

IVU Traffic Technologies

IMMUN GEGEN KI-ÄNGSTE

Die IVU Traffic Technologies AG will ihrer Aktie auf hohem Niveau offenbar noch mehr Schubkraft verleihen. Die Investor Relations-Arbeit soll intensiviert werden, und obendrein korrigiert der Vorstand die EBIT-Prognose nach erfreulichen vorläufigen H1-Zahlen nach oben. Vielleicht noch wichtiger: An der Börse bleibt das Unternehmen von der Software-Skepsis verschont.

Es ist ein klares Zeichen an die Aktionäre und den Kapitalmarkt, dass die IVU Traffic Technologies AG zuletzt gesetzt hat: Im Zuge der Bekanntgabe der vorläufigen Zahlen für H1 2026 erklärte der Vorstand, die Investor Relations-Arbeit mit dem Ziel intensivieren zu wollen, die Geschäftsentwicklung für Investoren und Analysten noch transparenter zu machen. Berichte sollen jeweils durch die Straffung von Fast Close-Prozessen zwei Wochen früher erscheinen, darüber hinaus sind unterjährige Analysten-Telefonkonferenzen geplant. „Wir haben bewiesen, dass unser Geschäftsmodell trägt und skaliert“, sagt die Finanzvorständin Petra Meiser. „Jetzt ist es an der Zeit, diese Stärke auch am Kapitalmarkt noch sichtbarer zu machen – mit mehr Transparenz, mehr Dialog und mehr Kontinuität in unserer Kommunikation.“

Neben diesem positiven Signal an die Anleger brachte der H1-Bericht weitere erfreuliche Nachrichten. Der Vorstand zeigt sich zufrieden mit den wichtigsten Kennzahlen und spricht von einer „positiven Ergebnisdynamik“. Da das Unternehmen die ursprünglichen Erwartungen übertroffen hatte, konnte sogar der Ergebnisausblick für das Gesamtjahr 2026 nach oben angepasst werden. Für das EBIT wird nun-

mehr ein Wert von € 22 nach zuvor 20 Mio. prognostiziert. Im Jahr 2025 lag das EBIT noch bei € 18.6 Mio. Unverändert belässt der Vorstand den Ausblick für den Konzernumsatz auf über € 160 Mio. und das Rohergebnis auf rund € 130 Mio. Im vergangenen Jahr belief sich der Umsatz auf € 149.7 Mio. und das Rohergebnis auf € 121.5 Mio.

Umsatz und EBIT steigen deutlich

Nach den vorläufigen Zahlen für das erste Halbjahr 2026 stieg der Umsatz um 13 % auf € 72.1 (64) Mio. Das EBIT erhöhte sich deutlich auf € 3.3 (1) Mio. Die positive Entwicklung führt der Vorstand insbesondere auf das sich verfestigende dynamische Wachstum der wiederkehrenden Erlöse zurück. Zudem leisteten die „konsequent verfolgten Maßnahmen zur Effizienzsteigerung“ einen messbaren Beitrag zur Verbesserung der operativen Ertragskraft. Die endgültigen Ergebnisse sollen am 27.08. 2026 veröffentlicht werden.

An der Börse kommen die Entwicklung des Unternehmens und die Perspektiven gut an. Der Kurs der Aktie notiert auf Rekordniveau. Seit einem Zwischentief Ende März stieg er um 26.5 % auf € 22.40. Jahrelang war das anders, eine IVU-Aktie war zeitweise deutlich günstiger als € 1.-. Notierungen am Neuen Markt von über € 20 zu Beginn des Jahrzehnts waren den Aktionären nur für kurze Zeit vergönnt. Erst 2012 setzte langsam eine nachhaltige Aufwärtsentwicklung des Kurses ein. 2021 wurde erstmals wieder die Marke von € 20 übertroffen. Gegründet wurde IVU übrigens bereits 1976 in Berlin von fünf Studenten der Technischen Universität Berlin

unter dem Namen IVU – Gesellschaft für Informationsverarbeitung, Verkehrsberatung und angewandte Unternehmensforschung mbH. Das Unternehmen hat sich der Entwicklung von Software und IT-Lösungen für den öffentlichen Personennahverkehr verschrieben.

