

Hauptversammlung der Bechtle AG

Heilbronn, 25. Mai 2023

Dr. Thomas Olemotz, Vorstandsvorsitzender, Bechtle AG

Sperrfrist: 25. Mai 2023, Redebeginn Dr. Thomas Olemotz

Es gilt das gesprochene Wort.

Guten Morgen, meine sehr verehrten Aktionärinnen und Aktionäre,
sehr geehrte Aktionärs-Vertreterinnen und -Vertreter,
meine Damen und Herren,

herzlich willkommen – auch im Namen meiner beiden Vorstandskollegen Michael Guschlbauer und Jürgen Schäfer – zur diesjährigen Hauptversammlung der Bechtle AG. Vielen Dank, dass Sie heute unserer Einladung gefolgt sind.

Wir freuen uns sehr, Sie in diesem Jahr wieder persönlich hier vor Ort im Heilbronner Kongresszentrum Harmonie begrüßen zu dürfen.

Ein herzliches Willkommen geht zusätzlich an alle Teilnehmenden der Live-Übertragung. Danke auch Ihnen, dass Sie sich heute die Zeit nehmen.

Es freut mich ganz besonders auch deshalb Sie heute begrüßen zu dürfen, weil 2023 ein besonderes Jahr für Bechtle, für Ihr Unternehmen, ist.

Am 21. Juli 1983 – vor vierzig Jahren also – wurde Bechtle nämlich hier in Heilbronn gegründet.

Zwar sind 40 Jahre nicht das, was man ein typisches Unternehmensjubiläum nennt, aber vier Jahrzehnte Erfolg in der IT-Branche markieren doch eine Besonderheit, auf die wir mit Stolz, aber auch mit Hochachtung vor unseren Gründern, blicken.

„40 Jahre zukunftsstark“, meine Damen und Herren, so möchten wir die Leistungen der zurückliegenden vier Dekaden auf den Punkt bringen.

Eine herausragende Entwicklung liegt hinter uns – und noch besser sind die Zukunftsperspektiven angesichts der gewaltigen Vorhaben, die Unternehmen und öffentliche Auftraggeber bei der digitalen Transformation noch vor sich haben.

Und diese digitale Transformation in Europa aktiv mitzugestalten, um Technologie nachhaltig und gesellschaftlich sinnvoll anzuwenden, ist unser klares Ziel.

Deshalb verstehen wir uns als der IT-Zukunftspartner unserer Kunden.

Ein Versprechen, das über 14.300 Mitarbeitende in 14 europäischen Ländern jeden Tag mit ihrem Engagement, ihrer Kompetenz und ihrem Gestaltungswillen bei unseren Kunden einlösen.

Schauen Sie mal rein, wie wir bei unserer diesjährigen Strategietagung unseren Geburtstag schon ein wenig ... sagen wir – „vorgefeiert“ haben:

<<Video>>

Meine sehr geehrten Damen und Herren,

damit steigen wir ein in die Präsentation der wichtigsten Entwicklungen im zurückliegenden Geschäftsjahr.

Die Inhalte meiner Ausführungen gliedern sich in fünf große Themenblöcke.

Wir beginnen mit der Geschäftsentwicklung 2022.

Es folgen die Ausführungen zur Aktie und zum Dividendenvorschlag.

Danach schauen wir auf ausgewählte, besondere Ereignisse und Highlights.

Dann der Blick auf das erste Quartal 2023,

um abzuschließen mit dem Ausblick auf das laufende Geschäftsjahr.

Wenn wir heute auf das Jahr 2022 zurückblicken, war es für uns als Unternehmen ein Jahr der Widersprüche.

An vorderster Stelle steht unser Entsetzen über den noch immer andauernden russischen Angriffskrieg auf die Ukraine und das Leid der betroffenen Menschen.

Kennzeichnend für 2022 waren aber auch die wirtschaftlichen Verwerfungen mit hoher Inflation, die Energiekrise, zunehmende konjunkturelle Eintrübungen sowie die langanhaltenden Lieferengpässe.

Wir leben – das bekamen wir alle überdeutlich zu spüren – in einer Welt der Unsicherheit, die sich schnell, gravierend und vor allem unvorhersehbar verändern kann.

Umso wichtiger ist es für Unternehmen, gerade in hoch volatilen Zeiten den Nutzen der Gemeinschaft zu stärken, Orientierung zu geben und weiter in die Zukunft zu investieren.

Deshalb haben auch wir bei Bechtle im zurückliegenden Geschäftsjahr vielfältige Veränderungen an unseren Prozessen und Strukturen vorgenommen, Regeln angepasst und unsere Führungskräfte darin unterstützt, den neuen Anforderungen des Arbeitslebens gut gerüstet zu begegnen.

Das war herausfordernd, es ist uns aber gut gelungen.

Wir konnten mit den schwierigen Rahmenbedingungen 2022 nicht zuletzt auch deshalb erfolgreich umgehen, weil wir von jeher auf ein diversifiziertes Kundenportfolio setzen und insbesondere in den zurückliegenden beiden Jahren unser Engagement bei internationalen Großkunden spürbar ausgebaut haben.

