

ORDENTLICHE HAUPTVERSAMMLUNG

2023

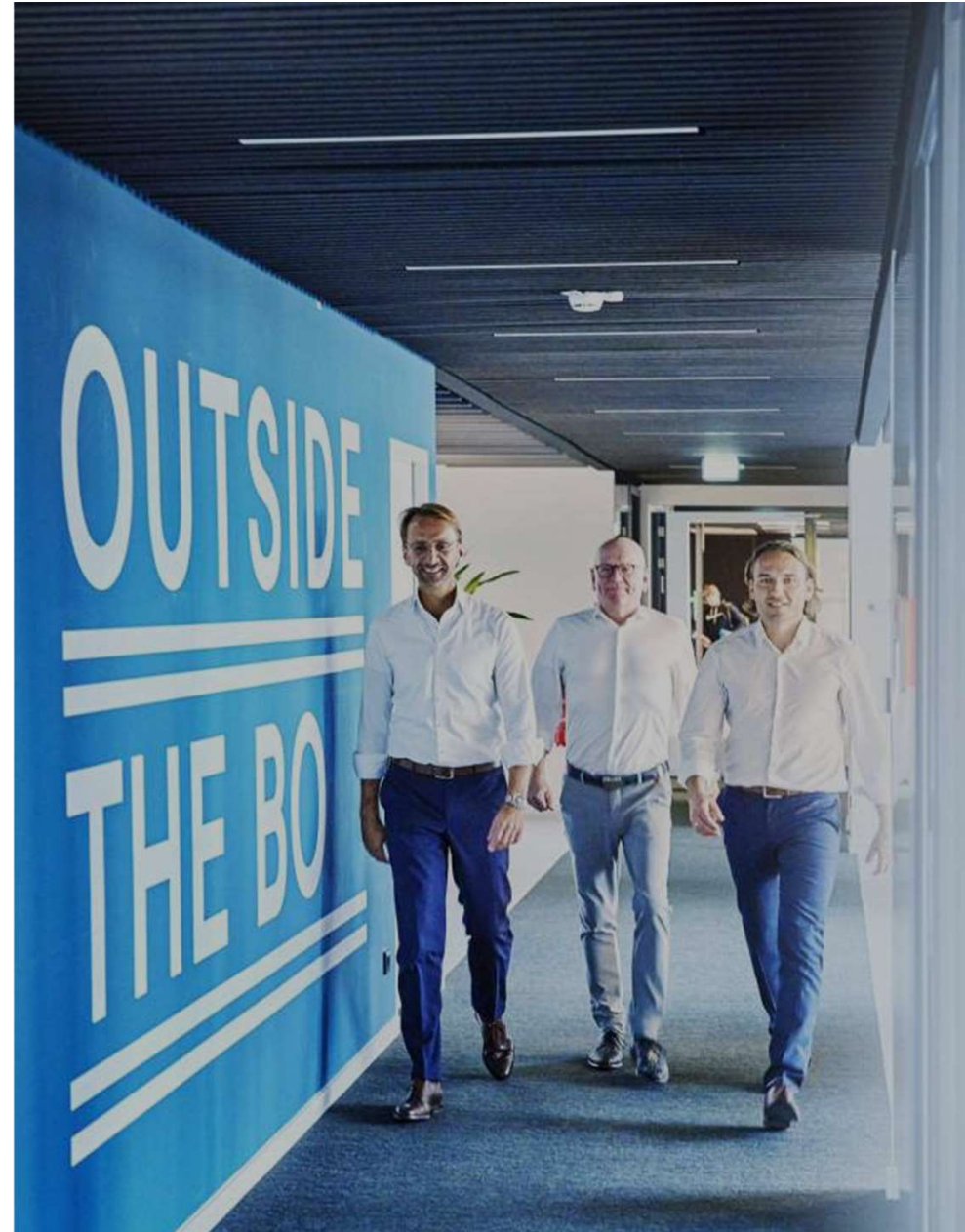
16. MÄRZ 2023





WIR STEIGERN DIE
WETTBEWERBSFÄHIGKEIT
UNSERER KUNDEN IN
EINER DIGITALEN WELT

VORSTAND // ALL FOR ONE GROUP SE





13 JAHRE WACHSTUMSKURS

x6

UMSATZ

453 MEUR

x7

**ERLÖSE
WIEDERKEHREND**

241 MEUR

x6

EBIT

17,6 MEUR

x6

MITARBEITER

2.758

3.000
KUNDEN



- 1 MITTELSTAND**
AUCH GEHOBENER
- 2 BRANCHEN**
FOKUS & KNOW-HOW
- 3 ZENTRALEUROPA**
DE // AUT // CH // POL
- 4 SAP // MICROSOFT // IBM**
PORTFOLIO
- 5 INTERNATIONALITÄT**
UNITED VARS UND AKQUISITIONEN
- 6 2.800 EXPERT*INNEN**
GLOBALES KNOW-HOW



VIER AKQUISITIONEN

STEIGERN MARGE & WIEDERKEHRENDE ERLÖSE



ALL FOR ONE POLAND (SNP Poland)

Expertise in der S/4HANA
Transformation und
internationalen Projekten



ALL FOR ONE SWITZERLAND (ASC GROUP)

Stärkung CH-Präsenz &
Kompetenzen im
Corporate Finance Bereich



BLUE-ZONE

Stärkung des
Produktentwicklungsgeschäfts
und der CX-Kompetenz



ALL FOR ONE CUSTOMER EXPERIENCE (POET)

