



Die Zukunft der Mobilität gestalten

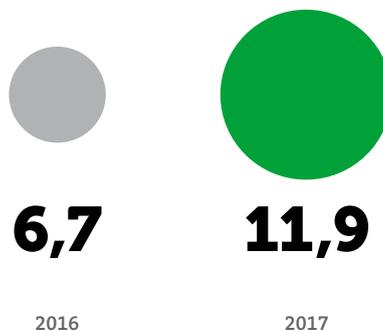


KENNZAHLEN DES INIT-KONZERNS

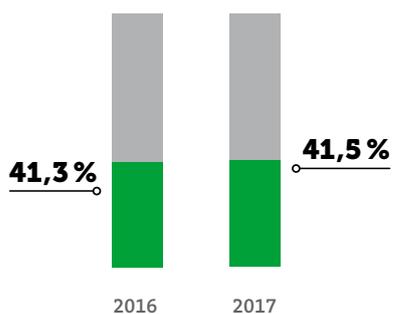
Umsatz 2017 in Mio. Euro



EBIT (bereinigt) in Mio. Euro



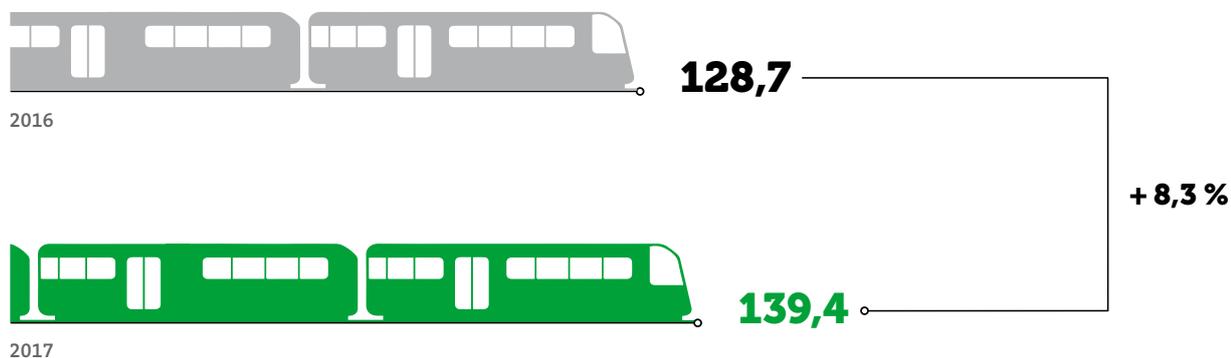
Eigenkapitalquote in %



Auftragsbestand in Mio. Euro



Auftragseingang in Mio. Euro



THEMEN



08 Die Zukunft der Mobilität gestalten

02
Vorstandsvorwort

04
Interview mit
Dr. Greschner

09
Bedarfsverkehr
RegioMOVE

10
Elektromobilität

11
Autonomes
Fahren

12
Das Ticketing
der Zukunft

13
Outsourcing betrieb-
licher Aufgaben

Die Zukunft
der Mobilität



14
Nachhaltigkeitsbericht:
Wir übernehmen
Verantwortung

16
Die init SE im
Jahresrückblick

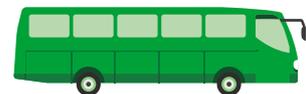
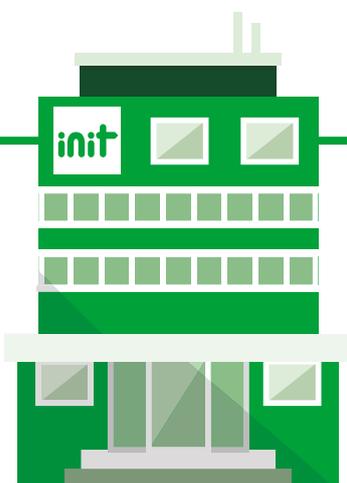
18 Investor Relations

21
Aufsichtsrat

22
Konzernbilanz

24
Konzern Gewinn-
und Verlustrechnung

25
Mehrjahresübersicht
der Kennzahlen



Sehr geehrte Damen und Herren, liebe Aktionärinnen und Aktionäre,

am Anfang stand das Schlagwort von der »Industrie 4.0«, der Verzahnung von analoger Produktion mit moderner Informations- und Kommunikationstechnik. Heute sind wir auf dem Weg in eine »Gesellschaft 4.0«, wo alle mit allen kommunizieren, Informationen in Echtzeit verfügbar und verwertbar sind sowie ständig neue Dienstleistungsangebote entstehen, die »24 / 7«, also rund um die Uhr genutzt werden.

Unser Markt, intelligente Systemlösungen für den öffentlichen Personennahverkehr (ÖPNV), ist ein wichtiger Teil dieser neuen Dienstleistungsgesellschaft. Digitalisierung oder »ÖPNV 4.0« ist daher für Verkehrsbetriebe weltweit heute ein Muss, wenn sie weiter akzeptiert und erfolgreich sein wollen. Wir, die init innovation in traffic systems SE, helfen ihnen dabei.

Das, was heute unter Digitalisierung verstanden wird, ist die DNA, das Erbgut der init seit ihrer Gründung vor nunmehr über 35 Jahren. Schon damals haben wir erste Systeme für den bedarfsgesteuerten Busverkehr entwickelt und implementiert. Heute werden diese Systeme zur Vermeidung des Verkehrskollapses wiederentdeckt.

Wir haben entsprechende technologische Lösungen dafür über Jahrzehnte weiterentwickelt und in Städten wie New York an schwierigste Rahmenbedingungen angepasst. init hat von daher einen großen Vorsprung vor neuen Mitbewerbern und Konzernen, die diesen Markt gerade entdecken. Im Gegensatz zu ihnen haben wir das Knowhow, die Hard- und Software und die Systemkompetenz, die es braucht, um schnell funktionsfähige Lösungen zu implementieren.

Ein entscheidender Faktor ist hier die Verknüpfung von Leit- und Ticketingsystemen. Unser elektronisches Ticketing über Apps und Kreditkarten-Systeme mit Bestpreis-Abrechnungen und Verbuchung aller Zahlungsvorgänge auch zwischen mehreren Verkehrsbetrieben wächst derzeit mit weit überdurchschnittlichen Raten. Hier haben wir uns mit Akquisitionen gezielt verstärkt, um neue Potenziale für init zu erschließen.



Dr. Gottfried Greschner
Vorstandsvorsitzender

»Das, was heute unter Digitalisierung verstanden wird, ist die DNA, das Erbgut der init, seit ihrer Gründung vor nunmehr über 35 Jahren.«

»Unser Unternehmen hat 2017 die angestrebte Planung in Umsatz, Ergebnis und Auftragseingang übertroffen.«

Weil wir die Schnittstellen beherrschen und alle Anwendungsbereiche problemlos integrieren können, werden wir auch immer mehr zum Partner der Verkehrsbetriebe für den gesamten technischen Betrieb. Auch hier haben wir uns gut

positioniert, um der wachsenden Nachfrage gerecht zu werden. Es wurde eine neue Sparte aufgebaut, die sich ausschließlich um den Betrieb der Systeme kümmert und dazu bspw. auch einen 24 / 7 Hotline-Service in drei Sprachen anbietet.

Elektromobilität und autonomes Fahren sind weitere Kennzeichen der laufenden technologischen Revolution 4.0. Damit ändern sich Fahrzeugeinsatz- und -rüstzeiten, Reichweiten, die Planung, Optimierung und Überwachung des Verkehrs. Das stellt auch die Verkehrsbetriebe vor neue Herausforderungen. Dazu haben wir jetzt bei der IT-TRANS 2018 in Karlsruhe innovative Produkte vorgestellt und sind mit einem führenden Bushersteller in einem gemeinsamen Forschungsprojekt dabei, dem autonomen Fahren bei den Verkehrsbetrieben zum Durchbruch zu verhelfen.

