

Jahresabschluss

All for One Steeb AG, Filderstadt

Geschäftsjahr vom 1. Oktober 2017
bis zum 30. September 2018.

Jahresabschluss

der All for One Steeb AG, Filderstadt.
Geschäftsjahr vom 1. Oktober 2017
bis zum 30. September 2018.

ABSCHLUSS	02
Gewinn-und-Verlust-Rechnung	03
Bilanz	04
ANHANG	06
I. Allgemeine Angaben	06
II. Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden	06
III. Ergänzende Angaben zum Abschluss	07
IV. Sonstige Angaben	11
Entwicklung des Anlagevermögens	18
LAGEBERICHT	20
1. Grundlagen des Unternehmens	21
2. Wirtschaftsbericht	24
3. Chancen- und Risikobericht	28
4. Prognosebericht	40
5. Sonstige Angaben	42
ZUSÄTZLICHE INFORMATIONEN	45
Bilanzeid	45
Bestätigungsvermerk	46

Gewinn-und-Verlust-Rechnung der All for One Steeb AG, Filderstadt

Geschäftsjahr vom 1. Oktober 2017 bis zum 30. September 2018

in TEUR	10/2017 – 09/2018	10/2016 – 09/2017
1. Umsatzerlöse	239.359	212.887
2. Veränderung des Bestands an unfertigen Leistungen	3.390	5.256
3. Sonstige betriebliche Erträge	7.483	6.163
	250.232	224.306
4. Materialaufwand		
a) Aufwendungen für Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe und für bezogene Waren	-26.116	-24.412
b) Aufwendungen für bezogene Leistungen	-79.865	-73.433
	-105.981	-97.845
5. Personalaufwand		
a) Löhne und Gehälter	-76.815	-68.291
b) Soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und für Unterstützung	-11.378	-10.171
	-88.193	-78.462
6. Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens und Sachanlagen	-9.312	-8.653
7. Sonstige betriebliche Aufwendungen	-36.576	-31.689
	10.170	7.657
8. Erträge aus Beteiligungen	4.590	9.380
9. Erträge auf Grund eines Gewinnabführungsvertrages	2.855	2.994
10. Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge	137	154
11. Abschreibungen auf Finanzanlagen	-100	0
12. Zinsen und ähnliche Aufwendungen	-1.100	-953
	6.382	11.575
13. Steuern von Einkommen und vom Ertrag		
laufende Steuern	-4.956	-4.372
latente Steuern	763	834
	-4.193	-3.538
14. Ergebnis nach Steuern	12.359	15.694
15. Sonstige Steuern	-168	-132
16. Jahresüberschuss	12.191	15.562
17. Gewinnvortrag aus dem Vorjahr	23.935	14.351
18. Bilanzgewinn	36.126	29.913

Bilanz der All for One Steeb AG, Filderstadt

Geschäftsjahr zum 30. September 2018

Aktiva

in TEUR	30.09.2018	30.09.2017
A. Anlagevermögen		
I. Immaterielle Vermögensgegenstände		
1. Entgeltlich erworbene Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten	17.762	21.071
2. Geschäfts- oder Firmenwert	5.457	6.125
3. Geleistete Anzahlungen	181	0
	23.400	27.196
II. Sachanlagen		
1. Technische Anlagen und Maschinen	11.741	8.400
2. Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	1.589	1.779
3. Geleistete Anzahlungen und Anlagen im Bau	2.529	0
	15.859	10.179
III. Finanzanlagen		
1. Anteile an verbundenen Unternehmen	48.468	48.278
2. Ausleihungen an verbundene Unternehmen	800	0
3. Sonstige Ausleihungen	21	77
	49.289	48.355
	88.548	85.730
B. Umlaufvermögen		
I. Vorräte		
1. Unfertige Leistungen	31.387	27.997
2. Erhaltene Anzahlungen auf Bestellungen	-31.386	-26.654
	1	1.343
II. Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände		
1. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	22.953	20.212
2. Forderungen gegen verbundene Unternehmen	7.005	5.402
3. Sonstige Vermögensgegenstände	1.854	1.997
	31.812	27.611
III. Flüssige Mittel	19.623	12.832
	51.436	41.786
C. Rechnungsabgrenzungsposten	2.782	2.778
Summe	142.766	130.294

Passiva

in TEUR	30.09.2018	30.09.2017
A. Eigenkapital		
I. Gezeichnetes Kapital	14.946	14.946
II. Kapitalrücklage	11.228	11.228
III. Gewinnrücklagen		
Andere Gewinnrücklagen	5.464	5.464
IV. Bilanzgewinn	36.126	29.913
	67.764	61.551
B. Rückstellungen		
1. Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	289	241
2. Steuerrückstellungen	2.980	0
3. Sonstige Rückstellungen	20.056	18.629
	23.325	18.870
C. Verbindlichkeiten		
1. Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	23.500	23.500
2. Erhaltene Anzahlungen auf Bestellungen	21	47
3. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	17.232	14.277
4. Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen	1.961	2.176
5. Sonstige Verbindlichkeiten	3.759	3.783
	46.473	43.783
D. Rechnungsabgrenzungsposten	842	965
E. Passive latente Steuern	4.362	5.125
Summe	142.766	130.294

Anhang

der All for One Steeb AG, Filderstadt.
Geschäftsjahr vom 1. Oktober 2017
bis zum 30. September 2018.

I. Allgemeine Angaben

Der Jahresabschluss ist nach den deutschen handelsrechtlichen Vorschriften und den ergänzenden Vorschriften des Aktiengesetzes unter der Annahme der Unternehmensfortführung aufgestellt.

Das Geschäftsjahr der All for One Steeb AG, Filderstadt, beginnt jeweils am 1. Oktober und endet am 30. September des Folgejahres. Die Gesellschaft mit Sitz in Filderstadt ist im Handelsregister des Amtsgerichts Stuttgart unter der Registernummer HRB 19539 eingetragen.

II. Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden

Die Umsatzerlöse für Softwareverkäufe werden zum Zeitpunkt der Lieferung realisiert. Bei Umsatzerlösen für Cloud Services und Support sowie Software Support erfolgt die Umsatzrealisierung zum Leistungszeitpunkt. Umsatzerlöse für Consulting und Services werden zum Zeitpunkt der Leistungserbringung (Dienstleistungsverträge) oder bei langfristigen Beratungsprojekten auf Basis von Werkverträgen nach Endabnahme durch den Kunden realisiert.

Die immateriellen Vermögensgegenstände und das Sachanlagevermögen wurden zu Anschaffungskosten abzüglich planmäßiger Abschreibungen angesetzt. Die planmäßigen Abschreibungen wurden über die betriebsgewöhnliche Nutzungsdauer zwischen einem und fünfzehn Jahren vorgenommen und bemessen sich nach der linearen Methode.

Geringwertige Vermögensgegenstände des Anlagevermögens bis zu einem Wert in Höhe von 150,00 EUR bzw. 250,00 EUR werden im Jahr der Anschaffung sofort aufwandswirksam erfasst. Geringwertige Wirtschaftsgüter über 150,00 EUR bzw. 250,00 EUR und bis 410,00 EUR bzw. 800,00 EUR werden im Jahr der Anschaffung sofort abgeschrieben.

Sowohl für immaterielle Vermögensgegenstände als auch für Sachanlagen werden außerplanmäßige Abschreibungen, soweit handelsrechtlich geboten, vorgenommen. Zuschreibungen erfolgen, sobald die Gründe für in Vorjahren vorgenommene außerplanmäßige Abschreibungen entfallen sind.

Die Finanzanlagen sind zu Anschaffungskosten oder zu niedrigeren beizulegenden Werten bilanziert. Der beizulegende Wert der Anteile an verbundenen Unternehmen wird mit Hilfe des Discounted-Cash-Flow-Verfahrens ermittelt. Abschreibungen auf einen niedrigeren Wert werden nur dann vorgenommen, wenn die Wertminderung voraussichtlich dauerhaft ist. Zuschreibungen werden vorgenommen, sofern die Gründe für eine zuvor vorgenommene Abschreibung entfallen sind.

Die Ausleihungen an verbundene Unternehmen sind zum Nennwert bilanziert.

Die unfertigen Leistungen wurden in Höhe der Fertigungseinzelkosten und Fertigungsgemeinkosten sowie angemessenen Teilen der allgemeinen Verwaltungskosten angesetzt, die auf Basis der Ist-Beschäftigung ermittelt wurden. Bei Beratungsprojekten, die als Werkvertrag im Sinne des §631 Bürgerliches Gesetzbuch (BGB) ausgestaltet sind, erfolgt die Umsatzrealisierung auf Basis der »Completed-Contract-Methode« im Zeitpunkt der Endabnahme des Projekts durch den Kunden. Zur Berücksichtigung potenzieller Projektverluste wurden gemäß §253 Abs. 4 HGB angemessene Wertberichtigungen vorgenommen. Erhaltene Anzahlungen auf unfertige Leistungen wurden gemäß §268 Abs. 5 S. 2 HGB offen von dem Posten »Vorräte« abgesetzt.

Die Forderungen und sonstigen Vermögensgegenstände werden zu Nennwerten oder dem niedrigeren beizulegenden Wert angesetzt und – soweit unverzinslich – bei Restlaufzeiten von über einem Jahr auf den Bilanzstichtag abgezinst. Alle erkennbaren Einzelrisiken werden bei der Bewertung berücksichtigt.

Die flüssigen Mittel werden zum Nennwert angesetzt.

Unter den aktiven Rechnungsabgrenzungsposten werden Ausgaben vor dem Abschlussstichtag ausgewiesen, soweit sie Aufwendungen für einen bestimmten Zeitraum danach darstellen.

Latente Steuern werden für zeitliche Unterschiede zwischen den handelsbilanziellen und steuerlichen Wertansätzen von Vermögensgegenständen, Schulden und Rechnungsabgrenzungsposten unter Einbeziehung von berücksichtigungsfähigen Verlust- und Zinsvorträgen ermittelt. Verlust- und Zinsvorträge sind berücksichtigungsfähig, wenn eine Verrechnung mit steuerpflichtigem Einkommen innerhalb des gesetzlich festgelegten Zeitraums von fünf Jahren genutzt werden kann. Die Ermittlung der latenten Steuern erfolgt auf Basis des kombinierten Ertragsteuersatzes der Gesellschaft von 30,00% (im Vorjahr: 30,00%). Der kombinierte Ertragsteuersatz umfasst Körperschaftsteuer, Gewerbesteuer und Solidaritätszuschlag. Aktive und passive latente Steuern werden saldiert. Eine sich insgesamt ergebende Steuerbelastung wird in der Bilanz als passive latente Steuer angesetzt. Im Falle einer Steuerentlastung wird entsprechend dem Aktivierungswahlrecht auf die Bilanzierung verzichtet.

Das gezeichnete Kapital wird zum Nennwert bilanziert.

Der Wert der Rückstellungen aus der mitarbeiterfinanzierten Altersvorsorge bestimmt sich nach der Wertentwicklung des Aktivwertes der kongruenten Rückdeckungsversicherung unter Anwendung des §253 Abs. 1 S. 3 HGB (wertpapiergebundene Altersvorsorge).

Zusagen im Rahmen der unternehmensfinanzierten Altersvorsorge bestehen in Form von mittelbaren und unmittelbaren Pensionszusagen. Die unmittelbaren Pensionszusagen wurden gemäß §249 Abs. 1 HGB als ungewisse Verbindlichkeiten passiviert.

Die mittelbaren Pensionszusagen sind über eine rückgedeckte Unterstützungskasse finanziert. Da es sich hierbei um mittelbare Pensionszusagen handelt, erfolgt die Bilanzierung der leistungsorientierten Versorgungszusage unter Berücksichtigung des Passivierungswahlrechts nach Art. 28 Abs. 1 S. 2 Einführungsgesetz zum Handelsgesetzbuch (EGHGB). In Höhe einer Deckungslücke, die sich gemäß §246 Abs. 2 HGB als Differenz zwischen dem aus den Zusagen resultierenden Verpflichtungsumfang am Bilanzstichtag und dem Deckungsvermögen am Bilanzstichtag ermittelt, werden Rückstellungen angesetzt. Die beitragsorientierte Versorgungszusage wird bilanziell nicht erfasst.

Die Bewertung der mittelbaren und unmittelbaren Pensionszusagen sowie der Jubiläumszusage erfolgt nach dem international anerkannten Anwartschaftsbarwertverfahren (Projected Unit Credit Method). Nach diesem Verfahren errechnet sich die Höhe der Verpflichtungen aus der zum Bilanzstichtag erdienten Anwartschaft unter Berücksichtigung zukünftiger Gehaltsstei-

gerungen. Der ermittelte Betrag wird mit dem von der Deutschen Bundesbank veröffentlichten durchschnittlichen Zinssatz im Falle der Pensionsverpflichtung der letzten 10 Jahre bzw. im Falle der Jubiläumsvspflichtung der letzten 7 Jahre abgezinst, der sich bei einer angenommenen Restlaufzeit von 15 Jahren ergibt. Die Bewertung eines ggf. bestehenden Deckungsvermögens erfolgt zum beizulegenden Zeitwert.

Die anderen Rückstellungen berücksichtigen alle erkennbaren Risiken und ungewissen Verpflichtungen und sind in Höhe des nach vernünftiger kaufmännischer Beurteilung notwendigen Erfüllungsbetrags bewertet. Künftige Preis- und Kostensteigerungen im Zeitpunkt der Erfüllung der Verpflichtung werden berücksichtigt.

Die Verbindlichkeiten sind zu Erfüllungsbeträgen angesetzt.

Unter dem passiven Rechnungsabgrenzungsposten werden Einnahmen vor dem Abschlussstichtag ausgewiesen, soweit sie Erträge für einen bestimmten Zeitraum danach darstellen.

Auf fremde Währung lautende Vermögensgegenstände und Verbindlichkeiten mit einer Laufzeit bis zu einem Jahr werden am Abschlussstichtag zum Devisenkassamittelkurs umgerechnet. Langfristige Fremdwährungsforderungen und Fremdwährungsverbindlichkeiten werden zum Devisenkassamittelkurs angesetzt, soweit die Entstehungskurse nicht niedriger waren (bei Aktivposten) oder höher lagen (bei Passivposten). Gewinne und Verluste aus der Umrechnung von Fremdwährungsgeschäften in lokale Währung werden erfolgswirksam erfasst und in der Gewinn- und Verlustrechnung gesondert unter den Posten »Sonstige betriebliche Erträge« beziehungsweise »Sonstige betriebliche Aufwendungen« ausgewiesen.

Die Gewinn-und-Verlust-Rechnung ist nach dem Gesamtkostenverfahren aufgestellt.

III. Ergänzende Angaben zum Abschluss

Anlagevermögen

Die Entwicklung des Anlagevermögens ist Bestandteil des Anhangs und in der Anlage zum Anhang separat dargestellt.

Der im Rahmen der Verschmelzung der Steeb Anwendungssysteme GmbH (Jul 2012) aufgedeckte Firmenwert wird über eine betriebliche Nutzungsdauer von 15 Jahren linear abgeschrieben, die der erwarteten wirtschaftlichen Laufzeit der bestehenden Wartungsverträge mit den Endkunden entspricht.

Die Anteile an verbundenen Unternehmen haben sich im Geschäftsjahr um 290 TEUR erhöht. Dies resultiert unter anderem aus nachträglichen Anschaffungskosten an der KWP INSIDE HR GmbH, Heilbronn.

Vorräte

Unter den Vorräten werden insbesondere unfertige Leistungen im Rahmen von noch nicht abgeschlossenen langfristigen Beratungsprojekten ausgewiesen.

Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Vermögensgegenstände

Die sonstigen Vermögensgegenstände haben in Höhe von 45 TEUR (Vorjahr: 37 TEUR) eine Restlaufzeit von mehr als einem Jahr. Die Restlaufzeiten der übrigen Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstigen Vermögensgegenständen betragen jeweils unter einem Jahr.

Die sonstigen Vermögensgegenstände enthalten in Höhe von TEUR 438 (Vorjahr: 0 TEUR) Steueransprüche, die erst nach dem Abschlussstichtag rechtlich entstehen.

Forderungen gegen verbundene Unternehmen

Die Forderungen gegen verbundene Unternehmen setzen sich wie folgt zusammen:

in TEUR	30.09. 2018	30.09. 2017
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	2.213	1.158
Sonstige Vermögensgegenstände		
Darlehensforderungen	550	1.250
Forderungen aus Gewinnabführungsverträgen	2.855	2.994
Forderungen aus steuerlichen Transferzahlungen	1.387	0
Summe	7.005	5.402

Die Restlaufzeiten betragen jeweils unter einem Jahr.

Flüssige Mittel

Diese Position enthält den Kassenbestand und die Guthaben bei Kreditinstituten.

Gezeichnetes Kapital

Zum 30. September 2018 beträgt die Anzahl der ausgegebenen Aktien unverändert 4.982.000 auf den Namen lautende Stückaktien, das Grundkapital der Gesellschaft entsprechend unverändert 14.946.000 EUR. Der rechnerische Nennwert der umlaufenden Aktien beträgt unverändert 3,00 EUR je Aktie.

Genehmigtes Kapital

Die ordentliche Hauptversammlung vom 11. März 2015 hat – jeweils befristet bis zum 10. März 2020 – die Schaffung eines neuen genehmigten Kapitals von insgesamt 7.473.000 EUR sowie die Ermächtigung zum Rückkauf eigener Aktien der All for One Steeb AG bis zu einer Höhe von insgesamt 10% des Grundkapitals beschlossen. Das entspricht bis zu 498.200 auf den Namen lautenden nennwertlosen Stückaktien. Im Berichtszeitraum hat der Vorstand davon keinen Gebrauch gemacht.

Bilanzgewinn

Die ordentliche Hauptversammlung vom 15. März 2018 hat unter anderem eine Dividende von 1,20 EUR je Aktie beschlossen, die in Höhe von 5.978 TEUR (Vorjahr: 5.480 TEUR) ausgeschüttet wurde.

Der Bilanzgewinn beträgt 36.126 TEUR (Vorjahr: 29.913 TEUR) und hat sich im Geschäftsjahr wie folgt entwickelt:

in TEUR

Bilanzgewinn 30. Sep 2017	29.913
Dividendenausschüttung	-5.978
Gewinnvortrag aus dem Vorjahr	23.935
Jahresüberschuss	12.191
Bilanzgewinn 30. Sep 2018	36.126

Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen

in TEUR	30.09. 2018	30.09. 2017
Unternehmensfinanzierte Altersversorgung		
Deckungslücke der mittelbaren Pensionszusage (Unterstützungskasse)	85	65
Unmittelbare Pensionszusage	204	176
Mitarbeiterfinanzierte Altersversorgung		
Verpflichtungen aus der mitarbeiterfinanzierten Altersversorgung	4.491	4.438
Beizulegender Zeitwert des Planvermögens	-4.491	-4.438
Summe	289	241

Bis 1999 bestanden die Pensionspläne der Mitarbeiter überwiegend aus einer leistungsorientierten Versorgung, die auf Beschäftigungsdauer und Entgelt der Mitarbeiter basierte und über eine rechtlich selbstständige Unterstützungskasse im Rahmen der geltenden Geschäftspläne finanziert ist. Die Bilan-

zierung dieser Versorgungszusage erfolgt unter Berücksichtigung des Passivierungswahlrechtes nach Art. 28 Abs. 1 S. 2 EGHGB. In Höhe einer Deckungslücke, die sich als Differenz zwischen dem aus den Zusagen resultierenden Verpflichtungsumfang am Bilanzstichtag und dem Deckungsvermögen am Bilanzstichtag ermittelt, werden Rückstellungen angesetzt. Bei der Ermittlung der Verpflichtung wurden die Richttafeln 2005G von Prof. Dr. Klaus Heubeck als biometrische Rechnungsgrundlagen verwendet sowie ein Rechnungszinssatz von 3,34% (Vorjahr: 3,77%) und ein Rententrend von 1,70% (Vorjahr: 1,70%) zugrunde gelegt. Ferner wurde der unmittelbaren Pensionszusage ein Gehaltstrend von 2,00% (Vorjahr: 2,00%) zugrunde gelegt. Der Rechnungszinssatz entspricht dem von der Deutschen Bundesbank zum Stichtag veröffentlichten Jahresdurchschnittszinssatz der letzten zehn Jahre für eine pauschal angenommene Restlaufzeit von 15 Jahren. Die neuen Richttafeln 2018G von Prof. Dr. Klaus Heubeck wurden am 20. Juli 2018 veröffentlicht. Mangels Wesentlichkeit sind diese im Jahresabschluss zum 30. September 2018 noch nicht angewendet worden. Die bilanzielle Auswirkung aus den neuen Richttafeln wird im Folgejahr erfasst.

Gemäß §253 Abs. 6 HGB ergibt sich ein Unterschiedsbetrag zwischen dem Ansatz der Rückstellungen nach Maßgabe des entsprechenden durchschnittlichen Marktzinssatzes aus den vergangenen zehn Geschäftsjahren und dem Ansatz der Rückstellungen nach Maßgabe des entsprechenden durchschnittlichen Marktzinssatzes aus den vergangenen sieben Geschäftsjahren in Höhe von 105 TEUR (Vorjahr: 93 TEUR).

Ab dem Jahr 1999 wurde ein beitragsorientierter Pensionsplan eingeführt, der den alten leistungsorientierten Plan für die Mehrzahl der Mitarbeiter ablöste. Dieser Pensionsplan wurde im Jahr 2011 geschlossen.

Die unmittelbare Pensionszusage wurde in Höhe von 204 TEUR (Vorjahr: 176 TEUR) passiviert.

Im Rahmen des mitarbeiterfinanzierten Altersversorgungsplans werden die Beiträge durch Verzicht der Teilnehmer auf einen Anteil ihres Gehalts geleistet. Im Gegenzug schließt die Gesellschaft Versicherungen mit einem Rückdeckungsversicherer ab, die eine bestimmte Mindestverzinsung garantieren. Die Höhe des Rückversicherungsanspruchs entspricht der Verpflichtung gegenüber den Mitarbeitern.

Sonstige Rückstellungen

Die sonstigen Rückstellungen setzten sich wie folgt zusammen:

in TEUR	30.09. 2018	30.09. 2017
Verpflichtungen aus dem Personalbereich	16.593	15.083
Rückstellungen für ausstehende Rechnungen	1.287	1.883
Rückstellungen für ausstehende Provisionen und Nachlaufkosten	1.093	681
Übrige	1.083	982
Summe	20.056	18.629

Das Zeitwertkonto wird in Geld geführt, so dass für die Ermittlung des Zeitwertguthabens die Leistung aus der Rückdeckungsversicherung maßgeblich ist. Der Aktivwert der Rückdeckungsversicherung beträgt 861 TEUR (Vorjahr: 604 TEUR) und entspricht somit der Höhe der Rückstellung für Zeitwertkonten. Im Geschäftsjahr wurde ein Betrag von 250 TEUR in die Rückdeckungsversicherung einbezahlt (Vorjahr: 208 TEUR). Im Geschäftsjahr wurde das Deckungsvermögen vollständig mit der Rückstellung für Zeitwertkonten verrechnet.

Erträge aus Deckungsvermögen wurden mit Aufwendungen aus Altersversorgungsverpflichtungen und vergleichbaren langfristigen Verpflichtungen in Höhe von 174 TEUR (Vorjahr: 165 TEUR) verrechnet.

Verbindlichkeiten

Die Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten haben die folgenden Restlaufzeiten:

in TEUR	30.09. 2018	30.09. 2017
Restlaufzeit bis 1 Jahr	0	5.000
Restlaufzeit 1 – 5 Jahre	19.500	14.500
Restlaufzeit über 5 Jahre	4.000	4.000
Summe	23.500	23.500

Die Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten betreffen in vollem Umfang Schuldscheindarlehen.

Die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen haben die folgenden Restlaufzeiten:

in TEUR	30.09. 2018	30.09. 2017
Restlaufzeit bis 1 Jahr	13.260	12.092
Restlaufzeit 1 – 5 Jahre	3.972	2.185
Restlaufzeit über 5 Jahre	0	0
Summe	17.232	14.277

Die sonstigen Verbindlichkeiten haben die folgenden Restlaufzeiten:

in TEUR	30.09. 2018	30.09. 2017
Restlaufzeit bis 1 Jahr	3.759	3.039
Restlaufzeit 1 – 5 Jahre	0	744
Restlaufzeit über 5 Jahre	0	0
Summe	3.759	3.783

Die übrigen Verbindlichkeiten betreffen Verbindlichkeiten mit einer Restlaufzeit von bis zu einem Jahr.

Für die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen bestehen branchenübliche Eigentumsvorbehalte an den gelieferten Gegenständen.

Bei den Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen handelt es sich um Verbindlichkeiten aus dem Lieferungs- und Leistungsverkehr.

Die sonstigen Verbindlichkeiten setzen sich wie folgt zusammen:

in TEUR	30.09. 2018	30.09. 2017
Verbindlichkeiten aus Steuern	2.557	1.943
Verbindlichkeiten aus Erwerb von Beteiligungen	845	1.453
Übrige sonstige Verbindlichkeiten	357	387
Summe	3.759	3.783

Passive latente Steuern

Die passiven latenten Steuern gliedern sich wie folgt:

in TEUR	30.09. 2018	30.09. 2017	Veränderung
Steuerlicher Geschäfts- oder Firmenwert	345	517	-172
Pensionsrückstellungen	287	270	17
Sonstige	258	182	76
Aktive latente Steuern	890	969	-79
Verschmelzungsmehrwerte All for One Midmarket Solutions & Services GmbH	293	472	-179
Verschmelzungsmehrwerte Steeb Anwendungssysteme GmbH	4.855	5.595	-740
Sonstige Rückstellungen	104	27	77
Passive latente Steuern	5.252	6.094	-842
	4.362	5.125	-763

Der Überhang aus passiven latenten Steuern wird gemäß §274 HGB bilanziert.

Gewinn- und Verlust-Rechnung

1. Umsatzerlöse

Mit der Neugruppierung unserer Umsatzerlöse in **Cloud und Software Erlöse** sowie in **wiederkehrende Erlöse** unterstreichen wir die hohe Dynamik, mit der wir unser Geschäft weiter ausbauen. Die Cloud und Software Erlöse enthalten die Umsätze mit Cloud Services und Support sowie die Umsätze mit Software Lizenzen und mit Software Support. In den wiederkehrenden Erlösen sind die vorgenannten Erlöse aus Cloud Services und Support sowie die Umsätze aus Software Support (SAP-Wartung) zusammengefasst.

Die **Umsatzerlöse** gliedern sich wie folgt:

in TEUR	10/2017 – 09/2018	10/2016 – 09/2017	Veränderung
Cloud Services und Support	49.014	42.658	15%
Software Lizenzen	36.651	33.900	8%
Software Support	84.884	79.316	7%
Consulting und Services	67.092	55.897	20%
Übrige	1.718	1.116	54%
Summe	239.359	212.887	12%

Die Umsätze wurden hauptsächlich im Inland erzielt.

2. Sonstige betriebliche Erträge

Die **sonstigen betrieblichen Erträge** setzen sich wie folgt zusammen:

in TEUR	10/2017 – 09/2018	10/2016 – 09/2017
Sachbezüge von Mitarbeitern	3.041	2.663
Werbekostenzuschüsse	1.535	703
Erträge aus der Auflösung von Rückstellungen	905	813
Erträge aus der Herabsetzung von Einzelwertberichtigungen	119	180
Kursgewinne	33	25
Übrige	1.850	1.779
Summe	7.483	6.163

3. Periodenfremde Erträge und Aufwendungen

Unter den **sonstigen betrieblichen Erträgen** sind periodenfremde Erträge in Höhe von 1.308 TEUR (Vorjahr: 1.251 TEUR) ausgewiesen. Es handelt sich im Wesentlichen um Erträge aus der Auflösung von Rückstellungen, Erträge aus der Herabsetzung von Einzelwertberichtigungen sowie Buchgewinnen aus Anlageabgängen.

Unter den **sonstigen betrieblichen Aufwendungen** sind periodenfremde Aufwendungen in Höhe von 9 TEUR (Vorjahr: 132 TEUR) ausgewiesen. Es handelt sich im Wesentlichen um Forderungsverluste sowie Abgänge von Gegenständen des Anlagevermögens.

4. Aufwendungen für Altersversorgung

In der Position »Soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und für Unterstützung« sind **Aufwendungen für Altersversorgung** in Höhe von 572 TEUR (Vorjahr: 558 TEUR) enthalten.

5. Sonstige betriebliche Aufwendungen

Die **sonstigen betrieblichen Aufwendungen** betreffen im Wesentlichen Aufwendungen für Informationsverarbeitung 15.067 TEUR (Vorjahr: 13.063 TEUR), Reise- und Übernachtungskosten 10.559 TEUR (Vorjahr: 8.940 TEUR) sowie Raumkosten 2.853 TEUR (Vorjahr: 2.810 TEUR). In den sonstigen betrieblichen Aufwendungen sind Kursverluste in Höhe von 32 TEUR (Vorjahr: 35 TEUR) enthalten.

