

## Hauptversammlung der Bechtle AG

Heilbronn, 16. Juni 2015

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

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

ich begrüße Sie zu unserer Hauptversammlung und heiße Sie wie gewohnt auch im Namen meiner beiden Vorstandskollegen, Michael Guschlbauer und Jürgen Schäfer, herzlich willkommen.

Ihr Interesse an Bechtle freut uns wie in jedem Jahr sehr. Herzlichen Dank, dass Sie auch heute wieder so zahlreich unserer Einladung gefolgt sind.

Ich möchte den Bericht des Vorstands gern mit einem kurzen Film beginnen.

Es ist bei Bechtle seit einigen Jahren nun schon Tradition, unsere jährlich stattfindende Strategietagung mit einem filmischen Rückblick auf das jeweils vergangene Jahr zu starten.

Bei dieser größten, sehr wichtigen internen Veranstaltung kamen in diesem Jahr über 900 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter aus ganz Europa zusammen. Eine tolle Veranstaltung, die das Zusammengehörigkeitsgefühl auf ganz besondere und sehr eindrucksvolle Weise stärkt.

Den diesjährigen Eröffnungsfilm möchte ich Ihnen heute einführend gerne zeigen.

Ein Hinweis noch vorab, mit dem ich zugleich um Verständnis bitten möchte:

Wir haben diesen Film aus Rücksicht auf unsere nicht-deutschsprachigen Kolleginnen und Kollegen auf der Strategietagung in einer englischen Fassung erstellt.

Da aber Bilder eine universelle Sprache sprechen, gehe ich davon aus, dass sich Ihnen die wesentlichen Botschaften in jedem Fall erschließen werden. Der Bechtle Jahresrückblick 2014 ist überschrieben mit The Secret to our Success. Übersetzt: Das Geheimnis unseres Erfolgs.

Meine sehr geehrten Damen und Herren – das war ein, wie ich finde, eindrucksvoller Einblick in die Ereignisse, die uns – neben vielen weiteren – im vergangenen Jahr besonders beschäftigt haben. Ein Jahr im Übrigen, auf das wir einmal mehr mit großer Zufriedenheit blicken dürfen.

Erneut schrieb Ihr Unternehmen, liebe Aktionärinnen und Aktionäre ein Rekordjahr.

Wenn ich jetzt die Hand hebe, will ich nicht zum Schwur ansetzen, sondern Ihnen vielmehr signalisieren:

Fünf Rekordjahre in Folge stehen damit „auf der Uhr“.

Auf die großen Zahlen reduziert zeigt das Geschäftsjahr 2014 folgendes Bild:

- Ein Umsatzplus von 13,5 Prozent auf 2,58 Milliarden Euro.
- Ein Anstieg des Vorsteuerergebnisses um 20,2 Prozent auf 107,4 Millionen Euro – damit überschritten wir erstmals die Hundert-Millionen-Euro-Marke.
- Eine Vorsteuermarge von 4,2 Prozent.
- Eine beachtliche Eigenkapitalquote von 54,5 Prozent.
- Und liquide Mittel in Höhe von 156 Millionen Euro.

Und was ist der Schlüssel für diesen Erfolg?

Der Film gerade hat viele Antworten gegeben. Auf einen Nenner gebracht aber sind es die Menschen bei Bechtle. Denn ohne die Leistung jedes Einzelnen ist der Erfolg im Großen nicht denkbar.

Deshalb konnten sich im Dezember 2014 auch 6.572 Bechtle Mitarbeiter als Anerkennung für ihre herausragende Leistung über ein Tablet als Sonderbonus freuen.

Und aus diesem Grund investieren wir auch weiterhin kontinuierlich in unseren wichtigsten Erfolgsfaktor – die Menschen bei Bechtle.

Wir haben hervorragend ausgebildete, sehr engagierte Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die mit viel Sachverstand, Beharrlichkeit und bemerkenswertem Einsatz Kunden gewinnen und zuverlässig in Fragen der Unternehmens-IT betreuen.

Wir im Vorstand sind stolz und dankbar, auf ein tolles Team bei Bechtle vertrauen zu können. Ein Team, das im vergangenen Jahr wieder eine glänzende Leistung gezeigt und der Erfolgsgeschichte unseres Unternehmens ein weiteres, spannendes Kapitel hinzugefügt hat.

Mein herzlicher Dank geht daher an dieser Stelle ausdrücklich an alle unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter!

Damit, meine Damen und Herren, komme ich zur Präsentation der Geschäftsentwicklung im Berichtsjahr 2014.

Ich werde mich dabei wie gewohnt nur auf die wichtigsten Kenngrößen konzentrieren und verweise an dieser Stelle gerne auf unseren ausführlichen Geschäftsbericht, der Sie mit seinen 265 Seiten bei Bedarf sehr detailliert informiert.

Die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen waren im Berichtsjahr positiv. Das Bruttoinlandsprodukt in der EU stieg nach einem Jahr der Stagnation wieder um 1,3 Prozent. Und auch die deutsche Wirtschaft entwickelte sich mit einem BIP-Wachstum von 1,6 Prozent sehr erfreulich – vor allem die Ausrüstungsinvestitionen legten überraschend deutlich zu.

Diese positive gesamtwirtschaftliche Konjunkturlage spiegelt sich auch in der IT-Branche wider. Mehr noch: Der IT-Markt entwickelte sich sogar stärker als die Gesamtwirtschaft.

Das Marktforschungsinstitut EITO beziffert das Wachstum für den IT-Markt in der EU mit 2,4 Prozent, nach 1,4 Prozent im Vorjahr.

Der deutsche IT-Markt zählte 2014 EU-weit zu den Spitzenreitern. Genauer: Das Wachstum lag in unserem Kernmarkt bei 4,0 Prozent, nach 1,5 Prozent im Vorjahr. Herausragend – und das mag überraschen – war der Bereich Hardware mit einem Plus von 5,3 Prozent. Wachstumstreiber war dabei vor allem die Produktgruppe PCs mit plus 17,8 Prozent sowie Server mit plus 6,1 Prozent. Das Segment Software stieg um 5,6 und die Services um 2,7 Prozent.