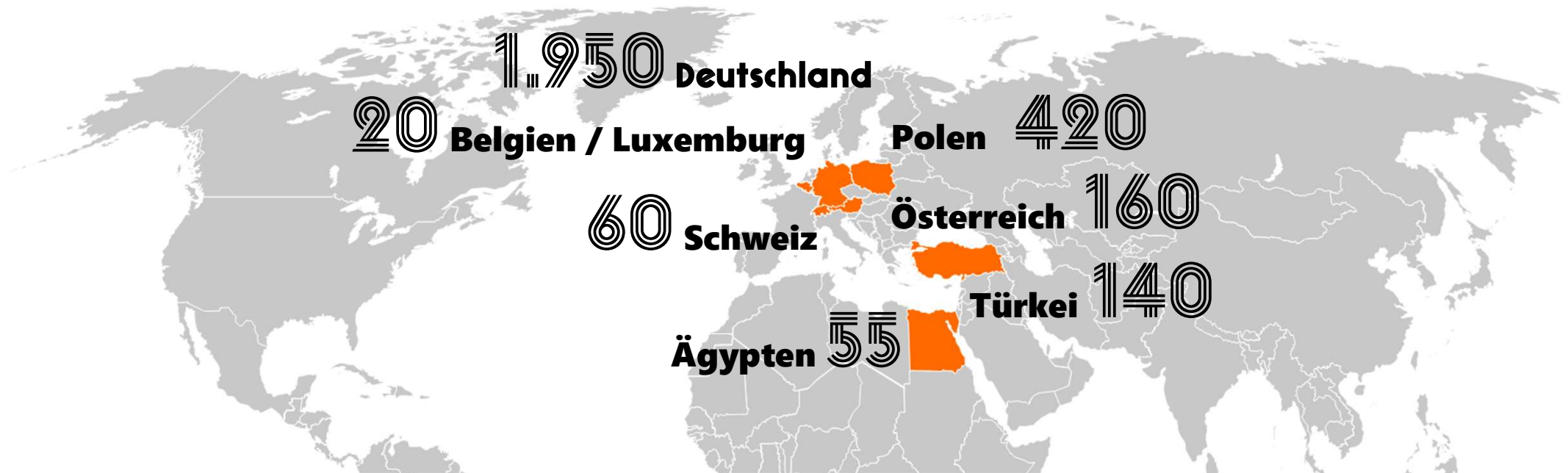
Ausbau CX-Portfolio
Erweiterung Regional Delivery
Center

INTERNATIONALE ZUSAMMENARBEIT

REGIONAL DELIVERY CENTER

2.805 PERSONEN

Januar 2023



PARTNER DES JAHRES

KATEGORIE MIDMARKET & CUSTOMER EXPERIENCE



all for one
Group



**VIER MAL
IN FOLGE**

**AUSZEICHNUNG
BESTE IT-DIENSTLEISTER**

2020 // 2021 // 2022 // 2023

MARKTSTUDIE BRAND EINS

ALL TOGETHER NOW FÜR TÜRKEI & SYRIEN

47.000 €

SPENDEN VON
KOLLEGEN

47.000 €

VON ALL FOR ONE
DAZU GESPENDET



VORSTAND DER ALL FOR ONE GROUP

SEIT 1. NOVEMBER 2022



STEFAN LAND

CFO

Vorstandsvertrag um 4 Jahre
verlängert

MICHAEL ZITZ

Co-CEO

Vorstandsvertrag um 5 Jahre
verlängert

LARS LANDWEHRKAMP

Co-CEO

Vorstandsvertrag um 1 Jahr
verlängert

MARKT, KUNDEN UND MITARBEITER*INNEN



BIG DEALS

INSIGHT NEUE KUNDENPROJEKTE



LIEBHERR



TECE

Rosenberger



BIZERBA

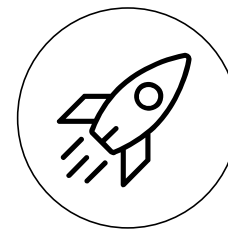
SAP TRANSFORMATIONSMODELL CONVERSION/4

ZWEI SCHRITTE – EIN PAKET

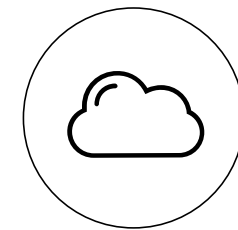
Mit CONVERSION/4 bieten wir eine einzigartige Lösung für beide Handlungsfelder in einem konsistenten Paket

HAND IN HAND MIT SAP

»Rise with SAP« ist Teil des CONVERSION/4 Angebots



**UMZUG AUF
SAP S/4HANA**



**VERLEGUNG
IN DIE CLOUD**

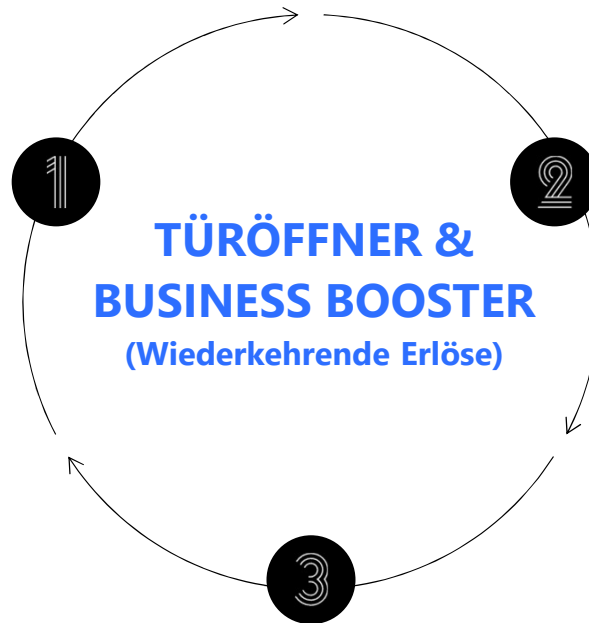


CONVERSION/4

UNSERE EINZIGARTIGE LÖSUNG

ABO-MODEL

Ca. 3 – 5 Jahre
für Transformation
SAP S/4HANA



ALLES INKLUDIERT

Conversion // Prozess Optimierung //
Cloud Infrastruktur & Betrieb //
Kontinuierliche Innovation

HAND IN HAND MIT SAP

Mit »RISE with SAP« oder mit unserem eigenen
Partner Managed Cloud (PMC) Modell
(S/4HANA powered by All for One)

