



Bilanzpressekonferenz 2012

Filderstadt, 18. Dezember 2012

ALL FOR ONE STEEB. MORE PEOPLE, MORE VALUE!

Disclaimer

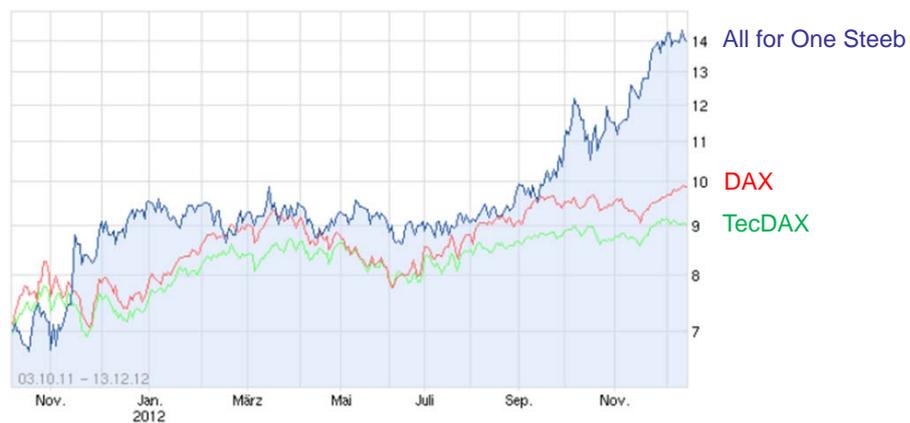
Soweit diese Dokumentation Prognosen, Schätzungen oder Erwartungen enthält, können diese mit Risiken und Ungewissheiten behaftet sein. Die tatsächlichen Ergebnisse und Entwicklungen können wesentlich von den geäußerten Erwartungen und Annahmen abweichen. Veränderungen der allgemeinen wirtschaftlichen 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

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

Slide 5

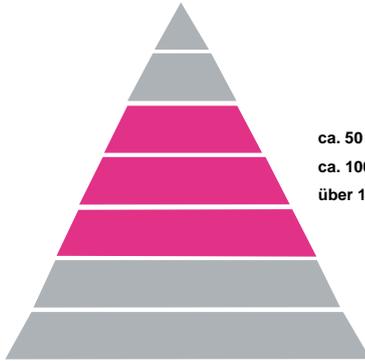
Bausteine unserer Strategie



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**



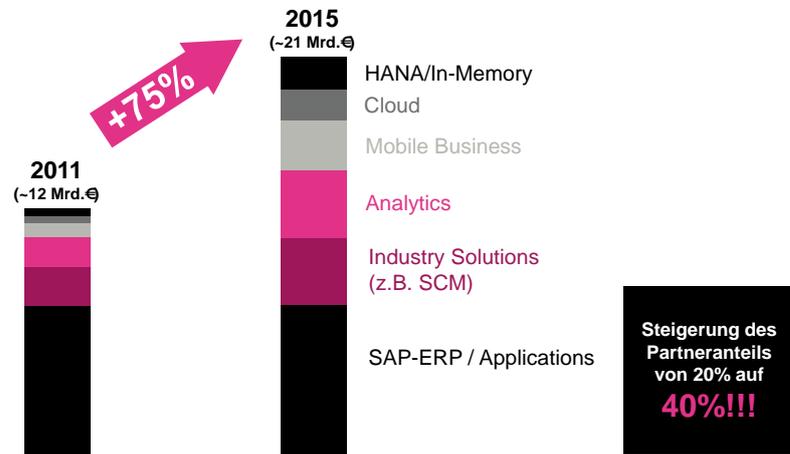
Etablierung als
führende,
profitabler **Cloud
Anbieter**