Für den aufmerksamen Beobachter der Branche bestätigt sich in diesen Zahlen erneut der große Vorteil der breiten Aufstellung von Bechtle. Ein wohl austariertes Portfolio in einer dynamischen Branche wie der Informationstechnologie erhöht die Chancen, von Sonderkonjunkturen zu profitieren. Waren es vor drei Jahren die Services und vor zwei Jahren Software, lag der Fokus im vergangenen Jahr auf Hardware. In allen diesen Teilbereichen des Markts ist Bechtle sehr gut aufgestellt.

Vor dem durchaus erfreulichen Hintergrund der Branchenentwicklung im Berichtsjahr betrachten wir nun die Entwicklung der Geschäftszahlen von Bechtle im Einzelnen.

Wir konnten 2014 Umsatzerlöse von rund 2,6 Milliarden Euro erzielen und haben mit einem Anstieg von 13,5 Prozent auch unsere eigenen Erwartungen übertroffen.

Während in den vorangegangenen Jahren die Wachstumsdynamik immer erst im Jahresverlauf zulegte, waren 2014 bereits die ersten beiden Quartale sehr erfolgreich – das zeigt die Grafik ganz eindrucksvoll.

Die größte Überraschung war aber sicher das Schlussquartal. Denn hier war der Vergleichszeitraum des Vorjahres bereits herausragend.

Ein Plus von mehr als 13 Prozent in den Monaten Oktober bis Dezember war daher eine ganz außerordentlich starke Leistung. Unterm Strich resultierte daraus der bereits genannte Rekordumsatz von 2,58 Milliarden Euro.

Neben der Entwicklung über die Quartale ist auch die Umsatzentwicklung nach Segmenten und Regionen interessant.

Im Systemhaus- und Managed-Services-Geschäft verzeichneten wir mit einem Wachstum von 12,5 Prozent eine sehr gute Entwicklung.

Noch besser entwickelte sich das Segment IT-E-Commerce mit einem Plus von 15,6 Prozent. Trotz dieser höheren Wachstumsdynamik im E-Commerce haben sich beide Bereiche damit relativ ausgewogen entwickelt.

Ausgewogen ist das Bild auch beim Blick auf die regionale Umsatzverteilung. In Deutschland legten die Umsätze um 13 Prozent, im Ausland um 14,6 Prozent zu.

Nebenbei bemerkt: Mit 1,7 Milliarden Euro lag unser Umsatz alleine in Deutschland 2014 auf dem gleichen Niveau wie der gesamte Konzernumsatz 2010 – damals jedoch über alle Länder. Ein Vergleich, der die bemerkenswerte Entwicklung von Bechtle sehr augenfällig macht.

Insbesondere gemessen am Gesamtmarkt in Deutschland ist die Umsatzentwicklung nicht positiv genug einzuschätzen.

Zur Erinnerung: Der deutsche IT-Markt legte im vergangenen Jahr um 4 Prozent zu. Das bedeutet, dass Bechtle im Inland die Wachstumsrate des gesamten Markts um das Dreifache übertreffen konnte – damit ist es uns erneut gelungen, deutlich weitere Marktanteile zu gewinnen.

Kommen wir zur Ergebnisentwicklung.

Das EBIT im Segment IT-Systemhaus & Managed Services wuchs 2014 um herausragende 22,6 Prozent auf 68,9 Millionen Euro. Ursächlich hierfür war neben dem nur unterdurchschnittlichen Anstieg der Kosten vor allem der gestiegene Anteil höherwertiger Lösungsangebote. Die EBIT-Marge verbesserte sich von 3,7 auf 4,0 Prozent.

Im Segment IT-E-Commerce blieb die Profitabilität auf dem bereits im Vorjahr hohen Niveau. Das EBIT stieg jedoch auch hier – und zwar um 13,6 Prozent auf 39,6 Millionen Euro.

Im Konzern führten diese positiven Entwicklungen zu einem Anstieg des EBIT um 19,2 Prozent auf 108,5 Millionen Euro, was einer Marge von 4,2% entspricht.

Lassen Sie uns bei dieser Gelegenheit einmal einen Blick auf die Margenentwicklung über die vergangenen sechs Jahre werfen.

Sie sehen hier die EBT-Marge im Konzern. Das Vorsteuerergebnis ist für uns die entscheidende Steuerungsgröße – und sie entwickelt sich sehr gut. Wir sind auf einem guten Weg in Richtung unserer Zielmarge von 5 Prozent. Wobei, meine Damen und Herren, uns die Tendenz über die Jahre viel wichtiger ist als das eigentliche Erreichen der Zielgröße.

Die 5 Prozent EBT-Marge sind für uns vor allem deshalb erstrebenswert, weil sie es uns erlaubt, Bechtle zukunftsfähig zu halten. Für die Zukunft „fit“ zu sein, heißt auch, mit Augenmaß zu investieren. Das kann kein Unternehmen, das – salopp gesagt – wirtschaftlich „auf Kante genäht ist“.

In diesem Sinne ist die angestrebte Profitabilität nicht nur die Basis zukünftiger positiver Kursentwicklungen der Aktie und attraktiver Dividendenzahlungen, sondern sie steht gewissermaßen stellvertretend für unternehmerische Stabilität sowie strategische Handlungsspielräume in der Zukunft – und damit beispielsweise auch für die Attraktivität von Bechtle als Arbeitgeber.

Kommen wir an dieser Stelle zur Mitarbeiterentwicklung.

Zunächst der Blick über 16 Quartale – vier Jahre also. Man sieht sehr schön, dass Bechtle konstant, aber moderat Mitarbeiter aufbaut. Eine Entwicklung, die parallel zur Umsatz- und Ergebnisentwicklung verläuft.

