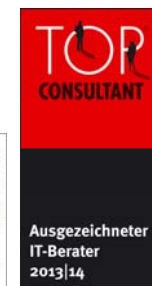
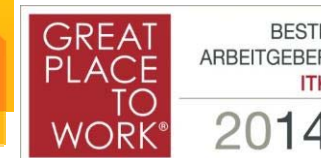


All for One Steeb. Das SAP Haus.

Ordentliche Hauptversammlung 2015 Bericht des Vorstands

Filderhalle (Kleiner Saal), Leinfelden-Echterdingen
11. März 2015



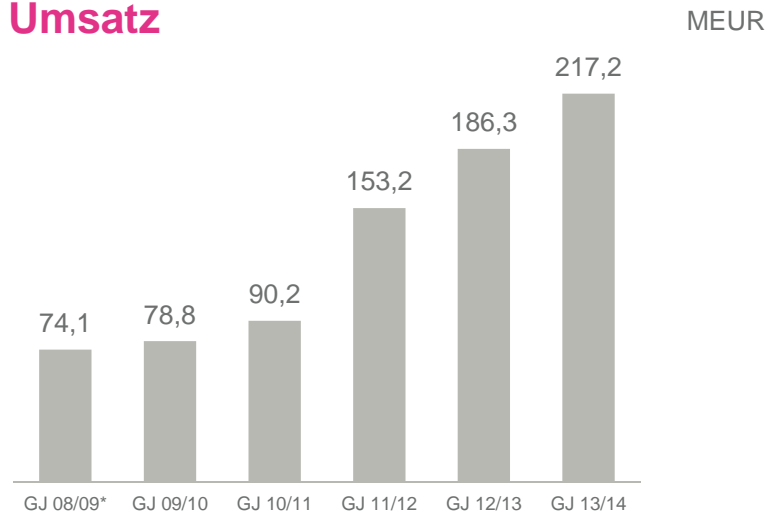
Disclaimer

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

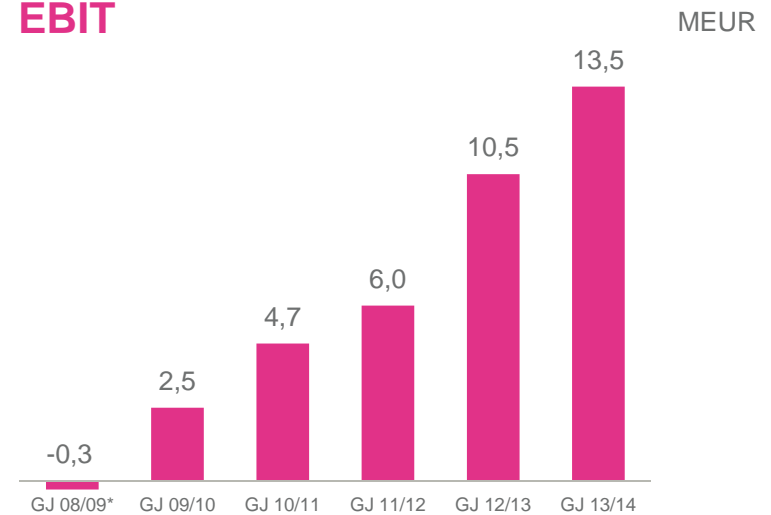
Die Gesellschaft übernimmt keine Verpflichtung, die in dieser Präsentation enthaltenen Aussagen zu aktualisieren.

