

**Virtuelle Hauptversammlung der Bechtle AG**

**Neckarsulm, 2. Juni 2022**

**Dr. Thomas Olemotz, Vorstandsvorsitzender, Bechtle AG**

**Es gilt das gesprochene Wort.**

**Sehr geehrte Aktionärinnen, sehr geehrte Aktionäre,**

auch ich begrüße Sie sehr herzlich zur Hauptversammlung der Bechtle AG.

Wir konnten uns in der Vorbereitung auf den heutigen Termin nicht sicher sein, welche Veranstaltungsformen in welchen Größenordnungen uns Gesetzgeber und Pandemiegeschehen am heutigen 2. Juni 2022 tatsächlich eröffnen würden – und haben daher bereits im Februar die sicherste Variante gewählt, nämlich erneut ein virtuelles Zusammenkommen.

Unbestritten hat diese Form der Versammlung ihre pragmatischen Vorteile und doch ist es bedauerlich, dass wir erneut auf die persönlichen Gespräche wie auch das unmittelbare Erleben der großen Aktionärgemeinschaft verzichten müssen. Andererseits – und das möchte ich schon auch betonen – steht der Schutz der Gesundheit für uns immer an oberster Stelle.

Wir freuen uns daher sehr, dass Sie sich heute eingewählt haben und damit Ihr Interesse an der Bechtle AG zeigen. Ganz herzlichen Dank für Ihre Teilnahme.

Seit unserem letzten Treffen, **meine Damen und Herren**, hat sich die Welt in einer Weise verändert, die wir wohl alle für undenkbar gehalten haben. „Zeitenwende“ ist der treffende Begriff, der die entsetzlichen Ereignisse in der Ukraine allenthalben begleitet. Nichts ist, wie es vorher war.

Schon die Pandemie hat uns in den zurückliegenden beiden Jahren viel abverlangt – sehr viel sogar. Die persönlichen Einschränkungen und die Veränderungen der Lebensumstände waren groß und auch den radikalen Wandel der Arbeitswelt spüren wir ganz unmittelbar und nachhaltig. Dass nun ein zweites Ereignis all dies noch in den Schatten stellen und an Dramatik überbieten würde, das hatten wir alle miteinander sicher nicht erwartet.

Und doch ist es so.

Der **Krieg in der Ukraine** beschäftigt selbstverständlich auch uns bei Bechtle – er berührt uns und vereint uns in Solidarität mit den betroffenen Menschen in und aus der Ukraine.

Das ist die emotionale, die menschliche Seite.

Aber auch unser Geschäft ist von den Geschehnissen betroffen, denn natürlich spielen negative Einflüsse auf die globalen Lieferketten in unserer Industrie eine große Rolle. Die ohnehin schon durch die Pandemie erheblich gestörten Produktions- und Transportprozesse, gerade durch die jüngsten Lockdowns in China wieder verstärkt, werden durch den Krieg nun zusätzlichen belastet.

Zudem sind auch viele unserer Kunden betroffen – je nach Branche unterschiedlich stark.

Die Konsequenzen dieser wirtschaftlichen Verwerfungen sind nicht zuletzt auch an den Börsen weltweit abzulesen.

Das ist der Rahmen, in dem sich Ihr Unternehmen, **sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre**, momentan bewegt.

Was uns dabei auszeichnet, ist der unbedingte Wille, nicht tatenlos zuzusehen, sondern mit Kreativität und hohem Engagement, unseren Kunden auch weiterhin ein starker IT-Zukunftspartner zu sein.

Diese Leidenschaft sehen Sie in den bemerkenswert guten Zahlen abgebildet. Insbesondere vor dem Hintergrund der skizzierten herausfordernden Rahmenbedingungen ist das eine wirklich ganz fantastische Gemeinschaftsleistung unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Und das gilt für das Geschäftsjahr 2021 wie auch für das erste Quartal 2022 gleichermaßen.

Eine wichtige Erkenntnis aus dieser schwierigen Zeit ist, dass unser Geschäftsmodell sich einmal mehr als krisenfest und robust erwiesen hat und weiter erweist.

Es ist uns gelungen, trotz der widrigen Umstände als kerngesundes Unternehmen in der wichtigen Zukunftsbranche „Informationstechnologie“ bedeutende wirtschaftliche Erfolge zu erzielen.

Und damit komme ich auch schon zum Kern meiner heutigen Rede – dem **Bericht über das ereignisreiche Geschäftsjahr 2021 sowie das erste Quartal 2022**.

Die Inhalte gliedern sich in fünf große Teile:

- Die Geschäftsentwicklung mit ihren wesentlichen wirtschaftlichen Eckwerten für das Berichtsjahr 2021.
- Der Blick auf Aktie und Dividende.
- Der Bericht über wichtige Neuerungen und Nachrichten aus dem zurückliegenden Jahr.
- Darauf folgt der gewohnte Blick auf das erste Quartal des laufenden Jahres sowie abschließend der
- Ausblick auf 2022 – samt der erwarteten Rahmenbedingungen und unserer Zielsetzungen.

Zunächst jedoch zur Geschäftsentwicklung 2021.

Vorausschickend möchte ich kurz auf eine **bilanzielle Änderung** bei der Ermittlung unserer Umsatzzahl eingehen.

Wir hatten – Sie mögen sich erinnern – die wichtigsten Eckwerte zum Geschäftsjahr 2021 bereits mit einer Vorab-Meldung am **10. Februar** kommuniziert und darauf hingewiesen, dass wir zum 31. Dezember 2021 die Bilanzierungsmethode beim Ausweis von Standardsoftwarelizenzen umgestellt haben.

Auf den Sachverhalt selbst gehen wir in unserem **Geschäftsbericht** an mehreren Stellen, insbesondere aber auf den Seiten 169 ff., transparent und nachvollziehbar ein – ganz so wie Sie es von Bechtle gewohnt sind.

Einen guten Überblick über die Thematik erhalten Sie darüber hinaus auch auf unserer Website unter **bechtle.com/ifrs15**.

Ich möchte Ihnen an dieser Stelle das Verfahren und seine Auswirkungen daher nur kurz erläutern:

Im **IFRS 15** ist ganz grundsätzlich der Umsatzausweis geregelt. Hier ist unter anderem maßgeblich, ob das Unternehmen als sogenannter „**Prinzipal**“, vereinfacht ausgedrückt mit eigenem Wertschöpfungsbeitrag, oder als „**Agent**“, eben ohne einen Wertschöpfungsbeitrag, in einem bestimmten Geschäft agiert.

