



all for one
STEEB

Ordentliche Hauptversammlung Bericht des Vorstands

Filderhalle (Kleiner Saal)

Leinfelden-Echterdingen, 17. März 2016



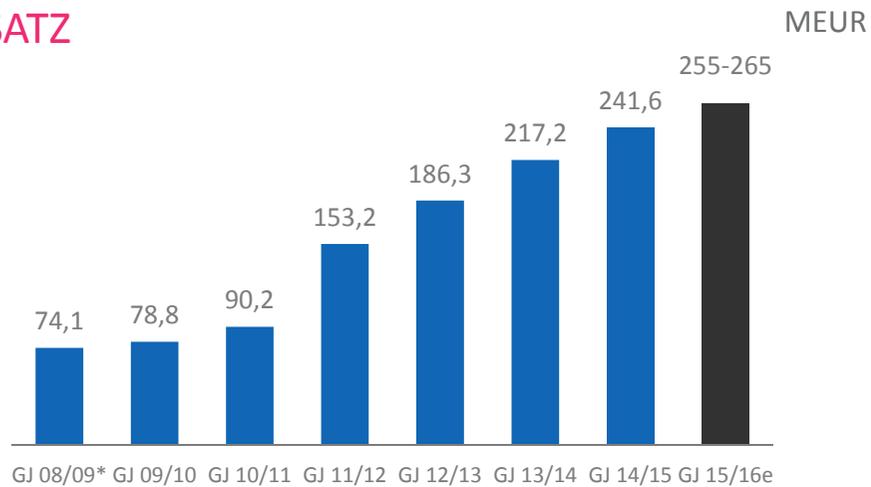
Disclaimer

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.

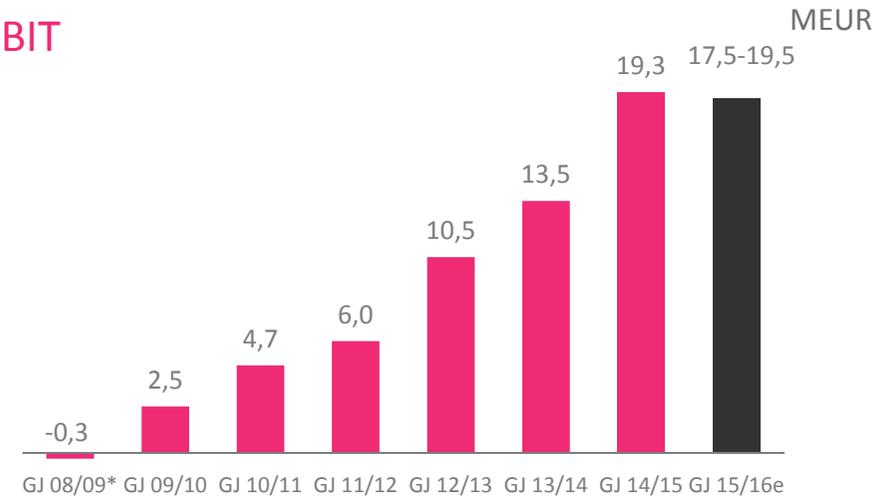
Die Gesellschaft übernimmt keine Verpflichtung, die in dieser Präsentation enthaltenen Aussagen zu aktualisieren.

Geschäftsentwicklung – Kursentwicklung

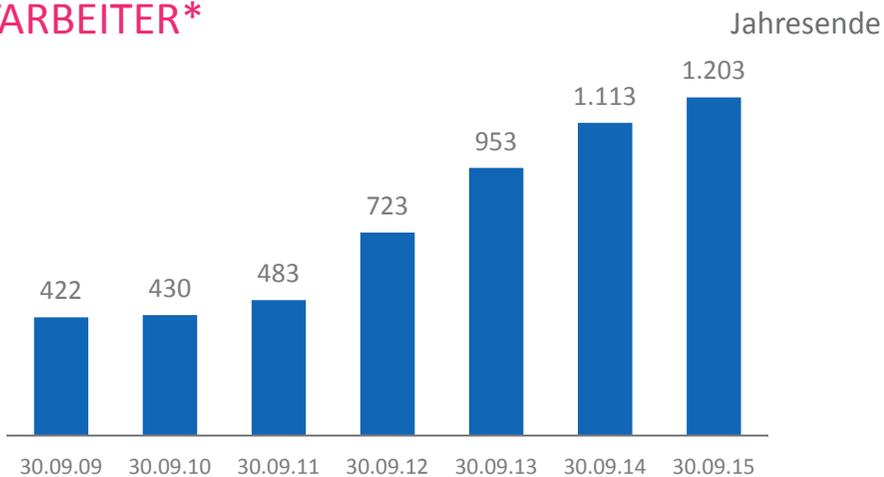
UMSATZ



EBIT



MITARBEITER*



* inkl. Auszubildende und Trainees

KURSENTWICKLUNG



Inhalt

1 Markt – Strategie – Geschäftsmodell – Buy & Build

2 Geschäftsjahr 2014/15 und Ausblick – 3 Monate 2015/16



1

Markt – Strategie – Geschäftsmodell – Buy & Build

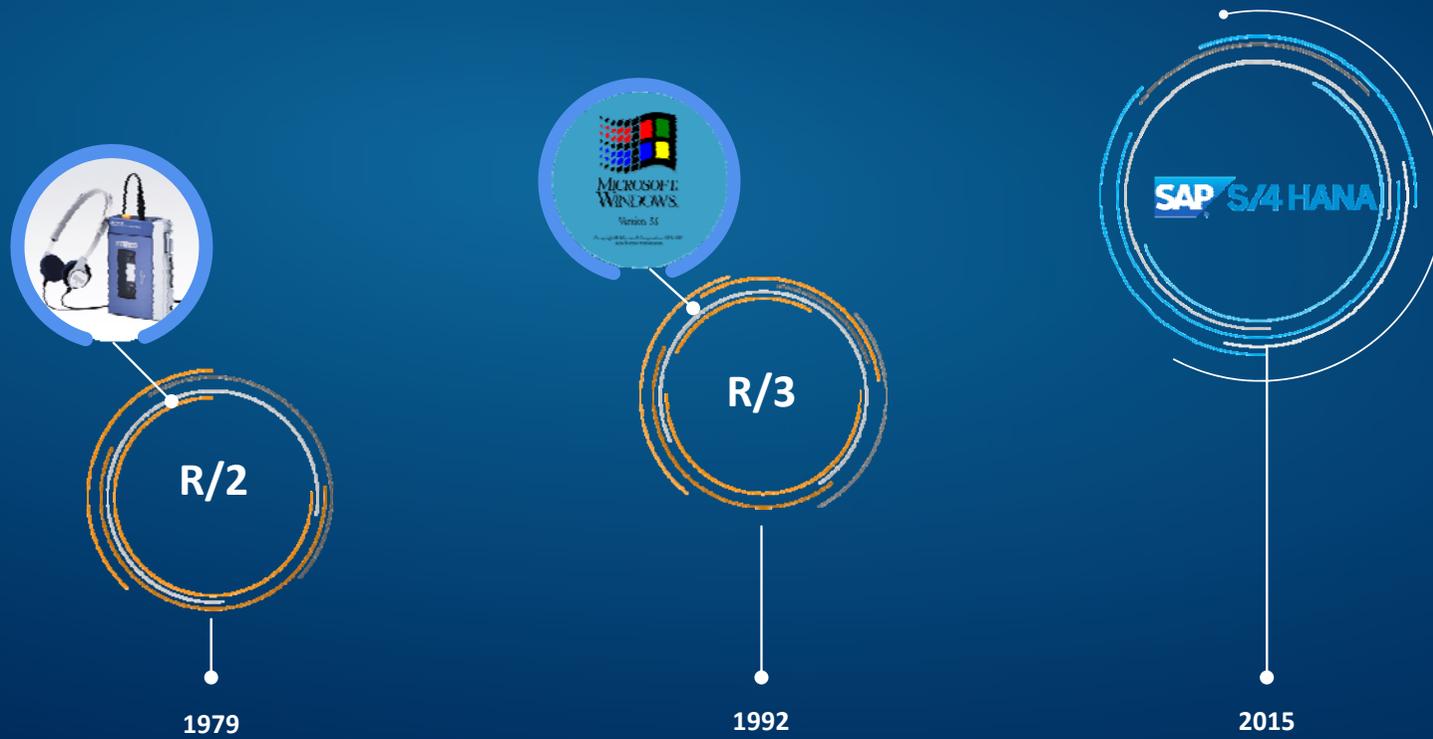


Mit SAP im »driver seat« (1) – Zukäufe der SAP

2007	Business Objects	BI
2010	Sybase	Mobile + Database
2012	SuccessFactors	Cloud HR
2012	Ariba	Cloud »B2B Ebay«
2013	Hybris	Commerce / Shop
2014	Fieldglass	Cloud HR
2014	Concur	Cloud Travel

