



COMPANY REPORT

DR. KALLIWODA EQUITY RESEARCH

Oktober 26; 2005



Rating: KAUFEN

Ereignis: Neuaufnahme Coverage

IBS AG :
Software / Technology

Letzer Preis: € 2,39

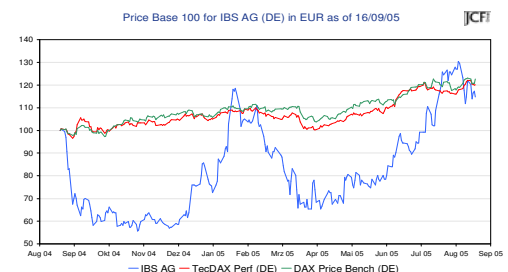
Fairer Preis: € 4,60

Spezialist für Prozessoptimierung „on track“ !

- **Erfreuliche Gewinne in Q3/2005; EBIT von 12%**
- **Software-Spezialist für komplexe Industrieprodukte**
- **Chancen durch starke Nachfrage nach Traceability**
- **Aussichtsreich: MES-(Manufacturing Execution Systems)**

COMPANY DESCRIPTION

Die IBS AG gehört zu den weltweit führenden Anbietern von unternehmensübergreifenden Standardsoftwaresystemen und Beratungsdienstleistungen für das industrielle Qualitäts-, Produktions- und Compliance-Management. Seit 1982 tragen die Produktlösungen zur Produktivitätssteigerung und Fehlerminimierung in Unternehmen bei.



Figures in EUR	2002	2003	2004	2005e	2006e
EPS Dr. Kalliwoda	-0,04	0,04	-0,57	0,17	0,25
EPS Consensus	-0,04	0,04	-0,57	0,15	0,20
Revenues (mln)	22,1	19,6	18,0	17,24	20,2
net Income (adj.)	-0,8	0,8	-3,8	1,1	1,7
net cash per share	0,2	-0,3	0,0	0,0	0,1
net Cash	1,6	-1,8	-0,3	-0,3	0,4
Free Cash Flow	4,1	1,0	-0,3	1,9	2,7
P/E	-	21,1	-	14,8	9,7
P/S	-	0,8	0,9	0,9	0,8

Price (curr)	2,39	Shares out (mln)	6,79
52W high	3,25	6M Avrg Vol (000s)	70
52w low	1,29	Free Float (in %)	57,6%
Market Cap (mln)	16,2	Weight in Prime All Share	0,005%
Last Dividend	0	Reuters code	IBB
Sales CAGR 04-08	10%	Bloomberg	IBB
Web Page	www.ibs-ag.de	WKN	622840

Dr. Norbert Kalliwoda
CEFA/DVFA-Analyst
+49 (69) 97205853
nk@kalliwoda.com
www.kalliwoda.com

Source: DR.KALLIWODA | RESEARCH



CONTENTS

1.	FINANCIALS: Gute Ergebnisse in Q3/2005	3
1.1	Unsere Schätzung für Q4/2005	4
1.2	Schätzungen für 2006 bis 2008.....	4
1.3	Bilanz und Cashflow-Prognosen bis 2008	7
2.	STRATEGISCHE ERFOLGSFAKTOREN UND WACHSTUMSTREIBER ..	8
2.1	IBS-Geschäftsfelder	8
2.1.1	Qualitätsmanagement: Professional, Automotive und LIMS.....	8
2.1.1.1	Anwendungsbeispiele Qualitätsmanagement (QM)	9
2.2	Geschäftsfeld Produktionsmanagement (PM)	10
2.3	Geschäftsfeld Compliance Management	10
3.	WACHSTUMSTREIBER MES UND TRACEABILITY	11
3.1	Bedeutsamer MES-Markt	11
3.1.1	IBS und SAP: Kompatibilität der IBS-Systeme mit SAP-NetWeaver (Zertifizierung von IBS für die SAP-NetWeaver-Technologie)	12
3.2	Traceability-Lösung als Kernkompetenz der IBS AG	12
3.2.1	Beispiel KEIPER: Präzise Sitzkomponenten auf Traceability-Basis ..	13
3.2.2	Die Rolle von RFID in der Fertigung von KEIPER und in Produktionsunternehmen im Allgemeinen	14
3.3	Wichtige Kooperation mit IBM: Höchster IBM-Partnerstatus für IBS ..	15
3.4	Gewinnung großer Kundenaufträge	15
4.	VALUATION: Kursziel: € 4,60	17
4.1	Unternehmensbewertung : DCF-Verfahren.....	17
5.	SWOT-ANALYSIS	18
6.	ANHANG	19
7.	KONTAKT	21
8.	DISCLAIMER	22



1. FINANCIALS: Gute Ergebnisse in Q3/2005

Die IBS AG hat kürzlich vorläufige Zahlen für Q3/2005 bekannt gegeben: Der Umsatz erhöhte sich um ca. 23% auf € 4,3 Mio gegenüber € 3,5 Mio im Vorjahresquartal. Die EBIT-Marge liegt bei 12%. Lag das EBIT in Q3/2004 noch bei € - 1,347 Mio, konnten in Q3/2005 beachtliche € 0,505 Mio erzielt werden. Aufgrund der Verlustvorträge liegt der Periodenüberschuss (Gewinn nach Steuern) fast ähnlich hoch (€ 0,463 Mio gegenüber € - 1,064 Mio im Vorjahresquartal). Auf 9-Monatsbasis hat IBS in 2005 einen Konzernumsatz von € 12,1 Mio erzielt (der Umsatz im Vorjahreszeitraum lag bei € 13,1 Mio). Entscheidend ist der Ertrags-Turnaround: In Q1-Q3/2005 erzielte IBS ein positives Ergebnis nach Steuern von € 0,466 Mio während im gleichen Vorjahreszeitraum ein Verlust nach Steuern von € - 0,512 Mio zu verzeichnen war. Die Zahlen sind zum einen ein Abbild der kompetenten IBS-Produktkonzepte und zum anderen die sich verbessernde Investitionsbereitschaft der Kunden, die für einen ansteigenden Auftragseingang sorgen.¹

IBS Q2/2005 Zahlen in Mio. € und Schätzungen für Q3/2005 (Details; Kosten) und Q4/2005															
	Q1 2005	Q1 2004	Change to Q1 2004	Q2 2005	Q2 2004	Change to Q2 2004	Q3 2005 (e)	Q3 2004	Change to Q3 2004	Q4 2005e	Q4 2004	Change to Q4 2004	total 2005e	total 2004	Change to total 2004
Umsatzerlöse netto	3,365	4,71	-28,55%	4,482	4,94	-9,33%	4,300	3,48	23,53%	5,100	4,83	5,62%	17,246	17,962	-3,98%
Herstellungskosten	-1,757	-1,81	-2,91%	-1,674	-1,89	-11,50%	-1,500	-2,37	-36,77%	-1,800	-1,93	-6,95%	-6,731	-8,01	-15,95%
% of revenues	52,2%	38,4%		37,3%	38,3%		34,9%	68,1%		35,3%	37,9%		39,0%	44,6%	
Bruttoergebnis vom Umsatz	1,607	2,90	-44,56%	2,81	3,05	-7,99%	2,80	1,11	152,55%	3,300	2,89	14,03%	10,515	9,95	5,64%
% of revenues	47,8%	61,6%		62,7%	61,7%		65,1%	-31,9%		64,7%	59,9%		61,0%	55,4%	
Betriebliche Aufwendungen															
Vertrieb und Marketing	-0,919	-0,95	-3,09%	-1,009	-1,11	-8,75%	-1,050	-0,93	12,32%	-1,100	-1,02	8,04%	-4,078	-4,007	1,77%
% of revenues	27,3%	20,1%		22,5%	22,4%		24,4%	26,9%		21,6%	20,0%		23,6%	22,3%	
Allgemeine Verwaltung	-0,531	-0,67	-21,21%	-0,593	-0,58	3,17%	-0,500	-0,69	-27,08%	-0,550	-0,65	-14,98%	-2,175	-2,582	-15,78%
% of revenues	15,8%	14,3%		13,2%	11,6%		11,6%	19,7%		10,8%	13,4%		12,6%	14,4%	
Forschung und Entwicklung	-0,697	-0,82	-14,85%	-0,776	-0,83	-6,24%	-0,750	-0,84	-10,23%	-0,750	-0,82	-9,05%	-2,973	-3,306	-10,08%
% of revenues	20,7%	17,4%		17,3%	16,7%		17,4%	24,0%		14,7%	17,1%		17,2%	18,4%	
Betriebsergebnis	-0,540	0,458	-218%	0,430	0,54	-21%	0,500	-1,35	-137%	0,900	0,40	123%	1,290	0,06	2094%
% of revenues	-16,1%	9,7%		9,6%	11,0%		11,6%	-38,7%		17,6%	8,4%		-7,5%	0,3%	
Sonstige Erträge (Aufwendungen)															
Zinserträge/-aufwendungen	-0,040	-0,04	0,50%	-0,036	-0,05	-20,09%	-0,038	-0,07	-49,27%	-0,036	-0,04	-16,64%	-0,151	-0,204	-26,02%
% of revenues	1,2%	0,1%		0,8%	0,1%		0,9%	0,2%		0,7%	0,9%		0,9%	0,0%	
Sonstige Erlöse/Aufwendungen	0,064	-0,04		0,144	0,0008		0,000	-0,2204		-0,222	-1,23		-0,014	-1,497	
% of revenues	1,9%	0,9%		3,2%	0,0%		0,0%	-6,3%		-4,4%	25,6%		0,1%	-8,3%	
Ergebnis vor Steuern und Minderheitenanteilen	-0,516	0,37	-238%	0,537	0,50	8%	0,462	-1,64	-128%	0,642	-0,043	-1587%	1,125	-1,64	-169%
% of revenues	15,3%	8,0%		12,0%	8,0%		10,7%	-47,2%		12,6%	-0,9%		6,5%	-9,1%	
Discontinued Operations, net of tax	0,000	-0,004	-100,00%	0,000	0,01	-100,00%	0,000	0,00	-100,00%	0,100	0,19	-47,37%	0,100	0,000	#DIV/0!
% of revenues	0,0%	0,1%		0,0%	0,1%		0,0%	0,0%		2,0%	3,9%		0,6%	0,0%	
Steuern vom Einkommen und Ertrag	-0,143	-0,13	12%	0,120	-0,20	-161%	0,000	0,57	-100%	-0,050	-0,233	-79%	-0,073	-2,158	-97%
% of revenues	4,3%	2,7%		2,7%	-4,0%		0,0%	16,5%		-1,0%	-4,8%		-0,4%	-12,0%	
Ergebnis vor Minderheitenanteilen	-0,660	0,24	-372%	0,658	0,31	-49%	0,462	-1,07	-30,7%	0,692	0,00		1,152	-3,800	
% of revenues	19,6%	-5,2%		14,7%	6,3%		10,7%	-30,7%		13,8%	0,0%		6,7%	-21,2%	
Anteile Minderheitsgesellschafter	0,0074	0,01	3%	-0,0022	0,00		-0,0020	0,00		-0,0020	0,00		0,001	-0,002	
% of revenues	0,2%	0,2%		0,0%	-0,2%		0,0%	0,1%		0,0%	0,0%		0,0%	0,0%	
Periodenergebnis	-0,652	0,25	-361%	0,655	0,30	117%	0,460	-1,06	-143%	0,690	-0,23	-396%	1,153	-3,802	-130%
% of revenues	19,4%	-5,3%		14,6%	6,1%		10,7%	-30,6%		13,5%	-4,8%		6,7%	-21,2%	
Periodenergebnis je Aktie (unverwässert)	-0,10	0,04	-361,10%	0,10	0,04	117%	0,07	-0,16	-143,20%	0,10	-0,03	-395,90%	0,17	0,09	88,78%
Periodenergebnis je Aktie (verwässert)	-0,09	0,03	-361,10%	0,09	-0,03	-362,37%	0,07	-0,14	-147,08%	0,10	-0,03	-422,49%	0,17	-0,57	-129,69%
Gewichtete durchschnittlich ausgegebene Aktien	6,787	6,787	0,00%	6,787	6,787		6,787	6,787		6,787	6,787		6,787	6,645	
Gewichtete durchschnittlich ausgegebene Aktien incl. verwässernder Elemente	7,397	7,397	0,00%	7,397	7,397		7,397	7,397		7,397	7,397		7,397	6,830	