Wir gingen bisher davon aus – wie übrigens auch alle anderen Software-Reseller – dass wir im Geschäft mit Standardsoftware zum weit überwiegenden Teil als Prinzipal agieren.

Da es jedoch unterschiedliche Einschätzungen hierzu gab, haben wir selbst eine Eingabe beim so genannten **IFRS Interpretations Committee** gemacht. Inzwischen liegt eine finale Entscheidung vor und sie ist eindeutig:

Nach dieser neuen Interpretation agieren wir in einem Großteil unseres Geschäfts mit Standardsoftware als Agent – aus rein bilanzieller Sicht also ohne Wertschöpfungsbeitrag.

Das bedeutet, dass wir diese Geschäfte nicht mehr komplett im Umsatz ausweisen, sondern nur noch die mit diesen Geschäften erwirtschaftete absolute Marge.

Für 2021 bedeutet das einen Unterschiedsbetrag von immerhin **940 Mio. €** zwischen dem eigentlichen Geschäftsvolumen und dem ausgewiesenen IFRS-Konzernumsatz.

Die aus unserer Sicht drei wichtigsten Kernbotschaften aus dieser Änderung möchte ich noch zusammenfassend nennen:

1. Unser Geschäftsmodell und das Geschäftsvolumen bleiben von der Umstellung unberührt.
2. Es handelt sich um eine rein bilanztechnische Anpassung des Umsatzausweises.
3. Schlussendlich sehen wir höhere Margen durch einen niedriger ausgewiesenen Umsatz bei gleichbleibendem Ergebnis.

Im Rahmen dieser bilanztechnischen Umstellung führen wir daher eine alternative Leistungskennzahl ein. Ich habe sie gerade schon genannt: das sogenannte **Geschäftsvolumen**.

Das Geschäftsvolumen stellt unsere Erlöse inklusive der Standardsoftwareumsätze dar, also den Brutto-Umsatz oder weniger technisch gesprochen, den Umsatz nach der bisherigen Logik.

Wir haben uns für die Einführung dieser Kennzahl nicht zuletzt auch deshalb entschieden, weil es bei den betroffenen Umsatzanteilen um für uns als Unternehmen vielversprechende Zukunftsgeschäftsfelder geht – so etwa wesentliche Teile unserer Softwareumsätze, aber auch unser heutiges Clouds-Geschäft.

Kommen wir damit also zur **Entwicklung dieser Kennzahl**:

Das Wachstum des Geschäftsvolumens lag im Berichtsjahr bei 7,3% und damit vollumfänglich im Rahmen unserer bereits vor der bilanztechnischen Umstellung formulierten Erwartungen. Organisch legten wir um gute 6,9% zu.

Beim Blick auf die Segmente sehen wir deutliche Unterschiede und können festhalten, dass unser Konzernwachstum im Geschäftsjahr 2021 wesentlich vom **Segment IT-E-Commerce** getragen wurde.

Das hat vor allem zwei Gründe:

Zum einen lief dieses Segment gegen vergleichsweise niedrige Vorjahreswerte. Unsere ausländischen Gesellschaften waren zum Teil durch die landesspezifischen Maßnahmen im ersten Pandemiejahr deutlich stärker betroffen als unsere inländischen Gesellschaften.

Zum anderen konnten wir hier angesichts der Lieferschwierigkeiten der Hersteller unseren Kunden häufig flexibel Alternativprodukte anbieten – zudem sprechen wir in diesem Geschäft in der Regel über kleinere Stückzahlen je Auftrag, die besser verfügbar waren.

Im **Segment IT-Systemhaus & Managed Services** haben sich die Lieferverzögerungen hingegen besonders stark ausgewirkt – vor allem im großvolumigen Projektgeschäft und bei Rahmenverträgen, die für dieses Segment kennzeichnend sind und bei denen ein Wechsel auf verfügbare Alternativprodukte nur schwierig bis gar nicht möglich ist.

### **Wir kommen damit zur Umsatzentwicklung nach IFRS 15:**

Der **Umsatz** bei Bechtle ist von nun an klar definiert als der Wert unseres Geschäftsvolumens ohne die Erlöse mit Standardsoftware.

Normalerweise weist die Umsatzentwicklung, gemessen an den Wachstumsraten, ähnliche Werte wie das Geschäftsvolumen auf.

Allerdings: In einem Jahr wie 2021 mit gravierenden Lieferproblemen bei Hardware ist es kaum verwunderlich, dass sich das Softwaregeschäft insgesamt, und ganz besonders das wachstumsstarke Clouds-Geschäft, besser entwickelt als das Hardwaregeschäft.

Insofern ist es nachvollziehbar, dass die Wachstumsrate des Umsatzes etwas niedriger liegt als die des Geschäftsvolumens – nämlich bei 5,1%.

Ansonsten zeigen sich aber auch beim Umsatz die gleichen strukturellen Trends und Entwicklungen wie beim Geschäftsvolumen.

Wichtig ist mir an dieser Stelle aber auch, auf unseren **Auftragseingang** hinzuweisen, der im Berichtsjahr um 16% gestiegen ist. Bereinigt um einen üblichen Sockelbetrag zum Jahresende ist das, **meine Damen und Herren**, gewissermaßen das Potenzial, das eine Bechtle normalerweise 2021 hätte realisieren können.

Hier sehen sie ganz besonders eindrucksvoll die „Bremsspuren“ durch die Lieferprobleme.

Wir kommen damit zur **Umsatzentwicklung in den Regionen**.

Im **Inland** lag das Umsatzwachstum bei **2,9%**. Hier zeigt sich, wie bei den Geschäftssegmenten, dass unsere Systemhäuser und Spezialisten von den Lieferschwierigkeiten stärker betroffen waren. Der Schwerpunkt unserer Systemhausaktivitäten liegt, wie Sie wissen, ja in Deutschland.

Das Umsatzwachstum von 9,0% in unseren ausländischen Gesellschaften ist angesichts der Lieferprobleme sehr erfreulich. Man sieht hier aber auch, wie robust und gesund unser Geschäftsmodell ist:

Denn durch unsere breite Aufstellung können wir Schwierigkeiten in einer Region oder einem Segment sehr gut austarieren.

Das war im Übrigen auch einer der Gründe, warum wir im Berichtsjahr die **Erweiterung unserer M&A-Strategie** beschlossen haben.

Wir wollen – wie wir ja bereits mehrfach kommuniziert haben – Akquisitionen in unserem Systemhaus-Segment künftig auch außerhalb der DACH-Region tätigen. Darauf werde ich später aber noch etwas ausführlicher zu sprechen kommen.

