



all for one  
STEEB

# Ordentliche Hauptversammlung Bericht des Vorstands

Lars Landwehrkamp (Vorstandssprecher)  
Stefan Land (Vorstand)

Leinfelden-Echterdingen, 13. März 2019

## 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

- Nr. 1 im SAP Markt – 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
- 360° Partner für Digitalisierung – Strategieoffensive 2022 gestartet

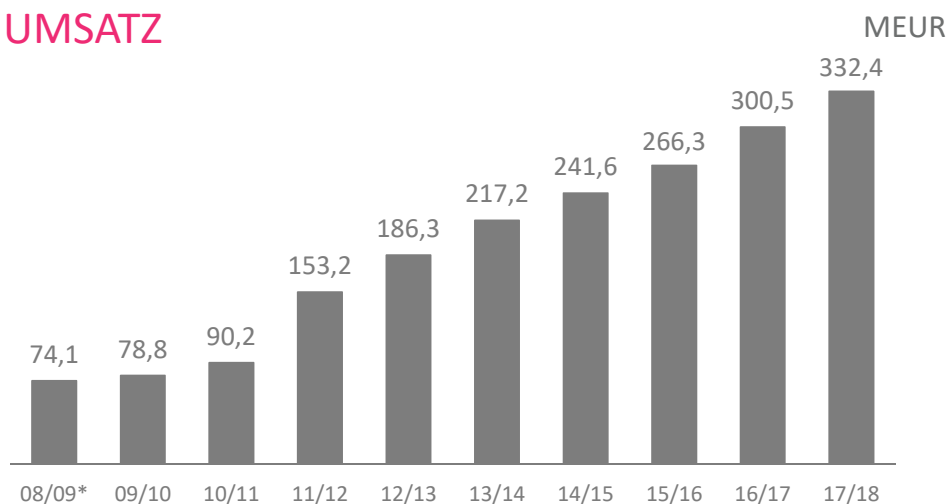
**Vision: Die Nr. 1 IT- und Beratungsgruppe im Mittelstand in D A CH**

# 1

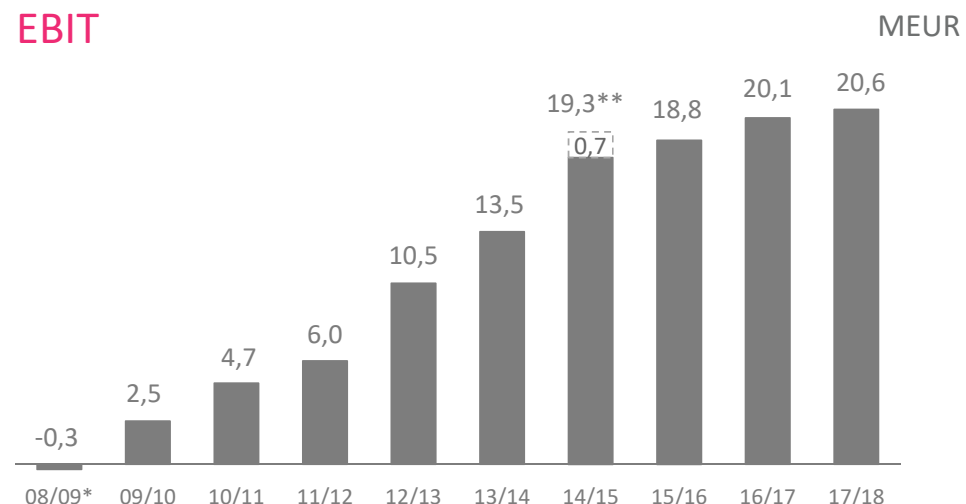
## Aktuelles Geschäftsmodell

# Was wir bisher erreicht haben

## UMSATZ

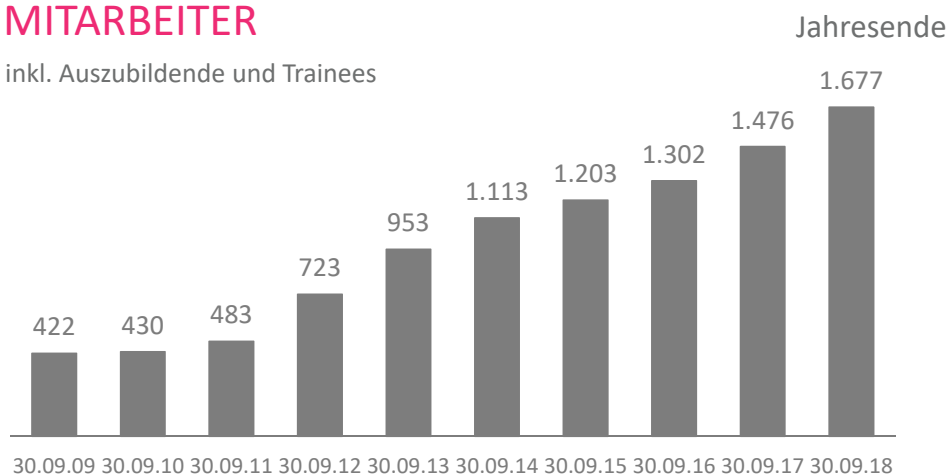


## EBIT

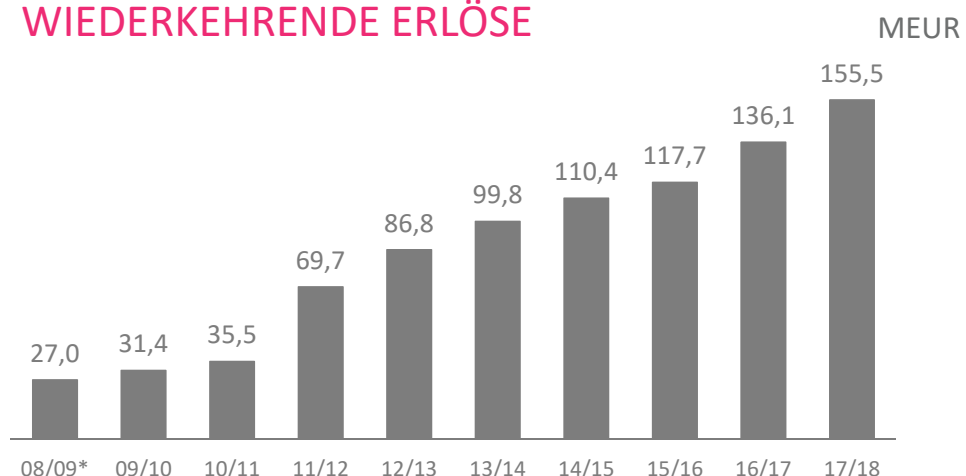


## MITARBEITER

inkl. Auszubildende und Trainees



## WIEDERKEHRENDE ERLÖSE



\* Fortgeführte Geschäftsbereiche \*\* 0,7 MEUR Einmaleffekt

# Unsere Strategie

**PROFITABLES WACHSTUM**

**ATTRAKTIVER ARBEITGEBER**

**HOHE KUNDENNÄHE**

**MITTELSTAND**

Unternehmen zw.  
100 und 10.000  
Mitarbeitern  
LoB's von großen  
Unternehmen

**BRANCHEN FOKUS**

Maschinen- /Anlagenbau  
Automobilzulieferer  
Konsumgüterindustrie,  
Service Provider

**D A CH REGION**

Kundennähe:  
26 D A CH Standorte.  
Globaler Support über  
United VARs Allianz

**UNSER PORTFOLIO**

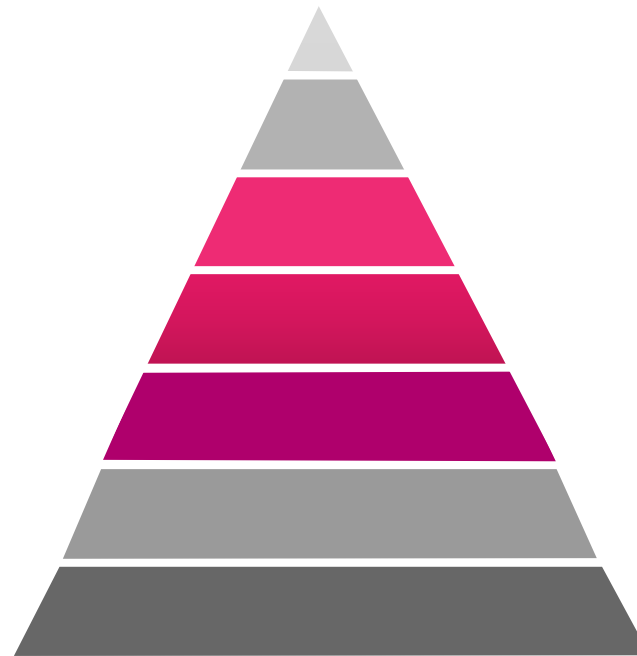
SAP Portfolio erweitert um  
Microsoft, IBM,...  
(Lösungen, Leistungen,  
Technologien), Cloud  
Services, eigene IP

# Unser Zielmarkt

Mittelstand: Branchenfokussiert

Große Unternehmen: LoB's

- ca. 50 MEUR –  
3 Mrd. EUR Umsatz
- ca. 100 – 10.000  
Mitarbeiter
- > 12.000 Unternehmen



## Branchenfokus

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

# Our Global Approach



All for One Steeb

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

- Weltgrößte SAP Reseller Allianz: +45 SAP Top Partner in +90 Ländern
- Gegründet 2006 von All for One Steeb und Seidor (Spanien)
- All business is local: »Best in class« Know-how in Sachen lokaler Geschäftskultur
- Von CEO zu CEO weltweit auf Augenhöhe
- +10.000 SAP Consultants, +8.000 Kunden
- SAP Pinnacle Award 2017
- »Best performing« SAP Global Platinum Reseller (2018)

## Erfolgreiche Internationalisierungsprojekte, geringe Risiken

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

Slide 8



T-Systems



accenture

Deloitte.



