

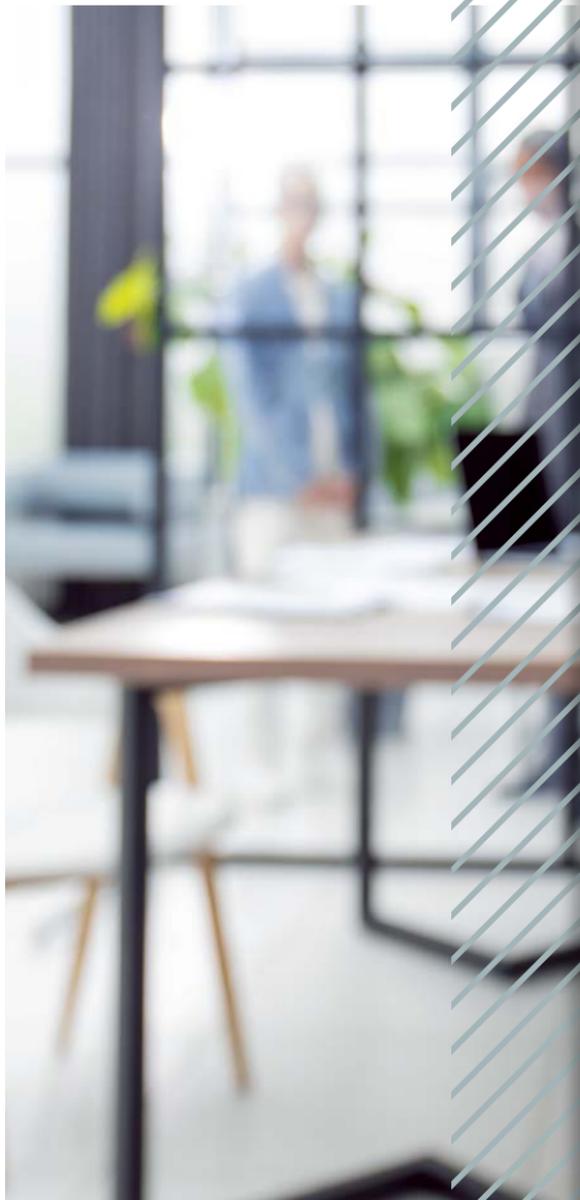


JAHRESBERICHT 2023 //24

Effizienz steigern. Erfolg gestalten.

// KENN- ZAHLEN

Jahresbericht 2023/24



UMSATZ in Mio. Euro

210,8
191,3 in 2022 + 10,2%

EBIT in Mio. Euro

21,0
21,0 in 2022 + 0,1%

AUFTRAGSBESTAND in Mio. Euro

175,1
163,7 in 2022 + 7,0%

AUFTRAGSEINGANG in Mio. Euro

225,0
214,1 in 2022 + 5,1%

**AUSGABEN FÜR FORSCHUNG
UND ENTWICKLUNG** in Mio. Euro

20,0
16,3 in 2022 + 22,7%

// INHALT

| | | | |
|--|----------|---------------------|----|
| Vorstand | 2 | Die init Aktie | 20 |
| Vorwort | 3 | Aufsichtsrat | 21 |
| Interview mit dem CFO | 4 | Konzernbilanz | 22 |
| Effizienz steigern. Erfolg gestalten. | 8 | Konzern-GuV | 24 |
| Effiziente Leistungserbringung | 10 | Mehrjahresübersicht | 25 |
| Effizientes betriebliches Arbeiten | 12 | | |
| Effiziente Prozesse im Vertrieb | 16 | | |
| Effiziente Einführung der Elektromobilität | 18 | | |



Unsere Lösungen ermöglichen es Verkehrsunternehmen, ihre betriebliche Effizienz zu steigern, Prozesse zu automatisieren und damit auch die Arbeitslast ihrer Mitarbeitenden zu reduzieren.

– Dr. Jürgen Greschner, Vertriebsvorstand (CSO)
und stv. Vorstandsvorsitzender

// VORSTAND

| | Vita | Aufgabenbereich | |
|---|--|--|---|
|  | Dr.-Ing. Gottfried Greschner Vorstandsvorsitzender (CEO) | <ul style="list-style-type: none"> • seit 1983 Geschäftsführer der INIT GmbH • seit 2001 Vorstandsvorsitzender (CEO) | <ul style="list-style-type: none"> • Business Development • Production • Purchasing • Strategy |
|  | Dipl.-Kfm. Dr. Jürgen Greschner Vertriebsvorstand (CSO) und stv. Vorstandsvorsitzender | <ul style="list-style-type: none"> • seit 2004 Geschäftsführer der INIT GmbH • seit 2004 Vertriebsvorstand (CSO) • seit 2015 Stv. Vorstandsvorsitzender | <ul style="list-style-type: none"> • Legal Management • Projects and System Design • Research • Sales and Marketing • Support and Operations |
|  | Dipl.-Kfm. Dr. Marco Ferber Finanzvorstand (CFO) | <ul style="list-style-type: none"> • seit 01.03.2023 Finanzvorstand | <ul style="list-style-type: none"> • Compliance • Controlling and Logistics • Data Protection • ESG-Reporting • Financial Services • Investor Relations • M&A • Quality Management • Risk Management |
|  | Dipl.-Ing. (FH) Matthias Kühn Technischer Vorstand (COO) | <ul style="list-style-type: none"> • seit 2015 Geschäftsführer der INIT GmbH • seit 2016 Technischer Vorstand (COO) | <ul style="list-style-type: none"> • Hardware Engineering • Hardware Repair • IT Services • Maintenance, Installation and Field Services • Software Engineering Central Systems and Telematic Devices |
|  | Jörg Munz Personalvorstand (CHRO) | <ul style="list-style-type: none"> • seit 2017 Konzernpersonalleiter • seit 2023 Personalvorstand (CHRO) | <ul style="list-style-type: none"> • Human Resources • Organisational Development |

Die ausführlichen Lebensläufe der Vorstände sind auf der Internetseite des Unternehmens unter Investor Relations / Corporate Governance zu finden.



// VORWORT

Sehr geehrte Damen und Herren,

das vergangene Jahr war gekennzeichnet von geopolitischen Krisen, Kriegen und Klimakatastrophen. Steigende Preise, ausbleibende Aufträge und Unsicherheit über die Zukunft trübten die wirtschaftliche Stimmung im In- und Ausland.

In diesem Umfeld ist es keine Selbstverständlichkeit, wenn ein Unternehmen seine Ziele erreicht und sogar neue Rekordwerte bei Umsatzerlösen sowie im Auftragseingang erwirtschaftet. Es ist mir eine große Freude, feststellen zu dürfen, dass wir das bei INIT im abgelaufenen Geschäftsjahr 2023 erneut geschafft haben. Im ersten Quartal des Geschäftsjahres 2024 haben wir mit zwei Großaufträgen (Atlanta und London) sogar bereits einen Auftragseingang erzielt, der über den Rekordwerten der Vorjahre liegt. Und das, obwohl wir uns gleichzeitig einigen internen Projekten gestellt haben, die aber ganz wesentlich auf unseren zukünftigen Erfolg einzahlen werden.

So arbeiten wir z. B. an unserer wertvollsten Ressource – unseren Mitarbeitenden. Dazu haben wir einen eigenen Personalvorstand bestellt und treiben mit vollem Engagement die Neudefinition und Weiterentwicklung unserer Unternehmenskultur voran. Unser Programm „Culture of Excellence“ hat zum Ziel, Mitarbeitende zu „Unternehmern im Unternehmen“ zu machen. Sie erhalten damit die Möglichkeit, ihre Potenziale voll zu entwickeln, was dann natürlich unser Unternehmenspotenzial steigert. An dieser Stelle möchte ich ein herzliches Dankeschön an unsere motivierte internationale Belegschaft aussprechen, für ihren Einsatz und ihren Teamgeist, die unsere Erfolge erst möglich machen.

