

Umsatz wächst um 21% // Erschwertes Marktumfeld belastet Ergebnis im 3. Quartal 2021/22 // Weiterhin gute Nachfrage und starker Auftragseingang // EBIT-Prognose 2021/22 wird angepasst

UMSATZ	
in Mio. EUR	
10/2021 – 06/2022	10/2020 – 06/2021
338,9	280,4
+21%	

WIEDERKEHRENDE ERLÖSE ¹	
in Mio. EUR	
10/2021 – 06/2022	10/2020 – 06/2021
179,2	149,5
+20%	

EBIT	
in Mio. EUR	
10/2021 – 06/2022	10/2020 – 06/2021
13,3	15,8
-16%	

EBIT VOR M&A-EFFEKTEN (NON-IFRS)	
in Mio. EUR	
10/2021 – 06/2022	10/2020 – 06/2021
20,3	19,0
+7%	

1) Vorjahresangaben angepasst

- Umsatz: 338,9 Mio. EUR (plus 21% zum Vorjahr); wiederkehrende Erlöse steigen um 20% an
- CONVERSION/4-Geschäft fast verdreifacht
- Kurzfristige Projektverschiebungen und -unterbrechungen / Erhöhter pandemiebedingter Krankenstand / Inflation treibt Kosten
- EBIT: 13,3 Mio. EUR (minus 16% zum Vorjahr); EBIT-Marge: 3,9% (Vorjahr: 5,7%)
- EBIT vor M&A-Effekten (non-IFRS) steigt um 7% auf 20,3 Mio. EUR; EBIT-Marge vor M&A-Effekten (non-IFRS): 6,0%
- Erwerb der POET inklusive ihrer ägyptischen Tochtergesellschaft im Mai 2022
- Auszeichnung »Champion« beim PUR Award für Managed Application Services und Microsoft 365 Services
- Schulscheindarlehen über 40 Mio. EUR erfolgreich platziert
- Durch das deutlich schwächere 3. Quartal 2021/22 wird die Prognose für das EBIT 2021/22 angepasst

INTEGRATION DER AKQUISITIONEN UND STÄRKUNG DES CX-BEREICHS DURCH DEN ERWERB DER POET

In den ersten neun Monaten 2021/22 baute die All for One Group ihre Umsetzungstärke und das Leistungsspektrum rund um die SAP-Transformation, das Produktgeschäft, den Customer Experience (CX) Bereich sowie ihre Kundenbasis in Polen und der Schweiz durch vier Akquisitionen auf und aus. Aufgrund der Erwerbe ist die Gruppe nun auf rund 2.700 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zum 30. Juni 2022 angewachsen. Die Integration der neuen Gesellschaften erfordert interne Kapazitäten, geht aber planmäßig voran.

Die All for One Group SE hat mit Wirkung zum 1. Oktober 2021 mit 51% die Mehrheit an der SNP Poland Sp. z.o.o., Suchy Las (Posen)/Polen, inklusive wechselseitigen Kauf- und Verkaufsoptionen zur Übernahme aller Anteile ab 2023, von der SNP Schneider-Neureither & Partner SE, Heidelberg, erworben. Der führende SAP-Dienstleister in Polen, der zwischenzeitlich in All for One Poland Sp. z.o.o. umfirmiert hat, stärkt mit rund 400 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern und einem Kundenstamm von mehr als 400 Unternehmen den Wachstumskurs und die Umsetzungstärke der Gruppe, insbesondere im Bereich der SAP S/4HANA Transformation und bei internationalen Großprojekten.

Die Marktposition sowie das Leistungsspektrum in der Schweiz wurde durch den Erwerb der ASC Management Consulting AG, Engelberg/Schweiz, sowie der Advanced Solutions Consulting GmbH, Baden/Schweiz (gemeinsam »ASC-Gruppe«), per 1. Oktober 2021 ausgebaut. Durch den geplanten Zusammenschluss mit dem All for One Group Tochterunternehmen Process Partner AG entsteht ein leistungsfähiger SAP- und IT-Dienstleistungsberater mit rund 100 internen und externen Beratern, der sowohl den Schweizer Mittelstand als auch das Großkundensegment bedient.

Seit 1. Dezember 2021 gehört die Rosenheimer blue-zone GmbH (vormals: blue-zone AG) zur Gruppe. Mit gut 20 Expertinnen und Experten rund um Microsoft Azure und als ausgewiesener Spezialist für cloudbasierte Produktentwicklung soll die blue-zone das Produktgeschäft der Gruppe stärken.

Die All for One Group SE hat am 2. Mai 2022 alle Anteile an dem CX-Spezialisten POET GmbH mit Sitz in Karlsruhe sowie 75% der Anteile an deren Entwicklungsgesellschaft POET Egypt LLC., Alexandria/Ägypten, (gemeinsam »POET«) erworben. Mit dieser Akquisition macht die All for One Group einen großen Schritt beim Ausbau ihres CX-Bereichs. Die 110 Expertinnen und Experten der POET stärken das CX-Leistungsspektrum der Gruppe, das die All

for One Group Tochter B4B Solutions GmbH bei den gruppenweit mehr als 3.000 Kunden bereits erfolgreich bedient. POET ist als Experte für SAP Commerce langjähriger SAP Gold Partner und erwirtschaftete einen Jahresumsatz in 2021 von rund 7,9 Mio. EUR sowie ein positives Ergebnis.

