Bilanzpresse- und Analysten-Konferenz GJ 2025 – 19. März 2026

Dr. Marco Ferber (CFO), init SE

2025: Hochvolatiles politisches Umfeld

KI entwickelt sich rasant –
Regulierung hinkt hinterher

April 4: „Liberation Day“

Regierungswechsel
nach vorzeitigen Neuwahlen
in Deutschland

Deutschland verpasst Klimaziele 2030 –
kaum Fortschritte im Transportsektor

Spannungen zwischen USA und NATO -
Massiver Anstieg der Verteidigungsaufgaben

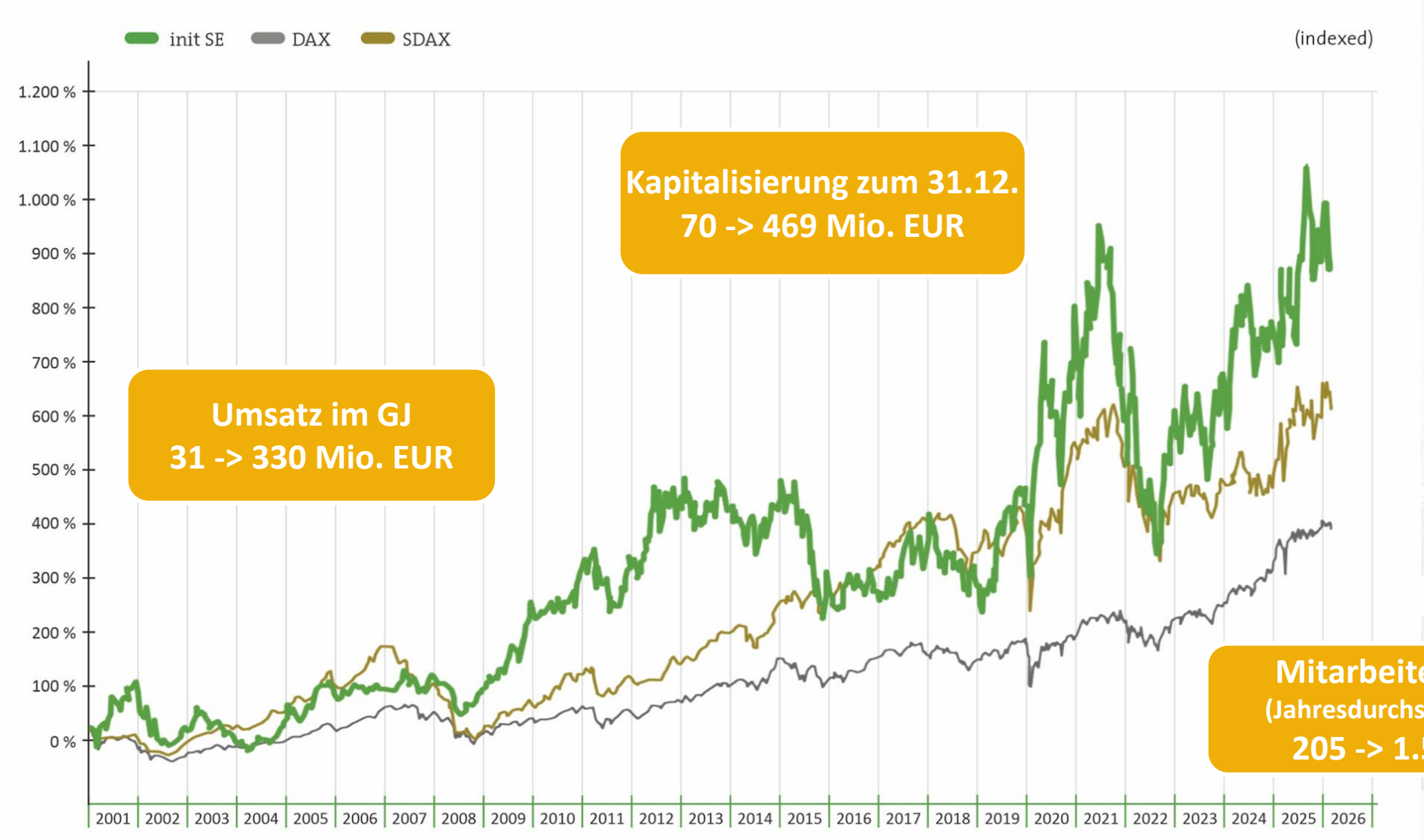
Ukraine-Krieg im 4. Jahr

Zunehmende Rivalität zwischen
China und „dem Westen“

Politische Spannungen und
Kämpfe im Mittleren Osten

KI generiertes Bild

Seit Börsengang: Kurs und Umsatz grob verzehnfacht

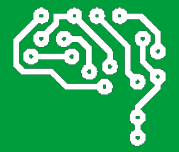


Geschäftsmodell & Strategie: Integriert – Innovativ - International

Integriert

Wir bieten **vollständig integrierte Planungs-, Dispositions-, Telematik-** und **Ticketing-Systeme.**

Innovativ



Innovation ist unsere DNA. Wir **forschen, erkennen Trends, vernetzten Wissen** und **setzen es um**. Dabei immer im Fokus: die **Ziele unserer Kunden**.

International

Weltweit sind Verkehrsunternehmen dank init Technologie **attraktiver, leistungsfähiger** und **effizienter unterwegs**. Denn wir vernetzen **globale Erfahrung** mit **lokaler Kompetenz**.