Die Lieferschwierigkeiten waren und sind teilweise immer noch eine Herausforderung, auch wenn wir spürbare Verbesserungen sehen. Hier zahlt sich aus, dass wir traditionell enge belastbare Kontakte zu unseren Herstellerpartnern pflegen. Diese schätzen Bechtle nicht nur wegen der Größe und Wachstumsstärke, sondern auch wegen unserer Verlässlichkeit und unseren ausgezeichneten Kundenbeziehungen.

Meine Damen und Herren, Rekordzahlen in Zeiten multipler Krisen und großer unternehmenskultureller Veränderungen zu schreiben, ist eine herausragende Leistung, wie ich finde. Zweistellige Wachstumsraten angesichts der zahlreichen globalen Krisenherde zeigen eindrucksvoll die Stärke, aber vor allem auch die Resilienz – also die Widerstandskraft – unseres Geschäftsmodells.

Vor allem aber sind meine Vorstandskollegen und ich unseren Mitarbeitenden überaus dankbar. Wir „ziehen den sprichwörtlichen Hut“ vor dem großen Engagement und der Kompetenz des gesamten Teams, das Kundennähe und den Spirit der Gemeinschaft – den Spirit unserer vernetzten Dezentralität – Tag für Tag hervorragend lebt.

2022 war eine wirklich ganz herausragende Teamleistung!

Lassen Sie uns dazu genauer auf die Geschäftsentwicklung Ihres Unternehmens schauen, meine sehr verehrten Aktionärinnen und Aktionäre:

Wir konnten unser Geschäftsvolumen mit 16,6% auch im zurückliegenden Geschäftsjahr sehr deutlich steigern.

Das Wachstum liegt spürbar höher als beim Umsatz, der um 13,6% stieg.

Hintergrund dieser Abweichung in den Wachstumsraten ist die sehr erfolgreiche Entwicklung unseres Softwaregeschäfts, das wir aber nach Anwendung eines internationalen Rechnungslegungsstandards, dem sogenannten IFRS 15, im Umsatz in wesentlichen Teilen nur in Höhe der Marge ausweisen dürfen.

Ungeachtet aber, ob wir auf den Umsatz oder das Geschäftsvolumen schauen, die Zahlen belegen ein weiteres sehr erfolgreiches Geschäftsjahr für Bechtle.

Bei der Segmentbetrachtung sehen wir ein recht ausbalanciertes Bild mit Wachstum über alle Branchen und Kundensegmente.

Der Blick auf die Umsatzentwicklung im In- und Ausland offenbart erneut das erfolgreiche Softwaregeschäft – vor allem in Deutschland. Die Anwendung von IFRS 15 führt allerdings dazu, dass in diesem „Segment-Schnitt“ die Verteilung des Wachstums als „ungleichgewichtiger“ erscheint, als sie tatsächlich ist.

Würden wir die Entwicklung des Geschäftsvolumens betrachten, lägen beide Segmente mit einem Wachstum von etwa 17% im Inland und rund 15% international deutlich näher zusammen.

Wir kommen damit zur Ergebnisentwicklung.

Auch die Entwicklung des Vor-Zins-und-Steuer-Ergebnisses, kurz EBIT, war 2022 mit einem Plus von 9,1% insgesamt sehr positiv.

Das EBIT im Segment IT-Systemhaus & Managed Services konnte um exakt 7% zulegen. Die Marge ging zwar vom hohen Vorjahresniveau etwas zurück, war mit 5,9% aber immer noch sehr gut.

In diesem Segment haben wir den Wegfall der coronabedingten Kosteneinsparungen mit einem starken Anstieg vor allem bei Kfz- und Reisekosten, aber auch inflationsbedingt bei den Gebäude-, sprich höheren Energiekosten, deutlich zu spüren bekommen.

Im Segment IT-E-Commerce konnten wir die Marge im Berichtsjahr leicht auf 6,0% erhöhen. Hier hilft uns die fortschreitende interne Digitalisierung, die unsere bereits schlanken Prozesse noch effizienter gestaltet und uns damit produktiver werden lässt.

Insgesamt liegt die EBIT-Marge bei 5,9% und damit nur leicht unter dem hohen Wert aus dem Vorjahr. Es ist uns 2022 also gut gelungen, mit dem gestiegen Kostendruck umzugehen.

Im Übrigen konnten wir im vierten Quartal zusätzlich Rückstellungen zur Zahlung eines Inflationsausgleichs für unsere Mitarbeitenden bilden, die das Ergebnis netto mit rund 6 Mio. € zusätzlich belastet haben.

Uns war dabei wichtig, auf die Folgen der großen geopolitischen und wirtschaftlichen Verwerfungen, die in sehr vielen Bereichen unseres täglichen Lebens zu Preissteigerungen führten, als verantwortungsvoller Arbeitgeber schnell zu reagieren. Die Inflationsausgleichsprämie war daher dafür gedacht, die schwierige Zeit für unsere

Mitarbeitenden und deren Familien etwas zu erleichtern. Die Auszahlung erfolgt in den ersten sechs Monaten des laufenden Jahres.

Lassen Sie uns damit auf die Entwicklung der Mitarbeitendenzahl schauen:

Zum 31. Dezember 2022 gehörten 14.046 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zum Bechtle Team. Das entspricht im Vergleich zum Vorjahr einem Plus von 9,1% oder 1.166 Menschen.

