

**Hauptversammlung der Bechtle AG**

**Heilbronn, 12. Juni 2018**

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

**Es gilt das gesprochene Wort.**

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

herzlich willkommen zur Hauptversammlung der Bechtle AG.

Auch in diesem Jahr setzen wir wieder auf das bewährte Prinzip „Nomen est omen“  
und begrüßen Sie in der Harmonie, hier in Heilbronn.

Schön, dass Sie auch heute – an diesem sonnigen Junitag – unserer Einladung  
gefolgt sind. Wir freuen uns sehr über Ihr Interesse an Bechtle, an Ihrem  
Unternehmen.

Sehr viele von Ihnen begleiten Bechtle schon seit etlichen Jahren, nicht wenige  
sogar seit dem Börsengang im März 2000. Für diese Verbundenheit möchte ich  
mich an dieser Stelle ausdrücklich auch im Namen meiner Vorstandskollegen  
herzlich bei Ihnen bedanken. Es ist gut, Sie an unserer Seite zu wissen.

Wir folgen auch bei dieser Hauptversammlung der Tradition, dem Bericht des  
Vorstands einen kurzen Film voranzustellen.

In diesem Jahr haben wir uns für das ganz aktuelle 3-minütige Video entschieden,  
mit dem sich unser Systemhaus am Standort Neckarsulm vorstellt. Für Sie  
gleichzeitig eine schöne Gelegenheit, einen Blick in unser modernes Gebäude am  
Bechtle Platz 1 zu werfen.

Vorab noch ein, zwei Hintergrundinformationen:

Inzwischen sind rund 1.600 unserer derzeit gut 8.600 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter an unserem Neckarsulmer Hauptsitz beschäftigt. Insgesamt sind dort 12 Bechtle Gesellschaften unter einem Dach vereint. Und eine davon ist das Bechtle IT-Systemhaus Neckarsulm – heute das umsatzstärkste unserer 70 IT-Systemhäuser und mit 257 Mitarbeitern auch das größte.

Und jetzt: Film ab!

Ich denke, Sie konnten nun einen recht guten Einblick in die Themen gewinnen, die unsere Kunden – und damit auch uns – bewegen und welche Werte uns in der Zusammenarbeit mit unseren Kunden ganz besonders wichtig sind.

Sie haben auch einige „reale“ Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter des Systemhauses gesehen und gehört

– das gibt mir die Gelegenheit, einmal mehr zu betonen, wie wichtig diese engagierten und exzellent ausgebildeten Kolleginnen und Kollegen in 14 europäischen Ländern für den Erfolg von Bechtle sind. Sie sind der entscheidende Grund, weshalb wir auch im vergangenen Jahr wieder mehr erreicht haben, als wir uns vorgenommen hatten. 2017 haben wir unsere Führung als größtes konzernunabhängiges Systemhaus nicht nur behauptet, sondern den Vorsprung vor dem nachfolgenden Wettbewerb sogar weiter ausgebaut.

Eine tolle Leistung, wie ich finde, und daher gilt unser großer Dank zuvorderst unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern, die 2017 einen ganz hervorragenden Job gemacht haben.

Damit komme ich zu den wichtigsten Kennzahlen aus dem zurückliegenden Geschäftsjahr.

Meine sehr geehrten Damen und Herren

– auch 2017 konnten wir die Serie der Rekordjahre fortsetzen und im achten Jahr in Folge beeindruckende Wachstumsraten erzielen.

Wie Sie auf dem Chart sehen, haben wir in jedem Quartal zweistellige Umsatzsteigerungen erreicht. Darunter auch wieder ein starkes Schlussquartal mit über einer Milliarde Euro Quartalsumsatz.

Am Ende standen rund 3,6 Milliarden Euro „unterm Strich“. Der Konzernumsatz stieg gegenüber dem Vorjahr um rund 477 Millionen Euro. Damit lag alleine der zusätzlich erwirtschaftete Umsatz in der Größenordnung eines veritablen mittelständischen Unternehmens.

Mit diesem Umsatzwachstum von 15,4 % sind wir mehr als dreimal so stark gewachsen wie der gesamte IT-Markt in Deutschland (der nur um 4,3% zulegen konnte). Und damit ist es uns erneut gelungen, den Marktanteil signifikant zu steigern.

Über unsere beiden Segmente betrachtet war das Wachstum erfreulich ausgewogen. Mit einem Plus von 15,7% hatten die Systemhäuser zusammen mit unseren Managed-Services-Einheiten die Nase im vergangenen Jahr ein wenig weiter vorn. Das soll unseren Erfolg im IT-E-Commerce aber nicht schmälern – ein Wachstum von 14,6 % ist aller Ehren wert.

Gleich zwei Premieren konnten wir in diesem Zusammenhang feiern:

Denn es ist uns zum ersten Mal gelungen, die Umsatzmilliarde im Geschäft mit öffentlichen Auftraggebern zu überschreiten. Ein Erfolg, zu dem beide Segmente – IT-Systemhaus & Managed Services sowie IT-E-Commerce – gleichermaßen beitrugen.

Ein wichtiger Vertriebs Erfolg war in diesem Zusammenhang unter anderem der erneute Zuschlag der Bundeswehr. Damit konnten wir zum dritten Mal in Folge einen Rahmenvertrag über IT-Komponenten und Dienstleistungen mit diesem Kunden abschließen. Die Laufzeit reicht bis 2021. Bechtle setzt damit die bereits bewährte Technologiepartnerschaft fort und stattet auch in den kommenden vier Jahren die Bundeswehr mit Informationstechnologie aus.

