



# 4.0

## Bechtle AG 1. Quartal 2015.

Neckarsulm | 13. Mai 2015

Unsere vierte Dekade:  
**BECHTLE 4.0**

Unsere aller Zukunft:  
**INDUSTRIE 4.0**

Unsere aktuellen Zahlen:  
**ABSCHLUSS 4.0**



# Agenda.

1. Wirtschaftliche Rahmenbedingungen
2. Geschäftsentwicklung Q1.2015
3. Aktie und Dividende
4. Besondere Ereignisse
5. Ausblick 2015

# Rahmenbedingungen Q1.2015.

## Gesamtwirtschaft.

- Wirtschaftliche Entwicklung in der EU weiterhin gut.
- In Deutschland leichter Rückgang der Dynamik, aber weiterhin hohes Niveau.

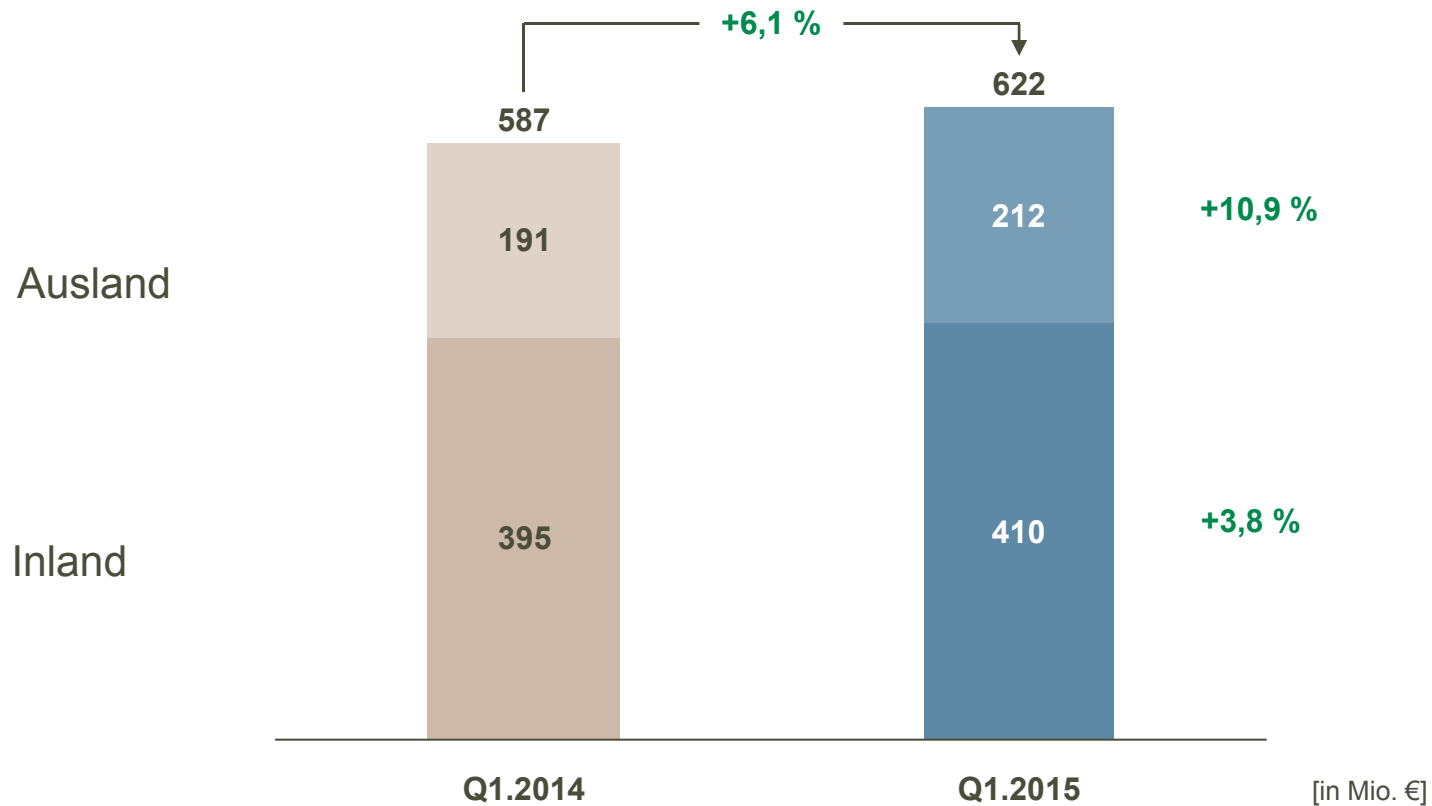
## Branche.

- PC-Markt erwartungsgemäß im Minus.
- Stimmung in der IT-Branche schwankend.
- Vor allem Einschätzung der künftigen Entwicklung volatil.