CONVERSION/4

ZAHLEN UND FAKTEN

1.000

**BESTEHENDE
KUNDEN**

Mit Wartungsvertrag

> 300K

AUFTRAGSVOLUMEN

Durchschnittliche
Größenordnung

> 5K **ZUSÄTZLICHES
POTENTIAL**

**UNTERNEHMEN MIT
INSTALLED BASE**

Wir werden diese mit unserem
einzigartigen Modell ansprechen

56

**CONVERSION DEALS
UNTERZEICHNET**

bis 31. Dez. 2022

27

**CONVERSIONS
ABGESCHLOSSEN**

bis 31. Dez. 2022

55

**CONVERSION
DEALS ERWARTET**

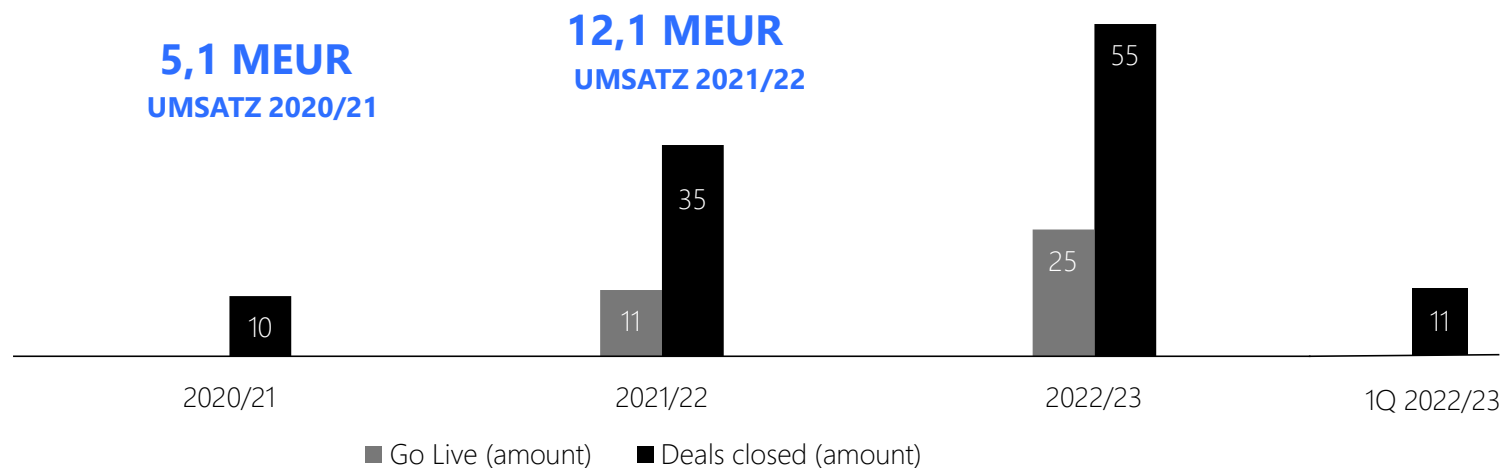
Unterzeichnung in
2022/23

AKT Q1: 11

CONVERSION/4

KONTINUIERLICHES WACHSTUM

**WACHSENDE PIPELINE / 95 GEWONNENE & VORPROJEKT DEALS IN 2021/22
IM SCHNITT, 1 GO-LIVE JEDEN MONAT / TENDENZ STEIGEND IN 2022/23**



> VERBESSERUNG DER MARGEN DURCH WEITERE AUTOMATISIERUNG <



NACHHALTIGKEIT

STRATEGISCHE INITIATIVE



NACHHALTIGKEIT
INNERHALB DER
ALL FOR ONE GROUP



NACHHALTIGKEIT
RICHTUNG MARKT & KUNDEN
IM DIGITALEN KONTEXT

TREIBHAUSGAS (THG) EMISSIONEN LANGFRISTIG REDUZIEREN

STATUS ALL FOR ONE GROUP SE 2021/22

THG 2021/22: 10.100 t CO₂e

Hauptemittenten:

- Mobilität
- Energieverbrauch



SCIENCE
BASED
TARGETS

DRIVING AMBITIOUS CORPORATE CLIMATE ACTION

SCIENCE BASED TARGET PROZESS

Letter of Commitment
unterzeichnet Q2 GJ 2022/23

1,5°C SBT und Reduktionspfad in
Bearbeitung

CO-INNOVATION

HOHES SKALIERUNGSPOTENTIAL



**PRODUCT
CARBON FOOTPRINT**

KERN-LIEBERS

GROUP OF COMPANIES

**SUSTAINABILITY
MANAGEMENT
INFORMATION SYSTEM**

GROßES KUNDENEVENT



22. JUNI 2023 // FILDERSTADT

ONE DAY FERTIGUNGSINDUSTRIE

EIN TAG RUND UM DIE KERNPROZESSE VON PRODUZIERENDEN UNTERNEHMEN
Engineering, Supply Chain, Einkauf, Logistik, Produktion,
Maintenance & Field Service – und end-to-end