Innovationen wie diese fallen nicht vom Himmel. Sie haben ihren Preis, weil sie rechtzeitige Investitionen in Forschung und Entwicklung genauso wie Akquisitionen in neue Produktbereiche verlangen.

Unser Unternehmen hat diese Aufgabe im Jahr 2017 gut gemeistert und dabei am Ende sogar die angestrebte Planung in Umsatz, Ergebnis und Auftragseingang übertroffen.

Auch in 2018 werden wir weiter verstärkt investieren müssen, um unseren technologischen Vorsprung zu halten und die neuen Anforderungen unserer Kunden zu erfüllen. Wir sind jedoch zuversichtlich, Ihnen, unseren Aktionärinnen und Aktionären, dann erneut einen höheren Umsatz und ein noch besseres Ergebnis vorlegen zu können.

Vielen Dank für Ihr Vertrauen!

Dr. Gottfried Greschner, Vorstandsvorsitzender
init innovation in traffic systems SE

Geschäftsbericht 2017
[www.initse.com/dede/
investors/finanzberichte](http://www.initse.com/dede/investors/finanzberichte)

INTERVIEW

mit dem Vorstandsvorsitzenden Dr. Gottfried Greschner



init entwickelte sich Anfang der 80er Jahre aus einem Forschungsprojekt zum Bedarfsverkehr – für die Mobilität von morgen gewinnt diese Betriebsart nun wieder an Bedeutung.

2017 war ein ereignisreiches Jahr – wie war es für init?

DR. GOTTFRIED GRESCHNER: Das Bemerkenswerteste war, dass wir es geschafft haben, so einen hohen Auftragseingang zu erzielen, den zweit-höchsten der Firmengeschichte. Und dass wir weiterhin auf dem Gebiet des ID-/Account-based-Ticketing in den USA so erfolgreich geblieben sind und unsere Marktführerschaft eher noch ausbauen konnten. Darüber hinaus haben wir viel in Akquisitionen investiert, wobei wir von vornherein wussten, dass da noch Restrukturierungsaufwendungen notwendig waren. Ich denke, da sind wir jetzt auf einem sehr guten Weg, sodass wir in diesem Jahr auch hier den Turnaround schaffen werden und sogar einen kleinen positiven Gewinn.

Wie ist die jüngste Akquisition der init da einzuordnen, die finnische Mattersoft?

DR. GOTTFRIED GRESCHNER: Mattersoft war aus unserer Sicht ein Glücksgriff, weil die Software, die sie entwickelt haben, hervorragend in unser Produktspektrum passt. Mattersoft war bislang fast ausschließlich in Finnland tätig, und wir eröffnen ihnen jetzt den gesamten amerikanischen Markt. Wir glauben, dass es allein aufgrund dieser Tatsache eine sehr lohnende Akquisition ist. Im Übrigen ist Mattersoft bereits heute hoch profitabel.

Um den bedarfsgesteuerten Busverkehr effizient zu gestalten, bedarf es entsprechender Algorithmen. Diese hat init bereits vor Jahrzehnten entwickelt. Mittlerweile hat das Unternehmen zehn Regionen mit einem um die Funktion Bedarfsverkehr erweiterten Leitsystem ausgerüstet.

Ein Schwerpunkt der Akquisitionen war der Bereich Handy-Ticketing/Smart Ticketing. Was erwarten Sie an Zuwächsen?

DR. GOTTFRIED GRESCHNER: Wir wachsen da jetzt schon stark. Im Bereich Handy-Ticketing haben wir die HanseCom in Hamburg akquiriert, die einen erheblichen Umsatzbeitrag leisten wird. Mit ihrer Software werden 60 Prozent der Fahrgeldeinnahmen des ÖPNV in Deutschland abgerechnet. Darüber hinaus sind wir damit beim Handy-Ticketing in Deutschland in einer führenden Position, weil wir insgesamt rund 50 Städte als Kunden haben. In NRW bieten wir bereits eine flächendeckende Lösung an. Das unterscheidet uns von allen Wettbewerbern.

Welche großen Projekte könnten in Zusammenhang damit auf init zukommen?

DR. GOTTFRIED GRESCHNER: Ich will da nicht zu viel verraten, aber in den USA sind wir in der Größenordnung von mehr als 100 Mio. US-Dollar an Ausschreibungen beteiligt, wo wir uns gute Chancen ausrechnen. Aber erfahrungsgemäß gewinnt man natürlich nicht alle Projekte.

Wie sind die Perspektiven für Europa und Deutschland?

DR. GOTTFRIED GRESCHNER: Unser Geschäft in Europa und Deutschland wird stark wachsen können, indem wir das bestehende Kundenpotenzial besser ausschöpfen. Wir haben festgestellt, dass aus den bestehenden Kundenbeziehungen inklusive Nachlieferungsaufträgen allein im letzten Jahr ein Auftragseingang von 35 Mio. Euro entstanden ist. Ich denke, das kann man noch erheblich ausbauen. Darüber hinaus gibt es die eine oder andere Großausschreibung in Deutschland und Europa, bei der ich uns als sehr chancenreich sehe. Wobei wir hier von Ausschreibungen in einem Volumen von mehr als 50 Mio. Euro sprechen.

Ein weiteres Wachstumsfeld zeichnet sich ab auf einem Gebiet, wo init ursprünglich herkommt, nämlich beim bedarfsgesteuerten Busverkehr. Wie schätzen Sie hier die Entwicklung ein?

GOTTFRIED GRESCHNER: Das ist ein sehr spannender Bereich. Bedarfsgesteuerter Busverkehr heißt ja im Klartext, dass nicht alle Haltestellen angefahren werden müssen, sondern nur die, wo tatsächlich Bedarf ist. Um das effizient zu gestalten, bedarf es entsprechender Optimierungsalgorithmen, die wir bereits vor Jahrzehnten entwickelt haben. Damit ist init ursprünglich mal gestartet. Leider gab es in den vergangenen Jahren wenig Potenzial für diese Technologie. Inzwischen haben wir jedoch bereits zehn Regionen mit einem um die Funktion Bedarfsverkehr erweiterten Leitsystem ausgerüstet. Diesen Markt sehen wir aktuell als stark wachsend an und haben deshalb jetzt eine Projektgruppe gegründet, die sich ausschließlich damit beschäftigt.

> 2.000

Busse hat init bereits für den Bedarfsverkehr ausgestattet.



INTERVIEW

Es gibt in Ländern wie den USA eine gesetzliche Verpflichtung für Verkehrsbetriebe, Angebote eines Bedarfsverkehrs mit Von-Haus-zu-Haus-Beförderung für Menschen mit Mobilitätseinschränkungen vorzuhalten. Jetzt gibt es auch in Europa entsprechende Initiativen. Wie sehen Sie das aus der Warte der init?

Bis wann erwarten Sie hier in Europa entsprechende Vorgaben und entsprechenden Nachfragezuwachs?

Sehen Sie da schon erste größere Ausschreibungen in Europa?

Welche Wachstumsschwerpunkte setzen Sie für init im laufenden Jahr?

DR. GOTTFRIED GRESCHNER: Wir haben die Technologien dafür und Erfahrung hinsichtlich Bedarfsverkehr für Schwachlastgebiete und -zeiten. Deshalb freuen wir uns auf diese neue Herausforderung.

DR. GOTTFRIED GRESCHNER: Die Nachfrage in Europa ist heute schon da. Insbesondere in Ergänzung zum Linienverkehr. Das ist ein Prozess, der bereits im Gange ist und der immer stärker kommen wird, weil in den Ballungszentren immer mehr Leute leben und im ländlichen Raum eher ein Rückgang der Bevölkerung zu verzeichnen ist. Dadurch lohnt sich dort ein reiner Linienverkehr nicht mehr.

DR. GOTTFRIED GRESCHNER: Die Ausschreibungen, die jetzt kommen, sind üblicherweise so, dass man den bedarfsgesteuerten Verkehr zusätzlich als integralen Bestandteil des Linienverkehrs anbietet. Ich denke, das ist auch der richtige Ansatz, weil wir im Gegensatz zu den USA einen sehr guten öffentlichen Personennahverkehr haben.