KPI I

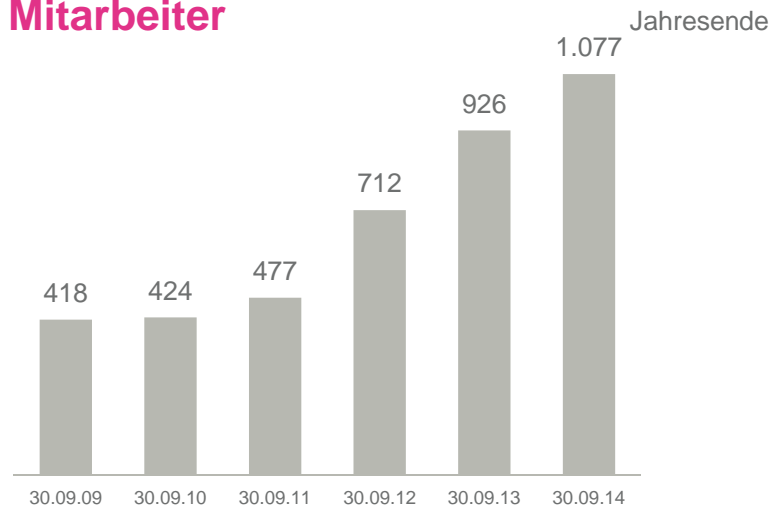
Umsatz



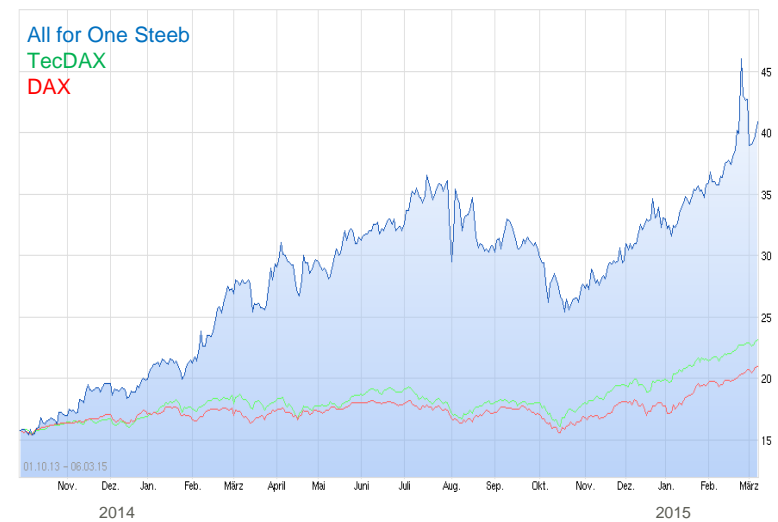
EBIT



Mitarbeiter



Kursentwicklung



* fortzuführende Geschäftsbereiche

Inhalt

1 Der Markt – SAP – unsere Leitplanken

2 Unsere Strategie & Ziele

3 Geschäftsjahr 2013/14

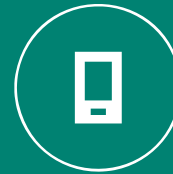
4 1. Quartal 2014/15

5 Ausblick

**TRANSFORMATION DRIVEN BY
4 TRENDS...**

... FASTER THAN EVER

Mobility



Apps



Big Data



Cloud



Geschäftsumfeld unterliegt rapidem Wandel

Organisationen setzen sich weiterhin mit Informations-Silos, technologischer Fragmentierung und zunehmender Komplexität auseinander



**Mehr mobile
Endgeräte**
als Menschen



1 Mrd. Nutzer
in sozialen
Netzwerken



2020
**50 Mrd.
Endgeräte**



In den letzten 5 Jahren
mehr Information
als je zuvor

Zukäufe der SAP

2007	Business Objects	4,8 Mrd. €	BI
2010	Sybase	4,6 Mrd. €	Mobile + Database
2012	SuccessFactors	2,5 Mrd. €	Cloud HR
2012	Ariba	3,4 Mrd. €	Cloud „B2B Ebay“
2013	Hybris	~ 1,2 Mrd. €	Shop
2014	Fieldglass	~ 0,8 Mrd. €	Cloud HR
2014	Concur	6,5 Mrd. €	Cloud Travel

14,4 Mrd. € für Cloud-Unternehmen

The Best Kept Secret ...



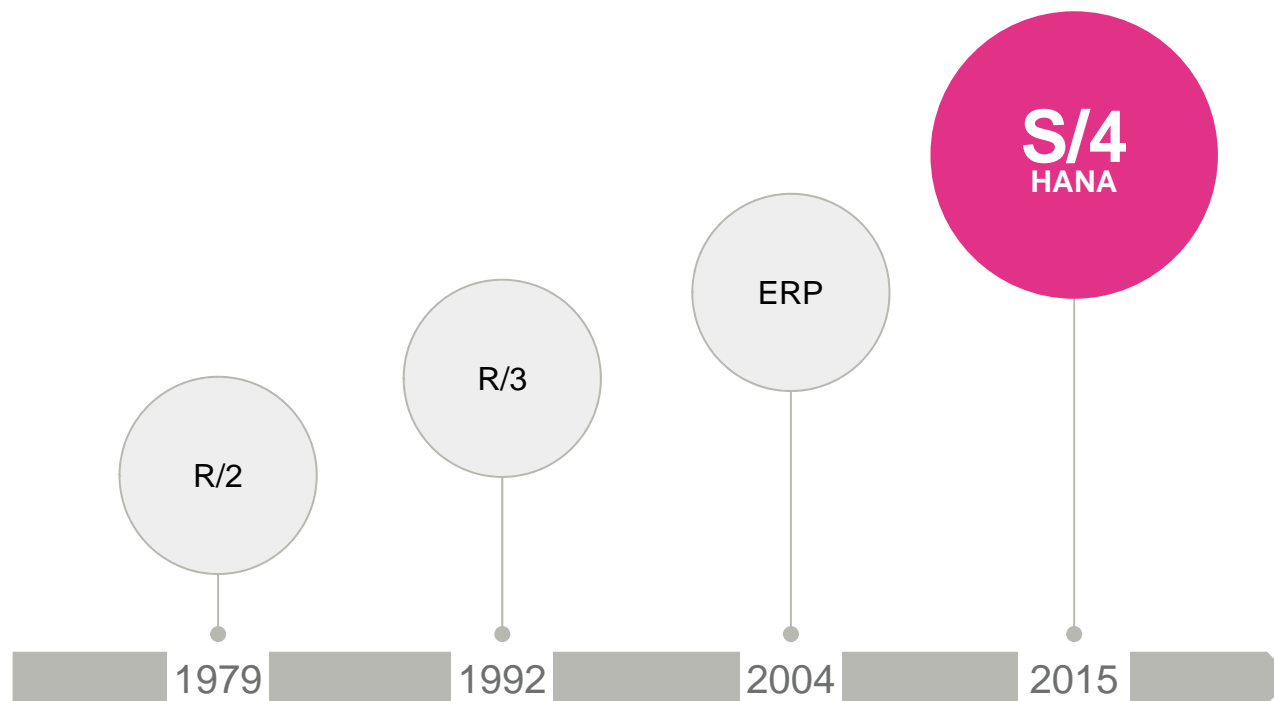
Cloud-for-Customer
Cloud-for-Travel



DIE CLOUD-PLATTFORMEN DER SAP MACHEN DOPPELT SOVIEL UMSATZ WIE „AMAZON+EBAY+ALIBABA“ ZUSAMMEN !