## Fazit.

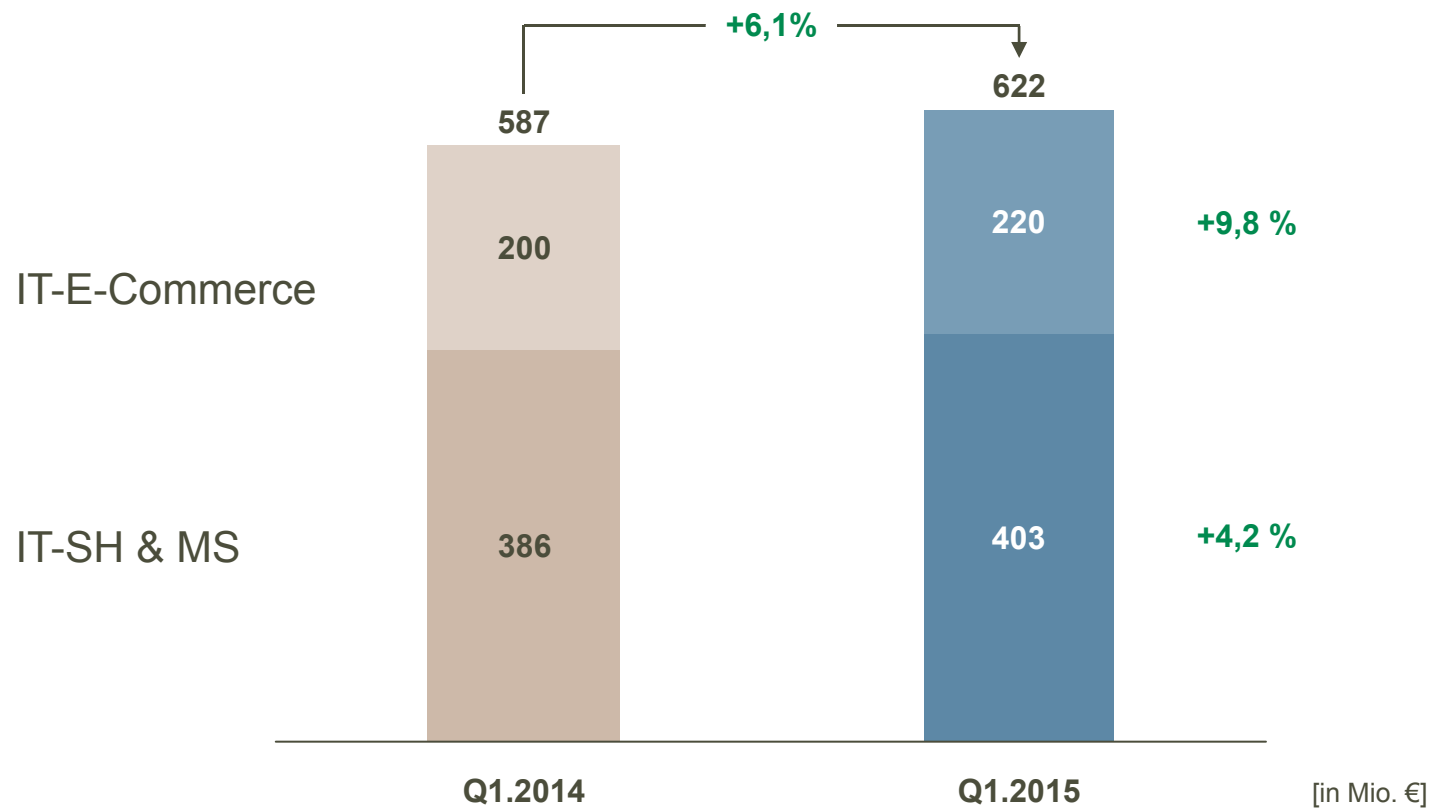
- Bechtle hat sich im ersten Quartal positiv entwickelt.
- Start in den ersten Wochen verhalten, zum Quartalsende hat sich das Geschäft aber spürbar verbessert.
- Herausfordernde Lage im Hardwaremarkt hat sich bemerkbar gemacht.

