

All for One Steeb strebt aufwärts

IT-Dienstleister will Umsatz bis 2023 beinahe verdoppeln

ols. FILDERSTADT, 20. Dezember. Wenn Kunden der RWE-Tochtergesellschaft Eprimo über das Internet auf ihre Rechnung zugreifen wollen, müsse das immer gleich schnell gehen, egal, ob ein Kunde die Rechnung anschauen wolle oder 50 000 Kunden auf einmal, sagt Lars Landwehrkamp, der Vorstandssprecher des IT-Dienstleisters All for One Steeb mit Sitz in Filderstadt bei Stuttgart. Das Unternehmen sorgt dafür, dass der Prozess im Hintergrund ohne Probleme ablaufen kann. Die Daten liegen in seinem Rechenzentrum. Er selbst kauft in manchen Fällen Computerleistung hinzu, wenn notwendig.

Das Unternehmen mit rund 1700 Mitarbeitern ist der wichtigste Partner des Softwarekonzerns SAP, wenn es darum geht, dessen Programme an Mittelständler in Deutschland, Österreich und der Schweiz zu verkaufen und gleichfalls einzuführen. Doch das reicht All for One Steeb schon längere Zeit nicht mehr aus. Deshalb hat das Unternehmen Jahr für Jahr sein Aufgabenfeld ausgedehnt, beispielsweise auf eigene Rechenzentren oder eine 2017 gegründete Managementberatung.

Wenn mit Chefs anderer Unternehmen über die Weiterentwicklung von deren Geschäftsmodellen gesprochen werde, falle nämlich manchmal noch der ein oder andere Auftrag ab, beschrieb Landwehrkamp einen der Gründe für den Einstieg in diesen Bereich. Sein Vertrag und

der von Finanzvorstand Stefan Land wurden kürzlich vorzeitig um vier Jahre bis 30. September 2023 verlängert. Der IT-Dienstleister hat sich ehrgeizige Ziele verordnet. Bis zum Geschäftsjahr 2022/23 sollen die Erlöse auf bis zu 600 Millionen Euro und die Umsatzrendite von derzeit 6,2 Prozent auf mehr als 7 Prozent steigen. Es bestehe beispielsweise großer Bedarf, Software von Microsoft und SAP auf einer Benutzeroberfläche zu integrieren – beispielsweise den Outlook-Kalender mit der SAP-Personalsoftware zu verknüpfen.

Im Ende September beendeten Geschäftsjahr 2017/2018 wuchs das Unternehmen weitgehend aus eigener Kraft. Der Umsatz legte um 11 Prozent auf 332,4 Millionen Euro zu. Mit Beratungsleistungen wurden rund 133 Millionen Euro erzielt und damit 6 Prozent mehr Umsatz als im Vorjahreszeitraum. Das Ergebnis legte nicht entsprechend zu. Hintergrund seien unter anderem Investitionen in das Cloud-Angebot sowie in neue Wachstumsbereiche wie die IT-Sicherheit gewesen. Das operative Ergebnis (Ebit) legte lediglich um 3 Prozent zu, was einer Marge von 6,2 Prozent entspricht. Im Vorjahr hatte die Marge noch bei 6,7 Prozent gelegen. Die Eigenkapitalquote wurde mit 42 Prozent angegeben und lässt somit durchaus Raum für Zukäufe. Seit dem Geschäftsjahr 2010/11 tätigte der IT-Dienstleister zehn Unternehmenskäufe.