6. Erträge aus Beteiligungen

Die Position umfasst **Erträge aus Beteiligungen** in Höhe von 4.590 TEUR (Vorjahr: 9.380 TEUR).

7. Erträge auf Grund eines Gewinnabführungsvertrages

Die Position umfasst **Erträge auf Grund eines Gewinnabführungsvertrages** in Höhe von 2.855 TEUR (Vorjahr: 2.994 TEUR).

8. Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge

In den **sonstigen Zinsen und ähnlichen Erträgen** sind Erträge aus der Abzinsung in Höhe von 43 TEUR (Vorjahr: 1 TEUR) enthalten.

9. Abschreibungen auf Finanzanlagen

Auf Grund einer voraussichtlich dauernden Wertminderung ist auf eine Finanzanlage eine außerplanmäßige Abschreibung in Höhe von 100 TEUR erfolgt.

10. Zinsen und ähnliche Aufwendungen

In den **Zinsen und ähnlichen Aufwendungen** sind Aufwendungen aus der Aufzinsung in Höhe von 16 TEUR (Vorjahr: 59 TEUR) enthalten.

11. Verbundene Unternehmen

Die **sonstigen Zinsen und ähnlichen Erträge** betreffen mit 31 TEUR (Vorjahr: 49 TEUR) verbundene Unternehmen.

Die Erträge aus Beteiligungen sowie die Erträge auf Grund eines Gewinnabführungsvertrages betreffen in vollem Umfang verbundene Unternehmen.

IV. Sonstige Angaben

Vorschlag zur Ergebnisverwendung

Der Vorstand und der Aufsichtsrat der All for One Steeb AG schlagen vor, den Bilanzgewinn zum 30. September 2018 in Höhe von 36.126 TEUR wie folgt zu verwenden:

in TEUR	
1. Verteilung an die Aktionäre (1,20 EUR Dividende je Aktie)	5.978
2. Einstellung in Gewinnrücklagen	0
3. Gewinnvortrag	30.148
4. Bilanzgewinn	36.126

Sonstige finanzielle Verpflichtungen

Es bestehen sonstige finanzielle Verpflichtungen aus Miet- und Leasingverträgen in Höhe von 34.570 TEUR (Vorjahr: 20.649 TEUR). Davon betreffen 171 TEUR (Vorjahr: 200 TEUR) verbundene Unternehmen.

Darüber hinaus besteht ein Bestellobligo für Investitionen in das Sachanlagevermögen in Höhe von 234 TEUR (Vorjahr: 4.247 TEUR).

Im Rahmen des Erwerbs der Beteiligung inside Unternehmensberatung GmbH, Oldenburg, wurden im Vorjahr neben einer fixen Kaufpreiszahlung von 5,2 Mio. EUR auch zusätzliche Kaufpreiseraten sowie eine Earn-Out Komponente vereinbart, die von der weiteren Geschäftsentwicklung künftiger Geschäftsjahre abhängt.

Die All for One Steeb AG hat sich gegenüber der KWP INSIDE HR GmbH, Heilbronn, sowie der avantum consult AG, Düsseldorf, bis zum 30. September 2019 zur Verlustübernahme entsprechend §302 AktG verpflichtet.

Des Weiteren besteht seit dem Vorjahr mit der OSC AG, Lübeck, ein Gewinnabführungsvertrag, der auch zur Verlustübernahme verpflichtet.

Beteiligungsverhältnisse

Die Gesellschaft ist am Bilanzstichtag an folgenden Unternehmen mit mindestens 20% beteiligt:

Gesellschaft	Beteiligungsquote	Währung	Jahresabschluss	Eigenkapital	Jahresergebnis
Unmittelbare Beteiligungen					
Process Partner AG, St. Gallen/Schweiz	100,0%	TEUR	30.09.2018	2.218	488
		TCHF		2.510	567
All for One Steeb GmbH, Wien/Österreich	100,0%	TEUR	30.09.2018	2.252	1.252
AC Automation Center Sàrl, Luxemburg/Luxemburg	100,0% (davon mittelbar 10,0%)	TEUR	30.09.2018	6.016	1.942
AC Automation Center SA/NV, Zaventem/Belgien	100,0%	TEUR	30.09.2018	499	135
All for One Steeb Yazılım Servisleri Limited Sirketi, Istanbul/Türkei	100,0%	TEUR	30.09.2018	634	375
		TTRY		4.413	1.966
KWP INSIDE HR GmbH, Heilbronn/Deutschland	100,0%	TEUR	30.09.2018	4.486	135
avantum consult AG, Düsseldorf/Deutschland	100,0%	TEUR	30.09.2018	1.935	784
ALLFOYE Managementberatung GmbH, Düsseldorf/Deutschland	100,0%	TEUR	30.09.2018	-479	-255
OSC AG, Lübeck/Deutschland ¹⁾	100,0%	TEUR	30.09.2018	2.010	0
Grandconsult GmbH, Filderstadt/Deutschland	100,0%	TEUR	30.09.2018	1.079	-2
WEBMAXX GmbH, München/Deutschland	73,7%	TEUR	30.09.2018	623	192
B4B Solutions GmbH, Graz/Österreich	70,0%	TEUR	30.09.2018	-678	-288
Mittelbare Beteiligungen					
KWP Austria GmbH, Wien/Österreich	100,0%	TEUR	30.09.2018	474	34
KWP France S.à.r.l., Entzheim/Frankreich	100,0%	TEUR	30.09.2018	43	-49
KWP Czech s.r.o., Prag/Tschechien	100,0%	TEUR	30.09.2018	135	25
		TCZK		3.465	637
KWP Professional Services GmbH, Hamburg/Deutschland	100,0%	TEUR	30.09.2018	620	271
OSC Smart Integration GmbH, Hamburg/Deutschland	100,0%	TEUR	30.09.2018	720	95
B4B Solutions GmbH, Ratingen/Deutschland	70,0%	TEUR	30.09.2018	-1.444	-1.243
OSC Business Xpert GmbH, Burgdorf/Deutschland	51,0%	TEUR	30.09.2018	214	70

1) Seit dem Geschäftsjahr 2016/17 besteht mit der OSC AG, Lübeck, ein Gewinnabführungsvertrag.

Das Eigenkapital in Fremdwahrung wurde jeweils mit dem Stichtagskurs, das Jahresergebnis in Fremdwahrung mit dem jeweiligen Durchschnittskurs umgerechnet.

Die Angaben beziehen sich auf den jeweiligen nationalen handelsrechtlichen Jahresabschluss.

Übernahme 25,1% der Anteile an der Grandconsult GmbH

Die All for One Steeb AG hat im November 2017 weitere Geschäftsanteile von 25,1% an der Grandconsult GmbH im Rahmen einer Call Option aus dem Anteilskaufvertrag 2015 übernommen und hält somit nun 100% der Anteile an der Gesellschaft.

Mitglieder des Aufsichtsrats

Josef Blazicek (selbstständiger Kaufmann, Vorsitzender), Peter Brogle (selbstständiger Kaufmann, stellvertretender Vorsitzender bis 15. Mär 2018), Paul Neumann (Vorstand der Unternehmens Invest AG und Geschäftsführer der UIAG Informatik-Holding GmbH, beide Wien/Österreich, stellvertretender Vorsitzender seit 15. Mär 2018), Peter Fritsch (Geschäftsführer der BEKO HOLDING GmbH & Co KG, Nöhagen/Österreich, sowie Organmitglied weiterer Gesellschaften der BEKO-Gruppe), Dr. Rudolf Knünz (Vorstandsvorsitzender der Unternehmens Invest AG, Wien/Österreich, Mitglied seit 15. Mär 2018), Maria Caldarelli (Leiterin Legal & Compliance, All for One Steeb AG, Filderstadt/Deutschland, Mitglied seit 26. Feb 2018), Jörgen Dalhoff (Organisationsentwicklung, All for One Steeb AG, Filderstadt/Deutschland), Detlef Mehlmann (Leiter Business Development International, All for One Steeb AG, Filderstadt/Deutschland, ausgeschieden), Nicole Schultheiß (Assistentin der Geschäftsleitung, All for One Steeb AG, Filderstadt/Deutschland, Mitglied vom 30. Nov 2017 bis 26. Feb 2018).

Im Laufe des Berichtsjahres wurde der Aufsichtsrat neu zusammengesetzt. An der Hauptversammlung vom 15. März 2018 wurde erstmals Dr. Rudolf Knünz in den 6-köpfigen Aufsichtsrat der Gesellschaft gewählt. Dr. Knünz ist Vorstandsvorsitzender der Unternehmens Invest AG, Wien/Österreich, die zusammen mit der UIAG Informatik-Holding GmbH, Wien/Österreich, 50,14% der Aktien an der All for One Steeb AG hält. Von den Aktionären erneut in den Aufsichtsrat der Gesellschaft gewählt wurden zudem Josef Blazicek (selbstständiger Kaufmann), Paul Neumann (Vorstand der Unternehmens Invest AG und Geschäftsführer der UIAG Informatik-Holding GmbH, beide Wien/Österreich) sowie Peter Fritsch (Geschäftsführer der BEKO HOLDING GmbH & Co KG, Nöhagen/Österreich). Nicht mehr zur Wahl stand Peter Brogle (selbstständiger Kaufmann), der dem Aufsichtsrat der All for One Steeb AG seit dem Jahr 2000 angehört hat.

Vom 30. November 2017 bis zur Neuwahl der Arbeitnehmervertreter am 26. Februar 2018 ist Nicole Schultheiß (Assistentin der Geschäftsleitung, All for One Steeb AG, Filderstadt/Deutschland) als Ersatzmitglied für Detlef Mehlmann (Leiter Business Development International, All for One Steeb AG, Filderstadt/Deutschland) aufgrund seiner bereits vor Beginn des aktuellen Berichtsjahres erfolgten Bestellung zum gesetzlichen Vertreter eines von der Gesellschaft abhängigen Unternehmens in das Aufsichtsratsgremium der All for One Steeb AG nachgerückt.

Von den Arbeitnehmern wurden im Rahmen der Drittelmitbestimmung am 26. Februar 2018 neu Maria Caldarelli (Leiterin Legal & Compliance) sowie erneut Jörgen Dalhoff (Organisationsentwicklung) beide All for One Steeb AG, in den neu formierten Aufsichtsrat der Gesellschaft gewählt.

Die Mitglieder des Aufsichtsrats waren im Berichtsjahr im Sinne von §125 Abs. 1 Satz 5 Aktiengesetz Mitglieder in Aufsichtsräten und Kontrollgremien folgender Gesellschaften:

Josef Blazicek: KTM Industries AG, Wels/Österreich (Vorsitzender des Aufsichtsrats), Pankl Racing Systems AG, Kapfenberg/Österreich (stellvertretender Vorsitzender des Aufsichtsrats), Pierer Industrie AG, Wels/Österreich (stellvertretender Vorsitzender des Aufsichtsrats), WVerwaltungsAG, Wels/Österreich (Vorsitzender des Aufsichtsrats bis 24. Apr 2018), QINO AG, Hünenberg/Schweiz (Vorsitzender des Verwaltungsrats bis Mär 2018), QINO Group Holding AG, Hünenberg/Schweiz (Vorsitzender des Verwaltungsrats bis Mär 2018), Qino Management and Advisory Ltd., Limassol/Zypern (Executive Director of The Board), Qino JB Ltd., Limassol/Zypern (Executive Director of The Board seit Feb 2018), Qino Pipe Ltd., Limassol/Zypern (Executive Director of The Board seit Jun 2018).

Peter Brogle (stellvertretender Vorsitzender bis 15. Mär 2018): alupak AG, Belp/Schweiz (Mitglied des Verwaltungsrats), Nahrin AG, Sarnen/Schweiz (Mitglied des Verwaltungsrats), Neumatt-Park AG, Hünenberg/Schweiz (Präsident des Verwaltungsrats bis 11. Dez 2017), Similasan AG, Jonen/Schweiz (Mitglied des Verwaltungsrats).

Paul Neumann: keine

Peter Fritsch: TRIPLAN AG, Bad Soden/Deutschland (stellvertretender Vorsitzender des Aufsichtsrats).

Dr. Rudolf Knünz (Mitglied seit 15. Mär 2018): Ganahl Aktiengesellschaft, Frastanz/Österreich (Vorsitzender des Aufsichtsrats).

Maria Caldarelli (Mitglied seit 26. Feb 2018): keine

Jörgen Dalhoff: keine

Detlef Mehlmann (ausgeschieden): keine

Nicole Schultheiß (Mitglied vom 30. Nov 2017 bis 26. Feb 2018): keine

Aufsichtsratsvergütung

Die Gesamtbezüge des Aufsichtsrats teilen sich wie folgt auf:

in TEUR	10/2017 – 09/2018	10/2016 – 09/2017
Josef Blazicek	65	43
Peter Brogle (bis 15. Mär 2018)	13	18
Paul Neumann (seit 11. Nov 2016)	25	13
Peter Fritsch	23	20
Dr. Rudolf Knünz (seit 15. Mär 2018)	8	–
Maria Caldarelli (seit 26. Feb 2018)	7	–
Jörgen Dalhoff	13	10
Detlef Mehlmann (ausgeschieden)	–	10
Nicole Schultheiß (30. Nov 2017 bis 26. Feb 2018)	3	–
Summe	157	114

Mitglieder des Vorstands

Der Vorstand bestand im Berichtsjahr aus Lars Landwehrkamp (Vorstandssprecher seit Mai 2007) und Stefan Land (Finanzvorstand seit April 2008). Mitgliedschaften der Vorstandsmitglieder in Kontrollgremien im Sinne des §125 Abs. 1 Satz 5 Aktiengesetz beschränken sich auf verschiedene Tochtergesellschaften der All for One Steeb AG. Die Bezüge der Mitglieder des Vorstands aus allen Beschäftigungsverhältnissen bei Gesellschaften des Konsolidierungskreises für das Geschäftsjahr 2017/18 umfassen Gehälter, Boni (erfolgsabhängige Bestandteile) sowie Sachbezüge für Pkw, Versicherungen und Vorsorge. Die Mitglieder des Vorstands waren im Berichtsjahr im Sinne von §125 Abs. 1 Satz 3 Aktiengesetz Mitglieder in Aufsichtsräten und Kontrollgremien folgender Beteiligungen:

Lars Landwehrkamp: Process Partner AG, St. Gallen/Schweiz (Mitglied des Verwaltungsrats), AC Automation Center SA/NV, Zaventem/Belgien (Chairman of the Board), OSC AG, Lübeck/Deutschland (Mitglied des Aufsichtsrats), avantum consult AG, Düsseldorf/Deutschland (Mitglied des Aufsichtsrats).

Stefan Land: Process Partner AG, St. Gallen/Schweiz (Präsident des Verwaltungsrats), AC Automation Center SA/NV, Zaventem/Belgien (Board Member), OSC AG, Lübeck/Deutschland (Vorsitzender des Aufsichtsrats), avantum consult AG, Düsseldorf/Deutschland (Vorsitzender des Aufsichtsrats).

Vorstandsvergütung

Für den Ausweis der Vorstandsvergütung werden, gemäß Empfehlungen des Deutscher Corporate Governance Kodex (DCGK) vom 24. Juni 2014, die Werte der gewährten Zuwendungen für das Berichtsjahr sowie die Zuflüsse, also die Auszahlungsbeiträge für das Berichtsjahr, gesondert aufgeführt.

Lars Landwehrkamp

Gewährte Zuwendungen in TEUR	Lars Landwehrkamp – Vorstandssprecher seit 5/2007			
	10/2017 – 09/2018	10/2016 – 09/2017	10/2017 – 09/2018 (Min)	10/2017 – 09/2018 (Max)
Festvergütung	336	336	336	336
Nebenleistungen ¹	61	60	61	61
Summe feste Vergütung	397	396	397	397
Einjährige variable Vergütung ²	581	605	0	581
Mehrjährige variable Vergütung ²				
Zielerreichung abhängig vom kumulierten Ergebnis je Akte des Zeitraums 10/2014 bis 09/2019	104	24	0	104
Summe variable Vergütung	685	629	0	685
Versorgungsaufwand	81	81	81	81
Gesamtvergütung	1.162	1.106	477	1.162

1) Beinhaltet den Sachbezug für Pkw und Aufwendungen für die Kranken-/Pflegeversicherung

2) Die variablen gewährten Zuwendungen basieren auf Schätzwerten

Zufluss in TEUR	Lars Landwehrkamp – Vorstandssprecher seit 5/2007	
	10/2017 – 09/2018	10/2016 – 09/2017
Festvergütung	336	336
Nebenleistungen ¹	61	60
Summe feste Vergütung	397	396
Einjährige variable Vergütung ²	605	538
Mehrjährige variable Vergütung		
Zielerreichung abhängig vom kumulierten Ergebnis je Akte des Zeitraums 10/2014 bis 09/2019	0	0
Summe variable Vergütung	605	538
Versorgungsaufwand	81	81
Gesamtvergütung	1.083	1.015

1) Nebenleistungen beinhalten den Sachbezug für Pkw (fiktive Auszahlung) und Auszahlungen für Kranken-/Pflegeversicherung

2) Der Zufluss aus der einjährigen variablen Vergütung betrifft jeweils das vorherige Geschäftsjahr

Stefan Land

Gewährte Zuwendungen in TEUR	Stefan Land – Finanzvorstand seit 4/2008			
	10/2017 – 09/2018	10/2016 – 09/2017	10/2017 – 09/2018 (Min)	10/2017 – 09/2018 (Max)
Festvergütung	252	252	252	252
Nebenleistungen ¹	18	18	18	18
Summe feste Vergütung	270	270	270	270
Einjährige variable Vergütung ²	398	403	0	404
Mehrjährige variable Vergütung ²				
Zielerreichung abhängig vom kumulierten Ergebnis je Aktie des Zeitraums 10/2014 bis 09/2019	83	24	0	83
Summe variable Vergütung	480	427	0	486
Versorgungsaufwand	45	45	45	45
Gesamtvergütung	795	742	315	801

1) Beinhaltet den Sachbezug für Pkw und Aufwendungen für die Kranken-/Pflegeversicherung

2) Die variablen gewährten Zuwendungen basieren auf Schätzwerten

Zufluss in TEUR	Stefan Land – Finanzvorstand seit 4/2008	
	10/2017 – 09/2018	10/2016 – 09/2017
Festvergütung	252	252
Nebenleistungen ¹	18	18
Summe feste Vergütung	270	270
Einjährige variable Vergütung ²	403	353
Mehrjährige variable Vergütung		
Zielerreichung abhängig vom kumulierten Ergebnis je Aktie des Zeitraums 10/2014 bis 09/2019	0	0
Summe variable Vergütung	403	353
Versorgungsaufwand	45	45
Gesamtvergütung	718	667

1) Nebenleistungen beinhalten den Sachbezug für Pkw (fiktive Auszahlung) und Auszahlungen für Kranken-/Pflegeversicherung

2) Der Zufluss aus der einjährigen variablen Vergütung betrifft jeweils das vorherige Geschäftsjahr

Die Gesamtvergütung (gewährte Zuwendungen) für die beiden Vorstände, Lars Landwehrkamp und Stefan Land, für das aktuelle Berichtsjahr beträgt insgesamt 1.957 TEUR (Vorjahr: 1.848 TEUR), der Zufluss beträgt insgesamt 1.801 TEUR (Vorjahr: 1.682 TEUR). Der variable Anteil dieser Gesamtvergütung beläuft sich auf 1.165 TEUR (Vorjahr: 1.056 TEUR) und enthält Schätzwerte. Diese können von den im Rahmen der Endabrechnung ermittelten Beträgen abweichen.

Ein Zufluss aus der mehrjährigen variablen Vergütung ist im aktuellen Berichtsjahr nicht erfolgt. Zudem wurden im Berichtsjahr an den Vorstand keine Optionen auf Aktien der All for One Steeb AG ausgegeben und keine Darlehen gewährt. Unübliche Transaktionen mit nahestehenden Personen sind nicht erfolgt.

In den Vorstandsverträgen ist geregelt, dass im Falle der vorzeitigen Abberufung das jeweilige Vorstandsmitglied seine Grundvergütung bis zum Vertragsende erhält. Zudem erhält

das jeweilige Vorstandsmitglied bis zum Vertragsende die jährliche variable Vergütung zu dem mittleren Zielerreichungsgrad der letzten beiden Jahre und die langfristige Vergütungskomponente mit einem Zielerreichungsgrad von 100%.

Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter

Im Geschäftsjahr 2017/18 waren durchschnittlich 923 (Vorjahr: 821) Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter beschäftigt. Diese verteilen sich auf die Beschäftigungsgruppen wie folgt:

	10/2017 – 09/2018	10/2016 – 09/2017
Leitende Angestellte ¹	19	15
Angestellte	904	806
Summe	923	821

1) Darin enthalten 2 Vorstände

Mitteilungen über Stimmrechtsanteile an der All for One Steeb AG nach §21 Abs. 1 und §25a Abs. 1 Wertpapierhandelsgesetz (WpHG)

Zum 30. September 2018 bestehen Beteiligungen an der Gesellschaft, die nach den Bestimmungen des Wertpapierhandelsgesetzes (WpHG) wie folgt mitgeteilt und veröffentlicht worden sind:

1. Die **BEKO HOLDING AG** (seit 31. Dezember 2015: BEKO HOLDING GmbH & Co KG), Nöhagen, Österreich, hat uns gemäß §21 Abs. 1 WpHG am 16. März 2011 mitgeteilt, dass die Stimmrechtsanteile der BEKO HOLDING AG an der All for One Midmarket AG, Filderstadt-Bernhausen, Deutschland, ISIN: DE0005110001, WKN: 511000 am 12. März 2011 die Schwellen von 50%, 30%, 25%, 20%, 15% unterschritten und an diesem Tag 11,11% (das entspricht 540.000 Stimmrechten) betragen haben.

2. **Prof. Ing. Peter Kotauczek**, Österreich, hat uns zur BEKO HOLDING GmbH & Co. KG, Nöhagen, Österreich (vormals: BEKO HOLDING AG) gemäß §21 Abs. 1 WpHG am 8. Januar 2016 einen Gesamtstimmrechtsanteil aus Aktien der All for One Steeb AG, Filderstadt-Bernhausen, Deutschland, ISIN: DE0005110001, WKN: 511000 in Höhe von 11,58% mitgeteilt. Bezogen auf die Gesamtzahl der Stimmrechte (4.982.000) entspricht dieser Gesamtstimmrechtsanteil 576.742 Stimmrechten, die Prof. Ing. Peter Kotauczek gemäß §22 Abs. 1 Satz 1 Nr. 1 WpHG zugerechnet werden. Die vollständige Kette der Tochterunternehmen beginnend mit der obersten beherrschenden Person lautet wie folgt:

- Prof. Ing. Peter Kotauczek
- BEKO HOLDING GmbH
- BEKO HOLDING GmbH & Co KG (Stimmrechtsanteil: 11,58%)

3. **Dr. Rudolf Knünz**, Österreich, hat uns zur Unternehmens Invest AG und UIAG Informatik-Holding GmbH, beide Wien, Österreich, gemäß §21 Abs. 1 WpHG am 22. November 2016 über den Abschluss einer Stimmrechtsvereinbarung zwischen Tochterunternehmen (acting in concert) aus Aktien der All for One Steeb AG, Filderstadt-Bernhausen, Deutschland, ISIN: DE0005110001, WKN: 511000 in Höhe von 50,14% mitgeteilt. Bezogen auf die Gesamtzahl der Stimmrechte (4.982.000) entspricht dieser Gesamtstimmrechtsanteil 2.497.746 Stimmrechten, die Dr. Rudolf Knünz gemäß §22 Abs. 1 Satz 1 Nr. 1 WpHG zugerechnet werden. Die vollständige Kette der Tochterunternehmen beginnend mit der obersten beherrschenden Person lautet wie folgt:

- Dr. Rudolf Knünz
- Knünz GmbH
- Robotec GmbH
- Knünz Invest Beteiligungs GmbH
- Unternehmens Invest AG (Stimmrechtsanteil: 50,14%)
- UIAG Informatik-Holding GmbH (Stimmrechtsanteil: 50,14%)

4. Die **MainFirst SICAV**, Senningerberg, Luxemburg, hat uns gemäß §21 Abs. 1 WpHG am 2. Juni 2017 einen Gesamtstimmrechtsanteil aus Aktien der All for One Steeb AG, Filderstadt-Bernhausen, Deutschland, ISIN: DE0005110001, WKN: 511000 in Höhe von 7,74% mitgeteilt. Bezogen auf die Gesamtzahl der Stimmrechte (4.982.000) entspricht dieser Gesamtstimmrechtsanteil 385.607 Stimmrechten.

Die Gesamtzahl der Stimmrechte der All for One Steeb AG beträgt unverändert 4.982.000 Stimmrechte.

Honorare an die Abschlussprüfer

Die Angaben zum Honorar des Abschlussprüfers sind gemäß §285 Nr. 17 HGB im Konzernanhang der All for One Steeb AG enthalten.

Ereignisse nach dem Bilanzstichtag

Mit Wirkung zum 1. Januar 2019 übernimmt die All for One Steeb AG alle Anteile an der TalentChamp Consulting GmbH, Wien/Österreich. Der entsprechende Anteilskaufvertrag wurde am 30. November 2018 unterzeichnet. Das Unternehmen gilt als ausgewiesener Talent Management und Cloud-Spezialist im deutschsprachigen Raum, erzielt jährliche Umsatzerlöse von über 4 Mio. EUR, beschäftigt derzeit 35 Mitarbeiter und kann weit über 150 erfolgreiche SuccessFactors Projekte vorweisen. Damit übernimmt die All for One Steeb die Marktführerschaft im deutschsprachigen SAP Cloud HR Markt an. Bei der Transaktion handelt es sich um einen Unternehmenszusammenschluss nach IFRS 3. Die Gesellschaft wird ab dem 1. Januar 2019 vollkonsolidiert. Der vorläufige Gesamtkaufpreis für den Erwerb aller Anteile an TalentChamp liegt im Bereich eines mittleren einstelligen Millionenbetrags zuzüglich einer erfolgsabhängigen, zweijährigen Earn-out Komponente. Die Ermittlung der Kaufpreisallokation steht noch aus. Aussagen zum Erlös und zum Ergebnis des zusammengeschlossenen Unternehmens können daher noch nicht getroffen werden.

Weitere berichtspflichtige Ereignisse nach dem 30. September 2018 sind nicht eingetreten.

Corporate Governance, nichtfinanzielle Erklärung, Entgeltbericht, Erklärung zur Unternehmensführung

Die Berichte und Erklärungen zu den oben stehenden Themen befinden sich auf der Homepage der Gesellschaft unter www.all-for-one.com im Bereich Investor Relations.

Filderstadt, 11. Dezember 2018
All for One Steeb AG

Lars Landwehrkamp
Vorstandssprecher

Stefan Land
Vorstand

Entwicklung des Anlagevermögens der All for One Steeb AG, Filderstadt

Geschäftsjahr vom 1. Oktober 2017 bis zum 30. September 2018

Anschaffungs- und Herstellungskosten				
in TEUR	01.10.2017	Zugänge	Abgänge	30.09.2018
I. Immaterielle Vermögensgegenstände				
1. Entgeltlich erworbene Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten	49.571	260	130	49.701
2. Geschäfts- oder Firmenwert	10.022	0	0	10.022
3. Geleistete Anzahlungen	0	181	0	181
	59.593	441	130	59.904
II. Sachanlagen				
1. Technische Anlagen und Maschinen	22.720	7.828	429	30.119
2. Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	4.553	421	72	4.902
3. Geleistete Anzahlungen und Anlagen im Bau	0	2.529	0	2.529
	27.273	10.778	501	37.550
III. Finanzanlagen				
1. Anteile an verbundenen Unternehmen	48.278	290	0	48.568
2. Ausleihungen an verbundene Unternehmen	0	800	0	800
3. Sonstige Ausleihungen	77	0	56	21
	48.355	1.090	56	49.389
Summe	135.221	12.309	687	146.843

	Kumulierte Abschreibungen			Buchwerte		
	Abschreibungen des Geschäftsjahres		Abgänge	30.09.2018	30.09.2018	30.09.2017
	01.10.2017					
	28.500	3.556	117	31.939	17.762	21.071
	3.897	668	0	4.565	5.457	6.125
	0	0	0	0	181	0
	32.397	4.224	117	36.504	23.400	27.196
	14.320	4.483	425	18.378	11.741	8.400
	2.774	605	66	3.313	1.589	1.779
	0	0	0	0	2.529	0
	17.094	5.088	491	21.691	15.859	10.179
	0	100	0	100	48.468	48.278
	0	0	0	0	800	0
	0	0	0	0	21	77
	0	100	0	100	49.289	48.355
	49.491	9.412	608	58.295	88.548	85.730

Lagebericht

der All for One Steeb AG, Filderstadt.
Geschäftsjahr vom 1. Oktober 2017
bis zum 30. September 2018.

