

IT-BUSINESS

Starkes Netzwerk sowohl National wie international

Mit Partnerschaften kurbelt All for One Steeb sein Wachstum an

01.04.14 | Autor / Redakteur: IT-BUSINESS / Sarah Maier / [Sarah Maier](#)



Die Geschäftsleitung von All for One Steeb (v.l.): Stefan Land (CFO), Andree Stachowski (Vertrieb), Ralf Linha (Consulting + Support), Wolfgang R ath (Vertrieb), Lars Landwehrkamp (CEO) (Bild: All for One Steeb/J rg Jäger)

All for One Steeb hat sich über die Jahre zu einem der Top-SAP-Anbieter entwickelt. Entgegengekommen sind dem Komplettdienstleister dabei seine Zukaufstrategie und sein ausgefeiltes Partnernetzwerk. Obgleich international unterwegs, sieht sich der Konzern fest in der DACH-Region verwurzelt.

Ein IT-Dienstleister, der andere Systemhäuser als Top-Partner k rt – das klingt etwas ungewöhnlich, doch genau das hat All for One Steeb Anfang Januar getan. Der Auszeichnung liegt das Businesspartner-Programm zugrunde, mit dem der SAP-Komplettdienstleister Partner rekrutiert. Das Ganze hat sich mittlerweile zu einem starken Ökosystem entwickelt.

Wachstumsmotor Partner

 ber 120 Neukunden konnten die Filderstädter im Zeitraum 2008 bis 2013 mit Partnern gewinnen. Das Ökosystem deckt zudem über 70 Expertise-Themen ab, etwa EDI oder SCM. Zudem gibt es für 45 verschiedene Branchen und Sub-Branchen, so genannte Micro Verticals, spezifische Lösungen. Selbst der noch junge Partnerkanal für die SAP Cloud Solutions – vor allem SAP Business Bydesign – umfasst 36 Partner. Alles in allem ist das Konzept ein nicht zu vernachlässigender Wachstumsmotor für All for One Steeb. Bereits über ein Viertel der Lizenzums tze erzielt der Komplettdienstleister mit Partnern.

„Erfolgten unsere Auszeichnungen der zurückliegenden Jahre primär nach der Vertriebsstärke der Partner, haben wir bei den Top-Partnern 2013 darüber hinaus die Erfolge beim gemeinsamen Marktauftritt, bei der Zusammenarbeit in Projekten und bei der Einbindung der Partner in unser eigenes Lösungs- und Dienstleistungsportfolio gewürdigt“, erläutert Andr  Kr ger, Leiter Alliance Management SAP Business All-in-One, im Corporate-TV-Kanal von All for One Steeb, die Änderungen bei der diesjährigen Auszeichnung. „Mit über 2.000 Unternehmen betreuen wir die größte installierte SAP-Mittelstandskundenbasis in der deutschsprachigen Region. Diese große Basis wollen und können wir nicht alleine bedienen. Vielmehr setzen wir konsequent auf unsere Partner. Damit liefert unser lebendiges Ökosystem viel Gelegenheit zur Zusammenarbeit. Selbst unsere langjährigen Partner konnten 2013 oft ihr bisher erfolgreichstes Geschäftsjahr verzeichnen“, f hrt Kr ger fort.

BILDERGALERIE



Fotostrecke starten: [Klicken Sie auf ein Bild \(2 Bilder\)](#)

United VARs

Neben einem Netzwerk aus heimischen Partnern setzt All for One Steeb in internationaler Hinsicht auf die „United VARs“, zu deren Gründungsmitgliedern die Filderstädter auch zählen. Dabei handelt es sich um den Zusammenschluss weltweit führender SAP-Systemhäuser. Alle United-VARs-Mitglieder sind im Mittelstand und in der Fertigungsindustrie zu Hause. Mit insgesamt 5.000 Consultants gehören den United VARs 24 Partner-Unternehmen in 57 Ländern an. Gemeinsam betreut das Netzwerk rund 8.000 Kunden.

Für All for One Steeb bedeutet das, dass sie sich auch bei internationalen Projekten auf professionelle Unterstützung in diesen Ländern verlassen können.

Wachstum durch Zukauf

Den Grundstein für den heutigen Konzern bildet die im Jahr 1959 gegründete Wettingener AC-Automation Center AG. Diese kam als Ableger des Schweizer Fahrzeugimporteurs AMAG ursprünglich aus der Automobilbranche. AC-Automation bot damals Unternehmen ohne eigene IT-Systeme im Rahmen der Ausgliederung Datenverarbeitungsdienstleistungen an und expandierte später als AC-Service nach Deutschland und Österreich.

