

All for One Steeb trotz der Konjunkturdelle

Bilanz Der IT-Anbieter profitiert von der Nachfrage kleiner und mittlerer Unternehmen nach besserer Software. *Von Andreas Geldner*

Krise? Welche Krise? Bei den Zahlen des Bernhausener IT-Dienstleisters All for One Steeb, der sich mit dem Mittelstand auf ein stabiles Segment der Wirtschaft im deutschsprachigen Raum stützen kann, ist von einer Konjunkturdelle nichts zu spüren.

Die Firma, die in der Region Stuttgart zu den größten Vertretern der IT-Branche gehört, hat auch in diesem Jahr kräftig zugelegt. 8,8 Millionen Euro Gewinn bedeuten im Geschäftsjahr 2013/14 ein Plus von 56 Prozent im Vergleich zum entsprechenden Vorjahreszeitraum. Plus 17 Prozent stehen beim Umsatz von 217 Millionen Euro in den Büchern – nur ein kleiner des Zuwachses ist auf Zukäufe zurückzuführen. Dazu kommt ein Plus von 16 Prozent bei dem auf fast 1100 Vollzeitstellen aufgestockten Personal. Optimistisch ist auch der Ausblick für das kommende Jahr. Ein weiteres Umsatzplus von gut zehn Prozent auf 240 Millionen Euro und eine Steigerung des operativen Ergebnisses (Ebit) von bis zu elf Prozent von 13,5 Millionen Euro auf etwa 15 Millionen Euro sind im Visier.

All for One Steeb, das vorwiegend Software des Walldorfer IT-Konzerns SAP für mittelständische Unternehmen adaptiert, profitiert vom Bewusstsein dieser Unternehmen, dass sie den Anschluss ans Datenzeitalter nicht verpassen dürfen. Zwar ist die Vernetzung von Maschinen, die so genannte Industrie 4.0, für den Bernhausener IT-Spezialisten noch kein großes Thema. Aber die Hinwendung zu mobilen Anwendungen, zu leicht bedienbaren Apps und der Weg in die Internetcloud seien konjunkturunabhängig, heißt es. Vom Personalwesen bis zum Marketing seien heute auch die Fachabteilungen und nicht mehr

nur die IT-Spezialisten für Innovationen aufgeschlossen – welche die Entscheidungsträger in ihrem privaten Alltag am Smartphone und vor dem Tabletcomputer als selbstverständlich erleben.

„Gerade wenn es wirtschaftlich nicht so rund läuft, hat man in diesen Unternehmen Zeit, sich intensiver mit der IT zu beschäftigen“, sagt der Firmenchef Lars Landwehrkamp. Hier profitiere man davon, dass die Kunden in kleinen und mittleren Unternehmen, die häufig auch im Familienbesitz seien, bei Investitionsentscheidungen oft langfristiger dächten als auf ihre Quartalsergebnisse schielende Konzerne: „Die Informationstechnologie gilt ganz klar als ein Baustein, um weiter im Wettbewerb mithalten zu können“, sagt Landwehrkamp. Und so erwies sich das Geschäft beispielsweise im Fall der insol-

Mittelständler rüsten gerade in schlechten Zeiten gerne ihre IT auf.

venten Baumarktkette Praktiker als pleite-resistent. All for One Steeb weist Praktiker für 2014 sogar als Neukunden für seine Cloud-Lösungen auf. „Auch der Insolvenzverwalter braucht Daten – das muss weiterlaufen“, sagt Landwehrkamp.

Der Markt für kleine und mittlere Unternehmen, die sich bisher noch nicht mit der manchmal als zu komplex und teuer geltenden Software von SAP anfreunden konnten, sei noch nicht ansatzweise erschlossen, meint man bei All for One Steeb. Die für Cloudangebote typischen Mietverträge, in denen auch keine Wartungsgebühren mehr separat aufgeführt werden, könnten die Schwelle senken. 12 000 potenzielle Kunden sieht die Firma aus Bernhausen noch auf ihrer Liste – bei heute nur 1400 Firmen, die bisher dort einkaufen. Auch langfristig genüge deshalb für die weitere Expansion der deutschsprachige Raum.