Herausforderungen im ÖPNV

Finanzierung & Kostendruck
Sinkende Budgets, andere Prioritäten

Technologischer Wandel
E-Mobilität, Autonomes Fahren

Sicherheit & Regulierung
Cyber Security, KRITIS, digitale Souveränität Vorgaben

Kundenerwartungen
Einfacher Zugang zum ÖPNV über Bahnsteige hinweg

Verkehrswende
Nachhaltigkeit & Klimawandel

Fachkräftemangel
Überalterung & Attraktivität der Aufgabe

Digitalisierung
KI, Cloud, Prozessvirtualisierung

Meilensteine 2025: Deutscher Markt

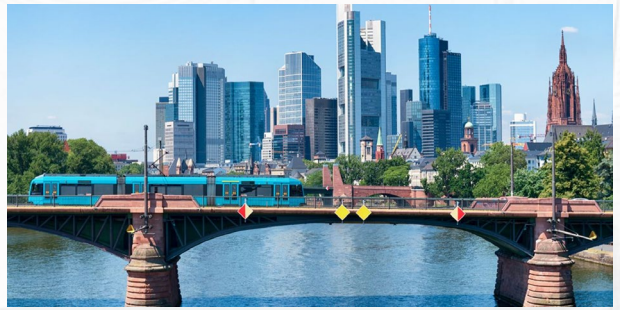
Stadtwerke Trier

- Fahren mit Kreditkarte, Smartphone: Keine Registrierung oder App nötig
- Bestpreisberechnung: keine Tarifkenntnisse nötig „Trever und Smart“
- Gesamte Busflotte mit Check-In Hardware von init ausgestattet
- TapNGo wird von init gehostet

Trier SWT, Kunde seit 1994

Stadtwerke Verkehrsgesellschaft Frankfurt am Main mbH (VGF)

- Hosting durch init, für VGF entfallen eigener IT-Betrieb und Wartung
- VGF betreibt Fahrscheindrucker im Auftrag der traffiQ für vier Mandanten
- Schon seit den 90er-Jahren setzt die VGF auf ein Ticketingsystem von init



Frankfurt VGF, Kunde seit 1990

Heilbronn, Schwäbisch Hall, Hohenlohekreis

- Drei Verkehrsunternehmen setzen auf gemeinsamen, integrierten Standard für Flottenmanagement, Ticketing, Lichtsignale
- Effektiver Ansatz für State-of-the-Art-Lösungen bei kleinen - mittleren Betriebe

Heilbronn, Hohenlohe, Schwäbisch Hall - Kunden seit 2024

Meilensteine 2025: Neue Märkte / neue Kunden

Europäische Hauptstadt: HSL Helsinki

- Lieferung eines modernen Onboard-Systems für die gesamte Flotte: ~1.700 Fahrzeuge (Busse, Straßenbahnen, Metrozüge, Züge und Fähren)
- Modulare offene Technologie-Plattform: containerbasierter Software, Fahrzeughardware und Services

Helsinki Regional Transport Authority (HSL)

Regionalmarkt Frankreich: Grenoble M-TAG

- Erneuerung des Betriebsleitsystems für Bus- und Straßenbahn: Konsolidierung von drei ITCS-Systemen in ein einziges init System
- Fahrzeugflotte von über 250 Bussen und rund 100 Straßenbahnen

Grenoble, Frankreich

NY MTA

Großprojekte on track

Transport for London (TfL) iBus next Generation

- Modernisierung des aktuellen Flottenmanagements und Echtzeit-Fahrgastinformationssystems für Londons Busse
- Roadmap-Entwicklung verläuft planmäßig und befindet sich im Zeitrahmen
- Letzte Schnittstellen-Abstimmungen mit Kunde und Drittanbietern

Metropolitan Atlanta Rapid Transit Authority (MARTA) „Better Breeze“

- Modernisierung des bestehenden Ticketingsystems («Better Breeze»)
- Auftragsvolumen: ursprünglich 118 Mio. USD, nachträglich Bewilligung zusätzlicher 60 Mio. USD für Infrastrukturleistungen
- Software-Entwicklung verläuft planmäßig; Installation gestartet, Abschluss der wesentlichen Arbeiten bis Sommer 2026 erwartet

METRO, Houston, TX: Langjähriger US-Kunde

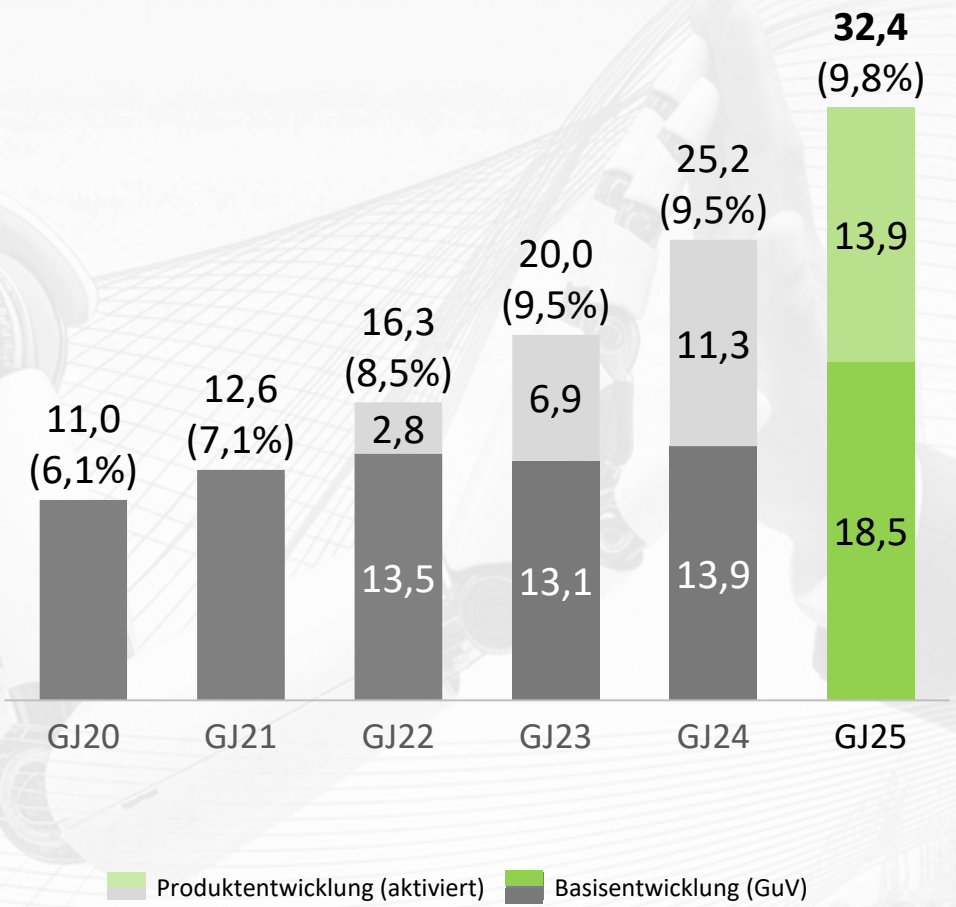
Metropolitan Transit Authority of Harris County (METRO) ist seit 2002 Kunde der init