Doch auch unsere interne Administration beschäftigt uns wie viele andere Unternehmen. Neben der Einführung eines neuen ERP-Systems, mit dem wir deutlich effizienter arbeiten werden, hatten wir dieses Jahr einen Wechsel der Wirtschaftsprüfer zu stemmen und konnten gemeinsam mit unserem neuen Finanzvorstand viele interne Projekte umsetzen.



v. l. n. r.: Dr. Dr. Gottfried Greschner, Matthias Kühn, Dr. Marco Ferber, Jörg Munz, Dr. Jürgen Greschner

Damit sind wir bestens für die Zukunft aufgestellt und können von verschiedenen Trends profitieren. Etwa von Investitionsprogrammen, die eine nachhaltige Verkehrswende zum Ziel haben. Sie stehen überall ganz oben auf der politischen Agenda. Wir unterstützen Verkehrsunternehmen bei dem politisch gewollten Umstieg auf E-Bus-Flotten. Eine weitere Aufgabe, mit der sich der ÖPNV konfrontiert sieht, besteht in einer notwendigen Erhöhung der betrieblichen Effizienz. Vor dem Hintergrund immer knapper werdender finanzieller und personeller Ressourcen ist das die einzige Möglichkeit, um genügend Spielraum für eine weitere Verbesserung der Servicequalität zu erzielen. Wie das gelingen kann, erfahren Sie in diesem Jahresbericht.

Herzlichst
für den Vorstand

Dr. Jürgen Greschner,
Vertriebsvorstand (CSO) und
stv. Vorstandsvorsitzender

// MIT UNSERER INNOVATIONSKRAFT STEIGERN VERKEHRS-UNTERNEHMEN IHRE EFFIZIENZ

Seit März 2023 ist Dr. Marco Ferber Finanzvorstand der init SE. Er spricht im Interview über die Chancen von Digitalisierung. Außerdem erklärt er, warum ihn die Ideenkultur des Unternehmens vom ersten Tag an beeindruckt hat.

Sie sind 2023 in den Vorstand berufen worden. Wie war der Start in Ihre neue Tätigkeit?

Ich bin im März eingestiegen, kurz vor dem Jahresabschluss. Dieser Zeitraum ist für einen Finanzvorstand besonders fordernd. Ich musste mich schnell in komplexe Themen einarbeiten und die Lage des Unternehmens solide einschätzen. Mein Team und die Vorstandskollegen haben mich dabei vorbildlich unterstützt. So konnte ich schnell die ersten Weichen stellen. Dazu gehören unter anderem die Weiterentwicklung der Finanzorganisation sowie die Nachhaltigkeitsberichterstattung.

Was interessiert Sie am Geschäft von INIT persönlich am meisten?

Wenn ich die Stationen meines Lebenslaufes beschreiben soll, fasse ich die Industrien, in denen ich tätig war, gern mit „Intelligente Infrastruktur“-Services zusammen – Geschäftsfelder, die dazu beitragen, große technische Systeme besser nutzbar zu machen und die ich äußerst spannend finde. Mit der Zielsetzung, den ÖPNV durch Digitalisierung attraktiver und effizienter zu gestalten, ist INIT deshalb für mich genau im richtigen Bereich tätig. Darüber hinaus finde ich die Innovationsleistung von INIT enorm. Wir befinden uns

in einer Phase fundamentalen technologischen Wandels in unserer Industrie, und wir helfen unseren Kunden mit hochinnovativen Lösungen, die neuen Möglichkeiten zu nutzen – von Smart-Ticketing-Lösungen über Lademanagement-Systeme bis zu KI-basierten Optimierungsalgorithmen für Planung und Betrieb. Das begeistert mich außerordentlich.

Sie haben zuvor als Berater sowie im Management eines Industriedienstleisters gearbeitet. Welche Erfahrungen aus vorhergehenden Tätigkeiten helfen Ihnen auf Ihrem neuen Posten besonders?

Ich durfte in meinem bisherigen Berufsleben umfassende Erfahrungen im Finanzbereich sammeln und habe mir auf diesem Feld sehr gutes Handwerkzeug aneignen können. Das gilt auch für Themen wie Projektmanagement und die Planung von Managementprozessen. Ich bin aber auch gewohnt, eine strategische Perspektive einzunehmen und kann mir so schnell ein Bild von neuen Sachlagen machen. Das hilft mir dabei zu beurteilen, was ich meinem Team überlassen kann und worum ich mich selbst kümmern muss.



DR. MARCO
FERBER //

Finanzvorstand (CFO)
der init innovation in
traffic systems SE



Die Vorbereitung der init SE auf weiteres Wachstum sieht Dr. Marco Ferber als eine seiner zentralen Aufgaben.

Welche Schwerpunkte möchten Sie in Ihrer Arbeit als Vorstand künftig setzen?

Ein wichtiger Punkt ist die Vorbereitung unseres weiteren Wachstums. Bisher sind wir u.a. sehr erfolgreich im Bereich Ticketing. Allein in den USA haben wir zehn Großprojekte abgewickelt. Doch wir müssen auch das Fundament für weiteres Wachstum legen. Das Angebot von Software-as-a-Service und sogar die Übernahme von Aufgaben des operativen Betriebs werden eine wichtige Rolle dabei spielen. Daraus entstehen neue Geschäftsmodelle, auf die wir uns als Unternehmen einstellen müssen.

Schauen wir in das vergangene Geschäftsjahr. Wie würden Sie die Entwicklung 2023 zusammenfassen?

Im 40. Jahr des Bestehens hat INIT wichtige Schritte nach vorn gemacht. Wir konnten eine Reihe wichtiger Projekte abschließen. Dazu gehört die endgültige Abnahme eines regionalen, multimedialen E-Ticketingsystems im Ballungsraum der Stadt Portland in Oregon, Nordamerika. Außerdem haben wir 2023 intensiv an neuen großen Ausschreibungen gearbeitet, deren Früchte wir nun im ersten Quartal 2024 ernten. Zum Beispiel mit einem Auftrag für ein neues Fahrgeldmanagementsystem in Atlanta – für INIT

das bisher umfangreichste Ticketingprojekt und das erste, das vollständig in der Public Cloud mit cloud-nativen Diensten gehostet wird. Hinzu kommt ein Großauftrag aus London. Hier liefern wir ein Technologiesystem, das Bordrechner für mehr als 8.000 Busse, ein Hintergrundsystem und betriebliche Services umfasst. Das sind beachtliche Erfolge. Außerdem haben wir unsere Innovationsoffensive nextGen weiter vorangebracht, was unsere Innovationskraft unterstreicht. Die Finanzergebnisse waren ebenfalls zufriedenstellend, wir haben hier aber noch deutliches Verbesserungspotenzial.

Wo sehen Sie die größten Chancen und Herausforderungen für das Unternehmen in den kommenden Jahren?

Die Megatrends Nachhaltigkeit, Digitalisierung und die weltweite demographische Entwicklung führen dazu, dass die Anforderungen an den ÖPNV wachsen, einhergehend mit steigenden Investitionen. Für INIT bieten sich dadurch bedeutende Chancen, denn mit unserem Portfolio sind wir bestens für diesen Wandel aufgestellt. Risiken ergeben sich hingegen für uns aus der geopolitischen Lage mit noch immer anfälligen Lieferketten. Die größte Herausforderung sehe ich allerdings in der Bewältigung unseres Wachstums, für das wir qualifizierte und hochmotivierte IT-Kräfte benötigen, die aber immer schwerer zu bekommen sind. Deshalb stärken wir unsere Marke als Arbeitgeber, in dem wir zum Beispiel Mitarbeitende von unnötigen Lasten befreien und ihnen damit mehr Freiraum für wertschöpfende Arbeit geben.

