

IT-SECURITY EXPERTENFORUM
 MANAGEMENT & TECHNOLOGY BEST PRACTICE
 CONFERENCE 2016 INDUSTRY-TRENDS
 MATCHMAKING

09.06. Frankfurt | 28.06. München
 05.07. Hamburg | 07.07. Neuss

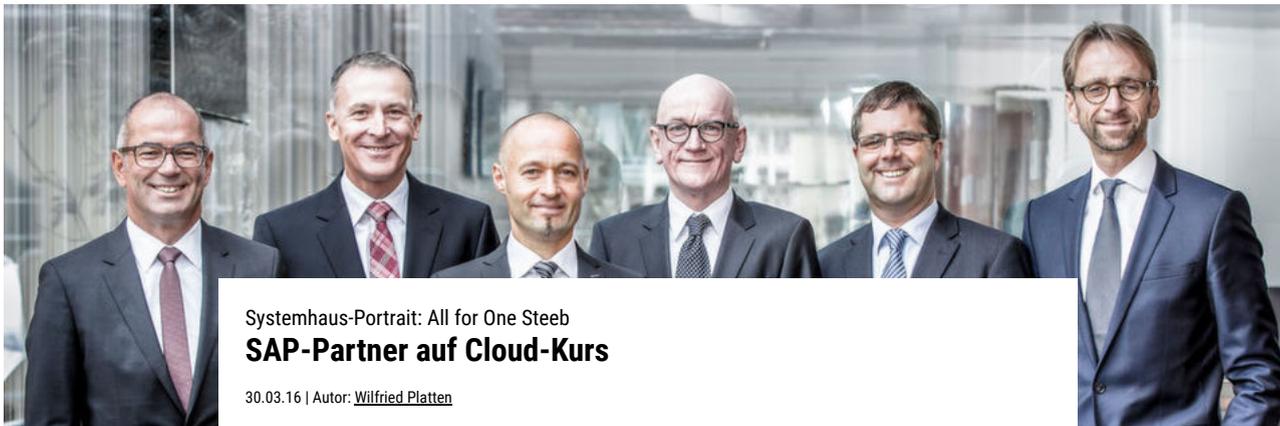
MENÜ

IT-BUSINESS

SUCHE

AKTUELLES & HINTERGRÜNDE MARKT & TRENDS TECHNOLOGIEN & LÖSUNGEN AKADEMIE FORUM MEDIATHEK ANBIETER +PLUS

Sie befinden sich hier: > [Dienstleister](#) > [Unternehmensmeldungen](#) > [Unternehmensstrategien](#)



Systemhaus-Portrait: All for One Steeb SAP-Partner auf Cloud-Kurs

30.03.16 | Autor: [Wilfried Platten](#)

Die Geschäftsleitung von All for One Steeb mit Lars Landwehrkamp (Vierter von links). (Bild: Jörg Jäger)

All for One Steeb ist ein Lösungs- und Beratungshaus für SAP und zunehmend auch für Microsoft. Das Trendthema schlechthin heißt aber im ERP-Umfeld Managed Services.

SAP und Microsoft parallel als Lieferanten und Lösungsbasis? Kein Problem. Zwar ist All for One Steeb als SAP-Partner groß geworden, doch dass das Unternehmen auch Produkte von Microsoft anbietet, ist kein Widerspruch: „Unter Führung von Geschäftsleitungsmitglied Kai Göttmann, der von Microsoft kam, bieten wir ergänzend zu SAP auch Exchange, Skype for Business und Sharepoint-Lösungen aus unserer Cloud an“, erklärt Vorstandssprecher Lars Landwehrkamp die Kombination.

Nach wie vor aber steht für den SAP Platinum Partner die SAP-Welt im Vordergrund. Zusammen mit seinen Töchtern konzentriert sich All for One Steeb mit 75 Zusatzlösungen auf die Branchen Automotive, Electric, Plastics, Machine, Metal, Service, Consumer und Trade. Diese Lösungen werden von den Beratern zugeschnitten auf die spezifischen Geschäftsprozesse und mit dem SAP Switch Framework aktiviert. „Der Kernmarkt von All for One Steeb ist der deutschsprachige Mittelstand in der DACH-Region“, betont Landwehrkamp.

Dazu kommen Österreich und Schweiz für die DACH-Region. Über den globalen Verbund United VARs ist das Unternehmen aber auch in der Lage, weltweit agierende Kunden rund um den Globus zu betreuen.