oneday.all-for-one.com

TAKE AWAYS

RICHTUNG MARKT & KUNDEN



WIEDERKEHRENDE ERLÖSE

Fokus auf hochmarginige
Produkte, Services &
Cloud Lösungen



EXPANSION

CONVERSION/4, LOBs und
Microsoft



INTERNATIONALE LIEFERMODELLE

Integration & Ausbau
Regional Delivery Center

PEOPLE & CULTURE

DIVERSITY

Chancengleichheit
aller Geschlechter
Ausgewogene Altersstruktur
Inklusion

EMPLOYER BRANDING

Entwicklung einer starken
Arbeitgebermarke
Kultur und Werte im Fokus

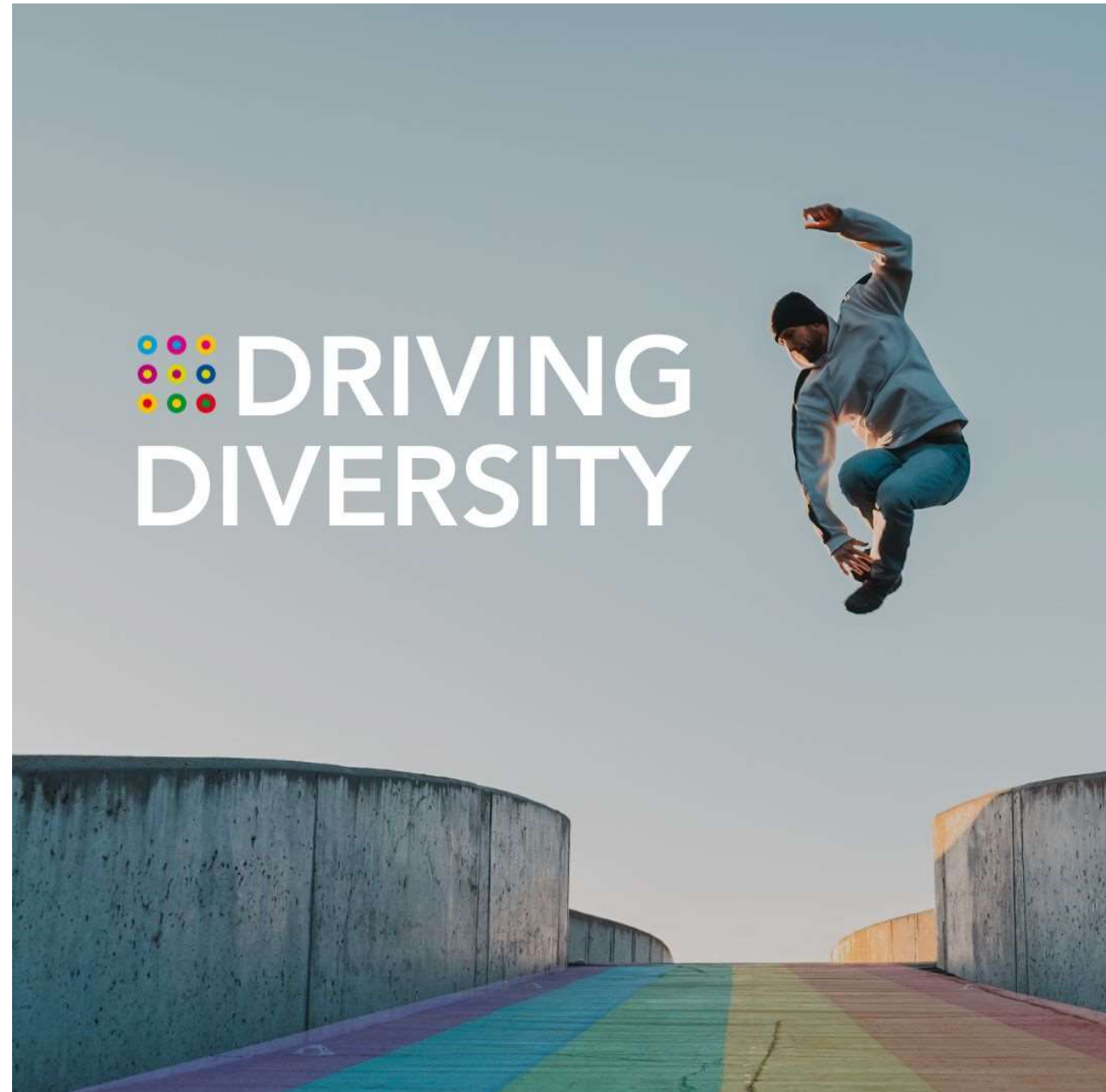
EMPLOYER DEVELOPMENT

Führungskultur
nachhaltig fördern

CHARTA DER VIELFALT

**DURCH DIE UNTERZEICHNUNG
DER »CHARTA DER VIELFALT«
SETZEN WIR EIN WICHTIGES
ZEICHEN MIT BLICK AUF UNSER
KOMMITMENT ZU DIVERSITÄT
UND INKLUSION INNERHALB DER
ALL FOR ONE GROUP**

© All for One Group SE



EMPLOYER BRANDING

**WIR SIND EIN ATTRAKTIVER
ARBEITGEBER. MIT EINER STARKEN
GRUPPENWEITEN ARBEITGEBERMARKE
BEGEGNEN WIR DEN
UNTERSCHIEDLICHEN
HERAUSFORDERUNGEN AM
ARBEITSMARKT – IN ALLEN REGIONEN**



EMPLOYER DEVELOPMENT

MIT UNSEREM NEUEN
NETZWERK-PROGRAMM FÜR
FÜHRUNGSKRÄFTE FÖRDERN WIR
DEN LÄNDERÜBERGREIFENDEN
AUSTAUSCH, INSPIRIEREN UND
TRAGEN ZUR WEITERENTWICKLUNG
UNSERER LEADERSHIP KULTUR BEI

NOW
NEXT
BEYOND



GESCHÄFTSZAHLEN

GESCHÄFTSJAHR 2021/22



HIGHLIGHTS 2021/22



WACHSTUM

452,7 Mio. EUR Umsatz (+21%)
Organisch: +7%



PERFORMANCE

EBIT vor M&A-Effekten:
27,3 Mio. EUR (+8%)
EBIT-Marge vor M&A-Effekten:
6,0% (Vj: 6,7%)



