



## Im Interview: Dr. Klaus Jürgen Schröder, CEO der IBS AG



Als weltweit tätiges Softwareunternehmen bietet die IBS AG seit 1982 Softwarelösungen für das Produktivitätsmanagement in Industrieunternehmen an. Gemäß der Unternehmensphilosophie „The Productivity Advantage“ hat es sich die IBS AG zur Aufgabe gemacht, CAQ-, LIMS- und MES-Lösungen zu entwickeln und zu implementieren. Diese tragen dazu bei, dass Geschäftsprozesse des Kunden optimiert ablaufen und die Produktivität gesteigert werden kann. Im Interview mit dem Vorstandsvorsitzenden Dr. Klaus-Jürgen Schröder erfahren Sie unter anderem, warum das neue Echtzeit-Ortungssystem (LIS) revolutionär ist und worum es konkret bei der jüngsten Vereinbarung zwischen BMW, IBS und Ubisense geht.

### Spotlight

#### Wichtige Aussagen aus dem Interview

- LIS ermöglichte BMW in seinem Regensburger Werk bereits im ersten Jahr hohe Effizienzsteigerungen. Das Projekt wird nun in drei weiteren BMW-Werken in Asien, Europa und den Vereinigten Staaten ausgerollt.
- Der Einsatz von LIS im Automontageprozess eliminiert diese nicht-wertschöpfenden Aktivitäten, indem jedes Auto und Werkzeug per Smart-RFID-Technik identifiziert wird. LIS bietet dabei ein beispielloses Maß an Genauigkeit und Zuverlässigkeit.
- Auch im dritten Quartal hat sich der positive Trend beim Auftragseingang fortgesetzt. Aktuell sehen wir keine Hinweise für eine Abschwächung unseres operativen Geschäfts.
- In diesem Zusammenhang wird auch die Integration unserer Softwarelösungen in ein intelligentes Stromnetz (Smart Grid) nur eine Frage der Zeit sein.
- Und die jüngsten Projektabschlüsse lassen für 2012 eine Fortsetzung unseres eingeschlagenen Wachstumskurses erwarten. Unsere Aktionäre werden wir dabei auch zukünftig am Erfolg beteiligen und 30 bis 50 Prozent unseres Gewinns als Dividende ausschütten.

#### Impressum und Haftungsausschluss:

Chefredakteur: Simon Betschinger  
Diplom Volkswirt (Universität Konstanz)  
Stellvertretender Chefredakteur: Volker Glaser  
Kontakt: [webmaster@tradecentre.de](mailto:webmaster@tradecentre.de)

Die Empfehlungen sind keine Aufforderung zum Kauf oder Verkauf. Allen Informationen liegen Quellen zugrunde, die wir für vertraulich erachten. Für eine Richtigkeit der hier dargelegten Informationen können wir dennoch keine Garantie übernehmen. Eine Haftung für eventuelle Verluste und Schäden ist ausgeschlossen. Mitarbeiter von TradeCentre, die an der Erstellung dieses Börsenbriefes beteiligt sind, besitzen Anteilsscheine an folgenden Aktien, die in dieser Ausgabe besprochen werden:

Herr Schröder, die IBS AG konnte jüngst eine Vertragsverlängerung mit BMW kommunizieren. Im Mittelpunkt steht der Einsatz Ihres Location Identification Systems LIS. Um welche Vereinbarungen geht es in dem Vertrag?

Bei der neuen Vereinbarung handelt es sich um eine deutliche Ausweitung des speziell für BMW entwickelten LIS-Projektes. Das Real-Time Location Identification System, kurz LIS, ist eine gemeinsam mit dem britischen Spezialisten für Echtzeit-Ortung Ubisense entwickelte Smart RFID-Lösung, die in der Fahrzeugfertigung eingesetzt wird. LIS ermöglichte BMW in seinem Regensburger Werk bereits im ersten Jahr hohe Effizienzsteigerungen. Das Projekt wird nun in drei weiteren BMW-Werken in Asien, Europa und den Vereinigten Staaten ausgerollt.