IBM

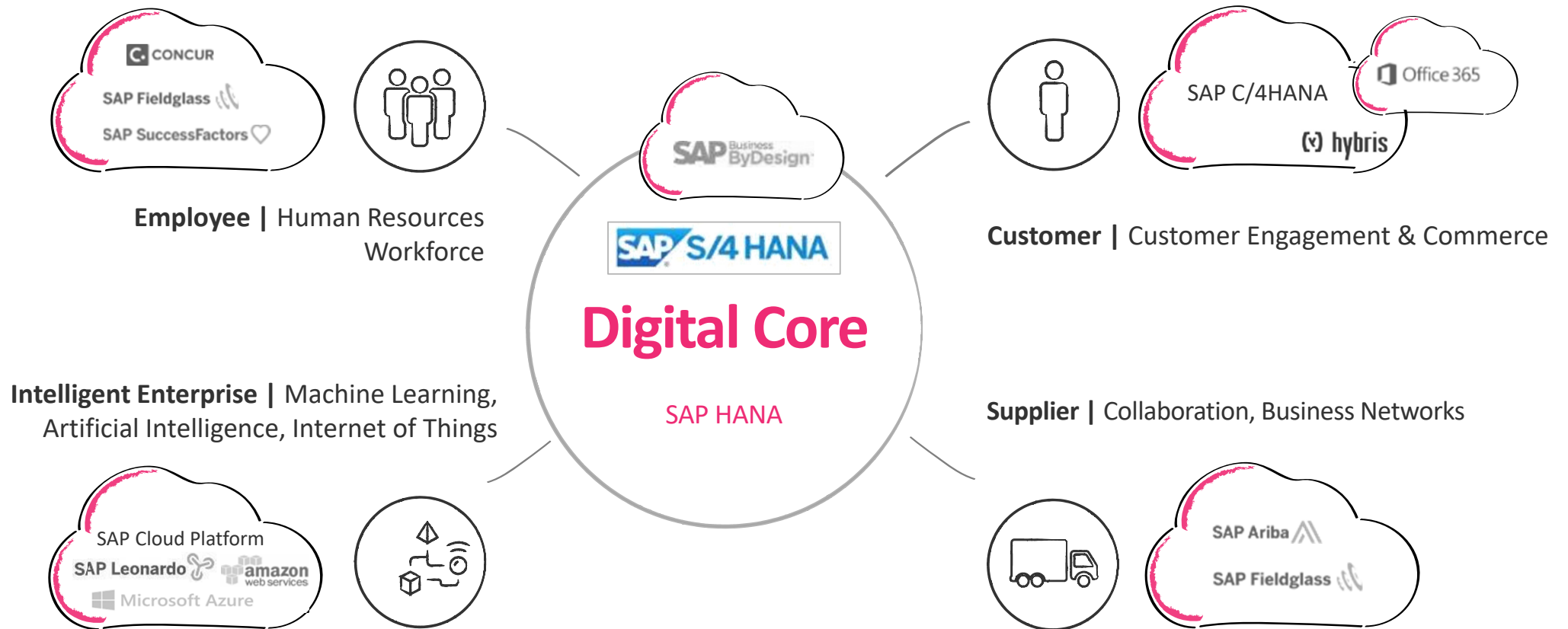
Atos



All for One Steeb.



# Mit SAP im »driver seat« – ERP wird zum »Digital Core«



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

---

## C-Level, Geschäftsleitung:

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

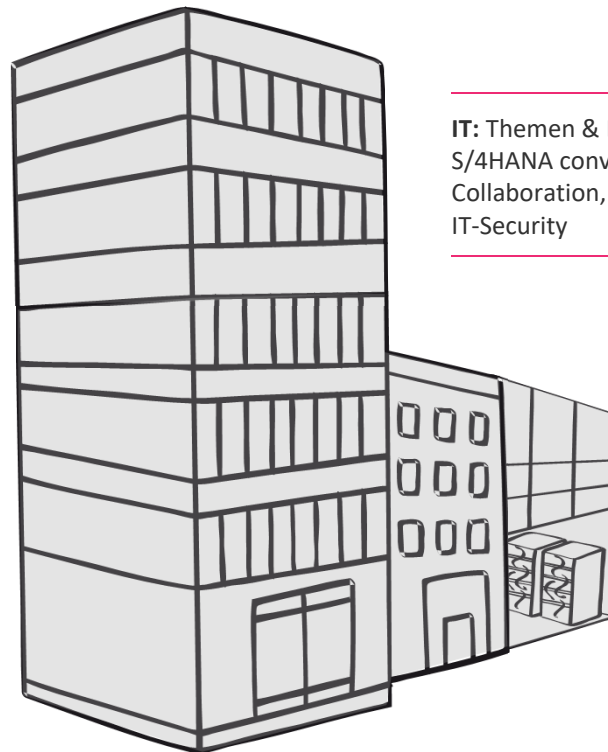
---

---

## Lines of Business:

**HR, Vertrieb/Marketing/Service,  
Finance & Controlling**

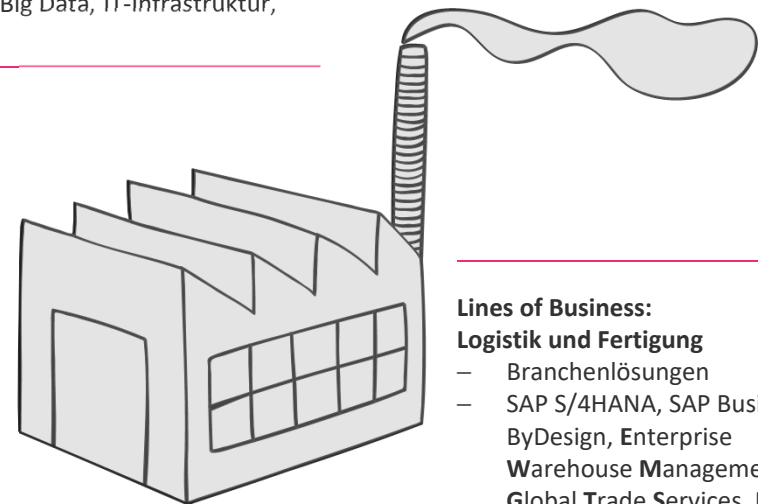
- Expertise in unseren  
Tochterunternehmen
  - SAP Cloud Solutions  
wie SuccessFactors, Concur,  
C/4HANA, SAP Analytics Solutions
- 



---

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

---



---

## Lines of Business:

**Logistik und Fertigung**

- Branchenlösungen
  - SAP S/4HANA, SAP Business  
ByDesign, Enterprise  
**Warehouse Management,**  
**Global Trade Services, EDI etc.**
-