Den **saisonalen Verlauf** der Umsatzentwicklung sehen wir beim Blick auf die unterjährigen Quartale:



Im ersten Quartal zeigte Bechtle ein Umsatzwachstum von 10,3% - ein starker Jahresauftakt.

Lieferprobleme spielten zumindest bei uns noch keine große Rolle. Wir haben bereits frühzeitig begonnen, unsere Bevorratung stark zu erhöhen. Damit waren wir länger lieferfähig als viele Wettbewerber.

Danach gingen die Wachstumswerte mit dem Fortgang der Lieferschwierigkeiten Schritt für Schritt zurück, bewegten sich aber im zweiten und dritten Quartal noch im Rahmen unserer Prognose.

Das vierte Quartal verlief dann tatsächlich enttäuschend. Nur ein schwacher Trost ist, dass wir im Geschäftsvolumen immerhin ein Plus von 1,4% vorweisen konnten und somit keinen Rückgang verzeichneten.

In diesem Quartal verschärften sich die Lieferprobleme spürbar.

Hinzu kam die Zurückhaltung bei den öffentlichen Kunden aufgrund der Bundestagswahl und dem absehbaren Regierungswechsel. Und nicht zu vergessen: Wir liefen gegen sehr hohe Vergleichswerte aus dem Vorjahr.

Sportlich gesprochen haben wir also das „Spiel 2021“ ganz klar in der „ersten Halbzeit“ gewonnen.

Wir kommen damit zur **Ergebnisentwicklung** – und starten, wie Sie das gewohnt sind, mit dem Blick auf die Bruttomarge:

Das **Bruttoergebnis** entwickelte sich mit einem Plus von **7,4%** überproportional zum Umsatz. Die **Bruttomarge** liegt daher mit **17,3%** über dem Vorjahr und auch über dem langjährigen Mittel.

*[Hier nur der Hinweis: Die Vorjahreswerte sind natürlich entsprechend der geänderten Bilanzierung angepasst.]*

Vor allem **zwei Faktoren** machen sich hier bemerkbar:

Der **Materialaufwand** ist zum einen mit **4,2%** nur unterproportional gewachsen. Hier haben sich die angesprochenen Lieferschwierigkeiten direkt ausgewirkt. Zusätzlich macht sich auch die Erhöhung unseres Dienstleistungsanteils positiv bemerkbar. Vor allem bei Projekten rund um die digitale Transformation war und ist Bechtle ein gefragter Partner.

Zum anderen konnte der **sonstige betriebliche Aufwand** das niedrige Niveau aus dem Vorjahr halten. Wir sehen hier also nach wie vor Kosteneinsparungen, vor allem bei den KFZ- und bei den Reisekosten. Es bleibt abzuwarten, inwieweit wir diese Basis in einer neuen, erwartungsgemäß hybriden Arbeitswelt halten können.

Die Bruttomarge ist jedoch nur erstes Indiz für die Profitabilität – damit kommen wir zum **EBIT**:

Das EBIT hat sich in den ersten drei Quartalen konstant auf hohem Niveau entwickelt. Im ersten Quartal hatten wir zwar negative Sondereffekte aufgrund der Bildung von Rückstellungen, das hat aber nichts am grundsätzlich positiven Bild geändert.

Im zweiten Quartal trieben die Auflösung von Wertberichtigungen und kleinere Sondereffekte das Ergebniswachstum besonders stark nach oben.

Darüber hinaus hatten wir im dritten Quartal aufgrund der Entkonsolidierung – also dem strategisch motivierten Verkauf – einer kleinen Konzerngesellschaft einen positiven Sondereffekt.

Im vierten Quartal war dann jedoch das Umsatzwachstum zu schwach, so dass wir nur eine vergleichsweise geringe Ergebnissteigerung gegenüber dem Vorjahr zeigen konnten.

Schauen wir noch auf die **Segmente**.

Die Entwicklung des **EBIT** war 2021 insgesamt äußerst positiv und auch weitgehend ausgeglichen zwischen den beiden Segmenten.

So konnte das EBIT im Segment IT-Systemhaus & Managed Services um **18,3%** zulegen.

Die **Marge** stieg um sage und schreibe 100 Basispunkte auf **6,3%**.

In diesem Segment ist der höhermarginige Service-Anteil aufgrund der konstant guten Nachfrage nach Dienstleistungen gestiegen.

Außerdem haben wir, wie bereits erwähnt, positive Sondereffekte aus dem Verkauf einer Gesellschaft gesehen. Zudem machen sich hier auch die bereits genannten **Kosteneinsparungen** stärker bemerkbar.

Im Segment IT-E-Commerce ist es uns gelungen, die **Marge** auf **5,9%** zu erhöhen. Hintergrund sind hier insbesondere Preisvorteile, die wir aufgrund der frühen Bevorratung einerseits und der konstant hohen Nachfrage andererseits realisieren konnten.

Insgesamt liegt die **EBIT-Marge** damit bei **6,1%**. Unser durchaus ambitioniertes Ziel ist es, diesen Wert auch im laufenden Jahr in etwa zu halten.

Damit kommen wir zum operativen **Cashflow**:

Der Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit lag im Berichtsjahr bei annähernd **300 Mio. €** und konnte damit das hohe Niveau aus dem Vorjahr in etwa halten.

Hier hat sich auf der einen Seite der hohe Vorratsbestand belastend ausgewirkt.

Zwar war der freie Vorratsbestand zur Bedienung kurzfristiger Bestellungen rückläufig. Aber in den Vorräten sind zum Großteil projektgebundene Produkte enthalten, die aufgrund fehlender Komponenten eines Gesamtauftrags noch nicht ausgeliefert werden konnten. Dieser Bestand hat sich von Quartal zu Quartal aufgebaut. Entlastend wirkte auf der anderen Seite der Aufbau der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen.

Aufgrund unserer sehr guten, langjährigen und partnerschaftlichen Beziehungen zu unseren Lieferanten konnten wir unsere Zahlungsziele zum Teil verlängern.

Der **Free Cashflow** hat sich vor diesem Hintergrund sogar von 204,1 Mio. € auf **218,6 Mio. €** erhöht.

Wir kommen damit zum **Blick auf die Mitarbeitendenzahl:**

Zum 31. Dezember 2021 beschäftigten wir in der Bechtle Gruppe 12.880 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter und damit 5,7% bzw. genau 700 Menschen mehr als im Vorjahr. Dieser Anstieg ist vor allem auf Neueinstellungen zurückzuführen.

