

## ALL FOR ONE MIDMARKET AG

Der SAP-Komplettanbieter für den Mittelstand.



### Ordentliche Hauptversammlung am 11. März 2010 Bericht des Vorstands

Filderhalle (Kleiner Saal), Leinfelden-Echterdingen



Eine aktuelle externe Meinung...



09.03.2010 12:53

#### **DER AKTIONÄR Online Tipp des Tages: All for One Midmarket - Hier stimmt das Paket**

.... Wenn zu den guten Fundamentaldaten und der aussichtsreichen Charttechnik dann auch noch Insiderkäufe kommen, bietet sich ein Einstieg an. Eine dieser Aktien ist die [All for One Midmarket AG](#) (WKN 511 000). Die österreichische Beko Holding hat sich bereits 58 Prozent der Anteile an dem SAP-Komplettanbieter gesichert.

Obwohl All for One Midmarket überwiegend für die von der Krise besonders betroffenen Firmen der Automobilzulieferindustrie sowie des Maschinen- und Anlagenbaus tätig ist, wurde der Umsatz und Gewinn im Rumpfgeschäftsjahr (1. Januar bis 30. September 2009) gesteigert.

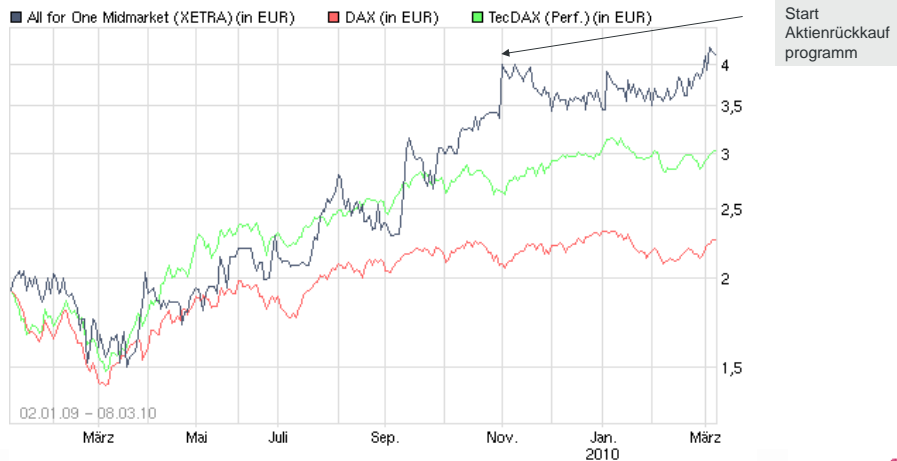
#### **Gelungener Start:**

Dieser Trend hat sich auch im ersten Quartal 2009/10 fortgesetzt. Der Umsatz wurde um vier Prozent auf 20,1 Millionen Euro gesteigert. Das EBIT lag bei 1,0 Millionen Euro (Vorjahr: minus 1,1 Millionen Euro). Die entsprechende EBIT-Marge erreichte fünf Prozent..."