SAP-Strategie

Einführung von S/4HANA



Inhalt

1 Der Markt – SAP – unsere Leitplanken

2 Unsere Strategie & Ziele

3 Geschäftsjahr 2013/14

4 1. Quartal 2014/15

5 Ausblick

Unsere erweiterte Strategie

PROFITABLES WACHSTUM

ATTRAKTIVER ARBEITGEBER

HOHE KUNDENNÄHE

**DACH
REGION**

Wir halten den
Fokus auf DACH

Internat. Support
über unser Partner-
Netzwerk
United VARs

MITTELSTAND

Unternehmen zw.
100 und 10.000
Mitarbeitern

LoB's von großen
Unternehmen

**BRANCHEN
FOKUS**

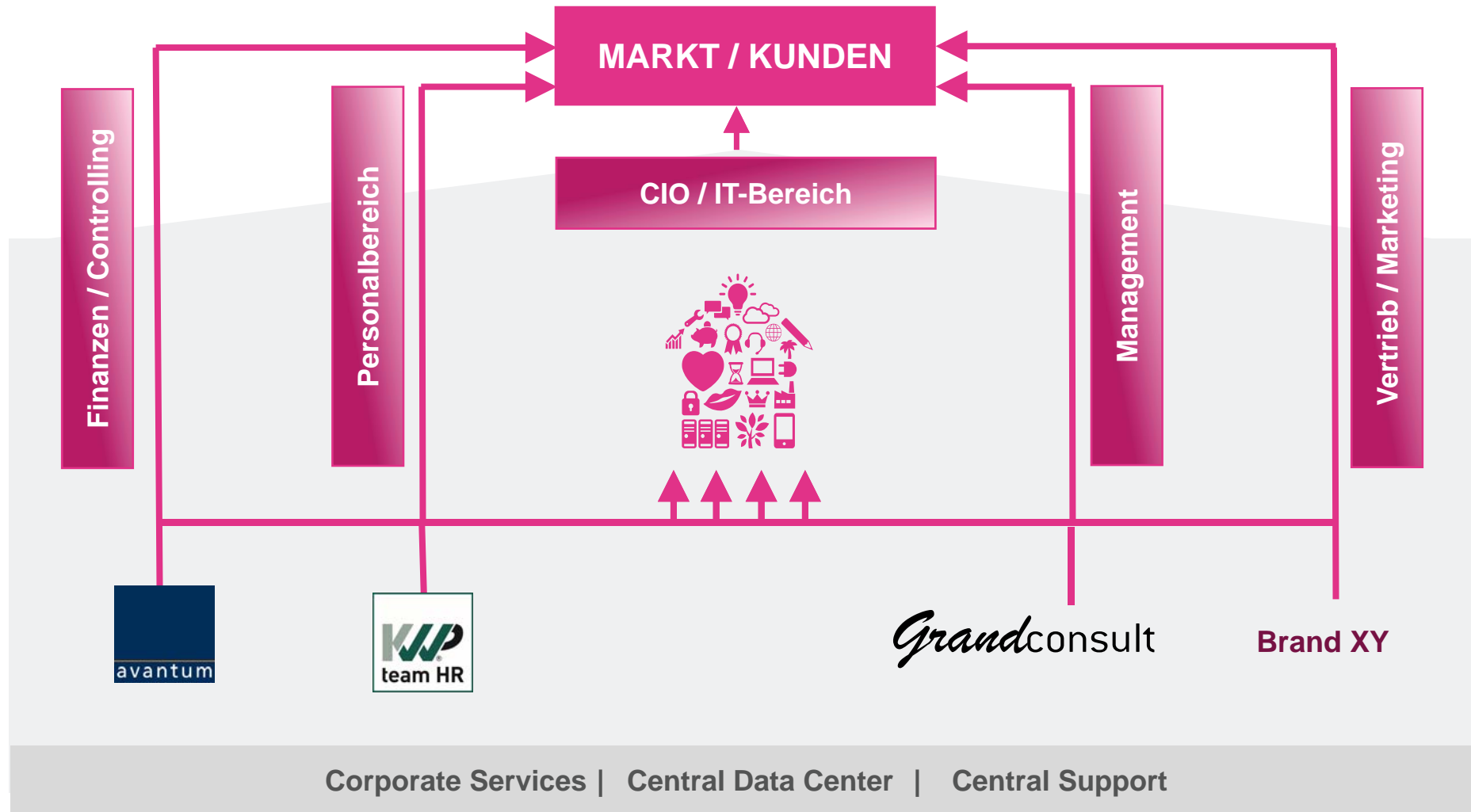
Wir bleiben in
unseren Branchen

Schlüsselindustrie
des Mittelstands

**SAP
PORTFOLIO**

Erweiterung um
Technologie
Know-know:
Microsoft, IBM, ...

Zielmarkt: Alles aus einer Hand, für IT und Fachbereiche



SAP-Branchenlösungen für den Mittelstand

ALL FOR...



...AUTOMOTIVE



...ELECTRIC



...PLASTICS



...MACHINE



...METAL



...SERVICE



...CONSUMER



...TRADE

Powered by
SAP HANA

QUALIFICATION CERTIFICATE

- Zugeschnitten auf die branchenspezifischen Geschäftsprozesse
- 75 SAP-Zusatzlösungen
- Standardisierte Einführung (SAP Switch Framework)
- Komplettlösungen aus einer Hand
- SAP Gold Partner

Gibt es nur bei der All for One Steeb !!!

SAP-Einführung – Neukunden 2014



EISENMANN

A perfect alliance.

All for One Steeb. Das SAP Haus.

Managed Services

Verlässliche IT zu verlässlichen Kosten.



Hosting



SAP Application
Management



Cloud Services



Certified
Infrastructure

SAP® Certified
in SAP HANA® Operations Services

- Portfolio: Hosting von SAP- und IT-Landschaften und Cloud Services
- Höchste Anforderungen an: Compliance, Flexibilität, Skalierbarkeit, Verfügbarkeit, Sicherheit
- Zwei geographisch getrennte, gespiegelte, High-End RZ; 24x7 Betrieb
- Zertifizierungen:
 - Sarbanes Oxley Act (SAS 70 / ISAE 3402)
 - SAP Hosting, SAP Cloud, SAP HANA und SAP Application Management Services Provider
 - Microsoft Hosting, Identity, Access: Exchange, SharePoint, Skype for Business (Lync)
 - vmware vCloud Service Provider
- Standortvorteil: unsere Rechenzentren befinden sich ausschließlich in Deutschland

