

EXCELLENCE COLLABORATION MANUFACTURING



Geschäftsbericht 2005

IBS AG - Höhr-Grenzhausen

THE PRODUCTIVITY ADVANTAGE



PROFIL

Die IBS AG, Höhr-Grenzhausen, zählt zu den weltweit führenden Anbietern von unternehmensübergreifenden Standardsoftwaresystemen und Beratungsdienstleistungen für das industrielle Qualitäts-, Produktions- und Compliance-Management. Das Unternehmen wurde 1982 gegründet und beschäftigt heute in Europa sowie den USA rund 160 Mitarbeiter.

Das Unternehmen ist im Prime Standard der Wertpapierbörse in Frankfurt/Main gelistet

(WKN 622840) und zudem Mitglied des German Entrepreneurial Index (GEX®).

Die Software der IBS AG ist weltweit mit über 3.800 Installationen im Einsatz. Dazu gehören beispielsweise Unternehmen wie Audi, Ball Packaging Europe, BMW, DaimlerChrysler, Goodyear, Keiper, Siemens, ThyssenKrupp und Tyco Electronics. Außerdem verfügt die IBS AG über eine Zertifizierung für die Interface Software der mySAP Business Suite und ist Teilnehmer an der SAP-„powered by NetWeaver“-Initiative.



WICHTIGE KONZERNKENNZAHLEN IM ÜBERBLICK

Angaben (in Euro) nach IFRS	Geschäftsjahr 2005 in T€	Geschäftsjahr 2004 in T€
Umsatz	17.706	17.962
Betriebsergebnis (EBIT)	2.147	-1.609
Jahresüberschuss/-fehlbetrag	1.401	-3.985
Gezeichnetes Kapital (Stückaktien)	6.787.215	6.787.215
Eigenkapital	7.069	5.557
Eigenkapitalquote	48%	38%
Bilanzsumme	14.685	14.777
Mitarbeiter	159	171

IBS AG
GESCHÄFTSBERICHT
2005

Brief des Vorstandes

1. Brief des Vorstandes	6
-------------------------------	---

Unternehmen & Strategie

2. Das Unternehmen und seine Strategie	8
2.1. Der Markt	9
2.2. Company & Customers	20
2.3. Strategie und Ziele	24
2.4. Einblick in die Praxis - Zusammenspiel mit Partnern	24
2.5. Die Aktie der IBS AG	27
2.5.1. Kursverlauf	27
2.5.2. Aktionärsstruktur und Director Dealings	27
2.5.3. Investor Relations	28
2.5.4. Ausblick	29

Corporate Governance

Corporate Governance	30
----------------------------	----

Bericht des Aufsichtsrates

3. Bericht des Aufsichtsrates	31
-------------------------------------	----

Konzernlagebericht

4. Konzernlagebericht	33
4.1. Wirtschaftsbericht	33
4.2. Entwicklung der Tochtergesellschaften	34
4.3. Ertrags- und Finanzlage	35
4.4. Mitarbeiter	35
4.5. Investitionen	36
4.6. Forschung und Entwicklung	36
4.7. Finanzrisiken	40

4.8. Strategische Risiken und Chancen	40
4.9. Prognosebericht	40

Konzernabschluss

5. Konzernabschluss	43
5.1. Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung zum 31. Dezember 2005 nach IFRS	44
5.2. Entwicklung des Konzerneigenkapitals	45
5.3. Konzernbilanz zum 31. Dezember 2005	46
5.4. Konzern-Kapitalflussrechnung	48
5.5. Entwicklung des Konzernanlagevermögens	50

Konzernanhang

6. Konzernanhang	52
6.1. Darstellung des Konzernabschlusses	52
6.2. Zusammenfassung der wesentlichen Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden	53
6.3. Einzelerläuterungen der Abschlusspositionen	60
6.4. Segmentberichterstattung	75
6.5. Erläuterungen des Übergangs auf IFRS	77

Bestätigungsvermerk	80
Glossar	81
Notizen	84
Finanzkalender	87
Die IBS-Aktie	87
Kontakt	87
Impressum	87
IBS AG weltweit	88

*Jedes gute Aktionäre, Mitarbeiter
und Geschäftsfreunde.*

2005 war für die IBS AG ein erfolgreiches Geschäftsjahr, in dem eine solide Basis für die Rückkehr auf den Wachstumspfad geschaffen wurde.

Im abgelaufenen Geschäftsjahr konnte die IBS AG dank einer optimierten Kostenstruktur bei einem nahezu gleich bleibenden Umsatz einen Jahresüberschuss von 1,40 Mio. Euro erwirtschaften. Dies entspricht einem Gewinn je Aktie von 0,21 Euro (Vj: minus 0,59 Euro). Nach einem Verlust von 3,99 Mio. Euro in 2004 hat die IBS AG damit nun eindrucksvoll den Weg zurück in die Gewinnzone vollzogen.

Während wir recht verhalten ins Geschäftsjahr 2005 starteten, löste sich ab Mitte des zweiten Quartals die Investitionszurückhaltung bei unseren Kunden fast vollständig auf. Im Zuge der verstärkten Vertriebs- und Marketingaktivitäten gelang es der IBS AG zudem eine Reihe von Großaufträgen (u.a. von DaimlerChrysler, KAUTEX und Porsche) gegen den Wettbewerb zu gewinnen. Der konzernweite Lizenz- und Wartungsanteil vom Gesamtumsatz beträgt 55 Prozent und konnte im Vergleich zum Vorjahr um 10 Prozent gesteigert werden.

Im Vergleich zum Jahresende 2004 hat sich der Auftragsbestand aus Projekt- und Wartungsaufträgen zum 31. Dezember 2005 trotz der planmäßigen Realisierung von Aufträgen auf rund 9,1 Mio. Euro (Vj: 6,2 Mio. Euro) erhöht.

Darüber hinaus hat uns die Ende April vermeldete Zusammenarbeit mit dem

Branchenprimus IBM neue Geschäftsperspektiven eröffnet. Die IBS AG konnte die komplexen Anforderungen zur Erreichung des weltweit höchsten Partnerstatus „Advanced Industry Optimized“ im IBM PartnerWorld Industry Network für die Automobilindustrie erfüllen.

Dies bedeutet, dass die IBS Lösungen aus dem Bereich industrielles Qualitäts-, Produktions- und Compliance-Management in den Lösungskatalog der IBM aufgenommen wurden. Dadurch hat die IBS Gruppe Zugang zum IBM Vertriebsapparat sowie zur IBM Partnerlandschaft. Dazu zählt auch die weltweit größte Unternehmensberatung IBM Business Consulting Services, die in über 160 Ländern aktiv ist.

In vielen Branchen helfen die Softwarelösungen der IBS AG, Geschäftsprozesse zu optimieren und damit die Leistungsfähigkeit von Unternehmen zu steigern sowie diesen dadurch einen entscheidenden Wettbewerbsvorteil zu verschaffen. Im Oktober-Ranking der Financial Times Deutschland in Bezug auf die meist genannten Business-Begriffe verdrängte das Wort „Qualitätsmanagement“ den Begriff „Turnaround“ vom Spitzenplatz. Das unterstreicht aktuell die Rolle der Qualität als Erfolgsfaktor in Unternehmen.

Die IBS AG ist mit ihrem Produktportfolio für die Zukunft gut positioniert, um vom Trend eines generell steigenden Bedarfes der Unternehmen an Softwarelösungen zur Optimierung und Kostenre-

duzierung ihrer Geschäftsprozesse zu profitieren.

Das Management erwartet, dass sich die optimierte Vertriebsstrategie sowie die Kooperation mit IBM in Verbindung mit einer steigenden Investitionsbereitschaft in den Zielbranchen positiv auf das laufende Geschäftsjahr 2006 auswirken wird. Zielsetzung des Vorstands ist weiterhin die konsequente Steigerung der Profitabilität und damit des Shareholder-Value. Im Hinblick auf Umsatz und EBIT wird für das gesamte Geschäftsjahr 2006 ein 10%iges Umsatzwachstum sowie ein Gewinn vor Zinsen und Steuern (EBIT) von 2,0 bis 2,2 Mio. Euro erwartet.

Die Aktie der IBS AG hat sich in 2005 erfreulich entwickelt und konnte im Vergleich zum Mittelstandsindex der Deutschen Börse (GEX®) deutlich stärker zulegen. Der Kurs der IBS Aktie stieg um mehr als 100 Prozent. Das Kurspoten-

zial dürfte damit bei weitem nicht erschöpft sein. Die Experten von DR. KALLIWODA RESEARCH sehen ein Kursziel von 4,60 Euro auf Sicht von 12 Monaten.

Unter den gegebenen Voraussetzungen blicken wir sehr zuversichtlich in die Zukunft. Dies gründet sich zu einem wesentlichen Teil auf die hohe Kompetenz, Motivation und Leistungsbereitschaft unserer Mitarbeiter. Ihnen allen möchten wir dafür recht herzlich danken. Lassen Sie uns auch weiterhin gemeinsam unsere Energie in die erfolgreiche Entwicklung der IBS AG stecken.

Wir bitten Sie, sehr geehrte Aktionäre, der IBS AG auch künftig Ihr Vertrauen zu schenken. Wir werden alles daran setzen, dass sich der geschäftliche Erfolg auch gebührend im Aktienkurs widerspiegelt.

Mit herzlichen Grüßen




Dr.-Ing. Klaus-Jürgen Schröder
Vorstandsvorsitzender




Dipl.-Ing. Volker Schwickert
Vorstand Vertrieb & Marketing

2. Das Unternehmen und seine Strategie



Die IBS AG steht für **Enterprise Performance Management (EPM)**. Unsere Softwarelösungen helfen, Geschäftsprozesse in Unternehmen zu automatisieren und zu optimieren. Wir unterstützen unsere Kunden bei ihren internen Abläufen, um so deren Leistungsfähigkeit zu steigern und ihnen damit einen entscheidenden Wettbewerbsvorteil zu verschaffen. Den Projekterfolg sehen wir in einer messbaren Steigerung der Produktivität und Rentabilität. Dazu kommen signifikante Kosteneinsparungen.

Dies heißt bei der IBS AG: kontinuierliche Leistungsverbesserung von Qualität und Produktivität - vom Lieferanten bis hin zum Endkunden.

Die ökonomische Globalisierung stellt Produktionsunternehmen aller Branchen vor neue Herausforderungen

Es ist kein Geheimnis, dass in den Fabriken noch signifikante Produktivitätsreserven schlummern. IBS-Software unterstützt die Unternehmen bei der Optimierung ungenutzter Reserven, damit diese ihre Wettbewerbssituation verbessern können. Der Trend geht eindeutig in Richtung Standardsoftware und Lösungskonzepte aus einer Hand, wie sie die IBS AG anbietet.

Wir stellen uns jeder Herausforderung und offerieren praktikable Lösungen!

Unsere hoch qualifizierten IBS-Mitarbeiter analysieren detailliert die Geschäftsprozesse unserer Kunden und Interessenten. Dadurch werden die Potenziale erkannt und kommuniziert, die mit den Kernkompetenzen der IBS AG erschlossen werden können. Hierzu zählen Softwarelösungen für das effiziente Produktions- und Qualitätsmanagement sowie für das Compliance Management.

Die Komplexität der Prozesse muss für das Management auf allen Ebenen steuerbar sein

Nur wer die Prozesse beherrscht, besteht im Wettbewerb.

Nur mit modernen Softwaresystemen lässt sich die Komplexität beherrschen

- Fertigungsprozesse in allen Bereichen optimieren!
- Effizienz erhöhen!
- Qualität optimieren!
- Kundenzufriedenheit steigern!
- Wirtschaftlichkeit maximieren!
- Kosten reduzieren!
- Wirtschaftliche Kennzahlen verfolgen!
- Kunden/Lieferanten einbinden!

IBS bietet Know-how und Software-Technologien, die diese komplexen Problemstellungen lösen.

Zur ständigen Prozessoptimierung liefert die IBS AG weltweit gefragte Softwarelösungen, die durch effektive Implementierungsprojekte schnell eingeführt werden können. Letztendlich verbessern unsere Lösungen die Qualität der Produkte und Prozesse und sichern eine Übereinstimmung (Compliance) der Produkt- und Prozesseigenschaften mit den internen Vorgaben, den Anforderungen der Kunden und den gesetzlichen Bestimmungen. Damit besetzt die IBS AG ein lukratives Marktsegment im Hinblick auf die kontinuierliche Leistungsverbesserung in Unternehmen.

Marktführerschaft durch Know-how und Entwicklungsvorsprung

Die Softwarelösungen der IBS AG in Höhr-Grenzhausen bilden vorwiegend die „vertikalen Prozesse“ einer Fabrik ab und sind im Geschäftsfeld „Quality & Production Management“ vereint.

Die Software unserer amerikanischen Tochtergesellschaft fokussiert sich auf die „horizontalen Prozesse“, insbesondere auf das „Compliance Management“, das die Einhaltung von gesetzlichen Regeln oder Standards (z.B. ISO 9001:2000, ISO 18000, ISO/TS 16949:2002, SOX) unterstützt. Die IBS-Gruppe generiert dabei sowohl Lizenz- als auch Dienstleistungsumsätze. Beide Geschäftsfelder sind dabei Teil einer ganzheitlichen IBS-Software Strategie zur Verbesserung der globalen Geschäftsprozesse unserer Kunden.

Die IBS AG verfügt mit ihren Lösungen über jahrzehntelange Erfahrung und verfolgt das Ziel, ihre qualitativ hochwertigen Produkte dank ihrer Kernkompetenz sowie ihres exzellenten Prozess-Know-hows als Industriestandard zu etablieren. Dank mehr als 3.800 Kundeninstallationen in der ganzen Welt verfügt die IBS AG über eine breite Basis mit einem starken Standbein in der Automobil- und Automobilzulieferindustrie. Eine weitere notwendige Voraussetzung auf dem Weg zum globalen Standard - nämlich mehrsprachige Lösungen - erfüllt die IBS AG ebenfalls.

Der Anspruch der IBS AG an sich selbst ist Exzellenz bei der kontinuierlichen Optimierung von Geschäftsprozessen ihrer Kunden. Von Beginn an hat die IBS AG durch die Verknüpfung von Wissen und Praxis sowie die konsequente Aus-

richtung einen Wettbewerbsvorsprung erreicht, der kontinuierlich ausgebaut wird. Unsere Kunden profitieren zudem von einem erstklassigen Support, der sieben Tage die Woche, rund um die Uhr geleistet wird. Im Hinblick auf den adressierten Markt ergibt sich dank der hervorragenden Produkte ein interessantes Wachstumspotenzial für die IBS Gruppe.

2.1. Der Markt

Die IBS AG und ihre Tochtergesellschaften sind unter anderem im Markt für Manufacturing Execution Systeme (MES) tätig. Der MES-Markt umfasst modulare Software und entsprechende Dienstleistungen, die der Kontrolle, der Regulierung und der Visualisierung von Produktionsprozessen dienen. MES-Software stellt die Verbindung zwischen den Daten der Shop-Floor-Ebene sowie den unternehmensweiten Softwaresystemen (ERP- oder SCM-Systeme) her.

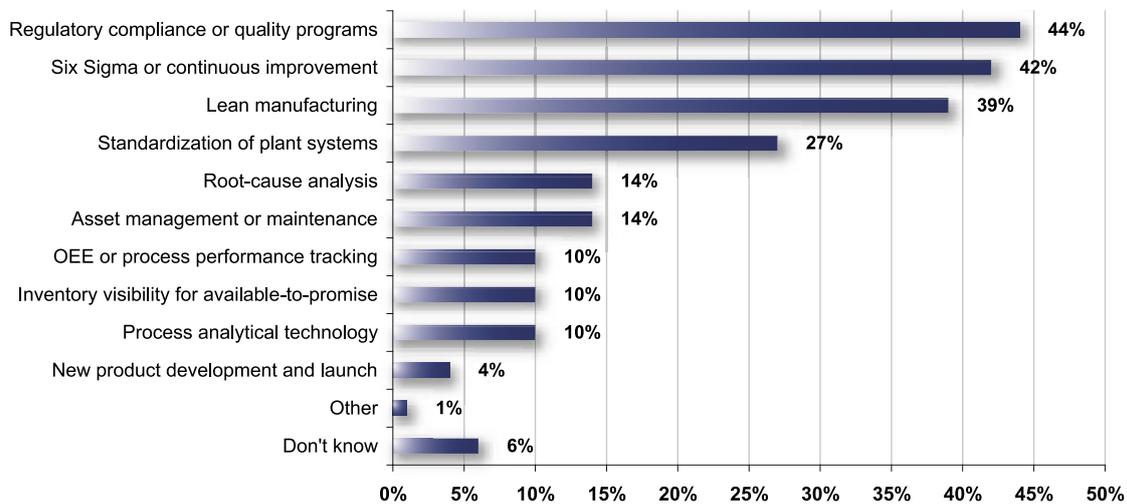
MES-Software liefert also Informationen, die die Optimierung der Produktion vom Auftragsingang bis zum fertigen Produkt ermöglichen. Nutzenpotenziale von MES-Software umfassen folglich kürzere Produktionszeiten, verbesserte Qualität und niedrigere Kosten. Die IBS-Software unterstützt dabei entscheidend Effizienzsteigerungen in den Geschäftsprozessen und optimiert dadurch die Produktivität, Kundenzufriedenheit sowie Wettbewerbsfähigkeit der jeweiligen Unternehmen.

Den Experten der Boston Consulting Group nach hat der weltweite Markt in Summe ein Volumen von 18 Mrd. USD, wobei rund 20-25 Prozent auf Software entfallen. In den nächsten fünf Jahren erwarten die Experten ein Wachstum von rund 10 Prozent p.a., so dass dann der Gesamtmarkt ein Volumen von circa 30 Mrd. USD erreichen könnte.

Für das Marktsegment der Diskreten Fertigung (Einzel- und Serienfertigung) wird ein überdurchschnittliches Wachstum prognostiziert. Die IBS AG ist in diesem Marktsegment sehr gut positioniert und könnte dementsprechend überproportional davon profitieren. Die Investmenttrends in der produzierenden Industrie – für das Jahr 2005 ermittelt von AMR Research – bestätigen die Strategie, die die IBS AG verfolgt.

Quelle: The Boston Consulting Group, September 2003

2005 manufacturing investment trends



Quelle: AMR Research Sept. 2005

Der auf Anbieterseite stark fragmentierte MES-Markt befindet sich derzeit noch in einer Konsolidierungsphase und lässt eine Entwicklung hin zu international agierenden Unternehmen erkennen. Um an dieser Marktentwicklung zu partizipieren, wird sich die IBS AG auf ihre Stärken fokussieren und die eigene Entwicklungsstrategie danach ausrichten. Mit ihrem innovativen Produkt- und Dienstleistungsportfolio hat die IBS AG sehr gute Perspektiven zur weiteren Verbesserung ihrer Marktposition.

Im Folgenden werden zwei aussichtsreiche Märkte beleuchtet, in denen die IBS AG ebenfalls aktiv ist.

Markt für Compliance Management Systeme

Beleuchtet man die Entwicklung in den USA Ende der 80er Jahre gab es zunächst eine freiwillige Verpflichtung zur Einhaltung von rechtlichen Rahmenbedingungen, mit dem Ziel, das Strafmaß in Gerichtsprozessen gering und die Regresskosten niedrig zu halten. Später weiteten sich Compliance Management Systeme auch auf international operierende Konzerne aus, um der Komplexität multilateraler Handels- und Kartellgesetze, Zollbestimmungen, Umweltschutzrichtlinien sowie der sich ständig veränderten lokalen Gesetzgebungen gerecht zu werden.

Mittlerweile sind Compliance Management Systeme für Unternehmen, die bestimmte Vorgaben beachten müssen, mehr oder minder ver-

pflichtend geworden. Grund dafür sind zum einen der Erlass des Sarbanes-Oxley-Acts in den USA (2002) zur Dokumentationspflicht börsennotierter Unternehmen und ein geplanter Pendant in der EU sowie andererseits Gesetzesbestimmungen zur Vergabe von Krediten nach Basel II und das Regelwerk der Food and Drug Administration (FDA) zur Standardisierung von Herstellungsmethoden. Darüber hinaus unterliegen Unternehmen beispielsweise den Bestimmungen zu Exportbeschränkungen und Handelsboykotten.

Grundsätzlich wird Compliance Management überall dort interessant, wo Gesetze, Vorschriften oder Regeln intern wie extern, national wie international eingehalten werden müssen. Entsprechend zum Einsatz kommende Systeme sollen potenziellen Schaden (rechtlich, finanziell, imagetechnisch) abwenden, der Dokumentationspflicht nachkommen, die aufgestellten Regeln überwachen und koordinieren sowie Kosten bei der Umsetzung einsparen.

Folgende Hauptbereiche lassen sich dabei zusammenfassen:

- Einhaltung des Sarbanes-Oxley-Acts (bindend für alle Unternehmen, die in den USA börsennotiert sind; gilt aber auch für europäische Tochtergesellschaften amerikanischer Konzerne)
- Überwachung und Befolgung von Handelsvorschriften, Embargo-Listen, Exportbe-

schränkungen, Zollbestimmungen beispielsweise im internationalen Handelsverkehr

- Einhaltung der FDA-Regeln, speziell im Lebensmittel-, Medizintechnik- und Pharmaziebereich
- Basel II Dokumentationen, um der Auskunftspflicht von Unternehmen bei der Kreditvergabe nachzukommen
- Einhaltung von Umweltgesetzen, speziell das Emissionsmanagement und der damit verbundene Emissionshandel in Deutschland
- Interne Überwachung und Kommunikation von Sicherheitsbestimmungen Verhaltensregeln sowie Vorgaben zur Corporate Governance.

Die IBS Gruppe bietet eine komplette, web-basierte, Plattformunabhängige Compliance Management Lösung an, die alle aktuellen Normen, insbesondere ISO 9001:2000, ISO 14001, ISO/TS 16949:2002 und FDA CFR 21 Part 11 abdeckt. Diese Lösung - das so genannte „Web System“ - umfasst u. a. Module wie Dokumentenlenkung, Training und Qualifikation, Korrektur- und Präventivmaßnahmen, Kundenbeschwerden, Nichtkonformitätsprüfungen, Sonderfreigaben und Audits.

Die IBS AG hat damit eine Lösung gefunden, die alle Hürden bezüglich der GRC-Regulierungen in ein integriertes und flexibles System einschließt sowie sich dabei besonders auf die Kontrolle, Effizienz, Flexibilität und Übereinstimmung konzentriert. Darüber hinaus bietet das IBS-System die wichtigsten Kernfunktionalitäten für Compliance an, die Kommunikations-, Überwachungs- und Dokumentationsprozesse umfassen sowie verwalten und archivieren.

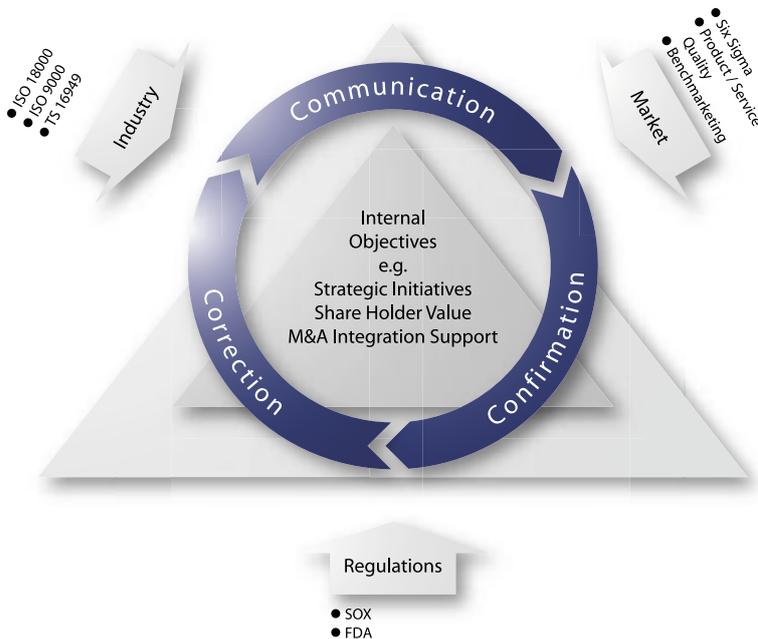
Markt für Laborinformationsmanagementsysteme (LIMS)

Moderne analytische Labore produzieren riesige Datenmengen, die nicht mehr mit den klassischen Methoden der Datenhaltung bewältigt werden können. Zudem steigt ständig der Aufwand an Dokumentation, um die Rückführbarkeit der Daten zu gewährleisten. Im Zeitalter von vernetzten IT-Systemen muss das Labor seine Daten in aussagekräftige Informationen überführen und dabei flexibel Kundenvorgaben mit den Anforderungen des nationalen sowie internationalen Regelwerkes, aber auch gesetzliche Bestimmungen berücksichtigen.

Direkte Beeinflussung der Produktion sorgt für höheren Nutzen

Die Wettbewerbsfähigkeit und die Kosteneffizienz der Labore sind genauso notwendig wie die Motivation - und damit die Produktivität - der Mitarbeiter. Nur durch eine bedienerfreundliche, leistungsfähige Software lassen sich umfangreiche Auswertungen, aber auch variable und flexible Reaktionen auf interne sowie externe Kundenanforderungen erfüllen.

Um den gestiegenen Anforderungen an Funktionalität, Bedienerfreundlichkeit und gesetzlichen Regularien gerecht zu werden, schlagen die Hersteller von LIMS unterschiedliche Wege



Die heutige Welt ist von Normen- und Regelungen getrieben und Unternehmen verspüren einen immer größeren Druck bezüglich Corporate Governance (Unternehmensführung), Risikomanagement, und Compliance-Anforderungen (GRC). Um das Unternehmensrisiko zu reduzieren und die Leistung zu optimieren, setzen erfolgreiche Unternehmen effektive Compliance Management Lösungen ein.

ein. Die IBS AG setzt mit großem Erfolg ein LIMS ein, das die Vorteile von Standardsystemen und Individualprogrammierung in einer Lösung vereint, ohne jedoch die Nachteile der verschiedenen Welten zu teilen. Renommiertere Kunden wie Accordis, Degussa und tesa setzen bereits auf das LIMS von IBS.

Neue Märkte im Visier – IBS und LIMS

CAQ=QSYS® LIMS ist eine ideale Lösung, wenn es um Qualitätssicherung in Labor, Produktentwicklung und Produktion geht. Damit stellt die IBS AG die optimale Verbindung von der Prozessfertigung zur diskreten Fertigung her, was beispielsweise auch Unternehmen aus der Stahlindustrie Wettbewerbsvorteile verschafft. Das System leistet nicht nur die klassischen Aufgaben des Labor-Information-Management wie Verwaltung, Organisation und Dokumentation laborspezifischer Abläufe, sondern bettet sich homogen in die bestehende IT-Infrastruktur ein.

Die Vorteile von CAQ=QSYS® LIMS im Überblick:

- unterstützt anwenderfreundlich die Richtlinien GxP sowie je nach Ausprägung die Anforderungen der FDA CFR 21 Part 11, DIN

EN ISO/IEC 17025, ISO/TS 16949:2002, DIN EN ISO 9001:2000

- effektive Prüfungen in Forschung & Entwicklung, Anwendungstechnik, Umwelt- und Auftragsanalytik sowie Wettbewerbsanalysen
- Unterstützung der klassischen Laborarbeit sowie der prozessbezogenen / produktionsbegleitenden Prüfung im Sinne einer statistischen Prozesskontrolle
- Schutz von unbefugten Zugriffen durch biometrische Verfahren
- unterstützt den Validierungsprozess des Kunden
- einsetzbar in den Laborbereichen Rohstoffkontrolle, Produktionsprüfung und Warenzugang
- Zertifikate, Ressourcen- und Aufwands-/Kostenmanagement, Lieferantenbewertung, Kosten-, Zeit- und Ressourcen-Controlling
- vollständig integrierbar: Rezepturen, Stabilitäten, Proben- und Chargenmanagement, Eventhandling, Scheduler



- Management von Reklamationen und Qualitätskosten, Prüfmitteln sowie interner bzw. externer Audits
- Zertifizierte Schnittstellen zu SAP und vielen anderen ERP Systemen erlauben die nahtlose Integration in die bestehende Infrastruktur.

