

Disclaimer

Soweit diese Dokumentation Prognosen, Schätzungen oder Erwartungen enthält, können diese mit Risiken und Ungewissheiten behaftet sein. Die tatsächlichen Ergebnisse und Entwicklungen können wesentlich von den geäußerten Erwartungen und Annahmen abweichen. Veränderungen der allgemeinen wirtschaftlichen Lage und der Wettbewerbssituation vor allem in den Kerngeschäftsfeldern und Märkten, Gesetzesänderungen, insbesondere von steuerlichen Regelungen, können solche Abweichungen verursachen.

Die Gesellschaft übernimmt keine Verpflichtung, die in dieser Präsentation enthaltenen Aussagen zu aktualisieren.

All for One Steeb AG

...auf einen Blick

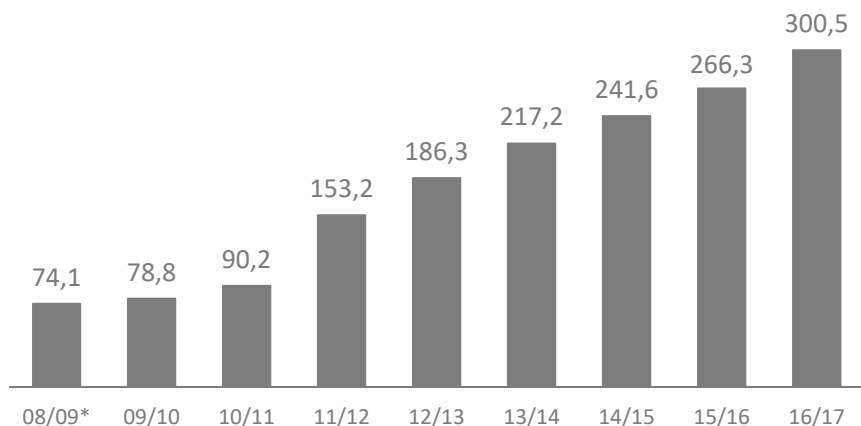
- Größte SAP-Mittelstandskunden-Basis in D A CH
- Multi-Cloud Service Provider (On Premise / Private / Public Cloud)
- Hohe wiederkehrende Erlöse – Treiber für Skaleneffekte, Profitabilität und Cash-Flow
- Erfolgreiche Buy & Build Strategie

SAP (Cloud) Komplettdienstleister Nr. 1 – 360° Partner für Digitalisierung im Mittelstand

Auf einen Blick

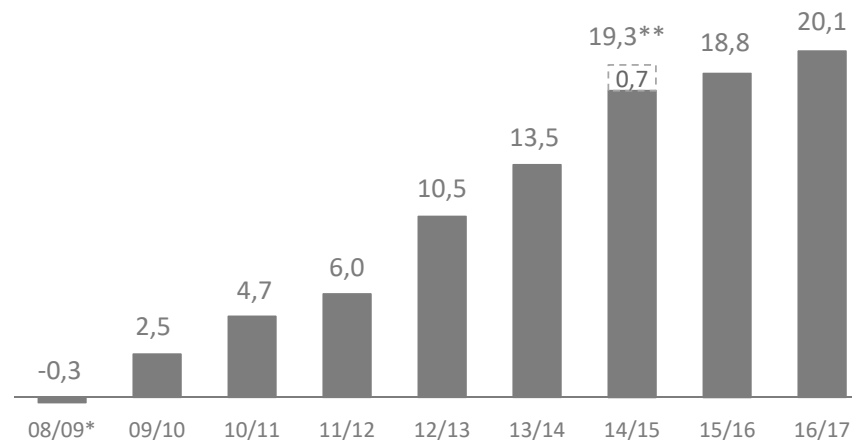
UMSATZ

MEUR



EBIT

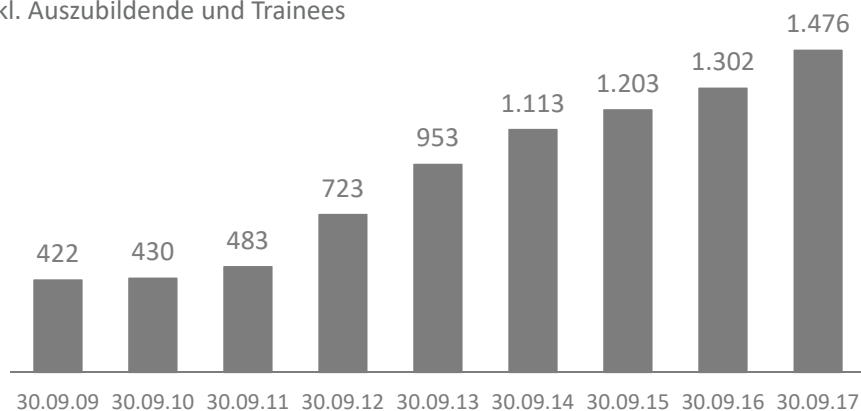
MEUR



MITARBEITER

Jahresende

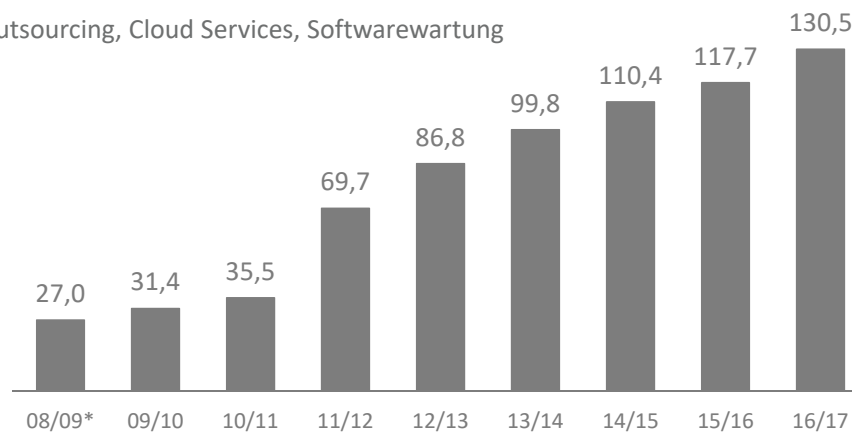
inkl. Auszubildende und Trainees



WIEDERKEHRENDE ERLÖSE

MEUR

Outsourcing, Cloud Services, Softwarewartung



* Fortgeführte Geschäftsbereiche ** 0,7 MEUR Einmaleffekt

Inhalt

1 Markt – Strategie – Geschäftsmodell – Buy & Build

2 Geschäftsjahr 2016/17 – 3 Monate 2017/18 – Ausblick

1

Markt – Strategie – Geschäftsmodell – Buy & Build

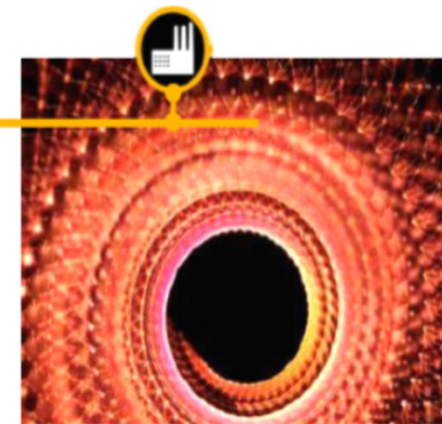
Digitale Transformation – der Wachstumstreiber



2,5 Milliarden vernetzte **Menschen** in sozialen Netzwerken (2020)



75 Milliarden vernetzte **Geräte** (2020)



40 Zettabyte Daten, die analysiert werden müssen (2020)

»Menschen, Maschinen (Dinge) und Geschäftsabläufe intelligent miteinander verbinden«