1. GRUNDLAGEN DES UNTERNEHMENS	21
1.1. Allgemeine Informationen	21
1.2. Strategie	21
1.3. Geschäftsmodell und Portfolio	22
1.4. Kunden	23
1.5. Mitarbeiter	23
1.6. Steuerungssystem: finanzielle und nicht finanzielle Leistungsindikatoren	24
2. WIRTSCHAFTSBERICHT	24
2.1. Gesamtwirtschaftliche und branchenbezogene Rahmenbedingungen	24
2.2. Akquisitionen	25
2.3. Geschäftsverlauf	25
2.3.1. Entwicklung der Ertragslage	26
2.3.2. Entwicklung der Finanz- und Vermögenslage	27
2.3.3. Gesamtaussage zur wirtschaftlichen Lage	28
3. CHANCEN- UND RISIKOBERICHT	28
3.1. Chancenmanagement	29
3.2. Risikomanagement System	32
3.3. Internes Kontrollsystem und Compliance Management System	32
3.4. Risikomanagement-Methodik und Berichterstattung	33
3.5. Einzelrisiken im Überblick	33
3.6. Gesamtrisikoprofil	40
4. PROGNOSEBERICHT	40
5. SONSTIGE ANGABEN	42
5.1. Abhängigkeitsbericht	42
5.2. Erklärung zur Unternehmensführung	42
5.3. Vergütungsbericht	42
5.4. Übernahmerelevante Angaben	43

1. Grundlagen des Unternehmens

1.1. Allgemeine Informationen

Die All for One Steeb AG, Filderstadt/Deutschland, gilt als führendes IT- und Beratungshaus und gefragter Digitalisierungspartner im Mittelstand im deutschsprachigen Markt. Die Gesellschaft notiert im Prime Standard der Frankfurter Wertpapierbörse (ISIN DE000 5110001, WKN 511 000).

All for One Steeb AG

»All for One Steeb AG«, »All for One Steeb«, »Gesellschaft« oder »Unternehmen« bezeichnet in diesem Lagebericht – sofern nicht anders vermerkt – die All for One Steeb AG als Muttergesellschaft.

Geschäftsjahr

Das Geschäftsjahr 2017/18 der All for One Steeb AG begann am 1. Oktober 2017 und endete am 30. September 2018. Die korrespondierende Vorjahresperiode umfasst demnach den Zeitraum vom 1. Oktober 2016 bis zum 30. September 2017.

Rundungsdifferenzen

Sofern nicht anders vermerkt, ermitteln wir die Prozentangaben in diesem Lagebericht auf Basis der Werte in TEUR. Dadurch können – etwa bei der Addition von Angaben in Mio. EUR – vereinzelt geringfügige Rundungsdifferenzen auftreten.

Geschlechtsform

Aus Vereinfachungsgründen verwenden wir nur eine Geschlechtsform. Jede andere Geschlechtsform ist darin ausdrücklich mit eingeschlossen.

Vorausschauende Aussagen

Dieser Lagebericht enthält Aussagen, die sich auf die zukünftige Entwicklung der All for One Steeb AG sowie wirtschaftliche Rahmenbedingungen und Entwicklungen beziehen. Diese Aussagen stellen Einschätzungen dar, die wir auf Basis der uns zum Zeitpunkt der Erstellung dieses Lageberichts zur Verfügung stehenden Informationen getroffen haben. Sollten die zugrunde gelegten Annahmen nicht eintreffen oder etwa weitere Chancen oder Risiken eintreten, so können die tatsächlichen Ergebnisse von den zurzeit erwarteten Ergebnissen abweichen.

Nichtfinanzielle Erklärung und »Entgeltbericht«

Unsere nichtfinanzielle Erklärung haben wir in Form eines gesonderten Berichts (»zusammengefasste nichtfinanzielle Konzernklärung« gemäß §315b Handelsgesetzbuch bzw. DRS 20 Tz. 248) auf unserer Homepage im Bereich Investor Relations veröffentlicht. Darin enthaltene Angaben, die nicht den Konzern, sondern lediglich das Einzelunternehmen All for One Steeb AG betreffen, sind in unserer zusammengefassten

nichtfinanziellen Konzernklärung gesondert gekennzeichnet (§298 Absatz 2 Satz 3 Handelsgesetzbuch). Auch unseren Bericht zur Gleichstellung und Entgeltgleichheit (»Entgeltbericht«) haben wir in Form eines gesonderten Berichts im Investor Relations Bereich auf unserer Homepage veröffentlicht.

1.2. Strategie

Die All for One Steeb AG gilt nach eigener Einschätzung als führendes IT- und Beratungshaus und gefragter Digitalisierungspartner im Mittelstand und ist die Nr. 1 im deutschsprachigen SAP-Mittelstandsmarkt. Als strategischer Partner in allen Aspekten der Digitalisierung wollen wir unsere Kunden umfassend und dauerhaft betreuen, ihre Wettbewerbsfähigkeit stärken und so hohe wiederkehrende Erlöse erzielen. Eine Schlüsselrolle kommt dabei unseren Cloud Services zu. Unser Branchen- und Vertriebsfokus liegt schwerpunktmäßig auf Unternehmen des Maschinen- und Anlagenbaus, der Automobilzuliefer- und der Konsumgüterindustrie in den deutschsprachigen Ländern. Als Gründungsmitglied von United VARs, dem weltweiten Netzwerk führender SAP-Mittelstandspartner, bieten wir unseren stark exportorientierten Kunden auch vor Ort in über 90 Ländern der Welt ein umfassendes Beratungs- und Serviceangebot.

Das Voranschreiten der Digitalen Transformation verändert unser gesamtes Umfeld schnell und einschneidend (»disruptiv«). Um die Chancen dieser Entwicklungen konsequent zu nutzen und die gleichfalls erhöhten Risiken zu begrenzen, arbeiten wir intensiv an der Weiterentwicklung unserer Strategie. So positionieren wir uns verstärkt als ganzheitlich integrierter Anbieter mit einem gezielt weiter ausgebauten Portfolio für den Mittelstand sowie für die Fachabteilungen von Großunternehmen.

Marktbeobachter wie ISG (Information Services Group GmbH, Frankfurt), PAC (Pierre Audoin Consultants GmbH, München), Lünendonk (Lünendonk & Hossenfelder GmbH, Mindelheim) oder die Crisp Research AG, Kassel, zählen uns auch in Teilmärkten, etwa bei Cloud Transformation, Big Data, Business Analytics und Performance Management, Human Capital und Application Management Services oder Managed Communications und Collaboration zu den führenden IT-Dienstleistern (vergl. unter anderem *Provider Lens Managed Services and Transformation – Midmarket, ISG, 2018; Provider Lens SAP HANA Services, ISG, 2018; PAC Radar SAP Services, 2017*). Im »Deutschland Test Digital Champion / Unternehmen mit Zukunft« stehen wir auf Platz 1 der Unternehmen in der Informations- und Telekommunikationsbranche (*Quelle: Focus Money, Ausgabe 10/2018*). Außerhalb von IT-Markt Rankings wurde die All for One Steeb AG im aktuellen Berichtsjahr erstmals auch branchenunabhängig bei »Großer Preis des Mittelstandes 2018« als eines der besten Unternehmen ausgezeichnet.

1.3. Geschäftsmodell und Portfolio

Mit unserem Geschäftsmodell, das Geschäftsprozess-, Technologie- und Strategie-Know-how mit intelligenten IT-Lösungen und Services zusammenführt, begleiten wir alle Unternehmensbereiche unserer Kunden rund um Digitalisierung ganzheitlich und aus einer Hand. Unser Gesamtleistungsangebot zielt damit auf sämtliche Facetten einer digitalen Unternehmenstransformation. Darin eingeschlossen sind Themenfelder wie etwa Strategie, Geschäftsmodell, Produkt- und Serviceinnovation, Geschäftsabläufe in allen Fachbereichen, Unternehmensorganisation und -kultur, Neues Arbeiten, Lieferketten [»Digital Supply Chain«] und Kundeninteraktion [»Customer Experience«]. Unsere Kunden können so die Digitale Transformation besser meistern, Innovationen schneller und sicherer umsetzen und ihre Wettbewerbsfähigkeit steigern. Den Betrieb der Anwendungslandschaften koordinieren und überwachen [»orchestrieren«] wir aus der Cloud.

Zur Ausrichtung unseres Portfolios und unseres Geschäftsmodells auf neue Wachstumsfelder nutzen wir konsequent und aktiv die Chancen neuer, aussichtsreicher Technologien und Anwendungen, vor allem von SAP, zunehmend auch von Microsoft und IBM, die wir mit eigenen Lösungen und Services ergänzen.

Branchenfokussierte Leistungsangebote

Eine wesentliche Säule unseres integrierten Geschäftsmodells bilden eigene Branchenlösungen auf Basis einer neu entwickelten Geschäftsprozessbibliothek [»Scope Items«] für SAP S/4HANA. Sie enthält Geschäftsabläufe und Business Szenarien unserer Zielbranchen, die einfach und schnell vom Kunden getestet und aktiviert werden können. Mit diesem neuartigen Angebot richten wir uns vor allem an Unternehmen aus dem Maschinen- und Anlagenbau, an die Automobilzulieferindustrie sowie an die Konsumgüterindustrie. Wir wollen so eine Führungsrolle beim Generationswechsel von der SAP Business Suite auf SAP S/4HANA im Mittelstand einnehmen und die Marktdurchdringung in unseren Kernmärkten weiter ausbauen.

Vertrieb und Kundenbetreuung

In Deutschland, Österreich und der Schweiz betreuen wir unsere Kunden schwerpunktmäßig mit eigenen Vertriebs-, Beratungs- und Supportressourcen. Neben unserer Schlüsselkundenbetreuung [»Key Account Management«] sowie geographisch und themenbezogen ausgerichteten Direktvertriebsteams gehört dazu auch ein indirekter Vertriebskanal »All for One Steeb Businesspartner«. Mit unseren Partnern arbeiten wir »wie aus einer Hand« zusammen, um unsere Kunden möglichst umfassend und ganzheitlich zu betreuen. Unsere Beratung in der deutschsprachigen Region erfolgt kundennah aus einer Vielzahl von Standorten.

Für die weltweite Betreuung unserer Kunden haben wir in 2006 das Partnernetzwerk United VARs gegründet, das durch starke lokale Präsenz in heute über 90 Ländern professionelle Vor-Ort-Services und eine Betreuung nach einheitlichen Qualitätsstandards und anerkannten Projektmethoden bietet. Für die All for One Steeb AG bedeutet United VARs nicht nur ein hohes Maß an Effizienz und Leistungsfähigkeit zur weltweiten Vor-Ort-Betreuung internationaler Kunden, sondern ist zudem Schlüssel zur Kundengewinnung in unseren stark exportorientiert Zielmärkten im deutschsprachigen Raum. United VARs ist zudem einer von lediglich neun »SAP Global Platinum Reseller«.

SAP-Partnerschaft, SAP-Ökosystem, Partnerschaft mit Microsoft und weitere bedeutende Partnerschaften

All for One Steeb betreut die nach eigener Einschätzung größte installierte SAP-Mittelstandskundenbasis in der deutschsprachigen Region direkt, d.h. im Rahmen von Softwarewartungsverträgen sowie Cloud Verträgen. Daher steht die Partnerschaft mit SAP im Zentrum unseres Tagesgeschäfts. Auch SAP selbst unterstreicht den hohen Stellenwert, den die All for One Steeb AG im SAP-Mittelstandsmarkt einnimmt. So wurde All for One Steeb im Berichtsjahr von SAP mehrfach für herausragende Leistungen ausgezeichnet (u.a. SAP Pinnacle Award 2018 SAP Hybris Partner of the Year). Zudem hat SAP die All for One Steeb AG mit Blick auf ihr umfassendes Lösungs und Service Portfolio vielfältig zertifiziert (etwa: »SAP-Certified Provider of Cloud Services«, »SAP-Certified Provider of HANA Operation Services«, viele weitere). Deutlich weiter ausgebaut wurde im Berichtsjahr zudem die Partnerschaft mit Microsoft, unter anderem als »Microsoft Hosting Partner Gold«, »Microsoft Access and Identity Partner Gold« und als »Microsoft Shared Computer Activation Partner«. Zusätzliche Impulse erfährt unsere erweiterte Partnerschaft mit Microsoft aus dem Umstand, dass auch SAP und Microsoft selbst ihre Zusammenarbeit im Berichtsjahr weiter intensiviert haben. Über SAP, Microsoft und auch IBM hinaus arbeitet All for One Steeb zudem eng mit Technologiepartnern wie etwa NetApp, Cisco und VmWare zusammen.

Wettbewerb

All for One Steeb ist einem intensiven Wettbewerb ausgesetzt. Neben ERP-Herstellern und Systemhäusern außerhalb von SAP befinden sich unter den Wettbewerbern auch andere SAP-Reseller, Microsoft Partner und international tätige IT-Dienstleister. Zudem konkurriert die Gesellschaft mit Fachbereichslösungen spezialisierter Anbieter etwa für Personalmanagement, für den Finanzbereich oder für Vertrieb und Marketing. Unter den Mitbewerbern befinden sich zudem SAP-Beratungseinheiten großer internationaler IT-Dienstleistungskonzerne sowie verstärkt auch kundeneigene IT-Aktivitäten.

1.4. Kunden

Als strategischer Partner unterstützen wir unsere Kunden ganzheitlich in allen Aspekten der Digitalen Transformation, um ihre Wettbewerbsfähigkeit zu verbessern, ihre Geschäftsabläufe durchgängiger und leistungsfähiger zu gestalten, die

Sicherheit und die Verfügbarkeit ihrer unternehmenskritischen Softwareanwendungen und Systeme zu erhöhen und damit nachhaltig erfolgreich am Markt zu agieren. Zudem unterstützen wir unsere Kunden mit Strategie-, Software-, Technologie- und Prozess-Innovationen bei der Entwicklung neuer Geschäftsmodelle genauso wie bei der vorausschauenden Planung, Steuerung und Analyse von Geschäftsentwicklungen. Unser besonderes Augenmerk gilt zudem dem »Human Capital« etwa zur Schaffung neuer Arbeitswelten im Rahmen von umfassenden Digitalisierungsprojekten. Dazu arbeiten wir auf allen Ebenen eng mit unseren Kunden zusammen. Unser umfassendes Kundenkommunikationsprogramm umfasst unter anderem regelmäßige, stufengerechte Event Formate. Zudem nutzen wir in hohem Maße und sehr gezielt eigene Online und Social Media-Kanäle, um mit Kunden zu kommunizieren. Damit fördern wir aktiv den Erfahrungsaustausch unter den Kunden und ihren Abteilungen und Bereichen. Zudem erhalten wir so einen frühzeitigen Einblick und Mitwirkungsmöglichkeiten bei neuen Entwicklungen und Anwendungsfeldern.

1.5. Mitarbeiter

Für ein IT-Dienstleistungsunternehmen ist nachhaltiger wirtschaftlicher Erfolg eng mit hochqualifizierten und motivierten Mitarbeitern verbunden. Konsequente und nachhaltige Personalentwicklung bildet daher eine tragende Säule unserer Wachstumsstrategie. Wir wollen so den hohen Leistungswillen unserer Mitarbeiter im Hinblick auf herausragende Servicequalität und hohe Kundenzufriedenheit erhalten und fördern und zudem den Umfang unserer Personalressourcen passend zu unseren Wachstumsplänen steuern.

Gleichfalls wollen wir unser Image als attraktiver Arbeitgeber weiter steigern und dem hohen Fachkräftemangel besser entgegenwirken. So haben wir im aktuellen Berichtsjahr unsere Recruiting-Strategie neu ausgerichtet. Ihren Kernbestandteil bildet »Zuhause bei All for One Steeb«. In dieser »Homestory« zeigen Mitarbeiter und Vorstand, wie sie ihr ganz privates Umfeld und Arbeiten bei All for One Steeb miteinander in Einklang bringen. Die breit angelegte »Corporate Influencer Kampagne« umfasst unter anderem Videos und E-Books in Verbindung mit digitalen Stellenanzeigen und unserem Arbeitgeberprofil auf den für Jobsuchende bedeutenden Social Media-Kanälen sowie im Karrierebereich auf unserer Homepage. Punkte wie spannende Aufgaben, flexible Arbeitszeiten in gelebter Homeoffice-Kultur, Zeitwertkonten für Auszeiten, Teilzeitbeschäftigungen und viele weitere Benefits kommen hier stets besonders zur Geltung. Mit »UP Talent«, unserem Programm zur Talententwicklung, machen wir »High Potentials« fit für zukünftige Herausforderungen. Ansatzpunkte zur Weiterentwicklung unserer Führungskultur erheben wir systematisch und ermitteln dazu unter anderem jährlich einen Führungskultur-Index.

Insgesamt konnten wir die Anzahl und Qualität der Bewerbungen auf unsere vielen offenen Stellen weiter erhöhen. Dazu haben auch spezielle Incentive Programme (»Mitarbeiter werben Mitarbeiter«) beigetragen. Bei Arbeitgeberbewertungen, die stark auf Mitarbeiterbewertungen in führenden Online Personalportalen wie Kununu und XING basieren, wurden wir mehrfach ausgezeichnet. So zählen wir unter anderem zu »Deutschlands beste Arbeitgeber« (*Focus, 2018*) und »Deutschlands beste Jobs mit Zukunft« (*Focus, 2018*).

Auch auf Seiten der Ausbildung engagiert sich All for One Steeb stark. Wir bieten Ausbildungsplätze, unter anderem für Fachinformatik, Systemintegration oder Anwendungsentwicklung, IT-Systemkaufmann und Kaufmann für Büromanagement. Wir kooperieren mit Hochschulen bei der Ausbildung von Studenten des Accounting und Controlling (Bachelor of Arts), Wirtschaftsinformatik oder Informatik (beide Bachelor of Science). Darüber hinaus werden Semester-, Bachelor- und Masterarbeiten betreut. Wir gehen Schul- und Hochschulpatenschaften ein und bieten Schülern und Studenten Orientierungstage und Praktika an. Für Auszubildende genauso wie für Trainees – Hochschulabsolventen, die wir etwa zu SAP S/4HANA Beratern ausbilden – haben wir zudem spezifische Ausbildungsprogramme entwickelt, um unseren hohen Bedarf an praxisnah ausgebildeten Fachkräften besser abzudecken.

Die Gehälter beinhalten neben einer fixen Vergütung zusätzliche leistungsorientierte variable Anteile sowie stets auch eine ergebnisorientierte Komponente. Die Höhe der variablen Anteile und der ergebnisorientierten Komponente ist abhängig vom Tätigkeitsbereich und von der Stellung im Unternehmen.

Die Fortsetzung unseres Wachstumskurses hängt ganz entscheidend vom weiteren Personalaufbau ab. Der Fachkräftemangel hat sich im aktuellen Berichtsjahr weiter erhöht. Die Personalmärkte erweisen sich als überaus eng. Daher haben wir uns im Personal Recruiting weiter verstärkt und haben zudem unsere Ausbildungsaktivitäten deutlich forciert. Trotz eines erhöhten Wettbewerbs bei der Rekrutierung gut ausgebildeter Fachkräfte zur Besetzung der vielen offenen Positionen in unserer Branche genauso wie bei unseren Kunden konnten wir die Mitarbeiterbindung von 94,4% (2016/17) auf 95,5% steigern. Auch der Gesundheitsindex hat sich gegenüber dem Vorjahr erhöht und beträgt nunmehr 97,7% (2016/17: 97,5%). Die Ermittlung dieser beiden nicht finanziellen Leistungsindikatoren ist im Punkt 1.6 (Steuerungssystem) erläutert.

Vielfalt im Unternehmen (»Diversity«)

Qualifikation, fachliche Eignung und »kultureller Fit« gelten für uns als die entscheidenden Kriterien bei der Besetzung von Stellen und Positionen. Gleichfalls sprechen wir entlang unseres »Diversity Konzepts« verstärkt gezielt Bewerberinnen an und fördern die gleichberechtigte Teilhabe von Frauen und Männern an Führungspositionen. Um die Vereinbarkeit von Beruf und Familie zu verbessern, bieten wir etwa auch auf den

Führungsebenen Teilzeitmodelle an, ermöglichen generell das Arbeiten aus dem Home Office und unterstützen bei der Suche und Auswahl von passenden Kinder- und Altenbetreuungsmodellen.

Unsere im Sommer 2015 gefassten »Diversity Ziele« dienen uns langfristig als Richtschnur und hatten daher auch für das aktuelle Berichtsjahr unverändert Bestand. So hatten wir uns zum Ziel gesetzt, den Frauenanteil für die zweite Managementebene der All for One Steeb AG auf mindestens 10% (Stand 30. Sep 2018: 0%, 30. Sep 2017: 0%), für die dritte Managementebene der Gesellschaft auf mindestens 20% (Stand 30. Sep 2018: 18%, 30. Sep 2017: 20%) zu erhöhen. Somit haben wir unsere Langfristziele im Mehrjahresvergleich auch weiterhin nur teilweise erreicht. Für zusätzliche Impulse könnten hier auch unser im aktuellen Berichtsjahr neu konzipiertes und erstmals aufgesetztes Talententwicklungsprogramm (»UP Talent«) sorgen.

Zudem hatte der Aufsichtsrat im Mai 2015 beschlossen, mit dem Frauenanteil im Vorstand die Zielgröße von 20% erreichen zu wollen und den Frauenanteil im Aufsichtsrat auf mindestens 16,66% zu steigern. Auch hier haben wir unsere Langfristziele weiterhin nur teilweise erreicht. So konnte im aktuellen Berichtsjahr der Frauenanteil im Aufsichtsrat auf 16,66% (Stand 30. Sep 2017: 0%) erhöht werden. Im Vorstand liegt der Frauenanteil unverändert bei 0% (Stand 30. Sep 2017: 0%).

Auch kleine Schritte, etwa unsere regelmäßigen »Girls Days«, mit denen wir Schülerinnen stärker an technische Berufsfelder heranführen wollen, sollten langfristig unsere »Diversity« stärken. Insgesamt ist unser Frauenanteil in der All for One Steeb AG zum Berichtsjahresende auf 28,9% (30. Sep 2017: 28,0%) bezogen auf 1.005 Mitarbeiter (30. Sep 2017: 865 Mitarbeiter) gestiegen. Über Maßnahmen zur Förderung der Gleichstellung von Frauen und Männer insbesondere auch mit Blick auf die Entgeltgleichheit berichten wir in unserem gesonderten Entgeltbericht auf unserer Homepage im Bereich Investor Relations.

1.6. Steuerungssystem: finanzielle und nicht finanzielle Leistungsindikatoren

Da in einem Dienstleistungsunternehmen wie der All for One Steeb AG dem Faktor »Personal« in vielerlei Hinsicht eine wichtige Bedeutung zukommt, umfasst unser Steuerungssystem folgende **nicht finanzielle Leistungsindikatoren**:

Mitarbeiterbindung

Unser Geschäftserfolg hängt wesentlich von der Qualität ab, mit der wir Geschäftspartner wie Kunden, Lieferanten oder Aktionäre betreuen. Personelle Kontinuität und die Fähigkeit, auf dieser Basis nachhaltig stabile und belastbare Geschäftspartnerbeziehungen aufzubauen und zu erhalten, beeinflusst die Wahrnehmung unserer Betreuungsqualität erheblich. Als

Steuerungsgröße dazu dient uns deshalb die Mitarbeiterbindung (100% minus Verhältnis von ungewollten Abgängen zum Personalbestand am Anfang der Berichtsperiode plus den Zugängen im Berichtsjahr).

Gesundheitsindex

Unser Gesundheitsmanagement-Programm zielt darauf ab, die hohe Leistungsfähigkeit unseres Personals zu erhalten und weiter auszubauen. Zudem wollen wir damit möglichen krankheitsbedingten Ausfällen proaktiv entgegenwirken. Als Steuerungsgröße dazu dient uns deshalb der Gesundheitsindex (100% minus Anzahl Krankentage bezogen auf die Sollarbeits-tage einer Berichtsperiode).

Die nicht finanziellen Steuerungsgrößen werden gruppenweit durchgängig nach einheitlicher Systematik ermittelt, analysiert und geplant und im Hinblick auf ihre Zielerreichung wie auf ihren Einfluss auf die Erreichung der finanziellen Ziele überwacht. Unser Prognosebericht (vergl. Punkt 4) enthält auch Angaben zu den nicht finanziellen Leistungsindikatoren. Auf der Ebene von Tochtergesellschaften, Abteilungs- und Teamleitungen kommen zudem weitere, nicht finanzielle Leistungsindikatoren zur Feinsteuerung zum Einsatz. Dabei handelt es sich jedoch überwiegend um rein qualitative Zielgrößen. So sind etwa in den Zielvereinbarungen vieler Mitarbeiter aus der Beratung konkrete Qualifizierungsmaßnahmen verankert.

Neben den nicht finanziellen Leistungsindikatoren beinhaltet das Steuerungssystem der All for One Steeb AG **finanzielle Leistungsindikatoren**, und zwar nach IFRS, obwohl für die Muttergesellschaft All for One Steeb AG der Jahresabschluss – abweichend vom Konzern – nach HGB aufzustellen ist. Wie im Vorjahr kamen dazu auch im aktuellen Berichtsjahr 2017/18 unverändert die beiden Steuerungsgrößen Umsatzerlöse (IFRS) und operatives Ergebnis (EBIT, IFRS) zur Anwendung. Beide Steuerungsgrößen sind im Hinblick auf einen möglichst nachhaltig profitablen Wachstumskurs aufeinander abgestimmt und werden – entlang der Geschäftsplanung – jährlich in ihrer absoluten Höhe neu angepasst.

2. Wirtschaftsbericht

2.1. Gesamtwirtschaftliche und branchenbezogene Rahmenbedingungen

Gesamtwirtschaftliche Entwicklung

Die deutsche Wirtschaft zeigte sich im aktuellen Berichtsjahr erstaunlich robust, trotz einer starken Zunahme verschiedenster Spannungsfelder. Lange Zeit sah es so aus, als dürfte die Wirtschaftsleistung insgesamt ähnlich stark zulegen, wie der 2,2% Anstieg im Vorjahr (*Quelle: Ifo-Institut, Spiegel Online, 19. Jun 2018*). Erst gegen Ende des Berichtsjahres kam es vermehrt zu Anzeichen von Nachfragerückgängen, vor allem aus

dem Ausland. Gleichzeitig hat sich der Fachkräftemangel weiter akzentuiert. Führende Wirtschaftsforscher (RWI, DIW, ifo Institut, IfW, IWH) nahmen diese Anzeichen zum Anlass, ihre Prognosen für das Kalenderjahr 2018 von 2,2 Prozent auf nunmehr 1,7 Prozent zurückzunehmen (*Quelle: Gemeinschaftsdiagnose Herbst, Spiegel Online, 27. Sep 2018*). Auch unsere stark exportabhängigen Zielmärkte, der Maschinen- und Anlagenbau und die Automobilzulieferindustrie, haben im Jahresverlauf ihre positiven Erwartungen zunächst bestätigt, ehe auch hier vermehrte Anzeichen von konjunkturellen Eintrübungen zu vernehmen waren. Angesichts dynamischer Auftragsgänge sowie guter Perspektiven erhöhte der VDMA (Verband Deutscher Maschinen und Anlagenbau) im Jahresverlauf zunächst seine Produktionsprognose für 2018 von real plus 3 auf plus 5 Prozent (*Quelle: VDMA, 23. Apr 2018*). Auch der Zentralverband Elektrotechnik und Elektroindustrie e.V. (ZVEI), dem viele unserer Kunden aus der Zulieferindustrie angehören, sieht sich mit den bis dato erzielten Produktionszuwächsen auf Kurs seiner Erwartungen für das Kalenderjahr 2018, ein prognostiziertes Produktionswachstum von real plus 3 Prozent (*Quellen: ZVEI, 23. Apr und 9. Aug 2018*). Anders als in den vorgenannten, sehr exportabhängigen Branchen wird die wirtschaftliche Entwicklung in unserem Zielmarkt der Konsumgüterindustrie stark von den privaten Konsumausgaben bestimmt. Die Konsumkonjunktur erwies sich im aktuellen Berichtsjahr in Deutschland als intakt. Anzeichen für eine bevorstehende Eintrübung sind bis dato nicht erkennbar. Für Auftrieb sorgten insbesondere Lohnzuwächse und ein Anstieg der Anzahl der Erwerbstätigen zur Jahresmitte 2018 auf 44,8 Mio., ein Plus von 0,6 Mio. gegenüber dem Vorjahr (*Quellen: GfK-Konsumklima, 26. Jul 2018; Handelsblatt, 14. Aug 2018*).