- 2002 Ausschreibung für ITCS und FGZ
- 2015 Zusatzauftrag für Planung und Personaleinsatzplanung
- 2021 Basisvertrag kontenbasiertes Ticketing
- 2022 Neuauftrag (Option) für Ticketing
- 2023 nextGen COPILOTpc3
- 2024-2025 Auslieferung Option Ticketing
- 2026 Inbetriebnahme um mehr als einen Monat vorverlegt

2002	2015	2021	2022	2023
ITCS + APC	initperdis	Ticketing	Option ticketing	NextGen

Fokus auf Innovation: Große Teile der Stack-Entwicklung abgeschlossen

F&E Investitionen über Zeit [Mio. EUR, Prozent von Umsatz]



Produkt[1]	Anwendung	Kundenbeispiel	Geplanter Abschluss Entwicklung
ITCSone	Flottenmanagement	TfL (London)	Q4/2025
MOBILEvario cloud	Ticketing	MARTA (Atlanta), Stadtwerke Trier	Q1/2026
Perdis cloud	Personaldisposition	SMRT Singapur	Q2/2026
Flair	On-Board-Device/ IOT- Plattform	Tbd.	Q2/2026
PT4HANA	SAP Kunden- und Abo-Management	Wiener Linien[2] und VAG Nürnberg[2]	H1/2027

[1] Markennamen noch nicht final bestimmt

[2] Entwicklungspartnerschaft

Forschungsprojekte: Weitere Innovationen in der Pipeline

LogIKTram (3 yrs.)
Integrating transportion of goods into public transport

KIMonoS (2,5 yrs.)
AI-supported mobility-on-demand-platform in Saarland

SDIKA (3 yrs.)
Secure, open & interoperable identity solutions

ÖV-LeitmotiF-KI (2,5 yrs.)
PT standards for control system connectivity of automated vehicles using AI

Triple integrated optimization (3.5 yrs.)
Integrating timetables for cost savings

ABSOLUT-II (3 yrs.)
Control center systems for autonomous operation

ADOP (2 yrs.)
Automated incident management

KARL (5 yrs.)
AI decision support for dispatchers

JULIA (2,5 yrs.)
Using EGNSS services and data for precise positioning in public transport

2024 2025 2026 2027 2028

DaKiMo (3,5 yrs.)
Data & AI as enablers for sustainable, intermodal mobility

SynfutoP (3 yrs.)
ToF sensors for SIL3/ PIe levels

ANYMOS (3 yrs.)
Anonymisation competency cluster for networked mobility systems

CertML (3 yrs.)
Allowable ML for safety-critical applications

VEToF (4,5 yrs.)
Faster sensor development by virtualization

Aura.ai (3 yrs.)
Two-Factor Authentification with AI (associated partner)

regioKArgo TramTrain (4 yrs.)
Sustainable logistics and passenger mobility using KArgo-TramTrains

IADAPT (3 yrs.)
Intelligent user interfaces for adaptive control< center systems in public transport

Cultural Road (4 J.)
Passenger interfaces for autonomous public transport

ANYMOS2 (3 yrs.)
Anonymisation competency cluster for networked mobility systems

KI als Schlüsseltechnologie: für Effizienz, Komfort und Sicherheit

PRODUKTE TEILWEISE NOCH IN ENTWICKLUNG

initAI

	Use Case	KI-Beitrag
Effizienz	• Prozessoptimierung in der Zentrale des Betriebs durch automatisiertes „Issue Management“ • Routenoptimierung durch Origin-Destination-Analysen	• Machine Learning aus historischen Fällen • DSGVO-konforme Fahrgasterkennung
Komfort	• Verbesserte Fahrplanprognose und –anschlusssicherung • Identifikation und Übermittlung freier Sitzplätze in real-time	• Integration historischer Daten und Muster • Kamerabasierte Raumüberwachung
Sicherheit	• Echtzeiterkennung von Objekten und insb. Gefahrensituationen	• DSGVO-konforme Innenraumüberwachung

