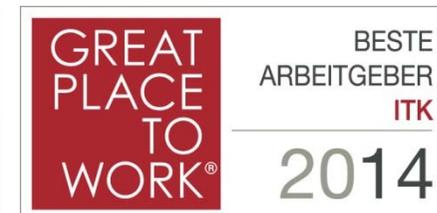


All for One Steeb. Das SAP Haus.

Ordentliche Hauptversammlung 2014 Bericht des Vorstands

Filderhalle (Kleiner Saal), Leinfelden-Echterdingen
27. März 2014



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.

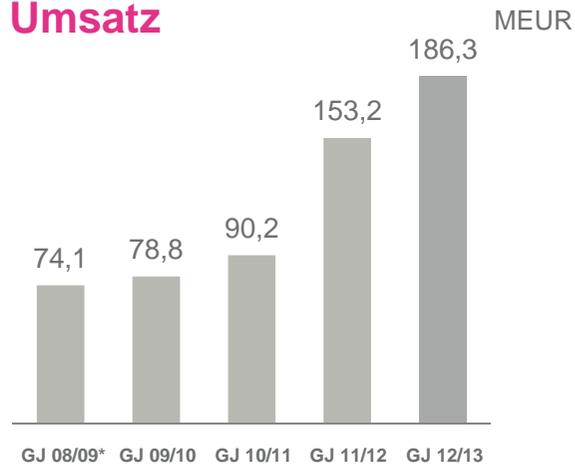
Entwicklung Aktienkurs



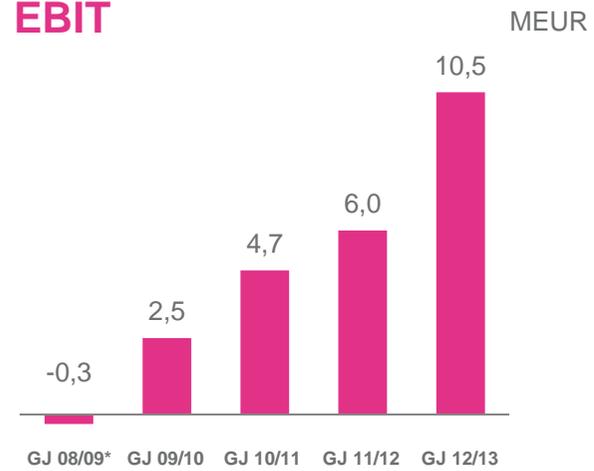
Überdurchschnittliche Performance – nachhaltige Wertsteigerung

KPI's

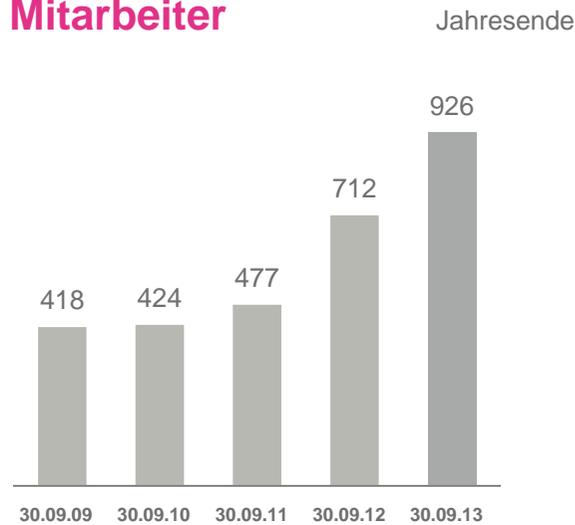
Umsatz



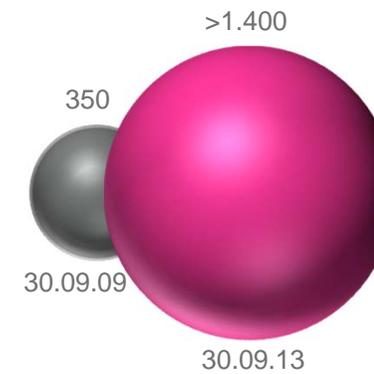
EBIT



Mitarbeiter



Kunden**



* fortzuführende Geschäftsbereiche

** wiederkehrende Erlöse, Kunden unter Softwarewartungs-/Outsourcingvertrag

Inhalt

1

Markt – Strategie – Geschäftsmodell

2

Geschäftsjahr 2012/13

3

1. Quartal 2013/14

4

Kapitalerhöhung (Bezugsrechtsausschluss)