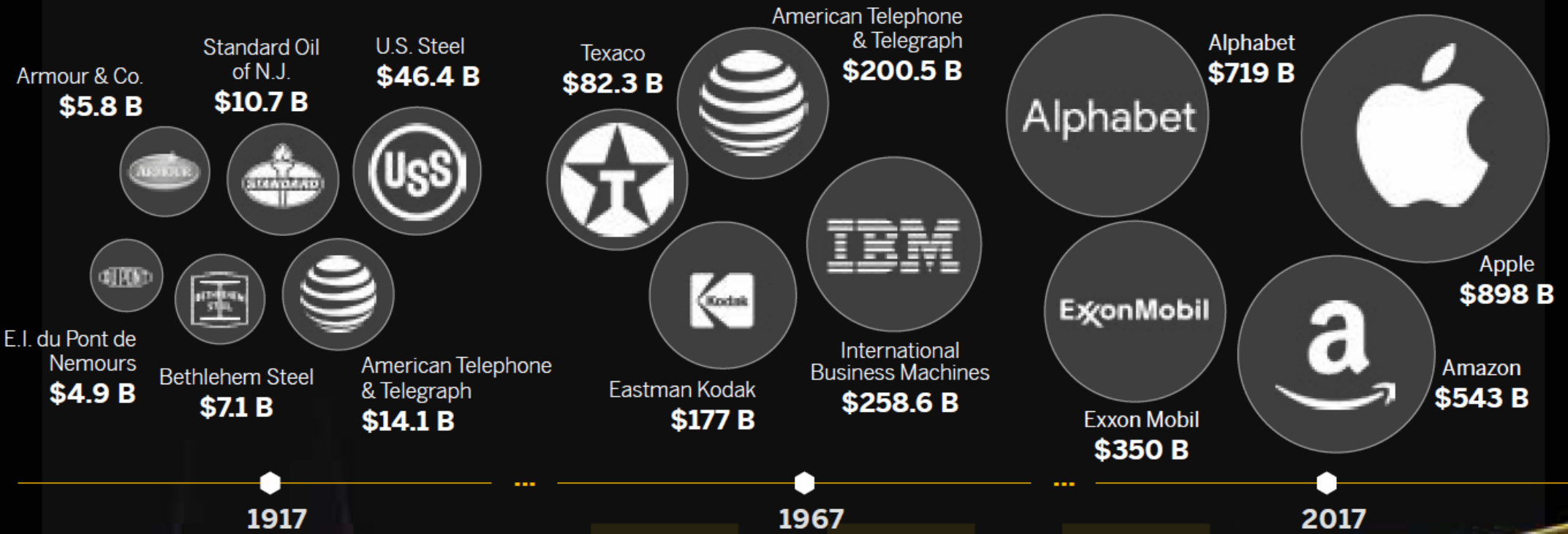
75
Years

88% of companies in Fortune 500, 50 years ago have become either bankrupt, where acquired, or are meaningless today.




Source: Accenture

Top Companies analog Forbes



source: Forbes



72% of global CEOs believe **the next 3 years will be more critical for their industry than the last 50 years.**

Source: Forbes Insights, 2016 Global CEO Outlook

Companies with 50% or more of their revenues from digital ecosystems achieve 32% higher revenue growth and 27% higher profit margins.

Source: MIT Sloan Management Review, Thriving in an Increasingly Digital Ecosystem

Only 5% of organizations feel that they have mastered digital to a point of differentiation from their competitors.

Source: Accenture, Digital Transformation in the Age of the Customer

All for One Steeb Gruppe – Digitalisierung im Mittelstand



„So einzigartig wie jedes Unternehmen sind auch die Wege zur Digitalisierung.“



Alle Aspekte der Digitalisierung unter dem Dach der All for One Steeb Gruppe:

- ✓ Strategische
- ✓ Technologische
- ✓ Prozessurale
- ✓ Kulturelle

Wir begleiten unsere Kunden auf ihrem Weg zum digitalen Unternehmen. Auf allen Ebenen.

C-Level, GF:

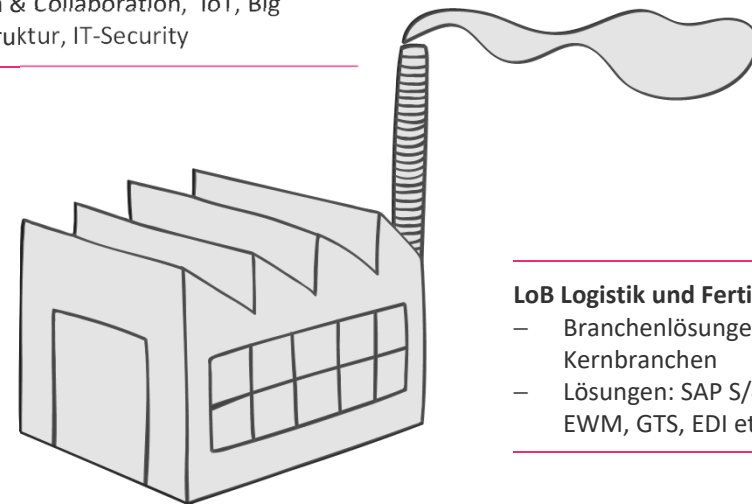
Digitalisierungs- und Innovations-
themen: Unternehmensentwicklung,
Kultur, Leadership, Organisation,
Change & Transformationsprojekte

LoB (HR, Vertrieb/Marketing/ Service, Finance &Controlling)

- Expertise in unseren Tochterunternehmen
 - Lösungen: SAP Cloud Solutions wie SF, concur, Hybris; SAP Analytics Solutions
-



IT: Themen und Lösungen von SAP und
Microsoft: S/4HANA conversion,
Communication & Collaboration, IoT, Big
Data, IT-Infrastruktur, IT-Security



LoB Logistik und Fertigung:

- Branchenlösungen in unseren Kernbranchen
 - Lösungen: SAP S/4HANA, ByD, EWM, GTS, EDI etc.
-

Unser Portfolio – Digital Champion 2018

IT- und Kommunikationsdienstleister

All for One Steeb	100,0
Swiss Post Solutions	92,7
SAP	89,9
Microsoft	86,5
Sogeti Deutschland	78,7
GK Software	76,8
USU Software	76,1
Haufe Group	74,0
SQS Software Quality Systems	73,5
Cancom IT Systeme	70,9
UDG United Digital Group	70,2
Avaya	69,8
Genit	68,6
Unify	68,3
Ströer Out-of-Home Media	67,3
Evosoft	67,1
Datagroup	66,2
RIB Software	66,0

Wie weit mit Digitaler Transformation?

- Unternehmensstudie FOCUS Money + HWWI
- Stand Digitalisierung von Technologien, Prozessen, Anwendungen in den Unternehmen
- 10.000 größte Unternehmen in Deutschland
- **Platz 1 (Rubrik ITK):**

All for One Steeb
100 von 100 Punkten



Unsere Strategie im Überblick

PROFITABLES WACHSTUM

ATTRAKTIVER ARBEITGEBER

HOHE KUNDENNÄHE

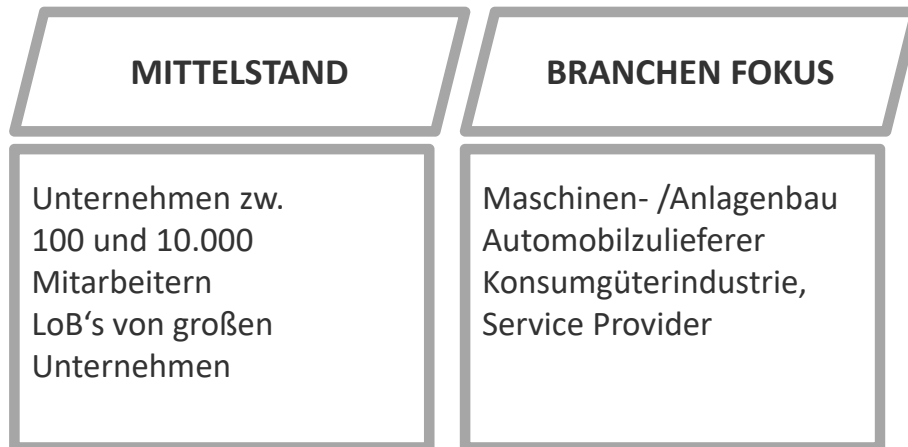
MITTELSTAND

BRANCHEN FOKUS

D A C H REGION

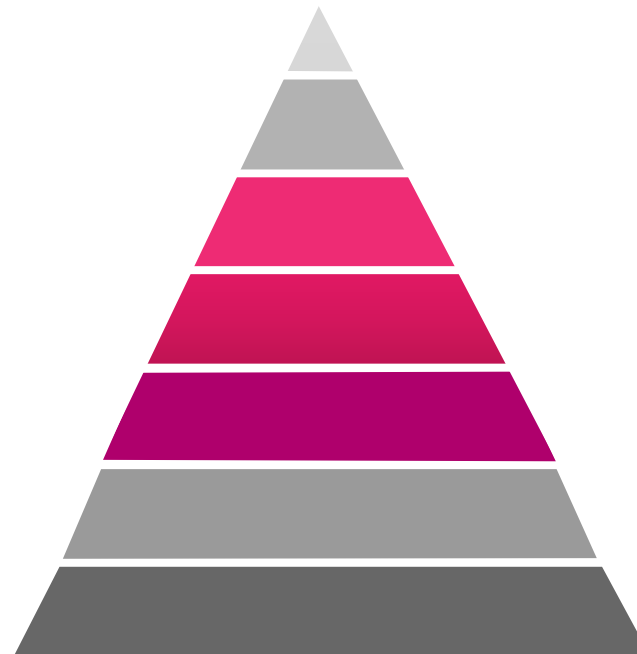
UNSER PORTFOLIO

Unsere Strategie (1)



Unser Zielmarkt

Mittelstand: Branchenfokussiert
Große Unternehmen: LoB's



Branchenfokus

- Maschinen- / Anlagenbau
- Automobilzulieferer
- Konsumgüterindustrie
- Service Provider

Unsere USPs – Branchenlösungen



»All in« Digital Core – Geschäftsprozessbibliothek für alle Zielbranchen...