Das zeigt auch die Verteilung des Mitarbeiteraufbaus auf die beiden Segmente. Das stärkere Umsatzwachstum im E-Commerce spiegelt sich unmittelbar in einem überproportionalen Mitarbeiteraufbau wider. In Summe beschäftigte Bechtle zum Jahresende 353 Mitarbeiter mehr als im Vergleichszeitraum. Ein Plus von 5,7 Prozent. Die Zuwachsrate liegt damit deutlich unter dem Umsatzwachstum.

Somit konnten wir die Produktivität im Berichtsjahr weiter steigern. Bezogen auf die durchschnittliche Mitarbeiterzahl lag der Umsatz je Mitarbeiter im Berichtsjahr bei 439 Tausend Euro, nach 410 Tausend im Vorjahr. Ein Anstieg um 7 Prozent.

Wir planen auch 2015 das Prinzip des moderaten Mitarbeiteraufbaus beizubehalten.

Wachstum ist und bleibt in allen Belangen 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.

Sehr erfreulich entwickelt sich auch unsere Ausbildungsquote.

Bechtle bildet in 14 verschiedenen Ausbildungsberufen und dualen Studiengängen qualifizierte Mitarbeiter aus. Zum Ende des Berichtsjahres befanden sich 455 junge Menschen in der Ausbildung, davon 56 im Ausland.

Der Frauenanteil an den besetzten Ausbildungsplätzen liegt im Übrigen mit knapp 24 Prozent weit über dem Branchenschnitt.

Die technischen Ausbildungsberufe sind dabei mit 197 Auszubildenden etwas stärker vertreten als die kaufmännischen mit 179.

Die Ausbildungsquote in Deutschland ist mit 8,2 Prozent nur leicht gesunken. Am Stammsitz in Neckarsulm, unserem größten Ausbildungsstandort, liegt sie mit 9,3 Prozent jedoch spürbar höher.

Eine Entwicklung, die mich im Übrigen auch persönlich sehr freut. Sie passt zu unseren generellen Aktivitäten in der Personalentwicklung. Hier haben wir in den vergangenen Jahren eine ganze Reihe an Qualifizierungsmaßnahmen durchgeführt.

Zum einen natürlich Zertifizierungen technischer Art, vor allem aber auch vielfältige Personal- und Führungskräfteprogramme.

Das tun wir nicht zuletzt, um der demografischen Entwicklung Rechnung zu tragen. Wir tun es aber auch im Kontext des Fachkräftemangels, um die langfristige Ausrichtung Ihres Unternehmens sicherzustellen, verehrte Aktionärinnen und Aktionäre.

Kommen wir damit zu einigen ausgewählten Bilanz- und Finanzkennzahlen.

Das Eigenkapital wuchs 2014 um 10,5 Prozent auf 554 Millionen Euro. Die Erhöhung resultiert aus den um über 52 Millionen Euro gestiegenen Gewinnrücklagen.

Die Eigenkapitalquote lag im Berichtsjahr bei sehr guten 54,5 Prozent. Auch die Eigenkapitalrendite hat sich positiv entwickelt – sie stieg von 14,2 auf bemerkenswerte 15,6 Prozent.

Einschließlich der kurz- und langfristigen Geld- und Wertpapieranlagen blieb die Liquidität stichtagsbezogen mit 156 Millionen Euro auf dem Niveau des Vorjahres, was angesichts des sehr starken Wachstums keinesfalls selbstverständlich ist.

Zusätzlich zur Gesamtliquidität erhöhten zum Jahresende nicht beanspruchte Kreditlinien in Höhe von 34,9 Millionen Euro die bilanzielle Liquiditätsreserve.

Damit verfügt Ihr Unternehmen, verehrte Aktionärinnen und Aktionäre, über ein außerordentlich komfortables Polster, um das künftige Wachstum finanzieren zu können.

Auch die Nettoverschuldung hat sich verbessert. Sie weist aufgrund der nach wie vor herausragenden Liquiditätssituation einen negativen Wert von 95,8 Millionen Euro auf.

Wichtige Botschaft bleibt somit auch in diesem Jahr:

Bechtle ist schuldenfrei!

So wichtig auch die Liquidität eines Unternehmens ist, gibt sie doch die überlebenswichtige „Luft zum Atmen“, ist sie gleichfalls jedoch kein Selbstzweck unternehmerischen Handelns. Der Erfolg von Unternehmen wird vielmehr an der Rentabilität des Kapitals gemessen, das man im Rahmen der wirtschaftlichen Wertschöpfung einsetzt.

Die Gesamtkapitalrentabilität, die als Kennzahl die Verzinsung des gesamten eingesetzten Kapitals widerspiegelt, ist bei Bechtle 2014 aufgrund des verbesserten Ergebnisses ebenfalls erneut gestiegen. Sie sehen die Kennzahl auf dem Chart dargestellt. Sie liegt bei guten 8,9 Prozent.

Eine letzte Rentabilitätskennzahl möchte ich noch nennen. Der sogenannte Return on Capital Employed (kurz ROCE), der die operative Verzinsung des gebundenen langfristigen Kapitals anzeigt, hat sich ebenfalls erneut verbessert. Er stieg spürbar von 20,6 auf 22,3 Prozent.

Doch nicht nur die erwähnten Finanzkennzahlen zeugen von einer starken Entwicklung des Unternehmens – auch für die Bechtle Aktie war 2014 ein sehr gutes Jahr.

Uns freute, dass der Kursverlauf die erfolgreiche Geschäftsentwicklung wirklich eindrucksvoll nachzeichnete und die Aktie ihre positive Entwicklung aus dem Vorjahr

fortsetzen konnte. Das Papier startete am 2. Januar mit einem Schlusskurs von 49,33 Euro in das neue Börsenjahr.

