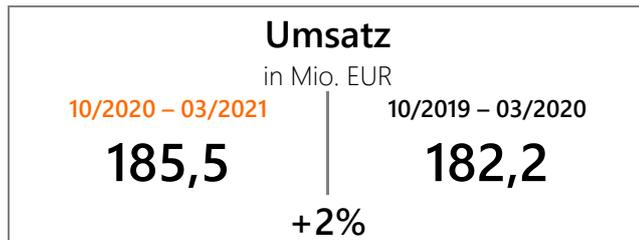


Cloudumsätze wachsen um 11%

Deutlicher EBIT-Anstieg und steigende EBIT-Marge



- » SAP Pinnacle Award 2021: »Partner of the Year – SAP S/4HANA Movement«
- » Cloudumsätze: plus 11% auf 41,9 Mio. EUR
- » Anteil wiederkehrender Erlöse: 53% (Okt 2019 – Mrz 2020: 50%)
- » Lizenzumsätze: minus 24% auf 12,0 Mio. EUR
- » Segment LOB: Cloud Subscriptions plus eigene Add-ons erhöhen Skalierbarkeit und Margenpotenzial
- » Segment CORE: starke Pipeline bei CONVERSION/4
- » Geplante Akquisition SNP Poland soll im laufenden Geschäftsjahr erfolgen
- » Vorstand um Michael Zitz (Vertriebsvorstand) erweitert
- » Umsatz- und EBIT-Prognosen 2020/21 bestätigt

Auf Wachstumskurs – trotz Pandemie

Auch weiterhin befinden wir uns inmitten der Pandemie. Vor allem bei großen Projekten ist die Zurückhaltung deutlich spürbar. Der Handlungsdruck, Geschäftsabläufe zu digitalisieren und Geschäftsmodelle zu transformieren, macht vor der Pandemie jedoch keinen Halt. Unsere »Projektpipeline« ist daher auch jetzt gut gefüllt. Die große Welle für CONVERSION/4 steht jedoch erst noch bevor. Unser Transformations-Abo sichert unseren Kunden nicht nur einen

besonders sicheren und schnellen Umstieg auf SAP S/4HANA zu, vielmehr auch ein einzigartiges Betreuungs- und Innovationsmodell nach dem Umstieg. Unsere vorkonfigurierten Geschäftsprozesse aus mittlerweile über 600 eigenentwickelten »Scope Items« in unserer Geschäftsprozessbibliothek sowie weitere Zusatzlösungen kommen hier besonders zur Geltung. Mit CONVERSION/4 auf Basis der Bluefield-Methode von SNP werden wir nicht nur von unseren Kunden, sondern auch innerhalb des SAP-Ökosystems als

besonders innovations- und leistungsstark wahrgenommen. »For driving adoption of SAP S/4HANA with a conversion-factory approach« wurde die All for One Group von SAP weltweit mit einem SAP Pinnacle Award 2021 ausgezeichnet (»Partner of the Year – SAP S/4HANA Movement«). Für »hervorragende Software-Implementierungen« wurden zudem verschiedene unserer Kunden mit einem »SAP Quality Award« ausgezeichnet. Auch im Microsoft-Markt haben wir uns – obwohl hier erst seit wenigen Jahren richtig aktiv – eine Spitzenposition erarbeitet. Für die Marktbeobachter von ISG gelten wir als Market Leader bei »SAP on Azure« (ISG Provider Lens Microsoft Ecosystem 2021 – Germany, Mrz 2021).

Die Übernahme der Anteilmehrheit an der SNP Poland Sp. z o.o. in Suchy Las bei Posen/Polen (SNP Poland) von der SNP Schneider-Neureither & Partner SE, Heidelberg, soll im laufenden Geschäftsjahr erfolgen. Die Transaktion steht in einem engen Zusammenhang mit unserem Abonnement-Modell für den Umstieg auf SAP S/4HANA, dem Fachkräftemangel und den Veränderungen unserer Märkte. Mit SNP Poland wollen wir die Nummer 1 bei SAP-Dienstleistungen und Managed Application Services in Polen mit viel Erfahrung, Know-how und Ressourcen für die »SAP S/4HANA Conversion« in unsere Gruppe integrieren. Für die zu erwartende Migrationswelle auf SAP S/4HANA in den nächsten Jahren sind wir sehr gut aufgestellt.

Als ausgewiesener Experte für Customer Centricity wurde Michael Zitz zum Vorstand (Vertrieb) berufen und verstärkt seit dem 1. April 2021 unser Vorstandsteam. Darüber hinaus hat die Hauptversammlung am 11. März 2021 mit Karl Astecker einen langjährig erfahrenen, ehemaligen IT-Manager und CIO in den Aufsichtsrat der Gesellschaft gewählt.

ERTRAGSLAGE

Umsatzentwicklung

in TEUR	10/2020 – 03/2021	10/2019 – 03/2020
Cloud Services und Support (1)	41.882	37.695
Software Lizenzen und Support (2)	67.660	70.093
Software Lizenzen	12.030	15.917
Software Support (3)	55.630	54.176
Consulting und Services	75.990	74.370
Umsatzerlöse	185.532	182.158
Cloud und Software Erlöse (1) + (2)	109.542	107.788
Wiederkehrende Erlöse (1) + (3)	97.512	91.871

Mit unserer Strategie, Kunden umfassend bei der Steigerung ihrer Wettbewerbsfähigkeit in einer Digitalen Welt zu unterstützen, fahren wir – trotz Pandemie und deutlich spürbarer Kundenzurückhaltung – auf Wachstumskurs. So konnten wir die wiederkehrenden Umsätze sowohl mit Cloud Services und Support (plus 11% auf 41,9 Mio. EUR) als auch mit Software Support (plus 3% auf 55,6 Mio. EUR) steigern. Mit zusammen 97,5 Mio. EUR (plus 6%) machen die wiederkehrenden Umsätze nunmehr 53% (Okt 2019 – Mrz 2020: 50%) vom Gesamtumsatz aus.

Während die Lizenzerlöse trotz guter Pipeline aufgrund der Pandemie und der Cloudtransformation (»Rise with SAP«) weiter deutlich zurückgehen (minus 24% auf 12,0 Mio. EUR), konnte das Vorjahresniveau der Consulting und Services Erlöse (Okt 2019 – Mrz 2020: 74,4 Mio. EUR) um 2% übertroffen werden. Die Gesamterlöse von 185,5 Mio. EUR liegen damit um 2% über dem Vorjahresniveau. Ohne Berücksichtigung der rückläufigen, einmaligen Lizenzumsätze wäre ein Umsatzplus von 4% erzielt worden.

