

Hauptversammlung der Bechtle AG

Heilbronn, 9. Juni 2016

Dr. Thomas Olemotz, Vorstandsvorsitzender, Bechtle AG

Sperrfrist: 9. Juni 2016, Redebeginn Dr. Thomas Olemotz

Es gilt das gesprochene Wort.

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

im Namen des Vorstands heiÙe auch ich Sie herzlich willkommen zur
Hauptversammlung der Bechtle AG in der Heilbronner Harmonie.

Wir freuen uns sehr über Ihr Interesse an Bechtle und danken Ihnen, dass Sie auch
heute wieder so zahlreich unserer Einladung gefolgt sind.

Es ist fast schon zu einer Tradition geworden, den Bericht des Vorstands mit einem
kurzen Film zu beginnen.

Daran möchte ich auch in diesem Jahr anknüpfen.

Das Video wurde im Februar 2016 an unserem Standort in München und am
Hauptsitz in Neckarsulm gedreht. Es hatte – wenn ich das so formulieren darf –
seine Premiere im Rahmen unserer jährlich stattfindenden Strategietagung und
unterstreicht – wie ich finde – sehr schön das Engagement, die positive Einstellung
und die enge Verbundenheit unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter mit dem
Unternehmen, aber auch untereinander – vor allem aber ist der kurze Film Ausdruck
einer zukunftsstarken Haltung.

Meine sehr geehrten Damen und Herren, ich erwähnte gerade schon, dass wir den
Film erstmals im Rahmen unserer Strategietagung gezeigt haben. Bei dieser
größten internen Veranstaltung kamen in diesem Jahr 1.200 Mitarbeiterinnen und

Mitarbeiter aus ganz Europa zusammen – so viele wie nie zuvor. Eine tolle Zusammenkunft, die gerade bei einem dezentralen Unternehmen wie Bechtle wichtig ist, um das Zusammengehörigkeitsgefühl erlebbar zu machen und auf eindrucksvolle Weise zu stärken. Sie dient dazu, die Kolleginnen und Kollegen auf die gemeinsame Strategie „einzuschwören“.

Die jährliche Strategietagung gibt uns aber auch die Möglichkeit, den erfolgreichsten Kolleginnen und Kollegen aus den verschiedenen Segmenten und Bereichen unsere internen Auszeichnungen – die sogenannten Best-of-Bechtle-Awards – zu überreichen und damit ihre außerordentliche Leistung im zurückliegenden Geschäftsjahr zu würdigen.

Bei aller schwäbischen Bodenhaftung halten wir es für wichtig, Erfolge auch einmal zu feiern. Das tun wir gern und in diesem Jahr – Sie sehen es auf den Fotos – sogar mit einem Konfettiregen. Das sind tolle Momente, die mit dazu beitragen, motiviert weiterzumachen und unser Unternehmen fit für die Zukunft und stark in der Gegenwart zu machen.

Auch darüber möchte ich in den folgenden Minuten Bericht erstatten.

Meine sehr geehrten Damen und Herren – 2015 war, wie ich finde, ein weiteres, beeindruckendes Geschäftsjahr. Es war das sechste Rekordjahr in Folge – ein Jahr, auf das wir – nicht nur aus wirtschaftlichen Gründen – einmal mehr mit großer Zufriedenheit blicken dürfen.

Bevor ich im Rückblick auf die wichtigsten Unternehmenskennzahlen eingehe, möchte ich die Entwicklung der Bechtle AG jedoch in den konjunkturellen Kontext einordnen – dazu einige Informationen zum Markt:

Zwei regionale Unterscheidungen sehen Sie mit Blick auf diese Zahlen: Links der deutsche Markt mit einem Volumen von 72,9 Milliarden Euro, auf der rechten Seite die Zahlen für die Länder der europäischen Union.