# Umsatzentwicklung. Nach Regionen Q1.2015 vs. Q1.2014



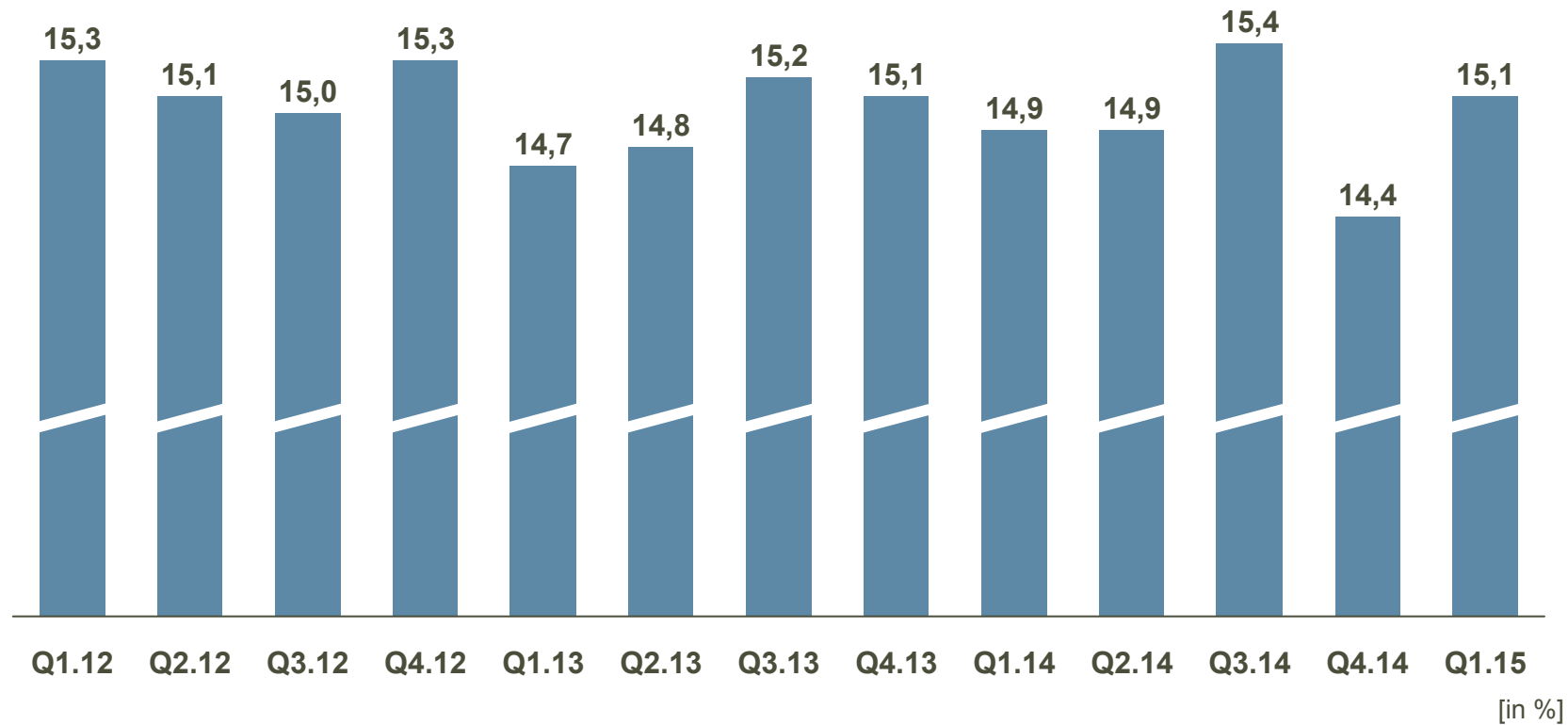
Deutliches Umsatzwachstum, mit relativ stärkeren Impulsen aus dem Ausland.

# Umsatzentwicklung. Nach Geschäftssegmenten Q1.2015 vs. Q1.2014



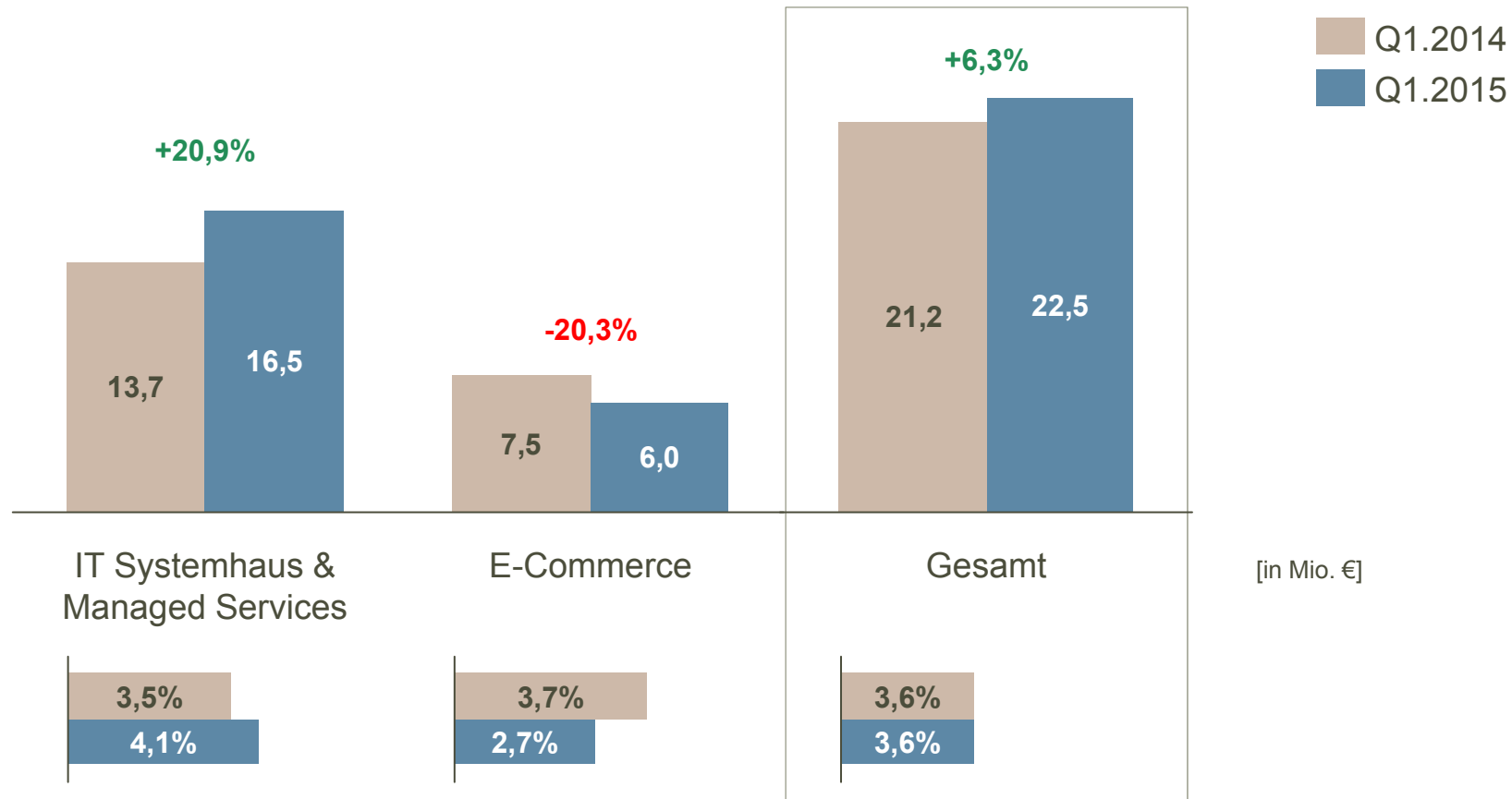
Segment E-Commerce dank starkem Auslandsgeschäft Wachstumstreiber.

