

KURZ ■ PRÄGNANT ■ UNABHÄNGIG

Effecten-Spiegel

Effecten Spiegel

45. Jahrgang • € 3,10
11. Juni 2015

24/15

G 3357

*Das Journal
für den Aktionär*

- Na endlich: Dt. Bank-Führungsduo räumt das Schlachtfeld
- ES-Interview mit All for One Steeb-Vorstand
- In Zukunft ohne Bargeld



Alles auf eine Karte

Vorstands-Interview mit

Herrn Stefan Land, CFO von All for One Steeb

ES: Erst unlängst haben Sie Ihre 6-Monats-Zahlen für das Geschäftsjahr 2014/15 (31.03.) vorgelegt und dabei Umsatz- und Ergebniskennzahlen deutlich gesteigert. Was waren die wichtigsten Wachstumstreiber?

Stefan Land: Wir profitieren davon, dass die IT immer wichtiger für den Geschäftserfolg bei unseren Kunden wird. Trends wie die Entwicklung hin zum Echtzeitunternehmen wirken sich dort in allen Bereichen aus und sorgen bei uns für steigende Nachfrage. All for One Steeb ist sehr gut aufgestellt, um von dieser Entwicklung zu profitieren. Wir bieten unseren Kunden Lösungen vom Geschäftsprozess bis hin zum Betrieb der gesamten IT aus der Cloud heraus. Hiervon profitieren wir sowohl bei den Managed Cloud Solutions und der Softwarewartung in Form von steigenden wiederkehrenden Umsätzen, wie auch im Bereich unserer vielfältigen Consulting-Leistungen.

Wie zufrieden sind Sie mit dem Halbjahresverlauf verglichen mit Ihrer ursprünglichen Prognose?

Unser Halbjahresumsatz ist um 10 % auf 120,3 Mio. €, unser Ebit gar um 39 % auf 10,3 Mio. € gestiegen. Die Ebit-Marge liegt also bei 8,5 %, gegenüber 6,8 % im Vorjahr. Kurzum, wir drücken mächtig aufs Gaspedal und haben auch unsere eigenen Ziele übertroffen.

Was waren aus Ihrer Sicht – abseits der reinen Zahlen – die wichtigsten Meilensteine die in 2014/15 bis dato erreicht werden konnten?

Ein bedeutender Meilenstein ist in unseren aktuellen Halbjahreszahlen noch gar nicht abgebildet: Unsere Fähigkeit zur Orchestrierung selbst großer Unternehmenssoftwarelandschaften ist zunächst vor allem bei Großunternehmen mit eigenen Rechenzentren gefragt. Daher haben wir zum 1. April 2015 die Grandconsult DEXINA GmbH mehrheitlich übernommen. Das neue Technologiefundament wollen wir nun verstärkt für die »Early Adapter« unter unseren mittelständischen Kunden ausbauen.

Operativ ist All for One Steeb ja als Komplett-dienstleister rund um SAP-ERP-Themen im Markt aktiv. Ist hier künftig mit einer noch breiteren Aufstellung zu rechnen?

Die Strategie von SAP bildet für uns die Leitplanken. SAP treibt die Transformation zum Cloud-Unternehmen mit unzähligen neuen Lösungen voran. Diese wie ein richtig guter Dirigent serviceorientiert zu orchestrieren ist unser größtes Potenzial.

In welchen Bereichen erwarten Sie in den kommenden Jahren besonderes Wachstum?

Was uns hier vor allem entgegenkommt, ist SAP HANA. Diese völlig neuartige Plattform wird schrittweise der neue Unterbau für Softwareanwendungen, etwa SAP S/4HANA, dem Nachfolger für die SAP Busi-

ness Suite. Das wird jetzt immer mehr auch für den Mittelstand interessant. Wir spüren das sehr genau, weil wir die größte SAP-Mittelstandskundenbasis in der D-A-CH-Region direkt betreuen.

Wo liegen die regionalen Schwerpunkte?

Unser Fokus liegt auf der D-A-CH-Region. Anstatt eigene weltweite Standorte zur Betreuung unserer vielen internationalen Kunden aufzubauen, haben wir 2006 United VARs mitgegründet, mit über 30 Partnern in über 70 Ländern heute die weltgrößte Allianz von SAP-Resellern. So sind wir weltweit vor Ort, ohne hohe Kapitalbindung und so gut wie ohne Risiken.

„Cloud Computing“ und „Big Data“ sind ja aktuell bei fast allen Unternehmen im IT-Bereich ein heißes Thema. Wie sehen Sie hier ihre Stellung im Markt?

In der Tat – der Markt erkennt hier die Geschäftspotenziale. Daher geben wir Gas, um unser Geschäftsmodell noch attraktiver und robuster weiter zu entwickeln. Unsere SAP Cloud Palette ist mittlerweile richtig groß. In der Private Cloud unserer Data Center in Deutschland betreiben wir zudem das SAP HANA Portfolio genauso wie etwa Microsoft Exchange, Sharepoint oder Skype for Business.