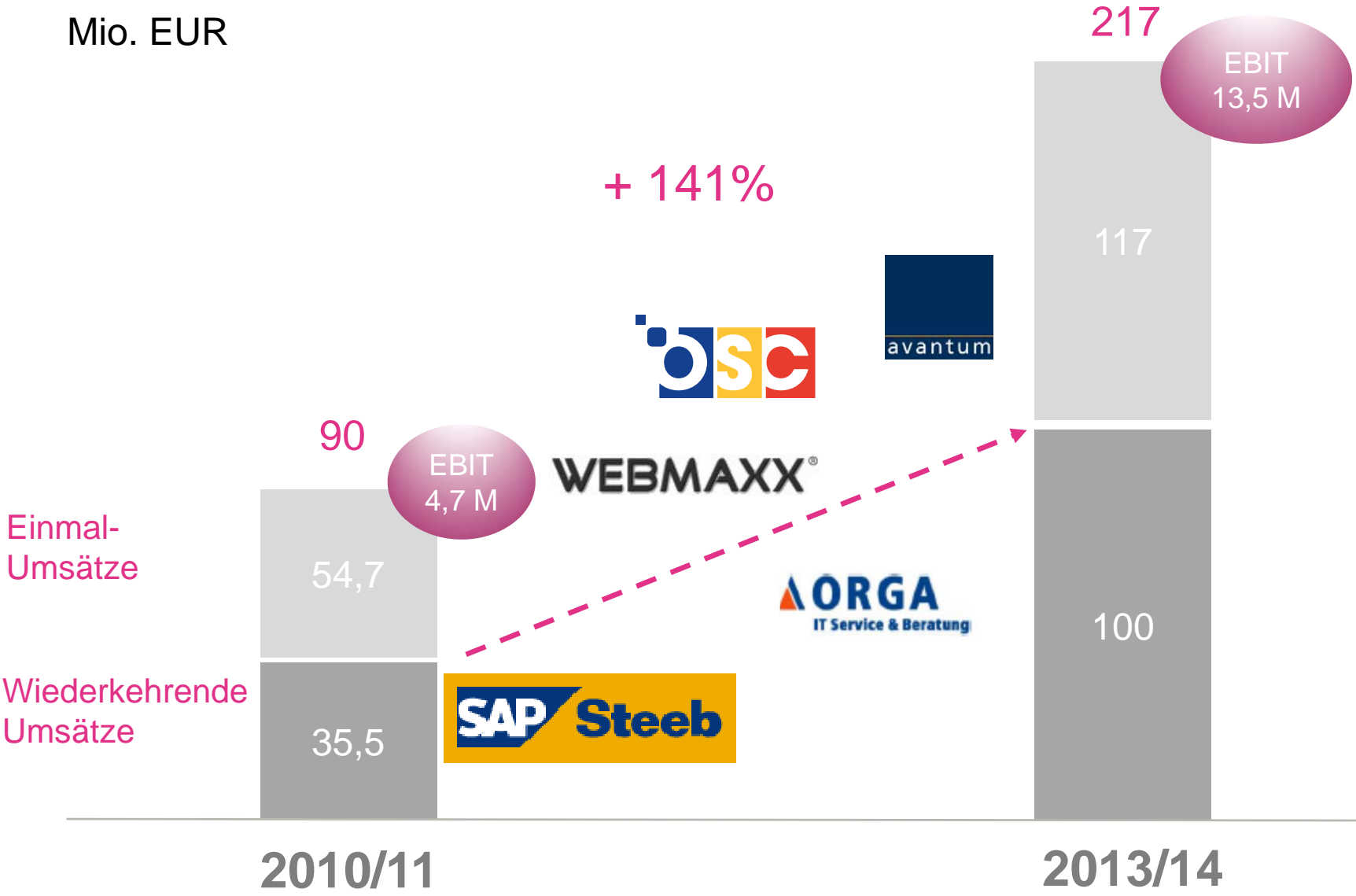
Managed Services & Cloud Solutions – Neukunden 2014



All for One Steeb. Das SAP Haus.

Buy & Build – ein Teil unserer Strategie

Mio. EUR



Unsere Kernthemen und Ziele 2015

1

Fachbereichsentwicklung:

- BI: Unsere Business Analytics Einheit (Avantum) ausbauen / stärken
- HCM / HR: Klarer Ausbau, Stärkung und Weiterentwicklung

2

Ausbau Managed IT/Cloud Services

3

Aufbau HANA Know How und Erfahrungen / Erste Projekte

- Zielrichtung grössere Unternehmen (early adapter)

4

S/4HANA

- Strategieentwicklung für unser Mittelstandsgeschäft
- Enge Kooperation mit SAP
- Ausbau Cloud-Service Strategie