...AUTOMOTIVE



...ELECTRIC



...PLASTICS



...MACHINE



...METAL



...SERVICE



...CONSUMER



...TRADE

SAP S/4 HANA Enterprise Management

Echtzeit Geschäftsabläufe und -modelle – Internet of Things, Business Networks, Big Data, Predictive Analytics

- **Eigene Geschäftsprozess Bibliothek:** 160+ vorkonfigurierte »Scope Items«
- **Fachkompetenz:** >1.500 SAP Implementierungen, S/4HANA Exploration, enthält +20 Jahre Branchen Know-how
- **Portfolio/Full Scope:** Cloud, Lizenzen, Branchenlösungen, Add-Ons, Consulting, Implementierung, Wartung, Support

Wachstumstreiber: Digitale Transformation erfordert SAP S/4HANA als »Digital Core«

Unsere Strategie (2)



Unsere Standorte



Kundennahe
Organisation

Unser weltweiter Service



All for One Steeb

United VARs – einer von neun SAP Global Platinum Reseller (seit 2015)

- Weltgrößte SAP Reseller Allianz. Rund 40 SAP Top Partner in 80 Ländern
- Gegründet 2006 von All for One Steeb und Seidor (Spanien)
- »Best in class« Know-how in Sachen lokaler Geschäftskultur
- Von CEO zu CEO weltweit auf Augenhöhe
- > 10.000 SAP Consultants, > 8.000 Kunden
- »Best performing« SAP Global Platinum Reseller (2017)
- Winner SAP Pinnacle Award 2017

Erfolgreiche Internationalisierungsprojekte, geringere Risiken

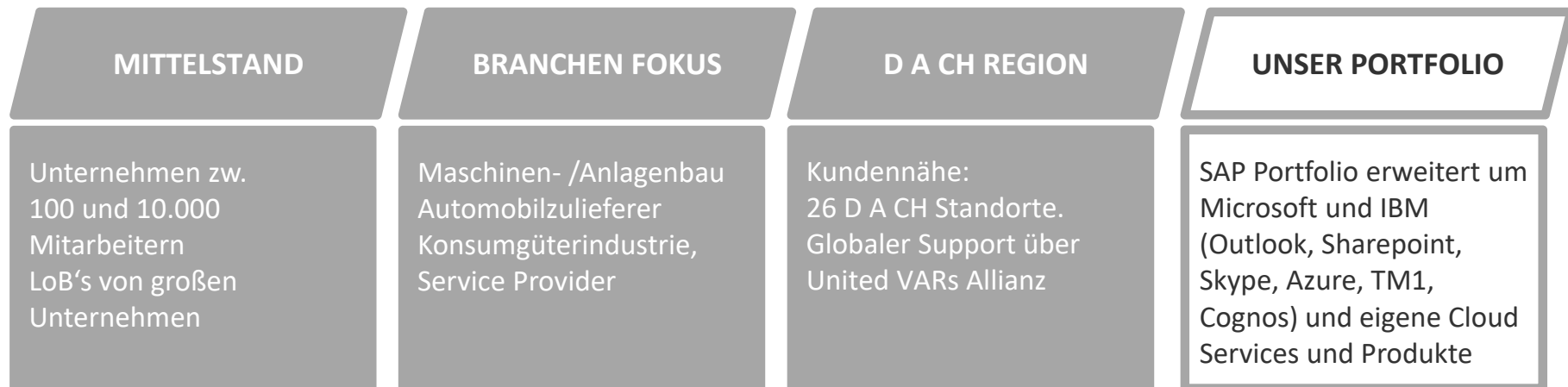
Erfährt hohe Visibilität bei SAP Global (gemeinsame Centers of Excellence)

Slide 20

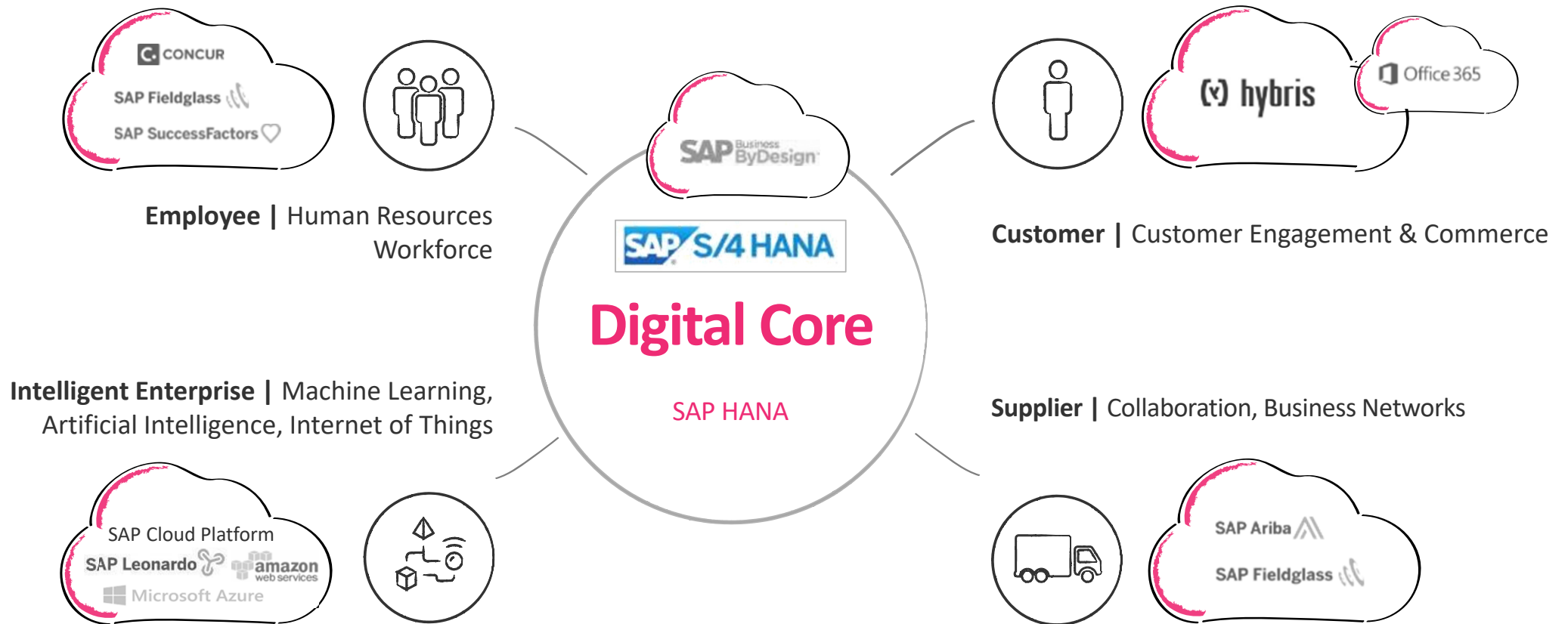


All for One Steeb. Das SAP Haus.

Unsere Strategie (3)



Portfolio Business Unit SAP



Portfolio Business Unit Microsoft

New Work

Kommunikation & Kollaboration

Die Arbeitswelt ändert sich, und damit ändert sich der digitale Arbeitsplatz: Zusammenarbeit und Kommunikation wird immer wichtiger – intern und über die Unternehmensgrenzen hinaus.

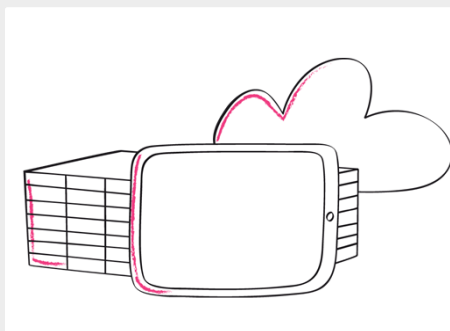
Office 365, SharePoint, Skype for Business, Microsoft Teams



Cloud first

Microsoft Azure

IT wandert immer mehr in die Cloud. Microsoft stellt mit Azure die wichtigste Cloud im Business-Kontext bereit. Wir begleiten unsere Kunden auf dem Weg nach Azure und in andere Clouds und orchestrieren das Ganze.