¹ Zum Vergleich: Auch Q2 war trotz hoher F&E-Aufwendungen stark:

IBS AG hatte auch im 2. Quartal 2005 ein gutes Ergebnis erreicht. Es wurde ein Umsatz von € 4,48 Mio und ein EBIT von € 0,43 Mio erzielt. Durch die Auflösung einer Rückstellung (IPO-Vorsteuer) und einer Anpassung der latenten Steuern beläuft sich das Periodenergebnis auf € 0,655 Mio gegenüber € 0,302 Mio im Vorjahresquartal. Der Auftragsbestand aus Projekt- und Wartungsaufträgen konnte zum 30. Juni 2005 auf ca. € 7,5 Mio gegenüber € 6,3 Mio in Q1/2005 gesteigert werden. Erfreulich ist der Umsatzanstieg der Muttergesellschaft IBS AG in Höhr-Grenzhausen. Der Umsatz konnte im Vergleich zum Vorquartal um 30% (VJ: € 3,3 Mio) auf € 2,8 Mio gesteigert werden. Interessant ist die Umsatz- und Gewinnentwicklung der 100%igen Tochter IBS America Inc. Auf der Basis guter Neukundengewinnung stieg der Umsatz von € 0,928 Mio (Q1/2005) auf € 1,3 Mio in Q2/2005. Die Profitabilität hat sich stark verbessert: Wurde im Vorjahresquartal noch ein operativer Verlust von € 0,047 Mio getragen, wurde in Q2/05 ein leichter operativer Gewinn € 0,021 Mio erzielt. Die 100%ige Tochtergesellschaft IBS SINIC verzeichnete eine stabile Entwicklung in Q2/2005. Trotz hoher Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen wurde eine beeindruckende EBIT-Marge von 18% erzielt (Umsatz in Q2/2005 von € 0,366 Mio und EBIT von € 0,067 Mio). Wir erwarten eine weitere Steigerung der Gewinnmarge bei dieser Tochtergesellschaft. Vgl. hierzu folgende Tabelle auf Quartals- und Vorjahresquartalsbasis.

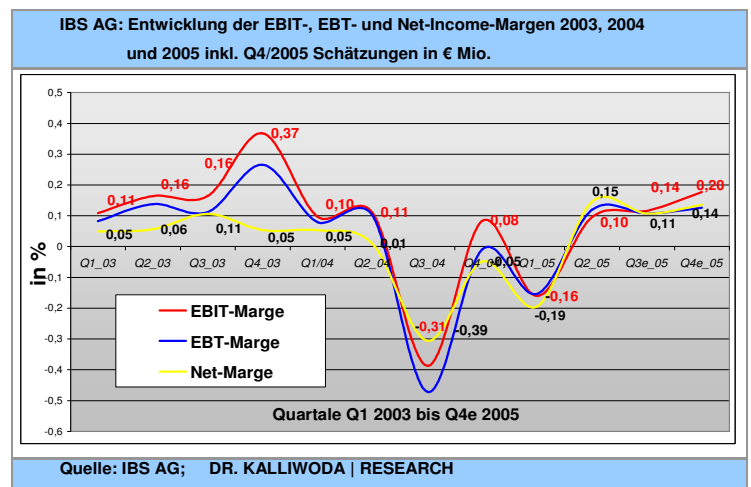
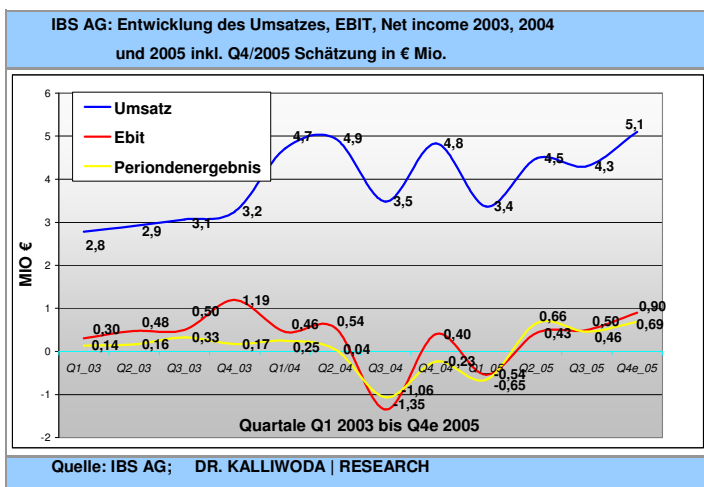


Zum 30.09.2005 betrug der Auftragsbestand aus Projekt- und Wartungsaufträgen € 8,4 Mio gegenüber € 6,9 Mio im Vorjahreszeitraum. Die IBS-Guidance für das Gesamtjahr 2005 liegt bei über € 17,0 Mio Umsatz und € 1,3 Mio bis € 1,5 Mio Jahresüberschuss.

1.1 Unsere Schätzung für Q4/2005

Nach unseren Schätzungen ist IBS auf einem guten Wachstumspfad. Für das vierte Quartal 2005 gehen wir von einem weiteren anwachsenden Umsatz und EBIT aus. Für Q4/2005 kalkulieren wir einen Umsatz von € 5,1 Mio und ein Betriebsergebnis/EBIT von € 0,7 Mio. Unsere Prognosen resultieren zu einem Umsatz für das Gesamtjahr 2005 von € 17,3 Mio (-4% gegenüber 2004) und ein EBIT von € 1,2 Mio (gegenüber nur € 0,06 Mio in 2004)². Die Gründe für unsere Schätzungen sind die sich verbessernde Akzeptanz der Softwarelösungen zur Produktivitätssteigerung durch die MES-Softwareprodukte zur Rückverfolgbarkeit (Traceability) von Produktionselementen, insbesondere in der Automobilhersteller und -zulieferindustrie.

Die folgenden Graphiken verdeutlichen die sich stabilisierende Umsatzentwicklung in den letzten Quartalen (inklusive unserer Schätzung für Q4/2005). Zum einen zeigen die Graphiken die absoluten Entwicklungen in € Mio und zum anderen die Margenentwicklung (relative Entwicklung in %) bis Q3/2005 (mit Q4e). Die Graphiken zeigen einen deutlichen Aufwärtstrend bei den Gewinn-Margen seit Q2/2004. Wir gehen davon aus, dass stärkere Skaleneffekte ab 2006 greifen, wenn die Märkte in den USA und Europa noch stärker durchdrungen werden. Weiterer Umsatzstimulator für IBS-Software-Lösungen ist, dass insbesondere die Maschinenbau-Unternehmen (z.B. Automotive; Zulieferer, Fahrzeugsicherheit etc.) mit Produktinnovationen Marktanteile erkämpfen wollen. Je effizienter deren Produktion ist, desto schneller gelingt dies. IBS ist durch das Anbieten weiterer wertsteigernder Applikationen in der Lage, Kunden zu binden. Ferner verbessert IBS ihre Softwarelösungen stetig. Daher gehen wir davon aus, dass IBS in der Lage ist, Prozesslösungen für das Produkt-Lebenszyklus-Management vieler Industrieunternehmen zu optimieren.



² Auch für 2005 zeichnet sich die für die IBS AG typische Umsatzverteilung ab: 1. Halbjahr ca. 40% und 2. Halbjahr ca. 60%.



1.2 Schätzungen für 2006 bis 2008

Die Kundenliste der IBS AG ist überzeugend. IBS gewinnt durch fundiertes Branchen-Know-how weitere Kunden der jeweiligen Kunden-Peergroups. Die Intensität der Kundenbindung und die Auftrags-Volumina der globalen Kunden ist weiter ausbaufähig. Wir gehen von einer Ausweitung des Bestandskundengeschäftes durch Implementierung des kompletten IBS-Produktportfolios aus. Insbesondere der MES-Markt (siehe Kapitel 3 und 3.1) und die IBS-Traceability-Produkte (siehe Kapitel 3.2) sehen wir als maßgebliche Umsatz- und Ergebnistreiber für die nächsten Jahre an.