Als CX Full Service Provider werden die beiden Gesellschaften gemeinsam Kunden mit modernsten digitalen Lösungen bei der Optimierung ihrer Geschäftsmodelle unterstützen und damit deren Vertrieb und die Wettbewerbsfähigkeit stärken. Erste gemeinsame neue Kundenprojekte wurden bereits gewonnen und gestartet.

WEITERHIN GUTE NACHFRAGE NACH DIGITALISIERUNGSLEISTUNGEN UND STABILE AUFTRAGSLAGE IN EINEM ZUNEHMEND VON UNSICHERHEIT GEPRÄGTEN UMFELD

Der Krieg in der Ukraine, die andauernde Pandemie sowie Lieferkettenprobleme beeinflussen unsere Kunden zunehmend und haben direkte aber auch indirekte Auswirkungen auf unser Unternehmen. So führt die Unsicherheit bezüglich der konjunkturellen Entwicklung vermehrt zu kurzfristigen Projektverschiebungen und -unterbrechungen auf Kundenseite. Die Inflationsrate ist auf dem höchsten Stand seit der Wiedervereinigung und daher werden auch wir mit ungeplanten Kostensteigerungen konfrontiert. Wir haben bereits Maßnahmen zur Effizienzsteigerung eingeleitet, um auf die angespannte Wirtschaftslage und deren mögliche Einflüsse vorbereitet zu sein und weiter Kurs halten zu können. Diese sollten bereits im 4. Quartal 2021/22 Wirkung zeigen.

Die Auftragslage und die Nachfrage nach Digitalisierungsleistungen, insbesondere im Bereich CORE, sind stabil. Vor allem unser maßgeschneidertes technologiebasiertes Serviceangebot (»CONVERSION/4«) wird zunehmend nachgefragt. Das Leistungsspektrum umfasst dabei wiederkehrende Lifecycle-Services, unter anderem Transformations-, Prozess- und Optimierungsleistungen und basiert auf dem sog. »Bluefield«-Ansatz unter Rückgriff auf SNP-Softwareprodukte. In den ersten neun Monaten 2021/22 wurden bereits 25 Verträge abgeschlossen, eine signifikante Steigerung gegenüber dem Vergleichszeitraum im Vorjahr. Auch nach dem Umstieg können unsere Kunden im Abo-Modell effizient an Innovationen teilhaben und die eigene Wettbewerbsfähigkeit laufend verbessern. Dabei führen wir das enorme Innovationspotenzial der Lösungen von SAP und Microsoft zusammen. Daher stößt CONVERSION/4 auch außerhalb unserer über 1.000 Stammkunden mit Wartungsverträgen vermehrt auf Zuspruch. So gewinnen wir im SAP-Ökosystem zunehmend auch neue Kunden im gehobenen Mittelstand und bauen unseren Marktanteil weiter aus.

LANGFRISTIGE FINANZIERUNGSSICHERHEIT DURCH EMISSION NEUER SCHULDSCHIEDARLEHEN MIT NACHHALTIGKEITSKOMPONENTEN

Im Mai 2022 hat die All for One Group SE erfolgreich Schuldscheindarlehen in Höhe von 40 Mio. EUR am Kapitalmarkt platziert und sich langfristig attraktive Finanzierungskonditionen gesichert. Aufgrund der starken Nachfrage war die Transaktion überzeichnet. Die Mittel eröffnen der All for One Group SE neben finanzieller Stabilität zusätzlichen Handlungsspielraum für weitere Akquisitionen sowie für die Erweiterung des Produktportfolios. Nachhaltigkeit ist für die All for One Group von hoher strategischer Bedeutung, daher enthalten die Schuldscheindarlehen eine Nachhaltigkeitskomponente. Bis Ende 2023 werden zwei Kennzahlen aus den Bereichen Umwelt, Soziales und/oder Corporate Governance festgelegt, die dann margenrelevant sind.

INNOVATIONSKRAFT, QUALITÄT UND EXPERTISE AUSGEZEICHNET

Unsere Kunden schätzen unser breites Leistungsspektrum, die hohe Qualität sowie die ausgewiesene Expertise. Unsere Technologie-Partner nehmen uns als besonders innovations- und leistungsstark wahr. Neben den Auszeichnungen von brand eins als »Beste Unternehmensberater 2022« und »Bester IT Dienstleister 2022« erhält die All for One Group zum dritten Mal in Folge die Auszeichnung »Champion« beim PUR Award für Managed Application Services und Microsoft 365 Services. Bei der Befragung von 3.100 Anwenderunternehmen durch techconsult befindet sich die All for One Group als mittelständisches Unternehmen deutlich vor namhaften großen Beratungsunternehmen.

