



## Bilanzpressekonferenz 2012

Filderstadt, 18. Dezember 2012

ALL FOR ONE STEEB. MORE PEOPLE, MORE VALUE!

### Disclaimer

Soweit diese Dokumentation Prognosen, Schätzungen oder Erwartungen enthält, können diese mit Risiken und Ungewissheiten behaftet sein. Die tatsächlichen Ergebnisse und Entwicklungen können wesentlich von den geäußerten Erwartungen und Annahmen abweichen. Veränderungen der allgemeinen wirtschaftlichen Lage und der Wettbewerbssituation vor allem in den Kerngeschäftsfeldern und Märkten, Gesetzesänderungen, insbesondere von steuerlichen Regelungen, können solche Abweichungen verursachen.

Die Gesellschaft übernimmt keine Verpflichtung, die in dieser Präsentation enthaltenen Aussagen zu aktualisieren.

## Highlights



## Die Aktie: 3. Okt 2011 – 13. Dez 2012



All for One Steeb schlägt Indices erneut deutlich

## Inhalt

<b>1</b>	Markt – Strategie – Geschäftsmodell
<b>2</b>	Integration Steeb Anwendungssysteme GmbH
<b>3</b>	Geschäftsjahr 2011/12
<b>4</b>	Übernahme OSC Gruppe
<b>5</b>	Ausblick 2012/13
<b>6</b>	Anhang

Slide 5

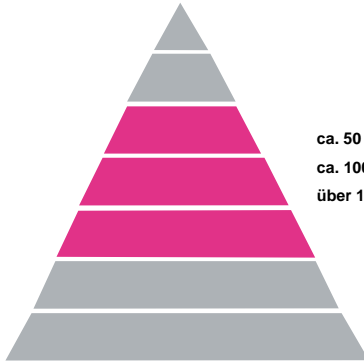
## Bausteine unserer Strategie



Slide 6

## Zielmärkte

### SAP-Markt – deutschsprachige Länder



ca. 50 Mio. – 1,5 Mrd. EUR Umsatz  
ca. 100 – 7.500 Mitarbeiter  
über 12.000 Unternehmen

#### Branchenfokus

- Maschinen- / Anlagenbau
- Automobilzulieferer
- Projekt und Engineering-Dienstleister
- Konsumgüterindustrie
- Technischer Großhandel

Fokus auf Schlüsselindustrien der deutschsprachigen Volkswirtschaften

Slide 7

## SAP Strategie



Ausbau der Marktführerschaft in **Applications**



Ausweitung des Geschäft mit **Analytics**



Stärkung der Führungsposition im **Mobile Business**



Schnellstes Wachstum in **Database & Technology**



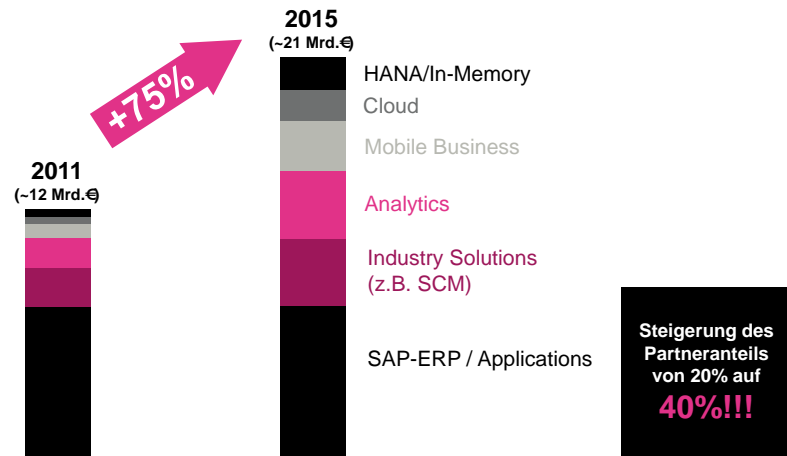
Etablierung als führender, profitabler **Cloud Anbieter**