- share me
- share me
- tweet me
- 8 shares
- 1 share
- PDF
- Weiterempfehlen
- Drucken

Wachsen mit der Cloud

Der wichtigste Wachstumsmarkt für SAP selbst und seine Partner ist Cloud Computing. Das haben die aktuellen Quartalszahlen SAPs (Q4 / 15) deutlich belegt. „Hier sehen wir uns in der Rolle des Orchestrators von Cloud Services“, so Landwehrkamp. „Wir integrieren die diversen Services und SAP-Lösungen wie etwa Concur, Ariba, SuccessFactors und Hybris und nutzen dazu auch die SAP Hana Cloud Plattform.“

In diesem Markt werde sich das Geschäftsvolumen binnen weniger Jahre um den Faktor 15 steigern, so seine Einschätzung.

Anzeige

IT-BUSINESS LIVE-DEMO Freitag, 15.04.2016 um 10:00 Uhr

Speicher-Management aus der Cloud

IBM **Azlan** Tech Data

> HIER ANMELDEN! <

ERGÄNZENDES ZUM THEMA

▼ Über All for One Steeb

> Für das SAP-Lösungs- und Beratungshaus gehört vor allem der Mittelstand in der DACH-Region mit einem Jahresumsatz zwischen 50 Millionen bis drei Milliarden Euro zum Klientel. Es ist die erklärte Unternehmensstrategie, nach dem „buy & build-Prinzip“. sowohl organisch als auch durch Zukauf zu wachsen. All for One Steeb übernahm 2011 das SAP-Systemhaus Steeb, darauf folgten OSC, Webmaxx und Orga. 2014 wurde der BI-Spezialisten Avantum und 2015 mehrheitlich das Beratungshaus Grandconsult übernommen. Im Geschäftsjahr 2014/15 stieg der Jahresumsatz um elf Prozent auf 241,6 Millionen Euro, das EBIT um 43 Prozent auf 19,3 Millionen Euro. Das Ergebnis pro Aktie stieg gegenüber dem Vorjahr um 51 Prozent auf 2,30 Euro. Die Aktie verzeichnete einen Anstieg um 81 Prozent von 29,86 Euro auf 54,00 Euro.

[www.all-for-one.com]

Die Konkurrenz durch potente Anbieter aus dem Beratungsumfeld, wie etwa Accenture, sieht er gelassen: „Während sich Global Player an die Großkunden dieser Welt wenden, kommen wir vom Mittelstand. Unsere Ansprechpartner sind Generalisten, die in Großunternehmen hingegen Spezialisten. Das ist ein Riesenunterschied.“

Dabei sind die Grenzen natürlich fließend: Während Global Player auch schon mal im Mittelstand auftauchen, bewegt sich All for One Steeb im Gegenzug nach oben, vor allem im Cloud-Geschäft.

Trends mal vier

Landwehrkamp sieht mehrere Trends, die für zusätzliches Wachstum sorgen dürften: Die produzierenden Firmen werden mit Industrie 4.0 beziehungsweise dem Internet der Dinge Massendaten produzieren, die schnellstmöglich analytisch ausgewertet und für die jeweilige ERP-Lösung aufbereitet werden müssen, um nicht nur die Entscheidungsfindung, sondern auch deren Umsetzung besser zu unterstützen.

Zweitens findet gerade ein doppelter Generationenwechsel statt. Die alten IT-Leiter gehen zunehmend in Ruhestand, und ihre Nachfolger müssen Custom-Lösungen, etwa auf einer AS / 400, am Laufen halten. Alternativ können sie auf den Standard SAP wechseln, oder sie lagern die gesamte IT in die Cloud aus. Für einen Managed Service Provider wie All for One Steeb ist hier hohe Aufmerksamkeit geboten, um die Entwicklungen nicht zu verpassen.

Drittens wechseln viele Firmengründer zunehmend in den Ruhestand, und ihre Nachfolger sind mit Themen wie Cloud und Mobile Computing aufgewachsen. Dort wollen sie auch ihre Firma voranbringen.

Viertens stoßen konservative deutsche Marktführer mit einem Weltumsatz von über 300 Millionen Euro an die Grenzen ihrer IT: Kaum zu glauben, aber viele haben immer noch kein richtiges ERP-System. „Diese vier Trends bilden eine riesige Chance für uns, im ERP- und Cloud-Markt zu wachsen“, so Landwehrkamp.



Über den Autor

Wilfried Platten

Chefredakteur

Sensationsmeldung aus Redmond: WINBurger sollen die Welt erobern

Köstlich: Microsoft plant Burger-Kette!