# Bruttomarge Konzern. Entwicklung seit 2012



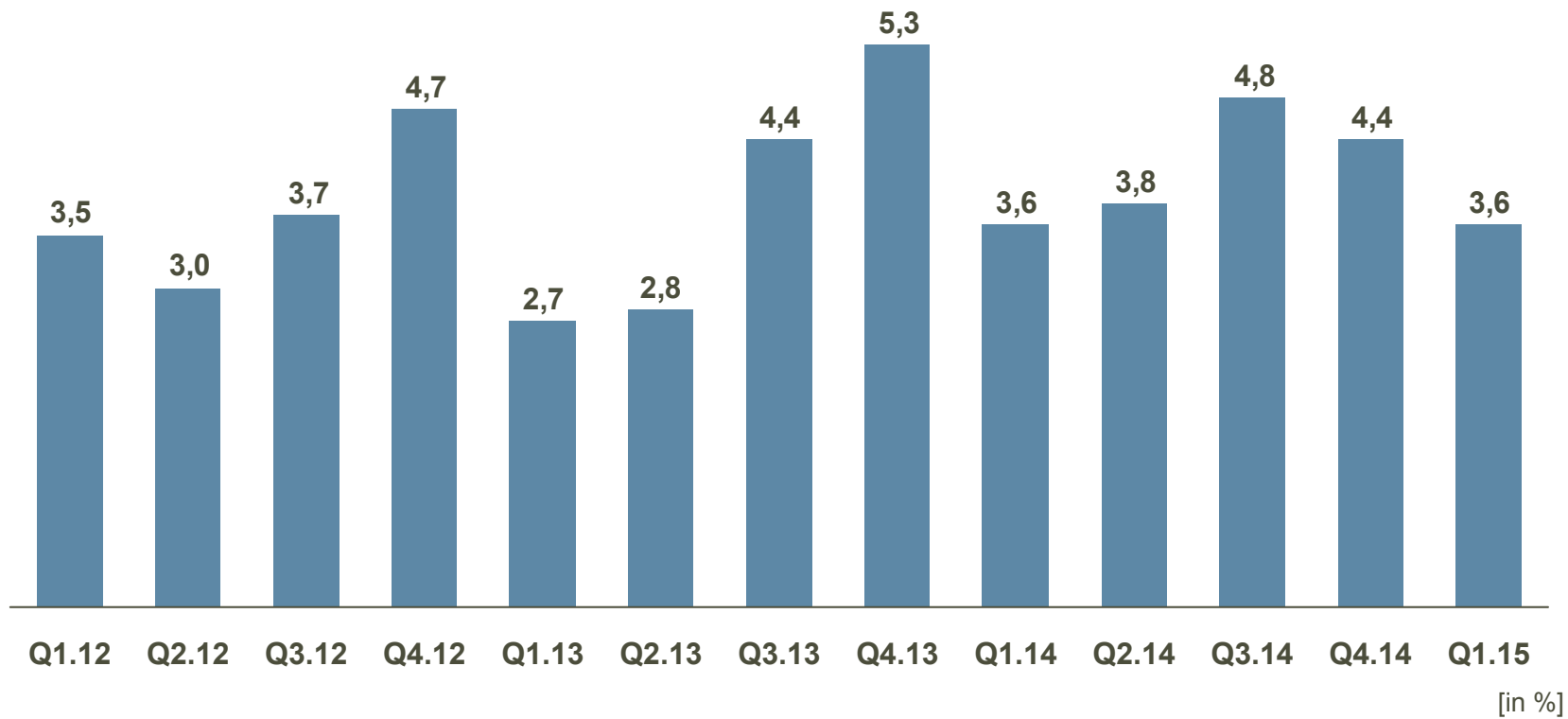
Bruttomarge verbessert gegenüber Vorjahresquartal.