TRANSFORMATION

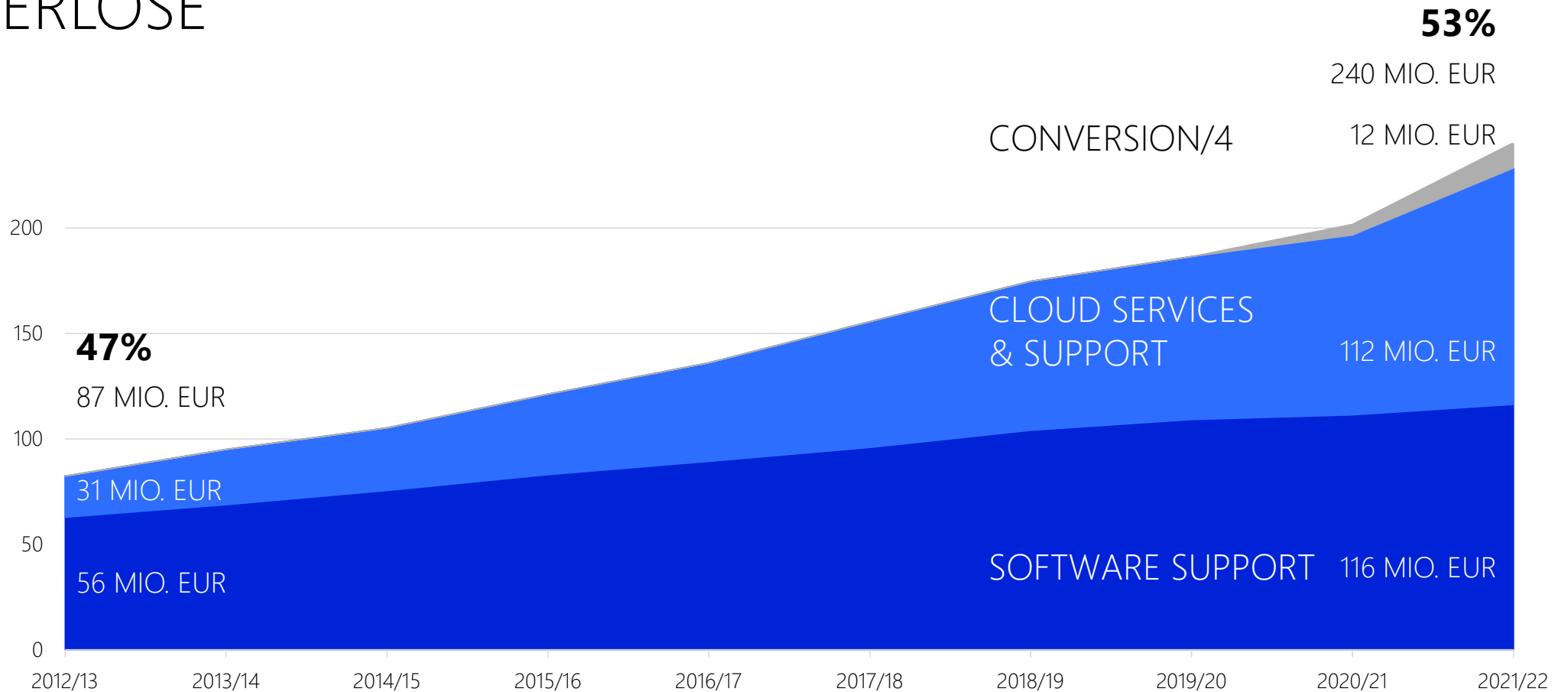
CONVERSION/4: Umsatz > +100%
Ganzheitliche Lösungen
Eigene Produkte / Service
Internationalität



4 AKQUISITIONEN

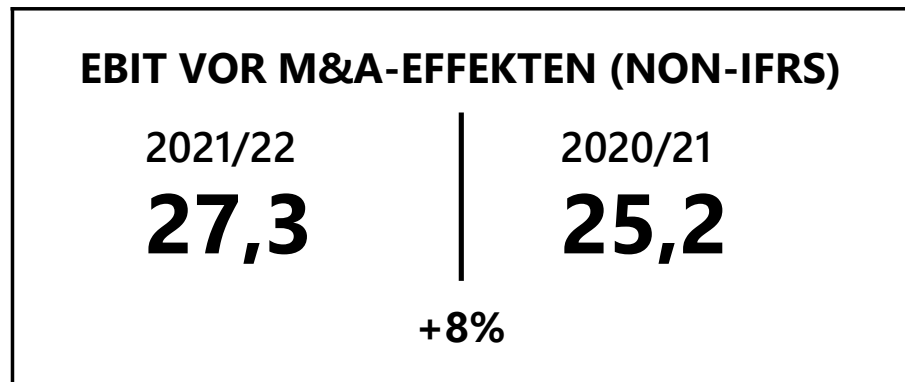
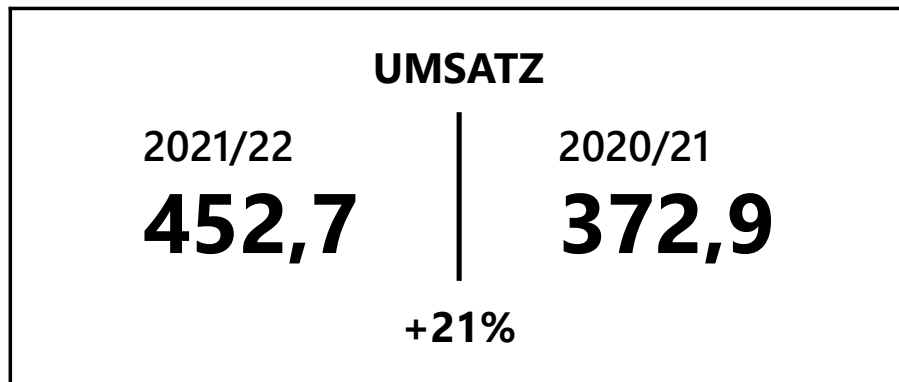
Stärkung unserer Strategie
Integration vorangebracht

WIEDERKEHRENDE ERLÖSE



HIGHLIGHTS

MIO. EUR



	2021/22	2020/21	Δ
EBIT	17,6	20,6	-15%
ERGEBNIS NACH STEUERN	11,0	13,5	-18%
ERGEBNIS JE AKTIE (EUR)	2,20	2,68	-18%
EIGENKAPITALQUOTE	29%	35%	-6 PROZENTPUNKTE
MITARBEITER*INNEN (PERIODENENDE)	2.758	1.991	+39%

UMSATZERLÖSE

MIO. EUR

CLOUD & SOFTWARE ERLÖSE ¹⁾	
2021/22	2020/21
258,6	219,6
+18%	

WIEDERKEHRENDE ERLÖSE ¹⁾	
2021/22	2020/21
240,5	201,8
+19%	

	2021/22	2020/21	Δ
CLOUD SERVICES & SUPPORT	112,0	85,1	+32%
SOFTWARE (SW) LIZENZEN & SUPPORT	146,6	134,5	+9%
SW LIZENZEN	30,2	22,9	+32%
SW SUPPORT	116,4	111,6	+4%
CONSULTING & SERVICES	182,0	148,2	+23%
CONVERSION/4	12,1	5,1	>100%
SUMME	452,7	372,9	+21%

1) Vorjahresangaben angepasst

SEGMENTE

MIO. EUR

CORE

ERP & COLLABORATION SOLUTIONS

UMSATZ **+23%** **EBIT** VOR M&A-EFFEKTEN **+10%**

2021/22

388,0

2021/22

21,3

2020/21

315,8

2020/21

19,5

CONVERSION/4 stark wachsend // Höhere Cloud und Software Erlöse // Post-Covid-19 einmaliger positiver Lizenzeffekt im VJ // deutliches Wachstum durch Akquisitionen
EBIT-Marge vor M&A-Effekten: hoher Post-Merger-Aufwand // erhöhter Krankenstand