Vom LIMS zum voll integrierten Qualitätsmanagementsystem

Der entscheidende Vorteil ist, dass dieses spezielle LIMS im Gegensatz zu allen anderen Angeboten am Markt ein voll integriertes System ist. Das IBS-LIMS ist dabei Teil eines „automatisierten Regelkreises“. Fehler werden ohne Zeitverzögerung an das System zurückgemeldet. Diese werden dann umgehend ausgemerzt und somit werden im Endeffekt Ausfälle minimiert. Das System greift also direkt in die Produktion ein und beeinflusst nicht nur die Produktqualität, sondern auch die Qualität in den bisher vernachlässigten Bereichen Technik, Personal und Organisation.

Die implementierten Abläufe können jederzeit verändert oder ergänzt werden. Darüber hinaus wird das Gesamtsystem mit regelmäßigen Updates auf dem neuesten technologischen Stand gehalten. CAQ=QSYS® LIMS unterliegt einer ständigen Weiterentwicklung, wurde



für einen namhaften Medizintechnikhersteller vollständig validiert und ist somit für den regulierten Bereich uneingeschränkt einsetzbar. Als Anbieter von Qualitätsmanagementsystemen ist IBS selbstverständlich nach DIN EN ISO 9001:2000 zertifiziert.

Aufgrund der interessanten Perspektiven in diesem Segment hat die IBS AG im Oktober 2005 mit Heinz Hermann Freier einen sehr erfahrenen Vertriebsexperten aus der LIMS-Branche verpflichtet, der den Ausbau des Geschäftsreiches LIMS übernommen hat.

Herr Freier kann auf rund 15 Jahre Erfahrung in Managementfunktionen in der LIMS-Industrie zurückblicken. Seit 2001 war er Geschäftsführer der aj Blomesystem GmbH, einer Konzerntochter der börsennotierten Analytik Jena AG. Innerhalb von vier Jahren wandelte er das Unternehmen von einem lokalen Anbieter zum Global Player und akquirierte eine Reihe von internationalen Großprojekten.

Davor war er über 10 Jahre Geschäftsführer der Quality Systems International GmbH, Langen und Mitglied im Board of Directors der QSI Corporation (USA). Mit Herrn Freier stieg dieses Unternehmen zu einem renommierten Anbieter von LIMS und Qualitätssicherungssystemen auf.

Herr Freier bringt neben internationaler Managementenerfahrung fundierte Kenntnisse aus der LIMS Branche mit in die IBS AG ein. Er wickelte unter anderem die Akquisition eines Wettbewerbers sowie die Eingliederung der neuen Mitarbeiter in die bestehende Organisation erfolgreich ab. Herr Freier gründete zudem Unternehmen, die erfolgreich unter seiner Egide zu Marktführern in den unterschiedlichen Segmenten der LIMS-Industrie wurden.

Herr Freier ist Diplom-Ingenieur Verfahrenstechnik und besitzt zudem den Master of Science in Chemical Engineering. Aufgrund seines internationalen Backgrounds spricht er mehrere Sprachen, die er sich im Zuge seiner langjährigen beruflichen Auslandsaktivitäten aneignete.

Heinz Freier, Vice President Business Unit LIMS

heinz.freier@ibs-ag.de

Die Zukunft des Qualitätsmanagements - Integration, Collaboration, Traceability

Die meisten produzierenden Unternehmen haben eine Reihe von IT-Insellösungen in der Produktion implementiert. Ein zentraler Gedanke von Manufacturing Execution Systems ist es, die Teilbereiche als integrierte Gesamtlösung zu realisieren. Aber besitzen etablierte Systeme wie etwa das Qualitätsmanagement nicht bereits die Dimension von MES? Jürgen Wolf, Leiter Strategisches Marketing & Business Development, sowie Torsten Schulz, Leiter Produktmanagement der IBS AG in Höhr-Grenzhausen, erläutern, welche Themen die Industrie dazu treibt, die Systeme zu vernetzen und Standards zu schaffen.

Herr Wolf, was verstehen Sie unter MES?

Jürgen Wolf: Für mich sind MES-Systeme Anwendungen, die unterhalb von ERP-Systemen oder Supply Chain Management-Systemen arbeiten und sowohl vertikal wie auch horizontal die komplette Integration leisten.

Was verstehen Sie unter der horizontalen Integration?

Jürgen Wolf: Das ist die Integration weiterer nebengelagerter Systeme wie Instandhaltung und Qualitätsmanagement.



Jürgen Wolf, Leiter Strategisches Marketing & Business Development (rechts), und Torsten Schulz, Leiter Produktmanagement der IBS AG, sind der Meinung, dass man die beiden Bereiche Qualitätsmanagement und MES in der Praxis gar nicht voneinander trennen kann.

Die Geschichte der IBS ist eng verbunden mit dem Qualitätsmanagement. Ist die IBS inzwischen ein MES- oder ein CAQ-Anbieter?

Jürgen Wolf: Sowohl als auch, man kann diese beiden Bereiche in der Praxis gar nicht voneinander trennen. Wir haben in unseren Projekten immer wieder gelernt, etwa beim Thema Traceability, dass die Kunden eine Sammlung von Funktionen benötigen, die zum Teil aus dem Qualitätsmanagement und zum anderem aus dem MES stammen. Genauso gut umfasst unser Lösungsangebot für das Qualitätsmanagement auch sehr viele MES-Funktionalitäten.

Wenn wir etwa die Tätigkeiten beim Werker erfassen, der bei der Montage kritische Teile verschraubt, dann umfasst dies natürlich klassische Qualitätsdaten wie etwa das Drehmoment, mit dem die Schraube angezogen wurde. Zugleich informieren die erfassten Daten über Produktivität und Materialfluss und dienen auch der Zeiterfassung der Werker. Die Basis für eine Traceability-Lösung ist immer ein definierter Grad an Prozesstransparenz. Prozessinformationen sowie Qualitäts- und Produktionsdaten müssen daher lückenlos miteinander verknüpft werden.

Ihre Projekte wachsen also aus dem Qualitätsmanagement heraus?

Jürgen Wolf: Historisch bedingt ist das sicherlich häufig so, aber viele fragen auch direkt nach MES. Wir haben diesen Bereich im letzten Jahr neu positioniert. Nach wie vor gibt es jedoch meist Anfragen zu den Themen BDE oder MDE, dazu kommen viele Anfragen wegen Chargenrückverfolgung. Es hängt auch immer davon ab, wie die Anwender die Projekte intern bezeichnen.

Es gibt kaum reinrassige Traceability-Lösungen auf dem Markt. Welche Software benötigt man, um Traceability zu realisieren?

Jürgen Wolf: Das kommt darauf an, wie tief der Kunde Traceability machen möchte. Viele sagen im ersten Schritt, ihnen genüge die Chargenverwaltung im ERP. Wenn man aber die hohen Anforderungen in der Automobilindustrie anschaut, dann benötigt man dementsprechend mehr. Wir haben da in Bezug auf RFID gerade ein Förderprojekt des Bundesministeri-

ums für Wirtschaft und Arbeit namens „LAENDmarkS“ gewonnen (www.laendmarks.com). Mit IBM sind wir darüber hinaus eine strategische Partnerschaft eingegangen.

Damit erreicht IBS als erstes zentraleuropäisches Unternehmen den höchsten Partnerstatus im Netzwerk der Automobilindustrie. Bei „LAENDmarkS“ geht es darum, dass die Daten nicht an der Unternehmensgrenze verloren gehen und alle an der gesamten Supply Chain beteiligten Firmen einheitlich auf die Datenbasis zugreifen können. Das Ziel ist die Realisierung durchgängig automatisierter Systeme zur Überwachung und Steuerung der gesamten Logistikkette. In dieser Tragweite ist das Thema auch für die Automobilindustrie als Vorreiterbranche neu.

Um die einzelnen Insellösungen der verschiedenen Unternehmen, Produktionsstandorte und Logistikdienstleister zu verbinden, sind neue Prozessmodelle und Simulationswerkzeuge gefordert. Fernziel des Projekts ist, branchenunabhängige Technologiemodule zu entwickeln und globale Standards zu schaffen, die komplexe Rückverfolgungsprozesse von Produkten abbilden und transparent machen. Dort sieht man deutlich, dass das unternehmensfixierte MES an seine Grenzen stößt.

Hier haben wir es mit übergreifender Zusammenarbeit zu tun, weshalb die IBS AG auch von Collaboration Manufacturing spricht.

Torsten Schulz: Sehen kann man das am Beispiel Keiper. Keiper stellt als Second Tier-Hersteller Rohgestelle von Sitzen her, die dann mit Polster überzogen werden. Dort wird Traceability mit Hilfe unserer QM- und MES-Suite dargestellt und umfasst verschiedene Bereiche. Einmal gibt es die Verbauungstraceability, bei der die Verbauung der Teile mit Prozessdaten verbunden wird, und dann eine Traceability, die diese Prozesse mit Qualitätsdaten anreichert. Weiterhin werden dann diese Daten mit der Logistik kombiniert.

Diese Produktion ist über verschiedene Standorte verteilt. Ein Teil der Produktion wird hier in Europa durchgeführt, dann werden die Produkte in Kanada weiterverarbeitet. Das wird von unserem System standortübergreifend unterstützt. Das Rollout hat sich über mehrere Produktionsstätten erstreckt, die an der

Herstellung beteiligt sind. Der Zulieferer ist mit eingebunden, indem man die ganze Wareneingangsthematik mit berücksichtigt. Innerhalb von „LAENDmarkS“ wird das Projekt um die Kopplung mit RFID-Technologie erweitert, um die komplette Supply Chain bis hin zum OEM oder Tier1 transparent zur Verfügung zu stellen.

Viele Unternehmen haben ja schon eine Qualitätsmanagement-Lösung. Wie weit ist denn der Weg vom Qualitätsmanagement zur Traceability?

Torsten Schulz: Zunächst stellen sich erstmal die Fragen: Wie viel Traceability brauche ich in einem Unternehmen? Wie viele relevante Komponenten stelle ich her? Zu welcher Rückverfolgung bin ich gesetzlich verpflichtet? Davon hängt ab, ob ich dann auf einzelne Teilkomponenten heruntergehe oder ob ich sie chargenbezogen behandle.

Wie stark ist das Thema von den rechtlichen Vorschriften getrieben?

Jürgen Wolf: Die rechtliche Komponente spielt eine Rolle. Im Automobilbereich gibt es jedoch noch weniger explizite Vorschriften als etwa in der Nahrungsmittel- oder der Pharmabranche. Es gibt zwar VDA-Normen, aber meist motivieren die OEMs die Zulieferer, für bestimmte Komponenten Traceabilitylösungen bereitzuhalten. Wer keine Traceability unterstützt, bleibt auch nicht A-Lieferant für wichtige Komponenten. Der Druck ist immens.

Da spielt RFID sicherlich in Zukunft eine große Rolle?

Jürgen Wolf: Klar. Ich will mal einen Punkt zurückgehen. Häufig ist das Kostenbewusstsein ein Hemmschuh für Traceabilityprojekte. Das Kind muss erst einmal in den Brunnen gefallen sein, bevor Investitionsbereitschaft entsteht. Technisch ist das alles machbar und wird mit der RFID-Technologie noch besser werden. Keiper hat die Sitzkomponenten beispielsweise mit Barcodes versehen, die Barcodes werden sogar mitlackiert und bleiben trotzdem lesbar. Das wäre mit RFID natürlich einfacher. Die Datenverwaltung gestaltet sich zumindest innerhalb der Unternehmensgrenze unproblematischer als die Erfassung der Daten auf Prozessebene.

Die Zusammenarbeit mit IBM - Planung ist Chefsache!



Bei modernen Automobilen müssen die Hersteller ein besonders aufmerksames Qualitätsmanagement durchführen und strenge Kontrollen einhalten. Denn am Ende soll der Kunde ein fehlerfreies Produkt erhalten.

Ein längst bekanntes Management-Instrument erfährt in jüngster Zeit eine kräftige Wiederbelebung: Six Sigma als Kurzname für die statistische Prozesskontrolle ist in der Chefetage vieler Unternehmen der Automobilbranche wieder zum Topthema geworden. Das kommt nicht überraschend, denn die Qualitätssicherung erfordert bei den modernen Fahrzeugen eine hohe Aufmerksamkeit und wirksame Kontrollmechanismen, um am Ende die weitgerühmte Qualität „Made in Germany“ zu erreichen. Die in den letzten zwölf Monaten vermehrt aufgetretenen Qualitätsmängel und die damit verbundenen Rückrufaktionen weisen auf akuten Handlungsbedarf der Fahrzeughersteller (OEM) und Zulieferer hin.

Diese Beobachtung wird durch die hohe Verflechtung zwischen OEM und Zulieferern verstärkt. Ein Fahrzeug im mittleren bis oberen Marktsegment wird durchschnittlich aus 7.000 bis 10.000 Komponenten gebaut. Davon fertigen die OEM nur einen Bruchteil selbst. Zwischen 50 und 85 Prozent beschaffen sie von Lieferanten, weil diese entweder spezielle Kompetenzen haben oder einfach billiger produzieren können. Während der Entwicklungszeit neuer Fahrzeuge führen die Zulieferer einen intensiven Wettbewerb um die Beauftragung als Serienlieferant. Dabei treten OEMs besonders preissensitiv auf.

„Null-Fehler-Qualität“ erwünscht

Die Zulieferer müssen folglich ihre Produktions- und Lieferprozesse kontinuierlich verbessern, um ihre Attraktivität als Lieferant zu beweisen. Zur Verbesserung der Konkurrenzfähigkeit werden neue Produktionsstandorte in Osteuropa sowie dem Fernen Osten errichtet, um von den niedrigeren Arbeits- und Standortkosten im Ausland zu profitieren. Die damit gewonnenen Einsparungen erfordern allerdings wachsende Aufmerksamkeit im Hinblick auf das Qualitätsmanagement. Denn das Hochfahren neuer Produktionsanlagen und mehrtägige Transportzeiten für die im Ausland gefertigten Komponenten benötigen zusätzliche Maßnahmen bei der Prozesskontrolle und den Endabnahmen.

Kurzfristige Nachbesserungen und Ersatzlieferungen sind bei fehlerhaften Bauteilen unmöglich. Hier steigert ein unternehmensweites Six Sigma Programm zur Feststellung von Fehlermöglichkeiten sowie zur Erfassung, Analyse und Beseitigung der aufgetretenen Fehler das Wissen über Schwachstellen und den Verbesserungsbedarf. Dies ist eine unverzichtbare Voraussetzung für den eigenen Kompetenzaufbau und eine größere Kundennähe. Die modernen IT-Werkzeuge erleichtern die Umsetzung der Qualitätsstrategie im Lieferantennetzwerk, wie anhand der folgenden Schwerpunkte dargestellt ist.

Der besondere Vorteil des Six Sigma Programms liegt darin, dass Fehler in quantitativen Größen beschrieben und konsequent gemessen werden. Zunächst werden Fehlermöglichkeiten definiert. Anschließend wird das Auftreten dieser Fehler möglichst maschinell gemessen. Dabei wird statistisch die Standardabweichung (Sigma) von der angestrebten Produkt- und Servicequalität ermittelt.

Der bisher erreichte Wert ist bei dem hohen Grad an Lieferverflechtungen in der Automobilindustrie nicht ausreichend. Deshalb sind neue Strategien und Technologien gefragt, um mit zusätzlichem Schub größere Zuverlässigkeit in die Prozesse und Produkte zu bringen. Im Endeffekt ist die von den Kunden gewünschte „Null-Fehler-Qualität“ nicht erreichbar.

Strategische Qualitätsplanung notwendig

In der Automobilindustrie ist eine strategische Planung von Anfang an besonders wichtig. Denn bereits in der Produktentwicklung wird die Produktqualität für die spätere Serienbelieferung geplant. Dabei zeigt der Blick in die Entwicklungsbereiche mittelständischer Fertigungsunternehmen, dass sie diese Voraussetzungen nicht konsequent umsetzen. Häufig erfolgen Entwicklungen parallel oder bereits entwickelte Konzepte werden nicht weiter- bzw. wieder verwendet. Zudem werden gesammelte Erkenntnisse über die Zuverlässigkeit und Rentabilität von Produktmustern nicht ausgewertet. Auch nutzen sie selten Plattform- und Gleichteilestrategien.

Die Ursache für das vielfach unausgeschöpfte Potenzial liegt an Defiziten im Projektmanagement, fehlendem Know-how bei der Be-

arbeitung von Lastenheften, aber auch an unzulänglichen Technologien. IBM Business Consulting Service bietet hierzu Beratung mit den Schwerpunkten Projekt Management, Quality Gate Management und Cost Engineering.

Kostenoptimale Beschaffung wird angestrebt

In der Beschaffung erhält neben der Preisverhandlung die Vereinbarung realistischer und messbarer Qualitätskriterien zunehmende Bedeutung. Insbesondere im rasch wachsenden Markt der Fahrzeugelektronik sind die OEM und ihre Zulieferer noch immer von den Beschaffungsregeln für Mechanikteile geprägt. Dies führt dazu, dass viele Beschaffungsverträge unpräzise und kaum messbare Parameter enthalten.

Messbare Produktqualität ist damit nicht erreichbar und eine kostenoptimale Beschaffung im Elektronikmarkt nicht gegeben. IBM Business Consulting bietet hierzu Beratung bei der Spezifikation der Fahrzeugelektronikteile und bei der Festlegung realistischer Parameter für Kunststoffspritzguss und Maschinenteile. Dazu liefert IBM auch die entsprechenden Monitoring- und Reportingsysteme, um die produzierte Produktqualität direkt an den Maschinen zu ermitteln und zum Qualitätsengineering weiterzuleiten.

IBM Beratung in Verbindung mit IBS-Produkten

„Schwarze Löcher“ während der langen Transportzeit und der Zwischenlagerung, in denen die Komponenten auf ihrer Reise zur Autofabrik nicht lokalisierbar sind, lückenhafte Eingangskontrollen und Unterbrechungen in der Produktverfolgung während der Endmontage sind beispielhafte Ursachen für Qualitätsabweichungen.

Neben der Produktion bietet die Supply Chain vielfältige Ansatzpunkte zur Optimierung der Produktqualität. Diese müssen zukünftig stärker genutzt und vernetzt werden. Die IBS AG bietet heute Innovation in Softwaresystemen als existenzielle Bausteine der „Fabrik der Zukunft“ an. Dabei bilden sie das Bindeglied zwischen den ERP-Systemen, der Automation und den Kunden und Lieferanten.

Nach eingehender Analyse des Marktes hat IBM die IBS AG als einen der interessantesten Partner im industriellen Umfeld identifiziert, da ihre innovativen und gut im Markt etablierten Lösungen das IBM-Lösungsportfolio um wichtige Komponenten erweitern.

IBS Lösungen optimieren auf Basis innovativer Technologien standort- und unternehmensübergreifend das Produktions- (MES), Qualitäts- sowie Servicemanagement und leisten einen entscheidenden Beitrag zur Erreichung der Unternehmensziele wie Steigerung der Produktivität und Qualität. Die Integration von Lieferanten und Outsourcing Partner in die Produktionsprozesse stellt für das Management vieler Unternehmen eine große Herausforderung dar.

Führende Unternehmen verfolgen konzernumfassende Integrationsstrategien, denen Zulieferer folgen müssen und setzen dabei auf einen erfahrenen sowie kompetenten Partner wie die IBS AG.

Mit Hilfe der kombinierten Beratungsbausteine von IBM BCS und der Software von IBS erfüllen Unternehmen die Qualitätsanforderungen ihrer Kunden und erweitern zudem ihr Wissen über eigene Stärken und können Verbesserungspotenziale nutzen. Das ist eine notwendige Voraussetzung, um sich mit einem geschärften Profil im internationalen Wettbewerb künftig erfolgreich zu behaupten.

Partnerlösung IBM-SQUIT/IBS-QSYS

Die IBS AG wird in diesem Jahr zusammen mit IBM auf der CeBIT und der HANNOVER MESSE die Partnerlösung IBM-SQUIT/IBS-QSYS vorstellen. Darüber hinaus wird die IBS AG auf der IT-Leitmesse einen Überblick über wichtige, aktuelle Themen und Lösungen aus den Bereichen Qualitäts- und Produktionsmanagement (MES) geben.

Am Hauptstand in Halle 1 (Standnummer F41/F51) zeigt IBM ein umfassendes Lösungsportfolio von Industry Solutions, Consulting Services, Infrastruktur- und Innovationsthemen. IBM Business Partner präsentieren sich mit ihren Anwendungen in Halle 4, die IBS AG ist auf dem IBM-Hauptstand vertreten. Als Showcase präsentiert IBM seit Jahren besonders interes-



sante, integrierte Branchenlösungen wie IBM-SQUIT/IBS-QSYS. Mit dieser Lösung können Qualitäts- und Lieferdaten von Produkten über die gesamte Wertschöpfungskette transparent gemacht werden.

Mit der CAQ=QSYS® Produktsuite bietet die IBS AG effiziente Systeme, die durch ihre Prozessorientierung, Integrationsfähigkeit und Modularität kundenspezifische Anwendungen ermöglicht - abgestimmt auf die jeweilige Fertigungs- und Verfahrenstiefe, Produktionsverfahren und -modell sowie der Stufe der Zulieferkette. Für ein Qualitätsmanagement, das wesentlich mehr kann als die bloße Unterstützung von Prüftätigkeiten und deren Dokumentation.

CAQ=QSYS® Systeme sind mehrsprachige, branchenübergreifende CAQ-Standardlösungen - Normen unterstützend (DIN EN ISO 9000:2000, TS 16949, QS9000, Q 101 und VDA) und zugriffssicher. Sie leiten unter anderem die mobile Qualitätsdatenerfassung via Handhelds und bietet einen hohen Bedienerkomfort.

Der Einsatz von Systemen aus der CAQ=QSYS® Produktsuite ermöglicht:

- Standortübergreifendes Qualitätsmanagement durch Integration von Internet- und Workflow-Technologien
- Mobile Qualitätsdaten-Erfassung via Handhelds

- Einsatz in allen Branchen
- abgestimmt auf die kundenspezifischen Anforderungen
- einfache Integration in die bestehende IT-Struktur durch standardisierte Interfaces
- erfasst, dokumentiert und analysiert sämtliche Qualitätsinformationen entlang des Produktlebenszyklus (Entwicklung, Herstellung, Bewährung)
- Anbindung an ERP/SCM/PPS-Systeme und Integration in MES-Systeme wie IBS:prisma®
- Qualitäts- und Produktionsmanagement in Verbindung mit IBS:prisma® aus einer Hand

Transparenz, Rückverfolgbarkeit und Qualitätskontrolle über den gesamten Herstellungsprozess dank IBM-SQUIT/IBS-QSYS

In Zeiten von Globalisierung und Outsourcing wird die Bedeutung der Zuliefererkette (Supply Chain) immer größer und beeinflusst direkt den Markterfolg eines Unternehmens. Nur wenn die Komponenten in exzellenter Qualität und Just-in-time angeliefert werden, können die Unternehmen selbst ihre eigenen Qualitätsstandards erfüllen. Daher ist ein System wie IBM-SQUIT/IBS-QSYS äußerst vorteilhaft, damit Zulieferern und Kunden die Kontrolle und Verbesse-



„Die CeBIT eignet sich insbesondere als Treffpunkt für CIO's zur Vorbereitung von Geschäftsentscheidungen. Für IBM stellt die Beteiligung an der CeBIT den größten integrierten Marktauftritt dar. Auf rund 3.500 Quadratmeter Standfläche werden sich mehr als 1.000 Mitarbeiter den Bedürfnissen der Besucher widmen. Die innovative Partnerlösung IBM-SQUIT/IBS-QSYS dürfte dabei auch bei den internationalen Kunden für Aufsehen sorgen“, meint Jürgen Wolf, Leiter Strategisches Marketing und Business Development der IBS AG.

rung der Qualität ermöglicht wird. IBM-SQUIT/IBS-QSYS gewährleistet gleichzeitig die volle Rückverfolgbarkeit (Traceability) der Qualitäts- und Lieferdaten.

Supplier Quality User Interface for Traceability (SQUIT) - eine kooperative Softwarelösung

IBM-SQUIT/IBS-QSYS ist eine plattformunabhängige Web-basierte Anwendung, um die Qualität der Zulieferer zu steuern sowie zu verbessern. Das System sammelt und bewertet Qualitäts- und Lieferdaten der einzelnen Zulieferer und stellt diese den Beteiligten zentral zur Verfügung. Dies verbessert die Kommunikation zwischen Kunden und Zulieferern deutlich.

Automatisierte Qualitäts- und Lieferkontrolle

IBM-SQUIT/IBS-QSYS kombiniert Qualitäts- sowie Lieferdaten und stellt damit eine vollständige Rückverfolgbarkeit sicher. Eine integrierte statistische Prozesskontrolle (SPC)

ermöglicht es zudem automatisch Fehler in den Lieferdaten zu finden. Hat sich ein Fehler eingeschlichen, erfolgt eine automatische Warnung. IBM-SQUIT/IBS-QSYS kann einfach an das ERP- oder Logistiksystem angebunden werden. Außerdem ist es in der Lage, Zahlungen und Lieferungen automatisch zu stoppen.

Positive Einflüsse auf Qualität und Rendite

Die unmittelbare Verfügbarkeit der Qualitätsdaten ermöglicht es Qualitäts- und Gewährleistungsprobleme effektiv und kurzfristig zu lösen. Dies bewirkt einerseits eine Qualitätsverbesserung und andererseits eine Kostenreduktion. IBM-SQUIT/IBS-QSYS ermöglicht es, Zulieferer im Hinblick auf die Qualität der Lieferungen zu vergleichen und zu bewerten.

IBM-SQUIT/IBS-QSYS erleichtert im Endeffekt den Übergang von einem reaktiven zu einem pro-aktiven Handlungsansatz im Hinblick auf Qualität und Rückverfolgbarkeit. Der Kunde erhält Transparenz über die gesamte Zulieferer-



„IBM und IBS werden sich verstärkt in dem Segment „Multi-Tier Quality Management & Traceability,“ engagieren. Im Kontext von Lean Sigma und Null Fehler Strategien bieten die visionären Lösungen der IBS AG in Zusammenarbeit mit den Erfahrungen der IBM in der Elektronik - und Automobilindustrie eine sehr gute Unterstützung für weltweit agierende Unternehmen.

Im Zuge der Globalisierung sind Maßnahmen zur Erreichung einer Prozess- und Qualitätsstabilität in der gesamten Zuliefererkette (Supply Chain) erforderlich. Nur wenn die Komponenten in exzellenter Qualität und Just-in-time angeliefert werden - obwohl die Lieferanten mehrere tausend Kilometer entfernt produzieren - können die Unternehmen selbst ihre eigenen Qualitätsstandards erfüllen.

Für diese Herausforderung wurde die Lösung IBM-SQUIT/IBS-QSYS konzipiert. Damit wird Zulieferern und Kunden die frühzeitige Kontrolle und Optimierung der Qualität ermöglicht (Lead Time). IBM-SQUIT/IBS-QSYS gewährleistet gleichzeitig die volle Rückverfolgbarkeit (Traceability) der Qualitäts- und Lieferdaten und ist auch für die Identifikation von Plagiaten ein effizientes Werkzeug“, erläutert Bodo Körber, Associate Partner IBM Business Consulting Services für den Automotive Business Solutions Industrial Sector



„Forschung und Entwicklung auf dem Gebiet des Software Engineering sind wichtige Voraussetzungen, um Innovationen zu schaffen sowie die technologische Wettbewerbsfähigkeit des Wirtschaftsstandortes Deutschland zu erhalten und auszubauen, neue Arbeitsplätze zu schaffen sowie vorhandene zu sichern. Mit dem erneut positiv beschiedenen Forschungsprojekt hat die IBS AG wieder einmal ihre hohe Innovationskraft unter Beweis gestellt“, so Torsten Schulz, Leiter Produktmanagement bei der IBS AG.

kette hinweg. Die weltweite Vermarktung des Produktes wird sowohl vom IBM-Konzern als auch von der IBS AG übernommen.

IBS steht für Innovation – Immer einen Schritt voraus

Bei der vom Bundesministerium für Bildung und Forschung (BMBF) ausgeschriebenen Forschungsoffensive „Software Engineering 2006“ gehörte der von der IBS AG in Zusammenarbeit mit dem Fraunhofer Institut für Experimentelles Software Engineering eingereichte Projektvorschlag „LifeCycleQM“ zu den Gewinnern.

