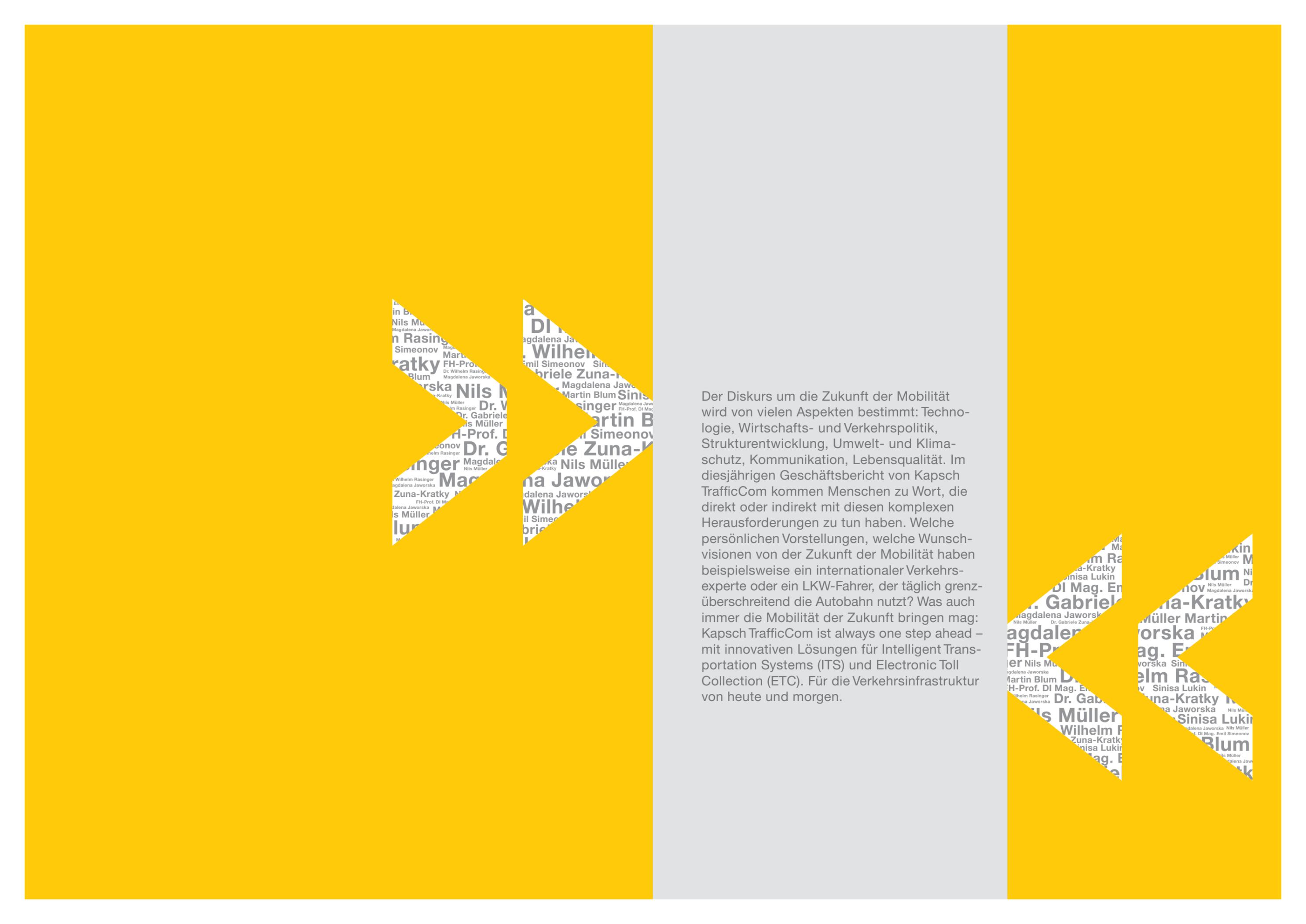


Was bewegt uns morgen?

Zukunftsvisionen zur Mobilität.



Geschäftsbericht über das Wirtschaftsjahr 2011/12.



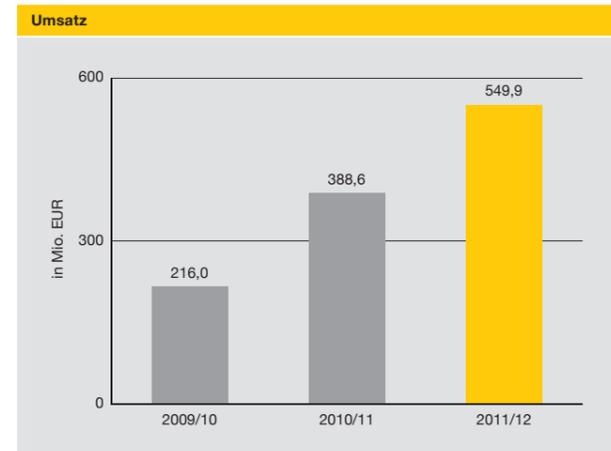
Der Diskurs um die Zukunft der Mobilität wird von vielen Aspekten bestimmt: Technologie, Wirtschafts- und Verkehrspolitik, Strukturentwicklung, Umwelt- und Klimaschutz, Kommunikation, Lebensqualität. Im diesjährigen Geschäftsbericht von Kapsch TrafficCom kommen Menschen zu Wort, die direkt oder indirekt mit diesen komplexen Herausforderungen zu tun haben. Welche persönlichen Vorstellungen, welche Wunschvisionen von der Zukunft der Mobilität haben beispielsweise ein internationaler Verkehrsexperte oder ein LKW-Fahrer, der täglich grenzüberschreitend die Autobahn nutzt? Was auch immer die Mobilität der Zukunft bringen mag: Kapsch TrafficCom ist always one step ahead – mit innovativen Lösungen für Intelligent Transportation Systems (ITS) und Electronic Toll Collection (ETC). Für die Verkehrsinfrastruktur von heute und morgen.

Highlights des Wirtschaftsjahres.

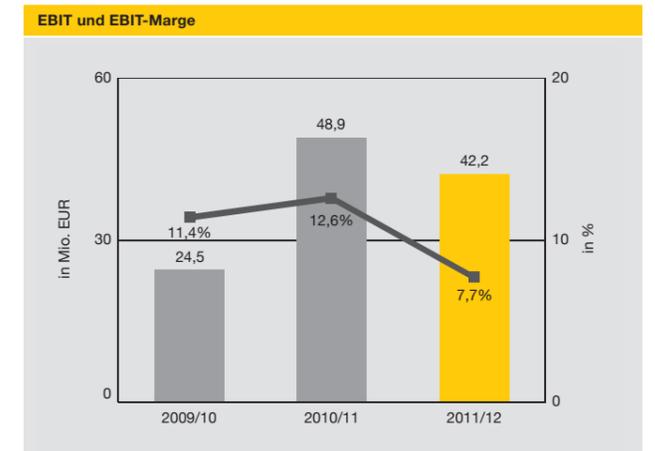
Ertragskennzahlen		2011/12	2010/11	+/- %	2009/10
Umsatz	in Mio. EUR	549,9	388,6	42 %	216,0
EBITDA	in Mio. EUR	60,6	62,5	-3 %	32,0
EBITDA-Marge	in %	11,0	16,1		14,8
EBIT	in Mio. EUR	42,2	48,9	-14 %	24,5
EBIT-Marge	in %	7,7	12,6		11,4
Ergebnis vor Steuern	in Mio. EUR	36,3	41,3	-12 %	43,9
Periodenergebnis	in Mio. EUR	27,5	28,4	-3 %	36,5
Ergebnis je Aktie ¹	in EUR	1,62	1,81	-11 %	2,64
Free Cashflow ²	in Mio. EUR	-50,9	-19,9	156 %	41,6
Investitionen (Capital Expenditure) ³	in Mio. EUR	13,1	8,3	58 %	4,8
Mitarbeiter ⁴		2.705	2.167	25 %	1.023
On-Board Units ausgeliefert	in Mio. Units	11,2	5,2	115 %	3,5
Geschäftssegmente		2011/12	2010/11	+/- %	2009/10
Road Solution Projects (RSP)					
Umsatz (Anteil am Gesamtumsatz)	in Mio. EUR	229,9 (42 %)	158,9 (41 %)	45 %	45,8 (21 %)
EBIT (EBIT-Marge)	in Mio. EUR	4,1 (1,8 %)	0,1 (0,1 %)	>300 %	-20,9 (-45,6 %)
Services, System Extensions, Components Sales (SEC)					
Umsatz (Anteil am Gesamtumsatz)	in Mio. EUR	308,1 (56 %)	223,3 (57 %)	38 %	161,9 (75 %)
EBIT (EBIT-Marge)	in Mio. EUR	37,3 (12,1 %)	48,3 (21,6 %)	-23 %	45,3 (28,0 %)
Others (OTH)					
Umsatz (Anteil am Gesamtumsatz)	in Mio. EUR	12,0 (2 %)	6,4 (2 %)	88 %	8,3 (4 %)
EBIT (EBIT-Marge)	in Mio. EUR	0,8 (6,5 %)	0,4 (6,7 %)	82 %	0,2 (1,9 %)
Regionen		2011/12	2010/11	+/- %	2009/10
Österreich – Umsatz (Anteil am Gesamtumsatz)	in Mio. EUR	32,8 (6 %)	37,5 (10 %)	-13 %	42,4 (20 %)
Europa ⁵ – Umsatz (Anteil am Gesamtumsatz)	in Mio. EUR	341,4 (62 %)	182,0 (47 %)	88 %	117,1 (54 %)
Amerika – Umsatz (Anteil am Gesamtumsatz)	in Mio. EUR	63,6 (12 %)	27,6 (7 %)	130 %	12,1 (5 %)
Sonstige Länder – Umsatz (Anteil am Gesamtumsatz)	in Mio. EUR	112,1 (20 %)	141,5 (36 %)	-21 %	44,5 (21 %)
Bilanzkennzahlen		31. März 2012	31. März 2011	+/- %	31. März 2010
Bilanzsumme	in Mio. EUR	557,7	450,1	24 %	295,1
Eigenkapital ⁶	in Mio. EUR	256,2	191,5	34 %	168,2
Eigenkapitalquote ⁶	in %	45,9	42,5		57,0
Nettoguthaben (+) /-verschuldung (-)	in Mio. EUR	-74,4	-47,2	58 %	35,3
Eingesetztes Kapital (Capital Employed)	in Mio. EUR	383,8	288,7	33 %	187,5
Nettoumlaufvermögen (Net Working Capital)	in Mio. EUR	285,7	175,9	62 %	104,6
Börsekennzahlen		2011/12	2010/11	+/- %	2009/10
Anzahl der Aktien ⁴	in Mio.	13,0	12,2	7 %	12,2
Streubesitz ⁴	in %	38,1	31,6		31,6
Schlusskurs der Aktie ⁴	in EUR	63,5	62,5	2 %	25,3
Börsekapitalisierung ⁴	in Mio. EUR	825,5	762,5	8 %	308,2
Performance der Aktie	in %	1,6	247,4		70,9
Dividende je Aktie	in EUR	0,90 ⁷	1,00	-10 %	0,75

¹ Ergebnis je Aktie 2011/12 bezogen auf die gewichtete durchschnittliche Anzahl von 12,74 Mio. Aktien
² Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit abzüglich Investitionen aus Geschäftstätigkeit (exkl. Zahlungen für den Erwerb von Gesellschaften und Ankauf von Wertpapieren und Beteiligungen)
³ Investitionen aus Geschäftstätigkeit (exkl. Zahlungen für den Erwerb von Gesellschaften und Ankauf von Wertpapieren und Beteiligungen)

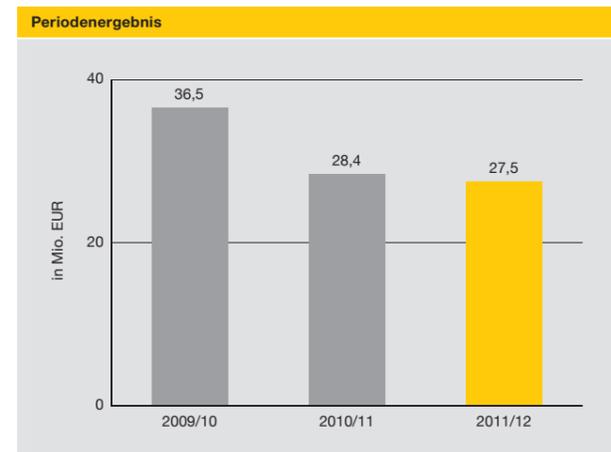
⁴ jeweils zum 31. März
⁵ exkl. Österreich
⁶ inkl. Anteile in Fremdbesitz
⁷ Vorschlag des Vorstandes zur Beschlussfassung durch die Hauptversammlung am 24. August 2012



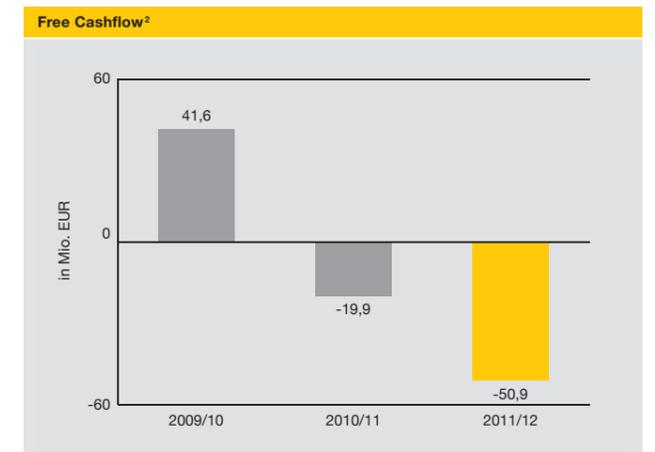
Der Umsatz stieg um 42 % bzw. 161,3 Mio. EUR auf 549,9 Mio. EUR.



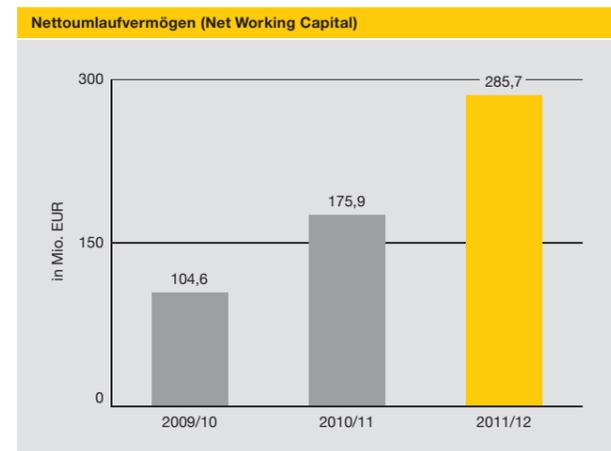
Das EBIT fiel um 14 % auf 42,2 Mio. EUR, die EBIT-Marge lag bei 7,7 %.



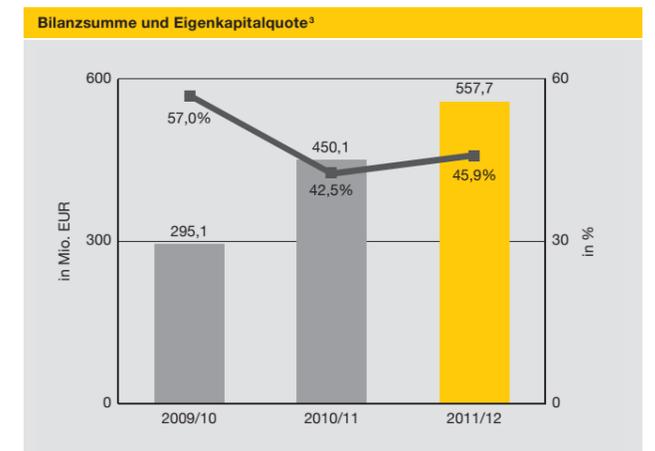
Das Periodenergebnis blieb mit 27,5 Mio. EUR nahezu unverändert.



Der Free Cashflow fiel um 156 % auf -50,9 Mio. EUR.



Das Nettoumlaufvermögen stieg um 62 % auf 285,7 Mio. EUR.



Die Bilanzsumme stieg um 24 % auf 557,7 Mio. EUR, die Eigenkapitalquote auf 45,9 %.

Systemimplementierung in Polen

Am 3. Juli 2011 nahmen wir das landesweite elektronische Mautsystem viaTOLL auf dem bestehenden Straßennetz von rund 1.560 km für alle Fahrzeuge über 3,5 t Gesamtgewicht nach nur acht Monaten Implementierungszeit in Betrieb.

Das System wurde schrittweise bis Ende Dezember 2011 fertiggestellt und mit 21. Februar 2012 abgenommen.

In den ersten neun Monaten des Betriebes generierte das Mautsystem Einnahmen von rund 615 Mio. PLN (147 Mio. EUR).

Mit einem Umsatz von 205,3 Mio. EUR, das entspricht einem Anteil von 37 % am Gesamtumsatz, war Polen der größte Absatzmarkt im Wirtschaftsjahr 2011/12.

Systemimplementierung in Südafrika

In Südafrika kommt es beim Start des elektronischen Mautsystems für den mehrspurigen Fließverkehr in der Provinz Gauteng zu einer Verschiebung.

Am 28. April 2012 – nur zwei Tage vor dem zuletzt festgesetzten Termin – wurde die Inbetriebnahme des bereits komplett errichteten Systems vom Gericht aufgrund einer Klage ausgesetzt.

Am 23. Mai 2012 beschloss die Regierung, gegen diese Entscheidung zu berufen.

Auftrag in Frankreich

Im März 2012 vereinbarten wir mit dem französischen Mautservice-Anbieter Axxès die Lieferung von auf der Global Navigation Satellite System (GNSS)-Technologie basierenden On-Board Units sowie von Zentralenlösungen für ein Bezahlsystem.

Der Auftrag bezieht sich auf den Systembetrieb im Rahmen des Projektes Ecotaxe zur Einführung einer fahrleistungsabhängigen Steuer für LKWs in Frankreich.

Mit einem Wert von mehr als 25 Mio. EUR ist dies unser bisher größter Auftrag in der GNSS-Technologie.

Vertragsverlängerung in Österreich

Im Oktober 2011 erzielten wir mit Asfinag Mautservice GmbH eine grundsätzliche Einigung über die Verlängerung des Betriebs- und Wartungsvertrages für das landesweite elektronische Mautsystem auf rund 2.200 km Autobahnen und Schnellstraßen in Österreich.

Der derzeitige Vertrag läuft bis Ende 2013 und wird nunmehr über einen entsprechenden Vertragszusatz bis Ende 2018 verlängert.

Mit einer durchschnittlich erzielten Mauttransaktionsrate von 99,9 % generierte das Mautsystem im Kalenderjahr 2011 Einnahmen von rund 1,1 Mrd. EUR.

Technologie- und Servicevertrag mit E-ZPass Group

Am 22. Juli 2011 wurde Kapsch TrafficCom IVHS von E-ZPass Group als Lieferant für den neuen 10-jährigen Technologie- und Servicevertrag ausgewählt.

Wir werden somit weiterhin On-Board Units und Lesegeräte („Readers“) sowie Zusatzausrüstung und Dienstleistungen liefern, um den Betrieb des größten interoperablen Mautsystems der Welt zu unterstützen.

E-ZPass Group ist ein Zusammenschluss von 24 Mautbehörden in 14 US-Bundesstaaten. Die Verträge mit den Behörden wurden bis 31. März 2012 weitestgehend unterzeichnet.

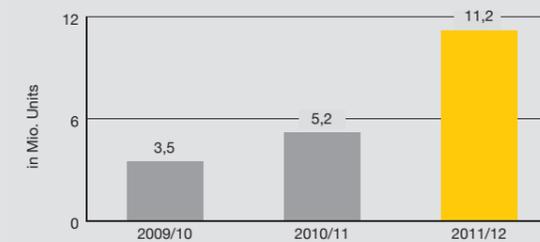
Erstauftrag in Portugal

Im Juli 2011 erhielten wir den Auftrag über die Lieferung eines elektronischen Mautsystems für den mehrspurigen Fließverkehr auf über 100 km des hochrangigen Straßennetzes in Portugal.

Das System für den portugiesischen Betreiber ASCENDI wird schrittweise bis Oktober 2013 implementiert. Die ersten Mautstationen wurden bereits in Betrieb genommen.

Nach der Implementierung werden wir auch den technischen Betrieb inklusive der Wartung des Systems übernehmen.

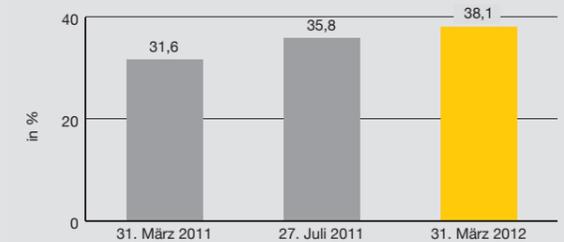
Geschäft mit On-Board Units



Wir konnten das Volumen an ausgelieferten On-Board Units auf einen neuen historischen Höchstwert von 11,2 Mio. Endgeräten steigern.

Von diesem Volumen entfielen 43 % der Lieferungen auf Amerika, 30 % auf Europa und 27 % auf sonstige Länder.

Steigerung des Streubesitzes



Am 27. Juli 2011 emittierte die Kapsch TrafficCom AG 800.000 neue Aktien aus genehmigtem Kapital. Der Bruttoemissionserlös belief sich auf 49 Mio. EUR. Dadurch sowie durch den Verkauf von 300.000 Aktien des Kernaktionärs KAPSCH-Group Beteiligungs GmbH, um den Free Float und somit die Liquidität der Aktie zu verbessern, stieg der Streubesitz von 31,6 % zum 31. März 2011 auf 38,1 % zum 31. März 2012.

Auftrag in Russland

Am 29. Dezember 2011 wurde die Instandhaltung und der mautbasierte Betrieb auf einem 400-Kilometer-Abschnitt der Don-Autobahn M-4 vereinbart.

Der Auftrag umfasst die Errichtung eines Mautsystems sowie von Verkehrsinformations- und Verkehrsmanagementsystemen.

Der Auftrag wurde an LLC „United Toll Systems“ vergeben, ein Joint Venture, an dem unser russischer Partner Mostotrest mit 51 % den Mehrheitsanteil und Kapsch TrafficCom Russia einen Anteil von 33,3 % hält.

Nach der Implementierung wird LLC „United Toll Systems“ den Betrieb der Systeme für zehn Jahre – mit der Option auf Verlängerung um drei weitere Jahre – übernehmen.

Auftrag in Weißrussland

Am 29. Februar 2012 vereinbarten wir die Errichtung eines landesweiten elektronischen Mautsystems auf einem Straßennetz von 2.743 km (im Endausbau) in Weißrussland.

Das Auftragsvolumen für die Systemerrichtung (ohne Betrieb) beläuft sich auf rund 267 Mio. EUR, davon entfallen 158 Mio. EUR auf die ersten beiden Phasen. Die erste Phase soll mit 1. Juli 2013 in Betrieb genommen werden.

Jede Phase wird von Kapsch TrafficCom finanziert sowie errichtet und innerhalb von drei Jahren nach Betriebsbeginn bezahlt.

Nach der Implementierung werden wir den Betrieb des Systems für 20 Jahre übernehmen.

Strategie 2016 und Organisation

Das starke Wachstum von Kapsch TrafficCom in den vergangenen Jahren, die geplante Fortsetzung sowie die erwarteten Veränderungen im Zusammenhang mit der Marktentwicklung erfordern eine Weiterentwicklung der Unternehmensgruppe.

Im Wirtschaftsjahr 2011/12 haben wir die Strategie bis 2016 definiert, die nunmehr in Umsetzung ist.

Einerseits gilt es, die Organisation dem Wachstum anzupassen und somit auch die Effizienz zu steigern; andererseits bestehen zusätzliche Wachstumschancen durch die Erweiterung der Geschäftsfelder und Märkte.

Innovationspreis

Im Rahmen der Intertraffic Amsterdam, einer der größten internationalen Fachausstellungen für Verkehr, wurde unser neues Tunnel-sicherheitsprodukt Automatic Camera Calibration (ACC) mit dem Intertraffic Innovation Award in der Kategorie „Sicherheit“ prämiert.

ACC konnte sich gegen zahlreiche Einreichungen durchsetzen. Es überzeugte mit der außerordentlichen Schnelligkeit, Genauigkeit, Kosteneffizienz und dem eindeutigen Sicherheitsaspekt.

Mit ACC verfügen wir nunmehr im Hinblick auf unser System zur Ereigniserkennung („Incident Detection System“) 2.0 über eine revolutionäre und einfache Art der Kalibrierung von Tunnelkameras.

Inhaltsverzeichnis.

Brief des Vorstandsvorsitzenden		Bestätigungsvermerk	
Brief des Vorstandsvorsitzenden	2	Bestätigungsvermerk	90
Corporate Governance Bericht		Services	
Corporate Governance Erklärung	5	Kapsch TrafficCom AG und Beteiligungen	92
Vorstand	5	Adressen	94
Aufsichtsrat	8	Unternehmensgeschichte	95
Ausschüsse des Aufsichtsrates	10	Kapsch Group	95
Förderung von Frauen in Vorstand, Aufsichtsrat und in leitenden Stellen	10	Glossar	96
Bericht des Aufsichtsrates	11	Kennzahlenübersicht 8 Jahre	97
Die Kapsch TrafficCom Aktie		Finanzkalender	Flappe
Aktienmärkte im Wirtschaftsjahr 2011/12	12	Informationen zur Kapsch TrafficCom Aktie	Flappe
Kapsch TrafficCom Aktie im Wirtschaftsjahr 2011/12	12		
Dividendenpolitik	14		
Aktionärsstruktur	14		
Unternehmensanleihe	15		
Investor Relations	15		
Über uns			
Unsere Strategie bis 2016	16	Impressum:	
Unser Markt	18	Medieninhaber und Hersteller: Kapsch TrafficCom AG	
Unsere Marktpositionierung	19	Verlags- und Herstellungsort: Wien, Österreich	
Unser Angebot an Applikationen	20	Redaktionsschluss: 22. Juni 2012	
Unser Angebot an durchgängigen Lösungen	21		
Unsere Absatzmärkte und größten Referenzen	22		
Unsere Geschäftssegmente	24		
Nachhaltigkeit			
Nachhaltigkeit	26		
Konzernlagebericht			
Konzernlagebericht	28		
Erklärung der gesetzlichen Vertreter			
Erklärung der gesetzlichen Vertreter	47		
Konzernabschluss			
Konzernabschluss zum 31. März 2012	48		

Aus Gründen der einfacheren Lesbarkeit wird bei personenbezogenen Begriffen wie „Mitarbeiter“ auf die geschlechtsspezifische Differenzierung sowie auf die durchgängige Verwendung von akademischen Titeln verzichtet. Eine Übersicht der verwendeten Fachausdrücke und englischen Begriffe findet sich im Glossar auf Seite 96. Dieser Geschäftsbericht wurde mit größtmöglicher Sorgfalt und unter gewissenhafter Prüfung sämtlicher Daten erstellt. Satz- und Druckfehler können dennoch nicht ausgeschlossen werden. Durch die kaufmännische Rundung von Einzelpositionen und Prozentangaben kann es zu geringfügigen Rechendifferenzen kommen.

Disclaimer

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

Always one step ahead.

Unsere Unternehmensphilosophie ist in einem Kernsatz auf den Punkt gebracht: always one step ahead. Mit dem Ziel der globalen Qualitäts- und Innovationsführerschaft im rasch wachsenden Markt der Intelligent Transportation Systems (ITS) sind wir immer den entscheidenden Schritt voraus.

Kapsch ist immer zukunftsorientiert. Visionäres Denken verbunden mit unternehmerischem Handeln steht für Kapsch TrafficCom an oberster Stelle. Basierend auf der Technologie der weltweit eingesetzten Systeme tragen wir dazu bei, mit innovativen Verkehrsanwendungen die Zukunft der Autofahrer, Straßenbetreiber und der kommerziellen Anbieter zu gestalten. Dabei sind wir der konsequenten Wertschaffung und -schöpfung verpflichtet und sind uns ebenso unserer gesellschaftlichen Verantwortung bewusst.

Kapsch ist immer innovativ. Die Nutzung neuester Technologien und deren praxisrelevante Anwendbarkeit sind integraler Bestandteil der Unternehmensstrategie und Voraussetzung für den Erfolg von Kapsch TrafficCom. In weltweiten Forschungs- und Entwicklungszentren suchen wir daher stets nach zukunftsweisenden Lösungen. So entstehen Pionierprojekte zu ITS-Applikationen wie „Section Control“ (Streckenabschnittskontrolle), „Weigh in Motion“ (Abwiegen rollender Fahrzeuge), „Incident Detection System“ (System zur Ereigniserkennung), „Traffic Flow Analysis“ (Verkehrsflussanalyse) oder „Hazardous Goods Transport Tracking“ (Überwachung von Gefahrguttransporten), die einen Mehrwert für unsere Kunden bieten und neue kommerzielle Anwendungen ermöglichen. Systemübergreifendes Denken, ein internationaler Expertenpool und wirtschaftliches Selbstverständnis ermöglichen es uns, hoch performante Produkte und Lösungen zu entwickeln, die weltweit eingesetzt werden.

Kapsch ist immer leistungsorientiert. Die Systeme von Kapsch TrafficCom bieten den Kunden hohe Rentabilität durch hervorragende Performance und Systemsicherheit – dank neuester Technologien, mehr als 2.700 engagierter Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sowie langjähriger Erfahrung. Weltweit sorgen bereits über 70 Millionen ausgelieferte On-Board Units und etwa 18.000 ausgestattete Spuren für einen sicheren und zuverlässigen Betrieb. Wir folgen einem integrierten Managementsystem HSSEQ (Health-Safety-Security-Environment-Quality), dessen Prozesse auf den Standards gemäß ISO beruhen und laufend auditiert werden.

Kapsch ist immer verantwortungsbewusst. Wir sind uns bewusst, dass wir einen wesentlichen Beitrag für eine nachhaltige Gestaltung der Zukunft leisten. Die Lösungen von Kapsch TrafficCom tragen unter anderem zur Finanzierung von Infrastrukturprojekten bei, erhöhen die Verkehrssicherheit, helfen Staus zu vermeiden und sorgen damit auch für eine Reduktion der CO₂-Emissionen. Wie Nachhaltigkeit und Verantwortung bei uns gelebt werden, erfahren Sie im Nachhaltigkeitsbericht.

Kapsch ist immer in der Nähe der Kunden. Unsere Lösungen begleiten Menschen rund um den Globus. Mehr als 280 Referenzen in 41 Ländern auf allen fünf Kontinenten verdeutlichen den Erfolg von Kapsch TrafficCom. Wir bieten Produkte, Systeme und Dienstleistungen für hoch performante Intelligent Transportation Systems aus einer Hand und decken mit unserem durchgängigen Lösungsportfolio („End-to-End Solutions“) die gesamte Wertschöpfungskette unserer Kunden ab.



Brief des Vorstandsvorsitzenden.



Georg Kapsch, Vorstandsvorsitzender

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

das Wirtschaftsjahr 2011/12 war für die Kapsch TrafficCom Group ein ereignisreiches Jahr. Der Ihnen vorliegende Geschäftsbericht zeigt, dass wir viel erreicht haben. Unsere bestehenden Projekte, aber auch neue Aufträge haben dazu beigetragen, dass wir das starke Wachstum fortsetzen konnten. Der Umsatzzuwachs um 42 % spiegelt insbesondere die Fortschritte bei unseren Großprojekten in Polen und in Südafrika wider, aber auch den erfolgreichen Ausbau unseres Geschäftes in den USA. Die Anzahl unserer ausgelieferten On-Board Units zeigt ebenfalls ein eindeutiges Bild: Nach 5,2 Mio. Endgeräten im Vorjahr stieg das Volumen im Berichtszeitraum auf die beachtliche Anzahl von 11,2 Mio. Die Fertigstellung und Inbetriebnahme des landesweiten elektronischen Mautsystems in Polen und die zuletzt gewonnenen Neuprojekte geben uns darüber hinaus Anlass, optimistisch in die Zukunft zu blicken.

Wenig erfreulich sehen wir hingegen die Ergebnisentwicklung im Berichtszeitraum. Verzögerungen bei der Systemimplementierung und die dadurch deutlich verminderte Betriebsleistung in Polen und in Südafrika führten dazu, dass das zweite Halbjahr 2011/12 enttäuschend verlief. Mit einem negativen EBIT im dritten Quartal und einer nur schwach positiven Entwicklung im vierten Quartal haben wir unser Ziel einer zweistelligen EBIT-Marge in diesem Jahr klar verfehlt. Trotz allem kann ich Ihnen heute bereits mitteilen, dass wir die Unsicherheitsfaktoren bei diesen beiden Projekten, soweit sie in unserer Hand liegen, inzwischen deutlich vermindern und zu einem guten Teil lösen konnten.

Großprojekt in Polen abgeschlossen. In Polen haben wir das landesweite elektronische Mautsystem viaTOLL für alle Fahrzeuge über 3,5t Gesamtgewicht nach einer Implementierungszeit von nur acht Monaten am 3. Juli 2011 in Betrieb genommen und schrittweise bis Ende Dezember fertiggestellt. Per 21. Februar 2012 erfolgte schließlich die Systemabnahme. Bis zu diesem Zeitpunkt trugen wir bereits die laufenden Kosten für den Betrieb, hatten aber aufgrund der ausständigen Systemabnahme eine deutlich verminderte Betriebsleistung. Auch die Bezahlung des letzten Meilensteines aus der Systemerrichtung war damit verbunden. Die vergangenen

Monate erwiesen sich diesbezüglich als Herausforderung, jedoch sind wir mit dem Ergebnis durchaus zufrieden. Im ersten Quartal 2012/13 werden wir erstmals die vollen Betriebsumsätze aus diesem Projekt generieren können. Der Zahlungseingang in Höhe von netto 103,3 Mio. EUR im April wird sich darüber hinaus insbesondere auch im Free Cashflow widerspiegeln.

Verschiebung in Südafrika. In Südafrika kommt es beim Start des elektronischen Mautsystems für den mehrspurigen Fließverkehr in der Provinz Gauteng zu einer Verschiebung: Am 28. April 2012 – nur zwei Tage vor dem zuletzt festgesetzten Termin – wurde die Inbetriebnahme des bereits komplett errichteten Systems vom Gericht aufgrund einer Klage auf unbestimmte Zeit ausgesetzt. Am 23. Mai 2012 beschloss die Regierung, gegen diese Entscheidung zu berufen.

Neue Projekte und Märkte unterstützen das weitere Wachstum. Äußerst erfolgreich entwickelte sich hingegen unser Geschäft in den USA, wo wir in den vergangenen Jahren viel in die Markterschließung für Kapsch TrafficCom investiert haben. Dementsprechend groß ist auch die strategische Bedeutung des im Juli 2011 erzielten Erfolges. Kapsch TrafficCom IVHS wurde von der E-ZPass Group – einem Zusammenschluss von 24 Mautbehörden in 14 US-Bundesstaaten und Betreiber des weltweit größten interoperablen Mautsystems – als Lieferant für den neuen zehnjährigen Technologie- und Servicevertrag ausgewählt.

Ein weiteres Highlight unseres Wirtschaftsjahres war der Zuschlag für die Instandhaltung und den mautbasierten Betrieb eines Autobahnabschnittes in Russland, den unser Joint Venture mit dem russischen Bauunternehmen Mostotrest erhalten hat. Neben einem Mautsystem wird das Joint Venture dort ein Verkehrsinformations- und Verkehrsmanagementsystem errichten, um die Sicherheit und Steuerung des Verkehrs zu verbessern. Der Betriebsvertrag hat eine Laufzeit von zehn Jahren mit einer Verlängerungsoption. Bereits im Vorjahr haben wir in der Stadt Kasan Kreuzungen mit vollelektronischer Rotlichtüberwachung, Spurenkontrolle und Geschwindigkeitsüberwachung ausgestattet. Mit diesem bedeutenden Auftrag haben wir nun einen weiteren großen Schritt in den russischen Markt geschafft, der zu den weltweit am schnellsten wachsenden Märkten der ITS-Industrie zählt.

Darüber hinaus erhielten wir im Februar 2012 einen Großauftrag in Weißrussland, wo wir ein landesweites elektronisches Mautsystem errichten und für 20 Jahre betreiben werden. Wir konnten ein Finanzierungsmodell anbieten, das eine Vorfinanzierung der einzelnen Phasen durch Kapsch TrafficCom mit Rückzahlung innerhalb von drei Jahren nach Betriebsbeginn vorsieht. Dies bestätigt uns, dass wir zukünftig vermehrt intelligente und kreative Finanzierungsmodelle anbieten müssen.

In Portugal wurden wir mit der Errichtung eines elektronischen Mautsystems für den mehrspurigen Fließverkehr auf einer Strecke von über 100 km beauftragt. Das System soll schrittweise bis Oktober 2013 fertiggestellt werden; nach der Implementierung werden wir den technischen Betrieb einschließlich der Wartung übernehmen.

Im März trafen wir schließlich auch eine Vereinbarung mit dem französischen Mautservice-Anbieter Axxès, zunächst über die Lieferung von On-Board Units und Zentralenlösungen für das Bezahlssystem im Rahmen des Projektes Ecotaxe zur Einführung einer fahrleistungsabhängigen Steuer für LKWs in Frankreich. Dies ist unser bisher größter Auftrag in der Global Navigation Satellite System (GNSS)-Technologie.

In Österreich haben wir bereits im Juli 2011 eine grundsätzliche Einigung über die Verlängerung des noch bis Ende 2013 laufenden Betriebs- und Wartungsvertrages für das landesweite elektronische LKW-Mautsystem erzielt. Dies ist historisch gesehen unser erster Betriebsvertrag, der ausläuft. Umso mehr freut uns die vorzeitige grundsätzliche Einigung mit Asfinag Mautservice GmbH über die Verlängerung bis zum Jahresende 2018.

Fünf Jahre an der Börse – ein Blick zurück. Aus aktuellem Anlass möchte ich Sie auch einladen, den Blick zurück etwas weiter als nur über den Berichtszeitraum zu fassen. Bei Veröffentlichung des Ihnen vorliegenden Geschäftsberichtes ist die Kapsch TrafficCom AG fast exakt fünf Jahre börsennotiert. Anlässlich unseres IPO am

26. Juni 2007 haben wir Ihnen eine Wachstumsstory präsentiert. Heute kann ich Ihnen dieses Wachstum bestätigen: Wir haben seither neue Märkte erschlossen und den Umsatz von knapp 200 Mio. EUR auf 550 Mio. EUR deutlich gesteigert. Unsere Mitarbeiteranzahl weltweit ist mit rund 2.700 heute viermal so groß wie damals – bereits mehr als die Hälfte von ihnen ist außerhalb Europas tätig. Der an der Börse gemessene Unternehmenswert der Kapsch TrafficCom Group hat sich seit dem IPO mehr als verdoppelt.

Wir haben in dieser Zeit bedeutende Projekte umgesetzt: Wir haben Mautsysteme auf allen fünf Kontinenten implementiert und wir betreiben bestehende Systeme. Gewachsen sind wir sowohl aus eigener Kraft als auch mithilfe bedeutender Akquisitionen, wie jener in den USA im Jahr 2010. Die Kapsch TrafficCom Group konnte dadurch ihre Marktposition deutlich stärken und ihren Marktanteil ausbauen. Gleichzeitig haben wir durch die im November 2010 platzierte Unternehmensanleihe und die im Juli 2011 durchgeführte Kapitalerhöhung unsere Kapitalbasis gestärkt, um weiterhin ein verlässlicher Partner zu sein und unser Wachstum fortzusetzen.

Der Blick nach vorne: Strategie 2016 und neue Organisationsstruktur. Fünf Jahre sind ein guter Anfang, wir streben jedoch weiteres Wachstum an und beanspruchen die globale Qualitäts- und Innovationsführerschaft. Wir haben im Vorjahr unsere neue Strategie bis zum Jahr 2016 und fünf strategische Pfade definiert, die uns den Weg für die kommenden Jahre weisen. Kurz gesagt wollen wir in unserem Kerngeschäft der elektronischen Mauteinhebung wachsen und uns zusätzlich sowohl regional als auch in Bezug auf unsere Geschäftsfelder erweitern. Wir planen, vermehrt auch ausgewählte ITS-Applikationen abseits von Mauteinhebung anzubieten, wie wir es bei einzelnen Projekten bereits erfolgreich tun. Dadurch wollen wir uns auf die Konvergenz des ITS-Marktes vorbereiten, die wir in den nächsten fünf bis zehn Jahren erwarten, und unser Wachstum langfristig absichern. Parallel haben wir eine neue Unternehmensstruktur ausgearbeitet, die den damit verbundenen Anforderungen entspricht und größtmögliche Effizienz im operativen Geschäft gewährleistet. Wir werden die Strukturen der Kapsch TrafficCom Group adaptieren, sodass globale Synergien gehoben und Entscheidungsprozesse beschleunigt werden.