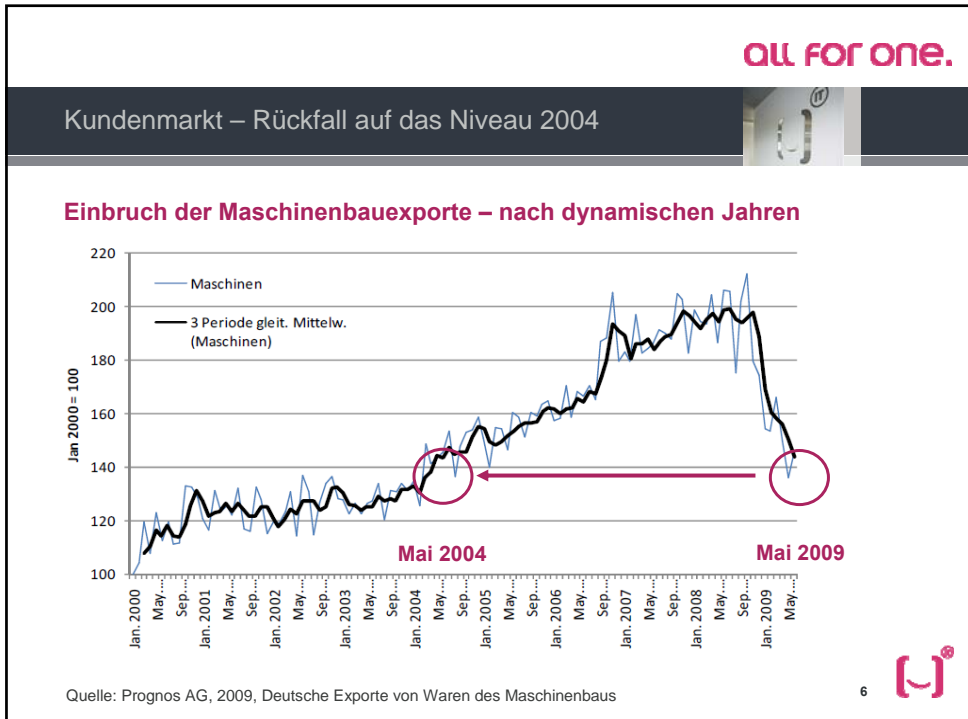
„Im ersten Quartal konnten wir an die Erfolge des Rumpfgeschäftsjahres 2009 anknüpfen. Unsere Finanzierungs- und Liquiditätslage ist solide, unser Geschäftsmodell robust“, so ein zufriedener Finanzvorstand Stefan Land.

.... Trotz der unverändert hohen konjunkturellen Unsicherheiten will der Vorstand im Gesamtjahr bei einem leichten Umsatzanstieg ein EBIT zwischen 1,5 Millionen und 2,0 Millionen Euro erzielen..."

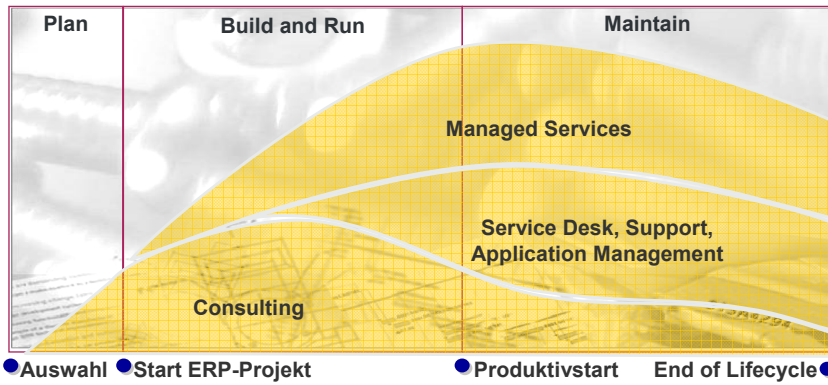




1. Markt – Strategie – Geschäftsmodell
2. Verkauf AC-Service (Schweiz) AG
3. Geschäftszahlen Rumpfgeschäftsjahr 2009
4. Aktienrückkaufprogramm
5. Erstes Quartal im Geschäftsjahr 2009/10
6. Ausblick



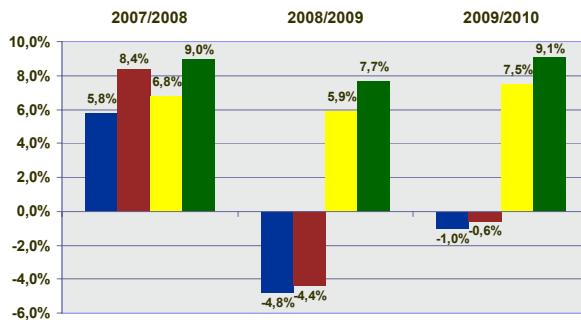
Integriertes Geschäftsmodell



- One-Stop-Shop für die gesamte IT-Wertekette entlang des Produkt-Lifecycle
- Fokus auf SAP
- Hohe wiederkehrende Erlöse