Viel Aufmerksamkeit bekam Bechtle auch für den Auftrag der NATO, die uns den Zuschlag für einen Rahmenvertrag zur Deckung des Bedarfs an IT-Komponenten erteilt hat. Der im Mai 2017 unterzeichnete Vertrag beläuft sich auf bis zu 45 Millionen Euro und hat eine Laufzeit von fünf Jahren mit der zweimaligen Option auf eine jeweils einjährige Verlängerung. Es handelt sich um die größte Modernisierung der IT-Infrastruktur der NATO in den letzten Jahren.

Mit unserem Kunden Dataport verbindet uns bereits eine langjährige, sehr gute Beziehung:

Dataport hat Bechtle im vergangenen Jahr erneut den Zuschlag für die „Lieferung der Hardware zur IT-Arbeitsplatzausstattung und Dienstleistungen“ bis 2021 erteilt. Über den Vertrag beschafft Dataport Hardware und Dienstleistungen für die eigene Organisation, die Bundesländer Bremen, Hamburg, Sachsen-Anhalt und Schleswig-Holstein sowie den kommunalen IT-Verbund Schleswig-Holstein. Zur Hardware zählen rund 100.000 PCs, Workstations, Laptops und Tablets sowie über 110.000 Monitore. Das Gesamtvolumen beträgt rund 68 Millionen Euro.

Ergänzend dazu noch ein Vertriebs Erfolg aus den Niederlanden:

Das niederländische Innenministerium hat die Ausschreibungen für stationäre IT-Arbeitsplätze und mobile Endgeräte an zwei unserer niederländischen Tochterunternehmen vergeben. Die beiden Rahmenverträge umfassen dabei mehr als hundert staatliche Einrichtungen und Institutionen. Bei den Produkten handelt es sich um Anwender-Hardware wie Desktop-PCs, Thin Clients und All-in-One-PCs im Volumen von rund 48 Millionen Euro sowie Laptops, Zubehör und mobile Endgeräte im Volumen von rund 200 Millionen Euro. Die Verträge haben eine Laufzeit von vier Jahren.

Mit über einer Milliarde Euro Jahresumsatz hat sich Bechtle – das dürfen wir durchaus selbstbewusst festhalten – europaweit als Spezialist für die besonderen Belange öffentlicher Auftraggeber bestens etabliert.

Die zweite der genannten Premierien betrifft unserer Aktivitäten außerhalb Deutschlands. Denn erstmals ist es uns gelungen, mehr als eine Milliarde Euro Umsatz an unseren ausländischen Standorten zu erzielen.

Ausland umfasst bei Bechtle Aktivitäten in 13 europäischen Ländern: in Österreich, der Schweiz, Belgien, den Niederlanden, Frankreich, Italien, Portugal, Spanien, Großbritannien, Irland, Polen, Tschechien und in Ungarn.

Meine beiden Kollegen Michael Guschlbauer und Jürgen Schäfer hatten – stellvertretend für unsere operativen Geschäftssegmente – damit gleichermaßen Grund zur Freude über eine in ihren Verantwortungsbereichen außergewöhnliche Geschäftsentwicklung, die sich auch in einer sehr ordentlichen Profitabilität niederschlägt:

So konnten wir unser Vor-Steuer-und-Zins-Ergebnis – das EBIT – im Vergleich zum Vorjahr um 14 % steigern.

Insgesamt geht das sehr gute Ergebnis vor allem auf das Konto der IT-Systemhäuser und Managed-Services-Einheiten, die mit 18,5 % Ergebniswachstum eine besonders starke Entwicklung zeigten. Hierfür ist auch der gestiegene Dienstleistungsanteil ursächlich.

Im Segment IT-E-Commerce belastete hingegen ein positiver Einmaleffekt aus dem Vorjahr in Form von aufgelösten Pensionsrückstellungen in der Schweiz das Ergebnis im Vergleich etwas. Ohne diesen Einmaleffekt lag der Ergebnisanstieg aber auch hier immerhin bei 10,1 %.

Die EBIT-Marge lag im IT-E-Commerce mit 4,7 % allerdings leicht über der im Segment IT-Systemhaus & Managed Services in Höhe von 4,5 %.

Der Blick auf die EBT-Marge für den Gesamtkonzern zeigt, dass wir mit 4,6 % – im historischen Vergleich – das recht hohe Niveau halten konnten. Wir befinden uns damit weiter in „Schlagweite“ zu unserer in der Vision 2020 formulierten Zielmarge von 5 %.

Eine starke EBT-Marge ist für uns deshalb erstrebenswert, weil sie es uns erlaubt, Bechtle zukunftsfähig zu halten.

Mit anderen Worten:

Zukunftsstärke braucht profitables Wachstum!

Damit steht die für uns in der Unternehmenssteuerung wichtige Kennzahl stellvertretend für unternehmerische Stabilität und strategische Handlungsspielräume in der Zukunft – und damit beispielsweise auch für die Attraktivität von Bechtle als Arbeitgeber.

Dass wir heute als attraktiver, sicherer Arbeitgeber in einer Zukunftsbranche wahrgenommen werden, zeigt auch die Entwicklung unserer Mitarbeiterzahl über die vergangenen 12 Quartale!

Zum Geschäftsjahresende beschäftigte Bechtle 8.353 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, das sind 8,9% oder 686 Menschen mehr als im Vorjahr.

Auch hier gilt:

Wachstum in allen Belangen bleibt ein Grundprinzip bei Bechtle. So werden wir auch in Zukunft weiter in neue Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sowie in die Aus- und Weiterbildung unserer bestehenden Kolleginnen und Kollegen investieren.

Dieses Engagement trägt jedoch nicht nur der demografischen Entwicklung Rechnung.

Wir investieren in unsere Mitarbeiter vor allem im Kontext des Fachkräftemangels, um die langfristige Ausrichtung Ihres Unternehmens sicherzustellen, verehrte Aktionärinnen und Aktionäre.

