

IBU-tec Advanced Materials

IN DEN RICHTIGEN MÄRKTN UNTERWEGS

Zum Börsenstart im März 2017 mit € 16.50 verprach CEO und Großaktionär Ulrich Weitz eine Umsatzverdoppelung in zwei bis drei Jahren und hat auch geliefert. Dennoch wollte die Aktie bisher nicht so recht durchstarten. Mit Blick auf die Jahre 2021 und 2022 könnte sich das ändern.

An der Börse fristet die Aktie der IBU-tec Advanced Materials AG zu Unrecht ein Schattendasein; denn u. E. liegt eine aussichtsreiche Konstellation vor, die für eine Neubewertung spricht. Wie in allen Unternehmen wurden Kosten reduziert. Zögen die Geschäfte ab 2021 wieder an, bliebe unter dem Strich mehr hängen. Und genau danach sieht es aus. So konnte mit einem Bestandskunden aus der Pharmabranche im Juni außerplanmäßig eine Vertragsverlängerung erzielt sowie ein Neukunde aus diesem Segment gewonnen werden. Außerdem zog sich im Segment Glasbeschichtung (Glass Coating) mit der Lanxess AG der einzige europäische Wettbewerber vom Markt zurück, so dass Ibutec deren Marktanteile übernehmen dürfte. Hinzu kommt eine Reihe neuer, eigener Produkte mit höheren Deckungsbeiträgen. In Summe spricht vieles dafür, dass die Gesellschaft nach dem Übergangsjahr 2020 ab 2021 wieder durchstarten und deutlich höhere Gewinne erwirtschaften dürfte. Käme es so, stünde eine Neubewertung der Aktie im Raum. Daher haben wir uns entschlossen, dem Unternehmen eine Titelgeschichte zu widmen; denn wir setzen nach einem Gespräch (s. S. 12) mit CEO und Großaktionär Ulrich Weitz auf die wirtschaftliche Erholung.

Mehr Lieferanten, mehr Nachhaltigkeit

Noch ein allgemeiner Punkt spricht für eine

Erholung. Die Corona-Pandemie dürfte viele Unternehmen aus dem Pharmasektor veranlassen, ihre bisherigen Lieferketten, insbesondere mit Blick auf Produkte aus Fernost, auf den Prüfstand zu stellen. Das spielt Ibutec mittelfristig in die Karten; denn wenn sich diese Überlegung durchsetzt, wofür einiges spricht, wird die Lieferkette künftig auf eine größere Anzahl von Lieferanten aus verschiedenen Regionen ausgeweitet werden. Darüber hinaus dürfte der Megatrend, stärker auf die Nachhaltigkeit von Produkten zu achten, mindestens intakt bleiben. Wir gehen eher von einer Beschleunigung aus, z. B. sollte die stetig steigende Nachfrage nach Batterien das Recycling von Batteriematerialien ankurbeln. Daher stehen die Chancen gut, dass die Nachfrage nach derartigen Dienstleistungen sowohl kurz- als auch mittelfristig zunehmen wird, sobald die Krise überwunden ist.

Breites Angebotsspektrum

Ibutec entwickelt neue anorganische Materialien, verbessert Materialeigenschaften bei bestehenden Produkten und setzt effiziente und ressourcenschonende Produktionsprozesse für ihre Kunden auf. Die entwickelten oder produzierten Materialien werden von den Abnehmern der Kunden in einer Vielzahl unterschiedlicher Produkte und Anwendungen eingesetzt, zu denen u. a. die Zukunftsbereiche Green Economy (Katalysatoren), Elektromobilität und Energiespeicherung (Batteriematerial) sowie Glasbeschichtung und Pharma gehören. Dazu kommen die passenden Services, z. B. als Entwicklungs- und Produktionsdienstleister bzw. die ingenieurtechnische Beratung. Die Gesellschaft verfügt über ein eigenes Laboratorium, thermische Anlagen in

Form von Pulsationsreaktoren mit patentgeschützten Verfahren, direkt und indirekt beheizte Drehrohröfen sowie weitere technische Anlagen zur Vor- und Nachbereitung. Seit 2000 wurden insgesamt € 30 Mio. investiert und weitgehend aus dem Cashflow finanziert. Ibutec verfügt zudem über eine Vielzahl eigener Patente.