>14 Mrd. EUR für Cloud-Unternehmen

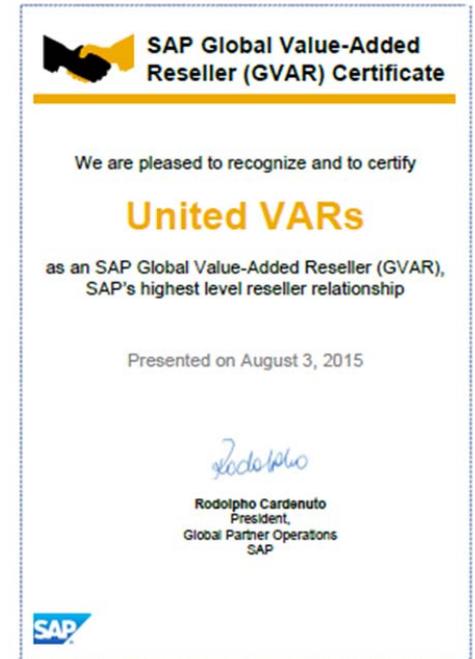
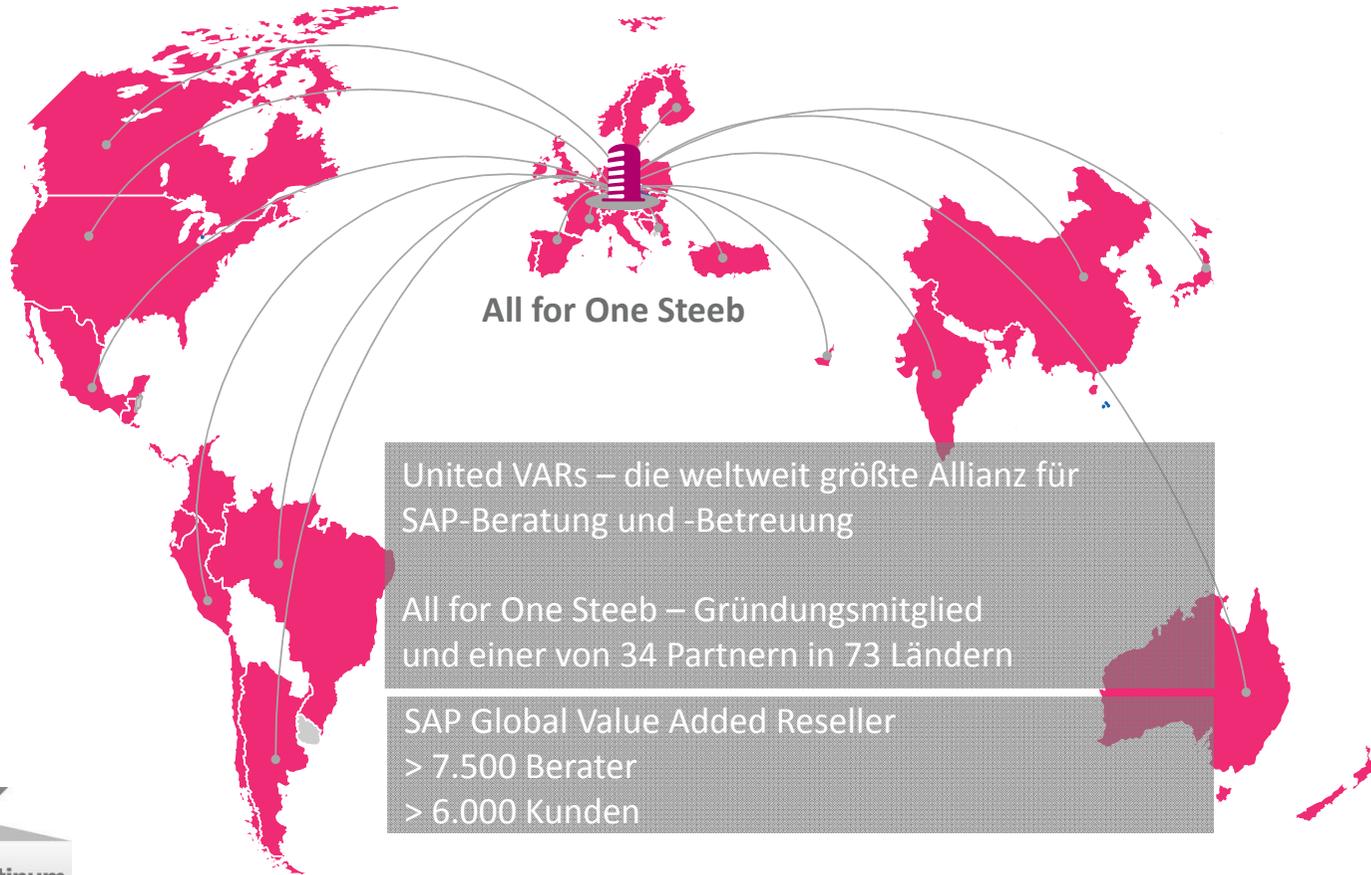
Mit SAP im »driver seat« (2) – Die nächste Software Generation der SAP