SAP HANA

SERVICES

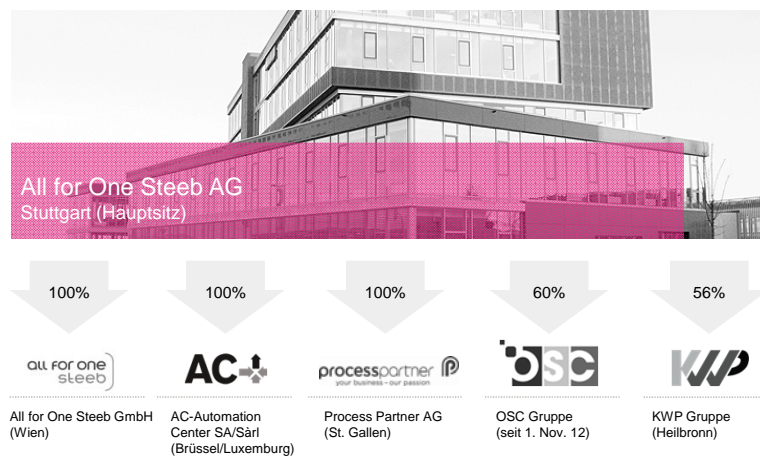
Slide 8

## Wachstumsstrategie der SAP als Leitplanken



Slide 9

## Konzernstruktur



Vereinfachte Darstellung

Slide 10

## Segmente

### Integrated Solutions

#### SAP ERP / Business Suite

- Über 1.400 Kunden
- Größte SAP Kundenbasis in der D A CH - Region
- 572 Mitarbeiter
- OSC (seit 1. Nov. 12): Plus 80 Mitarbeiter



### HR Solutions

#### SAP Human Capital Management

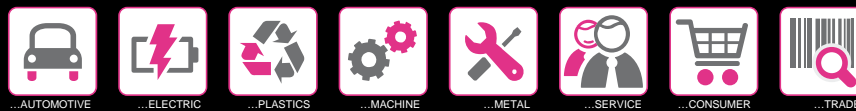
- Über 600 Kunden
- 140 Mitarbeiter



Slide 11

## SAP-Branchenlösungen für den Mittelstand

### ALL FOR...

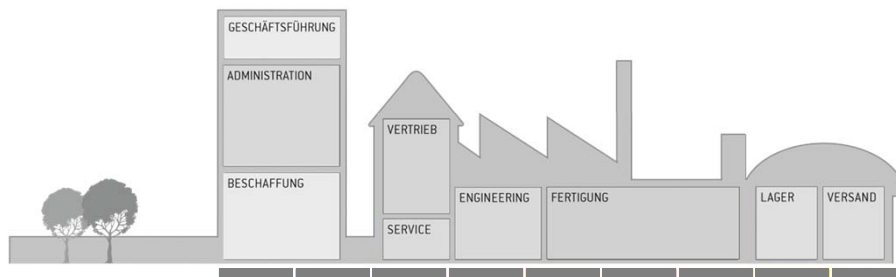


- Zugeschnitten auf die branchenspezifischen Geschäftsprozesse
- 75 SAP-Zusatzlösungen – gibt es in dieser Form nur bei All for One Steeb
- Standardisierte Einführung
- Komplettlösungen aus einer Hand
- SAP Gold Partner

Slide 12

## Über 75 SAP-Zusatzlösungen

- Schneller und einfacher mit SAP arbeiten: viele praxiserprobte Zusatzfunktionen
- Für alle Unternehmensbereiche



[www.all-for-one.com/fabrik](http://www.all-for-one.com/fabrik)

Slide 13

## Managed Services I

Verlässliche IT zu verlässlichen Kosten.