Grüner Fußabdruck

Zum Leistungsangebot zählen u. a. die Behandlung von Pulvern für Katalysatoren bei Verbrennungsmotoren von Autos und die Prozessentwicklung und Behandlung von Werkstoffen für Autobatterien im Bereich E-Mobility. Mit mehreren namhaften Kunden besteht bei Batteriewerkstoffen eine Zusammenarbeit. Wenn der Patentschutz im Jahr 2021 ausläuft, kann Ibutec den Direktvertrieb starten und sich quasi den Zwischenhändler sparen. Ein weiterer Schwerpunkt sind Entwicklungs- und Produktionsleistungen im Bereich Green Economy. Hierzu zählen u. a. die Behandlung von Seltenen Erden sowie die Entwicklung und Produktion von Baustoffen mit reduziertem CO₂-Gehalt für Kunden. Mit einem namhaften Chemiekonzern wurde ein Photokatalysator entwickelt, der in Baustoffen zur Luftreinigung eingesetzt wird. Im Segment Glass Coating geht es darum, eine Glasflasche so kratzfest zu machen, dass diese bis zu 50mal im Pfandsystem wiederverwendet werden kann.

Bestandskunde verlängert außerplanmäßig

Im Juni 2020 verlängerte ein internationaler Pharmakonzern seine Zusammenarbeit über den zunächst geplanten Zeitpunkt hinaus bis mindestens Ende 2021. Ibutec beliefert diesen Kunden mit einem chemischen Katalysator

IBU-tec Advanced Materials AG, Weimar

Branche: Thermische Verfahrenstechnik/
Nasschemie

Telefon: 03643/8649-21

Internet: www.ibu-tec.de

ISIN DE000AOXYHT5,

4 Mio. Stückaktien, AK € 4 Mio.

Aktionäre: Familie Weitz 39.69 %, Vorstand
(inkl. CEO) 29.31 %, Streubesitz 31 %

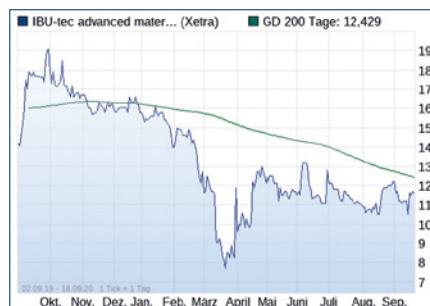
Kennzahlen	H1 2020	H1 2019
Umsatz	14.3 Mio.	27.6 Mio.
EBITDA	3.9 Mio.	3.8 Mio.
Periodenergebnis	1.7 Mio.	0.8 Mio.
Ergebnis je Aktie	0.43	0.21
EK-Quote	56 %	53.9 %

Kurs am 18.09.2020:

€ 11.60 (Xetra), 20 H / 7 T

KGV 2021e 39, KBV 1.4 (6/20)

Börsenwert: € 46.4 Mio.



Das IPO-Niveau von € 16.50 sollte allemal wieder erreichbar sein.

FAZIT: Anleger sollten ihren Blick auf 2021 und 2022 richten; denn es zeichnet sich bereits heute eine Rückkehr auf den früheren Wachstumspfad ab. Daher könnte nun die Stunde der Investoren mit Geduld und Weitblick schlagen, deren Investitionshorizont mindestens 24, besser 36 Monate beträgt. Die Planung von CEO und Großaktionär der **IBU-tec Advanced Materials AG**, Ulrich Weitz, erscheint uns, nicht zuletzt auf Grund der beiden Pharmaaufträge und der Marktanteilsausweitung im Segment Glass Coating, einleuchtend. Daher empfiehlt es sich, auf dem ermäßigten Kursniveau eine erste Anfangsposition einzugehen und je nach Kursentwicklung weiter aufzustocken. Mit einer kleinen Dividende, zuletzt € 0.20 je Aktie für 2018, dürfen Anleger ebenfalls kalkulieren.

