



27.01.2015

- **Editorial**
- **01 - Aufreger des Monats: Börsenjahr 2015**
- **02 - Blickpunkt: Watchlist 2015**
- **03 - Relative Stärke - RSL Monthly**
- **04 - Vorstandsgespräch**
- **05 - Unternehmer insights: Stefan Land (All for One Steeb AG)**



Vorstandsgespräch

## Finca oder IT-System

Der SAP-Komplettanbieter All for One Steeb AG hat ein Rekordjahr hinter sich. Auch im neuen Jahr setzt der schwäbische Mittelständler auf Wachstum. Denn die digitale Welt beschleunigt sich weiter. Im Gespräch mit BankM erläutert CFO Stefan Land die jüngste Strategieerweiterung, geht auf neue Trends im IT-Bereich ein und nennt Unterschiede zwischen Konzern- und Mittelstandskunden.

**BankM:** Mehr als 200 Mio. Euro Umsatz und über 1.000 Mitarbeiter – 2014 haben Sie bedeutende Schwellen überwunden. Welche Marken wollen Sie im neuen Jahr knacken?

**Land:** Solche markanten Schwellen stellen sich natürlich nicht jedes Jahr. Klar ist aber: IT, wie wir sie verstehen, wird immer bedeutender für die Geschäftsabläufe unserer Kunden und dürfte sogar zu ganz neuen Geschäftsmodellen führen. Das eröffnet uns eindeutig mehr Chancen als Risiken. Daher drücken wir im Windschatten von SAP mächtig aufs Gaspedal.

**BankM:** Und SAP möchte kräftig wachsen...

**Land:** Richtig. Die Zeichen stehen hier klar auf Innovation. SAP treibt die Transformation zum Cloud-Unternehmen konsequent und mit hohem Tempo voran. Was jedoch zunächst bei den Großunternehmen ankommt, wird jetzt immer mehr auch für den Mittelstand interessant. Die eigentliche Innovationswelle im Mittelstand steht somit erst noch bevor.

**BankM:** Wo sehen Sie das größte Potenzial?

**Land:** Hinter der Digitalisierung von Geschäftsabläufen stehen unzählige neue Lösungen. Diese serviceorientiert anzubieten ist unser größtes Potenzial, denn die Frage „make or buy“ stellt sich hier neu. Mit unserem „Full Stack Ansatz“ aus der Private Cloud bringen wir neuartige Softwarebetriebsressourcen sogar aus der Public Cloud ins Spiel, etwa Amazon Web Services, die derzeit in Deutschland massiv aufbauen. Sie werden damit auch securityseitig salonfähig. Was uns zudem entgegenkommt ist SAP HANA. Diese völlig neuartige Anwendungs- und Technologieplattform wird schrittweise der neue Unterbau für Softwareanwendungen, übrigens auch solche, die nicht von SAP stammen. Das zeigt zudem eine sehr bedeutende Strategieerweiterung der SAP, vom Anwendungsspezialisten zum Plattformanbieter.

**BankM:** Was genau steckt hinter HANA?

**Land:** Jede Unternehmenssoftware soll einerseits das operative Geschäft, etwa die schnelle Verbuchung von Geschäftsvorgängen, und gleichzeitig die rasche Entscheidungsfindung unterstützen. Technisch gesehen liegt beides um Welten auseinander, so dass die

Programmierer erhebliche Kompromisse eingehen müssen, um beiden Anforderungen gerecht zu werden. Insbesondere aufgrund der vorherrschenden Speicherung in relationalen Datenbanken kann ein Materialbedarfsplanungslauf gut und gerne 36 Stunden dauern. Bis dahin jedoch hat sich vieles wieder verändert. Der massive Anstieg der Datenbestände in den Unternehmen hat die so ohnehin schon erhebliche Komplexität zusätzlich erhöht. Genau hier setzt SAP HANA an und hält die Daten in Memory, also im Hauptspeicher vor. Die Auswertungen selbst riesiger Datenmengen erfolgen so in Echtzeit. Die geschilderten Kompromisse bei der Softwareentwicklung sind passé. Eine neue Generation von Software, die auf SAP HANA richtig aufsetzt, wird daher ungleich schlanker, einfacher und schneller. Die Materialbedarfsplanung etwa wird in Minutenschnelle erfolgen, deshalb viel häufiger durchgeführt und viel besser abgesicherte Entscheidungen ermöglichen. Daher sollte uns SAP HANA in den kommenden Jahren erhebliches Wachstumspotenzial bei Neu- wie Bestandskunden eröffnen. Auch hier kommt übrigens unsere Cloud ins Spiel.