Entwicklung der IT-Märkte und Auswirkungen auf All for One Steeb

In den IT-Märkten in Deutschland sorgt die bis dato robuste gesamtwirtschaftliche Entwicklung für zusätzlichen Rückenwind. Marktbeobachter rechnen hier für 2018 mit einem Wachstum von 1,9 Prozent auf 154,7 Mrd. EUR. Deutlich stärker als der IT-Gesamtmarkt soll der deutsche Markt für Software (plus 6,3% auf 24,4 Mrd. EUR) und für IT-Services (plus 2,6% auf 40,0 Mrd. EUR) in 2018 expandieren. Als Hauptwachstumstreiber gilt die fortschreitende Digitalisierung der Gesamtwirtschaft. Immer mehr Unternehmen befassen sich mit dem Einsatz von Technologien für IT-Sicherheit (67 Prozent), Cloud Computing (61 Prozent), Internet der Dinge (48 Prozent), Industrie 4.0 (47 Prozent), Big Data (43 Prozent) und Digitalen Plattformen (33 Prozent). Jedes vierte Unternehmen (26 Prozent) prüft zudem bereits Zukunftstechnologien wie Blockchain und künstliche Intelligenz. Insbesondere die Perspektive auf den verstärkten Einsatz solcher Technologien lassen den Markt für Unternehmenssoftwarelösungen beständig in Richtung neuer Anwendungsfelder wachsen (»Intelligent Enterprise«). Entsprechend gut ist die Stimmung. So hatte der Bitkom-Index, ein Konjunkturbarometer der Umsatzerwartungen aller IT-Unternehmen, im ersten Halbjahr 2018 mit 78 Punkten (Vorjahr: 71 Punkte) einen neuen historischen Höchstwert erreicht. Als

größtes Wachstumshemmnis gilt der weiter gestiegene Fachkräftemangel. Die Zahl der unbesetzten Stellen für IT-Spezialisten in Deutschland hat mittlerweile die Marke von 55.000 offenen Stellen (März 2017: rund 50.000) übersprungen (*Quellen: Bitkom, Bundesverband Informationswirtschaft, Telekommunikation und neue Medien, Feb/Mär/Mai 2018*).

SAP, weltgrößter Hersteller von Unternehmenssoftware, hat im aktuellen Berichtsjahr seine Echtzeit-Anwendungsplattform SAP HANA weiter forciert vermarktet, mit SAP S/4HANA die Markteinführung einer ganz neuen Generation von Business Software weiter vorangetrieben und das Portfolio seiner Cloud-Anwendungen erneut deutlich erweitert. Bei der Vermarktung dieser erweiterten Angebote nehmen insbesondere die führenden Partner wie All for One Steeb einen immer größeren Raum ein. Microsoft, der weltweit größte Softwarehersteller überhaupt, hat zudem im Berichtsjahr seine Ausrichtung auf Cloud (»Infrastructure as a Service«) stark und erfolgreich forciert und mit Microsoft Azure eine Plattform für die Nutzung von SAP-Lösungen aus der Public Cloud geschaffen, der wir große Chancen einräumen.

Vorgenannte Entwicklungen zusammengenommen sorgten im Hinblick auf IT-Investitionen im Berichtsjahr für eine insgesamt robuste Nachfrage. Über die IT-Abteilung hinaus konnten wir vor allem auch bei den Fachabteilungen (»Lines of Business«) sowie in umfassenden Digitalisierungsprojekten zunehmend auch beim Top Management (»C-Level«) unser Lösungs- und Dienstleistungsangebot platzieren und unser Cloudgeschäft deutlich ausbauen.

2.2. Akquisitionen

Akquisitionen bedeuten für uns Investitionen in Kunden, Mitarbeiter, Know-how und Wachstum. Daher verstärken wir uns gezielt mit strategischen Unternehmenskäufen über unsere organische Geschäftsentwicklung hinaus. Im November 2017 haben wir unsere Anteile an der Grandconsult GmbH, Filderstadt, von 74,9% auf 100% erhöht. Neben der Identifikation von möglichen zukünftigen Akquisitionen haben wir uns im aktuellen Geschäftsjahr verstärkt mit der Integration von Transaktionen aus weiter zurückliegenden Jahren befasst.

2.3. Geschäftsverlauf

Auch im Geschäftsjahr 2017/18 konnte die All for One Steeb AG ihren Wachstumskurs weiter fortsetzen. Im Vorjahresvergleich wurde der Umsatz um 13% auf 239,4 Mio. EUR (2016/17: 212,9 Mio. EUR) gesteigert. Unsere starke Marktposition, unsere ausgeprägte Kundenfokussierung, unser integriertes Geschäftsmodell sowie hohe Investitionen in zukünftige Wachstumsfelder haben maßgeblich zu dieser Entwicklung beigetragen. Das Betriebsergebnis ist um 33% auf 10,2 Mio. EUR (2016/17: 7,7 Mio. EUR) angestiegen. Die Eigenkapitalquote lag auf dem Vorjahresniveau von 47%. Die Nettoverschuldung

(Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten abzüglich flüssiger Mittel) betrug 3,9 Mio. EUR (30. Sep 2017: 10,7 Mio. EUR). Die Analyse dieser Entwicklung erfolgt in den folgenden Abschnitten.

Prognose 2017/18 und tatsächliche Entwicklung

Abgeleitet aus unserer Konzernplanung nach IFRS (vergl. Punkt 1.6, Steuerungssystem: finanzielle und nicht finanzielle Leistungsindikatoren) wollten wir entlang unserer **finanziellen Leistungsindikatoren** im Geschäftsjahr 2017/18 die Umsätze der All for One Steeb AG (IFRS) auf 215 Mio. bis 230 Mio. EUR sowie das EBIT (IFRS) auf 12 Mio. bis 14 Mio. EUR steigern. Das Geschäftsjahr 2017/18 haben wir mit einem Umsatz (IFRS) in Höhe von 242,5 Mio. EUR (2016/17: 218,8 Mio. EUR) sowie einem aus unserem Steuerungssystem (vergl. Punkt 1.6, Steuerungssystem) abgeleiteten EBIT (IFRS) in Höhe von 15,7 Mio. EUR (2016/17: 13,8 Mio. EUR) abgeschlossen. Damit wurde unsere aus der Konzernplanung (IFRS) abgeleitete Prognose für die All for One Steeb AG umsatzseitig und ergebnisseitig jeweils deutlich übertroffen. Mehr Kunden als von uns erwartet haben in Gesamtprojekte zur Vorbereitung für den Umstieg auf die neue Generation von Unternehmenssoftware, SAP S/4HANA, investiert. Die einzelnen Erlösarten unseres integrierten Geschäftsmodells ziehen sich im Rahmen von Gesamtprojekten gegenseitig nach oben. Alle Erlösarten, im Einzelnen die Umsätze mit Softwarelizenzen und Support, die Erlöse mit Cloud Services und Support sowie die Consulting und Services Umsätze lagen über unseren Erwartungen. Aufgrund von Unterschieden zwischen HGB und IFRS bei den Kriterien für die Umsatzrealisierung (Percentage of Completion Methode) liegen die Umsatzerlöse nach IFRS (2017/18: 242,3 Mio. EUR) höher als die Umsätze nach HGB (2017/18: 239,4 Mio. EUR). Das Betriebsergebnis (HGB) 2017/18 in Höhe von 10,2 Mio. EUR liegt im Vergleich zum EBIT (IFRS) 2017/18 (15,7 Mio. EUR) vor allem aufgrund zusätzlicher Abschreibungen auf immaterielles Anlagevermögen und aufgrund fehlender anteiliger Margenrealisierung aus Teilfertigstellung von Beratungsaufträgen deutlich niedriger als das EBIT nach IFRS.

Die Analyse der Umsatz- und Ergebnisentwicklung (HGB) gegenüber dem Berichtszeitraum des Vorjahres (2016/17) erfolgt im Punkt 2.3.1 (Entwicklung der Ertragslage). Der überproportionale Anstieg des EBIT (IFRS) um 14% auf 15,7 Mio. EUR (2016/17: 13,8 Mio. EUR) gegenüber der Umsatzentwicklung (IFRS, plus 11% von 218,8 Mio. auf 242,3 Mio. EUR) ist vor allem auf den starken Anstieg der sonstigen betrieblichen Erträge (IFRS, erhöhte Marketing Zuschüsse aufgrund der hohen Lizenzverkäufe) zurückzuführen.

Bei den **nicht finanziellen Leistungsindikatoren** hatten wir uns für die Mitarbeiterbindung und den Gesundheitsindex zum Ziel gesetzt, das Vorjahresniveau im aktuellen Berichtsjahr in etwa zu halten (+/- 0,5%-Punkte). Beim Gesundheitsindex wurde ein Wert von 97,7% (2016/17: 97,5%) erzielt. Die Mitarbeiterbindung hingegen betrug im aktuellen Berichtsjahr 95,5%

(2016/17: 94,4%). Die Analyse der Entwicklung der nicht finanziellen Leistungsindikatoren gegenüber dem Berichtszeitraum des Vorjahres (2016/17) erfolgt im Punkt 1.5 (Mitarbeiter).

2.3.1. Entwicklung der Ertragslage

Die nachfolgende Übersicht verdeutlicht die Entwicklung der Umsatzerlöse und der Ertragslage:

in TEUR	10/2017 – 09/2018	10/2016 – 09/2017	Delta
Umsatzerlöse	239.359	212.887	12%
Bestandsveränderung	3.390	5.256	-36%
Sonstige betriebliche Erträge	7.483	6.163	21%
Materialaufwand	-105.981	-97.845	8%
Rohergebnis	144.251	126.461	14%
Personalaufwand	-88.193	-78.462	12%
Abschreibungen	-9.312	-8.653	8%
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-36.576	-31.689	15%
Betriebsergebnis	10.170	7.657	33%

Ausweis der Umsatzerlöse, Erlösarten neu gruppiert

Mit der Neugruppierung unserer Umsatzerlöse in **Cloud und Software Erlöse** sowie in **wiederkehrende Erlöse** unterstreichen wir die hohe Dynamik, mit der wir unser Geschäft weiter ausbauen. Die Cloud und Software Erlöse enthalten die Umsätze mit Cloud Services und Support sowie die Umsätze mit Software Lizenzen und mit Software Support. In den wiederkehrenden Erlösen sind die vorgenannten Erlöse aus Cloud Services und Support sowie die Umsätze aus Software Support (SAP-Wartung) zusammengefasst.

Im aktuellen Berichtsjahr haben die Unternehmen unserer installierten Kundenbasis vermehrt in Gesamtprojekte zur Vorbereitung für den Umstieg auf die neue Generation von Unternehmenssoftware, SAP S/4HANA, investiert. Zudem haben wir erneut zahlreiche Neukunden gewonnen, deren Einführungsprojekte bereits mit der neuen Software Generation begonnen wurden. Insbesondere im Rahmen solcher Gesamtprojekte ziehen sich die einzelnen Erlösarten unseres integrierten Geschäftsmodells gegenseitig nach oben.

So konnte die All for One Steeb AG ihre Umsatzerlöse im Geschäftsjahr 2017/18 insgesamt um 12% auf 239,4 Mio. EUR gegenüber dem Vorjahr steigern. Gleichfalls wurde bei allen Erlösarten ein deutliches Plus erzielt. Die Entwicklung der Cloud und Software Erlöse (plus 9% auf 170,5 Mio. EUR, Anteil: 71% vom Umsatz) sowie der wiederkehrenden Erlöse (plus 10% auf 133,9 Mio. EUR, Anteil: 56% vom Umsatz) unterstreichen die Dynamik im Zuge des bevorstehenden Generationswechsels von SAP ERP auf SAP S/4HANA. Die Cloud und Software Erlöse enthalten die Umsätze mit Cloud Services und Support (plus 15%

auf 49,0 Mio. EUR) sowie die Umsätze mit Software Lizenzen (plus 8% auf 36,7 Mio. EUR) und mit Software Support (plus 7% auf 84,9 Mio. EUR). Transformationsprojekte benötigen zudem aktive Begleitung. Bei den Umsätzen mit Consulting und Services verzeichneten wir einen Anstieg um 20% auf 67,1 Mio. EUR. Die Bestandsveränderungen an unfertigen Leistungen haben sich um 1,9 Mio. EUR verringert (2016/17: Erhöhung um 5,3 Mio. EUR) und enthält vor allem bereits gestartete Beratungsprojekte, die noch nicht oder nur teilweise abgeschlossen sind.

Die Position sonstige betriebliche Erträge ist um 21% auf 7,5 Mio. EUR (2016/17: 6,2 Mio. EUR) gestiegen. Darin enthalten sind unter anderem Sachbezüge des Personals.

Der Materialaufwand ist – deutlich unterproportional zur Umsatzentwicklung – um 8% auf 106,0 Mio. EUR (2016/17: 97,8 Mio. EUR) angestiegen. Sowohl bei den im Materialaufwand enthaltenen Aufwendungen für den Bezug von Softwarelizenzen und Softwarewartungsverträge als auch bei den Aufwendungen für den Einbezug externer Beratungsressourcen aus unserem Partnernetzwerk konnte ein unterproportionaler Anstieg verzeichnet werden, sodass die Materialaufwandsquote (Materialaufwand bezogen auf den Umsatz) insgesamt von 46% (2016/17) auf nunmehr 44% (2017/18) zurückgeführt werden konnte. Das Rohergebnis konnte somit um 14% auf 144,3 Mio. EUR (2016/17: 126,5 Mio. EUR) gesteigert werden. Durch den weiteren Personalaufbau ist der Personalaufwand um 12% – und damit proportional zum Umsatz – auf 88,2 Mio. EUR (2016/17: 78,5 Mio. EUR) gestiegen. Die Abschreibungen sind insgesamt um 0,7 Mio. auf 9,3 Mio. EUR (2016/17: 8,7 Mio. EUR) gestiegen. Darin enthalten sind Abschreibungen auf Sachanlagen in Höhe von 5,1 Mio. EUR (2016/17: 3,9 Mio. EUR). Dieser deutliche Anstieg ist vor allem auf hohe Investitionen in den Ausbau unserer Managed Cloud Services Infrastruktur in den Rechenzentren im Zuge der starken Marktresonanz zurückzuführen. Die Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände hingegen sind auf 4,2 Mio. EUR (2016/17: 4,7 Mio. EUR) zurückgegangen. Der deutliche Anstieg der Position sonstige betriebliche Aufwendungen um 4,9 Mio. auf 36,6 Mio. EUR (2016/17: 31,7 Mio. EUR) resultiert aus der Geschäftsausweitung, die zu einem überproportionalen Anstieg der Aufwendungen für Informationsverarbeitung sowie der Reise- und Übernachtungskosten geführt haben.

Der deutliche Anstieg des Betriebsergebnisses um 34% auf 10,2 Mio. EUR (2016/17: 7,7 Mio. EUR) ist daher vor allem vom unterproportionalen Verlauf der Entwicklung des Materialaufwands (plus 8%) sowie des proportionalen Personalaufwands (plus 12%) bestimmt, während der Umsatz um 13% gesteigert werden konnte. Gleichfalls verzeichneten wir erhöhte Aufwendungen und Investitionen in den Ausbau zukünftiger Wachstumsfelder. So haben wir die Konzeption unserer Rechenzentren erweitert und in neue Technologien investiert, unser digi-

tales Marketing ausgebaut und unseren Vertrieb verstärkt. Unsere Branchen- und Zusatzlösungen wurden auf der Basis von SAP S/4HANA neu entwickelt. Zudem haben wir stark in Ausbildung und Wissensmanagement mit Blick auf die Digitale Transformation investiert.

Der Steueraufwand ist im Berichtsjahr auf 4,2 Mio. EUR (2016/17: 3,5 Mio. EUR) angestiegen. Die Gewinne der OSC AG werden aufgrund des Gewinnabführungsvertrags auf der Ebene der All for One Steeb AG versteuert. Der Jahresüberschuss ging von 15,6 Mio. EUR (2016/17) auf 12,2 Mio. EUR (2017/18) zurück.

2.3.2. Entwicklung der Finanz- und Vermögenslage

Grundsätze und Ziele des Finanzmanagements

Finanzmanagement bedeutet bei All for One Steeb AG vor allem Liquiditätsmanagement, Kapitalstrukturmanagement sowie das Management von Zinsen und Währungen. Einen besonderen Schwerpunkt des Finanzmanagements bildet zudem die Überwachung und Einhaltung der Auflagen der Schuldscheindarlehen zur Unternehmensfinanzierung. Näheres zu den Finanzierungs- und Liquiditätsrisiken enthält der Chancen- und Risikobericht (vergl. Punkt 3).

Bilanz

Gegenüber dem 30. September 2017 ist die Bilanzsumme von 130,3 Mio. auf 142,8 Mio. EUR zum 30. September 2018 angestiegen. Der Anstieg der Bilanzsumme ist vor allem auf nachfolgend erläuterte Entwicklungen zurückzuführen.

Die immateriellen Vermögensgegenstände sind von 27,2 Mio. EUR (30. Sep 2017) auf 23,4 Mio. EUR (30. Sep 2018) zurückgegangen. Diese Entwicklung beruht vor allem auf planmäßigen Abschreibungen kompensiert durch unwesentliche Zugänge des Berichtsjahres.

Vor allem aufgrund von Technologieinvestitionen in den Ausbau unserer Rechenzentren zur Erweiterung unserer Cloud Services sind die Sachanlagen von 10,2 Mio. EUR (30. Sep 2017) auf 15,9 Mio. EUR (30. Sep 2018) angestiegen. Insgesamt wurden im Berichtsjahr 10,8 Mio. EUR in Sachanlagen investiert. Die Finanzanlagen befinden sich mit 49,3 Mio. EUR leicht über dem Vorjahresniveau von 48,4 Mio. EUR.

Die Vorräte liegen in Summe nahezu bei null (2016/17: 1,3 Mio. EUR). Darin enthalten sind einerseits bereits gestartete, jedoch noch nicht vollständig zu Ende geführte Beratungsprojekte in Höhe von 31,4 Mio. EUR (30. Sep 2017: 28,0 Mio. EUR), andererseits erhaltene Anzahlungen auf Bestellungen in Höhe von 31,4 Mio. EUR (30. Sep 2017: 26,7 Mio. EUR).

Die gesamthafte Entwicklung der Forderungen und sonstigen Vermögensgegenstände zeigt ein deutliches Plus von 4,2 Mio. auf 31,8 Mio. EUR (30. Sep 2018). Diese Entwicklung ist vor al-

lem auf den Anstieg der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen um 2,7 Mio. EUR auf 23,0 Mio. EUR (30. Sep 2018) im Zuge der Geschäftsausweitung zurückzuführen. Der Anstieg der flüssigen Mittel von 12,8 Mio. EUR (30. Sep 2017) auf 19,6 Mio. EUR (30. Sep 2018) enthält zudem die Zunahme der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen um 3,0 Mio. EUR auf 17,2 Mio. EUR (30. Sep 2018).

Die Rückstellungen sind im Geschäftsjahr 2017/18 um 4,5 Mio. auf 23,3 Mio. EUR (30. Sep 2018) stark gestiegen. Darin enthalten sind vor allem Steuerrückstellungen in Höhe von 3,0 Mio. EUR (30. Sep 2017: 0).

Die Veränderung der Verbindlichkeiten, eine Zunahme um 2,7 Mio. auf 46,5 Mio. EUR (30. Sep 2018), resultiert größtenteils aus der Erhöhung der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen um 3,0 Mio. auf 17,2 Mio. EUR (30. Sep 2018), eine Folge der starken Geschäftsausweitung.

Das Ergebnis des Berichtsjahres lag um 6,2 Mio. EUR über der Dividendenausschüttung für das Vorjahr. Daher ist das Eigenkapital von 61,6 Mio. EUR (30. Sep 2017) auf 67,8 Mio. EUR (30. Sep 2018) angestiegen. Die Eigenkapitalquote betrug damit unverändert 47% (30. Sep 2017: 47%). Die Nettoverschuldung (Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten abzüglich flüssiger Mittel) ist auf 3,9 Mio. EUR (30. Sep 2017: 10,7 Mio. EUR) zurückgegangen.

Insgesamt zeigt die Finanzlage zum 30. September 2018 einen Anstieg der flüssigen Mittel von 12,8 Mio. EUR (30. Sep 2017) auf 19,6 Mio. EUR (30. Sep 2018).

Schuldscheindarlehen

Um unsere Unternehmensfinanzierung entlang der geplanten Geschäftsentwicklung auszurichten, günstige Finanzierungsbedingungen langfristig zu sichern und einen erweiterten Rahmen für zusätzliches Wachstum zu schaffen, hatten wir bereits im Berichtsjahr 2016/17 unsere Finanzierungsstruktur weiter verbessert und dazu unser Portfolio an Schuldscheindarlehen grundlegend neu strukturiert. Eine noch verbliebene, kurzfristige Finanzverbindlichkeit in Form einer Schuldscheindarlehenstranche über 5 Mio. EUR (Festzins: rund 3,4%) wurde zum 30. April 2018 planmäßig zurückgeführt und durch eine neue Tranche über 5 Mio. EUR (Festzins: rund 1,4%, planmäßig fällig zum 30. Apr 2022) abgelöst. Damit ist nunmehr das gesamte Portfolio an Schuldscheindarlehen über insgesamt 23,5 Mio. EUR (30. Sep 2017: 23,5 Mio. EUR) langfristig strukturiert.

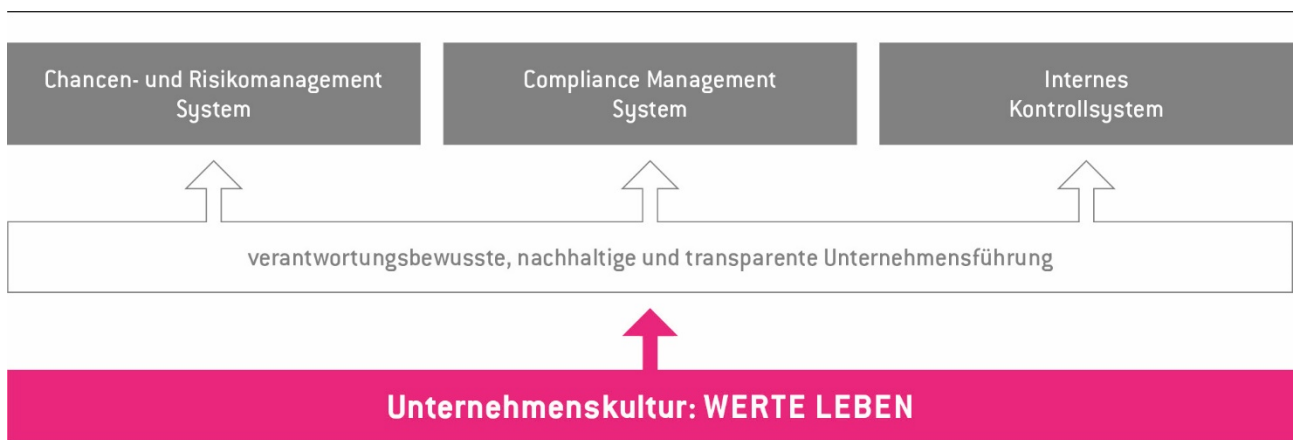
2.3.3. Gesamtaussage zur wirtschaftlichen Lage

Im Geschäftsjahr 2017/18 haben wir unsere Entwicklung vom SAP Komplettdienstleister hin zum führenden IT- und Beratungshaus sowie zu einem gefragten Partner für Digitalisierung im Mittelstand weiter erfolgreich vorangetrieben und unsere Strategie weiter präzisiert. Die in den Jahren zuvor genauso wie im aktuellen Berichtsjahr geleisteten hohen Zukunftsinvestitionen etwa in den Generationswechsel von SAP ERP auf SAP S/4HANA zeigen Wirkung. Um unsere Fachbereichsstrategien schneller umzusetzen, haben wir im aktuellen Berichtsjahr neben dem organischen Geschäftsausbau zudem verstärkt an der Integration von den in Vorjahren getätigten Unternehmenskäufen gearbeitet und insbesondere bei den Erlösen aus Cloud Services und Support sowie bei den wiederkehrenden Erlösen deutlich zugelegt. Ihr hoher Anteil am Gesamtumsatz stabilisiert unsere Ertragslage. Auch das Eigenkapital konnte gesteigert werden. Zudem ist die Gesellschaft solide finanziert und verfügt neben flüssigen Mitteln in Höhe von 19,6 Mio. EUR (30. Sep 2018) auch über frei verfügbare Betriebsmittelkreditlinien in Höhe von 7,8 Mio. EUR, die auch kurzfristig weitere finanzielle Spielräume bieten. Über das Ende der aktuellen Berichtsperiode zum 30. September 2018 hinaus bewerten wir – nach Ablauf der ersten Wochen im Geschäftsjahr 2018/19 – die wirtschaftliche Lage der All for One Steeb AG als weiterhin sehr robust.

3. Chancen- und Risikobericht

Die All for One Steeb Gruppe wird wertorientiert geführt und agiert in einem dynamischen Marktumfeld. Um unsere Strategie erfolgreich umzusetzen, nachhaltig profitabel zu wachsen und unsere finanziellen und nichtfinanziellen Ziele und Prognosen zu erreichen, haben wir unser Governance Modell etabliert, das wir laufend verfeinern und weiterentwickeln. Das Fundament bildet unsere Unternehmenskultur WERTE LEBEN zusammen mit den Grundsätzen einer guten Corporate Governance: verantwortungsbewusste, nachhaltige und transparente Unternehmensführung. Seine konkrete Ausgestaltung erfährt unser Governance Modell innerhalb dieser drei Säulen:

- Chancen- und Risikomanagement System
- Compliance Management System
- Internes Kontrollsystem



Jede Säule ist mit spezifischen »Mechanismen« ausgestattet, um finanzielle und nichtfinanzielle Sachverhalte, deren Zusammenwirken und deren Abhängigkeiten systematisch zu planen und zu steuern. Unser Chancen- und Risikomanagement Ansatz (Methodik der Identifikation, Überwachung, Bewertung von Chancen und Risiken) gilt gleichermaßen für finanzielle und für nichtfinanzielle Sachverhalte. So überwachen wir innerhalb unseres Chancen und Risikomanagement Systems auch nichtfinanzielle Aspekte. Chancen- und Risikomanagement sind daher eng miteinander verknüpft. Im Folgenden berichten wir zunächst über das Chancenmanagement.

3.1. Chancenmanagement

Die Innovationskraft und die Qualität unserer Lösungen und Leistungen sind für unsere Kunden geschäftskritisch. Wir zeigen auf, wie sich Geschäftsabläufe erfolgreich digitalisieren oder gar neue Geschäftsmodelle gestalten und weiter ausbauen lassen, um Wettbewerbsvorteile zu erzielen und gleichfalls das eigene Unternehmen zukunftssicher auszurichten. Die vielen »Opportunities« der Digitalen Transformation im Einzelnen bestimmen daher auch ganz erheblich unser gesamtes Chancenmanagement. Gleichfalls gewinnen auch unsere eigenen Abläufe durch den gezielten Einsatz neuer Technologien weiter an Effizienz und helfen uns, die Chancen erfolgreich zu realisieren.

Wir arbeiten fokussiert in Teilmärkten, Branchen und Fachbereichen von Unternehmen, in denen wir führende Positionen einnehmen und ausbauen können. Im Kern unseres Chancenmanagements setzen wir uns eingehend mit aktuellen und zukünftigen Anforderungen unserer Kunden und deren branchenspezifischen Erfolgsfaktoren insbesondere mit Blick auf die weitere Digitale Transformation auseinander. Wir analysieren Markt-, Branchen- und Technologietrends, die Innovationen von SAP, Microsoft und IBM sowie deren angrenzender Softwarelösungen im Hinblick auf deren Vorteile im Einsatz bei unseren Kunden. Um den Unternehmenswert zu steigern, verfolgen wir unsere Chancen wertorientiert. Dazu bewerten wir die

Chancen auch im Hinblick auf Investitionen, auf personelle Ressourcen und Fähigkeiten und weitere Rahmenbedingungen, die notwendig sind, um die identifizierten Chancen bestmöglich zu realisieren. Dem gegenüber stellen wir die gebotenen Maßnahmen zur Risikobegrenzung und erzielen so ein ausgewogenes Verhältnis zwischen Chancen und Risiken.

Der nach unserer Einschätzung wahrscheinlich eintreffende Anteil nachstehend beschriebener Chancen wurde in unseren Umsatz- und Ergebnisprognosen (vergl. Punkt 4, Prognosebericht) berücksichtigt. Die Chancen aus weiteren Konsolidierungstrends im Markt, etwa Unternehmenszukäufen, wurden hingegen in unseren Prognosen nicht berücksichtigt.