DR. GOTTFRIED GRESCHNER: Am vielversprechendsten ist der Bereich Handy-Ticketing / Smart Ticketing, dieser Bereich wächst sehr stark. Darüber hinaus wollen wir die Software unserer neuen Tochter Mattersoft erfolgreich auf dem US-Markt platzieren. Ein weiterer Schwerpunkt wird sein, unsere bestehenden Kundenbeziehungen intensiver zu betreuen und dort schlummernde Potenziale zu heben. Immer größer wird auch der Bedarf unserer Kunden, ganze technische Dienstleistungsbereiche ausgliedern und von zuverlässigen Partnern, wie der init, übernehmen zu lassen. init kann für ihre Kunden z. B. den Austausch defekter Hardware, die Wartung von Geräten und Systemen und das Cash-Management übernehmen und einen 24/7-Service bieten – sozusagen ein „Rundum-sorglos-Paket“ für den Verkehrsbetrieb.

Welche Auswirkungen erwarten Sie von den Trends zur „Industrie 4.0“ und zur Elektromobilität konkret auf das Geschäft der init?

DR. GOTTFRIED GRESCHNER: Sie treiben unser Geschäft an. Für Verkehrsbetriebe sind auch die Themen „Big Data“ und „Fast Data“ von Bedeutung, das heißt, die zur Verfügung stehenden Daten müssen so schnell wie möglich verarbeitet und an die relevanten Schnittstellen geliefert werden. Hier wächst bei unseren Kunden das Bewusstsein, welche Chancen die Digitalisierung bietet. Sie müssen Mobilität als Servicedienstleistung im Wettbewerb mit anderen anbieten, also den Fahrgästen auf ihren Smartphones und auf anderen Kanälen konkrete Angebote für ihre „Reise“ unterbreiten. Dazu brauchen sie Apps und Software, die alle Vorgänge von der Planung bis zum Ticketing integrieren und eine schnelle, unkomplizierte Abwicklung ermöglichen. Das ist unser Geschäft, dafür sind wir der richtige Partner. Die Elektromobilität stellt neue Anforderungen an die Betriebsplanung, weil E-Fahrzeuge kürzere Reichweiten, geringere Einsatzzeiten und höhere Rüstzeiten benötigen. Hierfür haben wir auf der IT-TRANS in Karlsruhe eine neue Software-Lösung zur Optimierung vorgestellt.

Mit welchen Zuwächsen rechnen Sie für den init-Konzern insgesamt in den nächsten Jahren?

DR. GOTTFRIED GRESCHNER: Ich denke, dass wir an unsere langfristige Wachstumsdynamik wieder anknüpfen und mit Raten von 10 Prozent plus X pro Jahr wachsen können. Wenn unsere Wachstumsstrategie aufgeht, können wir in fünf Jahren auch einen Umsatz von 200–250 Mio. Euro erreichen.

Was bedeutet das für die Aktionärinnen und Aktionäre?

DR. GOTTFRIED GRESCHNER: Ganz einfach – einen höheren Aktienkurs und steigende Dividenden. Übrigens, wer beim Börsengang 2001 51.000 Euro in die init-Aktie investierte, hat jetzt einen Gegenwert von mehr als 200.000 Euro auf dem Konto und hat in der Zwischenzeit – mit der Dividende vom Geschäftsjahr 2017 – 51.400 Euro an Dividende vereinnahmen können. Das heißt, jeder Aktionär, der damals Aktien kaufte, hat mehr Dividende erhalten, als er seinerzeit investiert hat – und ist immer noch im Besitz aller Aktien, die heute viel mehr wert sind. init war also ein interessantes Investment und wird es auch in Zukunft sein.

Herr Dr. Greschner, wir danken Ihnen für dieses Gespräch.



»Auch bei den Themen Big Data und Fast Data ist init der richtige Partner für Verkehrsbetriebe.«

DIE ZUKUNFT der Mobilität gestalten

Mit innovativen Konzepten und bewährten Produkten unterstützt init Verkehrsunternehmen dabei, die Herausforderungen der nächsten Jahre zu meistern – und Chancen zu nutzen, die neue Technologien und Trends bieten.

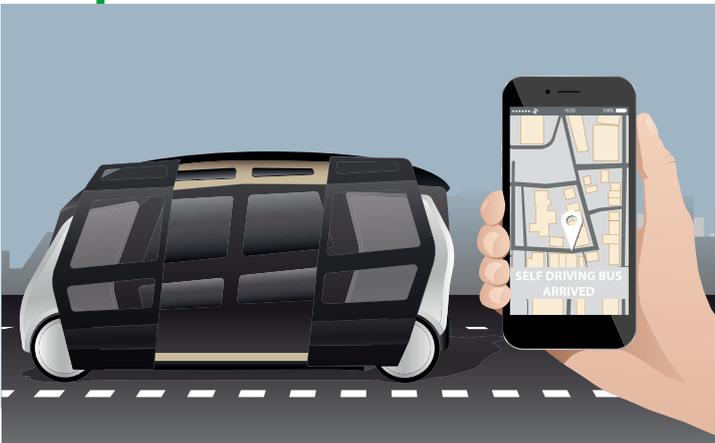


Bedarfsverkehr

init wurde 1983 als Spin-off aus dem Universitäts-Forschungsprojekt »Bedarfsgesteuerter Busverkehr« gegründet

und profitiert von diesem speziellen Know-how heute noch: Denn zu einem attraktiven Beförderungsangebot gehören inzwischen vielerorts Bedarfsverkehrslösungen, die auch abseits der Ballungszentren oder zu Schwachverkehrszeiten für Mobilität und Flexibilität sorgen. Der Bedarfsverkehr stellt hinsichtlich der Wirtschaftlichkeit und Durchführung jedoch besondere Anforderungen an die

Verkehrsbetriebe. Um diesen effizient zu steuern, bietet init spezielle Management-Module an. So stellt zum Beispiel die COPILOTapp den Fahrern von Taxis oder Minibussen ohne reguläre Bordrechner viele wichtige Informationen zur Verfügung und steuert zudem die Sprach- und Datenkommunikation mit der Zentrale.



In
10

Regionen hat init bereits Bedarfsverkehrslösungen realisiert.

ZUKUNFT DER MOBILITÄT

Leuchtturmprojekt in Karlsruhe

Im Rahmen des Projekts RegioMOVE treibt init gemeinsam mit starken Partnern die Vernetzung des ÖPNV weiter voran.

Ende 2017 fiel der Startschuss für RegioMOVE: Dieses Forschungsprojekt verfolgt das Ziel, unterschiedliche Mobilitätsangebote in der Technologieregion Karlsruhe – vom Fahrradverleih bis zu Bus- und Bahnverbindungen – miteinander zu vernetzen. Die dafür notwendige durchgängige Buchungsplattform wird von init ent-

wickelt. Zur Stärkung der Mobilität in der Region sollen in den kommenden Jahren die unterschiedlichen Angebote an Knotenpunkten – sogenannten »Ports« – ausgebaut werden. Dort können Fahrgäste in Zukunft unkompliziert zwischen verschiedenen Verkehrsmitteln wählen und wechseln.



»Im Bereich der Elektromobilität ist init Impulsgeber mit integrierten Lösungen für alle betrieblichen Informationssysteme.«

Elektromobilität

Elektrobussen kommt eine Schlüsselrolle dabei zu, Lärm und Abgase in den Städten zu reduzieren und damit eine Steigerung der Lebensqualität zu erreichen.

Zur flächendeckenden Etablierung der Elektromobilität im Busverkehr ist eine detaillierte Planung der Ladevorgänge genauso unerlässlich wie die auf das Fahrzeug angepasste Planung, Disposition, Betriebssteuerung, Überwachung, Datenanalyse und Optimierung. Besonders im Fokus ist dabei die Reichweite elektrischer Fahrzeuge, die stärker von Faktoren wie Beladungszustand, Klimatisierung oder Fahrweise abhängt als bei Verbrennungsmotoren.