Der Anstieg der Mitarbeitendenzahl ist mit 844 Personen vor allem auf Neueinstellungen zurückzuführen. 322 neue Kolleginnen und Kollegen kamen über Akquisitionen zu Bechtle.

Das Wachstum war damit unterproportional zum Umsatz, was eine bewusste unternehmerische Entscheidung war. Wir wollten in unsicheren Zeiten beim Personalaufbau moderate Schritte gehen.

Und doch: – In Zeiten eines alarmierenden Fachkräftemangels ist dieser Aufbau ein sehr gutes Zeichen dafür, dass Bechtle als attraktiver, zuverlässiger und zukunftsorientierter Arbeitgeber angesehen wird.

Auf eine für uns wichtige Kennzahl möchte ich in diesem Zusammenhang noch ergänzend hinweisen. Ende April veröffentlichte unser Branchenverband BITKOM neueste Zahlen zum Frauenanteil in der ITK-Branche. Er liegt 2023 mit durchschnittlich 15% in etwa auf Vorjahresniveau (14%).

Bei Bechtle liegt der Anteil über alle Unternehmensbereiche deutlich höher, nämlich bei 28,4%. Das ist gut, aber nur eine Zwischenetappe.

Die größte Herausforderung, der wir mit mehreren Initiativen begegnen, ist dabei die Besetzung von Führungspositionen mit Frauen. Daneben ist uns wichtig, bereits bei den weiblichen Auszubildenden den Frauenanteil von derzeit 27% kräftig zu steigern.

Eine der Maßnahmen, die wir zu diesem Zweck bereits seit vielen Jahren umsetzen ist ein attraktives Programm am sogenannten Girls' Day. Auf welches Interesse wir hier stoßen, davon berichten die jungen Schülerinnen Ihnen am besten selbst.

Hier ein kurzes Video:

<<Video>>

Wir begegnen dem Fachkräftemangel darüber hinaus mit einem eigenen Quereinsteigenden-Programm, das wir 2022 unter großer öffentlicher Beachtung neu aufgelegt haben. Wir nutzen dabei den spürbaren Trend beruflicher Neuorientierung und bieten Menschen ohne Vorwissen in der Informationstechnologie einen Zugang zum

Berufsfeld IT-Vertrieb und weiterführende Spezialisierungen in den Bereichen Cloud, IT-Security, Modern Workplace und Netzwerklösungen.

Dazu haben wir eigens einen Zertifikatslehrgang entwickelt, der in unserer Branche einmalig ist. Zu den Trainings an der Bechtle Akademie kommen maßgeschneiderte Kurse der privaten, staatlich anerkannten Provadis School of International Management and Technology AG in Frankfurt am Main. Dort werden die akademischen Grundlagen für die neuen Rollen als Account Manager sowie die technologischen Spezialisierungen gelegt. Den Praxisbezug erhalten die Teilnehmenden an den gut 100 nationalen und europäischen Bechtle Standorten.

Besonders spannend ist dabei, dass an dem derzeit laufenden Durchgang etwa zur Hälfte Frauen teilnehmen. Wir freuen uns sehr, dass das Programm so gut angenommen wird.

Damit kommen wir zur Kursentwicklung unserer Aktie.

Sie kennen die Lage auf den Aktienmärkten mit ihrer unerfreulichen Entwicklung im vergangenen Jahr.

Der Krieg in der Ukraine – mit all seinen wirtschaftlichen Auswirkungen wie Energiekrise und erhöhter Inflation – lastete schwer auf den Märkten.

Damit verbunden wuchsen die Sorgen über die gesamtwirtschaftliche Entwicklung. Und auch die Zinspolitik der Zentralbanken erwies sich mit Blick auf die Konjunktur als wenig hilfreich.

Diese schwierige Gemengelage hat – ungeachtet unserer positiven Geschäftsentwicklung – auch die Bechtle Aktie negativ beeinflusst.

Seit Jahresbeginn 2022 gab der Kurs nach, mit kleineren Zwischenhochs im März und im August. Erst zu Jahresbeginn 2023 konnten wir wieder einen Aufwärtstrend sehen.

Unsicherheit ist und bleibt für den Kapitalmarkt jedoch eine denkbar schlechte Rahmenbedingung.

Momentan lässt sich schwer ausmachen, wann sich die abwartende Haltung auflösen wird.

Uns ist sehr wohl bewusst, wie unerfreulich diese Entwicklung für Sie ist.

Als Unternehmen tun wir weiterhin alles, die Zukunftsstärke von Bechtle in der europäischen Digitalbranche zu festigen. Wir sind überzeugt, dass die Bewertung an den Kapitalmärkten früher oder später unsere Erfolge im eigentlichen Geschäft wieder mit steigenden Kursen honorieren wird.

Im Übrigen werten auch die Finanzanalysten unser Geschäftsmodell und unsere Zukunftsperspektiven unverändert positiv. Die überwiegende Mehrheit der 18 uns eng begleitenden Analystinnen und Analysten anerkannter Finanzinstitute und Investmentbanken im In- und Ausland empfehlen unsere Aktie zum Kauf.

Uns ist wichtig, einen lebendigen Austausch mit den Vertreterinnen und Vertretern des Kapitalmarkts zu pflegen – unser Fokus ist und bleibt aber, den langfristigen Erfolg von Bechtle zu sichern.