LOB

FACHBEREICHSLÖSUNGEN

UMSATZ **+14%** **EBIT** VOR M&A-EFFEKTEN **+4%**

2021/22

81,9

2021/22

5,9

2020/21

71,9

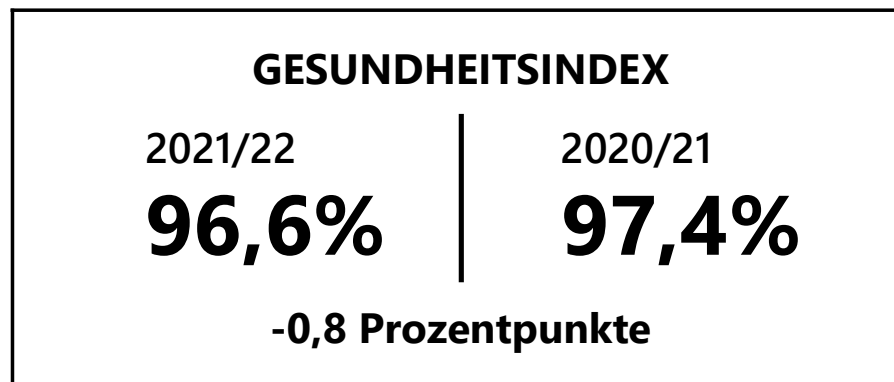
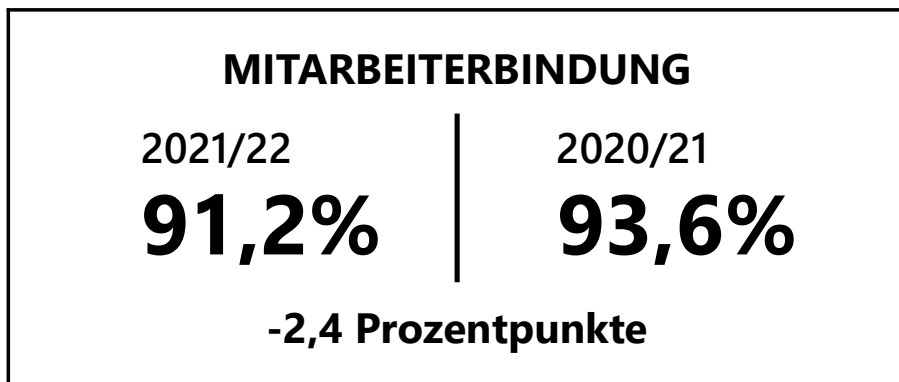
2020/21

5,7

Deutliches Wachstum organisch und anorganisch; insb. Cloud Subscriptions
EBIT-Marge vor M&A-Effekten: Geringere Auslastung durch Investitionsunsicherheit und konjunkturelle Entwicklung // erhöhter Krankenstand

