





crn.de

[Home](#) » [Software](#)**Buy & Build-Strategie von All for One Steeb:****Neue Themen im SAP-Geschäft**von *Ulrike Garlet* (ulrike.garlet@crn.de)**28.01.2014**

Das SAP-Systemhaus All for One Steeb fokussiert sich auf sein Kerngeschäft mit SAP-Dienstleistungen für mittelständische Kunden in der DACH-Region. Je stärker SAP das eigene Portfolio ausbaut, desto mehr rücken jedoch neue Themen wie Hana und mobile Lösungen in den Mittelpunkt der Strategie von All for One Steeb.

SAP wandelt sich von der ERP-Company zum Plattform-Anbieter – und stellt dabei auch seine Partner vor die Herausforderung, Themen wie mobile [Lösungen](#) , Datenbanken und Cloud aufzugreifen. »SAP hat ein ziemliches Tempo vorgelegt was Innovationen und Zukäufe angeht. Das ist für uns als großer SAP-Partner Chance und Herausforderung gleichzeitig«, fasst es Lars Landwehrkamp, Vorstandssprecher bei All for One Steeb, [zusammen](#) .

Das Systemhaus aus Filderstadt bei Stuttgart hat insbesondere mit seiner Buy & Build-Strategie, die Übernahmen zu einem wichtigen Bestandteil der Wachstumsstrategie macht, auf die steigenden Anforderungen an SAP-Partner reagiert. Vor allem die Akquisition der SAP-Tochter Steeb Anwendungssysteme mit 190 Mitarbeitern im November 2011 hat den Dienstleister mit einem Schlag zum größten SAP-Partner im deutschsprachigen Mittelstandsmarkt gemacht. Aber auch im zurückliegenden Geschäftsjahr vom 1. Oktober 2012 bis zum 30. September 2013 hat All for One Steeb wieder drei Systemhäuser übernommen: Mit der Akquisition des Lübecker Konkurrenten OSC hat sich der SAP-Komplettanbieter ein Standbein im norddeutschen Raum aufgebaut. Auch die Übernahme des Mittelstandsgeschäfts von Fiducia im Mai 2013 zielte darauf ab, das eigene Kerngeschäft mit [Dienstleistungen](#)  im SAP-Umfeld zu stärken.

Mit der Übernahme des Münchner Microsoft Cloud Technologie-Spezialisten Webmaxx hat sich All for One Steeb dagegen ein neues Geschäftsfeld im Wachstumsmarkt für Microsoft Messaging [Services](#)  aus dem Rechenzentrum erschlossen. Auch in diesem Geschäftsjahr hat sich das Systemhaus zum Ziel gesetzt, zwei bis drei Übernahmen zu tätigen. »Wir suchen erfolgreiche Unternehmen, die in unsere Strategie passen«, sagt Landwehrkamp.

FOKUS AUF SAP-DIENSTLEISTUNGEN

Im Mittelpunkt der Unternehmensstrategie stehen bei All for One Steeb jedoch weiterhin SAP-Dienstleistungen für mittelständische Kunden im deutschsprachigen Raum. »Wir sehen in der DACH-Region noch ein Riesen-Potenzial«, begründet Landwehrkamp die Entscheidung. Viele deutsche Mittelständler hätten noch keine SAP-Lösungen im Einsatz.

Der Dienstleister sieht es dabei als seine Aufgabe an, die Themen, die SAP setzt, seinen mittelständischen Kunden näherzubringen. »Kunden aus dem



Lars Landwehrkamp, Vorstandssprecher von All for One Steeb, Foto: All for One Steeb



All for One Steeb sieht noch großes Potential für SAP-Services im DACH-Markt, Foto: All for One

Mittelstand tun sich mit dem Tempo von Steeb SAP manchmal etwas schwer. Wir prüfen, ob die neuen Themen auch inhaltlich und preislich zu unseren Kunden passen«, sagt Landwehrkamp. Neben klassischen ERP-Lösungen ist nach seiner Erfahrung mittlerweile auch das Thema Business Intelligence (BI) stark gefragt. Auch mobile Lösungen stoßen bei den Kunden auf Interesse. »Der Bedarf ist hoch, im Mittelstand gibt es aber noch nicht viele konkrete Projekte«, sagt Landwehrkamp. Mit einer Standardisierung der Anwendungen erwartet Landwehrkamp mehr Umsätze, da Projekte für Unternehmen mit weniger Usern aktuell noch recht teuer sind. Ähnlich sieht es im Geschäft mit der Datenbanklösung Hana aus: Das Interesse ist zwar groß, Hardware- und Betriebskosten sind für mittelständische Unternehmen allerdings oft noch zu hoch. »Wir gehen davon aus, dass SAP die Betriebsthemen in zwei bis drei Quartalen gelöst haben dürfte. Dann könnte bei Hana die Post abgehen«, gibt sich Landwehrkamp optimistisch.

VERWANDTE ARTIKEL

- **Mobile, Social, Cloud und Big Data rücken ins Blickfeld – ERP-Lösungen erfordern Beratung**
(<http://www.crn.de/software/artikel-100935.html>)
- **Übernahme der KWP Gruppe geplant – All for One Steeb investiert in SAP HCM**
(<http://www.crn.de/software/artikel-100851.html>)
- **SAP-Dienstleistungen – All for One Steeb kauft wieder zu**
(<http://www.crn.de/software/artikel-98678.html>)

- [Drucker/MPS](#)
- [Cloud Computing](#)
- [Storage & Speicherlösungen](#)
- [Channel-Champions 2013](#)
- [CRN Hersteller Awards 2013](#)