Mit dem Anstieg der wiederkehrenden Umsätze (plus 5,6 Mio. EUR) wurde der Rückgang bei den Einmalerlösen (Software Lizenzen, minus 3,9 Mio. EUR) deutlich überkompensiert. So konnten wir unser Geschäftsmodell mit Cloudumsätzen weiter stärken und gleichzeitig die Abhängigkeit von schwierig planbaren, volatilen Lizenz-erlösen weiter reduzieren.

Ergebnisentwicklung

in TEUR	10/2020 – 03/2021	10/2019 – 03/2020
Umsatzerlöse	185.532	182.158
Materialaufwendungen und bezogene Leistungen ¹⁾	-69.492	-67.207
Personalaufwendungen	-85.531	-80.058
Abschreibungen und Wertminderungen auf immaterielle Vermögenswerte, Sachanlagen und Nutzungsrechte	-10.756	-11.221
Wertminderungsaufwendungen aus finanziellen Vermögenswerten	54	-66
Sonstige betriebliche Aufwendungen/Erträge ¹⁾	-9.091	-14.214
Betriebsergebnis (EBIT)	10.716	9.392
Finanzergebnis	-686	-731
Ergebnis vor Steuern (EBT)	10.030	8.661
Ertragsteuern	-3.006	-2.638
Periodenergebnis	7.024	6.023

¹⁾ Ausweisänderung im Vorjahr (zu weiteren Erläuterungen siehe Abschnitt »Ertragslage«)

Der Anstieg der Materialaufwendungen und bezogenen Leistungen (plus 3% auf 69,5 Mio. EUR) resultiert aus dem Umsatzwachstum. Der deutliche Anstieg bei den wiederkehrenden Erlösen hat zu erhöhten Beschaffungsaufwendungen von Cloud Subscriptions sowie von Software Support Leistungen geführt. Insgesamt liegt die Materialaufwandsquote mit 37% auf Vorjahresniveau.

Wie im Geschäftsbericht 2019/20 in Abschnitt »B. Änderungen der Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden« ausgeführt, hat die All for One Group zur besseren Darstellung der Ertragslage in der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung eine Ausweisänderung vorgenommen. Bisher im Posten »sonstige betriebliche Aufwendungen« ausgewiesene Aufwendungen für den Rechenzentrumsbetrieb stellen nunmehr bezogene Leistungen dar und werden im Posten »Materialaufwendungen und bezogene Leistungen« ausgewiesen. Um eine bessere Vergleichbarkeit zu ermöglichen, wurden die Vorjahreswerte entsprechend angepasst. Der Umgliederungseffekt belief sich für den Zeitraum Okt 2019 – Mrz 2020 auf 5.428 TEUR.

Die Personalaufwendungen sind überproportional zur Umsatzentwicklung auf 85,5 Mio. EUR (plus 7%) gestiegen. Neben dem fokussierten Personalaufbau (plus 2% auf 1.682 Vollzeitstellen) haben wir zudem eine Sonderzahlung an die Mitarbeiter für ihren außerordentlichen Einsatz im Geschäftsjahr 2019/20 («Covid-19») geleistet. Die Personalaufwandsquote hat sich daher auf 46% (Okt 2019 – Mrz 2020: 44%) erhöht. Der deutliche Rückgang der sonstigen betrieblichen Aufwendungen auf 11,1 Mio. EUR (minus 31%) ist neben stark rückläufigen Reisekosten vor allem auf ein konsequentes Kostenmanagement zurückzuführen. Im Zusammenhang mit einer verstärkten Nutzung von Cloudtechnologien von Hyperscalern sind die Abschreibungen und Wertminderungen auf immaterielle Vermögenswerte, Sachanlagen und Nutzungsrechte auf 10,8 Mio. EUR (minus 4%) zurückgegangen.

Das EBITDA liegt bei 21,5 Mio. EUR (Okt 2019 – Mrz 2020: 20,6 Mio. EUR), ein Plus von 4%. Die EBITDA-Marge vom Umsatz beträgt 11,6% (Okt 2019 – Mrz 2020: 11,3%). Gleichzeitig ist das EBIT deutlich überproportional zur Umsatzentwicklung um 14% auf 10,7 Mio. EUR gestiegen. Zu dieser positiven Ergebnisentwicklung haben der nachhaltige Anstieg der wiederkehrenden Erlöse und die konsequente Umsetzung der pandemiebedingt veränderten Arbeitsweise beigetragen und die fehlenden Ergebnisbeiträge aus rückläufigen Lizenzerlösen deutlich überkompensiert. Dabei hat sich die EBIT-Marge auf 5,8% (Okt 2019 – Mrz 2020: 5,2%) erhöht.

Das Finanzergebnis des Halbjahreszeitraums liegt mit minus 0,7 Mio. EUR auf Vorjahresniveau. Die Ertragsteuern belaufen sich auf minus 3,0 Mio. EUR (Okt 2019 – Mrz 2020: minus 2,6 Mio. EUR) und das EBT verzeichnet ein Plus um 16% auf 10,0 Mio. EUR. Damit liegt die Ertragsteuerquote auf dem Vorjahresniveau von 30%. Das Periodenergebnis sowie das Ergebnis je Aktie sind jeweils um 17% auf 7,0 Mio. EUR bzw. 1,39 EUR angestiegen.

Umsatz- und Ergebnisentwicklung nach Segmenten

in TEUR	CORE		LOB	
	10/2020 – 03/2021	10/2019 – 03/2020	10/2020 – 03/2021	10/2019 – 03/2020
Gewinn- und Verlustrechnung				
Externe Umsatzerlöse	151.581	149.960	33.951	32.198
Umsatzerlöse zwischen den Segmenten	2.959	2.796	4.852	5.148
Umsatzerlöse	154.540	152.756	38.803	37.346
Segmentergebnis (EBIT)	7.476	8.294	3.235	1.093

Der Blick auf unsere Segmente verdeutlicht die Fortschritte, die wir bei der Digitalisierung unserer Kunden genauso wie bei unserer eigenen Transformation erzielen.