# Ergebnisentwicklung (EBIT) und EBIT-Marge. Nach Geschäftssegmenten Q1.2015 vs. Q1.2014



Deutliche Ergebnissteigerung im Konzern.

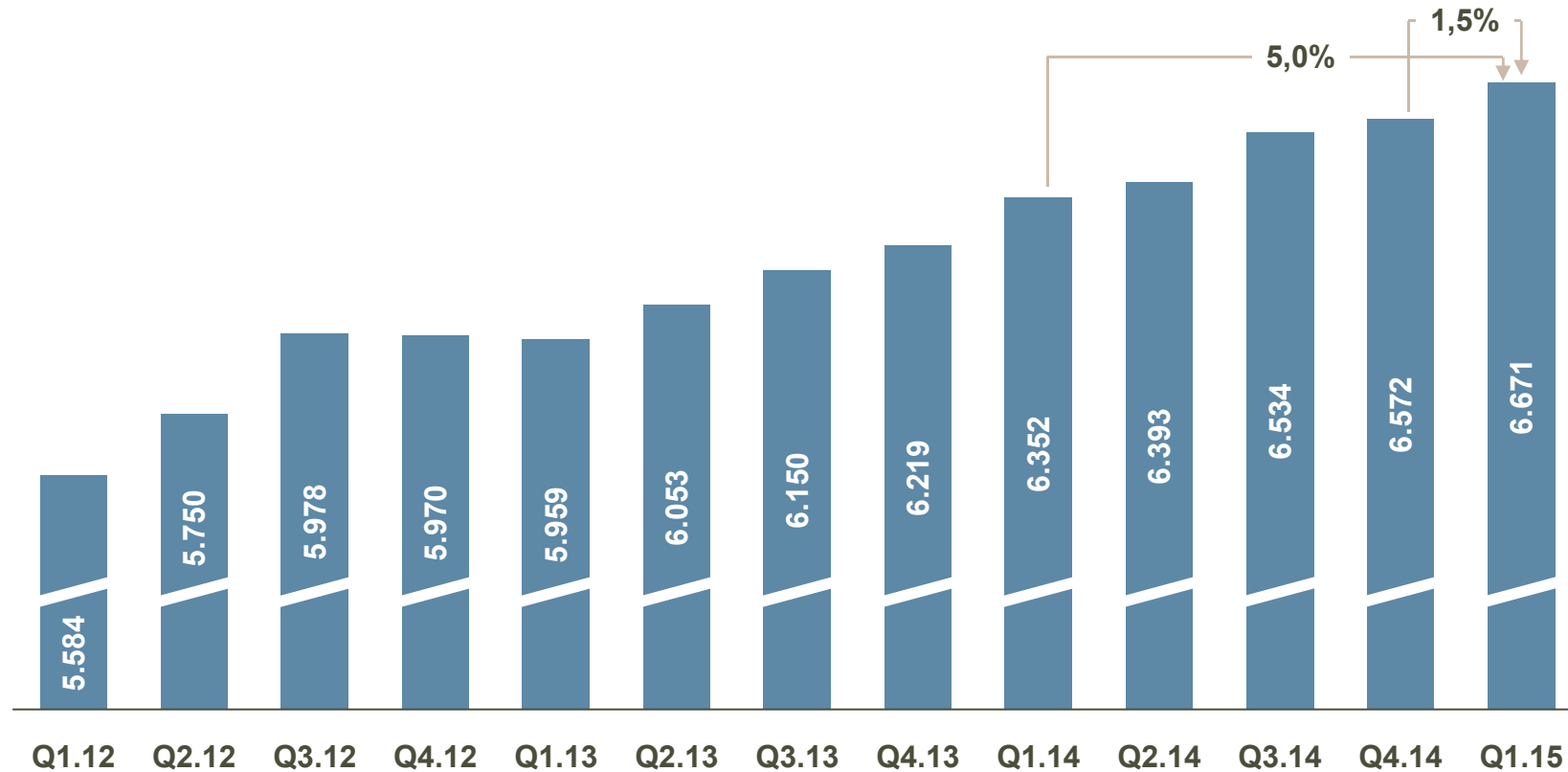
# EBT-Marge Konzern. Entwicklung seit 2012



