

Ihr starker IT-Partner.
Heute und morgen.



ANALYSTENKONFERENZ 2014.



Bechtle AG

Frankfurt, 18. März 2014

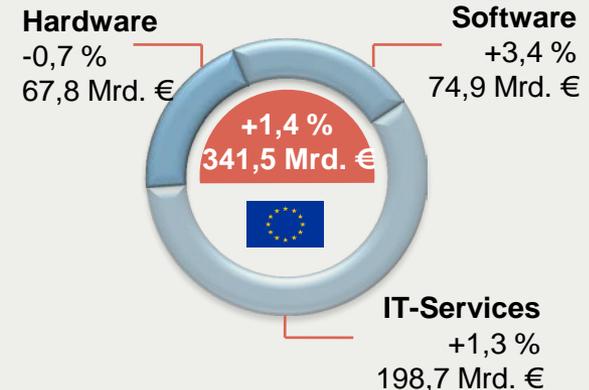
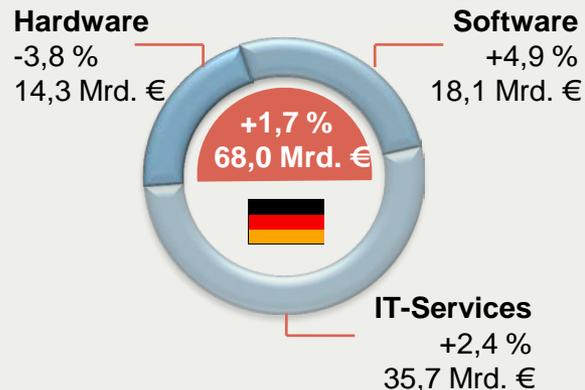
INHALT.



- Wirtschaftliche Rahmenbedingungen
- Besondere Ereignisse 2013/14
- Geschäftsentwicklung 2013
- Aktie und Dividende
- Ausblick 2014



WIRTSCHAFTLICHE RAHMENBEDINGUNGEN. IT-Branche 2013 im Rückblick



Quelle: EITO, Oktober 2013

DACH-Region:

- Erwartetes Marktwachstum +1,9 % auf 89,7 Mrd. € (Vj: +3,4 %)
- Hardware -3,2 %, IT-Services +2,4 %
- Software mit +5,0 % Wachstumstreiber

IT-Markt zeigt sich insgesamt robust, Teilsegment Hardware unverändert unter Druck.

Ausbau Managed Services.

- Im April 2013 wechselten 58 Mitarbeiter von IBM zu Bechtle Onsite Services.
- Im Februar 2014 Akquisition der Amaras AG mit 33 Mitarbeitern.
- Kooperation mit Freudenberg IT bei Outsourcing-Projekten.

Verstärkung im Softwarebereich.

- Im März 2013 Akquisition der Viritim GmbH – Spezialist für Microsoft SharePoint und Exchange.
- Im Februar 2014 Kauf der planetsoftware GmbH – Marktführer für 3D-CAD in Österreich.

Erweiterung regionaler Präsenz in der Schweiz und in Österreich.

- Im April 2013 Kauf der Sedna Informatik AG in Bern. Kompetenzausbau in den Bereichen Virtualisierung und IBM-Infrastruktur.
- Im August 2013 Akquisition der Sitexs Databusiness in Wien.

Erfolgsmeldungen im Geschäftsbereich Öffentliche Auftraggeber.

- Zum zweiten Mal gewonnene Ausschreibungen der Bundeswehr: PCs, Monitore, Drucker und weitere Peripherie sowie Server – samt Planung, Errichtung, Installation und Betrieb von IT-Netzen (Client/Server).
- Erneuter Vertragsabschluss auch bei Dataport: PCs, Notebooks, Monitore und Managed Services, Printer Asset Management sowie Managed Print Solutions.
- Doppelt erfolgreich bei der Europäischen Kommission: Rahmenverträge über Tablets und Smartphones sowie Server jeweils mit Service- und Beratungsleistungen.

Cloud Computing deutlich ausgebaut.

- Mit Bechtle Secure Cloudshare eine sichere Business-Alternative zu herkömmlichen Datenaustausch-Plattformen lanciert.
- Citrix ernennt Bechtle zum Cloud Advisor.
- Seit Juli 2013 bietet Bechtle als erster deutscher Systemhauspartner mit Microsoft ein gemeinsames Vorgehensmodell in die Private Cloud an.
- Exzellente Herstellerzertifizierungen für Virtualisierungs- und Cloud-Lösungen.
- Rund 75 Kunden nutzen Cloud-Lösungen von Bechtle.

Starke Ausbildungsquote.

- Mit dem neuen Ausbildungsjahrgang stieg die Ausbildungsquote in Deutschland auf sehr gute 9,2% (Vorjahr: 8,6%).
- In Summe bildete Bechtle zum Stichtag 31.12.2013 im Konzern 473 junge Menschen aus, davon 425 in Deutschland.

Personalie.

- Aufsichtsratsvorsitzender Klaus Winkler legte am 31. Oktober aus persönlichen familiären Gründen sein Amt nieder. Zum Nachfolger wurde Gerhard Schick gerichtlich bestellt. Sein Mandat endet mit Ablauf der Hauptversammlung am 5. Juni 2014. Dort wird sich Dr. Matthias Metz zur Wahl stellen. Es ist geplant, dass er den Aufsichtsratsvorsitz übernehmen wird.

Internationale Allianz in den USA.