SAP Markt \* (DACH)



All for One gewinnt deutlich Marktanteile

Outsourcing-Umsätze:

- 2009: + 22% (9 Mon.)
- 2008: + 18% \*\*\*
- 2007: + 22% \*\*\*
- 2006: + 67% \*\* / \*\*\*

Consulting und Systems Integration Services

■ total ■ SAP-orientiert

Outsourcing Services

■ total ■ SAP-orientiert

\* Quelle: PAC, 9 / 2009

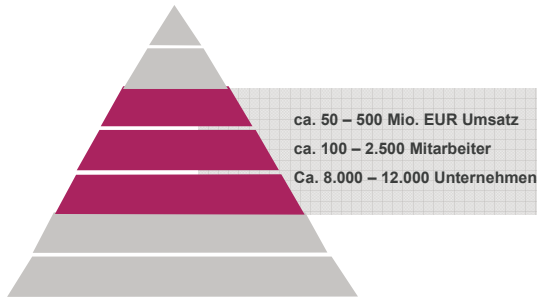
\*\* Akquisition All for One GmbH

\*\*\* inkl. aufgebener Geschäftsbereich



Fokussierte Zielmärkte

SAP Markt – deutschsprachige Länder



Klarer Branchenfokus  
im Kernmarkt

- Maschinen- / Anlagenbau
- Automobilzulieferer
- Diskrete Fertigung im weiteren Sinne
- Projekt und Engineering-Dienstleister

Fokus auf Schlüsselindustrien der deutschsprachigen Volkswirtschaften !!!



SAP-Branchenlösungen für den Mittelstand



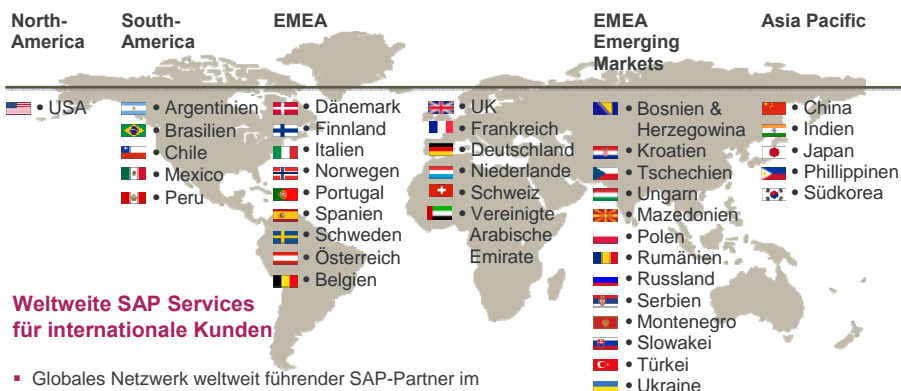
- SAP Gold Partner (höchster Status)
- Mitglied im Europäischen Partnercouncil (PEC)
- Komplettlösungen für den Mittelstand
- Standardisierte Einführung mit vielen Add-On's
- Zugeschnitten auf die branchenspezifischen Geschäftsprozesse



Hochmoderne Rechenzentren für weltweite Mittelstandskunden



- Qualifizierter SAP Hosting Partner
- Hochverfügbarkeit: Systembetrieb aus zwei geographisch getrennten, gespiegelten Rechenzentren in Frankfurt
- 7 mal 24 Stunden Betrieb und Service
- ITIL konformes Service-Management
- Fernbetreuung, Implementation Service, Partielles und Full Service Outsourcing
- Zentraler Service Desk für Betrieb und Anwendungen (Application Management)



Weltweite SAP Services für internationale Kunden

- Globales Netzwerk weltweit führender SAP-Partner im Mittelstand
- All for One als Initiator – 19 Partner für über 40 Länder
- Geringes Risiko – hohe Qualität