Die Stärken der IBS AG manifestieren sich in der Verbindung aus ihrem Branchen-Know-how und ihren effektiven Softwarelösungen. Oberstes Ziel für das nächste Geschäftsjahr der IBS sollte die **Steigerung der Profitabilität** sein, bevor durch eine starke Umsatzerweiterung Skaleneffekte erzielt werden können: Entscheidend ist eine Portierung wesentlicher IBS-Lösungen auf eine einheitliche Technologie-Plattform. Es ist eine Strategie dafür, gemeinsame Softwareentwicklung in allen drei Gesellschaften (IBS AG, IBS America Inc. und IBS Sinic GmbH) zu ermöglichen, um Lizenz- und Wartungsumsätze durch eine höhere Standardisierung der Software-Konzepte zu ermöglichen. Neben der Profitabilität sollte auch der Bekanntheitsgrad der innovativen IBS-Lösungen gesteigert werden.

Gestützt wird dies durch die Verstärkung der Zusammenarbeit der drei Gesellschaften. Ein einheitlicher Auftritt („one face to the customer“) steigert den „brandname“ und hebt Synergiepotentiale. Die Kooperation mit **IBM** spielt hinsichtlich des Bekanntheitsgrades der IBS AG eine entscheidende Rolle. Auf Basis dieser Überlegungen kommen wir zu folgenden **Prognosen**: Von 2006 bis 2008 rechnen wir insgesamt mit einer Umsatzverbesserung von € 17,3 Mio in 2005 bis € 28 Mio in 2008. In 2006 erwarten wir ein EBIT von € 2,1 Mio, in 2007 € 2,8 Mio und in 2008 € 3,6 Mio. Das EBT in 2006 schätzen wir auf € 1,9 Mio. In 2007 gehen wir von € 2,9 Mio aus und für 2008 erwarten wir ein EBT von € 3,8 Mio. Siehe folgende Tabelle.



PROFIT & LOSS IBS AG						
€ mln						
	2003	2004	2005e	2006e	2007e	2008e
Revenues	19,6	17,96	17,24	20,2	22,5	26,1
% change	n.m.	-8,3%	-4,0%	17,2%	11,4%	16,0%
COGS	-7,6	-8,0	-6,7	-7,6	-8,6	-9,7
% of revenues	39%	45%	39%	38%	38%	-37%
Gross income	12,0	10,0	10,5	12,6	13,9	16,4
% change	n.m.	-17,1%	5,6%	19,9%	10,2%	18,2%
Gross margin	61%	55%	61%	62%	62%	63%
R & D	-2,8	-3,3	-3,0	-3,1	-3,0	-3,1
% of revenues	14%	-18%	-15%	-13%	-3%	3%
S, S&A (Distr./Mark.)	-3,9	-4,0	-4,0	-4,7	-5,3	-6,1
% of revenues	20%	-22%	-23%	-23%	-6%	16%
Other op. Income	-2,8	-2,6	-2,2	-2,6	-2,9	-3,3
EBITDA	2,5	0,1	1,3	2,2	2,7	3,5
% of revenues	13%	0%	8%	11%	12%	14%
EBITDA margin	12,6%	0,3%	7,6%	10,7%	11,8%	13,6%
EBIT	2,5	0,1	1,3	2,1	2,8	3,6
% of revenues	13%	0%	8%	10,5	12,3	14,0
EBIT margin	12,6%	0,3%	7,6%	10,5%	12,3%	14,0%
Financial result	-0,6	-1,7	-0,1	-0,3	0,2	0,2
Pre tax income	1,3	-1,64	1,2	1,9	2,9	3,8
% of revenues	6,5%	-9,1%	6,8%	9,2%	13,1%	14,6%
Taxes	-0,5	-2,2	-0,1	-0,2	-0,7	-1,0
Tax rate	39,4%	-131,4%	6,0%	10,0%	25,0%	25,0%
Minorities	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Net income (Ex adj.)	0,8	-3,80	1,1	1,7	2,2	2,9
% of revenues	4%	-21%	6%	8%	10%	11%
Net margin	4%	-21%	6%	8%	10%	11,0%
# shares out (mln)	6,22	6,65	6,79	6,79	6,79	6,79
EPS	0,04	-0,57	0,17	0,25	0,33	0,43

Source: DR. KALLIWODA | RESEARCH; IBS AG



1.3 Bilanz und Cashflow-Prognosen bis 2008

Die folgende Tabelle zeigt die Bilanz der IBS AG mit unseren Schätzungen bis 2008. Wir kalkulieren durch Effizienzsteigerungen der IBS AG mit einer kontinuierlichen Verbesserung der Bilanz. Den operativen Cashflow der IBS AG erwarten wir bei € 2,6 Mio für das Gesamtjahr 2005. Bei unseren Prognosen für die Operating Cash Flows bis 2008 erhalten wir eine jährliche, abdiskontierte ³⁾ Wachstumsrate von 14,3%.

BALANCE SHEET IBS AG						
€ mln						
	2003 in %	2004 in %	2005e in %	2006e in %	2007e in %	2008e in %
Intangible assets	2,8 16	2,1 14,3	1,9 12,8	1,8 10,13	1,7 8,078	1,5 6
(thereof goodwill)	0,5 15	0,5 16	0,5 3,39	0,5 2,889	0,5 2,481	0,5 2
Tangible assets	2,6 15	2,3 16	3,2 21	4,1 23	5,0 24	6,4 26
Financial assets	0,0 0	0,0 0	0,0 0	0,0 0	0,0 0	0,0 0
Fixed assets	6,0 31	4,9 30	5,6 34	6,4 33	7,1 32	8,4 32
Inventories	0,4 3	0,2 1	0,2 1	0,2 1	0,2 0	0,3 1
Trade debtors	3,1 18	2,7 19	2,7 18	3,0 17	3,2 16	3,5 15
Other current assets	7,2 40	4,6 32	4,5 30	5,0 29	5,4 26	6,0 25
Cash & marketable sec.	1,5 8	2,5 17	2,5 17	3,5 20	5,0 24	6,6 27
Current assets	12,2 69	10,1 70	9,9 66	11,7 67	13,8 67	16,4 68
Total assets	17,69 100	14,49 100	14,96 100	17,56 100	20,44 100	24,33 100
Share capital	6,2 35	6,8 47	6,8 45	6,8 39	6,8 33	6,8 28
Reserves	1,4 8	-1,1 -8	0,0 0	1,6 9	3,9 19	6,7 28
Minority interests	0,0 0	0,0 0	0,0 0	0,0 0	0,0 0	0,0 0
Provisions	2,1 12	2,7 19	2,7 18	3,0 17	3,2 16	3,5 14
Financial liabilities	3,3 19	2,8 20	2,8 19	3,1 18	3,3 16	3,7 15
Other liabilities	4,7 26	3,3 23	2,8 19	3,1 18	3,4 16	3,7 15
Total liabilities	10,1 57	8,9 61	8,2 55	9,2 52	9,8 48	10,9 45
Total equity and liabilities	17,69 100	14,49 100	14,96 100	17,56 100	20,44 100	24,33 100
Working capital	4	3,0	2,9	3	3,4	4
Net debt (u.a. Umlaufverm.)	2	1,1	1,0	0	-0,9	-2
Gearing	0,3	0,2	0,1	0,04	0,0	0,0

Source: DR.KALLIWODA| Research; IBS AG

CASH FLOW STATEMENT IBS AG						
€ mln						
	2003	2004	2005e	2006e	2007e	2008e
Operating cash flow	2,3	0,1	2,6	3,4	3,8	4,5
Cash flow from investments	-1,3	-0,4	-0,7	-0,7	-0,7	-1,0
Cash flow Financ. (e.g. buy back shares)	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Free cash flow	1,0	-0,32	1,91	2,7	3,1	3,5

Source: DR.KALLIWODA| Research, IBS AG

³⁾ Compound Average Growth Rate: Hier wurden die Wachstumsraten des Operating Cash-Flows auf das Jahr 2005 abdiskontiert mit dem Kapitalkostensatz von 9,8 % (WACC).



2. STRATEGISCHE ERFOLGSFAKTOREN + WACHSTUMSTREIBER

Die IBS AG optimiert primär Geschäftsprozesse in Industrieunternehmen durch Automatisierung. Die Software-Konzepte erhöhen die Produktivität und führen zu Kosteneinsparungen. Im Kern ist es die kontinuierliche Leistungsverbesserung von Qualität und Produktivität, vom Lieferanten bis hin zum Kunden. Die IBS AG profitiert hierbei eindeutig vom Trend, dass Standardsoftware durch Lösungskonzepte aus einer Hand immer stärker abgelöst werden.

2.1. IBS-Geschäftsfelder

2.1.1 Qualitätsmanagement: Professional, Automotive und LIMS

Qualitätsmanagementsysteme sind in den meisten Industriebranchen ein entscheidender Erfolgsfaktor. Qualitätsmängel, Rückrufaktionen bzw. Forderungen aus Garantie- und Kulanzkosten müssen vermieden bzw. minimiert werden, um wettbewerbsfähig zu bleiben. Die IBS-Lösungen unterstützen alle qualitätsrelevanten Prozesse innerhalb von Unternehmen und dies branchenübergreifend. Der IBS-Konzern bietet ein integriertes System mit high-end QM-Funktionalitäten an.

Insbesondere in der Automobilindustrie werden die IBS-Lösungen benötigt. Die Gründe hierfür sind:

- a) Das Risiko von Rückrufaktionen nimmt zu.
- b) Der Wettbewerb wird immer härter.
- c) Die Qualitätsgefahr wächst durch stark zunehmende Modellvarianten.
- d) Die Entwicklungszeiten werden immer kürzer. Das Risiko schlechter Produktqualität steigt, weil die Absicherungsphasen im Produktentstehungsprozess nicht mehr so lang sind wie früher.