„LifeCycleQM“ ist ein Projekt zur Entwicklung eines ziel- und lebenszyklusorientierten Qualitätsmanagement wieder verwendbarer Software. Der Projektbeginn ist der 1. Januar 2006, wobei das IBS-Konzept als eines der ersten finanziell unterstützt wird.

Im Rahmen des Wettbewerbes wurden von einer unabhängigen Jury aus annähernd 300 qualitativ hochwertigen Projektvorschlägen einige Wenige ausgewählt. Diese werden vom BMBF mit einer Gesamtsumme von 50 Millionen Euro über eine Zeitdauer von drei Jahren gefördert. In dieser Förderrunde werden Innovationen in den Unternehmen in strategisch bedeutsamen Technologiefeldern gefördert und damit ihre Umsetzung in marktfähige Produkte beschleunigt.

2.2. Company & Customers

Die Kundenliste der IBS AG umfasst einen Großteil der deutschen Automobilhersteller wie beispielsweise Audi, BMW, DaimlerChrysler und Porsche. Des Weiteren gehören auch viele der weltweit größten Automobilzulieferer wie Goodyear, Kautex und TRW zum IBS-Kundenstamm.

Außerdem zählen in anderen Branchen marktführende Unternehmen zu unseren Referenzkunden wie Ball Packaging Europe, Degussa, Johnson Controls, Siemens, ThyssenKrupp und Tyco Electronics.

Die IBS-Softwareprodukte unterstützen hierbei alle wesentlichen Geschäftsprozesse in der Produktentwicklung, der Produktion und in der Produktbewährung. Neben der Vollständigkeit der IBS-Softwarelösungen ist die Präsenz der IBS AG in Europa und in den USA hierbei ein wesentlicher Wettbewerbsvorteil.

Die IBS AG steht für eine kundennahe Betreuung und zukunftssichere technologische Entwicklungen. Die Zufriedenheit unserer Kunden liegt uns dabei besonders am Herzen. Neben einer effizienten Projektberatung und unternehmensspezifischen Schulungen profitieren unsere Kunden von einem kompetenten Support.

Die Vertriebsaktivitäten der Gesellschaft stellen sich ansonsten wie folgt dar:

- Direktvertrieb in Europa und den USA zur Neukundengewinnung
- Ausweitung des Bestandskundengeschäfts durch Implementierung des gesamten Produktportfolios und Rollouts
- Partnerschaften zur Akquisition und Abwicklung von Großaufträgen

Kunden überzeugen Kunden

Die IBS AG führt regelmäßig Branchenforen und Workshops durch, um Kunden, aber auch Interessenten die Möglichkeit zu geben, Praxisberichte über Erfahrungen mit IBS-Produkten aus erster Hand zu bekommen sowie die vielfältigen Möglichkeiten zum Einsatz der IBS-Lösungen kennenzulernen. Des Weiteren prä-

sentiert sich die IBS AG auf wichtigen Messen, wie z.B. der Control (Sinsheim), der CeBIT (Hannover), der Lotosphere (Orlando) sowie der Quality Expo (Michigan) und der Auto-Tech (Michigan).

9. IBS:expertenkreis in Speyer – mit rund 120 Teilnehmern ein voller Erfolg

Die IBS AG lud ihre Kunden, Interessenten und Medienvertreter am 10. November 2005 zum 9. IBS:expertenkreis ins Lindner Hotel und Spa Binschhof ein.

Im Rahmen der Veranstaltung berichteten renommierte Kunden wie DaimlerChrysler, Keiper und Liebherr über praxiserprobte IBS-Lösungen, die innerhalb ihres Unternehmens zu einem entscheidenden Mehrwert geführt haben. Während Johannes Conrad (Leiter Cax-Technologien) von Keiper über die brandaktuelle Thematik Traceability und RFID referierte, erläuterte Tilo Bigalke (Qualitätsmanagement Garantie und Regress) von DaimlerChrysler Ludwigsfelde anschaulich die Sicherung der optimalen Produktqualität im Fertigungsprozess.

Darüber hinaus gab Jürgen Stuhlmüller (Leiter Qualitätsmanagement) einen interessanten Einblick in die Transparenz der Fertigung, die Liebherr durch den Einsatz eines integrierten CAQ/MES Systems von IBS erreicht hat.

Namhafte Referenten von IBM, Oracle und SAP

Branchenexperte Prof. Dr. Hansjörg Fromm, Partnermanager von IBM Business Consulting Services, brachte den Tagungsteilnehmern effiziente IT-Lösungen für Spitzenleistungen in Produktion und Logistik nahe. Des Weiteren berichtete Martina Weidner (Product Sales Executive



DAIMLERCHRYSLER

KEIPER

LIEBHERR



SCM, SAP Deutschland AG & Co. KG) über interessante Praxisbeispiele aus ihrem Bereich SAP Automotive sowie Francisco Benito, Geschäftsführer von iPOINT, über Qualitätsdatenintegration in der Praxis.

In so genannten „Break out Sessions“ referierte Matthias Brandl (Sales Consultant) von Oracle Deutschland GmbH zum Thema „Ausfallsicherheit“ sowie Michael Benz (Vice President Marketing & Vertrieb) der Lixto Software GmbH zur Thematik „automatisierte Portalintegration“. Besonderen Anklang fand der Workshop „Vom LIMS zum integrierten Qualitätsmanagementsystem“ unter Leitung vom IBS-Experten Heinz Freier, Vice President Business Unit LIMS.

Das erneut gute Feedback der Teilnehmer bestätigte zudem die weiter wachsende Bedeutung dieser Thematik in den Fertigungsstrategien von Konzernen und mittelständischen Unternehmen aller Branchen. Alles in allem eine sehr gelungene Veranstaltung, die den Anwesenden interessante Anregungen für ihre tägliche Arbeit gab und zudem effiziente Lösungsmöglichkeiten für die Praxis aufzeigte.

Das Programm und Bilder von der Veranstaltung finden Sie unter:

► <http://www.ibs-expertenkreis.de>

Auch in 2006 wird die IBS AG wieder zahlreiche Branchenforen und Kunden-Workshops zu aktuellen Themen veranstalten. Darüber hinaus werden erstmals so genannte Webinare durchgeführt. Dies ist eine zeitsparende Möglichkeit erste Informationen zu brandaktuellen Themen wie Traceability oder Reklamationsmanagement zu gewinnen.

IBM®

ORACLE®

SAP®



Dabei können sich Kunden und Interessenten ganz einfach in einer Internet Session über die Funktionsweise und Maßnahmen zum Einsatz von IBS-Lösungen informieren. Per Telefon können sie den Ausführungen der IBS Experten folgen und dabei jederzeit Rückfragen stellen. Insbesondere diese Neuheit erfährt einen starken Zuspruch und erhielt durchweg positive Bewertungen durch die Teilnehmer.



Der direkte Kontakt zu Interessenten und Kunden ermöglicht einerseits eine schnelle Reaktion auf Bedürfnisse der produzierenden Industrie und verbessert andererseits die Chancen zur Gewinnung von Neukunden. In enger Zusammenarbeit mit unseren Kunden können so zukunftsweisende innovative Lösungen entwickelt werden.



2.3. Strategie und Ziele

Unser Weg

Um die gute Marktposition im Bereich Enterprise Performance Management (EPM) auszubauen, arbeitet die IBS AG kontinuierlich an einer weiteren Optimierung des Produktportfolios und an der Vertiefung des Prozess-Know-hows in den Kernbranchen. Aufgrund der soliden Basis in Deutschland und den USA ist die Entwicklung zu einem globalen Anbieter der nächste logische Schritt.

Dabei kann sich die IBS AG auf eine hervorragende Wettbewerbsposition im Bereich Automotive stützen und diese Konstellation nutzen, um neben dem Ausbau dieses Kundensegmentes in weiteren Schlüsselbranchen weltweite Geschäftspotenziale zu eröffnen.

Strategische Allianzen mit global agierenden Partnern wie IBM und Oracle sind hierfür ein geeigneter und effizienter Weg. Die Internationalisierung der Gesellschaft wird in den Kernmärkten Europa und USA gezielt vorangetrieben. Aufgrund dessen erfolgte unter anderem die Etablierung einer eigenen Niederlassung im Wachstumsmarkt China. Dies gewährleistet, dass die Kunden der IBS AG überall dort unterstützt werden, wo sie Supportbedarf sehen.

Unser Ziel

Das Management hat es sich zum Ziel gesetzt, die Softwarelösungen der IBS AG als Indus-

triestandard zu etablieren und eine führende Marktposition im Bereich Enterprise Performance Management (EPM) zu erringen.

Zur Erreichung dieses Ziels wird die Gesellschaft ihre Kernkompetenzen, ihre führenden Produkte sowie ihr exzellentes Prozess-Know-how nutzen. Die Fokussierung auf das profitable Kerngeschäft in Verbindung mit branchenübergreifend erkennbaren Wachstumstreibern, wie dem Bedarf nach Prozessoptimierung sowie Qualitätsmanagement, werden von der IBS AG als erfolgsversprechende Voraussetzungen für die Zielerreichung angesehen.

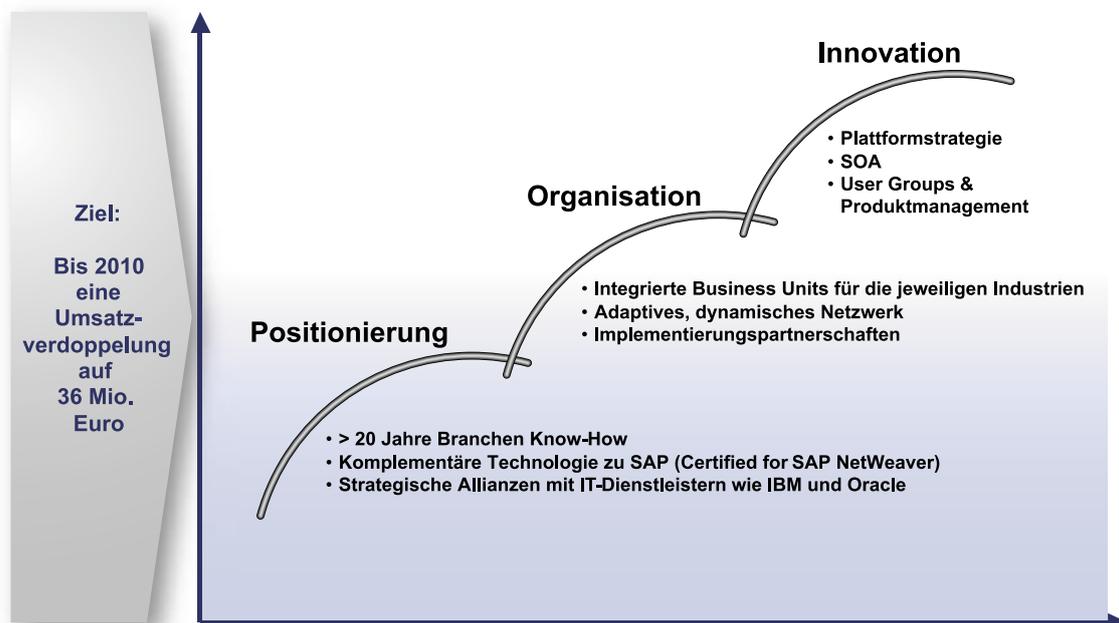
2.4. Einblick in die Praxis - Zusammenspiel mit Partnern

An dieser Stelle möchten wir Ihnen zwei interessante Aufträge bzw. Kundenprojekte vorstellen.

Großauftrag von KAUTEX - Weltweiter Rollout von „KAUTEX Business CAQ“

Die IBS AG hat vom internationalen Automobilzulieferer KAUTEX im Sommer 2005 einen Großauftrag zur Einführung eines sogenannten Business CAQ-Systems erhalten.

Nach erfolgreicher Einführung des IBS-Qualitätsmanagementsystems CAQ=QSYS zur Prozessabsicherung im Shopfloor-Bereich in Wer-





ken in Europa und China einschließlich der Rückverfolgbarkeit (Traceability) von Produkten im gesamten Herstellungsprozess wurde die IBS AG nun von KAUTEX beauftragt, die Werke in Europa, Nord- und Südamerika sowie Asien mit einer Business CAQ-Lösung zum Einsatz in allen Produktionsstandorten in der jeweiligen Landessprache auszustatten.

Business CAQ (Computer Aided Quality Assurance) beschreibt die weltweite Integration einer modularen CAQ-Software, um die Vereinheitlichung der Qualitätsplanungs- sowie Analyseprozesse in allen KAUTEX-Standorten zu unterstützen und zu optimieren. Dies beinhaltet beispielsweise den Bereich APQP, das Reklamationsmanagement, die Erstellung von FMEAs sowie den Datenaustausch mit Kundenportalen.

Sowohl die KAUTEX-Zentrale in Bonn als auch die einzelnen Werke haben Zugriff auf die dezentral in den einzelnen Werken erfassten Daten. Damit realisiert KAUTEX eine Transparenz in den Qualitätsdaten, die intern die oberste Priorität der Null-Fehler-Strategie unterstützt. Ebenso soll der Lessons Learned-Prozess sowie Methoden in Anlehnung an das Toyota Produktions-System durch die IBS-Software unterstützt werden.

KAUTEX, eine Tochtergesellschaft der Textron Inc. mit Hauptsitz in Bonn, ist einer der führenden Systemlieferanten von Kraftstofftank-systemen, Clear Vision-Systemen und anderen blasgeformten technischen Teilen mit 37 Standorten in 14 Ländern. Zum Kundenkreis gehören nahezu alle Automobilhersteller weltweit, u.a.

AUDI, BMW, Daimler Chrysler, GM, Nissan, Renault, Seat, Skoda, Volkswagen und Volvo. Im Jahr 2004 hat KAUTEX einen Umsatz von 1,27 Mrd. Euro erwirtschaftet. Das Werk in Maltersdorf erhielt im Jahr 2004 die Auszeichnung als Fabrik des Jahres.

Zunächst werden drei europäische Werke mit dem neuen System ausgerüstet werden. Die Lösung dürfte voraussichtlich im ersten Quartal 2007 an allen Standorten im Einsatz sein.

Die IBS AG unterstützt KAUTEX bereits seit dem Jahr 2002 mit ihren Lösungen. Vor drei Jahren ging es um die Einführung eines Shopfloor-CAQ Systems. In 2002/2003 rüstete die IBS AG insgesamt neun Werke in Europa mit dieser Lösung aus. In 2004/2005 erfolgte unter anderem die Ausstattung von drei chinesischen Werken. Seit Anfang 2005 läuft zudem ein Pilotprojekt im Bereich Manufacturing Execution Systems (MES) inklusive SAP Integration mit dem Ziel eines weltweiten Rollouts.

Bei den Produkten von RECTUS hat Qualität höchste Priorität

Entsprechend hoch sind die Anforderungen an QMS und an den dazugehörigen IT-Partner - CAQ=QSYS® Professional unverzichtbar geworden

Was Walter Klein vor 50 Jahren als Firma für Schweißtechnik gegründet hat, gilt heute weltweit als führendes Unternehmen auf dem Gebiet der Schnellverschluss-Kupplungen für flüssige und gasförmige Medien. RECTUS ist mittlerweile in allen wichtigen Industrienationen präsent und erzielt mit 430 Mitarbeitern einen Jahresumsatz von über 60 Mio. Euro.

Ob Öl, Wasser, Druckluft oder aggressive Medien - für sämtliche Fluide hat RECTUS spezi-



„Die Globalisierung und neue Herausforderungen in unserem 1st Tier Supplier-Geschäft erfordern entsprechend angepasste Prozesse und / oder neue Werkzeuge. Im April 2005 fiel daher eine Grundsatzentscheidung für die weltweite Einführung eines Business CAQ-Systems.“

Für KAUTEX ist es eine hervorragende Gelegenheit, standardisierte, transparente und datengetriebene Prozesse zu etablieren - und das weltweit. Unser Lösungspartner für dieses umfassende Projekt stand außer Frage - die IBS AG. Mit Hilfe der IBS-Lösung wird KAUTEX in die Lage versetzt, alle relevanten Informationen in einer globalen Datenbank zu erfassen, zu managen sowie Analysen zu fahren, um Anregungen für Verbesserungen zu bekommen.“, so Christoph Hermes, Chief Information Officer (CIO) bei KAUTEX.



„Der modulare Aufbau der Software hat uns ebenso überzeugt, wie die Offenheit der Schnittstellen, die uns den optimalen Zugriff auf unsere anderen Systeme erlaubt“, erläutert DV-Leiter Siegfried Seibold.

Darüber hinaus lobt er auch die Integration zum ERP-System in Verbindung mit dem hochmodernen, vollautomatischen Hochregallager des Unternehmens.

alisierte Kupplungssysteme entwickelt, mit denen Transportleitungen in allen Branchen - ob unter Wasser, in der Luft- und Raumfahrt, auf hoher See, auf der Straße oder im klassischen Fertigungsbetrieb - verbunden werden.

Schnellverschluss-Kupplungen sind äußerst sensible Komponenten innerhalb eines Versorgungssystems. Deshalb ist es erklärtes Ziel des RECTUS-Managements, nicht nur Einzelkomponenten, sondern Komplettlösungen inklusive Zubehör anzubieten. Die erfolgreiche Entwicklung des Unternehmens gründet sich auf exakt definierte Leitlinien: Konzentration auf die Kernkompetenz „Schnellverschluss-Kupplungen“, konsequente Markenführung, hohes Innovationspotenzial, zuverlässiger Beratungs- und Liefer-Service sowie höchster Qualitätsanspruch.

Das Lieferprogramm umfasst Schnellverschluss-Kupplungssysteme für sämtliche Fluide, wie Öl, Wasser, Druckluft oder aggressive Medien. Die Bandbreite reicht von millionenfach bewährten Standard-Kupplungen für den Baumarkt über Hydraulikkupplungen bis zu Sonder- und Speziallösungen für beinahe alle Branchen. System-Zubehör, z.B. PU- und Spiralschläuche, gehört ebenso dazu, wie kunden- bzw. anforderungsspezifische Entwicklungen und die Systemberatung.

CAQ=QSYS® Professional im Einsatz

Um den hohen Qualitätsstandard zu gewährleisten, kommt bei RECTUS in allen Fertigungsstufen ein lückenloses Qualitätsmanagement zum Einsatz. Im Mittelpunkt steht dabei das Qualitätsmanagement-System CAQ=QSYS® Professional der IBS AG, geliefert und betreut durch die SteinhilberSchwehr AG, Rottweil.

RECTUS setzt CAQ=QSYS® Professional dabei in den Bereichen fertigungsbegleitende Prüfung, Wareneingangskontrolle und Reklamationsmanagement ein. Bei der Entscheidung für CAQ=QSYS® Professional waren für RECTUS ne-

ben dem sehr guten Preis-Leistungsverhältnis mehrere Faktoren maßgeblich.

Die „Computer Komplett“-Lösung bei RECTUS

CAQ=QSYS® Professional wurde bei RECTUS von SteinhilberSchwehr optimal in die existierende Systemwelt integriert. Die SteinhilberSchwehr AG, mit rund 250 Mitarbeitern und 2000 Kunden, ist ein IT-Dienstleister für Industrie und Handel, der sein Angebotsspektrum unter das einprägsame Leitmotiv “Computer Komplett“ gestellt hat.

Das Anwendungsspektrum umfasst bei RECTUS unter anderem ERP, CAQ, CAD, elektronische Archivierung, vollautomatisches Hochregallager und CRM. Insgesamt sind 12 Server und 100 Arbeitsplätze zu verwalten. Die Arbeitsstationen sind bis auf wenige Windows 95 PC's mit Win2000 ausgestattet. Außerdem arbeitet RECTUS mit Windows, Unix und Novell-Servern. Als Datenbanken sind Informix und SQL-Server im Einsatz. Desweiteren werden externe Niederlassungen über CRM angebunden.

CAQ=QSYS® Professional unverzichtbar geworden

„RECTUS vertraut bereits seit mehr als fünf Jahren auf CAQ=QSYS® Professional.

Das System hat alle Anforderungen bestens erfüllt, so dass die Arbeit ohne CAQ=QSYS® Professional mittlerweile nicht mehr vorstellbar ist.

Das System bietet uns Informationen über sämtliche Abläufe und alle Auswertungsmöglichkeiten, die wir als ausgesprochen qualitätsbewusster Hersteller benötigen,“ erläutert DV-Leiter Siegfried Seibold.



2.5. Die Aktie der IBS AG

2.5.1. Kursverlauf

Die Situation am Kapitalmarkt hat sich in 2005 weiter verbessert. Viele Firmen wagten den Gang auf das Börsenparkett – entweder im Rahmen eines IPO oder eines Listings. Auch die Aktie der IBS AG entwickelte sich in den ersten beiden Monaten des Geschäftsjahres 2005 fulminant und erreichte Mitte Februar den Bereich um 2,80 Euro. Bis Mitte April gab die IBS-Aktie aber fast alle Gewinne wieder ab und konnte sich trotz schwacher Ergebnisse im ersten Quartal 2005 zwischen 1,60 Euro und 1,80 Euro stabilisieren.

Danach begann eine starke Aufwärtsbewegung, die den Kurs über 3,00 Euro führte. Im September korrigierte die Aktie ohne fundamentale Neuigkeiten Richtung 2,30 Euro. Nach Bekanntgabe der Vorabzahlen für das dritte Quartal drehte die IBS-Aktie wieder nach oben und markierte ein Hoch bei 3,29 Euro. Am letzten XETRA-Handelstag schloss die IBS-Aktie bei 3,00 Euro und lag damit um rund 125 Prozent über dem Schlusskurs des Vorjahres. Damit entwickelte sich die IBS-Aktie deutlich besser als der relevante Vergleichsindex der Deutschen Börse (GEX®).

Der Wechsel des Betreuers im XETRA-Handel (Designated Sponsor) zu Close Brothers Seydler Mitte des Jahres sorgte für eine deutliche Verbesserung der Liquidität in der IBS-Aktie.

Die Close Brothers Seydler AG gehört zu den führenden Wertpapierhandelsbanken in Deutschland. Im Designated Sponsoring hat die Gesell-

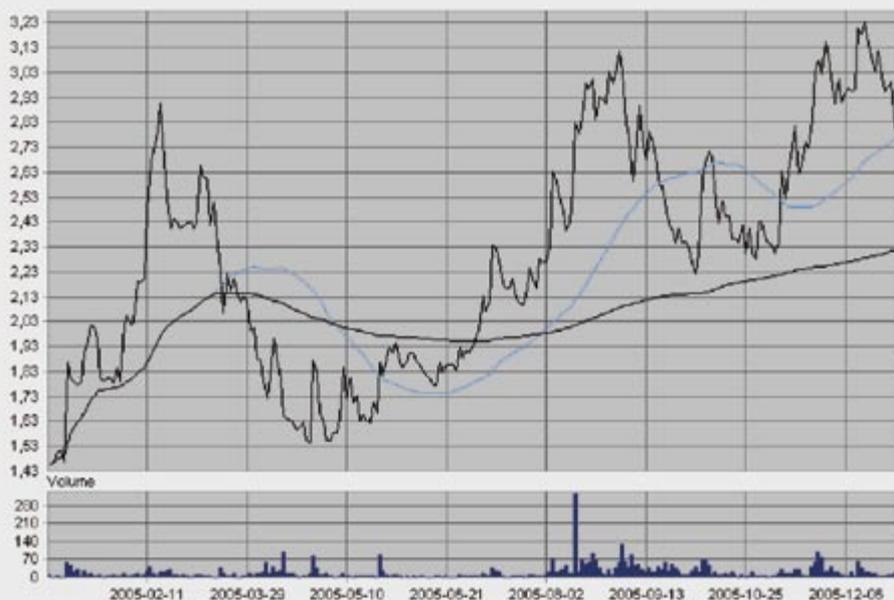
schaft zur Zeit mehr als 80 Mandate und ist damit Marktführer im Bereich der Emittentenbetreuung in Deutschland. Neben dem Designated Sponsoring ist die Close Brothers Seydler AG unter anderem im Bereich Corporate Bonds, Skontroführung Aktien und Renten unter den Top 3 in Deutschland. Die Aktivitäten der Close Brothers Group plc erstrecken sich von Corporate Finance über Asset-Management und Market Making bis hin zum Banken-Bereich.

2.5.2. Aktionärsstruktur und Director Dealings

Das Grundkapital der IBS AG beträgt 6.787.215 Euro und ist eingeteilt in gleich viele Stückaktien. Die Aktionärsbasis der IBS AG mit rund 5.300 Privataktionären hat sich im Laufe des Geschäftsjahres nicht wesentlich verändert.

Im Berichtszeitraum verkaufte das Aufsichtsratsmitglied Roland Sackers aus privaten Gründen 6.622 Aktien bei einem Kurs von 2,84 Euro, seine restlichen 405 Aktien wurden im Rahmen einer Schenkung übertragen, so dass er keine IBS-Aktien mehr hält.

Von der Möglichkeit eines Aktienrückkaufs haben wir im abgelaufenen Geschäftsjahr keinen Gebrauch gemacht. Im vierten Quartal des Geschäftsjahres 2005 veräußerten wir 34.373 eigene Aktien zu einem Kurs von 2,39 Euro außerbörslich an einen institutionellen Investor. Die Ermächtigung zum Rückkauf eigener Aktien ist zudem Ende 2005 ausgelaufen.



50 Tagedurchschnitt

200 Tagedurchschnitt

Aufgrund allgemeiner bilanzieller Änderungen zum Juli 2005 wurde die Idee zur Auflegung eines neuen Mitarbeiter- und Managementbeteiligungsprogramms nicht weiterverfolgt.

2.5.3. Investor Relations

Im Berichtsjahr veröffentlichten zwei Research-Institute Analysen zur IBS AG und kommentierten die Entwicklung unserer Gesellschaft.

Die Analysten von Independent Research stufen die Aktie der IBS AG im März 2005 auf „Kaufen“ und vergaben ein Kursziel von 3,10 Euro. Im April 2005 wurde die IBS AG im Rahmen einer Studie über den Softwaremarkt von der Landesbank Rheinland-Pfalz als einer der interessantesten Werte herausgefiltert.

Ende Oktober stuften die Analysten von DR. KALLIWODA RESEARCH die Aktie der IBS AG in einer Ersteinschätzung mit „Kaufen“ und einem Kursziel von 4,60 Euro auf Sicht von 12 Monaten ein. Als entscheidenden Punkt arbeiteten die Finanzexperten den Ertrags-Turnaround heraus. In Q1-Q3/2005 habe IBS ein positives

Ergebnis nach Steuern von 0,466 Mio. Euro erzielt, während im gleichen Vorjahreszeitraum ein Verlust nach Steuern von minus 0,512 Mio. Euro zu verzeichnen gewesen sei. Nach Erachten der Analysten sei IBS auf einem guten Wachstumspfad.

Die Kundenliste der IBS AG sei überzeugend. IBS gewinne durch fundiertes Branchen-Know-how weitere Kunden der jeweiligen Kunden-Peergroups. Die Intensität der Kundenbindung und die Auftrags-Volumina der globalen Kunden sei weiter ausbaufähig. Die Analysten würden von einer Ausweitung des Bestandskundengeschäftes durch Implementierung des kompletten IBS-Produktportfolios ausgehen.

Bis zum Geschäftsjahr 2008 würden die Analysten von DR. KALLIWODA RESEARCH insgesamt mit einer Umsatzverbesserung auf 28 Mio. Euro rechnen. In 2006 schätzen die Analysten ein EBIT von 2,1 Mio. Euro, in 2007 2,8 Mio. Euro und in 2008 3,6 Mio Euro. Die vollständige Studie von DR. KALLIWODA RESEARCH steht auf der IBS-Homepage zum Download bereit.

	Aktienanzahl Stand 31. Dezember 2005		Aktienanzahl Stand 31. Dezember 2004	
		%		%
Vorstand				
Dr. Klaus-Jürgen Schröder	2.654.830	39,12	2.654.830	39,12
Volker Schwickert	39.600	0,58	39.600	0,58
Aufsichtsrat				
Ingret Schröder	112.800	1,66	112.800	1,66
Joachim Elsner	40.140	0,59	40.140	0,59
Christoph Köchling	39.600	0,58	39.600	0,58
Dr. Heiko Aurenz	250	0,004	250	0,004
Roland Sackers	0	0	7.027	0,11
Dr. Franz-Udo Brückner	0	0	0	0
Eigene Anteile IBS AG	0	0	61.144	0,90
Stand 31. Dezember 2005				
Familie Schröder gesamt	2.879.230	42,42	2.879.230	42,42
Freefloat	3.907.985	57,58	3.907.985	57,58
Stammkapital	6.787.215		6.787.215	

Die ordentliche Hauptversammlung der IBS AG fand zum dritten Mal in Folge am Sitz des Unternehmens in Höhr-Grenzhausen statt. Die Präsenz lag bei 52 Prozent des Grundkapitals. Mehrheitlich stimmten die Aktionäre allen Anträgen für das Geschäftsjahr 2004 zu. Alle Beschlüsse wurden mit großer Mehrheit der anwesenden Aktionäre im Sinne der Verwaltung genehmigt.