**BankM:** Für Außenstehende umweht die Cloud ein wahnsinniger Hype. Wie gerechtfertigt ist der Wirbel aus Insidersicht und wie wird die Cloud gerade im Mittelstand angenommen?

**Land:** In der Tat dreht mittlerweile auch der Markt in Deutschland immer mehr in Richtung Cloud. So erschließen wir mit Cloud Lösungen zunehmend Abteilungen und Funktionsbereiche bei unseren Mittelstandskunden, für die die SAP Business Suite einfach zu groß, zu mächtig und zu teuer ist. Unsere Palette ist mittlerweile richtig groß und umfasst Lösungen etwa für das Management von Kundenbeziehungen, für Reisespesenabrechnung, für die Bewerberverwaltung, für Talent Management, E-Mail und Collaboration und reicht mit SAP Business ByDesign bis hin zu einer voll ausgebauten ERP Lösung. Das ist auch notwendig, denn das Cloud-Geschäft baut sich nur über Volumen auf und die Gewinnschwelle wird deutlich später als im klassischen Lizenzverkaufsgeschäft erreicht, aber dann umso nachhaltiger.

**BankM:** Welche Entwicklungen beobachten Sie über die Cloud hinaus und wo sehen Sie besonders große Chancen für All for One Steeb?

**Land:** Neben dem IT Leiter beanspruchen zunehmend auch die Leiter der Fachabteilungen die Hoheit über ihre IT, auch beschaffungsseitig und haben dazu eigene Budgets. Hier wollen wir verstärkt zusätzliches Geschäft generieren, etwa im HR Bereich, denken Sie an E-Recruiting, Talent-Management oder Weiterbildung oder bei Business Intelligence und Corporate Performance Management. Mit Hybris hat SAP zudem eine sehr interessante Lösung für Multi Channel Management ins Portfolio aufgenommen, die sämtliche Vertriebswege, ob B2B oder B2C, richtig zusammenführen kann. Über die Business Einkaufsplattform Ariba, eine weitere Akquisition von SAP, wird heute bereits mehr umgesetzt, als über Amazon und Aliba zusammen. Auch hier prüfen wir sehr genau, ab wann für welche unserer Kunden welcher Mehrwert erzielt werden kann, um dann auch dort richtig einzusteigen.

**BankM:** Sie wollen diese wachsende Wertekette auch künftig aus einer Hand bedienen. Dafür haben Sie Ihre Strategie erweitert und wollen vom an sich schon umfänglichen SAP-Komplettanbieter auch Business und Technologiethemata aufnehmen. Wollen Sie damit unabhängiger von SAP werden?

**Land:** Auch SAP kann nicht zu jeder Zeit immer alles haben, was unsere Kunden gerade benötigen. Aber das ist keinesfalls die Intention hinter unserer Strategieerweiterung. Vielmehr wächst die Unternehmenssoftwarelandschaft immer stärker zusammen und erschließt gleichzeitig immer weitere Anwendungsfelder. Unser Ziel ist es daher, über unsere Position im SAP-Mittelstandsmarkt hinaus auch im erweiterten Gesamtmarkt eine führende Position einzunehmen. Die Bereiche Business Analytics und Corporate Performance Management haben wir dabei als besondere Wachstumsfelder ausgemacht.

**BankM:** Das spiegelte sich 2014 auch im Erwerb der avantum consult AG wider. Buy and build: Was steht 2015 im Vordergrund?

**Land:** Unsere derzeitige Prognose basiert rein auf organischem Wachstum. Wir möchten aber weiter in die Fachbereiche investieren und suchen deshalb starke Organisationen und Optionen für die Bereiche Cloud/Outsourcing-Services, Vertrieb, E-Marketing und Technologie. Immer mit Fokus auf die D-A-CH-Region und SAP. Gerade im Bereich Business Analytics ist ein anorganischer Ansatz erfolgsversprechender, weil hier ein gut etablierter Zugang zu den Fachabteilungen ganz entscheidend ist. Das führt zwangsläufig zu neuen Marken. Während All for One Steeb für die Nummer 1 im SAP-Umfeld steht, sind avantum als Marke für Business Analytics und KWP im HR Bereich gut eingeführt und erreichen Kunden, die unter der Marke All for One Steeb einfach nicht erreichbar sind.