ERSCHWERTES MARKTUMFELD IM 3. QUARTAL 2021/22

Nach einem robusten 1. Halbjahr 2021/22 wurde die All for One Group im 3. Quartal 2021/22 gleich mehrfach negativ beeinflusst. Der Umsatz von April bis Juni 2022 liegt mit 108,5 Mio. EUR (plus 13,6 Mio. EUR) und das EBIT mit 0,3 Mio. EUR (minus 4,8 Mio. EUR) im Vergleich zum Vorjahresquartal unter unseren Erwartungen. Umsatzeinbußen aus einem pandemiebedingt erhöhten Krankenstand, deutlich geringere Lizenzerlöse, inflationsbedingte Preisanstiege sowie die Kosten für die Akquisition der POET belasten das Ergebnis überproportional. Die anhaltende Pandemie, Lieferkettenengpässe sowie die Unsicherheit bezüglich der konjunkturellen Entwicklung führten vermehrt zu kurzfristigen Projektverschiebungen und -unterbrechungen in beiden Segmenten. Die Segmente sind im 3. Quartal 2021/22 umsatzseitig gewachsen, CORE (ERP und Kollaborationslösungen) um 14% auf 92,2 Mio. EUR und LOB (Fachbereichslösungen) um 15% auf 20,6 Mio. EUR. Die Ergebnisentwicklung wurde jedoch durch obige Effekte deutlich beeinflusst. So ist das EBIT

im Segment **CORE** im 3. Quartal 2021/22 trotz der weiterhin guten Nachfrage nach Transformationsprojekten im Vergleich zum Vorjahresquartal auf minus 0,1 Mio. EUR (minus 4,8 Mio. EUR) und im Segment **LOB** auf plus 0,5 Mio. EUR (minus 0,1 Mio. EUR) zurückgegangen.

ERTRAGSLAGE IN DEN ERSTEN NEUN MONATEN 2021/22

Umsatzentwicklung

in TEUR	10/2021 – 06/2022	10/2020 – 06/2021 ¹
Cloud Services und Support (1)	83.893	63.185
Software Lizenzen und Support (2)	111.076	101.632
Software Lizenzen	23.924	18.159
Software Support (3)	87.152	83.473
Consulting und Services	135.691	112.702
CONVERSION/4 (4)	8.201	2.870
Summe	338.861	280.389
Cloud und Software Erlöse (1)+(2)	194.969	164.817
Wiederkehrende Erlöse (1)+(3)+(4)	179.246	149.528

¹⁾ Vorjahresangaben angepasst

Der Trend rund um das Thema Digitalisierung, Cloud Transformation sowie der Bedarf der Kunden zum Umstieg auf SAP S/4HANA hält an, auch wenn unsere Kunden teilweise ihre Entscheidungen als Reaktion auf das gesamtwirtschaftliche Umfeld verzögern. Die Auftragslage und die Nachfrage nach unseren Digitalisierungsleistungen insbesondere im CORE (ERP und Kollaborationslösungen) Segment sind weiter stabil. Die Umsätze mit CONVERSION/4 konnten mit 8,2 Mio. EUR nahezu verdreifacht werden und liegen damit deutlich über dem Vergleichszeitraum des Vorjahres (Okt 2020 – Jun 2021: 2,9 Mio. EUR).

Die Umsatzerlöse, inklusive der Akquisitionen, liegen mit 338,9 Mio. EUR um 21% deutlich über dem Vorjahresniveau von 280,4 Mio. EUR. Organisch wuchs der Umsatz im 9-Monatszeitraum 2021/22 um 7%. Die wiederkehrenden Erlöse sowohl mit Cloud Services und Support (plus 33% auf 83,9 Mio. EUR) als auch mit Software Support (plus 4% auf 87,2 Mio. EUR) wurden weiter gesteigert. Mit zusammen 179,2 Mio. EUR (plus 20%) machen die wiederkehrenden Erlöse unverändert 53% vom Gesamtumsatz aus.

Der Trend Richtung Cloud lässt sich nicht aufhalten, daher erwarten wir zukünftig eher rückläufige Lizenzverkäufe bei gleichzeitig steigenden Clouderlösen. Dennoch spielen die bisherigen Lizenzmodelle bei vielen Stammkunden auch beim Umstieg von SAP ERP auf SAP S/4HANA weiterhin eine bedeutende Rolle. Im 9-Monatszeitraum 2021/22 sind die Lizenzerlöse um 32% auf 23,9 Mio. EUR

gegenüber dem korrespondierenden Vorjahreszeitraum gestiegen und resultieren aus einer starken Nachfrage im 1. Halbjahr 2021/22 sowie der Akquisition in Polen. Das Vorjahresniveau der Consulting und Services Erlöse (Okt 2020 – Jun 2021: 112,7 Mio. EUR) konnte um 20% übertroffen werden.

Ergebnisentwicklung

in TEUR	10/2021 – 06/2022	10/2020 – 06/2021
Umsatzerlöse	338.861	280.389
Materialaufwendungen und bezogene Leistungen	-126.873	-105.296
Personalaufwendungen	-155.062	-129.423
Abschreibungen und Wertminderungen auf immaterielle Vermögenswerte, Sachanlagen und Nutzungsrechte	-21.699	-16.040
Wertminderungsaufwendungen aus finanziellen Vermögenswerten	-56	250
Sonstige betriebliche Aufwendungen/Erträge	-21.844	-14.031
Betriebsergebnis (EBIT)	13.327	15.849
Finanzergebnis	-1.058	-975
Ergebnis vor Steuern (EBT)	12.269	14.874
Ertragsteuern	-3.618	-4.346
Periodenergebnis	8.651	10.528

Der Anstieg der Materialaufwendungen und bezogenen Leistungen (plus 20%) auf 126,9 Mio. EUR resultiert aus dem Umsatzwachstum, dem vermehrten Einsatz von externen Beratungsressourcen (»Freelancer«) aus unserem Partnernetzwerk sowie höheren Strompreisen in unseren Rechenzentren. Die Materialaufwandsquote liegt bei 37% gegenüber 38% im Vorjahr.