Die anwesenden Aktionäre hatten im Anschluss an die HV die Möglichkeit, Informationen über Produkte und Projekte im direkten Gespräch mit dem Vorstand sowie den Mitarbeitern der IBS AG zu erhalten.

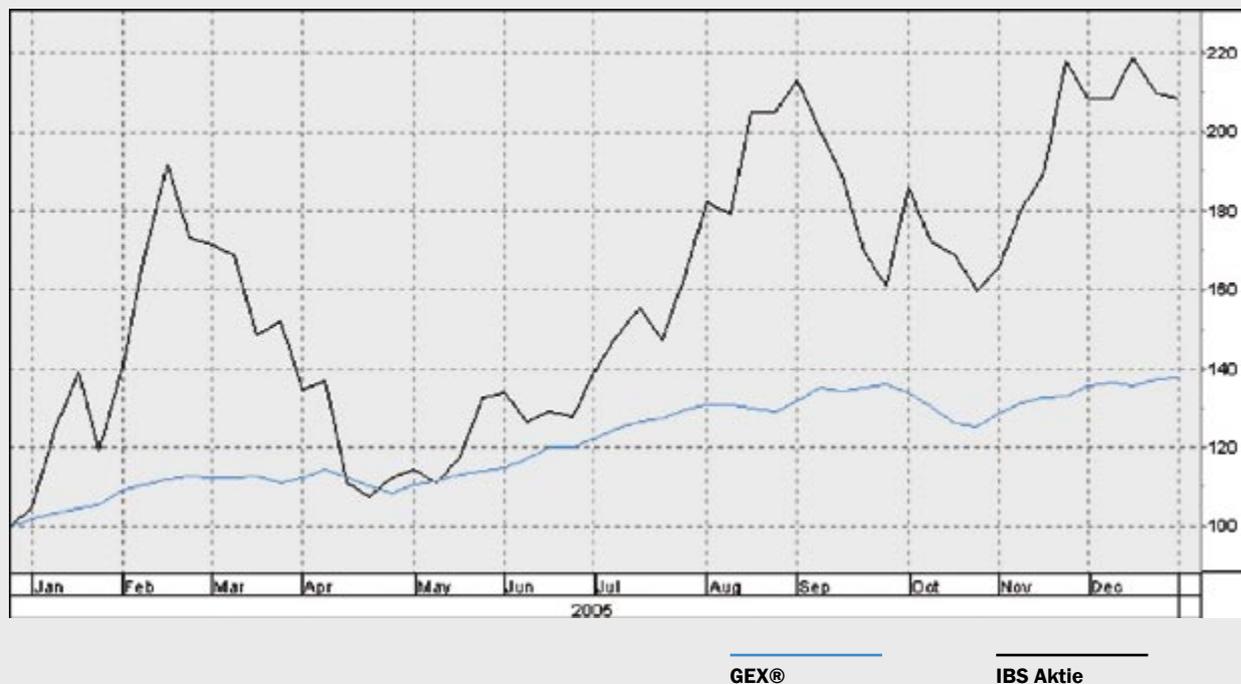
Am 22.11.2005 fand zudem die offizielle Analystenkonferenz der IBS AG im Rahmen des Eigenkapitalforums in Frankfurt/Main statt. Zu diesem Termin waren neben Analysten auch Pressevertreter anwesend. Die Beteiligung war recht erfreulich.

Der Vorstand sowie der Investor Relations Manager stellten zudem die Entwicklung des Un-

ternehmens auf Roadshows (u.a. in Zürich) sowie Investorentreffen bei institutionellen und privaten Anlegern vor. Darüber hinaus wurden zahlreiche Gespräche mit Pressevertretern geführt, die zu einer Reihe von Artikeln bzw. Kaufempfehlungen für die IBS AG führten. Auf unserer Internetseite www.ibs-ag.de stellen wir zudem zeitnah ein breites Spektrum an Kapitalmarktinformationen zur Verfügung.

2.5.4. Ausblick

Wir werden unsere Anleger weiterhin transparent sowie zeitnah informieren und wollen mit unserer Investor Relations Arbeit zu einer adäquaten Bewertung unserer Aktie beitragen. Darüber hinaus erwarten wir für das Geschäftsjahr 2006 unter anderem aufgrund der Verstärkung des Vertriebs eine Verbesserung der Ertragslage und somit ebenfalls positive Auswirkungen auf den Kurs der IBS-Aktie. Ziel war und ist eine bessere Entwicklung der IBS-Aktie im Vergleich zum Mittelstandsindex der Deutschen Börse (GEX®). Dieses Ziel haben wir in 2005 erreicht.



IBS Aktie im Vergleich zum GEX®

Corporate Governance

Der Begriff „Corporate Governance“ umfasst das gesamte System der verantwortungsvollen Führung und Überwachung eines Unternehmens. Hierzu zählen neben den internen und externen Kontrollmechanismen auch die Organisationsstruktur und die geschäftspolitischen Grundsätze beziehungsweise Leitlinien des Unternehmens. Mit einer guten Corporate Governance tragen Unternehmen dazu bei, das Vertrauen von Anlegern, Finanzmärkten, Geschäftspartnern, Mitarbeitern und der allgemeinen Öffentlichkeit zu stärken.

Der von der Regierungskommission Deutscher Corporate Governance Kodex veröffentlichte Kodex soll die Grundlagen der Unternehmensführung und -kontrolle transparent und nachvollziehbar machen. Es liegen ihm hauptsächlich gesetzliche Vorschriften zur Unternehmensleitung und -überwachung zugrunde. Zudem werden durch den Kodex Empfehlungen ausgesprochen, die über die gesetzlichen Regelungen hinaus gehen. Von diesen Empfehlungen können Unternehmen jedoch abweichen. Vorstände und Aufsichtsräte börsennotierter Gesellschaften müssen nach dem § 161 AktG jährlich offenlegen, ob sie den Empfehlungen entsprechen oder inwiefern sie von ihnen abweichen. Dies hat in einer sogenannten Entsprechenserklärung zu erfolgen. Außerdem enthält der Kodex Anregungen, von denen ohne Offenlegung abgewichen werden kann.

Die IBS AG bekennt sich zu einer verantwortungsvollen und auf Wertschöpfung ausgerichteten Unternehmensführung. Im Rahmen dieser Zielsetzung versorgen wir unsere Aktionäre und die Öffentlichkeit kontinuierlich, umfassend, offen und zeitgleich mit Informationen über den aktuellen und geplanten Geschäftsverlauf. Dazu nutzen wir insbesondere die Internetseite unseres Unternehmens (www.ibs-ag.de). Hier veröffentlichen wir unter anderem die wesentlichen Finanztermine der IBS AG in einem Unternehmenskalender. Bereits im August 2002 wurden die Corporate Governance-Grundsätze in einem Regelwerk zusammengefasst und vom Vorstand sowie dem Aufsichtsrat verabschiedet.

Entsprechenserklärung der IBS AG:

Vorstand und Aufsichtsrat erklären, dass den vom Bundesministerium der Justiz im amtlichen Teil des elektronischen Bundesanzeigers bekannt gemachten Empfehlungen der Regierungskommission Deutscher Corporate Governance Kodex in der Fassung vom 2. Juni 2005 entsprochen wurde und wird. Vorstand und Aufsichtsrat beabsichtigen auch in Zukunft, die Empfehlungen des deutschen Corporate Governance Kodex zu beachten.

Von den Empfehlungen der Kommission wick das Unternehmen lediglich beim Abschluss von Vermögensschaden-Haftpflicht-Versicherungen (sogenannten D&O's) für Vorstand- und Aufsichtsratsmitglieder (kein Selbstbehalt) sowie bei den Kommissionsanregungen zur Vergütung für Aufsichtsratsmitglieder (kein variabler Anteil) ab.

Die Entsprechenserklärung wurde am 23. Dezember 2005 abgegeben und ist den Aktionären über die Homepage der IBS AG (www.ibs-ag.de) im Bereich Investor Relations zugänglich.

Höhr-Grenzhausen, den 23. Dezember 2005



Dr.-Ing. Klaus-Jürgen Schröder
Vorstandsvorsitzender



Dipl.-Ing. Volker Schwickert
Vorstand Vertrieb & Marketing



Christoph Köchling
Vorsitzender des Aufsichtsrates

3. Bericht des Aufsichtsrates

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

der Aufsichtsrat hat während des Geschäftsjahres 2005 die ihm nach Gesetz und Satzung obliegenden Aufgaben wahrgenommen und die Geschäftsführung des Vorstandes überwacht. Er hat sich in fünf Sitzungen sowie durch schriftliche Berichte des Vorstandes laufend über die Entwicklung, Lage und Ertragssituation der Gesellschaft informiert. Gegenstand besonderer Erörterung des Aufsichtsrats waren die beabsichtigte Geschäftspolitik, andere grundsätzliche Fragen der Unternehmensplanung sowie die Risikolage und das Risikomanagement der Gesellschaft.



Regelmäßiger Bestandteil der Beratungen war die Berichterstattung über die Umsatz- und Ergebnisentwicklung des Unternehmens sowie den Fortgang der beschlossenen Optimierungsmaßnahmen. Diese hat der Aufsichtsrat eng begleitet und den Vorstand bei der Umsetzung beraten

Vorlagen und Berichte wurden eingehend mit dem Vorstand diskutiert. Dazu hat der Aufsichtsrat, die ihm obliegenden Entscheidungen getroffen. Darüber hinaus wurden Beschlüsse im schriftlichen Verfahren gefasst. Daneben stand der Aufsichtsratsvorsitzende auch außerhalb der Sitzungen in ständigem Kontakt mit den Mitgliedern des Vorstandes, um Ereignisse von besonderer Bedeutung für die Lage und Entwicklung des Unternehmens zu erörtern.

In Anwendung des „Deutschen Corporate Governance Kodex“ hat der Aufsichtsrat aus seiner Mitte zwei Ausschüsse, das Audit-Committee und das Technik-Committee gebildet, deren Vorsitzende in den Aufsichtsratssitzungen jeweils ausführlich über die Ausschussarbeit und deren Ergebnisse berichtet haben.

Die von der Hauptversammlung zum Abschlussprüfer gewählte Heimfarth & Partner GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Koblenz, hat entsprechend der Beauftragung durch den Aufsichtsrat den vom Vorstand aufgestellten Jahresabschluss der IBS AG, den Konzernabschluss sowie den Lagebericht für das Geschäftsjahr 2005 unter Einbeziehung der Buchführung geprüft und den uneingeschränkten Bestätigungsvermerk erteilt. Der Prüfungsausschuss hat sich detailliert mit den Unterlagen befasst und diese sowie Fragen des Risikomanagements mit dem Vorstand und dem Abschlussprüfer in der Bilanzsitzung am 14. März 2006 erörtert. Die Abschlüsse und die weiteren Unterlagen sind in dieser Sitzung in Gegenwart des Abschlussprüfers ausführlich besprochen worden.

Der Vorsitzende des Prüfungsausschusses hat den Aufsichtsrat über das Ergebnis der Prüfung der Unterlagen durch den Prüfungsausschuss und die Beratung derselben mit dem Vorstand und dem Abschlussprüfer unterrichtet. Nach dem abschließenden Ergebnis der Prüfung des Jahresabschlusses, des Konzernabschlusses sowie des Lageberichts durch den Aufsichtsrat bestanden keine Einwände. Dem Ergebnis der Prüfung durch den Abschlussprüfer wurde entsprechend der vom Prüfungsausschuss ausgesprochenen Empfehlung zugestimmt. Der Aufsichtsrat hat den vom Vorstand aufgestellten Jahresabschluss und den Konzernabschluss zum 31.12.2005 gebilligt, so dass der Jahresabschluss damit festgestellt ist.

Der Aufsichtsrat spricht dem Vorstand und den Mitarbeitern der Gesellschaft für die erfolgreiche Arbeit im vergangenen Geschäftsjahr besonderen Dank und Anerkennung aus.

Höhr-Grenzhausen, den 18. März 2006

Der Aufsichtsrat

Christoph Köchling
- Vorsitzender -

Konzernlagebericht

4. Konzernlagebericht	32
4.1. Wirtschaftsbericht	33
4.2. Entwicklung der Tochtergesellschaften	34
4.3. Ertrags- und Finanzlage	35
4.4. Mitarbeiter	35
4.5. Investitionen	36
4.6. Forschung und Entwicklung.....	36
4.7. Finanzrisiken	40
4.8. Strategische Risiken und Chancen	40
4.9. Prognosebericht	40

4. Konzernlagebericht

4.1. Wirtschaftsbericht

Geschäftsfelder & Geschäftsmodell

Die IBS AG ist ein Anbieter von unternehmensübergreifender Standardsoftware und Beratungsdienstleistungen für das industrielle Qualitäts-, Produktions- und Compliancemanagement. Die Lösungen der IBS AG sind das Bindeglied zwischen den ERP-Systemen, der Prozessebene der Fabrik und den Kunden sowie deren Lieferanten. Damit bietet die IBS AG Geschäftsprozessoptimierung aus einer Hand – von der Produktentstehung über die Produktherstellung bis zur Produktbewahrung.

Die Kunden der IBS AG werden durch Beratung, Analyse der Problemstellungen, Einführung und individuelle Konfiguration der Software sowie Schulungen und Support unterstützt. Der Vertrieb der Produkte erfolgt überwiegend direkt. Die IBS AG antizipiert zukünftige Aufgabenstellungen der produzierenden Industrie und bietet fortschrittliche sowie kundenspezifische Softwareprodukte, die einen signifikanten Mehrwert offerieren. Umfassendes Branchenwissen und Prozessverständnis sind Ausdruck der Kundennähe der IBS AG. Dies wird durch langjährige Bestandskunden und eine hohe Kundenzufriedenheit dokumentiert.

Wirtschaftliches Umfeld und Branchenentwicklung

Gesamtwirtschaftliche Situation

Der Aufschwung der Weltwirtschaft hat sich im Laufe des Jahres 2005 gefestigt. Trotz eines kräftigen Anstiegs der Ölpreise expandierte die Produktion seit Sommer 2005. Dabei hat sich die Eigendynamik sowohl in den Industrieländern als auch in der übrigen Welt gefestigt. Dies gilt auch für den Euroraum, der bis dato keinen Aufschwung verzeichnete. Während die Erholung hier noch schwach ist, setzte sich der Aufschwung in den USA fort. In Japan ist die langjährige wirtschaftliche Schwäche offenbar überwunden, auch wenn sich das Expansions-tempo zuletzt wieder verlangsamt hat. Darüber hinaus setzte sich die sehr starke Expansion in China, in Indien und auch in anderen ostasiatischen Schwellenländern fort. Insgesamt dürfte die globale Produktion im Jahresergebnis 2005 mit rund 3,0 Prozent etwas weniger zugenommen haben als in 2004 (3,8 Prozent). Die ge-

samtwirtschaftliche Situation wirkte sich ebenfalls positiv auf die Zielmärkte der IBS AG aus.

Geschäftsverlauf im Konzern

In den ersten drei Monaten 2005 belief sich der Umsatz auf 3,36 Mio. Euro (Vj: 4,7 Mio. Euro). Aufgrund von Auftragsverschiebungen ins zweite Quartal und Investitionen in die Zukunft (u.a. SAP NetWeaver Zertifizierung) sowie infolge des Verzichtes auf margenschwache Umsätze wurde ein negatives EBIT in Höhe von 540 TEuro (Vj: plus 458 TEuro) erwirtschaftet. Das Periodenergebnis betrug im ersten Quartal minus 652 TEuro (Vj: plus 249 TEuro). Der operative Cashflow war in den ersten drei Monaten erfreulicherweise positiv und lag bei 116 TEuro (Vj: minus 146 TEuro).

Das Ergebnis des ersten Quartals wird deutlich durch die verringerten Umsätze beeinflusst. Das interne Ziel eines ausgeglichenen Ergebnis für das Anfangsquartal konnte nicht erreicht werden, da sich sowohl bei der IBS AG als auch bei der Tochtergesellschaft IBS America einige Aufträge in den Monat April verschoben. Diese Aufträge wurden im zweiten Quartal von den Kunden erteilt.

Der Umsatz des zweiten Quartals belief sich auf rund 4,5 Mio. Euro (Vj: 4,9 Mio. Euro). In den Monaten April bis Juni wurde ein positives Betriebsergebnis (EBIT) in Höhe von 430 TEuro (Vj: plus 544 TEuro) erwirtschaftet. Aufgrund der Auflösung einer Rückstellung sowie der Anpassung der latenten Steuern lag das Periodenergebnis im zweiten Quartal bei 655 TEuro (Vj: 302 TEuro). Damit konnte der Periodenfehlbetrag aus den ersten drei Monaten überkompensiert werden. Die IBS AG erwirtschaftete im dritten Quartal einen Umsatz von 4,3 Mio. Euro (Vj: 3,5 Mio. Euro) bei einem positiven Betriebsergebnis (EBIT) von 505 TEuro (Vj: minus 1.347 TEuro).

Der Periodenüberschuss liegt bei 463 TEuro (Vj: minus 1.064 TEuro). In den ersten drei Quartalen erzielte die IBS AG damit einen Konzernumsatz von 12,1 Mio. Euro (Vj: 13,1 Mio. Euro) bei einem positiven EBIT von 395 TEuro (Vj: minus 345 TEuro). Das Ergebnis nach Steuern verbesserte sich in den ersten neun Monaten signifikant im Vergleich zur Vorjahresperiode von minus 512 TEuro auf plus 466 TEuro.

Der Cashflow aus der operativen Geschäftstätigkeit verbesserte sich im dritten Quartal sehr

deutlich auf 784 TEuro (Vj: minus 243 TEuro). Konsequenterweise wurde dieser zum Großteil zur Rückführung der Bankverbindlichkeiten verwendet.

Im Geschäftsjahr 2005 erwirtschaftete die IBS AG demnach einen Konzernumsatz von rund 17,7 Mio. Euro (Vj: 17,9 Mio. Euro) bei einem Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) von 2,15 Mio. Euro (Vj: minus 1,61 Mio. Euro). Darin sind sonstige Erträge unter anderem aus der Auflösung von Rückstellungen in Höhe von 436 TEuro enthalten. Ohne diesen Sondereffekt liegt das operative EBIT bei 1,71 Mio. Euro.

Dank einer optimierten Kostenstruktur konnte bei einem nahezu gleich bleibenden Umsatz ein Jahresüberschuss von 1,40 Mio. Euro erzielt werden. Dies entspricht einem Gewinn je Aktie von 0,21 Euro (Vj: minus 0,59 Euro). Nach einem Verlust von 3,99 Mio. Euro in 2004 hat die IBS AG damit nun den Weg zurück in die Gewinnzone vollzogen. Der konzernweite Lizenz- und Wartungsanteil vom Gesamtumsatz beträgt 55 Prozent und konnte im Vergleich zum Vorjahr um 10 Prozent gesteigert werden. Im Vergleich zum Jahresende 2004 hat sich der Auftragsbestand aus Projekt- und Wartungsaufträgen zum 31. Dezember 2005 auf rund 9,1 Mio. Euro (Vj: 6,2 Mio. Euro) erhöht.

Der Trend zu IBS-Lösungen im Bereich der Prozessoptimierung aller fertigungsnahen Bereiche und dabei insbesondere bei mittelständischen Unternehmen aus der Automobilzulieferindustrie setzte sich unvermindert fort. Gerade die Optimierung von Produktivität und Qualität in Verbindung mit einer Kostenreduzierung liefert einen wichtigen Beitrag zur Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit von Industrieunternehmen.

Besonders erfreulich waren in 2005 die Erfolge der IBS SINIC GmbH, die ihr Geschäft weiter ausweiten konnte, wohingegen die IBS America Inc. hinter den eigenen Erwartungen zurückblieb. Hier wurde mit organisatorischen Änderungen im Bereich Marketing/Vertrieb zur optimalen Positionierung der neuen Web-Suite in Nordamerika und Europa gegengesteuert.

Rund 61 Prozent des Umsatzes wurden in Deutschland und weitere annähernd 27 Prozent in den USA erwirtschaftet. Im restlichen Europa und dem sonstigen Ausland betrug der Umsatzanteil rund 12 Prozent.

4.2. Entwicklung der Tochtergesellschaften

IBS America Inc.

Die IBS America Inc. bietet eine der umfassendsten Produktpaletten an Compliance – and Qualitätsmanagement-Software hauptsächlich auf dem US-Markt. Mit der in den USA entwickelten Produktfamilien QSi-System und CompliantPro™-System stellt IBS America Inc. praxiserprobte Softwarelösungen zur Erfüllung der stetig steigenden Anforderungen z.B. aus den ISO-Normen, aus der Automobilindustrie und der U.S. Food and Drug Administration (FDA) und neuen Gesetzen zur Verfügung.

Das QSI-System, das kontinuierlich seit 1993 weiterentwickelt wurde, ist weltweit an über 1.750 Unternehmensstandorten im Einsatz und beweist damit seine führende Rolle im Markt der ISO-Compliance Management Lösungen.

Im ersten Quartal 2005 wurde das neue Release des QSI Systems (Version 5.8.2) fertig gestellt und an alle Wartungskunden ausgeliefert. Für das QSI System wurden auch 2005 eine Reihe von neuen Kunden über ASP (Application Service Providing) gewonnen. Der Vertrieb der Software über ASP erfolgt in Ergänzung zum Lizenzvertrieb und ist besonders für klein- und mittelständische Betriebe interessant, deren interne IT-Infrastruktur nur bedingte Kapazitäten für den Betrieb sowie die Wartung solcher Systeme haben.

Die webbasierte Produktgeneration CompliantPro™ wurde zu einem umfassenden System für die Mehrzahl aller Compliance-Management Aufgaben ausgebaut. Auch hier konnten weitere Aufträge gewonnen werden. In der Anfangsstufe umfasst eines dieser Projekte eine Auftragshöhe von rund 110 TUSD. Das Potenzial für weitere Stufen liegt bei insgesamt 1 Mio. USD über die nächsten drei Jahre.

Durch den Partnervertrieb der amerikanischen Lösungen durch QualityWorld-QSIE und IBS Latin America wird die Markterschließung für die QsiSystem und CompliantPro Produktfamilien in Europa und Lateinamerika unterstützt. Die IBS America Inc. erzielte in 2005 einen Umsatz von rund 4,6 Mio. Euro, bei einem EBIT von minus 26 TEuro.

IBS SINIC GmbH

Die IBS SINIC GmbH, erfolgreicher Anbieter von Softwaresystemen für das Qualitäts-, Prüfmittel- und Projektmanagement für ein überwiegend klein- und mittelständisches Klientel, setzt ihre positive Entwicklung der letzten Jahre nahtlos fort. Auch in 2005 wurden die gesteckten Ziele erreicht und ein gewinnorientiertes Ergebnis erzielt.

Die beiden Produktlinien der IBS SINIC wurden einem Re-Design unterzogen und mit neuen, benutzerfreundlichen Oberflächen und Funktionen versehen. So wurden u.a. die SINIC-Module FMEA (Fehlermöglichkeits- und Einflussanalyse), APM (Advanced Project Management) und CPM (Control Plan Manager) mit dem Ziel überarbeitet, das SINIC:CAQ-System zu komplettieren und durchgängig zu gestalten.

Neu- und Weiterentwicklungen wurden auf Basis der Microsoft.NET®-Technologie realisiert, mit dem Ziel, das gesamte Produktportfolio sukzessive in die .NET-Technik zu übersetzen. In diesem Zuge wurde auch die Softwarelösung für professionelles Prüfmittelmanagement CALVIN.net erstellt und komplettiert.

Die Zusammenarbeit mit der IBS America, Inc. wurde zur besseren Koordinierung der gemeinsamen Märkte intensiviert. So wurde das Produkt CompliantPro™ für Compliance Management in das Portfolio der IBS SINIC aufgenommen. IBS SINIC ist hierfür Europavertretung in Vertriebsfragen. Im Gegenzug wird die SINIC-Produktlinie in Nordamerika durch die IBS America betreut.

IBS SINIC Produkte wurden bisher bei über 1.500 Kunden weltweit installiert. In 2005 konnten international tätige Neukunden, wie z.B. Forma Vitrum Ungarn, Agfa Printing China, oder auch ortsansässige Unternehmen, wie z.B. TÜV Nord Systec, das Bundesinstitut für Arznei-

mittel und Medizinprodukte oder auch die Wieland Dental Implants gewonnen werden.

Die IBS SINIC erzielte in 2005 einen Umsatz von rund 1,3 Mio. Euro, bei einem EBIT von rund 181 TEuro. Das entspricht einer EBIT-Marge von 13,9 Prozent.

4.3. Ertrags- und Finanzlage

Per 31. Dezember 2005 wird ein Eigenkapital von 7.069 TEuro (Vj: 5.557 TEuro) und damit eine Eigenkapitalquote von 48 Prozent (Vorjahr 38 Prozent) ausgewiesen. Die Eigenkapitalrendite der IBS AG lag in 2005 bei 19,8 Prozent.

In 2005 erzielte der Konzern einen operativen Cash-Flow in Höhe von 1.754 TEuro (Vj: 58 TEuro). Im Finanzierungsbereich wurden in 2005 rund 762 TEuro Darlehensverbindlichkeiten getilgt.

Die Forderungen aus Lieferung und Leistung stiegen zum Jahreswechsel von 2.747 TEuro auf 3.432 TEuro. Die flüssigen Mittel und kurzfristigen Kapitalanlagen blieben nahezu unverändert bei 2.565 TEuro (Vj: 2.509 TEuro).

Die freie Liquidität unter Einbeziehung der bestehenden und bestätigten Kreditlinien lag im Konzern zum 31. Dezember 2005 bei rund 3,6 Mio. Euro (Vj: 2,7 Mio. Euro).

Die sonstigen betrieblichen Erträge in Höhe von 625 TEuro resultieren im wesentlichen aus der Auflösung von Rückstellungen. Die latenten Steuern belaufen sich per 31. Dezember 2005 auf 4.045 TEuro im Vergleich zum Vorjahresstand von 4.459 TEuro.

4.4. Mitarbeiter

Die Mitarbeiterzahl reduzierte sich im Vergleich zum Vorjahr leicht. Zum 31. Dezember 2005 wurden 159 Mitarbeiter (Vj: 171 MA) beschäftigt.

Anzahl Mitarbeiter und prozentualer Anteil pro Firmenbereich zum 31.12.2005

	HG	in %	USA	in %	SINIC	in %	Sonstige	in %	Gesamt	in %
COS	51	49	10	26	2	15	2	67	65	41
S&M	12	12	14	36	5	38	0	0	31	19
R&D	23	22	10	26	4	31	0	0	37	23
G&A	18	17	5	13	2	15	1	33	26	16
Summe*	104	100	39	100	13	100	3	100	159	100

* Die Darstellung der Mitarbeiterzahlen erfolgt ohne Berücksichtigung von Aushilfen und Praktikanten.
COS = Cost of Sales / S&M = Sales & Marketing / R&D = Research & Development / G&A = General & Administration

Rund 40 Prozent der Mitarbeiter sind in der Projektabwicklung tätig. Gemeinsam mit dem Bereich Research & Development (Business Unit Professional Services) arbeiten über 60 Prozent der Mitarbeiter an der konsequenten Weiterentwicklung von Produkten.

Um erfolgreich agieren zu können, gehören das Engagement, die Kreativität und die Ausbildung der Mitarbeiter zu den entscheidenden Erfolgsfaktoren. Unsere Kunden erwarten Kompetenz und Know-how von jedem unserer Mitarbeiter. Daher wird die IBS AG auch verstärkt in die konsequente Weiterbildung ihrer Mitarbeiter investieren.

4.5. Investitionen

Die Finanzierung von Investitionen erfolgt aus dem positiven Cash-Flow der IBS AG. Der Investitionsschwerpunkt liegt im Bereich Forschung und Entwicklung. Ziel ist die kontinuierliche Weiterentwicklung und Optimierung des IBS Produktportfolios. Dadurch hält die IBS AG ihre Produkte immer auf dem neuesten technologischen Stand, um den hohen Anforderungen unserer Kunden zu entsprechen und wettbewerbsfähig zu bleiben.

