


Position 

Kunde All for One Steeb AG

Seite 30
Rubrik

05. SEP. 2014

Ausgabe
01.09.2014/Nr. 36-37/2014

Heftumfang 60 Seiten
Medienart Printmedien
Medientyp Fachpresse
Erscheinungsweise wöchentlich
Branche IT Allgemein
Bundesland Überregional
Nielsengebiet nicht zugeordnet

Auftrags-Nr. 13612
Kunden-Nr. 31272
Thema-Nr. 051.069

Suchbegriff(e) 1. All for One, -Steeb AG

Verlag IDG Business Media GmbH, 80807 München, Lyonel-Feiningen-Straße 26, Tel.: 089 36086 0, Fax: 089 36086 118
E-Mail: info@idgbusiness.de, URL: www.idgbusinessmedia.de

Redaktion Computerwoche Redaktion, 80807 München, Lyonel-Feiningen-Straße 26, Tel.: 089 360 86 175, Fax: 089 360 86 109
E-Mail: cw@computerwoche.de, URL: www.computerwoche.de

Publikation	Auflage *		Reichweite** (in Mio.)	Medien-Nr.	
	verkauft	verbreitet			
Computerwoche	12.479	13.783	12.819 ¹	0,18 ^a	1930

Quelle(n): * 1. IVW ** a. AWA

© Copyright des Artikels liegt beim Verlag



Internationale Expansion: Die Systemhäuser schwärmen aus

Die gute Konjunktur im Heimatmarkt nutzen viele Systemhäuser als Basis für eine Geschäftsausweitung in neue Länder. Der Blick auf die größten 25 Systemhäuser Deutschlands zeigt aber auch veränderte Kräfteverhältnisse im Inland.

Von Regina Bückle,
leitende Redakteurin bei
ChannelPartner

Die rege Übernahmetätigkeit der zehn führenden Systemhäuser hat die Reihenfolge im Umsatz-Ranking 2013 verschoben. Bechtle – viele Jahre die Nummer zwei – setzte sich an die Spitze, gefolgt von der

bisherigen Nummer eins Computacenter. Außerdem überholte Comparex den Wettbewerber Cancom, und die Dimension Data Gruppe ließ Fritz & Macziol hinter sich.

Obendrein warteten einige Firmen mit überraschenden Steigerungsraten auf, etwa Arvato Systems (plus 26 Prozent), Comparex (plus 24 Prozent) und Allgeier (plus 22 Prozent). Die Top Ten legten durchschnittlich um fast zwölf Prozent zu. Im Jahr zuvor konnten sie summa summarum rund zehn Prozent dazugewinnen.

Bechtle weiter auf Freiersfüßen

Branchenprimus Bechtle blieb 2013 seiner Strategie treu und setzte auf Akquisitionen sowie auf organisches Wachstum. Damit fuhr Bechtle das beste Ergebnis seiner Geschichte ein. Der Umsatz kletterte um 8,4 Prozent auf knapp 2,3 Milliarden Euro, der Ertrag (EBIT) erreichte mit einem Plus von 13,4 Prozent die bisherige Bechtle-Bestmarke von 91 Millionen Euro. Als Wachstumsmotor entpuppten sich erneut die Gesellschaften in Deutschland, die ihren Umsatz um 9,6 Prozent auf 1,57 Milliarden Euro steigern konnten.

Zum guten Konzernergebnis trug vor allem das Systemhaussegment bei, das auch Managed Services und Cloud-Dienste umfasst. Hier zahlten sich die hohen Investitionen in Zukäufe sowie die Qualifizierung der Mitarbeiter aus.

Ebenso kauffreudig erwies sich Bechtle im angestammten Geschäft mit Microsoft-Server-Produkten wie Sharepoint und Exchange. Bereits 2011 und 2012 hatten die Schwaben mit der Hamburger Hansevision und der Bochumer Redmond Integrators zwei Sharepoint-Spezialisten akquiriert und bundesweite Kompetenz-

Die 25 größten Systemhäuser in Deutschland

Die großen Systemhäuser dominieren das hiesige Geschäft. Insgesamt nahmen die zehn führenden Häuser im vorigen Jahr 6,12 Milliarden Euro ein. Sie steuern damit drei Viertel zum Gesamtumsatz der umsatzstärksten 25 Anbieter bei.

Ranking 2013	Ranking 2012	Unternehmen	Inlands-umsatz 2013 (in Mio. Euro)	Inlands-umsatz 2012 (in Mio. Euro)
1	2	Bechtle	1571,00	1434,0
2	1	Computacenter ³⁾	1498,00	1470,0
3	4	Comparex	596,00	479,0
4	3	Cancom	588,70	529,1
5	5	Allgeier	410,00	334,7
6	k.A.	Dimension Data Gruppe ²⁾	403,00	350,0
7	6	Fritz & Macziol Gruppe	338,00	314,0
8	7	Arvato Systems	287,00	227,8
9	13	SVA System Vertrieb Alexander	207,70	176,5
10	9	Insight Technology Solutions ¹⁾	190,0	151,8
11	16	All for One Steeb	186,30	134,9
12	14	Controlware	169,00	150,0
13	k.A.	Itelligence	166,70	k.A.
14	12	Datagroup	156,90	146,2
15	15	Profi Engineering Systems	144,00	148,0
16	k.A.	Materna	142,00	135,6
17	17	MR Datentechnik Vertriebs- und Service	134,00	121,0
18	19	Ratiodata IT-Lösungen & Services	128,00	102,4
19	k.A.	Adesso	113,00	97,5
20	20	Comline ¹⁾	112,30	100,9
21	18	Infosacom Informationssysteme	105,70	103,5
22	k.A.	Freudenberg IT	100,00	k.A.
23	k.A.	Conet Group	93,20	57,6
24	21	Concat	89,89	93,2
25	24	ACP Holding Deutschland	89,00	72,0

