

Wachstumsimpulse aus den Fachbereichen der Kunden

Im Interview mit ChannelPartner äußert sich All-for-One-Steeb-Chef Lars Landwehrkamp zur aktuellen Geschäftsentwicklung des SAP-Systemhauses sowie zu Trends wie Big Data, Digitalisierung und Managed Services.

„Für all die neuen IoT-, Big-Data- und Digitalisierungsszenarien benötigt man eine ganz neue Art von Software.“

Lars Landwehrkamp

Vorstandsvorsitzender,
All for One Steeb



Text: Dr. Ronald Wiltscheck, Fotos: All for One Steeb

Auch im laufenden Geschäftsjahr (bis Ende September 2017) wird die All for One Steeb AG wieder zweistellig zulegen. Und mit einer EBIT-Marge von knapp sieben Prozent sucht Deutschlands größtes SAP-Systemhaus seinesgleichen. ChannelPartner sprach mit dem Vorstandsvorsitzenden Lars Landwehrkamp über diese erfreuliche Geschäftsentwicklung und befragte ihn zu künftigen Geschäftsmodellen von Systemhäusern sowie zu den kommenden Trends wie Digitalisierung, IoT und Big Data.

Herr Landwehrkamp, Ihre gerade vorgelegten Zahlen lassen sich durchaus sehen, zwölf Prozent mehr Umsatz, zwei Prozent mehr Gewinn und 14 Prozent mehr Mitarbeiter. Was trug dazu am meisten bei?

Lars Landwehrkamp, Vorstandsvorsitzender der All for One Steeb AG: Vor allem das SAP-S/4HANA-Geschäft. Das ist ein großer Wachstumstreiber. Viele SAP-Systemhäuser sind mit R/3 mitgewachsen, und nun gibt es die neue Generation der Software mit komplett neuer Technologie und einer eigenen Datenbank. Das schauen sich alle SAP-Kunden an, weil ihnen klar ist, dass sie in den nächsten zehn Jahren auf die neue Technologie umsteigen müssen. Manche haben mit dem Umstieg schon begonnen, weil sie schon seit Jahren auf die neue Datenbank setzen. Erste Komplett-Migrationsprojekte sind ebenfalls schon angelaufen. Neukunden nutzen ohnehin nur noch das neue SAP-Produkt.

Ein weiterer Wachstumsschub kommt derzeit aus den Fachbereichen unserer Kunden, etwa aus den Vertriebs- und Personalabteilungen, die verstärkt Cloud-basierte CRM- und HR-Lösungen nachfragen. Dort wird keine On-Premises-Software mehr verwendet. Diese Entwicklung hat vor etwa zwei Jahren eingesetzt.

Wie kam dieser Gesinnungswandel so schnell zustande?

Landwehrkamp: Wenn zum Beispiel ein neuer – meist jüngerer – Personalleiter beim Kunden an Bord geht, dann setzt er auf die Cloud-basierte HR-Software mit ihren modernen Personalprozessen. Dieser neue Typus vom Personalleiter definiert sich nicht mehr über die reinen Abrechnungsmodalitäten; seine Ziele lauten, hochqualifiziertes Personal für sein Unternehmen zu gewinnen und Fachkräfte langfristig an sich zu binden.

„Im April 2017 haben wir eine eigene Management-Beratung gegründet.“

Lars Landwehrkamp

Vorstandsvorsitzender, All for One Steeb



Und hier ist die Cloud-Lösung der On-Premises-Software haushoch überlegen: Deren Betrieb ist günstiger, sie kann viel rascher an geänderte Anforderungen angepasst werden, sie ist einfach moderner, innovativer und agiler. Das gilt übrigens nicht nur für die Personalprozesse, sondern auch für die Marketing-Tools und Vertriebssteuerung. IT wird immer mehr zu Commodity – man muss sie nicht im eigenen Haus betreiben.

Heißt das, dass Sie seltener IT-Leiter und CIOs in den Unternehmen ansprechen und stattdessen enger mit den Fachbereichsleitern verhandeln?