Das Kerngeschäft der IBS ist das Qualitäts- und Produktivitätsmanagement mittels spezifischer IT-Lösungen. In der Fahrzeugfertigung etwa reklamieren Sie diesbezüglich für LIS einzigartige Merkmale. Worin liegt der USP Ihrer Softwarelösung?

LIS ist weltweit einzigartig. Bisher wurden während des Montageprozesses die Fahrzeuginformationen, die auf einem Barcode-Papieretikett am jeweiligen Fahrzeug angebracht waren, an jeder Station manuell von den Workern eingescannt. Der Einsatz von LIS im Automontageprozess eliminiert diese nicht-wertschöpfenden Aktivitäten, indem jedes Auto und Werkzeug per Smart-RFID-Technik identifiziert wird. LIS bietet dabei ein beispielloses Maß an Genauigkeit und Zuverlässigkeit. Das System verbessert die Qualität, reduziert die Produktionszeit und die Produktionskosten und führt zu stabileren Prozessen.

Geben Sie uns doch mal ein Beispiel, auf welche Weise Ihre Kunden mit LIS konkret Zeit bzw. Ressourcen einsparen können?

Die vollautomatische Identifizierung des Fahrzeugs führt an jeder Station der Produktionslinie zu einer Zeitersparnis von ca. sechs Sekunden gegenüber dem früheren Barcode-Scanning. Sechs Sekunden scheinen auf den ersten Blick wenig, bei 70 Scanvorgängen je Fahrzeug und einer jährlichen Produktion von 240.000 Fahrzeugen ergibt sich daraus eine Produktivitätssteigerung von rund 28.000 Stunden pro Jahr. Bei einem Stundensatz von 50 Euro errechnet sich ein Einsparpotenzial von über 1,4 Millionen Euro pro Jahr. Im Ergebnis amortisiert sich dieses Projekt für unseren Kunden in der Regel dann innerhalb eines Jahres.

Der Vertrag mit BMW passt nahtlos zu der bereits im ersten Halbjahr 2011 publizierten guten Auftragslage. Wie steht es bei der IBS AG aktuell um den Auftragseingang, spüren Sie gar schon etwas von dem in der Finanzpresse viel diskutierten Rezessionsszenario?

Auch im dritten Quartal hat sich der positive Trend beim Auftragseingang fortgesetzt. Aktuell sehen wir keine Hinweise für eine Abschwächung unseres operativen Geschäfts. Die Vergangenheit hat uns zudem gelehrt, dass Unternehmen gerade die Phase konjunktureller Stagnation dazu nutzen, ihre Prozesse weiter zu optimieren und ihre Wettbewerbsfähigkeit zu verbessern. Unsere operativen Ziele sehen wir deshalb nicht in Gefahr.

Die IBS AG konnte in H1 den Umsatz um 21 Prozent auf 11,75 Mio. Euro steigern. Das Periodenergebnis verharrte aber nahezu auf dem Niveau des Vorjahreszeitraums. Was sind die Ursachen hinter dieser Entwicklung?

Gründe für das über dem Marktdurchschnitt liegende Wachstum waren zum Beispiel unsere verstärkten Bemühungen mehr Software-Lizenzen zu verkaufen und damit nachhaltig Wartungserlöse zu erzielen, sowie der Erfolg unserer Smart-RFID Lösung unter anderem bei BMW. Auf der Ergebnisseite haben unsere erhöhten Investitionen in zukünftiges Wachstum ein stärkeres Gewinnwachstum verhindert. So fallen im laufenden Jahr beispielsweise RFID-bezogene F&E-Kosten in Höhe von ca. 1,0 Mio. Euro an, die uns in den Folgejahren ein deutlich höheres zusätzliches Umsatzpotenzial erschließen. Zudem investieren wir verstärkt in die Erschließung des asiatischen Marktes.

Mit einer Eigenkapitalquote von 63 Prozent und liquiden Mitteln von zuletzt über 6 Mio. Euro, ist IBS sehr solvent. In welche Investitionen sollte Ihrer Meinung nach das Geld zuerst fließen?

Unser Ziel ist es organisch zu wachsen, anorganisches Wachstum möchten wir jedoch nicht ausschließen. Auch diese Option möchten wir uns offenhalten. Für das organische Wachstum haben wir unter anderem China als zukünftigen Absatzmarkt identifiziert.