Dabei hat die Schuldrechtsreform dieses Risiko noch verstärkt. Die **Gewährleistungszeit** für den Hersteller wird verlängert. Daher müssen Hersteller und Zulieferer für mindestens zwei Jahre Rückstellungen bilden. Der Markt ist für IBS auch deswegen gross, weil zum einen die gesetzlichen Vorschriften und zum anderen die Produktkomplexität gestiegen ist.

Der IBS Konzern hat sogenannte **CAQ-Module** für den Produktionsentstehungsprozess entwickelt, die im Folgenden kurz erläutert werden:

Das IBS-System CAQ=QSYS® verbindet effektiv ERP-Systeme mit der Automations-/ Prozessebene. Die Qualitätsmanagement-Lösung der IBS AG wird in drei unterschiedlichen Varianten angeboten:

- CAQ=QSYS® Professional – branchenübergreifend einsetzbar
- CAQ=QSYS® Automotive – für die Automobilindustrie
- CAQ=QSYS® LIMS – für die Lebensmittel-, Chemie- und Pharmaindustrie.



CAQ=QSYS® als Basis für alle drei Varianten ist modular aufgebaut und unterstützt die unternehmensübergreifende Steuerung sowie Dokumentation aller bedeutsamen Qualitätsdaten. Alle Module dokumentieren relevante Qualitätsdaten, steigern die Produktqualität, verstärken die Prozesssicherheit und senken die Qualitätskosten sowie minimieren Ausfallzeiten. Interessant hierbei ist auch, dass die IBS AG **Microsoft-Partner** mit dem Microsoft.Net Solutions Award ausgezeichnet wurde (siehe Kapitel 3.1.1). Die .Net-Technologie von Microsoft führt mit Hilfe des Browsers als Front End bzw. „Smart Device“ (Handhelds, PDAs) zu kürzeren Informationswegen für standortübergreifende Prozessketten.

Exkurs LIMS für analytische Labore: Leistungsfähige Software und umfangreiche Auswertung

Das LIMS von IBS ist ein Laborinformations- und Management System für die Produktionsüberwachung und Zuordnung von Produktionschargen. Moderne analytische Labore produzieren **riesige Datenmengen**, die nicht mehr mit den klassischen Methoden der Datenhaltung bewältigt werden können. Außerdem steigt der Aufwand an Dokumentation, um die Rückführbarkeit der Daten zu gewährleisten. In immer stärker vernetzten IT- Systemen müssen Labore Daten in aussagekräftigen Informationen überführen und dabei flexibel Kundenvorgaben mit den Anforderungen des nationalen sowie internationalen Regelwerkes, aber auch gesetzliche Bestimmungen berücksichtigen.

CAQ=QSYS® LIMS ist eine IBS-Lösung, die die klassischen Aufgaben des Laborinformations-Management wie Verwaltung, Organisation und Dokumentation laborspezifischer Abläufe erledigt und zusätzlich **kompatibel** zu bestehende IT-Infrastrukturen ist. Kunden sparen dadurch zusätzliche IT-Neuanschaffungen. CAQ=QSYS® LIMS ist im Gegensatz zu allen anderen Angeboten am Markt ein voll integriertes System. Es ist dabei Teil eines „automatisierten Regelkreises“. Fehler werden ohne Zeitverzögerung an das System zurückgemeldet. Die Fehler werden dann sofort behoben und Ausfälle minimiert. Damit hat die IBS AG einen entscheidenden Wettbewerbsvorteil in diesem speziellen Markt.

2.1.1.1 Anwendungsbeispiele Qualitätsmanagement (QM)

Folgende Kundenprojekte der IBS skizzieren den Einsatz entsprechender IBS-Qualitätsmanagement-Lösungen:

a) **BP Chemicals PlasTec**: Das Unternehmen setzt CAQ=QSYS® in der Kunststoffverarbeitung bei der Produktion von Hygiene-/Medizinfohlen, wie Windel-/Pflasterfolien ein. Fehler in Entwicklungs- und Produktionszyklen müssen im Fertigungsprozess früh gefunden werden, um wettbewerbsfähig zu sein. Jeder Kunde gibt exakte Spezifikationen an. BP gibt diese Vorgaben in die IBS-Masken ein. Die IBS-Software-Lösung CAQ=QSYS® überprüft die Produktion durch Prüfpläne, indem in jeder Fertigungsstufe die qualitätsrelevanten Merkmale (z.B. Foliendicke, Flächengewicht, Abmessungen etc.) mit den Kundenanforderungen verglichen werden. In früheren Jahren war die Warenausgangskontrolle extrem aufwendig, weil alle Prüfdaten aus handschriftlichen Zetteln übernommen und ausgewertet wurden. Heute liegen alle Messwerte für die meisten Prüfmerkmale



bereits vor. Nur noch die Festigkeit und Atmungsaktivität muss von Fachkräften manuell kontrolliert werden. Der Gesamtherstellungsprozess ist also viel effizienter im Vergleich zu früher.

b) **Rütgers VFT AG:** Das Unternehmen produziert u.a. Harze mit besonderen Spezifikationen. Auf der Basis der IBS-Lösung CAQ=QSYS® LIMS kann Rütgers die jeweiligen Spezifikationen den jeweiligen Einzelkunden zuweisen und automatisch ein Prüfzeugnis erstellen und versenden. Eine fehlerfreie Kostenzuordnung auf Basis einer geographischen Zuordnung und des Prüfaufwandes erfolgt. Rütgers setzt dabei folgende IBS-Module ein: CAQ=QSYS® LIMS (Module PP, Zertifikate, Necom, RAK, Charge, PMM).

2.2 Geschäftsfeld Produktionsmanagement (PM)

IBS:prisma ist eine anlagen- und standortübergreifende Produktionsmanagement-Lösung der IBS AG, die in der diskreten und prozessbezogenen Fertigung eingesetzt werden kann. Der Konzern bietet das **Manufacturing Execution System (MES) IBS:prisma** als ganzheitliche Lösung an, wobei die Produktionsebene (Shop Floor) mit der ERP-/PPS-Ebene verknüpft wird. Unternehmen der Prozessindustrie, wie z.B. Chemie-, Pharma-, Lebensmittel-, Metall- oder Baustoffbranche, produzieren in kontinuierlichen und / oder batch-bezogenen Verfahren. Die Einhaltung von Qualitätsrichtlinien nach DIN/ISO, ASTM, GLP, GMP, oder FDA ist insbesondere für die Pharmaindustrie verpflichtend.

Praxisbeispiele

a) **AIRBUS:** Am Standort Buxtehude/Hamburg werden komplexe Systemlösungen für die Flugzeugindustrie und Fluggesellschaften entwickelt und produziert. Eine neue Entwicklung ist das erweiterte Kabinen-Interkommunikations- und Datensystem (CIDS). Ausserdem liefert das Unternehmen mit seinen rund 300 Mitarbeitern vor Ort die komplette Beleuchtung für den **Airbus A380**. Die Lösung IBS:prisma verbessert das Produktionsmanagement in der Elektronikfertigung. Ein weiterer Ausbau mit dem Schwerpunkt Traceability ist geplant.

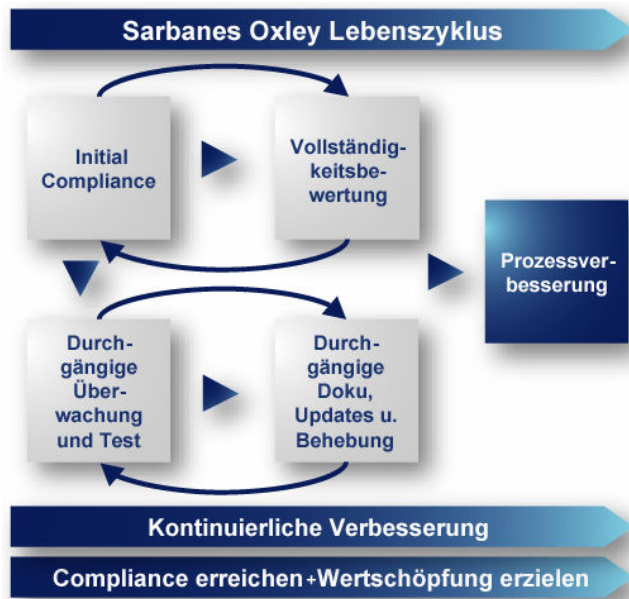
b) **Kautex Textron:** Das Unternehmen ist Weltmarktführer für Kraftstofftanksysteme und erwirtschaftete in 2004 mit rund 5400 Mitarbeitern an 37 Standorten einen Umsatz von € 1,27 Mrd. Beispielsweise die Lösung IBS:prisma wird für das Produktionsmanagement sowie Traceability in diversen Werken in Europa, Latein-Amerika und China eingesetzt.

2.3 Geschäftsfeld Compliance Management

Börsennotierte amerikanische Unternehmen unterstehen dem Gesetz des Sarbanes-Oxley-Act of 2002 (SOX). SOX soll Anleger schützen und das Vertrauen in die Rechnungslegung stärken, in dem umfangreiche Corporate Governance Regeln eingehalten werden müssen. Auch in den anderen Kontinenten orientiert man sich an den amerikanischen Vorgaben. Daher boomt der Markt für Compliance Management Lösungen.



Statistische Schätzungen (Quelle: AMR Research) zeigen, dass in 2005 ca. US\$ 6 Mrd von börsennotierten Unternehmen zur Entsprechung der Regelung des Sarbanes-Oxley-Act of 2002 investiert werden. Es ist davon auszugehen, dass US\$ 1 Mrd für die notwendige Technologie benötigt wird. Viele börsennotierte Unternehmen suchen daher nach geeigneter Software.



Auch im Rahmen der Basel II-Ratings werden neben der Qualität des Rechnungswesens/ Controllings bereits heute das Risikomanagement und die Qualität der Prozesse überprüft (siehe auch folgende Abb.). Insbesondere europäische Tochtergesellschaften amerikanischer Konzerne planen die Einführung von Compliance-Management-Systemen.