An dieser Stelle möchte ich es nicht versäumen, heute die anwesenden gut 200 Azubis, Schüler und Studierenden aus Reutlingen, Schwäbisch-Hall und Heilbronn mit ihren Begleitern sehr herzlich zu begrüßen. Wir freuen uns jedes Jahr ganz besonders über das wachsende Interesse junger Menschen an unserer

Hauptversammlung. Schön, dass ihr heute hier seid!

Nicht ganz ohne Eigeninteresse – Sie erlauben mir sicherlich diesen kurzen „Werbeblock“ – möchte ich auf den Infostand im Foyer hinweisen, an dem Kolleginnen aus unserer Personalabteilung und einige unserer Auszubildenden Auskunft über Einstiegsmöglichkeiten bei Bechtle geben und die gern ihre Erfahrungen im Arbeitsalltag teilen.

Daneben empfehle ich auch gleich, unsere Karriereseiten auf unserer Website „[bechtle.com](http://bechtle.com)“ zu besuchen. Derzeit sind dort europaweit 820 (!) Stellenangebote ausgeschrieben.

Informiert euch gerne über die Ausbildungsmöglichkeiten und Berufsbilder bei Bechtle. Vielleicht ist das heute ja der Beginn eines gemeinsamen erfolgreichen Wegs. Vergleichbar mit jenem Weg, der auch im vergangenen Jahr wieder sehr viele Schulabsolventen zu Bechtle führte.

Denn alleine im September 2017 starteten 170 junge Menschen ihren dualen Studiengang oder ihre Ausbildung bei uns. Insgesamt stieg die Zahl der Auszubildenden und Studierenden damit auf über 500. Ein Rekordausbildungsjahrgang und für Bechtle eine großartige Gelegenheit, die Talente junger Menschen für die Zukunftssicherung von Bechtle weiterzuentwickeln.

Kommen wir nun zu einigen ausgewählten Bilanz- und Finanzkennzahlen.

Erste wichtige Aussage zu den abgebildeten Grafiken:

Bechtle erwirtschaftet unverändert gute Kapitalrenditen. Das starke Wachstum insbesondere im vierten Quartal führt jedoch auch zu einigen spürbaren Stichtageffekten in der Bilanz.

Ergänzend zu der abgebildeten, unverändert guten Eigenkapitalquote von 53,9 % und der soliden Eigenkapitalrendite von 16,9 %, möchte ich noch den absoluten

Anstieg des Eigenkapitals um 83 Millionen Euro auf etwas über 777 Millionen Euro nennen. Die Erhöhung ist Ergebnis der erneut gestiegenen Gewinnrücklagen.

Einschließlich der kurz- und langfristigen Geld- und Wertpapieranlagen stieg die Liquidität von Bechtle stichtagsbezogen von rund 163 Millionen Euro auf annähernd 175 Millionen Euro.

Zu den starken Zahlen zählt im Übrigen auch die Nettoverschuldung, die unverändert einen negativen Wert von 46 Millionen Euro aufweist, was bedeutet, dass Bechtle unverändert schuldenfrei ist!

Liquidität, meine Damen und Herren, ist für uns als zukunftsorientiertes, dynamisch wachsendes Unternehmen von großer Bedeutung – denn:

- Sie eröffnet uns die notwendigen Spielräume, schnell, unabhängig und flexibel auf sich bietende Marktchancen zu reagieren – dazu zähle ich allem voran auch Unternehmenszukäufe.
- Liquidität sorgt über sehr gute Bonitätseinstufungen, aber auch für exzellente Konditionen bei Herstellern und Lieferanten.
- Und sie vermittelt unseren Kunden das notwendige Vertrauen, mit Bechtle auf einen stabilen und verlässlichen Partner zu setzen. Das ist insbesondere bei großen, langfristig angelegten Projekten ein nachvollziehbar wichtiger Pluspunkt.

Mehr noch als an der Liquidität wird der Erfolg von Unternehmen aber an der Rentabilität des Kapitals gemessen.

Die Gesamtkapitalrentabilität, die als Kennzahl die Verzinsung des gesamten eingesetzten Kapitals widerspiegelt, lag bei Bechtle im Berichtsjahr, wie bereits 2016, bei 9,6 %.

Alles in allem, meine sehr geehrten Damen und Herren, ist das eine sehr solide Basis, auf der sich Ihr Unternehmen mit hohem Tempo bewegt.



Das Fazit fällt damit erneut positiv aus:

2017 war ein weiteres Rekordjahr, eines der stärksten unserer Unternehmensgeschichte!

Eine Entwicklung, die sich im Übrigen auch am Kapitalmarkt positiv auswirkt. Denn neben den erwähnten Finanzkennzahlen zeugt auch die sehr gute Performance der Bechtle Aktie von einem starken Wachstum Ihres Unternehmens.

Sehr verehrte Damen und Herren,

wie bereits in den Vorjahren dürfte der Blick auf das Aktienchart die Anlegerherzen wenigstens ein bisschen höherschlagen lassen. Einem All-Time-High folgte das nächste und an manchen Tagen verwunderte auch uns die wirklich herausragende Performance.

In erster Linie aber freut es uns sehr, dass der Kursverlauf die überaus erfolgreiche Geschäftsentwicklung so eindrucksvoll nachzeichnet und sich die Bechtle Aktie so kraftvoll am Aktienmarkt behauptet.

Sie sehen anhand des Charts, dass Ihre Aktie im vergangenen Jahr DAX und MDAX deutlich, aber selbst die sehr gute Entwicklung des TecDAX als wesentlichen Vergleichs-Index noch überflügeln konnte.

Alle Aktionäre, die sich über deutliche Wachstumsraten in ihren Depots freuen dürfen, beglückwünsche ich herzlich zu diesem Erfolg und danke Ihnen stellvertretend für das Vertrauen in Ihr Unternehmen.