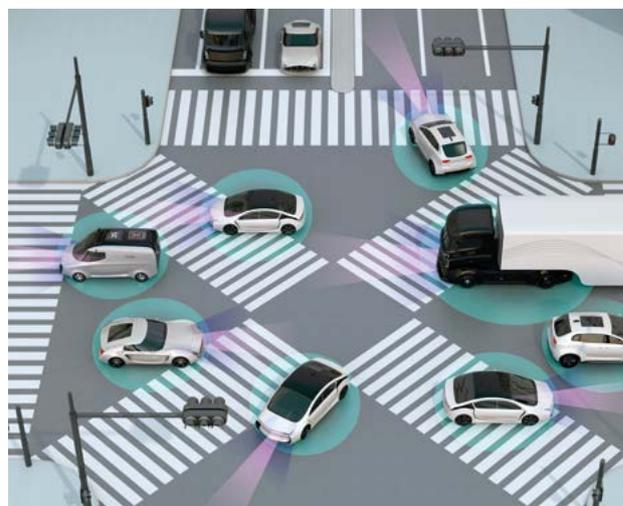
Mit seinen integrierten Lösungen ist init geradezu prädestiniert für diese Herausforderung, und tatsächlich sind bereits viele für die Elektromobilität wesentlichen Informationen in den init-Systemen verfügbar – neben den im Forschungsprojekt MENDEL gewonnenen Erkenntnissen ein wichtiger Entwicklungsvorsprung.



Das autonome Fahren steht noch am Anfang seiner Entwicklung. init erarbeitet in diesem Bereich zusammen mit Forschungspartnern zukunftsweisende Konzepte.

> **20**

Projekte zum Einsatz von E-Bussen wurden seit 2016 allein in Deutschland initiiert.



ZUKUNFT DER MOBILITÄT

Autonomes Fahren

Das autonome Fahren ist auch für Verkehrsbetriebe eine zunehmend attraktive Zukunftsperspektive.

Im Zuge des Projekts »iQMobility« beschäftigt sich ein Forscherteam mit der Ermittlung der spezifischen Anforderungen autonom fahrender Busflotten im öffentlichen Nahverkehr. Die Projektleitung von Scania hat sich für init als Partner entschieden, um die Erfordernisse der betrieblichen Informationssysteme zu erforschen. Denn Busse müssen nicht nur das Fahren selbst »lernen«, sondern auch in ein Leit- und Planungssystem eingebunden werden.

Ziel des Projektes ist es, bis zum Jahr 2020 ein prototypisches Transportsystem für den automatisierten städtischen ÖPNV zu entwickeln. Dank dieses Systems kann der Kosten- und Zeitaufwand in vielen Bereichen reduziert werden – zum Beispiel dank automatisierter Abläufe auf den Betriebshöfen. Das Intermodal Transport Control System (ITCS) von init kann autonomes Fahren künftig auch durch Funktionen wie automatische Stauerkennung oder spontane Umleitungen unterstützen. Und sich vielleicht sogar zum integrierten Verkehrsmanagementsystem in Smart Cities entwickeln.

Das Ticketing der Zukunft

Die Umsetzung zahlreicher zukunftsweisender ID-basierter Ticketingsysteme macht init zum weltweit führenden Anbieter in diesem Bereich.

Das weltweit führende init Smart Ticketing System setzt aufgrund seiner Flexibilität im Hinblick auf die Einbindung verschiedenster Vertriebskanäle, Ticketmedien und Partner ebenso Maßstäbe wie in puncto Kundenfreundlichkeit. Wesensmerkmal des ID-basierten Ticketing ist es, dass Daten wie Guthaben oder Produkte nicht mehr auf Medien gespeichert werden, sondern auf einem dem Kunden zugeordneten Konto im Hintergrundsystem. In der Metropolregion Portland-Vancouver ging im Jahr 2017

das erste kontenbasierte Ticketing-System in Nordamerika in Betrieb. Fahrgäste können hier ihre Kundenkarte oder ihr Handy kurz an das PROXmobil-Terminal von init halten und bezahlen automatisch den besten Preis für ihre Fahrt. Als weltweit erster Anbieter ermöglicht init außerdem die Einbindung einer virtuellen ÖPNV-Smartcard. Die sogenannte »closed loop«-Karte ist sicher in der Wallet App des Smartphones gespeichert, so dass der Fahrpreis über Google Pay entrichtet werden kann.

ZUKUNFT DER MOBILITÄT



6

Verkehrsunternehmen weltweit haben sich bereits für ein ID-basiertes Ticketingsystem von init entschieden.

Outsourcing betrieblicher Aufgaben

init bietet Kunden auch nach der erfolgreichen Implementierung eines Systems ein umfangreiches Serviceangebot.

Das Outsourcing betrieblicher Aufgaben eröffnet Verkehrsunternehmen vor dem Hintergrund eines stetig anwachsenden Spezialwissens und gesteigener Anforderungen an die wirtschaftliche Effizienz im ÖPNV neue Perspektiven. Bei der Wartung,

beim IT-Hosting, bei der Datenversorgung für ITCS und Ticketingsysteme und vielen anderen Aufgaben gilt: init ist ein verlässlicher Partner, bei dem Kundennähe großgeschrieben wird. Durch diese intensive Zusammenarbeit werden zusätzliche Kapazitäten freigesetzt, die es den Verkehrsbetriebern erlauben, sich im Tagesgeschäft auf zentrale Herausforderungen und Fragestellungen zu konzentrieren.

»init hat sich vom System-Lieferanten zum umfassenden Service-Partner weiterentwickelt.«



Unter dem Strich – Die Zukunft der Mobilität

Die Zukunft der Mobilität ist eines der großen Projekte dieses Jahrhunderts. Neben den Bedürfnissen der Reisenden, immer mobiler und flexibler zu sein, stehen die Bemühungen in Wirtschaft und Politik, urbane Räume insgesamt lebenswerter zu gestalten und schädliche Folgen für das Klima zu reduzieren. Der öffentliche Nahverkehr nimmt hierbei eine Schlüsselrolle ein und muss viele Herausforderungen bewältigen. Denn Verkehrsbetriebe müssen nicht nur profitabel wirtschaften, sondern den ÖPNV künftig als

überzeugende Alternative zum Individualverkehr positionieren.

Die auf diesen Seiten dargestellten Trends, u. a. Elektromobilität, Bedarfsverkehr, hocheffizientes Ticketing und autonomes Fahren, sind wichtige Bausteine auf dem Weg, diese Ziele zu erreichen. Mit passenden Lösungen und hoher Innovationsbereitschaft sorgt init dafür, dass das Zusammenspiel der verschiedenen Komponenten richtig funktioniert: für die Zukunft der Mobilität.

NACHHALTIGKEITSBERICHT

Wir übernehmen Verantwortung

Für das Jahr 2017 hat init erstmals ihre Nachhaltigkeitsaktivitäten in einem nichtfinanziellen Konzernbericht offengelegt – und unterstreicht damit ihr Engagement in wesentlichen Bereichen.

NACHHALTIGKEIT

32%

der Mitarbeiter sind länger als 10 Jahre im Unternehmen.

UNSERE BERICHTERSTATTUNG

Der Bericht kann unter www.initse.com/dede/investors/finanzberichte eingesehen werden.

Herr Dr. Bäsch, was macht init aus Ihrer Sicht zu einem nachhaltigen Unternehmen?

DR. BÄSCH: Da ist sicherlich zuallererst einmal das Geschäftsfeld zu nennen, in dem init agiert: Unser Ziel ist es, den ÖPNV zu stärken und damit gleichzeitig den Individualverkehr zu reduzieren. Da alle unsere Produkte und Dienstleistung genau darauf abzielen, kann man unsere Geschäftstätigkeit mit gutem Recht als nachhaltig betrachten. Ich bin überzeugt: Mobilität ist eine der ganz großen Herausforderungen unserer Zeit. Und dazu leistet init einen sehr positiven Beitrag.