Die amerikanische Tochtergesellschaft der IBS AG sollte hiervon profitieren. Mit Hilfe des webbasierten Dokumentenmanagement und –kontrollsystems „QSi-Websystems for Compliance Management“ können Kunden Dokumentationsprozesse automatisieren und haben die Kontrolle, wer ein Dokument erstellt hat und an wen es verschickt wurde.

Quelle: IBS AG; 2005

3. Wachstumstreiber MES und Traceability

Manager der produzierenden Industrie profitieren einerseits von der ökonomischen Globalisierung und kämpfen andererseits gegen einen immer stärker werdenden Wettbewerb. Daher werden die Software-Konzepte, wie sie IBS anbietet, für die Optimierung von Fertigungsprozessen benötigt. Die produzierende Industrie benötigt Konzepte, bei denen (auch bereits bestehende) ERP-Systeme mit allen Prozessebenen einer Fabrik und den Kunden sowie deren Lieferanten miteinander verbunden werden können.

3.1 Bedeutsamer MES-Markt

Die IBS AG und ihre Tochtergesellschaften agieren im Markt für Produktionsmanagementsysteme (**Manufacturing Execution Systems - MES**). Der MES-Markt umfasst modulare Software und zugehörige Dienstleistungen (Kontrolle, Regulierung und Visualisierung von Produktionsprozessen). MES-Software trägt zu kürzeren Produktionszeiten bei, verbessert die Produktqualität und verringert die Produktionskosten. Im Endeffekt verbindet MES-Software die ERP mit der Prozessebene.

Der MES-Markt besteht im Prinzip aus zwei Hauptsegmenten: Der **Prozessfertigung** und der **Diskreten Fertigung**. Die Prozessfertigung zielt auf Branchen wie Chemie, Pharma und Nahrungsmittelindustrie ab und die diskrete Fertigung bezieht sich beispielsweise auf Industrieunternehmen der Automobil-, Luftfahrt-, Maschinenbau- und Elektronikindustrie. Die Boston Consulting Group (BCG) beziffert den weltweiten Markt für produktionsnahe Software und Services



auf ein Volumen von US\$ 18 Mrd (20-25%-Anteil für Software; ca. 75%-Anteil Services). BCG geht in den nächsten Jahren von einer durchschnittlichen Wachstumsrate von 10% p.a. aus. Für 2009 schätzt BCG ein Gesamtvolumen von US\$ 30 Mrd, wobei insbesondere das Marktsegment der Diskreten Fertigung (Einzel- und Serienfertigung) überdurchschnittlich wachse. Gerade in diesem Geschäftssegment ist IBS gut positioniert und unsere Umsatz- sowie Gewinnschätzungen berücksichtigen diese Tatsache. Ferner gehen wir davon aus, dass folgende Branchentrends das Wachstum des MES-Marktes forcieren:

- Verbreitung von Web-Technologie
- Steigende Nachfrage nach Performance-Analyse von Prozessinformationen
- Steigende Nachfrage nach Real-Time Visualisierung (Echtzeit)

Bereits heute hat die IBS AG weltweit über 3600 Installationen im Einsatz. Grosse Konzerne wie z.B. Audi, Ball Packaging Europe, BMW, DaimlerChrysler, Goodyear, Keiper, Siemens, ThyssenKrupp und Tyco Electronics gehören zu den IBS-Kunden.

3.1.1 IBS und SAP: Kompatibilität der IBS-Systeme mit SAP-NetWeaver (Zertifizierung von IBS für die SAP-NetWeaver-Technologie)

Die IBS-Softwarelösungen sind sehr effiziente Ergänzungen und Erweiterungen für die **ERP-Systeme in produktionsnahen Prozesssteuerungen**. Interessant hierbei ist, dass die IBS AG im Juni 2005 für ihre Produktsuite „Continuous Performance Improvement“ das „Certified for SAP-NetWeaver“-Zertifikat erhalten hat. Ferner ist die IBS Teilnehmer an der SAP-„powered by NetWeaver“-Initiative sowie SAP-MES-Initiative und könnte im Umfeld des ERP-Spezialisten SAP zusätzliche Kunden gewinnen.

Das SAP NetWeaver Partner Program eignet sich für unabhängige Software-Produzenten wie IBS AG. IBS AG profitiert dabei vom SAP-Brandname und vom Knowledge-Transfer (SAP Developer Network (SDN)).

IBS könnte die IT-Infrastruktur der Kunden nutzen, um schnell auf der Basis der SAP NetWeaver Plattform Business-Prozesse abzubilden. Der Vorteil hierbei liegt in der Kosteneffektivität und in der raschen Umsetzung von industriespezifischen Geschäftsprozessen. Die Plattform basiert auf Industriestandards und kann durch Tools wie Java 2 Platform, Enterprise Edition (J2EE); Microsoft .NET; and IBM WebSphere ergänzt werden.

3.2 Traceability-Lösung als Kernkompetenz der IBS AG

Die Traceability-Lösung der IBS AG offeriert die komplette Teile-Rückverfolgung (Materialdaten, Prozessdaten, Testergebnisse und Slackware-Konfiguration) über eine beliebige Zahl von Produktionsstätten an unterschiedlichen Standorten. Vorteil der Traceability-Lösung ist die vollständige Dokumentation und die Gewinnung von Daten als Nachweis im Rahmen von **Audits** und **Analysen** zur Auswertung sowie ggfs. zur Rückverfolgung. **IBS:trace** hilft den Unternehmen, die



gesetzlichen Anforderungen an Rückverfolgung zu entsprechen und ausserdem die Qualität zu verbessern.

Insbesondere in der **Automobilindustrie** sind Produktrückrufe sehr kostspielig, wobei ein Imageverlust für eine Marke meist viel schwerer wiegt. Laut amerikanischer Verkehrsicherheitsbehörde National Highway Traffic Safety Administration (NHTSA) mussten allein im bedeutsamsten Autoabsatzmarkt USA in 2004 über 30 Millionen Fahrzeuge in die Herstellerwerkstätten zurückgerufen werden. Auch in Deutschland häufen sich gerade wegen komplexer werdenden Fahrzeugen die Rückrufaktionen. Die Traceability-Lösung von IBS bekämpft solche Rückrufaktionen, in dem ein Qualitätsproblem schnell auf die betroffenen Fahrzeuge eingegrenzt werden kann, um nur die jeweils fehlerhaften Chargen auszutauschen. Eine breit angelegte Rückrufaktion von Tausenden Fahrzeugen kann dadurch vermieden werden. IBS hat beeindruckende und nachweisbare Erfolge verzeichnen können. Die Wachstumsraten für dieses Geschäftssegment sind sehr gut. Siehe hierzu auch folgendes Anwendungs-Beispiel.

3.2.1 Beispiel KEIPER: Präzise Sitzkomponenten auf Traceability-Basis

Das 6.000 Mitarbeiter-Unternehmen KEIPER (KEIPER Recaro Gruppe) produziert an weltweit elf Produktionsstandorten im Auftrag von Automobilzulieferern und -herstellern intelligente Sitzkomponenten und -strukturen aus Metall (derzeit größter unabhängiger Sitzentwickler Europas). Die Traceability-Lösung von IBS AG hilft KEIPER, seine Fertigungsprozesse lückenlos abzubilden. Folgende Tabelle zeigt die Eckdaten des Traceability-Erfolges bei Automotive-Player Keiper.

IBS AG: Traceability-Lösung bei KEIPER GmbH & Co. KG	
Zusammenfassung:	Keiper GmbH & Co. KG (6000 Arbeitsplätze) hat für die Überwachung ihrer Fertigungsprozesse eine Traceability-Lösung an ihre SAP-Umgebung angebunden: Spezialisierter Implementierungspartner: IBS AG
Bedeutendste Herausforderung	<ul style="list-style-type: none"> ■ Gesamten ausländischen Gesellschaften zentral von Deutschland aus betreuen
Projektziele	<ul style="list-style-type: none"> ■ Weltweite Vernetzung der Produktions- und Qualitätsdaten ■ Individuelle und lückenlose Verfolgung der Komponenten durch den gesamten Fertigungsprozess
Nutzen für den Kunden	<ul style="list-style-type: none"> ■ Traceability verknüpft die Segmente Manufacturing Execution System (MES) und Qualitätsmanagement ■ Durchgängige und transparente Prozesse bis zur Ebene der speicherprogrammierbaren Steuerung (SPS) ■ Modularer Aufbau der IBS-Software: Grad der Traceability lässt sich bei Bedarf weiter verfeinern. ■ Weiterer Ausbau des Systems möglich und bereits geplant: Nächste Schritt von KEIPER dürfte konsequenterweise RFID-Technologie (Radio Frequency Identification) sein (IBS-Beratungskompetenz)
Lösung und Services	<ul style="list-style-type: none"> ■ Standardisiertes Traceability-System
Entscheidung für SAP	<ul style="list-style-type: none"> ■ Schnittstellen sind gut definiert; effiziente integrierte IT-Umgebung
Highlights der Implementierung	<ul style="list-style-type: none"> ■ Datenintegration über zahlreiche Standorte in verschiedenen Kontinenten ■ Weiterer Ausbau des Systems ist geplant ■ Alle Projektziele sind erreicht worden
Implementierungspartner	<ul style="list-style-type: none"> ■ IBS AG
Vorhandene Systemlandschaft	<ul style="list-style-type: none"> ■ SAP R/3 Enterprise
Datenbank	<ul style="list-style-type: none"> ■ Oracle9i Release 9.2.0.4.0 - 64bit Production
Hardware	<ul style="list-style-type: none"> ■ IBM 7029 6E3
Betriebssystem	<ul style="list-style-type: none"> ■ AIX 5.1

Source: IBS AG; DR.KALLIWODA | RESEARCH 2005



KEIPER stellt an seine eigenen Produkte und Prozesse hohe Anforderungen. KEIPER „lebt“ Total Quality Management (TQM) auf allen Hierarchieebenen. Für das Ziel der kontinuierlichen Qualitätsverbesserung ist anspruchsvoller IT-Einsatz bedeutsam. Ein flexibles IT-System sichert eigene Qualitätsansprüche sowie die Einhaltung der gesetzlichen Normen. Für die lückenlose Verknüpfung der weltweiten Prozessinformationen, Qualitäts- und Produktionsdaten kam die Traceability-Lösung der IBS AG zum Einsatz. **Jetzt kann für jede einzelne Produktkomponente innerhalb der Wertschöpfungskette festgestellt werden, wann und an welchen Kunden es ausgeliefert wurde.**

Sollte bei einer Kontrolle ein Mangel in einer Produktionscharge festgestellt worden sein, kann schnell herausgefunden werden, wie viele Teile betroffen sind und ob sie bereits ausgeliefert wurden bzw. wo die Teile eingesetzt wurden und wann eine zeitnahe Ersatzlieferung möglich ist. Schäden sind so stark eingrenzbare. Das innovative Unternehmen beabsichtigt in Zukunft Traceability in Verbindung mit **RFID**⁴⁾ einzusetzen. Im Rahmen einer Forschungskooperation („LAENDmarKS“) entwickelt die IBS AG aktuell ein solches System.