Die Personalaufwendungen sind insgesamt um 20% auf 155,1 Mio. EUR gestiegen. Die Personalaufwandsquote liegt unverändert bei 46% und der Personalaufwand pro Vollzeitstelle (plus 35% auf durchschnittlich 2.296 Vollzeitstellen) ist aufgrund der Integration der neu erworbenen Gesellschaften und des Ausbaus unserer Tochtergesellschaft in der Türkei von 76 TEUR auf 68 TEUR gesunken. Der deutliche Anstieg der sonstigen betrieblichen Aufwendungen und Erträge auf 21,8 Mio. EUR (plus 56%) resultiert aus dem Erwerb der neuen Gesellschaften, inflationsbedingt gestiegener Kosten beispielsweise für Benzin sowie einer erhöhten Reisetätigkeit. Im Zusammenhang mit der Konsolidierung der neu erworbenen Unternehmen sind die Abschreibungen und Wertminderungen auf immaterielle Vermögenswerte, Sachanlagen und Nutzungsrechte auf 21,7 Mio. EUR (plus 35%) deutlich angestiegen.

Das EBITDA (Betriebsergebnis vor Zinsen, Ertragsteuern und Abschreibungen) liegt bei 35,0 Mio. EUR (Okt 2020 – Jun 2021: 31,9 Mio. EUR), ein Plus von 10%. Die EBITDA-Marge beträgt 10,3% (Okt 2020 – Jun 2021: 11,4%). Das EBIT ist um 16% auf 13,3 Mio. EUR zurückgegangen, die EBIT-Marge liegt mit 3,9% (Okt 2020 – Jun 2021: 5,7%) deutlich unter dem Vorjahr.

EBIT VOR M&A-EFFEKTEN (NON-IFRS)

Die All for One Group ist im 9-Monatszeitraum 2021/22 sowohl organisch (plus 7%) als auch anorganisch im Umsatz gewachsen. Das anorganische Wachstum resultiert im 9-Monatszeitraum 2021/22 aus vier Unternehmenstransaktionen (Mergers & Acquisitions: »M&A«). Aufgrund unserer Wachstumsstrategie, die wir sowohl organisch als auch anorganisch weiterverfolgen werden, bereinigen wir künftig das Betriebsergebnis (EBIT) um Erträge und Aufwendungen aus M&A-Transaktionen und überführen es zu einem »EBIT vor M&A-Effekten (non-IFRS)«. Im Rahmen dieser Überleitung werden sowohl akquisitionsbedingte Abschreibungen und Wertminderungen auf immaterielle Vermögenswerte (z.B. Geschäfts- oder Firmenwerte, Markenrechte, Auftragsbestände, Kundenstämme) als auch sonstige akquisitionsbedingte externe Aufwendungen und Erträge (z.B. Rechts- und Beratungskosten, Due Diligence-Kosten, Transaktionsnebenkosten) in Zusammenhang mit Unternehmenserwerben bereinigt. Die Bereinigungen betreffen angebahnte, verworfene wie auch erfolgreich durchgeführte Akquisitionen.

Das EBIT vor M&A-Effekten (non-IFRS) ist um 7% auf 20,3 Mio. EUR (Okt 2020 – Jun 2021: 19,0 Mio. EUR) gestiegen. Die entsprechende EBIT-Marge beträgt 6,0% (Okt 2020 – Jun 2021: 6,8%). Da der Effekt akquisitionsbedingter Abschreibungen und Wertminderungen auf immaterielle Vermögenswerte auf das EBIT anhalten wird, solange wir unser Portfolio weiter durch Unternehmenserwerbe ausbauen, gewinnt diese Kennzahl an Bedeutung, da sie die »unverfälschte« operative Entwicklung widerspiegelt.

Überleitung zum EBIT vor M&A-Effekten (non-IFRS)

in TEUR	10/2021 – 06/2022	10/2020 – 06/2021
Ergebnis vor Steuern und Zinsen (EBIT)	13.327	15.849
+ Wertminderungen auf Geschäfts- und Firmenwerte	0	0
+ akquisitionsbedingte Abschreibungen und Wertminderungen auf sonstige immaterielle Vermögenswerte	6.274	2.706
+/- sonstige akquisitionsbedingte Aufwendungen (und Erträge)	736	477
EBIT vor M&A-Effekten (non-IFRS)	20.337	19.032

Das Finanzergebnis des 9-Monatszeitraums 2021/22 ist mit minus 1,1 Mio. EUR geringfügig unter dem Vorjahresniveau (Okt 2020 – Jun 2021: minus 1,0 Mio. EUR). Das EBT beträgt 12,3 Mio. EUR (minus 18%). Die Ertragsteuern belaufen sich auf minus 3,6 Mio. EUR (Okt 2020 – Jun 2021: minus 4,3 Mio. EUR) und führen zu einer Ertragsteuerquote in Höhe des Vorjahresniveaus von 29%. Das Periodenergebnis ist um 18% auf 8,7 Mio. EUR und das Ergebnis je Aktie um 17% auf 1,73 EUR zurückgegangen.