Warum kann INIT gerade von den Megatrends Klimaschutz und Digitalisierung so stark profitieren?

Weil diese Megatrends den Personenverkehr und damit auch unsere Branche in den nächsten Jahren stark bewegen werden. Unser Wettbewerbsvorteil ist dabei unser Verständnis der ÖPNV-Abläufe

in Kombination mit unserer technischen Expertise. Das kommt zum Beispiel bei der Umstellung auf Elektroflotten zum Tragen, die Verkehrsunternehmen vor große Herausforderungen stellt. Daher unterstützen wir sie beim Management gemischter Flotten mit E-Fahrzeugen und Verbrennern. Hinzu kommen Fahrerassistenzsysteme, die es erlauben, bis zu 40 Prozent Treibstoff zu sparen, zugleich die Kosten zu senken und einen Beitrag zum nachhaltigen Wirtschaften zu leisten. In Zukunft werden auch immer öfter mit Künstlicher Intelligenz gesteuerte Optimierungsmodelle bei unseren Kunden zum Einsatz kommen. Dies sind nur einige Beispiele dafür, wie wir unseren Kunden ermöglichen, ihre Effizienz zu steigern.

„Wir ermöglichen unseren Kunden, ihre Effizienz zu steigern. Beispielsweise durch Fahrerassistenzsysteme oder Optimierungsmodelle.“

– Dr. Marco Ferber, Finanzvorstand init SE

Sie haben eben schon das Schwerpunktthema für 2024 genannt: „Effizienz steigern. Erfolg gestalten.“ Inwiefern beschäftigt sich auch INIT als Unternehmen damit?

Derzeit muss sich jedes Unternehmen fragen, wie es ressourcenschonender und zugleich effizienter arbeiten kann. Das gilt auch für INIT. Zwar waren wir in den vergangenen Jahren sehr erfolgreich. Um das künftige Wachstum zu bewältigen, müssen wir aber unsere Abläufe noch effizienter gestalten. Digitalisierung ist auch dort der zentrale Ansatzpunkt. Wo können wir etwas weglassen, automatisieren oder vereinfachen? Wo lassen sich Schnittstellen verbessern? Das sind Themen, die wichtig sind und bleiben – für uns und unsere Kunden.

Vielen Dank für das Gespräch.

EFFIZIENZ STEIGERN. ERFOLG GESTALTEN.

Verkehrsunternehmen sehen sich zunehmend mit knappen finanziellen und personellen Ressourcen konfrontiert: Immer mehr Projekte müssen mit geringer Personaldecke gestemmt werden, die Pensionierungswelle rollt und neues (Fahr-)Personal ist schwer zu gewinnen.

Das Deutschlandticket und weitere Sparangebote haben den ÖV preislich attraktiv gemacht. Aber die Finanzierung dieser Nutzungsanreize führt zu einer Verknappung der Finanzmittel für Investitionen in die Servicequalität – die aber ein zentraler Beweggrund für den Umstieg auf Bus und Bahn bleibt.

Gut, dass sich diese Herausforderungen mit technologischer Unterstützung meistern lassen – etwa mit der Automatisierung von Aufgaben und Prozessen, mit Assistenzsystemen oder mit Lösungen, die die bestehende Infrastruktur und vorhandene Kapazitäten optimal ausnutzen.

INIT unterstützt Verkehrsunternehmen dabei, ihre betriebliche Effizienz in den folgenden Bereichen zu steigern:

- Effiziente Leistungserbringung
- Effizientes betriebliches Arbeiten
- Effiziente Prozesse im Vertrieb
- Effiziente Einführung der Elektromobilität

IMMER GENUG PLATZ IN BUS UND BAHN

Zählsensoren ermitteln Besetzgrade in den Fahrzeugen und ermöglichen schnelle Verstärkung bei unerwartet hoher Auslastung.

Das Angebot von Verkehrsunternehmen muss sich schnell an veränderte Fahrgastströme anpassen. Mit Hilfe von Echtzeitdaten, die IRMA 6 liefert, ist das zeitnah möglich. Der Zählsensor der INIT Tochter iris erfasst Personen und Objekte samt ihrer Bewegungsrichtung. Mit den gelieferten Daten lassen sich Besetzgrade umgehend ermitteln, Fahrgäste effektiv lenken und der Flotteneinsatz nach Bedarf steuern.

Die Verkehrsgesellschaft Ludwigslust-Parchim setzt IRMA6 bereits in Verbindung mit dem Fahrgastzählsystem der INIT Tochter Derovis erfolgreich ein, um bei plötzlich erhöhter Auslastung schnell einen Verstärker loszuschicken. ■



IRMA 6: ein neuer Maßstab für Fahrgastzählung und Objekterkennung.

BEDARFSVERKEHR SENKT KOSTEN

Integriertes System sorgt für effizientes On-Demand-Angebot und verschafft Leitstellen einen schnellen Überblick.

Fahrgäste wollen auch zu Schwachlastzeiten und in Randgebieten mobil sein. Der Bedarfsverkehr ist das wirtschaftlichste Mittel, um diesen Wunsch zu erfüllen. Er spielt seine Stärken besonders dann aus, wenn er in dasselbe Buchungs- und Steuerungssystem integriert ist wie der Linienverkehr – so wie bei der On-Demand-Verkehrslösung MOBILE-FLEX von INIT. Im System enthalten sind eine Buchungs- und Auskunftsplattform sowie Informationen, die das Fahrpersonal über Bordrechner oder Smartphone abrufen kann. Weiterer Vorteil: Die Teams in den Leitstellen behalten den Überblick über das ganze Fahrtenpektrum, ohne mit Insellösungen arbeiten zu müssen. Fahrgäste wiederum können sich dank MOBILE-FLEX – beispielsweise mit der App von HanseCom – eine durchgehende Reisekette mit Linien- und Bedarfsfahrten erstellen lassen. ■

„Trotz Kostendruck bestmöglichen Service zu bieten: Das kann gelingen, wenn Ressourcen bedarfsorientiert eingesetzt werden.“

– Dipl.-Ing. (FH) Matthias Kühn,
Technischer Vorstand (COO)

SUMMARY

- // Tatsächlichen Bedarf ermitteln
- // Ressourcen effizient einsetzen
- // Bedienform, Takte und Gefäßgrößen an den tatsächlichen Bedarf anpassen



FAHRGASTSTRÖME IM BLICK

Das Forschungsprojekt Mobile Data Fusion ermöglicht eine nachfrageorientierte Planung des Angebots.

Um die steigende Nachfrage bedienen zu können, werden mittelfristig Investitionen in die Infrastruktur und Flotten-erweiterungen notwendig. Um bereits kurzfristig eine Verbesserung zu erzielen, gilt es, bestehende Infrastrukturen und Netze besser zu nutzen. Dafür werden genauere Erkenntnisse über die Fahrgastströme benötigt. INIT arbeitet deshalb mit Partnern aus Wirtschaft, Wissenschaft und ÖPNV am Forschungsprojekt Mobile Data Fusion. Dabei geht es vor allem darum, Zusammenhänge hinsichtlich der Routenwahl von Fahrgästen zu erkennen. Zu diesem Zweck werden Bluetooth- und WLAN-Signale von Mobiltelefonen erfasst, anonymisiert und mit vorhandenen Daten abgeglichen. Die daraus abgeleiteten Informationen können genutzt werden, um das Angebot noch besser auf die Nachfrage abzustimmen – und um künftig Fahrgäste in Echtzeit über den Besetzgrad einzelner Fahrten zu informieren. Der Nordhessische Verkehrsverbund (NVV) setzt das System im Rahmen des Projekts bereits in 40 Fahrzeugen ein. ■

PLANMÄSSIG EFFIZIENT

Berücksichtigung von Auslastungsinformationen in der Planung steigert Effizienz.