- Erstmals Beteiligung an renommierter Benchmarkstudie
- Standortbestimmung für Personalarbeit nach Umbaujahr 2008
- Attraktivität als Arbeitgeber weiter verbessern
- Trust Index (Mitarbeiterbefragung) mit 87% Beteiligung (!)
- Culture Audit (Untersuchung Personalbereich und Führungsinstrumente)

»All for One Mitarbeiter sind stolz auf ihre Leistungen und würden nahezu alle ihren Arbeitgeber weiterempfehlen«

**Auszeichnung: »Deutschlands 100 beste Arbeitgeber 2010«**



Handelsblatt



- Unsere Strategie geht auf – Gegen den Trend im Plus !
- Nach dem Umbau erweist sich unser Geschäftsmodell als robust
- Vertrieb schafft weiterhin Neukundengewinnung – in schwierigem Marktumfeld
- Erfolgreicher Verkauf der AC Service (Schweiz) AG
- Umsatz plus 3% - Ergebnis bereits wieder positiv

All for One ist auf dem richtigen Weg – mit Potential nach oben !



1. Markt – Strategie – Geschäftsmodell
- 2. Verkauf AC-Service (Schweiz) AG**
3. Geschäftszahlen Rumpfgeschäftsjahr 2009
4. Aktienrückkaufprogramm
5. Erstes Quartal im Geschäftsjahr 2009/10
6. Ausblick



**AC-Service (Schweiz) AG, Wettingen (Zürich)**

- Umsatz: 13 Mio. EUR (2008), Mitarbeiter: 71
- Managed Services für den Public / Healthcare Sektor der Schweiz

**Veräußerungsgründe**

- Keine Synergien für unsere Rechenzentren in Deutschland
- Passt nicht in unseren Branchenfokus, keine Synergien
- Kundenbasis ungünstig strukturiert

**Ergebnisse der Veräußerung**

- Verkaufspreis: 5,7 Mio. EUR
- Erfolg aus Entkonsolidierung: 2,2 Mio. EUR
- Zusätzlich »Earn-Out«, abhängig von zukünftiger Geschäftsentwicklung



**Fokus auf SAP Mittelstandsmarkt in D A CH weiter gestärkt**





1. Markt – Strategie – Geschäftsmodell
2. Verkauf AC-Service (Schweiz) AG
- 3. Geschäftszahlen Rumpfgeschäftsjahr 2009**
4. Aktienrückkaufprogramm
5. Erstes Quartal im Geschäftsjahr 2009/10
6. Ausblick



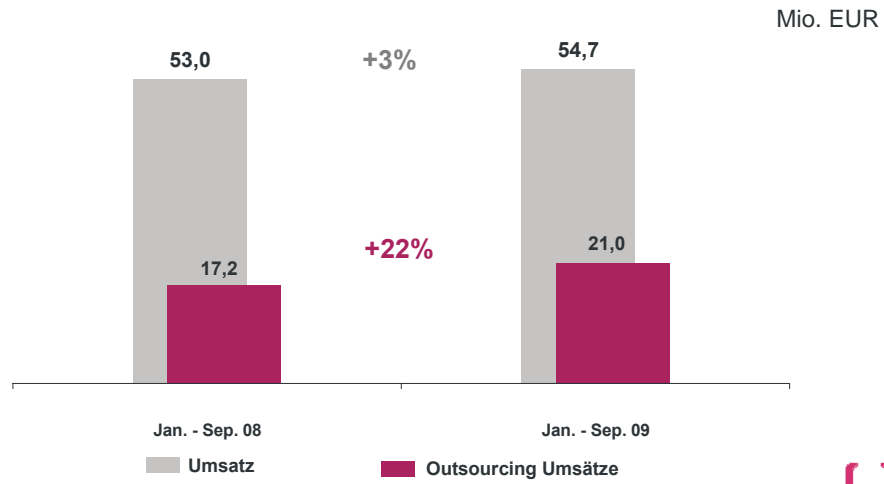
<b>Umsatzerlöse</b>	54,7 Mio. EUR	(+3%)
<b>EBITDA</b>	3,5 Mio. EUR	(+54%)
<b>EBIT</b>	0,8 Mio. EUR	(+259%)
<b>Ergebnis nach Steuern**</b>	3,3 Mio. EUR	(+24%)
<b>Ergebnis je Aktie**</b>	63 Cent	(+26%)
<b>Eigenkapitalquote**</b> (30.09./31.12.)	50 %	(45%)
<b>Personal</b> (30.09./31.12.)	418 Mitarbeiter	(428)