Umsatz- und Ergebnisentwicklung nach Segmenten

	CORE		LOB	
in TEUR	10/2021 – 06/2022	10/2020 – 06/2021 ¹⁾	10/2021 – 06/2022	10/2020 – 06/2021 ¹⁾
Gewinn- und Verlustrechnung				
Externe Umsatzerlöse	287.365	234.134	51.496	46.255
Umsatzerlöse zwischen den Segmenten	4.458	3.482	7.778	7.547
Umsatzerlöse	291.823	237.616	59.274	53.802
Segmentergebnis (EBIT)	10.904	12.263	2.416	3.579
Segment-EBIT-Marge (in %)	3,7	5,2	4,1	6,7

¹⁾ Vorjahresangaben angepasst

Beim Blick auf die Segmente werden die zuvor beschriebenen Effekte transparent. Der Umsatz im Segment **CORE** (ERP und Kollaborationslösungen) ist insbesondere durch höhere Cloud und Software Erlöse sowie die Zugänge in Polen und der Schweiz um 23% auf 291,8 Mio. EUR angestiegen. Das EBIT des Segments ist um 11% auf 10,9 Mio. EUR zurückgegangen. Das stark wachsende CONVERSION/4-Geschäft wird sich weiter positiv auf den Segmentumsatz auswirken. Da das Segment auch Angebote wie IoT & Machine Learning und New Work & Collaboration umfasst, ist seit Geschäftsjahresbeginn auch die Strategie & Managementberatung Teil des CORE Segments. Zur besseren Vergleichbarkeit wurde der Vorjahresausweis entsprechend angepasst.

Das Segment **LOB** (Fachbereichslösungen) bietet grundsätzlich durch die wiederkehrenden Cloud Subscriptions und unsere eigenen Add-on Solutions weiteres Wachstums- und Margenpotenzial. Bedingt durch die Unsicherheit unserer Kunden bezüglich der Pandemie und der konjunkturellen Entwicklung lag die Auslastung unter den Erwartungen. Der Segmentumsatz LOB ist um 10% auf 59,3 Mio. EUR angestiegen aber das EBIT ist um 32% auf 2,4 Mio. EUR zurückgegangen. Die EBIT-Marge des Segments liegt mit 4,1% (Okt 2020 – Jun 2021: 6,7%) leicht über der EBIT-Marge des Konzerns. Auch wenn wir mittelfristig von einer Normalisierung der Situation im Segment

LOB ausgehen, sind die zusätzlichen ungeplanten Belastungen in diesem Geschäftsjahr jedoch nicht mehr aufzuholen.

VERMÖGENS- UND FINANZLAGE

Vermögenslage

Die Bilanzsumme zum 30. Juni 2022 ist durch die Akquisitionen um 25% auf 332,5 Mio. EUR (30. Sep 2021: 264,9 Mio. EUR) gestiegen. Die **Entwicklung der Vermögenswerte** weist demnach in Summe ein Plus von 67,5 Mio. EUR auf. Die Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente sind um 3,5 Mio. EUR leicht zurückgegangen. Die Geschäfts- und Firmenwerte (plus 33,0 Mio. EUR), die sonstigen immateriellen Vermögenswerte (plus 11,7 Mio. EUR) und die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen (plus 11,0 Mio. EUR) sind aufgrund der Konsolidierung der neuen Tochterunternehmen deutlich angestiegen.

Die **Entwicklung der Schulden** resultiert zum einen aus der Zunahme der Verbindlichkeiten gegenüber Finanzinstituten (plus 29,0 Mio. EUR) durch den Abschluss neuer Schuldscheindarlehen. Zum anderen sind die sonstigen Verbindlichkeiten (plus 24,7 Mio. EUR) angestiegen. Darin enthalten sind Kaufpreisverpflichtungen aus variablen Kaufpreiskomponenten unter anderem für die Anteile der All for One Poland, der ASC-Gruppe, der blue-zone sowie der POET.

Das **Eigenkapital** ist um 5,3 Mio. EUR auf 96,7 Mio. EUR angestiegen, während die Eigenkapitalquote aufgrund der Bilanzverlängerung auf 29% (30. Sep 2021: 35%) zurückgegangen ist. Die Nettoverschuldung beträgt nunmehr 49,8 Mio. EUR (30. Sep 2021: 13,8 Mio. EUR).

Finanzlage

Der **Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit** beträgt 16,7 Mio. EUR (Okt 2020 – Jun 2021: 21,1 Mio. EUR). Die Reduzierung resultiert im Wesentlichen aus einem deutlichen Abbau der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen. Im Vergleich zum Vorjahr (Aufbau um 3,4 Mio. EUR) verringerten sich die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen im 9-Monatszeitraum um 2,4 Mio. EUR (bereinigt um Erstkonsolidierungseffekte der Zukäufe).

Der **Cashflow aus Investitionstätigkeit** beträgt minus 28,3 Mio. EUR (Okt 2020 – Jun 2021: minus 4,1 Mio. EUR) und hat sich damit deutlich erhöht. Die Mittelabflüsse sind nahezu ausschliesslich auf Kaufpreiszahlungen zum Erwerb der neuen Tochterunternehmen zurückzuführen.