für ein Medikament zur Blutdrucksenkung. Ursprünglich waren lediglich Lieferungen bis Ende Q3 2020 vorgesehen. Daraus resultiert ein zusätzliches Umsatzpotenzial im mittleren einstelligen Millionenbereich. Der weitaus größte Teil davon wird im kommenden Jahr anfallen, aber auch schon im laufenden Jahr wird ein Umsatzbeitrag im merklich sechsstelligen Euro-Bereich erwartet. Der chemische Katalysator wird bei der Tochter BNT Chemicals produziert. Die zinnorganische Verbindung findet in verschiedenen Syntheseschritten in der Pharmaindustrie Anwendung. Der zusätzliche Umsatz- und Ergebnisbeitrag aus der Zusammenarbeit erhöht die Planbarkeit der Geschäftsentwicklung für die Jahre 2020 und 2021. Die Produktionsanlagen, die zur Erzeugung des Produkts verwendet werden, gehören nicht zu den drei Anlagen, die bei einem Brand im Dezember 2019 beschädigt wurden.

Lukrativer Doppelauftrag

Seit Juli 2020 wird ein international agierender Pharmakonzern aus Asien mit einem chemischen Katalysator für ein Generikum zur Blutdrucksenkung beliefert. Die erste Lieferung im zweistelligen Tonnenbereich ist bereits erfolgt und abgerechnet. Weitz sieht für den Vertrieb des zinnorganischen Katalysators in den kommenden Jahren weiteres Absatz- und Umsatzpotenzial. Die Zahl der Bluthochdruckpatienten ist in den vergangenen Jahrzehnten kontinuierlich gestiegen. Mittlerweile leiden weltweit mehr als 1.1 Mrd. Menschen an Hypertonie, ein zunehmender Teil davon in Entwicklungs- und Schwellenländern. Der Grund, warum die Asiaten in Deutschland bestellen, lässt aufhorchen. Der Katalysator, der ursprünglich die Ibutec-Lösung im Generikum ersetzen sollte, erwies sich als krebserregend. Der Vertrieb des Medikaments, mit dem Umsätze im Milliardenbereich erzielt wurden, musste eingestellt werden. Daher entschlossen sich sowohl der Pharmakonzern als auch der asiatische Generikahersteller den alten Kata-

Mit Drehrohröfen können Pulver, Granulate, Suspensionen und Formkörper bei Temperaturen von 1500 Grad Celsius und mehr thermisch behandelt werden.



lysator in Weimar zu bestellen. Daher steckt nun das Additiv sowohl im Originalpräparat als auch im Generikum – für Ibutec ein lukrativer Doppelauftrag.

H1 2020: Umsatz runter, Ergebnis rau

Derweil hat Ibutec noch mit den Auswirkungen des Lockdown zu kämpfen. Der H1-Umsatz sank auf nur noch € 14.3 (27.4) Mio. Dafür verantwortlich zeichneten u. a. Projektverschiebungen, die Zurückhaltung bei Kunden aus der Automobilindustrie und der teilweise Produktionsausfall nach dem Brand Ende Dezember 2019 bei der Tochter BNT. Nunmehr ist die Lieferfähigkeit wieder hergestellt. Unerwartet positive Impulse kamen dagegen aus dem Bereich Pharma. Bei den Kosten wurden deutliche Einschnitte vorgenommen, u. a. sank der Personalaufwand um 7.4 % auf € 5.9 (6.4) Mio. Das EBITDA stieg trotz des deutlichen Umsatzminus auf € 3.9 (3.8) Mio. Hintergrund: Es floss der erste Teil der Versicherungsleistung von € 4.3 Mio. für die Betriebsunterbrechung infolge des Brandes bei BNT. Ohne diese Leistung wäre das EBITDA knapp unter der Nulllinie gelandet. Weitere € 4.6 Mio. und damit insgesamt € 8.9 Mio. erwartet Weitz im H2 2020. Diese Summe soll reinvestiert werden. Die EBITDA-Marge lag mit 27.3 (13.7) % doppelt