5

Ausblick

Strategie

all for one
steeb

PROFITABLES WACHSTUM

ATTRAKTIVER ARBEITGEBER

HOHE KUNDENNÄHE

D A CH-
REGION

MITTELSTAND

BRANCHEN
FOKUS

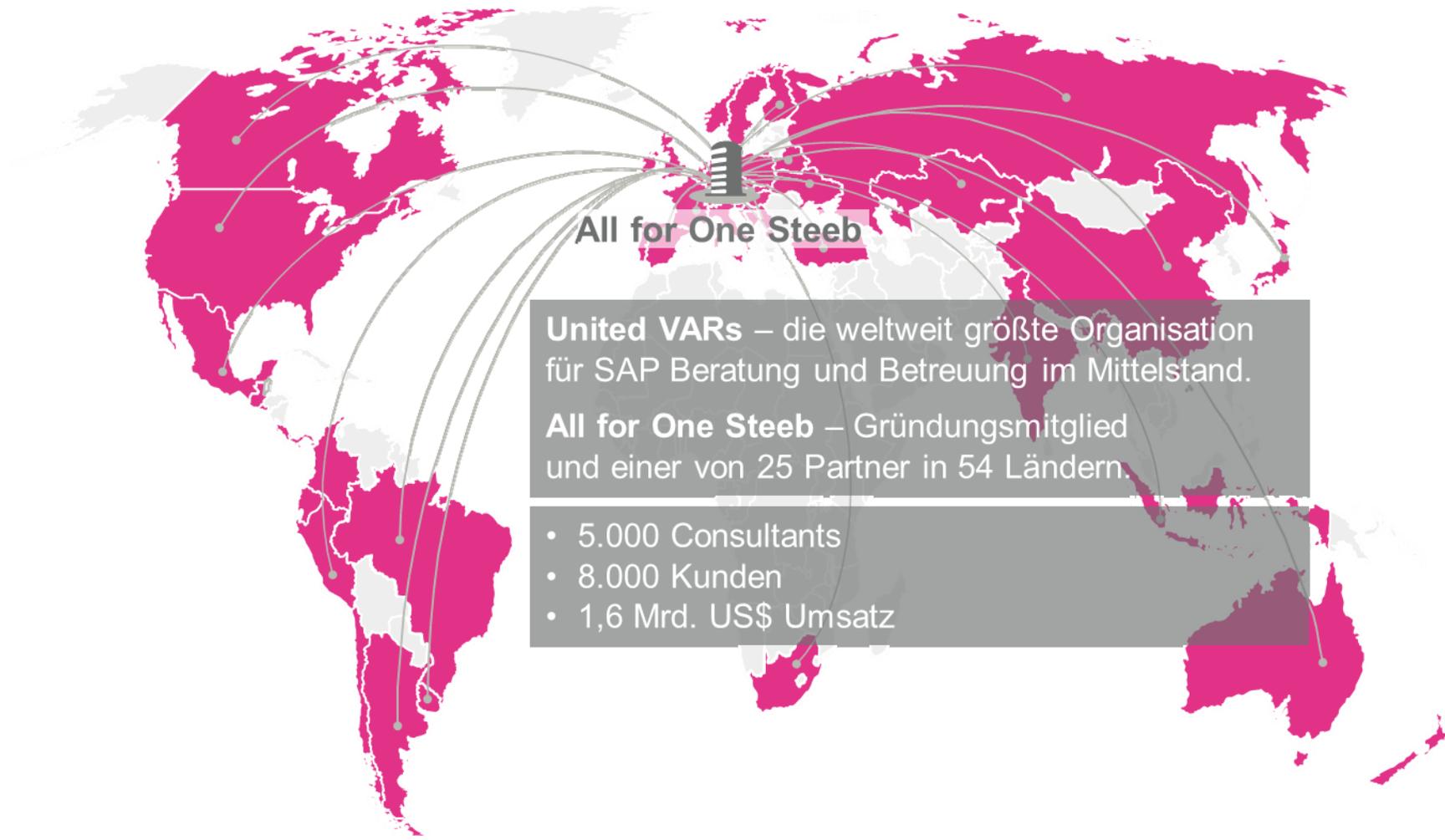
SAP
PORTFOLIO

Standorte



- 18 Standorte
- Starke regionale Kundenbetreuung

United VARs: Weltweites Netzwerk für SAP Beratung

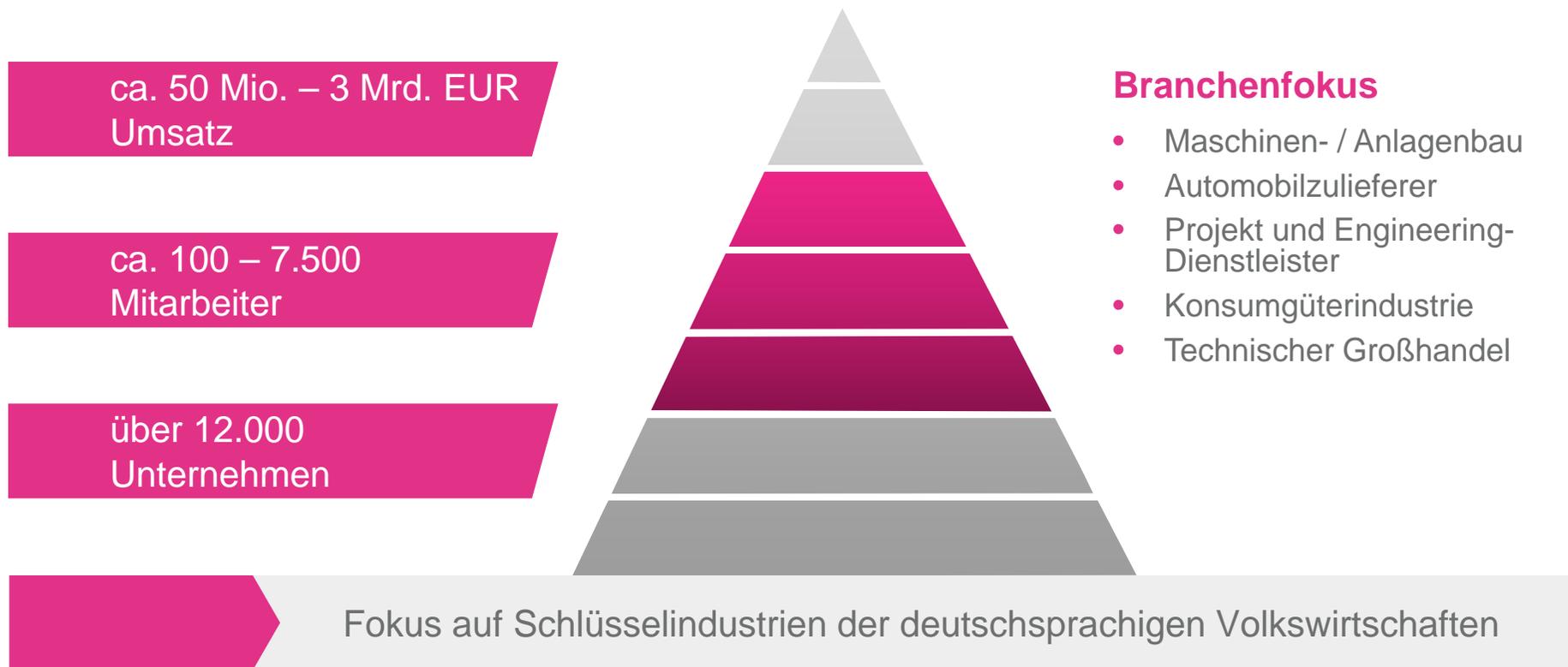


United VARs – die weltweit größte Organisation für SAP Beratung und Betreuung im Mittelstand.
All for One Steeb – Gründungsmitglied und einer von 25 Partner in 54 Ländern.

- 5.000 Consultants
- 8.000 Kunden
- 1,6 Mrd. US\$ Umsatz

Zielmärkte

Mittelstand und gehobener Mittelstand



SAP-Branchenlösungen für den Mittelstand

ALL FOR...



...AUTOMOTIVE



...ELECTRIC



...PLASTICS



...MACHINE



...METAL



...SERVICE



...CONSUMER



...TRADE

- Zugeschnitten auf die branchenspezifischen Geschäftsprozesse
- 75 SAP-Zusatzlösungen
- Standardisierte Einführung (SAP Switch Framework)
- Komplettlösungen aus einer Hand
- SAP Gold Partner

Gibt es nur bei der All for One Steeb !!!

Managed Services I

Verlässliche IT zu verlässlichen Kosten.



Hosting



SAP Application
Management



Cloud Services



Zertifizierte
Infrastruktur

- Portfolio: Hosting von SAP- und IT-Landschaften und Cloud Services
- Höchste Anforderungen an: Compliance, Flexibilität, Skalierbarkeit, Verfügbarkeit, Sicherheit
- Zwei geographisch getrennte, gespiegelte, High-End RZ; 24x7 Betrieb
- Zertifizierungen:
 - Sarbanes Oxley Act (SAS 70 / ISAE 3402)
 - SAP Hosting, SAP Cloud und SAP Application Management Services Provider
 - Microsoft Hosting Partner
 - vmware vCloud Service Provider
- Standortvorteil: unsere Rechenzentren befinden sich ausschließlich in Deutschland

Managed Services II – Blick hinter die Kulissen



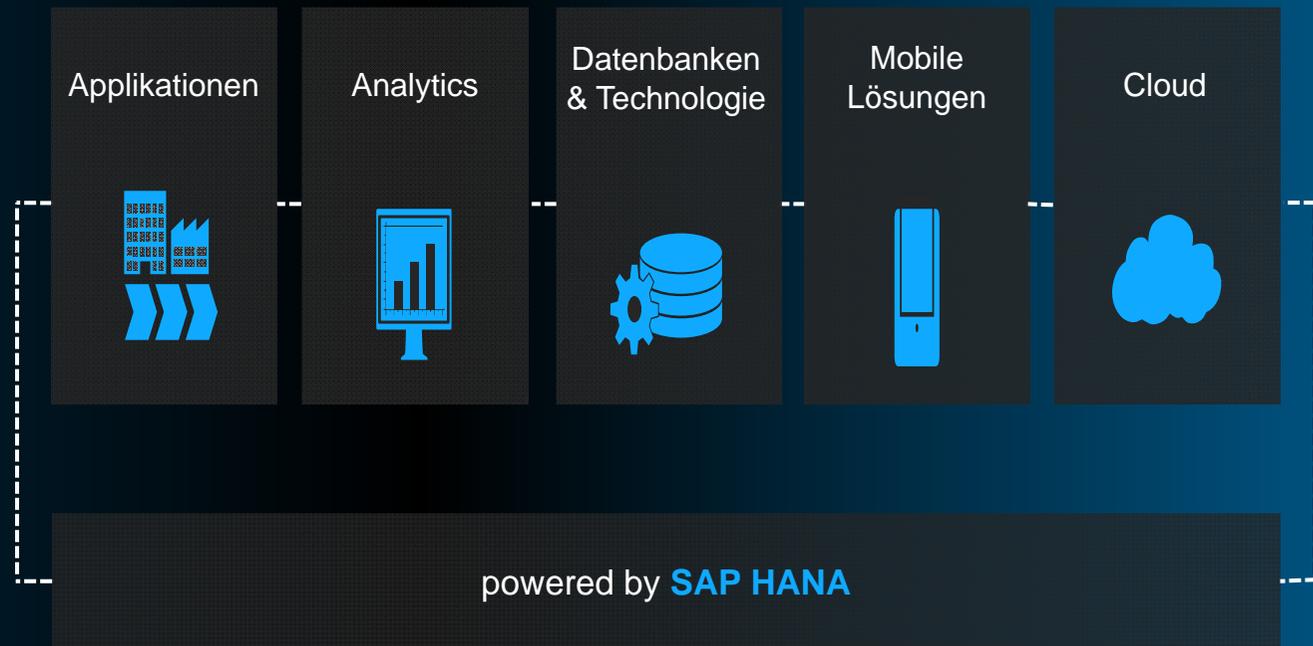
Managed Services III – über 200 Neukunden in 5 Jahren!