SIE WOLLEN DIESEN BEITRAG KOMMENTIEREN? SCHREIBEN SIE UNS HIER

Schreiben Sie uns hier Ihre Meinung ...
(nicht registrierter User)

Ich bin kein Roboter.

reCAPTCHA

Datenschutzerklärung - Nutzungsbedingungen

Kommentar abschicken

MEHR ZUM THEMA



Akquisitionen geplant
All for One Steeb wächst im turbulenten SAP-Markt

[mehr...](#)



PAC-Studie über SAP aus der Cloud
Outsourcing- und Cloud-Strategien im SAP-Umfeld

[mehr...](#)



Starkes Netzwerk sowohl National wie international
Mit Partnerschaften kurbelt All for One Steeb sein Wachstum an

[mehr...](#)



Wachstumsstrategie soll fortgesetzt werden
All for One Steeb ist größter SAP-Partner in DACH

[mehr...](#)



Akquisition der Lübecker OSC-Gruppe
All for One Steeb verstärkt sich im Norden

[mehr...](#)



Beratung für Großunternehmen mit eigenen Rechenzentren
Neu am Markt: Grandconsult Dextra

[mehr...](#)

PASSENDE FIRMEN ZUM THEMA

[Alle Firmen](#)



All for One Steeb AG
70794 Filderstadt | Deutschland

[mehr...](#)



abas Software AG
76135 Karlsruhe | Deutschland

[mehr...](#)



SAP Deutschland SE & Co. KG
69190 Walldorf | Deutschland

[mehr...](#)



Mitel
10997 Berlin | Deutschland

[mehr...](#)



TecArt GmbH
99084 Erfurt | Deutschland

[mehr...](#)



INNEO Solutions GmbH
73479 Ellwangen | Deutschland

[mehr...](#)

PASSENDE WHITEPAPER & WEBCASTS

[Alle Whitepaper](#) [Alle Webcasts](#)



Jahrbuch IT-Business
HIGHLIGHTS 2015/16

[mehr...](#)

Dieser Beitrag ist urheberrechtlich geschützt. Sie wollen ihn für Ihre Zwecke verwenden? Infos finden Sie unter www.mycontentfactory.de (ID: 43941678 / Unternehmensstrategien)

[^ nach oben](#)

NEUES AUS DEM FORUM

Sozial Anschluss kommt wieder
01.04.2016, 10:55 Uhr: nicht registrierter User

RE(7): Köstlich: Microsoft plant Burger-Kette!

01.04.2016, 10:52 Uhr: nicht registrierter User

RE(2): Exklusiv & vorab: die IT-BUSINESS 24/2015

29.03.2016, 13:17 Uhr: platten

Marktzahlen im Überblick

23.03.2016, 13:48 Uhr: Katrin Hofmann

IT-BUSINESS AUF TWITTER

Jetzt geht's los: All-in-One Storage mit @ADN_Bochum und @DellChannelDE <https://t.co/QD04ZCcDCL> <https://t.co/5cnizAoHhs> 15 hours ago

Letzte Chance! #LiveDemo zur Compellent-Serie von @Dell mit @ADN_Bochum. Jetzt kostenlos anmelden!!! <https://t.co/cX5dbkT0E1> (hs) 16 hours ago

Die 7 größten Gefahren bei Online-

IT-BUSINESS TODAY



Abonnieren Sie hier den Newsletter von IT-BUSINESS mit den Top-News aus dem IT-Markt

Bitte geben Sie eine E-Mail-Adresse ein.

* Ich bin mit der Verarbeitung und Nutzung meiner Daten gemäß [Einwilligungserklärung](#) und [AGB](#) einverstanden.

[Newsletter abonnieren](#)

FOLLOW US ON

[Kommentar zu: Sony will drahtloses
Blitzsystem bringen](#)
21.03.2016, 19:57 Uhr: T360Vandries

Transaktionen:
<https://t.co/Dp5Qg1dxKA> via
[@itbusinessde #mpayments 18 hours ago](#)



Oder kontaktieren Sie uns [direkt](#)

 IA4SP e.V. Daily is out!
<https://t.co/3HG706e0lv> Stories via
[@itbusinessde @SAPPartnerEdge](#)
[@SchmitzSplitter 19 hours ago](#)

IT-BUSINESS ist eine Marke von Vogel Business Media. Unser gesamtes Angebot finden Sie [hier](#)

[AGB](#) | [EWG](#) | [Hilfe](#) | [Kundencenter](#) | [Media](#) | [Datenschutz](#) | [Impressum](#)
Copyright © 2016 Vogel Business Media

Bild: © Alberto Masново - Fotolia.com; Bild: Jörg Jäger; Bild: All for One Steeb; Bild: Pierre Audoin Consultants; Archiv: Vogel Business Media; abas Software AG; SAP Deutschland SE & Co. KG; Mittel; TecArt GmbH; INNEO Solutions GmbH;