Detaillierte Erkenntnisse über Fahrgastströme sind bereits in der Planung nutzbar, um die Betriebsleistung so effizient wie möglich zu erbringen. Das Wissen über die Besetzgrade der einzelnen Linien und Fahrten ermöglicht, die Takte und Gefäßgrößen genau auf die benötigte Kapazität auszurichten – und damit so sparsam wie möglich mit den vorhandenen Ressourcen umzugehen. Weiteres Potenzial, um die Effizienz zu steigern, bietet künftig ein dreifach integriertes Verfahren, bei dem nicht nur die Umlauf- und Dienstplanung, sondern auch der Fahrplan in den Optimierungsprozess einbezogen wird. Hierzu fördert INIT derzeit ein wissenschaftliches Projekt der FU Berlin. ■

EFFIZIENTE LEISTUNGSERBRINGUNG

Verkehrsunternehmen müssen die steigenden Erwartungen ihrer Kunden erfüllen – und zugleich gegen Kostendruck und Personal-mangel kämpfen. Entscheidend ist deshalb, die Servicequalität weiter zu verbessern. Die nötigen Handlungsspielräume ergeben sich durch die Steigerung der betrieblichen Effizienz. Eine genaue Kenntnis über Fahrgastströme erleichtert diese Aufgabe.



Gemeinsam mit Forschungspartnern entwickelt INIT einen digitalen Vorschlagsassistenten für Leitstellen.

TURBO-UNTERSTÜTZUNG IN STÖRUNGSSITUATIONEN

Forschungsvorhaben setzt auf Künstliche Intelligenz und entlastet das Personal der Leitstelle in Stresssituationen.

Bei schwerwiegenden Störungen des Betriebsablaufs oder in Zeiten von Personalnot kann die Arbeit in der Leitstelle sehr anstrengend sein. Mit der anstehenden Pensionierungswelle droht sich die Lage weiter zu verschärfen. Aus diesem Grund steigt die Bedeutung von Assistenzsystemen, die das Personal in Stresssituationen entlasten. INIT entwickelt zusammen mit Partnern im Forschungsprojekt KARL (KI für Arbeit und Lernen in der Region Karlsruhe) einen Vorschlagsassistenten für die Leitstelle. Er wird mit Künstlicher Intelligenz so trainiert, dass er die dispositiven Maßnahmen aus vergangenen, vergleichbaren Situationen auswertet und in genaue Handlungsempfehlungen bei aktuellen Störungen umsetzt – das kann zum Beispiel die Auswahl einer geeigneten Umleitung sein. ■

EFFIZIENTES BETRIEBLICHES ARBEITEN

Fehlende Fachkräfte und wachsende Arbeitslast können zu einer Überforderung des Personals führen. Auch im ÖPNV. Digitale Unterstützung trägt dazu bei, dass viele Tätigkeiten mit weniger Aufwand ausgeführt werden und sich Mitarbeitende auf ihre Kernaufgaben konzentrieren können.

ERLEICHTERUNG FÜR DIE LEITSTELLE

Automatisierungsprozesse in den Bereichen Fahrgastinformation und Störfallmanagement erleichtern die Arbeit des Leitstellenpersonals.

Den Betrieb steuern und gleichzeitig zahlreiche Kanäle der Fahrgastinformation bedienen: Für Disponenten ist das kaum zu schaffen, vor allem, wenn sie die Informationskanäle per Hand bedienen müssen. Hier spielt das System für automatisiertes Störfallmanagement und Multikanal-Information RESPONSEassist seine Stärken aus. Vorgefertigte Templates unterstützen dabei, präzise Fahrgastinformationen weitgehend automatisiert zu generieren, die dann mit einem Klick auf alle Kanäle verteilt werden können. Darüber hinaus integriert RESPONSEassist die Prozesse der Disposition sowie der Betriebsdokumentation. Damit kann sich das Leitstellenpersonal wieder vermehrt auf seine Kernkompetenz konzentrieren – das Störfallmanagement. Auch dabei unterstützt RESPONSEassist auf völlig neuem Niveau: Mithilfe von Formularen mit definierten Handlungsanweisungen lassen sich Störungen darüber hinaus sehr viel effizienter abarbeiten als mit herkömmlichen Methoden. ■



„Unser Ziel ist es, Mitarbeitende so zu unterstützen, dass sie ihre Aufgaben bestmöglich erfüllen können. Denn nur so können sie die Lösungen entwickeln, die den ÖPNV voranbringen.“

– Jörg Munz,
Personalvorstand (CHRO)

SUMMARY

- // Assistenzsysteme unterstützen mit fundierten Vorschlägen
- // Automatisierung entlastet von Routineaufgaben
- // Künstliche Intelligenz ermöglicht schnelleres Reagieren

WISSEN VERTIEFEN – EFFIZIENZ STEIGERN

Videoschulungen von INIT ergänzen Präsenzs Schulungen und tragen zur optimalen Nutzung der eingesetzten Systeme bei.

Damit die Systeme von INIT mit größtmöglicher Effizienz genutzt werden können, gibt es für Anwender ein bewährtes Schulungsprogramm. Neben Präsenzveranstaltungen bietet INIT nun ergänzend Schulungsvideos in deutscher und englischer Sprache an. Mit diesem Format lässt sich Wissen vertiefen, und Lerninhalte können so oft wie gewünscht wiederholt werden. Somit sind mehr Nachschulungen möglich, und der Aufwand zur Planung von Schulungen vor Ort entfällt. ■



SCHNELLE ERSATZVERKEHRSKONZEPTE IN NOTFÄLLEN



Forschungsprojekt entwickelt Algorithmus für den schnellen Übergang in den Ersatz- oder Umleitungsfahrplan.

Mit teilautomatisiertem Störfallmanagement befasst sich das Forschungsprojekt ADOP (Automated Dispatching and Operation Planning for Incident Management). Damit intensiviert INIT die Forschungsbestrebungen in den Innovationsbereichen Automatisierung und Assistenzsysteme. Speziell für den Schienenverkehr entwickeln die Projektbeteiligten einen Algorithmus, damit in außergewöhnlichen Krisensituationen wie Extremwetter schnell ein Notfallplan verfügbar ist. Anhand von Echtzeit-Positionsdaten werden automatisch neue Fahrzeugumläufe für den Schienenersatzverkehr gebildet, um möglichst bald vom Regelfahrplan in den Ersatz- oder Umleitungsfahrplan wechseln zu können. So erhalten Mitarbeitende in der Leitstelle auch in Situationen, auf die sie weniger gut vorbereitet und in denen sie großem Stress ausgesetzt sind, optimale Unterstützung. ■

In Notfallsituationen können Disponenten Schienenfahrzeugen schnell und teilautomatisiert neue Umläufe zuweisen.

ZUVERLÄSSIGE GEODATEN FÜR PLANUNG UND BETRIEB

Strecken erfassen und Karten aktualisieren – das geht jetzt automatisch, ohne separate Messfahrten.

Verkehrsunternehmen sind auf aktuelle Geodaten angewiesen. Sie müssen beispielsweise die genauen Haltestellen-Koordinaten und die Entfernungen zwischen den Stationen kennen. Bislang war das nur durch aufwendige Messfahrten möglich. Mit dem Tool MOBILEsurvey ist das wesentlich einfacher. Die erforderlichen Informationen lassen sich von beliebigen Fahrzeugen im Alltagsbetrieb aufzeichnen, sofern sie mit INIT Bordrechnern ausgestattet sind. Mit herkömmlichen GPS-Trackern oder Smartphone-Apps ist die Dokumentation ebenfalls möglich.