Teil der NTT Gruppe; ¹⁾ Schätzung der ChannelPartner-Redaktion; ²⁾ = Dimension Data Communications Deutschland GmbH (ehemals NextiraOne) und Dimension Data Germany. Die Dimension Data Gruppe ist Teil der NTT Gruppe, vorläufige Zahlen; ³⁾ nach IFRS; Quelle: ChannelPartner

teams aufgebaut. Anfang 2013 angelte sich das größte deutsche Systemhaus zudem das Karlsruher Unternehmen Viritim.

Seit Gründung hat der Dienstleister rund 70 Firmen übernommen. „Bechtle ist Treiber der Konsolidierung in der Branche, und das bleibt so“, kündigte Thomas Olemotz, Vorstandsvorsitzender der Bechtle AG, auch für 2014 an. Seine Pläne sind ehrgeizig: 2020 will er die Umsatzmarke von fünf Milliarden Euro knacken.

Computacenter justiert nach

Bei Computacenter stand das vergangene Jahr im Zeichen der Neuausrichtung. Auf europäischer Ebene wurden alle operativen Abteilungen in vier Geschäftseinheiten gebündelt, die Logistikzentren verknüpft und vereinheitlicht.

In Deutschland nahm der seit Mitte 2013 amtierende Geschäftsführer Reiner Louis einige Kurskorrekturen vor: „Das Pendel ist in der Vergangenheit zu stark in Richtung Managed Services ausgeschlagen.“ Künftig will er dem klassischen Geschäft mit Infrastrukturleistungen und der Beratung rund um Themen wie Mobile, Cloud und Mobile Workplaces wieder mehr Gewicht geben.

Die Neuausrichtung drosselte das Wachstum: Hatte Computacenter 2012 in der Region Deutschland, die auch die Schweiz und Luxemburg umfasst, noch 4,1 Prozent zugelegt, halbierte sich dieser Wert 2013 auf knapp zwei Prozent. Der Gesamtumsatz stieg auf knapp 1,5 Milliarden Euro. Der Zuwachs nährte sich aus dem Produktgeschäft, weil der Serviceumsatz nahezu auf Vorjahresniveau verharrte. Immerhin legte der Gewinn um satte 48,8 Prozent auf 36,1 Millionen Euro zu.

Auf Konzernebene schaffte es die britische Muttergesellschaft, die Drei-Milliarden-Pfund-Umsatzhürde zu nehmen. Binnen Jahresfrist wuchs das Geschäft um 5,4 Prozent.

Comparex hält Kurs

Der IT-Dienstleister Comparex setzte weiter auf Akquisitionen, internationale Expansion und organisches Wachstum und erzielte mit dieser Strategie das erfolgreichste Ergebnis seiner Geschichte. Der Umsatz kletterte konzernweit um knapp 27 Prozent auf 1,512 Milliarden Euro. Comparex ist in 31 Ländern aktiv.

In Deutschland konzentrieren sich die Leipziger auf die Softwarebeschaffung, das Lizenzmanagement, auf Beratungs- und Dienstleistungen sowie auf kundenindividuelle Cloud-Lösungen. Damit erwirtschaftete Comparex 2013 hierzulande einen Umsatz von 596 Millionen Euro und fuhr damit ein Plus von mehr als 24 Prozent ein. Das Unternehmen will auch künftig über Zukäufe neue Märkte erobern.

Cancom holt aus

Cancom schärfte 2013 erneut sein Profil als Anbieter von Cloud- und Mobility-Lösungen: Im März 2014 kündigte Cancom die Übernahme des US-Startups HPM Networks an, das unter anderem die Facebook-Cloud aufgebaut hat. „Wir werden nicht mehr nur zusehen, wie die großen Clouds in den USA entstehen. Wir gehören jetzt zu denen, die diese Clouds bauen“, versprach Cancom-Chef Klaus Weinmann.

Der Unternehmensgründer verfolgt ambitionierte Ziele: „Wir sind selbstbewusst genug zu sagen, dass wir die Nummer eins in Deutschland werden wollen.“ Der Weg an die Spitze ist allerdings weit: Der Gruppenumsatz kletterte zwar 2013 um zehn Prozent auf 613,8 Millionen Euro, doch der Abstand nach ganz oben ist weiterhin beträchtlich.