Bedenken second

Security & Datenschutz

Was tun, um Datensicherheit, Datenschutz und Compliance gerade auch in der Cloud sicherzustellen? Wir beraten und implementieren Security-Lösungen auf Basis von Azure.



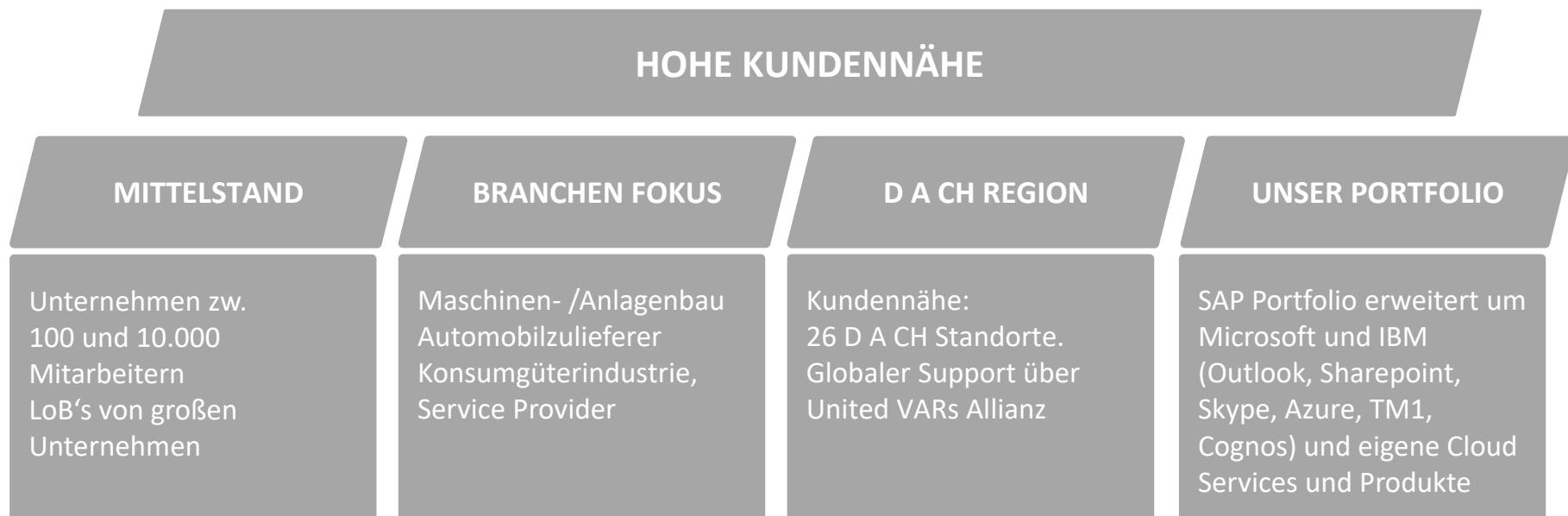
Aus einer Hand

SAP & Microsoft

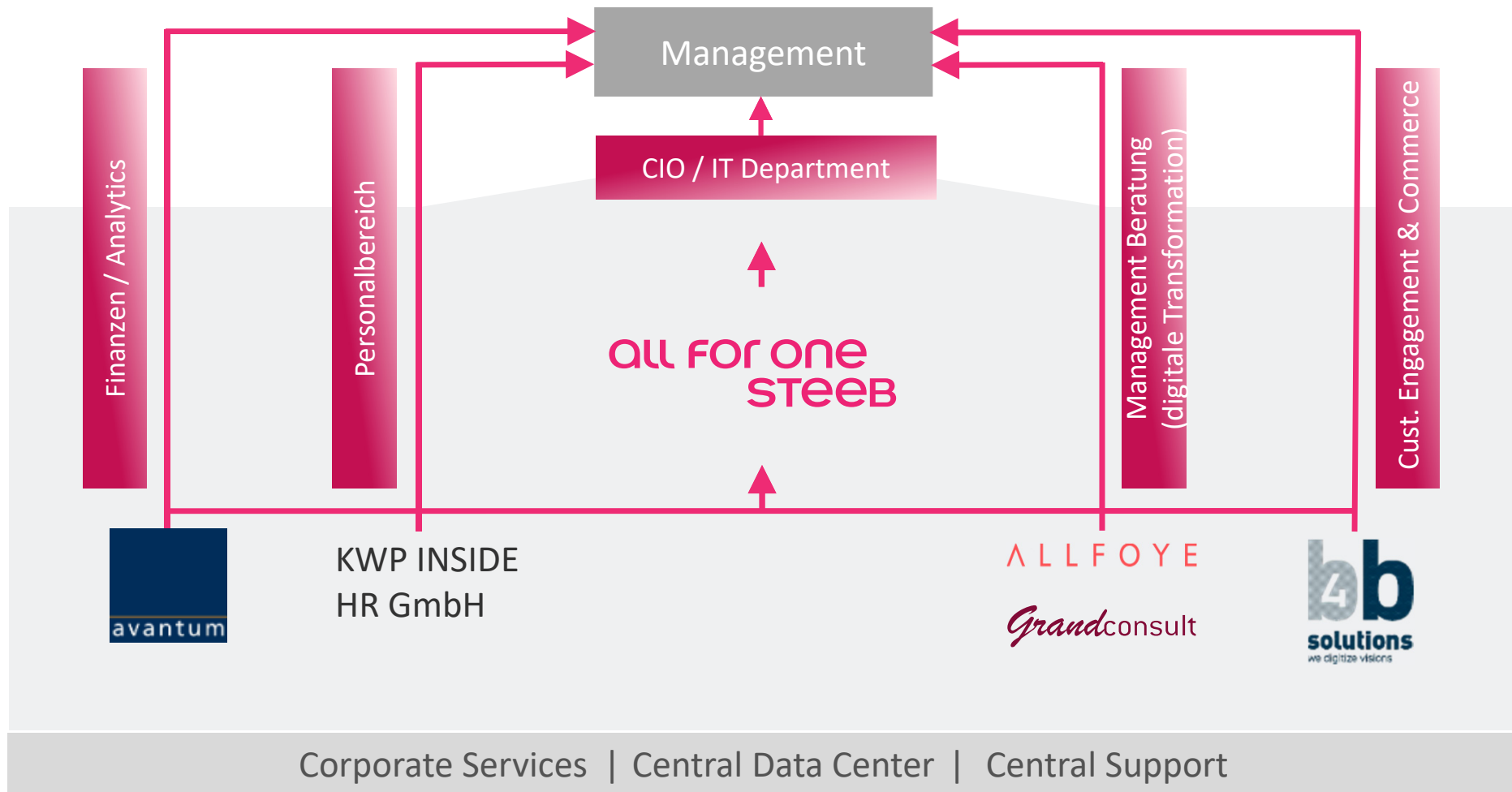
Wir bauen für unsere Kunden Lösungen, die ihre beiden wichtigsten Business-Anwendungslandschaften eng zusammenbringen und so den größten Nutzen generieren.



