

Ausgabe
17.03.2016/Nr. 11/2016

Medienart Printmedien
Medientyp Fachpresse
Erscheinungsweise wöchentlich
Branche IT Allgemein
Bundesland Überregional
Nielsengebiet nicht zugeordnet

Auftrags-Nr. 13612
Kunden-Nr. 31272
Thema-Nr. 051.069

Suchbegriff(e) 1. All for One, -Steeb AG

Verlag CMP-WEKA Verlag GmbH, 85540 Haar, Richard-Reitzner-Alle 2, Tel.: 089 25556 1577, Fax: 089 25556 1596
E-Mail: info@crnde, URL: www.crnde

Redaktion Computer Reseller News Redaktion, 85540 Haar, Richard-Reitzner-Allee 2, Tel.: 089 25556-1577, Fax: 089 25556-1596
E-Mail: redaktion@crn.de, URL: www.crn.de

Publikation	Auflage *		Reichweite** (in Mio.)	Medien-Nr. (in Mio.)
	verkauft	verbreitet		
CRN - Computer Reseller News	2.625	25.465	26.000 ¹	0,14 ^a

Quelle(n): * 1. IVW ** a. gewichtet

© Copyright des Artikels liegt beim Verlag

Wandel im Geschäftsmodell von All for One Steeb

Umsatztreiber wandern in die Cloud

Die Akquisitionen von SAP sorgen für einen grundlegenden Wandel im Geschäftsmodell von All for One Steeb: Neben dem Umstieg auf die neue Version der Business Suite »S/4 Hana« werden Managed Services und Cloud-Applikationen zu den wichtigsten Umsatztreibern des SAP-Systemhauses.



Lars Landwehrkamp, Vorstandssprecher beim SAP-Systemhaus All for One Steeb

Ulrike Garlet

Mehr als 14 Milliarden Euro hat SAP in den vergangenen Jahren für Akquisitionen ausgegeben – und sich damit in erster Linie Zugang zum Cloud-Geschäft gekauft. So kamen durch die Übernahmen von SuccessFactors und Fieldglass etwa spezifische Lösungen für den HR-Bereich ins Portfolio, mit Concur Software

breiter aufgestellten Unternehmen fordert dabei auch dem Channel der Walldorfer einiges ab. »Das verändert die Partnerlandschaft bei SAP sehr stark«,

SAP bekommen wir die Chance, neue Produkte in unser Portfolio aufzunehmen und zu vermarkten«, sagt er im Gespräch mit CRN. »Es ist aber natürlich auch

siches Kerngeschäft mit SAP Enterprise-Applikationen. Für Wachstum sorgt im traditionellen Geschäft derzeit vor allem die neue Software-Generation »S/4 Hana«, die SAP im vergangenen Jahr vorgestellt hat. »Das ist momentan einer der großen Treiber in unserem Geschäft. Wir sind dabei, unsere Kunden in die neue Landschaft zu migrieren«, erklärt Landwehrkamp.

Langfristig verspricht sich All for One Steeb in anderen Geschäftsbereichen jedoch mehr Wachstum. Das gilt etwa für das Geschäft mit Managed Services, das derzeit für rund 20 Prozent des Umsatzes steht, vor allem

aber für das noch relativ junge Geschäftsfeld mit Cloud Applikationen – also vorwiegend mit den neu ins SAP-Portfolio gekommenen Lösungen wie SuccessFactors,

Concur oder Hybris. Derzeit erzielt der Dienstleister erst etwa zehn Prozent seines Umsatzes in diesem Geschäftsbereich, Vorstandssprecher Landwehrkamp sieht aber großes Wachstumspotenzial: »Das ist eine ganz neue Portfolio-Chance für uns.« Gerade in seinem angestammten Geschäft mit mittelständischen Kunden sieht der Dienstleister in jüngster Zeit ein starkes Umdenken, wenn es um Geschäftsmodelle

aus der Cloud geht. Cloud-Lösungen speziell für den Marketing- oder HR-Bereich seien früher kein Thema gewesen. »Das hat in den letzten 24 Monaten komplett gedreht«, sagt der Vorstandssprecher. Mittlerweile würden die Fachabteilungen häufig selbstständig nach Lösungen suchen – oftmals ausgestattet mit eigenen Budgets. »Auf einmal sprechen wir mit dem Personalleiter oder dem Marketingvorstand und die wollen keine komplizierte IT und keine Vorinvestitionen tätigen.«

Enormes Zukunftspotenzial verspricht sich Landwehrkamp auch aus dem Geschäft mit SAPs

Hana Cloud-Plattform, die der Software-Riese im vergangenen Jahr vorgestellt hat – auch wenn der Bereich aktuell noch keine Rolle für den Umsatz spielt. »Momentan erwarten wir da noch nicht den großen Umsatzdurchbruch, aber wir investieren stark«, sagt er gegenüber CRN.

Mit Kai Göttmann hat sich der Dienstleister im vergangenen Jahr einen erfahrenen Microsoft-Manager in die Geschäftsleitung geholt, der dort die Gesamtverantwortung für das Cloud-Geschäft trägt. ■

www.all-for-one.com

MEHR AUF crn.de

Fachabteilungen wollen Lösungen aus der Cloud

für Reisekostenmanagement und durch Ariba eine Art Ebay fürs B2B-Umfeld. »Wir finden das sehr gut investiertes Geld von SAP«, stellt sich Lars Landwehrkamp, Vorstandssprecher beim SAP-Systemhaus All for One Steeb, gegen die oft gehörte Kritik, der Konzern habe zu viel Geld in Übernahmen gesteckt. Über eigene Entwicklungen hätte SAP diese Themenfelder nicht in vergleichbarer Geschwindigkeit betreiben können.

Die Entwicklung von SAP vom ERP-Spezialisten zum wesentlich

hat Landwehrkamp festgestellt. Gerade für kleine und mittlere Partner sei es schwierig, die vielen neuen Themen abzudecken. Als einer der Größten unter den SAP-Partnern hat All for One Steeb von der Konsolidierungswelle bislang allerdings eher profitiert und selbst einige Dienstleister aus dem SAP-Channel übernommen.

Für das eigene Haus sieht der Systemhauschef die SAP-Strategie somit als Chance und Herausforderung gleichermaßen. »Durch die vielen Zukäufe von

eine Herausforderung, wie wir diese Services besetzen und unseren Kunden anbieten können.«

Umdenken im Mittelstand

So sorgt die Akquisitionsstrategie von SAP bereits jetzt dafür, dass sich die Umsatzanteile der einzelnen Geschäftsbereiche bei All for One Steeb verschieben. Aktuell erzielt der Dienstleister aus Filderstadt bei Stuttgart noch 70 Prozent seines Umsatzes im klas-