# Unsere USPs – Branchenlösungen



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



...AUTOMOTIVE



...ELECTRIC



...PLASTICS



...MACHINE



...METAL



...SERVICE



...CONSUMER



...TRADE

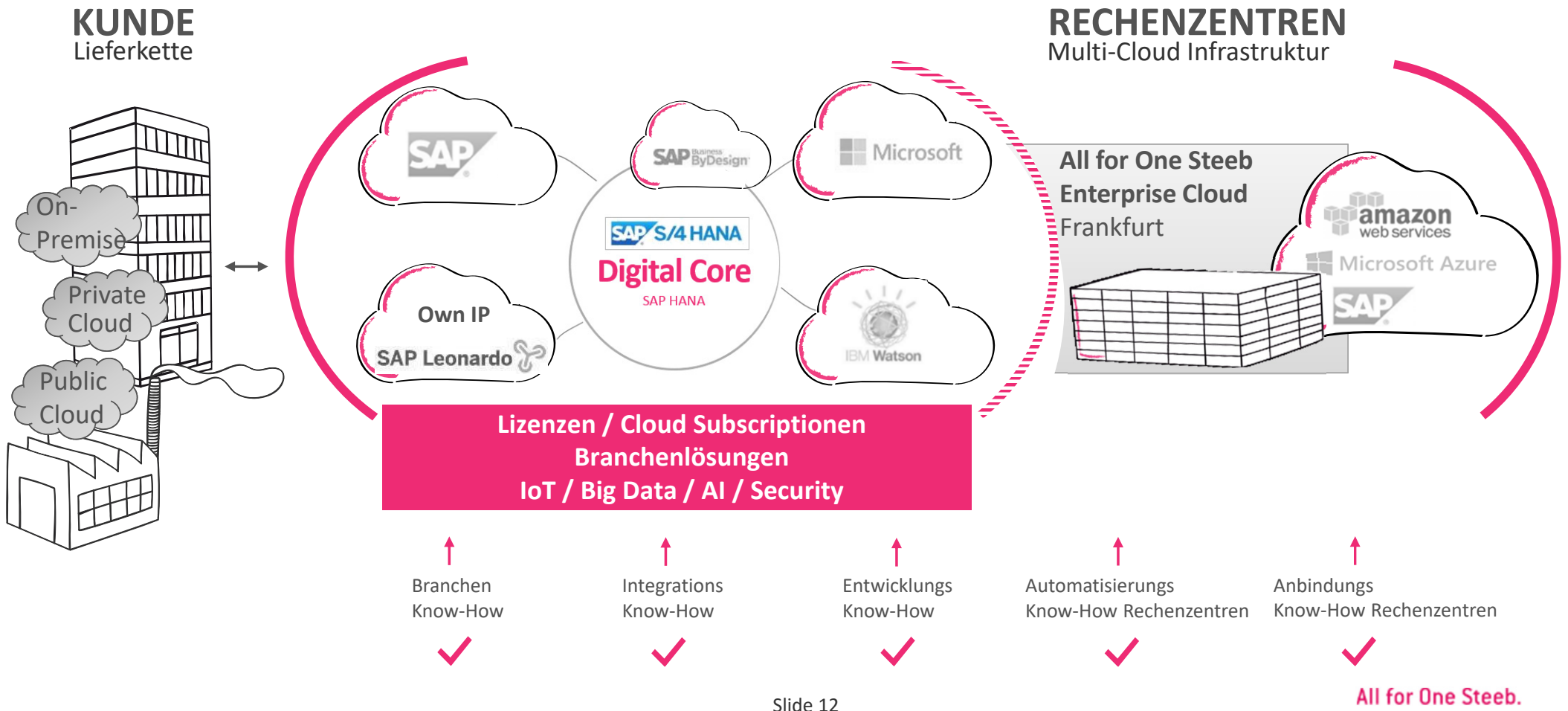
**SAP S/4 HANA** Enterprise Management

**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«**

# Orchestrierung Enterprise Cloud Solutions



# Einige Kunden



# 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 der Digitalen 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



## Human Resources – in engen Personalmärkten (1)



Zuhause bei All for One Steeb  
ANNIKA, SAP Consultant



Zuhause bei All for One Steeb  
DANIEL, Systemadministrator



Zuhause bei All for One Steeb  
STEFAN, Beratungsleiter Technologie



Zuhause bei All for One Steeb  
SANDRA, Vertriebsmarketing

## Human Resources – in engen Personalmärkten (2)



### »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 2017/18: 91,6%
- Gesundheitsindex: 2017/18: 97,5%





# 2


## Marktveränderungen

**75**  
Years

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



Source: Accenture



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

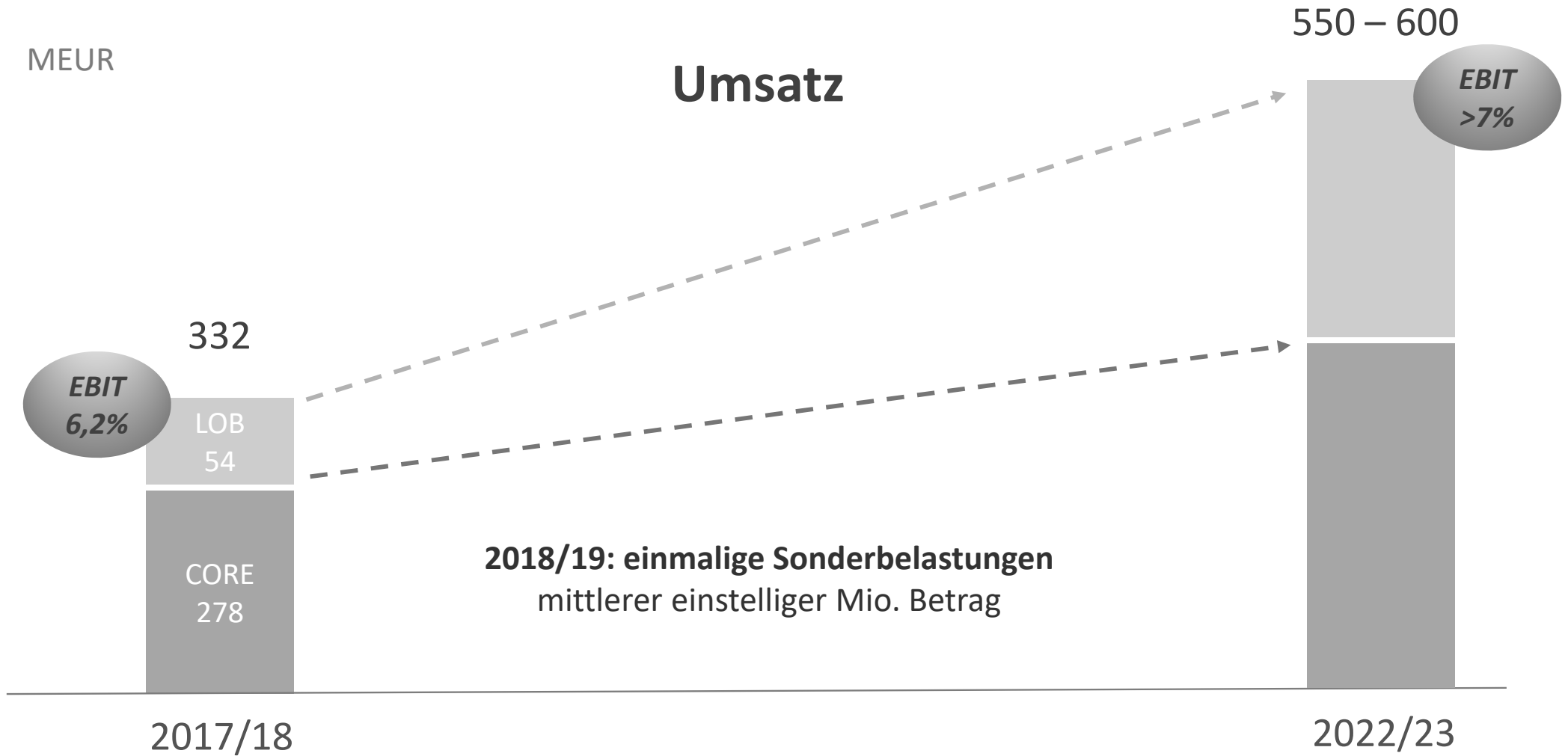
# 3

## Strategieoffensive 2022

# Strategieoffensive 2022 – Unsere mittelfristigen Ziele

MEUR

## Umsatz



Markt  
(Neu- und Stammkunden)



all for one  
STEEB

„DAS SAP Haus“

SAP ERP (R/3, ECC, S/4)