Neben der erfreulichen Kursentwicklung sollen Sie, unsere Aktionäre und Investoren, aber auch durch die Dividende vom geschäftlichen Erfolg Ihres Unternehmens profitieren.

Bereits am 16. März haben wir in einer Pressemitteilung unter anderem über die geplante Erhöhung der Dividende informiert. Vor dem Hintergrund der starken

Geschäftsentwicklung – so hatten wir es formuliert – schlagen Vorstand und Aufsichtsrat vor, die Dividende für 2017 um 20 % auf 0,90 € je Aktie zu erhöhen.

Heute nun schlägt die Verwaltung Ihnen auch formell diese Anhebung der Regeldividende vor. Es wäre übrigens die achte Erhöhung in Folge! Ihre Zustimmung vorausgesetzt, ergibt sich daraus eine Ausschüttungssumme für das Geschäftsjahr 2017 von 37,8 Millionen Euro nach 31,5 Millionen Euro im Vorjahr.

Beglückwünschen möchte ich Sie aber auch zu der Entscheidung, bei der Hauptversammlung im vergangenen Jahr mehrheitlich dafür gestimmt zu haben, das Grundkapital von Bechtle durch die Ausgabe von sogenannten Gratisaktien an die bestehenden Aktionäre zu erhöhen.

In der Folge wurde die Anzahl der ausgegebenen Aktien und damit das Grundkapital verdoppelt.

Die Erwartungen an diesen – umgangssprachlich sogenannten – Aktiensplit gingen vollständig auf. Ja sie wurden sogar übertroffen. Die Handelbarkeit der Aktie erhöhte sich durch die Kapitalmaßnahme und damit wurde auch der Einstieg neuer Aktionäre und Investoren wieder leichter möglich. Vor diesem Hintergrund nahm dann der Kurs sogar schneller und kräftiger an Fahrt auf als wir das erwartet hatten.

Von dem ebenfalls im letzten Jahr durch die Hauptversammlung bestätigten Grundsatzbeschluss, ein Aktienrückkaufprogramm zu starten, haben wir bisher keinen Gebrauch gemacht.

Sie hatten Bechtle damit ermächtigt, im Zeitraum bis 15. Juni 2020 eigene Aktien von bis zu 10 % des bestehenden Grundkapitals zu erwerben.

Vor dem Hintergrund der Entwicklung des Kurses der Bechtle Aktie, wie auch den wesentlichen Handelsparametern an der Börse und der Liquiditätssituation des Unternehmens, überprüfen wir diese Entscheidung fortlaufend, und halten uns somit die Ausnutzung dieser Ermächtigung offen. Sie können darauf vertrauen, dass wir davon jedoch nur dann Gebrauch machen, wenn es nach Abwägung aller

Einflussfaktoren und Rahmenbedingungen im Interesse der Aktionäre sinnvoll erscheint.

Dass wir auch hier sorgsam, verantwortungsvoll und ganz im Sinne der zukunftsorientierten Stärke Ihres Unternehmens vorgehen, bleibt für uns eine selbstverständliche Verpflichtung, meine sehr geehrten Aktionärinnen und Aktionäre.

Zukunftsorientierung ist ein gutes Stichwort.

Denn 2017 war auch ein Jahr, das erneut für kräftige Investitionen in die Zukunft von Bechtle steht.

Die Bedeutung der Informationstechnologie nimmt auf breiter gesellschaftlicher Ebene seit Jahren deutlich zu. Das ist für uns alle spürbar. „Digitalisierung“ betrifft nahezu jeden Lebensbereich – sie betrifft die Politik, die öffentliche Verwaltung, unseren persönlichen Lebensraum – und allem voran betrifft sie Unternehmen.

Wenn wir heute mit IT-Verantwortlichen in Unternehmen sprechen, dann stellen wir fest, dass sich Selbstverständnis und die Frage nach dem Wertbeitrag von IT im Unternehmen radikal geändert haben.

Vor wenigen Jahren verstand sich die IT-Abteilung eines Unternehmens noch als interner Dienstleister, als Serviceeinheit. Eine Kostenstelle, die möglichst viel Leistung für möglichst wenig Geld zu liefern hat.

Das neue Selbstverständnis ist weitaus selbstbewusster:

IT ist der Motor, der das Geschäft in eine neue, innovative Richtung treibt – IT wird damit zum Erfolgsfaktor!

Aus diesem Grund ist der digitale Wandel für starke Unternehmen der IT-Branche in erster Linie eine große Chance. IT rückt in den Mittelpunkt betriebswirtschaftlicher Prozesse und ist Ausgangspunkt für jede zukunftsorientierte Investition.

Für Bechtle zahlt sich nun aus, in den vergangenen Jahren massiv in die Weiterqualifizierung der Mitarbeiter investiert zu haben. Nur mit exzellent

ausgebildeten und zertifizierten Mitarbeitern gewinnen wir das Vertrauen unserer Kunden. Und nur so gelingt es uns, Bechtle als anerkannten Partner für eine zukunftsorientierte IT-Architektur zu positionieren.

Es zahlt sich aber auch aus, dass wir seit Jahrzehnten ausgezeichnete Kontakte zu allen großen Herstellerpartnern pflegen.

Wenn heute der CEO von Hewlett Packard Enterprise nach Europa kommt, dann ist – wie in der vergangenen Woche geschehen – Bechtle der einzige Partner, den er persönlich besucht.

Wenn der CEO von Cisco nach Deutschland kommt, dann führt sein erster Weg ihn – wie vor wenigen Wochen geschehen – nach Neckarsulm.

Das sind zwei ganz aktuelle Beispiele, die wir beliebig fortsetzen könnten.