Wir sind überzeugt, dass sich diese Haltung und der Nachweis unserer wirtschaftlichen Stärke auch am Aktienmarkt wieder angemessen widerspiegeln wird.

Diese Zuversicht und das Vertrauen in unsere eigene wirtschaftliche Stärke haben uns auch beim Dividendenvorschlag an die heutige Hauptversammlung geleitet.

Unserer Pressemeldung im März sowie unserem Geschäftsbericht konnten Sie bereits entnehmen, dass der Vorschlag der Verwaltung an die Hauptversammlung die Zahlung einer Dividende von 65 Eurocent je Stückaktie vorsieht, was einer Steigerung von immerhin 18,2% entspricht. Die Steigerung der Dividende ist damit fast doppelt so hoch wie die des Nachsteuerergebnisses.

Sollte die Hauptversammlung – sollten also Sie – dem Vorschlag zustimmen, wäre es die 13. Dividendenerhöhung in Folge. Ein aus unserer Sicht starker Ausdruck einer verlässlichen Dividendenpolitik und einer angemessenen Beteiligung der Aktionärinnen und Aktionäre am Unternehmenserfolg.

Vorstand und Aufsichtsrat verbinden mit dieser Erhöhung auch ein Zeichen der Zuversicht im Hinblick auf die weitere wirtschaftliche Entwicklung der Bechtle AG.

Kommen wir damit zu einer Auswahl besonderer Ereignisse im Geschäftsjahr 2022 und im ersten Quartal 2023, die für die weitere Entwicklung von Bechtle wegweisend oder zumindest von großer Bedeutung sind.

Starten möchte ich mit einer Meldung, die für die Verlässlichkeit unserer Aktionärsstruktur wichtig ist. Unsere Ankeraktionärin Karin Schick hat die Gründung einer Stiftung unter dem Namen ihrer Eltern Gerhard und Ilse Schick bekannt gegeben.

Gerhard Schick ist – wie die meisten wissen – einer der Gründer von Bechtle und hat das Unternehmen über Jahrzehnte hinweg im Vorstand und später im Aufsichtsrat geprägt und zu großen Erfolgen geführt.

Die Familie Schick ist mit einem Anteil von 35% mit deutlichem Abstand 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 Aktien sollen spätestens mit ihrem Tod auf die Stiftung übergehen.

Damit wird Bechtle ein Ankeraktionär über Generationen hinweg erhalten bleiben, der die unternehmerische langfristige Entwicklung und Unabhängigkeit des Unternehmens gewissermaßen absichert.

Kommen wir nunmehr zu unserer internationalen M&A-Strategie:

Wir haben im Berichtsjahr und dem ersten Quartal 2023 insgesamt sechs Unternehmen außerhalb Deutschlands – genauer: in den Niederlanden, in Großbritannien und in der Schweiz – akquiriert.

Damit setzen wir unsere stärker auf Europa gerichtete Akquisitionsstrategie konsequent um, die seit 2021 auch für das Segment IT-Systemhaus und Managed Services Standorte außerhalb der sogenannten DACH-Region vorsieht.

Die größte der zuletzt getätigten Akquisitionen ist die der niederländischen PQR – ein seit 32 Jahren im Markt bestens etabliertes IT-Systemhaus mit einem starken Kundenfokus auf öffentliche Auftraggeber und einem Kompetenzschwerpunkt im Bereich hybrider Cloud-Umgebungen.

Mit Axez ICT Solutions – ebenfalls aus den Niederlanden – kam ein erfahrener Spezialist für hybride IT-Umgebungen und Cloud-Lösungen zur Bechtle Gruppe, der die Kompetenzen von PQR weiter ausbaut.

Und weil aller guten Dinge drei sind, kam mit Fondo ein weiterer niederländischer Dienstleister für Modern Workplace, Multicloud und Software-as-a-Service zu Bechtle.

Wir wechseln das Land –:

In Großbritannien konnten wir mit ACS Systems ein Systemhaus mit exzellenter Reputation für Bechtle gewinnen. ACS verfügt über 27 Jahre Erfahrung im IT-Services-Geschäft. Der Fokus liegt dabei auf Cybersecurity, Modern-Work-Konzepten sowie Managed IT und Cloud-Services mit eigenen Cloud-Hosting-Kapazitäten.

Mit Tangible Benefit haben wir – ebenfalls in Großbritannien – einen sogenannten Value Added Reseller akquiriert, der uns im E-Commerce-Segment verstärkt. Das Unternehmen hat seine Büros in der Londoner City.

Unsere jüngste Akquisition betrifft die Schweiz – es ist übrigens der 109.

Unternehmenszukauf in der Geschichte von Bechtle.

Mit der SG Solution AG kam ein auf 3D-Druck spezialisiertes Unternehmen unter das Dach von Bechtle, das die Vertriebsrechte der HP 3D Druck-Technologie für die gesamte Schweiz hält und insofern eine strategisch wichtige Akquisition für Bechtle darstellt.

Ungeachtet dieser hohen „Schlagzahl“ bei unseren M&A-Aktivitäten in den letzten Jahren stehen die Chancen unverändert gut, weitere strategisch interessante Unternehmen für Bechtle zu gewinnen. Wir gehen daher davon aus, dass im laufenden Geschäftsjahr noch weitere Zukäufe möglich sind.