Hosting



SAP Application  
Management



Cloud Services

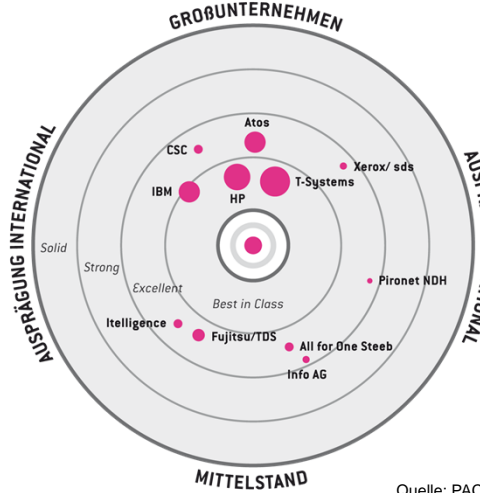


Zertifizierte  
Infrastruktur

- Portfolio: Hosting von SAP- und IT-Landschaften sowie Implementation Hosting; SAP Application Management; Cloud Services; Remote Services
- Höchste Anforderungen an: Compliance, Flexibilität, Skalierbarkeit, Verfügbarkeit, Sicherheit
- Zwei geographisch getrennte, gespiegelte, High-End RZ; ITIL-konforme Betriebskonzepte; 24x7 Betrieb im Service
- Zertifiziert nach Sarbanes Oxley Act (SAS 70 / ISAE 3402)
- SAP-zertifiziert Hosting und Cloud Services Provider, Microsoft Hosting Partner, vmware vCloud Service Provider

Slide 14

## Managed Services II



Vom Nobody zu  
den **Top12**  
aufgeschlossen!

Quelle: PAC-Studie 2011

Slide 15

## United VARs LLP. Local experience and best practices



- Weltweite SAP Services für internationale Kunden**
- Weltweit größte Beratungsorganisation für SAP im Mittelstand
  - Über 4.500 Consultants, über 8.000 Kunden, über 1,5 Mrd. US \$ Umsatz
  - All for One Steeb als Initiator: 22 Partner vor Ort in 57 Länder
  - Nov. 2011: Gründung United VARs LLP, weitere Stärkung der Allianz

Slide 16



## TOP CONSULTANT 2012/13

- Teilnahme an renommierter Benchmark Studie
- Wissenschaftlich begleiteter Beratervergleich
- Mehr Transparenz im Beratermarkt
- Ergebnisse basieren größtenteils auf Kundeninterviews
- Schlüsselkriterien: »Kompetenz«, »Seriosität«, »Weiterempfehlung« plus Bewertung der Beratungsleistung



»All for One Steeb zählt zu den besten IT-Beratern für den Mittelstand«

Slide 17

## Inhalt

- 1 Markt – Strategie – Geschäftsmodell
- 2 Integration Steeb Anwendungssysteme GmbH
- 3 Geschäftsjahr 2011/12
- 4 Übernahme OSC Gruppe
- 5 Ausblick 2012/13
- 6 Anhang

Slide 18

## Die industrielle Logik des Zusammenschlusses

### Steeb Anwendungssysteme GmbH

- SAP-Systemhaus mit den meisten Wartungsverträgen in der DACH-Region
- 100%-Tochter von SAP mit 5 Standorten in Deutschland
- 190 Mitarbeiter
- > 1.000 Kunden, ausschließlich in Deutschland
- ca. 60 Mio. EUR Jahresumsatz, hoher Anteil an wiederkehrenden Softwarewartungserlösen
- Leistungsportfolio ähnlich All for One, jedoch keine Outsourcing Services (-> Upgrade Potenzial)

Zwei starke, profitable und ähnlich aufgestellte Unternehmen haben sich zusammengeschlossen, um gemeinsam noch stärker zu werden

Slide 19

## Highlights der Integration

- Umfirmierung in All for One Steeb AG
- Verschmelzung der Steeb GmbH auf die All for One Steeb AG
- Vertrieb & Marketing einheitlich – Kundenstämme zusammengeführt
- Aufbau Fachvertrieb für neue SAP Themen (BA, Mobility, HANA...)
- Integration des starken Partnernetzwerks
- Vollständige IT & Prozessverschmelzung bzw. Integration
- Cross-Selling Potenziale (Branchenlösungen, Outsourcing ...)

Integration planmäßig abgeschlossen !