5

M&A

- Verstärkungen im Technologiebereich
- Fachbereich: CRM / eBusiness

Inhalt

1 Der Markt – SAP – unsere Leitplanken

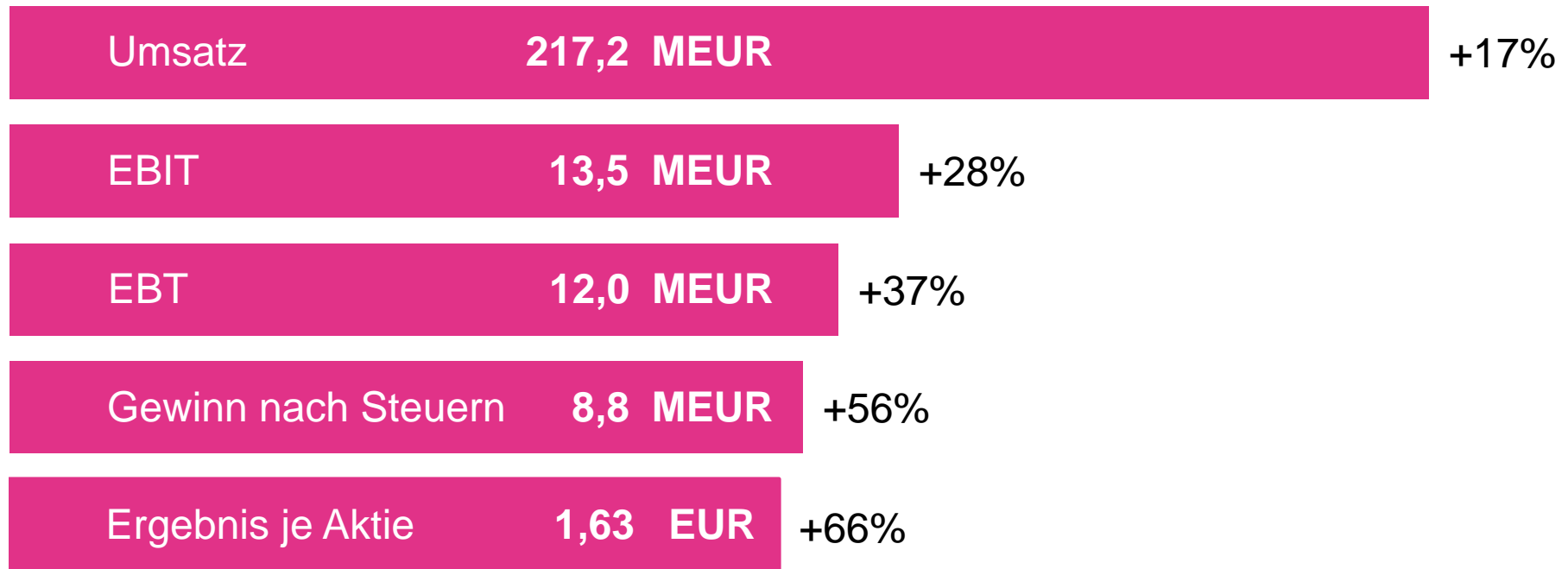
2 Unsere Strategie & Ziele

3 Geschäftsjahr 2013/14

4 1. Quartal 2014/15

5 Ausblick

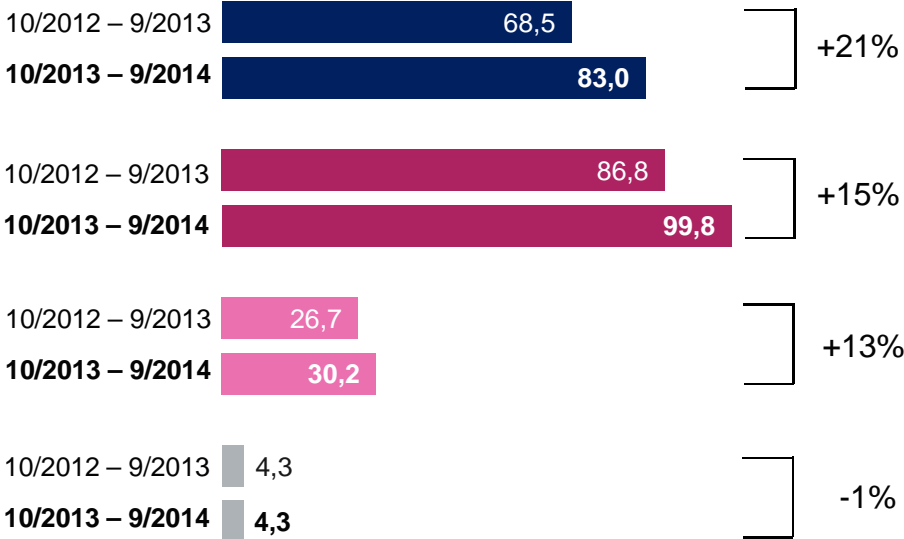
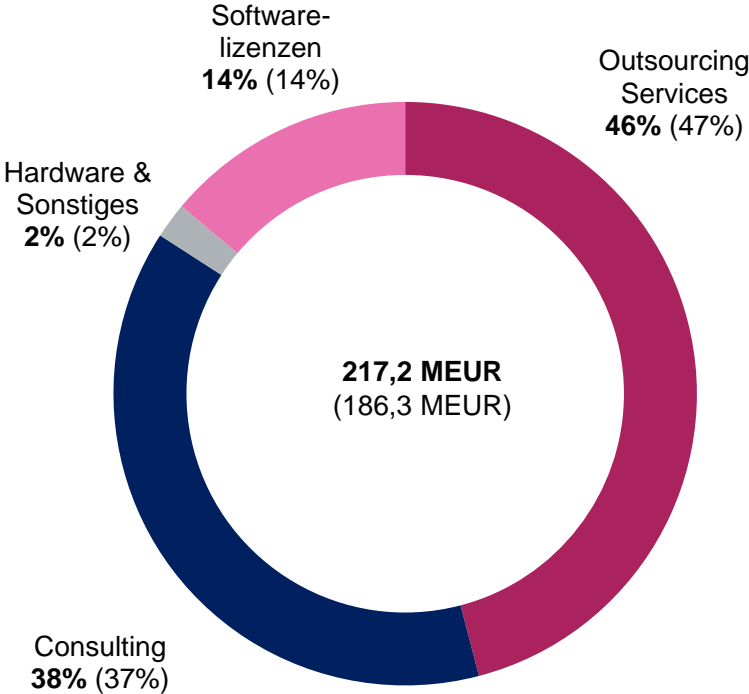
Geschäftszahlen 2013/14 vs. 2012/13



30.09. 2014	Eigenkapitalquote	34%	(30.09.13: 35%)
	Mitarbeiter	1.077	(+16%)

Umsätze nach Erlösarten 2013/14 vs. 2012/13

MEUR



Ertragslage 2013/14 vs. 2012/13

MEUR	GJ 13/14	GJ 12/13	%
Umsatzerlöse	217,2	186,3	+17%
Materialaufwand u. bez. Leistungen	-79,6	-71,5	+11%
Personalaufwand	-88,6	-72,2	+23%
Abschreibungen	-7,0	-6,4	+10%
Sonst. betriebl. Aufwand/Ertrag	-28,6	-25,8	+11%
EBIT	13,5	10,5	+28%
Finanzergebnis	-1,4	-1,7	+15%
EBT	12,0	8,8	+37%
Ertragsteuern	-3,3	-3,2	+2%
Ergebnis nach Steuern	8,8	5,6	+56%

