

## All for One Steeb AG

Suchbegriff 1. All for One, -Steeb AG

Verlag Smart Investor Media GmbH, URL: [www.smartinvestor.de](http://www.smartinvestor.de)  
Redaktion Smart Investor Redaktion, Tel.: 089 2000339 0, E-Mail: [flerl@smartinvestor.de](mailto:flerl@smartinvestor.de)



Ausgabe 01.03.2017 • Nr. 3/2017

Seite 48

Rubrik

Medientyp Special Interest  
Erscheinungsweise monatlich  
Branche Finanzanlage  
Bundesland Überregional

Publikation	verkauft	verbreitet	gedruckt	Reichweite Mio	Medien-Nr.
Smart Investor	4.361	6.495	6.588	0,04	9548

© Copyright des Artikels liegt beim Verlag

329.218.274



051.069 | 8 | ▲ | 2

AUSSCHNITT • Deutsche Medienbeobachtungs Agentur GmbH

Gneisenaustraße 66 • D-10961 Berlin • T +49 30 203987 0 • F +49 30 203987 77 • [sales@ausschnitt.de](mailto:sales@ausschnitt.de) • [www.ausschnitt.de](http://www.ausschnitt.de)



Branche im Blickpunkt

# Digitale Hilfe gefragt

Die Digitalisierung der Wirtschaft unter der Überschrift „Industrie 4.0“ stellt viele Unternehmen vor neue Herausforderungen. Dabei helfen können IT-Dienstleister und Beratungsfirmen.

## Fokus Mittelstand

Von der digitalen Transformation werden zunehmend auch klassische Wirtschafts- und Industriebereiche erfasst. Typische Mittelständler aus dem Maschinen- und Anlagenbau, Automobilzulieferer und Konsumgüterhersteller stehen vor der Herausforderung, ihre Prozesse zu digitalisieren. Dabei werden IT-Strukturen ausgelagert und immer stärker Cloud-Angebote genutzt. Über 2.000 Kunden – zumeist mittelständische Firmen – betreut **All for One Steeb**, die ihre Dienste entlang der gesamten IT-Kette eines Unternehmens anbietet. Die Experten sorgen für den reibungslosen Betrieb der IT-Systeme, die Umstellung der Prozesse auf SAP HANA oder die Nutzung von Cloud-/ Outsourcing-Lösungen. Dabei sind die Schwaben einer der führenden Anbieter auf dem deutschsprachigen SAP-Markt. Nach einer Kursvervielfachung von 2013 bis 2015 setzte im vergangenen Jahr eine zeitlich ausgedehnte Konsolidierung ein, die sich nun jedoch allmählich aufzulösen scheint. Neben Sorgen um eine zeitweilige Wachstumsdelalle bei den Umsätzen mit Cloud-Diensten und Wartung belasteten zuletzt auch zweifellos sinnvolle Zukunftsinvestitionen die Margen von All for One Steeb. Diese Entwicklung dürfte sich zunächst noch fortsetzen, wobei die Zahlen zum ersten Quartal

2016/17 sowohl bei den wiederkehrenden Erlösen als auch beim operativen Ergebnis mit einem jeweils knapp zweistelligen Zuwachs durchaus überzeugten. Derzeit erwartet die Gesellschaft für 2016/17 Erlöse zwischen 280 und 290 Mio. EUR und ein EBIT zwischen 18,5 und 20,5 Mio. EUR. Wer hier als Anleger Geduld mitbringt, dürfte spätestens zum Jahresende belohnt werden.

Stark im deutschen Mittelstand verwurzelt ist auch die Stuttgarter **Cenit**. Das Unternehmen begleitet die digitale Transformation im Product-Lifecycle-Management-Umfeld (PLM). Darunter versteht man den gesamten Lebenszyklus eines Produktes – angefangen bei der Planung über die Fertigung bis zum Verkauf, zum Vertrieb und zur späteren Entsorgung. Neben der Partnerschaft mit SAP arbeitet Cenit eng mit dem französischen PLM-Pionier Dassault Systèmes zusammen. Ergänzt wird das Angebot durch eigene, branchenspezifische Software-Lösungen. Das schuldenfreie Unternehmen verfügte zuletzt über eine Liquidität von über 31 Mio. EUR und eine Eigenkapitalquote von fast 60%. Noch einige Fragezeichen stehen hinter dem gemeldeten Zukauf des französischen Dassault-Partners Keonys. Angesichts von rund 56 Mio. EUR Jahresumsatz erscheint der Kaufpreis von 6 Mio. EUR recht niedrig. Angaben zur Profitabilität machte Cenit bislang keine. Man erhofft sich jedoch einen verbesserten Marktzugang in Frankreich und der Benelux-Region. Cenits Aktie überzeugt vor allem dank ihrer hohen Dividendenrendite von rund 5%.

