



Mit SAP in neue Dimensionen

All for One Steeb geht als SAP-Komplettanbieter im Fahrwasser der Software-Schmiede auf Rekordjagd. Hohe Wachstumsraten und eine günstige Bewertung laden zum Kauf.

ALL FOR ONE STEEB

511 000

Deutschlands beste Arbeitgeber“, „Bester IT-Berater für den Mittelstand“, „SAP-Gold-Partner“ ... die Liste der Auszeichnungen für die All for One Steeb AG ist lang. Über 2.000 Kunden aus der mittelständischen Fertigungsindustrie, der Konsumgüterindustrie und dem Dienstleistungssektor vertrauen auf die Dienste der Schwaben. „Wir rangieren unter den Top 10 der Stuttgarter Arbeitgeber und haben bei solchen Rankings selbst Großkonzerne

überholt“, ergänzt Finanzvorstand Stefan Land. „Ganz vorne stehen bei uns das Know-how und der tolle Spirit, den unsere Leute täglich beweisen.“

Was machen die über 900 Mitarbeiter? Das Portfolio umfasst Lösungen und Leistungen entlang der gesamten IT-Wertekette. „Wir betreuen die größte installierte SAP-Mittelstandskundenbasis in der deutschsprachigen Region“, erklärt Land. „Mit Outsourcing, Software-Wartung und Consulting rund um SAP stärken wir das Rückgrat unserer Kunden“, so der Finanzchef.

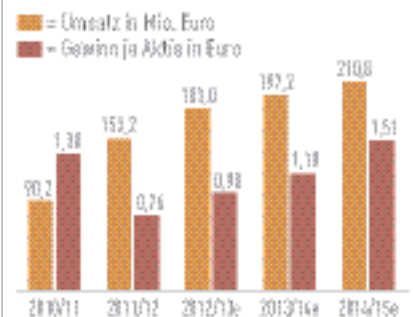
Alle für einen, alle für SAP: All for One Steeb ist als SAP-Komplettanbieter sehr eng mit dem DAX-Konzern verbunden.

Dabei fährt der IT-Dienstleister recht erfolgreich im Windschatten der Software-Schmiede. Für 2012/13 werden ein Umsatz von 180 Millionen Euro und ein EBIT von neun Millionen Euro angepeilt. Neben dem anvisierten Umsatzplus von rund 17 Prozent soll demnach auch ein deutlich überproportionaler EBIT-Anstieg, knapp 55 Prozent gegenüber dem Vorjahr, erzielt werden. „Das ist zwar ehrgeizig, aber erreichbar“, so Land. Im ersten Halbjahr wurde ein Umsatzplus von 23 Prozent auf 88 Millionen Euro erzielt. Das EBIT stieg zwischen Oktober 2012 und März 2013 um 70 Prozent auf fünf Millionen Euro. Die EBIT-Marge lag bei 5,6 Prozent (Vorjahr: 4,1 Prozent). „Mit erhöhten wiederkehrenden Umsätzen und nochmals deutlich erweiterten Geschäftsvolumina lassen sich unsere Margen auch nachhaltig steigern“, sieht der Finanzchef noch Luft nach oben.

Auf Basis der aktuellen Schätzungen wird die Aktie mit einem 2013/14er-KUV von 0,7 und einem KGV von 13 bewertet. Zum Vergleich: Der Konkurrent Itelligence wurde nach der Übernahme durch NTT Data Europe mit einem 2012er-KUV von 0,9 und einem KGV von 21 bewertet.

Ebenfalls positiv: All for One Steeb betreut die SAP-Mittelstandskundenbasis im Rahmen fester Verträge. Das

Starkes Wachstum



Der IT-Dienstleister überzeugt mit zweistelligen Wachstumsraten und dem erfolgreichen Margenausbau. Quelle: DER AKTIONÄR

sichert der Gesellschaft hohe wiederkehrende Erlöse. Mit United VARs, dem weltweiten Netzwerk führender SAP-Mittelstandspartner, verfolgen die Schwaben eine risikoarme Internationalisierungsstrategie.

Für Fantasie sorgt aber auch das Zukunftsthema Big Data, das mittlerweile in allen IT-Abteilungen, die mit größeren Datenmengen zu tun haben, angekommen ist. SAP hat mit HANA eine Technologie entwickelt, mit der sehr große Datenmengen schnell und effizient durchsucht werden können. Experten erwarten, dass HANA zu einem festen Technologiebestandteil vieler Unternehmenslösungen wird. Das dürfte dazu führen, dass ganz neue Geschäftsmodelle entstehen – und die Auftragspipeline beim SAP-Gold-Partner All for One Steeb weiter glüht.