All for One Steeb. Das SAP Haus.

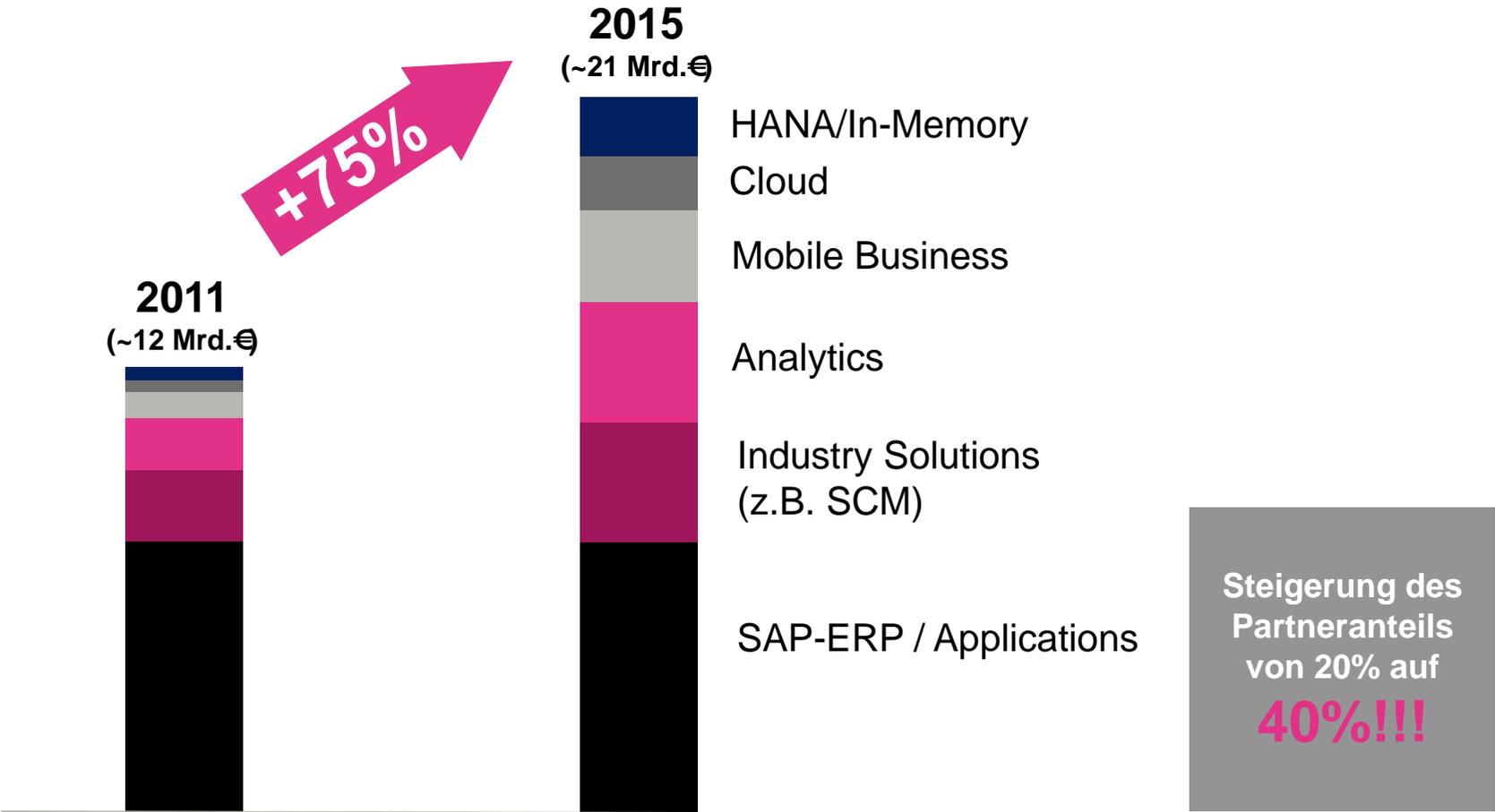
SAP-Strategie

Eine
vollständig
neukonzipierte
**Echtzeit-
Plattform**

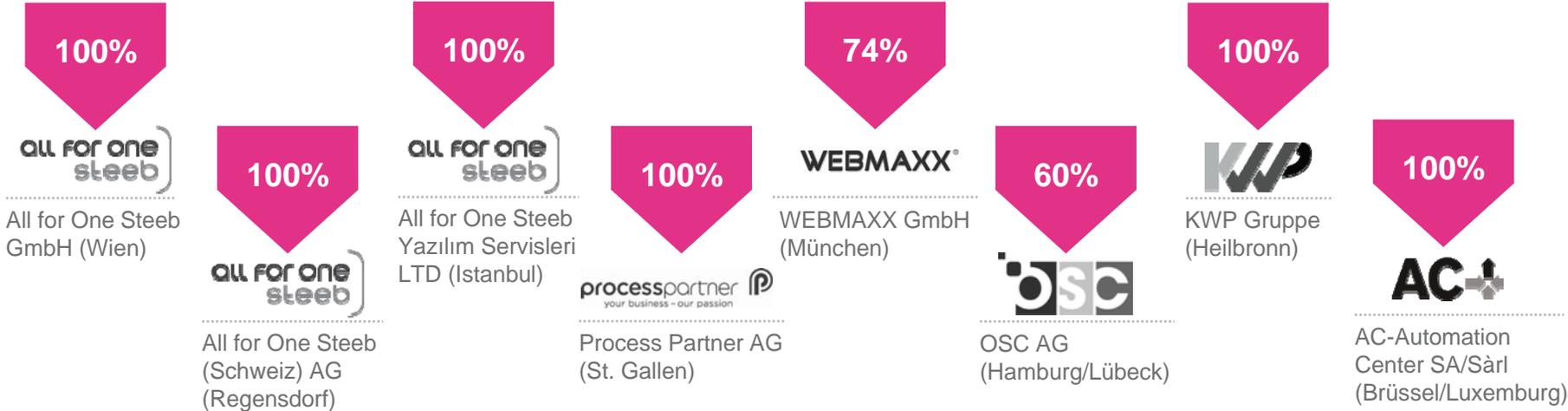


Unsere Innovationen machen die Welt ein bisschen besser.