3.2.2 Die Rolle von RFID in der Fertigung von KEIPER und in Produktionsunternehmen im Allgemeinen

Der große Vorteil für Zulieferer, die **RFID** in ihrer Supply Chain einsetzen, ist die Ermöglichung präziser Voraussagen auf „**Echtzeit-Basis**“. Denn auf Basis genauer Vorhersagemöglichkeit könnten Industrie-Konzerne wie KEIPER ihre **Inventurkosten um ca. 15 Prozent senken und das „Perfect Order Rating“ um mehr als 15 Prozent verbessern. Kapitalbindungszeiten verringern sich unserer Meinung nach um mehr als 35 Prozent.**

RFID lässt sich nicht nur für das aktuelle Geschäft nutzen, sondern auch zur Erzielung eines erhöhten Return On Investment (ROI). Hersteller können bei einer sukzessiven Einführung von RFID auf Betriebsebene die Technologie nahtlos in eine bestehende und bewährte Kontroll-, Visualisierungs- und Informations- Infrastruktur integrieren. Fertigungsprozesse und Informationssysteme sind dadurch aktualisierbar. **Ein robuster Echtzeit-Informationsfluss entsteht und treibt den Fertigungsprozess gemeinsam mit der RFID-basierten Lieferkette an.** Produzenten vermeiden Fehlplanungen z.B. bei nicht am Lager verfügbaren Waren (**effizienten Bestandsverwaltung**), reduzieren Ausschussware und realisieren die **Just-in-Time-Fertigung** und erhöhen ausserdem die **Fälschungssicherheit**.

⁴ **Radio Frequency Identification (RFID)** (engl. für *Funk-Erkennung*): Es ist eine Methode, um Daten auf einem Transponder berührungslos und ohne Sichtkontakt lesen und speichern zu können. Dieser Transponder kann an Objekten angebracht werden, welche dann anhand der darauf gespeicherten Daten automatisch und schnell identifiziert werden können. RFID wird auch als Oberbegriff für die komplette technische Infrastruktur verwendet. Ein RFID-System umfasst den Transponder (auch *RFID-Etikett, -Chip, -Tag, -Label, Funketikett* oder *-chip* genannt), die Sende-Empfangs-Einheit (auch *Reader* genannt) und die Integration mit Servern, Diensten und sonstigen Systemen wie z.B. Kassensystemen oder Warenwirtschaftssystemen.



Fazit: Bestehende MES-Lösungen von IBS lassen sich hinsichtlich eines verlässlichen **Echtzeit-Informationsflusses auf Basis von RFID** weiterentwickeln. Dieser lässt sich dann von der Produktion über die gesamte Lieferkette bis hin zum ERP übermitteln. Hersteller erzielen bei einem RFID-Einsatz in Steuerungssystemen, im Anlagenmanagement und bei ausführenden Softwarelösungen einen schnelleren und kosteneffizienteren Nutzen im Vergleich zu anderen Lösungen.

3.3 Wichtige Kooperation mit IBM: Höchster IBM-Partnerstatus für IBS

IBS besitzt als erstes zentraleuropäisches Unternehmen den höchsten Partnerstatus im IBM Automobilindustrie-Netzwerk. IBS hat im Mai 2005 den **IBM-Partnerstatus „Advanced Industry Optimized“** für die Bereiche Qualitäts-, Produktions- und Compliance-Management erhalten. Daraus ergeben sich folgende entscheidende Vorteile für die IBS AG:

- 1) Die Markteinführung der amerikanischen Compliance-Management-Systeme in Europa wird von IBM begleitet.
- 2) IBM nimmt die IBS-Systeme in deren Lösungskatalog auf.
- 3) IBM und IBS unternehmen die gemeinsame Akquisition von Key-Account-Kunden.
- 4) IBS profitiert von der vertriebsseitigen Nutzung des IBM-Vertriebsapparates und der IBM-Partnerlandschaft. Dazu gehört auch die weltweit größte Unternehmensberatung IBM Business Consulting Services, die in über 160 Ländern aktiv ist.
- 5) IBM und IBS führen gemeinsame Fach- und Kundenveranstaltungen durch. IBM unterstützt IBS zudem, die vorhandene IBS-Produktsuite auf eine neue Plattformen zu portieren, um einen noch größeren Markt anzusprechen.
- 6) IBS wird der Zugriff auf das IBM Technologie Center, das IBM Research und des IBM Innovation Centers for Business Partners gewährt.

Wir begründen das der IBS entgegengebrachte Vertrauen damit, dass es IBS gelungen ist, effektive Softwaresysteme zu entwickeln. Die Anforderungen zur Erreichung des höchsten IBM-Partnerstatus „Advanced Industry Optimized“ sind sehr hoch und wir gehen davon aus, dass die bereits bestehende Kooperation auf dieser guten Basis als IBM-Partner intensiviert werden kann. Des Weiteren sehen wir dadurch eine Signalwirkung, die zusätzliches Vertrauen bei der Akquise namhafter Industrieunternehmen schaffen sollte.

Zusammengefasst sehen wir eine signifikante Verstärkung des indirekten Vertriebes für die Softwaresysteme der IBS AG, insbesondere bei der weiteren **Internationalisierung der IBS** in Richtung Asien (mit Schwerpunkt China). Darüber hinaus wird der Aufbau des deutschlandweiten IBS-Vertriebes für MES-Systeme mit erfahrener Personal vorangetrieben.

3.4 Gewinnung großer Kundenaufträge

Die Produkt-Konzeptionen der IBS AG sorgen bei bestehenden Kunden für messbare Vorteile. Auch die Internationale Automobil-Ausstellung in Frankfurt/Main (**IAA 2005**) hat gezeigt, dass sich



zahlreiche Autokonzerne und Zulieferer neuen Marktentwicklungen stellen. Entwicklungs- und Produktionseffizienz ist unbedingte Basis für rasches Agieren im Wettbewerbsumfeld. IBS zählt auch gerade viele mittelständische Unternehmen zu ihren Kunden und diese Kunden vermarkten wesentliche Neuerungen für die Automobilindustrie wie z.B. verstärkter Einsatz von Elektronik-Komponenten (Sicherheitssensoren und Airbag-chips etc. für deren Herstellung sehr hohe Qualitätsstandards eingehalten werden müssen, um die aktive und passive Sicherheit in Autos zu unterstützen).

Im ersten Halbjahr 2005 konnte die IBS AG wichtige **Großaufträge** gewinnen. Beim internationalen Automobilzulieferer **KAUTEX** Textron konnte ein Großauftrag zur Einführung eines sogenannten Business CAQ-Systems platziert werden. Über 18 Monate wird ein Umsatz von bis zu € 1,0 Mio erzielt. Das IBS-Qualitätsmanagementsystem CAQ=QSYS® zur Prozessabsicherung in Shop-Floor-Bereich konnte bereits in den Werken in Europa und China mit dem Softwarekonzept der Rückverfolgbarkeit (Traceability) implementiert werden. Jetzt hat IBS von KAUTEX auch den Auftrag erhalten, die Werke in Europa, Nord- und Süd-Amerika sowie Asien mit einer Business-CAQ-Lösung in allen Produktionsstandorten in der jeweiligen Landessprache zu implementieren. Auch bei nicht Automobil-Herstellern setzen Industrie-Brand-Names wie z.B. **tesa** IBS-Software-Konzepte ein.

tesa, eine Tochter der börsennotierten Beiersdorf AG, hat sich für das IBS-Produkt CAQ=QSYS® LIMS (Laborinformations-Managementsystem) mit Schwerpunkt Qualitätsmanagement in der Fertigung entschieden. Darüber hinaus wird das Software-Konzept Traceability auch bei tesa implementiert. Fehler in der Produktion von technischen Klebebändern für Industriekunden und Endverbraucher können dann rasch identifiziert werden. Zur IBS-Kunden-Peer gehören auch die **Metafol**, die für die Automobil-, Elektro- und Elektronik- und Mobilfunkindustrie Klebestanzteile liefern, etwa für den Kofferraumdeckel eines BMW bis zum Display eines Handys.



4. VALUATION: KURSZIEL: € 4,60

Auf der Basis unseres Discounted-Cash-Flow-Modells mit einem gewichteten Kapitalkostensatz (WACC) von 9,8% und einem Beta von 1,3 errechnen wir einen fairen Wert von € 4,60 je Aktie und eine Marktkapitalisierung der IBS AG von € 30,6 Mio und empfehlen die Aktie zum **Kauf**.