Ein wichtiger Faktor sind natürlich die Mitarbeiter. Gelingt es Ihnen im bekanntermaßen sehr umkämpften Personalmarkt für IT-Spezialisten, die richtigen Fachkräfte zu gewinnen?

Unser wachsendes Cloud-Geschäft sorgt zwar auch personell für Skalierungsmöglichkeiten, für die vielen neuen Services müssen wir uns jedoch auch weiterhin gezielt verstärken. Wir investieren daher kräftig in Personal. All for One Steeb genießt als Arbeitgebermarke einen guten Ruf. Wer zu uns kommt, erhält viele Freiräume, um eigenverantwortlich unternehmerisch kreativ zu werden. Gleichfalls sagen wir allen: „*Geh mit dem Geld der Aktionäre um, wie mit eurem eigenen Geld.*“ Das alles kommt auch bei besonders gefragten Spezialisten gut an. Daher sind wir auf den engen Personalmärkten bislang vielleicht etwas besser als andere unterwegs, aber es bleibt eine andauernde Herausforderung für uns alle.

Neben dem organischen Wachstum aus dem bestehenden Geschäft haben Sie das Geschäft in der Vergangenheit immer auch durch Zukäufe erweitert. Bleiben Akquisitionen auch in der Zukunft integraler Bestandteil der Wachstumsstrategie?

Klares Ja. Unternehmenssoftwarelandschaften wachsen immer stärker zusammen und erschließen viele neue Anwendungsfelder. Unser Ziel ist es daher, über unsere Position im SAP-Mittelstandsmarkt hinaus auch im erweiterten Gesamtmarkt eine führende Position einzunehmen. Um dabei schneller voran zu kom-

men, haben wir in den letzten Jahren insgesamt sechs Zukäufe getätigt und anerkannt gute Integrationsarbeit geleistet. Daher wollen wir auch zukünftig nicht nur ein gesundes organisches Wachstum erzielen, sondern uns mit Akquisitionen weiter gezielt verstärken.

Nach welchen Kriterien wählen Sie interessante Akquisitionsobjekte aus?

Wir wollen weiterhin in Fachbereichslösungen investieren und suchen ständig starke Optionen etwa für Cloud-Services, Vertrieb-, E-Marketing- und Technologielösungen. Stets sehen wir uns Kundenbeziehungen, Management und Mitarbeiter genau an. Alles muss gut in unser Wachstum integriert werden können, ansonsten verabschieden wir uns, selbst wenn die Geschäftspläne gut aussehen. Zudem beteiligen wir uns nicht an Sanierungsprojekten.

Zur Prognose für das bereits laufende Geschäftsjahr 2014/2015 (30.09.), worauf dürfen sich Ihre Investoren einstellen?

Unser Geschäft läuft bis dato besser als geplant. Daher haben wir unsere Prognose vom 12. November 2014 für das gesamte Geschäftsjahr 2014/15, Umsätze von 230 bis 240 Mio. € sowie ein Ebit zwischen 14 und 15 Mio. €, angehoben und rechnen nunmehr mit einem Umsatz von gut 240 Mio. € sowie einem Ebit von 16 bis 17 Mio. €. Die größten Risiken bilden konjunkturelle Rückschläge, die auch sehr kurzfristig eintreten können.

An der Börse wird ja bekanntermaßen die Zukunft gehandelt. Wo sehen Sie das Unternehmen auf Sicht von fünf Jahren bei Umsatz und Ergebnis?

Lassen Sie mich Ihre Frage so beantworten: Die eigentliche Innovationswelle in unserem Kernmarkt Mittelstand steht erst noch bevor. Unseren Märkten stehen überaus dynamische Entwicklungen bevor. Unsere Kunden etwa aus dem Maschinen- und Anlagenbau, der Automobilzuliefer- oder in der Konsumgüterindustrie bringen sich zunehmend in Stellung. Wer es versteht, etwa die Technologieplattform SAP HANA, den SAP R/3 Nachfolger SAP S/4HANA oder die vielen neuen Cloud-Lösungen intelligent einzusetzen, kann erhebliche zusätzliche Wachstumspotenziale erschließen. Als Nr.1 im SAP Markt sind wir hier gut aufgestellt, und wollen den Wert von All for One Steeb in den nächsten Jahren gut weiterentwickeln.

Aus Investorensicht erfreulich war natürlich das erneut verbesserte Halbjahresergebnis. Für 2013/14 erfolgte eine Dividendenerhöhung von zuvor 0,50 € auf 0,70 €. Auf welche Ausschüttungspolitik kann sich der Investor bei Ihnen für die Zukunft einstellen?

Seit 2011 schlagen wir der Hauptversammlung regelmäßig eine Dividende vor. An dieser Kontinuität wollen wir auch zukünftig festhalten, zumal unser Geschäftsmodell robust ist und deutliche Wert- und Liquiditätszuwächse generiert.

Vielen Dank für das Gespräch.