Herausforderungen der Veränderung. Mit den geplanten Veränderungen unserer Unternehmensgruppe sehen wir uns gut auf die erwarteten Marktentwicklungen und auf unser weiteres Wachstum vorbereitet. Dennoch sehen wir auch die Herausforderungen, die damit verbunden sind – marktseitig wie auch intern. Die neue Organisation muss von all unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern weltweit mit Leben erfüllt werden. Ich möchte mich daher zunächst bei ihnen für ihr bisheriges Engagement bedanken, mit dem sie die Erfolge der vergangenen Jahre für Kapsch TrafficCom ermöglicht haben.

Danken möchte ich auch meinen Vorstandskollegen Erwin Toplak und André Laux für die hervorragende Zusammenarbeit. Dem Aufsichtsrat danke ich für die beratenden Gespräche und Diskussionen. Mit unseren Kunden verbinden uns langjährige Partnerschaften, die zum Erfolg von Kapsch TrafficCom beitragen und ihn bestätigen. Mein Dank gilt daher auch unseren Kunden für die gute Zusammenarbeit.

Ihnen, geschätzte Investoren, danke ich für Ihr Vertrauen in unser Unternehmen. Begleiten Sie uns auch in Zukunft auf unserem Wachstumskurs.

Georg Kapsch
Vorstandsvorsitzender

Corporate Governance Bericht.

Vorstand und Aufsichtsrat haben im Juni 2007 entschieden, die Vorschriften des Österreichischen Corporate Governance Kodex (der „Kodex“), soweit diese der spezifischen Unternehmenssituation entsprechen, anzuwenden. Der Kodex in der aktuellen Fassung von Jänner 2012 (sowie die für das abgelaufene Wirtschaftsjahr relevante Fassung von Jänner 2010) stehen unter www.corporate-governance.at zum Download zur Verfügung. Die Evaluierung über die Einhaltung des Kodex wird jährlich durch den Compliance Officer und die Konzernrevision durchgeführt.

Corporate Governance Erklärung.

Im zum 31. März 2012 zu Ende gegangenen Wirtschaftsjahr 2011/12 wandte die Kapsch TrafficCom AG alle „L-Regeln“ und „C-Regeln“ des Kodex in der Fassung von Jänner 2010 an mit Ausnahme der C-Regel 53 (die Gesellschaft legte über die Generalklausel der Kriterien der Unabhängigkeit hinausgehend keine weiteren Kriterien der Unabhängigkeit fest, da sie zusätzliche Kriterien nicht als sinnvoll erachtet) sowie der C-Regel 67 (aufgrund der besonderen Wettbewerbssituation der Gesellschaft werden nicht sämtliche neuen Tatsachen, welche die Gesellschaft Finanzanalysten mitteilt, zeitgleich allen Aktionären zur Verfügung gestellt).

Vorstand.

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



Erwin Toplak, Chief Operating Officer Georg Kapsch, Chief Executive Officer André Laux, Mitglied des Vorstandes

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

Name	Zuständigkeitsbereich	Geburts-jahr	Jahr Erst-bestellung	Jahr Ablauf laufende Bestellung
Georg Kapsch (CEO)	Finanzen und Administration, Mergers & Acquisitions, Investor Relations, Recht, Internationale Tochtergesellschaften, Personalwesen, Marketing & Kommunikation, Internationales Beziehungsmanagement, Innovationsmanagement, Produktion, Telematische Dienstleistungen und Region Nordamerika	1959	2002	2014
Erwin Toplak (COO)	Vertrieb Region 1 ¹ , Business Development, System Engineering, Forschung & Entwicklung und Technischer Betrieb	1961	2002	2014
André Laux (Mitglied des Vorstandes)	Vertrieb Region 2 ¹ , Business Development, Produkt- und Projektmanagement	1962	2010	2013

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

Mag. Georg Kapsch wurde im Dezember 2002 zum CEO der Kapsch TrafficCom AG ernannt und übt zudem Funktionen in deren direkten und indirekten Beteiligungen aus. Er ist seit Oktober 2000 auch CEO der KAPSCH-Group Beteiligungs GmbH und seit Juli 1989 Mitglied des Vorstandes der Kapsch AG, zu deren CEO er im Oktober 2001 gewählt wurde. Georg Kapsch studierte an der Wirtschaftsuniversität Wien Betriebswirtschaftslehre und graduierte 1981. Er ist seit September 2002 Vorsitzender der Fachhochschule Technikum Wien, seit Dezember 2002 Vorsitzender des Elektronikverbandes und war von Jänner 2003 bis Juni 2012 Vizepräsident des Fachverbandes der Elektro- und Elektronikindustrie. Im Dezember 2008 wurde Georg Kapsch Präsident der Industriellenvereinigung Wien, am 21. Juni 2012 wurde er auch zum Präsidenten der Industriellenvereinigung Österreich gewählt.

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

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

André Laux ist seit Dezember 2007 für die Kapsch TrafficCom Group tätig und seit 1. April 2010 Mitglied des Vorstandes der Kapsch TrafficCom AG und übt zudem Funktionen in deren direkten und indirekten Beteiligungen aus. Er begann nach seinem betriebswirtschaftlichen Studium in Deutschland und England seine berufliche Laufbahn in verschiedenen Vertriebs- und Managementfunktionen (1988–1997) im In- und Ausland. 1997 wurde er Geschäftsführer des deutschen Chipkarten-Produzenten ODS Landis & Gyr in München. 2000 wechselte André Laux innerhalb der Unternehmensgruppe als Vorstandsvorsitzender zur Skidata AG nach Salzburg. 2004 übernahm er die Position des Vorstandsvorsitzenden der Winter AG in München.

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

Vergütung. Im Wirtschaftsjahr 2011/12 beliefen sich die fixen und variablen Bezüge der Vorstandsmitglieder inklusive der seitens der Kapsch AG erfolgten Verrechnung der Leistungen von Georg Kapsch auf insgesamt 1,82 Mio. EUR (Wirtschaftsjahr 2010/11: 1,57 Mio. EUR).

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

Erwin Toplak. Die Bezüge von Erwin Toplak sind in einem Vergütungssystem festgelegt, das neben der fixen eine variable Vergütung von maximal 28 % der fixen Vergütung vorsieht. Die variable Vergütung hängt insbesondere von der Erreichung definierter Finanzkennzahlen ab. Im Fall einer Auflösung des Vorstandsvertrages am Ende der festgelegten Periode steht ihm eine Abfindungszahlung in der Höhe von elf Monatsentgelten zu. Im Falle eines Ausscheidens aus dem Vorstand unterliegt er für den Zeitraum eines Jahres einem Wettbewerbsverbot (außer im Falle eines berechtigten Austritts). Erwin Toplak verfügt über einen individuellen Pensionsplan. Die Kapsch TrafficCom AG zahlt dafür jährlich rund TEUR 14 in eine externe Pensionskasse ein. Erwin Toplak hielt zum Stichtag 31. März 2012 mit 152.728 Aktien einen Anteil von rund 1,2 % an der Gesamtzahl von 13 Mio. Aktien der Kapsch TrafficCom AG.

André Laux. Die Bezüge von André Laux sind in einem Vergütungssystem festgelegt, das neben der fixen eine variable Vergütung von maximal 34 % der fixen Vergütung vorsieht. Die variable Vergütung hängt insbesondere von der Erreichung definierter Finanzkennzahlen ab. Im Falle eines Ausscheidens aus dem Vorstand unterliegt er für den Zeitraum eines Jahres einem Wettbewerbsverbot (außer im Falle eines berechtigten Austritts). André Laux verfügt über einen individuellen Pensionsplan. Die Kapsch TrafficCom AG zahlt dafür jährlich rund TEUR 5 in eine externe Pensionskasse ein.

Bezüge Vorstand 2011/12 in TEUR	Fix	Variabel	Gesamt
Georg Kapsch	444	578	1.022
Erwin Toplak	378	64	442
André Laux	285	74	359
Summen	1.107	716	1.823

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

Aufsichtsrat.

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

Name	Position	Geburts-jahr	Jahr Erstbestellung	Jahr Ablauf laufende Bestellung
Franz Semmernegg	Vorsitzender	1968	2002	2013
Kari Kapsch	Stv. Vorsitzender	1964	2002	2013
Sabine Kauper	Mitglied ^{1,2}	1968	2011	2014
Christian Windisch	Mitglied ³	1963	2002	–
Claudia Rudolf-Misch	Mitglied ³	1967	2010	–

¹ die Kriterien der Regel C-54 des Kodex erfüllendes Mitglied

² ab 22. August 2011 (bis dahin William Morton Llewellyn)

³ vom Betriebsrat entsandt; ohne Angabe zum Ablauf der Bestellung, da der Betriebsrat jederzeit ein von ihm entsandtes Mitglied abberufen kann

Dr. Franz Semmernegg ist seit Juni 2002 Mitglied und seit Juni 2005 Vorsitzender des Aufsichtsrates der Kapsch TrafficCom AG. Seit April 2005 ist Franz Semmernegg als CFO der KAPSCH-Group Beteiligungs GmbH tätig. Gleichzeitig ist er CEO der Kapsch BusinessCom AG, deren Vorstandsmitglied er seit März 2003 ist. Seit Oktober 2001 ist er darüber hinaus CFO der Kapsch AG. Von 1999 bis September 2001 war er Mitglied des Vorstandes der Schrack BusinessCom AG. 1998 zeichnete Franz Semmernegg 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. Er verfügt über einen Abschluss in Betriebswirtschaftslehre (1992) der Karl-Franzens-Universität in Graz, wo er 1997 promovierte.

Zudem übt Franz Semmernegg weitere Funktionen als Mitglied der Geschäftsführung der CALPANA business consulting GmbH, der Kapsch Smart Energy GmbH, der Kapsch Cashpooling and Hedging GmbH und der Kapsch IT Services for finance and industries GmbH sowie als Mitglied des Beirates der Kapsch Sp. Z.o.o., der Kapsch BusinessCom Kft., der Kapsch BusinessCom s r.o. (Prag), der Kapsch s r.o. (Bratislava), der Kapsch S.R.L. sowie der Enso GmbH aus.

Dr. Kari Kapsch ist seit Juni 2002 Mitglied und seit Juni 2005 Stellvertretender Vorsitzender des Aufsichtsrates der Kapsch TrafficCom AG. Zuvor war er bereits von Juni bis Dezember 2002 Stellvertretender Vorsitzender des Aufsichtsrates und von Dezember 2002 bis Juni 2005 Vorsitzender des Aufsichtsrates. Seit Dezember 2005 ist Kari Kapsch COO der KAPSCH-Group Beteiligungs GmbH. Darüber hinaus ist er COO der Kapsch AG und CEO der Kapsch CarrierCom AG. Kari Kapsch ist in mehreren branchenbezogenen Vereinigungen aktiv und war von 1996 bis 2002 Vorstandsvorsitzender der „Jungen Industrie Wien“ und Stellvertretender Vorsitzender der „Jungen Industrie Österreich“. Er erwarb einen Abschluss in Physik (1988) an der Universität Wien, wo er auch promovierte (1992).

Zudem übt Kari Kapsch weitere Funktionen als Mitglied der Geschäftsführung der Kapsch Immobilien GmbH, als Vorsitzender des Aufsichtsrates der Kapsch BusinessCom AG sowie als Mitglied des Beirates der Kapsch Sp. Z.o.o., der Kapsch BusinessCom Kft., der Kapsch BusinessCom s r.o. (Prag), der Kapsch s r.o. (Bratislava) und der Kapsch S.R.L. aus. Kari Kapsch ist der Bruder von Georg Kapsch, dem CEO der Kapsch TrafficCom AG.

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

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

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

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

Der Aufsichtsrat hielt im abgelaufenen Wirtschaftsjahr vier Sitzungen ab. Kein Mitglied des Aufsichtsrates hat an weniger als der Hälfte der Sitzungen teilgenommen. Im abgelaufenen Geschäftsjahr gab es keine gemäß § 95 Abs 5 Ziffer 12 AktG zustimmungsbedürftigen Geschäfte mit Mitgliedern des Aufsichtsrates oder mit Unternehmen, an denen ein Aufsichtsratsmitglied ein erhebliches wirtschaftliches Interesse hat, mit Ausnahme der in den Erläuterungen zum Konzernabschluss unter „Beziehungen zu nahe stehenden Personen und Unternehmen“ angeführten Geschäfte.

Vergütung. Mitglieder des Aufsichtsrates und seiner Ausschüsse haben einen Anspruch auf Erstattung ihrer Auslagen, einschließlich angemessener Reisekosten. Zusätzlich kann die Hauptversammlung eine jährliche Vergütung der Aufsichtsratsmitglieder festlegen. Mit Hauptversammlungsbeschluss vom 24. Juni 2009 wurde dem Aufsichtsratsmitglied William Morton Llewellyn eine Vergütung von TEUR 3 pro Sitzung gewährt. Für das abgelaufene Geschäftsjahr wurden bis zu seinem Ausscheiden per 22. August 2011 Vergütungen in Höhe von TEUR 8 geleistet. Alle anderen Mitglieder des Aufsichtsrates erhalten für diese Tätigkeit keine gesonderte Vergütung; eine Vergütung für Sabine Kauper für das abgelaufene Geschäftsjahr bedarf der Zustimmung der Hauptversammlung am 24. August 2012.

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

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

Ausschüsse des Aufsichtsrates.

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

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

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

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

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

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

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

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

Bericht des Aufsichtsrates.



Franz Semmernegg, Vorsitzender des Aufsichtsrates

Der Aufsichtsrat der Kapsch TrafficCom AG hat im Wirtschaftsjahr vom 1. April 2011 bis 31. März 2012 insgesamt vier Sitzungen abgehalten. Kein Mitglied des Aufsichtsrates hat an weniger als der Hälfte der Sitzungen teilgenommen. Der Aufsichtsrat wurde vom Vorstand darüber hinaus laufend schriftlich und mündlich und in den gemeinsam mit dem Vorstand stattgefundenen Sitzungen über die Lage sowie über die Entwicklung der Gesellschaft und deren strategische Ausrichtung unterrichtet und hat im Berichtszeitraum die Geschäftsführung des Vorstandes laufend und umfassend überwacht sowie beratend begleitet. Der Vorsitzende des Aufsichtsrates war regelmäßig mit dem Vorstandsvorsitzenden in Kontakt, um die Geschäftsentwicklung, Strategie und das Risikomanagement des Unternehmens zu besprechen.

Der vom Vorstand vorgelegte Jahresabschluss der Kapsch TrafficCom AG sowie der Konzernabschluss zum 31. März 2012 und der Lagebericht und Konzernlagebericht des Vorstandes vom 30. Mai 2012 wurden durch den gewählten Abschlussprüfer PwC Wirtschaftsprüfung GmbH, Wirtschaftsprüfungs- und Steuerberatungsgesellschaft, Wien, geprüft und mit dem uneingeschränkten Bestätigungsvermerk versehen. Die Abschlüsse, der Gewinnverwendungsvorschlag des Vorstandes und die Prüfberichte (samt „Management Letter“) des Abschlussprüfers sowie der Corporate Governance Bericht wurden im Prüfungsausschuss mit dem Vorstand und dem Abschlussprüfer eingehend behandelt und dem Aufsichtsrat vorgelegt. Der Aufsichtsrat hat diese Unterlagen gemäß § 96 Aktiengesetz geprüft und den Jahresabschluss gebilligt, sodass dieser damit gemäß § 96 Abs 4 Aktiengesetz festgestellt ist. Der Aufsichtsrat schließt sich dem Gewinnverwendungsvorschlag des Vorstandes an.

Der Prüfungsausschuss hat im Wirtschaftsjahr vom 1. April 2011 bis 31. März 2012 insgesamt vier Sitzungen abgehalten und hat die in § 92 Abs 4a Aktiengesetz aufgezählten Aufgaben erfüllt.

Der Aufsichtsrat dankt den Mitgliedern des Vorstandes und allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern der Kapsch TrafficCom AG für ihre Tätigkeit im Wirtschaftsjahr 2011/12.

Wien, am 11. Juni 2012

Dr. Franz Semmernegg
Vorsitzender des Aufsichtsrates

» Für die Zukunft der Mobilität sehe ich vier Herausforderungen:
Vermeidung von Staus, Erhöhung der Auslastung der PKW-Sitzkapazität (Mitfahrermodelle), Verbesserungen beim Wechsel der Verkehrsträger und verursachergerechte Kostenbeiträge. «



Dr. Wilhelm Rasinger
Präsident IVA Interessenverband für Anleger
und Aufsichtsrat in verschiedenen
österreichischen Aktiengesellschaften

Die Kapsch TrafficCom Aktie.

Aktienmärkte im Wirtschaftsjahr 2011/12.

Internationale Aktienmärkte. Das Jahr 2011 war an den internationalen Aktienmärkten von starken Kursrückgängen bei hoher Volatilität geprägt. Die Verschärfung der Euro-Schuldenkrise und schwache Wirtschaftsaussichten führten insbesondere im zweiten Halbjahr zu deutlichen Kursverlusten. Die europäischen Aktienindizes DJ Euro Stoxx, DAX und auch der japanische Nikkei 225 schlossen das Jahr 2011 um mehr als 15 % unter den Ultimowerten des Vorjahres, in den USA konnte sich der Dow Jones Industrial im vierten Quartal wieder erholen und ein Plus von rund 5 % verzeichnen. Im ersten Quartal 2012 folgte eine deutliche Entspannung an den Finanzmärkten: Zwei Zinssenkungen der Europäischen Zentralbank Ende 2011, die Entspannung der Eurokrise, zufrieden stellende Unternehmensergebnisse und nicht zuletzt die Stabilisierung der Konjunkturerwartungen verminderten die Volatilität und ermöglichten einen Anstieg der internationalen Aktienindizes um 10 % bis 20 %. So lagen der Dow Jones Industrial und der Nikkei 225 Ende März 2012 auch wieder über den Ultimowerten des Vorjahresquartals.

Wiener Börse. Der Leitindex der Wiener Börse ATX verzeichnete vor dem Hintergrund der internationalen Entwicklungen im Jahr 2011 einen deutlich stärkeren Kursverlust. Das Minus von rund 35 % war unter anderem auf die hohe Gewichtung von Bankaktien, aber auch die wirtschaftliche Nähe Österreichs zu den Ländern Zentral- und Osteuropas (CEE) und Italien zurückzuführen. Die Marktkapitalisierung lag per 31. Dezember 2011 mit rund 66 Mrd. EUR deutlich unter dem Vorjahreswert von knapp 94 Mrd. EUR. Im ersten Quartal 2012 konnte auch der ATX an Boden gewinnen. Er überschritt die 2.000-Punkte-Marke und schloss zwar noch deutlich unter dem Vorjahreswert, aber rund 14 % über dem Jahresresultimo 2011.

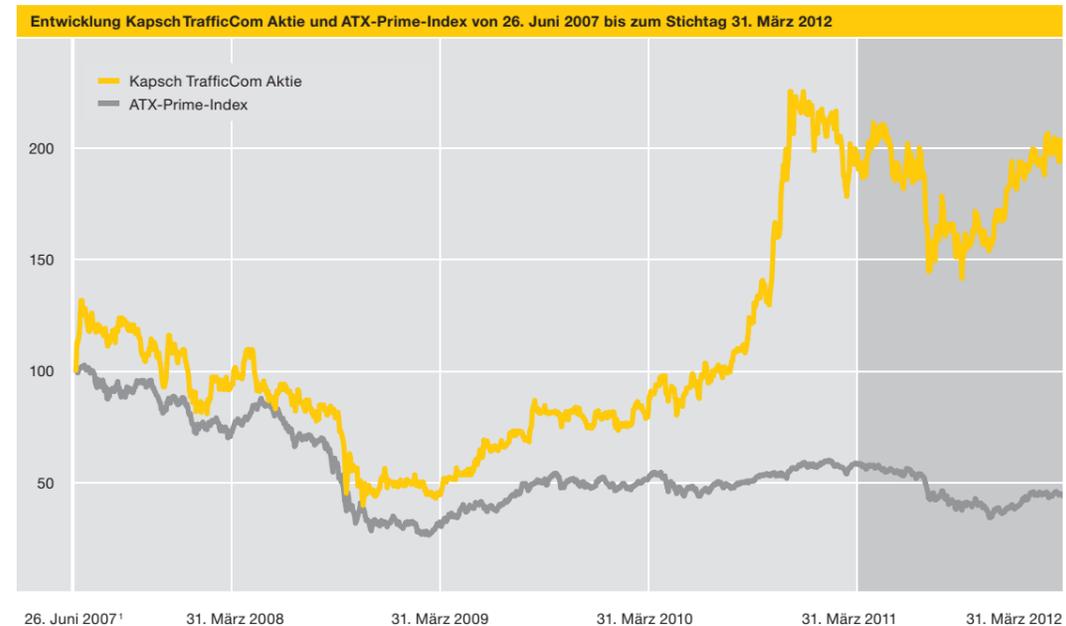
Kapsch TrafficCom Aktie im Wirtschaftsjahr 2011/12.

Die Aktien der Kapsch TrafficCom notieren seit 26. Juni 2007 an der Wiener Börse im Prime Market. Sie sind im ATX-Prime-Index und seit 2009 auch in dem österreichischen Nachhaltigkeitsindex VÖNIX enthalten. Als Mitglied von United Nations Global Compact (UNGC) bekennt sich Kapsch TrafficCom zu Corporate Social Responsibility und nachhaltiger Entwicklung.

Im Juli 2011 führte Kapsch TrafficCom eine Kapitalerhöhung durch und konnte 800.000 neue Aktien aus genehmigtem Kapital zu einem Preis von 61,25 EUR je Aktie erfolgreich bei institutionellen Investoren platzieren. Das Grundkapital erhöhte sich dadurch von 12,2 Mio. EUR auf 13,0 Mio. EUR. Der Bruttoemissionserlös von 49 Mio. EUR stärkte die finanzielle Basis für das weitere Wachstum. Der erste Handelstag der neuen Aktien war der 1. August 2011.

Im Wirtschaftsjahr 2011/12 konnte die Kapsch TrafficCom Aktie die Entwicklung des österreichischen Aktienmarktes deutlich outperformen, da sich der Kurs nach der Talfahrt der Aktienmärkte Anfang September 2011 stabiler hielt als der übrige Markt und ab Jahresbeginn 2012 ebenfalls eine leichte Erholung verzeichnete. Per Ultimo 2011/12 (31. März 2012) lag der Preis der Aktie bei 63,50 EUR; verglichen mit dem Ultimokurs 2010/11 zum 31. März 2011 von 62,50 EUR entspricht dies einem Anstieg um 1,6 %. Der Vergleichsindex ATX Prime gab im gleichen Zeitraum um 24,6 % nach.

Seit dem Börsengang im Jahr 2007 mit einem Emissionspreis von 32 EUR wies die Kapsch TrafficCom Aktie zum Stichtag 31. März 2012 ein Plus von 98 % auf, während der ATX Prime und auch der Leitindex ATX im gleichen Zeitraum vor dem Hintergrund der wirtschaftlichen Turbulenzen um rund 55 % nachgaben.



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

Basierend auf dem Schlusskurs der Aktie zum Stichtag 31. März 2012 von 63,50 EUR wies die Kapsch TrafficCom AG bei 13,0 Mio. Stückaktien eine Börsenkapitalisierung von 825,5 Mio. EUR (31. März 2011: 762,5 Mio. EUR) aus. Der durchschnittliche Tagesumsatz der Kapsch TrafficCom Aktie an der Wiener Börse betrug rund 1,04 Mio. EUR (Doppelzählung) und lag damit um rund 16 % unter dem Vorjahr mit 1,24 Mio. EUR (Doppelzählung).

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

¹ zum Stichtag 31. März

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

³ am 26. Juni 2007

⁴ Doppelzählung

⁵ Vorschlag des Vorstandes zur Beschlussfassung durch die Hauptversammlung am 24. August 2012

Dividendenpolitik.

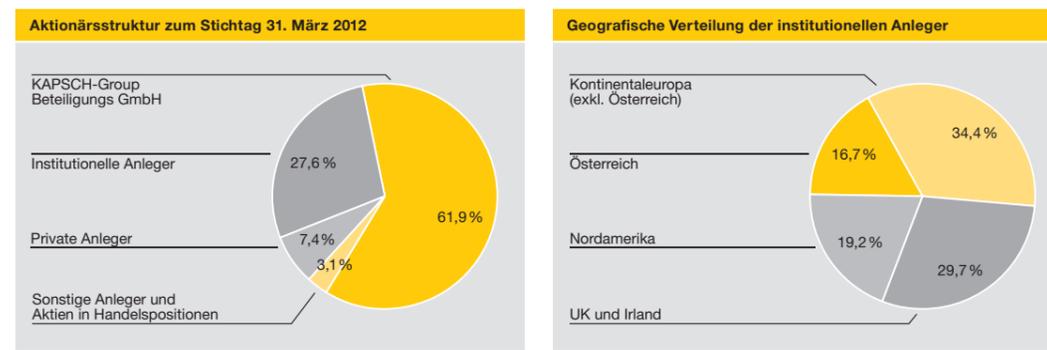
Kapsch TrafficCom verfolgt eine klare Dividendenpolitik. Demnach empfiehlt der Vorstand im langjährigen Durchschnitt eine Dividendenausschüttung, die einer Ausschüttungsquote von rund einem Drittel des Konzernjahresgewinnes entspricht. Für das Wirtschaftsjahr 2011/12 wird der Vorstand der Hauptversammlung am 24. August 2012 die Zahlung einer Dividende von 0,90 EUR je Aktie (2010/11: 1,00 EUR je Aktie) vorschlagen. Die Ausschüttungsquote (bezogen auf das den Anteilseignern der Gesellschaft zurechenbare Periodenergebnis) liegt dementsprechend mit rund 57 % (2010/11: rund 55 %) über dem langjährigen Durchschnitt. Diese Abweichung steht in Zusammenhang mit Sondereffekten und dem Verlauf der operativen Projekte, die zu Ergebnisschwankungen von Periode zu Periode führen. Generell sieht sich Kapsch TrafficCom als dividendentragendes Unternehmen, daher wird der Aspekt einer kontinuierlichen absoluten Ausschüttungshöhe in die Verfolgung der langfristigen Dividendenpolitik mit einbezogen, wenn dies die langfristige Entwicklung des Unternehmens zulässt.

Aktionärsstruktur.

Zum Stichtag 31. März 2012 befanden sich rund 38,1 % (31. März 2011: rund 31,6 %) der Anteile im Streubesitz, die KAPSCH-Group Beteiligungs GmbH hielt rund 61,9 % (31. März 2011: rund 68,4 %) der Anteile. Darüber hinaus hielt zum 31. März 2012 kein weiterer Aktionär mehr als 5 % der Stimmrechte an der Kapsch TrafficCom AG. Die Erhöhung des Streubesitzes gegenüber dem Vorjahr ist auf die im Juli 2011 durchgeführte Kapitalerhöhung zurückzuführen; darüber hinaus gab die KAPSCH-Group Beteiligungs GmbH im März 2012 300.000 Aktien ab, um den Free Float und damit die Liquidität der Aktie zu verbessern.

Kernaktionär. Die KAPSCH-Group Beteiligungs GmbH ist eine hundertprozentige Tochtergesellschaft der DATAX HandelsgmbH, deren Anteile zu gleichen Teilen von der Traditio-Privatstiftung, der ALUK-Privatstiftung und der Children of Elisabeth-Privatstiftung, drei Privatstiftungen nach dem österreichischen Privatstiftungsgesetz, gehalten werden. Jede dieser Privatstiftungen wird von einem eigenen Stiftungsvorstand geleitet, und keine Person ist im Vorstand von mehr als einer der drei Privatstiftungen vertreten. Die Begünstigten dieser Privatstiftungen sind Georg Kapsch sowie Mitglieder seiner Familie (Traditio-Privatstiftung), Kari Kapsch sowie Mitglieder seiner Familie (ALUK-Privatstiftung) und Elisabeth Kapsch sowie Mitglieder ihrer Familie (Children of Elisabeth-Privatstiftung).

Streubesitz. Die Kapsch TrafficCom AG hat eine breit gestreute Aktionärsstruktur. Neben dem Kernaktionär KAPSCH-Group Beteiligungs GmbH dominieren mit 27,6 % institutionelle Anleger, wovon 65,8 % auf die zehn größten Investoren entfallen. Privataktionäre – einschließlich Erwin Toplak, dem Chief Operating Officer der Kapsch TrafficCom AG – halten einen Anteil von 7,4 % der Aktien. Die verbleibenden 3,1 % entfallen auf sonstige Anleger und Aktien in Handelspositionen. Von den institutionellen Anlegern befindet sich nach Kenntnis des Unternehmens die Mehrheit im angelsächsischen Raum in UK und Irland (29,7 %) sowie in Nordamerika (19,2 %). 16,7 % sind institutionelle Anleger aus Österreich, der Rest der Anteile von 34,4 % entfällt auf Investoren in Kontinentaleuropa exklusive Österreich.



Unternehmensanleihe.

Am 3. November 2010 begab die Kapsch TrafficCom AG eine 4,25 %-Unternehmensanleihe mit einem Volumen von 75 Mio. EUR und einer Laufzeit bis zum Jahr 2017. Die Anleihe notiert an der Wiener Börse im geregelten Freiverkehr und wird nach Kenntnis des Unternehmens mit rund 70 % überwiegend von privaten Investoren gehalten, die übrigen Anteile sind im Besitz in- und ausländischer institutioneller Investoren. Das generierte Kapital diente der Finanzierung der Akquisition von Mark IV IVHS und wurde zur Deckung des Kapitalbedarfes in potenziellen weiteren Projekten verwendet. Die Anleihe notierte zum Stichtag 31. März 2012 bei einem Kurs von 103,49 EUR.

Investor Relations.

Professionelle Investor Relations haben bei Kapsch TrafficCom einen hohen Stellenwert. Die Abteilung ist daher direkt dem Vorstandsvorsitzenden bei starker Einbindung des Finanz- und Rechnungswesens unterstellt. Das Ziel aller Investor Relations-Aktivitäten von Kapsch TrafficCom ist es, ein umfassendes Bild des Unternehmens zu vermitteln, um so eine angemessene Bewertung der Kapsch TrafficCom Aktie und der Anleihe zu ermöglichen.

Auch im Wirtschaftsjahr 2011/12 führten der Vorstandsvorsitzende und das Investor Relations-Team im Rahmen internationaler Roadshows und Investoren-Konferenzen in Europa und den USA zahlreiche Investorengespräche, um über das Unternehmen, die Entwicklung und die Strategie zu informieren. Darüber hinaus wurde die Website von Kapsch TrafficCom im Berichtsjahr grundlegend umgestaltet und erweitert. Sie bietet umfangreiche und aktuelle Informationen über das Unternehmen und alle relevanten Investorentemen.

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

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

Wiener Börse Preis 2012. Im Mai 2012 erhielt Kapsch TrafficCom zum zweiten Mal in Folge den Wiener Börse Preis in der Kategorie „Small and Mid Caps“. Der Wiener Börse Preis ist eine gemeinsame Initiative vom Aktienforum, dem Cercle Investor Relations Austria (C.I.R.A.), der Oesterreichischen Nationalbank (OeNB), der Österreichischen Vereinigung für Finanzanalyse und Asset Management (ÖVFA), der Vereinigung Österreichischer Investmentgesellschaften (VÖIG), der Wiener Börse und dem Beauftragten für Kapitalmarktentwicklung und Corporate Governance, um Unternehmen für ihre hervorragende Arbeit am österreichischen Kapitalmarkt auszuzeichnen.

»» Wenn wir die komplexen Herausforderungen der Mobilität von morgen bewältigen wollen, brauchen wir nicht nur die neuesten Technologien, sondern auch die besten Köpfe. ««



FH-Prof. DI Mag. Emil Simeonov
Institutsleiter Angewandte Mathematik & Naturwissenschaften,
Studiengangsleiter Master Intelligent Transport Systems,
FH Technikum Wien

Über uns.

Unsere Strategie bis 2016.

WIR SIND	5-Pfade-Strategie	WIR WERDEN
Anbieter von vorrangig elektronischer Mauteinhebung (Electronic Toll Collection; ETC)	Ausschöpfen des ETC-Marktwachstums	Anbieter von elektronischer Mauteinhebung <u>und</u> ausgewählten Intelligent Transportation Systems (ITS)
	Erschließen neuer ITS-Segmente	
	Erweiterung des Produktgeschäftes	
	Erschließen neuer regionaler Märkte	
	Vorbereitung auf die Konvergenz des ITS-Marktes	

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

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

5-Pfade-Strategie. Diese Ziele werden untermauert von fünf strategischen Pfaden, die uns den Weg für die kommenden Jahre weisen. Die wesentliche strategische Implikation liegt in der Fortsetzung des Wachstums und in der Vorbereitung auf die erwartete Konvergenz des ITS-Marktes. Elektronische Mauteinhebung (Electronic Toll Collection; ETC) ist und wird das Kerngeschäft bleiben, aber wir wollen uns verstärkt erweitern zu einem Anbieter von ETC und ausgewählten Intelligent Transportation Systems (ITS).

Erstens planen wir, an dem erwarteten starken Wachstum des ETC-Marktes teilzuhaben. Es gibt weltweit eine Vielzahl interessanter Möglichkeiten für die Lieferung und den Betrieb von Mautsystemen. Wir wollen die bereits starke Position von Kapsch TrafficCom nutzen und den Marktanteil weiter ausbauen. Einerseits, indem wir möglichst viele landesweite Projekte gewinnen; andererseits, indem wir unsere Systeme weiterentwickeln, um technologisch führend zu bleiben. Die Organisation muss künftig auch darauf ausgerichtet werden, mehrere Großprojekte parallel zu bearbeiten und Kleinprojekte kostengünstig abzuwickeln.

Zweitens werden wir im Hinblick auf die Konvergenz ausgewählte Segmente des ITS-Marktes für uns erschließen. Wir werden dafür ein durchgängiges zukunftsorientiertes Portfolio kreieren, das maximale Synergien schafft; für uns, etwa durch Nutzung der bestehenden Vertriebskanäle, Technologien und Projektorganisation, und auch für unsere Kunden, insbesondere im Übergang von den heutigen konventionellen ITS-Systemen zu zukunftsgerichteten ITS-Applikationen. Wir sehen uns für diese Zielsetzung mit der 5,9 GHz-Technologie, die wir in den USA entwickelt haben, gut vorbereitet. Sie schafft die technologischen Voraussetzungen für viele ITS-Segmente, die wir zu adressieren planen.

Drittens werden wir unser Produktgeschäft erweitern. Voraussichtlich wird der gesonderte Vertrieb von Produkten, auch indirekt über Partner wie Systemintegratoren oder Wiederverkäufer, ebenso wie das Kleinprojektgeschäft im ITS-Bereich zunächst von größerer Bedeutung sein als in der Mauteinhebung, wo das Gesamtsystem im Vordergrund steht. Langfristig wollen wir aber auch im ITS-Bereich Gesamtlösungen kreieren. Auch darauf muss unsere Organisation vorbereitet werden.

Viertens werden wir neue regionale Märkte erschließen. Kapsch TrafficCom ist bereits heute global tätig, aber es gibt Märkte, in denen wir noch kaum bis gar nicht vertreten sind. Potenzial sehen wir neben den großen Betriebsprojekten in Europa vor allem in Südamerika und Südostasien. Auch die USA zählen zu diesen Märkten, wenngleich wir dort nach der Akquisition von Mark IV IVHS im Jahr 2010 schon einen Schritt weiter sind.

Wir werden auch Produkte und kleinere Systeme für aufstrebende Märkte anbieten, in denen die traditionelle manuelle Bemannung oftmals noch die bevorzugte Mauteinhebungsart ist, die aber mitunter langfristig auch ETC-Systeme einführen werden.

Fünftens werden wir uns auf die Konvergenz des ITS-Marktes vorbereiten, um unser Wachstum langfristig abzusichern. Für das Zukunftsthema „Vernetzte Fahrzeuge in kooperativen Systemen“ nehmen wir an Forschungsprojekten und an der Standardisierung teil, aber wir werden auch zur Automobilindustrie als neuer Zielgruppe Kontakt aufnehmen.

Neue effiziente Organisationsstruktur. Das starke Wachstum der vergangenen Jahre und die geplante Fortsetzung im Rahmen der Strategie 2016 erfordern eine Adaption der Strukturen. Es gilt zunächst, die Organisation dem Wachstum anzupassen und somit auch die Effizienz zu steigern; zudem entstehen zusätzliche Wachstumschancen durch die Erweiterung der Geschäftsfelder und Märkte. Einerseits soll künftig verstärkte Regionalität mehr Verantwortung in die drei Vertriebsregionen bringen, um mit zunehmender Größe dezentraler agieren zu können. Andererseits wollen wir Raum für zusätzliche ITS-Segmente schaffen.

Für die Umsetzung der Veränderungen ist es wichtig, dass unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter nicht nur künftige Technologien, sondern auch künftige Geschäftsmodelle unserer Kunden antizipieren. Aus unserer Sicht wird es in Zukunft wichtiger werden, mit Geschäftsmodellen und mitunter auch mit kreativen und intelligenten Finanzierungsmodellen in den Markt zu gehen, denn nur das schafft Vorsprung und macht weniger nachahmbar.

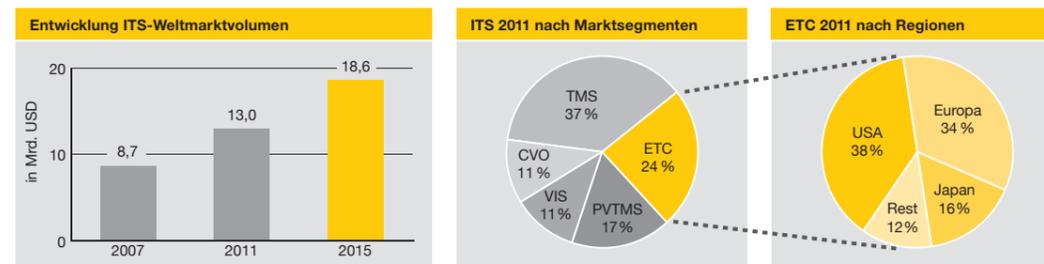
Wir werden daher gezielt in die Aus- und Weiterbildung unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter investieren und sie auch weiterhin an ihrem Erfolg, dem Erfolg von Kapsch TrafficCom beteiligen. Die bestehenden Kernwerte von Kapsch TrafficCom – Dynamik, Respekt, Verantwortung, Familie, Disziplin, Leistung, Transparenz und Freiheit – und deren Umsetzung im Arbeitsalltag sollen auch in Zukunft zu einem guten Arbeitsklima beitragen und die Basis für das Leben von Diversität in einem globalen Markt bilden.

Unser Markt.

Wir adressieren den Markt für Intelligent Transportation Systems (ITS; Intelligente Transportsysteme, oftmals auch mit Intelligente Verkehrssysteme übersetzt). ITS sind Systeme, in denen Informations- und Kommunikationstechnologien zur Anwendung kommen, die den Transport einschließlich Infrastruktur, Fahrzeug und Benutzer unterstützen und optimieren. Der Markt untergliedert sich in folgende Segmente:

Electronic Toll Collection	ETC	Elektronische Mauteinhebung zur Bezahlung der Mautgebühr ohne Anhalten an einer Mautstation.
Traffic Management Systems	TMS	Verkehrsmanagementsysteme zur Verkehrsüberwachung, Optimierung der Nachrichtenübermittlung und Regulierung des Verkehrsflusses.
Commercial Vehicle Operations	CVO	Systeme für den Betrieb 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.
Vehicle Information Systems	VIS	Fahrzeuginformationssysteme zur Erhöhung der Verkehrssicherheit.

Marktvolumen. Laut Global Industry Analysts (Mai 2008 und September 2010) belief sich das weltweite Volumen des ITS-Marktes im Jahr 2011 auf rund 13 Mrd. USD mit weiter steigender Tendenz.



Marktsegmentierung. Das größte ITS-Marktsegment stellten 2011 Traffic Management Systems mit knapp 37 % (4,8 Mrd. USD) dar. Electronic Toll Collection hielt mit einem weltweiten Volumen von 3,1 Mrd. USD einen Anteil von rund 24 % am ITS-Markt im Jahr 2011. Die größte ETC-Region waren 2011 die USA mit 38 %, knapp gefolgt von Europa mit 34 %.

Marktwachstum. Der ITS-Markt wächst zwischen 2007 und 2015 voraussichtlich mit durchschnittlich 10 % pro Jahr und soll 2015 ein weltweites Volumen von 18,6 Mrd. USD erreichen, wovon auf ETC mit 5,2 Mrd. USD ein Anteil von 28 % entfallen soll. Für ETC wird mit einer jährlichen Steigerung von 13 % das stärkste Wachstum aller ITS-Marktsegmente erwartet.