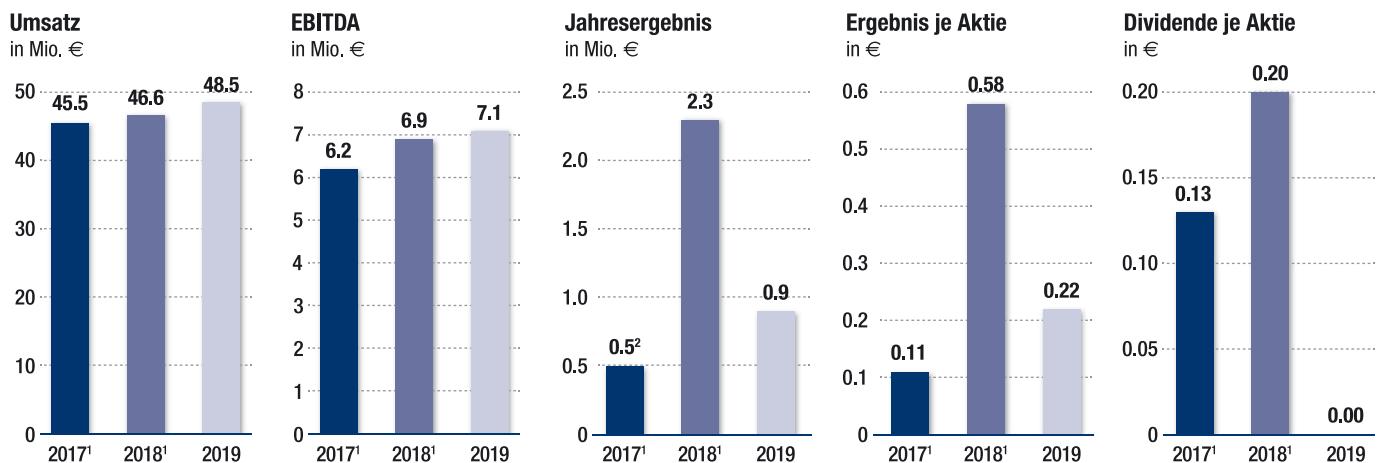
so hoch wie im Vorjahreszeitraum. Das Periodenergebnis sprang auf € 1.7 (0.8) Mio. bzw. € 0.43 (0.21) je Aktie. Das Eigenkapital stieg zum 30.06.2020 auf € 33.6 (31.8) Mio. Die EK-Quote kletterte auf 56 (53.9) %.

Augen auf 2022 richten

Der Start in das zweite Halbjahr 2020 fiel laut Weitz vielversprechend aus. Es sei eine merkliche Geschäftsbelebung verzeichnet worden, die jedoch noch unter dem Niveau vom H2 2019 läge. Für 2020 kalkuliert der Unternehmenslenker mit einem Umsatzminus von bis zu 30 %. Nach Erlösen von € 48.5 Mio. im Jahr 2019 entspräche dies einem Umsatz um € 35 Mio. Einschließlich der noch ausstehenden Versicherungszahlung rechnet er weiterhin mit einem positivem EBITDA und einer zweistelligen EBITDA-Marge. Die erste Phase der Pandemie wurde zudem genutzt, um strategische Weichenstellungen bei der operativen Geschäftsentwicklung vorzunehmen. Künftig treten Ibutec und BNT mit eigenen Produkten und Dienstleistungen am Markt auf. Im Bereich thermische Verfahrenstechnik glaubt Weitz noch einige Pfeile im Köcher zu haben, sprich Produkte entwickeln zu können, die sich gut und zügig vermarkten lassen. Sobald das spruchreif ist, wird ein Folgebericht erscheinen.

