

IBS EXCELLENCE COLLABORATION MANUFACTURING**Mit Augenmaß durch die Krise**Trotz Wirtschaftsflaute will der Softwarespezialist die **Rekordzahlen** des Jahres 2008 haltenvon **Jens Castner**

Keine Angst, den Zungenbrecher muss man sich nicht merken. Der englische Zusatz Excellence Collaboration Manufacturing beschreibt zwar treffend, worum es geht. Doch weil das auf keinen Kurszettel passt, wird das Softwareunternehmen aus Hör-Grenzhausen unter Börsianern kurz und knackig IBS genannt.

IBS bietet Standardsoftware und Beratungsdienstleistungen für Industrieunternehmen an, die damit Geschäftsprozesse automatisieren und optimieren können. So ähnlich wie durch die Einführung von SAP-Systemen die betriebswirtschaftlichen Abläufe effizienter werden, sind durch IBS-Lösungen Verbesserungen und Kosteneinsparungen im Produktionsprozess möglich – nur eben, dass es sich um kleinere, spezifischere Lösungen handelt.

Hierzu analysieren IBS-Experten zunächst die Unternehmensprozesse potenzieller Kunden und erarbeiten dann Optimierungsmöglichkeiten, die mit maßgeschneiderten Softwarelösungen erreicht werden können. Hauptgeschäftsfelder sind Qualitätsmanagement, Produktionsmanagement und Compliance-Management (gemeint ist die Sicherstellung der Einhaltung von Gesetzen, Vorschriften und Normen, aber auch die Risikosteuerung, um eine vertrau-

enswürdige Unternehmensführung zu gewährleisten).

Dass man mit Anglizismen wie Excellence (Spitzenleistung, Stärke, Vortrefflichkeit), Collaboration (Mitarbeit, Zusammenarbeit) und Manufacturing (Herstellung, Fertigung, Fabrikation) um sich wirft, trägt für Branchenfremde nicht unbedingt zu mehr Durchblick bei, kommt aber in den USA gut an. Und genau da sieht Vorstandschef Klaus-Jürgen Schröder das größte Wachstumspotenzial für IBS. Trotz schwacher Konjunktur, trotz schwachem Dollar, setzt das US-Team pro Kopf mehr um als die europäischen Kollegen.

Als alter Hase im Softwaregeschäft führt Schröder das 1982 gegründete Unternehmen mit Augen-

maß. Zwar steht langfristig weiterhin Wachstum im Vordergrund, wegen der Krise hat er sich aber darauf eingerichtet, im Jahr 2009 keine übertriebenen Erwartungen zu wecken. Geplant ist, Umsatz (21,9 Millionen Euro) und Ergebnis (35 Cent je Aktie) auf dem Rekordniveau des Vorjahres zu halten.

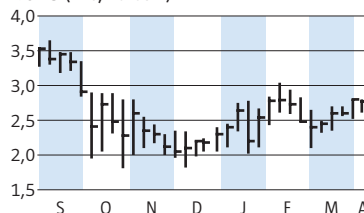
Ansonsten verfährt er nach der Maxime „cash is king“. Die liquiden Mittel von 6,72 Millionen Euro (fast ein Euro je Aktie) sollen zusammengehalten werden, um der 200-Mitarbeiter-Firma weiterhin ein „nahezu bankenunabhängiges Agieren“ zu ermöglichen. Daher bleibt die Dividende konstant bei zehn Cent. Die Schatulle öffnen würde Schröder eventuell, wenn sich die Gelegenheit ergäbe, einen kleineren Wettbewerber zuzukaufen, der das Geschäftsmodell strategisch sinnvoll ergänzt. Lose Gespräche laufen, konkret ist allerdings noch nichts.

Ersten Indikationen zufolge ist das Auftaktquartal 2009 recht ordentlich verlaufen. Obwohl viele Kunden aus derzeit schwächelnden Branchen wie Auto- oder Elektronikindustrie kommen, liegt der Auftragsgegang etwa auf Vorjahresniveau. Außerdem konnten Neukunden aus konjunkturreisistenten Wirtschaftszweigen wie Solarindustrie und Medizintechnik gewonnen werden. Mit bösen Überraschungen ist daher nicht zu rechnen.

Alles im grünen Bereich

Mit einem stabilen Geschäft, viel Cash in der Kasse und einem starken Familienaktionär im Rücken lockt IBS zum Einstieg.

IBS AG (in €, 20:03 h)



KGV 09 12,0	Marktkap. 19 Mio.	ISIN DE 000 622 840 6	
Kurs 2,77	H/T 3,65/1,81	Stopp 1,95	

@ www.finanzen.net/go/622840