Markttreiber. Wir sind der Ansicht, dass folgende, im Konzernlagebericht detailliert beschriebene sechs Themenschwerpunkte die wichtigsten Treiber in unserem derzeit adressierten Markt sind:

- Finanzierung von Infrastrukturprojekten
- Reduktion von Verkehrsstaus
- Verringerung der Umweltbelastung durch den Verkehr
- Erhöhung der Verkehrssicherheit
- Erhöhung der Produktivität des Fahrzeuges und des Fahrzeugbetriebes
- Steigender Anspruch auf Komfort für den Reisenden

Unsere Marktpositionierung.

Kapsch TrafficCom hat ein eigenes Verständnis und eine eigene Sicht des ITS-Marktes entwickelt, um die Marktpositionierung und deren Weiterentwicklung zu definieren. Dabei haben wir vier Felder des ITS-Marktes identifiziert.



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

Fahrzeug-orientierte ITS zielen auf die Fahrzeug-Telematik wie die Ferndiagnose oder fortgeschrittene Fahrzeugassistentensysteme ab. Sie erhöhen in erster Linie die Produktivität der Fahrzeuge, insbesondere auch von Nutzfahrzeugen (CVO), und die Verkehrssicherheit. Die Adressaten sind Fahrzeughersteller und deren Zulieferer. Zu diesem Feld zählen auch Systeme zur Interaktion zwischen Fahrzeugen bzw. zwischen Fahrzeugen und Infrastruktur in Echtzeit, die aus unserer Sicht verstärkt auf der 5,9 GHz-Technologie basieren werden. So werden bei CVO Daten über 5,9 GHz elektronisch ausgelesen, um über die Fahrzeugelektronik den Zustand des Fahrzeuges zu erkennen.

Benutzer-orientierte ITS dienen primär dem Komfort und der Effizienz für den Reisenden. Der Kunde im Fahrzeug bekommt Informationen, damit er sich entsprechend orientieren kann und dadurch die Verkehrssicherheit erhöht wird. Musterapplikationen an Fahrzeuginformationssystemen (VIS) sind etwa die Weiterleitung von verkehrsrelevanten Daten an den Fahrzeuginsassen vor und während der Fahrt sowie Navigationsdienste. Die Adressaten sind Informationsdienstleister wie Mobilfunkanbieter, Radiostationen oder auch Anbieter von Navigationsgeräten. Die 5,9 GHz-Technologie wird als Kommunikationsplattform eine Reihe zukünftiger Anwendungen im „vernetzten Fahrzeug“ ermöglichen.

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

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

Unser derzeitiger Fokus richtet sich auf Betreiber-/Behörden-orientierte ITS. Unser Ziel ist, ein führender Anbieter von Lösungen und Technologien im Zukunftsthema „Vernetzte Fahrzeuge in kooperativen Systemen“ zu sein. Mit diesen wollen wir sowohl in der Infrastruktur als auch im Fahrzeug vertreten sein, den Kommunikationskanal und entsprechende ausgewählte Applikationen liefern.

Unser Angebot an Applikationen.

Mit dem Fokus auf **Betreiber-/Behörden-orientierte ITS** besteht unser derzeitiges Kerngeschäft in der Mauteinhebung. Wir entwickeln, errichten und betreiben vorrangig elektronische Mautsysteme, insbesondere für den mehrspurigen Fließverkehr. Davon ausgehend haben wir unser Portfolio um die Applikationsbereiche Stadt Zugangsregelung sowie Verkehrssicherheit erweitert.

Mauteinhebung	Stadt Zugangsregelung	Verkehrssicherheit
Zielgruppen <ul style="list-style-type: none"> ■ Straßenbetreiber ■ Konzessionäre 	Zielgruppen <ul style="list-style-type: none"> ■ Stadtverwaltungen 	Zielgruppen <ul style="list-style-type: none"> ■ Polizei ■ Straßenverwaltungen
Applikationen <ul style="list-style-type: none"> ■ Autobahnmaut ■ Bereichsmaut ■ Stationsmaut ■ Spurenmaut ■ Mautkontrolle 	Applikationen <ul style="list-style-type: none"> ■ Stadtmaut ■ Zugangsbeschränkung ■ Umweltzonen ■ Parkraumbewirtschaftung 	Applikationen <ul style="list-style-type: none"> ■ Geschwindigkeitsüberwachung ■ Abwiegen rollender Fahrzeuge ■ Ereigniserkennung ■ Verkehrsüberwachung ■ Betrieb von Nutzfahrzeugen
Zusatzapplikationen <ul style="list-style-type: none"> ■ Verkehrsmanagement ■ Zugang & Bezahlung ■ LKW-Parken ■ Fahrzeug-Standortverfolgung 		

Unsere Zielgruppen. Mit dem direkten Systemgeschäft adressieren wir in erster Linie Straßenbetreiber und Konzessionäre, aber auch Stadtverwaltungen, Polizei und weitere Behörden wie etwa Straßenverwaltungen. Zusätzlich sind unsere Zielgruppen für das indirekte Produktgeschäft Systemintegratoren und Wiederverkäufer sowie Endkunden wie Frächter und Fahrzeuglenker in jenen Fällen, in denen wir ein System für unseren direkten Endkunden betreiben.

Mauteinhebung. Mit diesem Bereich sprechen wir Straßenbetreiber und Konzessionäre an. Unser Angebot umfasst elektronische, manuelle und automatische Systeme zur Mauteinhebung auf Autobahnen, in Bereichen, an Stationen und auf Spuren sowie die Mautkontrolle. Die Systeme werden abhängig von den jeweiligen Anforderungen auf unterschiedliche Basistechnologien ausgelegt und bieten daher eine Synthese der unterschiedlichen Vorteile von Mikrowellentechnologie (Dedicated Short-Range Communication; DSRC), Satellitenortung (Global Navigation Satellite System; GNSS) und Videotechnik (Automatic Number Plate Recognition; ANPR). Dieser Bereich bildet das Kerngeschäft von Kapsch TrafficCom, wir werden unser Applikationsangebot auch in Zukunft um innovative Ideen erweitern.

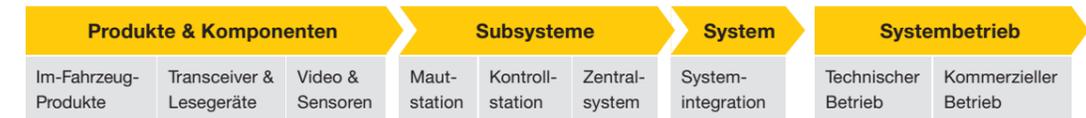
Stadt Zugangsregelung. In diesem Bereich adressieren wir Stadtverwaltungen. Wir bieten heute schon etwa in Italien und einigen anderen Ländern Stadt Zugangsregelungen an, wollen diesen Bereich aber in Zukunft gezielt verstärken und mit spezifischen Paketlösungen an den Markt gehen. Unser Angebot umfasst neben Stadtmaut auch Parkraumbewirtschaftung, die sich in Richtung einer zeitgemäßen elektronischen Vergütung der Parkzone entwickeln wird. Deutlich steigende Nachfrage erwarten wir bei Umweltzonen, die im Grunde Zufahrtsbeschränkungen bedeuten.

Verkehrssicherheit. In diesem Bereich adressieren wir primär die Zielgruppen Polizei und Straßenverwaltungen. Unser Angebot umfasst Applikationen für Geschwindigkeitsüberwachung, „Weigh in Motion“ (Abwiegen rollender Fahrzeuge), das wir heute schon oft mit Mautsystemen verbinden, „Incident Detection“ (Ereigniserkennung), Verkehrsüberwachung und „Commercial Vehicle Operations“ (Betrieb von Nutzfahrzeugen).

Zusatzapplikationen. In den drei genannten Applikationsbereichen bieten wir auch ausgewählte Zusatzapplikationen an, die die bestehende Infrastruktur für andere Systeme und für weitere Applikationen wie Verkehrsmanagement, Zugang & Bezahlung, LKW-Parken oder Fahrzeug-Standortverfolgung nutzen.

Unser Angebot an durchgängigen Lösungen.

In diesen Applikationsbereichen decken wir die gesamte Wertschöpfungskette unserer Kunden ab, indem wir Produkte und Komponenten sowie Subsysteme als offene Marktprodukte vertreiben, zu schlüsselfertigen Systemen integrieren oder durchgängige Komplettlösungen („End-to-End Solutions“) einschließlich Dienstleistungen für den technischen und kommerziellen Systembetrieb entwickeln und aus einer Hand liefern.



Produkte und Komponenten werden von uns selbst entwickelt und entweder zu Subsystemen integriert oder als offene Marktprodukte an Kunden wie etwa Systemintegratoren und Wiederverkäufer vertrieben. Das Sortiment umfasst die drei Produktfamilien Im-Fahrzeug-Produkte, wie etwa On-Board Units und Transponder, Transceiver & Lesegeräte („Readers“) sowie Video & Sensoren, wie Kameras und Komponenten zur Fahrzeugklassifizierung, „Incident Detection“ (Ereigniserkennung) und „Weigh in Motion“ (Abwiegen rollender Fahrzeuge).

Subsysteme wie Maut- und Kontrollstationen oder Zentralsysteme sind wesentliche Bausteine eines Systems und erfüllen spezifische Funktionen im Mauteinhebungsprozess (Mautstation), in dessen Kontrolle (Kontrollstation) und in der Mautgebührenabrechnung im Back Office (Zentralsystem). Diese werden entweder einzeln bzw. kombiniert vertrieben oder zu schlüsselfertigen Systemen integriert.

Der Systembetrieb umfasst den technischen und seit 2005 den kommerziellen Betrieb von Systemen und vereint das Kapsch TrafficCom Portfolio an Produkten, Komponenten und (Sub-)Systemen zu durchgängigen Lösungen („End-to-End Solutions“).

Der technische Systembetrieb bezieht sich auf die technische Umgebung des Mautsystems sowie alle notwendigen organisatorischen Strukturen und stellt die Betriebssicherheit der straßenseitigen Infrastruktur sicher. Kapsch TrafficCom übernimmt dabei den lokalen technischen Betrieb ergänzt durch Dienstleistungen wie Monitoring, Wartung und laufende Systemverbesserung. Dienstleistungen für Statistik und Dokumentation runden unser Angebot ab.

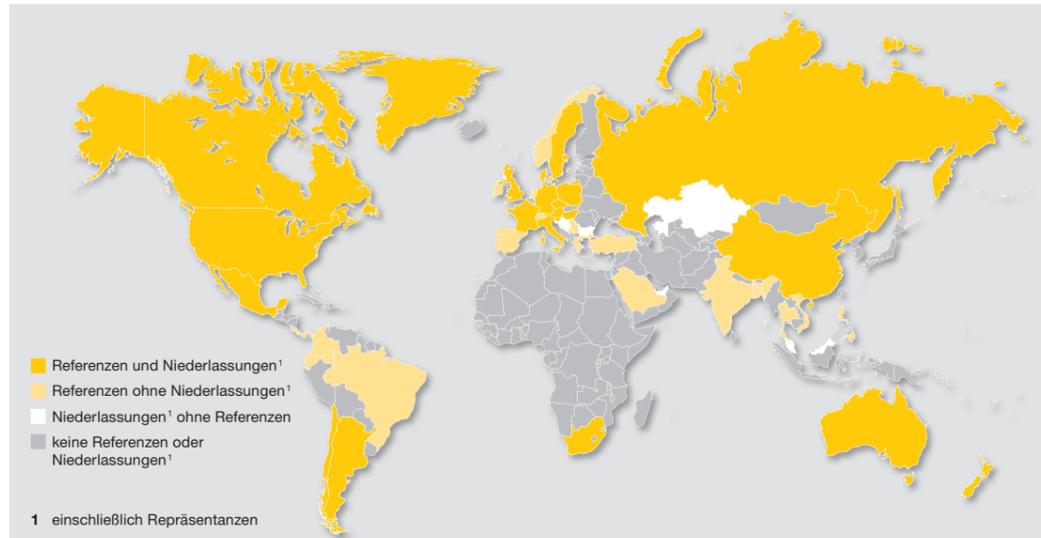
Der kommerzielle Systembetrieb umfasst etwa die Planung und Umsetzung von Point of Sales-Maßnahmen, die Einrichtung und den Betrieb von Call Center-Diensten, die Gestaltung spezifischer Webportale sowie Zahlungssysteme einschließlich des vollständigen Rechnungs- und Mahnwesens, die sicherstellen, dass dem Straßenbenutzer verschiedene Zahlungsarten wie Barzahlung, mit Kredit- oder Flotten-Karte zur Verfügung stehen. Zur Durchsetzung und Kontrolle der Mauteinhebung wird im Zuge eines Betriebsprojektes eine Zentrale für die manuelle Nachbearbeitung installiert, und es werden gezielte Maßnahmen für die mobile Mautkontrolle gesetzt.

Unser Anspruch ist Qualität und Innovation. In der Strategie bis 2016 haben wir uns die globale Qualitäts- und Innovationsführerschaft zum Ziel gesetzt. Es ist unser Selbstverständnis, für Kunden und Partner konsequent Wettbewerbsvorteile und Nutzen zu schaffen und zu sichern, ohne die eigene Verantwortung für die Umwelt dadurch einzuschränken. Durch Konzentration auf die Kundenbedürfnisse gewinnen und erhalten wir aus unserer Sicht das Vertrauen der Kunden, optimaler Service trägt zu langwährenden Partnerschaften mit zufriedenen Kunden bei. Wir verpflichten uns zu einem permanenten und durchgängigen Innovationsprozess. Unsere Qualitätsmanagementsprozesse folgen einem integrierten Managementsystem HSSEQ (Health-Safety-Security-Environment-Quality).

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

Unsere Absatzmärkte und größten Referenzen.

Auftraggeber rund um den Erdball wissen unser Angebot zu schätzen. Weltweit mehr als 280 Referenzen in 41 Ländern auf allen fünf Kontinenten und insgesamt über 70 Mio. ausgelieferte On-Board Units sowie rund 18.000 ausgestattete Spuren mit Niederlassungen in 27 sowie Repräsentanzen in 3 weiteren Ländern sprechen für sich – und damit für uns.



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

In Österreich erhielten wir im Jahr 1995 den Auftrag zur Realisierung eines nationalen Ökopunktesystems – das weltweit erste emissionsbasierte Verkehrsmanagementsystem. Mit 1. Jänner 2004 wurde ein landesweites elektronisches Mautsystem für alle Fahrzeuge über 3,5t Gesamtgewicht auf nunmehr rund 2.200km Autobahnen und Schnellstraßen in Betrieb genommen. Als Systemlieferant zeichneten wir für das gesamte schlüsselfertige System verantwortlich und haben nach der Implementierung den technischen Betrieb einschließlich der Wartung des Systems übernommen. Mit einer durchschnittlich erzielten Mauttransaktionsrate von 99,9% generierte das Mautsystem im Kalenderjahr 2011 Einnahmen von rund 1,1 Mrd. EUR. Per 31. März 2012 haben wir rund 3.000 Spuren ausgestattet sowie rund 1,2 Mio. On-Board Units geliefert.

In der Tschechischen Republik zeichneten wir für das Design, die Entwicklung, die Integration und die Installation des landesweiten elektronischen Mautsystems für alle Fahrzeuge über 3,5t Gesamtgewicht auf nunmehr rund 1.350km verantwortlich. In nur neun Monaten haben wir das System implementiert und am 1. Jänner 2007 in Betrieb genommen. Seither haben wir den technischen sowie den kommerziellen Betrieb des Systems übernommen und dieses um ein Verkehrsmanagementsystem erweitert. Mit einer durchschnittlich erzielten Leistungsrate von 99,5% generierte das Mautsystem im Kalenderjahr 2011 Einnahmen von 8,1 Mrd. CZK (rund 328 Mio. EUR). Per 31. März 2012 haben wir rund 1.400 Spuren ausgestattet sowie rund 0,7 Mio. On-Board Units geliefert.

In Polen nahmen wir am 3. Juli 2011 das elektronische Mautsystem viaTOLL auf dem bestehenden Straßennetz von rund 1.560km für alle Fahrzeuge über 3,5t Gesamtgewicht nach nur acht Monaten Implementierungszeit in Betrieb. Seither haben wir den technischen sowie den kommerziellen Betrieb des Systems übernommen. In den ersten neun Monaten des Betriebes generierte das Mautsystem viaTOLL Einnahmen von rund 615 Mio. PLN (147 Mio. EUR). Per 31. März 2012 haben wir rund 1.000 Spuren ausgestattet sowie rund 0,6 Mio. On-Board Units geliefert.

In der Schweiz zeichneten wir für die Implementierung der landesweiten Infrastruktur- und Kontrollsysteme für das LKW-System „LSVA“ verantwortlich. In Schweden und Dänemark statteten wir die Brücken Öresund und Storebaelt, die beide Länder verbinden, mit einem einspurigen elektronischen Mautsystem aus. In Italien sind unsere Stadtverkehrsregelungen unter anderem in den Städten Rom, Bologna, Piacenza, Genua, Livorno, Arezzo, Ravenna, Lecce und Salerno im Einsatz.

Amerika. In Nordamerika hat die 2010 erworbene Mark IV IVHS einige Meilensteine der ITS-Anwendungen ermöglicht, wie etwa das elektronische Mautsystem am Highway 407 ETR in Kanada, die Interoperabilität zwischen einem elektronischen LKW-Voranmeldungssystem und einem Mautsystem (PrePass) in den USA oder das E-ZPass System für den Zusammenschluss von 24 Mautbehörden in 14 US-Bundesstaaten, die das weltweit größte interoperable Mautsystem betreiben. Per 31. März 2012 wurden rund 2.000 Spuren ausgestattet und 46 Mio. On-Board Units geliefert.

In Südamerika zählen drei elektronische Mautsysteme auf Autobahnen und Schnellstraßen für alle Fahrzeugklassen in Chile zu unseren Referenzen: Costanera Norte, Autopista Central und Vespucio Norte Express. Alle Systeme schließen Lösungen zur Fahrzeugerkennung und -klassifizierung sowie zur Fahrzeugregistrierung mit ein. Per 31. März 2012 haben wir rund 250 Spuren ausgestattet und rund 2,3 Mio. On-Board Units geliefert.

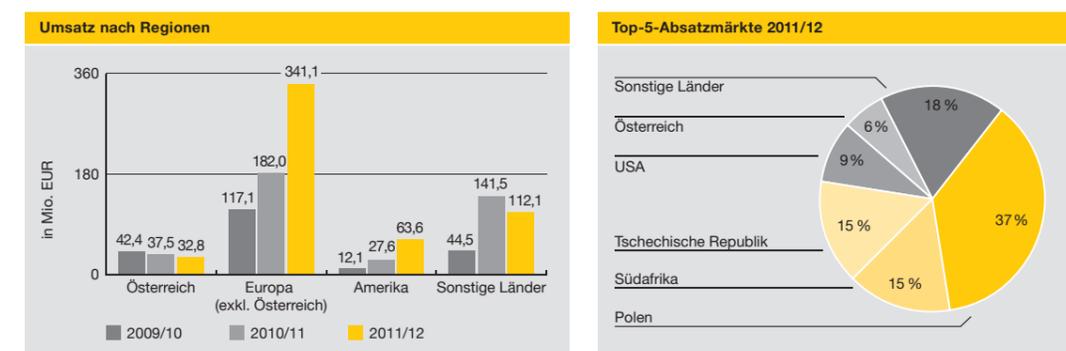
Afrika. Im Jahr 2002 installierten wir das erste einspurige elektronische Mautsystem am afrikanischen Kontinent auf dem Platinum Toll Highway in Südafrika. Zuletzt errichteten wir ein elektronisches Mautsystem für den mehrspurigen Fließverkehr für alle Fahrzeugklassen auf 185 km in der südafrikanischen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

Asiatisch-pazifischer Raum. In Australien implementierten wir im Jahr 1999 am Melbourne City Link das weltweit erste elektronische Mautsystem für den mehrspurigen Fließverkehr auf einer Stadtautobahn sowie Systeme zur Fahrzeugerkennung, -klassifizierung und -registrierung. Weitere derartige Systeme realisierten wir in Melbourne, Sydney und Brisbane. Per 31. März 2012 haben wir rund 270 Spuren ausgestattet und rund 6,5 Mio. On-Board Units geliefert.

In Neuseeland wurden wir im Jahr 2007 mit der Errichtung und dem Betrieb eines elektronischen Mautsystems beauftragt. Im gleichen Jahr errichteten wir in Indien am Highway Nr. 8 in New Delhi ein System zur manuellen Bemauerung mit elektronischer Mikrowellenkommunikation, inklusive der größten Mautstation Asiens mit 36 Spuren. In Thailand errichteten wir im Jahr 2008 Mautsysteme für drei der größten Stadtautobahnen in Bangkok mit einer Gesamtlänge von 55 km.

Nach Regionen betrachtet erzielte die Kapsch TrafficCom Group den Umsatz im Wirtschaftsjahr 2011/12 zu 6% in Österreich, zu 62% in Europa exklusive Österreich, zu 12% in Amerika und zu 20% in der restlichen Welt.

Die Top-5-Absatzmärkte im Wirtschaftsjahr 2011/12 waren Polen mit einem Anteil von 37% am Gesamtumsatz, Südafrika und die Tschechische Republik mit jeweils 15%, die USA mit 9% sowie Österreich mit 6%. Die restlichen 18% des Gesamtumsatzes erzielten wir außerhalb der Top-5-Absatzmärkte.



Unsere Geschäftssegmente.

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



Road Solution Projects (RSP). In diesem Segment stellen wir Systemerrichtungs- und -implementierungsprojekte dar. In der Regel sind dies Projekte, die von öffentlichen Stellen oder von privaten Konzessionären ausgeschrieben werden. Es handelt sich dabei um Systeme auf einzelnen Straßenabschnitten oder auch um landesweite Systeme.

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

Im Wirtschaftsjahr 2011/12 steuerte das Segment RSP mit 229,9 Mio. EUR einen Anteil von 42 % zum Gesamtumsatz bei, das entspricht einer Steigerung um 45 % gegenüber dem Vergleichswert des Vorjahres (2010/11: 158,9 Mio. EUR).

Die Top-5-Absatzmärkte im Segment RSP waren Polen mit 184,6 Mio. EUR (dies entspricht einem Anteil von 80 % am Umsatz des Segmentes RSP), Südafrika mit 21,1 Mio. EUR (9 %), Australien mit 11,8 Mio. EUR (5 %), Portugal mit 3,9 Mio. EUR (2 %) sowie die Tschechische Republik mit 3,6 Mio. EUR (2 %). Rund 2 % des Umsatzes des Segmentes RSP wurden außerhalb der Top-5-Absatzmärkte erzielt.

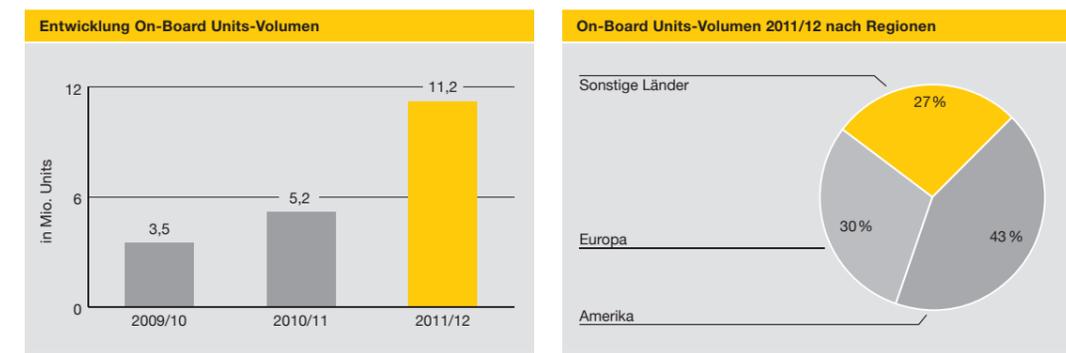
Services, System Extensions, Components Sales (SEC). Nach der Systeminstallation übernehmen wir zumeist auch den technischen Betrieb einschließlich der Wartung der Systeme. Darüber hinaus erfolgen häufig Nachlieferungen von Produkten und Komponenten, wie On-Board Units und Transponder, Transceiver und Lesegeräte („Readers“) oder Kameras, für die Erweiterung bzw. Adaptierung der bestehenden Systeme oder für die Aufrüstung von manuellen zu automatischen oder elektronischen Mautsystemen. Seit 2005 bietet Kapsch TrafficCom auch den kommerziellen Betrieb von Systemen an. All diese, auf kontinuierliche Umsatzerlöse ausgerichteten Geschäftstätigkeiten stellen wir im Segment SEC dar. Dieses Segment beinhaltet auch Projekte kleineren Umfangs, die oft nicht im Zuge von Ausschreibungsverfahren vergeben werden.

Das Segment SEC umfasst somit unser wiederkehrendes Geschäft, das durch relativ stabile Umsätze über bestimmte Perioden hinweg gekennzeichnet ist, da die hierin enthaltenen Leistungen überwiegend auf Basis mittel- oder langfristiger Service- und Rahmenverträge erbracht werden.

Im Wirtschaftsjahr 2011/12 steuerte das Segment SEC mit 308,1 Mio. EUR einen Anteil von 56 % zum Gesamtumsatz bei, eine Steigerung um 38 % verglichen mit dem Vorjahreswert (2010/11: 223,3 Mio. EUR).

Die Top-5-Absatzmärkte im Segment SEC waren die Tschechische Republik mit 81,1 Mio. EUR (dies entspricht einem Anteil von 26 % am Umsatz des Segmentes SEC), Südafrika mit 63,1 Mio. EUR (21 %), USA mit 47,3 Mio. EUR (15 %), Österreich mit 28,4 Mio. EUR (9 %) sowie Polen mit 20,6 Mio. EUR (7 %). Mit 67,6 Mio. EUR wurden 22 % des Umsatzes des Segmentes SEC außerhalb der Top-5-Absatzmärkte erzielt.

Dieses Segment beinhaltet auch unser Geschäft mit On-Board Units mit Ausnahme der dem Segment RSP zugeordneten Lieferung von Endgeräten zur Erstausrüstung eines Systems. Per 31. März 2012 haben wir bislang bereits mehr als 70 Mio. On-Board Units weltweit ausgeliefert. Im Wirtschaftsjahr 2011/12 stieg das Volumen an ausgelieferten On-Board Units auf den historischen Höchstwert von 11,2 Mio. Units. Von diesem Volumen entfielen 43 % der Lieferungen auf Amerika, 30 % auf Europa und 27 % auf sonstige Länder. Besonders positiv haben sich die Verkäufe in den USA, Südafrika, Frankreich, Australien und Spanien entwickelt.



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

Im Wirtschaftsjahr 2011/12 steuerte das Segment OTH mit 12,0 Mio. EUR einen Anteil von 2 % zum Gesamtumsatz bei und lag damit um 88 % über dem Vergleichswert des Vorjahres (2010/11: 6,4 Mio. EUR). Die Top-Absatzmärkte waren Österreich mit 4,4 Mio. EUR, dies entspricht einem Anteil von 37 % am Umsatz des Segmentes OTH, sowie Frankreich mit 3,5 Mio. EUR (29 %). Mit 4,2 Mio. EUR wurden 34 % des Umsatzes außerhalb dieser beiden Absatzmärkte erzielt.

»» Mobilität bedeutet auch, flexibel, unabhängig und frei zu denken und zu handeln. Wer weltoffen ist, erkennt und ergreift Chancen und kann so Grenzen verschieben und die Zukunft gestalten. ««



Dr. Therese Niss
Bundesvorsitzende der Jungen Industrie,
Geschäftsführerin der High Tech Coatings GmbH,
ein Unternehmen der Miba Gruppe

Nachhaltigkeit.

Ressourcenknappheit, demografischer Wandel, globale Erwärmung, Ökologisierung der Straßen, Investitionen in die Infrastruktur, neue Anforderungen unserer Kunden – all dies verlangt langfristiges und verantwortungsvolles Wirtschaften. Wir sind uns dieser Herausforderung bewusst und widmen uns dem Thema Nachhaltigkeit.

Die relevanten Stakeholder werden von Kapsch TrafficCom aktiv in aktuelle Themen und die Weiterentwicklung unseres Nachhaltigkeitsprogramms eingebunden. Nach Erreichen wesentlicher Milestones wird jeweils ein Nachhaltigkeitsbericht veröffentlicht, der die Anforderungen der Global Reporting Initiative (GRI) erfüllt und den Fortschrittsbericht für den United Nations Global Compact (UNGC) darstellt. Dies soll dazu beitragen, die Fortschritte und zukünftigen Ziele transparenter zu machen. Der aktuelle Nachhaltigkeitsbericht 2010/11 ist auf unserer Homepage unter www.kapschtraffic.com abrufbar.

Die Schwerpunktthemen orientieren sich an unserem Selbstanspruch: immer zukunftsorientiert – immer innovativ – immer leistungsorientiert – immer verantwortungsbewusst – immer in Ihrer Nähe. **always one step ahead.**

Klimaschutz. Unsere Produkte leisten einen wertvollen Beitrag zum Klimaschutz. Durch den Einsatz von elektronischen Mautsystemen werden Steh- und Wartezeiten von Fahrzeugen an Mautstationen vermieden; dies trägt zur Reduktion der CO₂-Emissionen der Fahrzeuge bei. Für die Zukunft arbeiten wir intensiv an der Verknüpfung unserer Produkte mit erneuerbaren Energien. Zudem sind wir bemüht, bei der Produktion anfallende – indirekte – Emissionen zu reduzieren.

Ressourcenverbrauch. Wir arbeiten ständig daran, zur Erzeugung unserer Produkte weniger Ressourcen einzusetzen und die Recyclingquote zu erhöhen. Unterstützt wird dieses Bestreben durch bewusstseinsbildende Maßnahmen und die Reduktion des Abfalls durch die teilweise Verwendung kompostierbarer Verpackungen. Weiters setzen wir bei der Beschaffung weitgehend auf Produkte mit umweltorientierten Gütesiegeln (Umweltzeichen, Forest Stewardship Council – FSC).

Mitarbeiterentwicklung und Vielfalt. Engagierte Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter stellen unser größtes Kapital dar. Aus diesem Grund sind uns deren Entwicklung sowie Vielfalt und Chancengleichheit wesentliche Anliegen. Attraktive Karrieremöglichkeiten, ein gutes Arbeitsklima und spezielle Förderungsprogramme spiegeln sich in einer geringen Fluktuationsrate und einer langen durchschnittlichen Betriebszugehörigkeit von mehr als zehn Jahren wider.

Nachhaltige Innovationen. Mit hoch performanten Intelligent Transportation Systems leisten wir einen wesentlichen Beitrag zu einer nachhaltigen Zukunftsgestaltung. Wir investieren stetig in die Entwicklung innovativer und umweltfreundlicher Produkte, z. B. in kompostierbare Produktverpackungen oder den Betrieb von Mautstationen über Photovoltaik-Module sowie Windräder.

Energieverbrauch und -effizienz. Wir sind bestrebt, den direkten ökologischen Fußabdruck der Produktion und Verwaltung zu minimieren. So achten wir bei der Neuinvestition in Produktionsanlagen stets auf Energieeffizienz. In unserer Tochtergesellschaft Kapsch Components wurden durch die Optimierung der Fertigung 856.290 kWh Strom pro Jahr eingespart – ein Erfolg, der bereits mit einer Energieeffizienz-Auszeichnung prämiert wurde.

Produktverantwortung. Die Prozesse unseres Qualitätsmanagements basieren auf der ÖNORM EN ISO 9001:2000 und erfüllen darüber hinausgehende Qualitätsanforderungen. Weiters haben wir ein integriertes Qualitätsmanagementsystem sowie allgemeine Richtlinien für Umwelt, generelle Sicherheit und Arbeitsplatzsicherheit implementiert. Die Kapsch TrafficCom AG und ihre Tochtergesellschaft Kapsch Components GmbH & CoKG sind nach dem ISO 14001 Umweltmanagement zertifiziert. Weitere Zertifizierungen sind in Planung.

Anti-Korruption und Compliance. Im Zuge unseres internen Risikomanagements werden alle Geschäftseinheiten, auf die die Kapsch TrafficCom AG wesentlichen Einfluss hat, hinsichtlich ihrer Korruptionsrisiken untersucht und die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der ersten und zweiten Managementebene über Anti-Korruptionspolitik und Anti-Korruptionsverfahren unterrichtet. Im Berichtszeitraum des aktuellen Nachhaltigkeitsberichtes gab es weder Korruptionsvorfälle noch Klagen aufgrund von wettbewerbswidrigem Verhalten, Kartell- oder Monopolbildung. Unter Achtung der Menschenrechte, geförderter Vielfalt und gelebter Gleichberechtigung wurden keine Vorfälle von Diskriminierung gemeldet.

Arbeitssicherheit und Mitarbeitergesundheit. Ein sicherer Arbeitsplatz und gesunde Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter haben für uns einen sehr hohen Stellenwert, weshalb zwei österreichische Standorte gemäß der Occupational Health and Safety Assessment Series (OHSAS) 18001 für Gesundheit und Sicherheit am Arbeitsplatz zertifiziert sind. Darüber hinaus gibt es eine Reihe von Initiativen und Programmen zur Förderung der Mitarbeitergesundheit.

Supply Chain Management. Wir erwarten von allen Partnern hohe Standards in Bezug auf Leistung und Integrität. Unsere Lieferantenbeziehungen beruhen auf einem hohen Qualitätsniveau, und wir erwarten, dass sich unsere Geschäftspartner an geltende Gesetze, Branchenbestimmungen und Vertragsbedingungen halten. Im Rahmen unserer sozialen Verantwortung legen wir besonderen Wert auf die Einhaltung anerkannter Standards, beispielsweise beim Schutz der Menschenrechte, der Arbeitsplatzsicherheit, dem Umweltschutz, dem Anti-Korruptionsgrundsatz sowie dem Verbot von Kinder- und Zwangsarbeit.

Stakeholderdialog. Wir pflegen die Kommunikation mit allen unseren Stakeholdern. Dafür nutzen wir unterschiedliche persönliche, schriftliche und elektronische Kommunikationsmöglichkeiten.

Regionale Wertschöpfung. Als international tätiges Unternehmen ist uns bewusst, dass regionale Wertschöpfung Chancen für uns und das Unternehmensumfeld beinhaltet. Wir setzen in den Gesellschaften der Kapsch TrafficCom Group zum überwiegenden Teil Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter aus der jeweiligen Region ein, auch um die gemeinsame Sprache als wichtiges Asset nutzen zu können. Zukaufmaterialien werden ebenfalls nach Möglichkeit bevorzugt in der jeweiligen Region beschafft.

Ausblick, Herausforderungen, Ziele. Der Nachhaltigkeitsbericht der Kapsch TrafficCom AG soll künftig – auch im Sinne der Mitgliedschaft von United Nations Global Compact (UNGC) – weiterentwickelt werden. Im Wirtschaftsjahr 2011/12 haben wir ein erweitertes Nachhaltigkeitskonzept gemäß Global Reporting Initiative (GRI) erarbeitet und auf dessen Basis Ziele für die wichtigsten Handlungsfelder definiert und Prozesse zur Umsetzung dieser Ziele aufgesetzt.

Das Thema Nachhaltigkeit wird auf diesem Wege in der Kapsch TrafficCom Group fortschreitend etabliert bzw. systematisiert, um den Aufgaben von morgen bestmöglich zu entsprechen und auch in Zukunft immer einen Schritt voraus zu sein.



Konzernlagebericht.

Kapsch TrafficCom AG zum Konzernabschluss per 31. März 2012.

1 Wirtschaftliches Umfeld

1.1 Allgemeine wirtschaftliche Lage

Weltwirtschaft

Die Erholung der Weltwirtschaft, die 2009 – nach der globalen Finanz- und Wirtschaftskrise – einsetzte und sich 2010 festigte, verlor 2011 an Kraft: Das Weltwirtschaftswachstum verlangsamte sich auf 3,9 % nach einem Anstieg um 5,3 % im Jahr 2010. Der Welthandel verlor ebenfalls an Dynamik und zeigte nur eine Zunahme um 5 % nach 13,8 % im Vorjahr. Obwohl sich Ende 2011 und im ersten Quartal 2012 eine Stabilisierung in der weltwirtschaftlichen Entwicklung abzeichnete, wird sich die Dynamik im Gesamtjahr 2012 im Vergleich zu 2011 voraussichtlich weiter leicht abschwächen. Die prognostizierte Wachstumsrate der Weltwirtschaft beträgt 3,5 % und ist damit etwas niedriger als 2011. Die Prognose ist zudem mit Unsicherheiten behaftet und könnte als optimistisch eingestuft werden.

Die größte Bedrohung für die Weltwirtschaft besteht in einem neuerlichen Aufkommen der Staatsschuldenproblematik in der Euro-Zone und damit verbunden einer tiefergreifenden Finanz- und Wirtschaftskrise. Aber es gibt noch weitere Entwicklungen, die durchaus hemmend auf die weltwirtschaftliche Aktivität wirken: Die Ölpreise zeigten bereits 2011 einen starken Anstieg und kletterten von durchschnittlich USD 79,5 pro Barrel Brent 2010 auf USD 111,3 im Jahr 2011. Da dieser Preisdruck primär mit geopolitischen Spannungen sowie mit dem Risiko eines Öllieferausfalls zu tun hat und weniger mit der weltweiten Nachfrageentwicklung, ist auch 2012 mit anhaltend hohen Ölpreisen zu rechnen. Diesbezüglich ist daher für die ölimportierenden Länder wenig Entspannung zu erwarten.

Darüber hinaus waren die globalen Finanzmärkte 2011 von einer hohen Anfälligkeit gekennzeichnet. Befürchtungen, die Schuldenkrise in den Euro-Ländern könnte weltweite Auswirkungen haben, beeinträchtigten die Stimmung der Investoren weltweit und führten zu hoher Preisvolatilität in zahlreichen Anlagekategorien und zeitweise zu einer ausgeprägten Risikoaversion der Anleger. Obwohl sich die Situation an den globalen Finanzmärkten Ende 2011 und in den ersten Monaten 2012 entspannte, ist weiterhin mit einer volatilen Entwicklung zu rechnen.

Eine weitere Ursache für die Schwäche des gegenwärtigen Aufholprozesses der Weltwirtschaft liegt laut einer jüngsten Untersuchung des Internationalen Währungsfonds (IWF) in der hohen Verschuldung des Haushaltssektors in vielen Industrieländern. Demnach sind Rezessionen, denen ein starker Anstieg in der Verschuldung der privaten Haushalte vorangeht – wie dies in den USA, in Großbritannien und in anderen europäischen Ländern zu Beginn der Finanzkrise 2007 der Fall war –, relativ stark ausgeprägt und dauern mindestens fünf Jahre.

Insgesamt verlief die wirtschaftliche Entwicklung 2011 in den einzelnen Regionen der Welt unterschiedlich. Die Regierungen der EU- bzw. Euro-Länder waren mit der Staatsschuldenkrise und deren drohender Ausweitung auf die Weltwirtschaft konfrontiert. Ein geeignetes und umfassendes Maßnahmenpaket, allem voran die Umsetzung fiskalpolitischer Sparmaßnahmen, zeigte Wirkung und konnte die Lage an den Finanzmärkten entspannen und das Vertrauen der Investoren weltweit verbessern. Die Kehrseite der Medaille ist allerdings eine Verlangsamung des Wirtschaftswachstums. Das reale Bruttoinlandsprodukt (BIP) in der EU stieg 2011 um 1,5 % und wird 2012 voraussichtlich stagnieren, während die Wirtschaft der Euro-Zone 2011 ein Wachstum von 1,4 % erzielte und 2012 wahrscheinlich in eine milde Rezession schlittern wird. Die US-amerikanische Wirtschaft entwickelte sich 2011 besser als erwartet und verzeichnete einen Anstieg des realen BIP um 1,7 %. Bereits zum Jahresende deuteten die Wirtschaftsindikatoren darauf hin, dass es 2012 zu einer stärkeren wirtschaftlichen Erholung kommen wird. Japan kämpfte 2011 mit den verheerenden Auswirkungen des Erdbebens vom März und wurde Ende des Jahres zusätzlich hart von den Überflutungen in Thailand getroffen. Da Thailand ein wichtiger Produktionsstandort, insbesondere für die japanische Elektronik- und Automobilindustrie, ist, litt Japan in der Folge unter Lieferausfällen. Die negativen Konsequenzen, die dies für die Exportwirtschaft des Landes hatte, wurden von dem anhaltend starken Yen weiter verschärft. Mehrere Devisenmarktinterventionen während des Jahres 2011 zur Schwächung der Währung brachten nur

kurzfristige Effekte. Japans stark expansive Geldpolitik mit Zinssätzen von nahezu 0 % wird aktuell von einem umfassenden Wertpapierankaufsprogramm begleitet, das im Februar 2012 um 10 Billionen JPY ausgeweitet wurde. Trotz dieser Maßnahmen sank das reale Bruttoinlandsprodukt Japans 2011 um 0,7 %, für 2012 wird jedoch mit einer besseren Wirtschaftsentwicklung gerechnet. Die stärksten Wachstumsimpulse für die Weltwirtschaft kamen auch 2011 von den Emerging Markets, obwohl die Dynamik in diesen Märkten etwas an Schwung verlor. Für 2012 wird – bedingt durch ein schwächeres weltwirtschaftliches Umfeld sowie eine etwas gedämpfte Nachfrage in den Emerging Markets selbst – eine weitere wirtschaftliche Verlangsamung erwartet. In den BRIC-Ländern (Brasilien, Russland, Indien und China) bewegten sich die BIP-Wachstumsraten 2011 in einer Spannweite zwischen 9,2 % in China und 2,7 % in Brasilien.