2006 übernahm AC-Service von der All for One [Systemhaus](#) AG alle Anteile an der All for One Systemhaus GmbH Midmarket Solutions. Für AC-Service wie für All for One bedeutete dieser Schritt einen Meilenstein auf dem Weg, um zu einem der führenden Unternehmen für IT-Services im deutschsprachigen SAP-Mittelstandsmarkt zu werden. Im Rahmen dieser Akquisition formierten sich All for One sowie AC-Service und AC-Solutions in Deutschland und Österreich schrittweise zur All for One Midmarket Solutions & Services GmbH. Der Marktauftritt des SAP-Komplettangebots in Deutschland und Österreich erfolgte 2007 einheitlich unter der Marke All for One und dem Endorsement „Member of AC-Group“. 2012 erhielt der IT-Dienstleister schließlich seinen endgültigen Namen, nachdem er am 1. Dezember 2011 die SAP-Tochtergesellschaft Steeb Anwendungssysteme GmbH mit ihren 190 Mitarbeitern und 60 Millionen Euro [Umsatz](#) übernommen hatte. Um diesem Schritt gebührend Rechnung zu tragen, nannte sich der Konzern in All for One Steeb um.

Im Oktober 2012 stieß die Lübecker OSC Gruppe mit 80 Mitarbeitern und acht Millionen Euro Umsatz zum Konzern.

Ein weiterer großer Coup gelang dem Konzern 2013, als er mit „Orga“ von dem Karlsruher Systemhaus Fiducia IT Teile des SAP-Mittelstandsgeschäfts übernahm. Zu dem Deal gehörten eine Reihe von [Outsourcing](#)- sowie Software-Wartungsverträgen, die dem IT-Dienstleister wiederkehrende Erlöse bescheren.

Zudem erwarb All for One Steeb im vergangenen Jahr die Mehrheit an Webmaxx, einem auf die Microsoft-Cloud spezialisierten Münchner Unternehmen.

Als jüngste Übernahme gilt der Wechsel des SAP-Technologie-Teams der Gopa IT Consultants. Dies geschah im Einvernehmen mit Gopa. Das Beratungsunternehmen will sich mit diesem Schritt wieder klarer auf seine Kernkompetenzen Management und Business Consulting fokussieren. Die Technologieeinheit genießt einen ausgezeichneten Ruf im Markt und bringt mit Cisco, Netapp, Dimension Data und Computacenter etablierte Hersteller- und Realisierungspartnerbeziehungen mit zu All for One Steeb.

Ausblick

Zwar steht bei dem Konzern eine gesunde organische Geschäftsentwicklung im Vordergrund, doch strategisch passende Zukäufe schließt Vorstandssprecher Lars Landwehrkamp nicht aus. Zumal „das Innovationstempo von SAP die Marktkonsolidierung vorantreibt“. □

ERGÄNZENDES ZUM THEMA

- ▼ [Verwirrung um SAP Business Bydesign](#)
- [Verwirrung um SAP Business Bydesign](#)

Zeitweise gab es Wirbel um SAP Business Bydesign. Nach eigenen Angaben ist All for One Steeb hierfür der weltweit größte Anbieter mit rund 70 Kunden. Ursprünglich hatte der Walldorfer Software-Konzern 100.000 Kunden für die Lösung angestrebt; derzeit dürfte sich die

Zahl aber eher um die tausend bewegen. Vertrieben wird die Lösung momentan von rund 40 IT-Dienstleistern.

Eine gewisse Mitschuld an der schleppenden Einführung der Lösung darf dem Hersteller selber zugewiesen werden. So ließ der SAP-Vorstand im vergangenen Herbst verkünden, das Produkt nicht weiter entwickeln zu wollen. Kurz darauf ruderte der Konzern diesbezüglich wieder zurück.

Die nächsten Releases von Business Bydesign will SAP wie angekündigt ausliefern. Darüber hinaus werde es Weiterentwicklungen für den ERP-Service geben, jedoch in kleineren Schritten anstelle von umfangreichen Releases. Zusätzlich plane die SAP die technologische Transformation der Cloud-Lösung auf [SAP HANA](#). Dabei werde sich SAP auf die technologische Transformation konzentrieren.

Die SAP AG hat vor zehn Jahren begonnen, SAP Business Bydesign auf der damals aktuellen Plattform zu entwickeln. Mittlerweile hat der Software-Hersteller mit SAP HANA eine neue Plattform auf dem Markt. Entsprechend kündigte SAP im vierten Quartal 2013 an, dass künftig alle Cloud-Lösungen auf der neuen Plattform laufen. Bei All for One Steeb geht man davon aus, dass die Standardisierung der technologischen Plattform sich insbesondere auf die Performance und die Stabilität der Cloud-Lösungen positiv auswirke und Betriebskosten für den Cloud-Betrieb deutlich senken werde.

Copyright ©2014- Vogel Business Media