**BankM:** Unter diesen Kunden sind vermehrt auch Großunternehmen. Wie unterscheiden sich die Bedürfnisse von Mittelständlern und Konzernen?

**Land:** Gerade erst haben wir beispielsweise das E-Recruiting Portal von KWP bei BASF livegeschaltet. Der Pharmakonzern Daiichi Sankyo hat von avantum ein neues Standard Berichtswesen erhalten. Das alles liegt daran, dass Großunternehmen, was neue Softwareanwendungen angeht, meist eine Vorreiterrolle einnehmen. Hier holen wir die Projekte zuerst ab, um sie dann für den Mittelstand richtig aufzubereiten, denn kleinere Unternehmen wollen zunächst einen eindeutigen ROI sehen und haben ein anderes Risikobewusstsein. Schließlich investieren die Geschäftsführer im Mittelstand oftmals „eigenes“ Geld - das betriebliche SAP-System steht also beispielsweise im direkten Wettbewerb zur privaten Ferienimmobilie.

**BankM:** Unternehmerisches Handeln spielt auch im neu vorgestellten Wertekatalog von All for One Steeb eine große Rolle. Woran machen Sie das im Unternehmensalltag fest?

**Land:** Wir möchten, dass unsere Mitarbeiter unternehmerisch kreativ werden. Deshalb geben wir ihnen auch möglichst viele Freiräume, beispielsweise über Home-Office-Angebote. Diese Freiheitsgrade sind jedoch immer mit einer unternehmerischen Komponente verknüpft. Letztlich sagen wir allen unseren Neueinsteigern: „Geht mit dem Geld der Aktionäre um wie mit eurem eigenen Geld.“

**BankM:** Aktionäre sorgen sich auch um die globalen Krisen, Kriege und Krankheiten, die das Jahr 2014 und die ersten Wochen 2015 bestimmt haben. Wie wirkt sich das auf die Geschäftsaussichten von All for One Steeb aus?

**Land:** Wir erwarten im Mittelstand eine robuste Entwicklung. Konjunkturelle Eintrübungen wirken sich hier grundsätzlich weniger ruckartig aus, als bei Großunternehmen. Viele Mittelständler bringen ihre IT sogar gerade in Krisenzeiten auf Vordermann, weil sie dann die nötige Zeit haben sich damit zu beschäftigen. Mit knapp 50 Prozent wiederkehrenden Erträgen sind wir zudem robust aufgestellt und Datenbestände wachsen sowieso immer.



[vorheriger Artikel](#)



[Inhalt](#)

[nächster Artikel](#)



## Über BankM

**Die Finanzierung mittelständischer Unternehmen steht im Mittelpunkt unserer Tätigkeit. Seit dem Jahr 2007 sind wir der Partner kleiner und mittlerer Unternehmen am Kapitalmarkt.**

Gerade in der Banken- und Schuldenkrise vertrauen mit inzwischen über 70 Kunden immer mehr Unternehmen auf unsere individuellen Dienstleistungen. Im Gegensatz zum angloamerikanisch geprägten Investment Banking betreuen wir

wachstumsstarke Unternehmen gemäß der klassischen Hausbank-Philosophie. So beraten und begleiten wir unsere Kunden langfristig insbesondere bei der Stärkung der Eigenkapitalbasis für eine effizienten und sichere Wachstumsfinanzierung.

**Kontaktdaten**

BankM - Repräsentanz der biw Bank für Investments und Wertpapiere AG  
Mainzer Landstraße 61  
D - 60329 Frankfurt

Telefon: +49 (0) 69 - 7 19 18 38-0  
Telefax: +49 (0) 69 - 7 19 18 38-50

[www.bankm.de](http://www.bankm.de) | [info@bankm.de](mailto:info@bankm.de)

**Momentum abbestellen**

© Copyright 2015 - Repräsentanz der biw Bank für Investments und Wertpapiere AG

FIB  Management AG