Nachhaltigkeit, meine Damen und Herren, gehört auch für Bechtle zu den wichtigen Zukunftsthemen. Wir haben im Berichtsjahr unsere Klimaschutzstrategie 2030 vorgestellt. Darin nennen wir für unsere bis 2030 angestrebte bilanzielle Klimaneutralität konkrete Ziele und Maßnahmen zur Reduzierung der CO₂-Emissionen. Die festgelegten Reduktionsziele umfassen direkte, indirekte sowie Emissionen aus der vor- und nachgelagerten Wertschöpfungskette.

Die Klimaschutzstrategie ergänzt unsere bereits 2021 verabschiedete Bechtle Nachhaltigkeitsstrategie 2030 und folgt dem Ansatz aus „Vermeiden – Reduzieren – Kompensieren“.

Interessant mag für Sie auch die zunehmende Geschäftsrelevanz von Nachhaltigkeit sein – auch und gerade für einen IT-Dienstleister wie Bechtle. Kurz gesagt, geht es uns dabei um verantwortungsvolles, ressourcenschonendes, klimagerechtes und finanziell stabiles Wirtschaften.

Spürbar gewinnen ökologische und sozial-gesellschaftliche Kriterien bei der Beschaffung von IT an Bedeutung.

Wir unterstützen unsere Kunden hier beispielsweise mit Lösungen in den Bereichen energieeffizienter IT, nachhaltiger Logistik, mit Technologielösungen wie IoT (dem Internet of Things also) und Sensorik sowie im Bereich ressourcenschonender Rechenzentren.

Damit befähigen wir nicht zuletzt auch unsere Kunden, ihre eigenen, teils sehr ambitionierten Klimaschutzziele zu erreichen.

Das Angebot an unsere Kunden ist die eine Seite unserer Aktivitäten, die zweite betrifft unsere eigene interne Umsetzung der Bechtle Nachhaltigkeitsstrategie. In diesem Rahmen transformieren wir etwa unsere Prozesse, agieren als Unternehmen ressourcenschonend, setzen auf regenerative Energiekonzepte, passen unsere Fuhrparkstrategie an oder optimieren unsere Logistik – und bleiben nicht zuletzt auch durch diese Maßnahmenpakete zukunftsfähig.

Darüber hinaus nimmt auch der Gesetzgeber Unternehmen zunehmend in die Pflicht, ihr Geschäftsmodell nachhaltig zu gestalten. Ein prominentes Stichwort ist dabei das seit 1. Januar 2023 geltende Lieferkettensorgfaltspflichtengesetz, dessen praktische Umsetzung viele Unternehmen vor große Herausforderungen stellt.

Hinzu kommen neue Vorgaben der Europäischen Union, die das Offenlegen von Nachhaltigkeitskennzahlen, die sogenannten nichtfinanziellen Informationen, regeln.

Und auch der Kapitalmarkt orientiert sich verstärkt an der Frage, wie Unternehmen den immer wichtigeren Anforderungen der sogenannten ESG-Kriterien nachkommen.

Darunter fallen Maßnahmen mit Blick auf die Umwelt (Environment), Soziales (Social) und rechtschaffene Unternehmensführung (Governance).

Die Nachvollziehbarkeit von ESG-Kriterien eröffnet Analysten, Investoren und Ihnen, den Aktionärinnen und Aktionären, eine weitere Möglichkeit, Unternehmen und Vermögenswerte vergleichend zu bewerten.

Transparenz ist dafür das Mittel der Wahl. Um diesen Anforderungen Rechnung zu tragen, haben wir uns entschieden, bereits ab dem Geschäftsjahr 2022 unsere Nachhaltigkeitsberichterstattung in den Geschäftsbericht zu integrieren.

Wir erhöhen so die Nachvollziehbarkeit unseres unternehmerischen Handelns und geben dem Thema Nachhaltigkeit auch nach außen einen sichtbar höheren Stellenwert.

Dass unsere Aktivitäten auf positive Resonanz stoßen, zeigen unter anderem eine ganze Reihe an Partnerauszeichnungen, die unsere Nachhaltigkeitsaktivitäten honorieren.

Stellvertretend seien hier zwei der von HP erstmals verliehenen Amplify Impact Awards an die Bechtle Gruppe genannt. Die Auszeichnungen würdigen explizit die Nachhaltigkeitsleistungen von Partnern. In der Kategorie „Global Business Excellence“ ging der Preis an Bechtle. Darüber hinaus erhielt unser französisches Tochterunternehmen Inmac den „Climate Action Award“ für die Region Südeuropa/Frankreich.

Die Preise unterstreichen, dass wir beim Thema Nachhaltigkeit einer der Vorreiter in unserem Wettbewerbsumfeld sind.

Apropos Zukunft –:

Angesichts des bereits erwähnten Fachkräftemangels und demografischer Faktoren bleibt das Thema Aus- und Weiterbildung bei uns weiter ganz oben auf der Agenda.

Im Ausbildungsjahr 2022 verzeichnete Bechtle einen neuen Rekordwert. Mit 256 Auszubildenden und dual Studierenden haben so viele junge Menschen ihre Karriere bei Bechtle begonnen wie nie zuvor.