Sales, Marketing,  
Consulting, Support

+ Managed Cloud Services

+ Application Services

+ Microsoft Technology

+ IoT, Machine Learning

+ IT-Security



LOB Analytics  
avantum



LOB HCM  
KWP INSIDE HR  
TalentChamp



Regional Unit  
Process Partner



LOB CX  
(C/4HANA)  
B4B Solutions



Management  
Beratung  
ALLFOYE

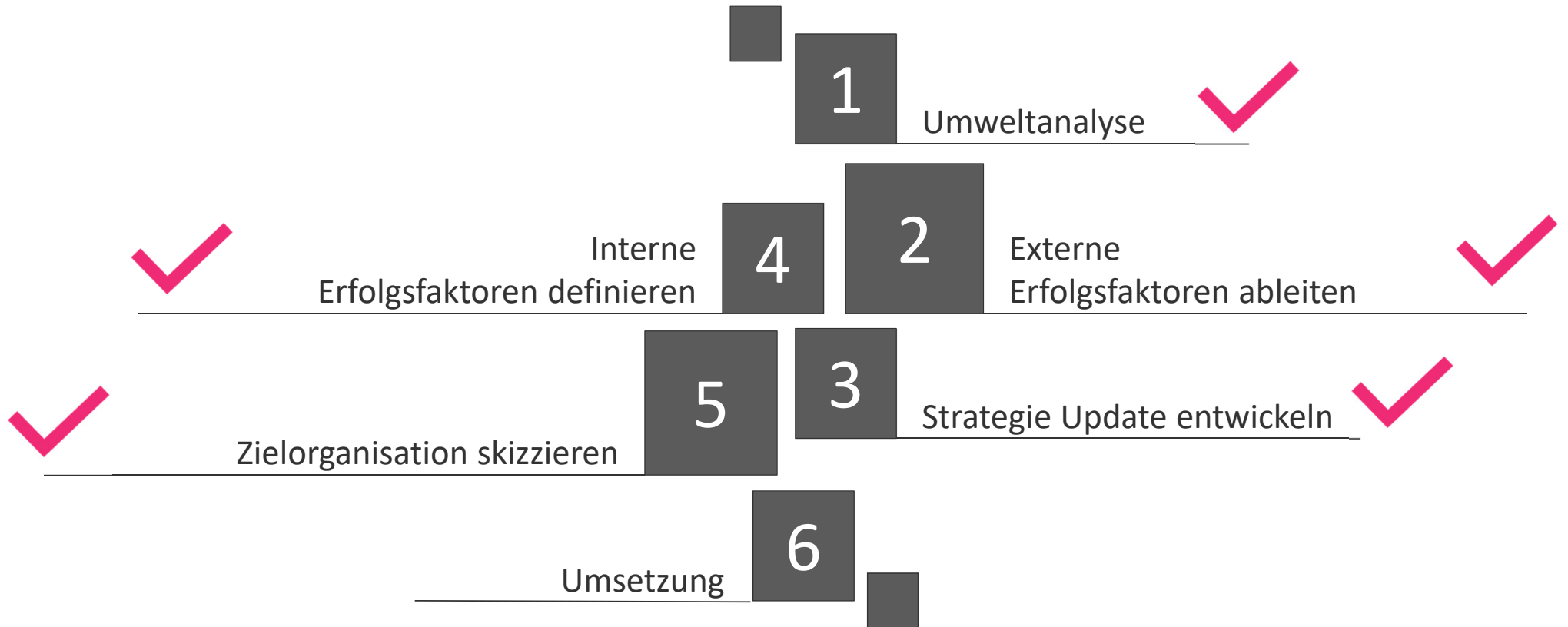


ALLFOYE

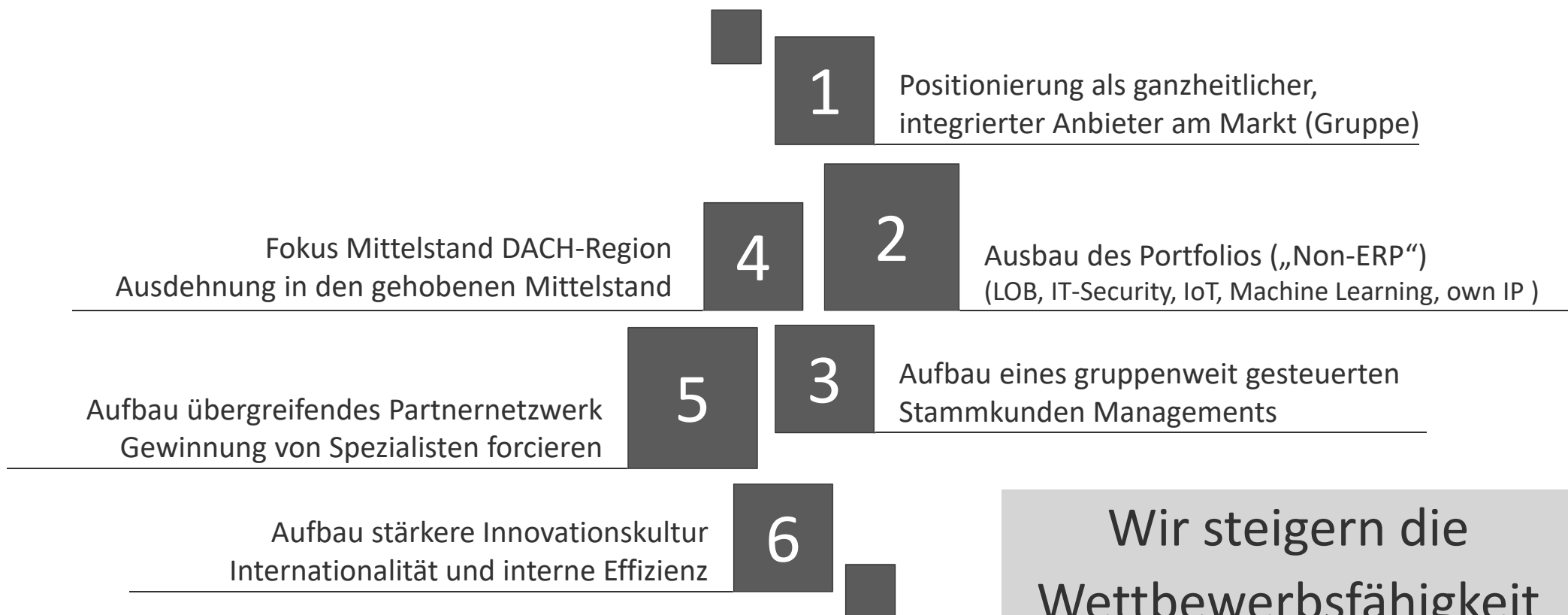
Regional Unit  
OSC AG



# Strategieoffensive 2022



# Strategieoffensive 2022 – Unsere strategischen Eckpfeiler



Wir steigern die Wettbewerbsfähigkeit unserer Kunden.



# Buy & Build



## Buy & Build



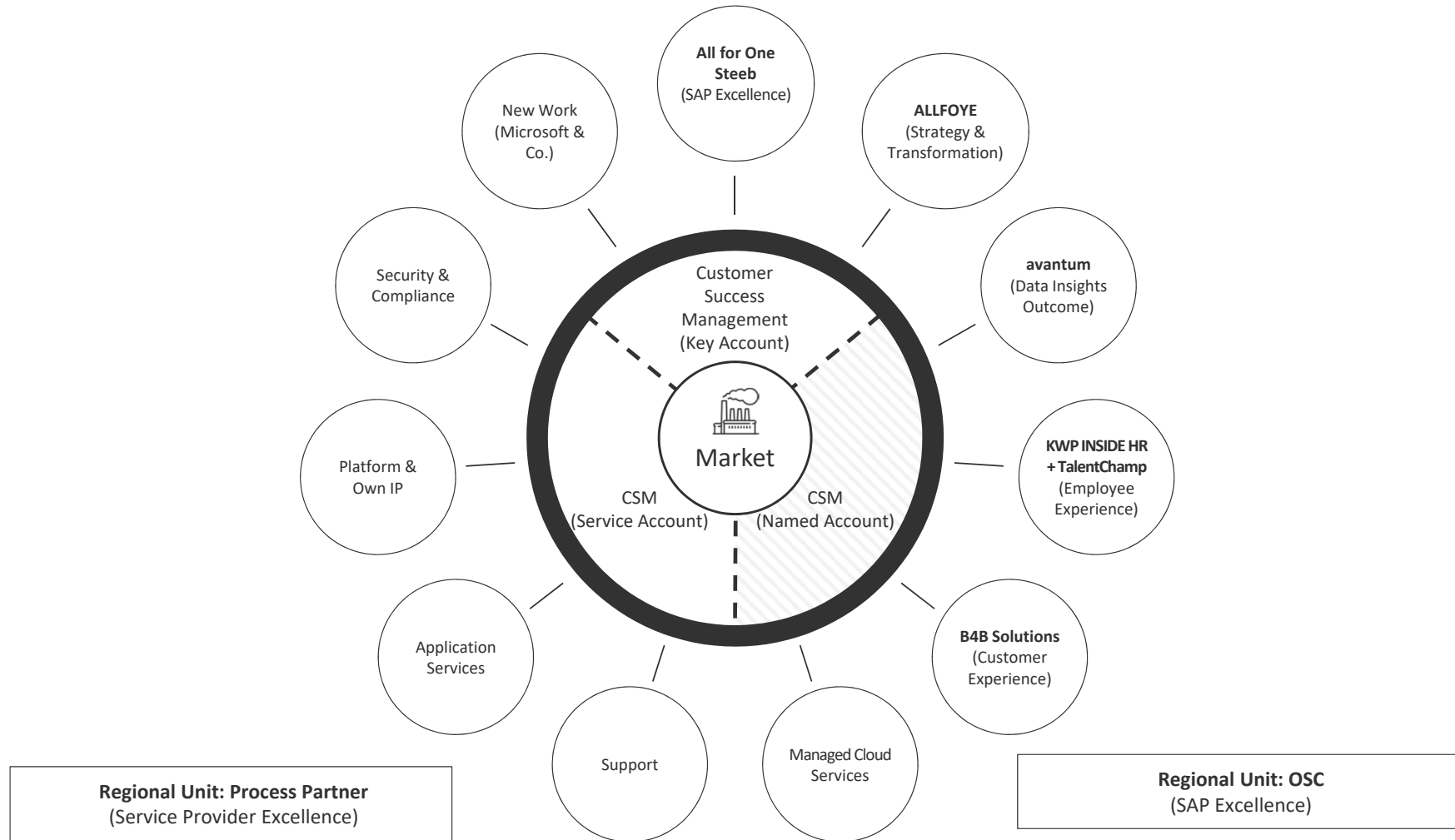
**Januar 2019**

**TalentChamp Consulting GmbH, Wien**

- Spezialist mit Cloud DNA und langjähriger SAP SuccessFactors Expertise
- 35 Berater, Wien und München, über 4 MEUR Jahresumsatz
- Ca. 100 Kunden aus dem gehobenen Mittelstand und dem Großkundenbereich
- TalentChamp und All for One Steeb HR Tochter KWP INSIDE HR arbeiten bereits seit 2016 projektspezifisch zusammen – größte SAP HCM Kundenbasis in D A CH
- Übernahme von 100% der Anteile zum 1. Januar 2019