Welchen übergeordneten Beitrag kann init jetzt und in Zukunft leisten, um CO₂-Emissionen zu senken, den ÖPNV attraktiver zu machen und ihn damit als entscheidenden Akteur der Verkehrswende voranzubringen?

DR. BÄSCH: Zunächst einmal gilt es in Zeiten eines gestiegenen Kostendrucks, die Effizienz und die Wettbewerbsfähigkeit der Verkehrsunternehmen zu stärken. Und dabei unterstützen wir unsere Kunden mit unserem Produktportfolio seit vielen Jahren verlässlich und effektiv. Noch einen Schritt weiter gehen wir mit einer Plattform, die in der Lage ist, das Fahrverhalten im Hinblick auf eine möglichst ressourcenschonende Fahrweise zu analysieren, um Kraftstoff zu sparen und die Lebensdauer des Fahrzeugs zu erhöhen. Keinesfalls Zukunftsmusik ist ein vollständig emissionsfreier öffentlicher Nahverkehr. Bei init jedenfalls wird intensiv daran gearbeitet, alle Voraussetzungen für den Umstieg auf Elektromobilität zu schaffen – von Planung und Disposition bis hin zum Lade- und Depotmanagement.

Dies alles zeigt, wie breit init aufgestellt ist, um gemeinsam mit den Verkehrsunternehmen die Weichen für die Mobilität der Zukunft zu stellen.

init engagiert sich sehr für die Belegschaft. Welche Projekte und Maßnahmen in diesem Bereich finden Sie besonders erwähnenswert?

DR. BÄSCH: Bei diesem Thema denken die meisten vermutlich zuerst an finanzielle Zuwendungen, und tatsächlich schafft init mit zahlreichen freiwilligen Leistungen besonders attraktive Arbeitsbedingungen. Außerdem werden regelmäßige, kostenfreie Sportkurse, aber auch gemeinsame Skiausflüge oder Firmenläufe angeboten. init ist also ein Unternehmen, das im besten Sinne in Bewegung ist. Auch Weiterbildung wird gewünscht und gefördert: beispielsweise durch Sprachkurse oder durch das umfangreiche Schulungsprogramm, das die Einarbeitung neuer Mitarbeiter ganz wesentlich erleichtert.

Und auch über die init-Belegschaft hinaus sehen wir uns in einer sozialen Verantwortung und engagieren uns daher in zahlreichen regionalen und internationalen karitativen Projekten.

Welche langfristige Nachhaltigkeitsstrategie verfolgt init zukünftig in den Bereichen Ökonomie, Ökologie und Soziales?

DR. BÄSCH: Bereits seit Jahren durchdringt das Streben nach Nachhaltigkeit alle Bereiche der init-Unternehmensführung, und der Erfolg gibt uns recht. Diesen Weg möchten wir in Zukunft weiter ausbauen. Für die Unternehmensentwicklung bedeutet das, dass wir selbstverständlich weiteres Wachstum anstreben. Dies aber langfristig und partnerschaftlich gemeinsam mit unseren Kunden, um für beide Seiten Mehrwert zu schaffen. Unsere Mission ist es, Seite an Seite mit den Verkehrsunternehmen im Sinne einer umweltfreundlichen Mobilität zu agieren und dem öffentlichen Nahverkehr mit innovativen Produkten und Services zu einem echten Durchbruch zu verhelfen.

Herr Dr. Bäsch, wir danken Ihnen für dieses Gespräch.



NACHHALTIGKEIT

Willkommen bei init! Dr. Hans Heribert Bäsch löste zum 1. Juli 2017 den langjährigen Finanzvorstand Bernhard Smolka ab. Dr. Bäsch verantwortet die für init wichtigen Themen Compliance, Risikomanagement und Corporate Social Responsibility.

DR. HANS HERIBERT BÄSCH

- ▼ Finanzvorstand (CFO)
- ▼ Jahrgang 1960
- ▼ seit 2017 Finanzvorstand

Vita

- ▼ Studium der Volks- und Betriebswirtschaftslehre an der Universität Köln, Abschluss: Dipl.-Kfm.
- ▼ Promotion zum Dr. rer. pol. an der Universität Köln
- ▼ Abteilungsleiter, Finanzdirektor und Finanzvorstand in mehreren Unternehmen
- ▼ selbständiger Unternehmensberater
- ▼ zuletzt: Chief Financial Officer, Glatfelter Gernsbach GmbH, Gernsbach

Die init SE im JAHRESRÜCKBLICK

JAHRESRÜCKBLICK



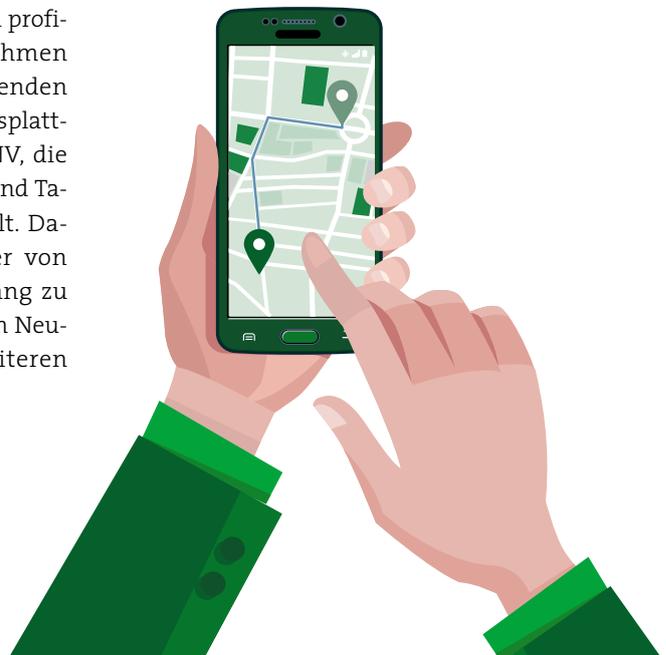
Erfolgreicher Start als Europäische Gesellschaft

Ein Jahr ist seit der Umwandlung der Rechtsform von der deutschen Aktiengesellschaft zur modernen Rechtsform Societas Europaea (SE) vergangen. Diese internationalere Aufstellung hat sich für init bereits bezahlt gemacht. So legte nicht nur der Börsenkurs im Verlaufe des Berichtsjahres zu – der Weltmarktführer für integrierte Telematik- und Ticketinglösungen erhielt auch neue sowie Folgeaufträge von renommierten Verkehrsunternehmen, unter anderem von den Verkehrsbetrieben Hamburg-Holstein (VHH) und den Göttinger Verkehrsbetrieben (GöVB). Auch in Zukunft ergeben sich für init aus der Umfirmierung bessere Chancen insbesondere in den europäischen Märkten und eine höhere Attraktivität für internationale Aktionäre.

Neue Mobilitätslösungen für den ÖPNV

init hat ihr Produktportfolio in den letzten Jahren gezielt um zukunftsweisende Mobilitätslösungen erweitert. Durch den Erwerb der HanseCom bietet das Unternehmen Verkehrsbetrieben nun das Kundenmanagementsystem PT, das viele Funktionen in sich vereint: die effiziente Steuerung aller Vertriebsprozesse, den Echtzeit-Abwurf wichtiger Daten, die Anbindung an ein SAP-System und die Verknüpfung mit dem Tarifmanage-

mentsystem MOBILEvario. Mit HandyTicket Deutschland profitieren Verkehrsunternehmen außerdem von der führenden überregionalen Mobilitätsplattform im deutschen ÖPNV, die verschiedene Fahrpläne und Tarife in einer App bündelt. Dadurch erhalten Anbieter von Mobilitätsdiensten Zugang zu über 850.000 potenziellen Neukunden und vielen weiteren Vorteilen.