Das ist ein bemerkenswertes Wachstum und es ist eine unserer zentralen Kennzahlen.

Denn, **meine Damen und Herren**, der Erfolg von Bechtle ist ganz wesentlich mit dem exzellenten Können, dem hohen Engagement, der Leidenschaft für IT und dem Erfolgswillen unserer Mitarbeitenden verknüpft.

Gleichzeitig macht uns – darüber darf der beachtliche Zuwachs von 700 Kolleginnen und Kollegen nicht hinwegtäuschen – der Fachkräftemangel ganz generell, aber auch die zunehmende Digitalisierung in nahezu jeder Branche mit ihrem Bedarf an IT-Expertinnen und Experten extrem zu schaffen.

Eine Klage, mit der wir nicht alleine sind, das wissen wir und Sie. Diese durchaus schwierige Situation führt dazu, dass wir uns noch stärker als bisher als langfristig attraktives, zuverlässiges und interessantes Unternehmen für Menschen positionieren müssen, die ein Interesse daran haben, die Zukunft mit IT zu gestalten. Für Menschen, die dazu beitragen wollen, unsere vielen Kunden mit IT noch erfolgreicher zu machen. Für Menschen also, die viel bewegen wollen.

Wir haben ein sehr vitales Interesse daran, nicht nur neue Menschen für Bechtle zu gewinnen, sondern unsere bestehenden Mitarbeitenden dauerhaft von Bechtle zu überzeugen und für die Gemeinschaft bei Bechtle zu begeistern. Keine leichte Aufgabe, die Konkurrenz ist groß, aber eine, die wir mit einer starken Arbeitgebermarke und mit Überzeugung und Selbstbewusstsein angehen. Nur so gelingt es uns, den Erfolg von Bechtle auch in Zukunft zu sichern.

Damit kommen wir zur Kursentwicklung unserer **Aktie**.

**Das Börsenjahr 2021** war für alle Marktteilnehmer herausfordernd. Die Märkte waren angesichts der insgesamt schwierigen Rahmenbedingungen nervös und volatil.

Dennoch konnte sich 2021 letztlich ein positiver Trend durchsetzen.

Diese Entwicklung zeigte sich auch bei den Bechtle Papieren, wenn auch unterdurchschnittlich im Vergleich zu den Indizes.

Das gesamte Jahr – das sehen Sie auf dem Chart abgebildet – war sehr wechselvoll. Auf Rückgänge folgten in kurzer zeitlicher Abfolge häufig neue Höchststände.

Das **Jahres- und Allzeithoch** verzeichnete unsere Aktie schließlich am 9. November 2021 bei **69,14 €**.

Die **Entwicklung im laufenden Jahr 2022** ist bislang unerfreulich.

Der Blick auf die Kursverläufe an den Kapitalmärkten zeigt derzeit leider einen konstanten Abwärtstrend.

Wir alle kennen die Gründe:

Neben dem Krieg in der Ukraine und den Problemen in den weltweiten Lieferketten, sind es die Unsicherheiten über die gesamtwirtschaftliche Entwicklung, Inflationsängste und die abgeleitete Zinspolitik der Zentralbanken.

Der Negativtrend hat auch die Entwicklung unserer Bechtle Aktie beeinflusst.

Seit Jahresbeginn war der Kurs unter Druck, auch wenn er sich im März rund um die Veröffentlichung unserer Zahlen zum Gesamtjahr und unserem positiven Ausblick für 2022 etwas erholt hatte.

Aber seit April ging es dann zusammen mit dem Gesamtmarkt wieder stetig „bergab“. Insbesondere Tech-Werte kamen unter Druck und als solcher konnte sich Bechtle dem fundamentalen Trend – trotz einer überaus guten wirtschaftlichen Entwicklung – nicht widersetzen.

Wahrhaftig eine Ausnahmesituation, die wir auch als solche bewerten sollten.

Wir sind aber zuversichtlich, dass es für unsere Aktie bei einer Besserung der Rahmenbedingungen auch wieder kraftvoll „bergauf“ gehen wird.

Wir sind ein kerngesundes, erfolgreiches Unternehmen, in einer absoluten Zukunftsbranche, mit einem stabilen Fundament und einer anspruchsvollen Vision 2030. Diese positiven Aspekte werden sich auch an der Börse wieder niederschlagen und an Gewicht gewinnen – das ist meine feste Überzeugung.

Kommen wir nun zur **Dividende**:

Mit der Veröffentlichung unserer Geschäftszahlen am 18. März haben wir auch den Vorschlag der Verwaltung an die Hauptversammlung, also an Sie, **sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre**, kommuniziert. Er sieht eine Steigerung der Dividende von **22,2%** auf **55 Cent je Stückaktie** vor. Die Vorjahresdividende lag – bereinigt um den Aktiensplit – bei 45 Cent.

Das wäre – Ihre Zustimmung vorausgesetzt – die zwölfte Erhöhung in Folge.

Das ist, wie wir finden, Ausdruck einer verlässlichen Dividendenpolitik und angemessenen Beteiligung der Aktionärinnen und Aktionäre am Unternehmenserfolg.

Bechtle wird nicht ohne Grund immer wieder bei den sogenannten Dividentiteln mit aufgeführt.

Die **Ausschüttungsquote** liegt somit bei **29,9%** und damit leicht über dem Vorjahr mit 29,4%.

Wir bleiben damit unserer Dividendenpolitik treu, die vorsieht, immer rund ein Drittel unseres Nachsteuerergebnisses an die Aktionärgemeinschaft auszuschütten. Dieser Vorschlag steht nun am heutigen Tag zur Abstimmung.

Kommen wir damit, wie üblich, zu den aus unserer Sicht wichtigen „nicht-finanziellen“ **strategischen Ereignissen im Geschäftsjahr 2021**.

Wir berichten, das wissen Sie, **meine Damen und Herren**, auch unterjährig immer wieder über herausragende Ereignisse und Neuigkeiten bei Bechtle. Sei es über unsere Pressemitteilungen oder über unser Magazin Bechtle update, das viele von Ihnen ja bereits seit Jahren abonniert haben. Ich werde mich daher an dieser Stelle auf einige wenige Ereignisse von herausgehobener Bedeutung konzentrieren, die thematisch fünf Bereiche betreffen:

- **Mergers & Acquisitions,**
- **Ausbildung,**
- **Nachhaltigkeit,**
- **Internationalität und**
- **Öffentliche Auftraggeber.**

Starten wir mit unseren beiden **Akquisitionen** im Berichtsjahr.

Wir haben im August den in den Niederlanden und Belgien tätigen Spezialisten **Cadmes** akquiriert.