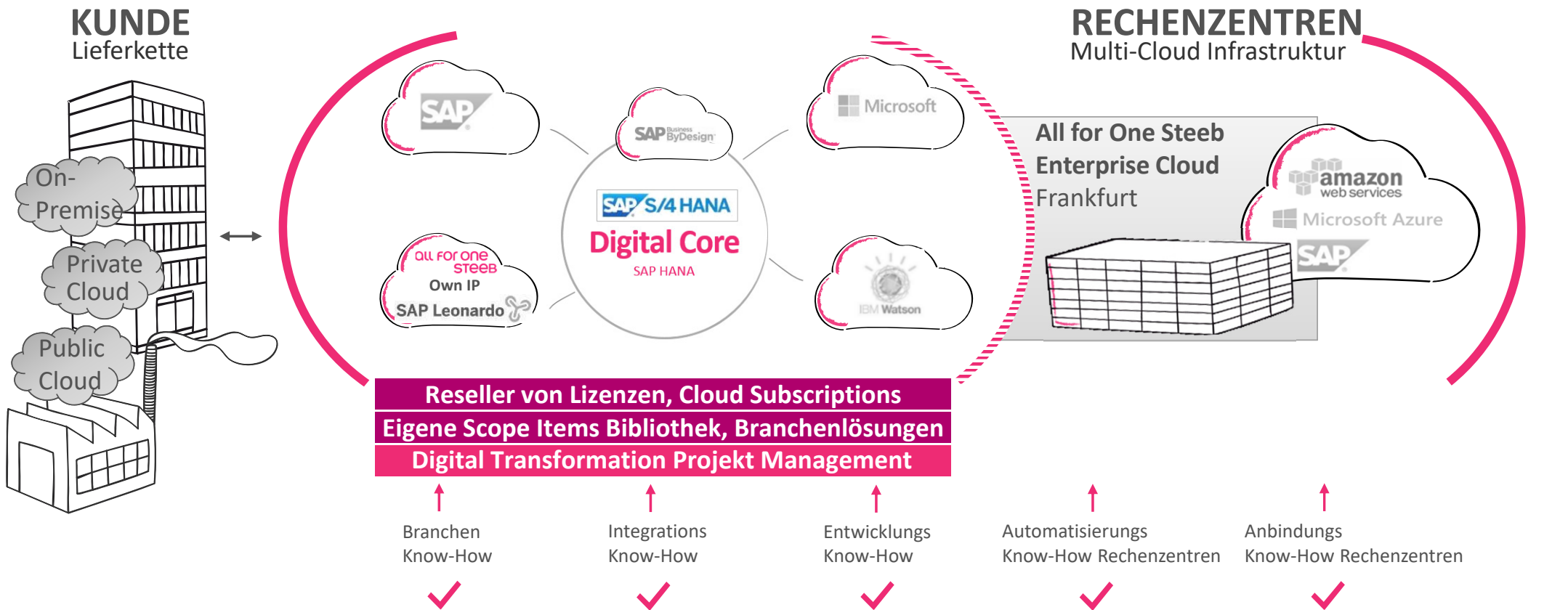
Unsere Strategie (4)



Unsere Vertriebsstrategie – One-Stop Shop



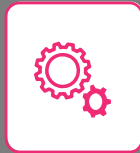
Für den Mittelstand: Orchestrierung Enterprise Cloud Solutions



Unser Portfolio – Managementberatung

ALLFOYE

Digital Value Creation



Machine Learning



Artificial Intelligence



Blockchain



Big Data



Internet of Things



Analytics

»C-Level« Management Beratung für die digitale Transformation

- Design Thinking Workshops in 4 eigenen »Digital Labs«
- Trusted Advisor für Unternehmenstransformationen:
neue Strategien, Geschäftsmodelle, Geschäftsprozesse, Unternehmenskultur
- Zusätzlicher »Entry Point«, um das gesamte Portfolio der Gruppe zu positionieren

Gründung 2017: ALLFOYE Managementberatung GmbH

Wachstumstreiber: Digitale Transformation oder besser...

Wie bleiben unsere Kunden wettbewerbsfähig?

Unsere Strategie (5)



Human Resources – enge Personalmärkte



An alle Frauen und Männer, die SAP als genau ihr Ding bezeichnen:
Meldet Euch!

Human Resources – enge Personalmärkte



»Echt starke« Kultur

- WERTE LEBEN
- Work Life Balance
- Mitarbeiter werben Mitarbeiter

»Attraktiver Arbeitgeber«

- Top Online Bewertungen
- Top Personalrankings
- Familienfreundlichster Arbeitgeber

Erfolgreiche Integrationen

- 500+ Mitarbeiter (M&A)
- Mitarbeiterbindung 2016/17: 94%
- Gesundheitsindex: 2016/17: 97%



Human Resources – enge Personalmärkte



**DEUTSCHLANDS
1000 BESTE
ARBEITGEBER
2018**

Awards

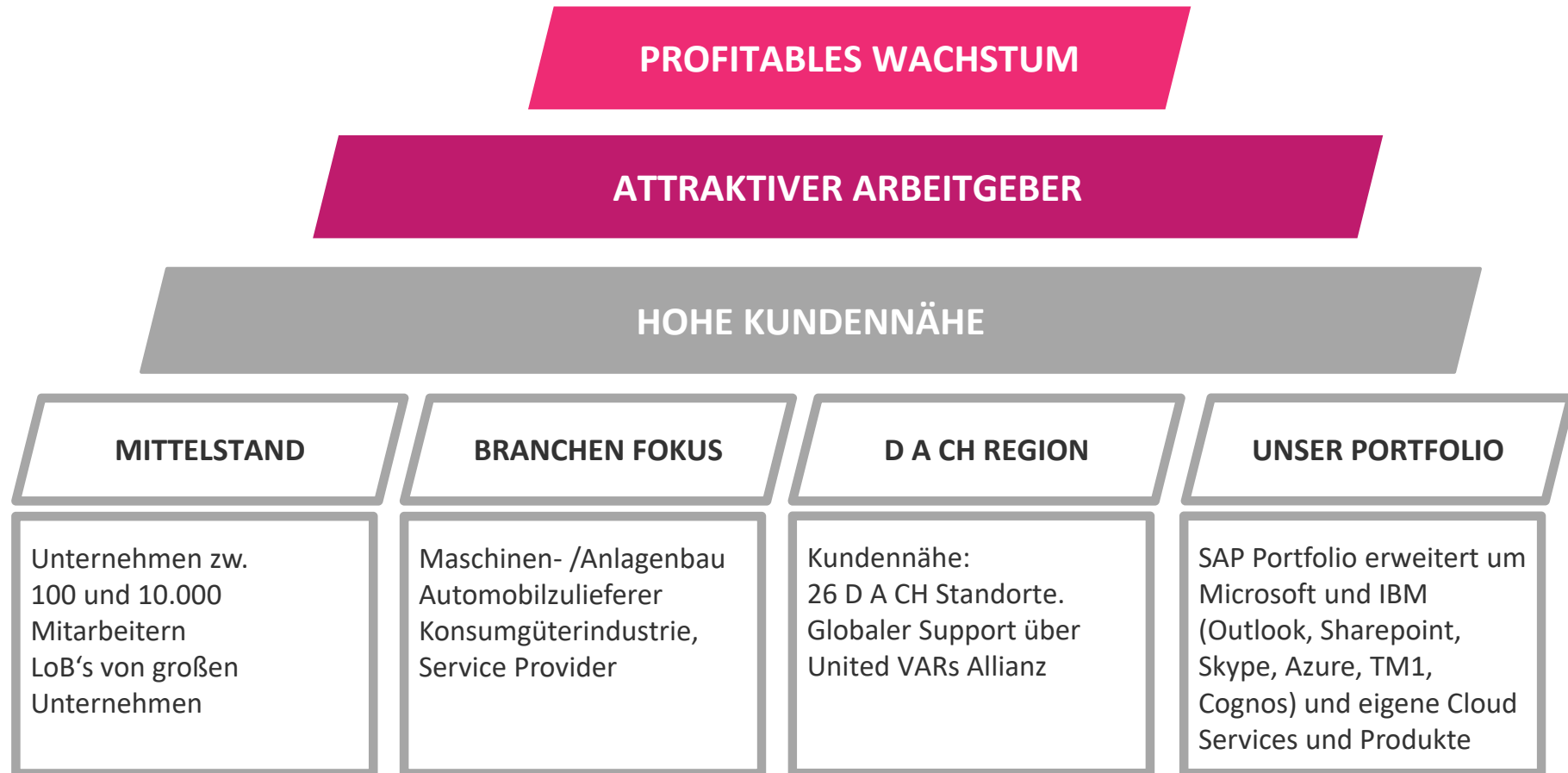
- **Top 10**
Platz 10 von 47 (IT-Branche)
Platz 200 von 1.000 (alle Branchen)
- **Best in Class ITK Scores**
Arbeitsklima, Karriere, Weiterbildung &
Entwicklung, Führungskultur

Enge Personalmärkte – attraktiver Arbeitgeber

hunu
TOP COMPANY
VON MITARBEITERN EMPFOHLEN!