Slide 20



**Inhalt**

<b>1</b>	Markt – Strategie – Geschäftsmodell	
<b>2</b>	Integration Steeb Anwendungssysteme GmbH	
<b>3</b>	<b>Geschäftsjahr 2011/12</b>	
<b>4</b>	Übernahme OSC Gruppe	
<b>5</b>	Ausblick 2012/13	
<b>6</b>	Anhang	

## Kennzahlen (Erstkonsolidierung Steeb zum 1. Dez 2011)

### Geschäftsjahr 2011/12 gegenüber 2010/11

Umsatz	153,2 MEUR	+70%
EBIT	6,0 MEUR	+26%
EBT	5,0 MEUR	+1%
Ergebnis*	4,2 MEUR	-42%

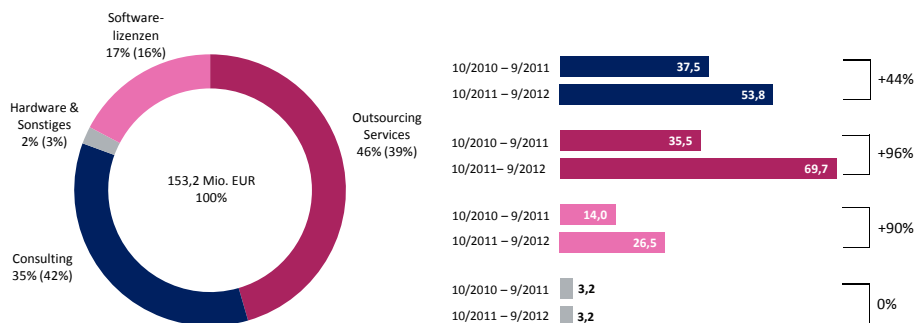
30.09. 2012	Eigenkapitalquote	35%	30.09.11: 59%
	Mitarbeiter	712	+49%

EBIT, EBT und Ergebnis nach Steuern enthalten transaktions- und integrationsbedingte Einmalkosten in Höhe von 2,9 Mio. EUR  
\* inkl. aufgegebenen Geschäftsbereich