Der **Cashflow aus Finanzierungstätigkeit** beträgt 7,9 Mio. EUR (Okt 2020 – Jun 2021: minus 20,0 Mio. EUR). Dies ist im Wesentlichen auf die Mittelzuflüsse aus Schuldscheindarlehen über 40,0 Mio. EUR und gegenläufige Mit-

telabflüsse aus der Tilgung von Schuldscheindarlehen (11,0 Mio. EUR) zurückzuführen. Darüberhinaus wirkten sich die Tilgung von Leasingverbindlichkeiten (10,8 Mio. EUR) sowie höhere Dividendenzahlungen (7,3 Mio. EUR) auf den Cashflow aus Finanzierungstätigkeit aus. Der Finanzmittelfonds zum 30. Juni 2022 beträgt damit 71,3 Mio. EUR (30. Jun 2021: 66,0 Mio. EUR).

PERSONAL

	10/2021 – 06/2022	10/2020 – 06/2021
Mitarbeiter		
Anzahl Mitarbeiter (Periodenende)	2.675	1.956
Anzahl Vollzeitstellen (Ø)	2.296	1.698
Nichtfinanzielle Leistungsindikatoren		
Mitarbeiterbindung (in %)	91,5	94,9
Gesundheitsindex (in %)	96,6	97,5

Der Fachkräftemangel in der IT-Branche wird schon lange in Politik und Presse diskutiert. Daher freuen wir uns, dass die Mitarbeiterbasis mit Blick auf unsere Wachstumsziele durch die Akquisitionen in diesem Geschäftsjahr deutlich ausgebaut werden konnte. Daneben investieren wir seit Jahren in innovative Konzepte zur Mitarbeitergewinnung, -entwicklung und -bindung. So arbeiten wir im Rahmen des neuen Programms »One Identity« intensiv am Aufbau und der Pflege unserer Marke als Arbeitgeber (Employer Brand), da wir überzeugt sind, dass sich Unternehmen mit einer starken Kultur und fest verankerten Werten im Wettbewerb um Talente durchsetzen werden.

Die Mitarbeiterbindung liegt mit 91,5% wettbewerbs- und akquisitionsbedingt unter dem Vorjahr, aber nach unserer Einschätzung weiterhin im Branchenschnitt. Die Auswirkungen der Omikron-Welle spiegeln sich in einem deutlich höheren Krankenstand und damit einem verringerten Gesundheitsindex von 96,6% gegenüber 97,5% im Vorjahr wider.

CHANCEN- UND RISIKOBERICHT

Der zusammengefasste Lagebericht für das Geschäftsjahr 2020/21 enthält einen ausführlichen Chancen- und Risikobericht mit der Darstellung bestimmter Risiken, die sich nachteilig auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der All for One Group auswirken könnten. Des Weiteren werden darin die wesentlichen Chancen für die All for One Group beschrieben. In den ersten neun Monaten 2021/22 haben sich trotz des Kriegsgeschehens in der Ukraine sowie der andauernden globalen Corona-Pandemie in Bezug auf die Chancen- und Risikosituation der All for One Group insgesamt nur geringfügige Änderungen gegenüber den im zusammengefassten Lagebericht für das Geschäftsjahr 2020/21 identifizierten Chancen und Risiken ergeben. Aus heutiger Sicht sind keine Risiken ersichtlich, die den Fortbestand des Unternehmens gefährden.

AUSBLICK

Der Vorstand hat aufgrund der oben beschriebenen Entwicklungen im 3. Quartal 2021/22 entschieden, die Prognose für das Geschäftsjahr 2021/22 hinsichtlich des zu erwartenden EBIT zu reduzieren. Eine vollständige Aufholung der bisherigen ungeplanten Belastungen erscheint kurzfristig nicht mehr vollständig möglich.

Nach bisheriger Einschätzung wurde ein EBIT in Höhe von 24 Mio. EUR bis 26 Mio. EUR erwartet. Der Vorstand reduziert die Prognose nunmehr auf eine EBIT-Spanne von 17 Mio. EUR bis 21 Mio. EUR (2020/21: 20,6 Mio. EUR).

Die Prognose für das Umsatzvolumen zwischen 440 Mio. EUR und 460 Mio. EUR für das Geschäftsjahr 2021/22 (2020/21: 372,9 Mio. EUR) wird hingegen bestätigt.

Konjunkturelle Rückschläge stellen das größte Risiko bei der Erreichung der Prognose dar. Wir arbeiten derzeit an der planmäßigen Integration unserer Akquisitionen und erarbeiten auf dieser Basis und mit Blick auf die Veränderungen der weltwirtschaftlichen Lage unsere Mittelfristziele.