Dieser Kurs markierte zugleich den niedrigsten Stand des gesamten Jahres. Die Aktie folgte zunächst einem klaren Aufwärtstrend. Am 10. Juni erreichte der Kurs mit 65,80 € einen neuen Höchststand.

Das zweite Halbjahr war zunächst von einigen Rücksetzern geprägt. Im weiteren Jahresverlauf hellte sich die Stimmung an den Börsen jedoch wieder auf.

Am letzten Handelstag erreichte Ihre Aktie mit einem Kurs von 65,98 Euro schließlich ein neues Allzeithoch. Insgesamt verzeichnete die Aktie 2014 damit ein Plus von sehr erfreulichen 33,8 Prozent.

Wie sie anhand des Charts sehen, konnte die Bechtle Aktie damit alle Vergleichs-Indizes deutlich übertreffen.

In diesem Jahr nun sehen wir eine Phase der Konsolidierung. Das spiegelt sich auch in den Empfehlungen vieler Analysten wider. Kein Bankhaus setzt die Aktie auf „Verkauf“, die Mehrheit auf „Hold“, verschiedene auch auf „Kaufen“.

Ich habe mir in der vergangenen Woche einmal die Schlusskurse des ersten Handelstags im Juni über die letzten fünf Jahre angeschaut – eine beeindruckende Entwicklung:

Angefangen 2010 mit 22,43 Euro, 2011 zeigte sich ein leichter Anstieg auf 28,68 Euro, 2012 waren es 30,85 Euro, ein satter Sprung dann 2013 auf 37,71 Euro bis hin zur – im wahrsten Wortsinn – überragenden Performance 2014 auf 64,98 Euro.

Als Aktienbesitzer wünscht man sich natürlich eine Fortsetzung dieser sehr erfreulichen Entwicklung. Objektiv betrachtet aber, gehören auch Phasen der Konsolidierung zu einer gesunden Entwicklung einer Aktie.

Wichtig bleibt, dass Bechtle mit Blick auf die fundamentalen wirtschaftlichen Fakten nur wenig Angriffsfläche bietet. Bei allen anderen Faktoren der Börsen- und

Kursentwicklung sind unsere Einflussmöglichkeiten sehr beschränkt, wie Sie alle sicherlich nur allzu gut wissen.

Das leitet über zu unserem Dividendenvorschlag, der Geschäftsentwicklung im ersten Quartal des laufenden Jahres und den Highlights bei Bechtle.

Verehrte Aktionärinnen und Aktionäre, am 13. März haben wir in unserer Pressemitteilung zu den Geschäftszahlen 2014 bereits über die geplante Erhöhung der Dividende informiert. Heute nun schlägt die Verwaltung Ihnen auch formell eine Anhebung der Regeldividende um 10 Cent auf 1,20 Euro vor.

Ihre Zustimmung vorausgesetzt, ergibt sich daraus eine Ausschüttungssumme für das Geschäftsjahr 2014 von 25,2 Millionen Euro nach 23,1 Millionen Euro im Vorjahr. Die Dividendenquote läge demnach bei 33,1 Prozent des Konzernergebnisses nach Steuern.

Eine sehr verlässliche Quote, die wir bereits seit Jahren halten – genauso wie Zuverlässigkeit seit dem Börsengang vor 15 Jahren für die generelle Entscheidung steht, unsere Aktionäre am Unternehmenserfolg zu beteiligen.

Der sogenannte „Total Shareholder Return“, der die Kursentwicklung und Dividende zusammen betrachtet, beläuft sich damit für 2014 auf 36 Prozent. Insbesondere vor dem Hintergrund der aktuellen Situation an den Zinsmärkten war die Bechtle Aktie somit im vergangenen Jahr erneut ein sehr attraktives Investment.

Bevor ich auf die Highlights des Geschäftsjahres 2014 und der ersten Monate 2015 zu sprechen komme, darf ich an dieser Stelle noch unsere wichtigsten Geschäftszahlen zum ersten Quartal des laufenden Jahres vorstellen.

Die gesamtwirtschaftliche Entwicklung in der EU ist gut. In Deutschland war hingegen ein leichter Rückgang der Dynamik zu spüren. Das gesamtwirtschaftliche Niveau ist allerdings weiterhin hoch.

In der IT-Branche ist das Bild etwas eingetrübt und nicht einheitlich:

- So entwickelt sich das Projektgeschäft beispielsweise sehr gut, das klassische PC-Geschäft allerdings verzeichnet ein deutliches Minus.
- Oder: Während die Hersteller von Servern die Preise kräftig erhöhen, sinken die Preise für Workstations.

Insgesamt sehen wir also ein recht diverses Bild. Vor allem die Einschätzung der künftigen Entwicklung in der Branche ist aktuell sehr volatil.

Bechtle hat sich vor dem Hintergrund dieser Bedingungen gut entwickelt. Nach eher verhaltenem Start im Januar hat das Geschäft im Februar und März Fahrt aufgenommen. Allerdings hat sich die herausfordernde Lage im PC-Markt auch bei uns bemerkbar gemacht.

Es besteht jedoch kein Grund zur Sorge: Wir konnten im 1. Quartal den Umsatz erneut deutlich steigern, wenngleich wir die außerordentlich hohe Dynamik des Vorjahres erwartungsgemäß nicht wiederholen konnten. Das gezeigte Wachstum im Konzern war weitgehend organisch, lediglich 0,2 Prozentpunkte des Anstiegs kamen über Akquisitionen.

Gehen wir auf die Segmentebene:

Die Bechtle IT-Systemhäuser und Managed Services steigerten den Umsatz um 4,2 Prozent auf 402,6 Millionen Euro. Impulse kamen hier vor allem aus dem Inland, wo der Umsatz um 4,7 Prozent auf 354,6 Millionen Euro stieg.