2011 stieg weltweit die Inflation an. Dies war vor allem auf die starke Zunahme der Energiepreise zurückzuführen. Für 2012 wird eine geringere Inflationsrate prognostiziert, weil sich die Wirtschaftsdynamik weltweit voraussichtlich weiter abschwächen wird. In den Industrieländern beträgt der erwartete Anstieg der Verbraucherpreise für 2012 1,9 % nach 2,7 % 2011. In den Emerging Markets und den Entwicklungsländern wird die Inflationsrate ebenfalls zurückgehen, auf voraussichtlich 6,2 % 2012 im Vergleich zu 7,1 % im Jahr 2011.

Im Licht der relativ schwachen weltwirtschaftlichen Entwicklung kommt der Wirtschaftspolitik generell eine große Bedeutung zu: Die Geldpolitik wird voraussichtlich weiterhin konjunkturstimulierend wirken. Dabei sind die Zinssätze der Notenbanken vieler Industrieländer bereits auf einem niedrigen Niveau, während in den Emerging Markets durchaus noch Raum für eine monetäre Lockerung gegeben ist. Im Gegensatz dazu wird – aufgrund der in den letzten Jahren gestiegenen öffentlichen Schulden vieler Industrieländer – die fiskalpolitische Konsolidierung weiter voranschreiten müssen. Der Spielraum für eine konjunkturelle Stimulierung seitens der Fiskalpolitik im Falle einer stärkeren Abschwächung der Weltkonjunktur ist daher begrenzt.

USA

Nach einer gedämpften Wirtschaftsentwicklung in den USA im ersten Halbjahr 2011 und einer moderaten Steigerung des Bruttoinlandsproduktes im zweiten Halbjahr konnte für das Gesamtjahr ein Wirtschaftswachstum von 1,7 % erzielt werden. Konjunkturdaten des ersten Quartals 2012 weisen insgesamt für 2012 auf eine stärkere Wachstumsdynamik hin. So prognostiziert der IWF eine Steigerungsrate des realen BIP in der Höhe von 2,1 % für 2012. Der private Konsum, traditionell eine wichtige Konjunkturstütze in den USA, zeigt seit Ende 2011 eine Erholung – nicht zuletzt aufgrund verbesserter Arbeitsmarktbedingungen und eines Anstiegs bei neu geschaffenen Arbeitsplätzen. Die Arbeitslosenquote belief sich im März 2012 auf 8,2 % und war damit geringer als noch im März des Vorjahres mit 8,9 %. Dennoch ist die Arbeitslosenquote in den USA insgesamt als hoch zu bezeichnen. Die Verbraucherpreise stiegen im Dezember 2011 um rund 3 % nach einem hohen Wert von 3,9 % im September. Um den wirtschaftlichen Erholungsprozess nach der Finanz- und Wirtschaftskrise zu stimulieren, verfolgten die USA zum einen eine expansive Geldpolitik, zum anderen wurden zahlreiche fiskalpolitische Maßnahmen zur Belebung der Konjunktur ergriffen. Dementsprechend erreichte das Budgetdefizit 2011 ein Ausmaß von 8,5 % des BIP. Um einen drohenden Schuldenausfall abzuwenden, wurde im August die Anhebung der Schuldengrenze beschlossen. Darüber hinaus wurde ein Komitee bestehend aus Republikanern und Demokraten ins Leben gerufen mit dem Ziel, bis Ende November 2011 Einsparungsmöglichkeiten im öffentlichen Haushalt von mindestens 1,2 Billionen USD zu identifizieren. Da dieses Komitee scheiterte, werden voraussichtlich 2013 – und damit nach den Präsidentschaftswahlen im November 2012 – automatische Ausgabenkürzungen in Kraft treten. Bereits im Sommer 2011 hat Standard & Poor's (S&P) aufgrund des Risikos eines anhaltenden Anstieges der öffentlichen Schulden das langfristige Kreditrating für die USA auf AA+ herabgestuft. Andere Ratingagenturen haben mit der gleichen Begründung ihre Bonitätsbeurteilungen mit einem negativen Ausblick versehen.

Emerging Markets

In etlichen Emerging Markets kam es 2011 zu einer Verlangsamung der Wachstumsdynamik. Obwohl auch 2012 mit einer weiteren Abschwächung gerechnet wird, bleiben diese Volkswirtschaften bei weitem die wichtigsten Stimulatoren für die globale Wirtschaftsentwicklung. Die Asiatische Entwicklungsbank prognostiziert für die Region „Developing Asia“, die aus 44 asiatischen Ländern besteht, ein aggregiertes Wirtschaftswachstum von 6,9 % für 2012 nach 7,2 % im Jahr 2011, wobei China und Indien die stärksten Wachstumstreiber sind. Für Lateinamerika und die Karibik beträgt das erwartete regionale Wirtschaftswachstum 3,7 % für 2012 im Vergleich zu 4,5 % im Vorjahr. Nur die Region Mittlerer Osten und Nordafrika (MENA) wird voraussichtlich 2012 ein stärkeres Wirtschaftswachstum erzielen können. Die MENA-Region umfasst die wichtigsten ölexportierenden Länder, die von einem anhaltend hohen Ölpreis profitieren und daher weniger von einer Verlangsamung der weltwirtschaftlichen Dynamik betroffen zu sein scheinen.

Europa

Die konjunkturelle Entwicklung in Europa stand 2011 ganz im Zeichen der Schuldenkrise: Aufgrund anhaltender wirtschaftlicher und struktureller Probleme in mehreren Mitgliedsstaaten schwächte sich das Wirtschaftswachstum der EU-27 auf 1,5 % ab (2010: 2,0 %). Insbesondere in der zweiten Jahreshälfte verlor die europäische Konjunktur spürbar an Dynamik, vereinzelte Länder rutschten sogar in eine Rezession. Anfang 2012 hellten sich zwar das Investitionsklima und die Stimmung der Unternehmen leicht auf, die harten Daten wie Auftragseingänge und Industrieproduktion waren jedoch unverändert schwach. Dementsprechend gehen die Wirtschaftsforscher für das Gesamtjahr 2012 von einer Stagnation in den EU-27 aus. Erst im Folgejahr wird eine Rückkehr auf den Wachstumspfad (+1,6 %) erwartet, nicht zuletzt dank stärkerer Impulse aus dem außereuropäischen Ausland.

Auffallend ist in diesem Zusammenhang die konjunkturelle Spaltung Europas, die sich in den letzten Monaten merklich verstärkt hat. Während etwa Deutschland zuletzt das zweite starke Wachstumsjahr in Folge vermeldete (+3 % BIP-Wachstum 2011) und auch Frankreich mit vergleichsweise guten Daten überraschte (leichter BIP-Anstieg im konjunkturschwachen Schlussquartal 2011), kam das Wachstum in Großbritannien nahezu zum Erliegen. Noch wesentlich deutlicher zeigen sich die innereuropäischen Divergenzen jedoch in den Peripherieländern: So legte die Wirtschaftsleistung im Jahr 2011 in einigen östlichen EU-Mitgliedsstaaten wie Polen (+4,3 %) und der Slowakei (+3,3 %) verhältnismäßig stark zu, hingegen waren die krisengeschüttelten Länder im Süden Europas von einer Rezession geplagt. Prekär ist die Situation vor allem in Griechenland, wo das Bruttoinlandsprodukt seit dem Ausbruch der globalen Finanz- und Wirtschaftskrise 2008 um 15 % geschrumpft ist. Aber auch in Spanien und Italien lag die Wirtschaftsleistung 2011 trotz umfassender Reform- und Sparmaßnahmen noch klar unter dem Vorkrisenniveau. Die derzeitige wirtschaftliche Schwäche Südeuropas spiegelt sich unter anderem auch in einem massiven Rückgang der Beschäftigung wider: Sowohl in Griechenland als auch in Spanien hat die Arbeitslosenrate mittlerweile die 20%-Marke überschritten. Für die EU-27 lag der Vergleichswert im Februar 2012 bei 10,2 %.

Besonders deutliche Spuren hinterließ die Schuldenkrise 2011 in den Ländern der Euro-Zone, vor allem aufgrund der allgemeinen Verunsicherung auf den internationalen Finanzmärkten über die Zukunft der Währungsunion. Das Wirtschaftswachstum im Euro-Raum schwächte sich im Jahresverlauf zusehends ab und drehte im Schlussquartal sogar in den negativen Bereich (-0,3 % gegenüber der Vorperiode). Auch für das erste Quartal 2012 gehen die Experten von einem leichten Minus aus, wenngleich erste Anzeichen auf eine langsame Stabilisierung der Konjunktur in der Euro-Zone hinweisen. In mehreren Ländern sanken zuletzt die langfristigen Zinssätze für Staatsanleihen (z. B. Irland und Italien), und auch auf den Aktienmärkten waren klare Aufwärtstendenzen zu beobachten. Darüber hinaus erzielte Griechenland im März 2012 nach monatelangen Verhandlungen eine Einigung mit seinen Gläubigern hinsichtlich eines Schuldenschnittes. Dieser Schritt stellte eine Grundvoraussetzung für die Ausbezahlung weiterer Hilfgelder seitens der EU dar, die der schwer angeschlagenen griechischen Wirtschaft wieder auf die Beine helfen sollen.

Die Europäische Zentralbank leistete 2011 mit ihrer expansiven Geldpolitik einen maßgeblichen Beitrag zur Krisenbewältigung in der Währungsunion. So stützte sie etwa den Finanzsektor wiederholt mit billigem Geld: Im Dezember 2011 und im Februar 2012 stellte die EZB den Banken im Euro-Raum jeweils rund 500 Mrd. EUR für drei Jahre zu einem günstigen Zinssatz zur Verfügung. Diese Maßnahme diente dazu, einer möglichen Kreditklemme vorzubeugen und gleichzeitig die Nachfrage nach den Staatsanleihen der Euro-Länder anzukurbeln. In naher Zukunft soll die Geldpolitik weiterhin expansiv ausgerichtet bleiben, was sich auch in der Zinspolitik niederschlägt. Seitdem der neue Präsident der EZB, Mario Draghi, den Leitzins Ende 2011 auf ein Rekordtief von nur noch 1 % gesenkt hat, zeichnet sich noch keine Abkehr von dieser Niedrigzins-Strategie ab.

Der aktuelle Konjunkturverlauf der EU-27 bzw. der Euro-Zone zieht auch in den Nicht-Mitgliedsländern in Ost- und Südosteuropa seine Kreise. Insbesondere die strukturschwachen Westbalkanländer leiden zunehmend unter der schwächeren Auslandsnachfrage aus Europa sowie unter der vorsichtigeren Kreditvergabe durch internationale Banken. Stieg die Wirtschaftsleistung in Serbien und Bosnien und Herzegowina 2011 noch um rund 2 %, so gehen die jüngsten Prognosen für das Folgejahr von einer Stagnation aus. Dem künftigen EU-Mitglied Kroatien wird für 2012 sogar ein BIP-Rückgang um 1,2 % vorhergesagt (2011: +0,3 %). Wesentlich optimistischer gestaltet sich hingegen der Ausblick für die Wirtschaft Russlands und der Ukraine: Die beiden Ostländer sollen ihren aktuellen Wachstumskurs (jährlicher BIP-Anstieg von 4 % bis 5 %) nach Ansicht der Wirtschaftsforscher auch in den kommenden Jahren fortsetzen können. Im Fall Russlands werden vor allem durch den Beitritt zur Welthandelsorganisation, der im Dezember 2011 besiegelt wurde, positive Effekte erwartet.

Österreich

Die österreichische Wirtschaft verzeichnete 2011 ein deutliches Wachstum um 3,1 %. Bei einer quartalsweisen Betrachtung zeigt sich jedoch, dass die konjunkturelle Entwicklung im Zeitverlauf an Dynamik einbüßte. Im vierten Quartal 2011 sank das Bruttoinlandsprodukt (BIP) sogar um 0,1 % gegenüber der Vorperiode, was vor allem auf schwächere Impulse aus dem europäischen Ausland zurückzuführen ist. Nachdem sich in den ersten Monaten 2012 bereits eine Stabilisierung der Lage abgezeichnet hat, gehen die Experten für die zweite Jahreshälfte von einer leichten Expansion der heimischen Wirtschaft aus. Insgesamt soll sich der BIP-Anstieg im Jahr 2012 auf 0,4 % belaufen, angetrieben in erster Linie durch eine etwas bessere Stimmungslage der Unternehmen und Konsumenten.

Im Unterschied zum Jahr davor trug der Außenhandel 2011 relativ wenig zum Wirtschaftswachstum in Österreich bei. Dies liegt vor allem an der angespannten Situation in mehreren europäischen Staaten, darunter auch die beiden wichtigen Absatzmärkte Italien und Ungarn. Da diesbezüglich noch keine nachhaltige Trendwende in Sicht ist, setzt die heimische Exportwirtschaft ihre Hoffnungen für 2012 verstärkt auf außereuropäische Handelspartner, etwa die im Aufschwung begriffenen USA. Insgesamt wird allerdings eine weitere Abschwächung des Exportwachstums auf 3,3 % erwartet (2011: +6,7 %). Erst 2013 sollen die Ausfuhren wieder verstärkt von einer Belebung der Weltwirtschaft profitieren.

Als wichtigster Wachstumstreiber erwies sich 2011 die auffallend dynamische Investitionsnachfrage. So legten die Ausrüstungsinvestitionen real um 11,3 % zu, und auch die Bauinvestitionen verzeichneten erstmals seit über zwei Jahren wieder einen Zuwachs, konkret um 2,6 %. Die konjunkturelle Abkühlung zum Jahreswechsel 2011/2012 spiegelte sich allerdings auch im Investitionsklima wider, sodass für die nächsten Monate die Einschätzungen zurückgenommen wurden: Sowohl bei den Ausrüstungs- als auch bei den Bauinvestitionen werden für 2012 nur geringfügig positive Zuwachsraten erwartet.

2011 herrschte in Österreich ein vergleichsweise hoher Preisdruck, nicht zuletzt aufgrund geopolitischer Spannungen im Mittleren Osten und deren Auswirkungen auf die internationalen Rohstoff- und Energiemärkte: Die Inflationsrate lag im Jahresdurchschnitt bei 3,3 %. Erst im letzten Quartal setzte eine langsame Entspannung der Verbraucherpreisentwicklung ein, die ein Absinken der Teuerungsrate auf 2,4 % im März 2012 zur Folge hatte. Auch für das Gesamtjahr 2012 gehen die Wirtschaftsforscher von einer durchschnittlichen Inflation in der Höhe von 2,4 % aus. Der Privatkonsum wird von dem leichten Nachlassen des Preisdrucks profitieren können und sich 2012 mit 0,8 % etwas mehr ausweiten als im Jahr davor (+0,6 %). Auch ein prognostizierter Pro-Kopf-Anstieg der realen Löhne und Gehälter um 0,8 % soll dazu beitragen, dass die privaten Haushalte ihre Konsumausgaben weiter erhöhen und dadurch zur Konjunkturstabilisierung beitragen.

Die Entwicklung des Arbeitsmarktes betreffend wies Österreich 2011 mit einem Wert von 4,2 % die niedrigste Arbeitslosenrate im europäischen Vergleich auf. Bedingt durch die schwächere Dynamik der heimischen Wirtschaft nahm die Zahl der gemeldeten Arbeitslosen gegen Jahresende allerdings leicht zu, diese Tendenz setzte sich Anfang 2012 fort. Für das Gesamtjahr wird demnach ein Anstieg der Arbeitslosenrate auf 4,6 % erwartet. Anders als im Vorfeld befürchtet, soll die 2011 in Kraft getretene Öffnung des österreichischen Arbeitsmarktes für ausgewählte Staaten Mittelosteuropas nicht maßgeblich zu einer Erhöhung der Arbeitslosigkeit beitragen.

Der österreichische Staatshaushalt wies im Jahr 2011 ein Budgetdefizit in Höhe von 3,3 % auf und war zudem von einem leicht wachsenden Schuldenstand gekennzeichnet. Um einem weiteren Anstieg der Verschuldung gegenzusteuern, beschloss die Bundesregierung im März 2012 ein umfangreiches Reformpaket. Bei konsequenter Umsetzung der geplanten Konsolidierungsmaßnahmen sollte das Budgetdefizit 2012 auf die Maastricht-Grenze von 3 % des BIP und im Folgejahr auf 2,6 % absinken. Kurzfristig kann sich ein Teil der Konsolidierungsschritte zwar dämpfend auf die Konjunktur auswirken, längerfristig sollen nach Ansicht der Wirtschaftsexperten jedoch die positiven Effekte überwiegen. Dies ist vor allem im Licht der Herabstufung Österreichs durch die Ratingagentur Standard & Poor's im Jänner 2012 (von Triple-A auf AA+) von großer Bedeutung: Durch das Maßnahmenpaket soll das Vertrauen der Finanzmärkte gestärkt werden, nicht zuletzt mit dem Ziel, möglichst niedrige Finanzierungskosten für die Staatsschuld sicherzustellen.

1.2 Entwicklung des Marktes für Intelligent Transportation Systems (Intelligente Transportsysteme)

Für die bessere Vergleichbarkeit orientiert sich die Kapsch TrafficCom Group an den international gebräuchlichen Begriffen für den Markt für Intelligent Transportation Systems (ITS; Intelligente Transportsysteme, oftmals auch mit Intelligente Verkehrssysteme übersetzt). ITS sind Systeme, in denen Informations- und Kommunikationstechnologien zur Anwendung kommen, die den Transport einschließlich Infrastruktur, Fahrzeug und Benutzer unterstützen und optimieren.

Die Studie „Intelligent Transportation Systems – A global strategic business report“ von Global Industry Analysts, Mai 2008 und September 2010, beschreibt den ITS-Markt als diversifizierten Markt mit stark unterschiedlichen Anwendungs- und Produktsegmenten. Der Markt untergliedert sich in folgende Segmente:

- Electronic Toll Collection (ETC). Elektronische Mauteinhebung ermöglicht dem Fahrzeuginsassen eine Bezahlung der Mautgebühr ohne Anhalten an der Mautstation.
- Traffic Management Systems (TMS). Verkehrsmanagementsysteme überwachen den Verkehr, optimieren die Nachrichtenübermittlung und regulieren den Verkehrsfluss.
- Commercial Vehicle Operations (CVO). Systeme für den Betrieb von Nutzfahrzeugen erhöhen die Sicherheit und die Produktivität von Frachtführern.
- Public Vehicle Transportation Management Systems (PVTMS). Systeme zum Management von Verkehrsbetrieben regeln den öffentlichen Fern- und Nahverkehr.
- Vehicle Information Systems (VIS). Fahrzeuginformationssysteme umfassen eine Reihe von Applikationen zur Erhöhung der Verkehrssicherheit.

Marktvolumen. Laut Global Industry Analysts (Mai 2008 und September 2010) belief sich das weltweite Volumen des ITS-Marktes im Jahr 2011 auf rund 13 Mrd. USD mit weiter steigender Tendenz.

Marktsegmentierung. Das größte ITS-Marktsegment stellten 2011 Traffic Management Systems mit knapp 37 % (4,8 Mrd. USD) dar. Electronic Toll Collection hielt mit einem weltweiten Volumen von 3,1 Mrd. USD einen Anteil von rund 24 % am ITS-Markt. Die größte ETC-Region waren 2011 die USA mit 38 %, knapp gefolgt von Europa mit 34 %.

Marktwachstum. Der ITS-Markt wächst zwischen 2007 und 2015 voraussichtlich mit durchschnittlich 10 % pro Jahr und soll 2015 ein weltweites Volumen von 18,6 Mrd. USD erreichen, wovon auf ETC mit 5,2 Mrd. USD ein Anteil von 28 % entfallen soll. Für ETC wird mit einer jährlichen Steigerung von 13 % das stärkste Wachstum aller ITS-Marktsegmente erwartet.

Marktsituation und Markttreiber

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

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

ITS-Lösungen und hier vor allem das Marktsegment Elektronische Mautsysteme gewinnen dadurch große Bedeutung und zusätzliches Wachstumspotenzial.

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

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

Technologisch werden für die Mauteinhebung je nach Anwendungserfordernis Systeme eingeführt, die auf Mikrowellentechnik (Dedicated Short-Range Communication; DSRC), Satellitenortung (Global Navigation Satellite System; GNSS) oder Videotechnik, insbesondere zu einer videobasierten automatischen Kennzeichenerkennung (Automatic Number Plate Recognition; ANPR) für die Kontrolle (Enforcement) und für die Gebühreneinhebung in urbanen Bereichen, basieren.

Während in Europa eine DSRC-Technologie vorherrscht, die im 5,8 GHz-Bereich operiert und dem Comité Européen de Normalisation (CEN)-Standard entspricht, werden elektronische Mautsysteme in Nordamerika derzeit mit einer Frequenz von 915 MHz auf Basis von proprietären Protokollen betrieben. Es wird erwartet, dass die USA nach und nach auf ein grundsätzlich neues Kommunikationsverfahren im 5,9 GHz-Frequenzbereich umrüsten werden. Der Kommunikationsstandard 5,9 GHz WAVE (Wireless Access in the Vehicular Environment) zielt neben der Maut-Anwendung auf die Kommunikation von Fahrzeug zu Fahrzeug und von Fahrzeug zu Infrastruktur in Echtzeit sowie auf Applikationen zur Erhöhung der Verkehrssicherheit und weiterführende ITS-Lösungen für Verkehrsinformation, Verkehrsmanagement und Entertainment ab.

Reduktion von Verkehrsstaus. Die Umweltbelastung kann als ein weiterer Haupttreiber des ITS-Marktes und auch hier wieder für das Marktsegment Elektronische Mauteinhebung angesehen werden. Die Mauteinhebung gilt als effektive Lösung, um insbesondere in Ballungsräumen den Verkehr zeitlich besser zu staffeln oder Verkehrsstaus zu reduzieren, da dies Autofahrer dazu bewegt, Fahrgemeinschaften zu bilden oder öffentliche Verkehrsmittel zu benützen. Vor allem in den großen Ballungsräumen und Hauptstädten entsteht zudem ein immer größerer Bedarf an elektronischen Systemen zur Verkehrssteuerung und -reduktion. Im urbanen Bereich versucht man durch Stadtmautsysteme und Umweltzonen die Umwelt- und Verkehrsbelastung zu reduzieren. Aufgrund der politischen Sensitivität des Themas entwickelt sich dieses Geschäft nicht so schnell wie bisher erwartet.

Ein weiteres Anwendungsfeld in den Städten sind Verkehrssicherheitseinrichtungen zur Überwachung der Einhaltung von Verkehrsregeln. Beispielanwendungen sind Systeme zur Überwachung von Kreuzungsbereichen (z. B. Rotlichtübertretungen) sowie zur Geschwindigkeitsüberwachung. Diese zum ITS-Marktsegment Traffic Management Systems gehörenden Anwendungen stellen ein schnell wachsendes Marktpotenzial sowohl im urbanen Bereich als auch im interurbanen Bereich dar und sind für Stadtverwaltungen oftmals der unmittelbare Einstieg in größere und weitreichendere ITS-Lösungen wie die Stadtmaut.

Verringerung von Umweltbelastung durch den Verkehr. Die Bemühungen um die Verringerung der Umweltbelastung durch den Verkehr haben sich bei der Einführung von Mautsystemen zu einem wesentlichen Markttreiber entwickelt. Solche Systeme führen zu einer reduzierten oder veränderten Fahrzeugnutzung, was eine Verringerung der Emissionen und damit der Umweltbelastung bewirkt. Elektronische Mautsysteme, insbesondere für den mehrspurigen Fließverkehr, haben darüber hinaus gezeigt, dass es möglich ist, die Umweltbelastung und den Ausstoß von Kohlendioxid zu verringern, indem Staubildungen an Mautstationen vermieden werden und der Verkehrsfluss nicht unterbrochen wird. Auch Stadtmautlösungen tragen dazu bei, Staus zu vermeiden und die Umweltbelastung zu reduzieren.

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

Erhöhung der Produktivität des Fahrzeuges und des Fahrzeugbetriebes. Fahrzeug-orientierte ITS zielen auf die Fahrzeug-Telematik wie die Ferndiagnose oder fortgeschrittene Fahrzeugassistentensysteme ab. Sie erhöhen in erster Linie die Produktivität der Fahrzeuge, insbesondere auch von Nutzfahrzeugen (Marktsegment Commercial Vehicle Operations) und die Verkehrssicherheit. Die Adressaten sind Fahrzeughersteller und deren Zulieferer. Zu diesem Feld zählen auch Systeme zur Interaktion zwischen Fahrzeugen bzw. zwischen Fahrzeugen und Infrastruktur in Echtzeit, die aus Sicht von Kapsch TrafficCom verstärkt auf der 5,9GHz-Technologie basieren werden. So werden bei Commercial Vehicle Operations Daten über 5,9GHz elektronisch ausgelesen, um über die Fahrzeug-elektronik den Zustand des Fahrzeuges zu erkennen.

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

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

All diesen Markttreibern überlagert ist die Konvergenz, die Kapsch TrafficCom in den nächsten 5 bis 10 Jahren im ITS-Markt erwartet. Die Gesellschaft ist überzeugt, dass Applikationen, Plattformen und Technologien voraussichtlich zunehmend zusammenwachsen und letztendlich verschmelzen werden. Aus Sicht von Kapsch TrafficCom liegt die Zukunft in „Vernetzten Fahrzeugen in kooperativen Systemen“; das sind Systeme zur Interaktion zwischen Fahrzeugen bzw. zwischen Fahrzeugen und Infrastruktur in Echtzeit.

2 Wirtschaftliche Lage des Konzerns

2.1 Geschäftsverlauf

Im Wirtschaftsjahr 2011/12 erzielte die Kapsch TrafficCom Group den höchsten Umsatz seit der Unternehmensgründung und konnte somit das Wachstum der letzten Jahre weiter fortsetzen. Die Akquisitionen des vorhergegangenen Wirtschaftsjahres in Nordamerika lieferten erstmalig einen ganzjährigen Umsatz- und Ergebnisbeitrag. Den wesentlichsten Beitrag aus dem Projektgeschäft leisteten die Errichtung und die Inbetriebnahme des landesweiten elektronischen Mautsystems viaTOLL auf dem bestehenden Straßennetz von rund 1.560 km für alle Fahrzeuge über 3,5t Gesamtgewicht in Polen.

Folgende gesellschaftsrechtliche Änderungen und Ereignisse sind im Geschäftsjahr 2011/12 eingetreten:

- Am 1. April 2011 erfolgte die Gründung der Kapsch Telematic Services IOOO, Minsk, Weißrussland.
- Am 17. Mai 2011 gründete Kapsch TrafficCom Russia, Moskau, Russland, mit zwei weiteren Partnern das Unternehmen LLC „United Toll Systems“, Moskau, Russland, und hält daran eine Minderheitenbeteiligung von 33 %.
- Am 27. Juli 2011 platzierte die Kapsch TrafficCom AG erfolgreich 800.000 neue Aktien aus genehmigtem Kapital zu einem Platzierungspreis von 61,25 EUR pro Aktie, wodurch der Gesellschaft ein Bruttoerlös von 49 Mio. EUR zufloss.
- In den Monaten September bis November 2011 erwarb die Kapsch TrafficCom AG weitere Anteile an der Q-Free ASA, Norwegen, und verfügt somit über eine knapp mehr als 20 %ige Beteiligung.

- Am 22. März 2012 übernahm die Kapsch TrafficCom AG die restlichen Anteile an der italienischen Kapsch-Busi S.p.A. und hält nunmehr 100 % der Anteile.

Im abgelaufenen Wirtschaftsjahr 2011/12 konnten bestehende Verträge in Nordamerika und Österreich verlängert werden:

- Im Juli 2011 wurde Kapsch TrafficCom IVHS von der E-ZPass Group, einem Zusammenschluss von 24 Mautbehörden in 14 US-Bundesstaaten, als Lieferant für den neuen zehnjährigen Technologie- und Servicevertrag ausgewählt. Bis zum Ende des Wirtschaftsjahres 2011/12 wurden die entsprechenden Einzelverträge mit den Mautbehörden weitestgehend unterzeichnet. Dadurch ist ein bedeutender Anteil des Komponentengeschäftes im nordamerikanischen Markt für die kommenden Jahre sichergestellt.
- Zu Beginn des dritten Quartals konnte mit der Asfinag Mautservice GmbH eine grundsätzliche Einigung über die Verlängerung des noch laufenden Betriebs- und Wartungsvertrages für das landesweite elektronische LKW-Mautsystem in Österreich bis zum Jahresende 2018 erzielt werden.

Neben den beiden bestehenden Großprojekten in Südafrika und Polen, die das Wirtschaftsjahr 2011/12 hinsichtlich Umsatzbeitrag und Ressourcenbindung prägten, konnten weitere Projekte gewonnen werden:

- In Portugal wurde Kapsch TrafficCom Ende Juli 2011 für die Errichtung und den technischen Betrieb einschließlich der Wartung eines elektronischen Mautsystems für den mehrspurigen Fließverkehr auf einer Strecke von über 100 km für den portugiesischen Betreiber ASCENDI ausgewählt. Die Realisierung begann im Oktober 2011 und soll schrittweise bis Oktober 2013 abgeschlossen werden. Im November 2011 wurden bereits die ersten Mautstationen in Betrieb genommen.
- Ende Dezember 2011 erhielt die LLC „United Toll Systems“, Russland, den Zuschlag für die Instandhaltung und den mautbasierten Betrieb eines 400-Kilometer-Abschnittes der Don-Autobahn M-4. Neben einem Mautsystem werden ein Verkehrsinformations- und Verkehrsmanagementsystem errichtet, um die Sicherheit und Steuerung des Verkehrs zu verbessern. Der Betriebsvertrag hat eine Laufzeit von zehn Jahren und eine Verlängerungsoption um weitere drei Jahre. Die Kapsch TrafficCom Group wird sich als Sublieferant im Rahmen einer Ausschreibung beteiligen.
- Am 29. Februar 2012 unterzeichnete die Kapsch TrafficCom mit dem weißrussischen Verkehrsministerium eine Vereinbarung zur Errichtung eines landesweiten elektronischen LKW-Mautsystems. Der Auftrag umfasst sowohl die Errichtung des auf Mikrowellentechnologie basierenden Systems für ein Straßennetz von insgesamt 2.743 km in der Endausbaustufe als auch den technischen und kommerziellen Betrieb für 20 Jahre. Das Auftragsvolumen für die Errichtung des Systems (ohne Betrieb) beläuft sich auf rund 267 Mio. EUR, davon entfallen 158 Mio. EUR auf die ersten beiden Phasen innerhalb der nächsten zwei Jahre. Die erste Phase soll mit 1. Juli 2013 in Betrieb genommen werden.
- Im März 2012 vereinbarte Kapsch TrafficCom mit dem führenden französischen Mautservice-Anbieter Axxès die Lieferung von auf der Global Navigation Satellite System (GNSS)-Technologie basierenden On-Board Units sowie von zentralen Lösungen für das Bezahlssystem im Zusammenhang mit der Einführung einer fahrleistungsabhängigen Steuer für LKWs im Rahmen des Projektes Ecotaxe in Frankreich. Dieses Projekt ist für die Kapsch TrafficCom Group der bisher größte Auftrag in der GNSS-Technologie.

2.2 Ertragslage

Im Wirtschaftsjahr 2011/12 steigerte die Kapsch TrafficCom Group die Umsatzerlöse des Vorjahres (2010/11) von 388,6 Mio. EUR um 41,5 % bzw. 161,3 Mio. EUR auf 549,9 Mio. EUR. Die Kapsch TrafficCom Group konnte in beiden wesentlichen Segmenten – Road Solution Projects (RSP) und Services, System Extensions, Components Sales (SEC) – signifikante Umsatzsteigerungen verzeichnen. Das Ergebnis aus betrieblicher Tätigkeit (EBIT) verringerte sich verglichen mit 48,9 Mio. EUR im Vorjahr um 13,6 % auf 42,2 Mio. EUR im Berichtsjahr.

Umsätze und Ergebnis nach Segmenten

Im Segment Road Solution Projects (RSP) lag der Umsatz mit 229,9 Mio. EUR um 44,7 % über dem Wert des Vorjahres von 158,9 Mio. EUR und steuerte damit einen Anteil von 41,8 % zum Gesamtumsatz bei (2010/11: 40,9 %). Der wesentlichste Beitrag stammte aus dem Projekt für die Errichtung des landesweiten elektronischen LKW-Mautsystems in Polen, das mit Ende des Wirtschaftsjahres 2011/12 erfolgreich abgeschlossen wurde. Weiters trugen die Umsetzung des australischen Airport-Link Projektes, das Projekt zur Errichtung des elektronischen Mautsystems in Portugal und das kurz vor dem Bilanzstichtag gewonnene Projekt in Weißrussland zu gesteigerten Umsätzen im Vergleich zur Vorjahresperiode bei. Im südafrikanischen Gauteng-Projekt wurden verglichen mit der Vorjahresperiode geringere Umsätze verzeichnet, außerdem wurden keine maßgeblichen Erweiterungen für das landesweite elektronische LKW-Mautsystem in der Tschechischen Republik beauftragt und umgesetzt.

Das Segment RSP erreichte in der Berichtsperiode einen positiven Ergebnisbeitrag von 4,1 Mio. EUR nach 0,1 Mio. EUR im Vergleichszeitraum des Vorjahres. Diese Verbesserung war im Wesentlichen auf den Beitrag des Projektes in Polen zurückzuführen. Die diesem Segment zugeordneten periodischen Kosten, die Aufwendungen für die Expansion in neue Märkte wie USA, Slowenien, Russland und Singapur sowie Vorlaufkosten für laufende und anstehende Ausschreibungen reduzierten jedoch die positive Ergebnisentwicklung in diesem Segment.

Im Segment Services, System Extensions, Components Sales (SEC) konnte der Umsatz von 223,3 Mio. EUR im Vorjahr um 84,7 Mio. EUR auf 308,1 Mio. EUR verbessert werden, das entspricht einer Steigerung von 38,0 %. Das Segment SEC trug damit im Wirtschaftsjahr 2011/12 56,0 % zum Gesamtumsatz (2010/11: 57,5 %) bei. Die erfolgreiche Inbetriebnahme des landesweiten LKW-Mautsystems in Polen im Juli 2011, die Mobilisierungsphase für den Betrieb des elektronischen Mautsystems in der südafrikanischen Provinz Gauteng, die in diesem Zusammenhang ausgelieferten On-Board Units und die Umsätze der im November 2010 akquirierten kanadischen und amerikanischen IVHS Tochtergesellschaften lieferten den wesentlichsten Beitrag zu dieser Erhöhung. Mehreinnahmen wurden auch aus dem technischen und kommerziellen Betrieb des landesweiten elektronischen LKW-Mautsystems in der Tschechischen Republik und aus dem technischen Betrieb einschließlich Wartung des landesweiten LKW-Mautsystems in Österreich verzeichnet. Der Verkauf von On-Board Units erreichte im Wirtschaftsjahr 2011/12 das Rekordvolumen von 11,2 Mio. ausgelieferten Stück und konnte damit gegenüber dem Vorjahr mehr als verdoppelt werden. Besonders positiv haben sich die Verkäufe in den USA, Südafrika, Frankreich, Australien und Spanien entwickelt.

Das EBIT des Segmentes SEC betrug 37,3 Mio. EUR (2010/11: 48,3 Mio. EUR), die EBIT-Marge lag somit bei 12,1 % (2010/11: 21,6 %). Die in den ersten Monaten zwischen Juli 2011 und Februar 2012 nicht in vollem Umfang vorgenommene Inbetriebnahme des polnischen Betriebsprojektes verminderte die verrechenbaren Umsätze bei voller Kostenbelastung. Auch die Verschiebung der Inbetriebnahme und der im Vergleich zum Vorjahr geringere Ergebnisbeitrag aus dem südafrikanischen Projekt belasteten das EBIT in diesem Segment. Außerdem wurde der im Juli 2011 von der E-ZPass Group erhaltene Zuschlag nur mit einem sehr preiscompetitiven Angebot gewonnen.

Im Segment Others (OTH) stieg der Umsatz von 6,4 Mio. EUR im Geschäftsjahr 2010/11 auf 12,0 Mio. EUR im abgelaufenen Wirtschaftsjahr. Die Produktion und Zulieferung für das GSM-R Projekt der Kapsch CarrierCom in Frankreich bewirkte diese Steigerung. Die Umsatzerlöse im Segment OTH trugen im Wirtschaftsjahr 2011/12 2,2 % zum Gesamtumsatz (2010/11: 1,6 %) bei. Das EBIT erreichte 0,8 Mio. EUR (2010/11: 0,4 Mio. EUR). Die EBIT-Marge verminderte sich somit marginal von 6,7 % im Vorjahr auf 6,5 % im Wirtschaftsjahr 2011/12.

Umsatz nach Segmenten		2011/12	2010/11	+/- %	2009/10
Road Solution Projects (RSP)					
Umsatz (Anteil am Gesamtumsatz)	in Mio. EUR	229,9 (42 %)	158,9 (41 %)	45 %	45,8 (21 %)
EBIT	in Mio. EUR	4,1 (2 %)	0,1 (0 %)	>300 %	-20,9 (-46 %)
Services, System Extensions, Components Sales (SEC)					
Umsatz (Anteil am Gesamtumsatz)	in Mio. EUR	308,1 (56 %)	223,3 (57 %)	38 %	161,9 (75 %)
EBIT	in Mio. EUR	37,3 (12 %)	48,3 (22 %)	-23 %	45,3 (28 %)
Others (OTH)					
Umsatz (Anteil am Gesamtumsatz)	in Mio. EUR	12,0 (2 %)	6,4 (2 %)	88 %	8,3 (4 %)
EBIT	in Mio. EUR	0,8 (6,5 %)	0,4 (6,7 %)	82 %	0,2 (2 %)

Umsätze nach Regionen. Den größten Anteil am Gesamtumsatz im Wirtschaftsjahr 2011/12 stellte mit 62,1 % die Region Europa dar, der Anstieg um 159,4 Mio. EUR (87,6 %) ist im Wesentlichen auf die Projekte in Polen und in Frankreich zurückzuführen. In der Region Sonstige Länder verminderte sich der Umsatz um 29,4 Mio. EUR (-20,7 %). Maßgeblicher Einflussfaktor für diesen Rückgang war der gegenüber dem Vorjahr deutlich geringere Umsatz aus dem Projekt in Südafrika, während es in Australien und Thailand zu erhöhten Umsätzen kam. In der Region Amerika konnte der Umsatz um 36,0 Mio. EUR (130,4 %) gesteigert werden. Dies war im Wesentlichen auf die erstmalig ganzjährige Einbeziehung der Kapsch TrafficCom IVHS Gesellschaften in Nordamerika zurückzuführen. In Österreich kam es zu einem Umsatzrückgang um 4,7 Mio. EUR (-12,6 %), da im abgelaufenen Wirtschaftsjahr keine maßgeblichen Erweiterungen des bestehenden landesweiten LKW-Mautsystems stattfanden.

Umsatz nach Regionen		2011/12	2010/11	+/- %	2009/10
Österreich (Anteil am Gesamtumsatz)	in Mio. EUR	32,8 (6 %)	37,5 (10 %)	-13 %	42,4 (20 %)
Europa (exkl. Österreich) (Anteil am Gesamtumsatz)	in Mio. EUR	341,4 (62 %)	182,0 (47 %)	88 %	117,1 (54 %)
Amerika (Anteil am Gesamtumsatz)	in Mio. EUR	63,6 (12 %)	27,6 (7 %)	130 %	12,1 (5 %)
Sonstige Länder (Anteil am Gesamtumsatz)	in Mio. EUR	112,1 (20 %)	141,5 (36 %)	-21 %	44,5 (21 %)

Die Aufwendungen für Material und sonstige bezogene Herstellungsleistungen erhöhten sich um 96,0 Mio. EUR von 191,3 Mio. EUR auf 287,3 Mio. EUR im Wirtschaftsjahr 2011/12. Im Vergleich zum Vorjahr veränderte sich dadurch die Quote für Material und sonstige bezogene Herstellungsleistungen bezogen auf die Umsatzerlöse von 49,2 % auf 52,2 %. Dies war im Wesentlichen auf den höheren externen Lieferanteil im Errichtungs- und Betriebsprojekt in Polen – bedingt durch die sehr kurze Errichtungszeit – zurückzuführen.