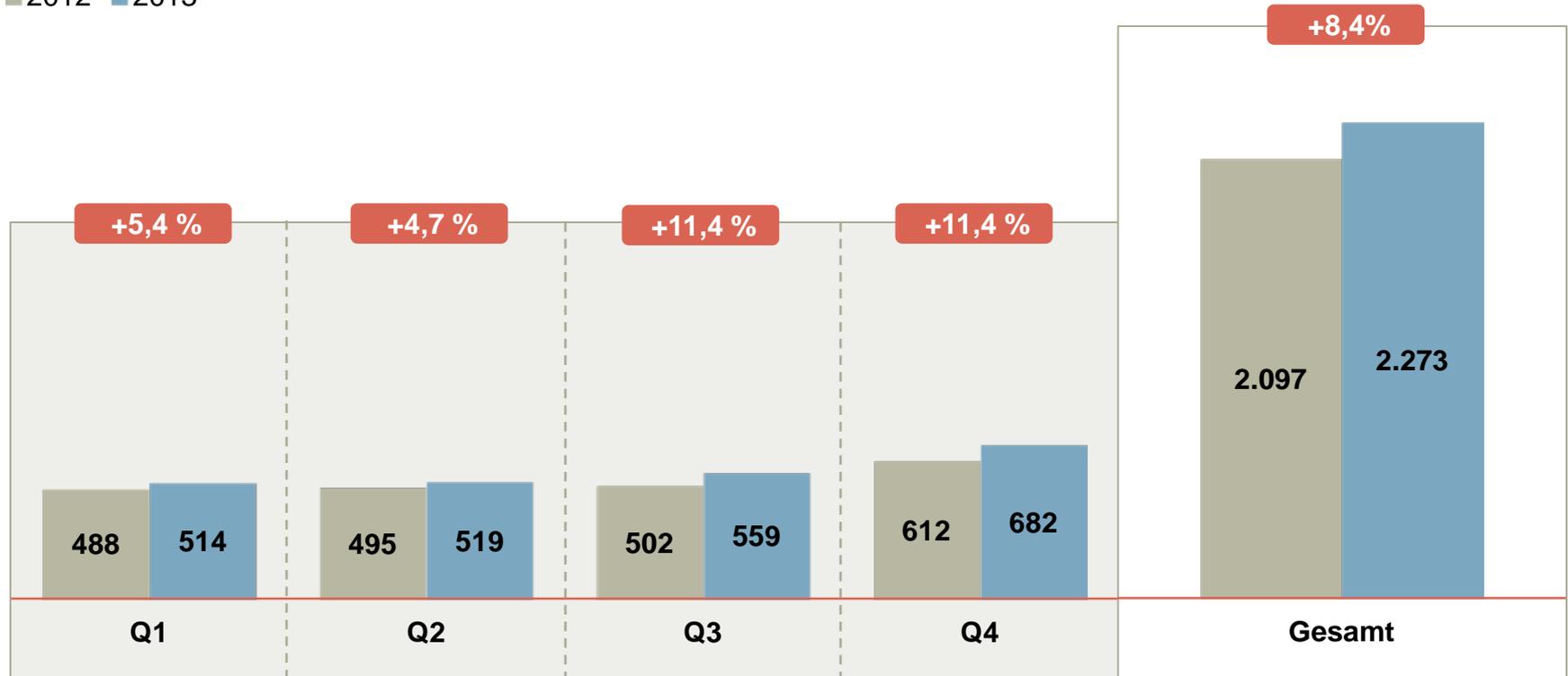
- Kooperationsvertrag mit PC Connection in den USA erweitert Internationalisierungsstrategie.
- Insbesondere die zunehmende Nachfrage international agierender Unternehmen macht Aufbau eines globalen Netzwerks notwendig.
- Weitere Partner sind denkbar.

UMSATZENTWICKLUNG KONZERN.