\* ohne aufgegebenen Geschäftsbereich AC-Service (Schweiz) AG

\*\* inkl. aufgegebenen Geschäftsbereich AC-Service (Schweiz) AG



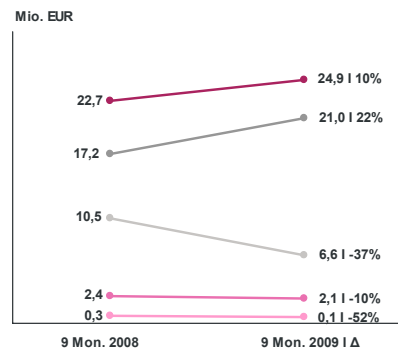
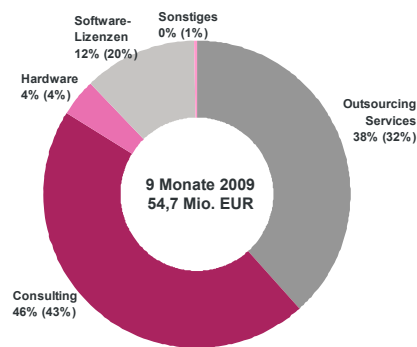
Umsatzentwicklung Rumpfgeschäftsjahr 2009 \*



\* ohne aufgegebenen Geschäftsbereich



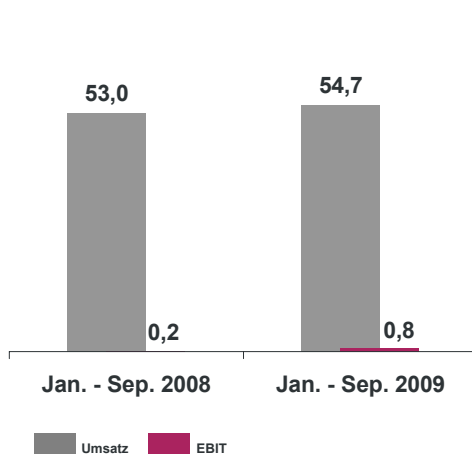
Umsatzentwicklung Rumpfgeschäftsjahr 2009 \*



\* ohne aufgegebenen Geschäftsbereich



Umsatz / EBIT Rumpfgeschäftsjahr 2009 \*



Mio. EUR

**Umsatz**

- Umsatz steigt (+3%) trotz eines rückläufigen IT-Gesamtmarktes
- Starke Vertriebsorganisation

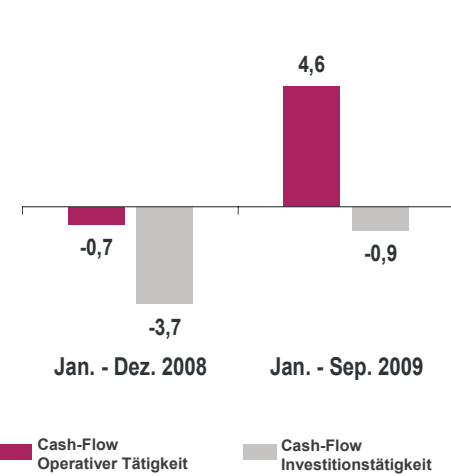
**EBIT**

- EBIT positiv
- Erhöhter Aufwand wegen Rückstellungen für zweifelhafte Forderungen