Die zentrale Botschaft dabei ist:

Bechtle gehört zu den wichtigsten Vertriebspartnern in Europa mit dem besten Zugang zu mittelständischen, aber auch großen Unternehmen und nicht zu vergessen zu öffentlichen Auftraggebern jeder Größenordnung – von kommunalen Einrichtungen bis hin zur NATO.

Auch technologisch sind wir in strategisch wichtigen Themenfeldern hervorragend aufgestellt. Das zeigt der Blick auf die Meilensteine, die wir im vergangenen Jahr erreicht haben. Die Highlights möchte ich Ihnen kurz vorstellen:

Eine der Schlüsseltechnologien für die weitere Digitalisierung in Unternehmen ist Cloud Computing – die Nutzung von Software und IT-Infrastrukturdiensten, die zentral über das Internet bereitgestellt werden.

Laut einer Studie des IT-Beratungsunternehmens Crisp Research setzen 69 % der befragten IT-Verantwortlichen in deutschen Unternehmen künftig auf Hybrid- und Multi-Cloud-Umgebungen.

Wir haben 2017 daher auch dafür genutzt, unser Cloud-Portfolio kräftig auszuweiten.

Unser Anspruch ist dabei, den Mittelstand und öffentliche Auftraggeber bei der Realisierung der erforderlichen IT-Architekturen und bei dem einfachen Bezug von Cloud-Services bestmöglich und das aus einer Hand zu unterstützen. Dabei begleiten wir unsere Kunden von der Beratung bis zum kontinuierlichen, hochverfügbaren Cloud-Betrieb.

Mit der Gründung der Bechtle Clouds GmbH erweiterten und standardisierten wir unser Portfolio ganz entscheidend.

Unser Angebot umfasst individuelle oder virtuelle Private-Cloud-Lösungen, Public-Cloud-Dienste etablierter Anbieter wie beispielsweise Microsoft und Cisco sowie exklusiv bei Bechtle verfügbare eigenproduzierte Cloud-Services.

Wir decken damit sämtliche Bereitstellungsformen der Cloud ab: ob als betriebene IT-Umgebung aus dem Rechenzentrum des Kunden oder zentral gemanagt aus dem sicheren Bechtle Datacenter in Frankfurt am Main.

Über unser eigenes Cloud-Portal ermöglichen wir die schnelle Einbindung flexibel nutzbarer Services von unseren Technologiepartnern. Als Multi-Cloud-Service-Provider ebnet Bechtle damit den Weg in hybride Modelle der IT-Nutzung – und befreit die Kunden gleichzeitig von der aufwändigen Verwaltung unterschiedlicher Anbieter, Dienste und Verträge.

Wir investieren aber auch jenseits des Cloud-Geschäfts weiterhin mit Augenmaß und großer Entschlossenheit in den Ausbau unseres Portfolios und zugleich in Projekte, die in unmittelbarem Zusammenhang mit den Auswirkungen der Digitalisierung stehen.

Das betrifft insbesondere die Themengebiete Netzwerklösungen, Sicherheitskonzepte rund um Datenschutz und Internetsicherheit sowie das für Anwender immer wichtiger werdende Spektrum der Mobility-Lösungen.

Gleichzeitig verändert sich das Einkaufsverhalten der Unternehmen hin zu zunehmend standardisierten, elektronischen Einkaufsprozessen – in der Fachsprache E-Procurement genannt.

Und auch hier bietet Bechtle eine von Kunden aufgrund ihrer Effizienz geschätzte Lösung an: Das Bechtle Information and Ordering System, kurz: bios, das über kundenindividuelle, digitale Plattformen den IT-Einkauf von Unternehmen vereinfacht.

In allen gerade genannten Bereichen ist Bechtle aktiv.

Die Konsequenz, mit der wir hier vorgehen, belegen auch die unter der Überschrift „Besondere Ereignisse bei Bechtle“ zusammengestellten Highlights 2017:

Wir haben den Umzug unseres eigenen Rechenzentrums von Neckarsulm nach Frankfurt am Main im Wesentlichen 2017 vollzogen.

Wir profitieren dort – am Data-Center-Campus von e-shelter – von erheblichen Standortvorteilen: von der Energieversorgung über den Rund-um-die-Uhr-Schutz bis zur Anbindung an die weltweiten Datennetze. Wichtig dabei: Die IT-Systeme und ihr Betrieb bleiben auch weiterhin vollständig im Eigentum und in der Verantwortung von Bechtle. Zusätzlich hat uns die Verlagerung unseres Rechenzentrums die Möglichkeit eröffnet, unseren Kunden gemanagte Rechenzentrumskapazitäten anzubieten.

Mit dem Standort in Frankfurt haben wir zugleich auch die technischen Voraussetzungen geschaffen, uns ergänzend zu unserem angestammten Geschäft als Multi-Cloud-Service-Provider zu positionieren. Eine wichtige weitere Investition also in ein zukunftsorientiertes Geschäftsfeld.

Während die genannten Investitionen sich von der breiten Öffentlichkeit weitgehend unbemerkt vollzogen, ist eine andere an unserem Hauptsitz in Neckarsulm hingegen weithin sichtbar – unser neues Parkhaus mit 1.600 Stellplätzen:

Der Bau war wesentliche Voraussetzung für weiteres Wachstum am Standort, weil wir uns so die Option geschaffen haben, unsere Bürofläche durch einen Neubau auf dem bestehenden und bisher als Parkplatz genutzten Gelände zu erweitern.

Konkrete Pläne gibt es dazu noch nicht. Aktuell kommen wir mit der zur Verfügung stehenden Bürofläche noch aus. Doch mit dem geplanten weiteren Wachstum wird auch der Bedarf nach zusätzlichen Mitarbeitern und damit nach mehr Büroraum steigen. Insofern sichert uns diese Investition zuvorderst die Handlungsfähigkeit in Bezug auf weiteres Wachstum am Bechtle Platz.

