

All for One Midmarket

Integration belastet EBIT-Marge, soll aber mittelfristig mehr Wachstum bringen

Die All for One Midmarket AG (All for One) hat das Geschäftsjahr 2010/11 (30.09.) mit guten Zahlen abgeschlossen. Weiteres Wachstum dürfte die jüngste Übernahme bringen: Der im deutschsprachigen Raum aktive SAP-Komplettanbieter erwirbt im Dezember 2011 die Steeb Anwendungssysteme GmbH.

Im Geschäftsjahr 2010/11 steigerte All for One den Umsatz um 14 % auf € 90,2 (78,8) Mio. Davon wurden 39 (40) % mit IT-Outsourcing-Dienstleistungen und 42 (42) % mit SAP-Beratung erwirtschaftet. Auf den Verkauf von Software-Lizenzen entfielen 16 (15) % des Umsatzes und die verbleibenden 3 (3) % sind Hardware-Verkaufs- oder sonstige Erlöse. Das EBIT erhöhte sich um 86 % auf € 4,7 (2,5) Mio. und der Nettogewinn legte gar um 260 % auf € 7,3 (2) Mio. zu. Der Gewinn je Aktie stieg von € 0,38 auf 1,41. Darin enthalten ist ein außerordentlicher Ertrag von € 0,43 je Aktie. Es handelt sich dabei um eine Earn-Out-Zahlung, die das Unternehmen nach dem im August 2009 abgeschlossenen Verkauf seiner 95%igen Beteiligung an der AC Service (Schweiz) AG erhalten hat.

IT-Outsourcing-Markt wächst

All for One profitierte im Berichtszeitraum von der nachhaltigen Neigung des Mittelstands zur Auslagerung von IT-Dienstleistungen. Dieser Trend dürfte sich künftig fortsetzen. In diesem Jahr wird das Volumen des Marktes für IT-Outsourcing-Dienstleistungen in Deutschland, Österreich und der Schweiz im Mittelstand insgesamt etwa € 5,29 Mrd. betragen. Bis

2015 wird dieser Markt Expertenschätzungen zufolge auf € 6,26 Mrd. wachsen. Diese Prognose überrascht nicht. Schließlich können Unternehmen durch die Nutzung von IT Outsourcing-Diensten die Leistung und Sicherheit ihrer IT-Infrastruktur verbessern und dennoch die entsprechenden Kosten senken. Möglich ist dies z. B. durch die effiziente Nutzung der Prozessorenleistung eines Rechenzentrums. So kann ein Rechenzentrum, an das beispielsweise 150 Kunden angeschlossen sind, Skaleneffekte nutzen, indem die Rechenleistung verteilt wird. Während bei vielen Kunden in Deutschland nachts weniger produziert und daher entsprechend weniger Rechenleistung benötigt wird, läuft die Produktion der Kunden in Amerika zur gleichen Zeit auf vollen Touren. Sie erhalten daher eine hohe Rechenleistung zugeteilt.

Akquisition gelungen

Die Steeb Anwendungssysteme GmbH ist als 100%ige SAP-Tochtergesellschaft ausschließlich in Deutschland aktiv und betreut hier mehr als 1000 Kunden. Steeb bietet ein ähnliches Leistungsportfolio wie All for One an, aber keine IT Outsourcing-Dienstleistungen. Deshalb nehmen aktuell nahezu alle Steeb-Kunden solche Dienste noch nicht in Anspruch. All for One sieht nun gute Chancen, schrittweise mit den Steeb-Kunden zusätzlich IT Outsourcing-Verträge abzuschließen.

Hohes Synergiepotenzial

Steeb überzeugt zudem mit einem großen Partnernetzwerk für Vertrieb und Beratung. Zudem betreut das Unternehmen – neben

dem Maschinen- und Anlagenbau sowie der Automobilzulieferindustrie – auch Kunden in der Konsumgüterindustrie und im technischen Großhandel – das sind zwei Branchen, in denen All for One bislang nicht aktiv war. Auf Grund der Zugehörigkeit zum SAP-Konzern durfte Steeb vor der Übernahme nahezu keine SAP-Zusatzlösungen entwickeln. Daher ist es gut, dass All for One mehr als 75 branchenspezifische SAP-Zusatzlösungen im Angebot hat, die den Steeb-Kunden offeriert werden. Außerdem werden durch den Verkauf der Vertriebs- und das Marketing von All for One gestärkt. Zu guter Letzt lassen sich in der Verwaltung Kosten einsparen, da hier die Belegschaft trotz des signifikanten Umsatzanstiegs nur leicht aufgestockt werden muss.

„Wir gehen davon aus, dass die Integration von Steeb in den All for One-Konzern bis Ende September 2012 größtenteils abgeschlossen ist,“ betont Finanzvorstand Stefan Land im Gespräch mit dem Nebenwerte-Journal. Er weist zudem darauf hin, dass die Integrationskosten die EBIT-Marge im laufenden Geschäftsjahr belasten würden. In welchem Ausmaß sich die Rendite verringern werde, ließe sich jedoch bis dato noch nicht vorhersagen. Unabhängig davon geht der Finanzchef davon aus, dass All for One im Fiskaljahr 2012/13 bei einem Umsatz von mehr als € 160 Mio. eine EBIT-Marge von mehr als 5 % erzielen wird. Über eine Konjunkturertrübung zerbricht sich der Manager übrigens nicht den Kopf. „Wir erwarten zwar keinen Boom, aber zumindest ein robustes Marktumfeld,“ teilte Land mit.

Martin Münzenmayer

All for One Midmarket AG, Filderstadt,

Telefon: 0711/78807-260

Internet: www.all-for-one.com

ISIN DE0005110001,

4,86 Mio. Stückaktien, AK € 4,86 Mio.

KGV 2011/12e 12, KBV 1,13 (9/11)

Börsenwert: € 43,5 Mio.

Aktionäre: Cross Informatik 65 %,

Beklo Holding 11 %, Vorstand und

Aufsichtsrat 3 %, Streubesitz 21 %

Kennzahlen	2010/11	2009/10
Umsatz	90,2 Mio.	78,8 Mio.
EBIT	4,7 Mio.	2,5 Mio.
Periodenergebnis	7,3 Mio.	2 Mio.
Ergebnis je Aktie	1,41	0,38
EK-Quote	58,8 %	54,6 %

Kurs am 19.01.2012:

€ 8,96 (Xetra), 10,70 H / 6,40 T



Nach fundamentalen Daten ist die Aktie fair bewertet.

FAZIT: Die All for One Midmarket AG und die Steeb Anwendungssysteme GmbH passen gut zusammen, denn es handelt sich um zwei profitable, ähnlich aufgestellte Unternehmen. Deshalb ist die Übernahme von Steeb unter strategischen Aspekten positiv zu werten. Eine Änderung des Firmennamens in All for One Steeb AG wird der kommenden Hauptversammlung des SAP-Komplettanbieters am 14.03.2012 vorgeschlagen und wohl auch mit Blick auf den dominierenden österreichischen Großaktionär Cross Informatik durchgehen. Die Aktie ist allerdings mit einem KGV 2011/12e von 12 aktuell fair bewertet, so dass sich kein Engagement aufdrängt. An schwachen Tagen ist der Titel als Depotbemischung geeignet. MM