

Wirtschafts Woche

All for One Steeb AG

Suchbegriff 1. All for One, -Steeb AG

Verlag Handelsblatt GmbH, URL: www.vhb.de
Redaktion Wirtschaftswoche Redaktion, Tel.: 0211 887 2122, E-Mail: online@wiwo.de

Ausgabe 18.01.2019 • Nr. 4/2019
Seite 87
Rubrik

Medientyp Special Interest
Erscheinungsweise wöchentlich
Branche Wirtschaft Allgemein
Bundesland Überregional

Publikation	verkauft	verbreitet	gedruckt	Reichweite Mio	Medien-Nr.
Wirtschaftswoche	119.830	126.022	112.045	0,78	2247

© Copyright des Artikels liegt beim Verlag

87

Aktie: All for One Steeb

Reichlich Aufträge



429.889.922



051.069 | 14 | X | ▲ | 1

Den süddeutschen IT-Berater All for One Steeb plagt ein Luxusproblem: Das Unternehmen bekommt reichlich Aufträge, hat aber Schwierigkeiten, auf dem umkämpften Markt für IT-Spezialisten genug Mitarbeiter zu finden. Um die Kunden, vor allem deutsche Mittelständler, dennoch bedienen zu können, musste All for One Steeb zuletzt externe Kapazitäten teuer zukaufen. Das drückte, zusammen mit Investitionen im Zusammenhang mit der Einführung des SAP-Systems S/4Hana, auf die Marge. Abhilfe schaffen soll unter anderem ein eigenes Trainee-Programm. Im aktuellen, bis September laufenden Turnus wird die Gewinnspanne dennoch weiter leiden. Denn All for One Steeb will kräftig investieren, um seine Marken zu vereinheitlichen und neue Geschäftsfelder wie Sicherheitssoftware zu besetzen.

Der Gewinn dürfte deshalb trotz höherer Umsätze sinken. Für Finanzvorstand Stefan Land ist das ein einmaliger Effekt: „Ab dem Geschäftsjahr 2019/20 werden wir den Fokus wieder auf die Marge legen.“ Weil der Kurs sich auf-

ISIN
DE0005110001

Kurs
53,00 Euro
Stoppkurs
40,00 Euro
Börsenwert
264 Millionen Euro
KGV 2018/19
18,8/25,1
Dividendenrendite
2,3 Prozent
Risikoklasse


Quelle: Bloomberg, Thomson Reuters

grund der Margenprobleme in den vergangenen Jahren nur seitwärts bewegte, können Anleger nun vergleichsweise günstig einsteigen. Die Dividendenrendite von 2,3 Prozent ist für einen Wachstumswert attraktiv. Zumal der Konzern auch für eine Konjunkturdelle gerüstet scheint: Er ist netto schuldenfrei, die Hälfte des Umsatzes wiederkehrend, und zu den Kunden zählen viele Familienunternehmen. „Sie denken langfristig und investieren gerade in Schwächephasen in ihre IT“, so Land. Davon überzeugte er sich gleich in seinem ersten Jahr bei All for One. Das war 2008.