Der 1991 gegründete und im Schwerpunkt auf 3D-CAD-Software von Solidworks spezialisierte Reseller beschäftigt gut 100 Mitarbeitende und erzielte 2020 einen Umsatz von rund 17 Mio. €.

Ein international wichtiger Zugewinn für Bechtle, denn wir waren zuvor bereits mit sieben Solidworks-Gesellschaften in der DACH-Region aktiv. Mit der Cadmes erweitern wir unser sogenanntes Product-Lifecycle-Management-, oder kurz: PLM-Geschäft, nun sichtbar nach Benelux.

Unsere zweite Akquisition haben wir in Österreich getätigt.

Das Bechtle IT-Systemhaus Österreich übernahm im September den IT-Dienstleister **Open Networks GmbH** mit Sitz in Wien.



Damit stärken wir unsere Wettbewerbsposition als IT-Lösungsanbieter und Dienstleister im österreichischen Markt weiter.

Open Networks ist auf die Realisierung von IT-Infrastrukturlösungen sowie Application Services, Datacenter, Security und Netzwerk spezialisiert. Das 2008 gegründete Unternehmen beschäftigt 25 Mitarbeitende und erzielte im Geschäftsjahr 2021 einen Umsatz von rund 13 Mio. €.

Kommen wir damit zu einem unserer wichtigsten Zukunftsthemen, nämlich **Ausbildung**:

Zum 1. September starteten 244 neue Auszubildende und dual Studierende ihre Karriere bei Bechtle. Die Zahl der Neueinstellungen liegt damit auf einem Rekordniveau.

Insgesamt bilden wir konzernweit **691** Nachwuchskräfte in zahlreichen technischen und kaufmännischen Berufen aus. Mit 609 Azubis und Studierenden verteilt sich der Großteil auf die deutschen Standorte von Bechtle.

Die Ausbildungsquote beträgt in Deutschland derzeit **6,5%**. Bis 2030 streben wir eine sehr ambitionierte Erhöhung auf 10% an.

Wir bleiben bei den Zukunftsthemen und kommen zu **Nachhaltigkeit**:

Wir haben im September des zurückliegenden Jahres die Bechtle **Nachhaltigkeitsstrategie 2030** vorgestellt.

Bereits seit 2011 beschäftigen wir uns systematisch mit Nachhaltigkeit und legen seit sechs Jahren alle Aktivitäten in einem jährlichen Nachhaltigkeitsbericht offen.

Die 2021 vorgestellte Bechtle Nachhaltigkeitsstrategie baut somit auf Vorhandenem auf und ergänzt neue, ambitionierte Zukunftsentwürfe. Den Kern bilden dabei vier strategische Handlungsfelder:

Ethisches Wirtschaften, Menschen, Umwelt sowie Digitale Zukunft, die mit jeweils drei Fokusthemen und strategischen Zielen hinterlegt sind.

Um Fortschritte regelmäßig messen zu können und Maßnahmen bei Bedarf nachzujustieren, haben wir darüber hinaus operative Meilensteine definiert. Unter anderem hat sich Bechtle als Ziel gesetzt, bis 2030 in den vom Unternehmen beeinflussbaren Bereichen **CO2-neutral** zu werden.

Als Aktionärinnen und Aktionäre interessiert Sie die Nachhaltigkeitsstrategie sicherlich sehr. Ich lade Sie daher auch hier herzlich ein, unsere Website zu besuchen.

Unter **[bechtle.com/nachhaltigkeit](https://www.bechtle.com/nachhaltigkeit)** finden Sie die bisherigen Nachhaltigkeitsberichte, aber auch die detaillierte Vorstellung der Bechtle Nachhaltigkeitsstrategie 2030. Uns ist wichtig, auch hier in hohem Maß transparent und messbar zu handeln und zu kommunizieren.

Ein weiteres wichtiges Thema, auch im Rahmen unserer erweiterten M&A-Strategie, ist unsere **Internationalisierung**.

Im Berichtsjahr kamen zu dem von Bechtle 2013 initiierten Netzwerk **Global IT Alliance**, kurz: GITA, drei neue Partner hinzu. Wir haben verschiedentlich bei Hauptversammlungen bereits über unser Partnernetzwerk berichtet.

Zur Erinnerung: GITA ist eine globale Allianz sorgfältig validierter IT-Unternehmen, deren Ziel es ist, Kunden mit gleichen Qualitätsstandards bei internationalen Projekten zu unterstützen.

In Indien ist nun 2021 **Dynacons Systems** zu uns gestoßen. Der IT-Dienstleister hat seinen Hauptsitz in Mumbai und beschäftigt mehr als 1.000 Mitarbeitende an über 250 Standorten in Indien.

Außerdem decken wir mit **Compugen** in Kanada seit 2021 komplett Nordamerika ab. Compugen ist einer der größten kanadischen IT-Dienstleister und verfügt über insgesamt zwölf Standorte in Nordamerika.

Der dritte Neuzugang im Partnernetzwerk deckt eine Region ab, die eher als Traumreiseziel gilt, aber auch dort wird Business gemacht: **Inova Solutions** hat seinen Hauptsitz in Curaçao; die weiteren Standorte befinden sich in Jamaika, Puerto Rico, Trinidad und Tobago sowie in Ecuador.

Nun noch, stellvertretend für viele, eine Erfolgsmeldung aus unserem **Public Sector**, ein Bereich, in dem Bechtle seit vielen Jahren sehr erfolgreich ist und sich als starker, langfristiger Partner ausgezeichnet etablieren konnte.

**Dataport** hat dem Bechtle IT-Systemhaus Hamburg den Zuschlag für den Rahmenvertrag „Lieferung der Hardware zur IT-Arbeitsplatzausstattung und Dienstleistungen“ ab 1. Januar 2023 erteilt.

Über den Vertrag beschafft Dataport in den folgenden vier Jahren bis Ende 2026 standardisierte Hardware und begleitende Dienstleistungen für die eigene Organisation und Kunden von Dataport.

Der Umfang umfasst im Wesentlichen PCs, Notebooks, Thin Clients und Monitore für rund 100.000 Arbeitsplätze. Das Gesamtvolumen beträgt rund **220 Mio. €**. Ein sehr beachtlicher Vertriebs Erfolg!

So viel, **meine Damen und Herren**, zum Geschäftsjahr 2021. Wie üblich und angekündigt blicken wir nun noch auf den erfolgreichen Start ins laufende Jahr und damit auf das **erste Quartal 2022**.