Das Wachstum im Inland betrug danach im abgelaufenen Jahr 3,8 Prozent und umfasst die Teilbereiche Hardware, Software und IT-Services. Im europäischen Markt sahen wir ein nur leicht schwächeres Wachstum von 3,6 Prozent.

Drei wesentliche Schlussfolgerungen lassen die abgebildeten Zahlen zu:

1. Es war ein gutes IT-Jahr – alle Teilsegmente lagen im Plus.
2. Wir haben angesichts des rund 73 Milliarden Euro Gesamtvolumens in unserem wichtigsten Markts Deutschland auch weiterhin Wachstumspotenzial.
3. Die Zahlen zeigen, dass Bechtle signifikant stärker als der Markt gewachsen ist – und damit Marktanteile dazugewinnen konnte

...was beim Vergleich mit der Umsatzentwicklung im Konzern deutlich wird:

2015 war ein weiterer wichtiger Schritt auf unserem Weg zur Vision 2020, die wir uns selbst zum Ziel gesteckt haben.

Wir konnten ein Umsatzplus von 9,7 Prozent auf über 2,83 Milliarden Euro verzeichnen und damit fast dreimal so stark wachsen, wie der Gesamtmarkt in Europa. Der Konzernumsatz stieg um über 250 Millionen Euro.

Eine erfreulich ausbalancierte Umsatzentwicklung – wie auch die Betrachtung über die vier Quartale zeigt.

Das erste Halbjahr mit etwas stärkerer Dynamik noch als das zweite. Allerdings – und darauf möchte ich Ihr Augenmerk lenken – mit einem bemerkenswerten Umsatzanstieg im 4. Quartal, das nochmals 8,4% über dem bereits sehr starken Vorjahresquartal lag.

Getragen – das zeigt das folgende Chart ganz augenfällig – wird die positive Entwicklung von beiden Berichtssegmenten. Mit einer starken Performance insbesondere der inländischen Systemhäuser sowie der ausländischen E-Commerce-Gesellschaften.

Meine beiden Kollegen Michael Guschlbauer und Jürgen Schäfer hatten – stellvertretend für unsere operativen Geschäftssegmente- damit gleichermaßen nicht nur Anteil am Gesamterfolg, sondern auch Grund zur Freude über eine tolle Geschäftsentwicklung.

Am Ende – so kann man festhalten – ging der Bereich E-Commerce mit einer Nasenlänge Vorsprung durchs Ziel –zumindest, was den prozentualen Anstieg anbelangt:

10,4 Prozent Wachstum für E-Commerce und 9,4 Prozent Plus für die Systemhäuser und Managed Services „standen am Jahresende auf der Uhr“.

Bei allem sportlichen Ehrgeiz, der – so viel kann ich Ihnen verraten – zwischen Michael Guschlbauer und Jürgen Schäfer in derlei Fragen immer mal wieder durchbricht, verstehen wir diese relative Betrachtung jedoch nicht als internen Wettbewerb.

Ungeachtet des getrennten Ausweises und der separaten Führung beider Segmente gilt bei Bechtle unverändert das Prinzip: Konzerninteresse geht vor Eigeninteresse!

Im Tagesgeschäft verstehen sich die Kolleginnen und Kollegen beider Segmente schon lange als sich ergänzende, partnerschaftliche Teams, die unsere Kunden entweder im reinen Handelsgeschäft oder im beratungsintensiven Projekt- und Dienstleistungsgeschäft vollumfänglich betreuen – und das, mit sehr ordentlicher Profitabilität:

Wir konnten unser Vor-Steuer-und-Zins-Ergebnis im Vergleich zum Vorjahr um fast 20% steigern, was insbesondere einem wirklich herausragenden vierten Quartal zu verdanken war. Die Wachstumsrate liegt damit exakt doppelt so hoch wie unsere Umsatzsteigerung – auch das ein bemerkenswerter Erfolg im abgeschlossenen Jahr.