Der Personalaufwand erhöhte sich gegenüber dem Vorjahr von 86,5 Mio. EUR um 35,3 Mio. EUR auf 121,7 Mio. EUR im Wirtschaftsjahr 2011/12. Gleichzeitig stieg die durchschnittliche Mitarbeiteranzahl um 964 Personen von 1.621 auf 2.585 im Berichtszeitraum. Der Personalbedarf für den technischen und kommerziellen Betrieb im Zusammenhang mit den Projekten in Südafrika und Polen stellt hierbei den wichtigsten Einflussfaktor dar. Die Personalquote (Personalaufwand im Verhältnis zu den Umsatzerlösen) blieb mit 22,1 % im Vergleich zum Vorjahr mit 22,3 % nahezu unverändert.

Der Aufwand für planmäßige Abschreibungen erhöhte sich um 4,8 Mio. EUR im Vergleich zum Vorjahr (2010/11: 13,6 Mio. EUR; 2011/12: 18,4 Mio. EUR), dies resultierte im Wesentlichen aus den Abschreibungen immaterieller Vermögenswerte aus Unternehmenszusammenschlüssen. Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen stiegen von 63,4 Mio. EUR um 19,6 Mio. EUR auf 83,0 Mio. EUR im Wirtschaftsjahr 2011/12. Mehrbelastungen ergaben sich vor allem bei den Marketing- und Werbungskosten, Reisekosten, Kommunikations- und IT-Aufwand sowie bei den Mieten. Diese Steigerungen resultierten einerseits aus projektbedingten Mehraufwendungen und andererseits aus dem Aufbau der polnischen Tochtergesellschaft.

Im Wirtschaftsjahr 2011/12 verzeichnete die Kapsch TrafficCom Group ein Finanzergebnis von -5,9 Mio. EUR (2010/11: -7,6 Mio. EUR). Die Finanzerträge stiegen bedingt durch noch nicht realisierte Fremdwährungsgewinne im Zusammenhang mit konzerninternen Finanzierungen im Wesentlichen aus dem Projekt in Polen und den Tochtergesellschaften in Nordamerika. Bei den Finanzaufwendungen kam es zu erhöhten Zinsaufwendungen, die aus der im Vorjahr begebenen Unternehmensanleihe sowie der Finanzierung des Projektes in Polen resultierten.

Das Ergebnis vor Steuern lag mit 36,3 Mio. EUR um 4,9 Mio. EUR unter dem Vorjahreswert. Die geringeren Steueraufwendungen und die gesteigerten Finanzerträge führten trotz des im Vergleich zum Vorjahr gesunkenen Ergebnisses aus betrieblicher Tätigkeit (EBIT) zu einem nahezu unveränderten Periodenergebnis von 27,5 Mio. EUR (2010/11: 28,4 Mio. EUR).

2.3 Vermögenslage

Zum Stichtag 31. März 2012 erhöhte sich die Bilanzsumme – insbesondere aufgrund des Projektgeschäftes – auf 557,7 Mio. EUR (31. März 2011: 450,1 Mio. EUR), das Eigenkapital lag bei 256,2 Mio. EUR und damit um 64,7 Mio. EUR über dem Bilanzstichtagswert des Vorjahres von 191,5 Mio. EUR. Diese Steigerung ist im Wesentlichen auf die Ende Juli 2011 durchgeführte Kapitalerhöhung und das erwirtschaftete Gesamtergebnis der Periode in Höhe von 37,4 Mio. EUR zurückzuführen. Auf dieser Basis erhöhte sich die Eigenkapitalquote der Kapsch TrafficCom Group zum 31. März 2012 trotz gestiegener Bilanzsumme und des projektbedingt hohen Nettoumlaufvermögens auf 45,9 % (31. März 2011: 42,5 %).

Die größten Veränderungen bei den Aktiva der Bilanz fanden in den kurzfristigen Vermögenswerten statt. Im Zusammenhang mit den Projekten in Polen und Südafrika erhöhten sich die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstigen kurzfristigen Vermögenswerten von 190,9 Mio. EUR auf 287,6 Mio. EUR.

Die langfristigen Vermögenswerte stiegen von 159,7 Mio. EUR auf 168,1 Mio. EUR zum Stichtag 31. März 2012. Die größten Veränderungen waren im Bereich der sonstigen langfristigen Finanzanlagen und Beteiligungen zu verzeichnen und standen gänzlich in Zusammenhang mit der positiven Kursentwicklung der Aktien an der norwegischen Q-Free ASA. Der Rückgang bei den immateriellen Vermögenswerten resultierte aus den planmäßigen Abschreibungen aus Unternehmenserwerben.

Auf der Passivseite der Bilanz erhöhten sich die kurzfristigen Verbindlichkeiten von 141,2 Mio. EUR im Vorjahr um 46,4 Mio. EUR auf 187,6 Mio. EUR zum Bilanzstichtag 31. März 2012. Den wesentlichsten Einfluss darauf hatten die kurzfristigen Finanzverbindlichkeiten, kurzfristigen Rückstellungen und sonstigen kurzfristigen Verbindlichkeiten und Abgrenzungen, die alle durch das Projekt in Polen bestimmt wurden.

Die langfristigen Verbindlichkeiten sanken auf 113,8 Mio. EUR (31. März 2011: 117,4 Mio. EUR), wobei die größte Veränderung aus den sonstigen langfristigen Verbindlichkeiten resultierte.

2.4 Finanzlage

Der Nettogeldfluss aus betrieblicher Tätigkeit betrug -37,8 Mio. EUR nach -11,7 Mio. EUR im Vergleichszeitraum des Vorjahres. Diese Entwicklung war vor allem auf die Zunahme der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstiger Vermögenswerte und der kurzfristigen Rückstellungen sowie die Abnahme der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstiger kurzfristiger Verbindlichkeiten zurückzuführen, die in einer weiteren Erhöhung des Nettoumlaufvermögens resultierten. Die im April 2012 erhaltene Zahlung aus dem Projekt in Polen verringerte die Forderungen aus Lieferung und Leistungen und sonstigen Vermögenswerten allerdings signifikant nach dem Bilanzstichtag 31. März 2012. Zusätzlich belastete das geringere Ergebnis aus betrieblicher Tätigkeit (EBIT) den Nettogeldfluss aus betrieblicher Tätigkeit.

Der Geldfluss aus der Investitionstätigkeit wurde im Wirtschaftsjahr 2011/12 im Wesentlichen durch Erweiterungen der Produktionsanlagen, Modernisierungen von Büroräumlichkeiten und den Erwerb von Wertpapieren bestimmt. Der Free Cashflow verringerte sich dadurch auf -50,9 Mio. EUR nach -19,9 Mio. EUR im Vergleichszeitraum des Vorjahres.

Die im Juli 2011 durchgeführte Kapitalerhöhung mit einem Bruttoemissionserlös in Höhe von 49,0 Mio. EUR und die Inanspruchnahme eines kurzfristigen Kreditrahmens für das Projekt in Polen waren die wichtigsten Einflussfaktoren für die positive Veränderung im Nettogeldfluss aus der Finanzierungstätigkeit, während die Auszahlung von Dividenden in Höhe von insgesamt 21,0 Mio. EUR diesen belastete.

Somit konnte der Finanzmittelbestand von 42,0 Mio. EUR zum 31. März 2011 auf 44,9 Mio. EUR zum 31. März 2012 gesteigert werden. Der Anstieg der kurzfristigen Finanzverbindlichkeiten spiegelte sich nicht in der Erhöhung des Finanzmittelbestandes wider und führte somit zu einer Erhöhung der Nettoverschuldung von 47,2 Mio. EUR zum 31. März 2011 auf 74,4 Mio. EUR zum 31. März 2012.

2.5 Nicht finanzielle Leistungsindikatoren

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

Die durchschnittliche Mauttransaktionsrate des bestehenden LKW-Mautsystems in Österreich betrug im Jahr 2011 rund 99,9 % und lag damit wieder auf dem hohen Niveau des Jahres 2010. Während des gleichen Zeitraumes betrug die durchschnittliche Leistungsrate des in der Tschechischen Republik installierten landesweiten elektronischen LKW-Mautsystems rund 99,5 % und lag damit um 0,2 % über dem Wert des Vorjahres (99,3 %). Die Berechnung der Mauttransaktionsrate erfolgt nach der mit dem jeweiligen Auftraggeber individuell vereinbarten Berechnungsmethode. Sie kann daher zwischen den Projekten nur bedingt verglichen werden.

Mitarbeiter. Die durchschnittliche Beschäftigtenanzahl der Kapsch TrafficCom Group betrug im Wirtschaftsjahr 2011/12 2.585 Mitarbeiter. Verglichen mit durchschnittlich 1.621 Personen im Wirtschaftsjahr 2010/11 entspricht dies einer Steigerung von 59,5 %. Per 31. März 2012 waren 2.705 Mitarbeiter (2.520 Angestellte und 185 Arbeiter) beschäftigt, davon bereits mehr als die Hälfte außerhalb Europas (rund 1.100 Mitarbeiter in Südafrika).

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

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

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

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

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

Umwelt. Auch in Zukunft wird der gesellschaftlichen Verantwortung zum Umweltschutz verstärkt nachgekommen werden, insbesondere die Ressourcen sollen noch schonender und verantwortungsvoller eingesetzt werden.

Corporate Social Responsibility

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

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

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

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

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

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

2.6 Risikomanagement

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

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

Im ERM werden neben den Risiken der wesentlichen Kundenprojekte des Konzerns auch strategische, technologische, organisatorische, finanzielle, rechtliche sowie IT-Risiken analysiert und halbjährlich an den Vorstand berichtet. 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 die rechtzeitige Erkennung und Umsetzung sich bietender Chancen, um dadurch einen wertvollen Beitrag zur Unternehmenssteuerung zu leisten.

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

Branchenspezifische Risiken

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

Die Umsätze der Kapsch TrafficCom Group waren in der Vergangenheit stark davon beeinflusst, ob im relevanten Wirtschaftsjahr Errichtungsprojekte im Segment RSP umgesetzt wurden. Umsatzspitzen gab es insbesondere in den Wirtschaftsjahren 2003

(Errichtung des landesweiten elektronischen LKW-Mautsystems in Österreich), 2006/07 (Errichtung des landesweiten elektronischen LKW-Mautsystems in der Tschechischen Republik) sowie 2010/11 (Errichtung eines elektronischen Mautsystems in der südafrikanischen Provinz Gauteng). Im Wirtschaftsjahr 2011/12 fielen erhebliche Umsätze aus der Errichtung des landesweiten elektronischen LKW-Mautsystems in Polen an.

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

Risiken der Projektabwicklung. Im Zusammenhang mit der Errichtung von Systemen ist die Kapsch TrafficCom Group meist vertraglich dazu verpflichtet, Leistungs- und Termingarantien abzugeben. Da es sich bei elektronischen Mautsystemen und anderen Intelligent Transportation Systems (ITS) häufig um anspruchsvolle und technologisch komplexe Systeme handelt und diese innerhalb eines kurzen Zeitrahmens implementiert werden müssen, kann es unter anderem aufgrund der beschränkten zur Verfügung stehenden Zeit zu Terminüberschreitungen und/oder System- und Produktmängeln kommen. Unerwartete Projektmodifikationen, ein Mangel an qualifizierten Fachkräften, Qualitätsprobleme, unerwartete technische Probleme sowie Leistungsprobleme bei Zulieferern oder Konsortialpartnern können sich ebenfalls negativ auf die Termintreue auswirken. Werden die vertraglichen Leistungen nicht erreicht oder Termine überschritten, sind üblicherweise Vertragsstrafen und häufig auch Schadenersatz, in manchen Fällen auch Schadenersatz für entgangene Mauterlöse, 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 die Kapsch TrafficCom Group Projekte nicht zu den vorab kalkulierten Kosten umsetzen kann.

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

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

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

Strategische Risiken

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

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

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

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

Finanzrisiken

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

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

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

Die Kapsch TrafficCom Group unterliegt in Finanzierungsverträgen üblichen Beschränkungen ihrer Geschäftspolitik, wie etwa bei der Aufnahme weiterer Fremdmittel, bei der Nutzung von Vermögensgegenständen als Sicherungsmittel oder bei der Stellung von Garantien/Bürgschaften zugunsten Dritter. Die Verfügbarkeit von Finanzierungen und Bankgarantien ist von Marktgegebenheiten und von der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Kapsch TrafficCom Group abhängig. Die mangelnde Verfügbarkeit von liquiden Mitteln (selbst bei grundsätzlich gegebener Solvenz), von Finanzierungen oder von Bankgarantien könnte erhebliche nachteilige Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Kapsch TrafficCom Group haben. Durch die Platzierung von 800.000 neuen Aktien aus genehmigtem Kapital mit einem Bruttoemissionserlös von 49 Mio. EUR im Wirtschaftsjahr 2011/12 konnte die Kapsch TrafficCom Group ihre Liquidität weiter stärken.

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

Kreditrisiko. Die Kapsch TrafficCom Group ist dem Risiko des Zahlungsausfalls von Kunden ausgesetzt. Die Bonität neuer und bestehender Kunden wird laufend geprüft. Die wesentlichen Kunden der Kapsch TrafficCom Group sind in hohem Umfang öffentliche Stellen, insbesondere im Zusammenhang mit der Errichtung bzw. dem Betrieb landesweiter oder regionaler Mautsysteme. Darüber hinaus besteht ein Risiko, dass Gegenparteien (einschließlich Finanzinstitute mit angenommener guter Bonität) von originären sowie derivativen Finanzinstrumenten ihren Zahlungsverpflichtungen bei Fälligkeit nicht nachkommen können. Der Ausfall von oder ein Wertberichtigungsbedarf bei Forderungen könnte erhebliche nachteilige Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Kapsch TrafficCom Group haben.

Personalrisiko

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

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

Rechtliche Risiken

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

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

IT-Risiken

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

Chancen

Der Enterprise Risk Management-Ansatz der Kapsch TrafficCom AG befasst sich nicht nur mit Risiken, sondern umfasst auch die regelmäßige Identifikation, Bewertung und Steuerung von Chancen. Wesentliche Chancen ergeben sich für die Kapsch TrafficCom Group aus dem zunehmenden Finanzierungsbedarf für Infrastrukturprojekte, dem weltweiten Verkehrswachstum, der Gesetzgebung zur Reduktion der Umweltbelastung durch den Verkehr, der Erhöhung der Produktivität von Fahrzeugen und des Fahrzeugbetriebes

sowie dem steigenden Anspruch auf Komfort für den Reisenden. Darüber hinaus bieten sich zahlreiche Marktchancen durch die geografische Diversifizierung sowie durch die zunehmende Verbreiterung des Kunden- und Produktportfolios.

Zusammenfassende Beurteilung der Risikosituation

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

2.7 Internes Kontrollsystem (IKS)

Mit dem Unternehmensrechtsänderungsgesetz (URÄG) 2008 wurde die 8. EU-Richtlinie in österreichisches Recht übernommen. Nach diesem Gesetz müssen kapitalmarktorientierte Gesellschaften im Konzernlagebericht neben dem Risikomanagement nunmehr auch die wichtigsten Merkmale des IKS im Hinblick auf den Rechnungslegungsprozess darstellen.

Die Kapsch TrafficCom AG hat im Wirtschaftsjahr 2009/10 begonnen, die vorhandenen internen Kontrollprozesse rund um die Rechnungslegung zu analysieren und zu dokumentieren. In den quartalsmäßig stattfindenden Sitzungen des Prüfungsausschusses wurden die bisherigen Ergebnisse dem Aufsichtsrat zur Beurteilung vorgelegt und diskutiert.

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

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

Die Erfassung der Geschäftsfälle in der Kapsch TrafficCom Group erfolgt mit unterschiedlichen Softwarelösungen. In manchen Ländern ist aufgrund der Größe der Tochterunternehmen das Rechnungswesen an lokale Steuerberater ausgelagert. Die einzelnen Gesellschaften liefern quartalsweise an die Konzernzentrale Berichtspakete mit allen relevanten Buchhaltungsdaten zu Gesamt-ergebnisrechnung, Bilanz und Geldflussrechnung. Diese Daten werden dann in das zentrale Konsolidierungssystem (Hyperion Financial Management) eingepflegt. Die Finanzinformationen werden auf Konzernebene in der Kapsch TrafficCom Controlling-Abteilung überprüft und bilden die Basis für die Quartalsberichterstattung nach IFRS.

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

Der dezentralen Struktur der Kapsch TrafficCom Group entsprechend liegt auch die Verantwortung für die Implementierung und Überwachung des Internen Kontrollsystems beim jeweils zuständigen lokalen Management. Die Geschäftsführung der einzelnen Tochterunternehmen ist für die Einrichtung und Ausgestaltung eines den Anforderungen des jeweiligen Unternehmens entsprechenden internen Kontroll- und Risikomanagements im Hinblick auf den Rechnungslegungsprozess sowie für die Einhaltung der in diesem Zusammenhang bestehenden konzernweiten Richtlinien und Vorschriften verantwortlich. Die Überwachung der Einhaltung und der Wirksamkeit des IKS wird von der Leitung der Finanz-Abteilung, der Controlling-Abteilung und der internen Revision wahrgenommen und periodisch an den Prüfungsausschuss des Aufsichtsrates berichtet.

2.8 Forschung und Entwicklung

Die Kapsch TrafficCom Group verfügt über ein weltweites Netz an Forschungs- und Entwicklungszentren in Wien und Klagenfurt (Österreich), Jönköping (Schweden), Bologna (Italien), Buenos Aires (Argentinien), Toronto (Kanada), Carlsbad (Kalifornien/USA) und Kapstadt (Südafrika). Per 31. März 2012 beschäftigte die Kapsch TrafficCom Group mehr als 400 (2010/11: rund 350) Ingenieure für verschiedene F&E-Aktivitäten.

Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten haben für die Kapsch TrafficCom Group im Hinblick auf die Erreichung der strategischen Ziele einen hohen Stellenwert, um immer einen Schritt voraus zu sein. Das Wissen und die Anwendbarkeit gänzlich neuer Technologien, basierend auf nationalen und internationalen Standards, stellen die Grundlage für eine erfolgreiche Geschäftsentwicklung dar und ermöglichen auch den Eintritt in neue Märkte. Der Fokus richtet sich derzeit auf die Regionen Nord- und Südamerika, Russland, Australien und Südostasien.

Im abgelaufenen Wirtschaftsjahr lag der Schwerpunkt der Forschung und Entwicklung in einer neuen hoch performanten straßen-seitigen Infrastruktur, die alle wesentlichen Sensorsysteme in einer einzelnen gemeinsamen Plattform vereint. Ziel war es, eine hohe Wiederverwendung von Basiskomponenten, eine weitgehend automatisierte Konfiguration und Installation sowie geringeren Aufwand in der Wartung zu gewährleisten. Diese Sensorplattform wurde in Portugal erfolgreich in Betrieb genommen, in Südafrika ausgeliefert und wird nunmehr für den US-Markt erweitert.

Wesentliche Forschungsaktivitäten umfassten Prototypen für Intelligent Transportation Systems (ITS), Teilnahme an Standardisierungen für G5 (WAVE Europa) bezüglich Traffic Management, -Kontrolle und -Reduktion sowie Forschung und Produktentwicklung von Lösungen für die Verkehrssicherheit und die elektronische Verkehrsflusskontrolle. Die neu entwickelte ITS-Transponder-Plattform ermöglicht die Fahrzeug-zu-Fahrzeug-Kommunikation, welche Informationen über den aktuellen Fahrzeugzustand liefert. Forschung im Bereich Fahrzeugregistrierung und -klassifizierung führte zur Entwicklung neuer Video- und Sensor-Technologien mit herausragender Leistung.

Wichtige organisatorische Themen zur Reduktion von Aufwänden und Lieferzeiten waren Prozess- und Qualitätsverbesserungen im Bereich Zentralsystem und straßenseitige Infrastruktur sowie organisatorische Änderungen und Cost Center-Aufteilungen, um besseren Produktsupport zu gewährleisten.

Im Komponentengeschäft wurde besonderes Augenmerk auf die Entwicklung neuer und kostengünstigerer Generationen von On-Board Units, die auf der DSRC-, GNSS- und 5,9 GHz-Technologie basieren, gelegt. Erste neue kostenreduzierte On-Board Units wurden erfolgreich für den Verkauf freigegeben, und die erste erfolgreiche Commercial Vehicle 5,9 GHz-Transponder-Demonstration wurde am US-Markt durchgeführt.

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

Forschungskosten werden als Aufwand erfasst. Dasselbe gilt für Entwicklungskosten, sofern die IFRS-Kriterien für den Ansatz als immateriellen Vermögenswert nicht erfüllt werden. Infolge der Anwendung des Gesamtkostenverfahrens werden die Forschungs- und Entwicklungskosten in verschiedenen Positionen der Gesamtergebnisrechnung erfasst, insbesondere unter den Aufwendungen für Material und sonstige bezogene Herstellungsleistungen, im Personalaufwand und den sonstigen betrieblichen Aufwendungen. Im Wirtschaftsjahr 2011/12 investierte die Kapsch TrafficCom Group rund 53,3 Mio. EUR (2010/11: rund 37,3 Mio. EUR) in Forschung und Entwicklung, das entspricht rund 10 % vom Gesamtumsatz.

2.9 Angaben nach §267 UGB iVm §243a UGB

1. Das zur Gänze eingezahlte Grundkapital der Kapsch TrafficCom AG beträgt 13,0 Mio. EUR. Es ist in 13,0 Mio. Stück nennbetragslose, auf den Inhaber lautende Stückaktien eingeteilt.
2. Es bestehen keine Beschränkungen betreffend die Ausübung von Stimmrechten oder die Übertragung von Aktien.
3. Zum Stichtag 31. März 2012 befanden sich rund 38,1 % der Anteile an der Kapsch TrafficCom AG im Streubesitz. Die KAPSCH-Group Beteiligungs GmbH hielt zum Stichtag 31. März 2012 rund 61,9 % der Anteile. Die KAPSCH-Group Beteiligungs GmbH ist eine hundertprozentige Tochtergesellschaft der DATAX HandelsgmbH, deren Anteile zu gleichen Teilen von der Traditio-Privatstiftung, der ALUK-Privatstiftung und der Children of Elisabeth-Privatstiftung, jeweils Privatstiftungen nach dem österreichischen Privatstiftungsgesetz, gehalten werden. Es gab zum Stichtag 31. März 2012 keinen weiteren Aktionär, der mehr als 5 % der Stimmrechte an der Kapsch TrafficCom AG hielt.
4. Es gibt keine Aktien mit besonderen Kontrollrechten.
5. Es bestehen keine Beschränkungen hinsichtlich der Ausübung des Stimmrechtes durch Arbeitnehmer mit Kapitalbeteiligung.
6. Es gibt keine besonderen Bestimmungen über die Ernennung und Abberufung der Mitglieder des Vorstandes und des Aufsichtsrates.
7. Es bestehen keine Vereinbarungen, die im Fall eines öffentlichen Übernahmeangebotes wirksam werden.
8. Es bestehen keine Entschädigungsvereinbarungen zwischen Kapsch TrafficCom AG und ihren Vorstands- und Aufsichtsratsmitgliedern oder Arbeitnehmern für den Fall eines öffentlichen Übernahmeangebotes.

2.10 Ausblick und Ziele

Kapsch TrafficCom blickt für das Wirtschaftsjahr 2012/13 ebenso wie für die kommenden Jahre trotz eines makroökonomisch weiterhin herausfordernden Umfeldes optimistisch auf ihre Märkte. Die Gesellschaft ist überzeugt, dass es weltweit eine Vielzahl interessanter Möglichkeiten für die Lieferung und den Betrieb von Mautsystemen gibt und dass sie auf die Konvergenz des ITS-Marktes, die sich bereits immer deutlicher abzeichnet, vorbereitet ist. Das Wirtschaftsjahr 2012/13 im Speziellen wird durch die weitere Entwicklung im Zusammenhang mit dem Zeitpunkt der Inbetriebnahme des elektronischen Mautsystems für den mehrspurigen Fließverkehr in der südafrikanischen Provinz Gauteng sowie die erwarteten Ausschreibungen für landesweite elektronische Mautsysteme in Ungarn, Slowenien und Dänemark geprägt sein. Ferner stehen die Umsetzung der im Wirtschaftsjahr 2011/12 definierten Strategie bis 2016 und die Einführung der entsprechenden Unternehmensstruktur im Blickpunkt der Gesellschaft für das Wirtschaftsjahr 2012/13.

2.11 Wesentliche Ereignisse nach dem Bilanzstichtag

Am 6. April 2012 wurde das Projekt zur Errichtung des landesweiten LKW-Mautsystems in Polen final vom Vertragspartner abgenommen. Die damit verbundene letzte ausständige Zahlung in Höhe von netto 103,3 Mio. EUR erfolgte ebenfalls noch im April.

Am 28. April 2012 – nur zwei Tage vor dem zuletzt festgesetzten Termin – wurde die Inbetriebnahme des bereits komplett errichteten Systems in Südafrika vom Gericht aufgrund einer Klage auf unbestimmte Zeit ausgesetzt. Am 23. Mai 2012 beschloss die Regierung, gegen diese Entscheidung zu berufen.

Wien, am 30. Mai 2012

Mag. Georg Kapsch
Vorsitzender des Vorstandes

Ing. Erwin Toplak
Mitglied des Vorstandes

André Laux
Mitglied des Vorstandes

Erklärung der gesetzlichen Vertreter.

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

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

Wien, am 30. Mai 2012

Mag. Georg Kapsch
Vorsitzender des Vorstandes

Ing. Erwin Toplak
Mitglied des Vorstandes

André Laux
Mitglied des Vorstandes

Konzernabschluss zum 31. März 2012.

Gesamtergebnisrechnung.

Alle Beträge in EUR	Erläuterungen	2011/12	2010/11
Umsatzerlöse	(1)	549.921.391	388.577.354
Sonstige betriebliche Erträge	(2)	10.250.121	7.564.449
Veränderung des Bestandes an Fertigerzeugnissen, unfertigen Erzeugnissen sowie an noch nicht abrechenbaren Leistungen	(3)	-7.715.924	7.461.759
Andere aktivierte Eigenleistungen		196.825	0
Aufwendungen für Material und sonstige bezogene Herstellungsleistungen	(4)	-287.288.207	-191.255.566
Personalaufwand	(5)	-121.725.367	-86.462.023
Aufwand für planmäßige Abschreibungen	(6)	-18.399.507	-13.614.643
Sonstige betriebliche Aufwendungen	(7)	-83.019.586	-63.391.169
Ergebnis aus betrieblicher Tätigkeit		42.219.746	48.880.161
Finanzerträge	(8)	7.209.800	4.497.773
Finanzaufwendungen	(8)	-13.083.030	-12.117.209
Finanzergebnis	(8)	-5.873.229	-7.619.436
Erträge aus Gemeinschaftsunternehmen und assoziierten Unternehmen	(14)	-32.679	0
Ergebnis vor Steuern		36.313.838	41.260.725
Ertragsteuern	(9)	-8.861.709	-12.825.554
Periodenergebnis		27.452.129	28.435.171
Sonstiges Gesamtergebnis			
Im Eigenkapital erfasste Wertänderungen:			
Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte		11.596.162	-2.276.947
Währungsumrechnungsdifferenzen		-1.541.864	4.294.277
Steuern, soweit auf im Eigenkapital erfasste Wertänderungen entfallend		-78.020	-258.963
Sonstiges Gesamtergebnis der Periode nach Steuern	(10)	9.976.278	1.758.367
Gesamtergebnis der Periode		37.428.406	30.193.538
Periodenergebnis, zurechenbar:			
Anteilseigner der Gesellschaft		20.599.568	22.062.116
Ergebnisanteil von Minderheitsgesellschaftern		6.852.560	6.373.055
		27.452.129	28.435.171
Gesamtergebnis der Periode, zurechenbar:			
Anteilseigner der Gesellschaft		30.941.852	23.608.360
Ergebnisanteil von Minderheitsgesellschaftern		6.486.554	6.585.178
		37.428.406	30.193.538
Ergebnis je Aktie aus dem Periodenergebnis, das den Anteilseignern der Gesellschaft zurechenbar ist (in EUR)	(29)	1,62	1,81

Konsolidierte Bilanz.

Alle Beträge in EUR	Erläuterungen	31. März 2012	31. März 2011
AKTIVA			
Langfristige Vermögenswerte			
Sachanlagen	(12)	21.847.139	19.404.442
Immaterielle Vermögenswerte	(13)	80.378.811	88.687.320
Anteile an Gemeinschaftsunternehmen und assoziierten Unternehmen	(14)	0	0
Sonstige langfristige Finanzanlagen und Beteiligungen	(15)	51.229.052	34.489.914
Sonstige langfristige Vermögenswerte	(16)	3.420.384	9.017.638
Latente Steueransprüche	(22)	11.188.685	8.109.517
		168.064.072	159.708.830
Kurzfristige Vermögenswerte			
Vorräte	(17)	48.898.875	49.484.611
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige kurzfristige Vermögenswerte	(18)	287.589.919	190.885.049
Sonstige kurzfristige finanzielle Vermögenswerte	(15)	8.212.783	8.036.841
Liquide Mittel	(19)	44.929.361	42.000.584
		389.630.938	290.407.085
Summe Aktiva		557.695.010	450.115.915
EIGENKAPITAL			
Kapital und Rücklagen, die den Anteilseignern der Gesellschaft zurechenbar sind			
Grundkapital	(20)	13.000.000	12.200.000
Kapitalrücklage		117.508.771	70.077.111
Konzernbilanzgewinn und andere Rücklagen		112.098.233	94.065.714
		242.607.004	176.342.825
Minderheitenanteile		13.639.537	15.170.566
Summe Eigenkapital		256.246.542	191.513.391
VERBINDLICHKEITEN			
Langfristige Verbindlichkeiten			
Langfristige Finanzverbindlichkeiten	(21)	74.255.766	74.112.367
Verpflichtungen aus Leistungen an Arbeitnehmer nach Beendigung des Dienstverhältnisses	(23)	16.703.633	16.314.606
Langfristige Rückstellungen	(26)	1.097.655	686.388
Sonstige langfristige Verbindlichkeiten	(24)	3.439.531	10.422.739
Latente Steuerschulden	(22)	18.315.570	15.875.749
		113.812.155	117.411.848
Kurzfristige Verbindlichkeiten			
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		59.013.463	72.531.371
Sonstige Verbindlichkeiten und Abgrenzungen	(25)	53.047.511	36.881.453
Kurzfristige Steuerverbindlichkeiten		3.795.130	3.973.331
Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten	(21)	53.249.432	23.082.571
Kurzfristige Rückstellungen	(26)	18.530.776	4.721.950
		187.636.313	141.190.676
Summe Verbindlichkeiten		301.448.468	258.602.524
Summe Passiva		557.695.010	450.115.915

Entwicklung des Eigenkapitals.

Alle Beträge in EUR						
	Den Anteilseignern der Gesellschaft zurechenbar				Minderheiten- anteile	Summe Eigenkapital
	Grundkapital	Kapitalrücklage	Sonstige Rücklagen	Konzern- bilanzgewinn		
Stand 31. März 2010	12.200.000	70.077.111	2.702.758	78.233.966	5.034.869	168.248.704
Dividende für 2009/10				-9.150.000	-3.245.699	-12.395.699
Effekte aus Unternehmenszusammen- schlüssen und dem Erwerb von Minderheiten				-1.329.370	6.796.218	5.466.848
Periodenergebnis				22.062.116	6.373.055	28.435.171
Sonstiges Ergebnis der Periode:						
Währungsumrechnungsdifferenzen			4.082.155		212.122	4.294.277
Zeitwertgewinne/-verluste von zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerten			-2.535.909		0	-2.535.909
Stand 31. März 2011	12.200.000	70.077.111	4.249.003	89.816.711	15.170.566	191.513.391
Erlöse aus der Ausgabe von Aktien	800.000	47.431.660				48.231.660
Dividende für 2010/11				-13.000.000	-8.017.583	-21.017.583
Gesellschafterzuschüsse			90.667			90.667
Periodenergebnis				20.599.568	6.852.560	27.452.129
Sonstiges Ergebnis der Periode:						
Währungsumrechnungsdifferenzen			-1.175.858		-366.006	-1.541.864
Zeitwertgewinne/-verluste von zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerten			11.518.142		0	11.518.142
Stand 31. März 2012	13.000.000	117.508.771	14.681.954	97.416.280	13.639.537	256.246.542

Konsolidierte Geldflussrechnung.

Alle Beträge in EUR				
	Erläuterungen	2011/12	2010/11	
Geldfluss aus betrieblicher Tätigkeit				
Ergebnis aus betrieblicher Tätigkeit		42.219.746	48.880.161	
Berichtigungen um nicht zahlungswirksame Posten und sonstige Überleitungen:				
Abschreibungen	(6)	18.399.507	13.614.643	
Außerplanmäßige Abschreibungen		50.242	0	
Zu-/Abnahme der Verpflichtungen aus Leistungen an Arbeitnehmer nach Beendi- gung des Dienstverhältnisses	(23)	389.028	114.354	
Zu-/Abnahme der sonstigen langfristigen Verbindlichkeiten und Rückstellungen	(24, 26)	-2.973.804	103.655	
Zu-/Abnahme der sonstigen langfristigen Forderungen und Vermögenswerte		-537.793	757.768	
Zu-/Abnahme der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen (langfristig)	(16)	5.977.137	-537.067	
Zu-/Abnahme der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen (langfristig)	(24)	-3.834.549	971.092	
Sonstige (netto)		-2.264.443	-1.825.561	
		57.425.071	62.079.045	

Alle Beträge in EUR				
	Erläuterungen	2011/12	2010/11	
Geldfluss aus betrieblicher Tätigkeit				
Veränderungen des Nettoumlaufvermögens:				
Zu-/Abnahme der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstiger Vermögenswerte	(18)	-92.190.370	-72.588.781	
Zu-/Abnahme der Vorräte	(17)	585.736	-8.098.837	
Zu-/Abnahme der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstiger kurzfristiger Verbindlichkeiten		1.944.819	28.696.976	
Zu-/Abnahme der kurzfristigen Rückstellungen	(26)	13.808.826	-2.218.992	
		-75.850.989	-54.209.634	
Geldfluss aus Geschäftstätigkeit		-18.425.918	7.869.411	
Zinseinnahmen	(8)	1.032.668	1.173.389	
Zinsausgaben	(8)	-6.987.381	-3.476.705	
Nettozahlungen von Ertragsteuern		-13.463.043	-17.229.370	
Nettogeldfluss aus betrieblicher Tätigkeit		-37.843.673	-11.663.275	
Geldfluss aus Investitionstätigkeit				
Ankauf von Sachanlagen	(12)	-10.648.960	-6.362.478	
Ankauf von immateriellen Vermögenswerten	(13)	-2.412.085	-1.888.740	
Ankauf von Wertpapieren und Beteiligungen und sonstigen langfristigen Finanzanlagen	(15)	-4.781.127	-69.125	
Zahlungen für den Erwerb von Gesellschaften (abzüglich der liquiden Mittel dieser Gesellschaften)		0	-52.180.953	
Zahlungen für den Erwerb von Minderheitsanteilen		0	-1.000.000	
Zahlungen für den Erwerb von Anteilen an at-equity-konsolidierten Gesellschaften	(14)	-32.679	0	
Einnahmen aus dem Verkauf von Anteilen an Tochterunternehmen		0	35.999	
Einnahmen aus dem Verkauf von Sachanlagen und immateriellen Vermögenswerten		1.181.546	553.619	
Nettogeldfluss aus Investitionstätigkeit		-16.693.304	-60.911.678	
Geldfluss aus Finanzierungstätigkeit				
Einzahlungen aus der Ausgabe von Aktien und aus Gesellschafterzuschüssen		48.322.327	0	
An die Aktionäre der Gesellschaft gezahlte Dividende		-13.000.000	-9.150.000	
An die Minderheitsaktionäre von Konzerngesellschaften gezahlte Dividende		-8.017.583	-3.245.699	
Zunahme sonstiger langfristiger Finanzverbindlichkeiten	(21)	203.061	64.052.117	
Zunahme kurzfristiger Finanzverbindlichkeiten	(21)	42.794.567	13.938.131	
Abnahme kurzfristiger Finanzverbindlichkeiten	(21)	-12.684.280	-92.126	
Nettogeldfluss aus Finanzierungstätigkeit		57.618.092	65.502.423	
Netto-Zu-/Abnahme des Finanzmittelbestands		3.081.114	-7.072.530	
Entwicklung des Finanzmittelbestands				
Anfangsbestand	(19)	42.000.584	47.743.108	
Netto-Zu-/Abnahme des Finanzmittelbestands		3.081.114	-7.072.530	
Auswirkungen von Wechselkursänderungen auf den Finanzmittelbestand		-152.338	1.330.006	
Endbestand	(19)	44.929.361	42.000.584	

Konzernanhang.

Allgemeine Informationen.

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

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

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

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

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

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

Konzernstruktur.

Oberste Konzerngesellschaft des Kapsch-Konzerns ist die DATAX HandelsgmbH, Wien. Die KAPSCH-Group Beteiligungs GmbH, Wien, eine 100 %ige Tochtergesellschaft der DATAX HandelsgmbH, war bis Juni 2007 Alleingesellschafter der Muttergesellschaft Kapsch TrafficCom AG.

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

Konsolidierungskreis.

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

Die folgenden Tochtergesellschaften sind in den Konsolidierungskreis einbezogen:

- Kapsch TrafficCom Construction & Realization spol. s r.o., Prag, Tschechische Republik
- Kapsch TrafficCom Ltd., Manchester, Großbritannien
- Kapsch Components GmbH & Co KG, Wien
- Kapsch Components GmbH, Wien
- ArtiBrain Software Entwicklungsgesellschaft mbH, Wien
- Kapsch-Busi S.p.A., Bologna, Italien
- Kapsch TrafficCom d.o.o., Laibach, Slowenien
- Kapsch TrafficCom S.r.l., Mailand, Italien
- Transport Telematic Systems LLC, Abu Dhabi, Vereinigte Arabische Emirate
- Kapsch TrafficCom Russia OOO, Moskau, Russland

- Kapsch Telematik Technologies Bulgaria EAD, Sofia, Bulgarien
- Kapsch TrafficCom Argentina S.A., Buenos Aires, Argentinien
- Kapsch TrafficCom Kazakhstan LLC, Astana, Kasachstan
- Kapsch Telematic Services IOOO, Minsk, Weißrussland *)
- PREMID a.s. v likvidácii, Bratislava, Slowakische Republik **)
- Jibesoev GmbH, Wien
- Kapsch TrafficCom AB, Jönköping, Schweden
- Kapsch TrafficCom Australia Pty Ltd, Melbourne, Australien
- Kapsch TrafficCom Chile S.A., Santiago de Chile, Chile
- Kapsch TrafficCom France SAS, Paris, Frankreich
- Kapsch TrafficCom (M) Sdn Bhd, Kuala Lumpur, Malaysia
- Kapsch TrafficCom Limited, Auckland, Neuseeland
- Kapsch TrafficCom South Africa (Pty) Ltd., Kapstadt, Südafrika
- Electronic Toll Collection (PTY) Ltd., Centurion, Südafrika
- Kapsch TrafficCom South Africa Holding (Pty) Ltd., Kapstadt, Südafrika
- TMT Services and Supplies (Pty) Ltd., Kapstadt, Südafrika
- SafeTCam (Pty) Ltd., Kapstadt, Südafrika
- Traffic Software Solutions (Pty) Ltd., Kapstadt, Südafrika
- TMT Services and Supplies (Gauteng) (Pty) Ltd., Kapstadt, Südafrika
- Electronic Tolling Operations (Pty) Ltd., Kapstadt, Südafrika
- Crestwave 61 (Pty) Ltd., Kapstadt, Südafrika
- Crestwave 63 (Pty) Ltd., Kapstadt, Südafrika
- TMT Services and Supplies (North) (Pty) Ltd., Kapstadt, Südafrika
- Berrydust 51 (Pty) Ltd., Kapstadt, Südafrika
- Kapsch TrafficCom B.V., Amsterdam, Niederlande
- Kapsch TrafficCom Holding II US Corp., Sterling, USA
- Kapsch TrafficCom IVHS Technologies Holding Corp., Sterling, USA
- Kapsch TrafficCom IVHS Holding Corp., Sterling, USA
- Kapsch TrafficCom IVHS Inc., Sterling, USA
- Kapsch TrafficCom Canada Inc., Halifax, Kanada
- Kapsch TrafficCom IVHS, S.A. de C.V., Mexico City, Mexiko
- Kapsch TrafficCom Holding Corp., Sterling, USA
- Kapsch TrafficCom U.S. Corp., Sterling, USA
- KapschTrafficCom Inc., Carlsbad, USA
- Kapsch Telematic Services GmbH, Wien
- Kapsch Telematic Services Kft., Budapest, Ungarn
- Kapsch Telematic Services spol. s r.o., Prag, Tschechische Republik
- Kapsch Telematic Services GmbH Deutschland, Berlin, Deutschland
- Kapsch Telematic Services Danmark ApS, Kopenhagen, Dänemark
- Kapsch Telematic Services Solutions A/S, Kopenhagen, Dänemark
- Kapsch Telematic Services sp. z o.o., Warschau, Polen
- VTI Industrial Electronics (Proprietary) Limited, Germiston, Südafrika

*) Neugründung im Geschäftsjahr 2011/12

***) in Liquidation

Im Geschäftsjahr 2011/12 wurden die Kapsch TrafficCom Cooperatief U.A., Amsterdam, Niederlande, und die Mark IV Holdings B.V., Amsterdam, Niederlande, liquidiert und die Kapsch Traffic Com HoldCo Inc., Halifax, Kanada, und die Kapsch TrafficCom IVHS Corp., Mississauga, Kanada, in die Kapsch TrafficCom Canada Inc., Halifax, Kanada, als aufnehmende Gesellschaft verschmolzen.