Im Segment IT-E-Commerce verbesserte sich der Umsatz im Berichtszeitraum hingegen um sehr gute 9,8 Prozent auf 219,8 Millionen Euro. Wachstumsmotor waren hier die ausländischen IT-E-Commerce-Gesellschaften. Sie steigerten ihre Umsätze um 14,3 Prozent auf 164,2 Millionen Euro. Der Anstieg verteilt sich dabei auf alle Ländermärkte.

Nun zur Entwicklung der Ertragslage:

Das EBIT im Konzern konnten wir deutlich um 6,3 Prozent auf 22,5 Millionen Euro steigern. Die Marge lag mit 3,6 Prozent damit auf Vorjahresniveau.

Das EBIT im Segment IT-Systemhaus & Managed Services stieg im ersten Quartal um 20,9 Prozent auf 16,5 Millionen Euro. Die EBIT-Marge beträgt hier 4,1, nach 3,5 Prozent im Vorjahr. Grund für diese Entwicklung sind vor allem der nur unterproportionale Anstieg des Personalaufwands sowie die erfreuliche Entwicklung im Bereich Managed Services.

Das Segment IT-E-Commerce erwirtschaftete im ersten Quartal ein EBIT von 6 Millionen Euro, ein Rückgang um 20,3 Prozent gegenüber dem Vorjahr. Ursächlich hierfür sind die überdurchschnittlich gestiegenen Personalkosten, die schwache Entwicklung im Microsoft-Lizenzgeschäft sowie der schleppende Jahresstart im Inland. Die Marge sank folglich von 3,7 Prozent auf 2,7 Prozent. Diese Effekte sollten sich aber im weiteren Jahresverlauf zumindest in Teilen wieder abschwächen.

Kommen wir vom EBIT zum EBT und blicken dabei auf die Marge.

Hier haben wir noch einmal für Sie die EBT-Marge über die Quartale seit 2012 dargestellt, um die Größenordnung besser einschätzen zu können. Die jeweils ersten Quartale sind farblich gekennzeichnet. Sie können erkennen, dass Bechtle auch 2015 auf Kurs ist. Mit einer EBT-Marge von 3,6 Prozent liegen wir auf Vorjahresniveau und über den Werten der beiden übrigen Vergleichsjahre.

Diese erfreuliche Entwicklung hängt ganz wesentlich mit der maßvollen Entwicklung unserer Mitarbeiterzahlen zusammen.

Nach dem starken Umsatzwachstum im Vorjahr nahm im Segment IT-E-Commerce die Zahl der Mitarbeiter gegenüber Dezember 2014 um 45 Personen zu. Das ist ein Plus von 3,2 Prozent, wobei der Großteil des Zuwachses im Inland stattfand. Gegenüber dem 31.03.2014 – das sei der guten Ordnung halber noch ergänzt – lag das Wachstum bei 10,8 Prozent.

Im Systemhaussegment verzeichneten wir seit Dezember 2014 einen Mitarbeiterzuwachs von 1,0 Prozent. Hier wurde in den inländischen Standorten das Personal moderat aufgestockt. In den ausländischen Systemhäusern ging die Mitarbeiterzahl hingegen leicht zurück. Gegenüber dem ersten Quartal 2014 lag der Anstieg indes bei 3,5 Prozent.

Zum Ende des Berichtszeitraums befanden sich 411 junge Menschen bei Bechtle in Ausbildung, davon 54 Nachwuchskräfte im Ausland. Die Ausbildungsquote in Deutschland lag bei 7,1 Prozent.

Auch im ersten Quartal zeichnen unsere Finanzkennzahlen ein durchweg positives Bild.

Zwei zentrale Botschaften können wir an den Zahlen ablesen:

Ihr Unternehmen, verehrte Aktionärinnen und Aktionäre, hat unverändert eine solide finanzielle Basis zur Finanzierung des weiteren Wachstums. Das zeichnet Bechtle nunmehr bereits seit Jahren aus.

Und – zweite Botschaft:

Trotz eines leichten Rückgangs weisen wir unverändert attraktive Kapitalrenditen auf.

Kerngesund und schuldenfrei – so möchte ich die Kennzahlen abschließend kommentieren!

Verlassen wir die Welt der Zahlen und kommen zu den Highlights 2014/15.

Aus der großen Zahl bemerkenswerter Ereignisse möchte ich gern die wichtigsten Themen unter drei Überschriften stellen:

- Akquisition und Neugründungen

- Internationale Allianz sowie
- Erfolg

Starten wir mit Akquisitionen und Neugründungen.

Hier bauten wir durch zwei Akquisitionen den wichtigen Bereich der Anwendungslösungen weiter aus. Mit planetsoftware aus Österreich konnten wir einen Spezialisten für 3D-CAD-Software des Herstellers SolidWorks für uns gewinnen. Neben dem Unternehmenssitz in Wien verfügt die planetsoftware über drei weitere Standorte in Graz, Innsbruck und Wels. Wir stärken damit nicht nur ganz generell unsere Marktpräsenz in Österreich, sondern erweitern zugleich das Produktportfolio unserer IT-Systemhäuser vor Ort.

planetsoftware ist größter SolidWorks-Partner in Österreich und hält den höchsten Zertifizierungsstatus des Softwareherstellers. Damit sind wir in der D-A-CH-Region der mit deutlichem Abstand wichtigste Vertriebspartner von SolidWorks.

Ein Anbieter von Anwendungslösungen ist auch unsere jüngste Akquisition: die Modus Consult AG aus Gütersloh.

Das Unternehmen ist ein seit 20 Jahren im Markt etablierter Spezialist für ERP-Softwarelösungen, Dokumentenmanagementsysteme, Collaboration-Lösungen und Business Intelligence.

Modus Consult beschäftigt über 180 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Ein tolles, sehr modern strukturiertes und gut geführtes Unternehmen, das mit seinem Angebotsspektrum sehr gut zu Bechtle passt.