\* ohne aufgegebenen Geschäftsbereich



Cash-Flow Rumpfgeschäftsjahr 2009 \*



Mio. EUR

**Cash-Flow – Operative Tätigkeit**

- Forderungen um 2,2 Mio. EUR und DSO auf 59 Tage (69 Tage) reduziert

**Cash-Flow – Investitionstätigkeit**

- 2008: neue Rechenzentren, hohe Basis-Investitionen
- 2009: Kundenbedingte Investitionen (Outsourcing)

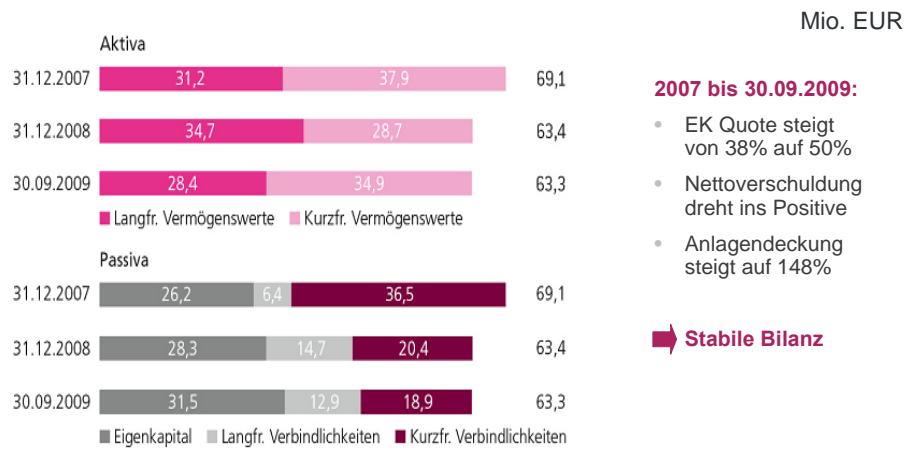
**Free-Cash-Flow**

- 2009: 3,7 Mio. EUR

\* ohne aufgegebenen Geschäftsbereich



Entwicklung Bilanz \* 2007 – 2009 (Mio. EUR)



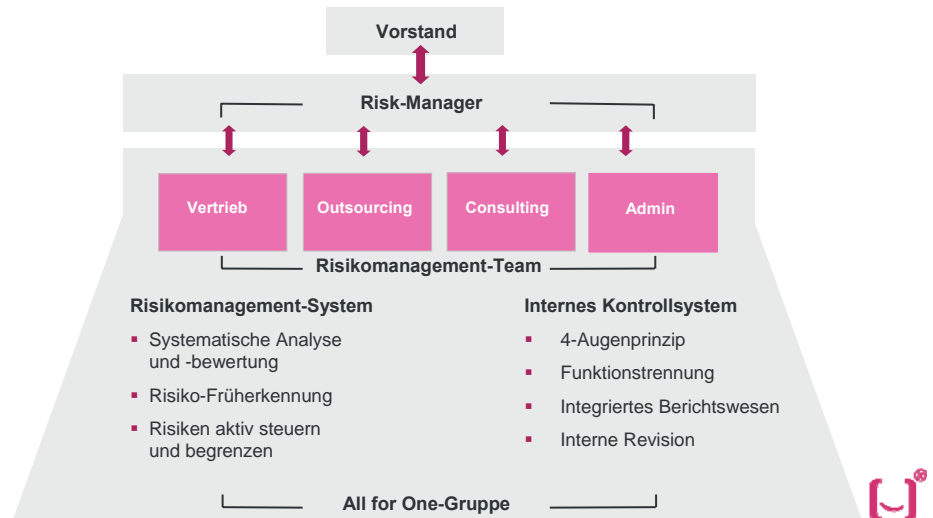
**2007 bis 30.09.2009:**

- EK Quote steigt von 38% auf 50%
- Nettoverschuldung dreht ins Positive
- Anlagendeckung steigt auf 148%