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

Gemäß § 245a UGB wurde der Konzernabschluss zum 31. März 2012 in Übereinstimmung mit den International Financial Reporting Standards (IFRS), wie sie in der Europäischen Union (EU) anzuwenden sind, aufgestellt. Der Konzernabschluss wurde in Euro (EUR) erstellt. Der Konzernabschluss zum 31. März 2012 wurde nach dem historischen Anschaffungskostenprinzip aufgestellt, mit Ausnahme von zur Veräußerung verfügbaren Wertpapieren und derivativen Finanzinstrumenten, die zum Bilanzstichtag mit dem beizulegenden Zeitwert bewertet werden.

Die Aufstellung des Konzernabschlusses in Übereinstimmung mit den IFRS erfordert die Anwendung von Schätzungen und Annahmen, welche die Höhe und den Ausweis der bilanzierten Vermögenswerte und Schulden am Bilanzstichtag sowie die bilanzierten Erträge und Aufwendungen während der Berichtsperiode beeinflussen. Obwohl diese Schätzungen nach bestem Wissen der Geschäftsführung auf den laufenden Transaktionen basieren, können die tatsächlichen Werte letztendlich von diesen Schätzungen abweichen. Jene Bereiche, die ein hohes Maß an Schätzung oder Komplexität aufweisen, oder Bereiche, wo Annahmen und Schätzungen von großer Bedeutung für den Konzernabschluss sind, werden in Erläuterung 21 dargelegt.

a) Neue und geänderte Standards und Interpretationen, die von der EU übernommen und im Geschäftsjahr 2011/12 erstmalig angewendet wurden

Es gibt keine neuen bzw. geänderten Standards und Interpretationen, die im Jahr 2011/12 Anwendung finden, die eine wesentliche Auswirkung auf den Konzern hatten.

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

IAS 19, „Leistungen an Arbeitnehmer“, wurde im Juni 2011 geändert. Die Auswirkungen im Konzern werden nachfolgend erläutert: Der Korridoransatz wird abgeschafft und sämtliche versicherungsmathematische Gewinne und Verluste werden beim Anfall im sonstigen Ergebnis erfasst; nachzuverrechnender Dienstzeitaufwand wird sofort erfasst; der Zinsaufwand und die erwarteten Erträge aus Planvermögen werden netto unter Berücksichtigung des der leistungsorientierten Verpflichtung zugrunde liegenden Zinssatzes ermittelt. Der Konzern hat die vollen Auswirkungen der Änderungen noch festzustellen. Der Konzern wird IAS 19 (überarbeitet 2011) spätestens in dem Geschäftsjahr anwenden, welches am 1. April 2013 beginnt.

IFRS 9, „Finanzinstrumente“, befasst sich mit der Klassifizierung, dem Ansatz und der Bewertung von finanziellen Vermögenswerten und finanziellen Verbindlichkeiten. IFRS 9 wurde im November 2009, Oktober 2010 und Dezember 2011 veröffentlicht. Dieser Standard ersetzt die Abschnitte des IAS 39, „Finanzinstrumente: Ansatz und Bewertung“, die sich mit der Klassifizierung und Bewertung von Finanzinstrumenten befassen. Nach IFRS 9 werden finanzielle Vermögenswerte in zwei Bewertungskategorien klassifiziert: diejenigen, die zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden, sowie solche, die zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet werden. Die Festlegung erfolgt bei erstmaligem Ansatz. Die Einstufung hängt davon ab, wie der Konzern seine Finanzinstrumente verwaltet hat sowie welche vertraglich vereinbarten Zahlungsflüsse mit den Finanzinstrumenten zusammenhängen. Für finanzielle Verbindlichkeiten wurden die meisten Vorschriften des IAS 39 beibehalten. Die Hauptveränderung liegt darin, dass in den Fällen der Ausübung der Bewertung zum beizulegenden Zeitwert die Wertveränderungen, die aufgrund des eigenen Unternehmenskreditrisikos entstehen, im sonstigen Ergebnis statt in der Gesamtergebnisrechnung erfasst werden, es sei denn, dass dies zu einer unzutreffenden Darstellung führt. Der Konzern wird IFRS 9 spätestens in dem Geschäftsjahr anwenden, welches am 1. April 2015 beginnt.

IFRS 10, „Konzernabschlüsse“, baut auf bestehenden Grundsätzen auf. Im Mittelpunkt von IFRS 10 steht die Einführung eines einheitlichen Konsolidierungsmodells für sämtliche Unternehmen, welches auf die Beherrschung des Tochterunternehmens durch das Mutterunternehmen abstellt. Darüber hinaus enthält der Standard zusätzliche Leitfäden, die bei der Bestimmung, ob eine Beherrschung vorliegt, unterstützen – insbesondere bei schwierigen Fällen. Der Konzern hat die vollen Auswirkungen des IFRS 10 noch nicht ausgewertet und wird IFRS 10 spätestens im Geschäftsjahr, welches am 1. April 2013 beginnt, anwenden.

IFRS 11, „Gemeinschaftliche Vereinbarungen“, ändert die Definition von Gemeinschaftsunternehmen. Eine gemeinschaftliche Vereinbarung ist hiernach definiert als eine Vereinbarung, bei der zwei oder mehr Partnerunternehmen vertraglich die gemeinschaftliche Kontrolle über diese Vereinbarung ausüben. Eine gemeinschaftliche Kontrolle existiert nur, wenn Entscheidungen über Aktivitäten, die sich auf die Rückflüsse aus einer Vereinbarung wesentlich auswirken, der einstimmigen Zustimmung der gemeinschaftlich führenden Partnerunternehmen bedürfen. Jeder Partner einer gemeinschaftlichen Vereinbarung muss seine Rechte und Pflichten aus der Vereinbarung bilanziell erfassen. Der Fokus liegt nicht mehr auf der rechtlichen Ausgestaltung der gemeinschaftlichen Vereinbarung, sondern eher auf der Art und Weise, wie die Rechte und Pflichten auf die Partner der gemeinschaftlichen Vereinbarung verteilt werden. Nach IFRS 11 gibt es nunmehr lediglich zwei „Arten“ gemeinschaftlicher Vereinbarungen: „Gemeinschaftliche Tätigkeiten“ („joint operations“) und Gemeinschaftsunternehmen („joint ventures“). Das bisherige Wahlrecht der Quotenkonsolidierung bei gemeinschaftlich geführten Unternehmen wurde abgeschafft. Partnerunternehmen eines Gemeinschaftsunternehmens haben verpflichtend die Equity-Bilanzierung anzuwenden. IFRS 11 ist nach dem EU-Endorsement für Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. Jänner 2013 beginnen, grundsätzlich rückwirkend anzuwenden. Wesentliche Auswirkungen des IFRS 11 auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage sowie die Darstellung des Konzerns werden gegenwärtig nicht erwartet.

IFRS 12, „Angaben zu Anteilen an Unternehmen“, führt die überarbeiteten Angabepflichten zu IAS 27 bzw. IFRS 10, IAS 31 bzw. IFRS 11 und IAS 28 in einen Standard zusammen. Der Konzern hat die vollen Auswirkungen des IFRS 12 noch nicht ausgewertet und wird IFRS 12 spätestens im Geschäftsjahr, welches am 1. April 2013 beginnt, anwenden.

IFRS 13, „Bewertung zum beizulegenden Zeitwert“, hat die Verbesserung der Bewertungskontinuität und die Verminderung der Komplexität als Ziel gesetzt. Es wird beschrieben, wie der beizulegende Zeitwert zu definieren ist, wie die Bewertung bestimmt wird und welche Angaben zu machen sind. Die Vorschriften, die eine Angleichung von IFRS und US GAAP mit sich bringen, erweitern nicht den Anwendungsbereich der Bewertung zum beizulegenden Zeitwert, sondern erläutern in den Fällen, in denen dies bereits von Standards verlangt oder erlaubt wird, wie der beizulegende Zeitwert anzuwenden ist. Der Konzern wird IFRS 13 spätestens in dem Geschäftsjahr anwenden, welches nach dem 1. April 2013 beginnt.

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

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

2 Konsolidierung

a) Tochtergesellschaften

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

Die Bilanzierung erworbener Tochterunternehmen erfolgt nach der Erwerbsmethode. Die Anschaffungskosten des Erwerbs entsprechen dem beizulegenden Zeitwert der hingegebenen Vermögenswerte, der ausgegebenen Eigenkapitalinstrumente und der entstandenen bzw. übernommenen Schulden zum Transaktionszeitpunkt. Außerdem beinhalten sie die beizulegenden Zeitwerte

jeglicher angesetzter Vermögenswerte oder Schulden, die aus einer bedingten Gegenleistungsvereinbarung resultieren.

Anschaffungsnebenkosten des Erwerbs werden in voller Höhe aufwandswirksam erfasst, wenn sie anfallen. Im Rahmen eines Unternehmenszusammenschlusses identifizierbare Vermögenswerte, Schulden und Eventualverbindlichkeiten werden bei der Erstkonsolidierung mit ihren beizulegenden Zeitwerten im Erwerbszeitpunkt bewertet.

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.

Etwaige bedingte Gegenleistungen werden mit dem beizulegenden Zeitwert zum Erwerbszeitpunkt bewertet. Nachträgliche Änderungen des beizulegenden Zeitwertes einer als Vermögenswert oder als Verbindlichkeit eingestuften bedingten Gegenleistung werden im Rahmen von IAS 39 bewertet und ein daraus resultierender Gewinn bzw. Verlust entweder im Periodenergebnis oder im sonstigen Ergebnis 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. Als Firmenwert wird der Wert angesetzt, der sich aus dem Überschuss der Anschaffungskosten des Erwerbs, des Betrages der nicht beherrschenden Anteile am erworbenen Unternehmen sowie des beizulegenden Zeitwertes jeglicher vorher gehaltener Eigenkapitalanteile zum Erwerbsdatum über dem Anteil des Konzerns an dem zum beizulegenden Wert bewerteten Nettovermögen ergibt. Sind die Anschaffungskosten geringer als das zum beizulegenden Zeitwert bewertete Nettovermögen des erworbenen Tochterunternehmens, wird der Unterschiedsbetrag direkt in der Gesamtergebnisrechnung erfasst.

Der Firmenwert wird zumindest einmal jährlich auf Wertminderung geprüft bzw. immer dann, wenn es Hinweise auf eine Wertminderung gibt. Wurde ein Wertminderungsbedarf festgestellt, wird der Firmenwert unverzüglich um die Höhe der Wertminderung abgeschrieben. Zuschreibungen auf den Firmenwert werden nicht vorgenommen. Der Firmenwert wird zum Zweck der Überprüfung des Wertminderungsbedarfs den zahlungsmittelgenerierenden Einheiten zugeordnet. Die Zuordnung erfolgt an jene zahlungsmittelgenerierenden Einheiten oder Gruppen von zahlungsmittelgenerierenden Einheiten, die voraussichtlich vom Firmenzusammenschluss profitieren werden und bei welchen der Firmenwert entstanden ist.

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

b) Transaktionen mit nicht beherrschenden Anteilen

Transaktionen mit nicht beherrschenden Anteilen werden wie Transaktionen mit Eigenkapitaleignern des Konzerns behandelt. Ein aus dem Erwerb eines nicht beherrschenden Anteils entstehender Unterschiedsbetrag zwischen der gezahlten Leistung und dem betreffenden Anteil an dem Buchwert des Nettovermögens des Tochterunternehmens wird im Eigenkapital erfasst. Gewinne und Verluste, die bei der Veräußerung von nicht beherrschenden Anteilen entstehen, werden ebenfalls im Eigenkapital erfasst.

Wenn der Konzern entweder die Beherrschung oder den maßgeblichen Einfluss auf ein Unternehmen verliert, wird der verbleibende Anteil zum beizulegenden Zeitwert neu bewertet und die daraus resultierende Differenz als Gewinn oder Verlust erfasst. Der beizulegende Zeitwert ist der beim erstmaligen Ansatz eines assoziierten Unternehmens, Gemeinschaftsunternehmens oder eines finanziellen Vermögenswertes ermittelte beizulegende Zeitwert. Darüber hinaus werden alle im sonstigen Ergebnis ausgewiesenen Beträge in Bezug auf dieses Unternehmen so bilanziert, wie dies verlangt würde, wenn das Mutterunternehmen die dazugehörigen Vermögenswerte und Schulden direkt veräußert hätte. Dies bedeutet, dass ein zuvor im sonstigen Ergebnis erfasster Gewinn oder Verlust vom Eigenkapital ins Ergebnis umgegliedert wird.

c) Gemeinschaftsunternehmen

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

d) Assoziierte Unternehmen

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

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

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

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

3 Währungsumrechnung

a) Umrechnung ausländischer Abschlüsse

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

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

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

Im Geschäftsjahr 2011/12 wurde die Kapsch Telematic Services IOOO, Minsk, Weißrussland, gegründet. Weißrussland ist zum Bilanzstichtag 31. März 2012 als Hochinflationland eingestuft. Der Konzern untersucht derzeit, ob für die Gesellschaft IAS 29 (Rechnungslegung in Hochinflationländern) anzuwenden ist. Für das Geschäftsjahr 2011/12 ergeben sich daraus keine Auswirkungen.

b) Transaktionen in fremder Währung

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

Fremdwährungsgewinne und -verluste, die aus der Umrechnung von Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten sowie Forderungsforderungen 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.

4 Finanzinstrumente und Risikomanagement

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

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

a) Fremdwährungsrisiko

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

Der Konzern agiert international und ist einem Fremdwährungsrisiko ausgesetzt, das aus den Risiken von verschiedenen Währungen resultiert, vor allem hinsichtlich der tschechischen Krone, des polnischen Zloty und südafrikanischen Rand sowie des US-Dollars. 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 angeführten Währungen (bezogen auf kurzfristige und langfristige Forderungen und Verbindlichkeiten) zum Stichtag 31. März 2012 (31. März 2011) um den unten angeführten Prozentsatz („Volatilität“) verändert, wären die Vorsteuergewinne, sofern alle anderen variablen Kosten konstant geblieben wären, um die folgenden Beträge höher bzw. niedriger ausgefallen.

Währung	Volatilität	Hypothetische Ergebnisänderung in TEUR	
		2011/12	2010/11 (angepasst)
AUD	10 %	496	190
CAD	10 %	2.054	1.797
CZK	10 %	3.332	3.582
PLN	10 %	10.043	1.692
SEK	10 %	794	838
USD	10 %	3.491	3.639
ZAR	10 %	3.133	907

Die Auswirkung beim polnischen Zloty ergibt sich stichtagsbezogen aus dem Großprojekt in Polen.

b) Zinsrisiko

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

Für variabel verzinsten Bilanzposten bezieht sich das Risiko auf den Zahlungsstrom. Bei variabel verzinsten Finanzinstrumenten können Anpassungen in den Zinssätzen von Änderungen bei den Marktzinssätzen resultieren. Solche Veränderungen würden Änderungen bei Zinszahlungen zur Folge haben. Variabel verzinsten (sowohl kurzfristige als auch langfristige) Finanzverbindlichkeiten machen rund ein Drittel der verzinsten Bilanzposten aus. Wenn das Marktzinsniveau zum 31. März 2012 um 100 Basispunkte höher (niedriger) gewesen wäre, hätte dies – wie im Vorjahr – keine wesentliche Auswirkung auf das Konzernergebnis. Zum Bilanzstichtag waren keine derivativen Finanzinstrumente zur Absicherung des Zinsrisikos vorhanden.

c) Kreditrisiko

Als Teil des Risikomanagements des Konzerns unterhält der Konzern Geschäftsbeziehungen nur mit als kreditwürdig eingestuften Dritten und hat Richtlinien eingeführt, um sicherzustellen, dass der Konzern Kunden mit entsprechender Bonität beliefert. Zusätzlich überwacht der Konzern laufend seine Forderungssalden, um sein Risiko hinsichtlich uneinbringlicher Forderungen zu beschränken. Bestimmte Konzernrichtlinien beschränken das Kreditlimit gegenüber einzelnen Finanzinstitutionen, je nach Bonitätsbeurteilung der Institution. Bei großen Systemerrichtungs- und -implementierungsprojekten besteht ein Kreditrisiko im Wesentlichen in der Phase der Errichtung des Mautsystems. Es besteht mit Ausnahme der Mautprojekte in Tschechien, Südafrika und Polen (siehe Erläuterung 18) keine Konzentration des Kreditrisikos in Bezug auf Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, da der Konzern im Allgemeinen eine große Zahl an Kunden weltweit hat. Das Ausfallrisiko der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen kann basierend auf den Erfahrungen des Konzerns als niedrig eingestuft werden.

Das maximale Kreditrisiko entspricht den Buchwerten:

Alle Beträge in TEUR	2011/12	2010/11
Sonstige langfristige finanzielle Vermögenswerte	51.229	34.490
Andere langfristige Vermögenswerte	3.420	9.018
Forderungen und sonstige kurzfristige Vermögenswerte	287.590	190.885
Liquide Mittel	44.929	42.001
	387.168	276.394

d) Liquiditätsrisiko

Vorsichtiges Liquiditätsrisikomanagement setzt die Gewährleistung des Vorhandenseins ausreichender Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente sowie die Möglichkeit der Finanzierung über bereitgestellte Kreditlinien in adäquater Höhe voraus. Die Gewährleistung einer angemessenen Liquidität ist gemäß dem österreichischen Unternehmensrecht für jedes Unternehmen verpflichtend. Der Konzern stellt die Liquidität durch vorhandene Kreditlinien sicher.

e) Kapitalmanagement

Die Ziele des Konzerns im Hinblick auf das Kapitalmanagement liegen zum einen in der Sicherstellung der Unternehmensfortführung, um den Anteilseignern weiterhin Erträge und den anderen Interessenten die ihnen zustehenden Leistungen bereitzustellen, zum anderen in der Aufrechterhaltung einer optimalen Kapitalstruktur.

Der Konzern überwacht sein Kapital auf Basis des Verschuldungsgrades, berechnet aus dem Verhältnis von Nettoverschuldung zum Eigenkapital. Die Nettoverschuldung (das Nettoguthaben) setzt sich zusammen aus langfristigen und kurzfristigen Finanzverbindlichkeiten abzüglich liquider Mittel, Bankguthaben und kurzfristiger Wertpapiere.

Alle Beträge in TEUR	2011/12	2010/11
Langfristige Finanzverbindlichkeiten	74.256	74.112
Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten	53.249	23.083
Summe Finanzverbindlichkeiten	127.505	97.195
Liquide Mittel und Bankguthaben	44.929	42.001
Kurzfristige Wertpapiere	8.213	8.037
Nettoguthaben (+)/ -verschuldung (-)	-74.363	-47.157
Eigenkapital	256.247	191.513
Verschuldungsgrad	29 %	25 %

5 Forschungs- und Entwicklungskosten

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

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

Sonstige Entwicklungskosten, die diese Kriterien nicht erfüllen, werden als Aufwand erfasst. Entwicklungskosten, die zuvor als Aufwand erfasst wurden, werden in darauffolgenden Perioden nicht als Vermögenswert ausgewiesen. Aktivierte Entwicklungskosten werden als immaterielle Vermögenswerte ausgewiesen und ab jenem Zeitpunkt linear über ihre wirtschaftliche Nutzungsdauer, höchstens jedoch drei Jahre, abgeschrieben, zu dem der Vermögenswert zur Nutzung bereit ist. Sie werden jährlich einem Wertminderungstest gemäß IAS 36 unterzogen.

6 Sonstige immaterielle Vermögenswerte

Anschaffungskosten für Computersoftware, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte werden aktiviert und linear über die betriebsgewöhnliche Nutzungsdauer abgeschrieben. Diese beträgt 4 bis 30 Jahre. Erworbene Kundenverträge (Mautverträge, Wartungsverträge) werden auf 2 bis 10 Jahre abgeschrieben. Wenn ein auslösendes Ereignis eintritt, wird der Buchwert jedes immateriellen Vermögenswertes auf einen Wertminderungsbedarf überprüft.

7 Sonstiges Finanzvermögen

a) Wertpapiere

Die unter den langfristigen Vermögenswerten ausgewiesenen Finanzanlagen sowie die sonstigen kurzfristigen finanziellen Vermögenswerte betreffen zur Veräußerung verfügbare Wertpapiere und erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bilanzierte Vermögenswerte. Zur Veräußerung verfügbare Wertpapiere und Vermögenswerte der Kategorie „Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet“ werden zu ihrem beizulegenden Zeitwert ausgewiesen. Nicht realisierte Gewinne und Verluste, die aus Veränderungen im beizulegenden Zeitwert entstehen, werden für Vermögenswerte der Kategorie „Zur Veräußerung verfügbar“ im Eigenkapital unter einem separaten Posten ausgewiesen und für Vermögenswerte der Kategorie „Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet“ unmittelbar im Periodenergebnis erfasst.

Beim Verkauf von Finanzanlagen wird der Unterschiedsbetrag zwischen Erlösen und Buchwerten erfolgswirksam als Aufwand oder Ertrag in der Gesamtergebnisrechnung erfasst. Zusätzlich wird der Betrag, der im Eigenkapital ausgewiesen ist, erfolgswirksam in der Gesamtergebnisrechnung erfasst. Alle Käufe oder Verkäufe werden zum Erfüllungstag erfasst, die Kosten der Anschaffung inkludieren Transaktionskosten (mit Ausnahme der Kategorie „Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet“).

Zu jedem Bilanzstichtag überprüft der Konzern, ob es objektive Anzeichen für eine Wertminderung jeder einzelnen bedeutenden Finanzanlage bzw. Gruppe von Finanzanlagen gibt. Falls solche Anzeichen bestehen, berücksichtigt der Konzern diese Wertminderung, und die bisher im Eigenkapital ausgewiesenen Beträge werden aus dem Eigenkapital herausgenommen und erfolgswirksam in der Gesamtergebnisrechnung erfasst. Der Betrag der Wertminderung wird als Differenz zwischen dem Buchwert und dem Barwert der geschätzten zukünftigen Zahlungsströme angesetzt.

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

b) Sonstige Beteiligungen

Sonstige jederzeit veräußerbare Beteiligungen, die keinen notierten Börsenpreis in einem aktiven Markt haben und deren beizulegender Zeitwert nicht verlässlich gemessen werden kann, werden zu Anschaffungskosten abzüglich Wertberichtigung ausgewiesen.

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

c) Erfolgswirksam zum beizulegenden Wert bewertete Finanzinstrumente

Für Zwecke der Rechnungslegung und Bilanzierung werden derivative Finanzinstrumente als freistehende Derivate behandelt und als erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet.

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

8 Sachanlagen

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

Die betriebsgewöhnliche Nutzungsdauer beträgt 3 bis 26 Jahre bei Gebäuden und Bauten auf fremdem Grund, 4 bis 20 Jahre für technische Anlagen und Maschinen sowie 3 bis 10 Jahre für andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung.

Eine Abwertung für Wertminderungen wird um den Betrag durchgeführt, um den der Buchwert den erzielbaren Betrag des Vermögenswertes übersteigt. Der erzielbare Betrag entspricht dem höheren Betrag aus Nettoveräußerungswert und Nutzungswert des Vermögenswertes. Zum Zwecke der Bewertung von Wertminderungen werden die Vermögenswerte bis zu der niedrigsten Ebene gruppiert, wo separate Geldflüsse identifizierbar sind.

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

9 Leasing

a) Finanzierungsleasing – Bilanzierung von Verträgen aus Sicht des Leasingnehmers

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

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

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

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

10 Zuschüsse aus öffentlicher Hand

Investitionszuschüsse für erworbene langfristige Vermögenswerte (technische Anlagen) werden passiviert und entsprechend der Nutzungsdauer des zugeordneten Vermögenswertes ergebniswirksam aufgelöst.

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

11 Vorräte

Vorräte werden zu Anschaffungskosten oder, falls niedriger, dem Nettoveräußerungswert bilanziert. Die Kosten werden mit dem gleitenden Durchschnittspreisverfahren ermittelt. Die Kosten der fertigen und unfertigen Erzeugnisse umfassen Gestaltungskosten, Rohstoffe, direkte Fertigungskosten, sonstige direkte Kosten und entsprechende Fertigungsgemeinkosten (basierend auf normaler betrieblicher Kapazität). Sie beinhalten jedoch keine Finanzierungskosten. Der Nettoveräußerungswert stellt den geschätzten Verkaufspreis im Zuge des gewöhnlichen Geschäftsverlaufes abzüglich variabler Veräußerungskosten dar.

12 Fertigungsaufträge

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

Der Bilanzansatz ergibt sich aus dem Vergleich der Summe aus den bis zum Bilanzstichtag angefallenen kumulativen Kosten plus dem gemäß der Teilgewinnrealisierungsmethode ermittelten Gewinn (anteilig) oder Verlust (in voller Höhe) auf dem jeweiligen Fertigungsauftrag mit den in Rechnung gestellten Beträgen. Der Saldo wird sodann entweder im Umlaufvermögen (Forderungen an Kunden für Fertigungsaufträge) oder unter kurzfristigen Verbindlichkeiten (Verpflichtungen aus Fertigungsaufträgen) ausgewiesen.

13 Forderungen aus Lieferungen und Leistungen

Forderungen aus Lieferungen und Leistungen werden zunächst mit dem Zeitwert und in der Folge zu fortgeführten Anschaffungskosten unter Anwendung der Effektivzinssatzmethode abzüglich von Wertberichtigungen angesetzt. Wertberichtigungen zu Forderungen aus Lieferungen und Leistungen werden gebildet, wenn es objektive Anzeichen dafür gibt, dass der Konzern nicht in der Lage sein wird, alle Forderungen gemäß den ursprünglichen Bedingungen einzutreiben. Der Wertberichtigungsbetrag ergibt sich aus der Differenz zwischen dem Buchwert des Vermögenswertes und dem Barwert der geschätzten zukünftigen, mit dem effektiven Zinssatz abgezinsten Zahlungsströme. Der Betrag der Wertberichtigung wird in der Gesamtergebnisrechnung ergebniswirksam erfasst.

14 Liquide Mittel

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

15 Sonstige Rückstellungen

Rückstellungen werden bei Vorliegen einer aktuellen rechtlichen oder faktischen Verpflichtung gegenüber Dritten aufgrund von Ereignissen in der Vergangenheit in der Bilanz gebildet, wenn ein Abfluss finanzieller Mittel für die Bedienung der Verpflichtung wahrscheinlich ist und eine verlässliche Schätzung des Betrages der Verpflichtung angestellt werden kann.

Rückstellungen für Garantieverpflichtungen, Haftungen für Fertigungsmängel und 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 und Ersatzlieferungen bzw. Preisnachlässen abgeleitet wurden, bewertet. Eine Rückstellung wird gemäß einer besten Schätzung der Kosten für die Mängelbehebung im Zuge der Gewährleistung der vor dem Bilanzstichtag verkauften Produkte angesetzt.

16 Leistungen an Arbeitnehmer

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

Für leistungsbezogene Verpflichtungen aus Pensionszusagen und Anwartschaften auf Abfertigung gelangt gemäß IAS 19 die Anwartschaftsbarwertmethode zur Anwendung. Nach dieser Methode werden die Kosten der Leistungen an die Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer nach Beendigung des Dienstverhältnisses in der Form in der Gesamtergebnisrechnung berücksichtigt, dass die planmäßigen Kosten über die Dienstzeit der Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer auf Basis eines Gutachtens eines qualifizierten Versicherungsmathematikers, der jährlich eine vollständige Bewertung der Pläne durchführt, verteilt werden. Die Verpflichtungen zur Zahlung einer Pension werden unter Zuhilfenahme von Zinssätzen von Staatsanleihen, deren Laufzeit in etwa der Laufzeit der entsprechenden Verbindlichkeit entspricht, als Barwert der künftigen Zahlungen berechnet. Versicherungsmathematische Gewinne und Verluste, die außerhalb des Korridors (= Maximum aus 10 % der Versorgungsverpflichtung oder 10 % des externen Planvermögens, falls vorhanden, zu Beginn einer Periode) liegen, werden in der Gesamtergebnisrechnung über die erwartete durchschnittliche Restlebensarbeitszeit der aktiv Versorgungsberechtigten verteilt erfasst.

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

Für die Berechnung der Verbindlichkeiten aus Verpflichtungen für Jubiläumsgelder kommt gemäß IAS 19 die Anwartschaftsbarwertmethode zur Anwendung. Jubiläumsgelder sind pauschale Zahlungen, die im Kollektivvertrag festgelegt und von Gehaltshöhe und Dienstjahren abhängig sind. Anspruch besteht erst nach einer bestimmten Anzahl von Dienstjahren. Die Berechnung der Verbindlichkeiten aus den Verpflichtungen für Jubiläumsgelder erfolgt in ähnlicher Weise wie die Berechnung der Verbindlichkeiten für Abfertigungsverpflichtungen, jedoch ohne Berücksichtigung der Korridormethode.

17 Latente Ertragsteuern

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

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

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

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

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

18 Verbindlichkeiten

Verbindlichkeiten werden zu fortgeschriebenen Anschaffungskosten unter Beachtung der Effektivzinsmethode ausgewiesen. Fremdwährungsverbindlichkeiten werden mit dem zum Bilanzstichtag geltenden Fremdwährungskurs bewertet. Kredite werden zunächst mit dem Zeitwert abzüglich angefallener Transaktionskosten angesetzt, in der Folge zu fortgeführten Anschaffungskosten. Fremdkapitalkosten werden in der Gesamtergebnisrechnung periodengerecht als Aufwand erfasst.

19 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.

20 Ertragsrealisierung

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

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

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

- Erträge aus weiterverrechneten Aufwendungen auf Basis des aufgelaufenen Betrages in Übereinstimmung mit den jeweiligen Vereinbarungen
- Zinsertrag je nach Anfallen des Ertrages unter Anwendung der Effektivzinsmethode

21 Wesentliche Schätzungen und Annahmen bei der Bilanzierung und Bewertung

Der Konzern unternimmt Schätzungen und trifft Annahmen bezüglich der zukünftigen Entwicklung. Die resultierenden Bilanzierungsschätzungen werden definitionsgemäß nur selten den entsprechenden tatsächlichen Ergebnissen gleichen.

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

Der Konzern wendet bei der Bilanzierung seiner Fertigungsaufträge die Teilgewinnrealisierungsmethode an. Die Anwendung der Teilgewinnrealisierungsmethode erfordert, dass der Konzern den zu erwartenden Gewinnaufschlag für einen Fertigungsauftrag schätzt. Sensitivitätsanalysen der vom Vorstand getroffenen Annahmen weisen darauf hin, dass keine wesentliche Auswirkung zu erwarten ist, wenn die tatsächlichen Endergebnisse um 10 % von den vorgenommenen Schätzungen abweichen sollten. Die Analyse der in der Vergangenheit getroffenen Annahmen sowie der tatsächlich eingetretenen Gewinnaufschläge hat ergeben, dass die vorgenommenen Schätzungen bisher zuverlässig waren.

Weitere Bereiche, in denen Annahmen und Schätzungen wesentlich für den Konzernabschluss sind, umfassen den aktivierten Firmenwert, Vorräte, latente Steueransprüche/-schulden, Verpflichtungen aus Leistungen an Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer nach Beendigung des Dienstverhältnisses und Gewährleistungsrückstellungen. Sensitivitätsanalysen der vom Vorstand getroffenen Annahmen im Zusammenhang mit dem aktivierten Firmenwert, Vorräten, latenten Steueransprüchen/-schulden und Gewährleistungsrückstellungen weisen darauf hin, dass keine wesentliche Auswirkung zu erwarten ist, wenn die tatsächlichen Endergebnisse um 10 % von den vorgenommenen Schätzungen abweichen sollten.

Die Sensitivitäten für den erworbenen Firmenwert (Break Even-Zinssatz) sind in Erläuterung 13 angeführt.

22 Segmentberichterstattung

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

Erläuterungen zum Konzernabschluss.

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

1 Segmentinformation

Geschäftssegmente

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

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

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

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

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

Die Segmentergebnisse für das Geschäftsjahr zum 31. März 2011 stellen sich wie folgt dar (in Millionen EUR):

	Road Solution Projects	Services, System Extensions, Components Sales	Others	Konzern
Umsatzerlöse	158,9	223,3	6,4	388,6
Betriebsergebnis	0,1	48,3	0,4	48,9

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

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

Die Vermögenswerte und Schulden nach Segmenten zum 31. März 2011 sowie Investitionen, Abschreibungen und sonstige nicht zahlungswirksame Aufwendungen für das zu diesem Stichtag endende Geschäftsjahr stellen sich wie folgt dar (in Millionen EUR):

	Road Solution Projects	Services, System Extensions, Components Sales	Others	Konzern
Vermögen	138,6	215,4	3,4	357,5
Beteiligungen an Gemeinschaftsunternehmen und assoziierten Unternehmen	0,0	0,0	0,0	0,0
Nicht zuordenbares Vermögen				92,6
Summe Vermögen	138,6	215,4	3,4	450,1
Schulden	56,2	87,9	1,5	145,5
Nicht zuordenbare Schulden				113,1
Summe Schulden	56,2	87,9	1,5	258,6
Investitionen	0,0	7,0	0,0	7,0
Abschreibungen	1,6	11,8	0,2	13,6
Sonstige nicht zahlungswirksame Aufwendungen	0,0	0,9	0,0	0,9

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

	2011/12			2010/11		
	Umsatz	Road Solution Projects	Services, System Extensions, Components Sales	Umsatz	Road Solution Projects	Services, System Extensions, Components Sales
Kunde 1	205,1	X	X	39,7	X	
Kunde 2	84,6	X	X	99,7	X	X
Kunde 3	72,4	X	X	98,7	X	X

Regionale Informationen

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

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

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

Die Zahlen für das zum 31. März 2011 endende Geschäftsjahr stellen sich wie folgt dar (in Millionen EUR):

	Österreich	Europa (exkl. Österreich)	Amerika	Restliche Welt	Konzern
Umsatzerlöse	37,5	182,0	27,6	141,5	388,6
Langfristige nicht finanzielle Vermögenswerte	13,2	46,9	41,4	6,6	108,1

2 Sonstige betriebliche Erträge

	2011/12	2010/11
Erträge aus dem Verkauf von Anlagevermögen	44	72
Erträge aus Weiterverrechnung von Kosten	75	62
Übrige betriebliche Erträge	10.131	7.431
	10.250	7.564

Die übrigen betrieblichen Erträge betreffen im Wesentlichen erhaltene Forschungsförderungsprämien sowie 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

	2011/12	2010/11
Bestandsveränderung unfertige Erzeugnisse und noch nicht abrechenbare Leistungen	922	-235
Bestandsveränderung fertige Erzeugnisse	-8.638	7.697
	-7.716	7.462

4 Aufwendungen für Material und sonstige bezogene Herstellungsleistungen

	2011/12	2010/11
Materialaufwand	100.562	82.315
Aufwendungen für bezogene Leistungen	186.726	108.940
	287.288	191.256

5 Personalaufwand

	2011/12	2010/11
Löhne	4.009	2.345
Gehälter und andere Vergütungen	95.303	67.026
Sozialabgaben und lohnabhängige Steuern	19.837	15.181
Aufwendungen für Abfertigungen (siehe Erläuterung 23)	895	573
Aufwendungen für Altersvorsorge (siehe Erläuterung 23)	640	556
Beiträge an Pensionskassen und andere externe Fonds (siehe Erläuterung 23)	326	264
Sonstige freiwillige Sozialaufwendungen	714	517
	121.725	86.462

Der Personalstand zum 31. März 2012 betrug 2.705 Personen (31. März 2011: 2.167 Personen) und während des Geschäftsjahres 2011/12 durchschnittlich 2.585 Personen (2010/11: 1.621).

6 Aufwand für planmäßige Abschreibungen

	2011/12	2010/11
Abschreibungen auf Sachanlagen	7.065	6.595
Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte	11.335	7.020
	18.400	13.615

Die geringwertigen Wirtschaftsgüter werden als Sachanlagen oder immaterielle Vermögenswerte aktiviert und im Jahr des Zugangs voll abgeschrieben.

7 Sonstige betriebliche Aufwendungen

	2011/12	2010/11
Rechts- und Beratungskosten	13.799	13.096
Marketing- und Werbekosten	10.467	6.086
Reisekosten	9.801	7.243
Mieten	9.798	8.470
Kommunikations- und IT-Aufwand	7.767	5.641
Lizenz- und Patentaufwand	4.168	3.155
Kfz-Aufwand	3.970	2.586
Büroaufwendungen	3.680	3.563
Versicherungsaufwand	3.056	2.181
Instandhaltung	2.982	3.752
Ausbildungskosten	2.005	1.652
Transportkosten	1.746	954
Provisionen und andere Gebühren	1.121	2.488
Steuern und Abgaben	603	280
Anpassung Gewährleistungsrückstellung	266	-489
Abschreibungen und Wertberichtigungen von Forderungen	135	584
Verluste aus Anlagenabgängen	99	282
Außerplanmäßige Abschreibungen	50	0
Übriger betrieblicher Aufwand	7.506	1.869
	83.020	63.391

Im übrigen betrieblichen Aufwand sind Mitgliedsbeiträge und Bankgebühren, sonstige Verwaltungs- und Vertriebsaufwendungen sowie operative Fremdwährungsverluste enthalten. Der Anstieg im übrigen betrieblichen Aufwand resultiert im Wesentlichen aus den operativen Fremdwährungsverlusten in Höhe von TEUR 4.690.