Insgesamt geht die dargestellte sehr gute Ergebnis-Entwicklung auf beide Geschäftssegmente zurück – mit einer signifikanten Erhöhung der Profitabilität ebenfalls in beiden Segmenten.

Vor diesem Hintergrund überrascht es wenig, dass wir auch die EBT-Marge für den Gesamtkonzern deutlich steigern konnten und das Jahr 2015 mit einer – im historischen Vergleich – herausragenden Marge abschließen konnten.

Wir sind damit bei Umsatz und Profitabilität auf einem sehr guten Weg, die ambitionierten Ziele unserer Vision 2020 zu erreichen.

Die dort anvisierte 5 Prozent EBT-Marge ist 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. Und das kann kein Unternehmen, das – salopp gesagt – wirtschaftlich „auf Kante genäht ist“. Oder anders formuliert, verehrte Aktionärinnen und Aktionäre: Profitables Wachstum heißt Zukunftsfähigkeit!

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.

Denn auch darin liegt ein Teil der Antwort auf die Frage, was der Schlüssel unseres Erfolgs ist.

Der Film hat gerade schon einige Anhaltspunkte geliefert. Es ist das große Engagement, die enge Verbundenheit und das immer weiter wachsende Know-how unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.

Man kann es nicht oft genug sagen: Nur durch die Leistung jedes Einzelnen ist der Erfolg im Großen möglich.

Aus diesem Grund investieren wir auch weiterhin kontinuierlich in unseren wichtigsten Erfolgsfaktor – in die Menschen bei Bechtle!

Diese Kontinuität sehen Sie auch auf dem Chart abgebildet:

Zum Geschäftsjahresende beschäftigte Bechtle 7.205 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, das sind 9,6% oder 633 Menschen mehr als im Vorjahr. Ich wiederhole: 633 Menschen mehr in nur einem Jahr – beeindruckend, wie ich finde!

Unser Mitarbeiteraufbau vollzog sich mit der gleichen Dynamik wie die Umsatzsteigerung – und trotzdem – so die wichtige Botschaft – haben wir die Profitabilität deutlich gesteigert!

Wenn wir einmal den Rückblick erweitern dann zeigt sich, dass Bechtle zwischen 2005 und 2015 – in nur 10 Jahren also – die Mitarbeiterzahl verdoppelt hat.

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 einmal mehr stolz und dankbar, auf ein tolles Team bei Bechtle setzen zu können. Mehr als 7.000 Menschen haben im vergangenen Jahr wieder eine glänzende Leistung gezeigt und die Erfolgsgeschichte unseres Unternehmens um ein weiteres, spannendes Kapitel ergänzt.

Es ist schon beeindruckend, meine sehr geehrten Damen und Herren, wie viel Motivation in diesem Unternehmen steckt! Der Erfolg reißt nicht ab, eben weil es einen großen Zusammenhalt gibt und weil wir alle bei Bechtle ganz offenbar spüren, welches Potenzial in dieser Firma liegt!

Ich persönlich – lassen Sie mich das an dieser Stelle noch hinzufügen – habe noch kein Unternehmen in unserer Größenordnung kennengelernt, das sich mit einer vergleichbaren Erfolgsgeschichte über Jahrzehnte weiterentwickelt hat.

Einzigartig ist dabei sicher unsere vernetzte Dezentralität, die unternehmerische Eigenverantwortung und Verbundenheit zugleich ermöglicht. In einer zunehmend digitalisierten Welt vielleicht das entscheidende Erfolgskriterium.

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

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.

Ein in die Zukunft gerichteter Indikator ist dabei auch die sich sehr erfreulich entwickelnde Ausbildungsquote.

Bechtle bildet in 14 verschiedenen Ausbildungsberufen und dualen Studiengängen qualifizierte Mitarbeiter aus. Zum Ende des Berichtsjahres befanden sich 473 junge Menschen in der Ausbildung, davon 58 im Ausland.

Der Frauenanteil an den besetzten Ausbildungsplätzen liegt im Übrigen mit 21 Prozent weit über dem Branchenschnitt.