## EBT-Marge auf Vorjahresniveau.

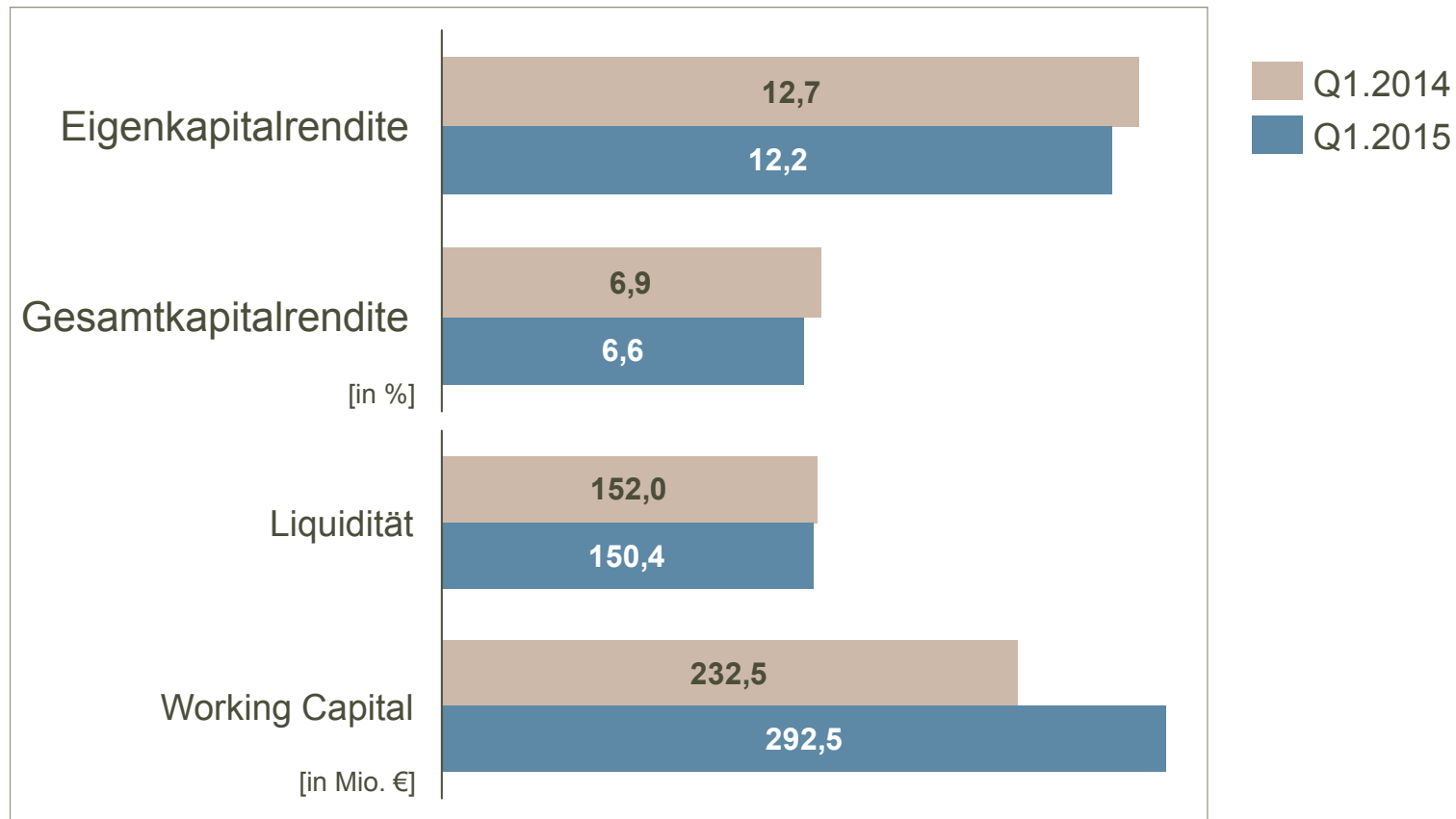


# Mitarbeiterentwicklung Konzern. Entwicklung seit 2012



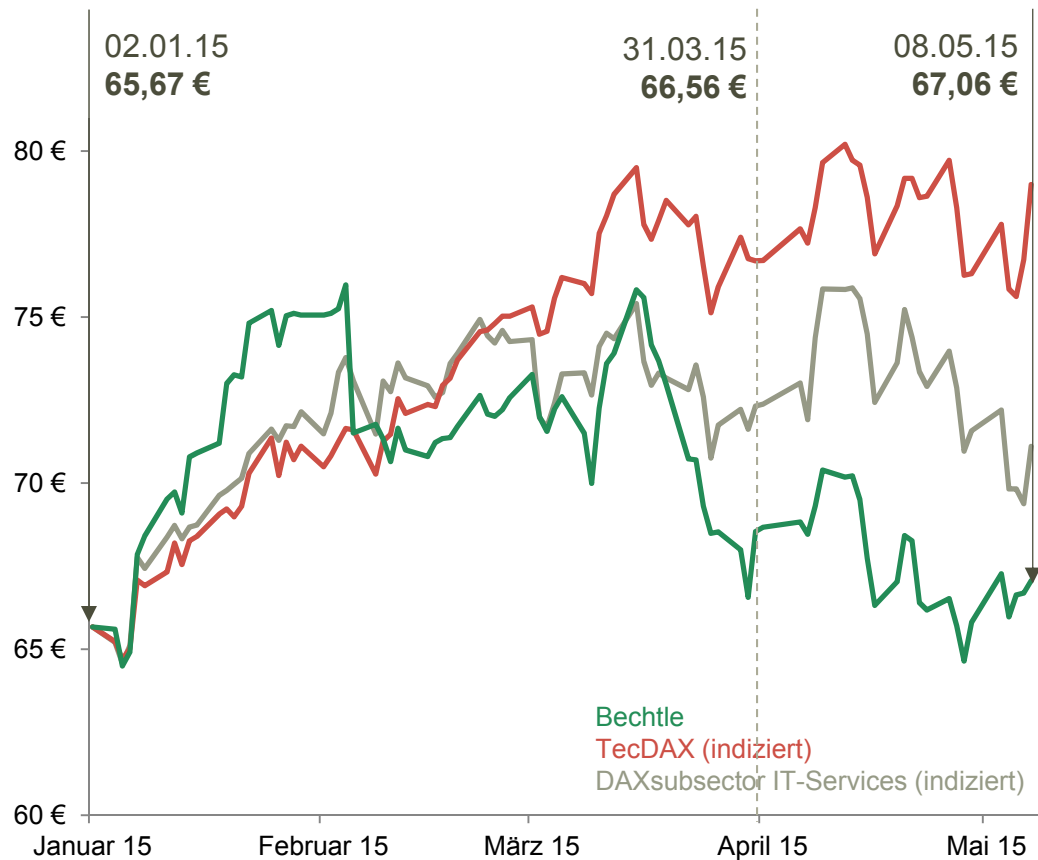
Konstanter, aber weiterhin moderater Mitarbeiteraufbau im Berichtsjahr.