SAP HANA

SERVICES

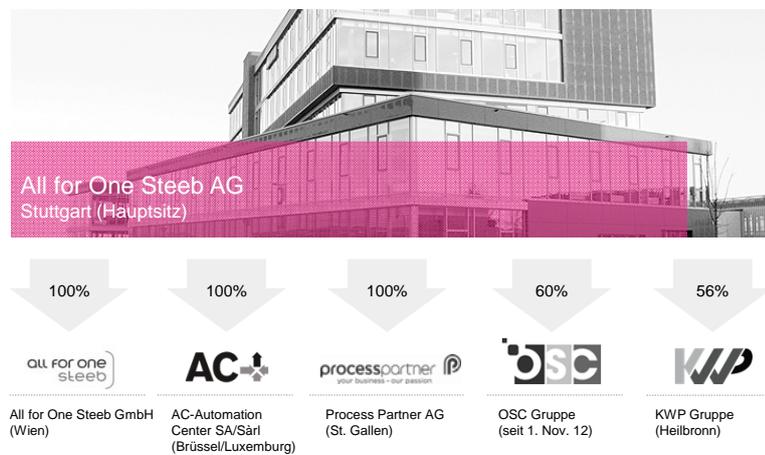
Slide 8

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...

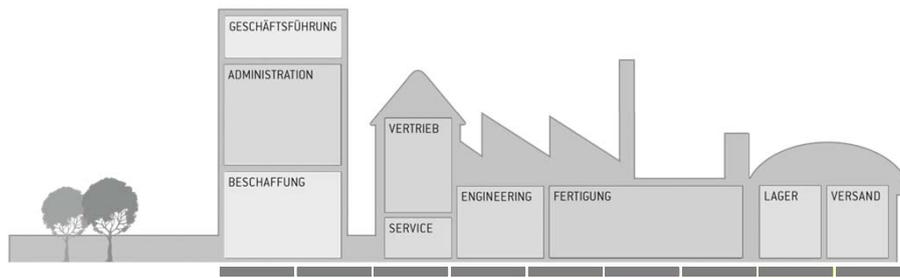


- Zugeschnitten auf die branchenspezifischen Geschäftsprozesse
- 75 SAP-Zusatzlösungen – gibt es in dieser Form nur bei All for One Steeb
- Standardisierte Einführung
- Komplettlösungen aus einer Hand
- SAP Gold Partner

Slide 12

Über 75 SAP-Zusatzlösungen

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



www.all-for-one.com/fabrik

Slide 13

Managed Services I

Verlässliche IT zu verlässlichen Kosten.