Slide 23

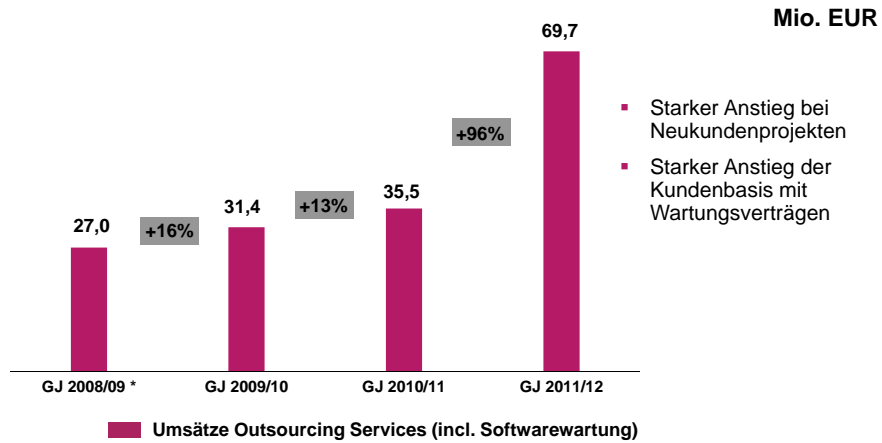
## Umsätze nach Erlösarten

Mio. EUR



Slide 24

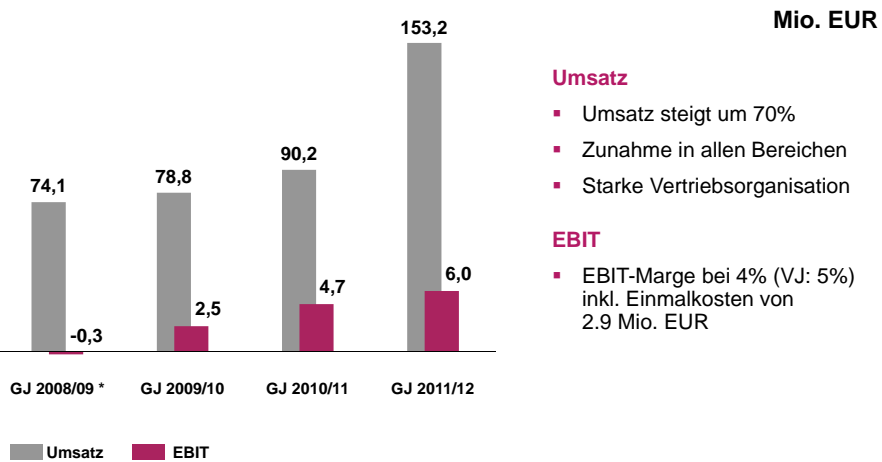
## Umsatzentwicklung Outsourcing



\* fortzuführende Geschäftsbereiche

Slide 25

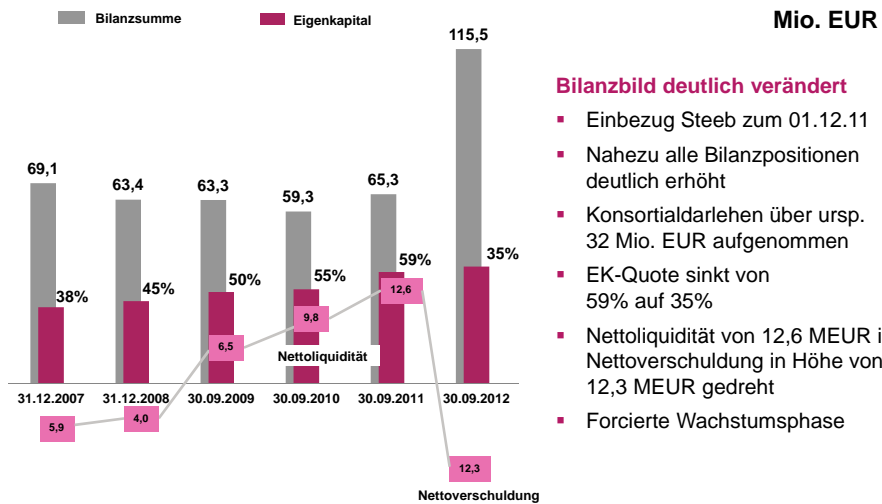
## Entwicklung Umsatz / EBIT



\* fortzuführende Geschäftsbereiche

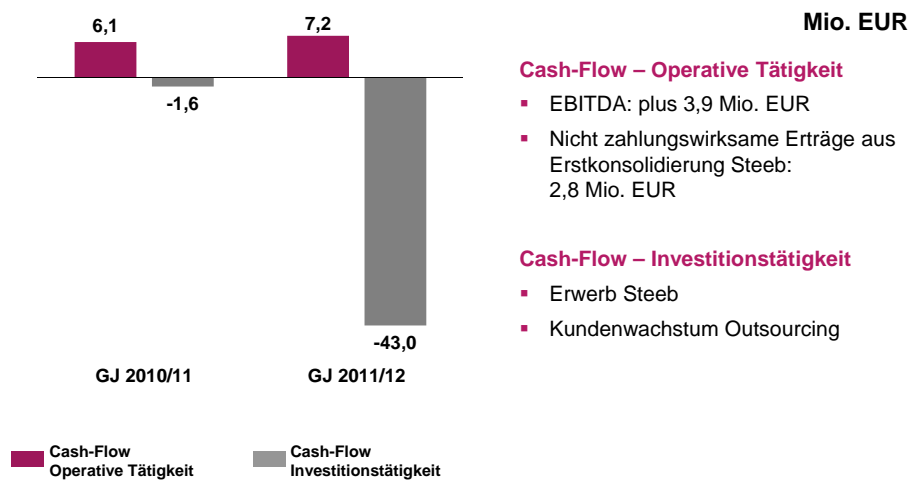
Slide 26

## Bilanzstruktur



Slide 27

## Cash Flow



Slide 28

## Kennzahlen Vermögens- und Finanzlage

	Einheit	30.09.2012	30.09.2011	Delta in %
Anlagendeckung	%	66	212	-69
Days of Sales Outstanding	Tage	59	62	-4
Liquide Mittel	Mio. EUR	18,8	17,9	5
Nettoverschuldung (-) / -liquidität (+)	Mio. EUR	-12,3	12,6	n.v.
Eigenkapitalquote	%	35	59	-40
Eigenkapitalrendite	%	10,7	20,5	-48
Gesamtkapitalrendite	%	4,7	11,6	-60

inkl. aufgebener Geschäftsbereich

Slide 29

## Zusammenfassung

### 2011/12

- Integration Steeb erfolgreich abgeschlossen
- Starkes organisches Wachstum: ca. 20%
- EBIT erhöht auf 6,0 Mio. EUR (inkl. Einmalkosten von 2,9 Mio. EUR)
- Bilanzbild wegen fremdfinanzierter Akquisition Steeb deutlich verändert
- Mit neuen zukunftssträchtigen Lösungsangeboten (Business Analytics, HANA, Mobility, Software on Demand) unterwegs in Richtung Mittelstand