**Unser Ziel: Marktführerschaft im SAP Cloud HR Markt in D A CH**

# All for One Group AG



# Strategieoffensive 2022

## Weiterentwicklung »Go To Market« – Organisation wird auf neue Wachstumsziele ausgerichtet

1. Gruppenweite Kundendrehscheibe – Customer Success Management für Stammkunden
  - ➔ Stärkere Durchdringung unserer Stammkundenbasis – Cross Selling
  - ➔ Trennung von Neukundengewinnung (Market Units) und Stammkundenbetreuung (CSM)
2. Neue Wachstumsthemen in eigenen (ERP unabhängigen) Market Units (z.B. IT-Security)
  - ➔ Besseres Wachstumspotenzial auch außerhalb des ERP-Bereiches
3. Erweiterung Kundenfokus in Richtung gehobener Mittelstand
  - ➔ Gewinnung von höheren Investitionsbudgets
4. Aufbau stärkerer gruppenweiter Shared + Corporate Services
  - ➔ Verbesserte Qualität und Kostensenkung
5. **Neuer Markenauftritt mit verbesserter Wahrnehmung als Gruppe**
  - ➔ **Hauptversammlung Top 6: Umfirmierung in All for One Group AG**

# 4

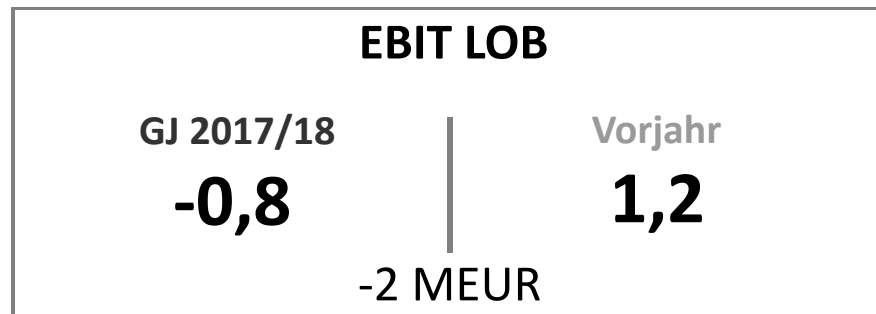
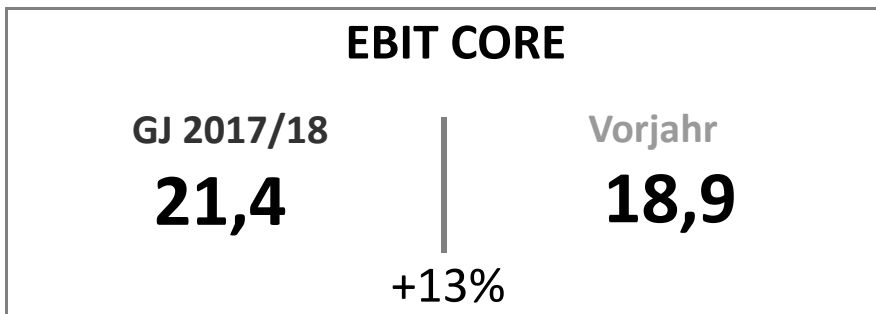
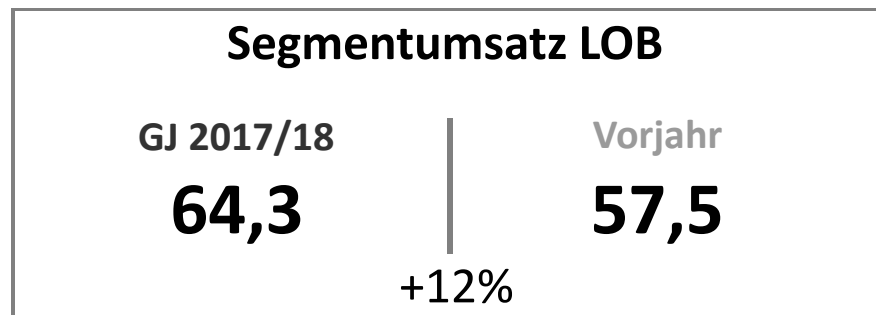
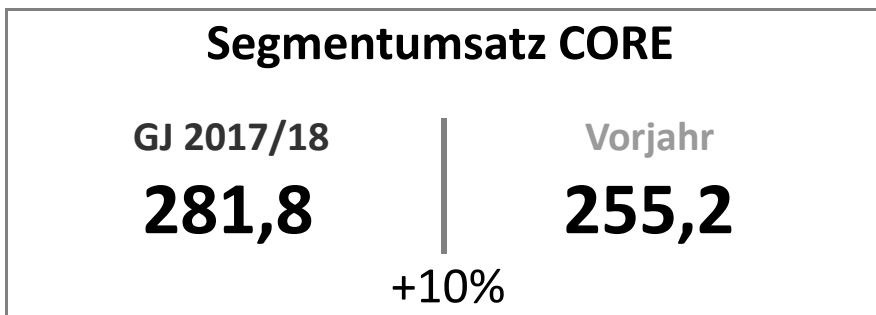
Geschäftsjahr 2017/18 - 1. Quartal 2018/19 - Ausblick

## Geschäftsjahr 2017/18 (vs. Vorjahr)

Umsatz	332,4 MEUR	+11%
EBIT	20,6 MEUR	+3%
Ergebnis nach Steuern	13,7 MEUR	+5%
Ergebnis je Aktie	2,82 EUR	+7%
<b>30.09. 2018</b>	Eigenkapitalquote	<b>42%</b> (30.09.2017: 41%)
	Mitarbeiter	<b>1.677</b> (+14%)

# Geschäftsjahr 2017/18: Segmente CORE und LOB

MEUR



#### ERP / Collaboration-Lösungen

- Know-how & Erfahrungsaufbau S/4HANA
- Geschäftsprozess Bibliothek («Scope Items»)
- Plattformgeschäft: Microsoft Azure, AWS

#### Erfolgreicher Umstieg auf SAP S/4HANA

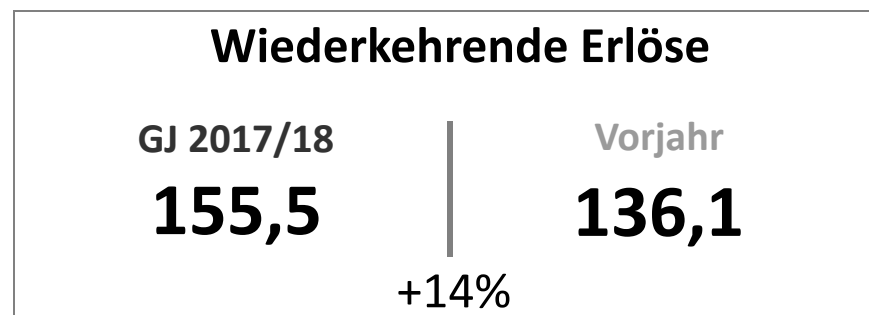
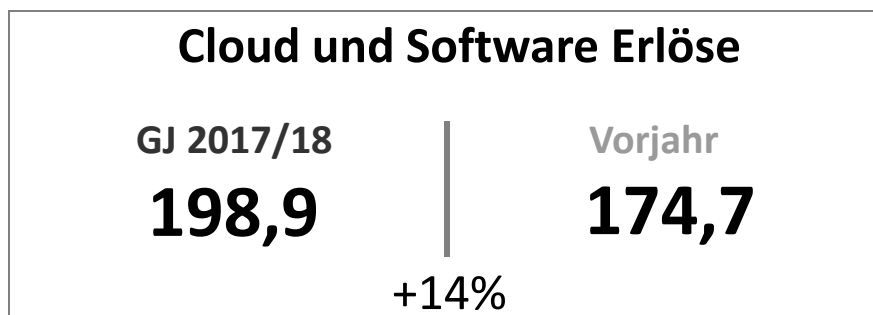
#### Fachbereichslösungen

- Personalausbau (Vertrieb / Marketing / Consulting)
- Recruiting & Ausbildung
- Ausbau Portfolio SAP C/4HANA