Zum Berichtsjahresende bildeten wir konzernweit 793 Nachwuchskräfte in 13 technischen und kaufmännischen Ausbildungsberufen sowie neun dualen Studiengängen aus – das sind 102 junge Menschen mehr als im Vorjahr.

Eine großartige Entwicklung, die wir weiter fortsetzen wollen. Vielleicht sogar mit einigen unserer heutigen Gäste hier im Raum.

Ich freue mich sehr, an dieser Stelle die rund 180 Schülerinnen und Schüler aus drei verschiedenen Schulen zu begrüßen, die heute an unserer Hauptversammlung teilnehmen. Darunter ist schon seit vielen Jahren die Theodor-Heuss-Schule aus Reutlingen. Ich finde das eine hervorragende Initiative, die tatsächlich im wahrsten Wortsinn Schule machen sollte. Es ist (zugegeben) auch nicht ganz selbstlos, dass wir heute im Foyer einen Infostand haben, an dem wir über Ausbildungsmöglichkeiten bei Bechtle informieren. Und wer weiß, vielleicht ist der heutige Besuch ja für den einen oder die andere der erste Schritt auf dem künftigen Karriereweg bei Bechtle. Ich würde mich freuen!

Zu den Erfolgen im Berichtsjahr zählen wir auch unsere Positionierung in einem Kundensegment, das über unseren angestammten Mittelstandsfokus hinaus geht. Wir waren 2022 sehr erfolgreich im Geschäft mit großen, international tätigen Kunden. Wir profitieren hier zum einen von unserer internationalen Aufstellung in 14 europäischen Ländern. Zum anderen haben wir zusätzlich und sehr gezielt unsere internationale Organisation optimiert.

So haben wir mit der „International Sales Division“ eine zentrale Einheit auf- und ausgebaut, die weltweit maßgeschneiderte Services anbietet, Auslandseinsätze von Bechtle Mitarbeitenden organisiert und die Ressourcen steuert.

In Verbindung mit unserer globalen IT-Allianz GITA können wir unsere Kunden damit weltweit in allen relevanten Geschäftsdimensionen betreuen.

Von den Großkunden springen wir sozusagen zum anderen Ende des Unternehmensspektrums –:

Nach einer erfolgreichen Testphase haben wir 2023 unser Angebot im E-Commerce nun auch auf Unternehmen bis etwa 50 Mitarbeitende, die bisher nicht zu unserem Kundenspektrum zählten, erweitert. Damit wollen wir das E-Commerce-Business weiter stärken und eine gänzlich neue Kundenzielgruppe erschließen.

Wir wollen für diese neu adressierten Unternehmen die Möglichkeiten des autonomen Geschäfts über unsere Online-Plattform in den nächsten Jahren weiter kräftig ausbauen.

Zu den weiteren Highlights zählen Investitionen in neue Standorte. Uns leiten dabei zwei Maxime:

Wir gehen dorthin, wo sich Zukunftstechnologien ansiedeln, denn genau dort sehen wir auch uns selbst.

Und:

Wir wollen unseren Mitarbeitenden eine interessante, reizvolle und inspirierende Arbeitsumgebung bieten.

Das ist es, was wir an den Standorten München und Ulm nun mit mutigen Schritten in die Zukunft bereits realisiert haben (im Fall von München) und noch realisieren werden, in Ulm.

Ein Einzug der besonderen Art fand vor wenigen Wochen im Norden statt:

Durch einen zusätzlichen Lagerstandort in Hamburg konnten wir unsere verfügbare Logistikfläche deutlich erweitern. Dort haben wir eine Gesamtnutzfläche von über 20.000 qm in der oberen Etage der europaweit ersten doppelstöckigen Logistikimmobilie bezogen. Damit verfügen wir an den beiden wesentlichen Logistikstandorten in Neckarsulm und Hamburg über rund 46.000 qm Logistikfläche.

Am Standort in Hamburg sorgt die unmittelbare Hafennähe für signifikant verkürzte Transportwege von IT-Produkten, die über den Seeweg nach Deutschland kommen. Zudem werden künftig Kunden im Norden und Osten Deutschlands primär über den neuen Bechtle Logistikstandort beliefert. Wir verkürzen so nicht nur die Lieferkette erheblich, sondern reduzieren auch den CO₂-Fußabdruck spürbar.

Damit lassen wir das Geschäftsjahr 2022 hinter uns und kommen nun zu den Geschäftszahlen im ersten Quartal 2023.

Das erste Quartal war für die Bechtle AG einerseits sehr erfolgreich, andererseits aber auch ein ungewohnt uneinheitliches Quartal mit deutlichen Unterschieden in der Segmententwicklung.

Bei näherer Betrachtung spiegeln diese doch erheblichen Schwankungen die momentane gesamtwirtschaftliche Situation wider, die unverändert geprägt ist von hohen Unsicherheiten und wechselvollen Meldungen.

Aus Konzernsicht können wir allerdings mit der Geschäftsentwicklung im ersten Quartal durchaus zufrieden sein. Vor allem öffentliche Auftraggeber und (erneut) Großkunden haben starke Nachfrageimpulse gesetzt.

Dagegen blieben unsere mittelständischen Kunden zurückhaltend – insbesondere in unseren beiden wichtigsten Ländermärkten Deutschland und Frankreich.

Das ist per se noch nicht dramatisch, wir konnten aufgrund unseres „zweigeteilten“ Vertriebsmodells aus Systemhäusern einerseits und E-Commerce andererseits die Situation gut ausbalancieren.