# Ausgewählte Bilanz- und Finanzkennzahlen. Q1.2015 vs. Q1.2014



Unverändert kerngesunde Bilanzrelationen. Kapitalrenditen und Liquidität in etwa auf Vorjahresniveau.

# Bechtle Aktie. Kursentwicklung



## Börsendaten (zum 08.05.15)

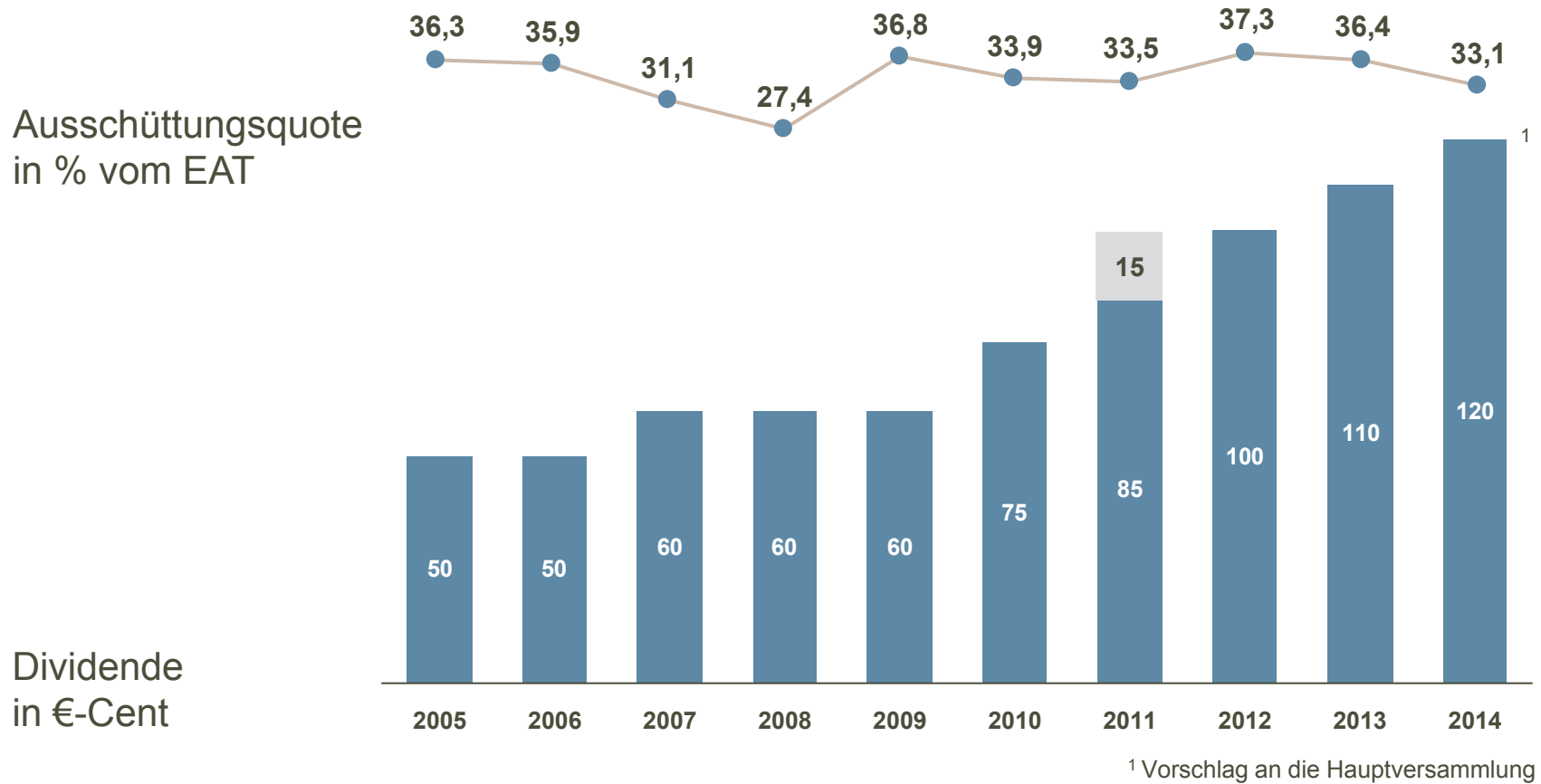
Marktkapitalisierung 1.408 Mio. €

### Performance (ytd):

- Bechtle	+2,1 %
- DAX	+19,9 %
- TecDAX	+20,3 %
- DAXsubsector IT-Services	+8,3 %

Hohe Volatilität.