#### Aufbau Cloud-Geschäft erhöht Strukturkosten

# Geschäftsjahr 2017/18: Umsätze nach Erlösarten

MEUR



in MEUR	10/2017 – 09/2018	10/2016 – 09/2017	Veränderung
<b>Cloud Services und Support (1)</b>	<b>59,6</b>	<b>46,7</b>	<b>28%</b>
<b>Softwarelizenzen und Support (2)</b>	<b>139,3</b>	<b>128,0</b>	<b>9%</b>
Software Lizenzen	43,4	38,6	12%
Software Support (3)	96,0	89,4	7%
<b>Consulting und Services</b>	<b>133,4</b>	<b>125,8</b>	<b>6%</b>
<b>Umsatzerlöse</b>	<b>332,4</b>	<b>300,5</b>	<b>11%</b>
Cloud und Software Erlöse (1) + (2)	198,9	174,7	14%
Wiederkehrende Erlöse (1) + (3)	155,5	136,1	14%



## Geschäftsjahr 2017/18: Ertragslage

MEUR	GJ 17/18	GJ 16/17	Delta
Umsatzerlöse	332,4	300,5	+11%
Materialaufwand / bez. Leistungen	-119,9	-109,2	+10%
Personalaufwand	-139,8	-124,2	+13%
Abschreibungen	-10,6	-9,3	+14%
Sonst. betriebl. Aufwand / Ertrag	-41,4	-37,7	+10%
EBIT	20,6	20,1	+3%
Finanzergebnis	-1,0	-0,7	+53%
EBT	19,6	19,4	+1%
Ertragsteuern	-5,8	-6,3	-7%
Ergebnis nach Steuern	13,7	13,1	+5%

### Umsatz: +11%

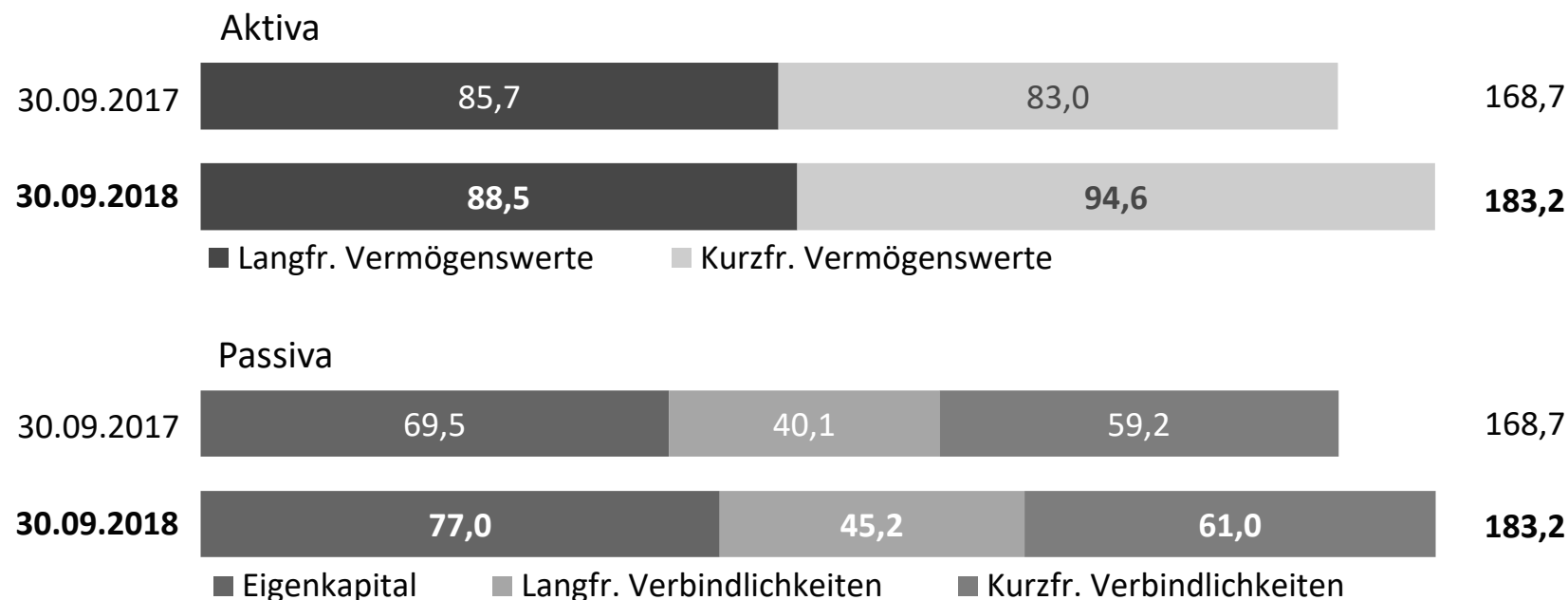
- Materialaufwand steigt leicht unterproportional
- Personalaufbau: +14% / Aufwand +13%
- Sonst. betriebl. Aufwand / Ertrag steigt leicht unterproportional

### EBIT: +3%

- Finanzergebnis steigt
- Steuerquote: 30% (Vj: 33%)

# Geschäftsjahr 2017/18: Bilanzstruktur 30. Sep 2018

MEUR

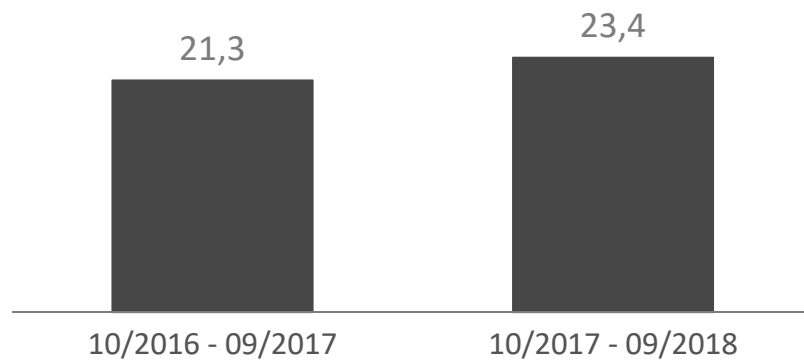


## Bilanzverlängerung: +9%

- DSO: 51 Tage (30. Sep 2017: 51 Tage), trotz anhaltend starker Geschäftsausweitung
- Eigenkapitalquote bei 42% (30. Sep 2017: 41%)
- Nettoliquidität bei 7,0 MEUR (30. Sep 2017: 2,5 MEUR)

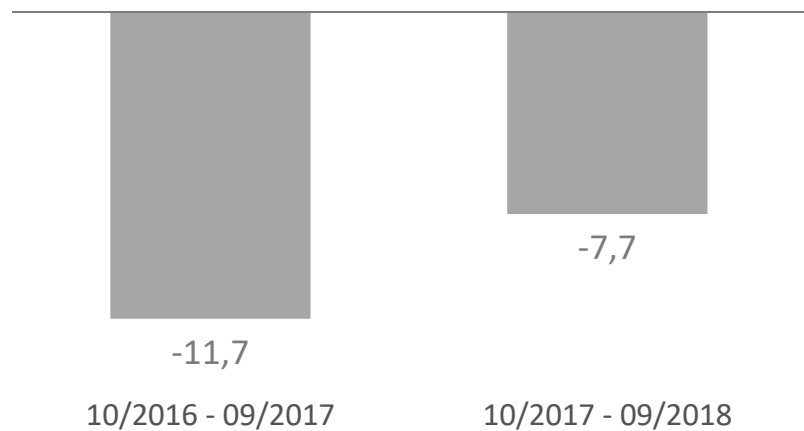
# Geschäftsjahr 2017/18: Cash-Flow

Entwicklung operativer Cash-Flow MEUR



- Operativer Cash-Flow (+10%) folgt positiver  
Ergebnisentwicklung
- Anstieg EBITDA (+1,7 MEUR)

Entwicklung Cash-Flow Investitionen MEUR



- Investitionen: HANA / Cloud Infrastruktur
- Vorjahr: Erwerb konsolidierter Unternehmen  
(insgesamt 15,6 MEUR, davon 7,8 MEUR CF Invest)

## Geschäftsjahr 2017/18: Kennzahlen zur Vermögens- und Finanzlage

	Einheit	30.09.2018	30.09.2017	Delta in %
Anlagendeckung	%	97	89	+9%
Days of Sales Outstanding (DSO)	Tage	51	51	+0%
Liquide Mittel	MEUR	36,3	29,8	+22%
Nettoliquidität	MEUR	7,0	2,5	+176%
Eigenkapitalquote	%	42	41	+1%-Punkt
Eigenkapitalrendite	%	18,7	20,1	-1,4%-Punkte
Gesamtkapitalrendite	%	7,8	8,1	-0,3%-Punkte