### 2008 bis 2012

- Umsatz innerhalb von 4 Jahren mehr als verdoppelt
- Mit über 1.400 Mittelstandskunden (wiederkehrende Erlöse)  
größte SAP Basis in D A CH
- Starkes Branding aufgebaut

Slide 30

## Inhalt

- |   |  |
|---|--|
| 1 | Markt – Strategie – Geschäftsmodell      |
| 2 | Integration Steeb Anwendungssysteme GmbH |
| 3 | Geschäftsjahr 2011/12                    |
| 4 | Übernahme OSC Gruppe                     |
| 5 | Ausblick 2012/13                         |
| 6 | Anhang                                   |

Slide 31

## Übernahme OSC Gruppe

- SAP-Beratungsgruppe (myOSC.com AG)
- Rund 80 Mitarbeiter, ca. 8 Mio. EUR Jahresumsatz
- Über 200 Kunden, SAP Business All in One und Business One Beratung in Norddeutschland
- Übernahme von zunächst 60% der Anteile  
vollständige Übernahme nach Earn-Out-Zeitraum
- Aktionäre / Vorstände bleiben in der Gruppe tätig
- Konsolidierung OSC zum 1. November 2012

### Chancen

- Präsenz im Norden Deutschlands deutlich ausbauen
- Cross-Selling Potenziale mit Branchenlösungen und Outsourcing Services
- Neue SAP Themen wie Mobile, Business Analytics, HANA vorantreiben

Slide 32



## Übernahme OSC Gruppe – Präsenz im Norden ausgebaut



Slide 33

## Inhalt

1	Markt – Strategie – Geschäftsmodell	
2	Integration Steeb Anwendungssysteme GmbH	
3	Geschäftsjahr 2011/12	
4	Übernahme OSC Gruppe	
5	Ausblick 2012/13	
6	Anhang	

Slide 34

## Ausblick I

All for One Steeb wird

- die größte SAP-Kundenbasis in D A CH betreuen (ohne SAP selbst )
- eine höhere Marktdurchdringung mit SAP-ERP und neuen Themen wie Business Analytics, Mobile Solutions, SAP Business ByDesign, SCM, HANA erreichen
- weitere Skaleneffekte (Zusatzlösungen, Outsourcing Services, etc.) erzielen
- die Vertriebsstärke (Direktvertrieb & Partnernetzwerk) weiter erhöhen
- weiterhin stark fokussiert (SAP, Mittelstand, Branchen, Region) bleiben

**der leistungsfähigste SAP Komplettdienstleister in D A CH-Region!**

Slide 35

## Ausblick II

### Geschäftsjahr 2012/13

- Steeb voll integriert
- Konsolidierung OSC ab November 2012
  
- Umsatz: 170 Mio. EUR
- EBIT-Marge: 5%

Slide 36

Ausblick III – All for One Steeb auf einen Blick



Slide 37

Inhalt

1	Markt – Strategie – Geschäftsmodell	
2	Integration Steeb Anwendungssysteme GmbH	
3	Geschäftsjahr 2011/12	
4	Übernahme OSC Gruppe	
5	Ausblick 2012/13	
6	Anhang	