Trotz deutlich rückläufiger Lizenzerlöse konnte der Umsatz im Segment **CORE** (ERP und Collaborationslösungen) um 1% auf 154,5 Mio. EUR gesteigert werden (EBIT des Segments: minus 10% auf 7,5 Mio. EUR). Die guten Fortschritte beim Ausbau neuer Leistungsangebote seit Ende 2018, etwa IoT & Machine Learning,

Cybersecurity & Compliance oder New Work & Collaboration, sowie der erweiterte Kundenzugang im gehobenen Mittelstand, sorgen hier trotz Pandemie für eine immer breitere Geschäftsgrundlage. Der Pipelineaufbau für das noch junge Abo-Modell CONVERSION/4 auf Basis der Bluefield-Technologie von SNP für den Umstieg der Stammkunden auf SAP S/4HANA entwickelt sich weiter gut. Für zusätzliche Wachstumsimpulse bei der zu erwartenden Migrationswelle soll auch die angekündigte Akquisition von SNP Poland sorgen.

Im Segment **LOB** (Fachbereichslösungen) verdeutlichen die wiederkehrenden Cloud Subscriptions verbunden mit unseren eigenen Add-on Solutions die Skalierbarkeit des Geschäftsmodells und bieten für die Zukunft weiteres Margenpotential. Bei einem Anstieg des Segmentumsatzes LOB um 4% auf 38,8 Mio. EUR hat sich das EBIT auf 3,2 Mio. EUR nahezu verdreifacht (Okt 2019 – Mrz 2020: 1,1 Mio. EUR). Die EBIT-Marge des Segments liegt demnach bereits bei 8,3% (Okt 2019 – Mrz 2020: 2,9%). Zur weiteren Stärkung unseres Portfolios für Employee Experience als Nummer 1 im SAP HR Markt haben wir unsere Beteiligungen in Deutschland und Österreich, die bisher unter KWP sowie TalentChamp firmierten, durch konzerninterne Unternehmenstransaktionen wie Verschmelzungen und Umfirmierungen unter der neuen Marke »Empleox« zusammengeführt (näheres unter www.empleox.com).

VERMÖGENS- UND FINANZLAGE

Vermögenslage

Die Bilanzsumme zum 31. März 2021 ist auf 248,1 Mio. EUR (minus 1%) leicht zurückgegangen. Die **Entwicklung der Vermögenswerte** weist demnach in Summe ein Minus von 2,6 Mio. EUR auf. Dazu haben die Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente (minus 9,3 Mio. EUR), die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen (plus 3,2 Mio. EUR, veränderte Lizenznachfrage, Schwankungen während Pandemie) sowie die sonstigen Vermögenswerte (plus 2,3 Mio. EUR) maßgeblich beigetragen. Die **Entwicklung der Schulden** ist zum einen von der Zunahme der Vertragsverbindlichkeiten (plus 1,2 Mio. EUR), der Leasingverbindlichkeiten (plus 2,6 Mio. EUR) sowie der sonstigen Verbindlichkeiten (plus 3,1 Mio. EUR) bestimmt. Die Verbindlichkeiten gegenüber Mitarbeitern sind um 4,8 Mio. EUR deutlich zurückgegangen. Der trotz positivem Periodenergebnis ausgewiesene Rückgang des **Eigenkapitals** (minus 5,1 Mio. EUR) ist unter anderem auf die Umgliederung der Minderheiten als Folge der Anteilsaufstockung an dem bereits vollkonsolidierten Tochterunternehmen B4B Solutions GmbH, Graz/Österreich, auf 100% zurückzuführen. Die Nettoverschuldung (inkl. IFRS 16) beträgt nunmehr 26,8 Mio. EUR (30. Sep 2020: 14,9 Mio. EUR). Die Eigenkapitalquote liegt bei 34% (30. Sep 2020: 35%).

Finanzlage

Der **Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit** beträgt 9,3 Mio. EUR (Okt 2019 – Mrz 2020: 10,4 Mio. EUR). Der im Abschnitt »Vermögenslage« bereits erläuterten Zunahme der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen (hier: plus 3,1 Mio. EUR) steht im Vorjahr eine Abnahme um 4,9 Mio. EUR gegenüber. Zudem führten in der aktuellen Berichtsperiode Zahlungen von Ertragsteuern zu Mittelabflüssen in Höhe von 2,9 Mio. EUR. Im Vorjahr hingegen wurden Mittelzuflüsse aus Zahlungen und Rückerstattungen von Ertragsteuern in Höhe von 0,1 Mio. EUR verzeichnet. Der **Cashflow aus**

Investitionstätigkeit beträgt minus 1,8 Mio. EUR (Okt 2019 – Mrz 2020: minus 5,0 Mio. EUR). Im Vorjahreszeitraum führten Technologieninvestitionen in die Cloud-Infrastruktur zu erhöhten Mittelabflüssen. Deutlich verändert hat sich der **Cashflow aus Finanzierungstätigkeit**. In den Mittelabflüssen von insgesamt 16,7 Mio. EUR sind unter anderem Kaufpreiszahlungen in Höhe von 4,0 Mio. EUR für die zuvor erwähnte Anteilsaufstockung B4B enthalten. Die Mittelzuflüsse der korrespondierenden Vorjahresperiode (Okt 2019 – Mrz 2020: 11,4 Mio. EUR) sind maßgeblich auf im Oktober 2019 platzierte Schuldscheindarlehen über insgesamt 23,5 Mio. EUR zurückzuführen. Der Finanzmittelfonds zum 31. März 2021 beträgt damit 59,8 Mio. EUR (31. Mrz 2020: 45,4 Mio. EUR).