FOCUS

Unsere Strategie (6)



Einige Neukunden (GJ 2016/17) – SAP ERP & Cloud



Buy & Build – Geschäftsjahr 2016/17



April 2017

inside Unternehmensberatung GmbH, Oldenburg

- SAP Cloud Fullservice für die Geschäftsabläufe im Human Resources Bereich
- Gegründet 1989, 40 Mitarbeiter, Umsatzvolumen rund 8 MEUR etwa ein Drittel wiederkehrende Erlöse
- 100% Beteiligung, inside Geschäftsführung bleibt an Bord
- inside auf All for One Steeb Tochter KWP INSIDE HR GmbH (vormals: KWP team HR GmbH) verschmolzen (Umsatz zus. rund 32 MEUR, 240 Beschäftigte)
- Personalabteilung ganzheitlich ins digitale Zeitalter begleiten

› Ziel: Führungsposition im SAP HR Markt in der D A CH Region mit der größten SAP Cloud HR Kundenbasis

Buy & Build (organisch & anorganisch)



2

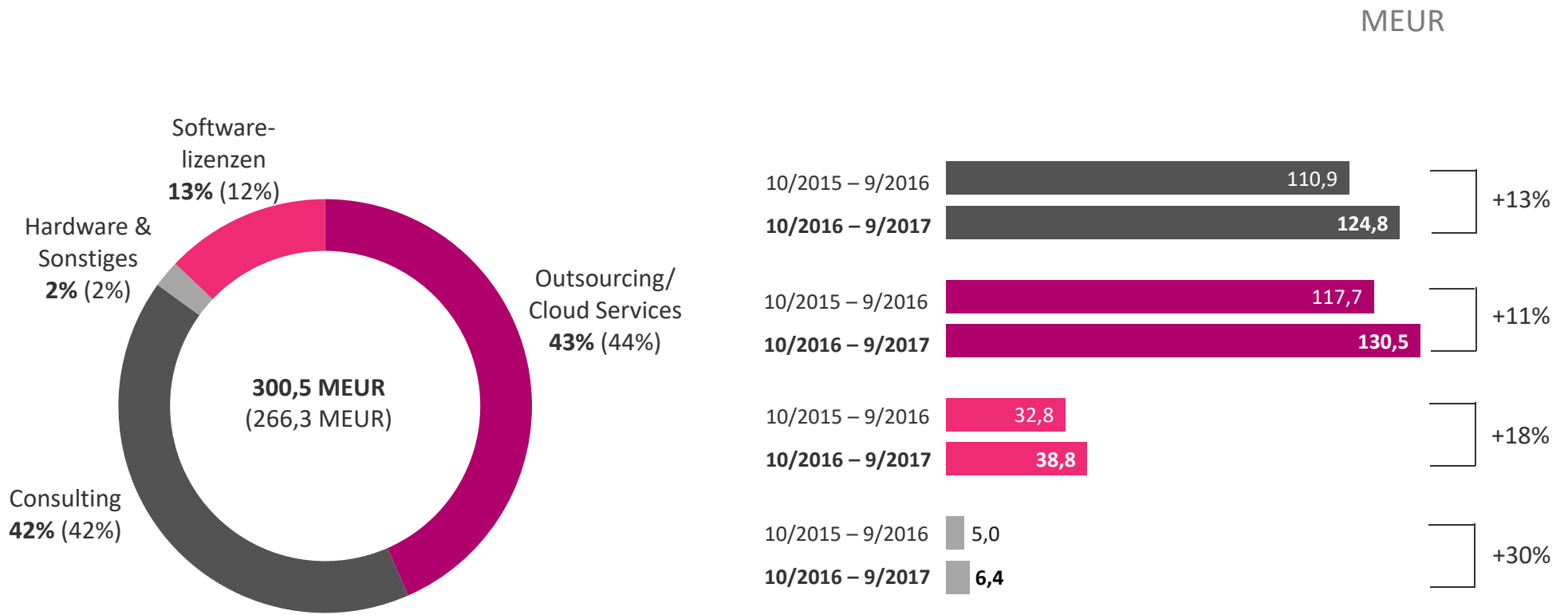
Geschäftsjahr 2016/17 – 3 Monate 2017/18 – Ausblick

Geschäftszahlen 2016/17 vs. 2015/16

Umsatz	300,5 MEUR	+13%
EBIT	20,1 MEUR	+6%
EBT	19,4 MEUR	+11%
Ergebnis nach Steuern	13,1 MEUR	+6%
Ergebnis je Aktie	2,63 EUR	+7%

30.09. 2017	Eigenkapitalquote	41%	(30.09.2016: 39%)
	Mitarbeiter	1.476	(+13%)

Umsätze nach Erlösarten 2016/17 vs. 2015/16



Ertragslage 2016/17 vs. 2015/16

MEUR	GJ 16/17	GJ 15/16	Delta in %
Umsatzerlöse	300,5	266,3	+13%
Materialaufw. u. bez. Leistungen	-109,2	-96,5	+13%
Personalaufwand	-124,2	-110,0	+13%
Abschreibungen	-9,3	-8,6	+9%
Sonst. betriebl. Aufwand/Ertrag	-37,7	-32,4	+16%
EBIT	20,1	18,8	+6%
Finanzergebnis	-0,7	-1,4	-53%
EBT	19,4	17,4	+11%
Ertragsteuern	-6,3	-5,1	+23%
Ergebnis nach Steuern	13,1	12,3	+6%

Umsatz: +13%

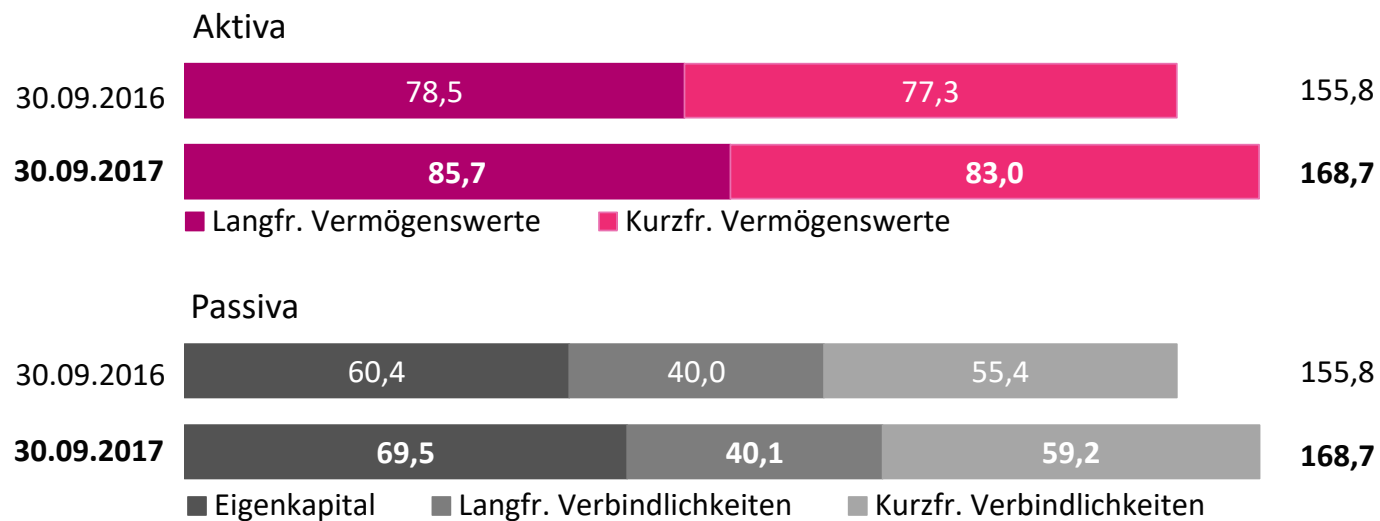
- Material- und Personalaufwand steigen proportional zum Umsatz
- Sonst. betriebl. Aufwand/Ertrag steigt überproportional

EBIT: +6%

- Finanzaufwand deutlich reduziert (u.a. Umstrukturierung Finanzierung)
- Steuerquote steigt auf 33% (Vj: 29%)

Bilanzstruktur 30. Sep 2017 vs. 30. Sep 2016

MEUR



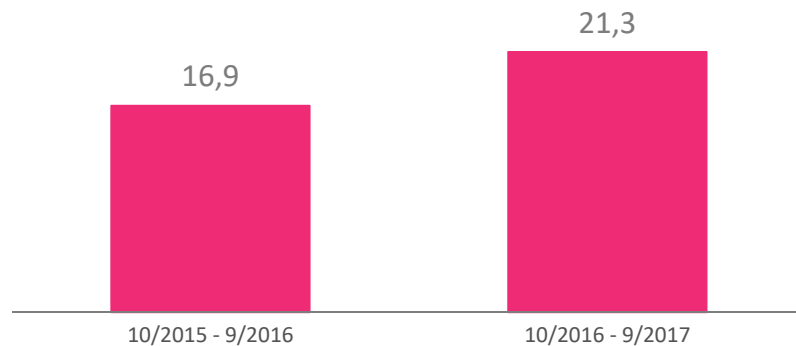
Bilanzverlängerung um 8%

- Umstrukturierung Schuldscheindarlehen
- DSO: 51 Tage (30.09.2016: 50 Tage) trotz starker Geschäftsausweitung
- Eigenkapitalquote steigt auf 41% (30.09.2016: 39%)
- Nettoliquidität fällt auf 2,5 MEUR (30. Sep 2016: 10,0 MEUR)