➔ **Stabile Bilanz**

\* aufgeführter Geschäftsbereich eingeschlossen

Risikomanagement



- **Strategische Schlüsselprojekte erfolgreich abgeschlossen**
- **Sehr anspruchsvolles Marktumfeld**
  - IT-Marktentwicklung um -3% bis -4% rückläufig
  - Unsere Kernbranchen sind betroffen
- **Erfolgreicher Verkauf AC-Service (Schweiz) AG**
- **Gegen den Trend im Plus - Ergebnisentwicklung zeigt Fortschritte**

**Etappenziele 2009 erreicht !**



1. Markt – Strategie – Geschäftsmodell
2. Verkauf AC-Service (Schweiz) AG
3. Geschäftszahlen Rumpfgeschäftsjahr 2009
- 4. Aktienrückkaufprogramm**
5. Erstes Quartal im Geschäftsjahr 2009/10
6. Ausblick



Aktienrückkaufprogramm

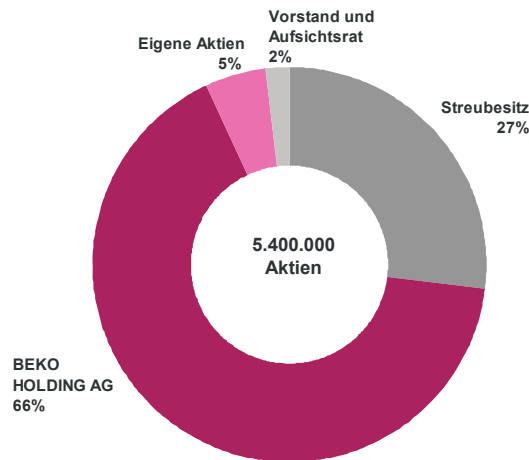
- 19. Mai 2009: HV beschließt Ermächtigung zum Rückkauf eigener Aktien mit möglichem Ausschluss des Bezugsrecht
- Ermächtigung gilt bis zum 18. November 2010
- Aktienrückkäufe im Zeitraum 1. November 2009 bis 25. Januar 2010
  - Insgesamt 24.065 Aktien in diesem Zeitraum zurückgekauft
  - Durchschnittskurs: 3,67 EUR je Aktie

Die Gesellschaft hält nun insgesamt: 250.647 (4,6%) eigene Aktien



Aktienrückkaufprogramm - Aktionärsstruktur

Stand:  
08.03.2010



1. Markt – Strategie – Geschäftsmodell
2. Verkauf AC-Service (Schweiz) AG
3. Geschäftszahlen Rumpfgeschäftsjahr 2009
4. Aktienrückkaufprogramm
- 5. Erstes Quartal im Geschäftsjahr 2009/10**
6. Ausblick



<b>Umsatzerlöse *</b>	20,1 Mio. EUR	(+4%)
<b>EBITDA *</b>	1,9 Mio. EUR	(Vj: -0,2 Mio. EUR)
<b>EBIT *</b>	1,0 Mio. EUR	(Vj: -1,1 Mio. EUR)
<b>Ergebnis nach Steuern* **</b>	0,8 Mio. EUR	(Vj: -1,1 Mio. EUR)
<b>Ergebnis je Aktie* **</b>	13 Cent	(Vj: -23 Cent)
<b>Eigenkapitalquote</b> (31.12.2009)	53 %	(30.9.2009: 50 %)
<b>Personal</b> (31.12.2009)	418 Mitarbeiter	(30.9.2009: 418)

\* Vergleichszeitraum: Oktober – Dezember 2008

\*\* Vergleichszeitraum: inkl. aufgegebenen Geschäftsbereich AC-Service (Schweiz) AG