Ersatzinvestitionen in der EDV erfolgen um technisch auf dem neuesten Stand zu bleiben und die höchst mögliche Zukunftssicherheit der IBS-Softwareprodukte und der IBS Organisation zu gewährleisten. Die Investitionen für die üblichen Erweiterungs- und Ersatzinvestitionen im Bereich EDV, Software, Büro- und Geschäftsausstattung betragen 160 TEuro (Vj: 238 TEuro).

4.6. Forschung und Entwicklung

Die Anforderungen an immer höhere Qualität der Produkte und kürzere Entwicklungszeiten stehen internen Herausforderungen, wie z.B. der Reduzierung von Qualitätskosten und der Umsetzung einer schlanken Produktion (Lean Production), gegenüber. Die Qualitäts-, Produktions- und Compliance-Managementsysteme der IBS AG liefern eine wesentliche Unterstützung, um diese Aufgaben in Einklang zu bringen und die Prozesse in diese Richtung zu optimieren.

In 2005 wurden 16 Prozent des Umsatzes konzernweit im Bereich Forschung und Entwicklung investiert. Dazu zählten spezielle Entwicklungsprojekte im Hinblick auf Serviceorientierte Architekturen (SOAs) und die Portierung wesentlicher IBS Softwareprodukte auf eine innovative Technologieplattform. Darüber hinaus wurden der IBS Universal Connector – NETCOM und das IBS Lieferantenportal konzipiert.

Diese Investitionen in Höhe von 2,8 Mio. Euro sind die Basis für ein leistungsfähiges, den Bedürfnissen des Marktes entsprechendes Softwareportfolio.

In den einzelnen Konzerngesellschaften wurden in 2005 folgende Weiter- bzw. Neuentwicklungen realisiert:

IBS AG

Die Optimierung der IBS Produkte für das Qualitäts- und Produktionsmanagement war auch weiterhin Schwerpunkt der Entwicklung.

Design-/Releasemanagement

Im Rahmen des Design-/Releasemanagements sind in 2005 folgende Releases erstellt worden:

- CAQ=QSYS® Automotive Solution 10.1 / 10.2 / 11.0
- CAQ=QSYS® Professional 7.20 / 7.22 / 7.23
- Prisma® 7.20 / 7.22 / 7.23

Innerhalb der Releases sind kundenspezifische Anforderungen über einen bestimmten Zeitraum konsolidiert und nach einer Designprüfung entsprechend implementiert worden. Releases beinhalten dabei zum einen kundenspezifische Anforderungen als auch Erweiterungen, die hinsichtlich der Normenwerke erforderlich sind.

IBS Quality Services Architecture Framework / SOA

Serviceorientierte Architekturen (SOAs) gewinnen zunehmend an Bedeutung. Immer mehr Großunternehmen setzen auf eine SOA für die Neustrukturierung ihrer IT-Landschaft. Auch die IBS AG hat diesen Trend erkannt und sich dem entsprechend positioniert.

Audittrail

Im Rahmen der FDA 21 CFR Part 11 werden bezüglich der Validierung besondere Anforderungen an einzusetzende Software gestellt. Wesentlich sind hierbei die Themen Electronic Records (Audittrail) und Electronic Signatures.

Nach dem EG-GMP Leitfadens bedeutet Validierung die Beweisführung in Übereinstimmung mit den Grundsätzen der „guten Herstellungspraxis“, so dass unter anderem Systeme tatsächlich die erwarteten Ergebnisse erzeugen. Um diese Anforderungen auch durch IBS-Produkte optimal zu unterstützen, wurden Basiskomponenten innerhalb des IBS Quality Services Architecture (QSA) Frameworks entwickelt.

Diese Basiskomponenten können nun in nahezu beliebigen Dialogen/Funktionen innerhalb der IBS Product Suite zur Verfügung gestellt werden. Ergänzend zu den Basiskomponenten wurde ein neues Modul erstellt, welches die Rückverfolgbarkeit von Datensatzänderungen bis ins Detail transparent darstellen kann.

Lokalisierung der Sprache

Da die IBS AG internationale Systeme erstellt, die verschiedene Sprachen unterstützen müssen, ist die Auswahl von Codepages für sämtliche Computer, eine Herausforderung. Außerdem ist es wichtig, dass jeder Computer die richtigen Übersetzungen vornimmt, wenn er eine Schnittstelle zu einem System hat, das eine andere Codepage verwendet. Die Unicode-Spezifikation löst dieses Problem.

Die Basisuntersuchungen und die Prototypen für die Anwendung innerhalb der IBS Suite wurden entsprechend erfolgreich durchgeführt und erstellt.

Lokalisierung der Währung

Um über die Logistikkette die Transparenz bezüglich der Kosten auch landesbezogen darstellen zu können, muss dies sowohl in dem Datenbankschema als auch in der Softwareanwendung berücksichtigt werden. Auch diesbezüglich wurden Modifizierungen an der IBS Software vorgenommen.

Paperless Repair

Innerhalb der IBS SOA Initiative wurde das MES Produkt IBS:prisma® entsprechend auf Busi-

ness Objects umgestellt. In diesem Rahmen wurden auch spezielle Marktanforderungen aus der Elektronikbranche berücksichtigt. Es wurde ein neues Produkt für den Bereich „Paperless Repair“ entwickelt. Wesentliche Inhalte des Produktes ermöglichen eine grafisch unterstützte Erfassung von Fehlern anhand von Platinenlayouts und die Unterstützung des Workflows für die entsprechende Bearbeitung/Dokumentation der durchgeführten Arbeiten. Somit ermöglicht das Produkt eine optimale Rückverfolgbarkeit (Traceability) in Bezug auf den Reparaturprozess.

SAP Connector / Netweaver Certified Integration

Im Bereich der SAP Connectivity hat die IBS ihre Lösungen weiter konsequent ausgebaut.

Mit einem Partner zusammen hat IBS hier ein auf Webservices basierendes Interface entwickelt, das den bidirektionalen Datentransfer ermöglicht. Die Unterstützung der SAP Netweaver Strategie wurde mit der im Jahr 2005 durchgeführten Zertifizierung „Netweaver Certified Integration“ erfolgreich belegt.

Portalconnector

Bisher war es mit IBS Lösungen möglich, so genannte OEM Portale mit Hilfe einer Agententechnologie automatisch zu integrieren. Diese Lösung wurde um das IBS eigene SupplierPortal erweitert. Somit können Informationen der heutigen IBS Kunden komfortabel mit deren Lieferanten ausgetauscht und die Wertschöpfungskette noch enger gekoppelt werden.

LAENDmarKS-Aktivitäten

Im Rahmen des Förderprojektes LAENDmarKS, welches sich mit der Rückverfolgbarkeit von Produkten über die komplette Wertschöpfungskette befasst, wurden die für das Jahr 2005 geplanten Arbeitsschritte erfolgreich fertig gestellt. Das Förderprojekt, an dem auch namhafte Automobilhersteller beteiligt sind, hat eine Laufzeit bis zum Jahr 2008.

Konfigurationsmanagement

Um die IBS Lösungen an die entsprechenden Kundenprozesse flexibel anzupassen, ist eine entsprechende Systemkonfiguration durchzuführen. Zu diesem Zweck wurde ein Produkt

entwickelt, das einheitlich für die IBS Produktlinien eingesetzt werden kann und auf allen von der IBS AG unterstützten Datenbanksystemen lauffähig ist.

Der Bediener hat hiermit die Möglichkeit flexibel die eigenen Geschäftsprozesse abzubilden.

IBS America Inc.

In 2005 wurden beide Produktlinien weiterentwickelt. Die Gelder wurden dabei zu 60-65 Prozent in die webbasierte Produktlinie investiert. Im ersten Quartal 2005 wurde das neue Release des QSI Systems (Version 5.8.2) fertig gestellt und an alle Wartungskunden ausgeliefert. Darüber hinaus wurde die Umstellung auf die neue Lotus Notes Version 6.5 vorbereitet. Die webbasierte Produktgeneration CompliantPro™ wurde zu einem umfassenden System für die Mehrzahl aller Compliance-Management Aufgaben ausgebaut.

IBS SINIC GmbH

SINIC-Portal

Der Anwender erhält mit dem SINIC-Portal alle für ihn relevanten, aktuellen Informationen auf einen Blick. Aufgetretene Ereignisse werden dadurch im Hinblick auf Artikel/Sachnummern, Prüfungen und Reklamationen komfortabel abrufbar. Darüber hinaus wird der Portalinhalt bezogen auf den Anwender personalisiert dargestellt. Maßnahmen und deren Bearbeitungsstand, Dokumente sowie wiederkehrende Auswertungen können direkt aus dem Portal heraus zur Bearbeitung aufgerufen werden.

SINIC-APM (Projektmanagement)

Mit SINIC-APM Advanced Project Management wurde ein komfortables, grafisches Planwerkzeug zur Strukturierung, Planung sowie Steuerung von Projekten entwickelt. Mit Hilfe des integrierten Warnsystems können die Anforderungen, Zeiten und Kosten von Projekten überwacht werden.

Risikobericht

Die IBS AG ist als Technologieunternehmen einer Vielzahl von Risiken ausgesetzt. Für mittelständische Unternehmen wie die IBS AG ist es

nicht möglich, übergreifende Fundamentalrisiken zu beeinflussen oder zu beherrschen. Wir sehen Risikomanagement daher primär als unternehmerische Aufgabe, die darin besteht, Risiken einerseits kontrolliert anzugehen und andererseits Chancen zu nutzen. Aufgabe des Managements und aller Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen ist es, die Eintrittswahrscheinlichkeit beider Faktoren im Sinne des Unternehmens zu optimieren.

Integriertes Risikomanagementsystem

Internes Überwachungssystem

Kernpunkt unserer internen Überwachung ist eine sinnvolle, undurchlässige Funktionstrennung. Diese wird durch die Organisationsstruktur, Prozesse und die Stellenbeschreibungen unserer Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen sichergestellt. Diese sind in unserem Qualitätsmanagement-Handbuch definiert und werden regelmäßig auf Einhaltung überprüft. Eine interne Revisionsabteilung ist hinsichtlich der zertifizierten Kontrollmechanismen und der Unternehmensgröße entbehrlich.

Das Sicherheitskonzept unserer IT-Infrastruktur wird ständig verfeinert und regelmäßig von einem externen Beauftragten überprüft. Dies gilt gleichermaßen für die Einhaltung der Datenschutzbestimmungen.

Controlling

Strategisches, operatives und funktionales Controlling wird in allen Geschäftsbereichen betrieben. Die Grundlage bilden die Erstellung von Key Performance Indicators und Produkt-Roadmaps, sowie regelmäßige Überprüfungen der Strategie. Daraus resultiert eine systematische Darstellung kurz- und langfristiger Geschäftsziele bis auf Bereichs- bzw. Kostenstellenebene.

Die Zielerreichung (Soll/Istvergleich) wird auf allen Führungsebenen im Rahmen regelmäßiger Besprechungen überprüft, Steuerungsmaßnahmen werden dort vereinbart und deren Wirksamkeit wieder überprüft.

Frühwarnsysteme

Informationen über zukünftige Entwicklungen werden über regelmäßige Besprechungen, Re-

ports und Protokolle im Unternehmen über alle Ebenen ausgetauscht und an geeigneter Stelle beurteilt. So wird sichergestellt, dass interne und externe Informationen zeitnah auf Risikorelevanz untersucht werden können und die Ergebnisse in unternehmensübergreifendes Handeln umgesetzt werden.

Umfeldrisiken

Umfeldrisiken bestehen für die IBS AG in der Entwicklung der Zielmärkte, des Kapitalmarktes und des Wettbewerbs.

In unseren Zielmärkten ist ein Konzentrationsprozess zu beobachten, kleinere Unternehmen werden akquiriert bzw. Firmen fusionieren, um sich größere Marktchancen und Wachstumspotenziale zu verschaffen. Eine feindliche Übernahme kann bei der heutigen Aktionärsstruktur nahezu ausgeschlossen werden. Gleichwohl wird die Aktionärsstruktur zeitnah und aufmerksam auf eventuelle Verschiebungen überprüft.

Eine grundlegende Abschwächung der Wachstumsdynamik in den Zielmärkten ist für die Zukunft nicht absehbar. Trotzdem hat der in den letzten Jahren mit dem Multibranchenansatz von der IBS AG realisierte Branchenmix inzwischen die Abhängigkeit von einzelnen Märkten reduziert. Im Falle eines Umsatzrückgangs in einem unserer Geschäftsbereiche sind daher keine existenzgefährdenden Risiken für das Gesamtunternehmen zu erwarten.

Gleichwohl hat das Geschäftsjahr 2004 gezeigt, dass Umsatz- und Ertragsrückgänge entstehen können, wenn mehr als ein Geschäftsbereich im Wachstum zurückbleibt oder sogar schrumpft. Insbesondere im Projektgeschäft kann es erfahrungsgemäß zu zeitlichen Verschiebungen der Auftragsabschlüsse und der Leistungserbringung kommen. Hierdurch sind besonders bei hohen Auftragsvolumina größere Auswirkungen auf die jeweiligen Quartalsergebnisse möglich.

Die hohe Rohertragsmarge, welche bei steigenden Umsätzen zu starken Ertragssprüngen führt, bedeutet dann entsprechend hohe Ertragseinbußen. Das Unternehmen begegnet diesen nicht beeinflussbaren Einzelrisiken mit Prognose-Instrumenten und flexiblen Kostenstrukturen. Das Management und der Vertrieb nutzen bei der Einschätzung der Zielmärkte

permanent die jeweils verfügbaren internen und externen Informationsquellen, um bevorstehende Veränderungen auf den Märkten möglichst frühzeitig zu identifizieren und darauf reagieren zu können.

Die Wettbewerbsintensität auf dem Markt für Qualitäts-, Produktions- und Compliance-Managementssysteme war in 2005 unverändert. Die bei der IBS AG in 2005 getätigten und für 2006 geplanten Aufwendungen in Innovation, Vertrieb, Kostenreduzierung und Qualitätssteigerungen tragen dieser Tatsache Rechnung. Die Wettbewerbsposition der IBS AG hat sich aufgrund dieser Maßnahmen im vergangenen Jahr weiter verbessert.

Operative Risiken

Risiken abnehmender Umsätze und Erträge sind häufig frühzeitig anhand der Kundenzufriedenheit erkennbar. Die Ermittlung des Customer Value steht daher im Mittelpunkt der Evaluation der Marketing- und Entwicklungsaktivitäten. Die IBS AG führt in allen Geschäftsbereichen Kundenzufriedenheitsmessungen durch und optimiert seinen Marketing-Mix unter anderem auf Basis dieser Ergebnisse.

In einem Wachstumsunternehmen spielt die Verfügbarkeit von bestehendem oder neuem Know-how eine besondere Rolle. Die IBS AG führt regelmäßig eine Personalplanung durch, um die benötigten Ressourcen entweder intern oder über externe Partner abzudecken. Zudem werden turnusmäßig Entwicklungs- und Leistungsbeurteilungsgespräche zur Mitarbeiterbindung auf allen Ebenen geführt.

Eine zeitgerechte und qualitativ hochwertige Produktentwicklung ist das Rückgrat eines Technologieunternehmens. Wir haben im Bereich der Entwicklung Prozesse und Zuständigkeiten eindeutig definiert sowie Planungstools eingeführt, die dazu beitragen, dass Entwicklungsprojekte innerhalb des geplanten Zeit- und Kostenrahmens abgeschlossen werden.

Es gehört zur Standardanforderung unserer Kunden, dass die Qualität unserer Prozesse und Produkte im Rahmen eines integrierten Qualitätsmanagement-Systems überprüft und gewährleistet wird. Wir sind seit 2004 nach DIN EN ISO 9001:2000 zertifiziert und werden regelmäßig durch externe Auditoren geprüft. Zu

sätzlich führen wir mehrmals pro Jahr interne Audits zur Überprüfung und Verbesserung unserer Prozesse durch.

4.7. Finanzrisiken

Schwankende Währungskorrelationen haben Einfluss auf Markterfolge und Bruttoerträge exportierender Unternehmen. Ungefähr 27 Prozent unseres Umsatz werden in den Vereinigten Staaten erzielt, wodurch die Wechselkursrelation zwischen Euro und USD einen gewissen Einfluss auf das Unternehmensergebnis hat. Um diesbezügliche Risiken zu begrenzen, wird gegebenenfalls für das in Fremdwährung abgewickelte Geschäftsvolumen eine geeignete Absicherung vorgenommen.

Die Liquidität wird durch ein striktes Forderungsmanagement gewährleistet. Ein klar formuliertes und streng durchgeführtes System des Forderungsmanagements sichert IBS die Verfügbarkeit notwendiger Liquidität sowie die Planbarkeit anstehender Investitionen.

Ein transparentes monatliches Reporting und eine stabile Bilanzstruktur tragen zusätzlich dazu bei, Finanzierungsrisiken zu begrenzen. Dies wird unterstützt durch ein Früherkennungssystem in Form einer wöchentlichen Umsatz- und Finanzplanung über alle Geschäftsbereiche sowie ein umfassendes Kennzahlensystem, welches regelmäßig berichtet wird. Dadurch können auch eventuelle Finanzbedarfe rechtzeitig mit den kreditgebenden Parteien abgestimmt und erfahrungsgemäß durch sie bereitgestellt werden.

4.8. Strategische Risiken und Chancen

Die Unternehmensstrategie der IBS AG konzentriert sich auf die weitere Erschließung der Wachstumsmärkte des Qualitäts-, Produktions- und Compliance-Managements, die weiter expandieren. Da Ersatztechnologien derzeit nicht in Sicht sind, ist das unternehmensstrategische Risiko als gering einzuschätzen.

Im Zuge eines konzernweiten Überprüfungs- und Planungsprozesses werden pro Geschäfts-

bereich die Geschäftsmodelle regelmäßig überprüft. Unternehmens- und Bereichsstrategien sowie das Controllingssystem bilden den Ausgangspunkt für die Weiterentwicklung des Business Plans. Unternehmensweite Planungsvorgaben sorgen dabei für den effizienten Ablauf aller Planungsprozesse. Mit diesem System ist sichergestellt, dass strategische Risiken rechtzeitig erkannt und Gegenmaßnahmen frühzeitig ergriffen werden können.

Ein wesentlicher Bestandteil des Risikomanagements besteht darin, sich in den Bereichen Qualitäts-, Produktions- und Compliance-management bietende Chancen rechtzeitig zu erkennen, auf ihre Machbarkeit zu überprüfen und mittels Finanzkennzahlen einer zeitnahen Maßnahmenentscheidung zuzuführen. Dies geschieht zusätzlich im Geschäftsbereich „Forschung & Entwicklung“, in dem zukünftige Geschäftsbereiche untersucht, ausgewählt und entwickelt werden.

4.9. Prognosebericht

Ausblick

Der Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung geht davon aus, dass die Weltwirtschaft im Jahr 2006 trotz hoher Ölpreise robust bleiben wird. Der Zuwachs der Weltproduktion wird sich nur leicht abschwächen. Dabei verliert die wirtschaftliche Dynamik in den vereinigten Staaten etwas an Kraft, während die Konjunktur im Euro-Raum und besonders in China wieder bzw. weiter an Fahrt gewinnt.

Die Strategie des IBS Konzerns zielt darauf ab, mit weiter entwickelten, innovativen Produkten weitere Marktanteile hinzuzugewinnen. Hierbei wird besonders Augenmerk auf Absatzmärkte gelegt, die eine Wachstumsdynamik aufweisen. Darüber hinaus soll die vertriebliche Arbeit in vielversprechenden Regionalmärkten intensiviert werden.

Im Hinblick auf Umsatz und EBIT wird für das gesamte Geschäftsjahr 2006 ein 10%iges Umsatzwachstum sowie ein Gewinn vor Zinsen und Steuern (EBIT) von 2,0 bis 2,2 Mio. Euro erwartet. Primäres Ziel des IBS Managements ist und bleibt die Steigerung der Profitabilität, wo-

bei Ertrags- vor Umsatzwachstum geht. In 2006 ist zudem die weitere Internationalisierung des Vertriebs mit erweitertem Fokus auch auf Asien geplant.

Als ersten Schritt eröffnete die IBS AG im ersten Quartal 2006 eine eigene Niederlassung in der Autostadt Shanghai. Dabei kann die IBS AG auf die gewachsene Struktur der chinesischen Niederlassung der PSI AG zurückgreifen. Von diesem strategisch wichtigen Standort in Shanghai kann die IBS AG auch Unternehmen in Changchun und Südchina betreuen.

Gemäß dem aktuellen A.T. Kearney Foreign Direct Investment (FDI) Confidence Index® ist China immer noch der mit Abstand attraktivste Standort im Wettbewerb um internationale Direktinvestitionen.

Als „klassischer“ Produktions- und Montage-Standort wird China vor allem wegen seiner Marktgröße, dem Zugang zu weiteren Exportmärkten, staatlichen Anreizen und der guten Infrastruktur bevorzugt.

Die Stadtregierung Shanghai hat große Pläne in Bezug auf die ansässige Automobilindustrie. Der komplette Bezirk Anjing, in dem auch die Formel 1 Rennstrecke liegt, wurde zu einer Autostadt ausgebaut, in dem sich sämtliche Betriebe der Automobilindustrie konzentrieren sollen. Auch Shanghai Volkswagen hat eine Niederlassung in diesem Bezirk und damit den Grundstock für dieses ehrgeizige Projekt gelegt. Bereits jetzt haben sich über 180 in- und ausländische Unternehmen dort niedergelassen.

Der China-Boom und das Wachstum in der Automobilindustrie dürfte auch die nächsten Jahre unvermindert anhalten. Nach der ersten Autostadt ist nun der Aufbau einer zweiten diesmal in der Industriemetropole Changchun geplant. Changchuns Autostadt dürfte mit 120 Quadratkilometer doppelt so groß wie Shanghais Autostadt werden.

Die neue Autostadt soll in einem Zeitraum von zehn bis fünfzehn Jahren entwickelt werden und Changchun nach den Plänen der Stadtregierung zu einem „Detroit des Ostens“ entwickeln.

Die Stadt will 280 Mio. Euro in den Bau eines eigenen Elektrizitätswerks für die neue Zone investieren, die im Südwesten der Provinzhauptstadt liegt, wo Chinas „Erste Automobilwerke“ für Lkw und Pkw mit ihren ausländischen Partnern VW, Audi und Mazda angesiedelt sind. Changchun plant dort bis zu fünf weitere Automobilwerke. Zum neuen Stadtteil sollen zwei Test- und Rennstrecken gehören, ein Logistik- und Technologiezentrum.

Auch in China ist Qualitäts- und Produktionsmanagementsoftware gefragt, um die Supply Chain noch effizienter zu gestalten – sowohl mit lokalen Lieferanten in China als auch bei der Integration in bestehende globale Wertschöpfungsketten. Immer wichtiger wird dabei die Beratung von mittelständischen Zuliefererbetrieben, die beschlossen haben, großen Produzenten nach China zu folgen.

Es ist unbestritten, dass das dynamische Wirtschaftswachstum in China zur Zeit einen der zentralen Faktoren der weltwirtschaftlichen Entwicklung darstellt. Von diesem Wachstum will die IBS AG durch die Etablierung einer eigenen Niederlassung in China noch stärker profitieren.

Bisher verdankt die IBS AG einen Großteil des China-Geschäftes ihren Kunden aus Europa und den USA wie beispielsweise KAUTEX Textron, die die IBS AG im Zuge eines weltweiten Roll-outs mit nach China gebracht haben. Die gute Basis mit mehr als 20 Kundeninstallationen in Asien gilt es jetzt direkt vor Ort auszubauen.

Vor dem Hintergrund eines sich aufhellenden Branchenumfeldes rechnet das Management der IBS AG künftig mit einer positiven Unternehmensentwicklung bei einer stabilen Kostensituation.

Für den Ausbau der guten Marktposition in den Bereichen Qualitäts- und Produktionsmanagement wird die IBS AG kontinuierlich an der Weiterentwicklung des Lösungsportfolios arbeiten und ihren Kunden einen Produktivitätsvorteil verschaffen. Ein weiteres Augenmerk legt das Management auf die Steigerung des Bekanntheitsgrades der innovativen IBS-Lösungen.