Slide 38

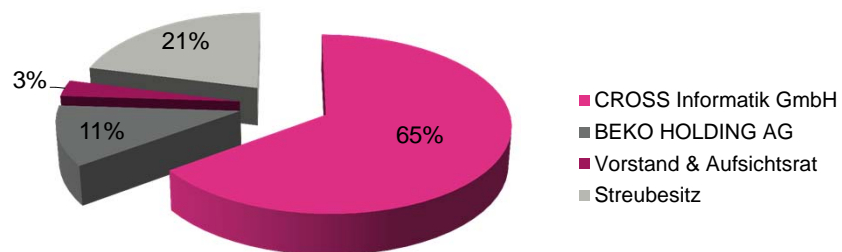
## Anhang

- I. Aktionärsstruktur
- II. Kunden
- III. Finanzkalender

Slide 39

## Anhang I Aktionärsstruktur

Stand: September 2012



Anzahl Aktien: 4.860.000

Slide 40

## Anhang II Kunden



Slide 41

## Anhang II Über 100 Managed Services Neukunden in 4 Jahren!



Slide 42

## Anhang II Internationale Projekte am Beispiel von...



„Internationale Unternehmen wie Multivac benötigen professionelle SAP-Beratung und -Betreuung vor Ort in den Ländern. Wir halten United VARs für eine sehr gute Lösung!“

[Christian Traumann, Geschäftsführer, Multivac Sepp Haggenmüller GmbH & Co. KG]



- Weltmarktführer in der Herstellung von Tiefziehverpackungsmaschinen
- Über 3000 Mitarbeiter in mehr als 60 Ländern
- Einführung SAP-Branchenlösung All for Machine
- Roll-out

Slide 43

## Anhang II SAP Branchenlösungen am Beispiel von...



„Die SAP-Einführung ermöglichte uns eine Optimierung unseres Working Capitals: Wir reduzieren unsere Umlaufbestände und Forderungen und erhalten zudem ein zeitnahes und zuverlässiges Reporting.“

[Frank Schulten, Geschäftsführer HUBER Packaging Group GmbH + Co. KG]



- HUBER produziert Metallverpackungen für die Industrie, (Brauereien, Lackhersteller etc.)
- 1.300 Mitarbeiter
- Schrittweise Einführung von SAP in Deutschland, Österreich und Ungarn
- Ausbau der Internationalisierung: Anbindung eines neuen Produktionswerkes in Russland

Slide 44

## Anhang II Managed Services am Beispiel von...



„Warum sich myonic für SAP-Komplettdienstleistung entschieden hat? Ganz einfach: mehr Sicherheit, größere Flexibilität und geringere Kosten. Und wir machen das, was wir am besten können: Präzisions-Wälzlager für High Performance Anwendungen!“

[Bernhard Böck, Geschäftsführer myonic GmbH]



- Hersteller von Präzisionskugellagern und Systemen für Spezialanwendungen
- Über 400 Mitarbeiter an 4 Standorten
- Einführung SAP-Branchenlösung All for Metal
- Outsourcing von SAP und allen Office-Anwendungen in das All for One Steeb RZ

Slide 45

## Anhang II SAP Business ByDesign am Beispiel von...



„Wir waren vom ersten Augenblick an vom Konzept, der Funktionalität und der einfachen Bedienbarkeit von SAP Business ByDesign begeistert. Unser leistungsstarker Partner hat uns mit viel Know-how und Prozesswissen unterstützt.“

[Christian Reschke, Vorstand und Gründer der kuehlhaus AG]



- Ein der erfolgreichsten Full Service Internet-Agenturen in Deutschland
- 35 Mitarbeiter
- Einführung von SAP Business ByDesign mit Steeb
- Ergebnis: Mehr Effizienz im operativen Geschäft – aktuelle Zahlen auf Knopfdruck

Slide 46

## Anhang III Finanzkalender

### 2012/13

Veröffentlichung 3-Monatsbericht zum 31. Dezember 2012	Mi. 13.02.2013
Ordentliche Hauptversammlung	Do. 14.03.2013
Veröffentlichung Halbjahresbericht zum 31. März 2013	Di. 14.05.2013
Veröffentlichung 9-Monatsbericht zum 30. Juni 2013	Di. 06.08.2013
Veröffentlichung Konzern- und Jahresabschluss 2012/13	Di. 17.12.2013
Bilanzpressekonferenz	Di. 17.12.2013
Analystenpräsentation	Mi. 18.12.2013

Slide 47

## Kontakt

### Dirk Sonntag

Telefon +49 711 78 80 7-260  
E-Mail [dirk.sonntag@all-for-one.com](mailto:dirk.sonntag@all-for-one.com)  
[www.all-for-one.com](http://www.all-for-one.com)

Slide 48