Voll auf Kurs

All for One Steeb haben nur wenige Anleger auf dem Radar. Zu Unrecht! Der SAP-Komplettdienstleister ist stark positioniert und befindet sich klar auf Wachstumskurs. Sowohl aus fundamentaler als auch aus charttechnischer Sicht besitzt die Aktie deutliches Aufwärtspotenzial – und somit das Zeug für die nächste Auszeichnung: Outperformer!

m.schroeder@deraktionaeer.de



Interview mit Stefan Land, Finanzvorstand der All for One Steeb AG

„Robust und klar fokussiert“

DER AKTIONÄR: Herr Land, sind Sie mit dem Verlauf des Geschäftsjahres zufrieden?

STEFAN LAND: Unsere Geschäftsentwicklung verlief bis dato besser als erwartet. Daher konnten wir unsere Gesamtjahresprognose für 2012/13 anheben. Aber selbst ein robustes Geschäftsmodell benötigt konjunkturelle Impulse, deren Entwicklung wir nur schwierig einschätzen können.

Worauf dürfen sich die Anleger im Gesamtjahr einstellen?

Für 2012/13 wollen wir einen Umsatz von 180 Millionen Euro sowie ein EBIT von neun Millionen Euro erreichen. Das ist zwar ehrgeizig, aber erreichbar. Die Integration von Steeb wurde planmäßig abgeschlossen. Bei den neuen SAP-Themen kommen wir gut voran. Ich war gerade dieser Tage wieder auf Roadshow, um Investoren dieses zusätzliche Potenzial in der Zukunft zu verdeutlichen.

Welche Umsätze und Margen streben Sie mittelfristig an?

SAP legt ein hohes Innovationstempo vor. Viele SAP-Häuser werden daher ihre Weichen neu stellen. Mit unserer Buy-and-Build-Strategie folgen wir einer klaren industriellen Logik. Denken Sie an Steeb, an OSC und unlängst an ORGA, den KMU-Bereich von Fiducia. Damit haben wir unsere Chancen, von der guten Marktentwicklung stärker zu profitieren, deutlich verbessert. Mit erhöhten wiederkehrenden Umsätzen und nochmals deutlich erweiterten Geschäftsvolumina lassen sich unsere Margen auch nachhaltig steigern.

Welche Schwächen würden Sie gerne noch abstellen?

Die starke Resonanz aus dem Kundenmarkt mit vielen neuen Projekten, die hohe Auslastung unserer Berater, die Überlagerung von Post-Merger-Integrationsprozessen, die Einarbeitung neuer Mitarbeiter und die engen Personalmärkte, um einige Herausforderungen konkret zu benennen, verlangen uns noch zu häufig einen mitunter schwierigen Spagat ab. Weil wir uns in allererster Priorität un-



Sieht Potenzial, die Margen bei der All for One Steeb AG mittelfristig nachhaltig zu steigern: Finanzchef Stefan Land.

seren Kunden zuwenden, sind wir bei der Weiterentwicklung unserer internen Abläufe noch nicht überall am Ziel. Die guten Fortschritte stimmen mich jedoch sehr hoffnungsvoll.

Welche Stärken können Sie an dieser Stelle hervorheben?

Ganz vorne stehen hier das Know-how und der tolle Spirit, den unsere Leute täglich beweisen. Unser Geschäftsmodell ist robust und klar fokussiert. Wir sind zudem solide finanziert. Mit unserem Partnernetzwerk United VARs verfolgen wir eine wirkungsvolle und gleichfalls risikoarme Internationalisierungsstrategie. Auf diesen Stärken sollten wir weiter gut aufbauen können.

Wo steht die Gesellschaft in drei Jahren?

Vieles von dem, was wir in drei Jahren darstellen wollen, ist heute bereits angelegt. Wir bleiben demnach fokussiert. Wertetreiber wie Größe, Ertragskraft oder Positionierung in unseren Zielmärkten wollen wir dann jedoch wesentlich weiter entwickelt haben. Das alles soll sich auch in einem deutlich höheren Bewertungsniveau unserer Aktie widerspiegeln. Konjunktur und Finanzmärkte müssen dabei jedoch mitspielen.

Vielen Dank für das Gespräch!