All for One Steeb: Unsere erweiterte Strategie

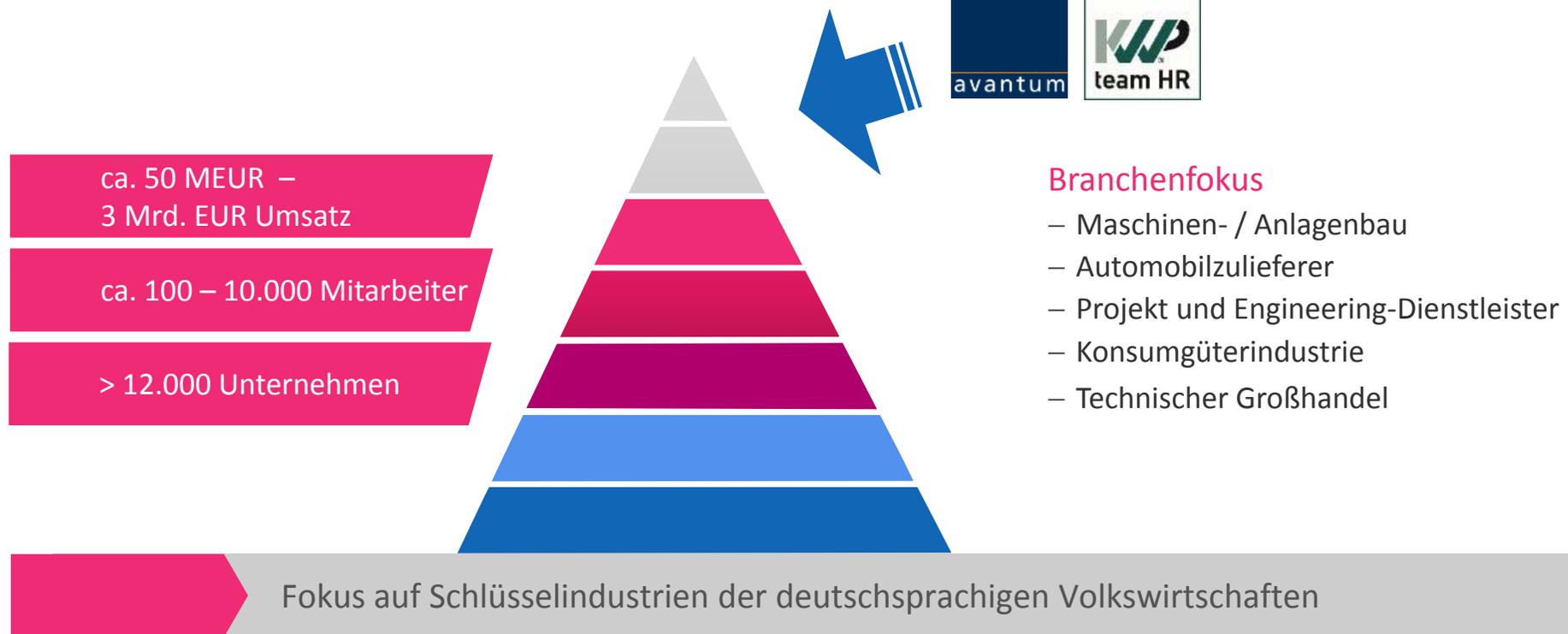


United VARs: Weltweite Allianz von SAP-Beratungshäusern

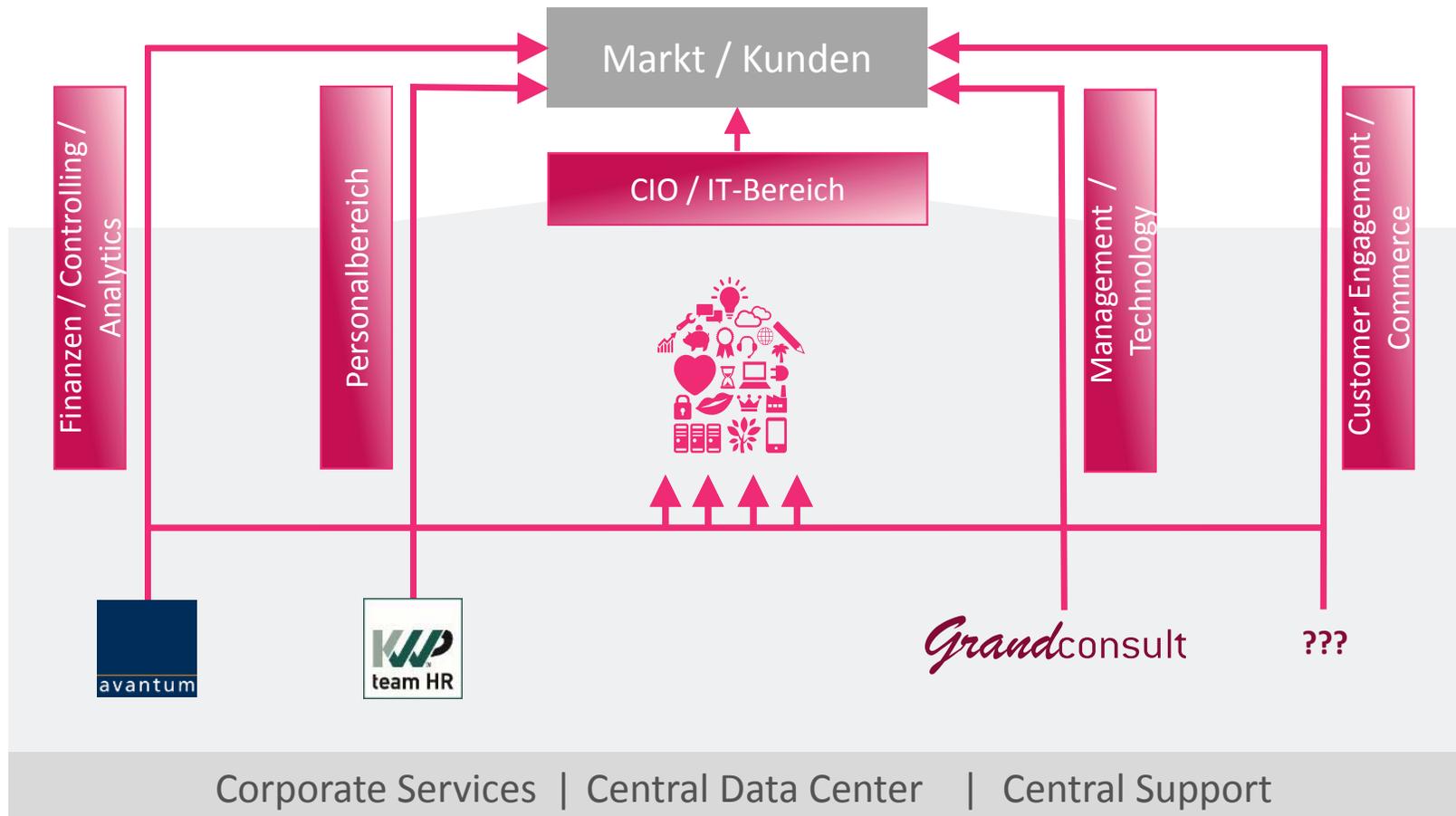


All for One Steeb: Zielmarkt (1)

Mittelstand: Branchenfokussiert
Große Unternehmen: LoB's



All for One Steeb: Zielmarkt (2) – Alles aus einer Hand, für IT und Fachbereiche



Neukunden 2015 – SAP ERP

Schleich 

solo
Made in Germany

 **HAITIAN**
INTERNATIONAL

Belimed
Infection Control

TEKFOR
An Amtek Group Company

 **JDSU**

Alete

LDW
Lloyd Dynamowerke

Waldmann 
ENGINEER OF LIGHT.

SCHIESSER
NATÜRLICH. ZEITGEIST. SEIT 1875


Echt und frisch aus dem Bergischen Land
Meister Blumberg's
FLEISCHWAREN

EINE
UMDREHUNG
VORAUSS. **wst**

Unimet GROUP
Partnerschaft in Präzision


HOSOKAWA MICROM


S
SÖHNER

Sealed Air
Re-imagine™

 **talpa**
germany

BSB

BDT

Gemüse
meyer.
TÄGLICH FRISCH

First Sensor 

GLOBAL
SOLUTION
PROVIDER

KUFNER

 **RONAL**

spenner
zement

Thurn 
Produkte GmbH

Neukunden 2015 – Private und Public Cloud Services



SWISS COSMECEUTICALS



AEANCE



Coming Soon



Managed Cloud Services – Über 200 Neukunden in 6 Jahren!



Unser Geschäft in der Zukunft (1)

Orchestrierung des gesamten Portfolios

KUNDE

On-Premise



Hybrid

(On-Premise / Cloud)



Managed
Cloud



all for one STEEB

Hybris

SAP S/4HANA

Microsoft Mail

Cloud for Customer

All for One Steeb IP

SF+HCM+BPO

Concur

SAP Business ByDesign

Ariba

IBM

...

