

All for One Steeb AG

Suchbegriff 1. All for One, -Steeb AG

Verlag Effecten-Spiegel AG, URL: www.effecten-spiegel.de
Redaktion Effecten-Spiegel Redaktion, Tel.: 0211 683022, E-Mail: info@effecten-spiegel.de



Ausgabe 06.07.2017 • Nr. 27/2017

Seite 35

Rubrik

Medientyp Fachpresse
Erscheinungsweise wöchentlich
Branche Finanzanlage
Bundesland Überregional

| Publikation | verkauft | verbreitet | gedruckt | Reichweite Mio | Medien-Nr. |
|------------------|----------|------------|----------|----------------|------------|
| Effecten-Spiegel | k.A. | 70.000 | 70.000 | 0,39 | 2519 |

© Copyright des Artikels liegt beim Verlag

372.184.561



051.069 | 21 | ▲ | 1

Vorstandsinterview mit

Herrn Stefan Land, CEO von All for One Steeb

ES: Wie zufrieden sind Sie mit dem Geschäftsverlauf zum Halbjahr?

Beim Umsatz konnten wir um 10 % auf 148,7 Mio. € zulegen. Auch unsere wiederkehrenden Erlöse aus Cloud- und Softwarewartung sind um 10 % gestiegen und machen rd. 43 % vom Gesamtumsatz aus. Unser Ebit stieg um 4 %. Wir haben erheblich in SAP S4/HANA, den Aufbau weiterer Cloud-Services und in unsere eigene Digitalisierungsstrategie investiert. Wir sind deshalb sehr zufrieden mit der Entwicklung.

ES: Wie bewegen sich die HJ-Zahlen im Vergleich zu Ihrer Guidance für das Gesamtjahr?

Auch hier sind wir gut auf Kurs. Umsatzseitig dürften wir uns sogar über unseren bisherigen Erwartungen von 280 bis 290 Mio. € entwickeln und haben unsere Umsatz-Guidance für den 12 Monatszeitraum auf nunmehr 290 bis 300 Mio. € angehoben. Beim Ebit konnten wir unsere bisherigen Erwartungen von 18,5 bis 20,5 Mio. € nachjustieren und rechnen nunmehr mit 19 bis 20,5 Mio. €. Trotz unserer massiven Investitionen haben wir die Profitabilität fest im Blick.

ES: Kommen wir zu Ihren Investitionen und den aktuell wichtigsten Wachstumstreibern in Ihrem Geschäft, welche sind das?

Digitalisierung steht im Mittelstand mittlerweile ganz oben auf der Agenda. In allen Unternehmensbereichen werden Geschäftsabläufe digitalisiert. Die Geschäftsmodelle entwickeln sich in Richtung Cloud. Mit SAP S4/HANA rückt eine neue Generation von Echtzeit Unternehmenssoftware in den Mittelpunkt. Über Jahrzehnte gewachsene Softwarelandschaften werden schrittweise ersetzt, weil sie nicht richtig in die neuen digitalen Szenarien passen. Über 150.000 Portalzugriffe pro Sekunde verzeichnete etwa einer unserer Kunden zum Auftakt seiner neuen Sales-Kampagne im Web. Einen solchen Traffic verzeichnen Riesen wie Amazon oder Zalando sonst im Weihnachtsgeschäft.

ES: In welchen Bereichen erwarten Sie in den kommenden Jahren die stärksten Zuwachsraten?

Unser primäres Ziel ist es, die wiederkehrenden Erlöse aus Cloud und Software weiter kräftig zu steigern. Hier rechnen wir mit dem stärksten Plus. Eingehendes und ganzheitliches Consulting schafft Mehrwerte für den Kunden und ist daher unerlässlich. Schlussendlich soll unser integriertes Geschäftsmodell dafür sorgen, dass sich die einzelnen Erlöse früher oder später gegenseitig hochziehen.

ES: Stichwort „Digitale Transformation“, wie ist hier die Stellung von All for One Steeb im Markt?