Renommierete Unternehmen arbeiten mit Produkten der IBS AG

AUTOMOTIVE/OEM



AUTOMOTIVE-ZULIEFERER



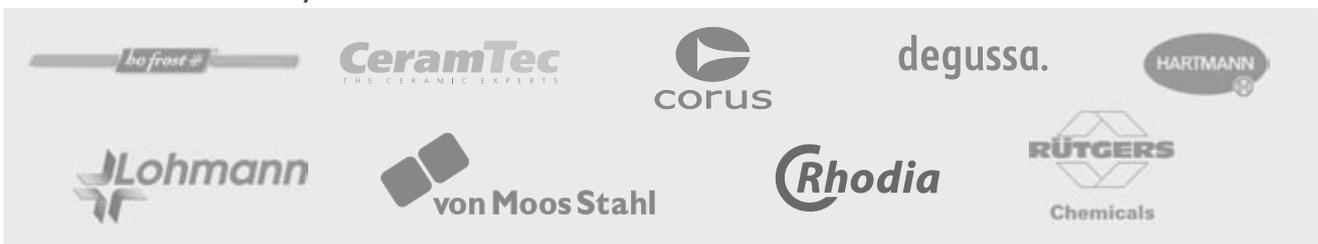
ELEKTRO, METALL, KUNSTSTOFF, VERPACKUNG



SYSTEM- UND KOMPONENTENFERTIGER



PROZESSINDUSTRIE/MEDIZINTECHNIK



K o n z e r n a b s c h l u s s

5.1. Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung zum 31. Dezember 2005 nach IFRS

	12-Monatsbericht zum 31. Dezember 2005 Euro	12-Monatsbericht zum 31. Dezember 2004 TEuro
Umsatzerlöse netto	17.705.726	17.962
Herstellungskosten des Umsatzes	7.223.402	8.008
Bruttoergebnis	10.482.324	9.954
Sonstige betriebliche Erträge	624.540	125
Vertriebskosten	-3.696.712	-4.007
Verwaltungskosten	-2.251.428	-2.753
Forschung- und Entwicklungskosten	-2.823.101	-3.306
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-188.578	-1.622
	-8.335.279	-11.563
Betriebsergebnis	2.147.045	-1.609
Finanzergebnis		
a) Zinserträge	28.896	44
b) Zinsaufwendungen	-177.768	-248
	-148.872	-204
Gewinn vor Einkommen- und Ertragsteueraufwand und Minderheitenanteil	1.998.173	-1.813
Steuern vom Einkommen und Ertrag	-597.003	-2.170
Gewinn nach Einkommen- und Ertragsteueraufwand und vor Minderheitenanteil	1.401.170	-3.983
Anteile Minderheitengesellschafter	35	-2
Jahresüberschuss/-fehlbetrag	1.401.205	-3.985
Ergebnis pro Aktie (in €)		
Unverwässert	0,21	-0,59
Verwässert	0,20	-0,57
Gewichtete durchschnittlich ausgegebene Aktien		
Unverwässert	6.787.215	6.787.215
Verwässert	6.918.315	6.969.315

5.2. Entwicklung des Konzerneigenkapitals

Eigenkapital der Gesellschafter des Mutterunternehmens							
Gezeichnetes Kapital	Kapitalrücklage	Rücklage aus Währungsrechnung	angesamelte Ergebnisse	Eigene Anteile	Summe	Minderheitsanteile	Konzern-eigenkapital
€	€	€	€	€	€	€	€

Stand 31.12.2003	6.217.215	29.477.798	-594.135	-27.392.067	-49.204	7.659.607	-48.460	7.611.147
-------------------------	------------------	-------------------	-----------------	--------------------	----------------	------------------	----------------	------------------

Anpassungen US GAAP / IFRS:

Pensionsrückstellung				-134.820		-134.820		-134.820
Latente Steuern				50.706		50.706		50.706
Stand 01.01.2004	6.217.215	29.477.798	-594.135	-27.476.181	-49.204	7.575.493	-48.460	7.527.033

Konzern-Jahresfehlbetrag 2004				-3.801.938		-3.801.938	1.601	-3.800.337
Eigene Anteile		53.680			-78.528	-24.848		-24.848
Veränderung Währungs-AP*			-49.698			-49.698		-49.698
Kapitalerhöhung	570.000	1.314.098				1.884.098		1.884.098

Anpassungen US GAAP / IFRS:

stock options		204.516		-204.516				
Pensionsrückstellung				33.632		33.632		33.632
Latente Steuern				-12.649		-12.649		-12.649
Stand 31.12.2004	6.787.215	31.050.092	-643.833	-31.461.652	-127.732	5.604.090	-46.859	5.557.231

Konzern-Jahresüberschuss 2005				1.401.206		1.401.206	35	1.401.241
Eigene Anteile		35.061			47.435	82.496		82.496
Veränderung Währungs-AP*			-61.956			-61.956		-61.956
Auflösung IPO-Rückstellung		107.455				107.455		107.455
Auflösung Bilanzverlust		-30.060.445		30.060.446		1		1
Sonstiges							-17.167	-17.167
Stand 31.12.2005	6.787.215	1.132.163	-705.789	0	-80.297	7.133.292	-63.991	7.069.301

* Ausgleichsposten

5.3. Konzernbilanz zum 31. Dezember 2005

Aktiva	31. Dezember 2005 in Euro	31. Dezember 2004 in TEuro
Vermögenswerte		
Langfristige Vermögenswerte		
I. Anlagevermögen		
1. Geschäfts- oder Firmenwert	405.973	406
2. Sonstige immaterielle Vermögensgegenstände	1.049.224	1.569
3. Sachanlagen	2.307.726	2.325
	3.762.923	4.300
II. Aktive Latente Steuern	4.044.937	4.459
	7.807.860	8.759
Kurzfristige Vermögenswerte		
I. Umlaufvermögen		
1. Liquide und ähnliche Mittel	2.564.819	2.509
2. Vorräte	230.916	204
3. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	3.431.782	2.747
4. Übrige Forderungen und Sonstige Vermögensgegenstände	579.321	513
	6.806.838	5.973
II. Rechnungsabgrenzungsposten	69.934	45
	6.876.772	6.018
	14.684.632	14.777

Passiva	31. Dezember 2005 in Euro	31. Dezember 2004 in TEuro
A. Eigenkapital		
I. Gezeichnetes Kapital	6.787.215	6.787
II. Kapitalrücklage	1.132.163	31.051
III. Eigene Anteile	-80.297	-128
IV. Ausgleichsposten aus der Währungsumrechnung	-705.789	-644
V. Bilanzgewinn-/verlust	0	-31.462
Den Anteilseignern zuzurechnender Anteil am Eigenkapital	7.133.292	5.604
VI. Minderheitenanteil	-63.991	-47
	7.069.301	5.557
B. Schulden		
Langfristige Schulden		
1. Darlehensverbindlichkeiten	970.376	1.075
2. Pensionsverpflichtungen	774.350	724
3. Passive Latente Steuerschulden	405.040	352
	2.149.766	2.151
Kurzfristige Schulden		
1. Steuerrückstellungen	114.866	4
2. Sonstige Rückstellungen	1.409.618	2.016
3. Bankschulden	605.454	1.772
4. Erhaltene Anzahlungen	113.894	85
5. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	593.828	939
6. Sonstige Verbindlichkeiten	2.627.905	2.253
	5.465.565	7.069
	7.615.331	9.220
	14.684.632	14.777

5.4. Konzern-Kapitalflussrechnung

	12-Monatsbericht 01. Januar - 31. Dezember 2005 in Euro	12-Monatsbericht 01. Januar - 31. Dezember 2004 in Euro
Cash flow aus der Geschäftstätigkeit:		
Jahresüberschuss/Jahresfehlbetrag	1.401.205	-3.801.938
Anpassung zur Überleitung des Jahresüberschusses zum Cash-flow aus der Geschäftstätigkeit:		
Abschreibungen	1.128.179	1.395.608
außerplanmäßige Abschreibung Firmenwert	0	0
Gewinn/Verlust aus dem Verkauf/Abgang von Anlagegütern	-6.411	270
Anteile Minderheitsgesellschafter	-17.132	1.601
Ergebnis eingestellter Geschäftsbereiche	-4.571	0
Latente Steuern	466.535	2.156.507
Verlust aus dem Verkauf von Wertpapieren	0	0
sonstige nicht cash-wirksame Aufwendungen/Erträge	0	0
Langfristige Rückstellung abzüglich des kurzfristig fälligen Teils	0	350.000
Pensionsrückstellungen	50.830	77.901
Veränderungen betrieblicher Aktiva und Passiva:		
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	-571.169	322.227
Vorräte	-27.038	244.043
Rechnungsabgrenzungsposten und sonstige Vermögensgegenstände	-20.875	369.579
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	-349.083	-212.304
Erhaltene Anzahlungen	28.562	-312.463
Rückstellungen	-642.322	235.821
Steuerrückstellungen	111.223	-6.585
Sonstige Verbindlichkeiten	206.440	-762.211
Mittelzufluss aus der Geschäftstätigkeit	1.754.373	58.056

	12-Monatsbericht 01. Januar - 31. Dezember 2005 in Euro	12-Monatsbericht 01. Januar - 31. Dezember 2004 in Euro
Cash flow aus dem Investitionsbereich:		
Investitionen in immaterielle Vermögensgegenstände und Sachanlagen	-159.967	-238.482
Investitionen in aktivierte Softwareentwicklungen	-294.385	-182.065
Erlös aus dem Verkauf von Sachanlagegütern	0	1.099
Erlös aus dem Verkauf von Finanzanlagen	0	0
Erwerb von zum Verkauf bestimmter Wertpapiere	0	0
Verkauf von Wertpapieren des Umlaufvermögens	82.495	75.480
Auszahlungen für den Erwerb von konsolidierten Unternehmen abzüglich erworbener Nettozahlungsmittel	0	0
Mittelabfluss eingestellter Geschäftsbereiche	4.571	0
Sonstige langfristige Vermögensgegenstände	-61.630	-35.828
Mittelabfluss aus dem Investitionsbereich	-428.916	-379.796
Cash flow aus dem Finanzierungsbereich:		
Ab-/Zunahme der kurzfristigen Bankverbindlichkeiten	-667.249	239.881
Aufnahme von langfristigen Darlehen	0	0
Tilgung von langfristigen Darlehen	-762.391	-599.246
Rückzahlung von Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing	0	-25.724
Erwerb von eigenen Aktien	0	-100.328
Kapitalerhöhung	0	1.845.325
Auflösung Rückstellung IPO-Steuer	107.455	0
Mittelabfluss aus dem Finanzierungsbereich	-1.322.185	1.359.908
Einfluss von Wechselkursänderungen auf die Zahlungsänderungen	53.309	-13.484
Zunahme der flüssigen Mittel und kurzfristigen Kapitalanlagen	3.272	1.038.168
Flüssige Mittel und kurzfristige Kapitalanlagen zu Beginn der Periode	2.508.238	1.483.554
Flüssige Mittel und kurzfristige Kapitalanlagen zum Ende der Periode	2.564.819	2.508.238

5.5. Entwicklung des Konzernanlagevermögens

	Anschaffungs- und Herstellungskosten				31.12.2005 €
	1.1.2005 €	Zugänge €	Abgänge €	Währungs- umrechnung €	
I. Geschäfts- und Firmenwert	5.997.043	0	0	0	5.997.043
II. Sonstige Immaterielle Vermögensgegenstände					
1. Software	1.395.457	20.062	6.047	27.802	1.437.274
2. Software Entwicklungskosten	4.331.689	294.385	0	72.319	4.698.393
3. Ähnliche Rechte und Werte	1.848.816	0	0	264.484	2.113.300
	7.575.962	314.447	6.047	364.605	8.248.967
III. Sachanlagen					
1. Grundstücke, grundstücksgleiche Rechte und Bauten einschließlich der Bauten auf fremden Grundstücken	2.363.959	2.345	0	0	2.366.304
2. Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	2.727.841	137.560	414.505	100.751	2.551.647
	5.091.800	139.905	414.505	100.751	4.917.951
	18.664.805	454.352	420.552	465.356	19.163.961

1.1.2005	kumulierte Abschreibung				Nettobuchwerte	
	Zugänge	Abgänge	Währungs- umrechnung	31.12.2005	31.12.2005	31.12.2004
	€	€	€	€	€	€
5.591.070	0	0	0	5.591.070	405.973	405.973
1.312.951	66.156	0	22.344	1.401.451	35.823	82.506
3.473.258	502.836	0	21.700	3.997.794	700.599	858.431
1.220.348	395.012	0	185.138	1.800.498	312.802	628.468
6.006.557	964.004	0	229.182	7.199.743	1.049.224	1.569.405
375.234	36.925	0	0	412.159	1.954.145	1.988.725
2.391.566	127.250	414.134	93.384	2.198.066	353.581	336.275
2.766.800	164.175	414.134	93.384	2.610.225	2.307.726	2.325.000
14.364.427	1.128.179	414.134	322.566	15.401.038	3.762.923	4.300.378

6.1. Darstellung des Konzernabschlusses

Die IBS Aktiengesellschaft excellence, collaboration, manufacturing, Höhr-Grenzhausen, ist ein in Deutschland im Handelsregister des Amtsgerichts Montabaur unter HRB Nr. 6069 registriertes Unternehmen. Die Gesellschaft ist seit Juni 2000 am Neuen Markt der Deutschen Börse AG in Frankfurt notiert. Das Unternehmen ist im Prime Standard der Wertpapierbörse in Frankfurt/Main gelistet (WKN 622840) und zudem Mitglied des Mittelstandsindex der Deutschen Börse (GEX®).

Der Gegenstand des Unternehmens und die Hauptaktivitäten betreffen die Entwicklung von Software und das Angebot dazugehöriger Dienstleistungen für IT-Lösungen mit den Schwerpunkten Produktionssteuerung, Produktionsautomatisierung und Qualitätsmanagement.

Der Konzernabschluss wurde in Übereinstimmung mit den International Financial Reporting Standards (IFRS) erstellt. Die Bezeichnung IFRS umfasst auch die noch gültigen International Accounting Standards (IAS). Alle für das Geschäftsjahr 2005 verbindlichen Interpretationen des International Financial Reporting Interpretations Committee (IFRIC), vormals Standing Interpretations Committee (SIC), wurden ebenfalls angewendet. Die Gewinn- und Verlustrechnung des Konzerns sowie die Konzernbilanz entsprechen den Gliederungsvorschriften des IAS 1, wobei die Gewinn- und Verlustrechnung nach dem Umsatzkostenverfahren aufgestellt ist. Der Konzernabschluss ist in Euro (EUR) dargestellt, da den meisten Konzerntransaktionen diese Währung zu Grunde liegt.

Das IASB hat im Rahmen seiner Projekte zur Fortentwicklung der IFRS und zur Erzielung einer Konvergenz mit den US-GAAP zahlreiche Standards geändert bzw. neu verabschiedet. Diese wurden – soweit eine Übernahme durch die Europäische Kommission bereits erfolgt ist – im Konzernabschluss ab dem 1. Januar 2005 angewendet. Hierbei handelt es sich um folgende Standards:

- IFRS 2 (Share base Payment)
- IFRS 3 (Business Combinations – i.V.m. IAS 36 Impairment of Assets und IAS 38 Intangible Assets; für Unternehmen, die nach dem 31. März 2004 erworben wurden, fand dieser Standard bereits Anwendung)
- IFRS 4 (Insurance Contracts)
- IFRS 5 (Non-current Assets Held for Sale and Discontinued Operations)
- IFRS 6 (Exploration for and Evaluation of Mineral Resources)
- Amendment zu IAS 19 (Actuarial Gains and Losses, Group Plans and Disclosures)
- Amendment zu IAS 39 (Cash Flow Hedge Accounting of Forecast Intragroup Transactions)
- Amendment zu IAS 49 (The Fair Value Option)
- Amendment zu SIC-12 (Special Purpose Entities)
- IFRIC 1 (Changes in Existing Decommissioning, Restoration and Similar Liabilities)
- IFRIC 2 (Members' Shares in Co-operative Entities and Similar Instruments)
- IFRIC 6 (Liabilities arising from Participating in a Specific Market – Waste Electrical and Electronic Equipment).

Darüber hinaus wurden folgende Standards vom IASB bzw. IFRIC im Laufe des Geschäftsjahres 2005 verabschiedet, jedoch nicht im Konzernabschluss zum 31. Dezember 2005 angewendet, da diese noch nicht verpflichtend anzuwenden sind oder noch nicht durch die Europäische Kommission übernommen wurden:

- Amendment zu IAS 1 (Capital Disclosures)
- Amendment zu IAS 39 und IFRS 4 (Financial Guarantee Contracts)
- Amendment zu IAS 21 (Net Investment in a Foreign Operation)
- Amendment zu IFRS 4 (Revised Guidance on Implementing IFRS 4)
- IFRS 7 (Financial Instruments – Disclosures)
- IFRIC 4 (Determining whether an Arrangement contains a Lease)
- IFRIC 5 (Rights to Interests arising from Decommissioning, Restoration and Environmental Rehabilitation Funds)
- IFRIC 7 (Applying the Restatement Approach under IAS 29 Financial Reporting in Hyperinflationary Economies).

Diese Standards werden von der IBS AG erst ab dem Geschäftsjahr 2006 oder später angewendet. Die Auswirkungen auf das Geschäftsjahr 2006 werden insgesamt von untergeordneter Bedeutung sein.

6.2. Zusammenfassung der wesentlichen Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden

Der Konzernabschluss wurde nach dem Prinzip der historischen Anschaffungs- und Herstellungskosten erstellt.

Konsolidierungskreis

In den Konzernabschluss werden die Abschlüsse der Gesellschaft und der von der Gesellschaft beherrschten Unternehmen (ihre Tochterunternehmen) gemäß IAS 27 bis zum 31. Dezember eines jeden Jahres einbezogen. Beherrschung liegt vor, wenn die Gesellschaft die Möglichkeit zur Bestimmung der Finanz- und Geschäftspolitik eines Unternehmens hat, um daraus wirtschaftlichen Nutzen zu ziehen.

Beim Unternehmenserwerb werden die Vermögenswerte und Schulden der entsprechenden Tochterunternehmen mit ihren beizulegenden Zeitwerten im Erwerbszeitpunkt bewertet. Übersteigen die Anschaffungskosten des Unternehmenserwerbs die beizulegenden Zeitwerte der erworbenen identifizierbaren Vermögenswerte und Schulden, so wird der Unterschiedsbetrag als Geschäfts- oder Firmenwert ausgewiesen. Jeder negative Unterschiedsbetrag zwischen den Anschaffungskosten des Unternehmenserwerbs und den erworbenen identifizierbaren Vermögenswerten und Schulden (d.h. ein Abschlag beim Erwerb) wird in der Periode des Erwerbs ertragswirksam erfasst. Die Anteile von Minderheitsanteilseignern werden zu dem den Minderheitsanteil entsprechenden Teil der beizulegenden Zeitwerte der erfassten Vermögenswerte und Schulden ausgewiesen. Anschließend werden etwaige den Minderheitsanteilen zurechenbare Verluste, die den Minderheitsanteil übersteigen, direkt mit den Anteilen der Muttergesellschaft verrechnet.

Sofern erforderlich, werden die Jahresabschlüsse der Tochterunternehmen angepasst, um die Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden an die im Konzern angewandten anzugleichen.

Alle maßgeblichen konzerninternen Forderungen, Schulden und Zwischenergebnisse zwischen Konzernunternehmen werden im Rahmen der Konsolidierung eliminiert.

Geschäfts- oder Firmenwert

Der im Rahmen der Konsolidierung anfallende Geschäfts- oder Firmenwert stellt den Überschuss der Anschaffungskosten eines Unternehmenserwerbs über den Anteil des Konzerns am beizulegenden Zeitwert der identifizierbaren Vermögenswerte und Schulden eines Tochterunternehmens, assoziierten Unternehmens oder gemeinschaftlich geführten Unternehmens zum Erwerbszeitpunkt dar.

Der Geschäfts- oder Firmenwert wird als Vermögenswert erfasst und mindestens jährlich auf eine Wertminderung hin überprüft. Jede Wertminderung wird sofort erfolgswirksam erfasst. Eine spätere Wertaufholung findet nicht statt.

Zugänge oder Abgänge waren im Berichtsjahr nicht zu verzeichnen.

Gewinnrealisierung

Umsatzerlöse werden zum beizulegenden Zeitwert der erhaltenen oder zu erhaltenen Gegenleistung bewertet und stellen die Beträge dar, die für Güter und Dienstleistungen im normalen Geschäftsablauf zu erhalten sind. Davon sind Rabatte, Umsatzsteuern und andere im Zusammenhang mit dem Verkauf stehende Steuern abzusetzen. Der Verkauf von Ware wird mit Lieferung und Übertragung des Eigentums erfasst.

Zinserträge werden periodisch unter Berücksichtigung der ausstehenden Darlehenssumme und des anzuwendenden Zinssatzes abgegrenzt. Der anzuwendende Zinssatz ist genau der Zinssatz, der die geschätzten künftigen Zahlungsmittelzuflüsse über die Laufzeit des finanziellen Vermögenswertes auf den Nettobuchwert des Vermögenswertes abzinst.

Leasingverhältnisse

Leasingverhältnisse werden als Finanzierungsleasing klassifiziert, wenn durch die Leasingbedingungen im Wesentlichen alle mit dem Eigentum verbundenen Risiken und Chancen auf den Leasingnehmer übertragen werden. Alle anderen Leasingverhältnisse werden als Operating-Leasing klassifiziert. Die Leasingverhältnisse der Berichtsgesellschaft wurden alle als Operating-Leasing klassifiziert.

Der Konzern als Leasingnehmer

Mietzahlungen bei Operating-Leasing werden im Periodenergebnis linear über die Laufzeit des entsprechenden Leasingverhältnisses verteilt.

Fremdwährungen

Geschäftsvorfälle, die in anderen Währungen als dem Euro abgewickelt werden, werden mit dem aktuellen Wechselkurs am Tag des Geschäftsvorfalles erfasst. An jedem Bilanzstichtag werden Vermögenswerte und Schulden in Fremdwährung mit dem Stichtagskurs umbewertet. Zum beizulegenden Zeitwert erfasste, nicht-monetäre Vermögenswerte und Schulden in Fremdwährung werden mit den Wechselkursen am Tage der Ermittlung des beizulegenden Zeitwertes umgerechnet. Gewinne und Verluste, die sich aus der Umrechnung ergeben, werden erfolgswirksam erfasst. Eine Ausnahme davon stellen Wechselkursdifferenzen von nicht-monetären Vermögenswerten und Schulden dar, deren Änderungen des beizulegenden Zeitwertes direkt im Eigenkapital erfasst werden.

Im Rahmen der Konsolidierung werden die Vermögenswerte und Schulden der ausländischen Geschäftsbetriebe des Konzerns zum Stichtagskurs umgerechnet. Ertrags- und Aufwandsposten werden zu durchschnittlichen Wechselkursen für diesen Zeitraum umgerechnet, außer im Falle signifi-

kanter Schwankungen der Umrechnungskurse. Zukünftig auftretende Wechselkursdifferenzen werden als Eigenkapital klassifiziert und in die Umrechnungsrücklage des Konzerns eingestellt. Diese Umrechnungsdifferenzen werden zum Zeitpunkt des Abgangs des Geschäftsbetriebes erfolgswirksam erfasst.

Grundlagen für die Umrechnung in Euro

EUR zu USD

Stichtagskurs 31.12.2005	1,17970
Durchschnittskurs	1,24478

EUR zu LTL

Stichtagskurs 31.12.2005	3,45280
Durchschnittskurs	3,45280

EUR zur GBP

Stichtagskurs 31.12.2005	0,68530
Durchschnittskurs	0,68391

EUR zu CHF

Stichtagskurs 31.12.2005	1,56260
Durchschnittskurs	1,55850

Fremdkapitalkosten

Alle Fremdkapitalkosten werden in der Periode, in der sie angefallen sind, erfolgswirksam erfasst.

Zuwendungen der öffentlichen Hand

Die Berichtsgesellschaft erhielt vom Land Rheinland-Pfalz im Berichtsjahr Fördermittel für ein Forschungsprojekt im Bereich Simulationswerkzeuge und Anwendungsinfrastruktur (LAENDmarkS-Projekt). Diese Fördermittel werden bei Erhalt vom Buchwert des Vermögenswertes abgesetzt (IAS 20.24).

Betriebsergebnis

Das Betriebsergebnis wird vor dem Finanzergebnis angegeben.

Kosten für Altersversorgung

Zahlungen für beitragsorientierte Versorgungspläne werden bei Fälligkeit als Aufwand erfasst. Zahlungen für staatliche Versorgungspläne werden wie beitragsorientierte Versorgungspläne behandelt, sofern die Verpflichtungen des Konzerns im Rahmen der Versorgungspläne denen aus beitragsorientierten Versorgungsplänen entsprechen.

Bei leistungsorientierten Versorgungsplänen werden die Kosten für die Leistungsbereitstellung mittels der Methode der laufenden Einmalprämien ermittelt, wobei zu jedem Bilanzstichtag eine versicherungsmathematische Bewertung durchgeführt wird. Versicherungsmathematische Gewinne und Verluste werden vollständig in der Periode erfasst, in der sie auftreten. Sie werden außerhalb der Gewinn- und Verlustrechnung in der Darstellung der erfassten Gewinne und Verluste erfasst. Nachzuverrechnender Dienstzeitaufwand wird sofort in dem Umfang erfolgswirksam erfasst, in dem die Leistungen bereits unverfallbar sind, und ansonsten linear über den durchschnittlichen Zeitraum bis zur Unverfallbarkeit der geänderten Leistungen verteilt.

Der zu bilanzierende Betrag stellt den um den nachzuverrechnenden Dienstzeitaufwand bereinigten Barwert der leistungsorientierten Verpflichtung nach Verrechnung mit dem beizulegenden Zeitwert des Planvermögens dar. Jeder aus dieser Berechnung entstehende Vermögenswert ist der Höhe nach beschränkt auf den nachzuverrechnenden Dienstzeitaufwand zuzüglich des Barwerts der verfügbaren Rückerstattungen und der Verminderung künftiger Beitragszahlungen an den Plan.

Ertragsteuern

Der Ertragsteueraufwand stellt die Summe des laufenden Steueraufwands und der latenten Steuern dar.

Der laufende Steueraufwand wird auf Basis des zu versteuernden Einkommens für das Jahr ermittelt. Das zu versteuernde Einkommen unterscheidet sich vom Jahresüberschuss aus der Gewinn- und Verlustrechnung, da es Aufwendungen und Erträge ausschließt, die in späteren Jahren oder niemals steuerbar oder steuerlich abzugsfähig sind. Die Verbindlichkeit des Konzerns für den laufenden Steueraufwand wird auf Grundlage der geltenden bzw. bis zum Bilanzstichtag angekündigten Steuersätze berechnet.

Latente Steuern sind die erwarteten Steuerbe- bzw. -entlastungen aus den Differenzen der Buchwerte von Vermögenswerten und Schulden im Jahresabschluss und des Wertansatzes bei der Berechnung des zu versteuernden Einkommens. Dabei kommt die bilanzorientierte Verbindlichkeitsmethode zur Anwendung. Latente Steuerverbindlichkeiten werden im Allgemeinen für alle steuerbaren temporären Differenzen und latente Steueransprüche insoweit erfasst, wie es wahrscheinlich ist, dass steuerbare Gewinne zur Verfügung stehen, für welche die abzugsfähigen temporären Differenzen genutzt werden können. Solche Vermögenswerte und Schulden werden nicht angesetzt, wenn sich die temporäre Differenz aus einem Geschäfts- oder Firmenwert oder aus der erstmaligen Erfassung (außer bei Unternehmenszusammenschlüssen) von anderen Vermögenswerten und Schulden, welche aus Vorfällen resultieren, die weder das zu versteuernde Einkommen noch den Jahresabschluss berühren, ergibt.

Latente Steuerschulden werden für zu versteuernde temporäre Differenzen gebildet, die aus Anteilen an Tochterunternehmen oder assoziierten Unternehmen sowie Anteilen an Joint Ventures entstehen, es sei denn, dass der Konzern die Umkehrung der temporären Differenzen steuern kann und es wahrscheinlich ist, dass sich die temporäre Differenz in absehbarer Zeit nicht umkehren wird.

Der Buchwert der latenten Steuern wird auf Basis der erwarteten Steuersätze ermittelt, die im Zeitpunkt der Begleichung der Schuld oder der Realisierung des Vermögenswertes Geltung haben. Latente Steuern werden generell erfolgswirksam erfasst, außer für solche Positionen, die direkt im Eigenkapital gebucht werden.

Sachanlagen

Grundstücke und Gebäude, die zur Erbringung von Dienstleistungen oder für Verwaltungszwecke gehalten werden, werden in der Bilanz zu ihren Neubewertungsbeträgen angesetzt, die dem beizulegenden Zeitwert abzüglich jeglicher anschließend vorgenommener kumulierter Abschreibungen und Verluste aus Wertminderungen entsprechen. Der beizulegende Zeitwert wird auf marktbasierten Schätzungen durch Bewertung von professionellen externen Gutachtern ermittelt. Die Neubewertungen werden so regelmäßig durchgeführt, dass der Buchwert nicht wesentlich von dem am Bilanzstichtag unter Zugrundelegung des beizulegenden Zeitwerts zu bestimmenden Buchwert abweicht.

Eine Werterhöhung, die sich aus der Neubewertung dieser Grundstücke und Gebäude ergibt, wird der Neubewertungsrücklage zugeführt. Allerdings wird die Zunahme in dem Umfang, in dem sie eine vorher als Aufwand erfasste Wertminderung infolge einer Neubewertung für den gleichen Vermögenswert umkehrt, in der Gewinn- und Verlustrechnung in Höhe der vorher erfassten Abnahme als Ertrag erfasst. Eine aus der Neubewertung von Grundstücken oder Gebäuden entstehende Abnahme des Buchwertes wird in dem Umfang als Aufwand erfasst, in dem sie den eventuell bestehenden Betrag

übersteigt, der im Zusammenhang mit einer vorherigen Neubewertung dieses Vermögenswertes in der Neubewertungsrücklage gehalten wurde.

Abschreibungen auf neu bewertete Gebäude werden in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst. Bei einer späteren Veräußerung oder Stilllegung von neubewerteten Grundstücken und Gebäuden wird der in der Neubewertungsrücklage erfasste und zuordenbare Neubewertungsüberschuss direkt in die Gewinnrücklage umgebucht.

Im Bau befindliche Vermögensgegenstände für Herstellungs-, Miet- oder Verwaltungszwecke oder für noch nicht festgelegte Zwecke werden zu Anschaffungs- oder Herstellungskosten abzüglich erfasster Wertminderungen bilanziert. Die Anschaffungs- oder Herstellungskosten beinhalten Entgelte für Fremdleistungen und bei qualifizierten Vermögenswerten Fremdkapitalkosten, die nach den Rechnungslegungsgrundsätzen des Konzerns aktiviert wurden. Die Abschreibung dieser Vermögenswerte beginnt mit deren Fertigstellung bzw. Erreichen des betriebsbereiten Zustands. Sie erfolgt nach den gleichen Grundsätzen wie bei vergleichbaren anderen Gegenständen des Sachanlagevermögens.

Büro- und Geschäftsausstattung wird zu Anschaffungs- und Herstellungskosten abzüglich kumulierter Abschreibungen und erfasster Wertminderungsaufwendungen ausgewiesen.

Die Abschreibung erfolgt in der Weise, dass die Kosten oder der Wertansatz von Vermögenswerten, mit Ausnahme von Grundstücken oder Anlagen im Bau, über deren voraussichtliche Nutzungsdauer linear auf folgender Grundlage verteilt werden:

Gebäude	4 %
Büro- und Geschäftsausstattung	6-30 %
Mietereinbauten	12,5-15 %

Selbst erstellte immaterielle Vermögenswerte – Forschungs- und Entwicklungskosten

Ausgaben für Forschungsaktivitäten werden als Aufwand der Periode erfasst.

Ein selbst erstellter immaterieller Vermögenswert, der aus der Softwareentwicklung des Konzerns entsteht, wird nur bei Vorliegen der folgenden Bedingungen aktiviert:

- Der erstellte Vermögenswert ist identifizierbar (z.B. Software und neue Verfahren).
- Es ist wahrscheinlich, dass der erstellte Vermögenswert zukünftigen wirtschaftlichen Nutzen erbringen wird; und
- die Entwicklungskosten des Vermögenswertes können verlässlich bestimmt werden.