8 Finanzergebnis

	2011/12	2010/11
Zinsen und ähnliche Erträge:		
Zinsertrag	893	1.034
Wertpapiererträge	139	139
Erträge aus Aufzinsung von langfristigen Forderungen	380	437
Erträge aus dem Abgang von Finanzanlagen	0	18
Erträge aus sonstigen Beteiligungen	1	0
Gewinne aus Änderung des beizulegenden Zeitwertes derivativer Finanzinstrumente	27	0
Währungsumrechnungsdifferenzen	5.769	2.869
	7.210	4.498
Zinsen und ähnliche Aufwendungen:		
Zinsaufwand	-6.987	-3.417
Aufwand aus Aufzinsung von langfristigen Verbindlichkeiten	-236	-362
Aufwand aus sonstigen Beteiligungen	0	-469
Verluste aus Änderung des beizulegenden Zeitwertes derivativer Finanzinstrumente	0	-1.340
Währungsumrechnungsdifferenzen	-5.859	-6.530
	-13.083	-12.117
	-5.873	-7.619

9 Ertragsteuern

	2011/12	2010/11
Laufende Gewinnsteuern	-9.647	-10.329
Latente Steueransprüche/-schulden (siehe Erläuterung 22)	785	-2.496
Gesamt	-8.862	-12.826
Davon Aufwand/Ertrag aus Gruppenbesteuerung	-1.905	-102

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:

	2011/12	2010/11
Ergebnis vor Steuern	36.314	41.261
Theoretischer Steueraufwand auf Basis eines Steuersatzes von 25 % (2010/11: 25 %)	-9.078	-10.315
Nicht angesetzte latente Steueransprüche für laufende Verluste	-2.518	-1.421
Ausbuchung aktivierter latenter Steueransprüche für Verluste aus Vorjahren	-130	-1.179
Nicht angesetzte latente Steuerabgrenzungen aus Vorjahren	40	0
Auswirkungen unterschiedlicher Steuersätze im Konzern	1.385	383
Geltend gemachte Steuerfreibeträge und andere permanente Steuerdifferenzen	1.019	-929
Nicht steuerpflichtige Erträge und Aufwendungen und sonstige Differenzen	420	636
Ausgewiesener Steueraufwand	-8.862	-12.826

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

10 Sonstiges Gesamtergebnis

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

2010/11	Vor Steuern	Steueraufwand/-ertrag	Nach Steuern
Zeitwertgewinne/-verluste von zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerten:			
Nicht realisierte Gewinne/Verluste in der laufenden Periode	-2.277	-259	-2.536
Währungsumrechnungsdifferenzen	4.294		4.294
Im Eigenkapital erfasste Wertänderungen	2.017	-259	1.758

11 Zusätzliche Angaben zu Finanzinstrumenten nach Kategorien

	2011/12	2010/11
Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte:		
Andere langfristige Finanzanlagen und Beteiligungen	51.229	34.490
Sonstige kurzfristige finanzielle Vermögenswerte	8.213	8.037
	59.442	42.527
Kredite und Forderungen:		
Andere langfristige Vermögenswerte	3.420	9.018
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	80.495	79.329
Liquide Mittel	44.929	42.001
	128.844	130.348
Zu (fortgeführten) Anschaffungskosten bilanzierte finanzielle Verbindlichkeiten:		
Langfristige Finanzverbindlichkeiten	74.256	74.112
Sonstige langfristige Verbindlichkeiten	3.440	10.423
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	59.013	72.531
Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten	53.249	23.083
	189.958	180.149

Finanzinstrumente werden in der Gesamtergebnisrechnung mit folgenden Nettoergebnissen erfasst:

	2011/12	2010/11
Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte	167	-312
Kredite und Forderungen	1.183	-2.189
Zu (fortgeführten) Anschaffungskosten bilanzierte finanzielle Verbindlichkeiten	-7.224	-5.118
	-5.873	-7.619

12 Sachanlagen

	Grundstücke und Bauten	Technische Anlagen und Maschinen	Anlagen in Bau	Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	Summe
Buchwert zum 31. März 2010	3.930	5.751	194	5.948	15.824
Währungsumrechnungsdifferenzen	-5	39	-19	98	112
Umbuchung	3	0	-3	0	0
Zugang aus Erwerb von Unternehmen	425	2.137	516	2.207	5.284
Zugänge	716	2.866	463	1.434	5.477
Abgänge	-93	-37	-355	-213	-698
Planmäßige Abschreibungen	-720	-3.417	0	-2.458	-6.595
Buchwert zum 31. März 2011	4.256	7.337	796	7.015	19.404
Anschaffungs-/Herstellungskosten	6.767	38.337	796	18.095	63.995
Kumulierte Abschreibung	-2.511	-31.000	0	-11.081	-44.591
Buchwert zum 31. März 2011	4.256	7.337	796	7.015	19.404
Währungsumrechnungsdifferenzen	0	56	36	-29	63
Umbuchung	0	0	0	1	1
Zugänge	943	3.602	1.301	4.803	10.649
Abgänge	-31	-38	-872	-265	-1.205
Planmäßige Abschreibungen	-867	-3.547	0	-2.650	-7.065
Buchwert zum 31. März 2012	4.301	7.410	1.261	8.875	21.847
Anschaffungs-/Herstellungskosten	7.690	41.412	1.261	20.539	70.902
Kumulierte Abschreibung	-3.389	-34.002	0	-11.664	-49.055
Buchwert zum 31. März 2012	4.301	7.410	1.261	8.875	21.847

13 Immaterielle Vermögenswerte

	Aktivierte Entwicklungskosten	Lizenzen und Rechte	Firmenwert	Summe
Buchwert zum 31. März 2010	181	7.761	20.586	28.529
Währungsumrechnungsdifferenzen	1	7	-589	-581
Umbuchung	0	-2.168	2.168	0
Zugang aus Erwerb von Unternehmen	0	40.995	24.942	65.937
Zugänge	0	655	1.233	1.888
Abgänge	0	-65	0	-65
Planmäßige Abschreibungen	-60	-6.960	0	-7.020
Buchwert zum 31. März 2011	122	40.224	48.341	88.687
Anschaffungs-/Herstellungskosten	8.675	55.157	48.341	112.173
Kumulierte Abschreibung	-8.553	-14.933	0	-23.485
Buchwert zum 31. März 2011	122	40.224	48.341	88.687
Währungsumrechnungsdifferenzen	0	2	695	696
Umbuchung	0	-1	0	-1
Zugänge	0	1.469	943	2.412
Abgänge	0	-31	0	-31
Außerplanmäßige Abschreibungen	0	-50	0	-50
Planmäßige Abschreibungen	-60	-11.275	0	-11.335
Buchwert zum 31. März 2012	63	30.338	49.979	80.379
Anschaffungs-/Herstellungskosten	8.743	55.952	49.979	114.674
Kumulierte Abschreibung	-8.681	-25.614	0	-34.295
Buchwert zum 31. März 2012	63	30.338	49.979	80.379

Der Zugang im Firmenwert resultiert aus dem Erwerb der restlichen Anteile an der Kapsch-Busi S.p.A. Bologna, Italien, sowie aus nachträglichen Earnout-Zahlungen für die Kapsch TrafficCom Argentina S.A., Buenos Aires, Argentinien, für die weiterhin die Regelungen des IFRS 3 (2004) anzuwenden sind.

Im Rahmen des Wertminderungstests wurde der Firmenwert auf zwei zahlungsmittelgenerierende Einheiten (ZGE) („Road Solution Projects“ und „Services, System Extensions, Components Sales“) aufgeteilt. Dabei wurden die folgenden Annahmen getroffen:

	Road Solution Projects	Services, System Extensions, Components Sales
Der ZGE zugeordneter Buchwert des Firmenwertes	TEUR 38.779	TEUR 11.199
Der ZGE zugeordneter Buchwert der immateriellen Vermögenswerte mit unbestimmter Nutzungsdauer	TEUR 0	TEUR 0
Bestimmung des erzielbaren Betrages der ZGE	Nutzungswert	Nutzungswert

Zahlungsmittelgenerierende Einheit „Road Solution Projects“:

Wichtigste Annahmen zur Bestimmung der erwarteten Cashflows der ZGE:

- Das Management geht davon aus, dass nach der erfolgreichen Implementierung der Straßenmautsysteme, vor allem in Österreich, Tschechien, Schweiz, Australien, Südamerika, Südafrika und Polen, die Nachfrage nach Mautsystemen, nicht zuletzt aufgrund der Budgetknappheit vieler öffentlicher Haushalte, steigen wird.
- Die Planung des Segments Road Solution Projects basiert auf Projekten in der Tschechischen Republik, Südafrika, Amerika, Australien und Polen sowie der Tatsache, dass in mehreren Ländern bereits öffentliche Ausschreibungen laufen.
- 4 Detailplanungsjahre
- 12,2 % (2010/11: 15,4 %) Diskontierungszinssatz vor Steuern
- Die Cashflows nach der vierjährigen Detailplanungsperiode wurden aufgrund des möglichen Wachstumspotenzials dieses Geschäftsbereiches mit einer kontinuierlichen Wachstumsrate von 3,0 % (2010/11: 4,0 %) bei der Wertermittlung berücksichtigt.

Auswirkungen von Veränderungen der wichtigsten Annahmen auf den erzielbaren Betrag:

- Das Management geht davon aus, dass die realistisch möglichen Veränderungen der wichtigsten Annahmen, auf denen der erzielbare Betrag basiert, nicht dazu führen würden, dass der Buchwert des Firmenwertes der ZGE den erzielbaren Betrag der ZGE übersteigt. Der Diskontierungssatz, bei dem der Nutzungswert dem Buchwert der ZGE entspricht, liegt bei 56,2 % (2010/11: 20,1 %).

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

Wichtigste Annahmen zur Bestimmung der erwarteten Cashflows der ZGE:

- Das Management geht davon aus, dass der Konzern der präferierte Anbieter für Betrieb, Wartung und Komponentenlieferung für in vorhergehenden Jahren installierte Mautprojekte bleiben wird.
- Die Planung für das Segment Services, System Extensions, Components Sales basiert insbesondere auf der laufenden Wartung für bestehende Mautsysteme in Österreich, Schweiz, Tschechien, Australien, Südamerika, Südafrika und Polen, auf dem kommerziellen Betrieb in Tschechien, Südafrika und Polen sowie auf Kundenbestellungen von Komponenten für Kunden weltweit, insbesondere aus den Ländern Vereinigte Staaten, Kanada, Mexiko, Australien, Türkei, Spanien, Portugal, Dänemark, Frankreich, Griechenland, Chile, Thailand, Südafrika und Polen.
- 4 Detailplanungsjahre
- 12,2 % (2010/11: 15,1 %) Diskontierungszinssatz vor Steuern
- Die Cashflows nach der vierjährigen Detailplanungsperiode wurden aufgrund des möglichen Wachstumspotenzials dieses Geschäftsbereiches mit einer kontinuierlichen Wachstumsrate von 3,0 % (2010/11: 4,0 %) bei der Wertermittlung berücksichtigt.

Auswirkungen von Veränderungen der wichtigsten Annahmen auf den erzielbaren Betrag:

- Das Management geht davon aus, dass die realistisch möglichen Veränderungen der wichtigsten Annahmen, auf denen der erzielbare Betrag basiert, nicht dazu führen würden, dass der Buchwert des Firmenwertes der ZGE den erzielbaren Betrag der ZGE übersteigt. Der Diskontierungssatz, bei dem der Nutzungswert dem Buchwert der ZGE entspricht, liegt bei 34,4 % (2010/11: 45,6 %).

Die Entwicklungskosten betreffen Aufwendungen, die gemäß IAS 38 aktiviert und ab Verfügbarkeit zur kommerziellen Nutzung über 3 Jahre abgeschrieben werden. Weitere Forschungs- und Entwicklungskosten des Konzerns beliefen sich im Geschäftsjahr 2011/12 auf 53,3 Mio. EUR (2010/11: 37,3 Mio. EUR). Im Geschäftsjahr 2011/12 waren 23,1 Mio. EUR davon (2010/11: 14,9 Mio. EUR) projektspezifische Entwicklungskosten, die an den Kunden weiterverrechnet wurden. Der restliche Betrag von 30,2 Mio. EUR (2010/11: 22,4 Mio. EUR) wurde als Aufwand erfasst.

14 Anteile an Gemeinschaftsunternehmen und assoziierten Unternehmen

Die Anteile an Gemeinschaftsunternehmen entwickelten sich wie folgt:

	2011/12	2010/11
Buchwert zum 31. März des Vorjahres	0	0
Zugang aus Gründung	33	0
Anteiliges Periodenergebnis	-33	0
Kursdifferenzen	0	0
Buchwert zum 31. März des Geschäftsjahres	0	0

Der Konzern gründete am 17. Mai 2011 gemeinsam mit zwei Partnern das Joint Venture LLC „United Toll Systems“, Moskau, und hält einen Anteil von 33,3 % an der Gesellschaft. Bei der Gesellschaft handelt es sich um ein Gemeinschaftsunternehmen. Bei der LLC „United Toll Systems“, Moskau, betragen das Gesamtvermögen zum 31. März 2012 TEUR 1.225, die Verbindlichkeiten TEUR 2.065, die Umsatzerlöse TEUR 28, und der Jahresverlust TEUR -908. Der nicht erfasste anteilige Verlust beläuft sich auf TEUR 269.

In Bezug auf die Q-Free ASA, Trondheim, Norwegen, an der der Konzern zum Stichtag 20,27 % der Anteile hält, liegt kein maßgeblicher Einfluss im Sinne des IAS 28 vor, insbesondere da bis auf weiteres keine Zugehörigkeit zu Geschäftsführungs- und Aufsichtsorganen absehbar ist.

15 Kurz- und langfristige finanzielle Vermögenswerte

	2011/12	2010/11
Sonstige langfristige Finanzanlagen und Beteiligungen	51.229	34.490
Sonstige kurzfristige finanzielle Vermögenswerte	8.213	8.037
	59.442	42.527

Sonstige langfristige Finanzanlagen und Beteiligungen	Zur Veräußerung verfügbare Wertpapiere	Zur Veräußerung verfügbare Beteiligungen	Sonstiges	Summe
Buchwert zum 31. März 2010	3.517	28.571	6.849	38.937
Währungsumrechnungsdifferenzen	0	0	520	520
Zugänge	69	0	505	574
Veränderung des beizulegenden Zeitwertes	-103	-3.313	0	-3.416
Außerplanmäßige Abschreibung	0	-343	-157	-500
Abgänge	0	0	-1.625	-1.625
Buchwert zum 31. März 2011	3.483	24.916	6.092	34.490
Währungsumrechnungsdifferenzen	0	0	63	63
Zugänge	0	4.781	942	5.723
Veränderung des beizulegenden Zeitwertes	136	11.284	0	11.420
Außerplanmäßige Abschreibung	0	0	0	0
Abgänge	0	0	-467	-467
Buchwert zum 31. März 2012	3.619	40.981	6.629	51.229

Sonstige kurzfristige finanzielle Vermögenswerte	Zur Veräußerung verfügbare Wertpapiere	Sonstiges	Summe
Buchwert zum 31. März 2010	6.898	0	6.898
Zugänge	0	0	0
Abgänge	0	0	0
Veränderung des beizulegenden Zeitwertes	1.139	0	1.139
Buchwert zum 31. März 2011	8.037	0	8.037
Zugänge	0	0	0
Abgänge	0	0	0
Veränderung des beizulegenden Zeitwertes	176	0	176
Buchwert zum 31. März 2012	8.213	0	8.213

Die zur Veräußerung verfügbaren Wertpapiere betreffen zum 31. März 2012 Staatsanleihen, Bankschuldverschreibungen sowie Anteile an Investmentfonds. Die zur Veräußerung verfügbaren Beteiligungen betreffen zum 31. März 2012 im Wesentlichen eine 20,27 %-Beteiligung an der börsennotierten Q-Free ASA, Trondheim, Norwegen.

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

Die sonstigen langfristigen Finanzanlagen betreffen im Wesentlichen eine Festgeldveranlagung (2011/12: TEUR 5.653, 2010/11: TEUR 5.597). Diese Festgeldveranlagung ist zur Besicherung von gegebenen Garantien verpfändet.

Ermittlung des beizulegenden Zeitwertes:

Der beizulegende Zeitwert von Finanzinstrumenten, die auf einem aktiven Markt gehandelt werden, basiert auf dem am Bilanzstichtag notierten Marktpreis. Der Markt gilt als aktiv, wenn notierte Preise an einer Börse, von einem Händler, Broker, einer Branchengruppe, einem Preisberechnungsservice oder einer Aufsichtsbehörde leicht und regelmäßig erhältlich sind und diese Preise aktuelle und regelmäßig auftretende Markttransaktionen wie unter unabhängigen Dritten darstellen. Diese Instrumente sind in Ebene 1 gemäß IFRS 7 enthalten und betreffen die Beteiligung an der Q-Free ASA, Trondheim, Norwegen.

Der beizulegende Zeitwert von Finanzinstrumenten, die nicht auf einem aktiven Markt gehandelt werden, wird anhand eines Bewertungsverfahrens abgeleitet von beobachtbaren Marktdaten ermittelt. Unter diese Kategorie (Ebene 2) fallen insbesondere die zur Veräußerung verfügbaren Wertpapiere.

Finanzinstrumente in Ebene 3 umfassen nicht auf Marktdaten basierende einschließende Daten der Vermögenswerte und Verbindlichkeiten. Falls bedeutende Daten nicht auf Marktdaten basieren, wird das Instrument in Ebene 3 eingeordnet.

16 Sonstige langfristige Vermögenswerte

	2011/12	2010/11
LKW-Mautsystem Tschechische Republik	3.420	9.017
Sonstiges	0	1
	3.420	9.018

Die sonstigen langfristigen Vermögenswerte betreffen Forderungen aus Lieferungen und Leistungen (langfristig), die vom tschechischen Verkehrsministerium für die Einführung des tschechischen LKW-Mautsystems geschuldet werden. Die Restlaufzeit beträgt wie im Vorjahr mehr als 1 Jahr, aber weniger als 5 Jahre ab dem Bilanzstichtag.

Die langfristigen Forderungen wurden auf Basis der Zahlungsströme unter Verwendung eines Zinssatzes 4,00 % bis 5,00 % (für den Teil, der über externe Kredite finanziert wurde) und eines Zinssatzes für alternative Investments von 2,89 % (für den Teil, der intern aus den Zahlungsströmen des Konzerns finanziert wurde) abgezinst. Die Zeitwerte entsprechen demnach in etwa den Buchwerten.

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

	2011/12	2010/11
Bis zu 2 Jahren	2.964	7.705
Zwischen 2 und 3 Jahren	623	1.753
Größer 3 Jahre	0	1
	3.586	9.459

17 Vorräte

	2011/12	2010/11
Bezogene Teile und Handelswaren, zu Anschaffungskosten	20.637	13.520
Unfertige Erzeugnisse und noch nicht abrechenbare Leistungen, zu Herstellungskosten	9.984	9.062
Fertigerzeugnisse, zu Herstellungskosten	18.265	26.903
Anzahlungen auf Vorräte	13	0
	48.899	49.485

Bei einzelnen Posten der Vorräte wurden, wo erforderlich, Abschreibungen auf den Nettoveräußerungswert vorgenommen.

Die bei den Vorräten vorgenommenen Wertberichtigungen betragen TEUR 12.136 (2010/11: TEUR 9.793).

18 Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige kurzfristige Vermögenswerte

	2011/12	2010/11
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	80.905	80.408
Wertberichtigungen zu Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	-410	-1.079
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen – netto	80.495	79.329
Forderungen aus Fertigungsaufträgen	141.592	84.225
Forderungen gegenüber Finanzamt (ausgenommen Ertragsteuern)	13.593	10.030
Übrige Forderungen und Abgrenzungen	51.910	17.301
	287.590	190.885

Entwicklung der Wertberichtigungen zu Forderungen aus Lieferungen und Leistungen:

	2011/12	2010/11
Stand am 31. März des Vorjahres	-1.079	-587
Zugang aus Erwerb von Unternehmen	0	-207
Zuführung	-135	-421
Verbrauch	223	27
Auflösung	581	108
Stand am 31. März des Geschäftsjahres	-410	-1.079

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

	2011/12	2010/11
Noch nicht fällig	271.768	176.618
Überfällig, aber nicht wertgemindert:		
Bis zu 60 Tage	12.434	12.059
Über 60 Tage	3.798	3.288
	288.000	191.965

Die Zeitwerte entsprechen in etwa den Buchwerten. Es besteht mit Ausnahme der Mautprojekte in Tschechien, Südafrika und Polen keine Konzentration des Kreditrisikos in Bezug auf Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, da der Konzern im Allgemeinen eine große Zahl an Kunden weltweit hat. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen (kurzfristig) betreffend die Errichtung des tschechischen LKW-Mautsystems in Höhe von TEUR 3.010 (2010/11: TEUR 4.361) und den Betrieb und die Wartung des Systems in Höhe von TEUR 30.009 (2010/11: TEUR 27.907) werden von Ředitelství silnic a dálnic ČR (RSD), einem Unternehmen der tschechischen Republik, geschuldet. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen betreffend das Mautprojekt in Südafrika (Gauteng) in Höhe von TEUR 11.435 (2010/11: TEUR 0) werden von der South African National Road Agency Limited (SANRAL) geschuldet. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen betreffend das Mautprojekt in Polen gegenüber der GDDKiA (Generalna Dyrekcja Dróg Krajowych i Autostrad) belaufen sich auf TEUR 2.944 (2010/11: TEUR 0).

Forderungen aus Lieferungen und Leistungen in Höhe von TEUR 6.840 (2010/11: TEUR 7.353) wurden zur Kreditbesicherung an Banken verpfändet (siehe Erläuterung 21).

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

	2011/12	2010/11
Angefallene Errichtungskosten zuzüglich ausgewiesener Gewinne	347.600	136.707
Abzüglich in Rechnung gestellter Beträge und erhaltener Anzahlungen	-206.008	-52.481
	141.592	84.225

Forderungen an Kunden für Fertigungsaufträge betreffen zum 31. März 2012 im Wesentlichen das Mautprojekt in Südafrika in Höhe von TEUR 23.818 (2010/11: TEUR 43.273) sowie das Mautprojekt in Polen in Höhe von TEUR 107.253 (2010/11: TEUR 39.692).

Die Umsätze aus Fertigungsaufträgen betragen TEUR 199.273 (2010/11: TEUR 123.915).

19 Liquide Mittel

	2011/12	2010/11
Kassa	60	65
Guthaben bei Kreditinstituten	44.870	41.935
	44.929	42.001

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

20 Grundkapital

	2011/12	2010/11
Stand am 31. März des Geschäftsjahres	13.000	12.200

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

21 Kurz- und langfristige Finanzverbindlichkeiten

	2011/12	2010/11
Kurzfristig		
Kredite für Akquisitionen	0	10.000
Kredite für Projektfinanzierung	34.000	0
Sonstige kurzfristige Kredite	19.249	13.083
	53.249	23.083
Langfristig		
Unternehmensanleihe	73.957	73.796
Sonstige langfristige Kredite	299	316
	74.256	74.112
Summe	127.505	97.195

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

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

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

	2011/12	2010/11
Buchwert	127.505	97.195
Zeitwert	124.192	92.227
Brutto-Cashflows:		
Bis zu 1 Jahr	53.249	23.083
Zwischen 1 und 3 Jahren	9.732	9.754
Zwischen 3 und 5 Jahren	6.286	6.273
Mehr als 5 Jahre	75.529	78.442
	144.796	117.551

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

	2011/12	2010/11
Finanzverbindlichkeiten gesamt:		
Fix verzinst	119.957	79.579
Variabel verzinst	7.548	17.616
	127.505	97.195
Durchschnittliche Zinssätze:		
Kurzfristige Kredite	1,56–2,70 %	1,65–2,25 %
Kredite für Projektfinanzierung	1,37–1,95 %	–
Kredite für Akquisitionen	–	3,53 %
Unternehmensanleihe	4,54 %	4,54 %
Sonstige	2,50–3,86 %	2,50 %

Als Sicherstellung für die von den Kreditinstituten erstellten Bankgarantien und gewährten Kredite wurden Forderungen aus Lieferungen und Leistungen (kurzfristig) in Höhe von TEUR 6.840 (2010/11: TEUR 7.353) verpfändet. Für einen Exportförderungskredit wurde ein Wechsel in Höhe von TEUR 1.425 (2010/11: TEUR 1.425) ausgestellt.

22 Latente Steueransprüche/-schulden

	2011/12	2010/11
Latente Steuerforderungen		
Latente Steuerforderungen, die nach mehr als 12 Monaten realisiert werden	9.457	3.985
Latente Steuerforderungen, die innerhalb von 12 Monaten realisiert werden	1.732	4.125
	11.189	8.110
Latente Steuerverbindlichkeiten		
Latente Steuerverbindlichkeiten, die nach mehr als 12 Monaten realisiert werden	6.887	12.150
Latente Steuerverbindlichkeiten, die innerhalb von 12 Monaten realisiert werden	11.429	3.725
	18.316	15.876
Latente Steuerforderungen netto (+) / Latente Steuerverbindlichkeiten netto (-)	-7.127	-7.766

Latente Steueransprüche aufgrund steuerlicher Verlustvorträge und sonstiger in Zukunft abzugsfähiger temporärer Differenzen werden nur bis zum Ausmaß ihrer möglichen Realisierung bilanziert. Im vorliegenden Konzernabschluss sind steuerliche Verlustvorträge in Höhe von TEUR 15.154 (2010/11: TEUR 14.087) aufgrund der unsicheren Verwertungsmöglichkeit durch künftige steuerpflichtige Erträge nicht angesetzt. Alle anderen latenten Steueransprüche wurden als zukünftig steuerlich abzugsfähige Posten in den entsprechenden Konzerngesellschaften bilanziert.

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

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

	31. März 2010	Zugang aus Erwerb von Unternehmen	Aufwand/ Ertrag in der GuV	Über Eigenkapital verrechnet	Währungs-umrechnungs-differenzen	31. März 2011
Latente Steueransprüche						
Steuerliche Verlustvorträge	3.413	0	-195	0	1	3.219
Steuerlich nicht anerkannte Rückstellungen	1.868	0	-817	0	26	1.077
Steuerlich nicht anerkannte Abschreibungen	0	0	894	0	0	894
Sonstige (aktive Abgrenzungen)	4.369	1.391	-2.871	26	6	2.921
	9.650	1.391	-2.990	26	33	8.110
Latente Steuerschulden						
Sonderabschreibungen im Anlagevermögen	0	0	2	0	0	2
Gewinne aus der Bewertung zum beizulegenden Zeitwert	1.661	12.798	-3.005	0	0	11.454
Sonstige (passive Abgrenzungen)	1.622	0	2.509	285	3	4.420
	3.283	12.798	-494	285	3	15.876
Veränderung gesamt	6.366	-11.407	-2.496	-259	30	-7.766

	31. März 2011	Zugang aus Erwerb von Unternehmen	Aufwand/ Ertrag in der GuV	Über Eigenkapital verrechnet	Währungs-umrechnungs-differenzen	31. März 2012
Latente Steueransprüche						
Steuerliche Verlustvorträge	3.219	0	10.274	0	31	13.524
Steuerlich nicht anerkannte Rückstellungen	1.077	0	7.094	0	35	8.206
Steuerlich nicht anerkannte Abschreibungen	894	0	214	0	4	1.112
Sonstige (aktive Abgrenzungen)	2.921	0	1.671	-78	-11	4.503
	8.110	0	19.253	-78	59	27.343
Latente Steuerschulden						
Sonderabschreibungen im Anlagevermögen	2	0	339	0	10	351
Fertigungsaufträge	0	0	23.465	0	118	23.583
Gewinne aus der Bewertung zum beizulegenden Zeitwert	11.454	0	-2.931	0	0	8.523
Sonstige (passive Abgrenzungen)	4.420	0	-2.406	0	-2	2.012
	15.876	0	18.468	0	126	34.470
Veränderung gesamt	-7.766	0	785	-78	-68	-7.127

23 Verpflichtungen aus Leistungen an Arbeitnehmer nach Beendigung des Dienstverhältnisses

In der Bilanz berücksichtigte Beträge:

	2011/12	2010/11
Anwartschaften auf Abfertigung	6.452	5.912
Ansprüche für Altersvorsorge	10.251	10.403
	16.704	16.315

Anwartschaften auf Abfertigung

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

Ansprüche für Altersvorsorge

Die zum Bilanzstichtag ausgewiesenen Verpflichtungen für Altersvorsorge betreffen ausschließlich Pensionisten. Alle Pensionsvereinbarungen basieren auf den Letztbezügen und sind – mit Ausnahme der mit dem Erwerb von Mark IV IVHS übernommenen Pensionspläne – nicht durch externes Planvermögen (Fonds) gedeckt. Für Mitarbeiter des Konzerns werden darüber hinaus Beiträge an eine externe Pensionskasse geleistet (siehe Erläuterung 5).

Für die Bewertung der Anwartschaften auf Abfertigung und der Pensionsverpflichtungen wurde ein Zinssatz von 5,0 % (2010/11: 5,0 %), für die Gehaltssteigerungen ein Prozentsatz von 3 % (2010/11: 3 %) angesetzt. Weiters wurden der Berechnung das frühestmögliche gesetzliche Pensionseintrittsalter inklusive Übergangsregelungen sowie die Sterbetafel AVÖ 2008-P (2010/11: AVÖ 2008-P) von Pagler & Pagler zugrunde gelegt. Pensionserhöhungen wurden mit 2–3 % (2010/11: 2–3 %) angesetzt.

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

	2011/12	2010/11
Laufender Dienstzeitaufwand	459	182
Zinsaufwand	358	322
Versicherungstechnische Verluste	79	70
Gesamt, in den Personalkosten enthalten (Erläuterung 5)	895	573
Veränderung der in der Bilanz enthaltenen Verbindlichkeiten:		
Stand am 31. März des Vorjahres	5.912	5.561
Gesamtaufwand laut obiger Darstellung	895	573
Zahlungen	-355	-223
Stand am 31. März des Geschäftsjahres	6.452	5.912
Versicherungsmathematischer Barwert der Verpflichtungen (leistungsorientierte Verpflichtung)	8.220	7.094
Noch nicht erfasste versicherungsmathematische Gewinne/Verluste	-1.768	-1.183
Bilanzansatz	6.452	5.912

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

	2011/12	2010/11
Laufender Dienstzeitaufwand	44	4
Zinsaufwand	581	533
Versicherungsmathematische Anpassungen	15	17
Gewinne aus externen Planvermögen	0	1
Gesamt, in den Personalkosten enthalten (Erläuterung 5)	640	556
Veränderung der in der Bilanz enthaltenen Verbindlichkeiten:		
Stand am 31. März des Vorjahres	10.616	8.755
Zugang aus Erwerb von Unternehmen	0	2.024
Gesamtaufwand laut obiger Darstellung	640	556
Zahlungen	-1.064	-720
Währungsdifferenzen	59	0
Gesamt	10.251	10.616
Marktwert des Planvermögens	0	-213
Stand am 31. März des Geschäftsjahres	10.251	10.403
Versicherungsmathematischer Barwert der Verpflichtungen (leistungsorientierte Verpflichtung)	11.902	11.877
Noch nicht erfasste versicherungsmathematische Gewinne/Verluste	-1.650	-1.261
Marktwert des Planvermögens	0	-213
Bilanzansatz	10.251	10.403

Das Planvermögen betraf im Vorjahr die Kapsch TrafficCom Canada Inc. und wurde im Berichtsjahr 2011/12 aufgelöst.

24 Sonstige langfristige Verbindlichkeiten

	2011/12	2010/11
LKW-Mautsystem Tschechische Republik	2.587	6.185
Sonstige	853	4.238
	3.440	10.423

Die sonstigen langfristigen Verbindlichkeiten betreffen in Höhe von TEUR 2.587 (2010/11: TEUR 6.185) Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen (langfristig) gegenüber Subunternehmern für die Errichtung des tschechischen LKW-Mautsystems. Die Restlaufzeit beträgt wie im Vorjahr mehr als 1 Jahr, aber weniger als 5 Jahre ab dem Bilanzstichtag. Diese langfristigen Verbindlichkeiten wurden auf Basis der Zahlungsströme unter Anwendung von Abzinsungssätzen diskontiert, die jenen Zinssätzen entsprechen, die bei der Diskontierung der langfristigen Forderungen aus dem tschechischen LKW-Mautprojekt verwendet wurden (siehe Erläuterung 16). Die Zeitwerte entsprechen demnach in etwa den Buchwerten.

Die sonstigen langfristigen Verbindlichkeiten betreffen im Wesentlichen den langfristigen Teil der bedingten Zahlungsverpflichtungen aus der Akquisition des Geschäftsbereichs „Mobility Solutions“ der TechnoCom Corporation, Encino, USA, im zum 31. März 2009 endenden Geschäftsjahr in Höhe von TEUR 610 (2010/11: TEUR 574).

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

	2011/12	2010/11
Bis zu 2 Jahren	1.870	9.151
Zwischen 2 und 3 Jahren	944	1.450
Größer 3 Jahre	851	405
	3.665	11.006

25 Sonstige Verbindlichkeiten und Abgrenzungen

	2011/12	2010/11
Verpflichtungen aus Fertigungsaufträgen	0	300
Erhaltene Anzahlungen	1.056	205
Kurzfristige Personalverbindlichkeiten	16.821	13.381
Verbindlichkeiten gegenüber Finanzamt (ausgenommen Ertragsteuern)	3.406	1.556
Sonstige Verbindlichkeiten und Rechnungsabgrenzungsposten	31.765	21.439
	53.048	36.881

Die Verpflichtungen aus Fertigungsaufträgen stellen sich wie folgt dar:

	2011/12	2010/11
Angefallene Errichtungskosten zuzüglich ausgewiesener Gewinne	0	-202
Abzüglich in Rechnung gestellter Beträge und erhaltener Anzahlungen	0	503
	0	300

26 Rückstellungen

	2011/12	2010/11
Langfristige Rückstellungen	1.098	686
Kurzfristige Rückstellungen	18.531	4.722
	19.628	5.408

Die Rückstellungen entwickelten sich wie folgt:

	31. März 2010	Zugang aus Erwerb von Unternehmen	Zuführung	Verwendung	Auflösung	Währungs-umrechnungs-differenzen	31. März 2011
Jubiläumsgeldverpflichtungen	583	0	52	0	-30	0	605
Sonstige	0	98	0	-14	0	-3	81
Langfristige Rückstellungen, gesamt	583	98	52	-14	-30	-3	686
Garantien	2.361	45	100	-860	-303	136	1.480
Verluste aus schwebenden Geschäften sowie Nacharbeiten	710	0	0	-710	0	0	0
Rechtskosten, Prozesskosten und Vertragsrisiken	891	0	55	-36	497	35	1.442
Sonstige	2.883	51	1.761	-2.340	-570	15	1.800
Kurzfristige Rückstellungen, gesamt	6.845	96	1.916	-3.946	-376	186	4.722
Summe	7.428	194	1.969	-3.960	-405	183	5.408

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

Die Rückstellung für Jubiläumsgeldverpflichtungen betrifft langfristige Ansprüche von Dienstnehmern aufgrund von kollektivvertraglichen Bestimmungen. Für die Bewertung wurden ein Zinssatz von 5,0 % (2010/11: 5,0 %), das frühestmögliche gesetzliche Pensionseintrittsalter inklusive Übergangsregelungen sowie die Sterbewahrscheinlichkeit nach AVÖ 2008-P (2010/11: AVÖ 2008-P) von Pagler & Pagler herangezogen, Gehaltssteigerungen wurden mit 3 % (2010/11: 3 %) berücksichtigt.

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

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

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

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

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

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

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

	2011/12	2010/11
Erfüllungs- und Gewährleistungsgarantien, Performance- und Bid-Bonds		
City Highway Sydney und Melbourne	1.811	2.306
LKW-Mautsystem Österreich	8.500	12.500
LKW-Mautsystem Tschechische Republik	4.471	9.414
Mautprojekt Polen	43.501	24.656
Mautprojekte Südafrika: Gauteng, Marian Hill, Huguenot	114.113	120.208
Mautprojekt Portugal	1.820	0
Sonstige	906	967
	175.121	170.051
Bankgarantien	1.722	1.975
Bürgschaften	524	544
	177.366	172.570

Sicherstellungen für die oben genannten Eventualschulden und Haftungsverhältnisse sind in den Erläuterungen 15 und 21 angeführt. Weiters wurden Vermögenswerte der Kapsch TrafficCom AB, Jönköping, Schweden, in Höhe von TEUR 8.796 (2010/11: TEUR 10.075) als Sicherstellung für Eventualschulden zugunsten einer schwedischen Bank verpfändet.

Finanzielle Verpflichtungen aus Miet- und Leasingverträgen

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

	2011/12	2010/11
Nicht länger als 1 Jahr	10.279	8.969
Länger als 1 Jahr und nicht länger als 5 Jahre	26.521	25.198
Länger als 5 Jahre	5.113	12.860
	41.914	47.027

28 Beziehungen zu nahe stehenden Personen und Unternehmen

Folgende Transaktionen mit nahe stehenden Unternehmen und Personen wurden durchgeführt:

KAPSCH-Group Beteiligungs GmbH, Wien

Seit Jänner 2005 erbringt die Gesellschaft an den Konzern Dienstleistungen im Bereich der Konzernkonsolidierung und Rechtsberatung. Die dem Konzern im Geschäftsjahr 2011/12 dafür angefallenen Ausgaben betragen TEUR 484 (2010/11: TEUR 490). Zudem entstanden dem Konzern Versicherungskosten (Organhaftpflichtversicherung) in Höhe von TEUR 22 (2010/11: TEUR 22).

Im Dezember 2005 gab die Gesellschaft eine Parental Garantie gegenüber FöreningsSparbanken AB, Stockholm, Schweden, zugunsten der Konzerngesellschaft Kapsch TrafficCom AB, Jönköping, Schweden, in Höhe von EUR 20,3 Mio. ab. Für das Projekt in Südafrika (Gauteng) gab die Gesellschaft im September 2009 ebenfalls Parental Garanties zugunsten der Kapsch TrafficCom AG ab, und zwar gegenüber der Unicredit Bank Austria AG, Wien, und gegenüber der Raiffeisen Bank International AG, Wien. Die übernommenen Garantien betragen zum Bilanzstichtag 31. März 2012 EUR 28,9 Mio. Die jährliche Gebühr für die Übernahmen der Haftungen beträgt 0,5 % der garantierten Beträge. Die im Konzern dafür angefallenen Aufwendungen betragen im Geschäftsjahr 2011/12 TEUR 242 (2010/11: TEUR 241).

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

Kapsch Aktiengesellschaft, Wien

Im Zusammenhang mit der Verwendung der KAPSCH-Handelsmarke und des Logos stellt die Gesellschaft dem Konzern Lizenzgebühren in Rechnung. Die Lizenzgebühr beläuft sich auf 0,5 % der gesamten Nettoerlöse des Konzerns mit Dritten. Die im Konzern hierfür angefallenen Aufwendungen betragen im Geschäftsjahr 2011/12 TEUR 2.812 (2010/11: TEUR 1.924).

Aktivitäten im Bereich Unternehmensentwicklung, Public Relations, Sponsoring und andere Marketingaktivitäten werden zentral von der Kapsch Aktiengesellschaft für alle Konzerngesellschaften durchgeführt. Die dem Konzern im Geschäftsjahr 2011/12 zugeordneten Kosten betragen TEUR 1.919 (2010/11: TEUR 1.591).

Weiters stellte die Gesellschaft dem Konzern Management- und Beratungsleistungen (einschließlich Kosten für den Vorstandsvorsitzenden der Gesellschaft, Georg Kapsch, und Kosten für Beratungsleistungen bestimmter Aufsichtsratsmitglieder der Gesellschaft) in Rechnung. Beim Konzern hierfür angefallene Kosten betragen im Geschäftsjahr 2011/12 TEUR 1.582 (2010/11: TEUR 1.400).

Die Kapsch Aktiengesellschaft hat diverse Versicherungsverträge abgeschlossen, die alle Konzerngesellschaften umfassen. Die dem Konzern im Geschäftsjahr 2011/12 zugeordneten Kosten betragen TEUR 361 (2010/11: TEUR 355). Weiters erbringt die Kapsch Aktiengesellschaft für den Konzern Wartungstätigkeiten für ein Softwaretool und verrechnete für die erbrachten Leistungen TEUR 70 (2010/11: 55). Im Geschäftsjahr 2011/12 wurden anteilige Kosten für die Teilnahme der Führungskräfte an der Management Convention in Istanbul in Höhe von TEUR 322 an den Konzern verrechnet (2010/11: TEUR 0).

Kapsch Partner Solutions GmbH, Wien

Die Gesellschaft erbringt für den Konzern Leistungen im Bereich Human Resources (Lohnverrechnung, Administration, Recruiting, Beratung hinsichtlich Arbeitsrecht und Personalentwicklung) und stellt weiterhin Lehrlinge und Trainees zur Verfügung. Beim Konzern hierfür angefallene Kosten betragen im Geschäftsjahr 2011/12 TEUR 1.510 (2010/11: TEUR 1.092).

Kapsch Financial Services GmbH, Wien

Die Gesellschaft vermietet Telefon- und IT-Ausstattung (Hardware und Software) an den Konzern und erbringt Call-Center-Dienstleistungen und IT-Support. Beim Konzern hierfür angefallene Kosten beliefen sich im Geschäftsjahr 2011/12 auf TEUR 1.043 (2010/11: TEUR 869).

Kapsch BusinessCom AG, Wien

Die Gesellschaft liefert im Auftrag der Kapsch TrafficCom AG Hardware (IT-Ausstattung) und erbringt Wartungs- und sonstige Dienstleistungen für diverse Kundenprojekte, die drei größten stellen mit Abstand das LKW-Mautsystem Österreich, das LKW-Mautsystem Tschechische Republik und das LKW-Mautsystem Polen dar. Die getätigten Lieferungen und Leistungen betragen im Geschäftsjahr 2011/12 TEUR 3.044 (2010/11: TEUR 6.141).

Die Gesellschaft erbringt für den Konzern Leistungen im Bereich IT, EDV und Telefonie in Höhe von TEUR 3.838 (2010/11: TEUR 2.725) sowie sonstige Leistungen in Höhe von TEUR 456 (2010/11: TEUR 456).

Der Konzern stellt der Gesellschaft Beratungsleistungen im Bereich Public Relations in Rechnung. Die vom Konzern für diese Leistungen erzielten Erträge beliefen sich für das Geschäftsjahr 2011/12 auf TEUR 44 (2010/11: TEUR 44).

Die Kapsch Components GmbH & Co KG erbringt für die Gesellschaft Dienstleistungen im Bereich Logistik in Höhe von TEUR 76 (2010/11: TEUR 71) sowie sonstige Leistungen in Höhe von TEUR 162 (2010/11: TEUR 100).

Kapsch CarrierCom AG, Wien

Die Kapsch TrafficCom AG erbringt für die Gesellschaft Dienstleistungen im Bereich Public Relations. Die vom Konzern für diese Leistungen erzielten Erträge beliefen sich für das Geschäftsjahr 2011/12 auf TEUR 44 (2010/11: TEUR 44).

Die Kapsch Components GmbH & Co KG erbringt für die Gesellschaft Dienstleistungen im Bereich Logistik in Höhe von TEUR 766 (2010/11: TEUR 663), Fertigungsleistungen im Bereich GSM-R in Höhe von TEUR 1.869 (2010/11: TEUR 0) sowie sonstige Lieferungen und Leistungen in Höhe von TEUR 33 (2010/11: TEUR 45).