Hosting



SAP Application
Management



Cloud Services

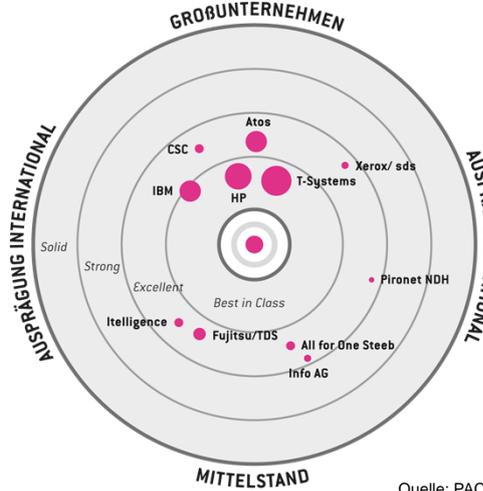


Zertifizierte
Infrastruktur

- 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

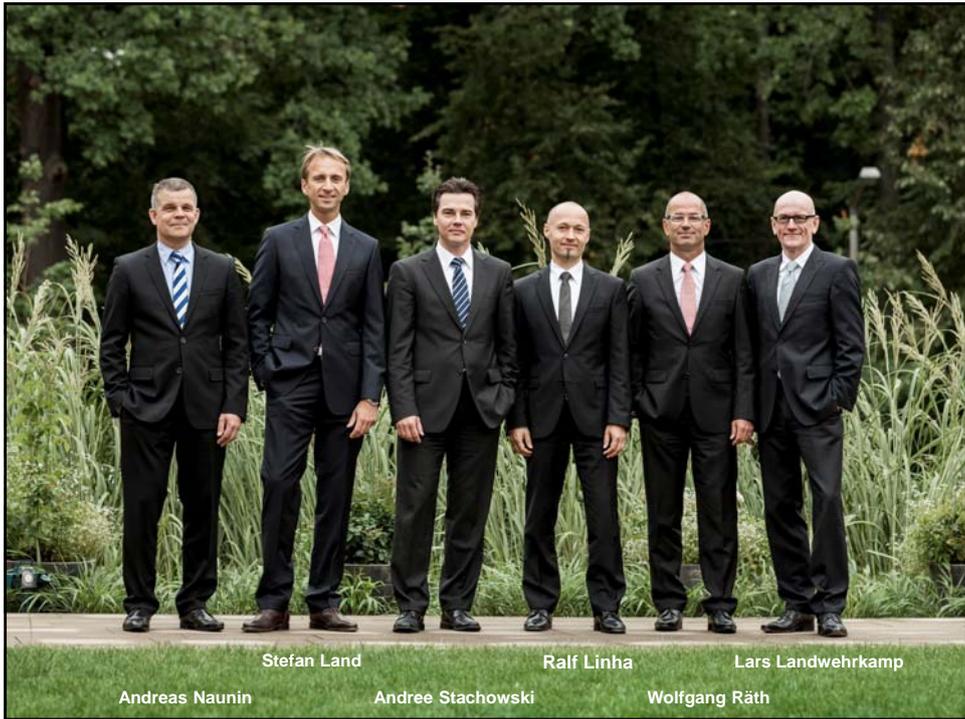
Slide 19

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

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

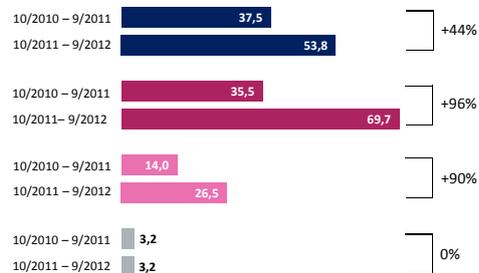
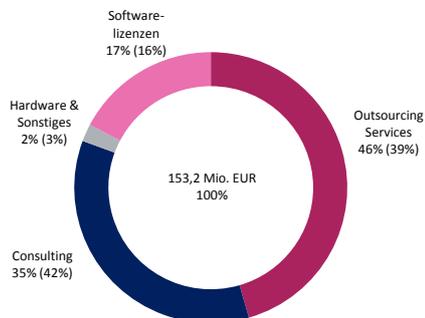
30.09. 2012 } Eigenkapitalquote **35%** 30.09.11: 59%
Mitarbeiter **712** +49%