Laut Unternehmensangaben bilden die Standardprodukte der IVU.suite alle Prozesse von Bus- und Bahnunternehmen ab: von der Planung und Disposition über die Betriebssteuerung, das Ticketing und die Fahrgastinformation bis hin zur Abrechnung von Verkehrsverträgen. Die Lösungen werden in enger Partnerschaft mit den Kunden entwickelt. IVU beziffert die Zahl der Verkehrsunternehmen, die ihre Produkte nutzen, auf 500.

Wiederkehrende Erlöse als Treiber

Die jüngste vollständige Veröffentlichung ist der Bericht für das erste Quartal 2026. Hier sind die Zahlen ebenfalls erfreulich. Der Umsatz stieg um 13 % auf € 34.9 (30.8) Mio., das Rohergebnis kletterte um 17 % auf € 29 (24.7) Mio. Das EBIT erhöhte sich deutlich auf € 1.5 (0.2) Mio. Auch im Q1-Bericht wurden die planmäßig wiederkehrenden Umsätze, insbesondere aus den Hosting- und Serviceverträgen, als wesentlicher Treiber der Kennzahlen ausgemacht. Von den 13 % Umsatzwachstum entfallen 8 % auf die wiederkehrenden Erlöse.

Positiv ist zu bewerten, dass der hohe Auftragsbestand bereits mehr als 90 % des geplanten Jahresumsatzes abdeckt. In den beiden Vorjahren war das zu jeweils mehr als 85 % der Fall. Die später tatsächlich erzielten Umsätze wurden 2025 zu 81.5 %

IVU Traffic Technologies AG, Berlin

Branche: IT-Lösungen

Telefon: 030 / 859060

Internet: www.ivu.com

ISIN DE0007448508,

17.7 Mio. Aktien, AK € 17.7 Mio.

Aktionäre:

Institutionelle Investoren 34 %,
Gründer 19 %, Streubesitz 47 %

Kennzahlen	Q1 2026	Q1 2025
Umsatz	34.9 Mio.	30.8 Mio.
EBIT	1.5 Mio.	0.2 Mio.
Konzernergebnis	1.1 Mio.	0.2 Mio.
Ergebnis je Aktie	0.06	0.01
EK-Quote	49.6 %	51.5 %

Kurs am 23.07.2026:

€ 22.40 (Xetra), 23.50 H / 17.65 T

KGV 2026e 34, KBV 5.3 (3/26)

Börsenwert: € 501.8 Mio.



Der Aktienkurs hat die Schwächephase aus dem Frühjahr überwunden.

FAZIT: Die Aktie der IVU Traffic Technologies

AG scheint derzeit an der Börse fair bewertet zu sein. Erhebliche Potenziale für kurzfristige Spekulationen sind nicht zu erkennen, dafür ist der Kurs schon zu hoch. Wer aber ein langfristiges Interesse an der Aktie hat, kann gute Argumente dafür anführen: IVU ist ein solides Unternehmen, das jetzt die Profitabilität ebenso wie die Beziehungen zu den Akteuren am Kapitalmarkt stärker in den Fokus nehmen will. Das Unternehmen ist gut positioniert in einem Markt, der eine stabile Nachfrage verspricht und zudem international orientiert. Außerdem spricht die Dividendenkontinuität für IVU. Anlegern ist aber zu raten, die Ergebnisentwicklung gut im Blick zu behalten.

und 2024 zu 83.8 % durch den Auftragsbestand zu diesem Zeitpunkt abgedeckt.