KONZERN-GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG

DER ALL FOR ONE GROUP

VOM 1. OKTOBER 2021 BIS ZUM 30. JUNI 2022

in TEUR	10/2021 – 06/2022	10/2020 – 06/2021	04/2022 – 06/2022	04/2021 – 06/2021
Umsatzerlöse	338.861	280.389	108.485	94.857
Sonstige betriebliche Erträge	3.667	2.960	1.306	944
Materialaufwendungen und bezogene Leistungen	-126.873	-105.296	-38.560	-35.805
Personalaufwendungen	-155.062	-129.423	-53.742	-43.891
Abschreibungen und Wertminderungen auf immaterielle Vermögenswerte, Sachanlagen und Nutzungsrechte	-21.699	-16.040	-7.420	-5.283
Wertminderungsaufwendungen aus finanziellen Vermögenswerten	-56	250	-66	196
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-25.511	-16.991	-9.698	-5.884
Betriebsergebnis (EBIT)	13.327	15.849	305	5.134
Finanzerträge	16	11	1	1
Finanzaufwendungen	-1.074	-986	-474	-290
Finanzergebnis	-1.058	-975	-473	-289
Ergebnis vor Steuern (EBT)	12.269	14.874	-168	4.845
Ertragsteuern	-3.618	-4.346	199	-1.341
Periodenergebnis	8.651	10.528	31	3.504
davon zurechenbar auf Eigentümer des Mutterunternehmens	8.594	10.381	18	3.474
davon zurechenbar auf nicht beherrschende Anteile	57	147	13	30
Ergebnis je Aktie				
Unverwässertes und verwässertes Ergebnis je Aktie (in EUR)	1,73	2,08	0,00	0,70

KONZERN-GESAMTERGEBNISRECHNUNG

DER ALL FOR ONE GROUP

VOM 1. OKTOBER 2021 BIS ZUM 30. JUNI 2022

in TEUR	10/2021 – 06/2022	10/2020 – 06/2021	04/2022 – 06/2022	04/2021 – 06/2021
Periodenergebnis	8.651	10.528	31	3.504
Posten, die in Folgeperioden nicht in die Gewinn- und Verlustrechnung umgegliedert werden				
Neubewertung der Nettoschuld aus leistungsorientierten Versorgungsplänen	4.283	0	4.283	0
Steuereffekt	-622	0	-622	0
Posten, die in Folgeperioden möglicherweise in die Gewinn- und Verlustrechnung umgegliedert werden				
Unrealisierte Gewinne (+) / Verluste (-) aus der Währungsumrechnung	192	-100	254	-22
Sonstiges Ergebnis	3.853	-100	3.915	-22
Gesamtergebnis	12.504	10.428	3.946	3.482
davon zurechenbar auf Eigentümer des Mutterunternehmens	12.448	10.281	3.934	3.452
davon zurechenbar auf nicht beherrschende Anteile	56	147	12	30

KONZERNBILANZ

DER ALL FOR ONE GROUP

ZUM 30. JUNI 2022

Vermögenswerte

in TEUR	30.06.2022	30.09.2021
Kurzfristige Vermögenswerte		
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	71.539	75.005
Forderungen aus Finanzierungsleasing	4.082	4.348
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	51.482	40.499
Vertragsvermögenswerte	9.061	4.671
Ertragsteueransprüche	1.152	510
Sonstige Vermögenswerte	14.063	9.329
	151.379	134.362
Langfristige Vermögenswerte		
Geschäfts- oder Firmenwerte	63.691	30.730
Sonstige immaterielle Vermögenswerte	41.558	29.856
Sachanlagen	16.758	15.240
Nutzungsrechte	44.285	39.958
Forderungen aus Finanzierungsleasing	6.604	6.898
Latente Steueransprüche	276	327
Sonstige Vermögenswerte	7.906	7.576
	181.078	130.585
Summe Vermögenswerte	332.457	264.947

Schulden und Eigenkapital

in TEUR	30.06.2022	30.09.2021
Kurzfristige Schulden		
Sonstige Rückstellungen	779	824
Verbindlichkeiten gegenüber Finanzinstituten	36	10.983
Leasingverbindlichkeiten	13.145	12.075
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	21.425	18.951
Vertragsverbindlichkeiten	12.895	10.245
Verbindlichkeiten gegenüber Mitarbeitern	24.212	25.943
Ertragsteuerverbindlichkeiten	3.593	2.762
Sonstige Verbindlichkeiten	9.094	7.787
	85.179	89.570
Langfristige Schulden		
Pensionsrückstellungen	686	2.492
Sonstige Rückstellungen	855	937
Verbindlichkeiten gegenüber Finanzinstituten	77.358	37.413
Leasingverbindlichkeiten	30.790	28.359
Latente Steuerschulden	16.486	13.690
Sonstige Verbindlichkeiten	24.404	1.058
	150.579	83.949
Eigenkapital		
Gezeichnetes Kapital	14.946	14.946
Rücklagen	81.497	76.273
Den Eigentümern des Mutterunternehmens zurechenbarer Anteil am Eigenkapital	96.443	91.219
Nicht beherrschende Anteile	256	209
	96.699	91.428
Summe Schulden und Eigenkapital	332.457	264.947