Selbst erstellte immaterielle Vermögenswerte (i.d.R. Software) werden linear über ihre Nutzungsdauer abgeschrieben (5-7 Jahre). Darf ein selbst erstellter immaterieller Vermögenswert nicht erfasst werden, werden die Entwicklungskosten in der Periode als Aufwand erfasst, in der sie angefallen sind.

Patente und Schutzrechte

Patente und Schutzrechte werden anfänglich zu Anschaffungs- oder Herstellungskosten bilanziert und linear über ihre voraussichtliche Nutzungsdauer abgeschrieben.

Wertminderung von Sachanlagen und immateriellen Vermögenswerten außer einem Geschäfts- oder Firmenwert

Zu jedem Bilanzstichtag überprüft der Konzern die Buchwerte seiner Sachanlagen und immateriellen Vermögenswerte, um festzustellen, ob es Anhaltspunkte für einen Wertminderungsbedarf bei diesen Vermögenswerten gibt. Sind solche Anhaltspunkte erkennbar, wird der erzielbare Betrag des Vermögenswertes geschätzt, um den Umfang des eventuellen Wertminderungsaufwands festzustellen. Kann der erzielbare Betrag für den einzelnen Vermögenswert nicht geschätzt werden, erfolgt die Schätzung des erzielbaren Betrags der Zahlungsmittel generierenden Einheit, zu der der Vermögenswert gehört. Bei immateriellen Vermögenswerten mit unbestimmter Nutzungsdauer werden jedes Jahr Wertminderungstests durchgeführt. Dies gilt auch bei Anzeichen für eine Wertminderung.

Der erzielbare Betrag ist der höhere Wert aus beizulegendem Zeitwert abzüglich Veräußerungskosten und dem Nutzungswert. Bei der Ermittlung des Nutzungswertes werden die geschätzten zukünftigen Zahlungsströme mit dem momentan marktgängigen Vorsteuer-Zinssatz, der die spezifischen Risiken des Vermögenswertes, die nicht in den Zahlungsströmen berücksichtigt werden, reflektiert, auf den Barwert abgezinst.

Wenn der geschätzte erzielbare Betrag eines Vermögenswertes (oder einer Zahlungsmittel generierenden Einheit) den Buchwert unterschreitet, wird der Buchwert des Vermögenswertes (der Zahlungsmittel generierenden Einheit) auf den erzielbaren Betrag vermindert. Der Wertminderungsaufwand wird sofort erfolgswirksam erfasst, es sei denn, es handelt sich um zum Neubewertungsbetrag bilanzierte Grundstücke und Gebäude, die keine Finanzinvestitionen sind. In diesem Fall wird der Wertminderungsaufwand als Wertminderung infolge einer Neubewertung behandelt.

Bei anschließender Umkehrung einer Wertminderung wird der Buchwert des Vermögenswertes (oder Zahlungsmittel generierenden Einheit) auf den neu geschätzten erzielbaren Betrag erhöht. Die Erhöhung des Buchwertes ist dabei auf den Wert beschränkt, der bestimmt worden wäre, wenn für den Vermögenswert (der Zahlungsmittel generierenden Einheit) in Vorjahren kein Wertminderungsaufwand erfasst worden wäre. Eine Umkehrung des Wertminderungsaufwandes wird sofort erfolgswirksam erfasst, es sei denn, dass der entsprechende Vermögenswert zu seinem Neubewertungsbetrag bilanziert wird, wobei die Umkehrung des Wertminderungsaufwandes als Werterhöhung infolge einer Neubewertung behandelt wird.

Vorräte

Vorräte sind mit dem niedrigeren Wert aus Anschaffungs- oder Herstellungskosten und Nettoveräußerungswert bewertet. Anschaffungs- oder Herstellungskosten umfassen Materialeinzelkosten und, falls zutreffend, Fertigungseinzelkosten sowie diejenigen Gemeinkosten, die angefallen sind, um die Vorräte an ihren derzeitigen Ort und in ihren derzeitigen Zustand zu versetzen. Anschaffungs- oder Herstellungskosten werden nach der Methode des gewichteten Durchschnitts berechnet. Der Nettoveräußerungswert stellt den geschätzten Verkaufspreis abzüglich aller geschätzten Kosten bis zur Fertigstellung sowie der Kosten für Marketing, Verkauf und Vertrieb dar.

Finanzinstrumente

Finanzielle Vermögenswerte und finanzielle Schulden werden in der Konzernbilanz angesetzt, wenn der Konzern Vertragspartei hinsichtlich der vertraglichen Regelungen des Finanzinstruments wird.

Forderungen aus Lieferungen und Leistungen

Forderungen aus Lieferungen und Leistungen beinhalten keine Zinsen und sind zum Nominalwert, vermindert um angemessene Wertberichtigungen für geschätzte uneinbringliche Beträge, angesetzt.

Wertpapiere

Wertpapiere werden nach der Methode der Bilanzierung zum Handelstag bilanziert, wenn Kauf oder Verkauf eines Wertpapiers unter einem Vertrag durchgeführt wird, der eine Lieferung des Wertpapiers nach Maßgabe des vom betroffenen Markt eingeführten Zeitrahmens erfordert. Wertpapiere werden bei Zugang zu Anschaffungskosten einschließlich Transaktionskosten bewertet.

Wertpapiere werden entweder als dem Handelsbestand zugehörig oder zur Veräußerung verfügbar eingeordnet und in den Folgeperioden zu ihrem beizulegenden Zeitwert bewertet. Werden Wertpapiere zu Handelszwecken gehalten, werden die aus Änderungen des beizulegenden Zeitwertes resultierenden Gewinne und Verluste im Periodenergebnis erfasst. Bei zur Veräußerung verfügbaren Wertpapieren werden Gewinne und Verluste aus Änderungen des beizulegenden Zeitwertes direkt im Eigenkapital erfasst bis das Wertpapier veräußert wird oder eine Wertminderung festgestellt wurde. Zu diesem Zeitpunkt werden die kumulierten Gewinne und Verluste, die davor im Eigenkapital erfasst wurden, in der Gewinn- und Verlustrechnung der Periode ausgewiesen.

Finanzielle Schulden

Finanzielle Schulden werden in Abhängigkeit des wirtschaftlichen Gehaltes des zu Grunde liegenden Vertrages eingeordnet.

Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten

Verzinsliche Bankdarlehen und Überziehungskredite sind zum erhaltenen Auszahlungsbetrag abzüglich der direkt zurechenbaren Ausgabekosten bilanziert. Finanzierungskosten, einschließlich bei Rückzahlung oder Tilgung zahlbarer Prämien, werden periodengerecht erfolgswirksam mittels der Effektivzinsmethode bilanziert und erhöhen den Buchwert des Instrumentes insoweit, als sie nicht zum Zeitpunkt ihres Entstehens beglichen werden.

Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen

Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sind nicht verzinslich und werden zu ihrem Nominalwert ausgewiesen.

Rückstellungen

Rückstellungen für Gewährleistungsverpflichtungen werden im Zeitpunkt des Verkaufs des betreffenden Produkts erfasst. Der Betrag ergibt sich aus der besten Schätzung der Ausgaben durch die Geschäftsführung, die notwendig sind, um die Verpflichtung des Konzerns zu erfüllen.

Rückstellungen für Restrukturierungsaufwendungen werden erfasst, wenn der Konzern einen detaillierten, formalen Restrukturierungsplan aufgestellt hat, der den betroffenen Parteien mitgeteilt worden ist.

Aktienbasierte Vergütungen

Der Konzern wendet die Regelungen von IFRS 2 „Aktienbasierte Vergütungen“ an. Im Einklang mit den Übergangsregelungen wird IFRS 2 für alle Zusagen von Eigenkapitalinstrumenten nach dem 7. November 2002 angewandt, die zum 1. Januar 2005 noch nicht verfallen waren.

Der Konzern gibt Vergütungen an bestimmte Mitarbeiter aus, die in Eigenkapitalinstrumenten oder mit Barmitteln beglichen werden. Mit Eigenkapitalinstrumenten zu begleichende Vergütungen werden mit ihrem beizulegenden Zeitwert im Zeitpunkt der Zusage bewertet. Der beizulegende Zeitwert, der im

Zeitpunkt der Zusage für Vergütungen ermittelt wird, die mit Eigenkapitalinstrumenten beglichen werden, wird linear über den Zeitraum bis zur Unverfallbarkeit in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst. Dabei wird vom Konzern die Anzahl von Aktien geschätzt, die unverfallbar werden.

Der beizulegende Zeitwert wird anhand eines Binomialmodells ermittelt. Die erwartete Laufzeit wurde in diesem Modell auf Basis der bestmöglichen Schätzung der Geschäftsführung angepasst an die Auswirkungen der Nichtübertragbarkeit, von Ausübungseinschränkungen und nach Verhaltensgesichtspunkten.

Werden die Vergütungen in Barmittel beglichen, wird eine Verbindlichkeit in Höhe des beizulegenden Zeitwerts der gelieferten Güter oder erbrachten Dienstleistungen erfasst, der zu jedem Bilanzstichtag neu ermittelt wird.

Der Konzern ermöglicht es Mitarbeitern auch, Stammaktien des Konzerns aufgrund eines bestehenden Aktienoptionsplanes zu erwerben. Der Konzern erfasst den Aufwand auf Basis eines finanzmathematischen Gutachtens.

6.3. Einzelerläuterungen der Abschlusspositionen

Umsatzerlöse

	2005 T€	2004 T€
Umsatzerlöse	17.706	17.962
Zusammensetzung:		
Erlöse Lizenzen	5.220	4.506
Erlöse Dienstleistungen	7.364	8.463
Erlöse Softwarepflege	4.467	4.346
Erlöse Handel	712	690
Summe	17.763	18.005
./. Erlösschmälerungen	57	43
Umsatzerlöse gesamt	17.706	17.962

Die Erlöse aus der Lizenzvergabe gelten, entsprechend IAS 18 dann als realisiert, wenn (1.) ihre Vereinnahmung wahrscheinlich ist, (2.) sämtliche Lizenzgebühren innerhalb eines Jahres fällig sind, (3.) die Lizenzgebühren vertraglich fest vereinbart und näher bestimmt wurden und (4.) der Lizenzgeber die Lizenzgebühr jeder Leistung des Vertrages direkt zuordnen kann.

Softwareumsätze gegenüber Projektpartnern gelten als realisiert, wenn das Produkt an einen Projektpartner, der kein Rückgaberecht hat, verkauft wird. Erlöse aus Software-Aktualisierungs-Vereinbarungen werden ebenso wie Supportdienstleistungen rätierlich über die Laufzeit der Leistungserbringung vereinnahmt.

Sonstige betriebliche Erträge

	2005 T€	2004 T€
Sonstige betriebliche Erträge		
Erträge aus abgeschriebenen Forderungen	12	0
Ertrag aus Wechselkursen	158	0
Erlöse aus Anlageverkäufen	0	2
Erträge aus Auflösung Rückstellungen	396	30
Sonstiges	58	93
	624	125

Sonstige betriebliche Aufwendungen

	2005 T€	2004 T€
Sonstige betriebliche Aufwendungen		
Restrukturierungskosten	0	-528
Einstellung in Einzelwertberichtigungen	-114	-118
Forderungsverluste	-2	-39
Anlagenabgänge zum Restbuchwert	0	-4
Einkauf zum Weiterverkauf (Übernahme Leasing)	-52	-84
Sonstiges	-20	-849
	-188	-1.622

Zinserträge

	2005 T€	2004 T€
Zinserträge	29	44
Bankzinsen	8	4
Sonstige Zinserträge und zinsähnliche Erträge	21	40
	29	44

Zinsaufwendungen

	2005 T€	2004 T€
Zinsaufwendungen	178	248
Zinsen auf Kontokorrentkredite und Bankdarlehen	161	225
Sonstige	17	23
	178	248

Steuern vom Einkommen und Ertrag

Nach ihrer Herkunft gliedern sich die Steuern vom Einkommen und Ertrag der IBS Aktiengesellschaft excellence, collaboration, manufacturing wie folgt:

	2005 T€	2004 T€
Laufende Steueraufwendungen	130	2
Latente Steueraufwendungen	467	2.168
	597	2.170

Die latenten Steuern werden auf der Basis der Steuersätze ermittelt, die nach der derzeitigen Rechtslage in den einzelnen Ländern zum Realisationszeitpunkt gelten bzw. erwartet werden. In Deutschland gilt ein Körperschaftsteuersatz von 25,0 %. Unter Berücksichtigung eines durchschnittlichen Gewerbesteuer-Hebesatzes in Höhe von 360 % sowie des Solidaritätszuschlags von 5,5 % ermittelt sich für inländische Unternehmen ein Ertragsteuersatz von 37,61 % (Vj: 38,0 %). Die Steuersätze im Ausland liegen zwischen 31,0 % und 35,4 %.

Der hohe latente Steueraufwand in 2004 resultiert im Wesentlichen aus der Wertberichtigung des Verlustvortrags der Muttergesellschaft.

Steuern im Zusammenhang mit außerordentlichen Posten und der Einstellung von Geschäftsbereichen ergaben sich im Berichtsjahr nicht. Der Ertragsteueraufwand beinhaltet außerdem keine Aufwendungen und Erträge, die auf Änderungen von Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden beruhen.

Der Bestand an aktiven und passiven latenten Steuern nach Bilanzpositionen zum 31. Dezember ergibt sich aus der nachfolgenden Aufstellung:

	Aktive latente Steuern		Passive latente Steuern	
	2005 T€	2004 T€	2005 T€	2004 T€
Umlaufvermögen	0	0	405	352
Rückstellungen	49	148	0	0
Steuerliche Verlustvorträge	3.996	4.310	0	0
	4.045	4.458	405	352

Die steuerlichen Verlustvorträge betreffen im Wesentlichen die Muttergesellschaft.

Der ausgewiesene Ertragsteueraufwand im Geschäftsjahr 2005 in Höhe von T€ 597 ist um T€ 155 niedriger als der erwartete Ertragsteueraufwand in Höhe von T€ 752, der sich theoretisch bei Anwendung des inländischen Steuersatzes von 37,61 % (Vj.: 38,00 %) auf Konzernebene ergeben würde. Der Unterschied zwischen dem erwarteten und dem ausgewiesenen Ertragsteueraufwand ist auf folgende Ursachen zurückzuführen:

	2005 T€
Erwarteter Ertragsteueraufwand	752
Steuerminderungen (-)/ Steuermehrungen (+) aufgrund steuerfreier Erträge bzw. steuerlich nicht abzugsfähiger Aufwendungen	74
Aktivierung latente Steuern Verlustvortrag IBS America Inc.	-229
Ausgewiesener Ertragsteueraufwand	597

Personalaufwand

Der Personalaufwand für die Geschäftsjahre 2005 und 2004 ergibt sich wie folgt:

	2005 €	2004 T€
Löhne und Gehälter	8.614.517	9.145
Sozialabgaben	1.446.387	1.526
	10.060.904	10.671

Materialaufwand

	2005 €	2004 T€
Aufwendungen für Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe	717.067	1.040
Aufwendungen für bezogene Leistungen	796.753	1.338
	1.513.820	2.378

Anlagenspiegel

Den Anlagenspiegel finden Sie unter Punkt 4.5 im Konzernabschluss.

Die teilweise Neubewertung zweier Gebäude war bereits im Vorjahr geboten. Eine Neubewertung der übrigen Grundstücke und Gebäude erfolgte nicht, da diese im Wesentlichen innerhalb der letzten fünf Jahre erworben wurden und die Buchwerte den Zeitwerten entsprechen.

Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Vermögenswerte

Wertberichtigungen wurden nach Auffassung der Geschäftsführung in ausreichendem Maße vorgenommen.

Der Vorstand ist der Ansicht, dass der Buchwert der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstigen Forderungen ihrem beizulegenden Zeitwert annähernd entspricht.

Die sonstigen Vermögensgegenstände setzen sich wie folgt zusammen:

	31.12.2005 €	31.12.2004 T€
Mitarbeiterdarlehen	11.278	0
Kautionen und Auszahlungen	52.152	63
Aktivwert Rückdeckungsversicherung	336.204	275
Darlehen an Vorstände	10.009	10
Steuerforderungen	16.881	16
Forderungen gegen ehem. Mitarbeiter	116.367	116
Übrige	36.430	33
	579.321	513

Bei den Forderungen gegen ehemalige Mitarbeiter handelt es sich um einen unstrittigen Forderungsanspruch aus Lohnsteuern.

Bankguthaben und Kassenbestand

Die Position Bankguthaben und Kassenbestand umfasst Bargeld und kurzfristige Einlagen, die vom Konzern gehalten werden. Der Buchwert dieser Vermögenswerte entspricht annähernd ihrem beizulegenden Zeitwert.

Ausfallrisiko

Die finanziellen Vermögenswerte des Konzerns umfassen hauptsächlich Bankguthaben und Kassenbestand, Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstigen Forderungen sowie Forderungen aus Finanzierungsleasing und Wertpapiere, die die maximale Gefährdung des Konzerns durch das Ausfallrisiko im Verhältnis zu den finanziellen Vermögenswerten darstellen.

Das Ausfallrisiko des Konzerns resultiert hauptsächlich aus den Forderungen aus Lieferungen und Leistungen. Die in der Bilanz ausgewiesenen Beträge verstehen sich abzüglich der Wertberichtigung für voraussichtlich uneinbringliche Forderungen, die von der Geschäftsleitung des Konzerns auf der Grundlage von Vergangenheitserfahrungen und des derzeitigen wirtschaftlichen Umfeldes geschätzt wurden.

Das Ausfallrisiko ist bei liquiden Mitteln beschränkt, da diese bei Banken gehalten werden, denen internationale Rating-Agenturen eine höhere Bonität bescheinigt haben.

Beim Konzern liegt keine signifikante Konzentration von Ausfallrisiken vor, da die Risiken über eine große Zahl von Vertragsparteien und Kunden verteilt sind.

Gezeichnetes Kapital

	2005	2004
	€	€
6.787.215 Stammaktien von jeweils € 1,00 Nennwert	6.787.215	6.787.215

Das gezeichnete Kapital setzt sich aus 6.787.215 auf den Namen lautenden Stückaktien zusammen und wird gegenüber dem Vorjahr unverändert ausgewiesen.

Kapitalrücklage

	€
Stand zum 01.01.2005	31.050.092
Gewinn aus Verkauf eigener Aktien	35.060
Auflösung der Rücklage für IPO-Vorsteuer	107.455
Auflösung zur Tilgung Bilanzverlust	-30.060.445
Stand zum 31.12.2005	1.132.162

Um einen gleichmäßigen Bilanzausweis zum Einzelabschluss der Muttergesellschaft zu erzielen wurde im Berichtsjahr der Bilanzverlust in Höhe von € 30.060.445 mit der Kapitalrücklage verrechnet.

Mitarbeiterbeteiligungsprogramm

In der Hauptversammlung vom 29. Mai 2002 wurde der Vorstand mit Zustimmung des Aufsichtsrats ermächtigt, bis einschließlich 31. März 2007 einmalig oder mehrmals Bezugsrechte auf insgesamt bis zu 200.000 Stück auf den Inhaber lautende Stammaktien der Gesellschaft an Arbeitnehmer und Mitglieder der Geschäftsführung der Gesellschaft und Unternehmen, an denen die Gesellschaft unmittelbar oder mittelbar mit Mehrheit beteiligt ist („verbundene Unternehmen“), zu gewähren. Der Vorstand hat mit Datum vom 28. Mai 2003 auf Basis des o. g. Beschlusses die Ausgabe des Stock-Option-Plan III beschlossen.

Die Bezugsrechte werden ohne Gegenleistung gewährt. Bei Ausübung der Bezugsrechte ist für jedes ausgeübte Bezugsrecht ein Ausübungspreis zu zahlen, der dem durchschnittlichen Schlusskurs der Aktie der Gesellschaft im XETRA-Handel an der Frankfurter Wertpapierbörse (oder einer Nachfolgeorganisation, bzw. Nachfolgesystem) in den letzten 10 Börsentagen vor Ende des jeweiligen Bezugsfensters, in dem die jeweiligen Bezugsrechte gewährt wurden, mindestens aber dem Schlusskurs der letzten Tage des Bezugsfensters („Basispreis“), zuzüglich eines festen Aufschlages in Höhe von 20 %, als aktienrechtliches Erfolgsziel, entspricht („Ausübungspreis“). Das Bezugsfenster umfasste somit den Zeitraum vom 29.05.2003 (erster Handelstag nach der Beschlussfassung) bis zum 11.06.2003.

Die folgende Tabelle fasst die Informationen über die per 31. Dezember 2005 ausstehenden Optionen zusammen:

	2005		2004	
	Anzahl der Optionen	Durchschnittlicher Ausübungspreis	Anzahl der Optionen	Durchschnittlicher Ausübungspreis
Zum 01.01. im Umlauf	182.100	3,60	182.100	3,60
Gewährt	0	0	0	0
Ausgeübt	0	0	0	0
Verfallen	51.000	3,60	0	0
Zum 31.12. im Umlauf	131.100	3,60	182.100	3,60
Ausübbar am Jahresende	0	0	0	0

Genehmigtes Kapital

Der Vorstand ist aufgrund Beschluss der Hauptversammlung vom 25. Mai 2005 ermächtigt, das Grundkapital um bis zu € 2.000.000,00 durch ein- oder mehrmalige Ausgabe neuer Aktien gegen Bar- oder Sacheinlagen, bis zum 26. Juli 2010, zu erhöhen.

Eigene Anteile

			Anteil Grundkapital		€/Stk
	€	Stk	€	%	
Stand 1.1.2005	84.378,72	61.144	61.144	0,901%	1,38
Abgang November 2005	47.434,74	34.373	34.373	0,506%	1,38
	36.943,98	26.771	26.771	0,394%	
Wertaufholung	43.352,84				
Stand 31.12.2005	80.296,82	26.771	26.771	0,394%	3,00

Bei dem Verkauf der Anteile (Erlös: € 82.495,20) im November 2005 entstand ein Buchgewinn in Höhe von € 35.060,46.

Eine Zuschreibung war auf Grund der handelsrechtlichen Vorschriften in Höhe von € 43.352,84 geboten, wobei der Wertansatz der eigenen Anteile somit zu einem Kurs von € 3,00 je Aktie erfolgte.

Ergebnis je Aktie**Aus fortgeführten und eingestellten Geschäftsbereichen**

Die Berechnung des unverwässerten und verwässerten Ergebnisses je Aktie basiert auf den folgenden Daten:

1. Ergebnis pro Aktie:

	Konzernergebnis	
	2005	2004
	€	€
	1.401.205	-3.985.472
Nenner für Ergebnis pro Aktie unverwässert	6.787.215	6.787.215
Ergebnis pro Aktie unverwässert	0,21	-0,59
Effekt der verwässernden Elemente (Aktienopt.)	131.100	182.100
Nenner für Ergebnis pro Aktie verwässert	6.918.315	6.969.315
Ergebnis pro Aktie verwässert	0,20	-0,57

2. Ergebnis pro Aktie pro-forma:

	Proforma Konzernergebnis ohne Personalaufwand	
	2005	2004
	€	€
	1.401.205	-3.780.956
Nenner für Ergebnis pro Aktie unverwässert	6.787.215	6.787.215
Ergebnis pro Aktie unverwässert	0,21	-0,56
Effekt der verwässernden Elemente (Stock Opt.)	131.100	182.100
Nenner für Ergebnis pro Aktie verwässert	6.918.315	6.969.315
Ergebnis pro Aktie verwässert	0,20	-0,54

Pensionsverpflichtung

Bei der Pensionszusage handelt es sich um eine fixe Zusage zugunsten eines Vorstandsmitgliedes. Diese Pensionszusage ist durch eine Rückdeckungsversicherung abgesichert. Die Pensionsrückstellung hat sich wie folgt entwickelt:

	T€
Stand 01.01.2005	724
Zuführung	50
Inanspruchnahme	0
Auflösung	0
Stand 31.12.2005	774

Der Bewertung liegen gem. IAS 19 folgende Parameter zugrunde:

	2005	2004
Rechnungsgrundlagen am Jahresbeginn:		
Zinssatz zur Bewertung der Pensionsverpflichtung	4,50%	5,00%
Erwartete Rendite des externen Planvermögens	4,50%	5,00%
Gehaltssteigerung	nicht benötigt	nicht benötigt
Rentensteigerung	1,75%	1,75%
Richttafeln von Prof. Dr. Klaus Heubeck	RT 2005 G	RT 1998

Vorliegend wurden, wie im Inland üblich, zur Rückdeckung der Pensionsverpflichtungen zwei Lebensversicherungen eingesetzt, deren erwartete Verzinsung des aktivierten Vermögens der von der Versicherungsgesellschaft genannten Mindestverzinsung entspricht. Der Aktivwert der Rückdeckungsversicherungen hat sich im Berichtsjahr wie folgt entwickelt

	T€
Stand 01.01.2005	298
Zuführungen	38
Auflösung	0
Stand 31.12.2005	336

Steuerrückstellungen

Rückstellungen für Gewerbesteuer, Körperschaftsteuer und Solidaritätszuschlag haben sich um T€ 111 gegenüber dem Vorjahr erhöht und wurden in folgenden Gesellschaften gebildet:

	T€
IBS Aktiengesellschaft excellence collaboration manufacturing, Hör-Grenzhausen	106
IBS SINIC GmbH, Neu-Anspach	2
IBS America Inc., Lexington, USA	1
UAB IBS Baltic GmbH, Kaunas, Litauen	6
	115

Sonstige Rückstellungen

	31.12.2005 T€	31.12.2004 T€	Veränderung T€
Rückstellung Personalkosten	364	415	- 51
Rückstellung Nacharbeiten, Gewährleistung	199	113	86
sonstige Rückstellungen	847	1.488	- 641
	1.410	2.016	- 606

Verbindlichkeitspiegel

Verbindlichkeitspiegel 31.12.2005			
Steuern:	€	SV*	€
Höhr	510.648,34	Höhr	136.731,63
SINIC	9.237,91	SINIC	22.032,67
IBS America	3.276,38	Baltic	3.341,64
IBS Austria	1.757,67		162.105,94
Baltic	2.784,12		
	527.704,42		

Verbindlichkeitspiegel 31.12.2004			
Steuern:	€	SV*	€
Höhr	470.875,63	Höhr	144.384,09
SINIC	10.026,80	SINIC	17.255,19
IBS America	1.974,10	Baltic	3.037,82
IBS Austria	0,00		164.677,10
Baltic	2.550,68		
	485.427,21		

* SV = Sozialversicherung

Verbindlichkeitspiegel Vorjahr

	Restlaufzeit bis zu einem Jahr T€	Restlaufzeit zwischen einem und fünf Jahren T€	Restlaufzeit von mehr als fünf Jahren T€	Gesamt- betrag T€	davon durch Pfandrechte und ähnliche Rechte gesichert T€
1. Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	1.721	51	0	1.772	1.772
2. Erhaltene Anzahlungen	85	0	0	85	0
3. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	939	0	0	939	0
4. Darlehensverbindlichkeiten	0	1.075	0	1.075	
5. Sonstige Verbindlichkeiten davon aus Steuern: T€ 485 davon im Rahmen der sozialen Sicherheit: T€ 165	2.253	0	0	2.253	0
Gesamt	4.998	1.126	0	6.124	1.772

Art und Form der Sicherheit

Zu Gunsten der Sparkasse Koblenz

- Grundschuld Verwaltungsgebäude Höhr-Grenzhausen
- Grundschuld Rathausstr. 54, Höhr-Grenzhausen
- Grundschuld Rathausstr. 52, Höhr-Grenzhausen
- Globalzession der Forderungen gegen alle Kunden bzw. Schuldner von A-Z
- Sicherungsübereignung halbfertiger Waren und Leistungen
- Bürgschaft Dr. Klaus Jürgen Schröder

Eventualverbindlichkeiten

Gemäß Angabe der Geschäftsleitung sind keine Eventualverbindlichkeiten zu verzeichnen.