PERSONAL

	10/2020 – 03/2021	10/2019 – 03/2020
Mitarbeiter		
Anzahl Mitarbeiter (Periodenende)	1.917	1.838
Anzahl Vollzeitstellen (Ø)	1.682	1.656
Nicht finanzielle Leistungsindikatoren		
Mitarbeiterbindung	94,2%	92,5%
Gesundheitsindex	97,3%	96,7%

Der hohe Fachkräftemangel dürfte mit dem Abklingen der Pandemie nochmals deutlich zunehmen. Mit Blick auf unsere Wachstumsziele investieren wir verstärkt in Personalaufbau und Personalentwicklung. Mit »OneAcademy« haben wir eine gruppenweite eLearning Plattform mit umfassenden Schulungs- und Weiterbildungsprogrammen an den Start gebracht. Im Rahmen unseres Programms »WEAREONE« haben wir unsere gruppenweiten Werte- und Führungsleitlinien weiter entwickelt und arbeiten an deren Verankerung im Tagesgeschäft. Höchste Priorität hat der Erhalt der Gesundheit und des persönlichen Umfelds unserer Mitarbeiter. Dazu dient uns ein umfassendes und gut abgestimmtes Maßnahmenprogramm. Unser Gesundheitsindex steigt weiter an. Auch bei der Mitarbeiterbindung konnten wir zulegen und liegen damit nach unseren Einschätzungen weit über dem Branchendurchschnitt. So wurden wir erneut als »Top Arbeitgeber 2021 in Deutschland« ausgezeichnet (Platz 7 von 65 in Kategorie »IT«, Platz 27 unter allen 1.000 Unternehmen). Das gleichnamige Ranking von Focus Money und kununu (Feb 2021) bewertet diejenigen Unternehmen, mit denen Beschäftigte besonders zufrieden sind.

CORPORATE GOVERNANCE

Die aktuellen Empfehlungen der Regierungskommission Deutscher Corporate Governance Kodex (»Kodex 2020«) gleichen wir fortwährend mit unserer gelebten Corporate Governance Praxis ab. Unsere Entsprechenserklärung vom 29. September 2020 (keine Abweichungen zu den Empfehlungen) haben wir am 27. Januar 2021 aktualisiert und in zwei Punkten Abweichungen im Zusammenhang mit der Überarbeitung unseres Systems für die Vergütung des Vorstands erläutert. Das Vergütungssystem wurde von der Hauptversammlung am 11. März 2021 gebilligt. (näheres zum Vergütungssystem unter www.all-for-one.com/governance_d). Unsere Entsprechenserklärung für das laufende Jahr haben wir für

September 2021 geplant. Für die in der Berichtsperiode erfolgten Eigengeschäfte von Führungskräften (»Directors' Dealings«) verweisen wir auf unsere Homepage (www.all-for-one.com/dd_d).

CHANCEN- UND RISIKOBERICHT

Risikolage

Die globale Pandemie dauert weiter an. Unsere Risikolage überprüfen wir daher fortwährend mit besonderem Augenmerk. Bei den Umfeldrisiken dürften wir weiterhin **erhöhten »Konjunkturrisiken«** ausgesetzt sein (enthalten in den »Risiken gesellschaftlicher, politischer, gesamtwirtschaftlicher und regulatorischer Entwicklungen«, Risikoklasse bisher bereits: »hoch«). Zwar nimmt der Maschinen- und Anlagenbau wieder Fahrt auf und könnte die Rückschläge des Vorjahres in 2021 zumindest teilweise wieder aufholen. Jedoch beeinträchtigen Befürchtungen, dass sich die dritte Welle vermehrt auch wieder auf Industriebetriebe ausweitert und Lieferketten durch Grenzsicherungen wieder unterbrochen werden könnten, weiterhin die Investitionsneigung (*Quelle: Verband Deutscher Maschinen- und Anlagenbau, 12. Apr 2021*). Insgesamt könnte sich die konjunkturelle Erholung weiter nach hinten verschieben. So hat etwa der Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung seine Prognose für das Wirtschaftswachstum in Deutschland für das laufende Jahr von 3,7% auf nunmehr 3,1% zurückgenommen (17. Mrz 2021). Ob die darin auch enthaltene, kräftige Erholung in der zweiten Jahreshälfte 2021 wirklich eintritt, ist ungewiss. Unvermindert »hoch« sind daher auch unsere **»Markt- und Branchenrisiken«**, die unsere vertrieblischen Erfolge weiterhin beeinträchtigen dürften. Die im Geschäftsbericht 2019/20 (vergl. Abschnitt »Chancen- und Risikobericht«) erläuterten Gegenmaßnahmen zu Dämpfung der vorgenannten Risiken erachten wir als unvermindert intakt.

Bei den »Strategierisiken« überwachen wir sehr genau die möglichen Auswirkungen der im Januar 2021 von SAP gestarteten Cloud-Initiative »Rise with SAP« auf unsere bereits als »hoch« eingestufteten **»Risiken von Wettbewerbssituationen mit strategischen Partnern«**. Mit einem umfassenden Leistungsversprechen, die Wettbewerbsfähigkeit unserer Kunden in einer digitalen Welt zu steigern, hatten wir bereits im November 2018 unsere Strategieoffensive gestartet. Deutlich früher als viele unserer Marktbegleiter haben wir so zudem die Transformation eines klassischen SAP Reseller Geschäfts hin zu hohen wiederkehrenden Cloud Erlösen weiter vorangetrieben und damit auch einen deutlich breiteren Marktzugang für unser weiter ausgebauten Portfolio an Consulting Services geschaffen. Mit CONVERSION/4 haben wir zudem weiter nachgelegt und den Umstieg von SAP ERP auf SAP S/4HANA zusammen mit vielen Innovationen in einem Abo-Modell gebündelt. Auch »Rise with SAP« dürfte die Einführung von SAP S/4HANA in der Cloud einfacher und kostengünstiger machen und damit unserer Cloud-Strategie zusätzlichen Rückenwind verleihen. Gleichfalls könnte diese Initiative unsere zukünftigen Lizenz- und Software Support Erlöse sowie unser eigenes Partnerprogramm innerhalb des SAP-Ökosystems deutlich beeinträchtigen. Diese Position verdeutlichen wir auch auf globaler Ebene in der engen Zusammenarbeit innerhalb unserer United VARs Allianz, die von SAP weltweit als starkes »Sounding Board« hohe Beachtung erfährt.

Bei den »Finanzrisiken« überwachen wir besonders die **»Risiken von Forderungsausfällen und Insolvenzen von Kunden«** und »monitoren« das Zahlungsverhalten unserer Kunden im Rahmen unseres **Forderungsmanagements** sehr genau. Größere Ausfälle sind bis dato weitgehend ausgeblieben. Risikodämpfend wirken sich zudem unsere flankierenden Versicherungsmaßnahmen aus. Dennoch könnte etwa das Ende des vorübergehenden Aussetzens der Insolvenzantragspflicht oder ein Wegfall des Schutzschirms für die Anbieter von Forderungsausfall Policen zu einem deutlichen Anstieg von Forderungsausfällen und Insolvenzen bei Kunden führen.