Deutschland befindet sich inmitten einer politisch forcierten Energiewende. Wie weit sind Ihre Pläne bezüglich einer Softwarelösung für das Energiemanagement gediehen?

In Folge der kontinuierlich ansteigenden Preise für Energie wird der Einsatz von Energiemanagementlösungen für Industrieunternehmen weiter an Bedeutung gewinnen. Wir adressieren dieses Thema bereits heute in verschiedenen Modulen unserer Software. Unsere MES Softwarelösung unterstützt die kontinuierliche Datenerfassung von Energieverbräuchen, zum Beispiel von Industrieanlagen. Dadurch können Verschwendung identifiziert und entsprechende Maßnahmen zur Optimierung getroffen werden.

In diesem Zusammenhang wird auch die Integration unserer Softwarelösungen in ein intelligentes Stromnetz (Smart Grid) nur eine Frage der Zeit sein. Das Smart Grid selbst integriert schließlich sämtliche Akteure auf dem Strommarkt durch das Zusammenspiel von Erzeugung, Speicherung, Netzmanagement und Verbrauch in ein Gesamtsystem. So kann beispielsweise die Stromproduktion an den tatsächlichen Bedarf von Industrieunternehmen angepasst und Überkapazitäten vermieden werden.

Laut BITKOM erfreut sich Ihre Branche auch in den nächsten Quartalen eines positiven Marktumfeldes. Wie schätzen Sie die Lage für die IBS AG sowie ihre größten Abnehmerbranchen ein und mit welchen Margen rechnen Sie mittelfristig für ihr Geschäft?

Wie bereits angesprochen sehen wir aktuell keine Hinweise auf eine Eintrübung des positiven Marktumfeldes. Und auch von Kundenseite haben wir bisher keine Indikationen in diese Richtung erhalten. In den kommenden Jahren sehe ich im Jahresmittel organische Wachstumsraten von rund zehn Prozent als realistisch an. Die EBIT-Marge wollen wir von 11,2 Prozent im Vorjahr mittelfristig auf 12 bis 15 Prozent steigern.

In Shanghai haben Sie 2011 eine Tochtergesellschaft gegründet. Welche Erfahrungen haben Sie bisher in China gemacht und wie groß schätzen Sie das Potenzial auf dem asiatischen Markt für Industrie-Softwarelösungen ein?

IBS hatte bereits seit einigen Jahren eine Vertriebsrepräsentanz in China, bevor wir in diesem Jahr eine eigene Tochtergesellschaft in Shanghai, die IBS Industrial Business Software (Shanghai), Ltd., gegründet haben. IBS kann bereits heute auf mehr als 70 Installationen in China verweisen. China verfügt über den größten Automarkt der Welt, entsprechend stark ist dort das Interesse an unserer Automotive-Lösung. Ab 2012 erwarten wir in Asien jährliche Umsatzerlöse in Höhe von ca. zwei Mio. Euro. Diese sollen kontinuierlich gesteigert werden.

Sie rechneten auf Jahressicht zuletzt mit einem Umsatzwachstum im zweistelligen Bereich. Können Sie an der ein oder anderen Stelle schon etwas konkreter werden?

Bitte haben Sie dafür Verständnis, dass ich vor Veröffentlichung der Q3-Zahlen in der ersten November-Woche nicht zu sehr ins Detail gehen kann. Wie schon erwähnt, sind wir aber mit dem bisherigen Verlauf des zweiten Halbjahres sehr zufrieden. Deshalb kann ich die Prognose eines prozentual zweistelligen Umsatzwachstums für das laufende Geschäftsjahr an dieser Stelle auch bestätigen. Und die jüngsten Projektabschlüsse lassen für 2012 eine Fortsetzung unseres eingeschlagenen Wachstumskurses erwarten. Unsere Aktionäre werden wir dabei auch zukünftig am Erfolg beteiligen und 30 bis 50 Prozent unseres Gewinns als Dividende ausschütten. Eine attraktive Dividendenrendite von zuletzt 3,6 Prozent für 2010 ist ja durchaus nicht alltäglich für einen Wachstumswert wie IBS.

**Herr Schröder,  
wir bedanken uns für das Gespräch!**