Akquisition ViSenSys GmbH zur Stärkung der Visioning-KI-Kompetenz

Key facts GJ 2025

282 Mio. Euro
Auftragseingang

330 Mio. Euro
Umsatz

9,9 %
EBIT-Marge

32 Mio. Euro
Investitionen in F&E[1]

49 Mio. Euro
Operativer Cashflow

19 Mio. Euro
Konzernergebnis

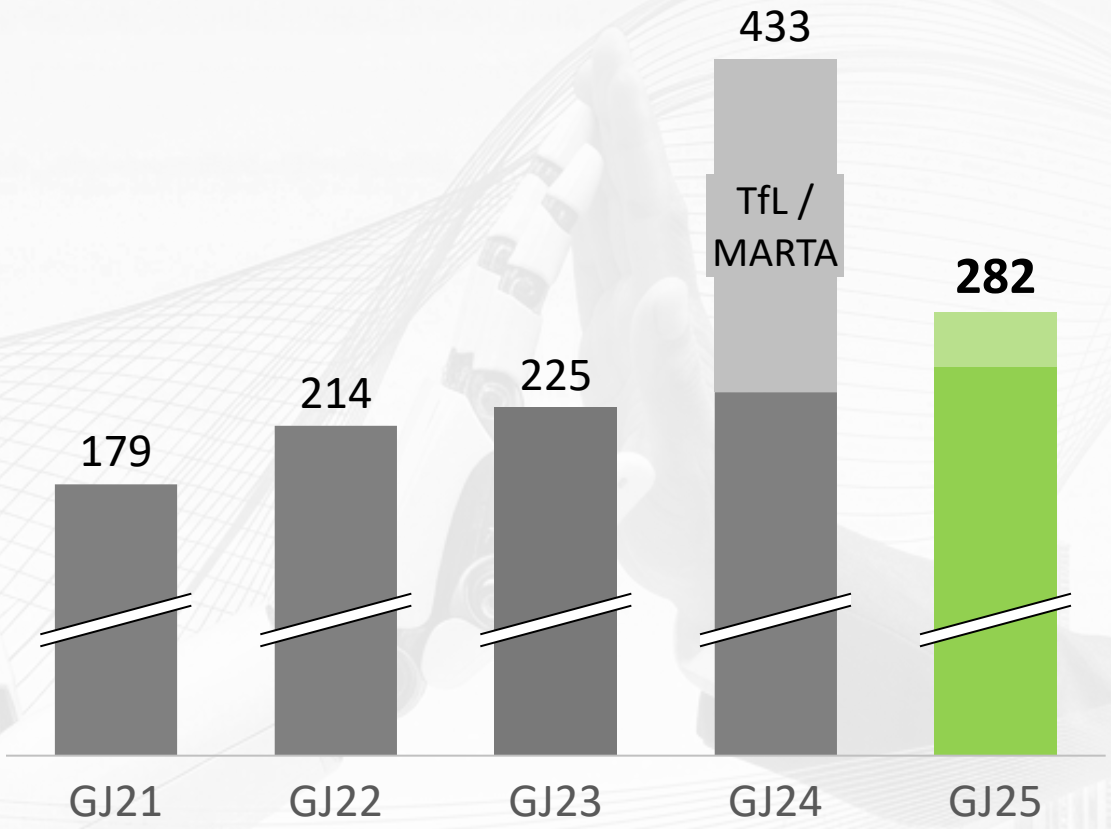
0,80+0,10
EUR
Dividenden-vorschlag

45 %
Eigenkapitalquote

1 GuV und aktivierte Softwareentwicklung

Auftragseingang

(Mio. EUR)



Auftrags-bestand				
135	164	175	384	**343**

282 Mio. EUR

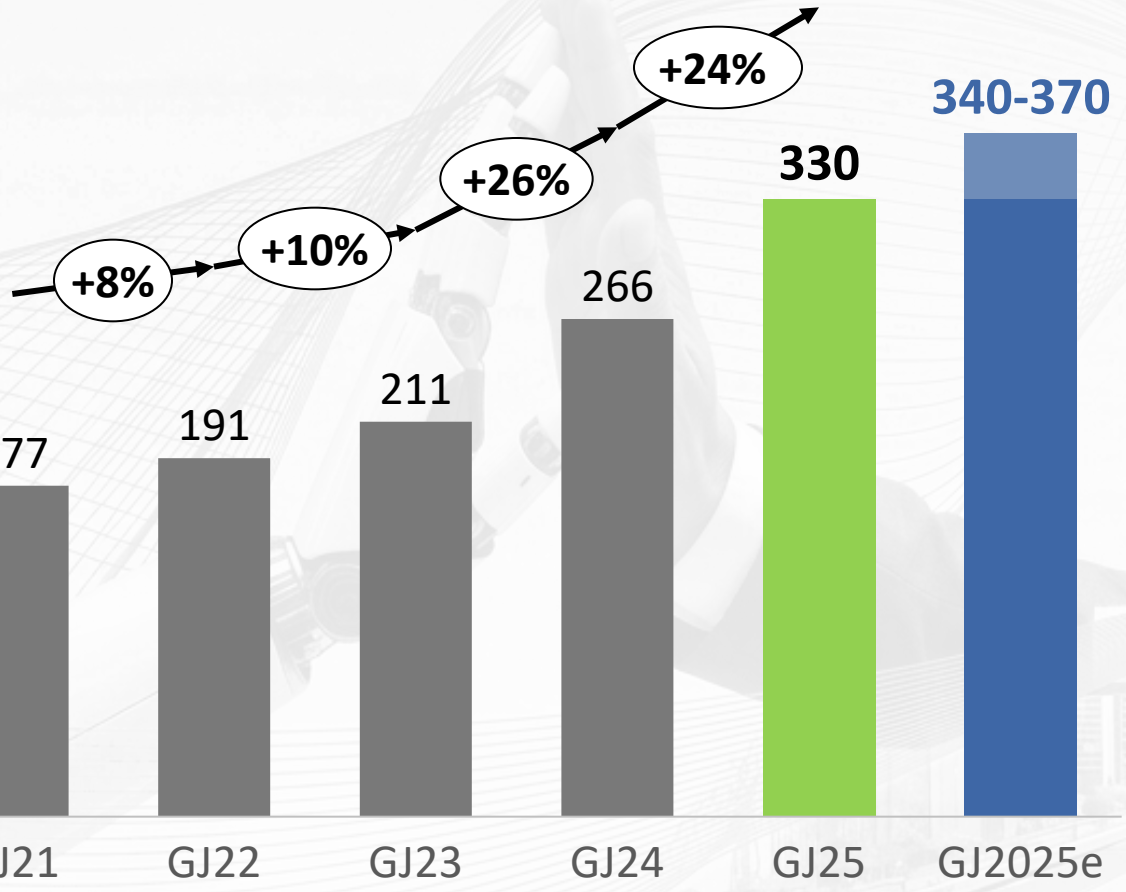
Auftragseingang

im GJ 2025

- Solide Marktperformance, aber erwartet unter Vorjahr wegen Mega-Aufträgen in GJ 2024
- Im GJ 2025 starke Nachfrage im Bestandskundengeschäft, insb. Nordamerika, deutscher Markt relativ schwach
- Auftragsbestand 343 Mio. EUR, gesamte Leistungsverpflichtung: 994 Mio. EUR, davon 254 Mio. für 2026

Umsatzentwicklung

(Mio. EUR)