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

Slide 23

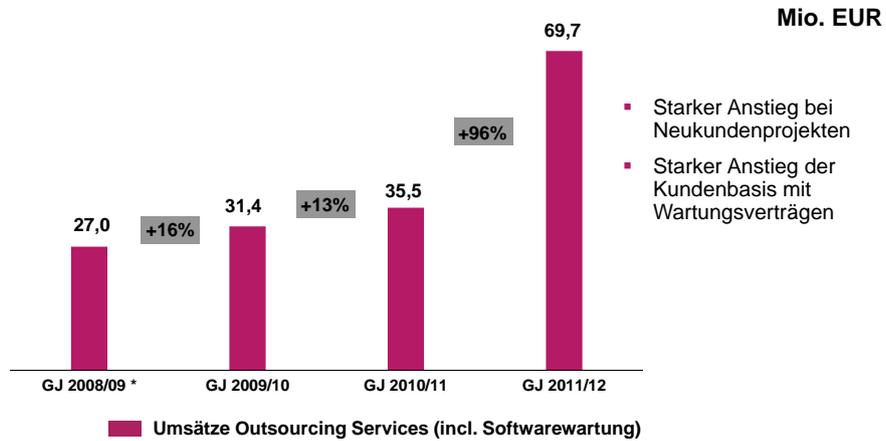
Umsätze nach Erlösarten

Mio. EUR



Slide 24

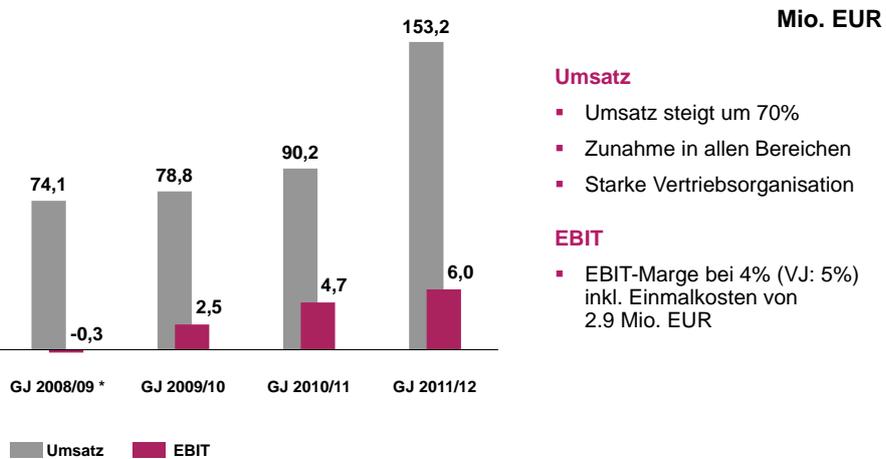
Umsatzentwicklung Outsourcing



* fortzuführende Geschäftsbereiche

Slide 25

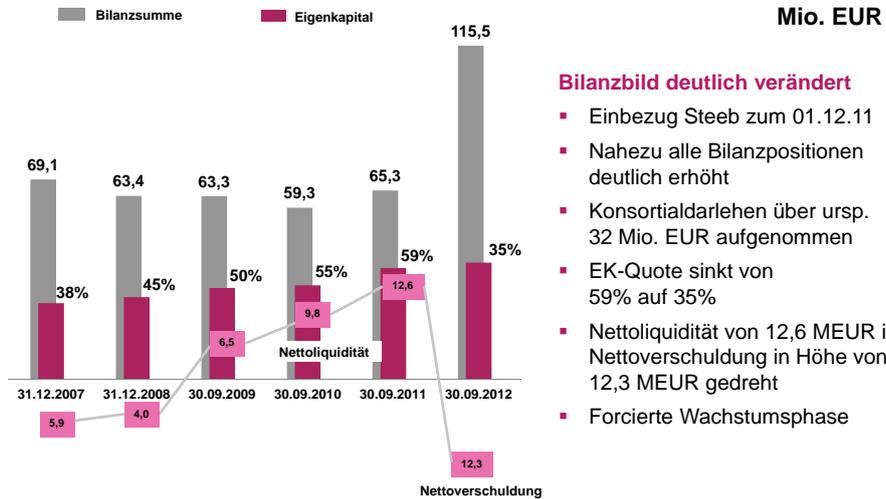
Entwicklung Umsatz / EBIT



* fortzuführende Geschäftsbereiche

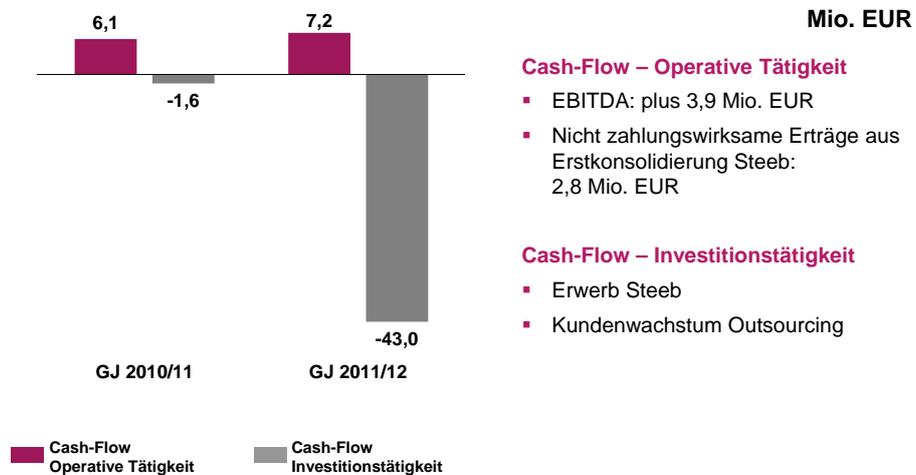
Slide 26

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

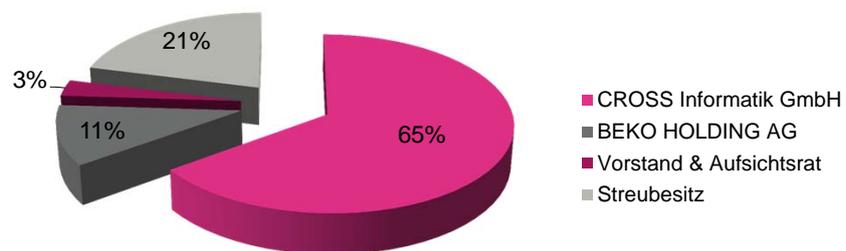
Anhang

- 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

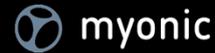
Slide 44

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
www.all-for-one.com

Slide 48