Quartalsverlauf 2013 vs. 2012



■ 2012 ■ 2013

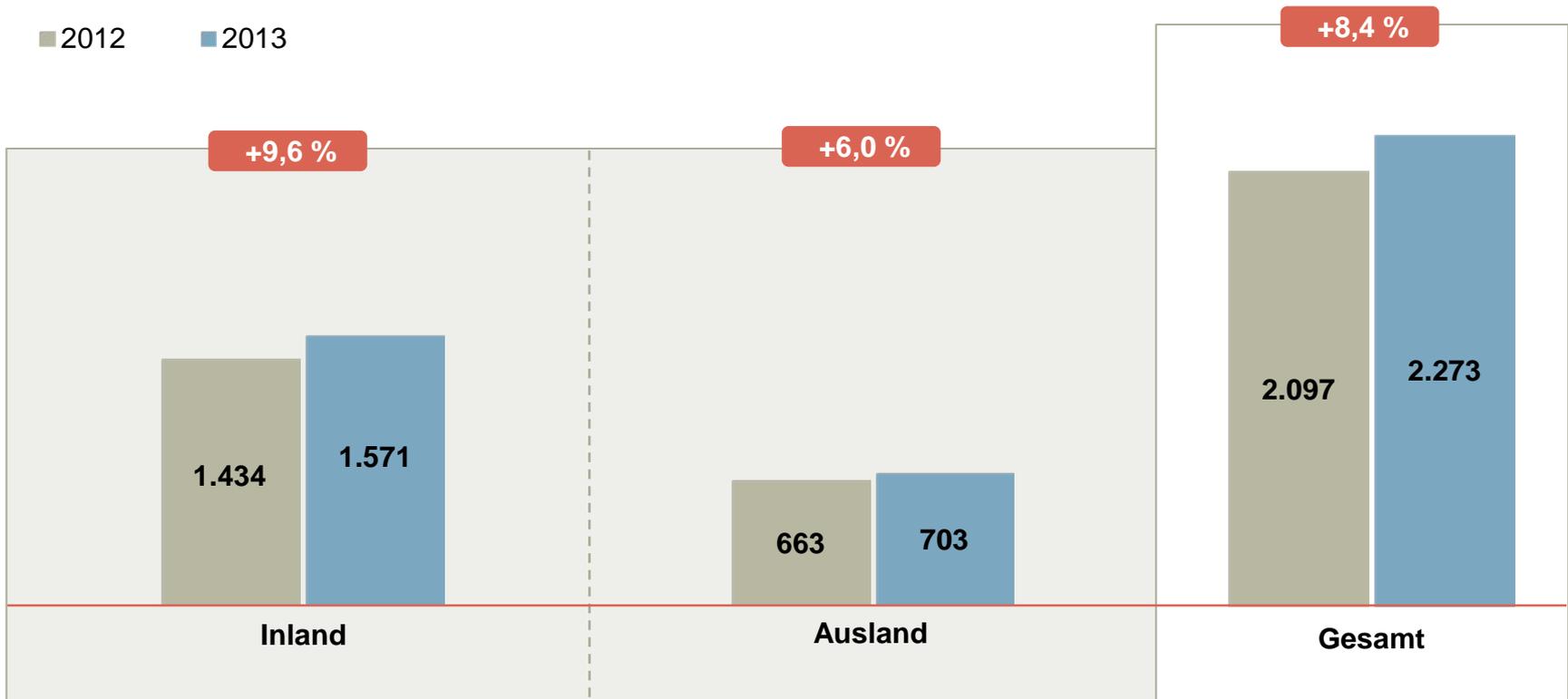


[in Mio. €]

Deutliche Zunahme des Wachstums im Jahresverlauf.

UMSATZENTWICKLUNG.

Nach Regionen 2013 vs. 2012



[in Mio. €]

Überdurchschnittliches Umsatzwachstum im In- und Ausland.

UMSATZENTWICKLUNG. Nach Segmenten 2013 vs. 2012

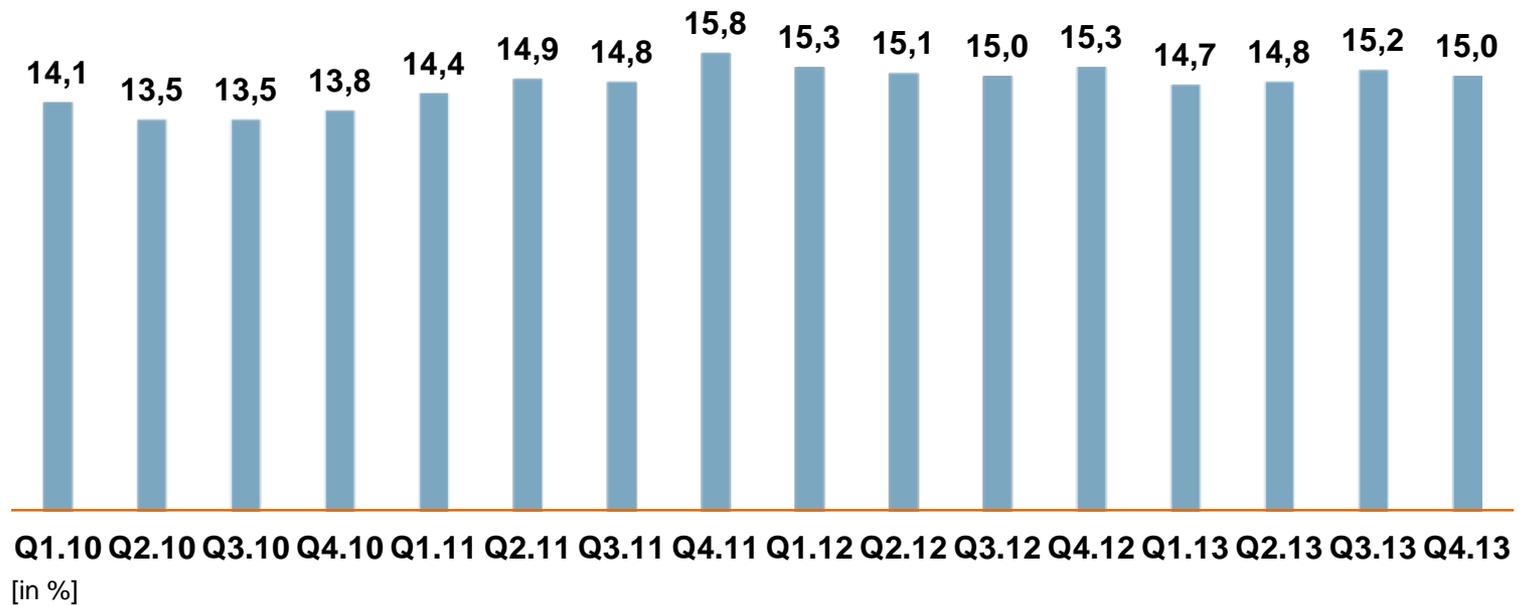


[in Mio. €]

Systemhäuser & Managed Services legen 2013 zweistellig zu.

BRUTTOMARGE KONZERN.