Wachstumsstrategie der SAP als Leitplanken



Konzernstruktur



Grandconsult



Großkonzerne und Mittelstand können viel voneinander lernen

- Erhöhte Anwendungs- **und** Technologie Kompetenz schaffen
- Geschäftseinheit »Technologie Beratung« von GOPA IT Consultants GmbH zur All for One Steeb AG gewechselt
- Schlagkräftige Einheit, guter Ruf im Markt, Großkunden, branchenunabhängig
- Erhöhung der Technologiekompetenz bei All for One Steeb (HANA)
- Bestehende Management Beratung von All for One Steeb und Technologie Beratungseinheit unter neuer Marke Grandconsult
- Neues Büro bei SAP in Walldorf: »Joint Research & Development Lab«

Neue Großkundenbeziehungen als weiterer Beschleuniger für unser Mittelstandsgeschäft

SAP Pinnacle Award 2013

- Wird von SAP jährlich auf globaler Ebene verliehen
- Schlüsselkriterien: Kundenfeedback, Marktdurchdringung, Co-Innovation, Bereitstellung von Services, Nachhaltigkeit
- Vor allem global tätige Unternehmen ausgezeichnet
IBM, HP, Accenture, Atos, Tata Consultancy, Cap Gemini, Deloitte

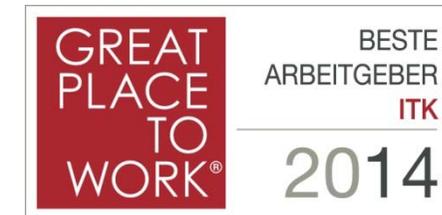


All for One Steeb ist »SME/Reseller of the Year 2013«

- All for One Steeb ist das einzige Unternehmen aus der deutschsprachigen Region, das ausgezeichnet wurde
- Trotz D A CH Fokus auch weltweit die Nr. 1
- Konsequente Vertriebs- und Kundenorientierung

GREAT PLACE TO WORK 2014

- Teilnahme an renommierter Benchmark Studie
- Attraktivität als Arbeitgeber weiter ausgebaut
- Trust Index (Mitarbeiterbefragung)
- Culture Audit (Untersuchung der Konzepte im Personalbereich sowie der Führungsinstrumente)
- »All for One Steeb Mitarbeiter sind stolz auf ihre Leistungen und würden nahezu alle ihren Arbeitgeber weiterempfehlen«



»Beste Arbeitgeber ITK: Platz 5 in der Klasse 500 bis 1.000 Mitarbeiter«

1.000 Liter Freibier für den tausendsten Mitarbeiter

- Fachkräfte gesucht – enge Personalmärkte – Wachstumsbremse
- Kampagne »Wir machen die 1.000 voll, mit 1.000 Liter Freibier, etwa für das nächste Gartenfest, Hochschulabschlussfeier Attraktivität, Abschiedsfeier beim alten Arbeitgeber
- Karriere Portal auf unserer Homepage: 104.000 Seitenaufrufe in 2013
Magazin Markt + Mittelstand: »Idee des Monats«
- Schallmauer durchbrochen:
tausendster Mitarbeiter an Bord
(28. Feb 2014)
- Unverwechselbare Kultur, hohe Identität

»Ein Unternehmen für Menschen, die etwas Unternehmen wollen«



Inhalt

1 Markt – Strategie – Geschäftsmodell

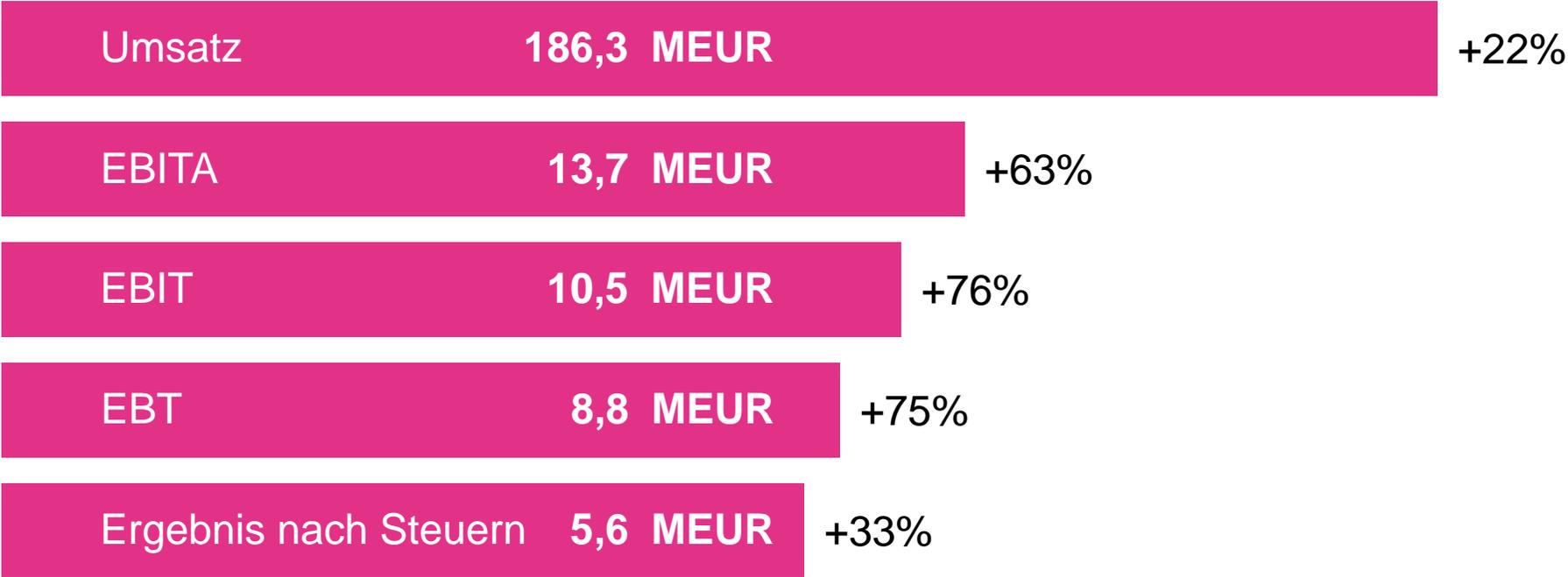
2 Geschäftsjahr 2012/13

3 1. Quartal 2013/14

4 Kapitalerhöhung (Bezugsrechtsausschluss)

5 Ausblick

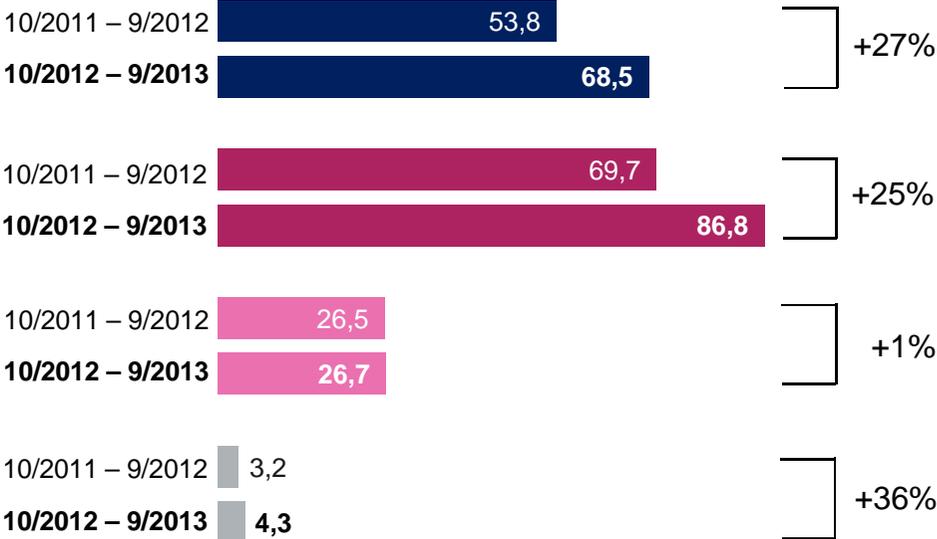
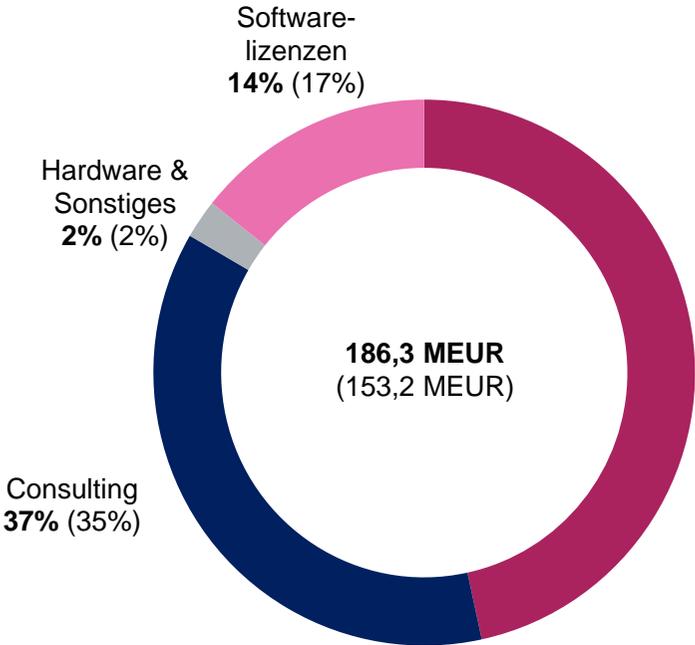
Geschäftszahlen 2012/13 vs. 2011/12