- Materialaufwandsquote erneut bei 37%
- Personalaufwandsquote auf 41% leicht angestiegen
- Sonst. betriebl. Aufwand steigt deutlich unterproportional

EBIT: +28%

- Finanzergebnis des Vorjahres mit Umfinanzierungskosten belastet
- Steuerquote reduziert

Ergebnis nach Steuern: +56%

Veränderungen basieren auf Werten in TEUR

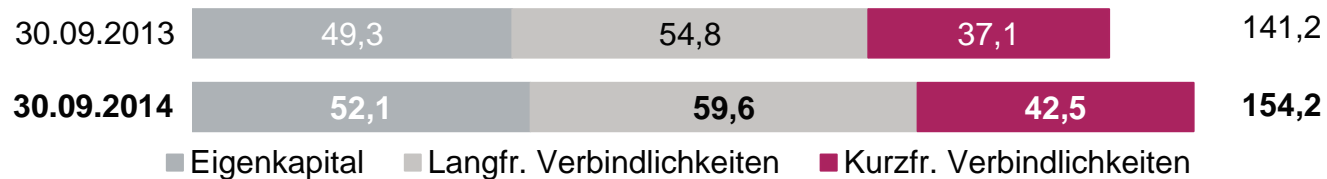
Bilanzstruktur 30.09.2014 vs. 30.09.2013

MEUR

Aktiva



Passiva

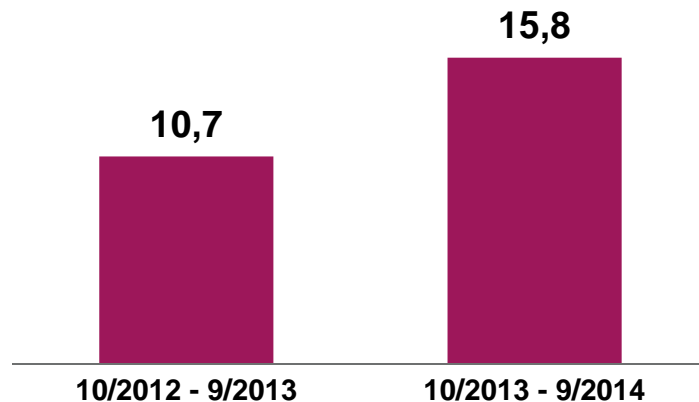


Forcierte Wachstumsphase – Einbezug Akquisitionen

- Eigenkapitalquote bei 34% (30 Sep 2013: 35%)
- Nettoverschuldung reduziert auf 5,3 MEUR (30 Sep 2013: 6,2 MEUR)
- Anstieg Netto-Umlaufvermögen aufgrund von Wachstum und Akquisitionen
- DSO am 30. Sep 2014: 55 Tage (30. Sep 2013: 59 Tage)

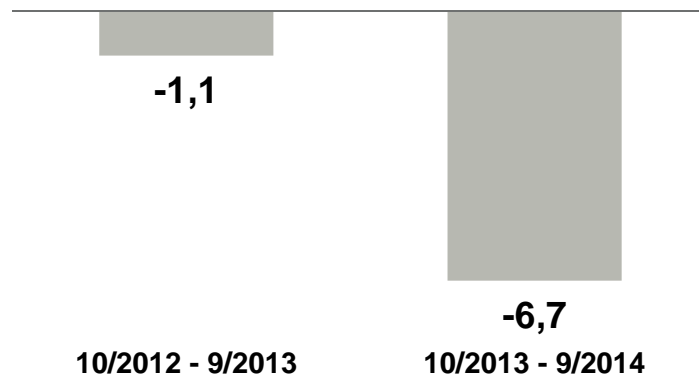
Cash-Flow 2013/14 vs. 2012/13

Entwicklung operativer Cash-Flow MEUR



- Operativer Cash-Flow folgt positiver Ergebnisentwicklung
- Anstieg EBITDA (+3,6 MEUR)
- Unterproportionaler Anstieg Netto-Umlaufvermögen

Entwicklung Cash-Flow Investitionen MEUR



- Mittelabfluss avantum-Kauf (5,1 MEUR)
- Im Vorjahr: Mittelzufluss aus ORGA-Kauf (4,2 MEUR)

Free Cash-Flow: 9,1 MEUR

Weitere Kennzahlen zur Vermögens- und Finanzlage

	Einheit	30.09.2014	30.09.2013	Delta in %
Anlagendeckung	%	70	71	-3
Days of Sales Outstanding	Tage	55	59	-8
Liquide Mittel	MEUR	33,3	31,6	5
Nettoverschuldung	MEUR	5,3	6,2	-15
Eigenkapitalquote	%	34	35	-2
Eigenkapitalrendite	%	17,3	12,4	39

Veränderungen basieren auf Werten in TEUR

Zusammenfassung GJ 2013/14

- Starkes Umsatzwachstum: +17%, davon 15% organisch
- Anteil wiederkehrender Erlöse bei 46%
- EBIT um 28% auf 13,5 MEUR erhöht
- Nettoverschuldung auf 5,3 MEUR reduziert
- Investitionen in die Zukunft (HANA, Cloud, Business Analytics)
- Dividendenvorschlag HV 2015: 70 Cent/Aktie (2014: 50 Cent, 2013: 15 Cent)
- Aktienkurs um 93% gesteigert (15,75 EUR auf 30,40 EUR),
deutlich stärker als DAX / TecDAX

Ein weiteres Jahr der erfolgreiche Wertschaffung liegt hinter uns!