↑
Branchen
Know-How



↑
Integrations
Know-How



↑
Entwicklungs
Know-How
neue Oberflächen



RECHENZENTREN

All for One Steeb
Frankfurt

↔ Amazon (AWS)

↔ Microsoft
Azure

↔ SAP

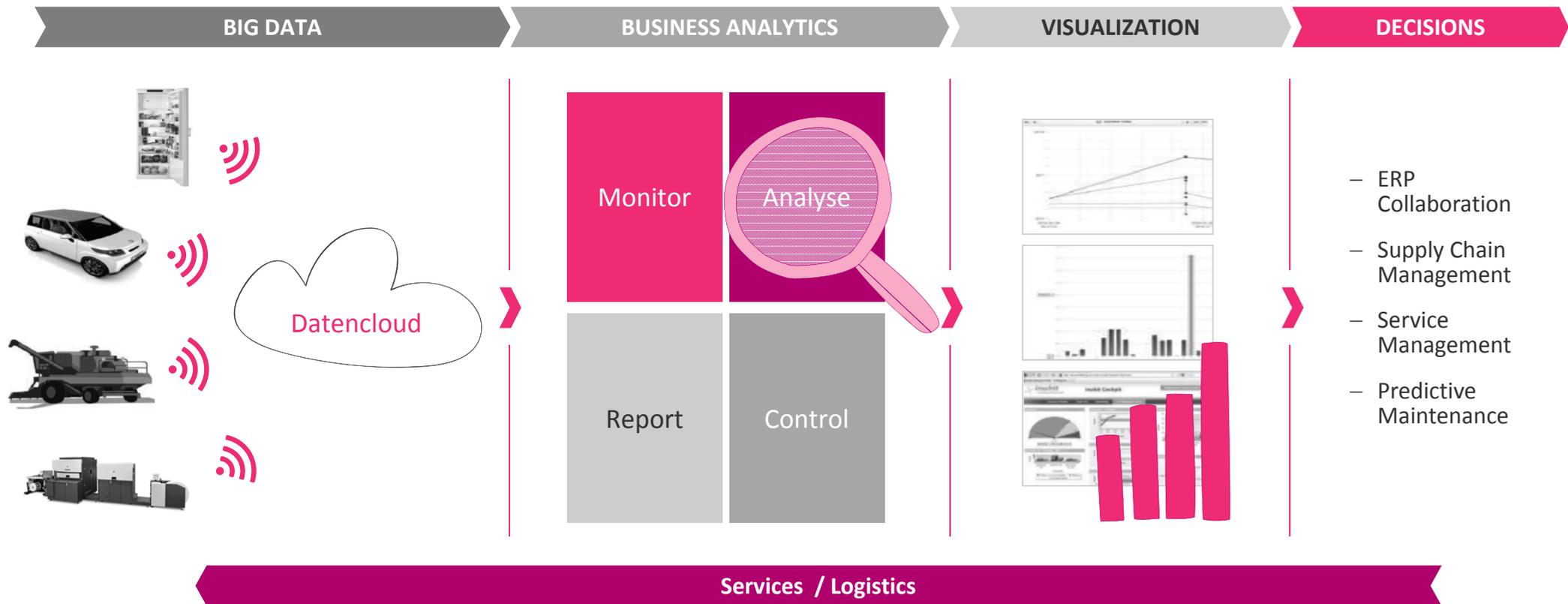
↔ weitere

✓ Automatisierung
und Produktivität im
Rechenzentrum
(incl. HANA)

✓ Verbindung und
Integration verschiedener
Rechenzentren

Unser Geschäft in der Zukunft (2)