Landwehrkamp: Was das reine ERP-System betrifft, also zum Beispiel SAP S/4HANA, da ist der IT-Leiter nach wie vor unser erster Ansprechpartner. Da geht's um die IT-Infrastruktur in den Unternehmen, um die Geschäftsprozesse, dort liegt die IT-Anschaffung ganz klar in der Hoheit der IT-Abteilung. Aber sobald es um fachspezifische Anwendungen geht, sind die Fachbereichsleiter unsere ersten Ansprechpartner. Diese IT-Projekte sind oft auch gar nicht durch das IT-Budget der Unternehmen gedeckt, da geht es „nur“ um die monatliche Miete für die Nutzung eines Cloud-Service – das sind dann reine Betriebskosten.

Da holt sich beispielsweise der Personalleiter einfach eine neue Recruitment-Software, ohne den IT-Leiter zu informieren. Der kommt erst ins Spiel, wenn die neue Lösung in die IT-Infrastruktur des Unternehmens integriert werden soll. Deswegen müssen wir hier bei der Akquise die Fachbereiche direkt adressieren.

Die Verantwortlichen der Lines of Business (LoB) recherchieren vorab sehr intensiv im Internet und sind erstaunlich gut informiert. Einige Untersuchungen besagen, dass 70 Prozent der Kaufentscheidungen vor dem ersten Gespräch mit dem Anbieter gefallen sind. Nach unseren Erfahrungen haben die Fachbereichsleiter vor dem Gespräch mit uns zumindest eine Vorauswahl getroffen, so dass sie sich nur noch zwischen zwei bis drei Lösungen und Service-Providern entscheiden müssen.

Und diese Lines of Business adressieren wir über unsere Tochtergesellschaften, etwa Avantum bei Business Intelligence, KWP beim Personal-Management oder B4B Solutions bei Lösungen für Vertrieb und Marketing. Bei ERP sind unsere bevorzugten Ansprechpartner eben nach wie vor die IT-Leiter. SAP macht es genauso: Mit der Tochter SuccessFactors spricht der Konzern das Personal-Management an, mit

Hybris die E-Commerce-Verantwortlichen.

Verlieren IT-Leiter nun die Entscheidungshoheit?

Landwehrkamp: Nein, im Gegenteil: Gut aufgestellten IT-Leitern bietet sich nun eine tolle Chance, in die Geschäftsleitung aufzusteigen. Nie war die IT wichtiger als heute, ohne die IT gibt es keine digitale Transformation und keine Big-Data-Strategie. Die Technologie darunter ist entscheidend. Nur stammen noch viele IT-Leiter aus der Hardwareecke und verharren dort ängstlich. Sie tun sich mit der Digitalisierung schwer und bekommen oft einen Chief Digital Officer vorgesetzt, der dann auch die IT verantwortet. Diese IT-Leiter gehören zu den Verlierern. Andere wiederum, die sich mit den Geschäftsprozessen des eigenen Unternehmens beschäftigen und diese Prozesse auch digitalisieren helfen, sind die Gewinner der aktuellen Transformation. Diese IT-Leiter rücken mitunter sogar in die Geschäftsleitung auf.

Und wie reagiert All for One Steeb darauf?

Landwehrkamp: Auch wir tragen dem Umstand Rechnung, dass die Fachbereiche immer öfter die Entscheidungen über IT-Beschaffung treffen. Außerdem unterliegen auch viele Anwenderunternehmen einem sehr starken Druck, sich fundamental ändern zu müssen. Ihre Geschäftsprozesse stehen auf dem Prüfstand, weil ihre Wettbewerber die Kundenbedürfnisse oft besser kennen und ihnen immer öfter nicht nur ein Produkt, sondern einen Komplettservice verkaufen.

Ein Systemhaus muss das neue Geschäftsmodell des Kunden verinnerlicht haben, um es mit der IT zu unterstützen. Vor dieser Herausforderung stehen derzeit auch viele SAP-Systemhäuser. ■

Das komplette Interview unter:
<https://www.channelpartner.de/3332507>