Kapsch CarrierCom France SAS, Paris

Die Kapsch Components GmbH & Co KG erbringt für die Gesellschaft Fertigungs- und Logistikleistungen im Bereich GSM-R in Höhe von TEUR 5.879 (2010/11: TEUR 0).

Kapsch BusinessCom s r.o., Prag

Die Gesellschaft erbringt für den Konzern die technischen Wartungsleistungen für das tschechische Mautsystem und verantwortet den laufenden IT-Support für die tschechischen Tochtergesellschaften. Die hierfür angefallenen Aufwendungen betragen im Geschäftsjahr 2011/12 TEUR 2.114 (2010/11: TEUR 2.736). Weiters erbrachte die Gesellschaft Leistungen im Bereich Public Relations im Geschäftsjahr 2011/12 in Höhe von TEUR 100 (2010/11: TEUR 91) sowie sonstige Leistungen in Höhe von TEUR 146 (2010/11: TEUR 133).

Kapsch Sp. z o.o., Warschau

Die Gesellschaft liefert für den Konzern Hardware (IT-Ausstattung) und erbringt Wartungs- und sonstige Dienstleistungen für das Kundenprojekt in Polen. Die getätigten Lieferungen und Leistungen betragen im Geschäftsjahr 2011/12 TEUR 4.678 (2010/11: TEUR 2.857).

Kapsch Immobilien GmbH, Wien

Am 15. Juli 2008 wurde ein neuer Mietvertrag für den Standort Am Europlatz 2 abgeschlossen und ein Kündigungsverzicht für 10 Jahre vereinbart. Es besteht die Möglichkeit, Teilflächen nach 5 bzw. 7 Jahren zu kündigen. Die beim Konzern angefallenen Mietaufwendungen beliefen sich im Geschäftsjahr 2011/12 auf TEUR 3.266 (2010/11: TEUR 3.193).

Die Mieteinnahmen des Konzerns aus der Untervermietung an nahe stehende Unternehmen im Geschäftsjahr 2011/12 beliefen sich insgesamt auf TEUR 362 (2010/11: TEUR 386).

Die Dienstleistungen mit verbundenen Parteien werden üblicherweise auf einer Kostenaufschlagsbasis ausgehandelt. Waren werden zu marktüblichen Konditionen ge- und verkauft.

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

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

	2011/12	2010/11
Muttergesellschaft		
Umsätze	0	0
Aufwendungen	758	884
Schwestergesellschaften		
Umsätze	9.350	1.583
Aufwendungen	23.122	21.667
Sonstige nahe stehende Unternehmen		
Umsätze	0	0
Aufwendungen	4.511	4.193

	31. März 2012	31. März 2011
Muttergesellschaft		
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Vermögenswerte	494	1.696
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten	998	96
Schwestergesellschaften		
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Vermögenswerte	2.707	262
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten	9.486	4.405
Sonstige nahe stehende Unternehmen		
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Vermögenswerte	0	0
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten	290	412

29 Ergebnis je Aktie

Das Ergebnis je Aktie (unverwässertes Ergebnis) wird durch Division des den Anteilseignern zuordenbaren Periodenergebnisses der Gesellschaft durch die gewichtete durchschnittliche Anzahl der während des Geschäftsjahres im Umlauf befindlichen Stammaktien berechnet, wobei, falls zutreffend, jene Stammaktien, die von der Gesellschaft erworben und als eigene Aktien gehalten werden, unberücksichtigt bleiben. Zum 31. März 2012 hielt die Gesellschaft – wie im Vorjahr – keine eigenen Aktien. Es gab keine Verwässerungseffekte.

	2011/12	2010/11
Den Anteilseignern zurechenbares Periodenergebnis (in EUR)	20.599.568	22.062.116
Gewichtete durchschnittliche Anzahl der Stammaktien	12.744.262	12.200.000
Ergebnis je Aktie (in EUR)	1,62	1,81

30 Ereignisse nach dem Bilanzstichtag

Am 6. April 2012 wurde das Projekt zur Errichtung des landesweiten LKW-Mautsystems in Polen final vom Vertragspartner abgenommen. Die damit verbundene letzte ausständige Zahlung in Höhe von netto 103,3 Mio. EUR erfolgte ebenfalls noch im April.

Am 28. April 2012 – nur zwei Tage vor dem zuletzt festgesetzten Termin – wurde die Inbetriebnahme des bereits komplett errichteten Systems in Südafrika vom Gericht aufgrund einer Klage auf unbestimmte Zeit ausgesetzt. Am 23. Mai 2012 beschloss die Regierung, gegen diese Entscheidung zu berufen.

31 Zusatzangaben

Die in den Konzernabschluss einbezogenen Gesellschaften sind im Konzernanhang unter dem Punkt „Konsolidierungskreis“ angeführt. Die Muttergesellschaft Kapsch TrafficCom AG, Wien, hält mit Ausnahme von Kapsch Telematic Services sp. z o.o., Polen, Electronic Toll Collection (PTY) Ltd., Südafrika, Kapsch Telematic Services Danmark ApS, Dänemark, Kapsch Telematic Services Solutions A/S, Dänemark, Kapsch Telematic Services GmbH, Wien, Kapsch Telematic Services GmbH Deutschland, Deutschland, Kapsch Telematic Services Kft., Ungarn, Kapsch Telematic Services spol.s r.o., Tschechische Republik, Kapsch TrafficCom Construction & Realization spol.s r.o., Tschechische Republik, TMT Services and Supplies (Pty) Ltd., Südafrika, SafeTCam (Pty) Ltd., Südafrika, Traffic Software Solutions (Pty) Ltd., Südafrika, TMT Services and Supplies (Gauteng) (Pty) Ltd., Südafrika, Electronic Tolling Operations (Pty) Ltd., Südafrika, Crestwave 63 (Pty) Ltd., Südafrika, Crestwave 61 (Pty) Ltd., Südafrika, TMT Services and Supplies (North) (Pty) Ltd., Südafrika, und Berrydust 51 (Pty) Ltd, Südafrika, und Kapsch Telematic Services IOOO, Minsk, Weißrussland, direkt oder indirekt 100 % der Anteile an den vollkonsolidierten Tochtergesellschaften. Hinsichtlich der Zusatzangaben gemäß §265 (2) UGB für die angeführten Gesellschaften wurde die Schutzklausel gemäß §265 (3) UGB in Anspruch genommen.

Die durchschnittliche Anzahl der Mitarbeiter im Geschäftsjahr 2011/12 setzte sich aus 2.404 Angestellten und 181 Arbeitern zusammen (2010/11: 1.551 Angestellte und 70 Arbeiter).

Aufwendungen für den Abschlussprüfer

Die Aufwendungen für den Abschlussprüfer belaufen sich auf TEUR 128 (2010/11: TEUR 184) und untergliedern sich in folgende Tätigkeitsbereiche:

	2011/12	2010/11
Prüfung des Konzernabschlusses	58	61
Andere Bestätigungsleistungen	53	111
Steuerberatungsleistungen	0	0
Sonstige Leistungen	17	12
	128	184

Vergütungen und sonstige Zahlungen an Organe der Gesellschaft

Die Bezüge des Vorstands im Geschäftsjahr 2011/12 gliedern sich wie folgt:

Bezüge Vorstand in TEUR	Fix 2011/12	Variabel 2011/12	Gesamt 2011/12	Gesamt 2010/11
Georg Kapsch	444	578	1.022	821
Erwin Toplak	378	64	442	417
André Laux	285	74	359	334
Total	1.107	716	1.823	1.573

Die Aufwendungen für Abfertigungen für Vorstände (aus Anwartschaften auf Abfertigung) belaufen sich auf TEUR 59 (2010/11: TEUR 43).

Erwin Toplak und André Laux verfügen über individuelle Pensionspläne. Die Kapsch TrafficCom AG zahlt dafür jährlich rund TEUR 19 (2010/11: TEUR 19) in eine externe Pensionskasse ein.

An die Mitglieder des Aufsichtsrates wurden Aufsichtsratsvergütungen in Höhe von rund TEUR 8 (2010/11: TEUR 21) bezahlt.

Wie in den Vorjahren wurden keine Vorschüsse oder Darlehen an Mitglieder des Vorstandes oder des Aufsichtsrates gewährt und auch keine Garantien zu deren Gunsten abgegeben.

Im Geschäftsjahr 2011/12 setzte sich der Vorstand aus folgenden Personen zusammen:

Mag. Georg Kapsch (Vorsitzender)

Ing. Erwin Toplak

André Laux

Im Geschäftsjahr 2011/12 setzte sich der Aufsichtsrat aus folgenden Personen zusammen:

Dr. Franz Semmernegg (Vorsitzender)

Dr. Kari Kapsch (stellvertretender Vorsitzender)

William Morton Llewellyn (bis 22.8.2011)

Sabine Kauper (seit 22.8.2011)

Vom Betriebsrat entsandt:

Ing. Christian Windisch

Claudia Rudolf-Misch

Zur Veröffentlichung genehmigt:

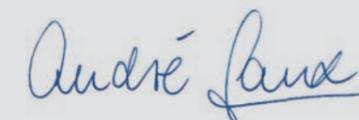
Wien, am 30. Mai 2012



Mag. Georg Kapsch
Vorsitzender des Vorstandes



Ing. Erwin Toplak
Mitglied des Vorstandes



André Laux
Mitglied des Vorstandes

Bestätigungsvermerk.

Bericht zum Konzernabschluss.

Wir haben den beigefügten Konzernabschluss der Kapsch TrafficCom AG, Wien, für das Geschäftsjahr vom 1. April 2011 bis 31. März 2012 geprüft. Dieser Konzernabschluss umfasst die Konzernbilanz zum 31. März 2012, die Konzerngesamtergebnisrechnung, die Konzerngeldflussrechnung und die Konzerneigenkapitalveränderungsrechnung für das am 31. März 2012 endende Geschäftsjahr sowie den Konzernanhang.

Verantwortung der gesetzlichen Vertreter für den Konzernabschluss und die Buchführung

Die gesetzlichen Vertreter der Gesellschaft sind für die Aufstellung eines Konzernabschlusses verantwortlich, der ein möglichst getreues Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns in Übereinstimmung mit den International Financial Reporting Standards (IFRS), wie sie in der EU anzuwenden sind, vermittelt und den in Österreich ergänzend anzuwendenden gesetzlichen Vorschriften entspricht. Diese Verantwortung beinhaltet: Gestaltung, Umsetzung und Aufrechterhaltung eines internen Kontrollsystems, soweit dieses für die Aufstellung des Konzernabschlusses und die Vermittlung eines möglichst getreuen Bildes der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns von Bedeutung ist, damit dieser frei von wesentlichen Fehldarstellungen ist, sei es aufgrund von beabsichtigten oder unbeabsichtigten Fehlern; die Auswahl und Anwendung geeigneter Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden; die Vornahme von Schätzungen, die unter Berücksichtigung der gegebenen Rahmenbedingungen angemessen erscheinen.

Verantwortung des Abschlussprüfers und Beschreibung von Art und Umfang der gesetzlichen Abschlussprüfung

Unsere Verantwortung besteht in der Abgabe eines Prüfungsurteils zu diesem Konzernabschluss auf der Grundlage unserer Prüfung. Wir haben unsere Prüfung unter Beachtung der in Österreich geltenden gesetzlichen Vorschriften und Grundsätze ordnungsgemäßer Abschlussprüfung sowie der vom International Auditing and Assurance Standards Board (IAASB) der International Federation of Accountants (IFAC) herausgegebenen International Standards on Auditing (ISA) durchgeführt. Diese Grundsätze erfordern, dass wir die Standesregeln einhalten und die Prüfung so planen und durchführen, dass wir uns mit hinreichender Sicherheit ein Urteil darüber bilden können, ob der Konzernabschluss frei von wesentlichen Fehldarstellungen ist.

Eine Prüfung beinhaltet die Durchführung von Prüfungshandlungen zur Erlangung von Prüfungsnachweisen hinsichtlich der Beträge und sonstigen Angaben im Konzernabschluss. Die Auswahl der Prüfungshandlungen liegt im pflichtgemäßen Ermessen des Abschlussprüfers unter Berücksichtigung seiner Einschätzung des Risikos eines Auftretens wesentlicher Fehldarstellungen, sei es aufgrund von beabsichtigten oder unbeabsichtigten Fehlern. Bei der Vornahme dieser Risikoeinschätzung berücksichtigt der Abschlussprüfer das interne Kontrollsystem, soweit es für die Aufstellung des Konzernabschlusses und die Vermittlung eines möglichst getreuen Bildes der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns von Bedeutung ist, um unter Berücksichtigung der Rahmenbedingungen geeignete Prüfungshandlungen festzulegen, nicht jedoch um ein Prüfungsurteil über die Wirksamkeit der internen Kontrollen des Konzerns abzugeben. Die Prüfung umfasst ferner die Beurteilung der Angemessenheit der angewandten Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden und der von den gesetzlichen Vertretern vorgenommenen wesentlichen Schätzungen sowie eine Würdigung der Gesamtaussage des Konzernabschlusses.

Wir sind der Auffassung, dass wir ausreichende und geeignete Prüfungsnachweise erlangt haben, sodass unsere Prüfung eine hinreichend sichere Grundlage für unser Prüfungsurteil darstellt.

Prüfungsurteil

Unsere Prüfung hat zu keinen Einwendungen geführt. Aufgrund der bei der Prüfung gewonnenen Erkenntnisse entspricht der Konzernabschluss nach unserer Beurteilung den gesetzlichen Vorschriften und vermittelt ein möglichst getreues Bild der Vermögens- und Finanzlage des Konzerns zum 31. März 2012 sowie der Ertragslage und der Zahlungsströme des Konzerns für das Geschäftsjahr vom 1. April 2011 bis zum 31. März 2012 in Übereinstimmung mit den International Financial Reporting Standards (IFRS), wie sie in der EU anzuwenden sind.

Aussagen zum Konzernlagebericht.

Der Konzernlagebericht ist aufgrund der gesetzlichen Vorschriften darauf zu prüfen, ob er mit dem Konzernabschluss in Einklang steht und ob die sonstigen Angaben im Konzernlagebericht nicht eine falsche Vorstellung von der Lage des Konzerns erwecken. Der Bestätigungsvermerk hat auch eine Aussage darüber zu enthalten, ob der Konzernlagebericht mit dem Konzernabschluss in Einklang steht und ob die Angaben nach § 243a UGB zutreffen.

Der Konzernlagebericht steht nach unserer Beurteilung in Einklang mit dem Konzernabschluss. Die Angaben gemäß § 243a UGB sind zutreffend.

Wien, am 30. Mai 2012

PwC Wirtschaftsprüfung GmbH
Wirtschaftsprüfungs- und Steuerberatungsgesellschaft

gez:
Mag. Felix Wirth
Wirtschaftsprüfer

Services.

Kapsch TrafficCom AG und Beteiligungen.



Die Muttergesellschaft Kapsch TrafficCom AG hält mit Ausnahme der in Erläuterung 31 angeführten Tochtergesellschaften direkt oder indirekt 100% der Anteile an den vollkonsolidierten Tochtergesellschaften. Das Unternehmen unterhält zudem Vertretungsbüros in São Paulo, Brasilien, und Peking, China, sowie eine Niederlassung in Zagreb, Kroatien. Kapsch Components GmbH & Co KG ist der einzige Komplementär der Kapsch Components KG.

Adressen.

Österreich

Kapsch TrafficCom AG (Headquarter)
Am Europlatz 2
1120 Wien
Tel.: +43 50 811 0
Fax: +43 50 811 2109
ktc-hq.info@kapsch.net

Kapsch TrafficCom AG – Development Center Telematic Solutions
Lakeside B10 b
9020 Klagenfurt am Wörthersee
Tel.: +43 50 811 7810
ktc.at-klu.info@kapsch.net

Kapsch Telematic Services GmbH
Am Europlatz 2
1120 Wien
Tel.: +43 50 811 0
Fax: +43 50 811 1219
kts.at.info@kapsch.net

Kapsch Components GmbH & Co KG
Guthheil-Schoder-Gasse 17
1230 Wien
Tel.: +43 50 811 4053
Fax: +43 50 811 4202
kcomp.at.info@kapsch.net

Argentinien

Kapsch TrafficCom Argentina S.A.
Av. Cabildo 86
C1426AAN Buenos Aires
Tel.: +54 11 4703 5500
Fax: +54 11 4703 4777
ktc.ar.info@kapsch.net

Australien

Kapsch TrafficCom Australia (Pty) Ltd
Level 10
636 St. Kilda Road
Melbourne VIC 3004
Tel.: +61 3 8656 7900
Fax: +61 3 8656 7901
ktc.au.info@kapsch.com.au

Bulgarien

Kapsch Telematik Technologies Bulgaria EAD
42 Prohlada Str.
Boyana District
Sofia 1619
Tel.: +359 2 959 00 29
Fax: +359 2 959 00 89
ktc.bg.info@kapsch.net

Chile

Kapsch TrafficCom Chile S.A.
Avenida del Parque 4161
Oficina 202
Ciudad Empresarial
8580675 Huechuraba
Santiago de Chile
Tel.: +56 2 795 1200
Fax: +56 2 465 9742
ktc.cl.info@kapsch.cl

China

Kapsch TrafficCom AG Beijing
Beijing Representative Office
Hotel Kunlun, Room 309
2 Xin Yuan Nan Road
100004 Beijing
Tel.: +86 10 6808 0050
Mobile: +86 139 0109 7834
ktc.cn.info@kapsch.net

Dänemark

Kapsch Telematic Services Solutions A/S
Store Kongensgade 49
1264 Copenhagen
Tel.: +45 70 22 00 89
Fax: +45 33 12 24 24
ktss.dk.info@kapsch.net

Deutschland

Kapsch Telematic Services GmbH Deutschland
Friedrichstraße 171
10117 Berlin
Tel.: +49 30 46999 3476
Fax: +49 30 46999 3477
kts.de.info@kapsch.net

Frankreich

Kapsch TrafficCom France SAS
Site de Immontigny
1 Rue Jean Pierre Timbaud
78180 Montigny-le-Bretonneux
Tel.: +33 6 03 48 27 59
Fax: +33 1 44 54 52 34
ktc.fr.info@kapsch.net

Großbritannien

Kapsch TrafficCom Ltd
Unit 2 espace
26 St. Thomas Place
Ely CAMBS CB7 4EX
Tel.: +44 0 1353 644 010
Fax: +44 0 1353 611 001
ktc.uk.info@kapsch.net

Irland

Kapsch TrafficCom Ltd
The Crescent Building
Northwood, Santry, Dublin 9
Tel.: +353 (0)1 893 4924
Fax: +353 (0)1 8934100
ktc.ie.info@kapsch.net

Italien

Kapsch-Busi S.p.A.
Via C. Bonazzi, 2
40013 Castel Maggiore (BO)
Phone: +39 (051) 632 40 11
Fax: +39 (051) 632 40 22
kapsch-busi.it.info@kapsch.it

Kanada

Kapsch TrafficCom Canada Inc.
6020 Ambler Drive
Mississauga, Ontario
Canada L4W 2P1
Tel.: +1 905 624-3020
Fax: +1 905-625-6197
ktc.ca.info@kapsch.net

Kasachstan

Kapsch TrafficCom Kazakhstan LLC
33 Dinmukhamed Kunayev street
Office 1103
Astana 010000
Tel/Fax: +7 7172 50 20 18
ktc.kz.info@kapsch.net

Kroatien

Kapsch TrafficCom – Podružnica Zagreb
Ulica grada Vukovara 284
10 000 Zagreb
Tel.: +385 1 272 06 58
ktc.hr.info@kapsch.net

Malaysien

Kapsch TrafficCom (M) Sdn Bhd
4th Floor, Tower Block
Syed Kechik Foundation Building
Jalan Kapas, Bangasar
59100 Kuala Lumpur
Tel.: +60 3 2092 1161
ktc.my.info@kapsch.net

Mexiko

Kapsch TrafficCom IVHS, S.A. de C.V.
Lago Nyassa #27
Col. Granada, Mexico, D.F.
C.P. 11520
Tel./Fax: +52 55 8488 5444
ktc.mx.info@kapsch.net

Neuseeland

Kapsch TrafficCom Ltd
13 O'Connel Street, Central Auckland
Postadresse: PO Box 37542
Parnell, Auckland 1151
Tel.: +61 3 8656 7900
Fax: +61 3 8656 7901
ktc.nz.info@kapsch.com.au

Polen

Kapsch Telematic Services Sp. z o.o.
Poleczki Business Park – Building A1
ul. Poleczki 35
02-822 Warsaw
Tel.: +48 22 351 47 00
Fax: +48 22 351 47 09
ktc.pl.info@kapsch.net

Russland

Kapsch TrafficCom Russia OOO
Bolshoy Strochenovskiy per. 7
Office 702
115054 Moscow
Tel/Fax: +7 (495) 956 63 29
ktc.ru.info@kapsch.net

Schweden

Kapsch TrafficCom AB
Bataljonsgatan 12, Box 1063
551 10 Jönköping
Tel.: +46 36 290 1500
Fax: +46 36 290 1501
ktc.se.info@kapsch.net

Slowenien

Kapsch TrafficCom d.o.o.
Ribičičeva ulica 33
1000 Ljubljana
Tel.: +38 0590 34 283
Fax: +38 0590 34 286
ktc.si.info@kapsch.net

Südafrika

Kapsch TrafficCom South Africa (Pty) Ltd
Unit 37, Sunnyrock Park
5 Sunrock Close
Sunnyrock, Germiston
Gauteng
Postadresse: PO Box 11992
Rynfield 1514
Phone: +27 (0)11 455 2276
Fax: +27 (0)11 455 2283
ktc.za.info@kapsch.co.za

Electronic Toll Collection (Pty) Ltd
COC, No. 36 Assegaai Wood Street
Rooihuiskraal
Extension 39, Centurion
Postadresse: PO Box 68383
Highveld Park 0169
Tel.: +27 11 083 2000
Fax: +27 11 083 3325

TMT Services and Supplies (Pty) Ltd
Ground Floor, Building D
Platteklouf Park, Bloulelie crescent
Platteklouf, Cape Town 7500
Postadresse: PO Box 234
Century City, Cape Town 7446
Tel.: +27 (0) 21 929 5300
Fax: +27 (0) 21 929 5394
info@tmtdservices.co.za

Tschechien

Kapsch Telematic Services spol. s r.o.
Ke Štvanici 656/3
186 00 Praha 8
Tel.: +420 225 026 111
Fax: +420 225 026 222
kts.cz.info@kapsch.net

Ungarn

Kapsch Telematic Services Kft.
Bocskai út 77-79
1113 Budapest
Tel.: +36 1 372 6400
Fax: +36 1 372 6444
kts.hu.info@kapsch.net

USA

Kapsch TrafficCom IVHS Inc. (US Headquarters)
8201 Greensboro Drive, Suite 1002
McLean, VA 22102 USA
Tel: +1 703 885 1976
Fax: +1 703 430 4568
ktc.us-dc.info@kapsch.net

Kapsch TrafficCom Inc.
2035 Corte del Nogal, Suite 105
Carlsbad, CA 92011
Tel.: +1 (760) 602 8535
ktc.us-san.info@kapsch.net

Kapsch TrafficCom IVHS Inc.
54 S. Commerce Way, Suite 100
Bethlehem, PA 18017
Tel.: +1 (610) 419 1479
ktc.us-be.info@kapsch.net

Kapsch TrafficCom IVHS Inc.
703 Giddings Ave, Ste U6
Annapolis, MD 21401
Tel.: +1 (301) 535 1563
ktc.us-an.info@kapsch.net

Vereinigte Arabische Emirate

Transport Telematic Systems – LLC
PO Box 113660
Al Nasr Street
Abu Dhabi
Tel.: +971 2 6332564
Fax: +971 2 6332565

Unternehmensgeschichte.

	Gesellschafts-Meilensteine	Geschäfts-Meilensteine
1991	Einstieg der Kapsch Aktiengesellschaft in den Bereich Verkehrstelematik	
1995		Auftrag zur Realisierung eines nationalen Ökopunktesystems – das weltweit erste emissionsbasierte Verkehrsmanagementsystem – in Österreich
1998	Akquisition des Bereiches Elektronische Mauteinhebung der Bosch Telecom, Deutschland	
1999		Implementierung des weltweit ersten elektronischen Mautsystems für den mehrspurigen Fließverkehr auf einer Stadtautobahn am Melbourne City Link in Australien
2000	Akquisition der Combitech Traffic Systems AB, Schweden	
2002	Abspaltung der Kapsch TrafficCom AG aus der Kapsch Aktiengesellschaft	Installation des ersten einspurigen elektronischen Mautsystems am afrikanischen Kontinent auf dem Platinum Toll Highway in Südafrika
2004		Start des landesweiten elektronischen LKW-Mautsystems in Österreich
2005		Errichtung von drei elektronischen Mautsystemen in Chile
2006	Gründung der Kapsch Telematic Services GmbH als Einstieg in den kommerziellen Betrieb von Mautsystemen Akquisition der DPS Automation S.A. Argentina	
2007	Börseneinführung am 26. Juni 2007	Start des landesweiten elektronischen LKW-Mautsystems in der Tschechischen Republik Auftrag zur Errichtung eines elektronischen Mautsystems in Neuseeland Errichtung der größten Mautstation Asiens am Highway Nr. 8 in New Delhi, Indien
2008	Erwerb von Assets der TechnoCom Corp., USA	Errichtung von Mautsystemen für drei der größten Stadtautobahnen in Bangkok, Thailand
2009	Erwerb von 20,47 % der Anteile am norwegischen Mitbewerber Q-Free ASA	Auftrag zur Errichtung eines elektronischen Mautsystems für den mehrspurigen Fließverkehr in der südafrikanischen Provinz Gauteng
2010	Erwerb des US-amerikanischen, kanadischen und mexikanischen Geschäftes von Mark IV IVHS Erwerb einer Mehrheitsbeteiligung an TMT (Pty) Ltd. in Südafrika Begebung einer Unternehmensanleihe	
2011	Kapitalerhöhung	Start des landesweiten elektronischen Mautsystems in Polen Auswahl von Kapsch TrafficCom IVHS als Lieferant für den neuen zehnjährigen Technologie- und Servicevertrag durch E-ZPass Group

Kapsch Group.

Die Kapsch Group zählt zu den erfolgreichsten Technologieunternehmen aus Österreich mit globaler Bedeutung. Das Unternehmen wurde vor 120 Jahren gegründet und setzt heute Maßstäbe in den Zukunftsmärkten Intelligent Transportation Systems (ITS), Railway und Public Operator Telecommunications sowie Informations- und Kommunikationstechnologie (IKT). Zur Kapsch Group zählen die drei Teilkonzerne Kapsch TrafficCom, Kapsch CarrierCom und Kapsch BusinessCom. Das Familienunternehmen mit Hauptsitz in Wien entwickelt und implementiert neue Technologien zum wirtschaftlichen Nutzen seiner Kunden. Die Kapsch Group, die im Wirtschaftsjahr 2011/12 ein Umsatzvolumen von 984,1 Mio. EUR erwirtschaftete, bietet eine Vielfalt an innovativen Lösungen, Systemen und Dienstleistungen. Damit trägt sie wesentlich zur verantwortungsvollen und nachhaltigen Gestaltung einer mobilen und vernetzten Welt bei. Weltweit beschäftigen die Unternehmen der Kapsch Group rund 5.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Die rund 100 Niederlassungen und Repräsentanzen finden sich rund um den Globus.

Glossar.

ANPR	Automatic Number Plate Recognition – automatische Kennzeichenerkennung zur maschinellen Auswertung von Digitalbildern, wobei mittels Optical Character Recognition (OCR)-Technik das Kennzeichen erfasst wird
CEN	Comité Européen de Normalisation (European Committee for Standardization) – für die Gestaltung der rechtlichen Rahmenbedingungen im Zusammenhang mit Mautsystemen in Europa verantwortlich
CVO	Commercial Vehicle Operations – Systeme für den Betrieb von Nutzfahrzeugen; umfassen Technologien zur Erhöhung der Sicherheit und der Produktivität von Frachtführern
DSRC	Dedicated Short-Range Communication – Mikrowellenkommunikation; semi-passive Transpondertechnik mit sehr kleiner Kommunikationszone, die in Europa die De-facto-Norm für die elektronische Mauteinhebung darstellt
ETC	Electronic Toll Collection – Elektronische Mauteinhebung zur Bezahlung der Mautgebühr ohne Anhalten an der Mautstation
GHz	Gigahertz
GNSS	Global Navigation Satellite System – Globales Navigationssatellitensystem; System zur Positionsbestimmung und Navigation auf der Erde und in der Luft durch den Empfang der Signale von Navigationssatelliten und Pseudoliten
GPS	Global Positioning System – Globales Positionsbestimmungssystem
GSM	Global System for Mobile Communication – Standard für voll-digitale Mobilfunknetze
ISO	International Organization for Standardization – Internationale Organisation für Normung
ITS	Intelligent Transportation Systems – Intelligente Transportsysteme, oftmals auch mit Intelligente Verkehrssysteme übersetzt; Systeme, in denen Informations- und Kommunikationstechnologien zur Anwendung kommen, die den Transport einschließlich Infrastruktur, Fahrzeug und Benutzer unterstützen und optimieren
LAN	Local Area Network – ein lokales Netz in der Computertechnik
MHz	Megahertz
OHSAS	Occupational Health and Safety Assessment Series
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
PVTMS	Public Vehicle Transportation Management Systems – Systeme zum Management von Verkehrsbetrieben zur Regelung des öffentlichen Fern- und Nahverkehrs
TMS	Traffic Management Systems – Verkehrsmanagementsysteme zur Verkehrsüberwachung, Optimierung der Nachrichtenübermittlung und Regulierung des Verkehrsflusses
Transceiver	Eine straßenseitig montierte Funkkommunikationseinheit zum bidirektionalen Datenaustausch mit On-Board Units mittels Dedicated Short-Range Communication (DSRC). In den USA zumeist als „Reader“ bezeichnet
Transponder	Ein Transponder ist ein On-Board Equipment mit einem Dedicated Short-Range Communication (DSRC)-Kommunikations-Interface und einem Buzzer als einzige Benutzerschnittstelle
WLAN	Wireless Local Area Network
WAVE	Wireless Access in Vehicular Environment
VIS	Vehicle Information Systems – Fahrzeuginformationssysteme; umfassen eine Reihe von Applikationen zur Erhöhung der Verkehrssicherheit
VÖNIX	VBV Österreichischer Nachhaltigkeitsindex; Aktienindex, bestehend aus jenen börsennotierten österreichischen Unternehmen, die hinsichtlich sozialer und ökologischer Leistung führend sind

Geschäftsbericht2go.



**Weitere Informationen zu aktuellen Themen finden Sie auf unserem QR-Portal:
Fotografieren Sie den QR-Code auf der Vorderseite mit Ihrem Handy und entdecken Sie mehr!**

Besuchen Sie mobile.kapsch.net/reader und laden Sie sich dort die Free-Reader-Software herunter. Oder geben Sie Ihren 4-stelligen Code direkt auf mobil.kapsch.net ein.

Hinweis: Es können Gebühren laut Tarifvertrag mit Ihrem Netzbetreiber anfallen.

0031

Finanzkalender.

24. August 2012
Ordentliche Hauptversammlung für Wirtschaftsjahr 2011/12

24. August 2012
Zwischenbericht Wirtschaftsjahr 2012/13-Q1

31. August 2012
Ex-Tag für Dividende für Wirtschaftsjahr 2011/12

7. September 2012
1. Auszahlungstag für Dividende Wirtschaftsjahr 2011/12

22. November 2012
Zwischenbericht Wirtschaftsjahr 2012/13-Q2

27. Februar 2013
Zwischenbericht Wirtschaftsjahr 2012/13-Q3

26. Juni 2013
Ergebnis Wirtschaftsjahr 2012/13

19. August 2013
Ordentliche Hauptversammlung für Wirtschaftsjahr 2012/13

2. September 2013
Ex-Tag für Dividende für Wirtschaftsjahr 2012/13

9. September 2013
1. Auszahlungstag für Dividende Wirtschaftsjahr 2012/13

Informationen zur Kapsch TrafficCom Aktie.

Investor Relations Officer
Marcus Handl

Aktionärstelefon
+43 50 811 1120

E-Mail
ir.kapschtraffic@kapsch.net

Website
www.kapschtraffic.com

Börseplatz
Wien, Prime Market

ISIN
AT000KAPSCH9

Börse-Kürzel
KTCG

Reuters
KTCG.VI

Bloomberg
KTCG AV

Kennzahlenübersicht 8 Jahre.

Ertragskennzahlen ¹		2011/12	2010/11	2009/10	2008/09	2007/08	2006/07	2005/06	2004/05
Umsatz	in Mio. EUR	549,9	388,6	216,0	200,3	185,7	198,6	116,2	121,9
EBITDA	in Mio. EUR	60,6	62,5	32,0	35,0	39,0	30,8	21,0	18,7
EBITDA-Marge	in %	11,0	16,1	14,8	17,5	21,0	15,5	18,1	15,4
EBIT	in Mio. EUR	42,2	48,9	24,5	29,0	34,9	26,9	17,3	13,0
EBIT-Marge	in %	7,7	12,6	11,4	14,5	18,8	13,5	14,9	10,7
Ergebnis vor Steuern	in Mio. EUR	36,3	41,3	43,9	21,9	42,8	27,0	17,8	13,5
Periodenergebnis	in Mio. EUR	27,5	28,4	36,5 (22,5)	16,4	32,1	20,3	12,3	14,2
Ergebnis je Aktie ²	in EUR	1,62	1,81	2,64 (1,49)	1,06	2,60	2,04	1,24	1,43
Free Cashflow ³	in Mio. EUR	-50,9	-19,9	41,6	19,9	-14,8	-39,1	14,4	18,6
Investitionen (Capital Expenditure) ⁴	in Mio. EUR	13,1	8,3	4,8	22,2	4,0	2,3	1,3	3,0
Mitarbeiter ⁵		2.705	2.167	1.023	946	824	774	569	572
Geschäftssegmente		2011/12	2010/11	2009/10	2008/09	2007/08	2006/07	2005/06	2004/05
Road Solution Projects (RSP)									
Umsatz (Anteil am Umsatz)	in Mio. EUR	229,9 (42 %)	158,9 (41 %)	45,8 (21 %)	56,8 (28 %)	47,0 (25 %)	105,0 (53 %)	18,7 (16 %)	30,0 (25 %)
EBIT (EBIT-Marge)	in Mio. EUR	4,1 (1,8 %)	0,1 (0,1 %)	-20,9 (-45,6 %)	-1,7 (-2,9 %)	6,3 (13,4 %)	11,6 (11,0 %)	2,7 (14,5 %)	2,2 (7,2 %)
Services, System Extensions, Components Sales (SEC)									
Umsatz (Anteil am Umsatz)	in Mio. EUR	308,1 (56 %)	223,3 (57 %)	161,9 (75 %)	135,6 (68 %)	128,8 (69 %)	80,6 (41 %)	76,2 (66 %)	78,0 (64 %)
EBIT (EBIT-Marge)	in Mio. EUR	37,3 (12,1 %)	48,3 (21,6 %)	45,3 (28,0 %)	31,7 (23,4 %)	29,1 (22,6 %)	15,8 (19,6 %)	13,5 (17,7 %)	11,5 (14,7 %)
Others (OTH)									
Umsatz (Anteil am Umsatz)	in Mio. EUR	12,0 (2 %)	6,4 (2 %)	8,3 (4 %)	8,0 (4 %)	10,0 (5 %)	13,0 (7 %)	21,3 (18 %)	13,9 (11 %)
EBIT (EBIT-Marge)	in Mio. EUR	0,8 (6,5 %)	0,4 (6,7 %)	0,2 (1,9 %)	-1,0 (-12,6 %)	-0,4 (-4,3 %)	-0,5 (-3,7 %)	1,1 (5,2 %)	-0,6 (-4,5 %)
Regionen		2011/12	2010/11	2009/10	2008/09	2007/08	2006/07	2005/06	2004/05
Österreich – Umsatz (Anteil am Umsatz)	in Mio. EUR	32,8 (6 %)	37,5 (10 %)	42,4 (20 %)	37,8 (19 %)	36,6 (20 %)	47,3 (24 %)	57,9 (50 %)	51,0 (42 %)
Europa (exkl. Österreich) – Umsatz (Anteil am Umsatz)	in Mio. EUR	341,4 (62 %)	182,0 (47 %)	117,1 (54 %)	122,8 (61 %)	105,2 (57 %)	122,9 (61 %)	29,4 (25 %)	27,7 (23 %)
Amerika – Umsatz (Anteil am Umsatz)	in Mio. EUR	63,6 (12 %)	27,6 (7 %)	12,1 (5 %)	14,0 (7 %)	18,8 (10 %)	15,4 (8 %)	9,4 (8 %)	23,8 (20 %)
Sonstige Länder – Umsatz (Anteil am Umsatz)	in Mio. EUR	112,1 (20 %)	141,5 (36 %)	44,5 (21 %)	25,6 (13 %)	25,2 (14 %)	13,0 (7 %)	19,5 (17 %)	19,4 (16 %)
Bilanzkennzahlen		31. März 2012	31. März 2011	31. März 2010	31. März 2009	31. März 2008	31. März 2007	31. März 2006	31. März 2005
Bilanzsumme	in Mio. EUR	557,7	450,1	295,1	324,5	298,4	227,2	131,9	133,5
Eigenkapital ⁶	in Mio. EUR	256,2	191,5	168,2	134,2	133,4	45,6	39,1	37,4
Eigenkapitalquote ⁶	in %	45,9	42,5	57,0	41,4	44,7	20,1	29,6	28,0
Nettoguthaben (+) /-verschuldung (-)	in Mio. EUR	-74,4	-47,2	35,3	5,0	28,4	-12,5	37,2	29,4
Eingesetztes Kapital (Capital Employed)	in Mio. EUR	383,8	288,7	187,5	193,4	161,3	78,2	48,6	47,8
Nettoumlaufvermögen (Net Working Capital)	in Mio. EUR	285,7	175,9	104,6	122,3	131,4	56,8	43,2	42,5

¹ beinhaltet ausschließlich fortgeführte Geschäftsbereiche

² Ergebnis je Aktie 2011/12 bezogen auf die gewichtete durchschnittliche Anzahl von 12,74 Mio. Aktien, 2010/11, 2009/10 sowie 2008/09 bezogen auf 12,2 Mio. Aktien, 2007/08 bezogen auf 11,7 Mio. Aktien und 2006/07, 2005/06 sowie 2004/05 bezogen auf 10,0 Mio. Aktien

³ Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit abzüglich Investitionen aus Geschäftstätigkeit (exkl. Zahlungen für den Erwerb von Gesellschaften und Ankauf von Wertpapieren und Beteiligungen)

⁴ Investitionen aus Geschäftstätigkeit (exkl. Zahlungen für den Erwerb von Gesellschaften und Ankauf von Wertpapieren und Beteiligungen)

⁵ jeweils zum 31. März

⁶ inkl. Anteile in Fremdbesitz

Kapsch TrafficCom ist ein Anbieter von hoch performanten Intelligent Transportation Systems (ITS) in den Applikationsbereichen Mauteinhebung, Stadt Zugangsregelung und Verkehrssicherheit. Kapsch TrafficCom deckt die gesamte Wertschöpfungskette der Kunden ab, indem Produkte und Komponenten sowie Subsysteme als offene Marktprodukte vertrieben, zu schlüsselfertigen Systemen integriert oder Komplettlösungen („End-to-End Solutions“) einschließlich Dienstleistungen für den technischen und kommerziellen Systembetrieb entwickelt und aus einer Hand geliefert werden. Im derzeitigen Kernbereich der elektronischen Mauteinhebung entwickelt, errichtet und betreibt Kapsch TrafficCom vorrangig elektronische Mautsysteme, insbesondere für den mehrspurigen Fließverkehr. Mit weltweit 280 Referenzen in 41 Ländern auf allen fünf Kontinenten und mit insgesamt über 70 Millionen ausgelieferten On-Board Units und etwa 18.000 ausgestatteten Spuren hat sich Kapsch TrafficCom bei der elektronischen Mauteinhebung unter den weltweit anerkannten Anbietern positioniert. Kapsch TrafficCom hat ihren Sitz in Wien, Österreich, und verfügt über Tochtergesellschaften und Repräsentanzen in 30 Ländern.

Kapsch TrafficCom AG | Am Europlatz 2 | 1120 Wien | Österreich | www.kapschtraffic.com

Investor Relations | Marcus Handl | Telefon +43 50 811 1120 | Fax +43 50 811 99 1120 | E-Mail ir.kapschtraffic@kapsch.net

Corporate Marketing | Alf Netek | Telefon +43 50 811 1700 | Fax +43 50 811 99 1700 | E-Mail alf.netek@kapsch.net