Big Data, Industrie 4.0 und Internet of Things eröffnen Chancen für eigene IP



Geschäftsleitung



Wolfgang Rsth

Kai Gttmann

Ralf Linha

Lars
Landwehrkamp

Michael Scherf

Stefan Land

Buy & Build – GJ 2014/15

Grandconsult

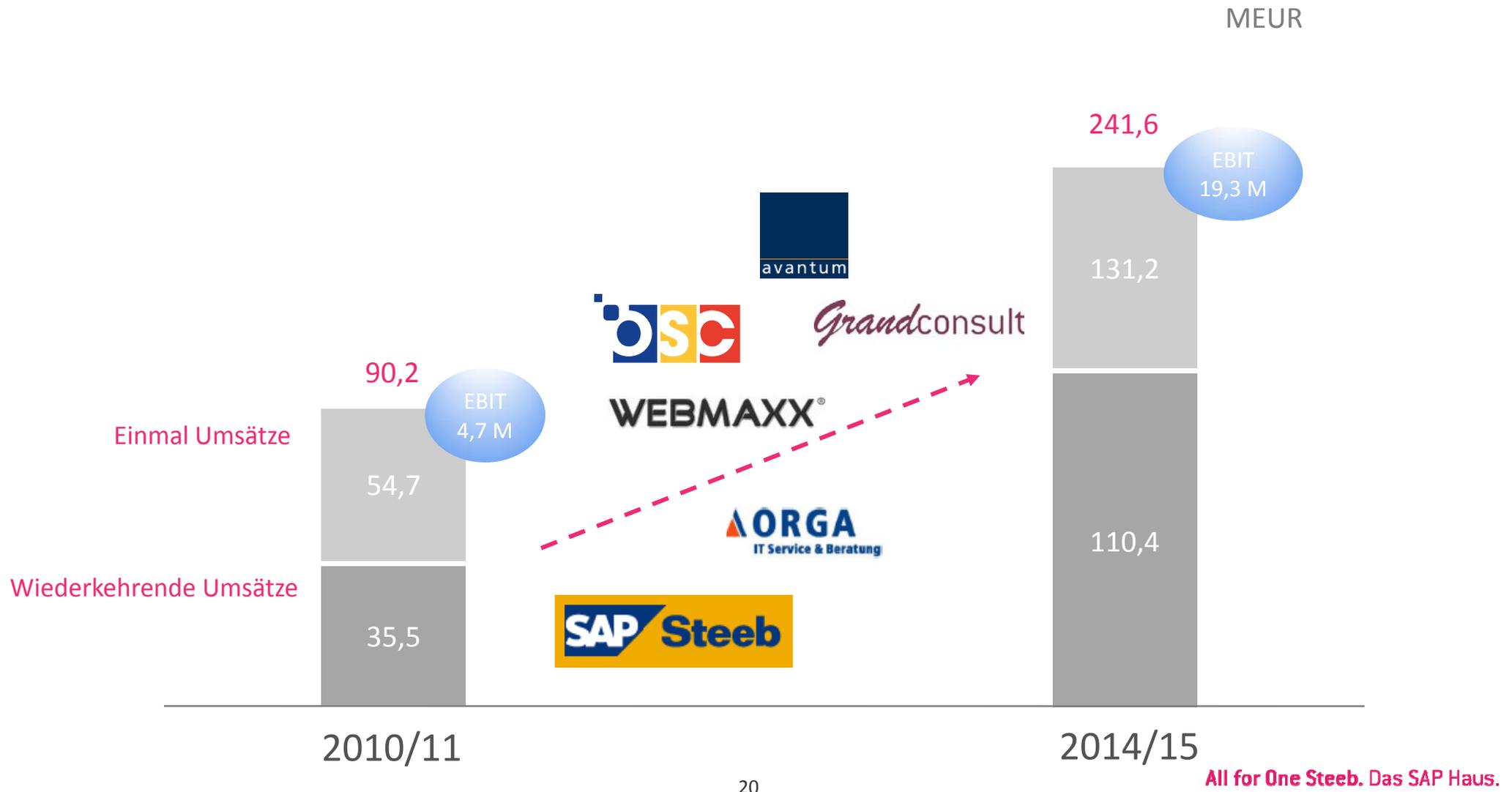
April 2015

Grandconsult GmbH, Filderstadt Management- und Technologieberatung

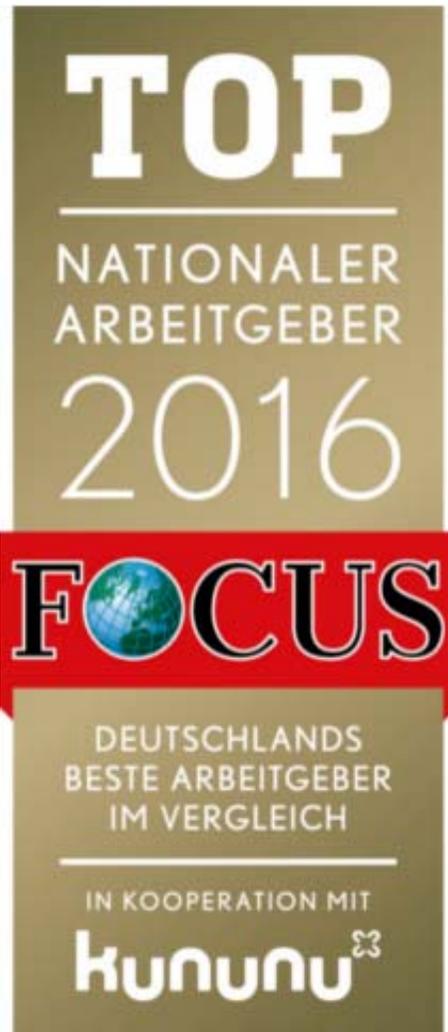
- Mehrheitliche Übernahme (74,9%), 25,1% hält DEXINA GmbH
- Option zur späteren Aufstockung auf 100%
- Repräsentierte zuletzt ein jährliches Umsatzvolumen von ca. 6 MEUR
- Ganzheitlicher Beratungsansatz: Ausbau von Management- **und** Technologiekompetenz
- Unternehmen mit eigenen Rechenzentren, Virtualisierung, Cloud, SAP HANA
- Großkunden, branchenunabhängig
- Transfer von Innovationen in Richtung Mittelstand – unser Kernmarkt

› Neue Großkundenbeziehungen, weiterer Beschleuniger für unser Mittelstandsgeschäft

Buy & Build – Umsatzentwicklung der letzten 4 Jahre



Attraktiver Arbeitgeber

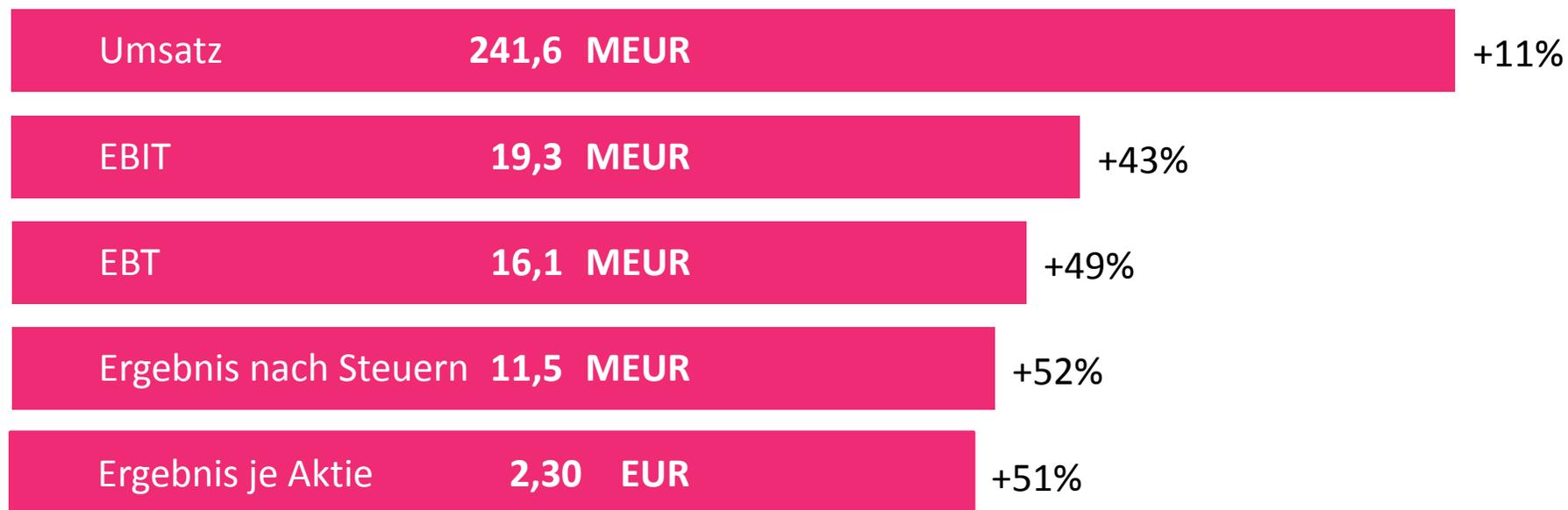


Telekommunikation und IT				
1	SAP	Walldorf	Baden-Württemberg	18 000
2	Cisco Systems	Hallbergmoos	Bayern	1000
3	Dell	Frankfurt am Main	Hessen	1800
4	Microsoft Deutschland	Unterschleißheim	Bayern	2700
5	EMC Deutschland	Schwalbach am Taunus	Hessen	1100
6	Datev	Nürnberg	Bayern	6606
7	All for One Steeb	Filderstadt-Bernhausen	Baden-Württemberg	1100
8	adesso	Dortmund	Nordrhein-Westfalen	1236
9	SAS Institute	Heidelberg	Baden-Württemberg	520
10	Dataport	Altenholz	Schleswig-Holstein	2300
11	TDS	Neckarsulm	Baden-Württemberg	800
12	fiducia GAD	Karlsruhe/Münster	Baden-Württemberg/NRW	5600
13	NetApp	Kirchheim bei München	Bayern	539
14	msg systems	Ismaning	Bayern	1850
15	Fritz & Macziol	Ulm	Baden-Württemberg	1000
16	NTT Data Deutschland	München	Bayern	1296
17	top itservices	Unterhaching	Bayern	700
18	Komsa	Hartmannsdorf	Sachsen	1385
19	Comparex	Leipzig	Sachsen	775
20	Finanz Informatik	Frankfurt am Main	Hessen	4833
21	Tata Consultancy Services Deutschland	Frankfurt am Main	Hessen	732
22	Deutsche Telekom	Bonn	Nordrhein-Westfalen	114 749
23	EWE	Oldenburg	Niedersachsen	6860
24	Fujitsu	München	Bayern	5269
25	itelligence	Bielefeld	Nordrhein-Westfalen	1000
26	gkv Informatik	Wuppertal	Nordrhein-Westfalen	800
27	Software AG	Darmstadt	Hessen	1216
28	BTC	Oldenburg	Niedersachsen	1500
29	Computacenter	Kerpen	Nordrhein-Westfalen	4600