30.09. 2013	Eigenkapitalquote	35%	(30.09.12: 35%)
	Mitarbeiter	926	(+30%)

Umsätze nach Erlösarten

MEUR



Veränderungen basieren auf Werten in TEUR

Entwicklung der Ertragslage (ohne den aufgegebenen Geschäftsbereich)

MEUR*	GJ 12/13	GJ 11/12	%**
Umsatzerlöse	186,3	153,2	22
Materialaufwand u. bez. Leistungen	-71,5	-62,1	15
Personalaufwand	-72,2	-59,4	22
Abschreibungen	-6,4	-5,8	10
Sonst. betriebl. Aufwand/Ertrag	-25,8	-20,0	29
EBIT	10,5	6,0	76
Finanzergebnis	-1,7	-0,9	79
EBT	8,8	5,0	75
Ertragsteuern	-3,2	-1,8	83
Ergebnis nach Steuern	5,6	3,3	71

* Vereinzelt Rundungsdifferenzen

** Veränderungen basieren auf Werten in TEUR

- Materialaufwandsquote fällt von 41% auf 38% aufgrund verbessertem Umsatzmix
- Personalaufwandsquote stabil bei 39%
- Sonst. betriebl. Aufwand steigt überproportional aufgrund von Einmaleffekten (M&A)

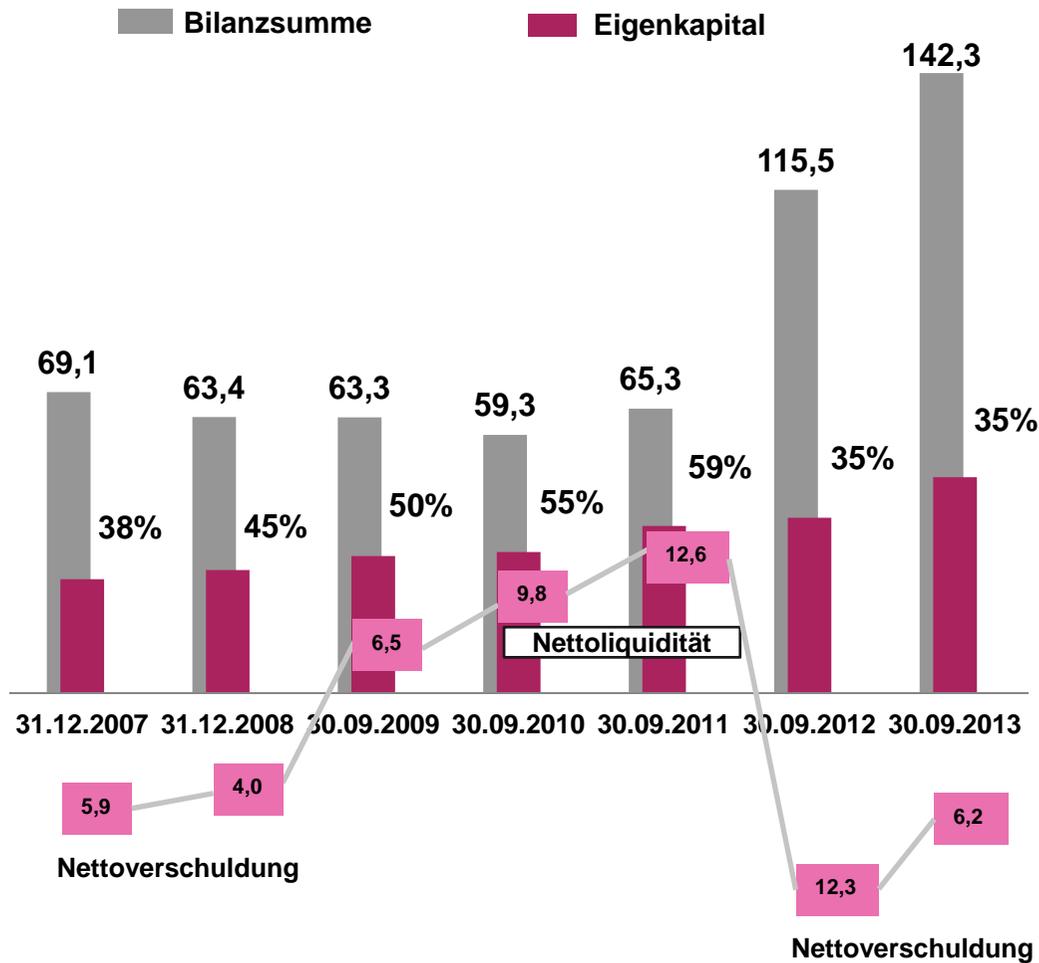
EBIT: +76%

- Finanzergebnis fällt aufgrund der Umfinanzierungskosten & Einmalaufwände
- Steueraufwand durch latente Steuerveränderungen einmalig belastet

Gewinn nach Steuern: +71%

Entwicklung Bilanzstruktur

MEUR



7-Jahreszeitraum

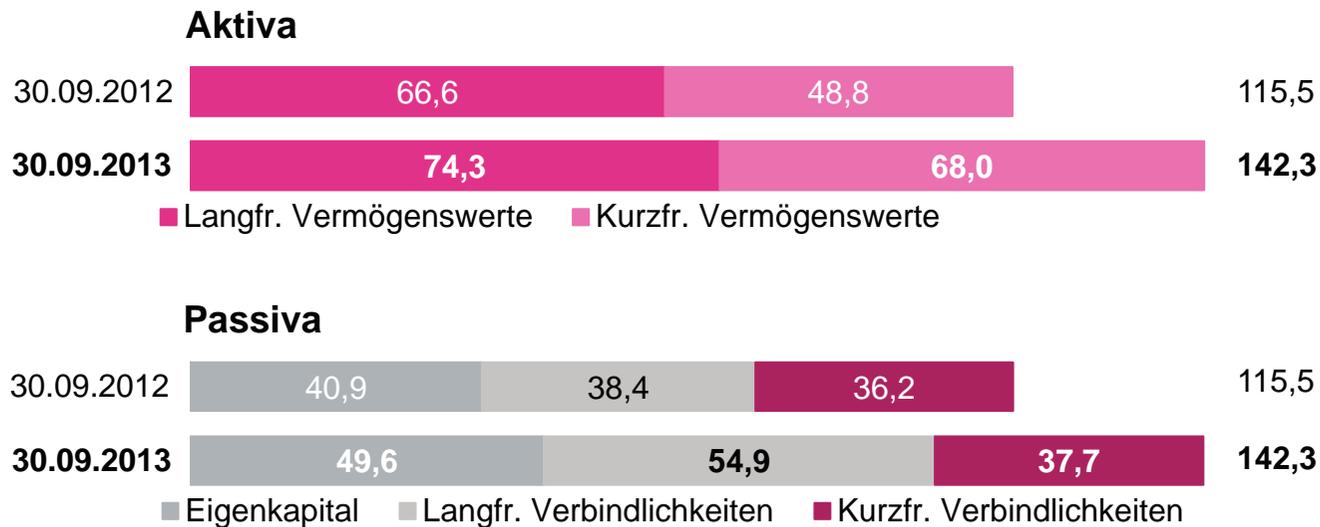
- Wachstumskurs
- Bilanzbild deutlich verändert