Robin Hood: Der Fahrgast geht vor

Als Kunden der init betreiben die lokalen Verkehrsbetriebe in Nottingham gemeinschaftlich mit der Stadt Nottingham das Robin Hood Network. Damit verfügt Nottingham über eines der intelligentesten Ticketingsysteme in Europa. Neben Smartcard-basierten Monatskarten für Vielfahrer und klassischen Fahrkarten bietet es Gelegenheitsreisenden eine elektronische Geldbörse an, mit der Einzelfahrten bezahlt werden können. Dabei wird automatisch der jeweils beste Preis für die zurückgelegte Strecke berechnet und der Betrag beim

Aussteigen vom Kundenkonto abgebucht («Pay as you go»). Die Fahrgäste bezahlen bei mehreren Fahrten an einem Tag nicht mehr als einen definierten Tageshöchstbetrag. Durch diese fahrgastfreundliche Lösung entfällt die Suche nach dem richtigen Ticket. Für das innovative Ticketing-System und die besondere Kundenorientierung erhielten die beteiligten Verkehrsunternehmen im Jahr 2017 den UK National Transport Award in Gold in der Kategorie „Putting passengers first“.



Sicherer unterwegs mit InREAKT



Das im vorletzten Jahr erfolgreich abgeschlossene Forschungsprojekt InREAKT erhielt 2017 eine bedeutende Auszeichnung.

Das Projekt InREAKT hat zum Ziel, die Sicherheit der ÖPNV-Fahrgäste durch ein effektives Notfall-Management zu erhöhen. Im Rahmen der interdisziplinären Zusammenarbeit beteiligte sich init an der Entwicklung eines softwarebasierten Ereignis-Management-Systems, das die Leitstelle eines Verkehrsunternehmens dabei unterstützt, erkannte Gefährdungssituationen zu bewältigen. Im zurückliegenden Jahr wurde die zukunftsweisende Kooperation mit dem vom Bundesverkehrsministerium und der Standortinitiative „Deutschland – Land der Ideen“ initiierten Deutschen Mobilitätspreis prämiert.

o|lo deutscher
mobilitätspreis

Schneller, flexibler, effizienter: MOBILEopti²

Das Planungssystem MOBILE-PLAN erlaubt es Kunden von init seit vielen Jahren, ihre Fahr-, Umlauf- und Dienstplanung höchst effizient durchzuführen. Mit MOBILEopti², dem neuen Modul zur integrierten Optimierung von Diensten und Umläufen, gelang es einmal mehr, die Dienst- und Umlaufplanung zu revolutionieren.

Das Kernstück der Innovation ist dabei der vom Tochterunternehmen inola entwickelte „Advanced Optimization Core“ (AOC). Aufgrund der sehr hohen Berechnungsgeschwin-

digkeit können Verkehrsunternehmen ihre Planungsergebnisse in kürzester Zeit optimieren. MOBILEopti² führt die Umlauf- und Dienstplanung in einem einzigen Optimierungsschritt durch. Dabei ist das Tool so konfigurierbar, dass die gesetzlichen, tariflichen und betrieblichen Rahmenbedingungen berücksichtigt werden. Fundierte Informationen ermöglichen Verkehrsunternehmen künftig nicht nur die Abwägung zwischen maximaler Kosteneffizienz und sozialer Verträglichkeit der Dienste, sondern steigern auch die Wettbewerbsfähigkeit zum Beispiel im Rahmen von Ausschreibungen für Linienkonzessionen.

Investor RELATIONS

Börsen überraschen 2017 positiv – init-Aktie besser als der Dax

Die Bilanz des Börsenjahres 2017 fiel insbesondere für Aktienanleger überraschend positiv aus. Zu den Gewinnern zählten dabei auch die Aktionärinnen und Aktionäre der init innovation in traffic systems SE. Unter dem Strich verzeichneten sowohl die maßgeblichen Börsen-Indizes wie auch die init-Aktie starke Kursgewinne.

Für die Kapitalmärkte blieben dabei einerseits neue politische und wirtschaftliche Entwicklungen, andererseits aber auch die anhaltend expansive Geldpolitik der Notenbanken bestimmend. Überraschend positive Konjunkturdaten trotz gewachsener Risikopotenziale und der Zustrom weiterer Liquidität beflügelten insbesondere die Aktienbörsen in Europa.

Der Ausgang der Wahlen in den Niederlanden, in Frankreich und in Großbritannien signalisierte den Märkten dabei eine gewachsene Stabilität der Europäischen Union.

Dies beförderte eine zuversichtliche Stimmung bei den Investoren, die sich im zweiten Halbjahr noch – gestützt auf ein stärker als erwartetes Wirtschaftswachstum – verstärkte. Auch Hoffnungen auf neue Impulse durch die geplante Steuerreform der US-Regierung sowie die anhaltende große Exportnachfrage trugen dazu bei, dass die repräsentativen Aktienindizes in Deutschland, Europa und den USA wiederholt Rekordstände vermelden konnten.

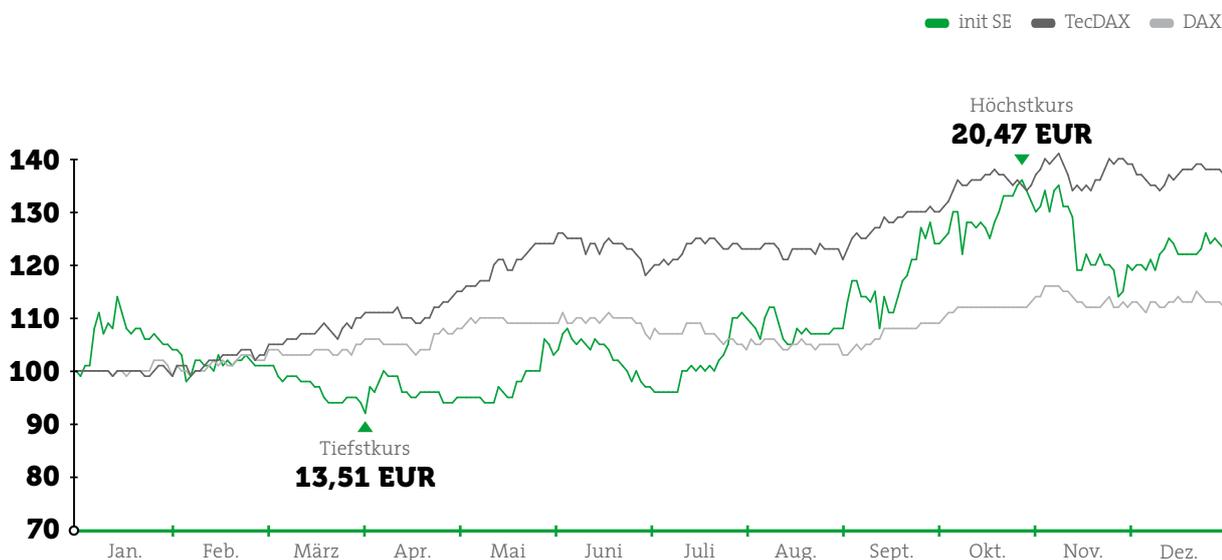
HV

16. Mai 2018
im Kongresszentrum
in Karlsruhe

INVESTOR RELATIONS

Kursverlauf der init-Aktie (02.01.–29.12.2017)

(indexiert)



So legten die bedeutendsten europäischen Aktienwerte, gemessen am Euro-STOXX Index auf Jahressicht um knapp 10 Prozent zu, der Deutsche Aktien-Index (DAX) gewann 13 Prozent, der Index der führenden deutschen Technologieaktien TecDAX sogar fast 40 Prozent an Wert.

Auch die init-Aktie (ISIN DE0005759807) verzeichnete 2017 per Saldo einen Kursanstieg von über 22 Prozent, wobei sich vor allem in der zweiten Jahreshälfte eine wachsende Nachfrage seitens institutioneller wie privater Investoren manifestierte. Nachdem die init-Aktie Ende März noch ein Jahrestief von 13,51 Euro markiert hatte, sorgten zunächst positive Meldungen zum Auftragseingang für eine Trendwende, so dass der Kurs bis Ende Juli wieder auf 16 Euro anzog. Nach vereinzelt Gewinnmitnahmen bewirkten weitere positive Unternehmensnachrichten sowie Aktienkäufe unseres Ankeraktionärs einen kräftigen Kursaufschwung.