Entwicklung seit Q1.2010

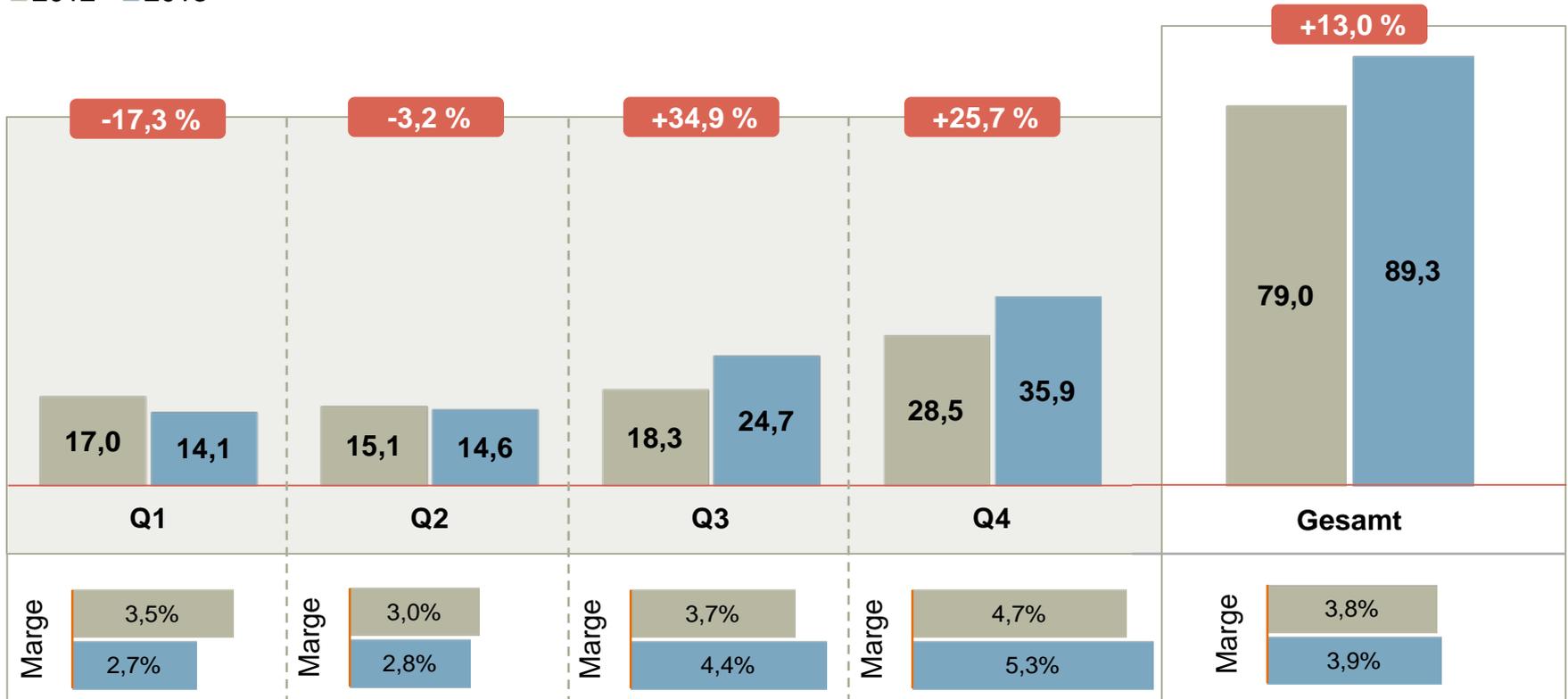


Bruttomarge 2013 auf hohem Niveau.