Chancen der Digitalen Transformation: SAP S/4HANA und Cloud

Die Digitale Transformation hat die DNA der deutschen Wirtschaft und damit auch unsere Kunden erreicht. Unsere viel beachtete Marktuntersuchung »Digitalisierung im Mittelstand 2018« zusammen mit der IUBH Internationale Hochschule, Bad Honnef, dem European Institute for Leadership and Transformation, Köln, und unserer Managementberatung Allfoye, zeigt klar auf: Der Weg zur konkreten Umsetzung ist noch weit und unser Potenzial damit sehr groß. Ohne einen »Digitalen Kern« in Form einer ganz neuen Generation von Unternehmenssoftware – SAP S/4HANA auf Basis der In-Memory-Datenbank SAP HANA – ist der tiefgreifende Wandel zum Echtzeitunternehmen jedoch kaum erfolgreich zu vollziehen. Als weiteres Schlüsselement der Digitalen Transformation gilt Cloud Computing. Der »SAP-Betrieb in der Public Cloud« ist im Kommen, wie unsere gleichnamige Studie zusammen mit der Crisp Research AG, Hannover, vorhersagt. Dieses starke Momentum wollen wir nutzen und investieren – neben der Transformation unserer Kunden auf SAP S/4HANA als neuen »Digital Core« und neuen Fachbereichslösungen – verstärkt etwa in Microsoft Azure. Solche Public Cloud Plattformen sollen einen festen Platz in unserem Portfolio erhalten und unsere »Cloud Readiness« weiter stärken. Für All for One Steeb erschließt sich damit die Perspektive auf ein großes Digitalisierungspotenzial,

das über viele Jahre für nachhaltige Wachstumschancen sorgen dürfte. Zudem besteht so auch die Chance, die wiederkehrenden Umsätze weiter zu steigern und die Plan- und Skalierbarkeit des Geschäfts weiter zu verbessern. Eine höher als geplante Durchdringung unserer Zielmärkte könnte sich positiv auf unsere Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage auswirken und zu positiven Abweichungen unserer Umsatz- und Ergebnisprognosen (vergl. Punkt 4, Prognosebericht) führen.

Chancen der Digitalen Transformation: »Orchestrierung« von umfassenden Unternehmenslösungen

Aufträge wollen vermehrt passgenau produziert werden (»On Demand«, »Losgröße 1«). Schäden, etwa drohende Ausfälle von »Devices« (Maschinen, Geräte, etc.) sollen möglichst punktgenau abgewendet werden: Reparatur erst bei hinreichend konkreten und unmittelbar bevorstehenden Unterbrechungen, anstatt Austausch auf Verdacht innerhalb grober Wartungsintervalle. Wer in der digitalen Wirtschaft sein Geschäftsmodell erfolgreich vorantreiben will, muss große Datenbestände (»Big Data«) in Echtzeit analysieren und verdichten (»Smart Data«). Nur so lassen sich Entscheidungen schneller und besser abgesichert umsetzen (»Business Transactions«). Die Daten dazu stammen aus allen nur erdenklichen Quellen, sind strukturiert oder gänzlich unstrukturiert. Immer umfangreicher werden daher die Unternehmenssoftwarelandschaften selbst. Bedingt etwa durch Upgrades, Release Wechsel oder durch den Einbezug ganz neuer Funktionen (Künstliche Intelligenz, »Machine Learning«), nimmt ihre ohnehin bereits beträchtliche Komplexität und Dynamik weiter zu. Der Betrieb solcher Landschaften erfolgt fast ausschließlich »hybrid«, verteilt auf die Rechenzentren vor Ort beim Kunden (»On Premise«) und die All for One Steeb Enterprise Cloud, die die nahezu unbegrenzt skalierbaren (Public) Cloud Infrastrukturen von »Hyperscalern« vermehrt miteinschließt. Unternehmenssoftware wird gleichfalls immer geschäftskritischer. Die Anwendungen müssen auch dann weiterlaufen, wenn sie einmal ausfallen sollten (»Business Continuity«, »Service Continuity«). Der Betrieb muss zudem »compliance konform« erfolgen. Gleichzeitig nehmen die Anforderungen an Daten- und Informationssicherheit, etwa zur Abwehr von Cyberangriffen, weiter zu. Einführung und Nutzung der vielen neuartigen Lösungsbausteine erfordern gleichfalls erhöhten Beratungsbedarf in puncto Geschäftsprozesse und Integration. Selbst Unternehmen des gehobenen Mittelstandes involvieren daher verstärkt externe Provider wie All for One Steeb. So haben wir die Chance, in deutlich höherem Umfang als bisher Verantwortung für die unternehmensweite IT unserer Kunden zu übernehmen. Unternehmen können so ihre eigenen Risiken besser begrenzen und Personalressourcen gezielt etwa zur Schaffung von stärker digitalisierten Geschäftsprozessen einsetzen.

Im Zuge der Digitalen Transformation dürfte sich unsere bisherige Rolle eines Komplettdienstleisters und »One Stop Shop« für SAP hin zu einem »Orchestrierer« von umfassenden Unternehmenslösungen unter verstärktem Einbezug von Herstellern wie Microsoft und IBM zusammen mit SAP erweitern. Diese Weiterentwicklung eröffnet uns zunehmend die Chance, neue oder weite ausgebaute Gesamtlösungen zu realisieren, Lösungen zu ergänzen und Kunden anhaltend und ganzheitlich in Digitalisierungsfragen zu betreuen. So positionieren wir uns verstärkt als integrierter Anbieter, stärken unsere Organisation zur gruppenweiten Unternehmenssteuerung, zur Betreuung von Schlüsselkunden (»Key Account Management«) sowie zum Ausbau unserer Innovationskultur. Mit diesem Ausbau unseres Angebots erhöhen sich zudem die Chancen, Kunden auch in Phasen rückläufiger konjunktureller Entwicklung weiter umfassend zu begleiten und über erste bereits verkaufte Leistungsangebote hinaus schrittweise unsere gesamte Lösungs- und Dienstleistungspalette erfolgreich zu platzieren. Weil in den Unternehmen neben der IT-Abteilung (Segment: CORE) insbesondere die Fachbereiche (Segment: LOB, »Lines of Business«) bei vielen neuen Themen eine Vorreiterrolle einnehmen, haben wir unser Portfolio und unsere Marktansprache gezielt angepasst. So besteht die Chance, die Nutzung solcher Leistungen gezielt zu forcieren und gleichfalls den Mehrwert für unsere Kunden weiter zu steigern. Sollten sich diese Trends schneller und umfassender als geplant durchsetzen lassen, dürfte davon nicht nur unsere Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage profitieren. Vielmehr könnten eine derart forcierte Entwicklung auch zu positiven Abweichungen gegenüber unseren Umsatz- und Ergebnisprognosen (vergl. Punkt 4, Prognosebericht) führen.

Chancen der Digitalen Transformation: Unser 360° Ansatz, Strategie und Unternehmenskultur eingeschlossen

Die Digitale Transformation dürfte einen wohl beispiellosen Umbruch verursachen. Ganze Branchen und weite Teile der Geschäfts- und Arbeitswelt stehen vor fundamentalen Anpassungen. Um ihre Zukunftsfähigkeit zu erhalten und ihre guten Wettbewerbspositionen auszubauen, müssen sich viele unserer Kunden tiefgreifend und grundlegend verändern. Intelligenteren Geschäftsprozesse und bessere Technologien sind hier zwar wichtig, reichen alleine jedoch nicht aus. Ohne die richtigen Strategien und die passende Kultur sind Unternehmenstransformationen meist nicht nachhaltig erfolgreich. Als 360° Partner für Digitalisierung im Mittelstand reicht unser Leistungsportfolio daher weit über Geschäftsprozess- und Technologielösungen hinaus. Mit unserer Management Beratung Allfoye überprüfen wir im Rahmen von »Design Thinking Workshops« direkt mit den Vorständen und der Geschäftsleitung unserer Kunden (»C-Level«) ihre Strategien, entwickeln neue Geschäftsmodelle und intelligenteren Geschäftsabläufe, richten die Unternehmenskultur neu aus und ermöglichen Erfahrungsaustausch, neue Geschäftsbeziehungen und Innovationspartnerschaften über unser Start-up Netzwerk (Programm: »Start-up meets Mittelstand«).

So erweitern wir gleichzeitig für unsere Software- und Technologiedienstleistungen den Kundenzugang. Weil die Digitale Transformation sämtliche Bereiche und Abteilungen eines Unternehmens tangiert, kommt hier unser erweiterter Geschäftsansatz eines Komplettdienstleisters besonders zur Geltung, der zusätzlich und vermehrt auch »Orchestrierungsverantwortung« übernimmt, um so das reibungslose Zusammenwirken der Vielzahl von Komponenten umfangreicher Unternehmenssoftwarelandschaften sicherzustellen. So besteht die Chance, die Kundenbindung und den Anteil unserer wiederkehrenden Erlöse am gesamten Umsatz weiter zu erhöhen, und die Plan- und Skalierbarkeit des Geschäfts weiter zu verbessern. Mehr Gesamtprojekte als geplant abzuschließen, könnte sich auf unsere Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage auswirken und zu positiven Abweichungen von unseren Umsatz- und Ergebnisprognosen (vergl. Punkt 4, Prognosebericht) führen.

Chancen einer erhöhten Visibilität in den Zielmärkten

Trotz eines erneut deutlich gestiegenen Geschäftsvolumens fokussieren wir uns weiterhin konsequent auf Schlüsselindustrien in ausgewählten Segmenten des Mittelstands, auf Fachbereiche sowie auf die deutschsprachigen Länder. Gleichzeitig haben wir unsere Stammkundenbasis erneut ausgebaut. Diese fortwährende Entwicklung eröffnet uns die Chance, noch stärker als bisher als erster Beratungs-, Lösungs- und Dienstleistungspartner in IT-Projekte zur Digitalisierung von Geschäftsabläufen und Geschäftsmodellen einbezogen zu werden. All for One Steeb ist zudem in vielen Marktübersichten als einer der führenden Anbieter gelistet und wird häufig in den Medien genannt. Zum weiteren Ausbau der Referenzkundenbasis tragen auch der starke und konsequente Direktvertrieb sowie zusätzlich der Partnervertrieb bei. Zusammen mit dem Image eines qualitätsbewussten und wirtschaftlich stabilen Dienstleistungspartners, der seinen Kunden langfristige Investitionsperspektiven bietet, stark in Innovationen investiert und über einen sehr guten Ruf im Markt verfügt, bestehen gute Chancen für weitere vertriebliche Erfolge. Unsere Position innerhalb des SAP-Mittelstandsmarkts, unsere Führungsrolle beim Generationswechsel auf SAP S/4HANA und unsere hohe Sichtbarkeit innerhalb der SAP-Organisation bieten uns zudem gute Chancen für den Verkauf von Cloud Subscriptions und SAP-Lizenzen. Damit könnte sich zudem das Portfolio an Softwarewartungsverträgen bzw. Cloud Services weiter vergrößern, was zu einem weiteren Anstieg der wiederkehrenden Erlöse führen kann. Dazu trägt auch unsere verstärkte Zusammenarbeit mit Microsoft bei. Unsere Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage könnte von einem ungeplant stärkeren Anstieg unserer Visibilität im Markt zusätzlich profitieren, was zudem zu positiven Abweichungen gegenüber unseren Umsatz- und Ergebnisprognosen (vergl. Punkt 4, Prognosebericht) führen könnte.

Chancen von weiter ausgebauten Partnerbeziehungen

Nahezu alle Unternehmen haben neben den Lösungen von SAP auch Software von Microsoft im Einsatz. Daher bauen wir über unser wohl marktführendes Know-how aus der Partnerschaft mit SAP hinaus die Partnerschaft mit Microsoft stark aus. Gleichzeitig intensivieren auch SAP und Microsoft selbst ihre Zusammenarbeit. Damit besteht für uns die Chance, Lösungen und Services unter Einbezug der beiden weltweit größten Softwarehersteller zu »designen« und so für unser Kunden ein bisher nicht gekanntes »Benutzererlebnis« zu schaffen.

Als der in unseren Märkten führende Komplettdienstleister sind wir dennoch sehr fokussiert. Dazu arbeiten wir auch auf Seiten des Vertriebs und der Beratung gezielt und eng mit ausgewählten Partnern zusammen. Damit können wir unsere Kunden wie aus einer Hand umfassend und dennoch effizient betreuen, ohne unsere klaren Schwerpunkte zu verwässern. Als Wettbewerbsvorteil erweist sich dazu unser Partnerprogramm »All for One Steeb Businesspartner«. Dieser indirekte Vertriebskanal in den deutschsprachigen Ländern operiert gut abgestimmt mit unserem eigenen Direktvertrieb. Mit Unterstützung dieser Partner können wir unsere Zielmärkte noch besser durchdringen und zusätzliche Lizenzen und Cloud Subscriptions verkaufen. Zudem werden über die All for One Steeb Businesspartner etwa auch Lizenzen und Cloud Subscriptions bei Unternehmen außerhalb unserer Zielsegmente platziert. International stellt die United VARs Kooperation als »SAP Global Platinum VAR« in mittlerweile über 90 Ländern eine risikoarme und gut etablierte, weltweite Kundenbetreuung auf hohem Qualitätsniveau sicher. Die Performance unseres indirekten Vertriebs sowie der Ausbau unserer Partnerbeziehungen beeinflussen unsere Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage: Stärker als geplante Fortschritte könnten zu positiven Abweichungen gegenüber unseren Umsatz- und Ergebnisprognosen (vergl. Punkt 4, Prognosebericht) führen.

Chancen von weiteren Konsolidierungstrends im Markt

Das hohe Innovationstempo von SAP und Microsoft dürfte auch weiterhin für verstärkte Spezialisierungs- und Konsolidierungstrends unter den Systemhäusern und Beratungspartnern sorgen. Als einer der größten und stärksten Komplettdienstleister in unseren Zielmärkten ergeben sich damit Chancen, im Rahmen der Buy & Build Strategie mit Akquisitionen über unsere organischen Wachstumsziele hinaus (vergl. Punkt 4, Prognosebericht) auch extern zu wachsen und zusätzliche Marktanteile zu gewinnen. Weitere erfolgreiche Akquisitionen können unsere Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage erheblich beeinflussen. Aufgrund der schwierigen Planbarkeit sind solche Chancen in unseren Umsatz- und Ergebnisprognosen (vergl. Punkt 4, Prognosebericht) auch weiterhin nicht enthalten.

Insgesamt hat sich die Anzahl der aggregierten Chancen im Vorjahresvergleich zwar nur leicht erhöht. Das weitere Vorschreiten der Digitalen Transformation und ihre sich etwas klarer abzeichnende Konkretisierung möglichen jedoch besser abgesicherte Schritte in Richtung weitere Anpassungen unserer Strategien. Gleichfalls lassen sich so auch die damit stets verbundenen Risiken besser steuern.

3.2. Risikomanagement System

Die All for One Steeb AG ist verschiedenen Risiken ausgesetzt. Um insbesondere bestandsgefährdende Risiken frühzeitig zu erkennen, zu analysieren und wirksame Gegenmaßnahmen zu ergreifen, hat der Vorstand ein System für das Risikomanagement und die interne Kontrolle eingerichtet. Zudem haben wir ein unternehmensweites Compliance Management System etabliert. Mit dieser Basis soll hinreichend sichergestellt werden, dass die geplanten finanziellen, operativen und strategischen Ziele erreicht und Vorschriften eingehalten werden. Risikofrüherkennung und interne Kontrolle sind integrale Bestandteile unserer Planungs-, Steuerungs- und Berichterstattungsprozesse und in Form einer Vielzahl von Überwachungs- und Steuerungsmechanismen fest in unseren Geschäftsabläufen verankert.

Unser Risikomanagement System stellt damit einen wesentlichen Eckpfeiler unserer unternehmerischen Entscheidungen dar. Der Risikokonsolidierungskreis entspricht dem Konsolidierungskreis der All for One Steeb Gruppe. Für die Risikoberichterstattung erfasst werden grundsätzlich alle identifizierten Risiken (brutto, d.h., vor risikobegrenzenden Gegenmaßnahmen) und damit auch solche Risiken, die durch entsprechende Gegenmaßnahmen weitgehend vermieden werden können. Die eigentliche Berichterstattung erfolgt verdichtet nach Risikogruppierungen (vergl. Punkt 3.5, Einzelrisiken im Überblick).

Die Grundstruktur der Risikomanagement-Organisation ist gegenüber dem Vorjahr unverändert. An ihrer Spitze steht der Risk-Manager, unter dessen Führung die operativen Risikomanagement-Aufgaben durch ein Risikomanagement-Team wahrgenommen werden. Dieses Team besteht im Kern aus den Risikobeauftragten der Fachbereiche der operativen Führungsgesellschaft. Zudem gibt es Risikobeauftragte in den Tochtergesellschaften. Sie überwachen in ihrem Bereich beziehungsweise in ihrer Tochtergesellschaft kontinuierlich die Entwicklung der Risiken und die Wirkung der Maßnahmen zur Risikobegrenzung, nehmen auf dieser Basis eine Risikoanalyse und -bewertung vor und berichten regelmäßig an den Risk-Manager. Das Risikohandbuch hält dazu eine einheitliche Methodik fest, dokumentiert die Risikomanagement-Prozesse und liefert darüber hinaus Hilfsmittel zur fortlaufenden Dokumentation der Ergebnisse. Unter Leitung des Risk-Managers kommt das Risikomanagement-Team periodisch zu Workshops zusammen. Die Ergebnisse daraus fließen in den Risikobericht ein, den der Risk-Manager erstellt und dem Management vorlegt. Parallel dazu werden einzelne Risiken zusätzlich auch dezentral in den

einzelnen Bereichen und Tochtergesellschaften über spezielle Analysen und zusätzlich eingerichtete Verantwortungen überwacht. Der Vorstand und der Risk-Manager besprechen die identifizierten Risiken eingehend, überprüfen und passen die Gegenmaßnahmen an. Zudem werden die verbleibenden Restrisiken bewertet.

Dieses in die Aufbau- und Ablauforganisation fest integrierte Risikomanagement System stellt die Basis der Risikofrüherkennung und -steuerung dar. In engem Zusammenhang mit unserem Risikomanagement System stehen unser internes Kontrollsystem und unser Compliance Management System.

3.3. Internes Kontrollsystem und Compliance Management System

Unser **Internes Kontrollsystem** beruht im Kern auf den tragenden Säulen »4-Augenprinzip«, »Funktionstrennung«, »Integriertes Berichtswesen« und »Interne Revision«. Mit Hilfe von strukturierten und einheitlichen Regelwerken wie Zeichnungsrichtlinien, Geschäftsordnungen und Organisationsanweisungen wird das »4-Augenprinzip« operativ umgesetzt und überwacht. Als Steuerungs- und Sicherheitsmechanismus dient zudem ein abgestimmtes Berechtigungskonzept. Zugänge und Tätigkeiten einzelner Personen und Personengruppen zu unseren überwiegend SAP- und Microsoft-basierten Anwendungen werden so sehr genau entlang der bestehenden Führungsorganisation und deren Funktionsbereichen abgesteckt. Diese internen Systeme und -Anwendungen sowie deren Berechtigungskonzepte haben wir zudem im Zuge der getätigten Akquisitionen weiter verfeinert. Die »Funktionstrennung« von kritischen Geschäftsprozessen erhöht die Sicherheit der Abläufe und deren Qualität zusätzlich. Auch ressortübergreifend ist eine gegenseitige Kontrollverantwortung implementiert. Dazu sind einzelnen Personengruppen Querschnittsfunktionen zugewiesen.

Das »Integrierte Berichtswesen« umfasst ein detailliertes Planungs-, Steuerungs- und Berichtssystem mit einer Vielzahl von Analysen und Berichten zur Lage und zum Ausblick des Unternehmens. Der Planungsprozess erfolgt »Bottom-Up« und auf monatlicher Basis. Zudem erfolgt regelmäßig ein Forecasting der einzelnen Geschäftsbereiche, ihrer Gesellschaften und Abteilungen. Damit wollen wir die Unternehmenssteuerung laufend weiter verbessern, Abweichungen möglichst frühzeitig erkennen und mit geeigneten Maßnahmen gegensteuern. Das bestehende Informationssystem wird ergänzt durch Management Meetings und Business Reviews auf verschiedenen Ebenen in einzelnen Abteilungen, Gesellschaften und Geschäftsbereichen. Dort werden zudem Risiken diskutiert, verfolgt, bewertet und dokumentiert.

Unser **Compliance Management System** dient der Befolgung und Einhaltung aller Gesetze, Verordnungen und Richtlinien, vertraglicher Verpflichtungen, freiwillig eingegangener Selbstverpflichtungen sowie der Konformität mit Standards. Den Kern

bildet ein Verhaltenskodex (»Code of Conduct«), der von unseren Unternehmenswerten abgeleitet ist und für jeden Mitarbeiter und jede Führungskraft einen verbindlichen Handlungsrahmen vorgibt. Die Einhaltung unseres Verhaltenskodex wird von unserer Compliance Management Organisation überwacht. Sie wird durch einen Compliance Officer geführt. Mögliche Hinweise und Verhaltensabweichungen können sowohl persönlich, telefonisch oder auch anonym über eine E-Mail-Adresse durch Mitarbeiter gemeldet werden. Über unser Intranet werden die einzelnen Bestandteile unseres Compliance Management Systems jedem Mitarbeiter zugänglich gemacht. Im aktuellen Berichtsjahr haben wir unser Compliance Management weiter ausgebaut. Im Mittelpunkt standen Schulungen zu compliance-relevanten Sachverhalten, die Erweiterung des Datenschutz Management Systems mit Blick auf die Umsetzung der EU-weiten Datenschutz-Grundverordnung (DSGVO) sowie eine weiter erhöhte Informationssicherheit zur wirkungsvollen Abwehr von Bedrohungen durch Cyberkriminalität.

Im Rahmen der **Internen Revision** werden grundsätzlich pro Jahr ausgewählte Gesellschaften von externen Prüfern gesondert untersucht. Dabei werden unter anderem die Einhaltung interner Richtlinien und die Qualität des internen Kontrollsystems überprüft. Im aktuellen Berichtsjahr wurden wiederum zwei Tochtergesellschaften sowie Geschäftsabläufe in der Konzernobergesellschaft All for One Steeb AG einer internen Revision unterzogen.

Risk-Manager, Compliance Officer und Revisionsleiter berichten ihre Ergebnisse an den Vorstand und darüber hinaus auch direkt an den Aufsichtsrat.

3.4. Risikomanagement-Methodik und Berichterstattung

Die identifizierten Risiken bewerten wir im Hinblick auf ihre Eintrittswahrscheinlichkeit und auf ihre Auswirkungen auf unsere Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage sowie auf unsere Umsatz- und Ergebnisprognosen gemäß den folgenden Übersichten:

Eintrittswahrscheinlichkeit	Beschreibung
Kleiner 1%	Unwahrscheinlich
1% bis 5%	Fernliegend
6% bis 10%	Gelegentlich
11% bis 30%	Wahrscheinlich
31% bis 50%	Häufig

Risiken mit Eintrittswahrscheinlichkeiten oberhalb von 50% haben wir nicht identifiziert und sind daher nicht in unserem Risikokatalog enthalten. Neben unseren eigenen Erfahrungen und externen Einschätzungen beziehen wir in diese Bewertungen auch Vergleichswerte anderer Marktteilnehmer mit ein.

Das Schadensmaß der identifizierten Risiken kann gemäß nachstehender Skala von »vernachlässigbar« bis »kritisch« reichen. Diese Einstufung ist abhängig von den erwarteten Auswirkungen auf unsere Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage sowie auf unsere Umsatz- und Ergebnisprognosen (vergl. Punkt 4, Prognosebericht). Der Zeitraum für die Beurteilung der Auswirkungen entspricht mindestens dem im Prognosebericht genannten Prognosezeitraum.

Schweregrad / Schadensmaß	Beschreibung
1	Vernachlässigbar
2	Gering
3	Moderat
4	Ernst
5	Kritisch

Risikomatrix

Beide Bewertungen – Eintrittswahrscheinlichkeit und Schweregrad/Schadensmaß – führen wir in Form von Risikoprioritätskennzahlen in nachstehender Risikomatrix zusammen. Auf diese Weise wird für jedes Einzelrisiko die entsprechende Risikoklasse ermittelt. Sie reicht von »niedriges Risiko« über »mittleres Risiko« bis »hohes Risiko«.

Schweregrad / Schadensmaß	Kritisch (5)					
	Ernst (4)			Hohes Risiko		
	Moderat (3)			Mittleres Risiko		
	Gering (2)		Niedriges Risiko			
	Vernachlässigbar (1)					
		Unwahrscheinlich (1)	Fernliegend (2)	Gelegentlich (3)	Wahrscheinlich (4)	Häufig (5)

Wahrscheinlichkeit

3.5. Einzelrisiken im Überblick

Im Folgenden sind die Risiken aufgeführt, die wir im Rahmen unseres Risikomanagement Systems ermittelt haben und verfolgen. Eine Quantifizierung der verdichtet dargestellten Einzelrisiken nach einer gruppenweit durchgängigen Methodik zu

Zwecken der internen Steuerung erfolgt nicht. Die Einzelrisiken werden vielmehr qualitativ klassiert, im Rahmen einer Gesamtbewertung ihrer Eintrittswahrscheinlichkeit sowie ihres Schweregrads. Zur besseren Übersicht der Einzelrisiken sowie deren Bewertung dient die nachstehende Tabelle. Dieses Gesamtbild zeigt, welche Risiken am ehesten geeignet sind, unsere Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage sowie unsere Umsatz- und Ergebnisprognosen zu gefährden:

Einzelrisiken	Eintrittswahrscheinlichkeit	Auswirkung	Risikoklasse
Umfeldrisiken			
Risiken gesellschaftlicher, politischer, gesamtwirtschaftlicher und regulatorischer Entwicklungen	Wahrscheinlich	Ernst	Hoch
Markt- und Branchenrisiken	Gelegentlich	Moderat	Mittel
Strategierisiken			
Risiken von Wettbewerbssituationen mit strategischen Partnern	Gelegentlich	Ernst	Hoch
Finanzrisiken			
Finanzierungs- und Liquiditätsrisiken	Unwahrscheinlich	Ernst	Niedrig
Betriebsrisiken			
Risiken des Rechenzentrumsbetriebs	Fernliegend	Ernst	Mittel
Cyberisiken	Fernliegend	Ernst	Mittel
Datenschutzrisiken	Fernliegend	Ernst	Mittel
Personalwirtschaftliche Risiken	Gelegentlich	Moderat	Mittel
Risiken aus Unternehmenszukaufen	Gelegentlich	Moderat	Mittel
Projektrisiken	Gelegentlich	Moderat	Mittel
Risiken von Forderungsausfällen und Insolvenzen von Kunden	Gelegentlich	Moderat	Mittel
Risiken aus Rechtsstreitigkeiten	Gelegentlich	Moderat	Mittel

Umfeldrisiken

Unter den »Umfeldrisiken« verfolgen wir Risiken, die von gesellschaftlichen, politischen, gesamtwirtschaftlichen und regulatorischen Entwicklungen ausgehen. Dazu zählen für uns auch die Transformationsrisiken, denen wir mit unserem Geschäftsmodell und unserem Produkt- und Serviceportfolio im IT-Markt selbst sowie in unseren Zielbranchen unterliegen. Im Einzelnen bewerten wir diese Risiken wie folgt:

Risiken gesellschaftlicher, politischer, gesamtwirtschaftlicher und regulatorischer Entwicklungen

Die globale Konjunktur ist von zahlreichen geopolitischen Spannungen bedroht. Nationaler Protektionismus und Staatslenkung von Wettbewerb führen vermehrt zu Handelsbeschränkungen, etwa in Form von Zöllen, und können so die Perspektiven unserer geografischen Kernmärkte Deutschland, Österreich und Schweiz erheblich beeinträchtigen. Der Maschinen- und Anlagenbau genauso wie die Automobilzulieferindustrie sind stark exportabhängig. Ihre Entwicklung wird daher über die Binnennachfrage hinaus besonders von der Verfassung weltweiter Absatz- und Beschaffungsmärkte sowie deren Marktzugängen bestimmt. Auch können gesellschaftliche Entwicklungen oder verschärfte regulatorische Auflagen unsere Geschäftsentwicklung nachhaltig beeinträchtigen. Dazu zählen wir Transformationsprozesse und deren Folgewirkungen, etwa das Voranschreiten der E-Mobilität, genauso wie regulatorische Maßnahmen und deren Zielwerte, etwa für Klimaschutz, Energiemanagement und Schadstoffemission. Auch die Beachtung von Nachhaltigkeitsaspekten wie die Einhaltung von Umwelt, Sozial- und Ethikstandards, Änderungen von Gesetzen und Vorschriften und deren Auslegungen im Steuer- und Rechnungslegungsbereich oder generell die weiter ansteigende Regeldichte für kapitalmarktorientierte Unternehmen sind mit Risiken verbunden.

Einzelne Aspekte, etwa die gesamtwirtschaftlichen Perspektiven, sind durch gegenläufige Entwicklungen mit teilweise kompensatorischer Wirkung geprägt. So könnte etwa eine an sich robuste und starke Konjunktur in unseren Zielmärkten durch die erhöhte Bereitschaft zum Aufbau politisch motivierter Handelsbarrieren und deren vielfältige Folgewirkungen erheblich beeinträchtigt werden.