Cash-Flow 2016/17 vs. 2015/16

Entwicklung operativer Cash-Flow

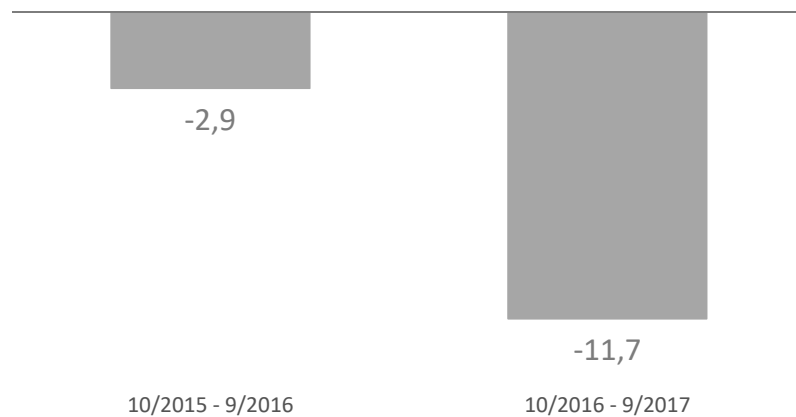
MEUR



- Operativer Cash-Flow steigt um 26%
- Anstieg EBITDA (+2,0 MEUR)
- Abfluss Steueraufwand deutlich reduziert

Entwicklung Cash-Flow Investitionen

MEUR



- Cash-Flow aus Investitionen steigt um 8,8 MEUR auf 11,7 MEUR
- Investitionen: HANA / Cloud Infrastruktur
- Erwerb konsolidierter Unternehmen (insgesamt 15,6 MEUR, davon 7,8 MEUR CF Invest)

Weitere Kennzahlen zur Vermögens- und Finanzlage

	Einheit	30.09.2017	30.09.2016	Delta in %
Anlagendeckung	%	89	86	+4%
Days of Sales Outstanding	Tage	51	50	+2%
Liquide Mittel	MEUR	29,8	32,4	-8%
Nettoliquidität	MEUR	2,5	10,0	-75%
Eigenkapitalquote	%	41	39	+2%-Punkte
Eigenkapitalrendite	%	20,1	21,5	-1,4%-Punkte
Gesamtkapitalrendite	%	8,1	7,6	+0,5%-Punkte

Geschäftszahlen 3 Monate 2017/18 (Okt 2017 – Dez 2017)

Umsatz	91,8 MEUR	+16%
EBIT	6,7 MEUR	+5%
EBT	6,5 MEUR	+5%
Ergebnis nach Steuern	4,6 MEUR	+4%
Ergebnis je Aktie	0,91 EUR	+3%

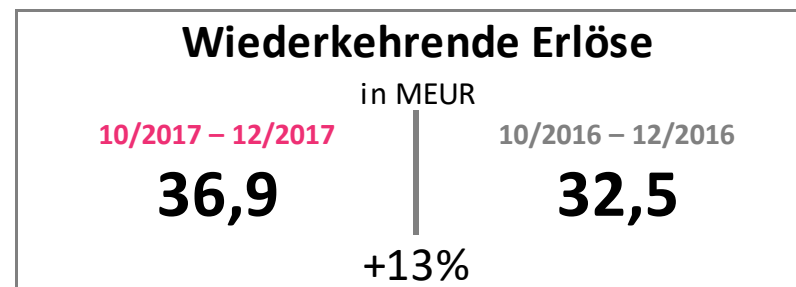
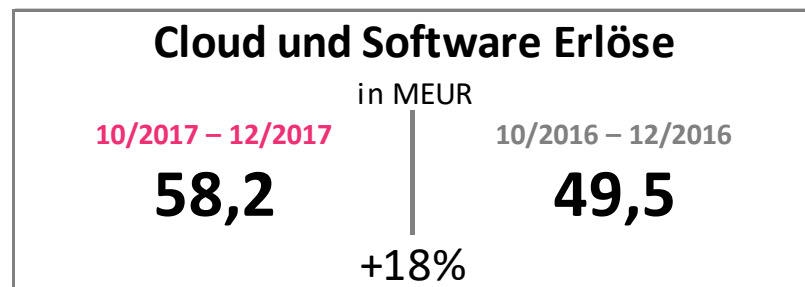
**31.12.
2017**

Eigenkapitalquote **40%** (30.09.17: 41%)
Mitarbeiter **1.539** (+14%)

Mitarbeiterbindung **93,6%** (-1,0 Pp)
Gesundheitsindex **97,3%** (+0,2 Pp)

Pp: Prozentpunkte

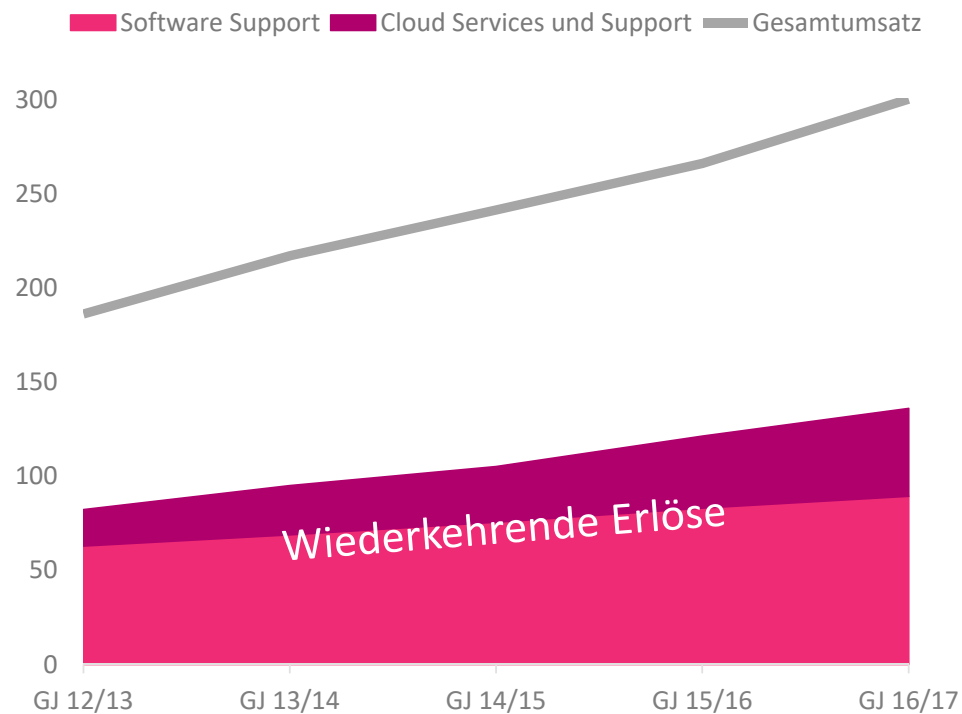
3 Monate 2017/18: Umsätze nach Erlösarten



in MEUR	10/2017 – 12/2017	10/2016 – 12/2016	Veränderung
Cloud Services und Support (1)	13,4	10,7	25%
Software Lizenzen und Support (2)	44,8	38,8	16%
Software Lizenzen	21,4	17,0	26%
Software Support (3)	23,4	21,8	7%
Consulting und Services	33,6	29,9	13%
Umsatzerlöse	91,8	79,4	16%
Cloud und Software Erlöse (1) + (2)	58,2	49,5	18%
Wiederkehrende Erlöse (1) + (3)	36,9	32,5	13%

3 Monate 2017/18: Wiederkehrende Erlöse (Mehrjahresvergleich)

MEUR



Software Support Erlöse

- Wachstum nachhaltig im oberen einstelligen %-Bereich
- 89,4 MEUR | +8% (GJ 2016/17)
- 23,4 MEUR | +7% (Q1 2017/18)