## 3 Monate 2018/19 – Highlights

### **Geschäftsjahr 2018/19 planmäßig gestartet**

- Cloud Services & Support Erlöse wachsen um erfreuliche 25%
- Anteil wiederkehrender Erlöse bei 45% (Q1 2017/18: 40%)
- Einmalkosten der Strategieoffensive 2022 und IFRS 15 belasten das EBIT um insgesamt 1,0 MEUR
- Bereinigtes EBIT im Prognosekorridor
- SAP Partner Excellence Award 2019: »Best Performing Partner«
- Mit Akquisition TalentChamp wollen wir Marktführer im SAP Cloud HR Markt werden

**Cloud Transformation und unsere eigene Transformation nehmen weiter Fahrt auf**

## 3 Monate 2018/19 (vs. Vorjahr)

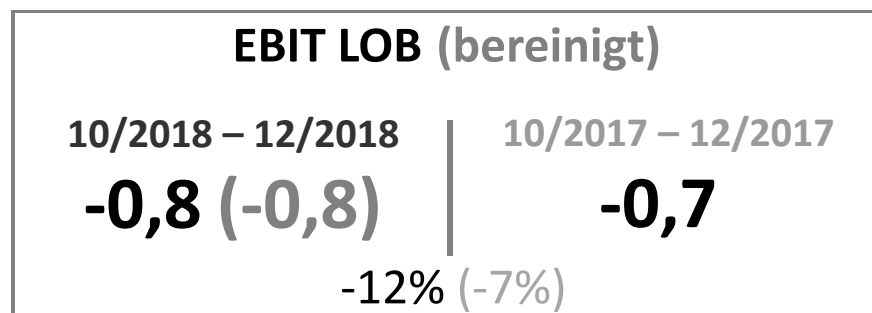
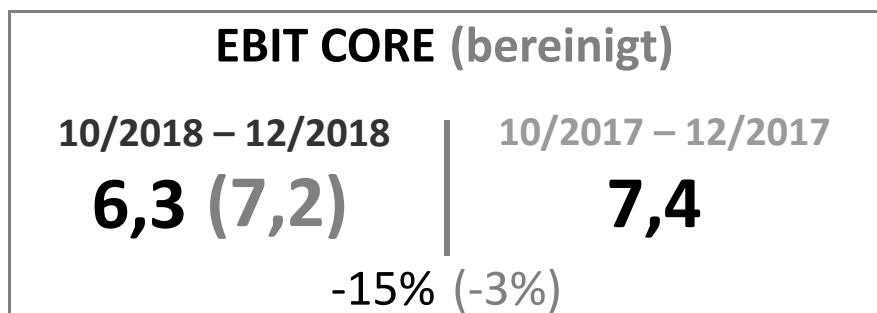
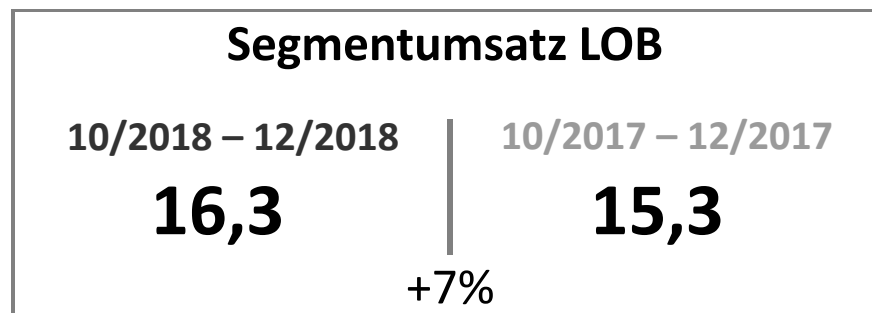
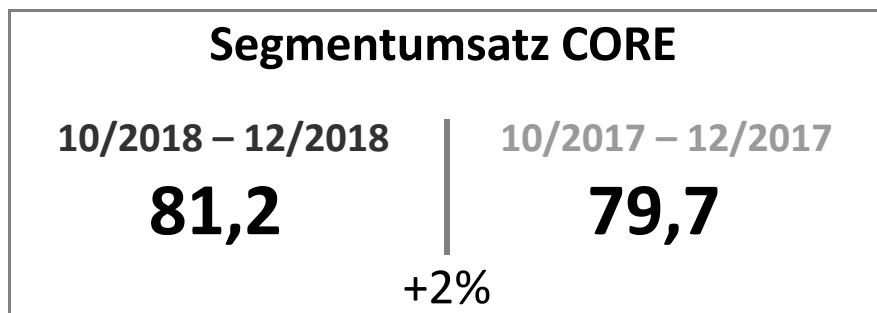
Umsatz	94,2 MEUR	+3%
EBIT (bereinigt) <sup>1</sup>	6,4 MEUR	-4%
EBIT	5,4 MEUR	-19%
Ergebnis nach Steuern	3,6 MEUR	-20%
Ergebnis je Aktie	0,74 EUR	-19%

<b>31.12. 2018</b>	Eigenkapitalquote	<b>43%</b>	(30.09.2018: 42%)
	Mitarbeiter	<b>1.734</b>	(+13%)

1) Bereinigt um Einmalkosten Strategieoffensive 2022 (0,6 MEUR) und IFRS 15 (0,4 MEUR)

## 3 Monate 2018/19: Segmente CORE und LOB

MEUR



### ERP / Collaboration-Lösungen

- Ausbau S/4HANA & Geschäftsprozess Bibliothek
- Reduzierung einmaliges Lizenzgeschäft
- Ausbau Plattformgeschäft / Security / New Work

### Umsetzung Strategieoffensive 2022

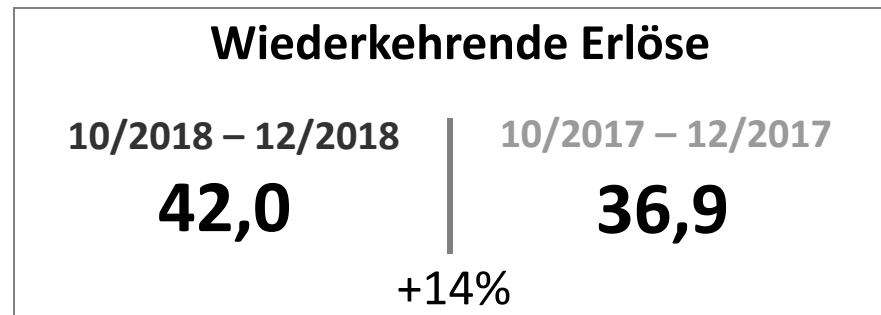
### Fachbereichslösungen

- Personalausbau (Vertrieb / Marketing / Consulting)
- Recruiting & Ausbildung
- Ausbau Portfolio SAP C/4HANA