Rekordwerte im Geschäftsjahr 2025

Im Geschäftsjahr 2025 konnte IVU erneut Rekordwerte bei Umsatz und EBIT präsentieren. Der Umsatz stieg um 16 % auf € 149.7 (133.7) Mio. Das EBIT legte um 1.8 % auf € 18.6 (16.8) Mio. zu. Das Rohergebnis kletterte um 8.1 % auf € 121.5 (113.4) Mio. Der operative Cashflow stieg um 24.5 % auf € 31.2 (6.7) Mio. Bei den Kosten fällt die markante Erhöhung des Materialaufwands auf, der um 36.3 % auf € 30 (22) Mio. zulegte. Ein außergewöhnliches Hardware-Geschäft ist für den Anstieg der bezogenen Waren auf € 13.6 (7.7) Mio. verantwortlich. Für bezogene Dienstleistungen gab der Konzern € 16.4 (14.3) Mio. aus, dies ist auf den wachsenden Bedarf an Rechenkapazitäten zurückzuführen. Die Zahl der Mitarbeiter blieb mit 1070 (1069) nahezu unverändert. Dass sich die Personalkosten dennoch um 6.2 % erhöhten, liegt daran, dass im Verlauf des Vorjahrs neu eingestellte Mitarbeiter nun ganzjährig entlohnt wurden.

Ein kleines Fragezeichen wirft die längerfristige Entwicklung der EBIT-Marge auf, die sich 2025 auf 12.4 % belief, in den vergangenen sechs Jahren aber immer wieder ein bisschen abgeschmolzen war. Im Jahr 2020 waren es noch 13.9 %. CFO Petra Meiser erklärt die Gründe dafür in unserem Interview (s. S. 10), will den Trend aber brechen: „Unser Fokus kann nun klar auf Profitabilität und operativer Skalierung liegen“, sagt sie.

Sonderdividende für die Aktionäre

Eine höhere Profitabilität lässt auch auf eine steigende Ausschüttung hoffen. Die Dividende wurde für 2025 auf € 0.30 (0.28) je Aktie erhöht. Anlässlich des 25-jährigen Börsenjubiläums erhalten die Aktionäre zudem

eine Sonderdividende in Höhe von € 0.25 je Aktie, insgesamt also € 0.55. Auch über die Linie, die IVU bei der Dividende verfolgt – „Verlässlich, mit dem Gewinn wachsend und ohne die finanzielle Flexibilität einzuschränken.“ – sprach CFO Petra Meiser mit dem NJ: „Wer unsere Dividendenhistorie kennt, sieht, dass wir diesen Anspruch konsequent eingehalten haben. Wachstum, Investitionen und Ausschüttung schließen sich bei uns nicht aus, sie ergänzen sich.“ Nach dem gleichen klaren Grundsatz erfolgen auch die Aktienrückkäufe. Das Rückkaufprogramm wird primär zur Bedienung des Mitarbeiteraktienprogramms genutzt. „Ein bewusstes Signal. Wir wollen, dass unsere Mitarbeitenden am Erfolg teilhaben“, so Meiser. Der Vorstand plant, im Zeitraum vom 10.06. bis maximal 30.09.2026 bis zu 150 000 Aktien, die 0.85 % des Grundkapitals entsprechen, im Wert von maximal € 3.5 Mio. über die Börse zurückzukaufen.

Dennoch: Die Dividende allein reicht nicht aus, Lust auf die IVU-Aktie zu machen. Ausgehend von der Annahme, dass im kommenden Jahr für 2026 bei steigender Profitabilität eine nach oben angepasste Ausschüttung beschlossen wird, die Jubiläums-Sonderdividende aber natürlich entfällt, bleibt beim aktuellen Kurs von € 22.40 eine Dividendenrendite zwischen 1.5 und 2 %. Dazu ist aber zu sagen, dass IVU seit neun Jahren nicht nur ununterbrochen eine Dividende gezahlt, sondern diese auch Jahr für Jahr gesteigert hat. In den vergangenen fünf Jahren wurden jeweils rund 40 % des Gewinns je Aktie ausgeschüttet.