2

Geschäftsjahr 2014/15 und Ausblick – 3 Monate 2015/16

Geschäftszahlen 2014/15 vs. 2013/14*

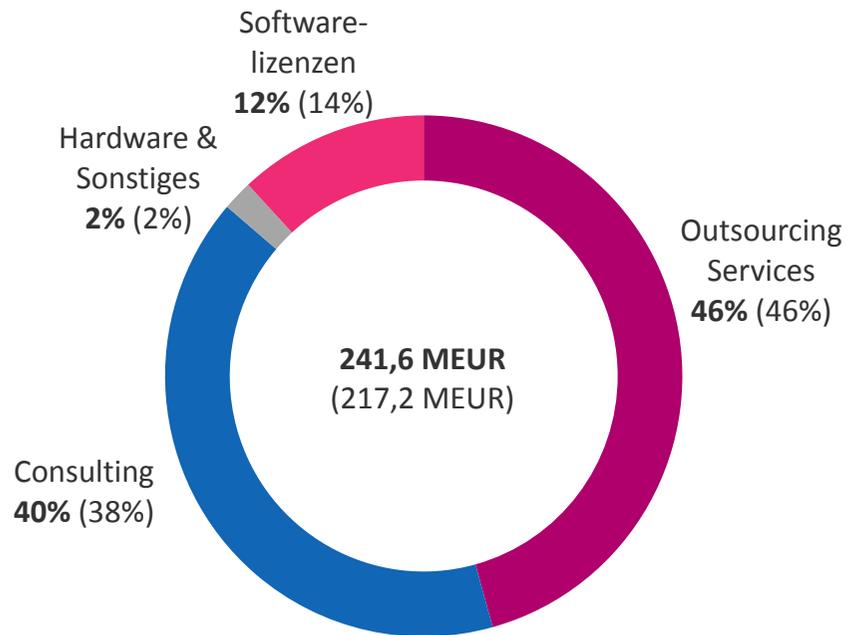


30.09. 2015	Eigenkapitalquote		32%	(30.09.14: 30%)
		Mitarbeiter **		1.203

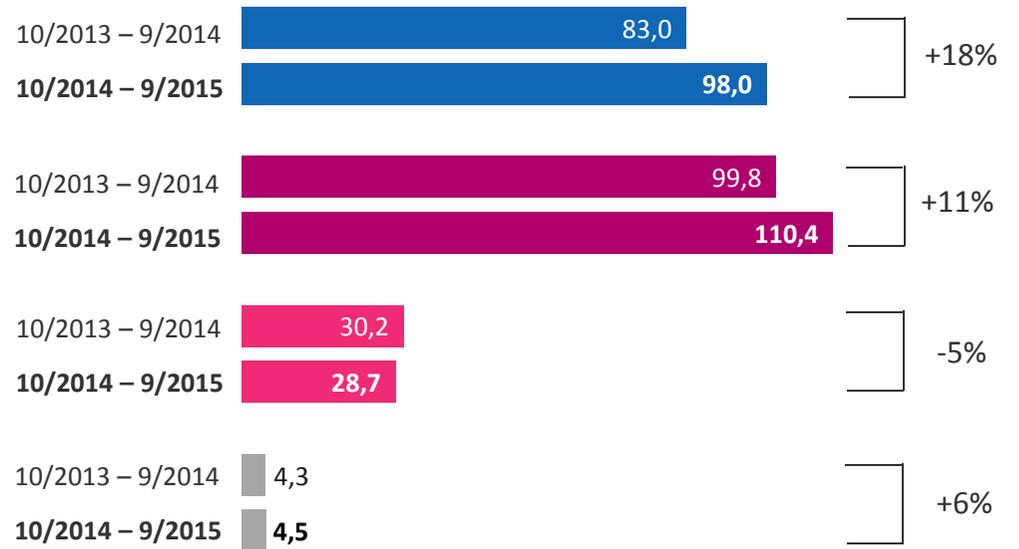
* angepasst gemäß IAS 8

** inkl. Trainees / Auszubildende

Umsätze nach Erlösarten 2014/15 vs. 2013/14



MEUR



Ertragslage 2014/15 vs. 2013/14*

MEUR	GJ 14/15	GJ 13/14*	Delta in %**
Umsatzerlöse	241,6	217,2	+11%
Materialaufwand u. bez. Leistungen	-85,0	-79,6	+7%
Personalaufwand	-99,5	-88,6	+12%
Abschreibungen	-8,3	-7,0	+18%
Sonst. betriebl. Aufwand/Ertrag	-29,5	-28,6	+3%
EBIT	19,3	13,5	+43%
Finanzergebnis	-3,2	-2,7	+18%
EBT	16,1	10,8	+49%
Ertragsteuern	-4,7	-3,3	+43%
Ergebnis nach Steuern	11,5	7,5	+52%

* angepasst gemäß IAS 8

** Veränderungen basieren auf Werten in TEUR

Umsatz: +11%

- Materialaufwandsquote steigt unterproportional
- Personalaufwand steigt überproportional
- Sonst. betriebl. Aufwand/Ertrag steigt unterproportional (u.a. Auflösung Rückstellungen ORGA: 0,7 MEUR)
- Abschreibungen: deutliches Plus (Invest: HANA / Cloud Infrastruktur)

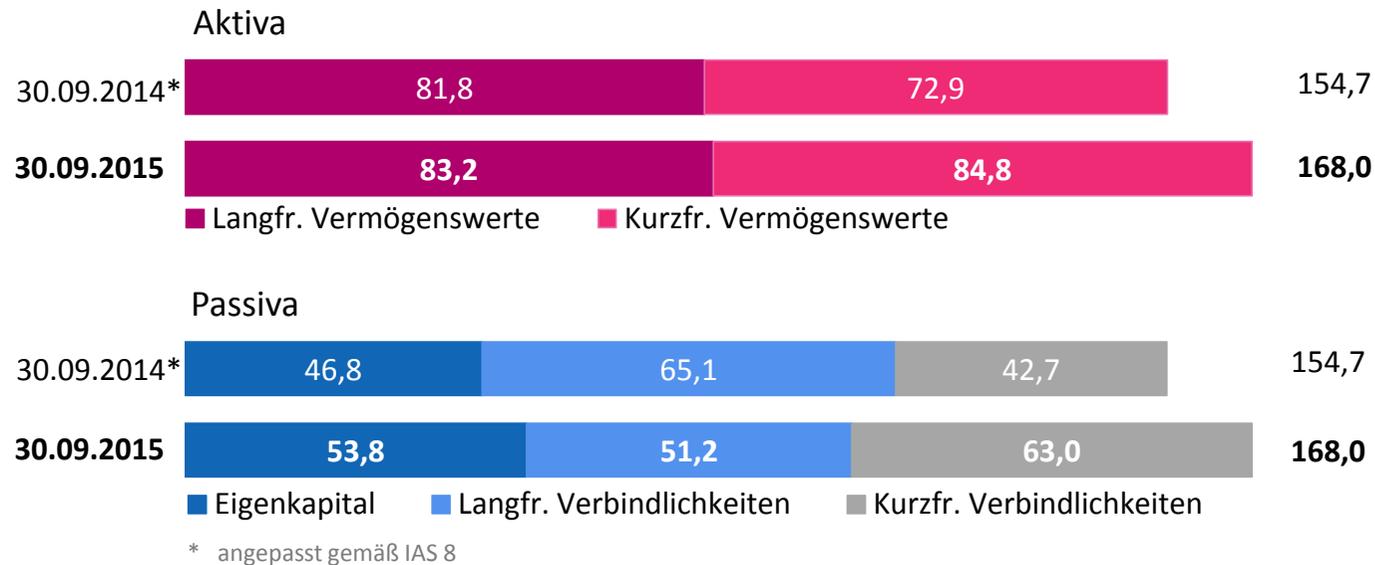
EBIT: +43%

- Steuerquote: 29% (Vorjahr: 30%)

Ergebnis nach Steuern: +52%

Bilanzstruktur 30.09.2015 vs. 30.09.2014*

MEUR



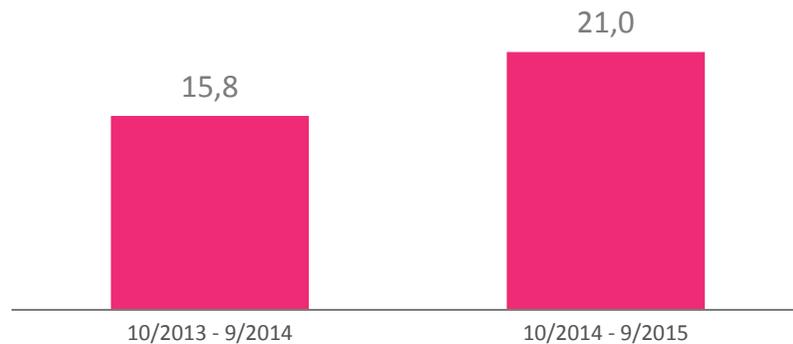
Forcierte Wachstumsphase – Einbezug Akquisitionen