+24%

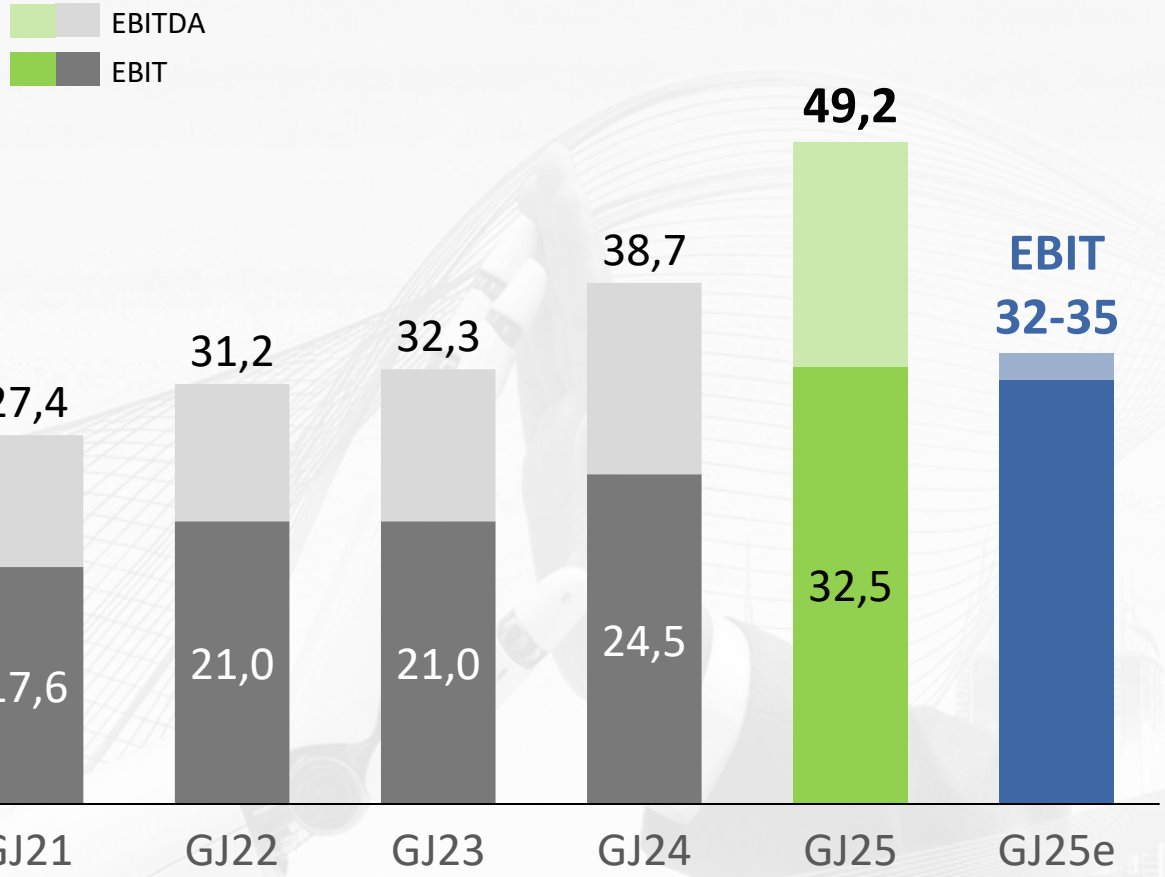
Umsatzwachstum

im Vergleich zu GJ 2024

- Starkes Wachstum ggü. GJ 2024, auch organisch (+19%), wesentlich durch Projektgeschäft in NA
- Positive Entwicklung auch in Europa aufgrund neuer Kunden, z.B. Straßburg, und Upgrades bei Bestandskunden, z.B. Luxemburg
- ABER: Umsätze leicht unter angepasster Guidance, infolge anhaltend schwacher Nachfrage in Deutschland und leichten Verzögerungen bei MARTA

EBIT(DA)

(Mio. EUR)



	GJ21	GJ22	GJ23	GJ24	GJ25	GJ25e
EBITDA-Marge %	15,5	16,3	15,3	14,6	**14,9**	
EBIT-Marge %	10,0	11,0	10,0	9,2	**9,9**	**>10%**

32,5 Mio. EUR

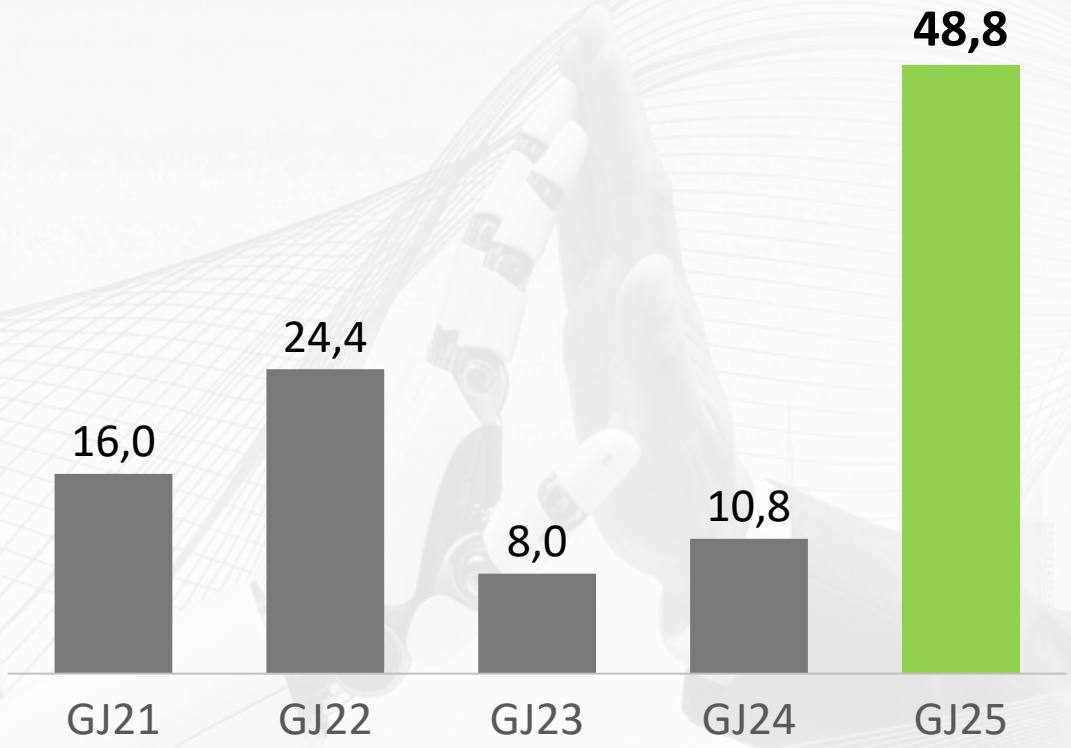
EBIT

GJ 2025

- EBIT im Rahmen der Guidance trotz leichter Verfehlung Umsatz und gegenläufigen Effekten aus Zöllen und Kosten des Konzernumbaus
- EBIT-Marge signifikant verbessert, aber leicht unter mittelfristigem Zielkorridor
- Bruttomarge negativ beeinflusst durch Mega-Projekte und Auslastung kleinere Einheiten in Deutschland, kompensiert durch Skalenerträge in Vertrieb und Verwaltung