Geschäftsjahr 2012/13

- Eigenkapitalquote: 35%
- Nettoverschuldung nahezu halbiert

Bilanzstruktur zum 30.09.2013

MEUR



Vereinzelte Rundungsdifferenzen

Forcierte Wachstumsphase – Einbezug Akquisitionen

- Eigenkapitalquote: 35% (30 Sep 2012: 35%)
- Nettoverschuldung: 6,2 MEUR (30 Sep 2012: 12,3 MEUR)
- Wachstum des Nettoumlaufvermögens aufgrund Wachstum & Akquisitionen
- DSO zum 30. Sep 2013: 59 Tage (30. Sep 2012: 59 Tage)
- Konsortialkredit (29 MEUR) erfolgreich in Schuldscheindarlehen (35 MEUR) umfinanziert

Unternehmensfinanzierung

Debütemission Schuldscheindarlehen

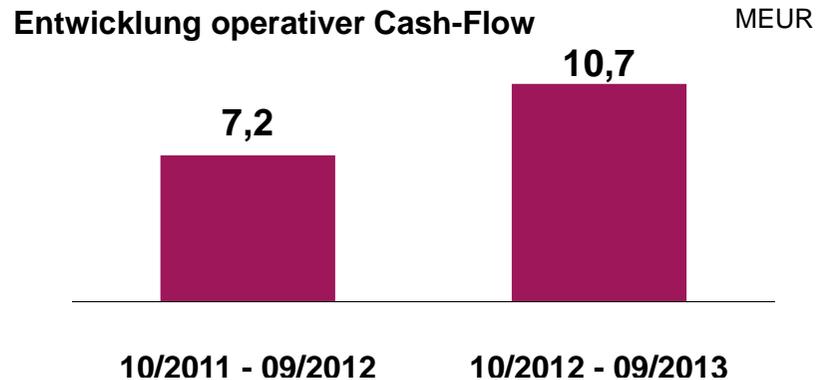
Ziele:

- Ablösung Konsortialkredit (Dez 2011) zur Finanzierung der Übernahme Steeb über zuletzt 29 MEUR
- Günstiges Zinsniveau sichern
- Spielraum für weiteres Wachstum schaffen

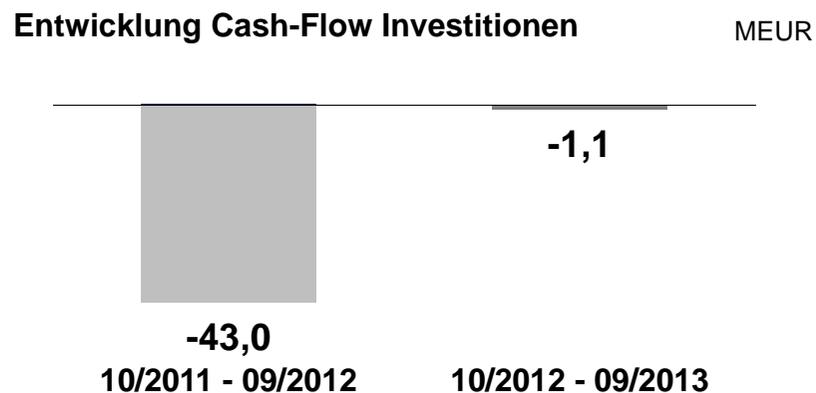
Umsetzung:

- Platzierung im April 2013 mit LBBW und Commerzbank
- Deutlich überzeichnet: Volumen von 30 MEUR auf 35 MEUR aufgestockt
- 23 Investoren aus Deutschland und Österreich zugeteilt
- 3 Tranchen, Laufzeiten über 3, 5, 7 Jahre
Zuteilungsschwerpunkt lag auf längeren Tranchen
- Volumen rund 2/3 fest, 1/3 variabel verzinst
Zinssätze zwischen 2,6% und 4,3%

Cash-Flow



- Operativer Cashflow folgt positiver Ergebnisentwicklung
- Anstieg EBITDA (+5,1 MEUR)
- Unterproportionaler Anstieg Netto-Umlaufvermögen



- Vorjahr stark durch Steeb-Kauf beeinflusst
- GJ 12/13: Mittelzufluss Asset-Deal ORGA (ca. 4 MEUR)
- GJ 12/13: Mittelabfluss OSC-Kauf (1. Rate: 3 MEUR)

Free Cash-Flow: 9,5 MEUR

Weitere Kennzahlen Vermögens- und Finanzlage

	Einheit	30.09.2013	30.09.2012	Delta in %
Anlagendeckung	%	72	66	9
Days of Sales Outstanding	Tage	59	59	0
Liquide Mittel	MEUR	31,6	18,8	68
Nettoverschuldung (-)	MEUR	-6,2	-12,3	-50
Eigenkapitalquote	%	35	35	0
Eigenkapitalrendite	%	12,4	10,7	16

Veränderungen basieren auf Werten in TEUR

Zusammenfassung GJ 2012/13

- Starkes Umsatzwachstum (+22%); davon 14% organisch
- Anteil wiederkehrender Erlöse weiter Richtung 50% erhöht
- EBIT um 76% auf 10,5 MEUR erhöht
- Nettoverschuldung auf 6,2 MEUR reduziert
- Investitionen für die Zukunft begonnen (Aufbau Türkei, Erweiterung Schweiz)
- Investitionen zahlen sich weiter aus: Dividendenvorschlag 50 Cent/Aktie (Vj.: 15 Cent) – Dividende nun im 4. Jahr in Folge
- Eine Aktienkurssteigerung von 42% (deutlich über Indices)

Ein weiteres Jahr der erfolgreiche Wertschaffung liegt hinter uns!