Zukunftsorientiert ist auch das bis dato größte interne digitale Projekt bei Bechtle.

Unter dem Projektnamen NEXT arbeitet derzeit ein Team aus über 100 Kolleginnen und Kollegen an der digitalen Präsenz von Bechtle.

Im Oktober 2017 ist auf unserer technologisch vollkommen neu aufgesetzten Internetplattform ein großer, digitaler Bechtle Marktplatz online gegangen, der neben greifbaren Produkten wie Notebooks, PCs, Servern, Software und Zubehör zunehmend auch Dienstleistungen und Wissen verfügbar macht.

Mit NEXT haben wir uns zum Ziel gesetzt, Bechtle zu einem europaweit führenden digitalen IT-Lösungsanbieter weiterzuentwickeln.

Im ersten Schritt ist es ein im Wesentlichen vertriebsunterstützender Kanal, der Kunden...

- ...über das breite Portfolio und die vielfältige Projekterfahrung von Bechtle informiert,
- mit den richtigen Ansprechpartnern verbindet,
- in ihrer Entscheidung für Bechtle als IT-Partner bestätigt und der immer dann, wenn Beratung nicht erforderlich ist,
- Produkte und Services auch direkt an Kunden verkaufen soll.

Seit dem Go-live im Oktober 2017 folgen nun sukzessive weitere Funktionalitäten.

Nebenbei – so möchte man angesichts dieser sehr großen Projekte beinahe sagen – haben wir auch über Akquisitionen unsere Präsenz und unser Portfolio an den unterschiedlichsten Stellen ausgebaut und abgerundet.

Unabhängig von der zeitlichen Abfolge haben wir die Unternehmenskäufe nach Regionen für Sie zusammengestellt. Wir beginnen in Österreich.

Im Geschäftsbereich Anwendungslösungen haben wir uns mit der Smartpoint IT Consulting regional in Österreich verstärkt. Das 2007 gegründete Unternehmen mit Standorten in Linz und Wien ist auf spezielle Microsoft-Lösungen spezialisiert und beschäftigt 66 Mitarbeiter. Sein Leistungsspektrum umfasst Beratung und Konzeption, Implementierung sowie Betrieb und Training.

Ebenfalls in Österreich akquirierten wir das IT-Systemhaus Ulbel & Freidorfer in Graz.

Das bestens im Markt etablierte Unternehmen beschäftigt gut 40 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter und hat mittlerweile seine Aktivitäten vollständig in die des Bechtle IT-Systemhauses Österreich eingebracht. Wie bei Smartpoint blieben auch hier die bisherigen Geschäftsführer in leitenden Funktionen für uns tätig.

Ein eher kleiner Zukauf war die Comformatik AG in Deutschland. Interessant an diesem Unternehmen ist vor allem die Erfahrung in der Beratung und Konzeption der schulischen IT-Organisation, Medienplanung und digitalen Bildung. Das gilt insbesondere vor dem Hintergrund des derzeit intensiv diskutierten, durch das Bildungsministerium initiierten, Digitalpakts, in dessen Rahmen in den kommenden Jahren deutschlandweit immerhin fünf Milliarden Euro für die digitale Bildung ausgegeben werden sollen.

Im laufenden Jahr 2018 kamen auch zwei weitere Unternehmen in der Schweiz dazu. Mit der Acommit AG konnten wir einen der führenden Schweizer Dienstleister



für Software und IT-Infrastrukturlösungen für Bechtle gewinnen. Das 1983 gegründete Unternehmen ist anerkannter Spezialist für Softwarelösungen auf Basis von Microsoft-Produkten. Acommit beschäftigt 60 Mitarbeiter an insgesamt vier Standorten. Der IT-Dienstleister verfügt über eine breite Kundenbasis von mehr als 200 mittelständischen Schweizer Unternehmen. Die bisherigen Eigentümer bleiben ebenfalls in unveränderter Führungsfunktion auch weiterhin im Unternehmen.

In der Westschweiz verstärkten wir uns Ende Mai im Bereich Softwarelösungen durch die Akquisition der Evolusys SA. Ein Spezialist für Analytics- und Cloud-Lösungen, ebenfalls auf Basis von Microsoft Technologien. Das Unternehmen mit Sitz bei Genf beschäftigt derzeit 25 erfahrene Beraterinnen und Berater, die auf Lösungen rund um Analytics, Collaboration und Cloud spezialisiert sind. In seinem Leistungsspektrum spielen Themen wie Big Data, künstliche Intelligenz, maschinelles Lernen, Datenvisualisierung und Prozessautomatisierung eine wichtige Rolle.

Keine Akquisition, sondern eine Erweiterung unseres globalen Netzwerks „Global IT Alliance“ um einen neuen Partner erfolgte Mitte 2017. Die Softline Group wurde 1993 gegründet und verfügt über Niederlassungen in 30 Ländern. Innerhalb der IT-Allianz eröffnet uns das Unternehmen die Märkte in Russland, der Türkei und der Gemeinschaft unabhängiger Staaten. Im vergangenen Jahr lag der Umsatz des IT-Integrators bei 1 Milliarde US-Dollar. Aktuell beschäftigt Softline mehr als 3.900 Mitarbeiter und bedient 60.000 Kunden aus der freien Wirtschaft und dem öffentlichen Sektor.

Der Vertragsunterzeichnung ging eine längere, erfolgreiche Testphase voraus. Für uns ist diese Allianz eine hervorragende Möglichkeit, global aufgestellte Kunden mit einem sorgsam geprüften Partner zu bedienen – ohne selbst im Land mit einer eigenen Gesellschaft vertreten zu sein.

Soweit zu den Akquisitionen und Erweiterungen unserer globalen Allianzpartner.