Bei der Steuerung unserer »Betriebsrisiken« nimmt die Aufrechterhaltung unserer **Informationssicherheit** (»Cyberrisiken«, Risikoklasse unverändert »mittel«) einen nochmals größeren Raum ein. Professionalisierung, Häufigkeit und Vielfalt von Cyberangriffen nehmen weiter zu. Um die Risiken dieser erhöhten Gefährdungslage wirkungsvoll zu dämpfen und die Daten und Systeme unserer Kunden genauso wie unsere eigenen Anwendungslandschaften noch besser zu schützen, bauen wir unsere bereits umfangreichen Sicherheitsvorkehrungen und Abwehrmaßnahmen kontinuierlich weiter aus. Zudem stärken wir laufend das IT-Security Bewusstsein unserer Mitarbeiter. Zur weiteren Dämpfung unserer »Cyberrisiken« dienen uns zudem auch unsere eigenen, im Markt stark angefragten Lösungen und Services, mit denen wir unsere Kunden bei ihren eigenen Sicherheitsstrategien rund um Cybersecurity & Compliance beraten.

Im Vorfeld der geplanten Akquisition von SNP Poland steuern wir zudem die ebenfalls unter den Betriebsrisiken berichteten **»Risiken aus Unternehmenserwerben«** sehr genau. Zur weiteren Risikoreduzierung unterziehen wir dieses Projekt einer umfangreichen Due Diligence mit eigenen Ressourcen und externen Spezialisten.

An unserer Bewertung der Einzelrisiken im Geschäftsbericht 2019/20 (vergl. Abschnitt »Chancen- und Risikobericht«) halten wir – trotz den zuvor erläuterten Akzentverschiebungen – unverändert fest.

Chancenlage

Mit gleichfalls besonderem Augenmerk bewerten wir fortwährend auch die Chancen, die sich für unsere zukünftige Geschäftsentwicklung während und insbesondere nach der Pandemie vermehrt auf-tun sollten. Die Kerninvestitionen unserer Strategieoffensive 2022 liegen größtenteils hinter uns und zeigen zunehmend Wirkung. Trotz Pandemie rollen wir heute schneller als je zuvor Innovationen wie etwa CONVERSION/4 in Richtung unserer Kunden aus und sorgen mit der geplanten Akquisition von SNP Poland für zusätzlichen Rückenwind beim Umstieg auf SAP S/4HANA. Mit SNP Poland erweitern wir zudem unseren Marktzugang in den gehobenen Mittelstand mit Blick auf die in solchen Projekten im DACH-Raum meist geforderte Internationalität. Bei »Rise with SAP« dürften sich neben den zuvor genannten Risiken auch erhebliche Chancen auf-tun, um möglichst viele unserer über 2.500 Kunden auf ihrem Weg in die Cloud zu begleiten und unsere wiederkehrenden Erlöse weiter zu steigern. Mit unserem neuen Kundenvorteilsprogramm EDGE/4 bauen wir nicht nur die partnerschaftlichen Beziehungen zu unseren Kunden weiter aus, sondern bieten vielmehr auch stufenweise Kunden die Chance, ihr Geschäft schneller digital

weiter zu entwickeln und sich mit neuen Geschäftsmodellen fit für Zukunft zu machen. Insgesamt sind unsere im Geschäftsbericht 2019/20 erläuterten Chancen (vergl. Abschnitt »Chancen- und Risikobericht«) unvermindert intakt.

Bewertung der Gesamtsituation

Die zuvor erläuterten Akzentverschiebungen auf Seiten unserer Risiko- und Chancenlage haben unser Gesamtrisikoprofil in Summe nur unwesentlich verändert (vergl. dazu auch Abschnitt »Gesamtrisikoprofil« im Geschäftsbericht 2019/20). Zusätzliche Risiken und Chancen, die uns nicht bekannt sind, oder die wir derzeit als unwesentlich erachten, könnten unsere Geschäftsentwicklung jedoch beeinflussen. Gegenwärtig sind jedoch keine Risiken identifiziert worden, die einzeln oder in Kombination mit anderen Risiken unseren Fortbestand gefährden könnten.

AUSBLICK

Unsere insgesamt gut gefüllte »Projektpipeline« erweist sich auch weiterhin als volatil und verursacht hohe zusätzliche Aufwendungen, die auch in der zweiten Hälfte unseres Geschäftsjahres 2020/21 weiter anhalten dürften. Gleichzeitig gehen wir jedoch davon aus, dass die Pandemie langsam abklingt und ab dem Sommer zunehmend größere Projekte gestartet werden. An unserer Prognose vom 13. November 2020 halten wir unverändert fest und rechnen für unser Geschäftsjahr 2020/21 auch weiterhin mit einem leichten Anstieg beim Umsatz und einem EBIT von 17,5 Mio. bis 20,5 Mio. EUR.

Wesentlich leichter fällt uns der Blick auf die Zeit nach der Pandemie. Hier gehen wir von einem deutlichen Wachstum und einem Anstieg der EBIT-Marge aus. Der Digitalisierungsdruck bei unseren Kunden steigt unvermindert an. Bis Ende 2027 – dann läuft die Wartung für die SAP Business Suite 7 aus – wollen wir einen Großteil unserer rund 1.000 SAP-Stammkunden, die größte installierte Kundenbasis im deutschsprachigen Mittelstand, auf SAP S/4HANA überführt und zudem viele weitere Kunden gewonnen haben. Mit SNP Poland wollen wir zudem einen Top SAP, Managed und Application Services Provider in unsere Gruppe integrieren und damit auch internationale Conversion-Projekte bei unseren Kunden vermehrt vorantreiben.

ENTSPRECHENSERKLÄRUNG DER GESETZLICHEN VERTRETER

Wir versichern nach bestem Wissen, dass gemäß den anzuwendenden Rechnungslegungsgrundsätzen der Konzernzwischenabschluss ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns vermittelt und im Konzernzwischenlagebericht der Geschäftsverlauf einschließlich des Geschäftsergebnisses und die Lage des Konzerns so dargestellt sind, dass ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild vermittelt wird, sowie die wesentlichen Chancen und Risiken der voraussichtlichen Entwicklung des Konzerns im verbleibenden Geschäftsjahr beschrieben sind.