Zunächst zur Geschäftsentwicklung und den wesentlichen wirtschaftlichen Eckwerten der ersten drei Monate.

Die Nachfragesituation war gut, wir haben im ersten Quartal noch keine Zurückhaltung oder gar Budgetkürzungen unserer Kunden im größeren Umfang gesehen.

Belastend wirkten sich jedoch unverändert die globalen Lieferprobleme aus.

Umso eindrücklicher die Entwicklung unseres **Geschäftsvolumens**.

Das Wachstum lag im ersten Quartal bei knapp 8%. Und das ungeachtet der sehr herausfordernden Vorjahresvergleichszahlen – zur Erinnerung: Wir sind im ersten Quartal 2021 bereits um über 11 % gewachsen. Organisch lag das Wachstum bei 7,5 %.

Beim Blick auf die **Segmente** sehen wir strukturell die gleichen Entwicklungen wie bereits im Vorjahr:

Das Konzernwachstum wird vor allem vom Segment **IT-E-Commerce** getragen. Ich gehe auf die Gründe gleich noch bei der Umsatzbetrachtung etwas näher ein.

Im Segment **IT-Systemhaus & Managed Services** haben sich die Lieferverzögerungen (wie im zurückliegenden Geschäftsjahr auch) hingegen stärker ausgewirkt – vor allem im großvolumigen Projektgeschäft und bei Rahmenverträgen.

Damit kommen wir zum **Umsatz**.

Wie schon im Vorjahr sehen wir auch im ersten Quartal 2022, dass sich sowohl unser Geschäft mit Software als auch insbesondere das Clouds-Geschäft angesichts der Lieferschwierigkeiten bei Hardware besser entwickeln. Aus diesem Grund liegen die Wachstumsraten beim Umsatz auch etwas unter denen des Geschäftsvolumens. Ein Effekt, den ich bereits erläutert habe.

Mit einem weitgehend organischen Umsatzwachstum von fast 7 % können wir aber sehr zufrieden sein. Das hätten wir – offen gestanden – angesichts der Rahmenbedingungen in dieser Deutlichkeit selbst nicht erwartet.

Beim **Blick in die Regionen** sehen wir aber auch, wie sehr unser Geschäftsmodell zu dieser erfreulichen Entwicklung beiträgt. Die relative Schwäche im Inland konnten wir mit einer sehr positiven Entwicklung unserer europäischen Standorte mehr als kompensieren.

Schauen wir noch auf die **Umsatzentwicklung in den Segmenten**.

Wir sehen hier, noch stärker ausgeprägt als bei dem Blick auf die Regionen, die positive Entwicklung in unserem Segment **IT-E-Commerce**.

Die Ursache dieser Entwicklung liegt aber nicht nur in der Internationalität. Auch hier zeigt sich wie im Vorjahr vor allem auch die unterschiedliche Geschäftsstruktur in den Segmenten, die es uns im E-Commerce eher erlaubt, trotz der Lieferschwierigkeiten, die Anfragen und Bestellungen unserer Kunden zeitnah zu bedienen.

Das **Segment IT-Systemhaus & Managed Services** ist hingegen, wie bereits erwähnt, stärker geprägt von großvolumigen Einzelgeschäften. Erschwerend kommt hinzu, dass im Projektgeschäft und bei Rahmenverträgen vielfach ein konkretes, zum Teil speziell konfiguriertes Produkt hinterlegt ist. In diesen Bereichen unseres Geschäfts sehen wir nach wie vor die längsten Lieferzeiten.

Wir kommen damit zur Entwicklung des **EBIT**:

Die **Ergebnisentwicklung** ist mit einem Anstieg des EBITs von **21,2 %** sehr erfreulich. Allerdings hatten wir im Vorjahr durch die Bildung von Rückstellungen zur Risikovorsorge einen belastenden Sondereffekt in Höhe von rund 13 Mio. €, der sich hier nun bemerkbar macht. Im Berichtsquartal gab es keine in dieser Höhe vergleichbaren Effekte. Das soll die positive Entwicklung nicht schmälern, ist aber zur Einordnung doch wichtig.

Das EBIT im Segment **IT-Systemhaus & Managed Services** legte im Berichtszeitraum um **14,4%** zu. Wir konnten hier unseren Serviceanteil am Umsatz ausbauen. Insbesondere die Erbringung von Services beim Kunden vor Ort war durch den Wegfall der Corona-Beschränkungen wieder leichter möglich.

Im Segment **IT-E-Commerce** ist das EBIT um herausragende **34,5%** gewachsen. Wir haben hier eine sehr positive Entwicklung insbesondere in Frankreich gesehen.

Damit – zum Abschluss der Kennzahlenbetrachtung – noch der obligatorische Blick auf den **operativen Cashflow**, der im ersten Quartal unter dem Einfluss der momentanen Liefersituation stand:

Der **Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit** lag im ersten Quartal bei **minus 127,1 Mio. €**.

Die Gründe für diese unerfreuliche Entwicklung liegen auf der Hand:

Der Cashflow ist stark beeinflusst vom hohen Bestand der Vorräte. Wir haben unverändert die Situation, dass in den Vorräten in großem Umfang projektgebundene Produkte enthalten sind, die aufgrund noch fehlender Komponenten eines Gesamtauftrags noch nicht ausgeliefert werden konnten.

Wir hoffen, dass wir den Vorratsbestand im Jahresverlauf sukzessive abbauen können – mit entsprechend positiven Auswirkungen auf den Cashflow. Derzeit sehen wir aber noch keine nachhaltige Entspannung, allenfalls eine Stabilisierung auf hohem Niveau.

Die Finanzierungsfähigkeit von Bechtle, **meine Damen und Herren**, ist dadurch aber nicht gefährdet – aufgrund unserer Finanzstärke können wir einen negativen Cashflow auch über einen längeren Zeitraum verkraften.

Wir kommen damit zur Entwicklung der **Mitarbeitendenzahl**.

Bechtle beschäftigte zum 31. März 2022 insgesamt 12.966 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter und damit **5,4%** bzw. 660 Menschen

mehr als im Vorjahresquartal. Der Großteil des Anstiegs sind Neueinstellungen, insgesamt 120 Menschen kamen über Akquisitionen zu Bechtle.

Der Personalaufbau ist nach wie vor moderat – im laufenden Geschäftsjahr stieg die Zahl um lediglich 86 Mitarbeitende. Eine bewusste Entscheidung angesichts der hohen Unsicherheiten. Bei einem Wiedererstarken der Gesamtwirtschaft und des IT-Markts wollen wir die Zahl der Mitarbeitenden aber wieder stärker ausbauen.