Die dritte Akquisition der letzten Monate ist die Amaras AG. Ein kleines Unternehmen zwar, das aber in dem für uns strategisch wichtigen Bereich der Onsite Services exzellente Mitarbeiter und Kundenkontakte mitbringt.

Als aufmerksame Beobachter von Bechtle wissen Sie, verehrte Aktionärinnen und Aktionäre, dass Managed Services zu den Kerngeschäftsfeldern von Bechtle zählen.

Sie werden sowohl von den rund 65 IT-Systemhäusern in Deutschland, Österreich und der Schweiz, als auch von den Einheiten der zentralen Bechtle Managed Service AG erbracht. Insgesamt beschäftigt die BMS derzeit rund 770 Mitarbeiter, davon über 300 im Bereich Onsite Services.

Die jeweils lokalen Onsite-Teams unterstützen im Rahmen von Outsourcing-Verträgen dauerhaft die IT-Serviceeinheiten beim Kunden vor Ort. Prominentes Beispiel in diesem Bereich ist der vor wenigen Wochen bekanntgegebene Auftrag von Volkswagen.

Eine Neugründung fällt ebenfalls in das Geschäftsjahr 2014:

In Belgien sind wir nun nicht mehr nur mit Bechtle direct und Comsoft vertreten, sondern auch mit ARP. Ein Paradebeispiel unserer Strategie, im Segment IT-E-Commerce sukzessive mit allen drei Marken in den einzelnen Ländermärkten vertreten zu sein.

Auch mit unserer Idee einer internationalen Allianz sind wir seit dem vergangenen Jahr sehr gut vorangekommen. Das Thema hat dabei eine unerwartet hohe Dynamik entwickelt und für viel Aufmerksamkeit innerhalb und außerhalb der IT-Branche gesorgt.

Ich darf zur Erläuterung ein wenig ausholen.

Seit vor 18 Jahren der erste Bechtle Standort jenseits der deutschen Grenzen gegründet wurde, verfolgen wir eine kontinuierliche Internationalisierungsstrategie.

Im Wesentlichen durch Gründungen, aber auch über Akquisitionen entstand so die europaweite Präsenz in 14 Ländern. Seit dem vergangenen Jahr hat die Strategie eine neue Facette:

Nämlich die Idee der Vernetzung von starken Partnern auf verschiedenen Kontinenten.

Konkretes Ergebnis ist nun eine Allianz mit PC Connection in den USA, Atea in Skandinavien und dem Baltikum, Lexel in Neuseeland und Australien, JBS in Japan, Datacentrix in Südafrika und JOS in Südostasien.

Gemeinsames Ziel ist es, der wachsenden Nachfrage weltweit aufgestellter Unternehmen nach umfassender, internationaler Betreuung nachzukommen. Daraus ergeben sich vielversprechende Perspektiven.

Mit der Global IT Alliance wollen wir Kunden von der zeitraubenden Suche nach geeigneten IT-Partnern für ihre weltweit verteilten Standorte entlasten und ihnen ein sorgfältig ausgewähltes Partnernetzwerk bieten. Zahlreiche Gespräche im Vorfeld der Kooperationsverträge dienen dazu, Kriterien wie Portfolio, Webshop und Qualität der Services intensiv zu prüfen. Mit allen potenziellen Partnern arbeitet Bechtle zunächst in Pilotprojekten zusammen, um einen praxisnahen Eindruck von der Servicequalität bis hin zu den Prozessen zu gewinnen.

Bei der Auswahl geeigneter Partner liegt das Hauptaugenmerk auf dem hohen Servicelevel, den Kunden länderübergreifend erwarten. Über diese Form der Vernetzung mit strategischen Partnern erweitern wir unsere bisherige IT-E-Commerce-Wachstumsstrategie nun auch jenseits der europäischen Grenzen. Die Aktivitäten koordiniert mein Kollege Jürgen Schäfer mit seinem Team.

Meine Damen und Herren, mit der Allianz ist es uns gelungen, einen neuen, zeitgemäßen Weg der weiteren Internationalisierung zu beschreiten. Es ist – wenn ich das anmerken darf – schon begeisternd, dass es uns gelungen ist, in der sehr kurzen Zeitspanne von gut 16 Monaten exzellente Partner in fünf Kontinenten unter dem Dach der Global IT Alliance zu versammeln.

Unter der Überschrift Erfolg könnten wir auch bei dieser Hauptversammlung wieder zahlreiche Themen versammeln:

- Herausragende Kundenverträge wie jüngst mit Volkswagen,

- erfolgreiche Kundenveranstaltungen wie unsere Hausmesse die „Bechtle Competence Center Days“ mit neuen Besucherrekorden,
- die zahlreichen Auszeichnungen als europaweiter, teilweise auch weltweiter Partner des Jahres wie kürzlich erst der von HP an Bechtle verliehene Preis als Global Reseller of the Year.
- Oder auch das mit großem Abstand wohl fröhlichste Highlight des vergangenen Jahres: Der erste Kindermitbringtag bei Bechtle, an dem insgesamt 188 Söhne und Töchter von Bechtle Mitarbeitern das Unternehmen im Sturm eroberten. Und dabei meine Vorstandskollegen und mich lehrten, Bechtle einmal mit ganz anderen Augen und unter neuen Perspektiven zu betrachten. Ein toller, ein sicherlich ganz besonderer Tag!

Am Ende nun tragen alle diese Ereignisse zu einem großen Erfolg bei – und der dokumentierte sich im vergangenen Jahr im Ranking der größten deutschen IT-Systemhäuser.

Erstmals nämlich führt nun Ihr Unternehmen, verehrte Aktionäre, die Rangliste an. Platz 1 war lange Ziel und Anspruch von Bechtle – nun lautet die Devise:

Platz 1 zu verteidigen und den Vorsprung auszubauen.

Die Sportler unter Ihnen wissen: Es ist damit nicht leichter geworden.