Inhalt

1

Markt – Strategie – Geschäftsmodell

2

Geschäftsjahr 2012/13

3

1. Quartal 2013/14

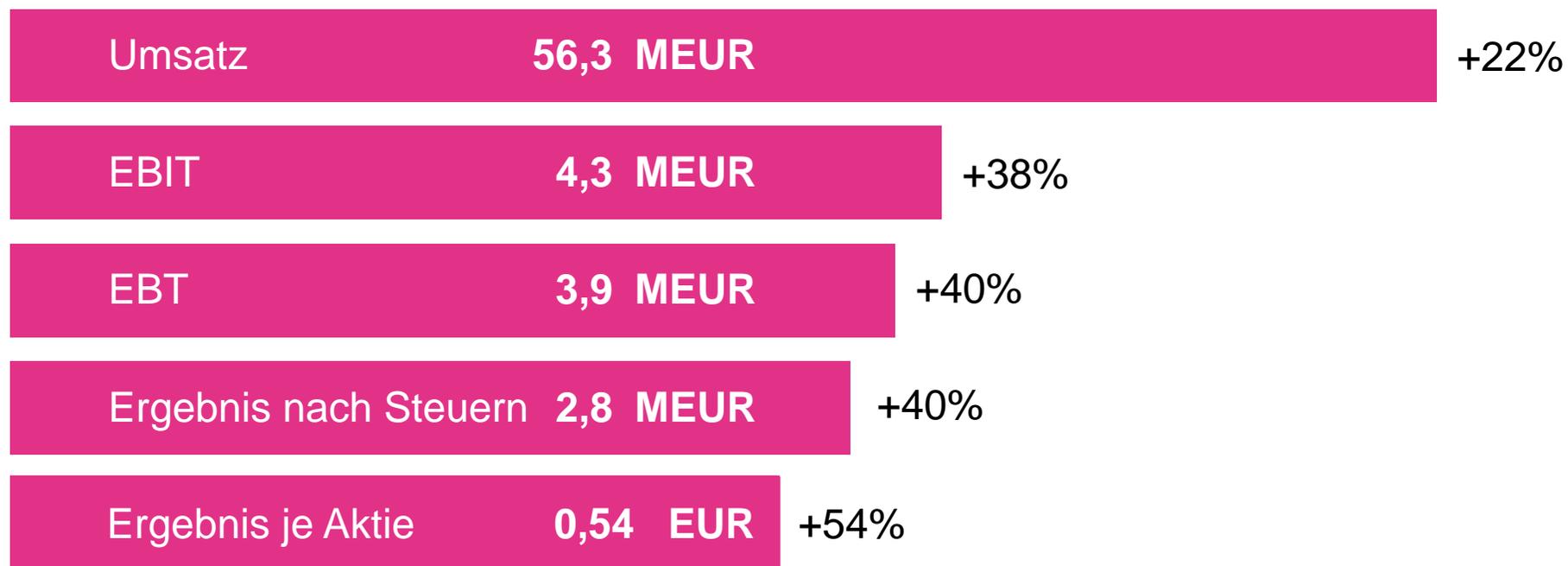
4

Kapitalerhöhung (Bezugsrechtsausschluss)

5

Ausblick

Geschäftszahlen 3 Monate 2013/14 (Okt – Dez 2013)



**31.12.
2013**

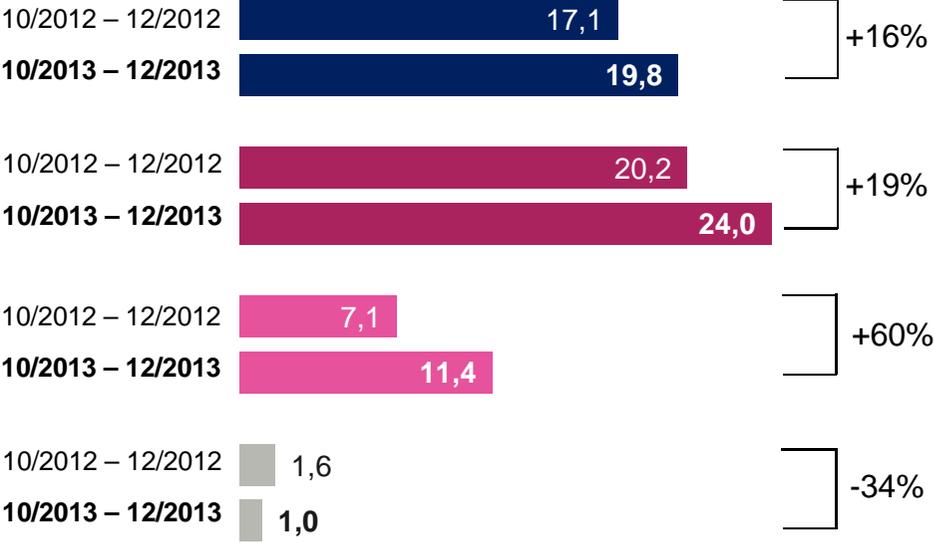
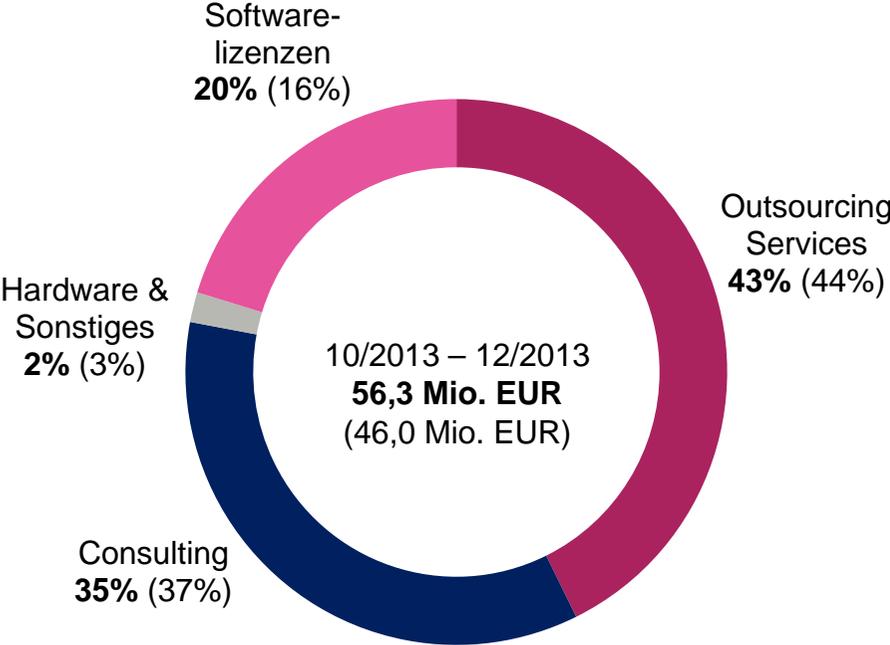
Eigenkapitalquote
Mitarbeiter

35%
961

(30.09.13: 35%)
(+21%)

3 Monate 2013/14: Umsätze nach Erlösarten

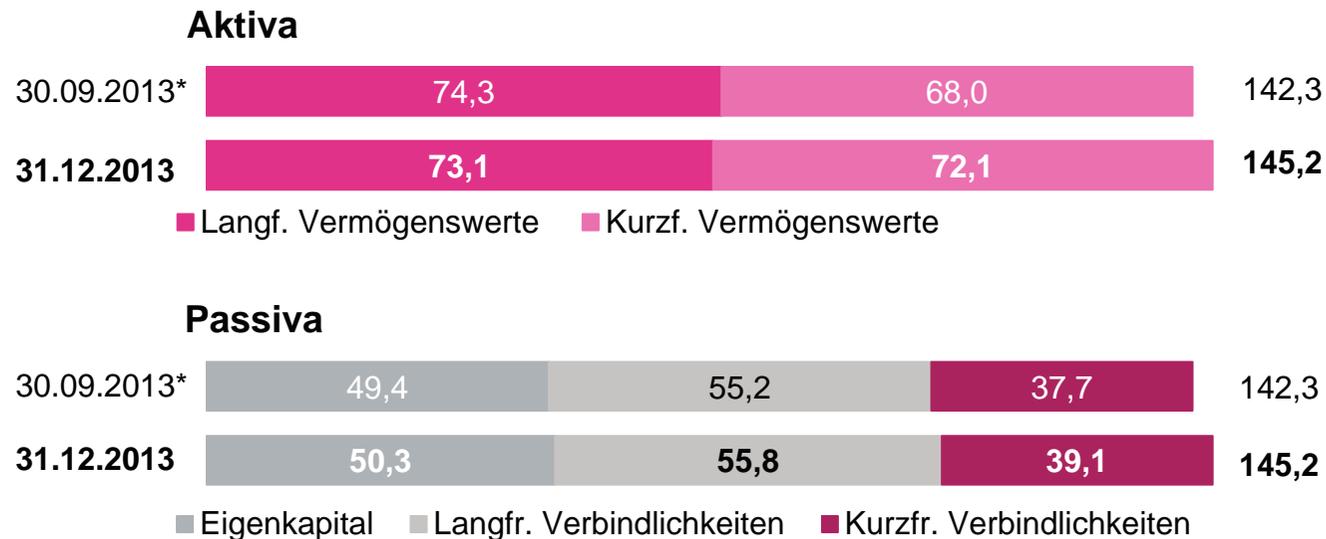
MEUR



Gesamtumsatz um 22% gestiegen

3 Monate 2013/14: Bilanzstruktur zum 31.12.2013

MEUR



Bilanzbild: Starkes organisches Wachstum und Sachkapitalerhöhung

- Forderungen aus L+L (plus 5,5 MEUR)
- Eigenkapital: Kapitalrücklage (plus 2,4 MEUR)
Anteile Minderheitengeschafter (minus 1,7 MEUR)
- Eigenkapitalquote: 35% (30. Sep 2013: 35%)
- Nettoverschuldung: 10 MEUR (30. Sep 2013: 6,2 MEUR)