Kommen wir damit, wie üblich, zu den aus unserer Sicht besonderen **Ereignissen im ersten Quartal 2022**, die vier wesentliche Themenfelder abdecken. Das sind in Stichworten:

- **Erneut – Internationalisierung,**
- **Aktionärsstruktur,**
- **Cloud-Portfolio und**
- **Akquisitionsstrategie.**

Eine in jeder Hinsicht außerordentliche Maßnahme im ersten Quartal möchte ich an dieser Stelle jedoch voranstellen. Wir haben als Bechtle Gruppe in unserer auf unserer Homepage **bechtle.com** veröffentlichten Stellungnahme unsere Haltung zum Krieg in der Ukraine klar zum Ausdruck gebracht und die völkerrechtswidrige Aggression Russlands entschieden verurteilt. Worte alleine waren aber nicht genug.



Um darüber hinaus zu helfen, haben wir **250.000 €** für humanitäre Hilfsmaßnahmen bereitgestellt, um über **UNICEF** den in besonderem Maße betroffenen Kindern in und aus der Ukraine zu helfen, deren Schicksal uns ganz besonders berührt.

Wir stehen darüber hinaus in engem Austausch mit unseren Kolleginnen und Kollegen in Polen und Ungarn – und viele unserer Mitarbeitenden in ganz Europa engagieren sich ehrenamtlich auf ganz bemerkenswerte Weise.

Wir überprüfen Sanktionslisten, lassen Partnerschaften und Kundenbeziehungen ruhen, wenn es geboten ist und bemühen uns nach Kräften, die ohnehin bereits angespannte Liefersituation für unsere Kunden so schnell es nur geht zu verbessern.

**Verbundenheit** – einer unserer zentralen Markenwerte – war nie von größerer Bedeutung als in diesen Tagen. In „Verbundenheit“ steckt auch die Kraft der Gemeinschaft und Solidarität. Beides ist in der gegenwärtigen Situation mehr denn je gefragt.

Damit, **meine sehr geehrten Aktionärinnen und Aktionäre**, zu den weiteren besonderen Ereignissen im ersten Quartal.

Starten wir international und werfen noch einmal einen Blick auf unsere **Globale IT-Allianz**.

Hier begrüßten wir mit dem US-amerikanischen IT-Dienstleister **Connection** gewissermaßen ein neues Mitglied zum zweiten Mal.

Das in insgesamt acht amerikanischen Bundesstaaten vertretene Unternehmen war 2013 Gründungsmitglied der GITA, hatte das Netzwerk zwischenzeitlich aber verlassen, um sich intern neu zu strukturieren und ist jetzt wieder zurückgekehrt, was natürlich auch für den Nutzwert der Allianz spricht.

Kommen wir nun zu einem Thema, das die **Aktionärsstruktur von Bechtle** betrifft, aber auch zeigt, in welchen langen Zeiträumen bei Bechtle gedacht und geplant wird.

Unsere Ankeraktionärin Karin Schick hat Anfang Mai die Gründung einer **Stiftung unter dem Namen ihrer Eltern Gerhard und Ilse Schick** bekannt gegeben.

Gerhard Schick ist – wie wohl die allermeisten von Ihnen wissen – einer der Gründer von Bechtle. Er hat das Unternehmen zusammen mit Ralf Klenk als Mitgründer über Jahrzehnte hinweg geprägt und zu großen Erfolgen geführt.

Die Familie Schick ist mit einem Anteil von 35 % größter Aktionär der Bechtle AG.

Karin Schick hat zunächst aus ihrem Aktienbesitz 4,5 Millionen Bechtle Aktien in das Stiftungsvermögen eingebracht. Das entspricht einem Anteil von 3,57 % am Grundkapital der Bechtle AG. Die weiteren von Karin Schick gehaltenen Aktien sollen spätestens mit ihrem Tod auf die Stiftung übergehen.

Damit soll der Bechtle AG ein Ankeraktionär über Generationen hinweg gesichert werden, der die langfristige erfolgreiche Entwicklung des Unternehmens gewissermaßen „absichert“.

Eine gute Nachricht, die noch einmal die Stabilität von Bechtle untermauert.

Werfen wir noch einen Blick auf unser stetig wachsendes **Bechtle Clouds-Angebot**.

Wir haben unser bereits etabliertes **Multi-Cloud-Portfolio** mit einheitlichen **Cloud Operation Services** für die Hyperscaler-Cloud-Plattformen von Amazon Web Services, Microsoft Azure und Google Cloud signifikant erweitert.

Die entsprechenden Managed Services erbringt Bechtle standardisiert über die eigene Service Factory.

Mit diesem Schritt eröffnen wir insbesondere mittelständischen Kunden zusätzliche Optionen für eine schnelle, cloudbasierte IT-Transformation. Ein sehr zukunftsweisendes Geschäftsfeld, das wir so deutlich gestärkt haben.

Kommen wir noch zu einer Meldung, die die Aspekte „Internationalisierung und Akquisitionsstrategie“ vereint:

Ebenfalls im Mai haben wir über die **Akquisition** der niederländischen **PQR** informiert. PQR ist ein seit 32 Jahren im Markt etabliertes IT-Systemhaus mit einem starken Kundenfokus im Public Sector und einem Kompetenzschwerpunkt im Bereich hybride Cloud-Umgebungen.

Mit diesem Zukauf setzen wir die erweiterte Akquisitionsstrategie konsequent um, die – wie erwähnt – seit 2021 für das Segment IT-Systemhaus & Managed Services auch Standorte außerhalb der DACH-Region vorsieht.

Um Ihnen exemplarisch einmal ein Gesamtbild auf unsere Präsenz in unserem Nachbarland zu geben:

In den Niederlanden ist Bechtle bereits seit 1998 mit den E-Commerce-Gesellschaften Bechtle direct, seit 2006 mit ARP und seit 2007 mit Buyitdirect tätig. Im zurückliegenden Jahr kam mit der Akquisition der Cadmes – wie berichtet – ein PLM-Spezialist dazu. Gemeinsam mit PQR bilden die Gesellschaften der Bechtle Gruppe in den Niederlanden nun eine Achse von Maastricht bis Amsterdam. Die Bechtle Gruppe beschäftigt damit in den Niederlanden nunmehr 715 Mitarbeitende. Eine, wie ich meine, sehr vielversprechende Aufstellung für die Gewinnung weiterer Marktanteile und für kontinuierliche Wachstumszahlen.