- Eigenkapitalquote bei 32% (30. Sep 2014: 30%)
- Nettoliquidität bei 3,5 MEUR (30. Sep 2014 Nettoverschuldung: 5,3 MEUR)
- Rückführung DSO: 54 Tage (30. Sep 2014: 55 Tage) trotz starker Geschäftsausweitung

Cash-Flow 2014/15 vs. 2013/14

Entwicklung operativer Cash-Flow

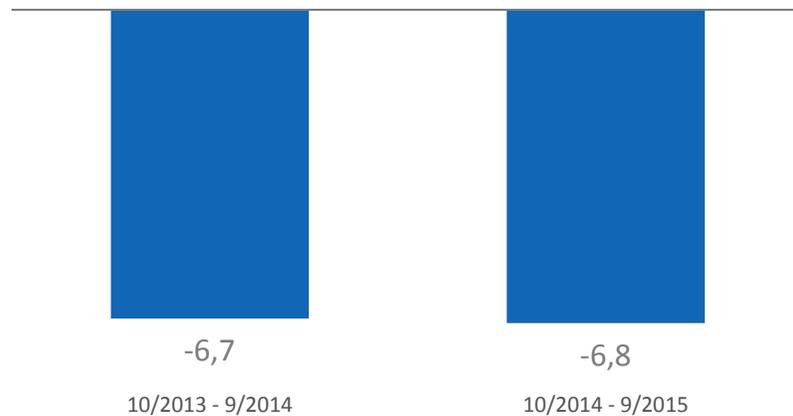
MEUR



- Operativer Cash-Flow folgt positiver Ergebnisentwicklung
- Anstieg EBITDA (+7 MEUR)

Entwicklung Cash-Flow Investitionen

MEUR



- Mittelabfluss Kauf Grandconsult (1,7 MEUR)
- Invest: HANA / Cloud Infrastruktur
- Im Vorjahr: Mittelabfluss Kauf avantum (5,1 MEUR)

Free Cash-Flow: 14,2 MEUR

Weitere Kennzahlen zur Vermögens- und Finanzlage

	Einheit	30.09.2015	30.09.2014*	Delta in %
Anlagendeckung	%	71	62	+15%
Days of Sales Outstanding	Tage	54	55	-1%
Liquide Mittel	MEUR	41,0	33,3	+23%
Nettoliquidität/-verschuldung	MEUR	3,5	-5,3	n.v.
Eigenkapitalquote	%	32	30	2%-Punkte
Eigenkapitalrendite	%	22,8	16,4	6,4%-Punkte
Gesamtkapitalrendite	%	7,1	5,1	2,0%-Punkte

* angepasst gemäß IAS 8

Zusammenfassung GJ 2014/15 & Ausblick

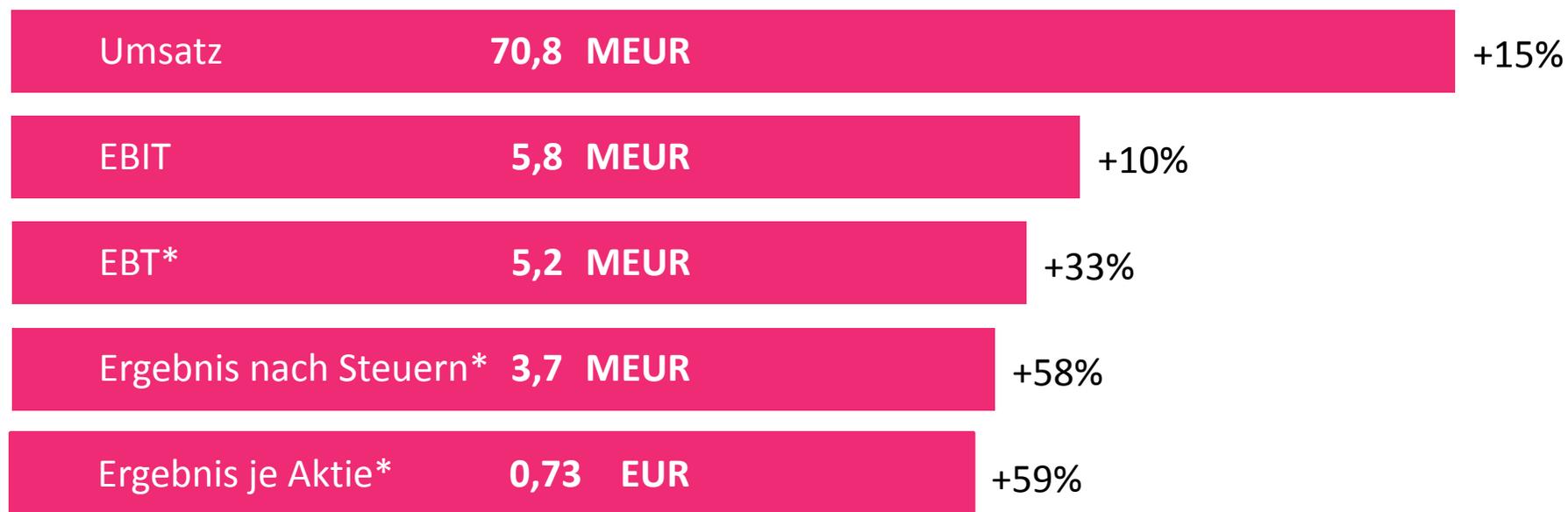
- Kräftiges Umsatzwachstum auf 241,6 MEUR: +11%
- Anteil wiederkehrender Erlöse bei 46%
- EBIT um 43% auf 19,3 MEUR erhöht
- Nettoverschuldung (5,3 MEUR) in Nettoliquidität (3,5 MEUR) gedreht
- Hohe Investitionen in unsere Zukunft (HANA, Cloud, Business Analytics)
- Die Mitarbeiteranzahl steigt auf über 1.200
- Aktienkurs deutlich gesteigert, von 29,86 EUR (Anfang GJ 2014/15) auf 54,00 EUR (Ende GJ 2014/15)
deutlich stärker als DAX / TecDAX

Ausblick 2015/16

- Umsatz zwischen 255 – 265 MEUR
- Wir planen erhöhte Aufwände und Investitionen für unsere nachhaltige Zukunft – Digitalisierung unterstützt uns
- EBIT zwischen 17,5 und 19,5 MEUR

Ein weiteres Rekordjahr der erfolgreichen Wertschaffung liegt hinter uns!

Geschäftszahlen 3 Monate 2015/16 (Okt 2015 – Dez 2015)