Die Ausbildungsquote in Deutschland ist mit 7,5 Prozent zwar leicht gesunken. Am Stammsitz in Neckarsulm, unserem größten Ausbildungsstandort, liegt sie jedoch mit 9,7 Prozent spürbar höher.

Dieses Engagement trägt 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 etwa 150 Schülerinnen und Schüler mit ihren Begleitern herzlich zu begrüßen und ihnen unseren Azubi-Stand im Foyer ans Herz zu legen.

Ich kann euch nur dazu ermuntern, euch bei den dort anwesenden jungen

Kolleginnen und Kollegen über die Ausbildungsmöglichkeiten bei Bechtle zu informieren. Wir sind Jahr für Jahr auf der Suche nach neuen, interessanten Auszubildenden und Studierenden ... Wer weiß – vielleicht kreuzen sich unsere Wege dann wieder. Würde mich freuen!

Kommen wir damit zu einigen ausgewählten Bilanz- und Finanzkennzahlen.

Erste wichtige Aussage zu den abgebildeten Grafiken:

In allen der hier dargestellten Kennzahlen liegen wir über Vorjahr, was erneut ein Ausweis unserer finanziellen Stärke ist.

Ergänzend zur – deutlich verbesserten –Eigenkapitalrendite von 17,2 Prozent, möchte ich noch den absoluten Anstieg des Eigenkapitals um 12 Prozent auf rund 621 Millionen Euro nennen. Die Erhöhung resultiert aus den um über 66 Millionen Euro gestiegenen Gewinnrücklagen.

Die Eigenkapitalquote lag im Berichtsjahr damit bei sehr guten 54 Prozent.

Einschließlich der kurz- und langfristigen Geld- und Wertpapieranlagen stieg die Liquidität von Bechtle stichtagsbezogen von 156 auf rund 207 Millionen Euro. Diese signifikante Steigerung um über 32 Prozent ist angesichts des sehr starken Wachstums keinesfalls selbstverständlich –denn: Wachstum bindet Liquidität und überdurchschnittliches Wachstum bindet überdurchschnittlich viel Liquidität!

Auch die Nettoverschuldung hat sich erneut verbessert. Sie weist aufgrund der herausragenden Liquiditätssituation einen negativen Wert von 140,6 Millionen Euro auf. Eine der wenigen Kennzahlen, bei denen das Wort negativ eine gute Nachricht ist, denn der Wert sagt aus, dass Bechtle schuldenfrei ist!

Eine hohe Liquidität, meine Damen und Herren, ist uns insbesondere aus drei ganz wesentlichen Gründen sehr wichtig:

Erstens – und das ist ein ganz naheliegender Grund – eröffnen wir uns die notwendigen Spielräume, schnell, unabhängig und flexibel auf sich bietende Opportunitäten zu reagieren – etwa in Form von Unternehmenszukäufen. Der Wert dieser Unabhängigkeit wird einem erst dann wirklich bewusst, wenn man sich an die Situation während der schweren Finanzkrise 2008/ 2009 zurückerinnert.

Zweitens sorgt die daraus mit resultierende sehr gute Bonität von Bechtle für exzellente Konditionen bei Herstellern und Lieferanten.

Und drittens sind wir für unsere Kunden damit nachweislich ein stabiler, verlässlicher Partner, auf den er nicht nur heute, sondern auch in Zukunft setzen kann. Und zwar auch bei sehr großen, langfristigen Projekten.

Unsere Liquiditätslage ist damit auch Ausdruck einer in jeder Konsequenz auf Langfristigkeit setzenden Unternehmensstrategie und -kultur.

Die Liquidität eines Unternehmens ist 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 2015 aufgrund des verbesserten Ergebnisses ebenfalls erneut gestiegen. Sie sehen die Kennzahl auf dem Chart dargestellt. Sie liegt nach guten 8,9 Prozent im Vorjahr bei 9,5 Prozent.