Carsten Stern

STETIGE ENTWICKLUNG BEIM UMSATZ UND EBITDA



¹ Proforma-Basis inkl. BNT; ² bereinigt um die Kosten des Börsengangs

Quelle: IBU-tec Advanced Materials AG

IBU-tec Advanced Materials

AB 2021 LEGT NEO-IBUTEC LOS

Unternehmenschef Ulrich Weitz erklärte im Gespräch mit dem Nebenwerte-Journal, wie er mit den Schwierigkeiten im vergangenen Jahr umgegangen ist, wie er in der aktuellen Krise ge- gensteuert und was er ab 2021 erwartet. So viel vorweg: Gehen die Planungen auf, ergäbe sich ein attraktiver Doppelhebel.

NJ: Herr Weitz, wenn Sie ihr Geschäftsmodell in wenigen Zeilen beschreiben müssten, wie sähe das aus?

Weitz: Wir entwickeln und produzieren im Konzern innovative Materialien höchster Qualität für die Industrie, genauer in der thermischen Verfahrenstechnik und bei organometallischen Verbindungen. Unsere Produkte sind u. a. wichtige Bestandteile von Batteriematerialien für die Elektromobilität und stationäre Energiespeicher sowie von Lösungen zur Luftreinigung, Ressourcenschonung oder der Reduzierung von Plastikverpackungen. Ibutec ist damit bei globalen Megatrends – besonders dem Klima- und Umweltschutz – langfristig positioniert und verfügt über eine internationale Kundenbasis.

NJ: Viele Unternehmen denken mitten in der Corona-Krise eher an Entlassungen. Doch Sie schaffen die Stelle eines Vertriebsvorstands, warum?

Weitz: Wir wollen auch in der Krise nach vorne schauen und uns im Vertrieb noch besser aufstellen. Dafür erscheint uns Dr. Arndt Schlosser, ein promovierter Chemiker, mit seinem Hintergrund, u. a. bei der Wacker Chemie AG, genau der Richtige zu sein.

NJ: Wer war denn bisher für den Vertrieb zuständig?

Weitz: Die Zuständigkeit lag auf Vorstandsebene bei mir. Doch das Ressort ist so wichtig geworden, dass wir dafür nun eine eigene Position im Vorstand geschaffen haben. Eine der wesentlichen Aufgaben unseres neuen Vorstandskollegen wird die Entwicklung eigener neuer Produkte sowie der Aufbau der notwendigen Vertriebsorganisation sein. Auch die Übernahme lukrativer Lohnfertigungen fällt in das neue Vorstandsressort. Mittelfristig versprechen wir uns eine noch breitere und krisenresistenter Aufstellung der gesamten Gruppe – und selbstverständlich auch eine höhere Profitabilität. Zweistellige Margen zu erreichen, ist stets unser Anspruch. Und die erste Zahl darf gerne eine zwei sein. Mitte 2021 hoffen wir, erste konkretere Aussagen treffen zu können.

NJ: Helfen Sie bitte meinem Gedächtnis auf die Sprünge, aber das Thema eigene Produkte ist doch nicht neu für Sie?

Weitz: Wir haben natürlich in unserer Konzern- tochter schon von jeher eigene und sehr erfolgreiche Produkte. Wir wollen nun aber auch im

Bereich der thermischen Verfahrenstechnik, dem Geschäft der ursprünglichen Ibutec, eigene Produkte forcieren. Künftig will Ibutec mithin in der Nasschemie und in der thermischen Verfahrenstechnik jeweils sowohl mit Dienstleistungen als auch mit eigenen Produkten am Markt erfolgreich sein. Das ist Teil unserer Wachstumsstrategie.

NJ: Wachstum ist ein gutes Stichwort: Was hat es mit beiden Aufträgen aus der Pharmabranche auf sich?

Weitz: Unsere Tochter BNT stellt einen Katalysator her, der letztlich in einem der weltweit bekanntesten und meistverkauften Medikamente zur Behandlung von Bluthochdruckpatienten landet. Die Patente lagen bei einem internationalen Pharmakonzern, das Präparat erzielte zum Teil Erlöse beim Kunden im Milliarden-Euro-Bereich p. a. Nun lief der Patentschutz aus, die Generika- hersteller traten auf den Plan. Allerdings gelang es ihnen nicht, unseren Katalysator zu ersetzen; denn der neue Stoff wurde mittlerweile als krebserrregend eingestuft und die Produktion und Vermarktung gestoppt. Ergo, klopft ein asiatischer Generikahersteller bei uns an. Für uns ist das eine schöne Ausgangsposition; denn die Lieferung an den indischen Neukunden läuft seit September. Selbstverständlich beliefern wir auch weiter unseren ursprünglichen großen Pharma- kunden, und wir hoffen natürlich auf weiteres Interesse aus dem Bereich.