KONZERN-KAPITALFLUSSRECHNUNG

DER ALL FOR ONE GROUP

VOM 1. OKTOBER 2021 BIS ZUM 30. JUNI 2022

in TEUR	10/2021 – 06/2022	10/2020 – 06/2021
Periodenergebnis	8.651	10.528
Ertragsteuern	3.618	4.346
Finanzergebnis	1.058	975
Abschreibungen und Wertminderungen auf immaterielle Vermögenswerte, Sachanlagen und Nutzungsrechte	21.699	16.040
Zunahme (+) / Abnahme (-) der Wertberichtigungen und Rückstellungen	-92	-986
Gewinne (-) / Verluste (+) aus dem Abgang von langfristigen Vermögenswerten	-610	0
Zunahme (-) / Abnahme (+) der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	-1.565	-3.724
Zunahme (+) / Abnahme (-) der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	-2.438	3.404
Sonstige Veränderungen	-8.746	-5.310
Ertragsteuererstattungen (+) / -zahlungen (-)	-4.907	-4.215
Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit	16.668	21.058
Auszahlungen für den Erwerb von immateriellen Vermögenswerten und Sachanlagen	-5.244	-4.477
Einzahlungen aus der Veräußerung von immateriellen Vermögenswerten und Sachanlagen	621	404
Erwerb von Tochterunternehmen, abzüglich erworbener Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	-23.728	0
Veräußerung von Tochterunternehmen, abzüglich veräußerter Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	6	0
Erhaltene Zinsen	15	10
Cashflow aus Investitionstätigkeit	-28.330	-4.063
Auszahlungen für die Tilgung von Leasingverbindlichkeiten	-10.830	-9.026
Einzahlungen aus der Aufnahme von Verbindlichkeiten gegenüber Finanzinstituten	40.108	0
Auszahlungen für die Tilgung von Verbindlichkeiten gegenüber Finanzinstituten	-11.026	-4
Auszahlungen für den Erwerb von nicht beherrschenden Anteilen	-2.000	-4.000
Gezahlte Zinsen	-1.050	-1.017
Dividendenzahlungen an Unternehmenseigner und nicht beherrschende Anteile	-7.270	-5.994
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	7.932	-20.041
Zunahme (+) / Abnahme (-) der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	-3.730	-3.046
Einfluss von Wechselkursänderungen auf den Finanzmittelfonds	50	-60
Finanzmittelfonds am Anfang der Periode	74.973	69.089
Finanzmittelfonds am Ende der Periode	71.293	65.983

ZUSÄTZLICHE INFORMATIONEN

Allgemeine Grundsätze

Diese Quartalsmitteilung wurde in Übereinstimmung mit den vom International Accounting Standards Board (IASB) formulierten International Financial Reporting Standards (IFRS) sowie mit dem §51a der Börsenordnung für die Frankfurter Wertpapierbörse (FWB) aufgestellt. Die Quartalsmitteilung wurde nicht geprüft. Sofern nicht anders vermerkt, bezeichnen »All for One Group«, »Unternehmen«, »Gruppe« oder »Konzern« in dieser Quartalsmitteilung stets den Konzern der All for One Group SE einschließlich ihrer Tochtergesellschaften. Die Erstellung dieser Quartalsmitteilung erfolgte unter Anwendung der für den Konzernabschluss zum 30. September 2021 geltenden Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden. Berücksichtigt wurden alle laufenden Geschäftsvorfälle und Abgrenzungen, die nach unserer Ansicht notwendig sind, um eine zutreffende Darstellung der Zwischenergebnisse zu gewährleisten. Daher sind wir der Überzeugung, dass die dargestellten Informationen und Erläuterungen geeignet sind, ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage zu vermitteln. Unser Geschäft unterliegt unterschiedlichen saisonalen Schwankungen. Zudem können größere Vertragsabschlüsse und die Abwicklung größerer Aufträge signifikante Veränderungen der Umsätze und Ergebnisse herbeiführen.

Unsere Quartalsmitteilung enthält Prognosen, Schätzungen und Erwartungen, die mit Risiken und Ungewissheiten behaftet sind. 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. Eine Verpflichtung, die in dieser Quartalsmitteilung enthaltenen Aussagen zu aktualisieren, übernehmen wir nicht.

Wesentliche Ereignisse nach dem Abschlussstichtag

Berichtspflichtige Ereignisse nach dem 30. Juni 2022 sind nicht eingetreten.

All for One Group SE

Nicole Besemer
Head of Investor Relations & Treasury

Rita-Maiburg-Straße 40
70794 Filderstadt
Deutschland
Tel. +49 (0) 711 788 07-28
www.all-for-one.com

IR SERVICE

Unsere Homepage bietet einen umfassenden IR Service. Neben Unternehmensberichten, Analystenschätzungen, Finanzpräsentationen oder Informationen zur Hauptversammlung können Sie sich hier zum Beispiel auch für den Erhalt unserer Presseinformationen und Finanzmitteilungen registrieren.

www.all-for-one.com/ir

ALL FOR ONE GROUP SE

Die All for One Group steigert die Wettbewerbsfähigkeit von Unternehmen in einer digitalen Welt. Dafür vereint die Gruppe Strategie- und Managementberatung, Prozessberatung, Branchen-Expertise und Technologie-Know-how in Kombination mit IT-Beratung und -Services unter einem Dach und orchestriert mit 2.700 Expertinnen und Experten und der Umsetzungspower führender Business-IT von SAP, Microsoft und IBM das Zusammenspiel aller Facetten der Wettbewerbsstärke: Strategie, Geschäftsmodell, Customer & Employee Experience, New Work, Big Data & Analytics genauso wie IoT, Artificial Intelligence oder Cybersecurity & Compliance und dem intelligenten ERP als digitaler Kern. Die führende Consulting- und IT-Gruppe begleitet und unterstützt dabei mehr als 3.000 Kunden aus Deutschland, Österreich, Polen und der Schweiz bei der Unternehmenstransformation. Die All for One Group SE notiert im Prime Standard der Frankfurter Wertpapierbörse und erzielte im Geschäftsjahr 2020/21 einen Konzernumsatz in Höhe von 373 Mio. EUR.