WEITERE **KENNZAHLEN**

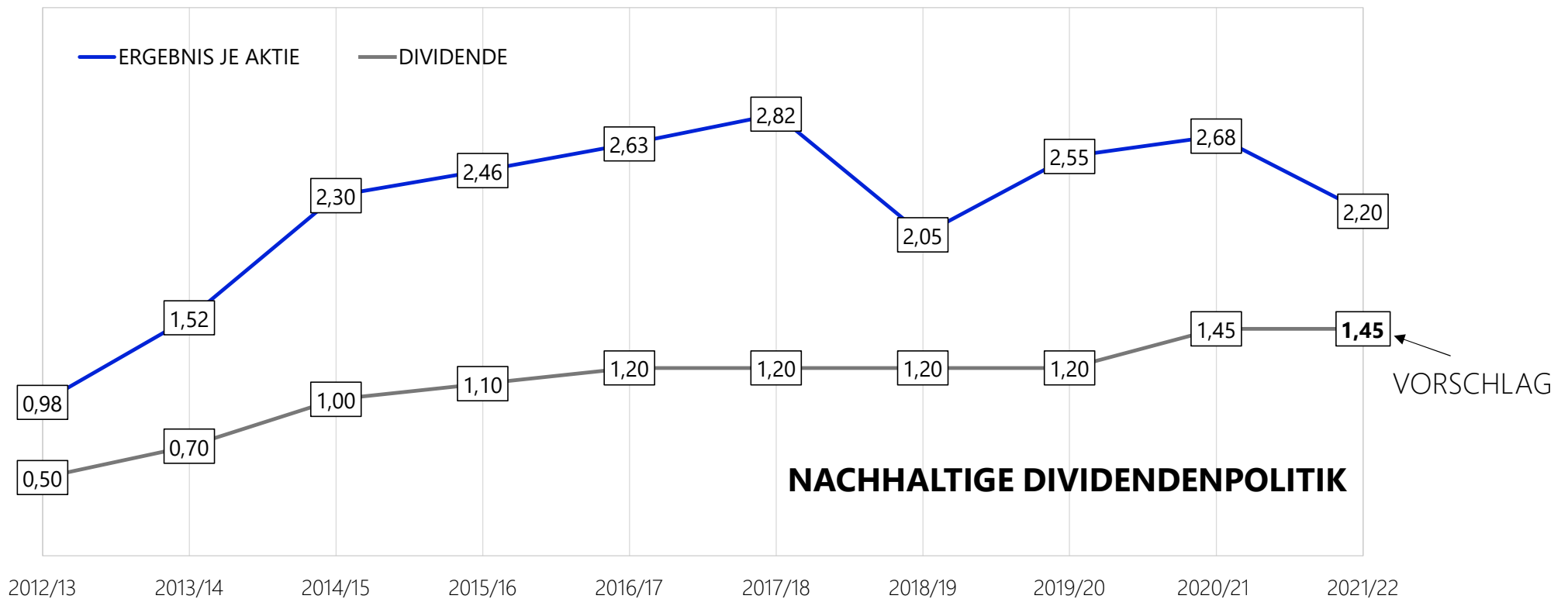
MIO. EUR



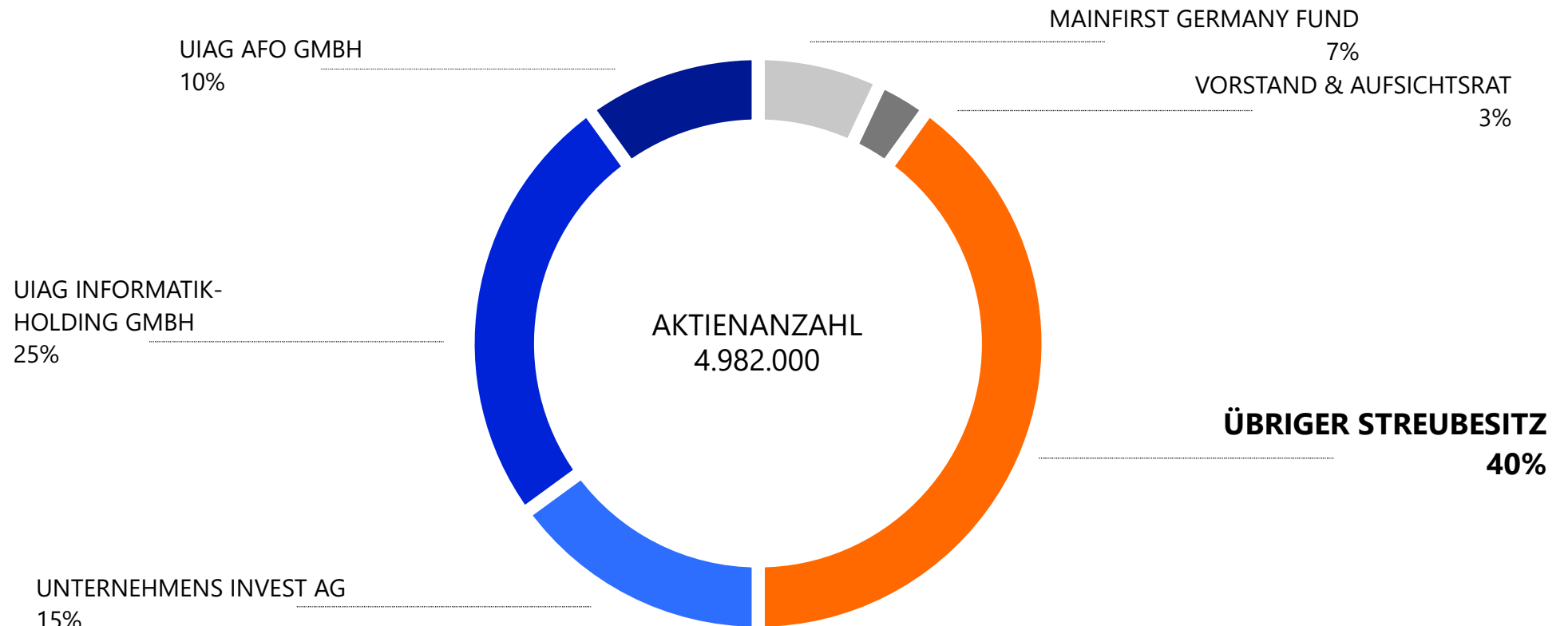
	2021/22	2020/21	Δ
EIGENKAPITALQUOTE	29%	35%	-6 PROZENTPUNKTE
EIGENKAPITALRENDITE	11,7%	15,0%	-3,3 PROZENTPUNKTE
BETRIEBLICHER CASHFLOW	28,1	34,8	-6,7 MIO. EUR
NETTOVERSCHULDUNG	43,4	13,8	+29,6 MIO. EUR
LIQUIDITÄT	77,5	75,0	+2,5 MIO. EUR

ERGEBNIS JE AKTIE // DIVIDENDE

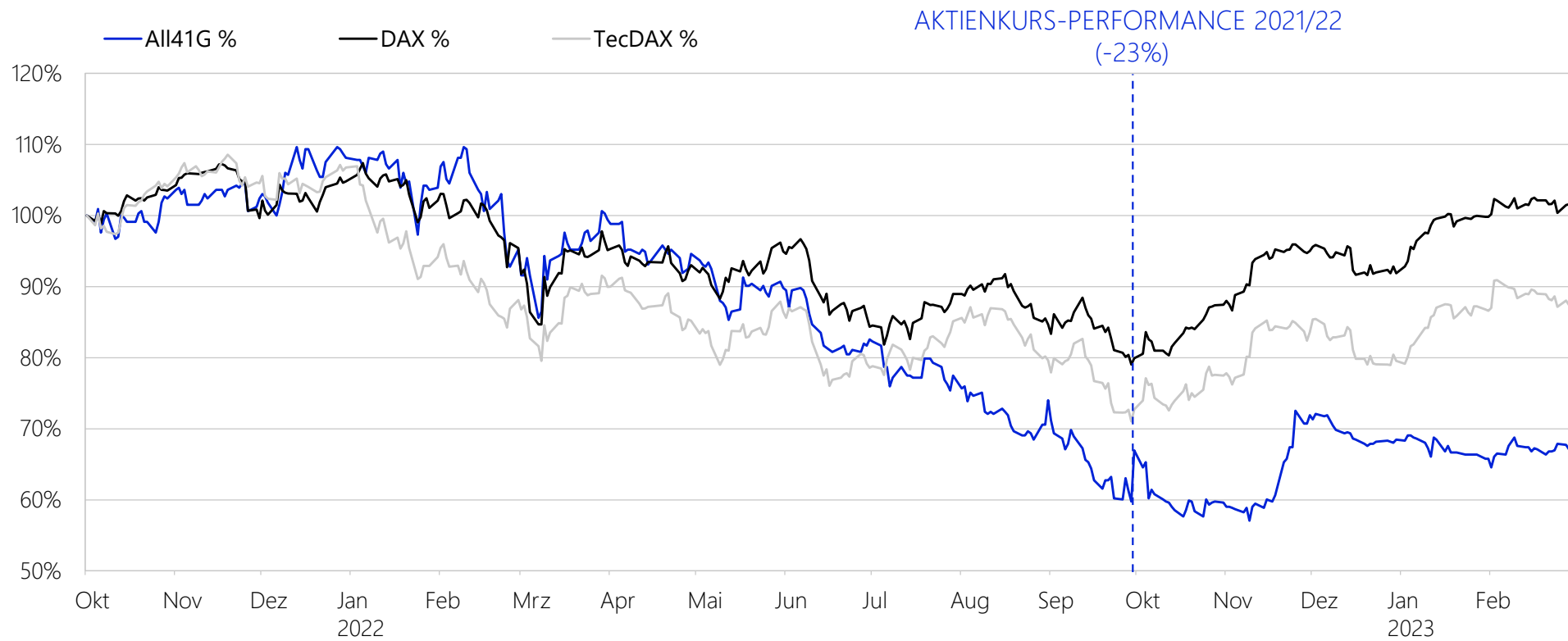
EUR



AKTIONÄRS STRUKTUR



AKTIENKURS ENTWICKLUNG



HIGHLIGHTS Q1 (OKT – DEZ 2022)