KI-Skepsis bleibt aus

Interessant ist, dass IVU an der Börse nicht in den Strudel der Software-KI-Skepsis gerissen wurde. Möglicherweise sind die beiden diesjährigen Kursrückschläge, die die



IVU Traffic Technologies profitiert auch vom globalen Megatrend Schiene.

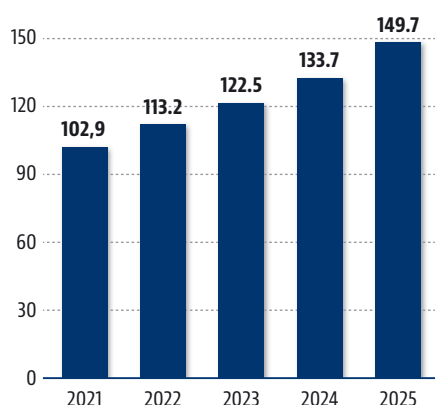
Aktie auf ein Niveau von etwa € 18 zurücksetzen auf dieses Thema zurückzuführen. Dass der Kurs so schnell nach diesen Rücksetzern aber wieder auf Rekordjagd gegangen ist, zeigt, dass der Markt keine KI-Gefahren für die Gesellschaft sieht. Ein wesentlicher Grund dafür ist, dass Verkehrsunternehmen zertifizierte, stabile und nachvollziehbare Systeme benötigen. Die IVU-Software enthält zudem jahrzehntlang gewachsenes Domänenwissen und bildet hochkomplexe tarifliche und arbeitszeitrechtliche Regeln ab, und sie ist tief in den Prozessen der Kundenunternehmen verankert.

Dafür kann IVU aber selbst von Künstlicher Intelligenz profitieren. Im Geschäftsbericht 2025 erklärt CEO Martin Müller-Elschner: „KI findet zunehmend auch den Weg in unsere Produkte selbst. Unser KI-Assistent verbindet wie eine Brücke, über ein sogenanntes „Model Context Protocol“, die IVU.suite mit der KI-Welt, ohne dass unsere Daten das Haus verlassen. Das ist erst der Anfang. KI wird für uns aber kein Selbstzweck sein, sondern ein Hebel, um unseren Kunden echten Mehrwert zu bieten.“

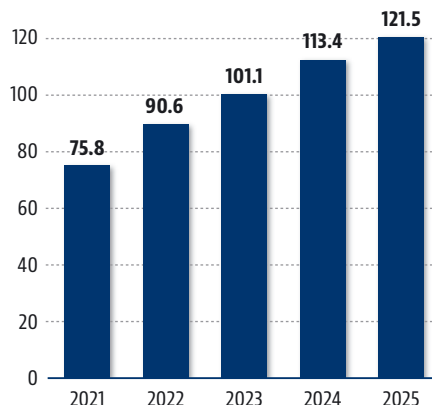
Michael Gneuss

TOP-KENNZAHLEN IM AUFWÄRTSTREND

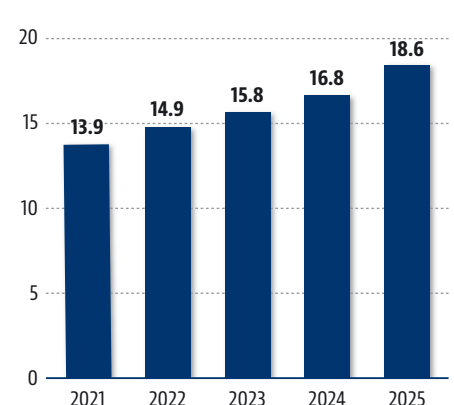
Umsatz
in Mio. €



Rohergebnis
in Mio. €



EBIT
in Mio. €



Quelle: IVU Traffic Technologies AG

IVU Traffic Technologies

„UNSER FOKUS LIEGT NUN KLAR AUF PROFITABILITÄT“

Die IVU Traffic Technologies AG hat ihren Umsatz in den vergangenen Jahren kräftig gesteigert. Die EBIT-Marge ist dagegen kontinuierlich leicht gesunken. CFO Petra Meiser erklärt, wie sich das ändern wird.