* Angepasst aufgrund geändertem IAS 19 (2011)

Zusammenfassung: 3 Monate 2013/14

Starkes 1. Quartal 2013/14

- Hohe Lizenzumsätze (+60%)
- EBIT (+38%) steigt überproportional zum Umsatz (+22%)
- EBITDA-Marge: 10,5% (Vj.: 10,1%), EBIT-Marge: 7,6% (Vj.: 6,7%)
- Aufstockung der Beteiligung an der KWP-Gruppe auf 100%

Position als Nr. 1 im SAP-Mittelstandsmarkt in der deutschsprachigen Region weiter gestärkt

Inhalt

1

Markt – Strategie – Geschäftsmodell

2

Geschäftsjahr 2012/13

3

1. Quartal 2013/14

4

Kapitalerhöhung (Bezugsrechtsausschluss)

5

Ausblick

Kapitalerhöhung mit Ausschluss des Bezugsrechts (1)

KWP Kümmel, Wiedmann + Partner Unternehmensberatung GmbH

- Größte Tochtergesellschaft der All for One Steeb AG
- Segment HRS: Spezialisiert auf SAP Personalssoftware
- Führend im Markt, über 600 Kunden
- Starke Marke
- Umsatz: 19,2 MEUR (2012/13), 142 Mitarbeiter (30. Sep 2013)
- Bisherige Gesellschafter: All for One Steeb AG (56%)
Geschäftsführung (44%)

Ziele der Anteilserhöhung auf 100%:

- Kundenbasis gemeinsam stärker ausbauen
- Skalierungspotentiale nutzen

Kapitalerhöhung mit Ausschluss des Bezugsrechts (2)

Finanzierung der Transaktion

- Gemischte Finanzierung aus Kapitalerhöhung gegen Sacheinlage unter Ausschluss des Bezugsrechts sowie aus Barmitteln
- Ermächtigung der Hauptversammlung vom 16. März 2011 (bis 15. März 2015) Schaffung neues genehmigtes Kapital um bis zu 7.290.000 EUR
- Kapitalerhöhung am 20. Dez. 2013
- Ausgabe von 122.000 neuen, auf den Namen lautenden Stückaktien rechnerischer Nennwert je Aktie: 3 EUR (=366.000 EUR)
- Gesamtzahl Aktien steigt von 4.860.000 auf 4.982.000 Grundkapital von 14.580.000 EUR auf 14.946.000 EUR erhöht
- Genehmigtes Kapital von 7.290.000 EUR auf 6.924.000 EUR reduziert

Börseneinführung der neuen Aktien seit Ende Januar 2014

Kapitalerhöhung mit Ausschluss des Bezugsrechts (3)

122.000 neue Stammaktien

- Zeichnung / Übernahme durch Hartmut Kümmel, Mitgründer & Geschäftsführer
- Sacheinlage gegen Übertragung Geschäftsanteil KWP in Höhe von 34%
- Dividendenberechtigung ab dem 1. Okt. 2013 (Geschäftsjahr 2013/14)
- Neue Stammaktien unterliegen einer mehrjährigen Verkaufssperrfrist
- Umsichtige Transaktion im wohlverstandenen Interesse aller Aktionäre
- Geringe Verwässerung der Altaktionäre (2,5%) mittlerweile bereits durch Wertsteigerung deutlich überkompensiert

Gute Aufnahme der Transaktion im Markt

Inhalt

1

Markt – Strategie – Geschäftsmodell

2

Geschäftsjahr 2012/13

3

1. Quartal 2013/14

4

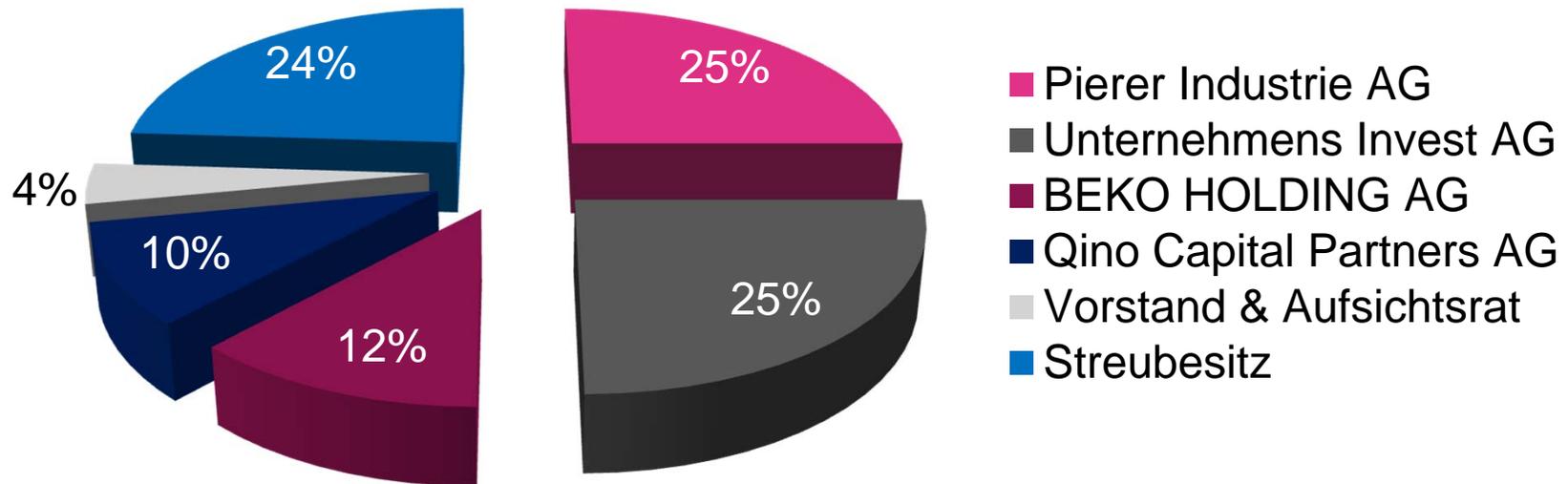
Kapitalerhöhung (Bezugsrechtsausschluss)

5

Ausblick

Aktionärsstruktur

Anzahl Aktien: 4.982.000 (seit 20. Dezember 2013)



- Robuste Aktionärsstruktur
- Geringer Streubesitz

Ausblick

Geschäftsjahr 2013/14

- Integration der Akquisitionen vertiefen
- Neugründungen (Schweiz / Türkei) etablieren
- Gesunde organische Geschäftsentwicklung
- Ausbau der Kundenbasis vorantreiben und erweiterte Wachstumsmöglichkeiten schaffen
- **Umsatz:** 205 – 210 MEUR, **EBIT:** 10,5 – 11,0 MEUR

Buy & Build

- Innovationstempo von SAP treibt Marktkonsolidierung voran
- Chancen zur gezielten Verstärkung unseres bestehenden Geschäfts nutzen

Risiken: vor allem konjunkturelle Rückschläge

Tagesordnung – Überblick

- TOP 1 Vorlage Jahres- und Konzernabschluss, (Konzern-) Lagebericht sowie Bericht des Aufsichtsrates
- TOP 2 Verwendung des Bilanzgewinns
- TOP 3 Entlastung der Mitglieder des Vorstands für das Geschäftsjahr 2012/13
- TOP 4 Entlastung der Mitglieder des Aufsichtsrates für das Geschäftsjahr 2012/13
- TOP 5 Wahl des Abschlussprüfers und des Konzernabschlussprüfers für das Geschäftsjahr 2013/14

Kontakt

Dirk Sonntag

Telefon +49 711 78 80 7-260
E-Mail dirk.sonntag@all-for-one.com
www.all-for-one.com



Das SAP Haus