Wir gehen im Übrigen davon aus, dass das nicht die letzte Akquisition in diesem Jahr gewesen ist. Wir prüfen aktuell mit der gebotenen Sorgfalt weitere potenzielle Unternehmen und erwarten im Jahresverlauf noch zusätzliche Erfolgsmeldungen.

Zum Abschluss kommen wir nun wie üblich zum **Ausblick** auf die weiteren Monate im Geschäftsjahr 2022.

Starten möchte ich mit einem Blick auf die Entwicklung des IT-Markts sowie auf einzelne Trends in der IT.

Was wir wohl mit Fug und Recht sagen können, ist, dass es nur selten so schwierig war wie derzeit, in die Zukunft zu blicken und verlässliche Ableitungen vorzunehmen.

Die Unsicherheiten bezüglich der wirtschaftlichen Entwicklung sind gerade auch vor dem Hintergrund des Kriegs in der Ukraine besonders hoch. Außerdem belasten den IT-Markt nach wie vor die vielfältigen Probleme in der Lieferkette – ich hatte das eingangs bereits ausführlicher geschildert.

Es gibt aber natürlich auch positive Indikatoren für den weiteren Verlauf im Geschäftsjahr 2022.

So liegt die durchschnittliche Wachstumsrate für den **deutschen IT-Markt** von 2019 bis 2022 bei guten **4,5%**. Für das Jahr 2022 prognostiziert der Branchenverband Bitkom sogar eine Steigerung von **5,9%**.

Beim Thema IT-Sicherheit sieht Bitkom das durchschnittliche Wachstum sogar noch höher – und zwar bei **9,5%**.

Bechtle ist gerade in diesem hoch relevanten Bereich hervorragend aufgestellt: Konzernweit arbeiten über 300 Security-Spezialisten für uns. Das ist eine der größten Experten-Communities europaweit.

Beim Cloud-Markt sehen die Marktforscher von Gartner weltweit Wachstumsraten in den nächsten Jahren von **19,4%**.

Auch hier ist Bechtle – unter anderem durch Partnerschaften mit Microsoft, Amazon Web Services und Google, aber auch durch konsequente Aus- und Weiterbildung unserer Mitarbeitenden – bestens aufgestellt, um das sich daraus ergebende Potenzial zu realisieren.

Auf der anderen Seite sehen wir uns im laufenden Geschäftsjahr aber eben auch einigen **Herausforderungen** gegenüber:

Je länger der Krieg in der Ukraine andauert, desto spürbarer werden die negativen Auswirkungen auf unsere Gesamtwirtschaft.

In den letzten Wochen wurden bereits von verschiedenen Seiten die Wachstumserwartungen für das deutsche Bruttoinlandsprodukt deutlich zurückgenommen.

Aber auch ohne den Krieg haben wir im IT-Markt nach wie vor mit Lieferschwierigkeiten zu kämpfen.

Der Verlauf des Geschäftsjahres 2022 hängt daher unter anderem davon ab, ob die unvermindert hohe Nachfrage nach IT-Lösungen auch bedient werden kann.

Wie, **meine Damen und Herren**, könnten sich diese konträren Rahmenbedingungen auf Bechtle auswirken?

Unsere optimistische Prognose, die vielleicht überraschen mag, gründet auf gewissen Annahmen, deren Eintritt aus heutiger Sicht aber eben keinesfalls sicher ist.

Unter der Maßgabe jedoch, dass diese Annahmen eintreffen, blicken wir durchaus zuversichtlich auf das laufende Jahr, auch wenn sich die Unsicherheiten und die Risiken im Vergleich zum Jahresanfang weiter erhöht haben.

Konkret:

Wir wollen den Umsatz erneut deutlich steigern, ebenso wie unser Vorsteuerergebnis. Die EBT-Marge soll dabei auf Vorjahresniveau liegen.

Wir erwarten zudem im laufenden Jahr weitere Akquisitionen – mit hoher Wahrscheinlichkeit im europäischen Ausland.

Und, **sehr geehrte Damen und Herren**, IT ist ohne die Kreativität von Menschen undenkbar. Wir werden daher auch die Zahl der Mitarbeitenden weiter steigern. Der (*in Anführungszeichen*) „Faktor Mensch“ bestimmt unser Geschäftsmodell, unsere Unternehmensstrategie, unsere Markenführung und unsere Vision.

Wir sichern den Erfolg tausender Unternehmen durch zukunftsfähige IT-Konzepte und deren Umsetzung. Die Komplexität bewältigen wir aber nicht alleine, sondern ausnahmslos als starke Gemeinschaft, neudeutsch als „Community“. Und genau das bieten wir unseren Mitarbeitenden: Experten-Communitys, attraktive Arbeitsbedingungen und Entwicklungsmöglichkeiten kombiniert mit wertvollen, zukunftsorientierten Aufgaben in einem Unternehmen, das Stabilität, Sicherheit und Zuverlässigkeit bietet.

**Meine Damen und Herren**, das alles sind vor dem Hintergrund der aktuellen Herausforderungen sicherlich sehr ambitionierte Ziele. Es sind aber angesichts unserer hervorragenden Markt- und Wettbewerbspositionierung sowie der hohen Nachfrage nach IT-Infrastruktur, Software und Services gleichfalls auch realisierbare Ziele.

Wir als Vorstand sind dankbar, auf Menschen setzen zu dürfen, die großen Gestaltungswillen, hohe Kompetenz und eine enorme Leistungsbereitschaft zeigen. Wir blicken mit großer Anerkennung und Respekt auf das Geschäftsjahr 2021 und mit Zuversicht auf 2022. Wir sind stolz auf das gesamte Bechtle Team in Europa. Gemeinsam haben wir noch viel vor.

**Sehr verehrte Aktionärinnen und Aktionäre**, ich danke Ihnen – ausdrücklich auch im Namen meiner beiden Vorstandskollegen **Michael Guschlbauer und Jürgen Schäfer** – herzlich für Ihr Vertrauen in Bechtle, für Ihr Interesse an Ihrem Unternehmen und für die verlässliche Begleitung in einer durch Unsicherheiten gekennzeichneten Zeit.

Ich darf Ihnen versichern, dass wir bei Bechtle gleichwohl mit großer Vorfreude auf das schauen, was vor uns liegt! Wir sind **optimistisch gestimmt – für das laufende Geschäftsjahr und auch darüber hinaus.**

Wir freuen uns, wenn wir diesen Weg auch weiterhin gemeinsam, mit gegenseitigem Vertrauen und voller Neugierde gehen. Bleiben Sie uns bitte auch weiterhin verbunden.

**VIELEN DANK, meine sehr verehrten Damen und Herren.**