### Umsetzung Strategieoffensive 2022

## 3 Monate 2018/19: Umsätze nach Erlösarten

MEUR

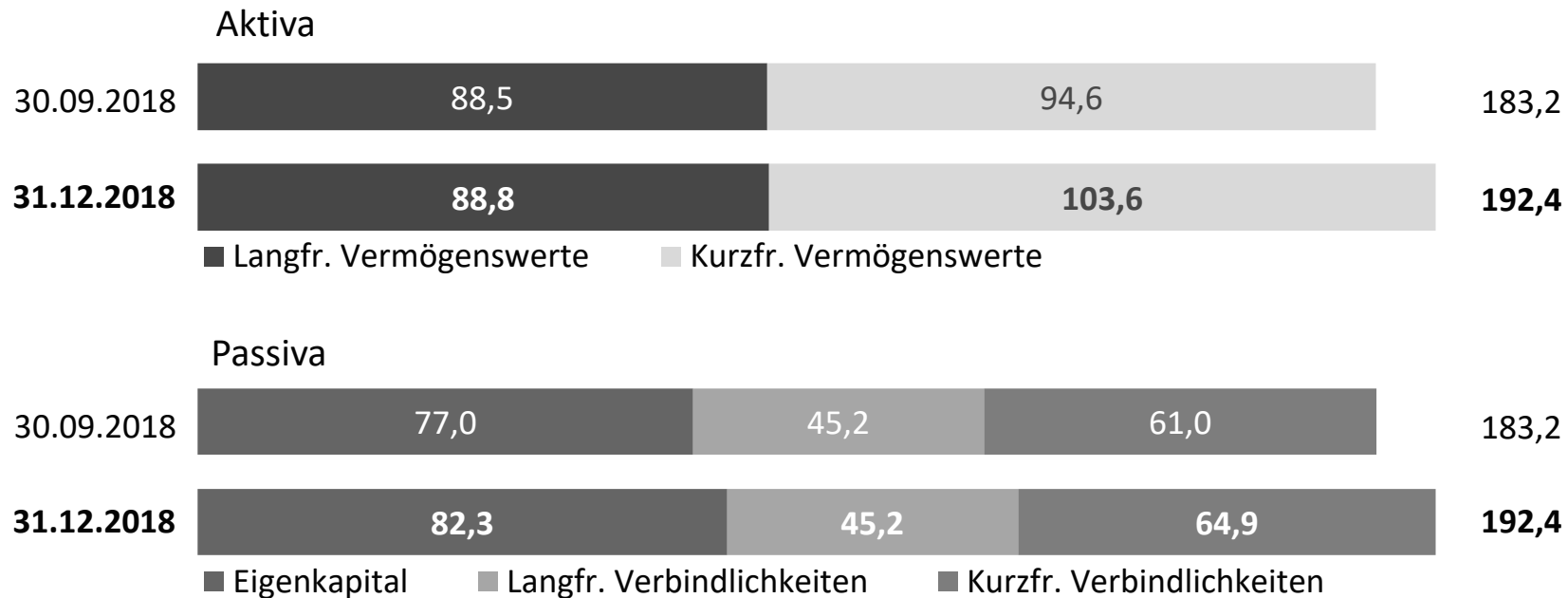


in MEUR	10/2018 – 12/2018	10/2017 – 12/2017	Veränderung
<b>Cloud Services und Support (1)</b>	<b>16,8</b>	<b>13,4</b>	<b>25%</b>
<b>Software Lizenzen und Support (2)</b>	<b>41,8</b>	<b>44,8</b>	<b>-7%</b>
Software Lizenzen	16,5	21,4	-23%
Software Support (3)	25,3	23,4	8%
<b>Consulting und Services</b>	<b>35,6</b>	<b>33,6</b>	<b>6%</b>
<b>Umsatzerlöse</b>	<b>94,2</b>	<b>91,8</b>	<b>3%</b>
Cloud und Software Erlöse (1) + (2)	58,5	58,2	1%
Wiederkehrende Erlöse (1) + (3)	42,0	36,9	14%



## 3 Monate 2018/19: Bilanzstruktur 31. Dez 2018

MEUR



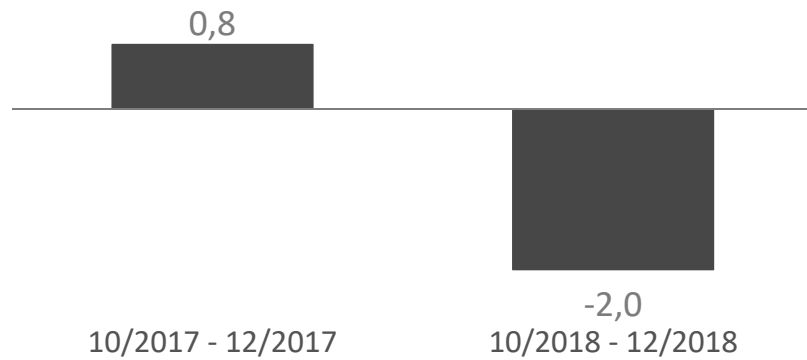
### Bilanzverlängerung

- Eigenkapitalquote bei 43% (30. Sep 2018: 42%)
- Nettoliquidität bei 2,7 MEUR (30. Sep 2018: 7,0 MEUR)

## 3 Monate 2018/19: Cash-Flow

### Entwicklung operativer Cash-Flow

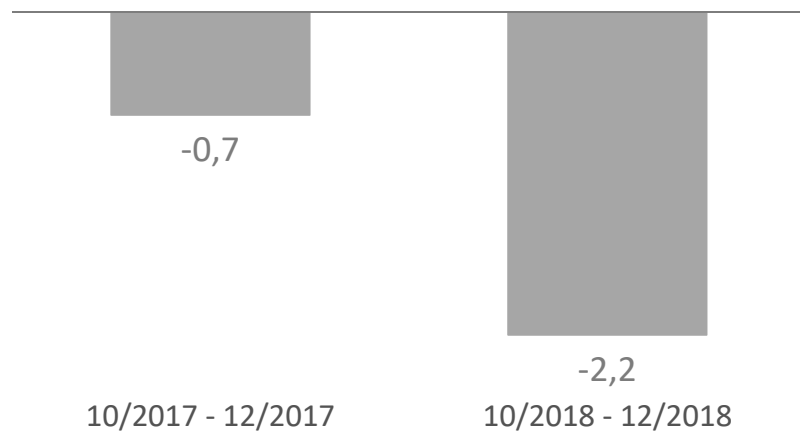
MEUR



- Rückgang EBITDA (-1,1 MEUR), vor allem wegen Einmalkosten Strategieoffensive 2022 (-0,6 MEUR) sowie IFRS 15 (-0,4 MEUR)
- Erhöhter Mittelabfluss aus Ertragsteuerzahlungen (+1,5 MEUR)

### Entwicklung Cash-Flow Investitionen

MEUR



- Erhöhte Investitionen in die HANA / Cloud Infrastruktur zum Ausbau des Cloud Services Portfolio

# Ausblick

## Ausgangslage

### **Einzigartiges Geschäftsmodell zur Erzielung wiederkehrender Erlöse**

- Größte SAP-Kundenbasis im Mittelstand, Nr. 1 in D A CH
- Starke Bilanz, Buy & Build

## Marktpotenzial

### **Digitale Transformation**

- 360° Partner für Digitalisierung im Mittelstand
- S/4HANA, IT-Security, IoT, Machine Learning, LOB, Cloud, own solutions & IP

## Investitionen

### **Strategieoffensive 2022**

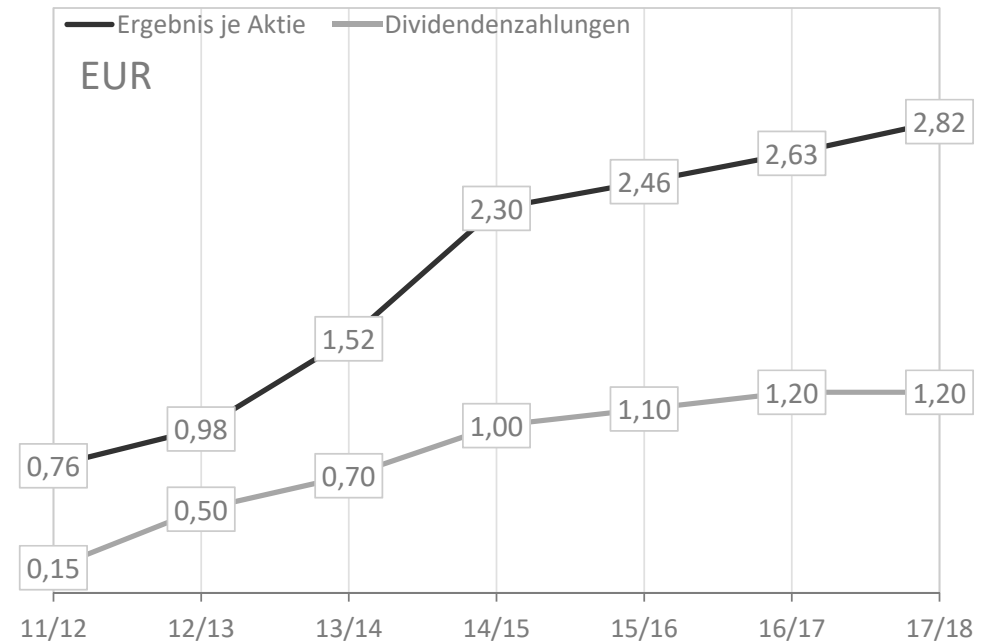
- Aufbau Customer Success Management
- Ausbau Services & Solutions Portfolio (Security / New Work ...)
- Ausbau: Zugang zu Kunden des gehobenen Mittelstands

Ausblick	MEUR	2017/18	2018/19e (16.11.2018)	2022/23e (16.11.2018)
	Umsatz	332,4	345 – 355	550 – 600
	EBIT	20,6	<b>21,0 – 22,0*</b>	EBIT-Marge >7%

\* Übergangsjahr 2018/19: ohne einmalige Sonderbelastungen auf EBIT-Ebene in Höhe eines mittleren einstelligen Mio. Betrags. Ab 2020: Anstieg EBIT-Marge auf Quartalsebene

# Aktionärsstruktur / Dividendenausschüttungen

Aktionär	Anteil
Unternehmens Invest AG	25%
UIAG Informatik-Holding GmbH	25%
BEKO HOLDING GmbH & Co KG	12%
Free float inkl. Management & Supervisory Board	38%
Management & Supervisory Board	3%



**Robuste Aktionärsstruktur**

**Dividendenausschüttungen**

2017/18: Gewinnverwendungsvorschlag HV am 13. März 2019



**one idea ahead**

# Tagesordnung (Kurzfassung)

- TOP 1 Vorlage Jahres- und Konzernabschluss, (Konzern-)Lagebericht sowie Bericht des Aufsichtsrats
- TOP 2 Verwendung Bilanzgewinn
- TOP 3 Entlastung Vorstand für Geschäftsjahr 2017/18
- TOP 4 Entlastung Aufsichtsrat für Geschäftsjahr 2017/18
- TOP 5 Wahl Abschlussprüfer und Konzernabschlussprüfer für Geschäftsjahr 2018/19
- TOP 6 Umfirmierung in All for One Group AG