## Buy-and-Build

Mit ihrer modular aufgebauten IT-Outsourcing-Lösung CORBOX wächst **Datagroup**

schon seit Jahren verlässlich. Kunden können hierbei aus insgesamt zwölf Bausteinen die für ihr Unternehmen passenden Dienste zusammenstellen. Die Leistungen reichen von Rechenzentren-Kapazitäten vom Application Management und der IT-Sicherheit bis hin zu SAP- und Big-Data-Lösungen. Um das organische Wachstum zu unterstützen, sieht sich der Vorstand am Markt fortlaufend nach Zukäufen um. Diese sind Teil von Datagroups aggressiver Buy-and-Build-Strategie. So übernahm das Unternehmen 2016 von Hewlett Packard Enterprise (HPE) über 300 IT-Spezialisten, die insbesondere das profitable Geschäft mit Cloud-Diensten verstärken sollen. Nachdem seit Oktober bereits mehrere große Neukunden für Corbox gewonnen wurden, sollen die Erlöse im laufenden Geschäftsjahr 2016/17 auf über 200 Mio. EUR (Vj.: 175 Mio. EUR) und das EBITDA auf über 20 Mio. EUR (Vj.: 19,1 Mio. EUR) zulegen. Die Aktie reagierte auf die neue Prognose mit einem Kursprung. Dennoch bleibt ein gewisses Risiko für die Notiz. Nach der Übernahme von Pensionsverpflichtungen im Zuge des HPE-Deals und der Aufnahme von Schuldscheindarlehen schmolz die Eigenkapitalquote auf unter 20% ab. Das derzeit hohe Kursniveau könnte der Vorstand daher schon bald für eine Kapitalerhöhung nutzen.

## Standards setzen

Eine Ausnahmestellung hat sich in den vergangenen Jahren die Heidelberger **SNP** (IK) erarbeitet. Inzwischen erntet das Unternehmen die Erfolge seiner Investitions- und Innovationspolitik. Mit der Software-Lösung SNP Transformation Backbone verfügt man über ein technologisch führendes Angebot zur Umsetzung von Veränderungen in komplexen IT-Strukturen, wie sie beispielsweise nach Umstrukturierungen oder Fusionen



## Kennzahlen der vorgestellten Baumaschinen-Hersteller

Unternehmen	WKN	Kurs	MCap*	Umsatz 2016e*	EpS 2016e	EpS 2017e	EpS 2018e	KGV 2016e	KGV 2017e	KGV 2018e	Div. 2016	Div.-Ren. 2016
All for One Steeb	511000	59,36	296	266,0	2,46	2,65	2,98	24,1	22,4	19,9	1,10	1,9%
Cenit	540710	19,97	167	124,0	0,91	0,98	1,08	21,9	20,4	18,5	1,00	5,0%
Datagroup	A0JC8S	25,00	190	175,0	0,75	1,10	1,28	33,3	22,7	19,5	0,30	1,2%
KPS	A1A6V4	14,78	553	145,0	0,55	0,60	0,68	26,9	24,6	21,7	0,33	2,2%
SNP (IK)	720370	47,98	239	80,0	0,84	1,20	1,55	57,1	40,0	31,0	0,40	0,8%

\*) in Mio. EUR; alle Angaben in EUR

Quelle: Eigene Schätzungen

aufzutreten. SNP bietet umfangreiche Dienste in den Bereichen Cloud, IT- und Business Transformation sowie Unterstützung bei SAP-Projekten (S/4HANA). 2016 gelang es, den Auftragseingang auch dank strategisch bedeutsamer Großaufträge um fast 60% auf 95 Mio. EUR zu steigern. Dieser bildet eine gesunde Grundlage für das in den nächsten Quartalen erwartete Wachstum. CEO Dr. Andreas Schneider-Neureither, der bis zuletzt fleißig Aktien am eigenen Unternehmen zukaufte, stellte für 2017 erstmals einen Umsatz von bis zu 100 Mio. EUR (Vj.: ca. 80 Mio. EUR) in Aussicht. Trotz der intakten Perspektiven des SNP-Geschäfts hat sich die Notiz nach der jüngsten Kursrally erst einmal eine Konsolidierung verdient.



Mit ihrer Expertise auf dem Gebiet der Business Transformation gehört **KPS** hierzulande zu den führenden IT-Beratungsunternehmen. Der sogenannte „Rapid Transformation-Ansatz“ von KPS stößt bei Handels- und Indus-

trieunternehmen gleichermaßen auf reges Interesse. Die Kundenreferenzen bestimmen bekannte Namen wie Electrolux, Lidl, Sportcheck und Deichmann. KPS beleuchtet neben dem technischen Umfeld auch finanzielle und strategische Aspekte. Ziel ist es, die Komplexität in einer Organisation zu reduzieren. Die Bilanzen und Aussichten könnten dank einer weiterhin sehr hohen Auslastung der KPS-Berater kaum besser sein. 2017 möchte das Unternehmen die Rekordmarken des Vorjahres (Umsatz +18% auf 145 Mio. EUR, EBIT +20% auf 22,3 Mio. EUR) noch einmal übertreffen. Angepeilt wird ein EBIT von 25 Mio. EUR bei Erlösen von 160 Mio. EUR. Rücksetzer in der KPS-Aktie bleiben Kaufchancen.

#### Fazit

Die Auftragslage der IT-Dienstleister könnte derzeit kaum besser sein. Vieles deutet auf eine Fortsetzung der operativen Erfolge in den nächsten Monaten und Quartalen. Digitalisierung, Cloud-Dienste und immer komplexere IT-Landschaften erfordern externes Know-how und neue IT-Lösungen. Durch ihre starke Konzentra-

tion auf Deutschland und die Eurozone wären die Unternehmen zudem weniger betroffen von möglichen Irrwegen einer Trump'schen Wirtschaftspolitik. Das größte Risiko bleibt jedoch weiterhin ein allgemeiner Konjunkturerinbruch.

Marcus Wessel

### Hinweis auf Interessenkonflikt (IK)

Ein mit IK gekennzeichnetes Wertpapier wird zum Zeitpunkt der Erscheinung dieser Publikation von mindestens einem Mitarbeiter der Redaktion gehalten (zum Thema Interessenkonflikt s. auch Impressum auf S. 65).