Informiert sein müssen Planungsteams und Leitstellen über Änderungen im Straßennetz, die aus diesem Grund schnell in die genutzten Kartendarstellungen übernommen werden sollten. MOBILEgisdata macht Updates ganz einfach. Die neue Anwendung übernimmt aktualisierte Hintergrund- und Kartendaten aus Open Street Map und lässt sie in das Planungs- und Betriebsleitsystem einfließen. ■

ZEITGEMÄSSE UNTERSTÜTZUNG FÜR DAS FAHRPERSONAL

Ein intuitives Bedienkonzept unterstützt Fahrpersonal auf neuem Niveau.

Angesichts der hohen Zahl an Fachkräften, die in den nächsten Jahren in Ruhestand gehen werden, ist es umso wichtiger, dass neues Personal schnell einsatzfähig wird – insbesondere das heute schon dringend benötigte Fahrpersonal. Unterstützung bieten die Bordrechner und Fahrscheindrucker von INIT. Das intuitive Bedienkonzept beinhaltet etwa Multi-Touch-Bedienung wie Zoom-in, Zoom-out oder Scrollen in Listen mit Wischgesten, wie sie von Smartphones oder Tablets bekannt sind. Die Option, zwischen verschiedenen Menü-Sprachen (z. B. Tschechisch, Ukrainisch, Türkisch) zu wählen, bedeutet für Mitarbeitende mit eingeschränkten Deutschkenntnissen eine enorme Erleichterung. Ein integrierter Webbrowser bietet die Möglichkeit, zahlreiche Webseiten darzustellen und beispielsweise auch über den Bordrechner Urlaube und Dienste zu tauschen, Sicherheitschecks durchzuführen und Mitteilungen zu lesen. ■

MASSGESCHNEIDERTE UNTERSTÜTZUNG ENTLASTET DAS ÖPNV-PERSONAL

Mit der Hilfe der INIT Fachleute machen sich Verkehrsbetriebe fit für die Zukunft und bleiben auf dem neuesten Stand der Technik.

Verkehrsunternehmen sind auf komplexe IT-Systeme angewiesen, die rund um die Uhr funktionieren und immer auf dem neuesten Stand sein müssen. INIT unterstützt Verkehrsunternehmen über die Lieferung der Systeme hinaus mit zahlreichen Services. Die INIT Fachleute haben immer den Überblick über die betriebliche Situation ihrer Kunden und beraten sie über mögliche Verbesserungen. Verschiedene Monitoring- und Wartungsservices sorgen für eine verbesserte Verfügbarkeit des Systems. Im Bereich Reporting und Consulting unterstützen die Services Verkehrsunternehmen dabei, noch effizienter zu werden. Darüber hinaus fallen im Rahmen der Arbeit mit IT-Systemen auch eine Vielzahl von Aufgaben

an, die nicht zu den originären Aufgaben eines Verkehrsunternehmens gehören und deshalb auch nicht notwendigerweise von seinen Mitarbeitenden erledigt werden müssen. Im Bereich Administration kümmert sich INIT beispielsweise um die Datenpflege oder verwaltet Tarifdaten und Geräte. Zahlreiche Verkehrsunternehmen weltweit profitieren bereits von den betrieblichen Services von INIT – und können sich auf ihr Kerngeschäft konzentrieren. ■

„Wie können wir noch effizienter arbeiten? Das ist eine Frage, die sich jedes Unternehmen permanent stellen muss. Dabei unterstützen wir unsere Kunden mit unserem tiefen Verständnis für Technologie und Betriebsanforderungen.“

– Dipl.-Kfm. Dr. Marco Ferber,
Finanzvorstand (CFO)



SUMMARY

- // Teilautomatisiertes Störfallmanagement
- // Geodaten automatisiert erfassen und aktualisieren
- // Fokussierung auf die Kernkompetenzen

EFFIZIENTE PROZESSE IM VERTRIEB

Kontaktloses Ticketing mit Smartphone oder Kreditkarte ist für Fahrgäste und Verkehrsunternehmen gleichermaßen vorteilhaft. Verkehrsunternehmen sparen sich so teures Bargeldhandling, während Fahrgäste schnell zum richtigen Ticket kommen.

US-VERKEHRSBETRIEBE TREIBEN EFFIZIENZ VORAN

Metropolregionen rüsten ihre Ticketingsysteme auf und ermöglichen ihren Fahrgästen kontaktloses Bezahlen.

In Nordamerika setzen wichtige Regionen auf Ticketingsysteme von INIT. Dazu gehört der Großraum Tampa in Florida, wo Fahrgäste nun auch die Möglichkeit haben, mit ihrer Kreditkarte zu bezahlen (EMV-Ticketing). Die Verkehrsbetriebe haben dafür ihr bestehendes System von INIT ergänzt. Ziel ist es, auf diese Weise den Einstiegsprozess und damit die Reisezeiten zu verkürzen. Die Fahrgäste profitieren von einer Bestpreisberechnung, die ihnen beim Ausstieg automatisch den günstigsten Tarif gewährt.

Kontaktloses Bezahlen mit Karte oder Smartphone ist jetzt auch in den Bussen der Stadt Spokane im Bundesstaat Washington möglich. Die Verkehrsbehörde führte das neue System in Zusammenarbeit mit INIT und ihrem Tochterunternehmen HanseCom ein. Die Fahrgäste können aber weiterhin auch mit Bargeld oder der unternehmenseigenen Connect-Card zahlen. Atlanta hat sich im Februar 2024 mit INITs umfangreichstem Ticketing-Projekt angeschlossen. Ziel ist es, während der FIFA Fussball-Weltmeisterschaft 2026 kontaktloses Ticketing anzubieten. ■

DIGITALER ABO-VERTRIEB ENTLASTET VERKEHRСУNTERNEHMEN

Digitaler Abo-Vertrieb bietet zeitgemäßen Kundenzugang und gestaltet Vertriebsprozesse deutlich effizienter.

Zahlreiche Verkehrsunternehmen setzen auf die digitalen Abo-Lösungen der INIT Tochter HanseCom: vom 24/7-Abo-Self-Service bis zur Ausgabe von Abos als Handytickets. Die Abonentinnen und Abonenten können damit unabhängig von Öffnungs- und Service-Zeiten ihre Abonnements bequem in Eigenregie bestellen, verwalten und sie sich direkt auf ihre Smartphones ausgeben lassen. Da sie ihre Transaktionen eigenständig durchführen und die klassische Chipkarte entfällt, fließen die Kunden praktisch von selbst durch die Systeme. Die Verkehrsunternehmen sparen Zeit und Kosten, werden von Verwaltungsaufgaben entlastet und ihre Service-Center können sich verstärkt ihrer Kernaufgabe widmen: der Kundenberatung. ■

EFFIZIENTER VERTRIEBSKANAL: KONTAKTLOSES TICKETING

Software-as-a-Service-Lösung ermöglicht einfachen Ticketerwerb.

Bezahlen mit Bargeld ist umständlich und aufwendig. Die Alternative heißt Ticketing-as-a-Service (TaaS). Die von INIT angebotene Lösung zum Ticketerwerb mit Bank- oder Kreditkarte (EMV) verwendet eine Software, die in der Cloud betrieben und weiterentwickelt wird. Die Anwendungen sind dadurch immer auf dem neuesten Stand. Verkehrsunternehmen müssen sich weder um die Implementierung noch um die Wartung kümmern. Sie behalten trotzdem die volle Kostenkontrolle, können alle Ticketverkäufe einsehen und die dazugehörigen Daten auswerten. Außerdem erhalten sie einen stets aktuellen Einblick in ihre Verkaufs- und Umsatzzahlen.

