

Position



Kunde

All for One Steeb AG

Seite
Rubrik

10

Ausgabe
26.05.2015/Nr. 10/2015

Medienart Printmedien
Medientyp Fachpresse
Erscheinungsweise 2 x monatlich
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 Vogel IT-Medien GmbH, 86156 Augsburg, August-Wessels-Str. 27, Tel.: 0821 2177 0, Fax: 0821 2177 150
E-Mail: zentrale@vogel-it.de, URL: www.vogel-it.de

Redaktion IT-Business Redaktion, 86156 Augsburg, August-Wessels-Straße 27, Tel.: 0821 2177206, Fax: 0821 2177230
E-Mail: redaktion@vogel-it.de, URL: www.it-business.de

Publikation	Auflage *		Reichweite** (in Mio.)	Medien-Nr.	
	verkauft	verbreitet			
IT-Business	110	25.894	26.346 ¹	0,15 ^a	7805

Quelle(n): * 1 IVW ** a gewichtet
© Copyright des Artikels liegt beim Verlag



DIRIGENT FÜR DEN KUNDEN



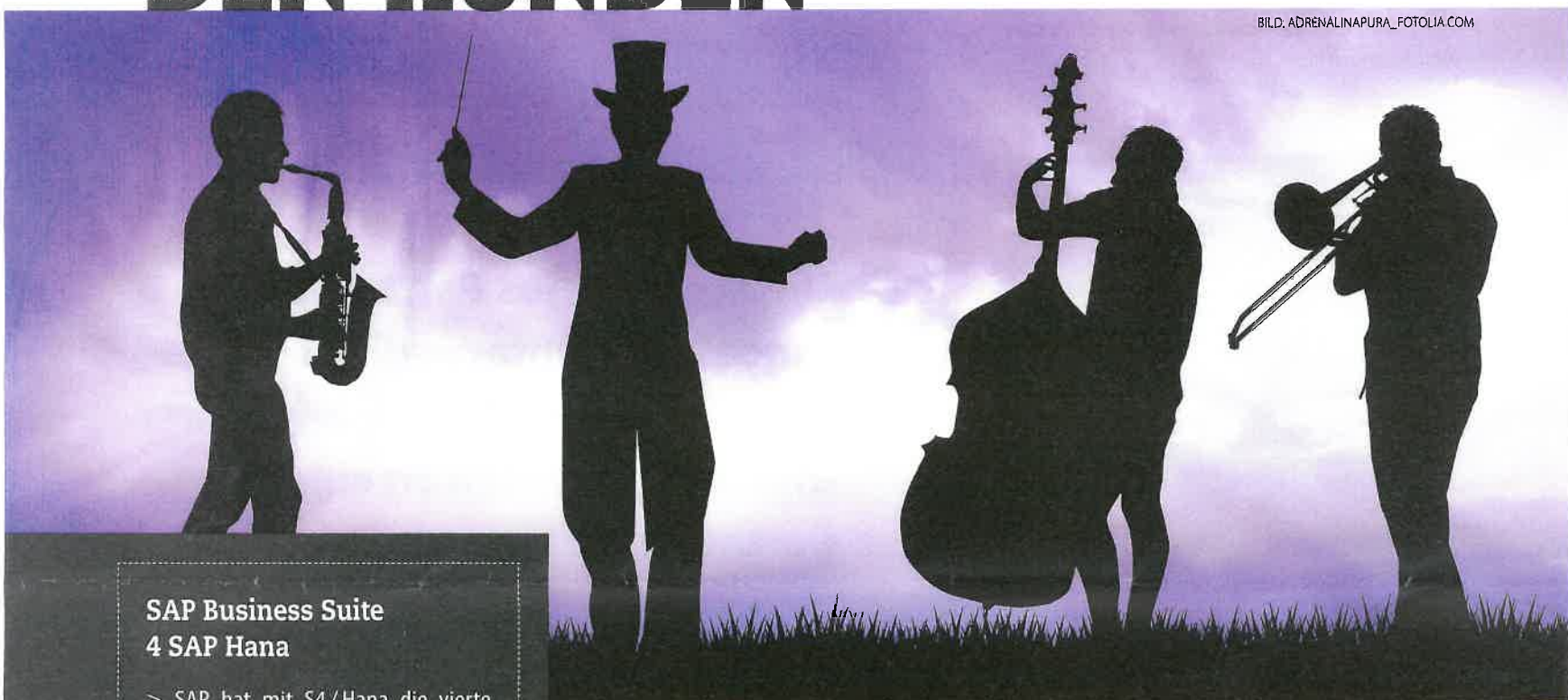
Hier geht's zur Firmen-Website:

[<http://www.all-for-one.com/de>]

Autor: Sarah Gandorfer



BILD: ADRENALINAPURA_FOTOLIA.COM



SAP Business Suite 4 SAP Hana

> SAP hat mit S4/Hana die vierte Generation seiner Business Suite an ERP-Anwendungen vorgestellt. S4, der Nachfolger von R3, soll der „digitalen Transformation“ von Unternehmen dienen. Die drei primären Ziele des Waldorfer Unternehmens waren es, das Realtime Enterprise zu bedienen, vernetzt zu arbeiten, um Ariba, Concur und andere Cloud-Software von SAP zu unterstützen und möglichst einfach zu sein. Die Vorteile der cloudfähigen Plattform im Vergleich zu Datenbanken anderer Anbieter sind zudem:

- ein rund 10-mal geringerer Datenspeicherbedarf
- ein knapp 7-mal höherer Durchsatz
- eine um die 1.800-mal schnellere Analyse sowie Berichte
- 4-mal weniger Prozessschritte

Der verringerte Footprint erlaubt es, Transaktions- und historische Daten im gleichen System auf einem Endgerät von der Speicherkapazität eines Smartphones oder Tablets mit mindestens 8 GB RAM bereitzustellen.

[<http://bit.ly/4HANA>]

All for One Steeb sieht seine Aufgabe in der Orchestrierung der verschiedenen Produkte, Dienste und Betriebsorte für den Kunden. Marktgiganten wie Amazon können dabei von Nutzen sein.

> **Mit der In-Memory-Technologie** bei Hana hat sich SAP einen Vorsprung verschafft – und damit auch seinen Partnern, so lautet der Grundtenor bei All for One Steeb, der sich als IT-Dienstleister auf SAP spezialisiert hat.

Laut dem Vorstandssprecher Lars Landwehrkamp würden rund zwei Drittel aller Neukunden im Bereich Datenbank auf SAP und nicht mehr auf Oracle, IBM oder Microsoft setzen: „Dies hat sich innerhalb von zwei Jahren komplett gedreht. Das liegt daran, dass Hana derzeit weltweit die einzige Datenbank ist, die rein mit In-Memory arbeitet. Alle anderen Hersteller haben eine hybride Plattform“, erläutert der Manager.

All for One Steeb bezeichnet sich als die Nummer eins unter den SAP-Partnern im deutschsprachigen Mittelstandsmarkt. Mehr als 2.000 Kunden in Deutschland,

Österreich und der Schweiz – vorwiegend aus dem Maschinen- und Anlagenbau, der Automobilzuliefer- und Konsumgüterindustrie – vertrauen auf das Filderstädter Systemhaus.

Um seine Dienste weltweit anbieten zu können, hat das Unternehmen auf der CeBIT 2006 zusammen mit sechs SAP-Systemhäusern aus zehn Ländern das Kooperationsmodell der „Allianz United VARs“ ins Leben gerufen. Mit einer eigenen rechtlichen Einheit dient die United VARs LLP mittlerweile 33 Partnern aus 71 Ländern als One-Stop-Shop-Dreh-scheibe für Aktivitäten rund um den Einsatz von SAP-Lösungen ihrer multinationalen Kunden. Damit positionieren sich die Verbundmitglieder konträr zu globalen IT-Providern, bei denen durch die Konzentration der Betreuungsressourcen

»» **Das evolutionäre Element an S/4 Hana ist die Konsolidierung unterschiedlicher Ansätze, Technologien und Produkte in einer Lösung sowie das Einfangen von Entwicklungen, die über die Jahre nebeneinander standen oder auseinander gedriftet sind.**



Matthias Zacher von IDC

in Offshore Centern der Bezug zur lokalen Business Kultur meist auf der Strecke bleibt.

Die United VARs versprechen, dass die Qualität, mit der sie in allen Zeitzonen SAP-Lösungen und Vor-Ort-Services in Landessprache unter genauer Kenntnis der lokaler Geschäftsregeln, Verordnungen und Gesetze bieten, die höchsten Standards erfüllt.

SAP Hana

> SAP Hana (High Performance Analytic Appliance) wurde als Datenbanktechnologie von SAP 2010 vorgestellt. Es handelte sich dabei ursprünglich um eine Appliance, also eine Kombination aus Hard- und Software, die mit Hilfe der In-Memory-Technologie den gegenüber der Festplatte erheblich schneller zugreifbaren Arbeitsspeicher des Computers zur Datenspeicherung nutzt. Heute ist Hana mit verschiedener Hardware und auch virtualisiert verwendbar.