Insgesamt bewegen sich die Einflussgrößen vorgenannter Risiken überwiegend außerhalb unseres direkten Wirkungsbereichs. Wenngleich schwierig abzuschätzen, erachten wir den Eintritt derartiger Risiken als »wahrscheinlich«. Die möglichen Auswirkungen auf unsere Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage, auf die in diesem Bericht erläuterten weiteren Risiken sowie auf unsere Umsatz- und Ergebnisprognosen (vgl. Punkt 4, Prognosebericht) erachten wir als »ernst«. In unserer Gesamtbewertung stufen wir diese Risiken daher als »hoch« ein.

Markt- und Branchenrisiken

Bei den markt- und branchenbedingten Risikofaktoren haben wir uns im aktuellen Berichtsjahr wiederum besonders mit den sich weiter akzentuierenden Folgen der Digitalen Transformation und deren Risiken auseinandergesetzt. Sowohl in unseren Kundenmärkten als auch im IT-Markt selbst stoßen wir vermehrt auf Transformationsrisiken.

Für Branchen wie die Automobilindustrie und damit auch für unsere große Kundenbasis in der Zulieferindustrie zeichnen sich tiefgreifende Veränderungen in puncto Produkt- und Leistungsspektrum im Zuge eines forcierten Ausbaus neuer Mobilitätskonzepte ab. Ähnliche »Disruptionen« dürften unseren Zielbranchen Maschinen- und Anlagenbau und der Konsumgüterindustrie bevorstehen. Technologien wie 3D Druck könnten hier dazu führen, dass vermehrt kundenspezifisch mit »Losgröße 1« produziert wird, während gleichzeitig die Geschäftsmodelle stärker in Richtung nutzungs-basierte Abrechnung anstelle herkömmlicher Maschinen- und Anlagenverkäufe erweitert werden. Diese Kerntransformation unserer Kunden könnten stärker als geplant mit Investitionen in IT-Lösungen und Services konkurrieren und damit unsere Geschäftsentwicklung beeinträchtigen.

Als »Trusted Advisor«, Impulsgeber und treibende Kraft hinter den Veränderungsprozessen unserer Kunden sehen wir uns zudem in besonderem Maße einem »Innovatoren Dilemma« ausgesetzt. So müssen wir viele neue Themen gleichzeitig auf- und ausbauen und so schnell zusätzliche Wachstumsbeschleuniger erschließen. Parallel müssen wir zudem unsere große Stammkundenbasis und deren geschäftskritischen Anwendungslandschaften weiter pflegen, ehe wir sie über voraussichtlich viele Jahren schrittweise und nahtlos in die neue Welt überführen können. Damit sind erhebliche Risiken, etwa in puncto Steuerung und Priorisierung unserer finanziellen und personellen Ressourcen, verbunden.

Auch im IT-Markt selbst sorgen Innovationen wie Big Data, Cloud Computing, Industrie 4.0, das Internet der Dinge, Künstliche Intelligenz oder etwa die Blockchain Technologie für einen tiefgreifenden Wandel. Der Generationswechsel von einer reifen und über zwei Jahrzehnte im Markt gut eingeführten SAP Business Suite auf eine neuartige SAP S/4HANA Anwendung ist naturgemäß mit Risiken verbunden. So können etwa Verzögerungen bei der Bereitstellung von Funktionen und Releaseständen die bereits hohe Volatilität unserer Lizenzumsätze weiter erhöhen. Unzureichendes Vertrauen von Kunden, etwa wegen Bedenken in puncto Sicherheit, Integrationsfähigkeit, Skalierbarkeit, Konfigurierbarkeit und Zuverlässigkeit, könnte zudem auch unsere Vermarktung von Cloud-Lösungen beeinträchtigen. Nachhaltige Vermarktungserfolge bei Cloud-Lösungen hingegen könnten vorübergehend zu schwächer als geplanten Einmalumsätzen aus dem Verkauf von herkömmlichen Softwarelizenzen führen, ehe sie nach einigen Jahren durch die zwar niedrigeren, jedoch wiederkehrenden Erlöse aus Cloud-basierter Softwarenutzung überkompensiert werden. Zudem besteht das Risiko, dass zukünftige Unternehmenssoftwarelandschaften an unseren »Private Cloud« Rechenzentren vorbei verstärkt in »Public Cloud« Umgebungen großer Plattformbetreiber abwandern. Die voranschreitende Marktkonsolidierung, das hohe Innovationstempo, etwa beim vermehrten Einzug von künstlicher Intelligenz in Unternehmenssoftwarelandschaften, könnte zu höher als geplanten Investitionen in den

weiteren Ausbau unseres Lösungs- und Serviceangebots führen, den Mangel an Fachkräften verschärfen und den Wettbewerbsdruck stärker erhöhen, als wir das erwarten. Solche Entwicklungen könnten zudem den aktuellen Preis- und Margendruck stärker als geplant erhöhen.

Um diese markt- und branchenbedingten Transformationsrisiken zu begrenzen, haben wir auch im laufenden Berichtsjahr unsere Entwicklung forciert vorangetrieben. So wurde die Feinausrichtung unseres Geschäftsmodells nachjustiert, unser Leistungsangebot und unsere Kundenbasis weiter deutlich ausgebaut, die Organisation gestärkt und entlang zweier Geschäftsbereiche und weiter entwickelter Reporting Systeme die Steuerbarkeit unserer Geschäftseinheiten weiter verbessert. Hohes Augenmerk legen wir auf eine möglichst ganzheitliche und umfassende Kundenbetreuung (»Key Account Management«). Dazu sprechen wir über die IT-Abteilung hinaus mittlerweile auch alle Fachbereiche unserer Kunden verstärkt mit Lösungen an und haben dazu auch gezielt unsere Akquisitionen aus Vorjahren weiter entwickelt. Zudem übernehmen wir zunehmend die Rolle eines »Dirigenten«, der alle Plattformen beherrscht, die gesamte Unternehmenssoftwarelandschaft unserer Kunden und deren Betrieb »orchestriert«. Bereits im Vorjahr haben wir mit unserer Management Beratung Allfoye unser Beratungsangebot gestärkt, initiieren und begleiten Digitalisierungsstrategien bei unseren Kunden und setzen diese erfolgreich um. Zudem rücken wir mit unseren Managed Private Cloud-Leistungen aus in Deutschland ansässigen Rechenzentren immer näher an große Public Cloud Plattformbetreiber (»Hyperscaler«) heran, die mittlerweile ebenfalls verstärkt aus Deutschland heraus arbeiten. Damit wollen wir die Skalierbarkeit unsere Leistungen immer weiter erhöhen. Für die von uns selbst genutzten Rechenzentren setzen wir – anders als viele unserer Mitbewerber – bereits seit 2007 konsequent auf die Co-Location Services führender Provider und deren Facilities. Dies bietet uns zusätzliche Flexibilität und Skalierbarkeit, verkürzt unsere Bilanz und dient darüber hinaus der Risikobegrenzung. Insgesamt wollen wir so den wahrgenommenen Wert, die Vorteile und den Nutzen unserer Services für unsere Kunden erhöhen, ihre Flexibilität und Schnelligkeit steigern und so zu Sicherung ihrer Wettbewerbsfähigkeit beitragen.

Trotz dieser Maßnahmen verbleiben Markt- und Branchenrisiken, deren Eintrittswahrscheinlichkeit wir als »gelegentlich« einschätzen. Die möglichen Auswirkungen auf unsere Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage, auf die in diesem Bericht erläuterten weiteren Risiken sowie auf unsere Umsatz- und Ergebnisprognosen (vergl. Punkt 4, Prognosebericht) erachten wir als »moderat«. In unserer Gesamtbewertung stufen wir diese Risiken daher als »mittel« ein.

Strategierisiken

Unter den »Strategierisiken« analysieren wir die Auswirkungen von sich verändernden Wettbewerbssituationen entlang unserer Lieferketten und »Business Networks«. Dazu zählen insbesondere auch die Risiken strategischer Partnerschaften, vor allem mit SAP und zunehmend auch von Microsoft, ihren Lösungen, Technologien, Partnermodellen und daraus resultierenden Wettbewerbssituationen (»Co-Competition«). Im Einzelnen bewerten wir diese Entwicklungen und deren Risiken wie folgt:

Risiken von Wettbewerbssituationen mit strategischen Partnern

Die Digitale Transformation könnte mehr als geplant zu einer Neuordnung unserer bisherigen Mitbewerbslandschaft führen und unsere Geschäftsentwicklung beeinträchtigen. So könnten Kunden im Rahmen strategischer Initiativen zur Bindung ihrer Kunden vermehrt eigene Industrieplattformen und Geschäftsmodelle aufbauen und die dazu erforderlichen IT-Ressourcen und -Leistungen, stärker als von uns geplant, in Eigenregie erbringen oder von strategischen Partnern direkt beziehen. Zudem könnten unsere Lieferanten etwa auf Seiten der Großplattformbetreiber (»Hyperscaler«) erfolgreich versuchen, unseren Kunden auch selbst höherwertige Betreuungsleistungen zusätzlich zu ihren infrastrukturbasierten Diensten anzubieten und so den Preis- und Margendruck für unser Service Portfolio erhöhen.

Zudem beinhaltet unsere Strategie eines Komplettdienstleisters mit Fokussierung auf das Portfolio der beiden weltweit führenden Anbieter von Business Software – SAP und Microsoft – erhebliche Risiken. Der weitere Markterfolg unserer Services und Produkte, die Nachhaltigkeit von Mittelstandsstrategien und damit einhergehenden Regelungen und Bedingungen für den Partnervertrieb lassen sich nicht mit Bestimmtheit vorhersehen. Zur Integration unseres Branchen Know-hows in SAP S/4HANA investieren wir weiterhin erheblich in eigene »Scope Items«, fertig voreingestellte Geschäftsprozesslösungen, die einfach und schnell für unsere Kunden beim Umstieg auf die neue Generation von Unternehmenssoftware aktiviert werden. Der Betrieb erfolgt in unseren Rechenzentren (»Private Cloud«) oder auf Computern im Hause des Kunden (»On Premise«). Der Markterfolg unserer neuen Geschäftsprozesslösungen für S/4HANA könnte durch die Strategie von SAP beeinträchtigt werden, die eine forcierte Vermarktung SAP eigener Cloud-Dienste für S/4HANA (»SAP S/4HANA Public Cloud Edition«) anstrebt. Im Zuge des Generationswechsels von der SAP Business Suite auf SAP S/4HANA investieren wir zudem erheblich in die Transformation unserer Beratungsmannschaften, die naturgemäß mit beträchtlichen Risiken verbunden sein können.

Mit Blick auf zunehmend digitalisierte Arbeitswelten (»New Work«) haben wir im aktuellen Berichtsjahr zusammen mit Microsoft unsere »Communications & Collaboration Aktivitä-

ten« weiter ausgebaut. Zudem haben wir neue, Microsoft-basierte Leistungsangebote entwickelt, etwa zum besseren Schutz von Daten und Identitäten (»Security & Privacy«), zur einfacheren Nutzung von Betriebsplattformen (Microsoft Azure) oder zur Abbildung möglichst durchgängiger Geschäftsabläufe. Neben SAP ist damit verstärkt auch Microsoft als weltgrößter Anbieter von E-Mail-Kommunikationssoftware und damit seine Cloud-, Technologie-, Produkt- und Partnerstrategien in unseren Focus der Strategierisiken gerückt. Der erfolgreiche Ausbau unseres Cloud Services und Support Geschäfts führt neben SAP und Microsoft zudem zu weiteren strategischen Partnerschaften, etwa mit NetApp und Cisco. Ihre Technologie-, Produkt- und Partnerstrategien und daraus resultierende Wettbewerbssituationen (»Co-Competition«) sorgen für weitere Risiken.

Auch könnten Innovationen durch unsere strategischen Partner unerwartete Richtungsänderungen erfahren. Trends, etwa die Vernetzung und Interaktion innerhalb von Unternehmenssoftwarelandschaften (»Internet of Things«), könnten so einen anders als von uns geplanten Verlauf nehmen, vorübergehend zu Lücken in unserem Service-Portfolio führen, die Qualität unserer Kundenbetreuung beeinträchtigen und auch neue Mitbewerber auf den Plan rufen.

Risikodämpfend arbeiten wir intensiv und eng mit unseren strategischen Partnern zusammen und identifizieren möglichst genau, mit welchen eigenen Zusatzleistungen wir den Standardumfang der Lösungen passend für unsere Zielkunden erweitern. Risikodämpfend wirken hier zudem die gegenseitigen Abhängigkeiten. So ist unsere starke Performance als Nr. 1 im SAP-Mittelstandsmarkt sowie als Mitglied von United VARs, einer der führenden »SAP Global Platinum Partner«, für die Geschäftsentwicklung von SAP im deutschsprachigen Mittelstand auch selbst bedeutsam. So kommt uns ein Höchstmaß an Visibilität gegenüber Kunden sowie gegenüber SAP selbst zu.

Gleichfalls wollen alle unsere strategischen Partner die Wachstumsdynamik ihres indirekten Geschäfts weiter erhöhen und sind daher vor allem auf große und innovationsstarke Partner angewiesen, die zudem über große Erfahrung bei der Steuerung von umfangreichen Veränderungsprozessen verfügen. So können wir zudem Projekte zu Co-Innovationen mit Kunden und Lieferanten außerhalb unserer strategischen Partner gezielter identifizieren und so die Risiken neuer Wettbewerbssituationen besser steuern. In solchen Innovationspartnerschaften kommen uns auch unsere vielfältigen Kontakte zu noch jungen, neu gegründeten Technologie Unternehmen und deren Gründern zu Gute (Programm »Start Up meets Mittelstand«).

Die Eintrittswahrscheinlichkeit von den Risiken von neuen Wettbewerbssituationen und strategischen Partnerschaften schätzen wir als »gelegentlich« ein. Die möglichen Auswirkungen auf unsere Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage, auf die in diesem Bericht erläuterten weiteren Risiken sowie auf unsere

Umsatz- und Ergebnisprognosen (vergl. Punkt 4, Prognosebericht) erachten wir als »erst«. In unserer Gesamtbewertung stufen wir diese Risiken daher als »hoch« ein.

Finanzrisiken

Unter den »Finanzrisiken« verfolgen wir vor allem Finanzierungs- und Liquiditätsrisiken. Im Einzelnen bewerten wir diese Risiken wie folgt:

Finanzierungs- und Liquiditätsrisiken

Im aktuellen Berichtsjahr wurde die zuvor bereits begonnene Neustrukturierung unseres Portfolios an Schuldscheindarlehen abgeschlossen. Damit sind nunmehr alle kurzfristigen Finanzverbindlichkeiten aus Schuldscheindarlehenstranchen abgelöst (vergl. Punkt 2.3.2, Entwicklung der Finanz- und Vermögenslage). Die verbliebenen Schuldscheindarlehen sind nicht nachrangig und unbesichert. Im Falle des Eintritts bestimmter Ereignisse sind die Schuldscheingläubiger berechtigt, die Zinsmarge zu erhöhen oder die Schuldscheindarlehen gegebenenfalls sofort fällig zu stellen. Dabei handelt es sich vor allem um die Einhaltung vereinbarter Zielwerte für die Eigenkapitalhöhe, die Eigenkapitalquote und dem Verhältnis aus Total Net Debt zu EBITDA. Auch bei bestimmten Änderungen im Gesellschafterkreis von All for One Steeb (»Change of Control«) sind die Kreditgeber berechtigt, ihre Kreditzusagen vollständig zu kündigen und sofort fällig zu stellen. Der Vorstand überwacht die Einhaltung der Auflagen der Schuldscheindarlehen sehr genau. Zudem werden über ein unternehmensweites Berichtswesen nicht nur die Ertragslage, sondern auch die Vermögens- und Finanzlage monatlich überwacht und Abweichungen gegenüber den Planwerten analysiert, um ungeplanten Liquiditätsabflüssen oder geringer als geplanten Zuflüssen schnellstmöglich entgegenwirken zu können. Für die mit den Schuldscheindarlehen verbundenen Auflagen (»Covenants«) geht der Vorstand unverändert davon aus, diese im abgeschlossenen Berichtsjahr und auch zukünftig zu erfüllen.

Den Eintritt von Finanzierungs- und Liquiditätsrisiken schätzen wir als »unwahrscheinlich« ein. Die möglichen Auswirkungen auf unsere Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage, auf die in diesem Bericht erläuterten weiteren Risiken sowie auf unsere Umsatz- und Ergebnisprognosen (vergl. Punkt 4, Prognosebericht) erachten wir als »erst«. Unsere Gesamtbewertung stuft dieses Risiko daher als »niedrig« ein.

Betriebsrisiken

Unter den »Betriebsrisiken« verfolgen wir die Risiken des Rechenzentrumsbetriebs, Cyberrisiken, Datenschutzrisiken, die Risiken von Unternehmenszukaufen, Projekt- und Personalrisiken, die Risiken von Forderungsausfällen und Insolvenzen von Kunden sowie die Risiken von Rechtsstreitigkeiten. Im Einzelnen bewerten wir diese Risiken wie folgt:

Risiken des Rechenzentrumsbetriebs

Die All for One Steeb AG ist den besonderen Risiken eines Rechenzentrumsbetriebs ausgesetzt. Ungeplante Service Unterbrechungen könnten den Geschäftsbetrieb unserer Kunden sowie unseren eigenen Betrieb nicht nur empfindlich beeinträchtigen, sondern gleichfalls negative Auswirkungen auf unsere Geschäftsentwicklung, auf unsere Reputation und auf unsere Prognosen (vergl. Punkt 4, Prognosebericht) haben.

Diese Risiken werden bei All for One Steeb durch umfangreiche Vorkehrungen begrenzt. Anwendungen und Systeme werden dazu redundant in modernen Gebäuden und Infrastrukturen betrieben, die vollkommen getrennt sind. Im Falle von Unterbrechungen des Systembetriebs, die im Katastrophenfall (»K-Fall«) bis hin zum Ausfall eines gesamten Rechenzentrums reichen können, kann der Betrieb nahezu unterbrechungsfrei aus jeweils anderen Rechenzentren fortgesetzt werden. Zudem wird in die »state-of-the-art« Technologien renommierter Hersteller, etwa zur Sicherung und Spiegelung von Daten, investiert.

Den Eintritt dieses Risikos stufen wir als »fernliegend« ein. Die möglichen Auswirkungen auf unsere Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage, auf die in diesem Bericht erläuterten weiteren Risiken sowie auf unsere Umsatz- und Ergebnisprognosen (vergl. Punkt 4, Prognosebericht) erachten wir als »erst«. In unserer Gesamtbewertung stufen wir die Risiken des Rechenzentrumsbetriebs als »mittel« ein.

Cyberrisiken

Das Geschäft unserer Kunden und gleichfalls unser eigenes Geschäft sind in hohem Maße von unbeeinträchtigten Geschäftsdaten und -abläufen sowie einer bestimmungskonformen Datenkommunikation abhängig. Straftaten und andere rechtswidrige Handlungen, etwa Cyberangriffe auf unternehmenskritische Softwareanwendungen, unbefugtes Eindringen in Informationssysteme und Datennetze oder gezielte Irreführung von Mitarbeitern etwa zur Preisgabe von vertraulichen Informationen (»Fake President«) können die Integrität, Authentizität und Vertraulichkeit von Geschäftsdaten (einschließlich personenbezogener Daten) erheblich beeinträchtigen. Cyberattacken gegen Unternehmen werden immer raffinierter, drohen keinesfalls nur von »außen«, sondern können auch intern von Mitarbeitern oder indirekt über gestohlene Smartphones und Tablets verursacht werden. Mit solchen Angriffen könnten zudem Geschäfts- und Produktionsabläufe gestört und etwa Zahlungsvorgänge, Zutrittssysteme oder der Betrieb von Maschinen und Anlagen (Internet der Dinge) manipuliert oder Datenverluste verursacht werden. Zudem können Cyberattacken auch gezielt Falschinformationen verbreiten (»Fake News«), Empörungswellen (»Shitstorm«) auslösen, und so schwerwiegende Reputationsschäden verursachen, die unsere Geschäftsperspektiven erheblich beeinträchtigen könnten.

Um solche Risiken möglichst wirkungsvoll zu begrenzen, haben wir weiter verstärkt in die Erhöhung der Cybersicherheit investiert und unser Managementsystem zur Informationssicherheit weiter ausgebaut. Unsere Service Management Abläufe sind nach strengen Prozessdefinitionen ausgerichtet, deren Einhaltung wir laufend überwachen. Mit eingehenden Schulungen unserer Mitarbeiter, mit speziellen Cybertrainings und Audits, mit periodisch erneuerten Zertifizierungen – zum Beispiel entsprechend den Anforderungen des Sarbanes Oxley Acts (ISAE 3402) oder nach ISO 27001 – verankern wir die hohe Qualität unserer Abläufe im Tagesgeschäft. Gleichzeitig haben wir im Berichtsjahr erneut zusätzliche Vorkehrungen getroffen und weitere Schulungen durchgeführt, um insbesondere unsere bereits hohen Sicherheitsstandards etwa für den Zahlungsverkehr weiter zu erhöhen. Der Zugang zu Informationen und unseren Informationssystemen wird stets durch umfassende Berechtigungssysteme kontrolliert. Auch damit erzielen wir für die Daten unserer Kunden genauso wie für unsere eigenen Geschäftsdaten ein sehr hohes Sicherheitsniveau. Unsere Data Center befinden sich ausschließlich in Deutschland. Um unser hohes Sicherheits-, Schutz- und Prozessniveau zu erhalten und weiter auszubauen, prüfen wir laufend auch weitere Zertifizierungen. Unser »Security Board« koordiniert – unterstützt von externen Dienstleistern – Maßnahmen zur Reduzierung von Cyberrisiken, um im Falle von erkennbaren Angriffswellen schnell reagieren und abgestimmte Gegenmaßnahmen einleiten zu können. Zudem bestehen Versicherungen, unter anderem auch eine spezielle Cyberrisiko Versicherung, die Schäden weiter begrenzen können. Darüber hinaus nutzen wir unsere im Markt stark nachgefragten und gut etablierten Formate zur Kommunikation mit Kunden, etwa das All for One Steeb Mittelstandsforum, und informieren in Workshops und Seminaren proaktiv über die Gefahren von Cyberattacken und beraten bei der Implementierung und Handhabung von Gegenmaßnahmen und den entsprechenden Technologien (»Identity Management«, »Security Governance«). Auch die erhöhte Aufmerksamkeit im Zuge der seit 25. Mai 2018 anzuwendenden EU-Datenschutz-Grundverordnung hat die Sensibilisierung unserer Kunden gegenüber Cyberrisiken weiter erhöht. Trotz dieser umfangreichen Vorkehrungen können wir die Cyberrisiken und ihre wirtschaftlichen Folgen samt Imageschäden nicht ausschließen. Zudem könnten auch Ereignisse außerhalb unseres Einflussbereichs, etwa das öffentliche Bekanntwerden von Cyberangriffen auf andere Unternehmen die Bereitschaft, in unsere Cloud-Dienste zu investieren, beeinträchtigen.

Den Eintritt von Cyberrisiken stufen wir als »fernliegend« ein. Die möglichen Auswirkungen auf unsere Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage, auf die in diesem Bericht erläuterten weiteren Risiken sowie auf unsere Umsatz- und Ergebnisprognosen (vergl. Punkt 4, Prognosebericht) erachten wir als »ernst«. In unserer Gesamtbewertung stufen wir die Risiken des Rechenzentrumsbetriebs als »mittel« ein.

Datenschutzrisiken

Als Cloud Services und HR Business Process Outsourcing Dienstleister verarbeiten wir im Auftrag unserer Kunden in hohem Maße personenbezogene Daten, etwa zu deren Mitarbeitern, Lieferanten, Kunden und Geschäftspartnern. Darüber hinaus verarbeiten wir für unsere Kunden viele weitere Geschäftsinformationen, auch zu Betriebsgeheimnissen wie »Intellectual Property«. Auch mit unseren eigenen Systemen und Anwendungen, die rein für unsere internen Prozesse zum Einsatz kommen, werden umfangreiche personenbezogene Informationen und Daten zu Geschäftsgeheimnissen verarbeitet. Solche Daten sind besonders sensibel und unterliegen in puncto Datenschutz sehr hohen Anforderungen. Seit 25. Mai 2018 ist die neue EU-Datenschutz-Grundverordnung verbindlich anzuwenden. Damit wurden die Anforderungen an ein bereits hohes Schutzniveau personenbezogener Daten nochmals deutlich erweitert. So sind nunmehr etwa die Rechte der Nutzer an ihren persönlichen Daten gestärkt. Zudem müssen Dienstleister wie All for One Steeb deutlich erweiterte Informations-, Dokumentations-, Nachweis- und Meldepflichten erfüllen. Je Verstoß drohen sehr hohe Bußgelder.

Bereits im Vorfeld dieser neuen regulatorischen Entwicklungen hatten wir damit begonnen, unsere Datenschutzorganisation auf die EU-Datenschutz-Grundverordnung hin anzupassen. Durch eine Vielzahl von Einzelschritten haben wir zudem unsere Datenschutzprozesslandschaft weiter ausgebaut. So zählen wir etwa zu den ersten Unternehmen am Markt, die zusätzlich zu ihrer bereits etablierten Auditierung nach ISO 27001 (Informationssicherheit) auch eine Zertifizierung ihrer Datenschutzprozesse nach ISO 27008 (Datenschutz für Cloud-Dienste) erfolgreich durchgeführt haben.

Den Eintritt von Datenschutzrisiken stufen wir daher als »fernliegend« ein. Die möglichen Auswirkungen auf unsere Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage, auf die in diesem Bericht erläuterten weiteren Risiken sowie auf unsere Umsatz- und Ergebnisprognosen (vergl. Punkt 4, Prognosebericht) erachten wir als »ernst«. In unserer Gesamtbewertung stufen wir die Datenschutzrisiken als »mittel« ein.

Personalwirtschaftliche Risiken

Die personalwirtschaftlichen Risiken werden beherrscht vom weiteren Anstieg des Fachkräftemangels. Diese Entwicklung gilt nahezu gleichermaßen für den IT-Markt wie für unsere Kundenmärkte. Bei Dienstleistungsunternehmen wie All for One Steeb ist nachhaltige wirtschaftlicher Erfolg jedoch untrennbar mit hochqualifiziertem und motiviertem Personal verbunden. Wenn es uns nicht ausreichend gelingt, bestehendes Personal zu halten und zu entwickeln, Talente zu fördern, ausreichend viele neue Personalressourcen zu rekrutieren und unser gesamtes Personal gut zu führen, zu steuern und zu entwickeln, sind wir nicht mehr in der Lage, unser Geschäft weiter erfolgreich auszubauen. Sollten mehr Mitarbeiter also geplant, insbesondere Führungskräfte das Unternehmen verlassen und kein

nahtloser Übergang der Aufgaben und Verantwortungen auf geeigneten Ersatz erfolgen können, besteht das Risiko von sinkender Betreuungsqualität und Kundenzufriedenheit und damit eine Beeinträchtigung des Geschäfts.

Um diesen Risiken entgegen zu wirken, haben wir auch im aktuellen Berichtsjahr unsere Personalentwicklungsprogramme weiter ausgebaut. Zudem enthält unser Steuerungssystem ausgewählte nicht finanzielle Leistungsindikatoren aus dem Personalbereich, um bei Anzeichen eines vermehrten Eintritts personalwirtschaftlichen Risiken schneller und gezielter gegensteuern zu können. So haben wir mit Blick auf die überaus engen Personalmärkte sowie auf unseren zusätzlichen Personalbedarf für den bevorstehenden Generationswechsel von der SAP Business Suite auf SAP S/4HANA Märkte unsere Recruiting Ressourcen erhöht, unsere Ausbildungsprogramme erweitert und die Marke All for One Steeb als attraktiver Arbeitgeber (»Employer Branding«) weiter gestärkt (vergl. auch Punkt 1.5, Mitarbeiter). Trotz dieser Maßnahmen lassen sich insbesondere die Risiken enger Personalmärkte, die den geplanten Personalausbau und ihren zeitlichen Verlauf beeinträchtigen können, nur bedingt eingrenzen.

Den Eintritt dieser Risiken stufen wir als »gelegentlich« ein. So verbleiben trotz forcierter Personalarbeit und permanenter Überwachung auch weiterhin personalwirtschaftliche Risiken. Die als »moderat« eingestuften möglichen Auswirkungen auf unsere Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage, auf die in diesem Bericht erläuterten weiteren Risiken sowie auf unsere Umsatz- und Ergebnisprognosen (vergl. Punkt 4, Prognosebericht) führen daher bei diesen Risiken zu einer Gesamtbewertung von »mittel«.