Zu den Highlights 2017 zähle ich auch die Eröffnung eines modernen Democenters für die neueste 3D-Drucktechnologie am Hauptsitz unseres Tochterunternehmens

Solidpro in Langenau. Wir präsentieren dort ein ganzheitliches Produktionssystem von HP zur Serienfertigung hochwertiger Komponenten sowie für den Prototypenbau.

Ein solches gedrucktes Produkt sehen Sie hier beispielsweise auf der Leinwand abgebildet.

Als einer der ersten drei zertifizierten Vertriebspartner in Deutschland betreut Solidpro Kunden umfassend von der Beratung und der Bereitstellung bis hin zum Service für die HP Systeme.

Kunden und Interessenten können sich dort anhand von Live-Demonstrationen über die Möglichkeiten und den Nutzen dieser bislang einzigartigen 3D-Drucktechnologie informieren.

Die Schnelligkeit und Flexibilität, mit der aus digitalen Modellen hochwertige 3D-Druckteile realisiert werden können, ist tatsächlich beeindruckend. Eine ideale Lösung für den Prototypenbau und für die Serienfertigung. Die Technologie, die hier zum Einsatz kommt, ist im Vergleich zu bisher üblichen 3D-Drucktechnologien bis zu zehnmal schneller im gesamten Prozess. Gleichzeitig können, je nach Bauteil und Anzahl, bis zu 50 % der Kosten eingespart werden.

Wir sehen es durchaus als Auszeichnung, zu den handverlesenen Spezialisten zu gehören, die gemeinsam mit HP das Potenzial dieser Technologie in Deutschland erschließen.

Inzwischen ist auch unser zweites Democenter in Paderborn eröffnet – und gerade letzte Woche konnten wir vermelden, dass wir durch die Kooperation mit einem hochinteressanten US-amerikanischen Partner den Geschäftsbereich durch den sehr fortschrittlichen Metall-3D-Druck weiter ausbauen konnten.

Die Desktop Metal wurde zwar erst 2015 gegründet, hat aber bereits namhafte Investoren wie BMW, Ford, Google und viele andere. Das Unternehmen wurde 2017 sogar vom Weltwirtschaftsforum als einer der 30 weltweit vielversprechendsten Technologiepioniere ausgezeichnet.

Ich stelle Ihnen dieses – momentan noch absolute Nischenthema – deshalb so ausführlich vor, weil es ein ausgezeichnetes Beispiel dafür ist, welche Bandbreite an IT-Lösungen Bechtle mittlerweile abdeckt.

Wir verkaufen Kabel, Notebooks, Bildschirme, Server, Smartphones. Wir entwickeln komplette, hochsichere Rechenzentren, wir sorgen für weltweite Rollouts von mobilen Endgeräten, wir managen das Softwarelizenzgeschäft für unsere Kunden, entwickeln Intranet-Lösungen, verfügen über Spezialisten für CAD-Anwendungen und ermöglichen unseren Kunden eben auch die Nutzung vollkommen neuer, hoch innovativer Technologien wie der gerade genannte Metall-3D-Druck.

In seiner Ausprägung ist dieses Portfolio zusammen mit unserer starken Vertriebsorganisation aus persönlichen, telefonischen und digitalen Kontaktmöglichkeiten einzigartig im Markt.

Wir sind damit hervorragend aufgestellt, um den Erfolgsweg der vergangenen 35 Jahre entschlossen und selbstbewusst fortzusetzen.

Die nächste Etappe haben wir mit dem ersten Quartal des laufenden Geschäftsjahres 2018 bereits zurückgelegt. In den ersten drei Monaten konnten wir nahtlos an das dynamische Wachstum im Vorjahr anknüpfen.

Der Umsatz stieg – für ein erstes Quartal erneut kräftig – um 19 % auf 955 Millionen Euro.

Insgesamt zeigt sich eine breit getragene positive Entwicklung:

Beide Segmente wachsen, wir sehen im Inland wie im Ausland positive Vorzeichen und auch bei den Geschäftsfeldern ist die Basis breit –Bechtle entwickelt sich im Handelsgeschäft, bei den Dienstleistungen, bei den Managed Services wie auch bei den Anwendungslösungen sehr erfreulich. Insgesamt können wir somit mit dem Jahresauftakt sehr zufrieden sein.

Auch was die Ertragslage betrifft, ist salopp formuliert alles „im grünen Bereich“.

Im Segment IT-E-Commerce konnten wir das EBIT sogar überproportional zum Umsatz um 29 % steigern. Über beide Segmente verzeichneten wir ein Wachstum von 12,2 % auf 35,7 Millionen Euro. Die Marge lag für den Gesamtkonzern mit 3,7 % allerdings unter dem Vorjahresniveau – eine Entwicklung, die vor allem auch dem sehr starken Wachstum geschuldet ist.

An dieser Stelle erlauben Sie mir als weitere Quartalskennzahl noch einen Blick auf die wirklich bemerkenswerte Entwicklung der Beschäftigten. Im Vergleich zum Vorjahresquartal stieg die Zahl der Mitarbeiter um beeindruckende 919 Kolleginnen und Kollegen. Alleine auf das erste Quartal entfielen dabei 274.

Unter zwei Aspekten finde ich diese Entwicklung erwähnenswert:

Zum einen gelingt es uns, in einem hart umkämpften Arbeitsmarkt sehr gut, Menschen für Bechtle zu gewinnen. Zum anderen aber gelingt es den Kolleginnen und Kollegen ganz hervorragend, diese neuen Mitarbeiter auch zu integrieren.

Das sagt sich so leicht, ist aber in der Größenordnung von annähernd 1.000 neuen Kolleginnen und Kollegen innerhalb eines wachstumsintensiven Geschäftsjahres eine große Herausforderung, die wirklich exzellent gemeistert wird. Eine Leistung, die mich persönlich tief beeindruckt.