WACHSTUM

Umsatz: +1%
Lizenzumsatz fällt stark (-40%)
Wachstum (bereinigt um
Lizenzen): +7%



PERFORMANCE

EBIT vor M&A-Effekten:
6,3 Mio. EUR (-37%)
EBIT: 7,7 Mio. EUR (+2%)
Operative Marge fällt



TRANSFORMATION

CONVERSION/4: Umsatz
nahezu verdoppelt
Integration POET (Bereich CX)
IT-Security-Bereich gestärkt



AKQUISITIONEN // FINANZIERUNG

Vorzeitige Aufstockung von 51%
auf 100% an All for One Poland
Start Aktienrückkaufprogramm

HIGHLIGHTS Q1 (OKT – DEZ 2022)

MIO. EUR

UMSATZ Q1

2022/23

120,4

2021/22

119,2

+1%

WIEDERKEHRENDE ERLÖSE Q1

2022/23

63,4

2021/22

59,6

+6%

EBIT VOR M&A-EFFEKTEN (NON-IFRS) Q1

2022/23

6,3

2021/22

9,9

-37%

EBIT Q1

2022/23

7,7

2021/22

7,6

+2%

SEGMENTE Q1 (OKT – DEZ 2022)

MIO. EUR

CORE

ERP & COLLABORATION SOLUTIONS

UMSATZ +1%

Q1 2022/23

105,7

Q1 2021/22

104,4

EBIT VOR M&A-EFFEKTEN -50%

Q1 2022/23

4,4

Q1 2021/22

9,0

LOB

FACHBEREICHSLÖSUNGEN

UMSATZ +4%

Q1 2022/23

19,2

Q1 2021/22

18,4

EBIT VOR M&A-EFFEKTEN > +100%

Q1 2022/23

1,8

Q1 2021/22

0,8

Bereinigtes Umsatzwachstum (ex Lizenzen): +8% //
CONVERSION/4-Geschäft wächst deutlich

Marge: Starker Margenrückgang aus Lizenzen // leichte
Auslastungsschwäche im Okt. // hohe Krankenquote //
einmalige Inflationsprämie Mitarbeiter // Inflation

Starkes nachhaltiges Wachstum // Kunden investieren stärker //
gute Auslastung

Marge: Deutliche Effizienzgewinne übertreffen Inflation,
einmalige Inflationsprämie und hohe Krankenquote

AUSBLICK I

MIO. EUR	2021/22	STEIGERUNG IN %	AUSBLICK 2022/23 (vom 21. Nov. 2022)
UMSATZERLÖSE	452,7	4% – 10%	470 – 500
EBIT VOR M&A-EFFEKTEN	27,3	1% – 12%	27,5 – 30,5

AUSBLICK II



ZIELE BIS 2025/26:
ROBUSTES, ORGANISCHES UMSATZWACHSTUM
IM MITTLEREN EINSTELLIGEN PROZENTBEREICH



PROFITABILITÄT
EBIT VOR M&A-EFFEKTEN 2025/26: MARGE 7% – 8%



ANORGANISCHES WACHSTUM IST TEIL UNSERER STRATEGIE
DERZEIT FOKUS AUF INTEGRATION & EFFIZIENZ



UNSICHERES GEOPOLITISCHES UMFELD
WEITERE KONJUNKTURELLE RÜCKSCHLÄGE, INFLATION, ENERGIE-
VERSORGUNG, PANDEMIE, LIEFERKETTENPROBLEME UND
WELTWEITES KRIEGSGESCHEHEN



BESCHLUSSVORLAGE ZU TOP 6

Empleox GmbH, Heilbronn

- 100% Tochter der All for One Group SE // 152 Mitarbeiter*innen
- Seit GJ 2020/21 Empleox: hervorgegangen aus der KWP team HR (2013), der inside Unternehmensberatung (2017) sowie der TalentChamp Consulting (2019)
- Strategische Management- und Prozessberatung sowie die Einführung und Weiterentwicklung aller HR-Lösungen von SAP, SAP SuccessFactors und Concur Travelmanagement

GESCHÄFTSENTWICKLUNG

MIO. EUR	GJ 2021/22	GJ 2020/21	GJ 2019/20
UMSATZ	24,7	25,0	22,7
JAHRESÜBERSCHUSS	4,1	-4,0	1,1

Beschlussvorlage: Abschluss Gewinnabführungsvertrag



BESCHLUSSVORLAGE ZU TOP 7

All for One Customer Experience GmbH, Karlsruhe

- 100% Tochter der All for One Group SE // 47 Mitarbeiter*innen
- Akquisition der POET GmbH im Mai 2022 - Zusammenschluss mit B4B Solutions CX-Bereich, seit 01.10.2022 als All for One Customer Experience GmbH
- Customer Experience (CX) Spezialist, Expertise in E-Commerce und Customer Relationship Management (CRM)

GESCHÄFTSENTWICKLUNG

MIO. EUR	GJ 2022 ¹⁾	GJ 2021	GJ 2020
UMSATZ	5,6 ²⁾	7,8	8,7
JAHRESÜBERSCHUSS	0,4 ²⁾	0,2	0,4

Beschlussvorlage: Abschluss Gewinnabführungsvertrag

1) Rumpfgeschäftsjahr: 01.01. – 30.09.2022

2) Beträge nur eingeschränkt mit dem Vorjahr vergleichbar





one idea ahead

ORDENTLICHE HAUPTVERSAMMLUNG

2023

16. MÄRZ 2023



GLEICH GEHT ES WEITER...

VIELEN DANK FÜR IHRE GEDULD!