Vor Wettbewerbern ist allerdings auch All for One Steeb nicht gefeit. Dazu zählen zum einen andere Hersteller am Markt, zum anderen Systemhäuser oder Beratungsfirmen wie IDS Scheer, Cormeta oder Itelligence. Letztere lieferten sich bei den Top 25 IT-Beratungsunternehmen auf den Lündendonk-Listen beim Umsatz für 2013 in Deutschland fast ein Kopf-an-Kopf-Rennen. So belegt Itelligence Platz 19 mit 166,7 Millionen Euro und All for One Steeb Platz 20 mit 166,3 Millionen Euro. An dieser Stelle gilt es die Position zu halten oder auszubauen.

Dabei setzen die Filderstädter auf Managed Services. 2013 / 14 betrug der Umsatz in diesem Segment 100 Millionen Euro. Das macht knapp 50 Prozent des Gesamtumsatzes aus. Unter Managed Services versteht das Systemhaus sowohl die

Dienste, die für den Kunden im Rechenzentrum von All for One Steeb erbracht werden, wie auch Wartungsverträge und reine Cloud-Services. „Diese wiederkehrenden Umsätze haben sich in den vergangenen drei Jahren von 35,5 Millionen Euro auf 100 Millionen Euro gesteigert und sollen auch in Zukunft erhöht werden“, sagt Landwehrkamp. „Dieses Wachstum zeigt auch, dass unsere Unternehmenszukäufe in diesem Zeitraum nicht Ebit-schädlich waren, sondern wir die akquirierten Firmen gut integrieren konnten.“ Wenn es technologisch passt, seien weitere Akquisitionen nicht ausgeschlossen.

Als Aufgabe des Unternehmens sieht Landwehrkamp die Orchestrierung der verschiedenen Produkte des Kunden – egal ob diese betriebstechnisch On-Premise, hybrid oder in der Cloud seien. Zu diesen Produkten gehören nicht nur solche von SAP, sondern zum Beispiel ebenfalls Microsoft. Neben den unterschiedlichen Herstellern gilt es gleichfalls die unterschiedlichen Betriebsorte, wie die kundeneigenen, Amazon-, SAP- oder Microsoft-Rechenzentren, unter einen Hut zu bringen.

„Für den Kunden muss das schlussendlich aussehen, als wäre seine IT aus einem Guss. Bei dieser Orchestrierung sehen wir uns“, führt der Manager aus. „Vermehrt werden große Rechenzentren eine Rolle spielen, die einfach nur das Blech, also die Server, anbieten. Hier können wir Kapazitäten einkaufen und diese günstig an unsere Kunden durchreichen. Das sind schlichtweg gigantische Dimensionen, in denen Amazon oder Microsoft in ihre Rechenzentrumsleistungen investieren.“ Nach Ansicht des Vorstandssprechers müssen nur solche Dienstleister Angst vor den Marktgiganten haben, die bisher nur Rechenzentren betrieben haben: „Wir definieren uns dadurch, dass wir den Geschäftsprozess des Kunden verstehen.“

Die Unternehmensstrategie

> Oberstes Ziel ist ein profitables Wachstum. Dies soll organisch wie auch durch Zukäufe erreicht werden. Fokussiert wird dabei die Steigerung der wiederkehrenden Umsätze. Dabei hat sich All for One Steeb auf mittelständische Unternehmen in Branchen wie Automotive, Konsumgüter oder Maschinen- und Anlagenbau spezialisiert.



Lars Landwehrkamp, Vorstandssprecher bei All for One Steeb

Das erste Halbjahr läuft gut

> Die vorläufigen Zahlen für den Zeitraum vom 1. Oktober 2014 bis 31. März 2015 klingen gut: So konnte der Dienstleister den Umsatz um zehn Prozent von 109,1 auf 120,3



Das Rechenzentrum von All for One Steeb

Millionen Euro steigern. Die Umsatzerlöse aus Outsourcing-Services (einschließlich Cloud und Software-Wartung) sind auf 54,4 Millionen Euro gewachsen (elf Prozent) und machen einen Anteil von 45 Prozent des Gesamtumsatzes aus. Die Erlöse aus dem Verkauf von Software-Lizenzen verringerten sich um elf Prozent auf 16 Millionen Euro, während die Consulting-Erlöse um 19 Prozent auf 47,8 Millionen Euro stiegen. Das Ergebnis nach Steuern beträgt 7,3 Millionen Euro (61 Prozent).