Lars Landwehrkamp
Vorstandssprecher

Michael Zitz
Vertriebsvorstand

Stefan Land
Finanzvorstand

KONZERN-GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG DER ALL FOR ONE GROUP

vom 1. Oktober 2020 bis zum 31. März 2021

in TEUR	10/2020 – 03/2021	10/2019 – 03/2020	01/2021 – 03/2021	01/2020 – 03/2020
Umsatzerlöse	185.532	182.158	89.969	89.813
Sonstige betriebliche Erträge	2.016	1.884	992	367
Materialaufwendungen und bezogene Leistungen ¹⁾	-69.492	-67.207	-32.015	-32.551
Personalaufwendungen	-85.531	-80.058	-43.219	-39.907
Abschreibungen und Wertminderungen auf immaterielle Vermögenswerte, Sachanlagen und Nutzungsrechte	-10.756	-11.221	-5.401	-5.480
Wertminderungsaufwendungen aus finanziellen Vermögenswerten	54	-66	-65	-164
Sonstige betriebliche Aufwendungen ¹⁾	-11.107	-16.098	-5.497	-7.476
Betriebsergebnis (EBIT)	10.716	9.392	4.764	4.602
Finanzerträge	10	6	4	5
Finanzaufwendungen	-696	-737	-355	-358
Finanzergebnis	-686	-731	-351	-353
Ergebnis vor Steuern (EBT)	10.030	8.661	4.413	4.249
Ertragsteuern	-3.006	-2.638	-1.243	-1.351
Periodenergebnis	7.024	6.023	3.170	2.898
davon zurechenbar auf Eigentümer des Mutterunternehmens	6.907	5.915	3.162	2.835
davon zurechenbar auf nicht beherrschende Anteile	117	108	8	63
Ergebnis je Aktie				
Unverwässert und verwässertes Ergebnis je Aktie (in EUR)	1,39	1,19	0,63	0,57

¹⁾ Ausweisänderung im Vorjahr (zu weiteren Erläuterungen siehe Abschnitt »Ertragslage«)

KONZERN-GESAMTERGEBNISRECHNUNG DER ALL FOR ONE GROUP

vom 1. Oktober 2020 bis zum 31. März 2021

in TEUR	10/2020 – 03/2021	10/2019 – 03/2020	01/2021 – 03/2021	01/2020 – 03/2020
Periodenergebnis	7.024	6.023	3.170	2.898
Posten, die in Folgeperioden möglicherweise in die Gewinn- und Verlustrechnung umgliedert werden				
Unrealisierte Gewinne (+) / Verluste (-) aus der Währungsumrechnung	-77	-65	-80	-13
Sonstiges Ergebnis	-77	-65	-80	-13
Gesamtergebnis	6.947	5.958	3.090	2.885
davon zurechenbar auf Eigentümer des Mutterunternehmens	6.830	5.850	3.082	2.822
davon zurechenbar auf nicht beherrschende Anteile	117	108	8	63

KONZERNBILANZ DER ALL FOR ONE GROUP

zum 31. März 2021

Vermögenswerte in TEUR	31.03.2021	30.09.2020
Kurzfristige Vermögenswerte		
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	59.831	69.089
Forderungen aus Finanzierungsleasing	4.460	4.111
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	41.285	38.087
Vertragsvermögenswerte	4.835	4.905
Ertragsteueransprüche	1.026	448
Sonstige Vermögenswerte	8.724	8.604
	120.161	125.244
Langfristige Vermögenswerte		
Geschäfts- oder Firmenwerte	30.679	30.738
Sonstige immaterielle Vermögenswerte	31.523	32.945
Sachanlagen	13.946	15.473
Nutzungsrechte	37.698	35.032
Forderungen aus Finanzierungsleasing	7.462	6.674
Latente Steueransprüche	477	708
Sonstige Vermögenswerte	6.115	3.890
	127.900	125.460
Summe Vermögenswerte	248.061	250.704
Schulden und Eigenkapital in TEUR	31.03.2021	30.09.2020
Kurzfristige Schulden		
Sonstige Rückstellungen	1.359	1.315
Verbindlichkeiten gegenüber Finanzinstituten	7	7
Leasingverbindlichkeiten	11.223	10.426
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	16.468	16.784
Vertragsverbindlichkeiten	11.017	9.770
Verbindlichkeiten gegenüber Mitarbeitern	17.828	22.596
Ertragsteuerverbindlichkeiten	2.255	1.827
Sonstige Verbindlichkeiten	9.179	6.261
	69.336	68.986
Langfristige Schulden		
Pensionsrückstellungen	3.794	3.809
Sonstige Rückstellungen	690	690
Verbindlichkeiten gegenüber Finanzinstituten	48.367	48.346
Leasingverbindlichkeiten	27.055	25.252
Latente Steuerschulden	14.326	14.187
Sonstige Verbindlichkeiten	788	650
	95.020	92.934
Eigenkapital		
Gezeichnetes Kapital	14.946	14.946
Rücklagen	68.601	73.797
Den Eigentümern des Mutterunternehmens zurechenbarer Anteil am Eigenkapital	83.547	88.743
Nicht beherrschende Anteile	158	41
	83.705	88.784
Summe Schulden und Eigenkapital	248.061	250.704

KONZERN-KAPITALFLUSSRECHNUNG DER ALL FOR ONE GROUP

vom 1. Oktober 2020 bis zum 31. März 2021

in TEUR	10/2020 – 03/2021	10/2019 – 03/2020
Periodenergebnis	7.024	6.023
Ertragsteuern	3.006	2.638
Finanzergebnis	686	731
Abschreibungen und Wertminderungen auf immaterielle Vermögenswerte, Sachanlagen und Nutzungsrechte	10.756	11.221
Zunahme (+) / Abnahme (-) der Wertberichtigungen und Rückstellungen	-53	-1.314
Zunahme (-) / Abnahme (+) der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	-3.123	4.861
Zunahme (+) / Abnahme (-) der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	-307	-5.158
Zunahme (-) / Abnahme (+) der sonstigen Vermögenswerten und sonstigen Schulden	-5.779	-8.735
Ertragsteuererstattungen (+) / -zahlungen (-)	-2.909	125
Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit	9.301	10.392
Auszahlungen für den Erwerb von immateriellen Vermögenswerten und Sachanlagen	-1.958	-5.284
Einzahlungen aus der Veräußerung von immateriellen Vermögenswerten und Sachanlagen	103	170
Erwerb von Tochterunternehmen, abzüglich erworbener Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	0	-65
Veräußerung eines Tochterunternehmens, abzüglich veräußerter Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	0	-7
Erhaltene Zinsen	12	216
Cashflow aus Investitionstätigkeit	-1.843	-4.970
Auszahlungen für die Tilgung von Leasingverbindlichkeiten	-5.991	-5.761
Einzahlungen aus der Aufnahme von Verbindlichkeiten gegenüber Finanzinstituten	0	23.500
Auszahlungen für die Tilgung von Verbindlichkeiten gegenüber Finanzinstituten	-4	-10
Auszahlungen für den Erwerb von nicht beherrschenden Anteilen	-4.000	0
Gezahlte Zinsen	-665	-289
Dividendenzahlungen an Unternehmenseigner und nicht beherrschende Anteile	-5.994	-6.007
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	-16.654	11.433
Zunahme (+) / Abnahme (-) der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	-9.196	16.855
Einfluss von Wechselkursänderungen auf den Finanzmittelfonds	-62	3
Finanzmittelfonds am Anfang der Periode	69.089	28.498
Finanzmittelfonds am Ende der Periode	59.831	45.356