EMV-Ticketing macht auch für Fahrgäste den Ticketkauf so einfach wie nie zuvor. Um eine Fahrtberechtigung zu erwerben, können sie Bezahlmittel nutzen, die sie ohnehin bei sich tragen. Smartphone, Smartwatch, Bank- oder Kreditkarte werden beim Ein- und Aussteigen nur vor ein Terminal gehalten und dienen dann als Fahrausweis. Ein Einarbeiten in komplexe Tarifstrukturen entfällt, denn das System garantiert, dass immer der günstigste Preis berechnet wird. Eine vorhergehende Registrierung ist nicht nötig. Verkehrsunternehmen können die Software-as-a-Service-Lösung von INIT auch ergänzend zu einem bereits vorhandenen Ticketingsystem nutzen. ■

„Kontaktloses Bezahlen vereinfacht viele Prozesse im Verkehrsunternehmen und ermöglicht, neue Kundengruppen zu erreichen.“

– Dipl.-Kfm. Dr. Jürgen Greschner, Vertriebsvorstand (CSO) und stv. Vorstandsvorsitzender



SUMMARY

- // Kontaktloses Bezahlen reduziert teures Bargeldhandling
- // EMV-Ticketing vereinfacht Zugang zum Ticket auch für Gelegenheitsfahrer
- // Schlanke Cloudlösung, auch in einer Multi-Channel-Strategie einführbar
- // Abo-Selbstverwaltung entlastet das Verkehrsunternehmen von Verwaltungsaufgaben

„Volle Kostenkontrolle und alle betrieblichen Prozesse im Blick: Unsere E-Mobilitätslösungen machen es möglich.“

– Dr.-Ing. Gottfried Greschner,
Vorstandsvorsitzender (CEO)



REICHWEITENPROGNOSE: SCHLÜSSEL FÜR EFFIZIENZ

Verlässliche Reichweitenprognosen ermöglichen es, die E-Busse effizienter einzusetzen.

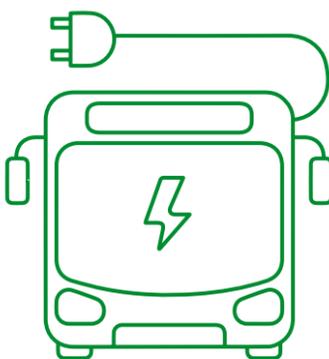
Eine verlässliche Reichweitenprognose ist die Grundlage für den reibungslosen Betrieb der Elektroflotte. Je präziser die Prognose, umso weniger Puffer müssen eingeplant werden und umso seltener müssen Disponenten eingreifen. Am Ende des Umlaufs liefert die Reichweitenprognose eine zuverlässige Datenbasis für das Lademanagementsystem, das die erforderliche Ladung für den nächsten Tag ermittelt. Mit MOBILerange bietet INIT eine Lösung, die Reichweiten dank maschinellen Lernens immer verlässlicher berechnet. In die Kalkulation fließen unterschiedliche Variablen ein. Dazu gehört nicht nur der Fahrzeugtyp, sondern auch das Fahrgastaufkommen, der Streckenverlauf und natürlich die Temperatur am Betriebstag. Denn gerade Heizung und Kühlung wirken sich stark auf den Energieverbrauch eines E-Fahrzeugs aus. ■

SUMMARY

- // Investitionsrisiken minimieren
- // Ladekosten senken
- // Reichweitenprognose für einen effizienten E-Bus-Einsatz
- // Berücksichtigung umlaufspezifischer Anforderungen

INTELLIGENTES MANAGEMENT DER E-BUSSE

Von der Auswahl des Stellplatzes bis zur Prognose der Ladedauer – wie sich E-Busse in die Abläufe im Depot integrieren lassen.



Die Abläufe auf dem Betriebshof sind komplex und anspruchsvoll. Bereits heute hilft MOBILE-DMS von INIT dabei, alle Aufgaben effizient zu erfüllen. Fahrzeuge werden Umläufen zugeteilt und geeigneten Stellplätzen zugewiesen, um rangierfreie Ausfahrten zu ermöglichen. Sie werden außerdem automatisch für einen Service- oder Werkstatt-Termin eingeplant. Mit der eMOBILE-DMS-Erweiterung für E-Busse werden für jedes einzelne Fahrzeug der aktuelle Ladezustand sowie die für die nächste Ausfahrt erforderliche Reichweite berücksichtigt und die notwendige Lademenge ermittelt – und das schon bei der Einfahrt ins Depot. Die Zuteilung der Standplätze und der folgenden Umläufe wird im Hinblick auf Zeitpunkt und Dauer des bevorstehenden Ladevorgangs festgelegt. Auf diese Weise lassen sich E-Busse mit wenig Aufwand in die Prozesse im Depot integrieren. ■

EFFIZIENTE EINFÜHRUNG DER ELEKTROMOBILITÄT

Die Elektrifizierung ihrer Flotten stellt Verkehrsunternehmen vor große Herausforderungen. Sie müssen in Ladeinfrastruktur und E-Busse investieren und ihre betrieblichen Prozesse umstellen. Gleichzeitig dürfen die Kosten nicht aus dem Ruder laufen. Wichtig für Verkehrsbetriebe ist daher eine umfassende Unterstützung bei allen Herausforderungen der E-Mobilität. Die Produktsuite eMOBILE von INIT macht das möglich.

MINIMIERUNG VON RISIKEN MITHILFE VON SIMULATIONEN

Künftige Auswirkungen der E-Mobilität werden schon sichtbar, bevor über teure Investitionen entschieden werden muss.

Verkehrsunternehmen, die vor der Einführung der E-Mobilität stehen, müssen sich zahlreichen Fragen stellen. Wie können die neuen Elektrobusse reibungslos in den Betrieb integriert werden? Auf welchen Umläufen können sie zum Einsatz kommen? Sind Zwischenladungen erforderlich? Soll auf der Strecke oder ausschließlich im Depot geladen werden? Antworten liefern die Simulationen, die das Planungssystem eMOBILE-PLAN erstellt. Auf Basis der Ergebnisse lassen sich zielgerichtete Investitionsentscheidungen zur Einführung der E-Mobilität treffen und Risiken minimieren. ■

ELEKTROFLOTTE IMMER IM BLICK

Mit eMOBILE-ITCS meistern Leitstellen die Herausforderungen der E-Mobilität.

Elektrobusse in der Fahrzeugflotte stellen das Leitstellenpersonal vor neue Herausforderungen, denn neben den bisherigen Aufgaben müssen sie auch den Ladezustand im Blick behalten. Das Intermodal Transport Control System MOBILE-ITCS von INIT wurde deshalb für die Anforderungen der E-Mobilität weiterentwickelt. Es überwacht den Ladezustand der Fahrzeuge und die Restreichweite und warnt, sobald ein Ladezustand einen vorab definierten Schwellenwert unterschreitet oder ein Fahrzeug sein Umlaufende vermutlich nicht mehr erreicht. Dabei werden geplante Ladevorgänge auf der Strecke berücksichtigt. Wird ein E-Bus zur Verstärkerfahrt oder als Ersatzfahrzeug eingesetzt, prüft das System außerdem, ob das Fahrzeug die zusätzliche Strecke mit der aktuellen Ladung leisten kann. Ist das nicht der Fall, erfolgt eine Warnmeldung. So ist gesichert, dass kein Bus auf der Strecke liegenbleibt. ■

TEURE LASTSPITZEN VERMEIDEN

Optimierte Ladevorgänge eröffnen beträchtliches Einsparpotential.