Inhalt

1 Der Markt – SAP – unsere Leitplanken

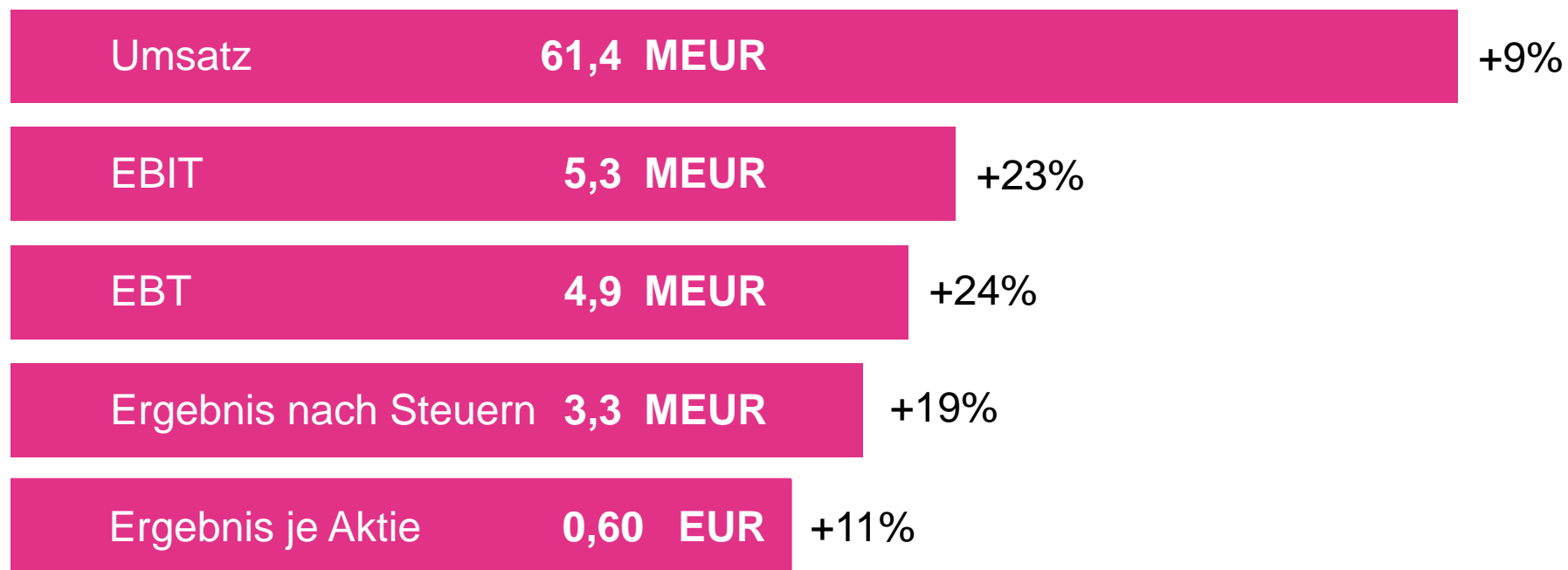
2 Unsere Strategie & Ziele

3 Geschäftsjahr 2013/14

4 1. Quartal 2014/15

5 Ausblick

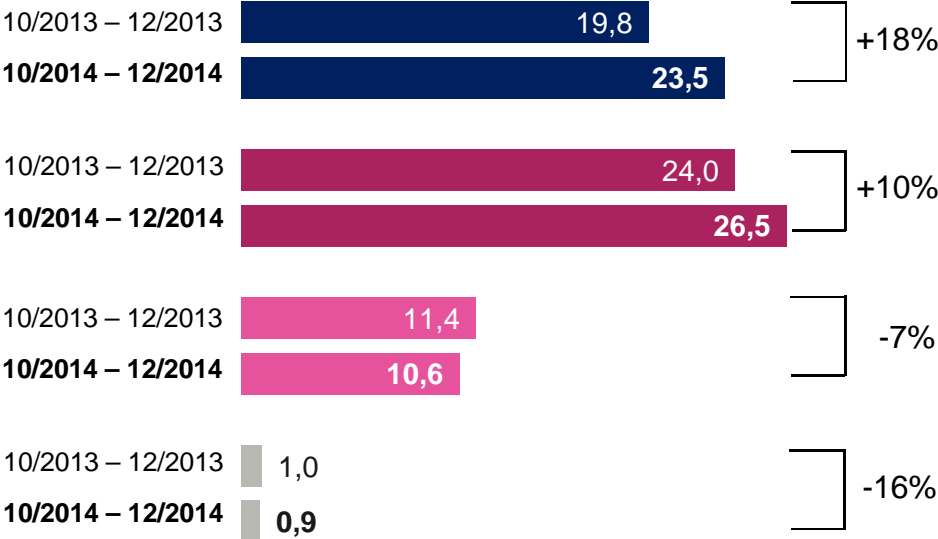
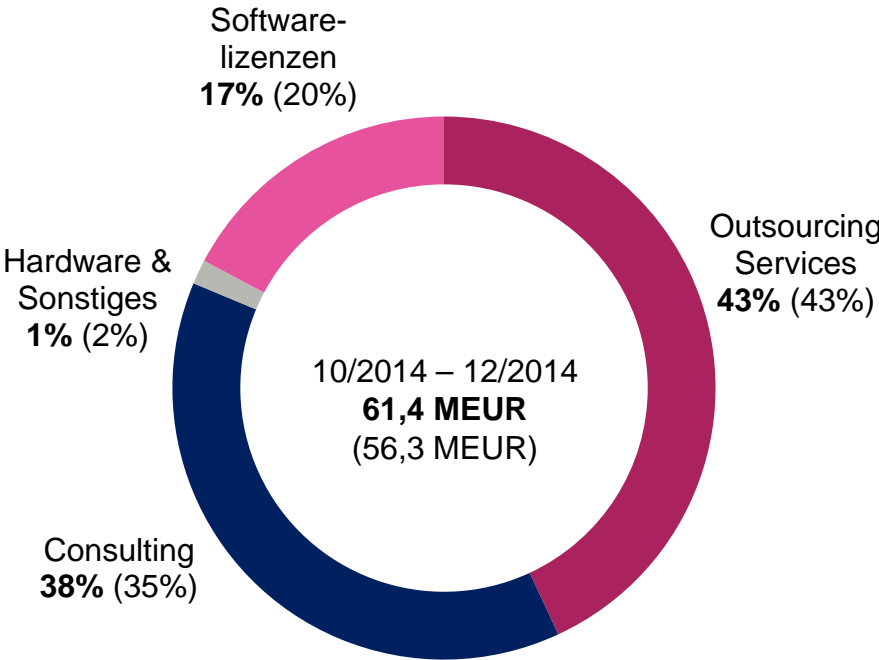
Geschäftszahlen 3 Monate 2014/15 (Okt – Dez 2014)