Risiken aus Unternehmenszukäufen

Im aktuellen Berichtsjahr haben wir verstärkt an der Entwicklung und Integration unserer Unternehmenszukäufe aus den Vorjahren gearbeitet. Solche Transaktionen sind naturgemäß mit Integrationsrisiken insbesondere im Hinblick auf die übernommenen Kunden und Mitarbeiter verbunden. Auch können finanzielle und wirtschaftliche Fehleinschätzungen oder Auseinandersetzungen mit Altgesellschaftern oder verbliebenen Minderheitsaktionären die Geschäftsentwicklung und damit die bilanzielle Werthaltigkeit der übernommenen Beteiligungen empfindlich beeinträchtigen. Obwohl wir bei Unternehmenszukäufen über große Erfahrung verfügen und hohe Sorgfalt in deren Vorbereitung, Prüfung und Integration der neuen Kunden und Mitarbeiter setzen, verbleiben stets Risiken.

Den Eintritt dieser Risiken stufen wir als »gelegentlich« ein. Die möglichen Auswirkungen auf unsere Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage, auf die in diesem Bericht erläuterten weiteren Risiken sowie auf unsere Umsatz- und Ergebnisprognosen (vergl. Punkt 4, Prognosebericht) erachten wir als »moderat«. In unserer Gesamtbewertung stufen wir diese Risiken daher als »mittel« ein.

Projektrisiken

Ein Kernelement unseres Geschäftsmodells ist die Planung, Einführung, Migration und Integration von umfassenden unternehmenskritischen Softwarelandschaften bei unseren Kunden. Die Laufzeiten solcher Projekte können sich über Jahre erstrecken. Neben unseren eigenen Beratungsteams sind teilweise auch Partner in die Projektrealisierung involviert. Zum Projekterfolg tragen vor allem auch unsere Kunden selbst bei und setzen dazu in erheblichen Umfang eigene Ressourcen ein.

Einführungsprojekte können länger dauern als geplant, etwa, weil sich neue funktionale Anforderungen oder Abweichungen von empfohlenen »Best Practices« ergeben oder die Geschäftsdynamik des Kunden den Einsatz seiner Ressourcen verstärkt im Tagesgeschäft und damit zu Lasten der Projektarbeit erfordert. Insbesondere bei Festpreisprojekten können daher unsere eigenen Kosten die vereinbarten Erlöse übersteigen. Zudem können Kunden, die mit der Implementierung unserer Software unzufrieden sind, Zahlungen zurückhalten, unserer guten Reputation im Markt schaden und die Akquisition von weiteren Projekten erschweren. Besondere Projektrisiken, etwa in Hinblick auf die Belastbarkeit von Leistungs-, Funktions- und Performancezusagen oder Termin- und Kostenzielen, sind mit dem bevorstehenden Generationswechsel von der SAP Business Suite auf die grundlegend neu entwickelte SAP S/4HANA Lösung verbunden.

Um Projektrisiken zu begrenzen, fokussieren wir unser Projektgeschäft generell auf ausgewählte Branchen und Themen in den deutschsprachigen Ländern. Verstärkt um laufende Qualifizierungsmaßnahmen unserer Berater und Beratungspartner, haben wir uns mit dieser Konzentration eine hohe Geschäftsprozesskompetenz erarbeitet. Qualitäts- und Fertigstellungsrisiken lassen sich damit meist frühzeitig erkennen und entsprechend steuern. Zur Einhaltung der vereinbarten Projektziele tragen zudem unsere selbst entwickelten Methoden zur ganzheitlichen Steuerung der Projekte mit bei. So monitoren wir laufend Aspekte wie Qualität und Risiken, Projektfortschritt und Ressourcen, Kosten und die Kommunikation im Projekt. Zur Begrenzung der Projektrisiken tragen auch unsere eigenen Geschäftsprozess- und Zusatzlösungen sowie – bei internationalen Projekten – unser weltweites Partnernetzwerk United VARs erheblich bei. Zur Begrenzung der Projektrisiken beim bevorstehenden Generationswechsel von der SAP Business Suite auf die SAP S/4HANA Lösung investieren wir in hohem Maße in die Ausbildung unserer Berater. Zudem entwickeln wir unsere Geschäftsprozess- und Zusatzlösungen grundlegend neu für SAP S/4HANA, um auch hier die Risiken bei der Überführung auf die neue Softwaregeneration möglichst zu begrenzen. Dabei arbeiten wir auch eng mit SAP zusammen. Für die dennoch verbleibenden Projektrisiken bestehen Versicherungen, die Projektrisiken weiter begrenzen können. Zudem treffen wir angemessene Vorkehrungen durch Aufnahme in unsere Finanzplanung. Trotz dieser Maßnahmen können wir Projektrisiken keinesfalls ausschließen.

Den Eintritt von Projektrisiken stufen wir als »gelegentlich« ein. Die möglichen Auswirkungen auf unsere Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage, auf die in diesem Bericht erläuterten weiteren Risiken sowie auf unsere Umsatz- und Ergebnisprognosen (vergl. Punkt 4, Prognosebericht) erachten wir als »moderat«. In unserer Gesamtbewertung stufen wir diese Risiken daher als »mittel« ein.

Risiken von Forderungsausfällen und Insolvenzen von Kunden

Zu den »Betriebsrisiken« zählen wir auch die Risiken von Forderungsausfällen und Insolvenzen von Kunden. Um speziell diese Risiken zu begrenzen, haben wir unsere Systeme und Abläufe zur Früherkennung von Insolvenzrisiken bei Kunden – ein konsequentes Forderungsmanagement eingeschlossen – weiter verfeinert. Dem Risiko von Forderungsausfällen wird zudem durch eine Versicherung Rechnung getragen.

Insgesamt schätzen wir die Eintrittswahrscheinlichkeit dieser Risiken als »gelegentlich« ein. Die möglichen Auswirkungen auf unsere Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage, auf die in diesem Bericht erläuterten weiteren Risiken sowie auf unsere Umsatz- und Ergebnisprognosen (vergl. Punkt 4, Prognosebericht) erachten wir als »moderat«. In unserer Gesamtbewertung stufen wir diese Risiken daher als »mittel« ein.

Risiken aus Rechtsstreitigkeiten

Aufgrund unseres seit Jahren anhaltenden, starken Wachstums sind wir naturgemäß auch erhöhten Risiken aus möglichen Rechtsstreitigkeiten ausgesetzt, die als Folgewirkungen der zuvor beschriebenen Einzelrisiken entstehen können. So könnten etwa strittige Einführungsprojekte oder etwa Lücken in der Umsetzung der Datenschutz-Grundverordnung über Forderungsausfälle und Bußgelder hinaus auch zu Schadensersatzforderungen führen. Zudem investieren wir stark in den Ausbau unserer Fachbereichsstrategien und entwickeln dabei auch eigene Produkte. Damit könnten etwa bereits bestehende Schutzrechte verletzt werden. Zudem sind wir vermehrt direkten wie indirekten (Lieferkette) Compliance Risiken, etwa aus Arbeitnehmer-, Sozial- und Umweltbelangen ausgesetzt. Auch im Zusammenhang mit Antikorruption oder der Einhaltung von Menschenrechten, etwa in puncto Diskriminierung oder Belästigung jeglicher Art, können solche Rechtsrisiken entstehen. Zudem könnte unser starkes Personalwachstum vermehrt zu Rechtsstreitigkeiten im Zusammenhang mit Arbeitsverhältnissen führen.

Zur Begrenzung von Risiken aus solchen Rechtsstreitigkeiten haben wir etwa unsere eigene Legal und Compliance Organisation weiter ausgebaut sowie unsere Konzepte und Prozesse zur besseren Steuerbarkeit von Rechtsrisiken verfeinert. Zudem lassen wir uns verstärkt von spezialisierten externen Rechtsberatungen unterstützen und haben bereits bestehende Versicherungen erweitert und angepasst.

Den Eintritt von Risiken aus Rechtsstreitigkeiten stufen wir als »gelegentlich« ein. Die möglichen Auswirkungen auf unsere Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage, auf die in diesem Bericht erläuterten weiteren Risiken sowie auf unsere Umsatz- und Ergebnisprognosen (vergl. Punkt 4, Prognosebericht) erachten wir als »moderat«. In unserer Gesamtbewertung stufen wir die Risiken aus Rechtsstreitigkeiten als »mittel« ein.

3.6. Gesamtrisikoprofil

Im Sinne einer ausgewogenen Berücksichtigung von Chancen und Risiken sind in unseren Umsatz- und Ergebnisprognosen (vergl. Punkt 4, Prognosebericht) neben den zuvor genannten Chancen auch die vorgenannten Risiken in Höhe ihrer qualitativen Gesamtbewertung angemessen berücksichtigt.

Trotz eines »optischen« Übergewichts der berichteten Risiken gegenüber den zuvor erläuterten Chancen (vergl. Punkt 3.1, Chancenmanagement), überwiegen nach unserer Gesamtbewertung die Chancen die Risiken. Aufgrund unserer Marktposition mit einer großen und weiter wachsenden Anzahl von Stammkunden, angesichts unserer gut ausgebildeten und engagierten Mitarbeiter und dem weiter ausgebauten Fundament an Lösungen und Dienstleistungen sind wir zuversichtlich, auch den neuen Herausforderungen des aktuellen Gesamtrisikoprofils erfolgreich begegnen zu können und die Position eines führenden IT-Hauses und einer – nach eigenen Einschätzungen – anerkannten »Nummer 1« im SAP-Markt in den deutschsprachigen Ländern und gefragter Digitalisierungspartner im Mittelstand nachhaltig auszubauen. Die Digitalisierung von Geschäftsabläufen in unseren Kundenmärkten, der Generationswechsel auf die neue Unternehmenssoftware SAP S/4HANA in enger Verbindung mit neuartigen Fachbereichslösungen aus der Cloud dürften sich forciert fortsetzen und auch mittel- bis langfristig anhalten. Unser Leistungsangebot und unsere Organisation richten wir auch weiterhin gezielt auf die hohe Dynamik dieser Trends hin aus und wollen so unseren Anspruch auf einen festen Platz im »relevant set« von IT-Ausschreibungen in unseren Zielbranchen untermauern.

4. Prognosebericht

Ausblick auf die gesamtwirtschaftliche Entwicklung

Protektionismus Bestrebungen, Handelskonflikte, der ungewisse Ausgang der Brexit-Verhandlungen sowie weiter zunehmende geopolitische Spannungen könnten das bis dato weitgehend robuste Wirtschaftswachstum beeinträchtigen. Vermehrte konjunkturelle Störungen könnten Deutschland als Exportnation und damit auch unsere Kunden besonders treffen. So wurde im Herbstgutachten der Gemeinschaftsdiagnose die Prognose zur Entwicklung des Bruttoinlandsproduktes für Deutschland 2019 von 2,0 auf 1,9 Prozent zurückgenommen. Die Gemeinschaftsdiagnose wird gemeinsam vom RWI in Essen, vom DIW in Berlin, vom ifo Institut in München, vom IfW in Kiel und vom IWH in Halle erarbeitet (*Quelle: Spiegel Online,*

27. Sep 2018). Anfang November 2018 hatte der Sachverständigenrat der (Deutschen) Bundesregierung (»Wirtschaftswesen«) seine Konjunkturprognose für 2018/19 von 1,8 auf 1,5 Prozent zurückgenommen. Damit unterliegt die gesamtwirtschaftliche Entwicklung erheblichen Unsicherheiten, deren konkrete Auswirkungen auf unsere Zielmärkte schwierig abzuschätzen sind.

Voraussichtliche Entwicklung unserer Zielmärkte

In unseren Zielmärkten halten sich beim Blick auf 2019 die positiven Impulse aus 2018 sowie Anzeichen vermehrter Eintrübung und Verunsicherung in etwa die Waage. So könnten die gute Auftragslage und der hohe Auftragsbestand im Maschinen- und Anlagenbau auch in 2019 erneut zu signifikanten Produktionszuwächsen führen. Marktbeobachter rechnen hier bis dato mit einem Produktionszuwachs von 2% gegenüber 2018 (*Quelle: VDMA, 13. Sep 2018*). Positive Impulse für die stark exportabhängige Automobilzulieferindustrie sollen von der Entwicklung des weltweiten Elektromarkts ausgehen. Hier rechnet der ZVEI mit einem Wachstum in 2019 von 4% gegenüber dem Vorjahr. Für Deutschland wird ein Plus von 3% erwartet (*Quelle: ZVEI, 31. Jul 2018*). Ob sich diese Prognose als ausreichend belastbar erweisen wird, ist angesichts härterer Klimaauflagen oder erhöhter Risiken beim Umbau der Branche in Richtung von vermehrter E-Mobilität ungewiss. Als Hoffnungsträger gilt auch weiterhin die hohe Innovationsfähigkeit vieler Unternehmen, die zunehmend die Chancen des Digitalen Wandels anpacken, verstärkt in neue Technologien und Geschäftsmodelle investieren, um ihre gute Position auf dem Weltmarkt zu verteidigen oder gar auszubauen. Mit ihrer Wandlungsfähigkeit verbunden mit einer gleichermaßen starken industriellen wie technologischen Substanz sehen viele Marktbeobachter die deutschen Unternehmen auf dem Weltmarkt zwar auch zukünftig gut positioniert, dennoch ist keinesfalls auszuschließen, dass insbesondere weiter eskalierende Handelskonflikte und politische Spannungen vorgenannte Prognosen empfindlich beeinträchtigen könnten.

Ausblick auf die Entwicklung der IT-Märkte

Die Digitalisierung von Geschäftsabläufen und Geschäftsmodellen in den Unternehmen wird weiter zunehmen. In diesem Zuge verändert sich die Rolle der Unternehmens IT zunehmend in Richtung Business Partner der Digitalen Transformation. Hoher Fachkräftemangel, fehlendes Strategie-, Applikations- und Technologie Know-how sowie steigende Anforderungen an Security- und Verfügbarkeit beim Betrieb der Anwendungen und Systeme führen dazu, dass verstärkt externe Dienstleister mit einbezogen werden. Insbesondere IT-Provider, die nahe an den Geschäftsabläufen ihrer Kunden arbeiten, über ausgeprägtes Prozess Know-how verfügen und in den »neuen Themen« von noch kleinen, jedoch stark wachsenden IT-Teilmärkten tätig sind, dürften auch in 2019 erneut positive Impulse verzeichnen. Als Wachstumsbremse dürfte sich der weiter ansteigende Mangel an Fachkräften erweisen (*Quelle: »Der Markt für IT-Beratung und IT-Service«, Deutschland, Lünendonk, Sep 2018*).

Mit Blick auf unsere Prognose für das Geschäftsjahr 2018/19 erachten wir vor allem die gesamtwirtschaftliche Entwicklung als bedeutender und schwierig abzuschätzender Unsicherheitsfaktor, der zudem die voraussichtliche Entwicklung unserer Zielmärkte und damit auch die Entwicklung der IT-Märkte maßgeblich beeinflussen könnte.

Voraussichtliche Geschäftsentwicklung

Als »Front Runner«, »Trusted Advisor«, Impulsgeber und treibende Kraft zur Begleitung von Veränderungsprozessen unserer Kunden haben wir uns nach eigener Einschätzung in den zurückliegenden Jahren die Position Nr. 1 im deutschsprachigen SAP-Markt erarbeitet. Im Gleichklang mit dem hohen Innovationstempo von SAP und Microsoft haben wir unsere Strategie erweitert und mit gezielten Investitionen unser Portfolio für unsere angestammten Zielmärkte weiter ausgebaut. Bei dieser Entwicklung hin zu einem führenden IT- und Beratungshaus und einem fragten Digitalisierungspartner im Mittelstand haben wir zudem unseren klaren Fokus in puncto Geographie und Zielbranchen unverändert beibehalten.

Sollte sich die Nachfrage in unseren Märkten auch im Geschäftsjahr 2018/19 als stabil und robust erweisen, dürfte sich mit unserer Geschäftsausrichtung und unserem Gesamttriskoprofil ein weiterer Wachstumsschritt erreichen lassen. Im Mittelpunkt dabei steht der forcierte Ausbau unseres Cloudgeschäfts zur Erzielung von nachhaltig wiederkehrenden Umsätzen. Unsere große Stammkundenbasis bildet auch im Geschäftsjahr 2018/19 ein solides Fundament für weiteres Wachstum. Der Verkauf von herkömmlichen Softwarelizenzen wird auch weiterhin erheblichen Schwankungen unterliegen und damit schwierig planbar bleiben. Gegenläufige Entwicklungen, etwa die weiter voranschreitende Verlagerung einmaliger Lizenzumsätze in Richtung von Softwaremietmodellen aus der Cloud und gleichfalls Sonderimpulse für den Lizenzverkauf aus dem bevorstehenden Generationswechsel von der SAP Business Suite auf SAP S/4HANA haben wir in unserer Prognose für 2018/19 berücksichtigt.

So rechnen wir hier mit einem Rückgang bei den einmaligen Lizenzumsätzen sowie einem weiteren Anstieg unserer wiederkehrenden Cloud Services und Support Erlöse. Die Integration unseres umfangreichen Branchen Know-hows in SAP S/4HANA dürfte auch in 2018/19 weiterhin zu hohen Investitionen in den Ausbau unserer eigenen Geschäftsprozess Bibliothek (»Scope Items«) führen. Gleichfalls wollen wir unser Microsoft-basiertes Serviceangebot zur Verbesserung der Kommunikation und der Zusammenarbeit in Unternehmen (»Collaboration«), in Richtung Digitaler Arbeitswelten (»New Work«), in Richtung »Cloud First« (Geschäftslösungen auf Azure), Security- und Datenschutz, sowie »Alles aus einer Hand« (Integration von SAP plus Microsoft) weiter kräftig ausbauen. Unsere Prognose beinhaltet zudem erhöhte Zukunftsinvestitionen in Ausbildungsprogramme. Damit wollen wir unsere Beratungsressourcen, unseren Direktvertrieb und unser Partner-Ökosystem für

den bevorstehenden Generationswechsel und die forcierte Vermarktung von SAP S/4HANA stärken.

Das Momentum für den Ausbau unserer guten Position in den stark wachsenden und sich allmählich formierenden Teilmärkten der Cloud Transformation erachten wir generell als anhaltend günstig, wenngleich Folgewirkungen aus einer sich möglicherweise stärker eintrübenden Konjunktur auf unsere Entwicklung im Geschäftsjahr 2018/19 schwierig abschätzbar bleiben. So wollen wir unser Leistungsangebot mit Blick auf zusätzliche Wachstumschancen ausbauen, die Skalierbarkeit unserer Cloud Services erweitern und dazu verstärkt in Technologien und Prozesse zur dynamischen Einbindung von »Public Cloud Datacenter Ressourcen« investieren.

Im Rahmen unserer Mitte November 2018 gestarteten Strategie Offensive 2022 werden wir im Geschäftsjahr 2018/19 über TOP-Themen wie SAP S/4HANA und Cloud Services hinaus stark in neue Wachstumsfelder wie IT-Security, New Work und eigene Lösungen auf Cloud Plattformen investieren. Zudem werden wir im Zuge der Strategie Offensive unser »Go to market« zur stärkeren Durchdringung unserer Stammkundenbasis und zur Erweiterung unseres Marktzugangs in Richtung des gehobenen Mittelstands ausbauen, unsere Organisation stärken und eine neue Markenarchitektur zur Schaffung einer gruppenweit durchgängigen Visual Identity einführen. Einmalig im Geschäftsjahr 2018/19 wird unsere Strategieoffensive zu Sonderbelastungen in Höhe eines mittleren, einstelligen Millionen Betrags führen.

Bei leicht rückläufigen, einmaligen Lizenzerlösen und deutlich steigenden wiederkehrenden Erlösen sollten der aus unserer Konzernplanung (IFRS) abgeleitete Gesamtumsatz für die All for One Steeb AG im Geschäftsjahr 2018/19 zwischen 240 Mio. und 250 Mio. EUR liegen. Das aus unserer Konzernplanung (IFRS) abgeleitete, korrespondierende EBIT 2018/19 dürfte – einmalige Sonderbelastungen der Strategieoffensive eingeschlossen – im Bereich von 5 Mio. bis 11 Mio. EUR liegen. Das von den Einmalkosten der Strategieoffensive bereinigte EBIT 2018/19 (IFRS) soll zwischen 13 Mio. und 15 Mio. EUR betragen. Aufgrund von Unterschieden zwischen HBG und IFRS bei den Kriterien für die Umsatzrealisierung (Percentage of Completion Methode) liegen die Umsatzerlöse nach IFRS höher als die Umsätze nach HGB. Das Betriebsergebnis (HGB) berücksichtigt Abschreibungen auf immaterielles Anlagevermögen, die im EBIT (IFRS) nicht enthalten sind.

Als zusätzliche Steuerungsgrößen verwenden wir unverändert unsere nicht finanziellen Leistungsindikatoren »Mitarbeiterbindung« und »Gesundheitsindex«. Für das Geschäftsjahr 2018/19 haben wir uns zum Ziel gesetzt, das Niveau des aktuellen Berichtsjahres von 95,5% für die »Mitarbeiterbindung« zu stabilisieren. Auch der »Gesundheitsindex« (2017/18: 97,7%) soll in 2018/19 etwa auf dem aktuellen Niveau gehalten werden halten (+/- 0,5%-Punkte). Trotz enger Personalmärkte

dürfte der Personalanstieg im Geschäftsjahr 2018/19 überproportional zum Umsatzwachstum verlaufen.

Weitere Sondereinflüsse, die die vorstehende Prognose für unser Geschäftsjahr 2018/19 sowie darüber hinaus reichende Geschäftsjahre absehbar beeinflussen könnten, sind nach gegenwärtiger Beurteilung nicht erkennbar. Insbesondere schwierig einzuschätzende und keinesfalls auszuschließende konjunkturelle Rückschläge können jedoch zu einer geringeren Nachfrage sowie zu Forderungsausfällen und Insolvenzen im Kundenstamm führen und die Erreichung unserer Prognose gefährden. Mögliche konjunkturelle Rückschläge stellen daher ein wesentliches Risiko zur Erreichung dieser Prognose dar.

5. Sonstige Angaben

5.1. Abhängigkeitsbericht

Die Unternehmens Invest AG, Wien/Österreich, und UIAG Informatik-Holding GmbH, Wien/Österreich, halten direkt jeweils 25,07% des Grundkapitals der All for One Steeb AG. Zwischen beiden Aktionären besteht ein Stimmbindungsvertrag. Über die Unternehmens Invest AG und die UIAG Informatik-Holding GmbH als unmittelbar herrschende Unternehmen hinaus, können jedoch auch deren Gesellschafter sowie weitere, übergeordnete Unternehmen sowie Herr Dr. Rudolf Knünz mittelbar einen beherrschenden Einfluss auf die All for One Steeb AG ausüben. Daher hat die Gesellschaft gemäß §312 Aktiengesetz einen Bericht über die Beziehungen zu verbundenen Unternehmen aufgestellt.

Im Abhängigkeitsbericht erklärt der Vorstand gemäß §312 Abs. 3 Aktiengesetz, dass – nach den Umständen, die ihm im Zeitpunkt der Vornahme des jeweiligen Rechtsgeschäfts bekannt waren – die Gesellschaft und ihre Tochterunternehmen bei jedem Rechtsgeschäft eine angemessene Gegenleistung erhalten haben.

5.2. Erklärung zur Unternehmensführung

Die Erklärung zur Unternehmensführung nach §289f Handelsgesetzbuch ist auf der Homepage der Gesellschaft im Internet unter www.all-for-one.com im Bereich Investor Relations veröffentlicht.

5.3. Vergütungsbericht

Der Vorstand der All for One Steeb AG bestand im Berichtsjahr unverändert aus Lars Landwehrkamp und Stefan Land. Die gewährten Zuwendungen der Mitglieder des Vorstands betragen für das aktuelle Geschäftsjahr insgesamt 1.957 TEUR (2016/17: 1.848 TEUR), der Zufluss betrug insgesamt 1.801 TEUR (2016/17: 1.682 TEUR). Die feste Vergütung der Mitglieder des Vorstands setzt sich aus einem Grundgehalt, einem Sachbezug für die Bereitstellung eines Dienstwagens

und die Vergütung für eine Direktversicherung zusammen. Der zusätzlich gewährte erfolgsbezogene Vergütungsbestandteil orientiert sich an der jährlichen Zielerreichung des EBT des geprüften Konzernabschlusses der All for One Steeb AG. Darüber hinaus wird eine langfristige variable Vergütung gewährt, die sich am kumulierten Ergebnis je Aktie über einen mehrjährigen Zeitraum bemisst. Der Versorgungsaufwand beinhaltet Beiträge in eine Unterstützungskasse. In den Vorstandsverträgen ist geregelt, dass im Falle der vorzeitigen Abberufung das jeweilige Vorstandsmitglied seine Grundvergütung bis zum Vertragsende erhält. Zudem erhält das jeweilige Vorstandsmitglied bis zum Vertragsende die jährliche variable Vergütung zu dem mittleren Zielerreichungsgrad der letzten beiden Jahre und die langfristige Vergütungskomponente mit einem Zielerreichungsgrad von 100%.

Die Mitglieder des Aufsichtsrats erhalten eine jährliche feste Vergütung, die von der Hauptversammlung festgelegt wird. Der Vorsitzende erhält den 4-fachen (Vorjahr: 3-fach) und der stellvertretende Vorsitzende erhält den 2-fachen (Vorjahr: 1,5-fach) Betrag der Vergütung. Sie erhalten ferner eine Vergütung für ihre Ausschusstätigkeit. Der Vorsitzende eines Ausschusses erhält den 4-fachen (Vorjahr: 4-fach) Betrag der Ausschussvergütung. Mitglieder des Aufsichtsrats, die nicht während des gesamten Geschäftsjahres im Amt waren, erhalten die Vergütung zeitanteilig. Eine erfolgsorientierte Vergütung erfolgt nicht. Die Gesamtbezüge für den Aufsichtsrat betragen 157 TEUR (2016/17: 114 TEUR).

Darlehen oder Optionen auf Aktien wurden den Mitgliedern des Vorstands und des Aufsichtsrats im Berichtsjahr nicht gewährt. Der individualisierte Ausweis der Bezüge beider Gremien erfolgt im Anhang.

5.4. Übernahmerelevante Angaben

Angaben nach §289a Abs. 1 Handelsgesetzbuch (HGB)

Zusammensetzung des gezeichneten Kapitals (Nr. 1)

Das gezeichnete Kapital in Höhe von 14.946.000 EUR (30. Sep 2017: 14.946.000 EUR) setzt sich aus 4.982.000 (30. Sep 2017: 4.982.000) auf den Namen lautenden, nennwertlosen Stückaktien mit einem rechnerischen Nennwert von 3 EUR je Aktie zusammen.

Beschränkungen, die Stimmrechte oder die Übertragung von Aktien betreffen (Nr. 2)

Dem Vorstand sind keine Beschränkungen bekannt, die Stimmrechte oder die Übertragung von Aktien betreffen, insbesondere keine Beschränkungen, die sich aus Vereinbarungen zwischen Gesellschaftern ergeben können.

Direkte oder indirekte Beteiligungen am Kapital, die 10% der Stimmrechte überschreiten (Nr. 3)

Die Unternehmens Invest AG, Wien/Österreich, hält 25,07%, die UIAG Informatik-Holding GmbH, Wien/Österreich, 25,07% und die BEKO HOLDING GmbH & Co KG, Nöhagen/Österreich, 11,58% des Grundkapitals und der Stimmrechte an der Gesellschaft.

Inhaber von Aktien mit Sonderrechten (Nr. 4)

Aktien an der All for One Steeb AG mit Sonderrechten, die Kontrollbefugnisse verleihen, bestehen nicht.

Art der Stimmrechtskontrolle bei Arbeitnehmerbeteiligung (Nr. 5)

Zudem sind keine Arbeitnehmer am Grundkapital der All for One Steeb AG beteiligt, die ihre Kontrollrechte nicht unmittelbar ausüben können.

