



### **Aktuelle Lage und Ausblick**

Im Jahr 2005 konnte AC-Service nach dem in 2004 angekündigten Wegfall eines Großkunden im Bereich Managed IT Services (früher: IT Outsourcing) und anhaltendem Preisdruck im Segment HR nur einen Umsatzanstieg von 2,7 % verzeichnen, der vor allem auf die Vollkonsolidierung der im März 2005 übernommenen KWP zurückzuführen ist. Alle operativen Geschäftsbereiche konnten jedoch positive Ergebnisbeiträge vermelden, was zusammen mit einer geringen Steuerquote zu einem soliden Jahresüberschuss von 1,3 Mio. EUR beitrug. In 2006 fand durch die im Februar erfolgte Akquisition der All for One Systemhaus GmbH ein weiterer, massiver Ausbau des Geschäftsfeldes SAP Solutions statt, der das Ergebnis der AC-Service im 1. Halbjahr 2006 zunächst jedoch durch einmalige Finanzierungskosten sowie durch hohe Inanspruchnahme von fremden Personalressourcen zur Bewältigung des stark gestiegenen Auftragsleistungs belastete.

Bei der All for One Systemhaus GmbH handelt es sich um ein SAP-Systemhaus, das im Jahr 2005 einen Jahresumsatz von ca. 23 Mio. EUR erreichte. Der Kaufvertrag für das 110 Mitarbeiter zählende Unternehmen wurde im Februar 2006 unterzeichnet. Als Kaufpreis wurden ein in bar zu entrichtender Betrag von 15,4 Mio. EUR vereinbart, was uns in Anbetracht eines UW/Umsatzverhältnisses von 0,7 bei einer operativen Marge von ca. 8,5 % durchaus günstig erscheint. Als vorteilhaft erweist sich auch die Tatsache, dass der Geschäftsführer der All for One an Bord bleibt und seit Februar 2006 zudem Mitglied des Vorstands der AC-Service AG geworden ist. Die bereits seit Jahren andauernde, gute Zusammenarbeit der beiden Unternehmen bei Kunden z.B. aus dem Maschinen- und Anlagenbau bzw. bei Automobilzulieferern, kann dadurch mit einem sich optimal ergänzenden Leistungsspektrum fortgeführt werden. So bietet die neue AC-Service jetzt seiner Klientel auch den Vertrieb der SAP-Software, die zugehörige Beratung und damit die komplette Abdeckung der SAP-Wertekette an. So konnten über All for One in 2006 bereits über 20 bedeutende SAP-Neukunden gewonnen werden, wovon bereits etwa jeder Dritte auch Managed IT Services (IT Outsourcing) nutzt. Mit der Übernahme der All for One hat AC-Service seine Position als IT Komplettanbieter im aussichtsreichen SAP-Mittelstandsmarkt gefestigt, die kritische Größe überschritten und dürfte auch im weiteren Verlauf des Konsolidierungsprozess der Branche eine aktive Rolle spielen können. Im Rahmen eines Designated Sponsor-Vertrages wird die LBBW demnächst das Coverage der AC-Service aufnehmen.

#### **Chancen**

- Komplette SAP-Wertekette und höhere Gewinnmarge durch All for One
- Neues SAP-Partnerprogramm erlaubt AC-Service auch die Gewinnung von Kunden mit mehr als 130 Mio. EUR Jahresumsatz
- Übernahmephantasie

#### **Risiken**

- Akquisitionsrisiken bei weiterer avisierteter Teilnahme am Konsolidierungsprozess
- Integration der All for One noch nicht abgeschlossen
- Fremdfinanzierung der All for One belastet Bilanz