Gute Frage. Unsere Besonderheit liegt im Geschäftsmodell. Alles was der Mittelstand oder die Fachbereiche von Großunternehmen zur Cloud Transformation benötigen, etwa Beratung, Software, Technologie und IT-Betrieb, bekommt man bei uns aus einer Hand. Entsprechend hoch und nachhaltig ist unsere Kundenbindung. Trotz Fokus auf den Mittelstand, auf den deutschsprachigen Raum, auf SAP oft in Verbindung mit Microsoft und IBM, umfasst unser ganzheitlicher Ansatz eine enorme Leistungstiefe und Leistungsbreite.

ES: Gibt es weitere spannende Wachstumsfelder, in denen Sie aktiv sind?

Neben unseren Lösungen für Fachbereiche wie HR, Vertrieb und Marketing und für den CFO, also den Finanzbereich, sehen wir einige weitere Wachstumsfelder, in die wir bereits investieren und weiter investieren wollen. Dazu zählt etwa der gesamte Collaborations Bereich, also Microsoft Sharepoint, Exchange, Skype und Office 365 sowie neue, eigene Lösungen. Auch die strategische Begleitung unserer Kunden in die Digitale Welt ist für uns eine wichtige Komponente. Dazu bauen wir derzeit eine neue Einheit, ALLFOYE, auf.

ES: Wie sieht hier Ihre aktuelle Planung in Bezug auf Akquisitionen aus?

In der Tat reicht selbst ein nachhaltig gesundes organisches Wachstum nicht aus, um Kunden in unseren Märkten ganzheitlich zu entwickeln. Das Themenfeld wird immer umfangreicher, das Innovationstempo immer höher. Daher werden wir auch zukünftig immer wieder für Überraschungen sorgen und

weiter gezielt zukaufen, wie etwa unlängst im Cloud Bereich mit B4B Solutions und im HR-Bereich mit der inside Unternehmensberatung GmbH.

ES: Welche Kriterien müsste ein solches Target erfüllen?

Voraussetzung ist zunächst der eindeutige strategische Fit. Hier gehen wir keinerlei Kompromisse ein. Zukäufe müssen uns bei den neuen Themen voranbringen. Daher beteiligen wir uns nicht an Restrukturierungsprojekten, genauso wenig wie an gering fokussierten Unternehmen. Natürlich spielt auch der Preis eine Rolle, aber bei weitem nicht alleine.

ES: Kommen wir noch einmal zum Ausblick, worauf dürfen sich die All-for-One-Aktionäre freuen?

Eine weitere Präzisierung unseres Ausblicks nach den Q3 Zahlen will ich nicht kategorisch ausschließen. Zum Auftakt der Digitalen Transformation halte ich die mittel- bis langfristigen Perspektiven jedoch für bedeutsamer. Auch in der Vergangenheit sind unsere Aktionäre mit solchen Perspektiven bereits gut gefahren. Im 5-Jahresvergleich zählt unsere Aktie im IT Dienstleister Segment zu den Top Performern.

ES: In welchen Dimensionen soll sich All for One Steeb auf Sicht von fünf Jahren bei Umsatz und Ergebnis bewegen?

Sagen wir es so, wir haben eine starke Basis, sind Marktführer im SAP Mittelstandsmarkt und sehen uns gut aufgestellt, um eine Schlüsselrolle bei der Digitalen Transformation unserer Kunden und Märkte einzunehmen. Dies dürfte uns über viele Jahre kräftige zusätzliche Wachstumschancen eröffnen. Unser Freefloat hat sich im Zuge einer Umpfizierung erst unlängst von 29 % auf nunmehr 38 % erhöht. Damit zieht auch das Interesse der Investoren weiter deutlich an.

ES: Worauf dürfen sich die Anleger bei Ihnen in Sachen Dividende einstellen?

Wir verfolgen eine nachhaltige Dividendenpolitik. So haben wir im 5-Jahresverlauf unsere Dividende von 15 Cent auf zuletzt 1,10 € je Aktie gesteigert. Das Ergebnis je Aktie stieg im selben Zeitraum von 76 Cent auf zuletzt 2,46 €. Die Ausschüttungsquote bezogen auf das Ergebnis je Aktie lag die letzten Jahre zwischen etwa 40 % und etwa 45 %.

ES: Herr Land, vielen Dank für das Gespräch.