KONZERN-EIGENKAPITALVERÄNDERUNGSRECHNUNG DER ALL FOR ONE GROUP

vom 1. Oktober 2020 bis zum 31. März 2021

in TEUR	Den Eigentümern des Mutterunternehmens zurechenbarer Anteil am Eigenkapital				Summe	Nicht beherrschende Anteile	Eigenkapital
	Gezeichnetes Kapital	Kapitalrücklage	Währungsumrechnungsrücklage	Gewinnrücklagen			
01.10.2019	14.946	11.228	1.103	55.298	82.575	-284	82.291
Periodenergebnis	0	0	0	5.915	5.915	108	6.023
Sonstiges Ergebnis	0	0	-65	0	-65	0	-65
Gesamtergebnis	0	0	-65	5.915	5.850	108	5.958
Dividendenausschüttung	0	0	0	-5.978	-5.978	0	-5.978
Ausschüttungen an nicht beherrschende Anteile	0	0	0	0	0	-29	-29
Erwerb von nicht beherrschenden Anteilen	0	0	0	0	0	0	0
Transaktionen mit Eigentümern	0	0	0	-5.978	-5.978	-29	-6.007
31.03.2020	14.946	11.228	1.038	55.235	82.447	-205	82.242
01.10.2020	14.946	11.228	846	61.723	88.743	41	88.784
Periodenergebnis	0	0	0	6.907	6.907	117	7.024
Sonstiges Ergebnis	0	0	-77	0	-77	0	-77
Gesamtergebnis	0	0	-77	6.907	6.830	117	6.947
Dividendenausschüttung	0	0	0	-5.978	-5.978	0	-5.978
Ausschüttungen an nicht beherrschende Anteile	0	0	0	0	0	-16	-16
Erwerb von nicht beherrschenden Anteilen	0	0	0	-6.048	-6.048	16	-6.032
Transaktionen mit Eigentümern	0	0	0	-12.026	-12.026	0	-12.026
31.03.2021	14.946	11.228	769	56.604	83.547	158	83.705

VERKÜRZTER ANHANG ZUM ZWISCHENBERICHT DER ALL FOR ONE GROUP

vom 1. Oktober 2020 bis zum 31. März 2021

1. Allgemeine Grundsätze

Sofern nicht anders vermerkt, bezeichnen »All for One Group SE«, »All for One Group«, »Gesellschaft«, »Unternehmen« oder »Konzern« in diesem Konzernzwischenabschluss stets den Konzern der All for One Group SE einschließlich ihrer Tochtergesellschaften. Dieser Halbjahresfinanzbericht der All for One Group SE nach §115 und §117 WpHG wurde in Übereinstimmung mit den vom International Accounting Standards Board (IASB) formulierten International Financial Reporting Standards (IFRS) sowie mit dem §51a der Börsenordnung für die Frankfurter Wertpapierbörse (FWB) aufgestellt. Der Konzernzwischenabschluss entspricht zudem den Anforderungen von IAS 34 »Interim Financial Reporting« und wurde nicht geprüft. Die Erstellung erfolgte unter Anwendung der für den Konzernabschluss zum 30. September 2020 geltenden Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden. Berücksichtigt wurden alle laufenden Geschäftsvorfälle und Abgrenzungen, die nach Ansicht der Gesellschaft notwendig sind, um eine zutreffende Darstellung der Zwischenergebnisse zu gewährleisten. Die Gesellschaft ist der Überzeugung, dass die dargestellten Informationen und Erläuterungen geeignet sind, ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage zu vermitteln. Unser Geschäft unterliegt unterschiedlichen saisonalen Schwankungen. Zudem können größere Vertragsabschlüsse und die Abwicklung größerer Aufträge signifikante Veränderungen der Umsätze und Ergebnisse herbeiführen.

Der Konzernzwischenabschluss enthält Prognosen, Schätzungen und Erwartungen, die mit Risiken und Ungewissheiten behaftet sind. 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. Eine Verpflichtung, die in diesem Konzernzwischenabschluss enthaltenen Aussagen zu aktualisieren, übernimmt die Gesellschaft nicht.

Der Konzernzwischenabschluss ist unter der Annahme der Unternehmensfortführung aufgestellt. Zur aktuellen Corona-Thematik wird auf die Ausführungen im Zwischenlagebericht verwiesen.

2. Umsatzerlöse

Umsätze nach Erlösarten

in TEUR	10/2020 – 03/2021	10/2019 – 03/2020
Cloud Services und Support (1)	41.882	37.695
Software Lizenzen und Support (2)	67.660	70.093
Software Lizenzen	12.030	15.917
Software Support (3)	55.630	54.176
Consulting und Services	75.990	74.370
Umsatzerlöse	185.532	182.158
Cloud und Software Erlöse (1) + (2)	109.542	107.788
Wiederkehrende Erlöse (1) + (3)	97.512	91.871

Umsätze nach Ländern

in TEUR	10/2020 – 03/2021	10/2019 – 03/2020
Deutschland	157.112	157.861
Österreich	11.856	9.507
Schweiz	8.838	7.405
Luxemburg	5.734	4.397
Italien	745	1.443
Übrige Länder	1.247	1.545
Summe	185.532	182.158

3. Wertminderungsaufwendungen

Wertminderungsaufwendungen auf immaterielle Vermögenswerte, Sachanlagen und Nutzungsrechte wurden weder im 1. Halbjahr des Geschäftsjahres 2020/21 noch in der einschlägigen Vergleichsperiode erfasst. Wertminderungsaufwendungen aus finanziellen Vermögenswerten werden separat in der Gewinn- und Verlustrechnung ausgewiesen.