Gesetzliche Vorschriften und Bestimmungen der Satzung über die Ernennung und die Abberufung der Mitglieder des Vorstands und über die Änderung der Satzung (Nr. 6)

a) Ernennung von Vorstandsmitgliedern

Die Mitglieder des Vorstands werden gemäß §84 Abs. 1 Aktiengesetz und §6 Abs. 2 der Satzung vom Aufsichtsrat für höchstens fünf Jahre bestellt. Nach §6 Abs. 2 der Satzung der Gesellschaft besteht der Vorstand aus mindestens zwei Personen. Im Übrigen wird die Zahl der Mitglieder des Vorstands durch den Aufsichtsrat nach Maßgabe der gesetzlichen Bestimmungen festgelegt. Der Aufsichtsrat kann ein Vorstandsmitglied zum Vorsitzenden des Vorstands ernennen und es können stellvertretende Vorstandsmitglieder bestellt werden. Nach §85 Abs. 1 Aktiengesetz hat für den Fall, dass ein erforderliches Vorstandsmitglied fehlt (zum Beispiel wenn nur noch ein Vorstandsmitglied vorhanden ist) das Gericht in dringenden Fällen auf Antrag eines Beteiligten das Mitglied zu bestellen. Das Amt des gerichtlich bestellten Vorstandsmitglieds erlischt gemäß §85 Abs. 2 Aktiengesetz in jedem Fall, sobald der Mangel behoben ist.

b) Abberufung von Vorstandsmitgliedern

Die Bestellung zum Vorstandsmitglied und die Ernennung zum Vorsitzenden des Vorstands kann der Aufsichtsrat gemäß §84 Abs. 3 Satz 1 Aktiengesetz widerrufen, wenn ein wichtiger Grund vorliegt. Ein solcher Grund ist nach §84 Abs. 3 Satz 2 Aktiengesetz namentlich grobe Pflichtverletzung, Unfähigkeit zur ordnungsgemäßen Geschäftsführung oder Vertrauensentzug durch die Hauptversammlung, es sei denn, dass das Vertrauen aus offenbar unsachlichen Gründen entzogen worden ist. Der Widerruf der Vorstandsbestellung ist nach §84 Abs. 3 Satz 4 Aktiengesetz wirksam, bis seine Unwirksamkeit rechtskräftig festgestellt ist.

c) Änderung der Satzung der Gesellschaft

Nach §179 Abs. 1 Satz 1 Aktiengesetz bedarf jede Satzungsänderung eines Beschlusses der Hauptversammlung. Der Aufsichtsrat ist jedoch gemäß §17 der Satzung in Verbindung mit §179 Abs. 1 Satz 2 Aktiengesetz befugt, Änderungen der Satzung zu beschließen, die nur deren Fassung betreffen.

Nach §179 Abs. 2 Satz 1 Aktiengesetz bedarf ein Beschluss der Hauptversammlung über die Änderung der Satzung grundsätzlich einer Mehrheit, die mindestens drei Viertel des bei der Beschlussfassung vertretenen Grundkapitals umfasst. Nach §179 Abs. 2 Satz 2 Aktiengesetz kann die Satzung eine andere Kapitalmehrheit, für eine Änderung des Gegenstands des Unternehmens jedoch nur eine größere Kapitalmehrheit, bestimmen und weitere Erfordernisse aufstellen. Auf Grundlage dieser gesetzlichen Ermächtigung sieht §14 Abs. 3 Satz 3 der Satzung vor, dass Beschlüsse, durch die die Satzung der Gesellschaft geändert werden soll, mit einfacher Mehrheit der abgegebenen Stimmen gefasst werden, soweit dies gesetzlich zulässig ist.

Befugnisse des Vorstands insbesondere hinsichtlich der Möglichkeit, Aktien auszugeben oder zurückzukaufen (Nr. 7)

Gemäß §5 Abs. 4 der Satzung ist der Vorstand ermächtigt, das Grundkapital bis zum 10. März 2020 mit Zustimmung des Aufsichtsrats durch Ausgabe neuer auf den Namen lautender Stückaktien gegen Bareinlagen und/oder Sacheinlagen einmal oder mehrmals um bis zu insgesamt 7.473.000 EUR zu erhöhen (Genehmigtes Kapital 2015). Den Aktionären ist dabei grundsätzlich ein Bezugsrecht einzuräumen. Die neuen Aktien können auch von einem oder mehreren Kreditinstituten mit der Verpflichtung übernommen werden, sie den Aktionären zu Bezug anzubieten. Der Vorstand legt mit Zustimmung des Aufsichtsrats die Bedingungen der Aktienaussgabe fest. Der Aufsichtsrat ist berechtigt, die Fassung der Satzung entsprechend dem Umfang der Kapitalerhöhung aus genehmigtem Kapital oder nach Ablauf der Ermächtigungsfrist anzupassen. Der Vorstand ist jedoch ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats das gesetzliche Bezugsrecht der Aktionäre auszuschließen,

- a) soweit es erforderlich ist, um Spitzenbeträge auszugleichen;
- b) wenn die Aktien in einem Umfang, der 50% des Grundkapitals nicht übersteigt, gegen Sacheinlagen zum Zwecke des Erwerbs von Unternehmen oder von Beteiligungen an Unternehmen oder Unternehmensteilen oder zum Zwecke des Erwerbs von Forderungen gegen die Gesellschaft ausgegeben werden;
- c) wenn eine Kapitalerhöhung gegen Bareinlagen 10% des Grundkapitals nicht übersteigt und der Ausgabebetrag der neuen Aktien den Börsenpreis nicht wesentlich unterschreitet (§186 Abs. 3 Satz 4 Aktiengesetz); bei der Ausnutzung dieser Ermächtigung zum Bezugsrechtsaus-

schluss nach §186 Abs. 3 Satz 4 Aktiengesetz ist der Ausschluss des Bezugsrechts aufgrund anderer Ermächtigungen nach oder entsprechend §186 Abs. 3 Satz 4 Aktiengesetz zu berücksichtigen.

Die ordentliche Hauptversammlung vom 11. März 2015 hat den Vorstand bis zum 10. März 2020 ermächtigt, gemäß §71 Abs. 1 Nr. 8 Aktiengesetz, eigene Aktien der All for One Steeb AG bis zu einer Höhe von insgesamt 10% des Grundkapitals zu erwerben. Das entspricht bis zu 498.200 auf den Namen lautenden nennwertlosen Stückaktien. Im Berichtszeitraum hat der Vorstand von dieser Ermächtigung keinen Gebrauch gemacht.

Wesentliche Vereinbarungen unter der Bedingung eines Kontrollwechsels infolge eines Übernahmeangebots (Nr. 8)

Bestimmte Änderungen im Gesellschafterkreis von All for One Steeb (»Change of Control«) können dazu führen, dass die Zeichner der Schuldscheindarlehen ihre Anteile sofort fällig stellen können.

Entschädigungsvereinbarungen im Fall eines Übernahmeangebots (Nr. 9)

Es bestehen keine Entschädigungsvereinbarungen der Gesellschaft mit den Mitgliedern des Vorstands oder Arbeitnehmern für den Fall eines Übernahmeangebots.

Filderstadt, 11. Dezember 2018
All for One Steeb AG

Lars Landwehrkamp	Stefan Land
Vorstandssprecher	Vorstand

Bilanzzeit

Erklärung nach §264 Absatz 2 Satz 3 und
nach §289f Absatz 1 Satz 5 HGB.

Wir versichern, dass gemäß den anzuwendenden Rechnungslegungsgrundsätzen der Jahresabschluss unter Beachtung der Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Gesellschaft vermittelt und der Anhang die zusätzlich erforderlichen Angaben enthält.

Des Weiteren versichern wir, dass nach bestem Wissen im Lagebericht der Geschäftsverlauf einschließlich des Geschäftsergebnisses und die Lage der Gesellschaft so dargestellt sind, dass ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild vermittelt wird, und dass die wesentlichen Chancen und Risiken beschrieben sind.

Filderstadt, 11. Dezember 2018
All for One Steeb AG

Lars Landwehrkamp
Vorstandssprecher

Stefan Land
Vorstand

Bestätigungsvermerk

des unabhängigen Abschlussprüfers.
An die All for One Steeb AG, Filderstadt.

Vermerk über die Prüfung des Jahresabschlusses und des Lageberichts

Prüfungsurteile

Wir haben den Jahresabschluss der All for One Steeb AG, Filderstadt – bestehend aus der Bilanz zum 30. September 2018 und der Gewinn- und Verlustrechnung für das Geschäftsjahr vom 1. Oktober 2017 bis 30. September 2018 sowie dem Anhang, einschließlich der Darstellung der Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden – geprüft. Darüber hinaus haben wir den Lagebericht der All for One Steeb AG für das Geschäftsjahr vom 1. Oktober 2017 bis zum 30. September 2018 geprüft.

Nach unserer Beurteilung aufgrund der bei der Prüfung gewonnenen Erkenntnisse

- entspricht der beigegefügte Jahresabschluss in allen wesentlichen Belangen den deutschen, für Kapitalgesellschaften geltenden handelsrechtlichen Vorschriften und vermittelt unter Beachtung der deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens- und Finanzlage der Gesellschaft zum 30. September 2018 sowie ihrer Ertragslage für das Geschäftsjahr vom 1. Oktober 2017 bis 30. September 2018 und
- vermittelt der beigegefügte Lagebericht insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage der Gesellschaft. In allen wesentlichen Belangen steht dieser Lagebericht in Einklang mit dem Jahresabschluss, entspricht den deutschen gesetzlichen Vorschriften und stellt die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend dar.

Gemäß §322 Abs. 3 Satz 1 HGB erklären wir, dass unsere Prüfung zu keinen Einwendungen gegen die Ordnungsmäßigkeit des Jahresabschlusses und des Lageberichts geführt hat.

Grundlage für die Prüfungsurteile

Wir haben unsere Prüfung des Jahresabschlusses und des Lageberichts in Übereinstimmung mit §317 HGB und der EU-Abschlussprüferverordnung (Nr. 537/2014; im Folgenden „EU-APrVO“) unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung durchgeführt. Unsere Verantwortung nach diesen Vorschriften und Grundsätzen ist im Abschnitt „Verantwortung des Abschlussprüfers für die Prüfung des Jahresabschlusses und des Lageberichts“ unseres Bestätigungsvermerks weitergehend beschrieben. Wir sind von dem Unternehmen unabhängig in Übereinstimmung mit den europarechtlichen sowie den deutschen handelsrechtlichen und berufsrechtlichen Vorschriften und haben unsere sonstigen deutschen Berufspflichten in Übereinstimmung mit diesen Anforderungen erfüllt. Darüber hinaus erklären wir gemäß Artikel 10 Abs. 2 Buchst. f) EU-APrVO, dass wir keine verbotenen Nichtprüfungsleistungen nach Artikel 5 Abs. 1 EU-APrVO erbracht haben. Wir sind der Auffassung, dass die von uns erlangten Prüfungsnachweise ausreichend und geeignet sind, um als Grundlage für unsere Prüfungsurteile zum Jahresabschluss und zum Lagebericht zu dienen.

Besonders wichtige Prüfungssachverhalte in der Prüfung des Jahresabschlusses

Besonders wichtige Prüfungssachverhalte sind solche Sachverhalte, die nach unserem pflichtgemäßen Ermessen am bedeutsamsten in unserer Prüfung des Jahresabschlusses für das Geschäftsjahr vom 1. Oktober 2017 bis zum 30. September 2018 waren. Diese Sachverhalte wurden im Zusammenhang mit unserer Prüfung des Jahresabschlusses als Ganzem und bei der Bildung unseres Prüfungsurteils hierzu berücksichtigt; wir geben kein gesondertes Prüfungsurteil zu diesen Sachverhalten ab.

Die Werthaltigkeit der Anteile an verbundenen Unternehmen

Zu den angewandten Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden verweisen wir auf den Anhang unter Punkt II. Angaben zu den Anteilen an verbundenen Unternehmen finden sich unter Punkt IV. im Anhang.

Das Risiko für den Abschluss

Im Jahresabschluss der Gesellschaft zum 30. September 2018 sind Anteile an verbundenen Unternehmen in Höhe von EUR 48,5 Mio ausgewiesen. Die Anteile an verbundenen Unternehmen stellen mit 34,0% einen erheblichen Anteil an der Bilanzsumme dar.

Die Beurteilung der Werthaltigkeit der Anteile an verbundenen Unternehmen ist komplex und beruht auf einer Reihe ermessensbehafteter Faktoren. Die Gesellschaft beurteilt die Werthaltigkeit der Anteile an verbundenen Unternehmen mit einem Bewertungsmodell auf Basis eines Discounted Cashflow-Ansatzes. In die Bewertung fließen Annahmen ein, die mit Schätzungen und Ermessensspielräumen der Gesellschaft verbunden sind. Die bedeutsamsten Annahmen zur Beurteilung der Werthaltigkeit der Anteile an verbundenen Unternehmen betreffen die erwarteten künftigen Umsatzerlöse sowie die verwendeten Diskontierungszinssätze.

Es besteht das Risiko für den Jahresabschluss, dass die Anteile an verbundenen Unternehmen nicht werthaltig sind.

Unsere Vorgehensweise in der Prüfung

Auf der Grundlage der Erläuterungen der Planungsverantwortlichen haben wir den Planungsprozess und die wesentlichen verwendeten Annahmen gewürdigt. Anhand von öffentlich verfügbaren Informationen haben wir beurteilt, ob die in den Planungen enthaltenen wesentlichen Planwerte und die zugrunde liegenden Annahmen angemessen sind. Die Berechnungsmethode des Werthaltigkeitstest haben wir nachvollzogen und auf Angemessenheit beurteilt.

Für eine risikoorientierte Auswahl der Anteile an verbundenen Unternehmen haben wir die erwarteten künftigen Zahlungsmitelströme mit der dem Aufsichtsrat vorgelegten Planung abgeglichen. Ferner haben wir uns durch einen retrospektiven Vergleich der Planwerte (z. B. Umsatzerlöse) aus vergangenen Jahren mit den tatsächlich eingetretenen Ist-Werten von der Planungssicherheit der Gesellschaft überzeugt. Die bei der Bestimmung des verwendeten Diskontierungszinssatzes herangezogenen Annahmen und Parameter, insbesondere Marktrisikoprämie und Betafaktor, haben wir gewürdigt und das Berechnungsschema nachvollzogen. Des Weiteren haben wir eigene Sensitivitätsanalysen durchgeführt, um ein mögliches Wertminderungsrisiko bei einer für möglich gehaltenen Änderung der wesentlichen Annahmen der Bewertung einschätzen zu können.

Unsere Schlussfolgerungen

Die der Beurteilung der Werthaltigkeit der Anteile an verbundenen Unternehmen zugrunde liegenden bedeutsamsten Annahmen sind angemessen. Die angewandte Bewertungsmethode ist sachgerecht.

Die Realisierung der Umsatzerlöse aus Consulting-Leistungen

Zu den angewandten Bilanzierungsmethoden der genannten Umsatzerlöse verweisen wir auf den Anhang unter Punkt II.

Das Risiko für den Abschluss

Die Gesellschaft weist in der Gewinn- und Verlustrechnung Umsatzerlöse aus Consulting-Leistungen von EUR 61,1 Mio aus. Der Anteil der Consultingenerlöse an den gesamten Umsätzen der Gesellschaft beträgt 28,0%.

Die Realisierung der Consultingenerlöse ist abhängig von komplexen vertraglichen Vereinbarungen, sodass sich unterschiedliche Realisierungszeitpunkte ergeben.

Die Gesellschaft erbringt Beratungsleistungen, die anhand der von den Mitarbeitern erfassten Stunden nach Leistungserbringung (Aufwandsprojekte) abgerechnet und realisiert werden.

Daneben werden langfristige Projektaufträge auf Basis von Werkverträgen durchgeführt, deren Abrechnung und Realisierung erst nach der Abnahme des Projektes durch den Kunden erfolgen darf (Completed-Contract-Methode).

Es besteht das Risiko für den Jahresabschluss, dass die Umsatzrealisierung bei den Consultinglöhnen zu früh vorgenommen wird.

Unsere Vorgehensweise in der Prüfung

Auf Basis unseres Prozessverständnisses und der Beurteilung von Aufbau und Implementierung der eingerichteten internen Kontrollen über die zutreffende Erfassung der auftragsbezogenen Personal- und sonstigen Aufwendungen auf den internen Auftragskonten, haben wir deren Wirksamkeit überprüft. Die Gesellschaft stellt mit diesen Kontrollen sicher, dass nur projektbezogene Stunden und Aufwendungen auf den jeweiligen Auftragskonten erfasst und abgerechnet werden.

Für eine bewusste Auswahl von abgeschlossenen Aufträgen haben wir die zugrunde liegenden vertraglichen Vereinbarungen dahingehend gewürdigt, ob es sich bei den Projekten um solche handelt, deren Umsatzrealisierung erst bei Abnahme des Projektes durch den Kunden erfolgt (Completed-Contract-Methode). Die periodengerechte Erfassung der Umsatzerlöse bei den langfristigen Projektaufträgen haben wir durch Einsichtnahme in die Abnahmeprotokolle beurteilt.

Für eine repräsentativ ausgewählte Stichprobe von Aufwandsprojekten haben wir die zugrunde liegenden vertraglichen Vereinbarungen dahingehend untersucht, ob es sich bei den Projekten um Aufwandsprojekte handelt, die mit Leistungserbringung realisiert werden.

Im Anschluss haben wir für die Stichprobe die Kundenrechnungen auf Übereinstimmung mit den vertraglichen Vereinbarungen und den internen Auftragskonten beurteilt sowie mit Zahlungseingängen abgestimmt.

Unsere Schlussfolgerungen

Das Vorgehen der Gesellschaft zur Differenzierung und Umsatzerfassung der Consulting-Leistungen ist sachgerecht.

Sonstige Informationen

Die gesetzlichen Vertreter sind für die sonstigen Informationen verantwortlich. Die sonstigen Informationen umfassen den uns voraussichtlich nach dem Datum dieses Bestätigungsvermerks zur Verfügung gestellten Geschäftsbericht, mit Ausnahme des geprüften Jahresabschlusses und Lageberichts sowie unseres Bestätigungsvermerks.

Unsere Prüfungsurteile zum Jahresabschluss und zum Lagebericht erstrecken sich nicht auf die sonstigen Informationen, und dementsprechend geben wir weder ein Prüfungsurteil noch irgendeine andere Form von Prüfungsschlussfolgerung hierzu ab.

Im Zusammenhang mit unserer Prüfung haben wir die Verantwortung, die sonstigen Informationen zu lesen und dabei zu würdigen, ob die sonstigen Informationen

- wesentliche Unstimmigkeiten zum Jahresabschluss, zum Lagebericht oder unseren bei der Prüfung erlangten Kenntnissen aufweisen oder
- anderweitig wesentlich falsch dargestellt erscheinen.

Verantwortung der gesetzlichen Vertreter und des Aufsichtsrats für den Jahresabschluss und den Lagebericht

Die gesetzlichen Vertreter sind verantwortlich für die Aufstellung des Jahresabschlusses, der den deutschen, für Kapitalgesellschaften geltenden handelsrechtlichen Vorschriften in allen wesentlichen Belangen entspricht, und dafür, dass der Jahresabschluss unter Beachtung der deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Gesellschaft vermittelt. Ferner sind die gesetzlichen Vertreter verantwortlich für die internen Kontrollen, die sie in Übereinstimmung mit den deutschen Grundsätzen ordnungsmäßiger Buchführung als notwendig bestimmt haben, um die Aufstellung eines Jahresabschlusses zu ermöglichen, der frei von wesentlichen – beabsichtigten oder unbeabsichtigten – falschen Darstellungen ist.

Bei der Aufstellung des Jahresabschlusses sind die gesetzlichen Vertreter dafür verantwortlich, die Fähigkeit der Gesellschaft zur Fortführung der Unternehmenstätigkeit zu beurteilen. Des Weiteren haben sie die Verantwortung, Sachverhalte in Zusammenhang mit der Fortführung der Unternehmenstätigkeit sofern einschlägig, anzugeben. Darüber hinaus sind sie dafür verantwortlich, auf der Grundlage des Rechnungslegungsgrundsatzes der Fortführung der Unternehmenstätigkeit zu bilanzieren, sofern dem nicht tatsächliche oder rechtliche Gegebenheiten entgegenstehen.

Außerdem sind die gesetzlichen Vertreter verantwortlich für die Aufstellung des Lageberichts, der insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage der Gesellschaft vermittelt sowie in allen wesentlichen Belangen mit dem Jahresabschluss in Einklang steht, den deutschen gesetzlichen Vorschriften entspricht und die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend darstellt. Ferner sind die gesetzlichen Vertreter verantwortlich für die Vorkehrungen und Maßnahmen (Systeme), die sie als notwendig erachtet haben, um die Aufstellung eines Lageberichts in Übereinstimmung mit den anzuwendenden deutschen gesetzlichen Vorschriften zu ermöglichen und um ausreichende geeignete Nachweise für die Aussagen im Lagebericht erbringen zu können.

Der Aufsichtsrat ist verantwortlich für die Überwachung des Rechnungslegungsprozesses der Gesellschaft zur Aufstellung des Jahresabschlusses und des Lageberichts.

Verantwortung des Abschlussprüfers für die Prüfung des Jahresabschlusses und des Lageberichts

Unsere Zielsetzung ist, hinreichende Sicherheit darüber zu erlangen, ob der Jahresabschluss als Ganzes frei von wesentlichen – beabsichtigten oder unbeabsichtigten – falschen Darstellungen ist, und ob der Lagebericht insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage der Gesellschaft vermittelt sowie in allen wesentlichen Belangen mit dem Jahresabschluss sowie mit den bei der Prüfung gewonnenen Erkenntnissen in Einklang steht, den deutschen gesetzlichen Vorschriften entspricht und die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend darstellt, sowie einen Bestätigungsvermerk zu erteilen, der unsere Prüfungsurteile zum Jahresabschluss und zum Lagebericht beinhaltet.

Hinreichende Sicherheit ist ein hohes Maß an Sicherheit, aber keine Garantie dafür, dass eine in Übereinstimmung mit §317 HGB und der EU-APrVO unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung durchgeführte Prüfung eine wesentliche falsche Darstellung stets aufdeckt. Falsche Darstellungen können aus Verstößen oder Unrichtigkeiten resultieren und werden als wesentlich angesehen, wenn vernünftigerweise erwartet werden könnte, dass sie einzeln oder insgesamt die auf der Grundlage dieses Jahresabschlusses und Lageberichts getroffenen wirtschaftlichen Entscheidungen von Adressaten beeinflussen.

Während der Prüfung üben wir pflichtgemäßes Ermessen aus und bewahren eine kritische Grundhaltung. Darüber hinaus:

- identifizieren und beurteilen wir die Risiken wesentlicher – beabsichtigter oder unbeabsichtigter – falscher Darstellungen im Jahresabschluss und im Lagebericht, planen und führen Prüfungshandlungen als Reaktion auf diese Risiken durch sowie erlangen Prüfungsnachweise, die ausreichend und geeignet sind, um als Grundlage für unsere Prüfungsurteile zu dienen. Das Risiko, dass wesentliche falsche Darstellungen nicht aufgedeckt werden, ist bei Verstößen höher als bei Unrichtigkeiten, da Verstöße betrügerisches Zusammenwirken, Fälschungen, beabsichtigte Unvollständigkeiten, irreführende Darstellungen bzw. das Außerkraftsetzen interner Kontrollen beinhalten können.
- gewinnen wir ein Verständnis von dem für die Prüfung des Jahresabschlusses relevanten internen Kontrollsystem und den für die Prüfung des Lageberichts relevanten Vorkehrungen und Maßnahmen, um Prüfungshandlungen zu planen, die unter den gegebenen Umständen angemessen sind, jedoch nicht mit dem Ziel, ein Prüfungsurteil zur Wirksamkeit dieser Systeme der Gesellschaft abzugeben.
- beurteilen wir die Angemessenheit der von den gesetzlichen Vertretern angewandten Rechnungslegungsmethoden sowie die Vertretbarkeit der von den gesetzlichen Vertretern dargestellten geschätzten Werte und damit zusammenhängenden Angaben.

- ziehen wir Schlussfolgerungen über die Angemessenheit des von den gesetzlichen Vertretern angewandten Rechnungslegungsgrundsatzes der Fortführung der Unternehmenstätigkeit sowie, auf der Grundlage der erlangten Prüfungsnachweise, ob eine wesentliche Unsicherheit im Zusammenhang mit Ereignissen oder Gegebenheiten besteht, die bedeutsame Zweifel an der Fähigkeit der Gesellschaft zur Fortführung der Unternehmenstätigkeit aufwerfen können. Falls wir zu dem Schluss kommen, dass eine wesentliche Unsicherheit besteht, sind wir verpflichtet, im Bestätigungsvermerk auf die dazugehörigen Angaben im Jahresabschluss und im Lagebericht aufmerksam zu machen oder, falls diese Angaben unangemessen sind, unser jeweiliges Prüfungsurteil zu modifizieren. Wir ziehen unsere Schlussfolgerungen auf der Grundlage der bis zum Datum unseres Bestätigungsvermerks erlangten Prüfungsnachweise. Zukünftige Ereignisse oder Gegebenheiten können jedoch dazu führen, dass die Gesellschaft ihre Unternehmenstätigkeit nicht mehr fortführen kann.
- beurteilen wir die Gesamtdarstellung, den Aufbau und den Inhalt des Jahresabschlusses einschließlich der Angaben sowie ob der Jahresabschluss die zugrunde liegenden Geschäftsvorfälle und Ereignisse so darstellt, dass der Jahresabschluss unter Beachtung der Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Gesellschaft vermittelt.
- beurteilen wir den Einklang des Lageberichts mit dem Jahresabschluss, seine Gesetzesentsprechung und das von ihm vermittelte Bild von der Lage des Unternehmens.
- führen wir Prüfungshandlungen zu den von den gesetzlichen Vertretern dargestellten zukunftsorientierten Angaben im Lagebericht durch. Auf Basis ausreichender geeigneter Prüfungsnachweise vollziehen wir dabei insbesondere die den zukunftsorientierten Angaben von den gesetzlichen Vertretern zugrunde gelegten bedeutsamen Annahmen nach und beurteilen die sachgerechte Ableitung der zukunftsorientierten Angaben aus diesen Annahmen. Ein eigenständiges Prüfungsurteil zu den zukunftsorientierten Angaben sowie zu den zugrunde liegenden Annahmen ge-

ben wir nicht ab. Es besteht ein erhebliches unvermeidbares Risiko, dass künftige Ereignisse wesentlich von den zukunftsorientierten Angaben abweichen.

Wir erörtern mit den für die Überwachung Verantwortlichen unter anderem den geplanten Umfang und die Zeitplanung der Prüfung sowie bedeutsame Prüfungsfeststellungen, einschließlich etwaiger Mängel im internen Kontrollsystem, die wir während unserer Prüfung feststellen.

Wir geben gegenüber den für die Überwachung Verantwortlichen eine Erklärung ab, dass wir die relevanten Unabhängigkeitsanforderungen eingehalten haben, und erörtern mit ihnen alle Beziehungen und sonstigen Sachverhalte, von denen vernünftigerweise angenommen werden kann, dass sie sich auf unsere Unabhängigkeit auswirken, und die hierzu getroffenen Schutzmaßnahmen.

Wir bestimmen von den Sachverhalten, die wir mit den für die Überwachung Verantwortlichen erörtert haben, diejenigen Sachverhalte, die in der Prüfung des Jahresabschlusses für den aktuellen Berichtszeitraum am bedeutsamsten waren und daher die besonders wichtigen Prüfungssachverhalte sind. Wir beschreiben diese Sachverhalte im Bestätigungsvermerk, es sei denn, Gesetze oder andere Rechtsvorschriften schließen die öffentliche Angabe des Sachverhalts aus.

Übrige Angaben gemäß Artikel 10 EU-APrVO

Wir wurden von der Hauptversammlung am 15. März 2018 als Abschlussprüfer gewählt. Wir wurden am 7. Juni 2018 vom Aufsichtsrat beauftragt. Wir sind ununterbrochen seit 21 Jahren als Abschlussprüfer der All for One Steeb AG tätig.

Wir erklären, dass die in diesem Bestätigungsvermerk enthaltenen Prüfungsurteile mit dem zusätzlichen Bericht an den Prüfungsausschuss nach Artikel 11 EU-APrVO (Prüfungsbericht) in Einklang stehen.

Wir haben folgende Leistungen, die nicht im Jahresabschluss oder im Lagebericht angegeben wurden, zusätzlich zur Abschlussprüfung für die Gesellschaft und ihre beherrschten Unternehmen erbracht:

Neben dem Konzernabschluss haben wir den Jahresabschluss der All for One Steeb AG geprüft und verschiedene Jahresabschlussprüfungen bei Tochterunternehmen durchgeführt. Sonstige Bestätigungsleistungen betreffen die Durchführung vereinbarter Untersuchungshandlungen hinsichtlich der Finanzkennzahlen der All for One Steeb AG. Des Weiteren haben wir Prüfungsleistungen zu Kontrollen, welche im Hinblick auf die Durchführung von Administrationstätigkeiten und Hosting Services auf Kundensystemen zur Anwendung kommen, nach Maßgabe des ISAE 3402 Typ II erbracht.

Verantwortlicher Wirtschaftsprüfer

Der für die Prüfung verantwortliche Wirtschaftsprüfer ist Arne Stratmann.

Stuttgart, den 11. Dezember 2018
KPMG AG
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

gez. Stratmann gez. Köpke
Wirtschaftsprüfer Wirtschaftsprüfer

Weitere Infos unter:
www.all-for-one.com

All for One Steeb AG

Gottlieb-Manz-Straße 1
70794 Filderstadt-Bernhausen
Deutschland
Tel. +49 (0) 711 788 07-0
Fax +49 (0) 711 788 07-699