ERGEBNISENTWICKLUNG (EBT). Quartalsverlauf 2013 vs. 2012



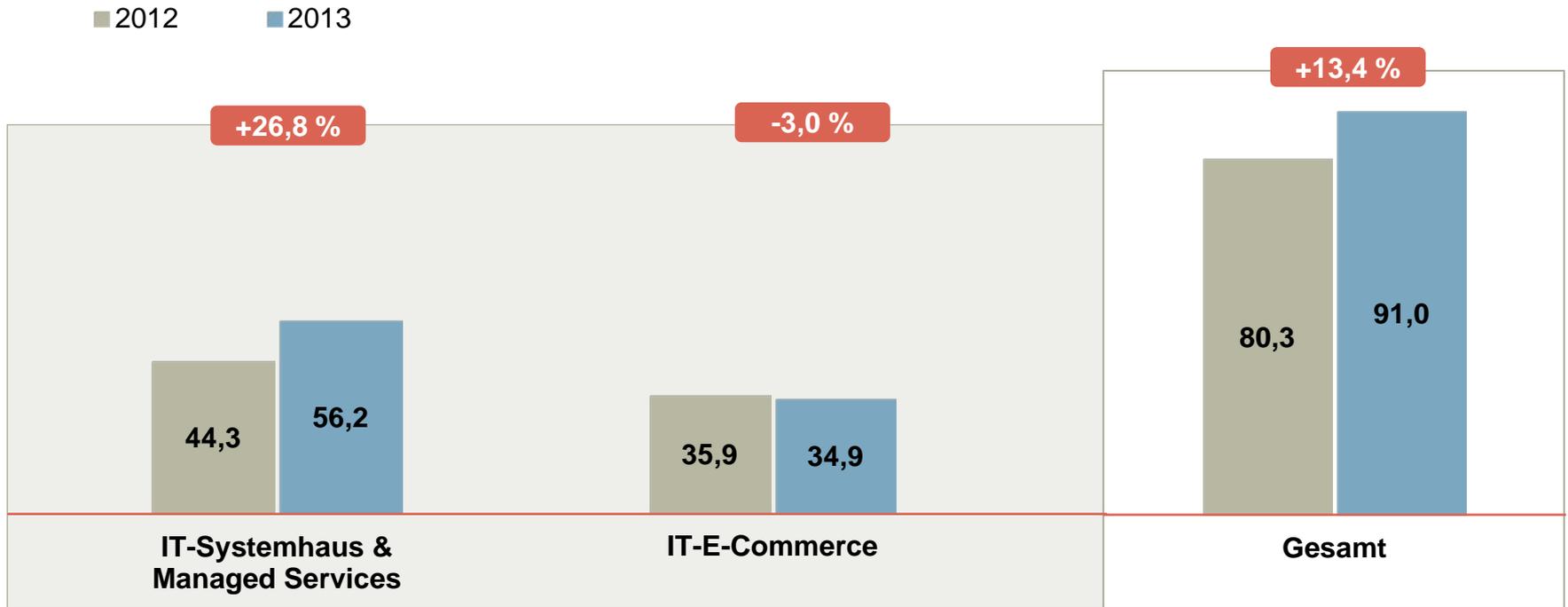
■ 2012 ■ 2013



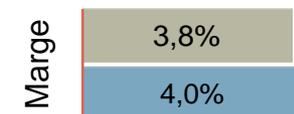
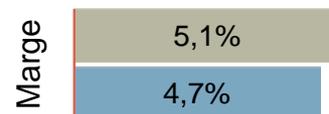
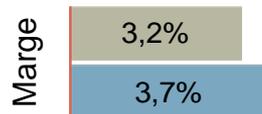
[in Mio. €]

Drittes und viertes Quartal mit herausragender Performance.

ERGEBNISENTWICKLUNG (EBIT). Nach Segmenten 2013 vs. 2012



[in Mio. €]

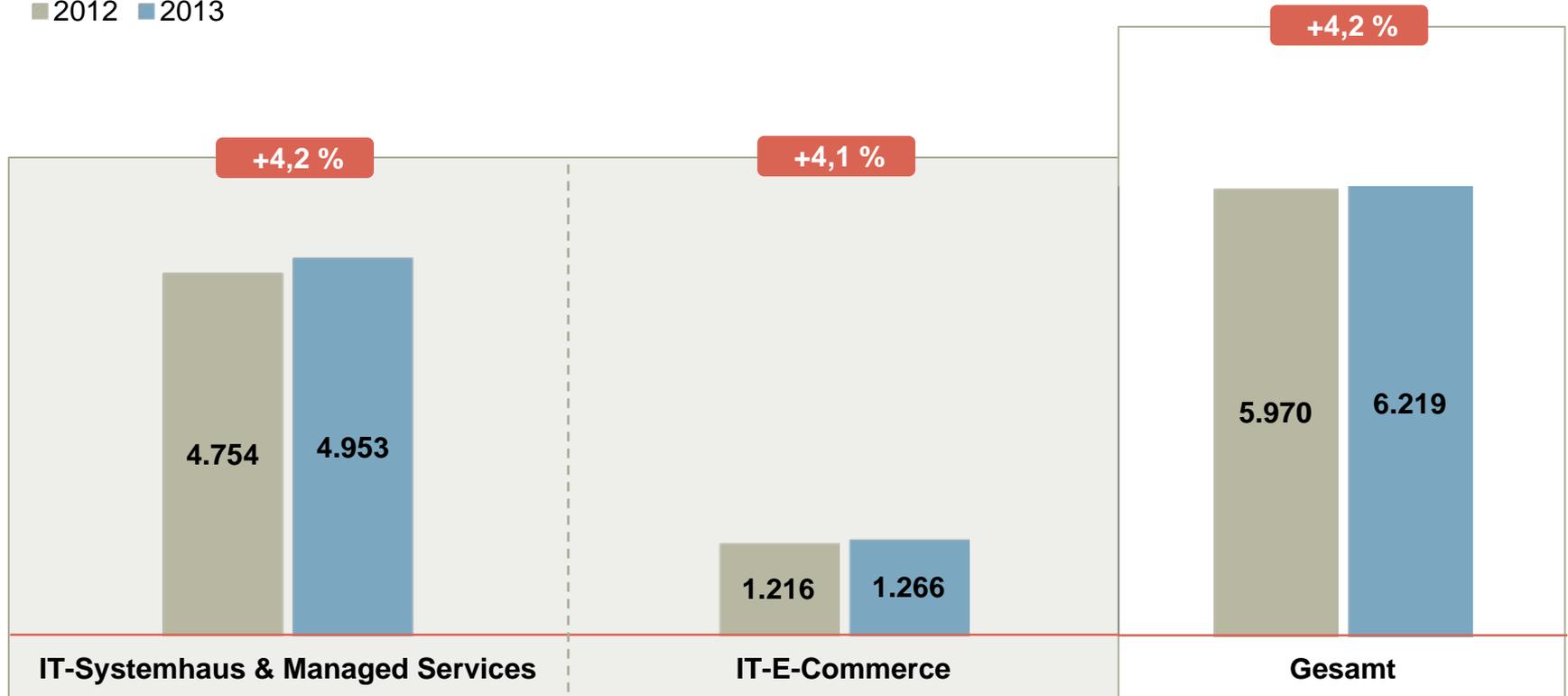


Beeindruckende Entwicklung im Segment Systemhaus & Managed Services.