Nebenbei: Aber stolz darf man auch als bekennend schwäbisches Unternehmen auf diese Spitzenposition schon sein!

Was bedeuten diese Highlights für die Strategie von Bechtle?

1. Wir setzen weiterhin auf Akquisitionen, um uns in den wichtigen Themenfeldern unserer Branche zu verstärken (siehe Modus Consult im Bereich der Anwendungslösungen und siehe Amaras im Bereich Managed Services). Darüber hinaus ist aber auch die regionale Erweiterung in der D-A-CH-Region

eine mögliche Motivation für Bechtle, ein Unternehmen zu akquirieren.

2. Was die internationalen Aktivitäten betrifft, können wir uns noch weitere Allianzpartner für unsere Global IT Alliance sehr gut vorstellen. „Weiße Flecken“ sehen wir derzeit in Südamerika und auch in Asien gibt es weitere interessante Märkte, die wir noch nicht abdecken. Wir haben hier keine Eile, sondern prüfen sorgsam potenzielle Partner in diesen Regionen.

Darüber hinaus sind in den kommenden Jahren im Segment IT-E-Commerce auch weitere Neugründungen denkbar. Unsere Strategie, mit den Marken ARP und Comsoft in jenen Ländern vertreten zu sein, in denen wir bereits mit Bechtle direct erfolgreich sind, setzen wir also fort. In diesem Jahr sind hier jedoch keine konkreten weiteren Nachrichten zu erwarten.

Im Bereich Systemhaus & Managed Services hingegen bleiben wir unserer Strategie treu, in der Region Deutschland, Österreich und Schweiz weitere Marktanteile zu gewinnen. Der Markt bietet hier ausreichend Wachstumspotenzial für Bechtle.

Eine Frage wurde uns nach der Meldung über den Großauftrag von Volkswagen übrigens besonders häufig gestellt:

Betreut Bechtle künftig vor allem große Konzerne?

Die Antwort lautet: Wir setzen hier auf ein – durchaus bewährtes – Prinzip: Das Eine tun, ohne das Andere zu lassen.

Wir sind für den Mittelstand – unsere angestammte Kundengruppe – perfekt aufgestellt:

65 IT-Systemhäuser sind direkt beim Kunden vor Ort, eng in der Region verwurzelt und werden selbst als mittelständische GmbHs mit entscheidungsbefugten Geschäftsführern und sehr kurzen Entscheidungswegen geführt. Das schätzen mittelständische Unternehmer an Bechtle – das ist einer unserer wichtigsten Erfolgsfaktoren. Diese Strategie setzen wir selbstverständlich fort.

Daneben eröffnet uns jedoch unsere vernetzte Dezentralität – das heißt der Blick auf Bechtle als großes Ganzes – Zugang zu großen Konzernen. Für sie sind wir nicht das mittelständische Systemhaus vor Ort, sondern selbst ein Konzern mit zweieinhalb Milliarden Euro Umsatz, einem großen Standortnetzwerk und annähernd 7.000 Mitarbeitern in 14 europäischen Ländern sowie Allianzpartnern auf fünf Kontinenten.

Das ist ein unschlagbarer Wettbewerbsvorteil, meine Damen und Herren: Bechtle kann Mittelstand und Konzern!

Viel entscheidender ist jedoch die Frage, mit welchem Portfolio wir unsere Kunden in Zukunft bedienen?

Nicht zuletzt um Ihnen, meine sehr geehrten Damen und Herren, einige Einblick in unsere diesbezüglichen Überlegungen zu geben, haben wir den Geschäftsbericht 2014 dem großen Thema Industrie 4.0 gewidmet.

Noch sind es allerdings nicht die Megathemen, die uns am Markt so erfolgreich machen, sondern die vielen großen und kleinen Rollouts, die Virtualisierungs- und Client-Projekte oder das Geschäft mit Server- und Storagelösungen. Vor allem dort, in dem aus meiner Sicht nicht weniger spannenden Infrastruktur- und Lösungsgeschäft, verdienen wir heute unser Geld. Aus diesen Projekten ziehen wir unsere Stärke, um auch in den Wettbewerbsfeldern der Zukunft eine führende Rolle spielen zu können – das vergisst man leider allzu oft angesichts der alles dominierenden Schlagzeilen rund um die technologischen Hypes in unserer Branche.

Und doch sind wir gut beraten, uns Themen wie Industrie 4.0 – oder allgemeiner formuliert: der Digitalisierung – zu widmen.

Herausfordernd an der Realisierung der vierten industriellen Revolution sind neben der technischen und informationstechnologischen Seite vor allem die Öffnung der Unternehmen und die Bereitschaft zur Kooperation.

Veränderungen passieren manchmal sprunghaft, dann wieder schleichend in Nuancen und nur selten kumulieren viele Entwicklungen in einem tatsächlich revolutionär erscheinenden Prozess.

Wir erleben das gerade – der Begriff dafür ist zumindest im deutschsprachigen Raum „Industrie 4.0“.

Die Bezeichnung steht für vollständig vernetzte, kooperative und hochflexible Produktionsprozesse. Allzu visionär sind diese grundlegenden Veränderungen in der Produktion zumindest nicht mehr.

Aber auch viele IT-Entwicklungen der vergangenen Jahre vereinen sich hier – etwa Netzwerktechnologie, Cloud Computing oder virtuelle IT-Umgebungen.

Interessant ist dabei jedoch eines:

Die Wissensgesellschaft ersetzt oder verdrängt nicht etwa die Industriegesellschaft, vielmehr ergänzen sie sich. Deshalb führt auch an der engen Zusammenarbeit von Herstellern, Dienstleistern und Forschungszentren kein Weg vorbei.

Die Chance der Produktion liegt also mehr denn je in der effizienten Nutzung der wichtigsten Ressource Wissen.