Operativer Cashflow

(Mio. EUR)



Netto-Investitionen	-3,4	-9,7	-12,5	-17,0	**-18,4**

94%

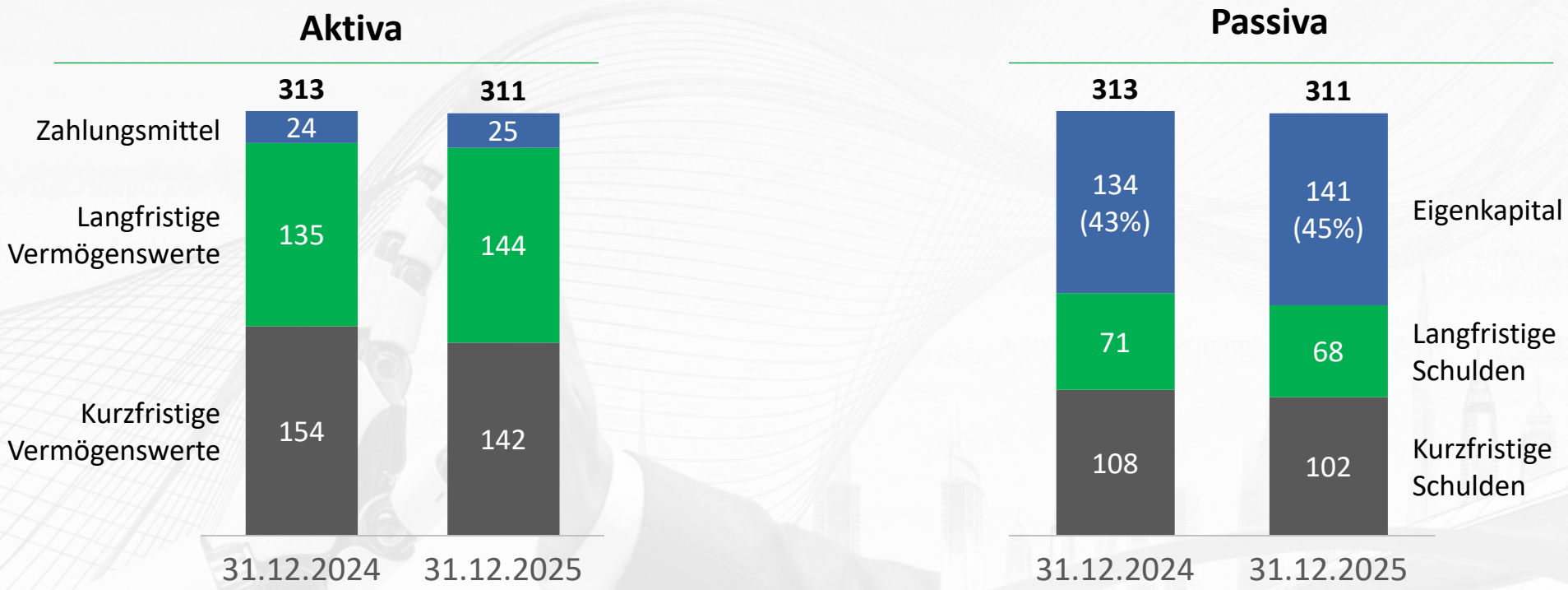
Cash Conversion

FCF (OCF – Netto-Investitionen) / EBIT

- Cash-Conversion im GJ25 signifikant verbessert ggü. Vorjahr infolge weiterer Fokussierung der Organisation auf Working Capital Management
- Wesentliche Beiträge aus Net Trade Assets, u.a. durch Optimierung Bestandsmanagement
- Investitionen auf Vorjahresniveau, dabei aber höherer Anteil für Weiterentwicklung Cloud-Plattformen

Bilanz

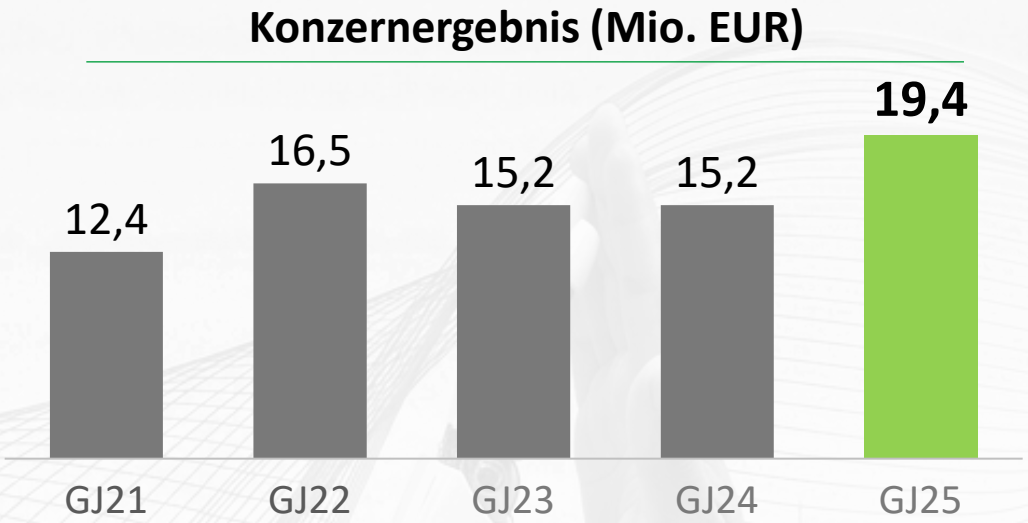
(Mio. EUR)