MITARBEITERENTWICKLUNG. Nach Segmenten 2013 vs. 2012

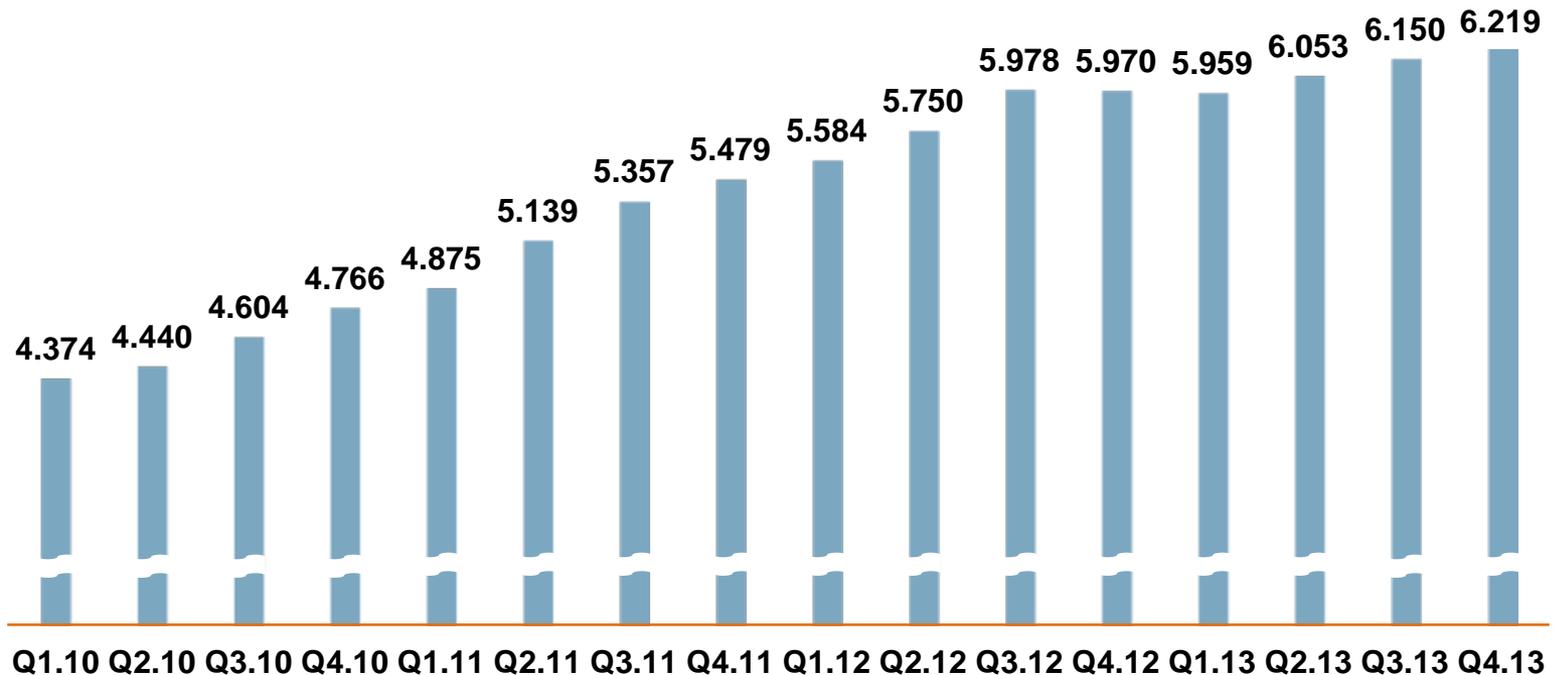


■ 2012 ■ 2013



Mitarbeiteraufbau zu gleichen Teilen in beiden Geschäftssegmenten.

MITARBEITERENTWICKLUNG KONZERN. Seit Q1.2010

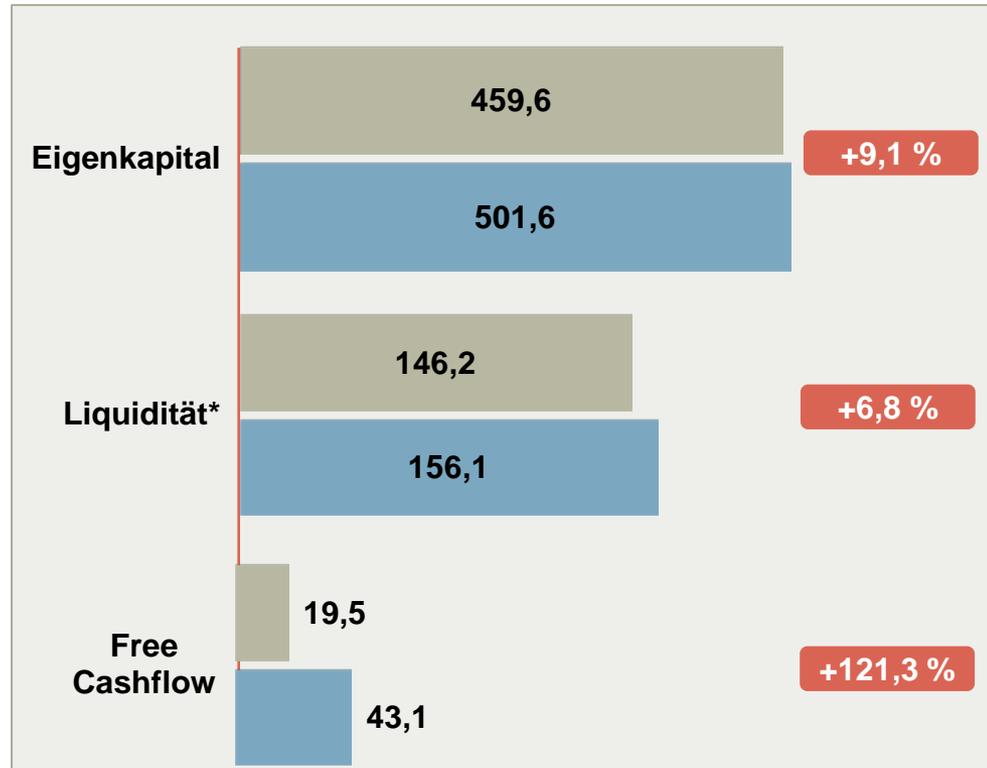


Dynamik im Mitarbeiteraufbau seit Q3.2012 spürbar verringert.