Je mehr E-Busse in einer Flotte unterwegs sind, desto größer ist der Koordinationsbedarf der Ladevorgänge. MOBILEcharge sorgt dafür, dass alle E-Busse pünktlich, bedarfsgerecht und kostenoptimiert geladen werden, indem Ladespitzen reduziert werden. Schließlich hängt der zu entrichtende Strompreis in erster Linie von der maximalen Ladeleistung ab. Das bedeutet, dass nicht alle Busse direkt vor Start des Umlaufs oder nach dem Einrücken ins Depot geladen werden, sondern die Ladevorgänge werden über den gesamten zur Verfügung stehenden Zeitraum zwischen den Umläufen verteilt. Dieser Peak-Shaving genannte Prozess ermöglicht eine Reduktion der Stromkosten um etwa 15 %, in Verbindung mit variablen Stromtarifen lassen sich bis zu 20 % einsparen. ■

// DIE INIT AKTIE: WACHSTUMSWERT MIT HOHEM POTENZIAL

Auf die weltwirtschaftlichen Turbulenzen in Folge der internationalen Krisen reagierte die Aktie der init im Berichtszeitraum sensitiv. Nach der Veröffentlichung der Geschäftszahlen für 2022 und des Ausblicks für 2023 markierte die Notierung mit 32,90 Euro bis Mitte April ein Jahreshoch. Danach folgte die Kursentwicklung der init Aktie tendenziell den Bewegungen des TecDAX, wobei die Ausschläge sowohl nach oben wie nach unten ausgeprägter waren. Bis Ende September sank der Kurs so unter Schwankungen auf ein Jahrestief von knapp unter 24,00 Euro. Danach befestigte er sich unterstützt durch weitere Aktienrückkäufe wieder und wurde durch die Meldung über einen neuen Großauftrag aus den USA beflügelt. So notierte die init Aktie zum Jahresende wieder über der 30-Euro-Marke und konnte damit 2023 insgesamt mit einem Plus von über 19 Prozent abschließen (ohne Berücksichtigung einer Dividendenrendite von rund 2 Prozent). In der Langfrist-Betrachtung

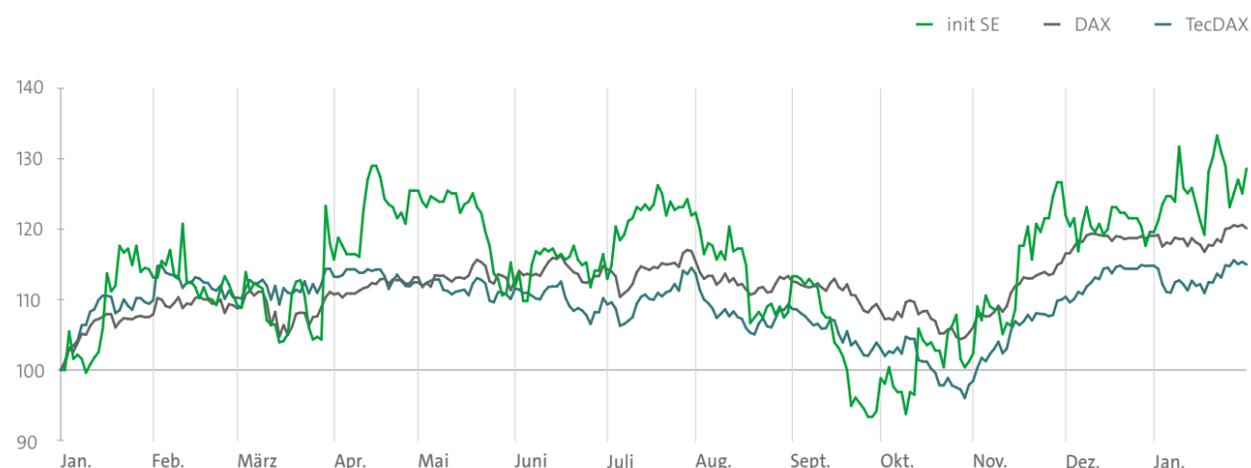
übertrifft die Wertentwicklung der init Aktie damit die des DAX und des TecDAX.

Im Spiegel der Presse und im Urteil der Wertpapier-Analysten, welche init seit Längerem begleiten, gilt die init Aktie weiter als Wachstumswert mit hohem Potenzial. Sie bewerten die Aktie als „Kauf“ mit Kurszielen im Bereich zwischen 48 und 55 Euro. ■

| Eigentümerstruktur (in %) | 31.12.2023 |
|--|------------|
| Dr. Gottfried Greschner (mittelbar und unmittelbar, ihm nahestehende Personen) | 42,38 |
| Organe | 4,82 |
| Aktien für Mitarbeitende (innerhalb der Haltefrist) | 0,50 |
| Eigene Aktien init SE | 1,99 |
| Streubesitz | 50,31 |

Kursverlauf der init Aktie (01.01.2023–31.01.2024)

(indexiert)



// AUFSICHTSRAT



Dipl.-Kfm.
Hans-Joachim Rühlig
Vorsitzender

Vita

- Selbständiger Unternehmensberater
- Ehem. Finanzvorstand der Ed. Züblin AG, Stuttgart
- Beiratsmitglied der DResearch Fahrzeug-elektronik GmbH, Berlin



Dipl.-Ing.
Ulrich Sieg
Stv. Vorsitzender

Vita

- Ehemaliger stellvertretender Vorstandsvorsitzender und Technischer Vorstand der Hamburger Hochbahn AG
- Beiratsmitglied der HanseCom Public Transport Ticketing Solutions-GmbH, Hamburg



Prof.
Michaela Dickgießer
Mitglied

Vita

- Head of Businessdevelopment, MRH Trowe AG Holding, Karlsruhe
- Spezialisierung auf internationale Versicherungslösungen und M&A-Prozesse
- Professorin für Musik an der Hochschule für Musik Karlsruhe



Dipl.-Ing. (FH), M.A.,
Christina Greschner
Mitglied

Vita

- Seit 2007 diverse Führungspositionen bei der INIT Gruppe
- Umfangreiche Kenntnis der INIT Gruppe
- Internationale Erfahrung



Dr.
Johannes Haupt
Mitglied

Vita

- Unternehmensberater sowie Gesellschafter und Beiratsvorsitzender der Regionale Produktfabrik GmbH, Ettlingen
- Beiratsvorsitzender der Baumann Maschinenbau Solms GmbH & Co.KG
- Ehem. CEO der Blanc & Fischer Familienholding und Verwaltungsratsvorsitzender der Teilkonzerne, Oberderdingen



Dipl.-Ing.
Andreas Thun
Mitglied

Vita

- Selbständiger Unternehmer
- Ehemaliger Geschäftsführer und Gesellschafter der iris-GmbH infrared & intelligent sensors
- Stellvertretender Vorsitzender des Beirates der DResearch Fahrzeug-elektronik GmbH, Berlin



Die Lebensläufe der Aufsichtsräte sind auf der Internetseite des Unternehmens unter Investor Relations/Corporate Governance zu finden.