4.1 Unternehmensbewertung : DCF-Verfahren

Die Bewertung der IBS AG erfolgte mittels unseren dreistufigen Discounted-Cash-Flow-Verfahrens um den inneren Wert für die Aktie zu errechnen. Wir haben folgende Annahmen hierbei getroffen. Den risikolosen Zins setzen wir mit 3,3% fest. Dies entspricht der Verzinsung einer 10-jährigen Bundesanleihe. Die Risikoprämie kalkulieren wir mit 5% und den Beta-Faktor in Relation zum TecDax30 mit 1,3. Diese Parameter angewandt, erhalten wir einen gewichteten Kapitalkostensatz (WACC) von 9,8%. Auf Basis dieses Kapitalkostensatzes leiten wir einen fairen Wert für die Aktie von € 4,60 ab. Wir haben dabei die Annahme getroffen, dass das Unternehmen langfristig mit 1,5% wächst (Terminal Growth). Ein fairer Wert von € 4,60 entspricht einem Aufwärtspotential von ca. 92% vom derzeitigen Aktienkurs von € 2,39. Die **Sensitivitätsanalyse** (siehe Tabellen unten) zeigt eine Bewertungs-Bandbreite von € 3,23 bis € 6,83.

Ein langfristiges Wachstum von nur 0,5% halten wir für höchst unrealistisch. Selbst bei einem langfristigen Wachstum von nur 1% würde sich der faire Wert zwischen € 3,51 und € 6,04 bewegen unter der Prämisse eines gewichteten Kapitalmarktzinses (WACC) von 8% bis 12%. Analog würde sich die Marktkapitalisierung zwischen € 23 Mio und € 40 Mio bewegen. Realistisch ist für uns ein langfristiges Wachstum von 1,5% (Terminal Growth Rate) und ein gewichteter Kapitalkostensatz von 9,8% (WACC). Daraus resultiert für IBS AG eine Marktkapitalisierung von € 30,6 Mio, was einem fairen Aktienkurs von € 4,61 entspricht

DCF PARAMETER	
PARAMETERS	
Risk-free rate	3,3%
Risk premium	5,0%
Beta	1,30
Longterm growth rate	1,5%
Cost of equity	9,8%
Cost of debt (after Tax)	4,2%
WACC	9,8%
NET PRESENT VALUE OF FREE CASH FLOWS (Mio EURO)	
Phase 1 (2005-2006)	3,5
Phase 2 (2007-2009)	11,6
Phase 3 (2010...terminal value)	15,9
Net debt	-0,3
Value of total equity	30,6
DCF value per share	4,61
Source: DR.KALLIWODA RESEARCH 2005	

SENSITIVITY ANALYSIS per Share

	(EURO)	Discount factor				
	β = 1,3	0,08	0,09	0,098	0,11	0,12
	0,0%	5,59	4,83	4,24	3,77	3,38
CAGR of revenues in terminal phase	0,5%	5,80	4,98	4,35	3,85	3,44
	1,0%	6,04	5,15	4,47	3,94	3,51
	1,5%	6,33	5,35	4,61	4,04	3,58
	2,0%	6,66	5,57	4,76	4,15	3,66
	2,5%	7,05	5,82	4,94	4,27	3,75

Source: Dr. Kalliwoda Research

SENSITIVITY ANALYSIS (Market-Capitalization)

	(Mio. EURO)	Discount factor				
	β = 1,3	7,8%	8,8%	9,8%	10,8%	11,8%
	0,0%	37	32	28	25	22
CAGR of revenues in terminal phase	0,5%	39	33	29	26	23
	1,0%	40	34	30	26	23
	1,5%	42	36	30,6	27	24
	2,0%	44	37	32	28	24
	2,5%	47	39	33	28	25

Source: Dr. Kalliwoda Research



5. SWOT ANALYSIS

STÄRKEN (Strengths)

Branchen-Know-How	<ul style="list-style-type: none"> IBS verfügt über ein exzellentes Branchen- und Prozess-Know-How
Management	<ul style="list-style-type: none"> Kompetentes Management mit langjährigem Know-how in der Industrie; Hohe Reaktionsschnelligkeit auf sich verändernde Kundenanforderungen
Kundennutzen	<ul style="list-style-type: none"> Hoher Anwendernutzen: Verringerung von beeinflussbaren Kosten um 40%; Steigerung der Qualität um 20bis 59%; Verringerung von Liefer- und Durchlaufzeiten um 20-50%.
Assembly Expertise	<ul style="list-style-type: none"> State-of-the-art Technologie; starke Assembly Prozess-Expertise
MES	<ul style="list-style-type: none"> Hohe Kundenakzeptanz bei der branchenunabhängigen Product Suite für das Segment MES (Manufacturing Execution System)
Traceability-Lösung	<ul style="list-style-type: none"> Streben nach Best-in-class Produkt im Traceability-Segment: Wachstumstreiber: Expertentool für Echtzeitüberwachung und Komponenten-Rückverfolgbarkeit
Kundenbasis	<ul style="list-style-type: none"> Beindruckende Kundenbasis (z.B. Audi, BMW, DaimlerChrysler, Porsche, Kautex und Goodyear; auch in anderen Branchen)

CHANCEN (Opportunities)

MES-Marktpotential	<ul style="list-style-type: none"> MES-Markt (Manufacturing Execution Systems) erst zu 5% penetriert. Jährliche Wachstumsraten von 15 bis 20 Prozent. Umsatzvolumen des Marktes wird auf über US\$ 3 Mrd geschätzt
CPI	<ul style="list-style-type: none"> Ausbau der Marktführerschaft im Segment Continuous Performance Improvement (CPI)
RFID (Funk-Erkennung)	<ul style="list-style-type: none"> Trend zum Echtzeit-Informationsfluss; Steuerungssysteme im Anlagenmanagement sind schneller und kosteneffizienter. Signifikantes Marktpotential
Automotive	<ul style="list-style-type: none"> Ausbau der bereits guten Wettbewerbsposition im Bereich Automotive sehr wahrscheinlich
MES-Lösungen	<ul style="list-style-type: none"> Nachfrage nach Projektmanagement, Qualitätsvorausplanung und Portallösungen steigt;
Markttrends	<ul style="list-style-type: none"> Markt-Trends der Produktinnovationen und der immer kürzeren Produktlebenszyklen unterstützen IBS's Strategie und Absatz
Kundenpräferenzen	<ul style="list-style-type: none"> Kunden benötigen verbesserte Produktqualität und Protokollierung der Fertigung und Möglichkeit der späteren Nachvollziehbarkeit des Komponenteneinbaus
Komplexe Halbleiter	<ul style="list-style-type: none"> Trend zu komplexeren und kompakteren Halbleiterplatten sowie Elektronik-Komponenten. Nur professionelle und effiziente Fertigungssysteme bewältigen die Komplexität
Profitabilität	<ul style="list-style-type: none"> Investitionen in Software-Entwicklung (R&D) verschafft IBS gute Chancen Blue-Chip Kunden stärker zu penetrieren
US-Präsenz	<ul style="list-style-type: none"> IBS-Präsenz durch 100%ige Tochter in den USA ermöglicht Betreuung von global agierende Unternehmen mit internationalen Rollout-Strategien.

SCHWÄCHEN (Weaknesses)

Vertrieb	<ul style="list-style-type: none"> Vertrieb zeigt noch Schwächen; durch die IBM-Kooperation und Verstärkung des IBS-Vertriebsmanagements ist kurzfristige Verbesserung zu erwarten.
-----------------	--

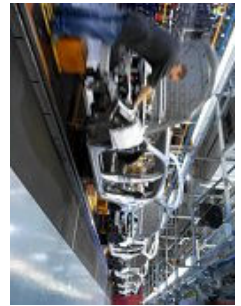
BEDROHUNGEN (Threats)

IT-Budgets	<ul style="list-style-type: none"> Hält Trend nach Geschäftsabschlüssen mit geringeren Volumina an ? Optionale Umsätze sind von der gesamtkonjunkturellen Entwicklung und dem darauf basierendem Investitionsverhalten der Kunden abhängig.
Indirekter Vertrieb	<ul style="list-style-type: none"> Gelingt der Ausbau des Vertriebes allein oder nur mit Hilfe strategischer Allianzen; Global agierende Vertriebspartner wären auf der Basis vernünftiger Rahmenverträge vorteilhaft; können aber Handlungsfreiheit verringern.