Wir sehen anhand dieser Entwicklung aber, wie unsicher und heterogen sich die gesamtwirtschaftliche Lage aktuell darstellt.

Bei der detaillierteren Betrachtung starten wir mit der Entwicklung des Geschäftsvolumens.

Hier lag das Konzernwachstum im ersten Quartal bei fast 16%. Das ist angesichts der Rahmenbedingungen ein uneingeschränkt großer Erfolg. Organisch betrug das Wachstum ebenfalls starke 12,9%.

Schauen wir uns die Segmente getrennt an, sehen wir mit 20,8% ein stärkeres Wachstum im Segment IT-Systemhaus & Managed Services.

Interessant ist, dass insbesondere öffentliche Auftraggeber derzeit weniger in klassische Hardware und mehr in Services zum Betrieb der IT investieren. Zudem macht sich einmal mehr unser höheres Engagement bei Großkunden positiv bemerkbar. Insgesamt ist die Nachfrage nach komplexeren Projekten rund um die Multi-Cloud-Transformation gestiegen, wovon wir in diesem Segment überdurchschnittlich profitieren.

Im IT-E-Commerce konnten wir ein Wachstum von 7,5% verzeichnen. Allerdings sehen wir hier zumindest kurzfristig eine gewisse Sättigung auf Kundenseite beim Bedarf an „klassischer Infrastruktur“, insbesondere PCs und Notebooks. Außerdem wirkt sich die bereits erwähnte Zurückhaltung unserer mittelständischen Kunden in Frankreich und Deutschland aus, die ihren Ursprung in den politischen Umständen bzw. den gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen hat.

Damit kommen wir zum Quartalsumsatz.

Mit Blick auf diese Kennzahl wird deutlich, wie sehr die Anwendung des bereits erwähnten IFRS 15 den Blick auf die „eigentliche“ Geschäftsentwicklung „verstellt“. Wir haben gerade gesehen, dass IT-E-Commerce im Geschäftsvolumen um 7,5% gewachsen ist. Im Umsatz, also ohne wesentliche Teile unserer Softwareumsätze, verkehrt sich dieses Wachstum in einen Rückgang um 0,4%.

Diese Entwicklung zeigt deutlich, wie wichtig es ist, neben der Umsatzentwicklung auch das Geschäftsvolumen zu betrachten, um ein umfängliches Bild von der geschäftlichen Entwicklung des Unternehmens zu erhalten.

Kommen wir damit zum Ergebnis:

Insgesamt können wir mit der konsolidierten Ergebnisentwicklung zufrieden sein. Mit einem Plus beim EBIT von 7,5% liegen wir für ein erstes Quartal auf einem guten Niveau, was gerade angesichts der Steigerungen auf der Kostenseite durchaus beachtlich ist. Allerdings sehen wir auch beim EBIT eine große und für Bechtle in den letzten Jahren ungewohnte Diskrepanz zwischen den Segmenten.

So konnte das EBIT im Segment IT-Systemhaus & Managed Services im Berichtszeitraum um sehr gute 19% zulegen. Wir verzeichnen hier eine hohe Nachfrage unserer Kunden nach Projekten rund um die digitale Transformation. Daneben konnten wir erheblich von der geänderten Bonusausschüttung der Hersteller profitieren, die vermehrt Gelder für den Aufbau entsprechender Kompetenzen bei Bechtle gezahlt haben.

Im IT-E-Commerce ist das EBIT jedoch um 11,7% zurück gegangen. Das Wachstum konnte hier die erhöhte Kostenbasis nicht kompensieren.

Schauen wir noch auf die Entwicklung der Mitarbeitendenzahl:

Zum 31. März 2023 beschäftigte Bechtle 14.324 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Das sind 10,5% bzw. 1.358 Menschen mehr als im Vorjahresquartal. Rein „organisch“ lag das Wachstum bei 7,4%. Das ist im Vergleich zum Anstieg des Geschäftsvolumens nach wie vor sehr moderat – was angesichts der aktuellen wirtschaftlichen Lage sicherlich unternehmerisch unverändert richtig ist.

Uns ist wichtig, hier sowohl die Personalkosten im Griff zu behalten und gleichzeitig die Zukunftsfähigkeit von Bechtle nicht aus dem Blick zu lassen, denn selbstverständlich benötigen wir als Dienstleister für unser künftiges Wachstum grundsätzlich auch mehr Mitarbeitende.

Meine sehr geehrten Damen und Herren,

kommen wir nunmehr zu unserem Ausblick auf das laufende Geschäftsjahr.

Wir alle haben in den letzten Wochen feststellen müssen, dass die Signale aus der deutschen Wirtschaft nicht mehr ganz so vielversprechend sind, wie noch im Januar und Februar. Dem erfreulichen Anstieg der Stimmungsindikatoren folgten schwache Zahlen für Auftragseingang und Export im März.

Kurz gefasst sind die Unsicherheiten mit Blick auf die wirtschaftliche Entwicklung überdurchschnittlich hoch – noch zeichnet sich keine Entspannung ab. Wir erhoffen uns zwar eine Normalisierung der Rahmenbedingungen im Jahresverlauf, aber sicher können wir uns natürlich nicht sein.