# Dividendenpolitik. Kontinuität

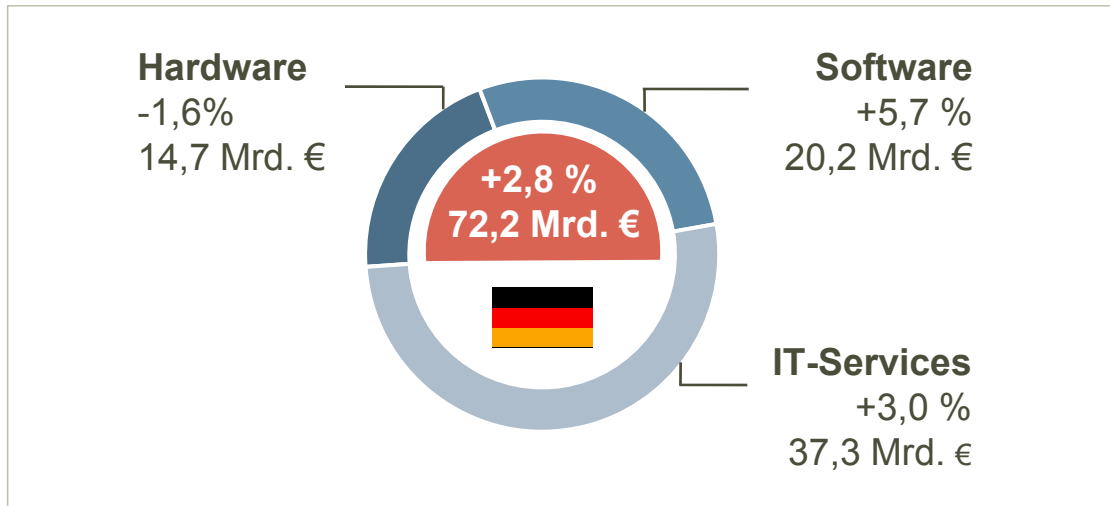


Ausschüttungsquote seit Jahren konstant bei rund einem Drittel des EAT.

## Besondere Ereignisse bei Bechtle. Allianzen, Akquisitionen, Kunden und Hersteller

- Ausbau der Global IT Alliance durch **Japan Business Systems**, Tokio (Japan), **Datacentrix**, Midrand (Südafrika), **Jardine OneSolution**, Hongkong (China, Macau, Malaysia, Singapur).
- Akquisition des ERP-Spezialisten **Modus Consult**, Gütersloh. Über 180 Mitarbeiter, 30 Mio. Euro Umsatz, Portfolio: ERP-Softwarelösungen auf Basis Microsoft Navision und Axapta, Dokumentenmanagementsysteme, Collaboration-Lösungen, Business Intelligence.
- Erfolgreiche Technologiemesen **Bechtle CC Day** und **Bechtle Mobile Day** zu den Schwerpunktthemen Industrie 4.0 und mobile Lösungen.
- Zahlreiche **Herstellerauszeichnungen** zum Partner des Jahres 2014 (darunter Cisco, Citrix, EMC, HP, Plantronics, Solidworks)

# Wirtschaftliche Rahmenbedingungen. IT-Branche 2015 - Deutschland



Quelle: EITO, Februar 2015

- Dynamik nimmt ab: IT-Markt legt um 2,8 % auf 72,2 Mrd. € zu (Vj: +3,9 %).
- Software ist mit +5,7 % Wachstumstreiber, IT-Services steigen um +3,0 %.
- Hardware wird rückläufig erwartet, allerdings nicht mehr so stark wie in der vorherigen Prognose (EITO November 2014: -4,6%)

Branchenentwicklungen fordern unsere hohe Aufmerksamkeit.

# Ausblick. Geschäftsjahr 2015

## Umsatz.

- Wachstum gegenüber Vorjahr, weiter Marktanteile gewinnen.
- IT-Systemhaus: Ausbau des Lösungs- und IT-Servicegeschäfts konsequent vorantreiben.
- Managed Services: Ausbau der langfristigen Service-Verträge.
- IT-E-Commerce: Sehr gute Wettbewerbsposition im Handel verteidigen.

## Ertrag.

- Wachstum gegenüber Vorjahr.

## Mitarbeiter.

- Weiter moderates Wachstum, jenseits von Übernahmen und Akquisitionen.

## Expansion.

- Akquisitionen weiterhin Teil unserer Wachstumsstrategie.
- Mit unseren internationalen Allianzen neue Märkte und Kunden erschließen.

ZEIT FÜR IHRE FRAGEN.