IBS Q2/2005 Zahlen in Mio. € und Schätzungen für Q3/2005 und Q4/2005

	Q1 2005	Q1 2004	Change to Q1 2004	Q2 2005	Q2 2004	Change to Q2 2004	Q3 2005(e)	Q3 2004	Change to Q1 2004	Q4 2005e	Q4 2004	Change to Q1 2004	total 2005e	total 2004	Change to total 2004
Umsatzerlöse netto	3,365	4,71	-28,55%	4,482	4,94	-9,33%	4,300	3,48	23,53%	5,100	4,83	5,62%	17,246	17,962	-3,98%
Herstellungskosten	-1,757	-1,81	-2,91%	-1,674	-1,89	-11,50%	-1,500	-2,37	-36,77%	-1,800	-1,93	-6,95%	-6,731	-8,01	-15,95%
% of revenues	52,2%	38,4%		37,3%	38,3%		34,9%	68,1%		35,3%	37,9%		39,0%	44,6%	
Bruttoergebnis vom Umsatz	1,607	2,90	-44,56%	2,81	3,05	-7,99%	2,80	1,11	152,55%	3,300	2,89	14,03%	10,515	9,95	5,64%
% of revenues	47,8%	61,6%		62,7%	61,7%		65,1%	-31,9%		64,7%	59,9%		61,0%	55,4%	
Betriebliche Aufwendungen															
Vertrieb und Marketing	-0,919	-0,95	-3,09%	-1,009	-1,11	-8,75%	-1,050	-0,93	12,32%	-1,100	-1,02	8,04%	-4,078	-4,007	1,77%
% of revenues	27,3%	20,1%		22,5%	22,4%		24,4%	26,9%		21,6%	20,0%		23,6%	22,3%	
Allgemeine Verwaltung	-0,531	-0,67	-21,21%	-0,593	-0,58	3,17%	-0,500	-0,69	-27,08%	-0,550	-0,65	-14,98%	-2,175	-2,582	-15,78%
% of revenues	15,8%	14,3%		13,2%	11,6%		11,6%	19,7%		10,8%	13,4%		12,6%	14,4%	
Forschung und Entwicklung	-0,697	-0,82	-14,85%	-0,776	-0,83	-6,24%	-0,750	-0,84	-10,23%	-0,750	-0,82	-9,05%	-2,973	-3,306	-10,08%
% of revenues	20,7%	17,4%		17,3%	16,7%		17,4%	24,0%		14,7%	17,1%		17,2%	18,4%	
Betriebsergebnis	-0,540	0,458	-218%	0,430	0,54	-21%	0,500	-1,35	-137%	0,900	0,40	123%	1,290	0,06	2094%
% of revenues	-16,1%	9,7%		9,6%	11,0%		11,6%	-38,7%		17,6%	8,4%		-7,5%	0,3%	
Sonstige Erträge (Aufwendungen)															
Zinserträge-/aufwendungen	-0,040	-0,04	0,50%	-0,036	-0,05	-20,09%	-0,038	-0,07	-49,27%	-0,036	-0,04	-16,64%	-0,151	-0,204	-26,02%
% of revenues	1,2%	0,01		0,8%	-0,01		0,9%	0,02		0,7%	0,9%		0,9%	0,9%	
Sonstige Erlöse/Aufwendungen	0,064	-0,04		0,144	0,0008		0,000	-0,2204		-0,220	-1,23		-0,012	-1,497	
% of revenues	1,9%	0,9%		3,2%	-0,9%		0,0%	-6,3%		-4,3%	25,6%		0,1%	-8,3%	
Ergebnis vor Steuern und Minderheitenanteilen	-0,516	0,37	-238%	0,537	0,50	8%	0,462	-1,64	-128%	0,644	-0,043	-1591%	1,127	-1,64	-169%
% of revenues	15,3%	8,0%		12,0%	-8,0%		10,7%	-47,2%		12,6%	-0,9%		6,5%	-9,1%	
Discontinued Operations, net of tax	0,000	-0,004	-100,00%	0,000	0,01	-100,00%	0,000	0,00	-100,00%	0,100	0,19	-47,37%	0,100	0,000	#DIV/0!
% of revenues	0,0%	0,1%		0,0%	0,1%		0,0%	0,0%		2,0%	3,9%		0,6%	0,0%	
Steuern vom Einkommen und Ertrag	-0,143	-0,13	12%	0,120	-0,20	-161%	0,000	0,57	-100%	-0,050	-0,233	-79%	-0,073	-2,158	-97%
% of revenues	4,3%	2,7%		2,7%	-4,0%		0,0%	16,5%		-1,0%	-4,8%		-0,4%	-12,0%	
Ergebnis vor Minderheitenanteilen	-0,660	0,24	-372%	0,658	0,31		0,462	-1,07		0,694	0,00		1,154	-3,800	
% of revenues	19,6%	-5,2%		14,7%	6,3%		10,7%	-30,7%		13,6%	0,0%		6,7%	-21,2%	
Anteile Minderheitsgesellschafter	0,0074	0,01	3%	-0,0022	0,00		-0,0020	0,00		-0,0020	0,00		0,001	-0,002	
% of revenues	0,2%	0,2%		0,0%	-0,2%		0,0%	0,1%		0,0%	0,0%		0,0%	0,0%	
Periodenergebnis	-0,652	0,25	-361%	0,655	0,30	117%	0,460	-1,06	-143%	0,692	-0,23	-397%	1,155	-3,802	-130%
% of revenues	19,4%	-5,3%		14,6%	6,1%		10,7%	-30,6%		13,6%	-4,8%		6,7%	-21,2%	
Periodenergebnis je Aktie (unverwässert)	-0,10	0,04	-361,10%	0,10	0,04	117%	0,07	-0,16	-143,20%	0,10	-0,03	-396,76%	0,17	0,09	89,11%
Periodenergebnis je Aktie (verwässert)	-0,09	0,03	-361,10%	0,09	-0,03	-362,37%	0,07	-0,14	-147,08%	0,10	-0,03	-423,42%	0,17	-0,57	-129,75%
Gewichtete durchschnittlich ausgegebene Aktien	6,787	6,787	0,00%	6,787	6,787		6,787	6,787		6,787	6,787		6,787	6,645	
Gewichtete durchschnittlich ausgegebene Aktien incl. verwässernder Elemente	7,397	7,397	0,00%	7,397	7,397		7,397	7,397		7,397	7,397		7,397	6,830	

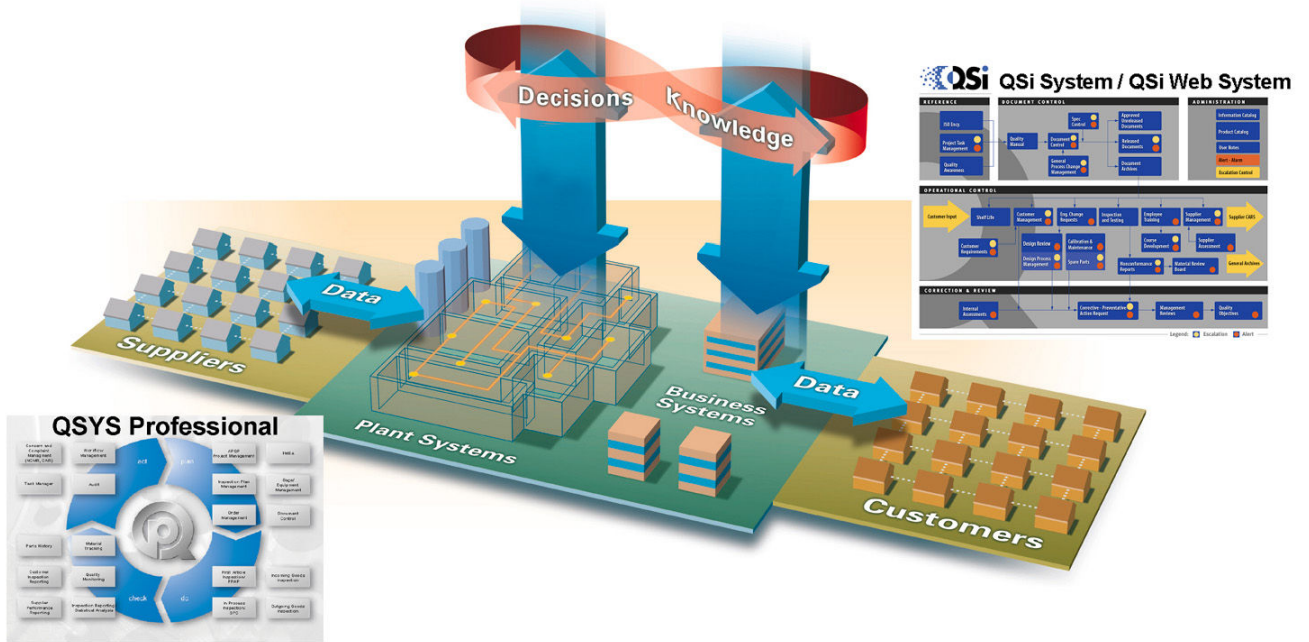
Source: IBS AG; DR.KALLIWODA | RESEARCH





GRAPHIK: IBS GESCHÄFTSMODELL

Continuous Performance Improvement (CPI)





7. KONTAKT

FOR HIGHER PRODUCTIVITY



IBS

excellence
collaboration
manufacturing

Dr.-Ing. Klaus-Jürgen Schröder
Vorstandsvorsitzender ; IBS AG

Karsten Busche
Investor Relations Manager; IBS AG

Rathausstr. 56
56203 Höhr-Grenzhausen
Germany

Tel.: +49 (0)2624 9180-423
Fax: +49 (0)2624 9180-670
E-Mail: karsten.busche@ibs-ag.de
<http://www.ibs-ag.de>

DR. KALLIWODA | RESEARCH

Unterlindau 22
60323 Frankfurt
Dr. Norbert Kalliwoda, CEFA-Analyst
Germany

Tel.: +49 (0) 69-97205853
Fax.: +49 (0) 69-13303852262
E-Mail: research@kalliwoda.com
<http://www.kalliwoda.com>



8. DISCLAIMER

This analysis was provided on behalf of the enterprise treated here. Opinions and estimations are based alone from the author (DR. KALLIWODA|RESEARCH).

These documents have been prepared solely for information purposes and for the use of the recipient. They may not be used in the United States of America under any circumstances. They may not be reproduced in whole or in part or otherwise made available without the written consent of DR.KALLIWODA RESEARCH, Frankfurt. The distribution of these documents may be restricted by local law or regulation in certain jurisdictions. These documents are not intended for distribution to, or for the use by any person or entity in any such jurisdiction; persons accessing these documents are required to inform themselves about and observe any such restrictions. These documents are not an offer to sell, or a solicitation of an offer to buy, any products. They do not constitute an offer, or a solicitation of an offer, to conclude any transaction. Whilst the information provided on this statement has been prepared by DR. KALLIWODA RESEARCH, Frankfurt, based upon or by reference to sources, materials and systems that DR. KALLIWODA RESEARCH, Frankfurt believes to be reliable and accurate, DR. KALLIWODA RESEARCH, Frankfurt does not guarantee its completeness or accuracy. These documents do not purport to contain all of the information that an interested party may desire. In all cases, interested parties should conduct their own investigation and analysis of the transaction described in these documents and of the data set forth in them.

© Copyright by DR. KALLIWODA RESEARCH

Diese Analyse ist im Auftrag des hier behandelten Unternehmens erstellt worden. Meinungen und Schätzungen stammen alleine vom Autor (DR. KALLIWODA | RESEARCH).

Diese Publikation stellt keine Aufforderung zum Kauf oder Verkauf des beschriebenen Produktes dar und ist keine Beratung im Sinne des Wertpapierhandelsgesetzes. Sie beruht auf Informationen aus von uns nicht überprüfbar, allgemein zugänglichen Quellen, die wir für zuverlässig halten. Sie gibt unsere unverbindliche Auffassung über die Märkte und die besprochenen Wertpapiere zum Zeitpunkt des Redaktionsschlusses wieder, ohne Anspruch auf Vollständigkeit und ungeachtet etwaiger Eigenbestände in diesen Produkten. Diese Publikation darf nur in Deutschland verwendet werden.