In der Folge gelang es der init-Aktie sogar den DAX zu übertreffen. Nach Beginn des am 18. Oktober 2017 bekannt gegebenen Aktienrückkaufprogramms erreichte sie mit 20,47 Euro ein Jahreshoch. Danach kam es vermehrt zu Gewinnmitnahmen, so dass die init-Aktie am Jahresende mit 18,30 Euro notierte. Im neuen Jahr setzte sich wieder eine freundlichere Tendenz durch.

Für Aktienanalysten, die init regelmäßig bewerten, ist die Aktie derzeit eine Kauf-Position mit Kurszielen zwischen 22 und 28 Euro.

Aktienrückkauf und Aktionärsstruktur

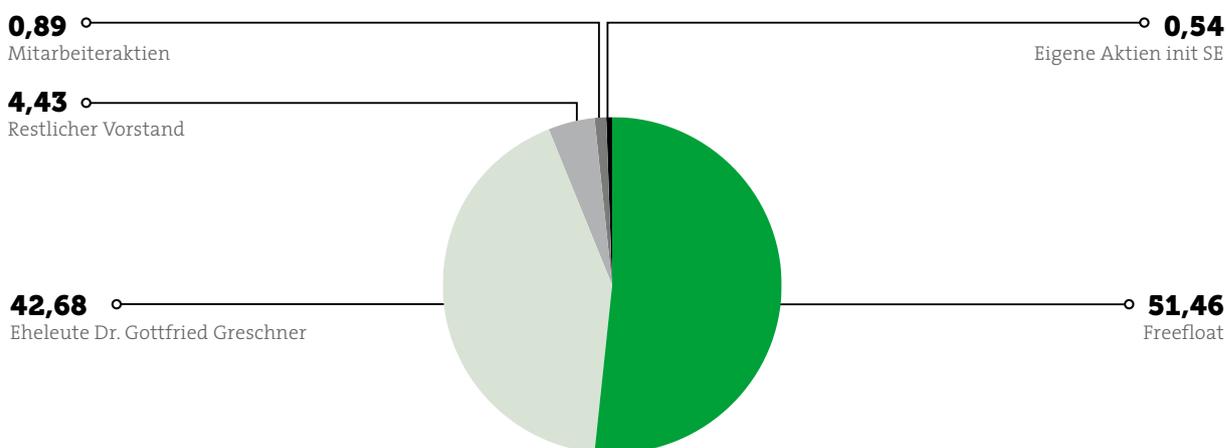
Um für bestehende und künftige Mitarbeiterbeteiligungsprogramme, für Motivationsprogramme von Führungskräften oder auch Akquisitionen gerüstet zu sein, hat der Vorstand der init innovation in traffic systems SE am 18. Oktober 2017 beschlossen, unter Ausnutzung der Ermächtigung durch den Beschluss der Hauptversammlung vom 13. Mai 2015 (zu Tagesordnungspunkt 6) bis zu 35.000 Stück eigene Aktien (gem. § 71 Abs. 1 Nr. 8 AktG) zu einem insgesamt aufzuwendenden Kaufpreis von maximal 700.000 Euro (ohne Nebenkosten) über die Börse zu erwerben.

Dementsprechend wurden im Zeitraum vom 19. Oktober 2017 bis einschließlich 10. November 2017 insgesamt 35.000 eigene Aktien zu einem gewichteten Durchschnittskurs von 19,69 Euro (ohne Nebenkosten) erworben. Der Gesamtwert der rückerworbenen Aktien betrug 689.290,24 Euro (ohne Nebenkosten). Der Erwerb der Stückaktien wurde durch das von der init beauftragte Kreditinstitut, die Commerzbank AG, über die Börse (XETRA-Handel) durchgeführt. Die Anzahl der zurückgekauften Aktien entspricht einem Anteil von 0,35 Prozent des Grundkapitals der init innovation in traffic systems SE. Der Aktienrückkauf gemäß Beschluss vom 18. Oktober 2017 ist somit abgeschlossen.

Im Vergleich zum Vorjahr veränderte sich die Aktionärsstruktur nur unwesentlich:

Eigentümerstruktur zum 31.12.2017

(in %)



Investor Relations

Der aktive Dialog mit Aktionärinnen und Aktionären, den Kapitalmarktteilnehmern, Analysten und Medien gehört ebenfalls zu den Leitlinien der Unternehmenspolitik der init. Alle Interessenten finden mit dem Zeitpunkt der Veröffentlichung relevanter Dokumente diese Informationen auch auf der Internetseite der Gesellschaft. Außerdem stehen bei Fragen rund um die init-Aktie das Investor Relations Team telefonisch und der Investor Service per Email (ir@initse.com) zur Verfügung.

Darüber hinaus präsentierte sich init bei vier Kapitalmarktkonferenzen und dem Eigenkapitalforum in Deutschland nationalen und internationalen Investoren. Zusätzlich führte das IR Team eine Vielzahl von Einzelgesprächen und Telefonkonferenzen mit in- und ausländischen Marktteilnehmern. Dies trug mit zu einer hohen Akzeptanz der init-Aktie bei. Die Liquidität, gemessen am durchschnittlichen täglichen Handelsvolumen, blieb auf einem hohen Niveau. Neben der offenen und transparenten Kommunikation mit den Akteuren am Kapitalmarkt bleibt es weiterhin Ziel der Investor Relations Arbeit, die Liquidität in der init-Aktie und den Unternehmenswert, gemessen am Aktienkurs, zu steigern.

Stabile Dividende

Ein entscheidendes Element der Unternehmenspolitik der init ist es, ein ausgewogenes Verhältnis zwischen einer aktionärsfreundlichen Ausschüttungspolitik und der Stärkung der Unternehmenssubstanz als Basis für das künftige Wachstum einzuhalten. Deshalb haben Vorstand und Aufsichtsrat der Hauptversammlung 2017 eine Dividendenerhöhung um 10 Prozent auf 0,22 Euro (Vorjahr: 0,20 Euro) pro dividendenberechtigter Stückaktie vorgeschlagen. Dem haben die Aktionärinnen und Aktionäre mit einer Mehrheit von 99,6 Prozent das bei der Hauptversammlung am 24. Mai 2017 vertretenen Grundkapitals (67,8 Prozent) zugestimmt.

Da init auch für 2018 wieder Investitionen in zukunfts-trächtige Wachstumsfelder plant, haben Vorstand und Aufsichtsrat beschlossen, der für den 16. Mai 2018 geplanten Hauptversammlung eine stabile Dividende in Höhe von 0,22 Euro pro dividendenberechtigter Stückaktie vorzuschlagen.

Basisinformation zur init Aktie

Handelsplatz	Frankfurter Wertpapierbörse
Index / Segment	Prime Standard, regulierter Markt
Aktiengattung	Inhaberstückaktien (zu je 1 Euro)
ISIN-Nummer	DE 0005759807
WKN	575 980
Kürzel	IXX
Designated Sponsor	Commerzbank AG / Oddo Seydler Bank AG
Grundkapital heute	10.040.000 Inhaber-Stückaktien

Börsenkurse	2017	2016
Höchster Kurs (in EUR):	20,47	16,80
Niedrigster Kurs (in EUR):	13,51	12,60
Startkurs am 02.01.2016 (in EUR):	14,88	16,15
Schlusskurs am 30.12.2016 (in EUR):	18,30	14,93
Marktkapitalisierung zum 30.12.2017 (in Mio. EUR):	184	150
Durchschnittlicher Tagesumsatz (in Stück)*	12 187	10 861
Dividende je Aktie (in EUR)**	0,22	0,22
Ergebnis je Aktie (in EUR)	0,37	0,86

* alle deutschen Börsenplätze

** Vorschlag an die kommende Hauptversammlung

(Quelle Bloomberg)

0,22

Euro Dividende
Vorschlag an die
Hauptversammlung 2018

Unser AUFSICHTSRAT



Hans-Joachim Rühlig

Vorsitzender

Zur Person

- ▼ Jahrgang 1948
- ▼ Ostfildern, Deutschland
- ▼ Selbständiger Unternehmensberater