Allgeier richtet sich neu aus

Allgeier gelang es 2013, sein weltweites Firmennetzwerk zu erweitern: Die stark wachsende

Die Stimmung wird besser

Die meisten Systemhäuser stehen heute stärker da als 2013.



Belegschaften wachsen

72 Prozent der Systemhäuser planen mit mehr Personal.



Umfrage

16. Mal in Folge hat die Schwesterpublikation ChannelPartner Systemhäuser Deutschland befragt. Ziel war die 25 umsatzstärksten Anbieter zu ermitteln.

Erhebung soll zudem die wirtschaftliche Stimmungslage, Sorgen und Pläne der IT-Dienstleister sowie ihre Einschätzung zu Trendthemen und Technologieentwicklungen bei den Kunden dokumentieren.

Die Grenzen zwischen Systemhäusern, Service-Providern, Integratoren und ISVs zunehmend verschwimmen, befragt ChannelPartner seit 2013 die Vertreter dieser Kategorien. Die Umfrage begann am 13. Mai und wurde am 13. Juni 2014 abgeschlossen.

- ▶ Systemhausgruppe mit Hauptsitz in München bedient mit mehr als 90 Niederlassungen Kunden in Europa, Indien, Mexiko und den USA. Der Konzernumsatz stieg auf 477,6 Millionen Euro, der Gewinn um 28 Prozent auf 30,1 Millionen Euro. Auch hierzulande konnte das Unternehmen mit einem Umsatz von 410 Millionen Euro satte Zuwächse verbuchen.

Diese solide Basis nutzt Allgeier, um das Geschäftsmodell ganz auf Standardsoftware, Entwicklung individueller Softwarelösungen und Personaldienstleistungen auszurichten. Seit Monaten trennt sich Allgeier schrittweise von anderen Systemhausbereichen – unter anderem von der IT-Dienstleistungs-Tochter Didas, die an Cancom verkauft wurde. Gleichzeitig übernahm Allgeier den auf Dokumenten-Management-Software spezialisierten Anbieter Digidok sowie die Softwarefirmen Metasonic und eHealthOpen.

Dimension Data hat Europa im Blick

Ehrgeizige Ziele verfolgt auch die in Südafrika ansässige Dimension Data Gruppe. Sie will bis 2018 den Konzernumsatz auf zwölf Milliarden Dollar verdoppeln. Die Tochter des japanischen NTT-Konzerns will in Europa zum IT-Dienstleister Nummer eins werden. Einen ersten Schritt auf diesem Weg machte das Unternehmen Anfang 2014 mit der Akquisition von NextiraOne, die seitdem als Dimension Data Communications firmiert. Kumuliert erwirtschaftete die Dimension-Data-Gruppe hierzulande 403 Millionen Euro Umsatz.

Sollte sich Dimension Data ähnlich akquisitionsfreudig zeigen wie ihre Mutter NTT, könnte das Unternehmen bei der Konsolidierung der europäischen Systemhauslandschaft künftig eine wichtige Rolle spielen. NTT hat sich in den vergangenen Jahren unter anderem Integralis (heute NTT Com Security), das Consulting-Haus Cirquent (heute NTT Data) und das SAP-Beratungshaus Itelligence einverleibt, das weiter unter eigenem Namen aktiv ist.

Wohin steuert Fritz & Macziol?

Auch die Fritz & Macziol Gruppe steht glänzend da: Der Gesamtumsatz kletterte um neun Prozent auf 396 Millionen Euro. Den Löwenanteil zu diesem Ergebnis steuerte die deutsche Gesellschaft bei.

Ob das so bleibt, wird sich zeigen: Soeben hat der Mutterkonzern Royal Imtech angekündigt, seine ICT-Division, deren größtes Mitglied Fritz & Macziol ist, an den französischen Mischkonzern Vinci zu verkaufen – ein schlafender Riese, der zu den 200 größten Unternehmen der Welt gehört (siehe Seite 10). Das Systemhaus soll der Tochtergesellschaft Vinci Energies angegliedert werden. Allein diese Energiesparte des Vinci-Konzerns beschäftigt 63.000 Mitarbeiter und erwirtschaftete 2013 einen Umsatz von 9,2 Milliarden Euro.

Rauf aufs internationale Parkett

Der Blick auf die Entwicklung der größten Systemhäuser zeigt, dass der europäische Markt den Löwenanteil zum Geschäft der IT-Dienstleister beisteuert. Doch der Heimatmarkt wird vielen Anbietern zu eng, und auch deutsche Kunden erwarten von ihren Partnern Unterstützung in internationalen Projekten.

Die Expansion ins Ausland ist daher für manche Systemhäuser fast ein Muss und in vielen Firmenstrategien bereits deutlich auszumachen. Nach Computacenter, Allgeier und Comparex wagten zuletzt auch Bechtle und Cancom den Sprung über den Atlantik in den weltgrößten IT-Markt. Während sich Bechtle über Allianzpartner wie das IT-Handelsunternehmen PC Connection Zugang zum US-Markt verschafft, vertraut Cancom auf Zukäufe.

Beispiele wie das Engagement der NTT Gruppe in Europa belegen allerdings, dass Systemhäuser auch hierzulande mit neuen Konkurrenten rechnen müssen.