KONZERNBILANZ

zum 31. Dezember 2023 (IFRS)

AKTIVA

| TEuro | 31.12.2023 | 31.12.2022 |
|--|----------------|----------------|
| KURZFRISTIGE VERMÖGENSWERTE | | |
| Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente | 27.303 | 40.050 |
| Wertpapiere und Anleihen | 30 | 29 |
| Forderungen aus Lieferungen und Leistungen | 43.496 | 35.222 |
| Vertragsvermögenswerte | 21.560 | 14.763 |
| Vorräte | 49.275 | 42.091 |
| Ertragsteueransprüche | 1.440 | 1.551 |
| Sonstige Vermögenswerte | 4.766 | 3.976 |
| SUMME KURZFRISTIGE VERMÖGENSWERTE | 147.870 | 137.682 |
| LANGFRISTIGE VERMÖGENSWERTE | | |
| Sachanlagen und Nutzungsrechte | 64.055 | 65.037 |
| Als Finanzinvestition gehaltene Immobilien | 1.351 | 1.352 |
| Geschäfts- oder Firmenwert | 12.488 | 12.488 |
| Sonstige immaterielle Vermögenswerte | 25.494 | 20.045 |
| Anteile an assoziierten Unternehmen | 777 | 778 |
| Latente Steueransprüche | 4.826 | 4.849 |
| Sonstige Vermögenswerte | 3.617 | 3.516 |
| SUMME LANGFRISTIGE VERMÖGENSWERTE | 112.608 | 108.065 |
| BILANZSUMME | 260.478 | 245.747 |

PASSIVA

| TEuro | 31.12.2023 | 31.12.2022 |
|--|----------------|----------------|
| KURZFRISTIGE SCHULDEN | | |
| Bankverbindlichkeiten | 19.665 | 18.460 |
| Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen | 11.961 | 9.747 |
| Vertragsverbindlichkeiten | 16.364 | 9.745 |
| Erhaltene Anzahlungen | 3.117 | 1.171 |
| Ertragsteuerverbindlichkeiten | 3.616 | 3.947 |
| Rückstellungen | 4.009 | 6.625 |
| Leasingverbindlichkeiten | 3.752 | 3.336 |
| Sonstige Schulden | 15.923 | 20.533 |
| SUMME KURZFRISTIGE SCHULDEN | 78.407 | 73.564 |
| LANGFRISTIGE SCHULDEN | | |
| Bankverbindlichkeiten | 25.680 | 19.575 |
| Latente Steuerverbindlichkeiten | 6.297 | 5.172 |
| Rückstellungen für Pensionen | 7.636 | 7.336 |
| Rückstellungen | 1.705 | 2.373 |
| Leasingverbindlichkeiten | 20.187 | 21.172 |
| SUMME LANGFRISTIGE SCHULDEN | 61.505 | 55.628 |
| EIGENKAPITAL | | |
| Auf die Anteilseigner des Mutterunternehmens entfallendes Eigenkapital | | |
| Gezeichnetes Kapital | 10.040 | 10.040 |
| Kapitalrücklage | 6.879 | 6.575 |
| Eigene Anteile | -5.441 | -3.517 |
| Gewinnrücklagen und Konzernbilanzgewinn | 106.159 | 98.369 |
| Sonstige Rücklagen | 2.521 | 4.891 |
| | 120.158 | 116.358 |
| Nicht beherrschende Anteile | 408 | 197 |
| SUMME EIGENKAPITAL | 120.566 | 116.555 |
| BILANZSUMME | 260.478 | 245.747 |

KONZERN-GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG

für das Geschäftsjahr 2023 (IFRS)

| TEuro | 01.01. bis 31.12.2023 | 01.01. bis 31.12.2022 |
|---|-----------------------|-----------------------|
| Umsatzerlöse | 210.801 | 191.252 |
| Herstellungskosten des Umsatzes | -130.409 | -114.690 |
| BRUTTOERGEBNIS VOM UMSATZ | 80.392 | 76.562 |
| Vertriebskosten | -26.110 | -24.097 |
| Verwaltungskosten | -23.395 | -20.443 |
| Forschungs- und Entwicklungskosten | -13.026 | -13.506 |
| Sonstige betriebliche Erträge | 3.302 | 3.897 |
| Sonstige betriebliche Aufwendungen | -418 | -831 |
| Währungsgewinne und -verluste | 132 | -754 |
| Aufwendungen und Erträge aus assoziierten Unternehmen | 143 | 177 |
| ERGEBNIS VOR ZINSEN UND STEUERN (EBIT) | 21.020 | 21.005 |
| Zinserträge | 278 | 24 |
| Zinsaufwendungen | -2.017 | -750 |
| ERGEBNIS VOR STEUERN (EBT) | 19.281 | 20.279 |
| Ertragsteuern | -4.130 | -3.778 |
| KONZERNERGEBNIS | 15.151 | 16.501 |
| davon Anteilseigner des Mutterunternehmens | 15.185 | 16.524 |
| davon nicht beherrschende Anteile | -34 | -23 |
| Ergebnis und verwässertes Ergebnis je Aktie in Euro | 1,54 | 1,66 |

MEHRJAHRESÜBERSICHT

der Kennzahlen der INIT Gruppe (IFRS)

| TEuro | 2023 | 2022 | 2021 | 2020 | 2019 |
|--|---------|---------|---------|---------|---------|
| BILANZ (31.12.) | | | | | |
| Bilanzsumme | 260.478 | 245.747 | 216.900 | 226.645 | 200.398 |
| Eigenkapital | 120.566 | 116.555 | 102.624 | 90.522 | 85.547 |
| Gezeichnetes Kapital | 10.040 | 10.040 | 10.040 | 10.040 | 10.040 |
| Eigenkapitalquote (in %) | 46,3 | 47,4 | 47,3 | 40,0 | 42,7 |
| Fremdkapital | 139.912 | 129.192 | 114.276 | 136.123 | 114.851 |
| Langfristiges Vermögen | 112.608 | 108.065 | 94.368 | 96.597 | 76.684 |
| Kurzfristiges Vermögen | 147.870 | 137.682 | 122.532 | 130.048 | 123.714 |
| Zahlungsmittel | 27.303 | 40.050 | 28.158 | 32.211 | 26.174 |
| GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG (01.01. BIS 31.12.) | | | | | |
| Umsatz | 210.801 | 191.252 | 176.659 | 180.668 | 156.464 |
| Bruttoergebnis | 80.392 | 76.562 | 62.674 | 62.167 | 53.238 |
| EBIT | 21.020 | 21.005 | 17.566 | 19.642 | 16.240 |
| EBITDA | 32.255 | 31.205 | 27.413 | 28.891 | 23.453 |
| Konzernergebnis | 15.151 | 16.501 | 12.445 | 14.943 | 11.335 |
| Ergebnis je Aktie (in Euro) | 1,54 | 1,66 | 1,25 | 1,50 | 1,13 |
| Dividende (in Euro) | 0,70* | 0,60 | 0,55 | 0,55 | 0,40 |
| Sonderdividende (in Euro) | | 0,10 | | | |
| CASHFLOW | | | | | |
| Cashflow aus operativer Tätigkeit | 7.981 | 24.382 | 16.007 | 24.437 | 21.132 |
| AKTIE | | | | | |
| Emissionskurs (in Euro) | 5,10 | 5,10 | 5,10 | 5,10 | 5,10 |
| Höchster Kurs (in Euro) | 32,90 | 38,10 | 48,50 | 37,60 | 23,80 |
| Tiefster Kurs (in Euro) | 23,80 | 17,00 | 30,40 | 15,25 | 12,15 |

* Vorschlag an die kommende Hauptversammlung



IMPRESSUM

Kontakt

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

Konzept, Design und Layout

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

Herstellung

Stober Medien GmbH
Druckerei und Verlag Eggenstein

Bildnachweis

Adobe / THINKb, Adobe / rh2010, Adobe / Boris Stroujko, Alexander Baudendistel, Andrea Fabry, Hienerwadel, iris, Jürgen Glögler, Kerstin Groh

Gender-Hinweis:

Aus Gründen der besseren Lesbarkeit werden personenbezogene Bezeichnungen in der männlichen Form verwendet. Dies geschieht wertungsfrei und soll keine Geschlechterdiskriminierung oder Verletzung des Gleichheitsgrundsatzes zum Ausdruck bringen.

Redaktion und Text

init SE
Karlsruhe
www.initse.com

Medienbüro Heimo Fischer, Bonn
www.heimofischer.de

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

Andrea Mohr-Braun, Anette Auberle, init SE