31.12. 2014	Eigenkapitalquote	35%	(30.09.14: 34%)
	Mitarbeiter	1.082	(+13%)

3 Monate 2014/15: Umsätze nach Erlösarten

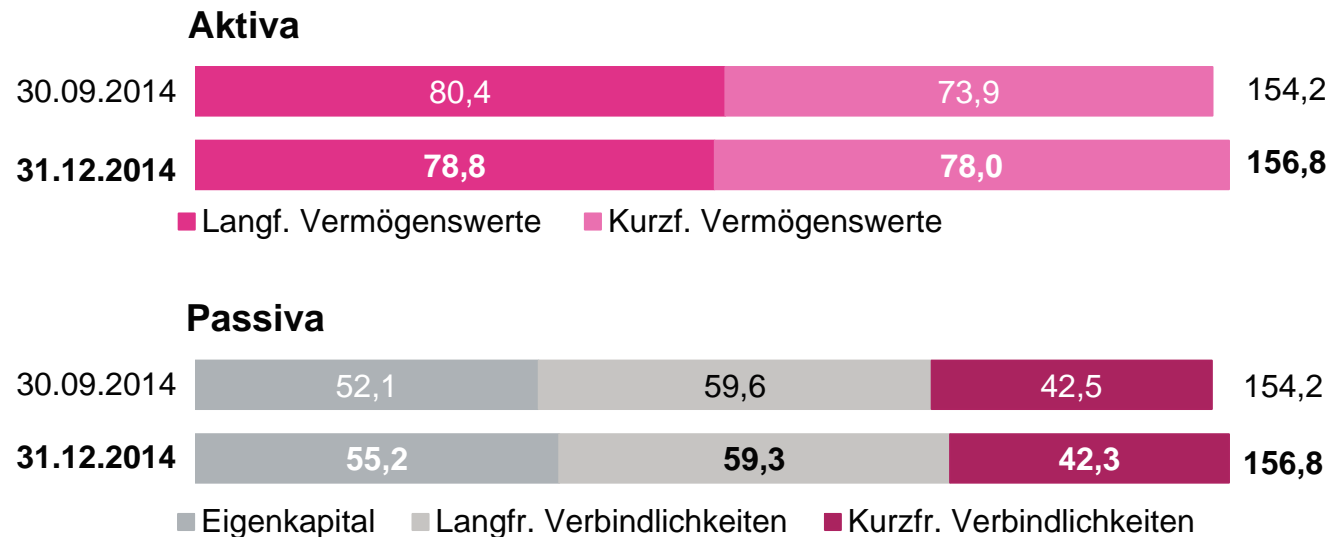
MEUR



Gesamtumsatz um 9% gestiegen

3 Monate 2014/15: Bilanzstruktur zum 31.12.2014

MEUR



Bilanzbild leicht verändert

- Forderungen aus L+L (plus 2,8 MEUR), Lieferantenverbindlichkeiten (plus 1,6 MEUR)
- Eigenkapital erhöht: plus 3.1 MEUR
- Eigenkapitalquote angestiegen: 35% (30. Sep 2014: 34%)
- Nettoverschuldung reduziert: 3,8 MEUR (30. Sep 2014: 5,3 MEUR)

Zusammenfassung: 3 Monate 2014/15

Starke 3 Monate 2014/15

- Konjunktur in unseren Zielmärkten relativ robust
- Berater gut ausgelastet
- EBIT (+23%) steigt überproportional zum Umsatz (+9%)
- EBITDA-Marge: 11,7% (Vj.: 10,5%)
- EBIT-Marge: 8,6% (Vj.: 7,6%)
- Nettoverschuldung von 5,3 MEUR auf 3,8 MEUR zurückgeführt

Position als Nr. 1 im SAP-Mittelstandsmarkt in der deutschsprachigen Region weiter gestärkt

Inhalt

1 Der Markt – SAP – unsere Leitplanken

2 Unsere Strategie & Ziele

3 Geschäftsjahr 2013/14

4 1. Quartal 2014/15

5 Ausblick

Ausblick 2014/15

Geschäftsjahr 2014/15

- Investitionen und erhöhte Aufwendungen zur Feinjustierung der Strategieerweiterung
- Anzahl Mitarbeiter soll Umsatzwachstum folgen
- Integration von avantum – Ausbau Business Analytics Einheit
- Stärkere Integration des HR-Bereichs im Komplettdienstleistungsansatz (KWP)
- Ausbau Angebotsportfolio im Bereich Managed Services
- Prognose (12. Nov. 2014) bestätigt
Umsatz: 230 – 240 MEUR, EBIT: 14 – 15 MEUR

Risiken konjunktureller Rückschläge unvermindert

Tagesordnung – Überblick

- TOP 1 Vorlage Jahres- und Konzernabschluss, (Konzern-) Lagebericht sowie Bericht des Aufsichtsrates
- TOP 2 Verwendung Bilanzgewinn
- TOP 3 Entlastung Vorstand für Geschäftsjahr 2013/14
- TOP 4 Entlastung Aufsichtsrat für Geschäftsjahr 2013/14
- TOP 5 Wahl Abschlussprüfer und Konzernabschlussprüfer für Geschäftsjahr 2014/15
- TOP 6 Ermächtigung zum Erwerb eigener Aktien
- TOP 7 Schaffung eines neuen genehmigten Kapitals



Das SAP Haus