NJ: Worin sehen Sie aktuell die größten Wachstumstreiber für Ihr Geschäft?

Meiser: Der IVU spielen gleich mehrere strukturelle Megatrends in die Karten. Der wichtigste Treiber ist die Urbanisierung: Mit der wachsenden Stadtbevölkerung steigt der Bedarf an leistungsfähigem öffentlichem Verkehr. Städte und Verkehrsbetriebe müssen komplexe Mobilitätsanforderungen und Verkehrsströme in und zwischen den Ballungsräumen steuern. Hinzu kommt der Kostendruck: Zunehmende Betriebskosten, knappe Haushalte sowie steigende Anforderungen an Pünktlichkeit und Servicequalität erfordern Digitalisierung. Und nicht zuletzt Nachhaltigkeit: Der Öffentliche Verkehr ist ein klarer Hebel zur CO₂-Reduktion im Mobilitätssektor, aber nur, wenn er effizient, verlässlich und attraktiv ist. Genau da helfen unsere Systeme aus.

NJ: Die EBIT-Marge ist zuletzt Jahr für Jahr gesunken. Wie wollen Sie dem entgegenwirken und die Profitabilität steigern?

Meiser: Das ist eine berechtigte Frage, und ich beantworte sie gern transparent: Die Margenentwicklung der letzten Jahre basiert auf einer bewussten strategischen Entscheidung. Wir haben gezielt in Personal und Produkte investiert, insbesondere in die nächste Softwaregeneration <neo> und in das SaaS-Geschäft. Was wir jetzt sehen: Die wiederkehrenden Erlöse steigen. Den Personalaufwand können wir deutlich verlangsamen und der Einsatz von KI in der Entwicklung bringt weitere Effizienzgewinne, schnellere Entwicklungszeiten und einen geringeren Bedarf an zusätzlichem Headcount. Unser Fokus kann nun klar auf Profitabilität und operativer Skalierung liegen. Es wird jetzt darum gehen, die operative Hebelwirkung konsequent zu nutzen und das Wachstum profitabler zu gestalten.

NJ: Worauf legen Sie Ihre Prioritäten bei der Internationalisierung?

Meiser: Internationalisierung ist für uns eine klare strategische Priorität, und wir gehen sie aktiv an. Der Öffentliche Verkehr steht weltweit unter Modernisierungsdruck, und wir sehen darin eine echte Chance für die IVU. Geografisch liegen unsere Schwerpunkte in drei Regionen, Nordamerika, Skandinavien und Westeuropa. In den USA und Kanada gibt es einen enormen Nachholbedarf in Digitalisierung und Betriebseffizienz, genau unser Kerngeschäft. In Skandinavien sind wir bereits präsent und bauen auf nam-

hafte Referenzkunden auf. Eine starke Basis für weiteres Wachstum. In Westeuropa sehen wir vor allem in Spanien, Italien und Frankreich weitere Wachstumsperspektiven. Große, komplexe Verkehrsnetze stehen auch dort zunehmend unter Digitalisierungsdruck, mit dem Vorteil, dass unser Produkt die europäisch regulatorischen Anforderungen vollständig erfüllt.

NJ: Sind Akquisitionen geplant?

Meiser: Akquisitionen sind für uns kein Selbstzweck, sondern sie müssen zu unserer Strategie passen. Wir sind finanziell gut aufgestellt: schuldenfrei, mit solidem Cashflow und echtem Gestaltungsspielraum. Wenn sich die richtige Gelegenheit bietet, z.B. für eine geografische Expansion oder Portfolioerweiterung, sind wir handlungsfähig. Unsere Beteiligung an Trenolab zeigt, wie das aussehen kann: eine Beteiligung, die unsere IVU.suite technologisch stärkt. Ich verstehe diese Frage gut, und abschließend kann ich so viel sagen: Wir führen im Vorstand diese Diskussion aktiv, und wenn wir handeln, dann mit Überzeugung.