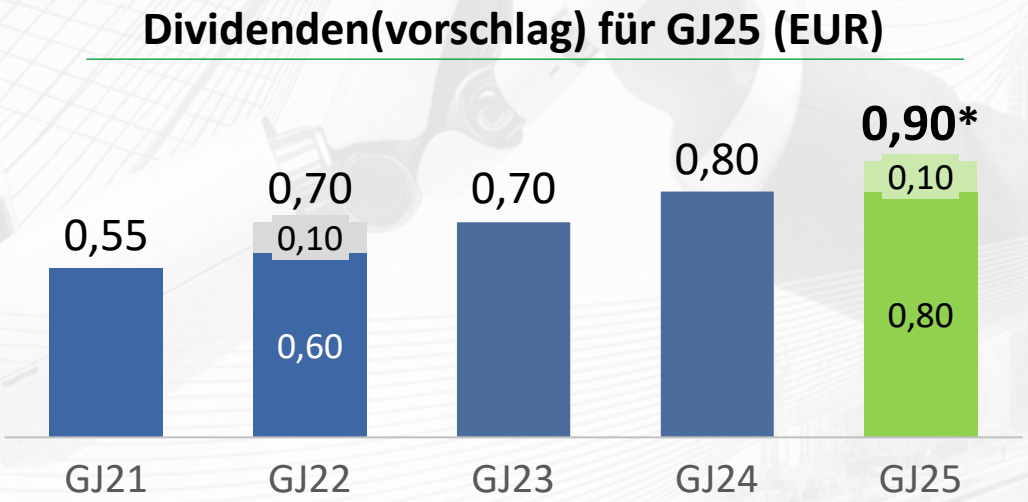


- Anstieg der langfristigen Vermögenswerte hauptsächlich aufgrund der Entwicklungen der Cloud-Plattformen und Akquisition ViSenSys
- Kurzfristige Vermögenswerte abgebaut durch Abbau Kundenforderungen und besseres Bestandsmanagement trotz Umsatzwachstum (Q4 +17%)

- Eigenkapitalquote verbessert infolge Abbau Schulden und solidem Konzernergebnis
- Abbau Passiva (kurz- und langfristig) wesentlich durch Reduktion Finanzverbindlichkeiten, somit Verbesserung Netto-Liquidität um 13,4 Mio. EUR

Konzernergebnis und Dividendenvorschlag





0,80+0,10 EUR*

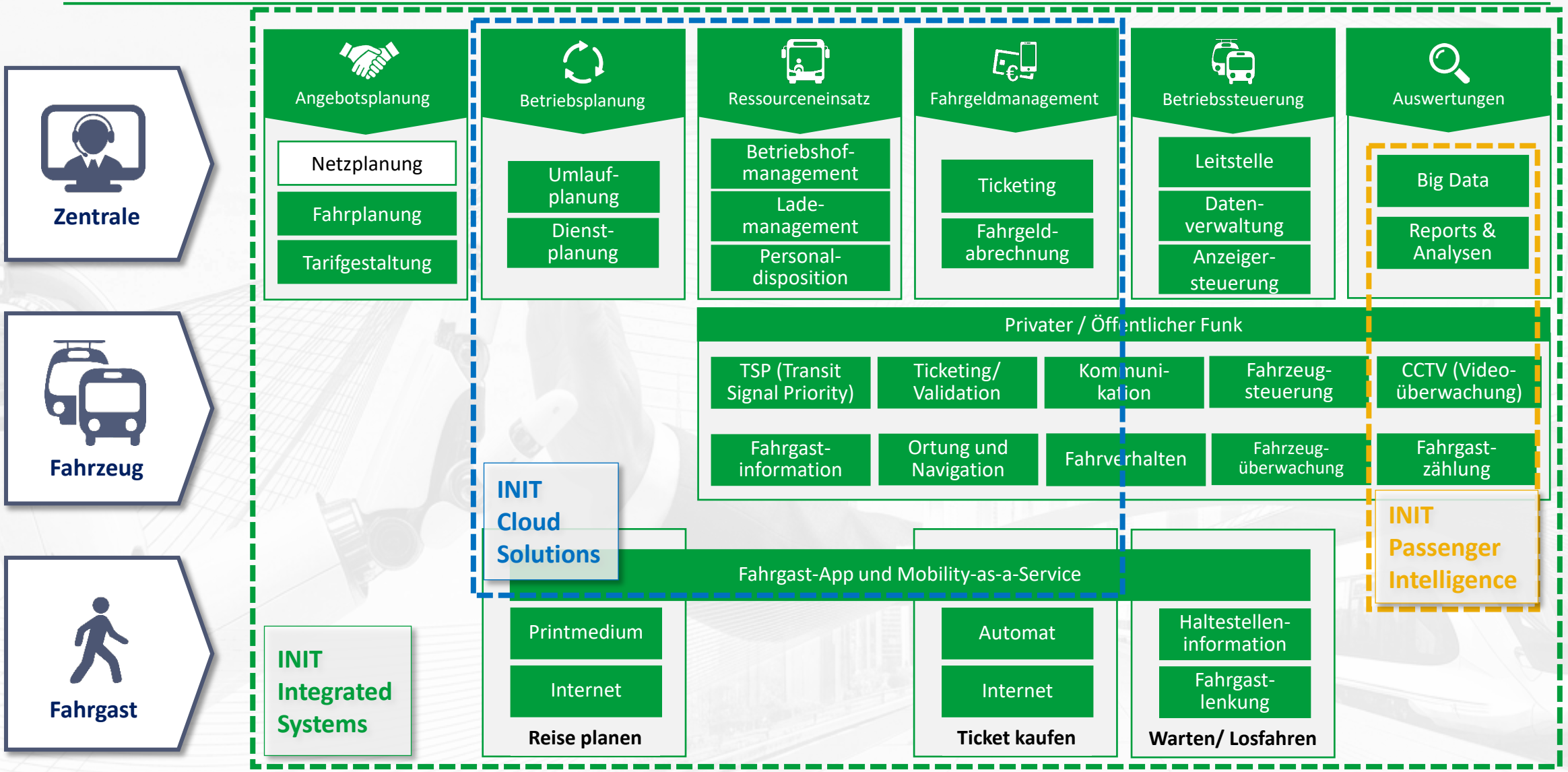
Dividendenerhöhung

im Vergleich zu GJ 2024

- Solide Steigerung im Konzernergebnis trotz gegenläufiger Währungseffekte in „Other Comprehensive Income“
- Ergebnis pro Aktie: 1,97 EUR – Vorjahr 1,57 EUR
- Vorschlag von Aufsichtsrat und Vorstand zur Gewinnverwendung entspricht Ausschüttung von rund 46%