Vita

- ▼ Mitglied im Aufsichtsrat seit 2011
- ▼ Vorsitzender seit 2014
- ▼ Gewählt bis zur Hauptversammlung 2019
- ▼ Unabhängiger Finanzexperte im Sinne des § 100 Abs. 5 AktG
- ▼ Ehemaliges Vorstandsmitglied der Ed. Züblin AG



Ulrich Sieg

Stellvertretender
Vorsitzender

Zur Person

- ▼ Jahrgang 1949
- ▼ Jork, Deutschland
- ▼ Beratender Ingenieur mit Spezialgebiet ÖPNV

Vita

- ▼ Mitglied im Aufsichtsrat seit 2014
- ▼ stellvertretender Vorsitzender seit 2016
- ▼ Gewählt bis zur Hauptversammlung 2019
- ▼ ehemaliger stv. Vorstandsvorsitzender und Technischer Vorstand der Hamburger Hochbahn AG
- ▼ Mitglied des Aufsichtsrats der SECURITAS Holding GmbH, Düsseldorf



Hans Rat

Mitglied

Zur Person

- ▼ Jahrgang 1945
- ▼ Schoonhoven, Niederlande
- ▼ Ehrengeneralsekretär der UITP
- ▼ Geschäftsführer Beaux Jardins B.V., Schoonhoven, Niederlande

Vita

- ▼ Mitglied im Aufsichtsrat seit 2012
- ▼ Gewählt bis zur Hauptversammlung 2019
- ▼ Ehemaliger Generalsekretär der UITP

Konzern BILANZ

zum 31. Dezember 2017 (IFRS)

Aktiva

KONZERNBILANZ

TEuro	31.12.2017	31.12.2016
Kurzfristige Vermögenswerte		
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	19.763	23.920
Wertpapiere und Anleihen	27	30
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	34.472	25.908
Künftige Forderungen aus Fertigungsaufträgen („Percentage-of-Completion-Method“)	27.417	38.180
Forderungen gegen nahe stehende Unternehmen	168	120
Vorräte	25.953	27.006
Ertragsteueransprüche	1.677	1.870
Sonstige Vermögenswerte	3.137	2.522
Summe kurzfristige Vermögenswerte	112.614	119.556
Langfristige Vermögenswerte		
Sachanlagen	35.817	31.742
Als Finanzinvestition gehaltene Immobilien	1.918	1.323
Geschäfts- oder Firmenwert	8.987	8.987
Sonstige immaterielle Vermögenswerte	9.681	10.274
Anteile an assoziierten Unternehmen	2.783	5.453
Latente Steueransprüche	2.410	5.207
Sonstige Vermögenswerte	2.595	2.590
Summe langfristige Vermögenswerte	64.191	65.576
Bilanzsumme	176.805	185.132

Passiva

TEuro	31.12.2017	31.12.2016
Kurzfristige Schulden		
Bankverbindlichkeiten	24.599	19.669
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	11.030	16.641
Verbindlichkeiten aus "Percentage-of-Completion-Method"	7.115	8.053
Erhaltene Anzahlungen	1.431	806
Ertragsteuerverbindlichkeiten	958	3.514
Rückstellungen	11.211	12.448
Sonstige Schulden	14.127	15.411
Summe kurzfristige Schulden	70.471	76.542
Langfristige Schulden		
Bankverbindlichkeiten	17.559	15.680
Latente Steuerverbindlichkeiten	2.277	4.490
Rückstellungen für Pensionen	9.390	8.637
Sonstige Schulden	3.799	3.382
Summe langfristige Schulden	33.025	32.189
Eigenkapital		
Auf die Anteilseigner des Mutterunternehmens entfallendes Eigenkapital		
Gezeichnetes Kapital	10.040	10.040
Kapitalrücklage	5.397	5.642
Eigene Anteile	-926	-889
Gewinnrücklagen und Konzernbilanzgewinn	59.869	58.409
Sonstige Rücklagen	-1.237	3.017
	73.143	76.219
Nicht beherrschende Anteile	166	182
Summe Eigenkapital	73.309	76.401
Bilanzsumme	176.805	185.132

KONZERNBILANZ

Konzern

GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG

für das Geschäftsjahr 2017 (IFRS)

KONZERN GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG

TEuro	01.01. bis 31.12.2017	01.01. bis 31.12.2016
Umsatzerlöse	130.554	108.635
Herstellungskosten des Umsatzes	-87.892	-77.341
Bruttoergebnis vom Umsatz	42.662	31.294
Vertriebskosten	-16.069	-13.139
Verwaltungskosten	-10.650	-8.427
Forschungs- und Entwicklungskosten	-6.893	-5.027
Sonstige betriebliche Erträge	2.003	1.885
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-212	-445
Währungsgewinne und -verluste	-166	1.080
Aufwendungen und Erträge aus assoziierten Unternehmen	-2.112	-245
Aufwertung aus iris-GmbH	0	4.689
Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT)	8.563	11.665
Zinserträge	168	45
Zinsaufwendungen	-870	-542
Ergebnis vor Steuern (EBT)	7.861	11.168
Ertragsteuern	-4.217	-2.559
Konzernergebnis	3.644	8.609
davon Anteilseigner des Mutterunternehmens	3.660	8.586
davon nicht beherrschende Anteile	-16	23
Ergebnis und verwässertes Ergebnis je Aktie (in Euro)	0,37	0,86

Mehrjahresübersicht DER KENNZAHLEN

des init-Konzerns (IFRS)

TEuro	2017	2016	2015	2014	2013
Bilanz (31.12.)					
Bilanzsumme	176.805	185.132	145.082	128.774	118.313
Eigenkapital	73.309	76.401	71.180	67.770	62.092
Gezeichnetes Kapital	10.040	10.040	10.040	10.040	10.040
Eigenkapitalquote (in %)	41,5	41,3	49,1	52,6	52,5
Eigenkapitalrendite basierend auf EBIT (in %)	11,7	15,3	15,1	27,6	28,5
Langfristiges Vermögen					
Langfristiges Vermögen	64.191	65.576	43.098	34.537	28.198
Kurzfristiges Vermögen					
Kurzfristiges Vermögen	112.614	119.556	101.984	94.237	90.115
Gewinn- und Verlustrechnung (01.01. bis 31.12.)					
Umsatz	130.554	108.635	105.293	102.993	100.120
Bruttoergebnis	42.662	31.294	31.839	36.581	37.456
EBIT	8.563	11.665	10.756	18.685	17.725
EBITDA	12.763	15.722	14.117	21.690	20.501
Konzernergebnis	3.644	8.609	7.577	12.067	12.068
Ergebnis je Aktie (in Euro)	0,37	0,86	0,75	1,20	1,21
Dividende (in Euro)	0,22*	0,22	0,20	0,80	0,80
Cashflow					
Cashflow aus operativer Tätigkeit	2.051	13.182	11.478	502	11.435
Aktie					
Emissionskurs (in Euro)	5,10	5,10	5,10	5,10	5,10
Höchster Kurs (in Euro)	20,47	16,80	27,99	25,80	26,89
Tiefster Kurs (in Euro)	13,51	12,60	14,08	18,50	21,15

* Dividende wird der HV 2018 vorgeschlagen

Impressum

Kontakt

init innovation in traffic systems SE
Käppelestraße 4-10, D-76131 Karlsruhe
Tel. +49.721.6100.0, Fax +49.721.6100.399
info@initse.com, www.initse.com

Konzept und Design

IR-One, Hamburg
www.ir-one.de

Herstellung

Stober GmbH
Druckerei und Verlag
Eggenstein

Redaktion und Text

init innovation in traffic systems SE,
Karlsruhe
www.initse.com

IR-One, Hamburg
www.ir-one.de

Sebastian Brunner, München
sebastian.brunner@brunner-communications.de

Bildnachweis

init
Uwe Sülflöhn
TriMet
iStockphoto.com