AUSGEWÄHLTE BILANZ- UND FINANZKENNZAHLEN. 2013 vs. 2012



■ 31.12.2012 ■ 31.12.2013



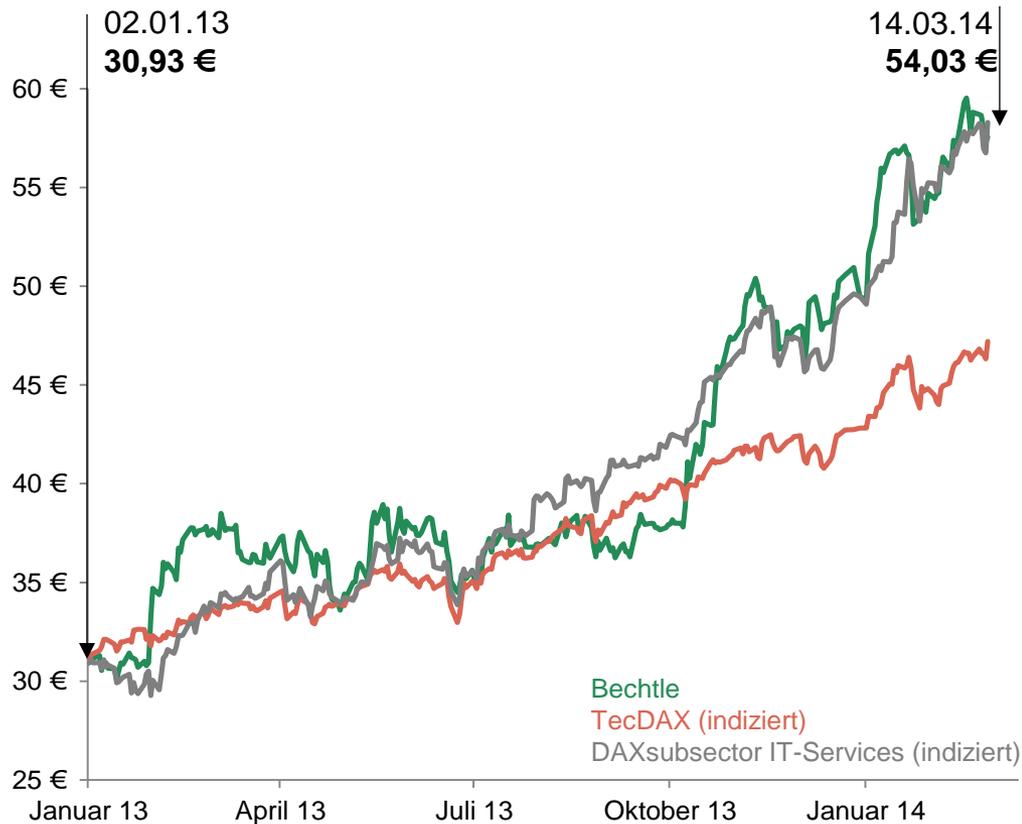
[in Mio. €]

[* inkl. Geld- und Wertpapieranlagen]

		2013	2012
Eigenkapitalrendite	%	14,2	13,7
Gesamtkapitalrendite	%	8,2	7,9
ROCE	%	20,6	19,6

Solide Eigenkapitalquote von 55,1 % und komfortables Liquiditätspolster sichern ausreichend Spielraum für künftiges Wachstum.

BECHTLE AKTIE. Kursentwicklung



Börsendaten (zum 14.03.14)