Das ist ein Grund, weshalb wir uns dem Thema Industrie 4.0 auf vielfältige Weise nähern. Etwa durch Kooperationen mit unseren Herstellerpartnern wie Cisco. Oder auch durch ein „Industrie 4.0 Collaboration Lab“, das unser Tochterunternehmen SolidLine und unser IT-Systemhaus in Karlsruhe im vergangenen Jahr zusammen mit dem Forschungszentrum Informatik am Karlsruher Institut für Technologie (kurz KIT) eröffnet haben.

Dort wird nicht nur an der technischen Revolution der vernetzen Maschinen gearbeitet, es wird vor allem demonstriert, wie Industrie 4.0 tatsächlich auf den Weg gebracht werden kann. Die Antwort ist übrigens im Kern: nur gemeinsam!

In diesen durch Kooperationen entstehenden Netzwerken positioniert sich Bechtle im ersten Schritt als „Knotenpunkt“, der für die IT-Infrastruktur innerhalb der digitalen Prozesse verantwortlich zeichnet. Unser Motto bei Messen zum Thema Digitalisierung ist daher auch ganz folgerichtig „Industrie 4.0 schreibt man mit IT“.

Und damit sind wir beim Ausblick angelangt.

Die Wirtschaft in der EU soll laut Prognose der Europäischen Kommission im Jahresverlauf die Wachstumsdynamik leicht ausbauen. In den für uns relevanten EU-Ländern reicht die Spanne der Wachstumsraten von 0,2 Prozent in Belgien und Italien bis 0,9 Prozent in Spanien und Polen.

Für das Gesamtjahr 2015 wird ein BIP-Wachstum von 1,8 Prozent erwartet. Die Ausrüstungsinvestitionen sollen 2015 EU-weit um 3,3 Prozent zulegen.

Für das Gesamtjahr sehen die aktuellen Prognosen das BIP-Wachstum in Deutschland, dem für uns immer noch wichtigsten Markt, zwischen 1,5 und 2,2 Prozent. Die Ausrüstungsinvestitionen sollen laut Europäischer Kommission um 2,1 Prozent zulegen.

Wie sehen die Aussichten für die IT-Branche aus?

Die Prognose des Marktforschungsinstituts EITO aus dem Februar 2015 geht für den deutschen Markt von einem Wachstum um 2,8 Prozent aus.

Der Hardwaremarkt soll indes um 1,6 Prozent schrumpfen. Nach dem starken PC-Absatz im Vorjahr sind die Umsätze mit Desktop-PCs zweistellig rückläufig.

Alle anderen für Bechtle relevanten Produktgruppen sollen wachsen. Dienstleistungsumsätze werden in Deutschland bei plus 3,0 Prozent gesehen und Software ist Wachstumstreiber, mit einem Plus von 5,7 Prozent.

Was bedeuten diese Rahmenbedingungen für Bechtle?

Der Start ins Jahr war gut, Bechtle liegt solide über Vorjahr. Wir sind unserem eigenen Anspruch nachgekommen und stärker als der Markt gewachsen. Wir gehen derzeit fest davon aus, dass wir auch im gesamten laufenden Jahr bei Umsatz und Ergebnis deutlich wachsen werden. Unsere EBT-Marge wollen wir leicht erhöhen.

Akquisitionen bleiben auch weiterhin fester Bestandteil unserer Wachstumsstrategie. Die Konsolidierung in unserer Branche ist seit Jahren ein Dauerbrenner. Wir prüfen daher kontinuierlich Möglichkeiten, kleinere wie auch größere Unternehmen zu akquirieren.

Ganz unabhängig von Akquisitionen planen wir für 2015 eine weiter steigende Mitarbeiterzahl. Der kontinuierliche Mitarbeiteraufbau dient vor allem der Realisierung des Wachstums und damit der mittel- bis langfristigen Weiterentwicklung von Bechtle. Wir gehen davon aus, dass die Dynamik beim Mitarbeiteraufbau gegenüber dem Umsatzwachstum allerdings leicht unterdurchschnittlich sein wird.

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

Wir verfügen durch unsere nachhaltige Ertragskraft und unsere stabile Liquiditätsbasis über die notwendigen finanziellen Mittel, um unser geplantes Wachstum auch in Zukunft umzusetzen.

Ferner sehen wir derzeit keine Notwendigkeit, Unternehmensstruktur und -organisation grundsätzlich zu ändern.

Im Gegenteil: Wir sehen uns gut gerüstet, die anstehenden Herausforderungen aktiv mitzugestalten.

Bechtle ist als IT-Unternehmen mitten in einem spannenden Transformationsprozess, der sowohl die Wirtschaft wie auch unser Privatleben zu einem digitalen Lebens- und Arbeitsraum wandelt.

Den Zukunftsszenarien gemeinsam ist dabei die Gewissheit, dass IT dabei eine zentrale Rolle spielt.

Und das ist für uns alle doch – zumindest wirtschaftlich gesehen – eine ganz beruhigende Erkenntnis.

Meine Damen und Herren,

die Zukunftsperspektiven Ihres Unternehmens – so möchte ich schließen – sind ausgezeichnet!

Wenn Sie noch Zweifel haben sollten, so empfehle ich Ihnen einen Besuch am Bechtle Platz 1.

Ich darf Sie herzlich einladen, sich einmal einen persönlichen Eindruck von unserer Firmenzentrale in Neckarsulm zu verschaffen. Auch in diesem Jahr finden an zwei Terminen wieder unsere Aktionärstage statt.

Am 30. September und 15. Oktober, jeweils ab 14.00 Uhr. Nähere Informationen erhalten Sie am Informationsstand gleich hier im Foyer.

Wir freuen uns, Sie bei uns in Neckarsulm zu begrüßen.

Ich danke Ihnen für Ihre Aufmerksamkeit.

Bleiben Sie uns, bleiben Sie Ihrer Bechtle gewogen.

VIELEN DANK

+++