Operating-Leasingvereinbarungen

Zum Bilanzstichtag hatte der Konzern offene Verpflichtungen aus unkündbaren Operating-Leasingverhältnissen, die wie folgt fällig sind:

	31.12.2005	31.12.2004
	T€	T€
Innerhalb eines Jahres	756	745
Zwischen zwei und fünf Jahren	1.275	1.598
Nach fünf Jahren	215	215
	2.246	2.558

Zahlungen aus Operating-Leasingverhältnissen betreffen Mieten für Geschäftsausstattung des Konzerns und Gebäudemieten. Leasingverhältnisse werden für eine durchschnittliche Laufzeit von drei Jahren abgeschlossen. Die Mieten sind für drei bis zehn Jahre festgeschrieben.

Ereignisse nach dem Bilanzstichtag

Berichtspflichtige Ereignisse nach dem Bilanzstichtag haben sich nach Angabe der Geschäftsleitung nicht ergeben.

Angabe zu Organen des Mutterunternehmens

Name	Vorname	Ausgeübter Beruf
Vorstand:		
Schröder	Dr. Klaus Jürgen	Vorsitzender
Schwickert	Dipl.-Ing. Volker	Vorstand Vertrieb
Aufsichtsrat:		
Köchling	Dipl.-Wirtschaft. Ing. Christoph	(Vorsitzender) Selbständiger Unternehmensberater
Aurenz	Dr. Heiko	(Stellvertretender Vorsitzender) Geschäftsführer der Dr. Ebner, Dr. Stolz Unternehmensberatung GmbH Herr Dr. Aurenz hat weitere Aufsichtsratsmandate in: <ul style="list-style-type: none"> ■ Manz Automation AG ■ Know-How AG ■ Anna Haaghaus e.V. ■ ASB Grünland GmbH
Brückner	Dr.-Ing. Franz Udo	Mitglied der Geschäftsleitung & Senior Adviser Process Management der IBB International
Elsner	Dipl.-Ing. Joachim	Referent und Dozent für Qualitätsmanagement
Sackers	Roland	Chief Financial Officer und Deputy Managing Director der QIAGEN N.V. Herr Sackers hält zudem ein Aufsichtsratsmandat bei der Operon Biotechnologies Inc., USA.
Schröder	Ingret	Kauffrau

Angaben zur durchschnittlichen Zahl der Arbeitnehmer

Arbeitnehmergruppen	Zahl der Arbeitnehmer im Durchschnitt	
	2005	2004
Angestellte	165	179

Geschäftsvorfälle mit nahe stehenden Unternehmen und Personen

Bei den Rechtsgeschäften mit nahe stehenden Unternehmen und Personen sind die Leistungen der Gesellschaft bei vernünftiger kaufmännischer Beurteilung angemessen vergütet worden.

Aufsichtsratsmandat von Frau Schröder

Die Ehefrau des Vorstandsvorsitzenden und Mehrheitsgesellschafters ist Mitglied des Aufsichtsrates.

Mietvertrag

Die Eigentümerin des Bürogebäudes der Gesellschaft ist die Ingret Schröder & Heike Schröder GbR, Höhr-Grenzhausen, deren Gesellschafter die Ehefrau und Tochter des Vorstandsvorsitzenden und Mehrheitsgesellschafters sind. Der Mietvertrag wurde in 1998 geschlossen und läuft bis ins Jahr 2013. Er kann ab diesem Zeitpunkt durch beide Parteien mit einer Frist von einem Jahr gekündigt werden. Die monatliche Miete beträgt 17.895 €. Die Miete ist ortsüblich.

Vorschüsse an Vorstandsmitglieder

Zum 31.12.2004 besteht ein Kredit an ein amtierendes Vorstandsmitglied mit einer Verzinsung von 6 %. Das Darlehen entwickelte sich im Berichtsjahr wie folgt:

	T€
Stand 01.01.2005	10
Zugänge	45
Tilgungen	- 45
Stand 31.12.2005	10

Bezüge des Vorstands und des Aufsichtsrates

Dem Vorstand und dem Aufsichtsrat wurden im Verlauf des Geschäftsjahres die folgenden Bezüge gezahlt:

	2005	2004
	T€	T€
Leistungen an Mitglieder des Vorstandes	416	306
Leistungen an Mitglieder des Aufsichtsrates	56	54

Honorar des Abschlussprüfers

Der im Geschäftsjahr erfasste Aufwand für Abschlussprüfungskosten und laufende Beratungsleistungen beträgt:

- a) für Prüfungshonorare T€ 80
- b) für Steuerberatungshonorare T€ 17

Tochterunternehmen

Angaben zu den zum 31. Dezember 2005 bestehenden Tochterunternehmen der Gesellschaft:

		Anteil am Stammkapital	
		%	€
1.	IBS Aktiengesellschaft excellence, collaboration, manufacturing, Höhr-Grenzhausen (Mutterunternehmen)		
2.	IBS America Inc., Lexington, USA (Tochterunternehmen)	100,00	42.965
3.	IBS SINIC GmbH, Neu-Anspach (Tochterunternehmen)	100,00	52.300
4.	IBS engineering consulting software GmbH, Linz, Österreich (Tochterunternehmen)	100,00	136.000
5.	UAB IBS Baltic GmbH, Kaunas, Litauen (Tochterunternehmen)	81,41	109.185
6.	IBS UK Ltd., Wrexham, Großbritannien (Tochterunternehmen)	60,00	15.752
7.	Calidad Y Aseguramiento, Tres Cantos, Spanien (Tochterunternehmen)	51,00	13.005

Einheitlicher Konzernabschlussstichtag ist der 31. Dezember 2005. Dies entspricht dem Bilanzstichtag jedes einbezogenen Unternehmens.

6.4. Segmentberichterstattung

Geschäftssegmente

Aus betrieblichen Gründen wurde eine regionale Gliederung in die Bereiche Deutschland, Europa, USA und Sonstige (z.B. China, Schweiz) vorgenommen. Diese Bereiche bilden die Grundlage für das primäre Format der Segmentberichterstattung.

Als Segmentvermögen gelten direkte operative Forderungen, Vorräte und das für den Geschäftsbetrieb genutzte Anlagevermögen.

Segmentsschulden sind die dem Geschäftsbetrieb zurechenbaren erhaltenen Anzahlungen, die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie die Rückstellungen.

Berichtsjahr

Im Geschäftsjahr 2005 stellen sich die Umsätze und Kosten, aufgliedert nach Segmenten wie folgt dar:

	IBS AG Hör- Grenzhausen €	IBS America Inc., Boston €	Sonstige * €	Überleitung €	Gesamtkonzern €
Segmenterlöse	11.773.457	4.615.356	1.574.193	-257.280	17.705.726
Segmentergebnis (EBIT)	1.847.526	-26.254	178.913	146.860	2.147.045
Segmentvermögen	5.507.273	1.549.165	672.483	-140.462	7.588.459
Segmentsschulden	2.652.464	242.660	99.431	12.001	3.006.556
Segmentinvestitionen	146.158	265.488	42.706	0	454.352
Segmentabschreibungen	494.982	631.139	55.057	-52.999	1.128.179

* übrige Standorte des IBS Konzerns (IBS SINIC, IBS Baltic)

Umsatz nach Regionen

	€
Deutschland	10.804.522
Europa	1.319.396
USA	4.738.585
Sonstige	843.223
Umsatz Gesamt	17.705.726

Vorjahr

Im Geschäftsjahr 2004 stellen sich die Umsätze und Kosten, aufgegliedert nach Segmenten wie folgt dar:

	IBS AG Höhr- Grenzhausen €	IBS America Inc., Boston €	Sonstige * €	Überleitung €	Gesamtkonzern €
Segmenterlöse	11.937.306	4.929.369	1.576.091	-481.069	17.961.697
Segmentergebnis (EBIT)	-1.806.056	-79.327	139.336	136.636	-1.609.411
Segmentvermögen	5.371.742	1.856.949	462.781	-333.045	7.358.427
Segmentschulden	3.409.826	282.488	99.638	-24.496	3.767.456
Segmentinvestitionen	137.882	214.689	67.976	0	420.547
Segmentabschreibungen	723.016	558.028	75.280	39.284	1.395.608

* übrige Standorte des IBS Konzerns (IBS SINIC, IBS Baltic)

Umsatz nach Regionen

	€
Deutschland	10.190.962
Europa	2.066.223
USA	4.736.195
Sonstige	968.317
Umsatz Gesamt	17.961.697

6.5. Erläuterungen des Übergangs auf IFRS

01. Januar 2004	US-GAAP T€	IFRS T€	Unterschied T€
Aktiva			
Umlaufvermögen:			
Flüssige Mittel und kurzfristige Kapitalanlagen	1.484	1.484	0
Wertpapiere des Umlaufvermögens	1	0	1
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	3.135	3.135	0
Latente Steuern	600	0	600
Vorräte	448	448	0
Rechnungsabgrenzungsposten und sonstige Vermögensgegenstände	663	663	0
	6.331	5.730	601
Anlagevermögen:			
Langfristige latente Steuern	5.650	6.300	-650
Sachanlagen	2.638	2.638	0
Immaterielle Vermögensgegenstände	2.337	2.337	0
Geschäfts- und Firmenwert	406	406	0
Sonstige langfristige Vermögensgegenstände	324	239	85
	11.355	11.921	-565
Aktiva gesamt	17.686	17.651	36
Passiva			
Kurzfristige Rückstellungen und Verbindlichkeiten:			
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	1.532	1.532	0
Finanzierungsleasing	23	23	0
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	1.155	1.155	0
Erhaltene Anzahlungen	398	398	0
Rückstellungen	1.455	1.455	0
Steuerrückstellungen	10	10	0
Sonstige Verbindlichkeiten	3.118	3.118	0
	7.691	7.691	0
Langfristige Rückstellungen und Verbindlichkeiten:			
Langfristige Darlehensverbindlichkeiten abzüglich des kurzfristig fälligen Teils	1.749	1.749	0
Pensionsrückstellungen	629	679	-50
Sonstiges	6	6	0
	2.384	2.434	-50
Eigenkapital abzüglich Minderheitenanteile	7.611	7.526	85
Passiva gesamt	17.686	17.651	35

31. Dezember 2004

	US-GAAP T€	IFRS T€	Unterschied T€
Aktiva			
Umlaufvermögen:			
Flüssige Mittel und kurzfristige Kapitalanlagen	2.509	2.509	0
Wertpapiere des Umlaufvermögens	1	0	1
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	2.747	2.747	0
Latente Steuern	530	0	530
Vorräte	204	204	0
Rechnungsabgrenzungsposten und sonstige Vermögensgegenstände	283	283	0
	6.274	5.743	531
Anlagevermögen:			
Langfristige latente Steuern	3.538	4.459	-921
Sachanlagen	2.325	2.325	0
Immaterielle Vermögensgegenstände	1.569	1.569	0
Geschäfts- und Firmenwert	406	406	0
Sonstige langfristige Vermögensgegenstände	376	275	101
	8.214	9.034	-820
Aktiva gesamt	14.488	14.777	-289
Passiva			
Kurzfristige Rückstellungen und Verbindlichkeiten:			
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	1.772	1.772	0
Finanzierungsleasing	0	0	0
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	939	939	0
Erhaltene Anzahlungen	85	85	0
Rückstellungen	1.666	1.666	0
Steuerrückstellungen	4	4	0
Latente Steuern	0	352	-352
Sonstige Verbindlichkeiten	2.253	2.253	0
	6.719	7.071	-352
Langfristige Rückstellungen und Verbindlichkeiten:			
Langfristige Rückstellungen	350	350	0
Langfristige Darlehensverbindlichkeiten	1.075	1.075	0
Pensionsrückstellungen	724	724	0
	2.149	2.149	0
Eigenkapital abzüglich Minderheitenanteile	5.620	5.557	63
Passiva gesamt	14.488	14.777	-289

Erläuterungen zu Abweichungen zwischen US-GAAP und IFRS

Von den US-Amerikanischen Rechnungslegungsvorschriften unterscheiden sich die angewandten Bilanzierungs-, Bewertungs- und Konsolidierungsregeln des IASB bezogen auf den Konzernabschluss der Gesellschaft im Wesentlichen in den folgenden Punkten:

Stock Option (Aktioptionen)

Die Stock Option wurden zum fair value in Höhe von € 1,56 je Stück bewertet. Der Personalaufwand und die Kapitalrücklage erhöhten sich um T€ 205.

Rückstellungen

Für Pensionsverpflichtungen sind sowohl nach den US-Amerikanischen Rechnungslegungsvorschriften als auch nach IFRS Rückstellungen zu bilden, die in Höhe der diskontierten erwarteten künftigen Zahlungen zu bewerten sind. Nach IFRS wird das Anwartschaftsbarwertverfahren angewendet, das auch zukünftige Gehalts- und Rentensteigerungen berücksichtigt. Nach dem US-Amerikanischen Bilanzrecht können unterschiedliche versicherungsmathematische Verfahren angewendet werden. Für die Realisierung der sich aus den versicherungsmathematischen Berechnungen ergebenden versicherungsmathematischen Gewinne und Verluste besteht nach IFRS ein Wahlrecht. Abweichend vom Amerikanischen Recht, ergibt sich zum 01.01.2004 (date of transition) eine um T€ 135 höhere Pensionsverpflichtung.

Das Eigenkapital änderte sich zum 31.12.2004 wie folgt:

	T€
1. Erhöhung Kapitalrücklage	205
2. Ergebnisveränderung	-184
	21

Die Ergebnisveränderung setzt sich wie folgt zusammen:

	T€
1. Personalaufwand Stock Option	-205
2. Verminderung Pensionsrückstellung	34
3. Veränderung latente Steuern	-13
	-184

Bestätigungsvermerks des Abschlussprüfers

Wir haben den von der IBS Aktiengesellschaft excellence, collaboration, manufacturing, Höhr-Grenzhausen, aufgestellten Konzernabschluss – bestehend aus Bilanz, Gewinn- und Verlustrechnung, Anhang, Kapitalflussrechnung und Eigenkapitalveränderungsrechnung – sowie den Konzernlagebericht für das Geschäftsjahr vom 1. Januar 2005 bis 31. Dezember 2005 geprüft. Die Aufstellung von Konzernabschluss und Konzernlagebericht nach den Internationalen Financial Reporting Standards (IFRS), wie sie in der EU anzuwenden sind, und den ergänzend nach § 315a Abs. 1 HGB anzuwendenden handelsrechtlichen Vorschriften liegt in der Verantwortung der gesetzlichen Vertreter der Gesellschaft. Unsere Aufgabe ist es, auf der Grundlage der von uns durchgeführten Prüfung eine Beurteilung über den Konzernabschluss und den Konzernlagebericht abzugeben. Ergänzend wurden wir beauftragt zu beurteilen, ob der Konzernabschluss auch den IFRS insgesamt entspricht.

Wir haben unsere Konzernabschlussprüfung nach § 317 HGB unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung vorgenommen. Danach ist die Prüfung so zu planen und durchzuführen, dass Unrichtigkeiten und Verstöße, die sich auf die Darstellung des durch den Konzernabschluss unter Beachtung der anzuwendenden Rechnungslegungsvorschriften und durch den Konzernlagebericht vermittelten Bildes der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage wesentlich auswirken, mit hinreichender Sicherheit erkannt werden. Bei der Festlegung der Prüfungshandlungen werden die Kenntnisse über die Geschäftstätigkeit und über das wirtschaftliche und rechtliche Umfeld des Konzerns sowie die Erwartungen über mögliche Fehler berücksichtigt. Im Rahmen der Prüfung werden die Wirksamkeit des rechnungslegungsbezogenen internen Kontrollsystems sowie Nachweise für die Angaben im Konzernabschluss und Konzernlagebericht überwiegend auf der Basis von Stichproben beurteilt. Die Prüfung umfasst die Beurteilung der Jahresabschlüsse der in den Konzernabschluss einbezogenen Unternehmen, der Abgrenzung des Konsolidierungskreises, der angewandten Bilanzierungs- und Konsolidierungsgrundsätze und der wesentlichen Einschätzungen der gesetzlichen Vertreter sowie die Würdigung der Gesamtdarstellung des Konzernabschlusses und Konzernlageberichts. Wir sind der Auffassung, dass unsere Prüfung eine hinreichend sichere Grundlage für unsere Beurteilung bildet.

Unsere Prüfung hat zu keinen Einwendungen geführt.

Nach unserer Beurteilung auf Grund der bei der Prüfung gewonnenen Erkenntnisse entspricht der Konzernabschluss den IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, und den ergänzend nach § 315a Abs. 1 HGB anzuwendenden handelsrechtlichen Vorschriften sowie den IFRS insgesamt und vermittelt unter Beachtung dieser Vorschriften ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns. Der Konzernlagebericht steht in Einklang mit dem Konzernabschluss, vermittelt insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage des Konzerns und stellt die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend dar.

Koblenz, den 14. März 2006

Heimfarth & Partner GmbH
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Dipl.-Kfm. Helmut Heimfarth
Wirtschaftsprüfer

Dipl.-Betw.(FH) Joris Bühler
Wirtschaftsprüfer

Glossar

Basel II

Basel II bezeichnet die Gesamtheit der Eigenkapitalvorschriften, die vom Basler Ausschuss für Bankenaufsicht in den letzten Jahren vorgeschlagen wurden. Die Regeln werden offiziell in der Europäischen Union Ende 2006 in Kraft treten, finden aber bereits heute in der täglichen Praxis Anwendung.

BDE

Betriebsdatenerfassung (BDE) ist ein Sammelbegriff für die Erfassung von vielerlei Istdaten über Zustände und Prozesse im Betrieb.

Computer Aided Design (CAD)

Computergestützte Konstruktion.

Computer Aided Quality Assurance (CAQ)

Softwaresysteme zur Sicherung der Produktqualität durch die Erfassung, Dokumentation und Auswertung von Qualitätsinformationen sowie durch die Planung und Steuerung der Qualitätssicherungsschritte.

CAQ=QSYS®

CAQ=QSYS® ist das Qualitätsmanagementsystem der IBS AG. CAQ=QSYS® wird in drei Varianten angeboten:

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

Compliance Management

Software, die der Unterstützung der Einhaltung von z.B. gesetzlichen Regelungen, wie etwa dem Sarbanes Oxley Act dient.

Dokumentenmanagement

Ein Dokumentenmanagement-System ermöglicht die Erfassung, Bearbeitung, Verwaltung und Speicherung von Dokumenten in elektronischer Form.

Enterprise Resource Planning (ERP)

Software, die dem Management von Unternehmen dient und hierzu alle Bereiche des Geschäfts wie z.B. Planung, Produktion, Vertrieb, Distribution und Controlling berücksichtigt.

FDA

Die Food and Drug Administration (FDA) ist die Arzneimittelzulassungsbehörde der USA und ist dem Gesundheitsministerium unterstellt.

GRC

Management gesetzlicher Bestimmungen/ Compliance (GRC: Governance - Risk Management - Compliance)

IBS:prisma®

IBS:prisma ist die Produktionsmanagement-Lösung der IBS AG für die Überwachung, Steuerung und somit für die Optimierung der Produktion.

IPO

Unter Initial Public Offering, kurz IPO oder Börsengang (auch Going Public genannt), versteht man die erstmalige Emission von Unternehmensanteilen (Aktien) auf dem organisierten Kapitalmarkt.

ISO-9000

ISO-9000 (ISO = International Standards Organization) ist eine internationale Standardnormensammlung für die Beurteilung des Qualitätsmanagements eines Unternehmens.

Unternehmen können sich für die Erfüllung dieser Normen zertifizieren lassen.

Information Technology / Informationstechnologie (IT)

Die Gesamtheit aller Softwareanwendungen und Hardwaresysteme, die der elektronischen Erfassung, Dokumentation, Speicherung und damit der Planung und Steuerung von Geschäftsprozessen dienen.

Labor-Information-Management- System (LIMS)

Ein LIMS ist ein Qualitätsmanagementsystem für die prozessorientierte Fertigung (z.B. Chemie, Pharma, Lebensmittel), die mit Chargen und Rezepturen arbeitet.

Manufacturing Execution System (MES)

Der Begriff MES bezeichnet alle Funktionalitäten auf Shop Floor Ebene zur feinstufigen Steuerung und Kontrolle der Produktionsabläufe in Bezug auf die Auftragsbearbeitung, den Materialfluss und damit die gesamte Ressourcen-Steuerung.

Der Begriff Execution beinhaltet hierbei die starke Prägung dieser Systeme auf die auszuführenden Einheiten – produktive Prozesse, aber auch Nacharbeit – und als weitere wichtige Komponente die Bereitstellung und Steuerung der Materialien – Rohstoffe, Baugruppen, Komponenten, aber auch der Hilfsstoffe, Werkzeuge und des Verbrauchsmaterials.

MDE

Die Maschinendatenerfassung (MDE) beschreibt die Schnittstelle zwischen Maschinen der Produktionstechnik und der Informationsverarbeitung. Die Daten aus der MDE fließen entweder direkt als Parameter in die Maschinenregelung ein oder werden zur statistischen Prozessregelung (SPC) verwendet. Darüber hinaus können die Daten zur Planung und Steuerung von Aufträgen in der Produktion verwendet werden. Einige wesentliche Maschinendaten

sind Ausbringung, Auslastung, Laufzeit, Verfügbarkeit und Zuverlässigkeit sowie Maschinenzustand (Hauptzeit, Nebenzeit, Störung, Wartung, Instandhaltung). Über entsprechende Schnittstellen und Softwarelösungen können diese Daten direkt an ein ERP- und MES-System übertragen werden. Diese verwenden die eingegangenen Meldungen direkt um den aktuellen Zustand der Produktion anzuzeigen. Erst die Kombination der MDE-Daten mit solch einem System ermöglicht eine qualitätsgerechte Planung und Steuerung der Fertigung.

Original Equipment Manufacturer (OEM)

Hersteller, der Produkte oder Komponenten anderer Hersteller einkauft und diese unmodifiziert unter seinem Namen weiterverkauft bzw. in seine eigenen Produkte integriert.

Qualitätsmanagement (QM)

Qualitätsmanagement ist die Gesamtheit aller Tätigkeiten, die der Erreichung einer hohen Produktqualität im Unternehmen dient. Der Begriff definiert alle Software-Systemlösungen zur Abbildung der qualitätsrelevanten Abläufe innerhalb einer Produktion. Typische Funktionalitäten sind hierbei die Wareneingangskontrolle (WEK), statistische Prozesskontrolle oder -lenkung (SPC), FMEA (Fehlermöglichkeits- und -einflussanalyse) u.v.a.

QS 9000

Allgemeiner Qualitätsstandard in der Automobilindustrie.

Release

Das Release bezeichnet eine Versionsnummer oder die Auslieferung einer neuen Version einer Software.

RFID

Radio Frequency Identification (RFID) (engl. für Funk-Erkennung) 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.

Six Sigma

Six Sigma ist eine Methode des Qualitätsmanagement, um einen möglichst fehlerfreien Prozess zu erreichen. Die internationalen Standards (wie ISO 16949 oder ISO 9000ff) beschreiben die Anforderungen, WAS umgesetzt werden muß, Six Sigma bieten Werkzeuge, WIE es geschehen kann.

Six Sigma setzt insbesondere auf eine Analyse des Ist-Prozesses, um die für den Prozess wichtigen Parameter, Fehlermöglichkeiten und Prozesskennzahlen zu erkennen und einer objektiven statistischen Analyse zugänglich zu machen. Die Nachvollziehbarkeit bei der Analyse, der Entscheidungsfindung und beim Nachweis des Projekterfolges nimmt bei Six Sigma besonderen Stellenwert ein.

SOA

Serviceorientierte Architekturen (SOAs) gewinnen zunehmend an Bedeutung. Immer mehr Großunternehmen setzen auf eine SOA für die Neustrukturierung ihrer IT-Landschaft.

Auch die IBS AG hat das erkannt und damit begonnen mit ihren Produkte diese Architektur zu unterstützen. Softwarearchitekturen werden verwendet, um den internen Aufbau komplexer IT-Systeme zu modellieren und bilden so die Grundlage für jede Unternehmens-IT. Sie beschreiben die einzelnen Komponenten des Systems und ihr Zusammenspiel.

SOX

Der Sarbanes-Oxley Act of 2002 (SOX) ist ein US-Gesetz zur Verbesserung der Unternehmensberichterstattung in Folge der Bilanzskandale von Unternehmen wie Enron oder Worldcom.

Benannt wurde es nach seinen Verfassern, dem Senator Paul S. Sarbanes und dem Abge-

ordneten Michael Oxley. Ziel des Gesetzes ist es, das Vertrauen der Anleger in die Richtigkeit der veröffentlichten Finanzdaten von Unternehmen wiederherzustellen. Das Gesetz gilt für inländische und ausländische Unternehmen, die an US-Börsen gelistet sind, sowie für ausländische Tochterunternehmen amerikanischer Gesellschaften.

Supply Chain

Als Supply Chain (zu deutsch: Wertschöpfungskette) wird ein unternehmensübergreifendes virtuelles Organisationsgebilde (Netzwerk) bezeichnet, das als gesamtheitlich zu betrachtendes Leistungssystem spezifische Wirtschaftsgüter für einen definierten Zielmarkt hervorbringt.

Toyota Production System (TPS)

Unter Nutzung von bestehenden Einrichtungen, Materialien und Arbeitskräften soll durch TPS eine möglichst hohe Effizienz erzielt werden.

Traceability

Die Rückverfolgbarkeit (englisch: Traceability) bedeutet, dass zu einem Produkt oder Handelsware jederzeit festgestellt werden kann, wann und wo und durch wen die Ware gewonnen, hergestellt, verarbeitet, gelagert, transportiert, verbraucht oder entsorgt wurde.

TS 16949

Qualitätsstandard.

Workflow-Management

Dem Workflow-Management liegt eine ablauforganisatorische Sicht zugrunde. Geschäftsprozesse sollen nach dem Workflow-Konzept unter Einsatz aller zur Verfügung stehenden Datenverarbeitungs-Hilfsmittel organisiert werden. Ein Workflow-Management-System steuert und kontrolliert die Ausführung der Verarbeitungsschritte.

Finanzkalender

IR Events	Datum	Ja	Feb	Mä	Ap	Ma	Jun	Jul	Au	Se	Ok	No	De
Quartalsbericht 1/2006	08.05.06												
Hauptversammlung	19.05.06												
Quartalsbericht 2/2006	14.08.06												
Quartalsbericht 3/2006	13.11.06												
Presse- und Analystenkonferenz	Nov. 06												

Die IBS-Aktie

Börsensegment: Prime Standard
 Börsenkürzel: IBB
 WKN: 622840
 ISIN: DE0006228406

Gern nehmen wir Sie in unseren Verteiler für Aktionärsinformationen auf und schicken Ihnen auf Wunsch den Aktionärsbericht zu.

Unter folgender Adresse können Sie sich für diesen Service anmelden:
 unter <http://www.ibs-ag.de/ir/>

Kontakt

IR-Agentur:
 UBJ. GmbH
 Herr Ingo Janssen
 Glißmannweg 7
 22457 Hamburg
 Telefon : 040/5598 3973
 Telefax : 040/5598 3975
 Internet : <http://www.ubj.de>
 e-mail : IBS@ubj.de

Impressum

Herausgeber:
 IBS AG, Höhr-Grenzhausen
 Redaktion:
 Investor Relations
 Konzeption und Gestaltung:
 André Moskopp, IBS AG

EXCELLENCE COLLABORATION MANUFACTURING

IBS AG weltweit

IBS AG

Rathausstr. 56
56203 Höhr-Grenzhausen
Tel: 0049 2624 9180-0
Fax: 0049 2624 9180-200
E-Mail: info@ibs-ag.de

IBS America, Inc.

125 Hartwell Avenue
Lexington, MA 02421
U.S.A.
Tel: 001 781 862 9002
Fax: 001 781 862 9003
E-Mail: info@ibs-ag.com

IBS SINIC GmbH

Siemensstraße 18
D-61267 Neu-Anspach
Tel: 0049 06081 9404-0
Fax: 0049 06081 9404-90
E-Mail: info@sinic.de

IBS Baltic

Pasiles g. 102
3031 Kaunas
Litauen
Tel: 00370 37 3316-38
Fax: 00370 37 3316-37

IBS AG

excellence collaboration manufacturing

Rathausstraße 56
56203 Höhr-Grenzhausen
Tel.: +49 (0)2624 9180-0
Fax: +49 (0)2624 9180-200
www.ibs-ag.de
info@ibs-ag.de

IBS - STANDORTE:

HÖHR-GRENZHAUSEN · LINZ (A) ·
NEU-ANSPACH · WREXHAM(UK) ·
BOSTON (USA) · KAUNAS (LITAUEN) ·
BARCELONA (E)

THE PRODUCTIVITY ADVANTAGE