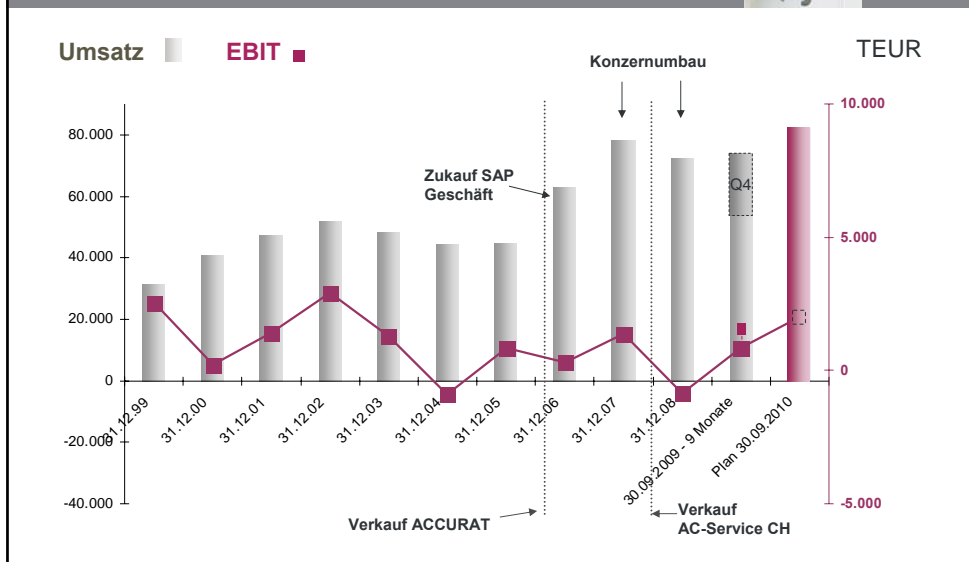


- **Unverändert anspruchsvolles Marktumfeld**
  - Kernbranchen der All for One von der Krise getroffen
  - IT-Gesamtmarkt dürfte Talsohle erreicht haben
  
- **All for One setzt sich vom Gesamtmarkttrend positiv ab**
  - Wiederkehrende Outsourcing-Umsätze um 26% gestiegen
  - Consulting-Umsätze erwartungsgemäß noch rückläufig
  - Lizenzumsätze nahezu wieder auf hohem Vorjahresniveau
  
- **Ergebnisentwicklung zeigt gute Fortschritte**
  - EBIT-Marge bei 5%
  - Ergebnis je Aktie bei 13 Cent

1. Markt – Strategie – Geschäftsmodell
2. Verkauf AC-Service (Schweiz) AG
3. Geschäftszahlen Rumpfgeschäftsjahr 2009
4. Aktienrückkaufprogramm
5. Erstes Quartal im Geschäftsjahr 2009/10
- 6. Ausblick**



Ausblick – Entwicklung seit dem Börsengang 1998



Ausblick 2009 / 10

**IT-Gesamtmarkt**

- Talsohle möglicherweise erreicht – jedoch unverändert schwierige Marktlage
- Gesamtmarkt dürfte um 0,5% bis 2,5% (Bitkom, Oktober 2009) steigen
- Outsourcing-Neigung nimmt weiter zu

**All for One**

- Starker, branchenfokussierter Vertrieb
- Berater gut ausgelastet
- Robustes Geschäftsmodell zur Erzielung wiederkehrender Erlöse

**Geschäftsjahr 1. Oktober 2009 bis 30. September 2010**

- Leichter Umsatzanstieg
- EBIT bei 1,5 Mio. bis 2,0 Mio. EUR
- Risiken: Wenige Neuprojekte im Markt / mögliche Insolvenzen im Kundenstamm



**Tagesordnung**

- Vorlage Jahresabschluss / Konzernabschluss
- Entlastung Vorstand
- Entlastung Aufsichtsrat
- Wahl der Abschlussprüfer / Konzernabschlussprüfer
- Aktienrückkaufprogramm mit möglichem Ausschluss des Bezugsrechts

**Herzlichen Dank für Ihre Aufmerksamkeit !**