4. Dividendenausschüttungen

Die ordentliche Hauptversammlung vom 11. März 2021 hat für das Geschäftsjahr 2019/20 eine Dividende in Höhe von 1,20 EUR je dividendenberechtigter Aktie (Vorjahr: 1,20 EUR) beschlossen, die zu Ausschüttungen in Höhe von insgesamt 5.978 TEUR (Vorjahr: 5.978 TEUR) geführt hat.

5. Segmentberichterstattung

in TEUR	CORE		LOB		Konsolidierung		Summe	
	10/2020 – 03/2021	10/2019 – 03/2020						
Externe Umsatzerlöse	151,581	149,960	33,951	32,198	0	0	185,532	182,158
Umsatzerlöse zwischen den Segmenten	2,959	2,796	4,852	5,148	-7,811	-7,944	0	0
Umsatzerlöse	154,540	152,756	38,803	37,346	-7,811	-7,944	185,532	182,158
Abschreibungen und Wertminderungen	-9,661	-9,892	-1,100	-1,334	5	5	-10,756	-11,221
Segmentergebnis (EBIT)	7,476	8,294	3,235	1,093	5	5	10,716	9,392
Finanzergebnis	-	-	-	-	-	-	-686	-731
Ergebnis vor Steuern (EBT)	-	-	-	-	-	-	10,030	8,661

6. Finanzinstrumente: Angaben zum beizulegenden Zeitwert

Die Buchwerte entsprechen in allen Bewertungskategorien mit Ausnahme der Forderungen aus Finanzierungsleasing und der Verbindlichkeiten gegenüber Finanzinstituten einem angemessenen Näherungswert für den beizulegenden Zeitwert.

in TEUR	Buchwert		Beizulegender Zeitwert	
	31.03. 2021	30.09. 2020	31.03. 2021	30.09. 2020
Forderungen aus Finanzierungsleasing	11.922	10.785	12.038	10.923
Verbindlichkeiten gegenüber Finanzinstituten	48.374	48.353	50.002	49.724

7. Eventualverbindlichkeiten und sonstige nicht bilanzierte finanzielle Verpflichtungen

Es besteht ein Bestellobligo für Investitionen in das Sachanlagevermögen in Höhe von 3.109 TEUR (30. Sep 2020: 7.008 TEUR). Darüber hinaus besteht ein Bestellobligo für abgeschlossene, aber noch nicht begonnene Leasingverhältnisse in Höhe von 10.499 TEUR (30. Sep 2020: 1.193 TEUR), das im Wesentlichen Leasingverträge für Immobilien und EDV-Infrastruktur betrifft.

8. Nahestehende Unternehmen und Personen

In der Hauptversammlung vom 11. März 2021 wurde Karl Astecker, Verwaltungsrat der Qino Engineers AG, Hünenberg/Schweiz, in den Aufsichtsrat der Gesellschaft gewählt. Aufsichtsrat Peter Fritsch trat nicht mehr zur Wahl an. Ansonsten haben sich die Beziehungen zu nahestehenden Unternehmen und Personen gegenüber dem 30. September 2020 nicht wesentlich verändert. Alle Transaktionen werden zu marktüblichen Konditionen abgewickelt. Weitere Angaben dazu enthält der Konzernanhang für das Geschäftsjahr 2019/20 unter Textziffer 23.

9. Wesentliche Ereignisse nach dem Abschlussstichtag

Mit Michael Zitz als Vertriebsvorstand (CSO) wurde der Vorstand der All for One Group SE von bisher zwei auf drei Personen erweitert. Er ist zudem Mitgründer der B4B Solutions GmbH, Graz/Österreich, die seit 2016 Teil der All for One Group ist. Die Vorstandserweiterung erfolgte mit Wirkung zum 1. April 2021.

Weitere berichtspflichtige Ereignisse nach dem 31. März 2021 sind nicht eingetreten.

IR SERVICE

Unsere Homepage bietet einen umfassenden IR Service. Neben Unternehmensberichten, Analystenschätzungen, Finanzpräsentationen oder Informationen zur Hauptversammlung können Sie sich hier zum Beispiel auch für den Erhalt unserer Presseinformationen und Finanzmitteilungen registrieren.

www.all-for-one.com/ir

ALL FOR ONE GROUP SE

Die All for One Group SE (ISIN DE0005110001) steigert die Wettbewerbsfähigkeit von Unternehmen in einer digitalen Welt. Dazu vereint die Gruppe Strategie- und Managementberatung, Prozessberatung, Branchen-Expertise und Technologie-Know-how mit IT-Beratung und -Services unter einem Dach. Mit marktführenden Lösungen auf Basis von SAP, Microsoft und IBM verbunden mit der Umsetzungspower ihrer über 1.900 Experten orchestriert die All for One Group SE alle Facetten von Wettbewerbsstärke: Intelligentes Enterprise Resource Planning (ERP) als »Digital Core« einer jeden zukunftsgerichteten Unternehmens-IT, Strategie, Geschäftsmodell, Customer & Employee Experience, New Work, Big Data & Analytics genauso wie IoT, Artificial Intelligence oder Cyber Security & Compliance. Über 2.500 Kunden begleitet die All for One Group SE so bei ihrer Transformation und dem Ausbau ihrer Wettbewerbsfähigkeit. Für Marktbeobachter gilt die führende Consulting- und IT-Gruppe als die Nr. 1 im deutschsprachigen SAP-Markt. Als Gründungsmitglied von United VARs, der weltweit leistungsstärksten Allianz von SAP-Partnern, garantiert die All for One Group SE auch außerhalb des deutschsprachigen Raums in über 100 Ländern ein umfassendes Beratungs- und Serviceangebot sowie besten Vor-Ort-Support. Die All for One Group SE notiert im Prime Standard der Frankfurter Wertpapierbörse und erzielte im Geschäftsjahr 2019/20 einen Umsatz in Höhe von rund 355 Mio. EUR.

All for One Group SE

Dirk Sonntag

Head of Corporate & Investor Relations

Rita-Maiburg-Straße 40

70794 Filderstadt

Deutschland

Tel. +49 (0) 711 788 07-260

www.all-for-one.com