*Vorschlag an die HV 2026, inkl. 0,10 EUR Sonderdividende

Integrated next level: init Lösungen und Abdeckung durch Geschäftsbereiche



Neustrukturierung des init Konzerns in BUs ab 01.01.2026

INIT Integrated Systems

- End-to-End-Systemanbieter für integrierte ÖPNV-Gesamtlösungen
- Implementierung und 24/7-Betrieb großskaliger, integrierter Systeme weltweit
- Langfristige Technologiepartnerschaften und Plattform-Services über den gesamten Lebenszyklus

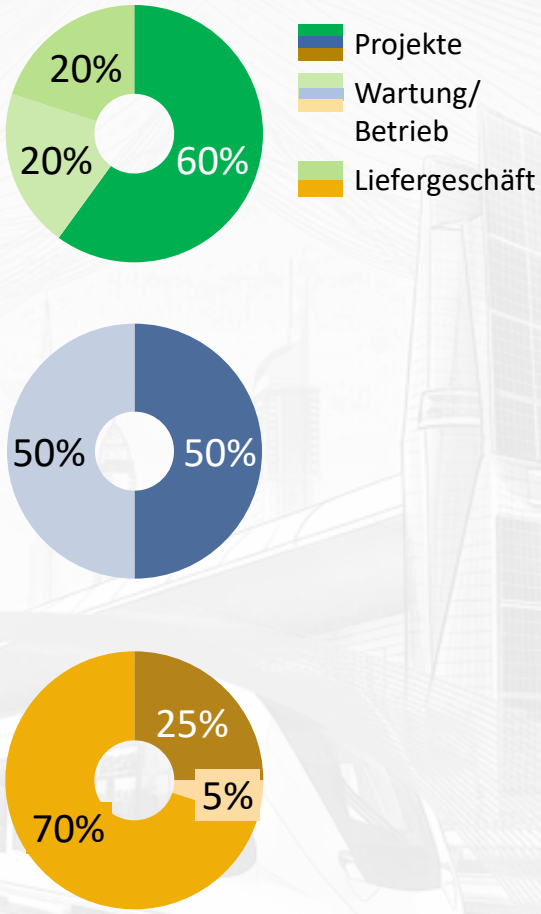
INIT Cloud Solutions

- Cloud-basierte Software- und Datenplattformen (SaaS) für Verkehrsunternehmen
- Skalierbare, abonnierbare Softwarelösungen aus der Cloud mit kontinuierlichen Updates, hoher Kosteneffizienz und technologischer Zukunftsfähigkeit

INIT Passenger Intelligence

- Datenbasierte Fahrgastanalyse und sicherheitsorientierte Monitoring-Systeme
- Intelligente Sensorik und KI-gestützte Echtzeitanalysen zur Optimierung von Kapazitäten, Betrieb, Sicherheit und Fahrgastkomfort

Umsatzverteilung[1]



[1] indikativ

Prognose GJ 2026

- Solider **Auftragsbestand** und anhaltend starke Nachfrage
- **Mega-Projekte** in vollem Schwung
- **Konzernumbau** gestartet – **Produktivitätsmaßnahmen** umgesetzt

Segmentprognose Business Units

Mio. EUR	Umsatz 2026e	EBIT 2026e
INIT Integrated Systems	280 - 300	34 - 36
INIT Cloud Solutions	40 - 45	5 - 7
INIT Passenger Intelligence	90 - 100	7 - 9

Konzernprognose

32-38 Mio. EUR
Konzern-Cashflow 2026e

38-42 Mio. EUR
Konzern-EBIT 2026e

380-410 Mio. EUR
Konzern-Umsatz 2026e

Key Investment Highlights

1. **Starke zugrundeliegende Megatrends,** insbesondere unterstützt durch den weltweiten Trend zur Nachhaltigkeit
2. **Bewährtes Geschäftsmodell** mit über 40-jähriger Erfolgsgeschichte
3. **Große Kundenbasis** mit Potential für Up- and Cross-Selling und hohem Grad an „revolving revenues“ aus langjährigen Betriebsverträgen
4. **Weltweit anerkannter Technologieführer** mit wegweisenden innovativen Lösungen aufgrund starkem F&E-Commitment
5. **KI und SaaS** Lösungen als Differenzierungsfaktor in allen Plattformen
6. **Hohe Resilienz** dank globaler und technischer Diversifikation
7. **Margenpotential** aus Produktivitätssteigerung und Skalenvorteilen

Dr. Marco Ferber
CFO

Finanzkalender 2026

19. März 2026
Geschäftsbericht 2025

13. Mai 2026
Quartalsmitteilung Q1/2026

21. Mai 2026
Hauptversammlung

13. August 2026
Halbjahresfinanzbericht 2026

12. November 2026
Quartalsmitteilung Q3/2026

IR-Kontakt
init innovation in traffic systems SE
Käppelestr. 4-10
76131 Karlsruhe
ir@initse.com
www.initse.com

2026 | © Copyright init
This document contains proprietary information and must be treated confidentially.

Disclaimer
Nachkommastellen, insbesondere bei Prozentzahlen, können Rundungsdifferenzen aufweisen.
Diese Präsentation enthält zukunftsbezogene Aussagen, die auf aktuellen Einschätzungen der init über künftige Entwicklungen beruhen. Solche Aussagen unterliegen naturgemäß Risiken und Ungewissheiten, da sie von Faktoren beeinflusst werden können, die für init weder kontrollierbar noch vorhersehbar sind, wie z. B. die Entwicklung des zukünftigen Marktumfelds und die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen, das Verhalten der übrigen Marktteilnehmer sowie staatliche Maßnahmen.
Sollte einer dieser unkontrollierbaren oder unvorhersehbaren Faktoren eintreten bzw. sich verändern oder sollten sich die Annahmen, auf denen diese Aussagen beruhen, als unzutreffend erweisen, könnten die tatsächlichen Entwicklungen und Ergebnisse wesentlich von jenen abweichen, die in diesen Aussagen explizit genannt oder implizit enthalten sind.