Aktuell geht unser Branchenverband BITKOM jedoch davon aus, dass sich die IT-Industrie auch 2023 besser und damit ein Stück weit unabhängig von der Gesamtwirtschaft entwickeln könnte. Das sollte auch nicht verwundern, denn die grundsätzlichen Trends in unserer Branche sind weiterhin intakt.

IT wird immer komplexer, der technologische Fortschritt lässt sich nicht aufhalten. Insofern sind Investitionen in IT unausweichlich und lassen sich auch nicht beliebig aufschieben. Zudem treiben Trends wie etwa IT-Sicherheit und Cloud Computing unverändert das Wachstum.

Ein wichtiger Aspekt hier –:

Lediglich 41% der Unternehmen in der EU nutzen bereits Cloud Services. Hier liegt somit noch beträchtliches Potenzial.

Was bedeuten diese Rahmenparameter für Bechtle?

Mit einem sehr deutlichen Umsatzwachstum im ersten Quartal liegen wir zum jetzigen Zeitpunkt über unserer Prognose, mit der Ergebnis- und Margenentwicklung treffen wir sie exakt.

Vor diesem Hintergrund haben wir bei der Veröffentlichung unserer Quartalszahlen am 11. Mai unsere Prognose auch bekräftigt. Wir bleiben für das Geschäftsjahr 2023 weiterhin zuversichtlich.

Dieser „Zuversicht“ liegt allerdings die Annahme zugrunde, dass sich die gesamtwirtschaftliche Lage im Jahresverlauf wieder verbessert und damit auch unsere mittelständischen Kunden wieder eine höhere Investitionsbereitschaft zeigen.

Wir sehen, dass unser Geschäftsmodell unverändert wettbewerbsstark ist und uns hilft, „Unwuchten“ zwischen den Segmenten auszugleichen. Dennoch müssen wir im weiteren Jahresverlauf darauf achten, dass sich die „Schere“ zwischen den Segmenten wieder schließt.

Aufgrund der intakten IT-Trends und dem hohen Bedarf an IT-Lösungen sowie unserer hervorragenden Markt- und Wettbewerbspositionierung im europäischen IT-Markt, sind wir aber gleichwohl zuversichtlich und optimistisch.

Konkret heißt das –:

Geschäftsvolumen und Umsatz wollen wir deutlich steigern, was ein Wachstum zwischen 5 und 10% umfasst. Das gilt gleichermaßen für unser Vorsteuerergebnis. Die EBIT-Marge erwarten wir in etwa auf Vorjahresniveau.

Was macht uns so sicher, unsere 40-jährige Erfolgsgeschichte weiter fortzuschreiben? Vier Punkte möchte ich hier nennen.

1. Wir wachsen in den Geschäftsfeldern, die für unsere Kunden erfolgsrelevant sind. Und das deutlich schneller als der Markt.
2. Wir fokussieren uns dabei auf die Wachstumsfelder
 - Modern Workplace
 - IT-Security und Cybersicherheit
 - Multi-Cloud-Lösungen
 - Managed Cloud-Services
3. Wir folgen auch weiterhin dem Grundsatz des profitablen Wachstums. In unserer Vision 2030 ist deshalb der Satz verankert „Profitables Wachstum macht uns stark“. Wir verlieren die Profitabilität nie aus dem Blick, weil wir unsere Zukunft gestalten wollen. Wir erwirtschaften uns so unsere finanziellen Freiräume und gewährleisten damit langfristig unsere Sicherheit und Unabhängigkeit.
4. Wir verbinden unsere traditionelle, wettbewerbsdifferenzierende Stärke der Kundennähe durch die vernetzte Dezentralität unserer über hundert Konzerngesellschaften mit dem Anspruch digitaler Exzellenz. Etwa, indem wir unser Plattformgeschäft weiter ausbauen.

Meine sehr geehrten Damen und Herren, unser Anspruch ist und bleibt, den Erfolg unserer Kunden durch zukunftsfähige IT-Konzepte und deren Umsetzung zu sichern.

Wir als Vorstand sind überaus dankbar, dabei auf Menschen setzen zu dürfen, die großen Gestaltungswillen, hohe Kompetenz und eine enorme Leistungsbereitschaft zeigen.

Wie gut uns das gelingt, kann Ihnen niemand besser erklären als einer unserer Kunden, dem wir in einer absoluten Ausnahmesituation geholfen haben – nach einem Cyberangriff nämlich:

<<Video>>

Meine Damen und Herren,

wir blicken mit großem Respekt auf eine bemerkenswerte Erfolgsgeschichte in den vergangenen 40 Jahren und mit Optimismus und Selbstbewusstsein auf die Zukunft – auf 2023 und darüber hinaus.

Ihnen, sehr verehrte Aktionärinnen und Aktionäre, danke ich herzlich für Ihr Vertrauen in Bechtle, für Ihr Interesse an Ihrem Unternehmen und für die verlässliche Begleitung in einer durch hohe Unsicherheiten gekennzeichneten Zeit.

Wir freuen uns, wenn wir den Erfolgsweg auch weiterhin gemeinsam, mit gegenseitigem Vertrauen und voller Neugierde gehen.

Bleiben Sie uns bitte auch weiterhin verbunden.

Ich danke Ihnen für Ihre Aufmerksamkeit.