NJ: Worin sehen Sie die größten Risiken für Ihr Geschäft?

Meiser: Drei Risiken nehme ich besonders ernst. Erstens Qualität: Unsere Kunden bewegen täglich Millionen Menschen, Fehler haben operative Konsequenzen. Eine zuverlässige Software ist entscheidend. Unsere Kunden sind unsere besten Botschafter, das ist Verpflichtung und Ansporn zugleich. Zweitens Cybersicherheit: Als Anbieter für kritische Infrastruktur sind wir ein potenzielles Ziel, und die Angriffe werden professioneller. Wir investieren kontinuierlich, sind ISO/IEC 27001-zertifiziert und nutzen KI-gestützte Erkennung. Das verlangt unsere permanente Aufmerksamkeit. Drittens strategische Relevanz: Bei langen Implementierungszyklen wäre eine Entwicklung am Kundenbedarf vorbei besonders folgenreich. Deshalb pflegen wir einen sehr engen Kundendialog.

NJ: Inwieweit ist es für Sie möglich, längerfristige Prognosen zu machen?

Meiser: Derzeit überarbeiten wir unsere Mittelfristplanung. Was ich jetzt schon sagen kann: Wir haben eine solide Basis für Wachstum – einen gut gefüllten Auftragsbestand, einen wachsenden Anteil wiederkehrender Erlöse und strukturellen Rückenwind durch Urbanisierung und Digitalisierung. Unser Track Record spricht für sich: Wir sind seit Jahren profitabel und kontinuierlich gewachsen. Kurzfristige Verschiebungen im Projektgeschäft gehören zur Realität unserer Branche, die mittelfristige Richtung ist für uns aber klar nach oben.



Petra Meiser ist seit April 2026 CFO der IVU Traffic Technologies AG. Zuvor war sie Equity-Partnerin bei der Strategieberatung EY Parthenon.

NJ: Was sind Ihrer Ansicht nach die wichtigsten Argumente für Ihre Aktie?

Meiser: Drei starke Argumente sprechen für die IVU. Erstens Erlösqualität: Wiederkehrende Umsätze aus Wartung, Support und SaaS wachsen, das macht unser Geschäft planbarer und resilienter. Zweitens Profitabilität: Wir wachsen nicht nur, wir verdienen dabei, kontinuierlich und nachweislich. Drittens finanzielle Stärke: Schuldenfrei, hohe Liquidität, strategischer Spielraum. Die IVU verbindet eine führende Marktposition in einem strukturell wachsenden Segment mit steigender Ertragsqualität und finanzieller Unabhängigkeit.

NJ: Auf welche Kennzahlen Ihres Unternehmens blicken Sie am häufigsten und was leiten Sie aktuell aus der Entwicklung dieser Zahlen für Ihr Unternehmen ab?

Meiser: Als CFO schaue ich täglich auf das Zusammenspiel von Umsatz, Rohergebnis und EBIT, denn erst wenn alle drei in die gleiche Richtung zeigen, stimmt die Geschichte wirklich. Einzelne Kennzahlen können trügen, das Zusammenspiel nicht. Wächst das EBIT nicht mit Umsatz und Rohergebnis, handeln wir. Strategisch liegen mir wiederkehrende Erlöse und der Auftragsbestand besonders am Herzen, denn sie geben uns Sichtbarkeit und zeigen, wie nachhaltig unser Wachstum ist. Intern gehen wir tiefer: Rohertrag pro FTE, Deckungsbeiträge auf Projektebene, Erlösqualität nach Region. Das hilft uns, frühzeitig zu erkennen, wo wir gut sind, und wo wir besser werden können. Und aktuell stimmt die Richtung: Umsatz, Rohergebnis und wiederkehrende Erlöse wachsen, der Auftragsbestand ist solide. Das gibt uns die Basis, um uns jetzt stärker auf die Profitabilität zu fokussieren.

NJ: Frau Meiser, wir danken Ihnen für das Gespräch.

Das Interview führte Michael Gneuss.