Wachstumstreiber: Software Lizenzen

Cloud Services & Support Erlöse

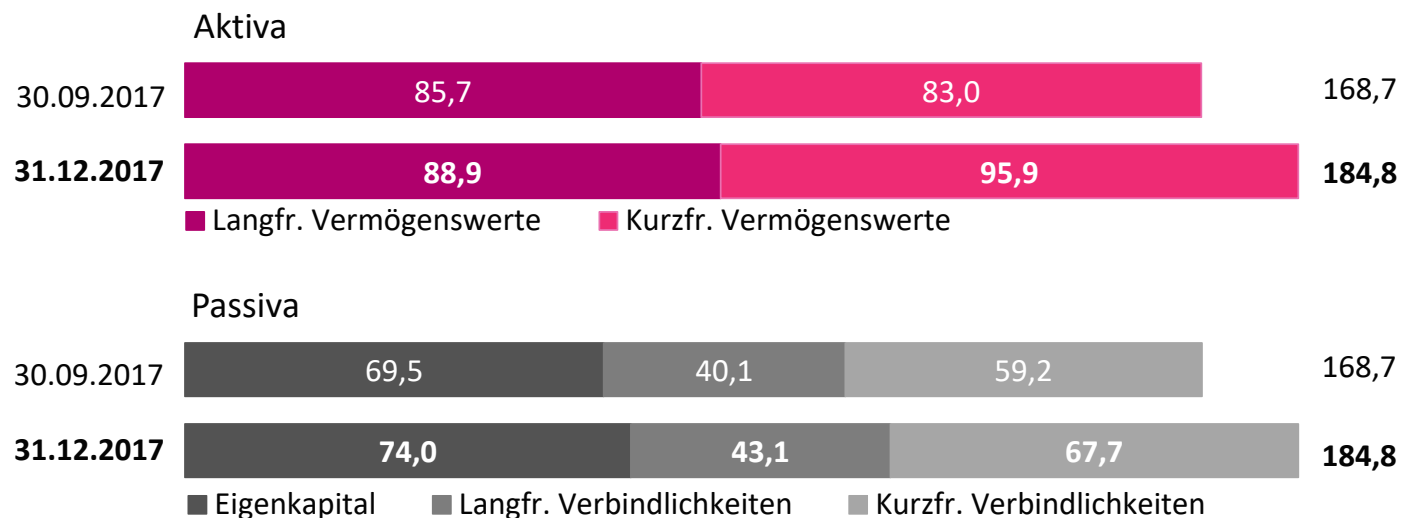
- Wachstum nachhaltig - deutlich zweistelliger %-Bereich
- 46,7 MEUR | +22% (GJ 2016/17)
- 13,4 MEUR | +25% (Q1 2017/18)

Wachstumstreiber: Digitale Transformation / Cloud Transformation

Portfolio wiederkehrender Erlöse nimmt weiter kräftig zu

3 Monate 2017/18: Bilanzstruktur zum 31. Dez 2017

MEUR



Bilanzsumme um 10% gestiegen

- Sachanlagen: plus 3,4 MEUR (Technologieinvestitionen in Cloud Rechenzentren)
- Hohe Lizenzverkäufe: Forderungen L+L (plus 14,5 MEUR) / Verbindlichkeiten L+L (plus 10,4 MEUR)
- Eigenkapital: plus 4,5 MEUR, Eigenkapitalquote: 40% (30. Sep 2017: 41%)
- Langfristige Finanzverbindlichkeiten: plus 3,0 MEUR (Finanzierungskäufe: Technologieinvestitionen)
- Nettoverschuldung: 1,7 MEUR (30. Sep 2017: Nettoliquidität in Höhe von 2,5 MEUR)

Zusammenfassung: 3 Monate 2017/18

Starke 3 Monate 2017/18

- Digitales Zukunftsgeschäft rollt weiter an. Alle Erlösarten mit deutlichen Zuwächsen
- Transparenz: Neuer Ausweis unserer Erlösarten verdeutlicht Wachstumsdynamik
- Hohe Investitionen in Zukunftsthemen von SAP und Microsoft (S/4HANA, Hybris, SuccessFactors, Cloud, Personal)
- EBITDA-Marge fällt leicht auf 10,1% (Vj.: 10,7%); EBIT-Marge: 7,3% (Vj.: 8,0%)

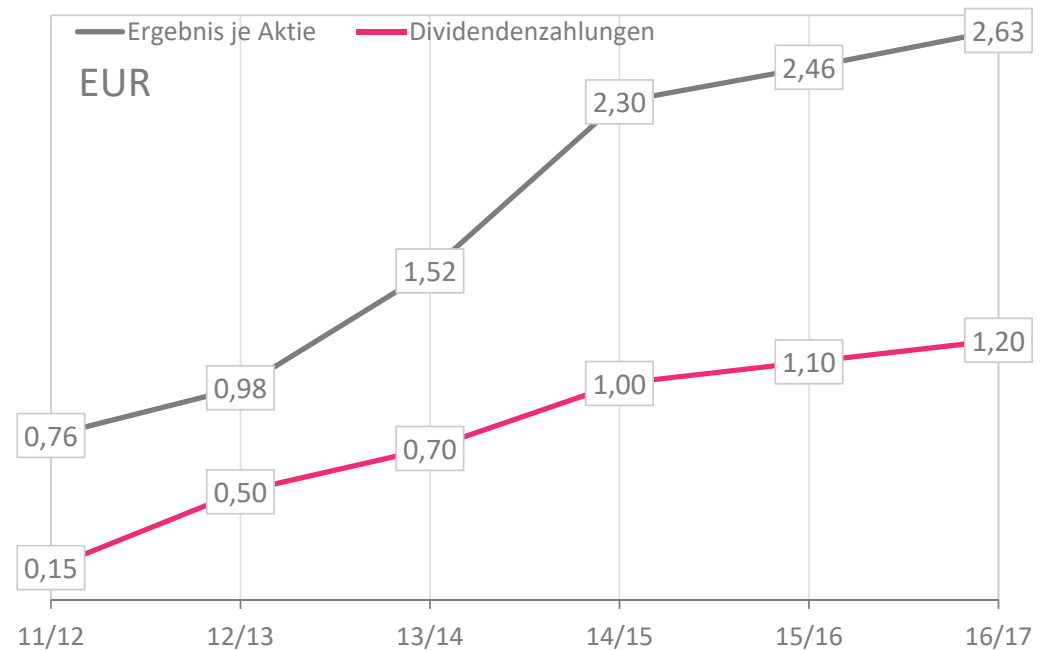
Robustes, integriertes Geschäftsmodell

- Größte SAP-Kundenbasis in D A CH mit lang laufenden Verträgen
- 63% Cloud und Software Erlöse / 40% wiederkehrende Erlöse

} Anerkannt als führender SAP (Cloud-) Komplettdienstleister und IT-Service Provider
mit ausgeprägtem Mittelstands-/Branchenfokus

Aktionärsstruktur / Dividendenausschüttungen

Aktionär	Anteil
Unternehmens Invest AG	25%
UIAG Informatik-Holding GmbH	25%
BEKO HOLDING GmbH & Co KG	12%
Mgmt & Supervisory Board	3%



Dividendenausschüttungen
2016/17: Dividendenvorschlag

Robuste Aktionärsstruktur

Zusammenfassung 2016/17 und Ausblick 2017/18

Marktposition / Ausgangslage

Einzigartiges Geschäftsmodell treibt wiederkehrende Erlöse

- Größte SAP-Mittelstandskunden-Basis, Nr.1 in D A CH
- 360° Partner für Digitalisierung im Mittelstand
- Robuste Bilanz, Buy & Build

Marktpotenzial

Digitale Transformation stärkt unser Geschäft

- SAP S/4HANA, Cloud Transformation, Customer Engagement & Commerce
- Managed Collaboration & Communications
- Big Data & Analytics, IoT

Investitionen

Wiederkehrende Erlöse steigern

- Erweiterung Cloud Service Portfolio, verstärkter Einbezug von Microsoft
- Entwicklung eigener SAP S/4HANA Branchen- und Zusatzlösungen & IP
- Ausbau Personal und Knowledge Management

Ausblick

in MEUR	2016/17	2017/18e (06.11.2017)
Umsatz	300,5	315 – 325
EBIT	20,1	20,5 – 22,0

Tagesordnung – Alle Beschlussvorlagen

- TOP 1 Vorlage Jahres- und Konzernabschluss, (Konzern-) Lagebericht sowie Bericht des Aufsichtsrates
- TOP 2 Verwendung Bilanzgewinn
- TOP 3 Entlastung Vorstand für Geschäftsjahr 2016/17
- TOP 4 Entlastung Aufsichtsrat für Geschäftsjahr 2016/17
- TOP 5 Wahl Abschlussprüfer und Konzernabschlussprüfer für Geschäftsjahr 2017/18
- TOP 6 Wahl des Aufsichtsrates
 - 6.1 Josef Blazicek, 6.2 Dr. Rudolf Knünz, 6.3 Paul Neumann, 6.4 Peter Fritsch
- TOP 7 Vergütung des Aufsichtsrates

Satzungsänderung

(Ersatzlose) Streichung eines Hinweises, der mit der Hauptversammlung **Mrz 2013** in §11 Absatz 5 („Vergütung Aufsichtsrat“) aufgenommen wurde: *»Die Neuregelungen...finden erstmals auf die für das Geschäftsjahr 2012/13 zu zahlende Vergütung Anwendung«*

**DIGITALISIERUNG
IM MITTELSTAND.
All for One Steeb**