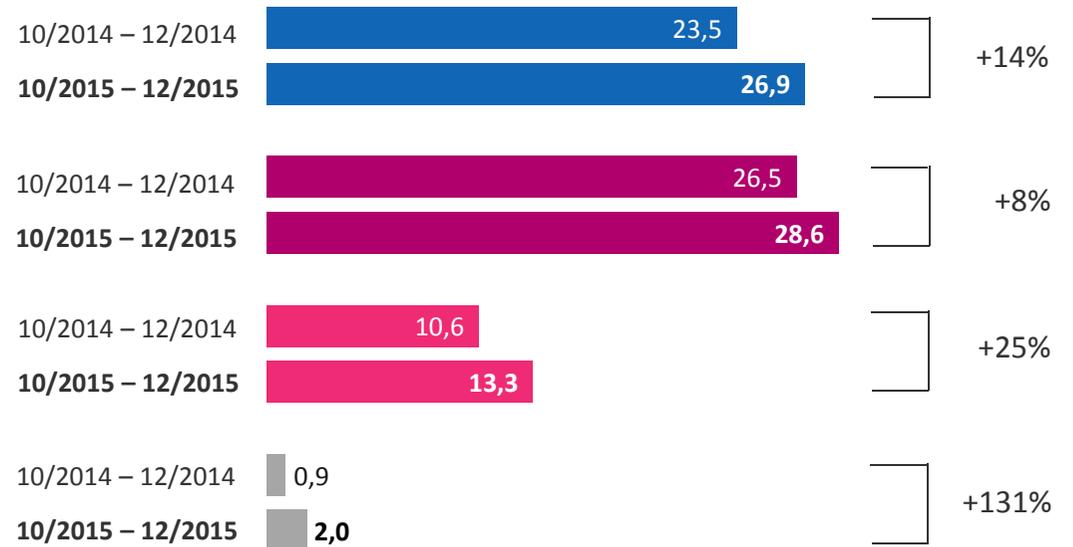
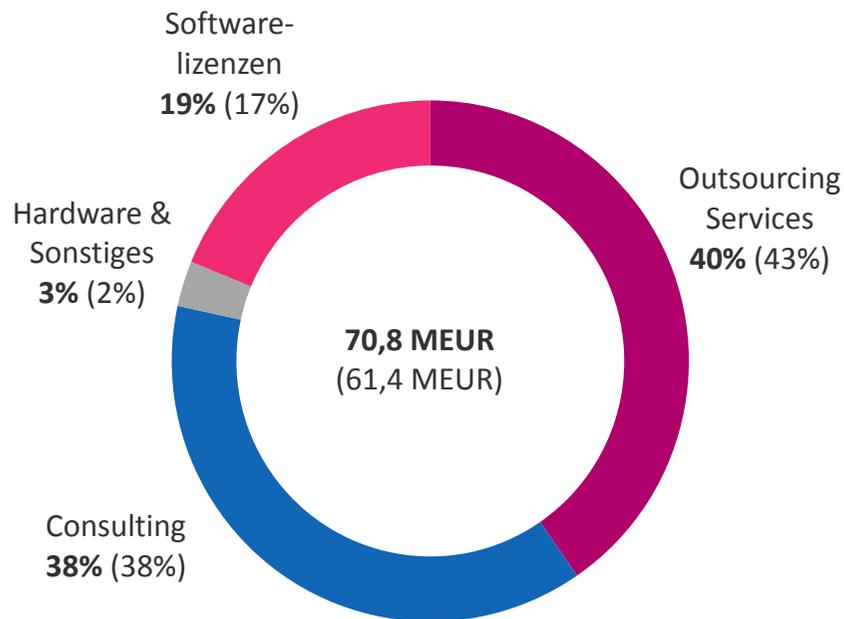
31.12. 2015	Eigenkapitalquote		35%	(30.09.15: 32%)
		Mitarbeiter**		1.229

* Vorjahr auf Basis des Konzernabschlusses 2014/15 angepasst

** inkl. Trainees / Auszubildende

3 Monate 2015/16: Umsätze nach Erlösarten

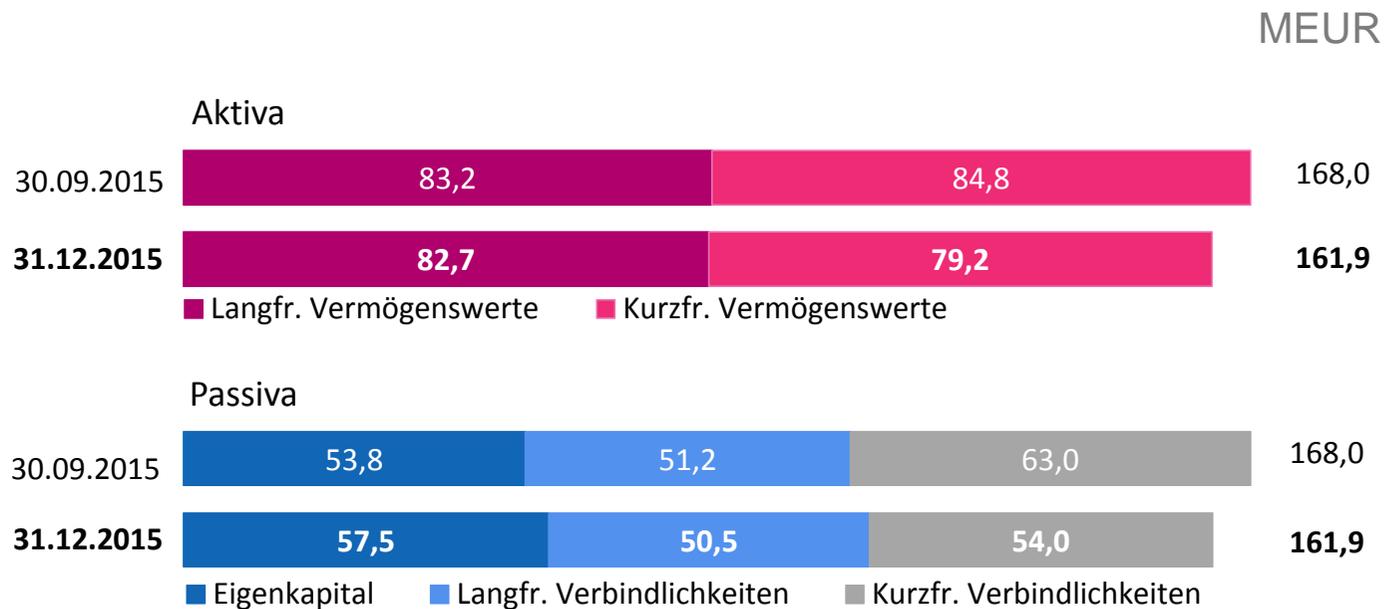
MEUR



› Gesamtumsatz um 15% gestiegen

Veränderungen basieren auf Werten in TEUR

3 Monate 2015/16: Bilanzstruktur zum 31.12.2015



Bilanzsumme verkürzt

- Zahlungsmittel minus 9,6 MEUR: Schuldscheindarlehenstranche (12,0 MEUR) vorzeitig zurückgeführt
- Eigenkapital: plus 3,7 MEUR
- Eigenkapitalquote: 35% (30. Sep 2015: 32%)
- Nettoliquidität: plus 77% auf 6,2 MEUR (30. Sep 2015: 3,5 MEUR)

Zusammenfassung: 3 Monate 2015/16

Starke 3 Monate 2015/16

- Robustes, gut integriertes Geschäftsmodell, Zuwächse bei allen Erlösarten
- SAP HANA zieht an, vermehrt Transformationsprojekte
- Investitionen in die Zukunft (HANA, Cloud, Personal), Marge leicht unter Q1-Vorjahr
EBITDA-Marge: 11,3% (Vj.: 11,7%); EBIT-Marge: 8,1% (Vj.: 8,6%)
- Finanzierungsabhängigkeit weiter reduziert

Bisher erreicht: Sehr fokussiertes Geschäftsmodell

- Ausgeprägter IT-Service Provider im SAP-Umfeld – hohes Kundenverständnis im Mittelstand
- Über 1.500 Kunden mit lang laufenden Verträgen
- 40% wiederkehrende Umsätze
- Ausgeprägtes Geschäftsprozess- **und** Technologie-Know-how in Schlüsselbranchen

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

Tagesordnung – Überblick

- TOP 1 Vorlage Jahres- und Konzernabschluss, (Konzern-) Lagebericht sowie Bericht des Aufsichtsrates
- TOP 2 Verwendung Bilanzgewinn
- TOP 3 Entlastung Vorstand für Geschäftsjahr 2014/15
- TOP 4 Entlastung Aufsichtsrat für Geschäftsjahr 2014/15
- TOP 5 Wahl Abschlussprüfer und Konzernabschlussprüfer für Geschäftsjahr 2015/16