NJ: Über welche Umsatzgrößenordnung p. a. sprechen wir?

Weitz: Wir haben im Jahr 2019 einige hundert Tonnen dieses Katalysators hergestellt, das entsprach einer Umsatzgrößenordnung im mittleren einstelligen Millionen-Euro-Bereich. In diesem Jahr werden wir beim Umsatz planmäßig leicht darunter liegen, und 2021 dürften wir wieder das Niveau von 2019 erreichen – und das war so nicht geplant und freut uns sehr.

NJ: Dann erreicht die Tochter BNT ab 2021 wieder das frühere Umsatzniveau?

Weitz: Bezogen auf den Katalysator ja. Aber vergessen Sie mir bitte nicht den Bereich Glasbeschichtung (Glass Coating). Hier geht es darum, die Kratzfestigkeit der Flasche zu erhöhen, so dass sie sich bis zu 50mal im Pfandrundlaufsystem wieder verwenden lässt. Unser einziger europäischer Konkurrent Lanxess hat beschlossen, seine Produktion einzustellen. Daher wird sich unsere Menge bis Ende 2021 in etwa verdoppeln.

NJ: Welchen Anteil haben die Geschäftsfelder Pharma und Glass Coating denn insgesamt am BNT-Umsatz?

Weitz: Rund die Hälfte.

NJ: Inwiefern werden Ihre Pläne durch den Brand bei BNT tangiert?



Ulrich Weitz: „Wir freuen uns heute schon auf 2021 und 2022.“

Weitz: Wir haben uns entschieden, die alten Produktionsanlagen nicht wieder aufzubauen, sondern die inzwischen in Teilen geflossene Versicherungsleistung in das Glass Coating zu reinvestieren. Außerdem werden wir Zinnoxide und Zinnhydroxide, die insbesondere in Gießereien benötigt werden, in einer neuen, noch zu bauenden Anlage herstellen.

NJ: Anderes Thema: Elektromobilität. Wir stu- fen Sie die Perspektive ein, schließlich stellen Sie Batteriewerkstoffe her?

Weitz: Danke für die vermutlich unbeabsichtigte Steilvorlage. Bisher haben wir die Batteriematerialien für einen Kunden produziert, weil sie patentgeschützt waren. Dieser Schutz läuft 2021 aus. Heißt, künftig können wir in die Direktver- marktung gehen. Das bietet natürlich erhebli- ches Potenzial für Ibutec, wir können dann mit einem eigenen Produkt bei Batteriematerialien am Markt aufwarten.

NJ: Zusammengefasst muss Anlegern um die Entwicklung im operativen Geschäft nicht bangen sein, oder?

Weitz: Der Brand bei BNT hat uns etwa € 10 Mio. an Erlösen gekostet. € 5 Mio. wollen wir uns im Jahr 2021 zurückholen. Bis Ende 2022 wollen wir wieder auf dem Umsatzniveau von 2019 lan- den – bei deutlich besseren Margen.

NJ: Was heißt deutlich bessere Margen?

Weitz: Bisher lagen unsere Margenniveaus bei BNT zwischen 8 und 10 %. Ab 2022 hoffen wir dauerhaft im zweistelligen Bereich zu liegen – im Idealfall mit der Ziffer zwei an der ersten Stelle. Dazu gesellt sich auch noch das geplante und schon heute teilweise durch Verträge abgesic- cherte Umsatzwachstum. Unter dem Strich er- gibt sich daraus ein attraktiver Doppelhebel.

NJ: Herr Weitz, vielen Dank für das Gespräch.

Das Interview führte Carsten Stern.