Alles in allem, meine sehr geehrten Damen und Herren:

Auch die weiteren Aussichten für Bechtle sind ausgezeichnet!

Ich komme damit zum Ausblick für das laufende Geschäftsjahr 2018.

Zunächst ein Blick auf das Branchenumfeld.

Die gesamtwirtschaftlichen wie die branchenspezifischen Rahmenbedingungen sehen erfreulich aus. Auch wenn sich der Auftragseingang der deutschen Industrie in den letzten Monaten eingetrübt hat, sind die Auftragsbücher nach wie vor voll.

In Deutschland wird ein Wachstum des IT-Gesamtmarkts von 3,0 % erwartet – insbesondere getragen vom Teilsegment Software, während der Hardwarebereich wie schon in den Vorjahren unter Druck ist. In Europa werden etwas schwächere Steigerungsraten erwartet. Das Wachstum soll hier in Summe bei 2,5 % liegen.

Was bedeuten diese knapp skizzierten Rahmenbedingungen konkret für Bechtle?

Nach dem erfreulichen Start ins Jahr gehen wir fest davon aus, dass wir auch im gesamten laufenden Jahr bei Umsatz und Ergebnis deutlich wachsen werden. Es ist unser klares Ziel, stärker als der Markt zu wachsen.

Auch 2018 bleiben Akquisitionen Bestandteil unserer Wachstumsstrategie. Wir prüfen mehr denn je kleinere wie auch größere Unternehmen auf ihre Passgenauigkeit zu Bechtle und wollen die sich bietenden Chancen nutzen, uns strategisch zu verstärken.

Ganz unabhängig von Akquisitionen gehen wir für 2018 von einer weiter steigenden Mitarbeiterzahl aus. Der kontinuierliche Mitarbeiteraufbau – ich erwähnte es bereits – ist eine wichtige Voraussetzung zur Realisierung des Wachstums und damit zur mittel- bis langfristigen Weiterentwicklung von Bechtle.

Im Segment IT-E-Commerce planen wir kurzfristig keine weiteren Neugründungen. Nach den bislang erfolgten Vereinbarungen innerhalb unserer Global IT Alliance liegt unser Hauptaugenmerk auf der Etablierung dieser Kooperationen oder auf weiteren Akquisitionen.

Wir verfügen durch unsere nachhaltige Ertragskraft und unsere solide Liquiditätsbasis über die notwendigen finanziellen Mittel, um unser geplantes Wachstum auch in Zukunft umzusetzen und die anstehenden Herausforderungen aktiv mitzugestalten.

Die Perspektiven Ihres Unternehmens, verehrte Aktionärinnen und Aktionäre – so möchte ich den Ausblick beenden – sind ausgezeichnet!

Persönlich möchte ich noch anfügen:

Es macht meinen Kollegen und mir eine Riesenfreude, für dieses Unternehmen Verantwortung tragen zu dürfen. Und es macht uns stolz, Teil eines großartigen Teams aus über 8.600 Kolleginnen und Kollegen zu sein. Ein Team, das gemeinsam große Ziele erreicht.

Angesichts der langen Reihe sehr zukunftsorientierter und strategisch wichtiger Projekte, die wir alleine im letzten Jahr realisiert haben, ist die Leistung und die sehr gute Unternehmensentwicklung umso bemerkenswerter.

Meine Damen und Herren, wir stehen am Beginn einer neuen Ära, deren Ausgangs- und Mittelpunkt zugleich die Digitalisierung ist.

Herausfordernd sind dabei weniger die technologischen Neuerungen, sondern vielmehr die notwendigen Anpassungen von Strukturen und Prozessen – denn Zusammenarbeit, Kommunikation und Vertrieb verändern sich spürbar. Das fordert uns als Gemeinschaft.

Und das macht zugleich klare Leitlinien und ambitionierte Zielsetzungen notwendig – mehr denn je!

Vor zehn Jahren hat sich Bechtle mit der Vision 2020 mutige Ziele gesetzt. Die Bechtle Vision wirkte in der zurückliegenden Dekade als Leitstern mit starker Strahlkraft nach innen und außen. Heute können wir festhalten:

Wir sind auf Kurs und gut unterwegs, die 2008 noch visionären Marken von 5 Milliarden Euro Umsatz, 10.000 Mitarbeitern und 5 % EBT-Marge zu erreichen.

Seit geraumer Zeit arbeiten wir nun intensiv an einer neuen Vision für Bechtle, die wir voraussichtlich noch in diesem Jahr veröffentlichen werden. Auch ihr wird die Funktion eines Leitsterns zukommen, der uns hilft, mit sportlichem Ehrgeiz, unternehmerischem Weitblick und hoher Kundenorientierung große Ziele zu

erreichen. In der kommenden Hauptversammlung werde ich Ihnen diese Vision gern ausführlich vorstellen.

Schon heute möchte ich betonen: Für ein starkes, in sich gefestigtes, stabiles und kerngesundes Unternehmen wie Bechtle, sind die Chancen, die sich neu ergeben, riesig.

Ich würde mich sehr freuen, meine sehr verehrten Aktionärinnen und Aktionäre, wenn Sie diese Einschätzung teilen und Bechtle auch weiterhin gewogen bleiben.

Wie jedes Jahr ist es mir abschließend eine große Freude, Sie herzlich einzuladen, sich einen persönlichen Eindruck von unserer Firmenzentrale in Neckarsulm zu verschaffen. Auch in diesem Jahr finden an zwei Terminen im September und Oktober wieder unsere mittlerweile schon traditionellen Aktionärstage statt.

Nähere Informationen erhalten Sie dazu am Informationsstand gleich hier im Foyer. Wir freuen uns, Sie in Neckarsulm wiederzusehen.

Ich danke Ihnen für Ihre Aufmerksamkeit.