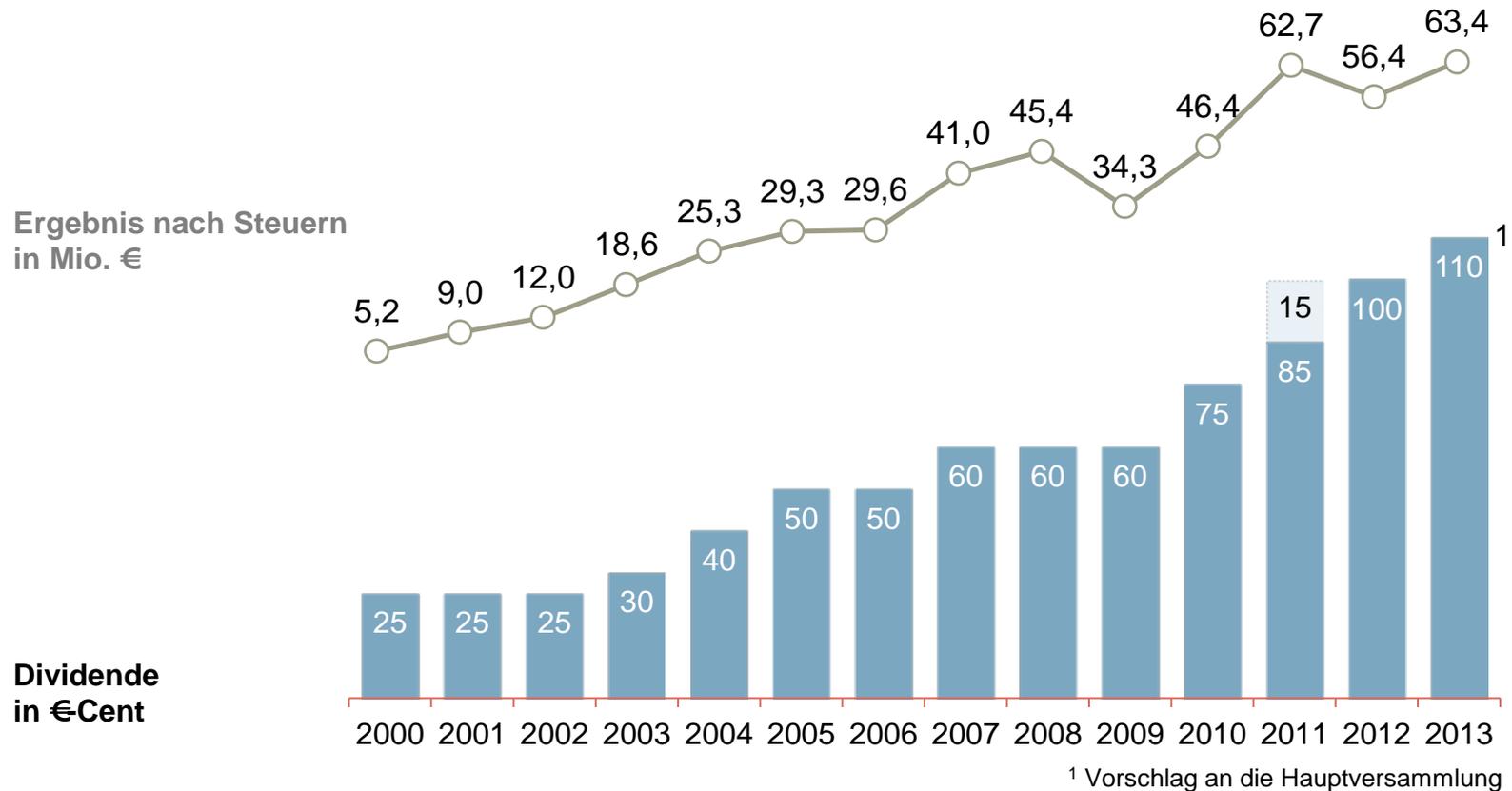
Marktkapitalisierung 1.135 Mio. €

Performance:

- Bechtle	74,7 %
- DAX	16,4 %
- TecDAX	43,8 %
- DAXsubsector IT-Services	75,0 %

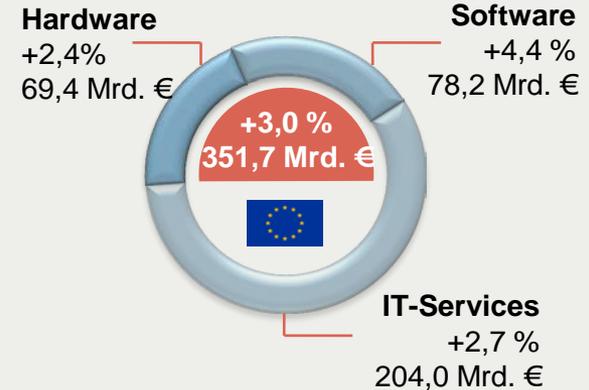
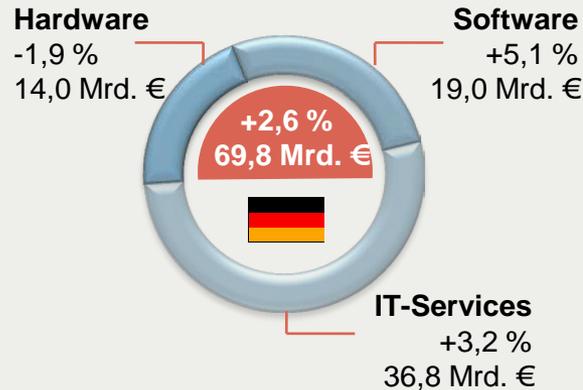
Aktie erreicht neue Höchstwerte.

DIVIDENDENPOLITIK. Kontinuität



Dividendenrendite 2,2 %, TSR 63,2%.

WIRTSCHAFTLICHE RAHMENBEDINGUNGEN. IT-Branche 2014



Quelle: EITO, Oktober 2013

DACH-Region:

- In Summe soll der Markt um 2,8 % auf 92,2 Mrd. € (Vj: +1,9 %) zulegen.
- Hardware mit -1,2 % voraussichtlich erneut rückläufig.
- IT-Services sollen um +3,1 % wachsen.
- Software wird mit +5,2 % als Wachstumstreiber gesehen.

Optimistischer Blick der IT-Branche auf 2014.

Umsatz.

- Wir wachsen 2014 erneut stärker als der Markt und gewinnen weiter Marktanteile. Auch gegenüber dem Vorjahr wollen wir deutlich zulegen.
- Weiterer Ausbau des Lösungs- und Servicegeschäfts.

Ertrag:

- Wir wachsen auch beim Ergebnis und verbessern unsere Marge.

Mitarbeiter.

- Moderates Wachstum, jenseits von Übernahmen und Akquisitionen.

Expansion.

- Akquisitionen sind jederzeit möglich und Teil unserer Wachstumsstrategie.
- Start ARP Belgien im zweiten Quartal geplant.

Ihr starker IT-Partner.
Heute und morgen.



ZEIT FÜR IHRE FRAGEN.