Eine weitere Rentabilitätskennzahl möchte ich noch nennen. Der sogenannte Return on Capital Employed (kurz ROCE), der die operative Verzinsung des gebundenen langfristigen Kapitals anzeigt. Auch sie hat sich erneut verbessert und stieg von 22,3 auf 23,7 Prozent.

Neben den erwähnten Finanzkennzahlen zeugt auch die sehr gute Performance der Bechtle Aktie von einer starken Entwicklung Ihres Unternehmens.

Sehr verehrte Damen und Herren,

beim Blick auf das Aktienchart 2015 dürfte wohl kaum eine Erwartung unerfüllt geblieben sein.

Ich weiß nicht wie es Ihnen geht, mich aber freut ganz besonders, dass auch der Kursverlauf die überaus erfolgreiche Geschäftsentwicklung so eindrucksvoll nachzeichnete und die Aktie ihre positive Entwicklung aus den Vorjahren fortsetzen konnte. Das Papier startete am 2. Januar mit einem Schlusskurs von 65,67 Euro in das Börsenjahr 2015.

Die Aktie folgte fast über das Gesamtjahr einem Aufwärtstrend und erreichte am 7. Dezember mit 92,64 Euro ein bis dato neues Allzeithoch. Mit der Entwicklung in den vergangenen Wochen ist dies allerdings bereits schon wieder Geschichte.

Sie sehen anhand des Charts, dass die Bechtle Aktie im vergangenen Jahr den DAX deutlich, aber auch den TecDAX als wesentlichen Vergleichs-Index übertreffen konnte.

In diesem Jahr nun hat der Kurs weiter kräftig Fahrt aufgenommen und nach erstem Zögern dann am 1. Juni die Marke von 100 Euro erstmals überschritten.

An der Stelle darf ich mich bei Ihnen als Aktionäre nicht nur für Ihr Vertrauen in Bechtle bedanken, sondern Sie zu Ihrer Entscheidung, in Bechtle Aktien zu investieren, von Herzen beglückwünschen.

Wir von unserer Seite tun natürlich unser Möglichstes, das Unternehmen erfolgreich zu entwickeln und mit Weitblick zu steuern. Und wir bemühen uns auch um Transparenz, Verlässlichkeit und Kontinuität in der Kommunikation mit dem Kapitalmarkt.

Aber nicht immer honorieren die Finanzmärkte derlei Bestrebungen. Derzeit aber wollen wir nicht klagen, sondern uns freuen, dass sich Qualität – auch am Kapitalmarkt – durchsetzt.

Auch wenn ich kein Wasser in den Wein schütten möchte, so wissen Sie – wissen wir alle – dass auch Phasen der Konsolidierung zu einer gesunden Entwicklung einer Aktie gehören. Ich wünsche mir jedoch, dass Sie als Aktionäre auch solche Phasen mit Bechtle gemeinsam durchstehen und uns langfristig gewogen bleiben.

Das leitet über zu unserem Dividendenvorschlag.

Verehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

im März haben wir in unserer Pressemitteilung zu den Geschäftszahlen 2015 bereits über die geplante Erhöhung der Dividende informiert. Heute nun schlägt die Verwaltung Ihnen auch formell eine Anhebung der Regeldividende um 20 Cent auf 1,40 Euro vor. Es wäre die sechste Erhöhung in Folge! Ihre Zustimmung vorausgesetzt, ergibt sich daraus eine Ausschüttungssumme für das Geschäftsjahr 2015 von 29,4 Millionen Euro – nach 25,2 Millionen Euro im Vorjahr.

Die Dividendenquote läge demnach bei 31,7 Prozent des Konzernergebnisses nach Steuern.

Eine sehr verlässliche Verhältniszahl, die wir bereits seit Jahren halten – genauso wie Zuverlässigkeit seit dem Börsengang vor 16 Jahren für die generelle Entscheidung steht, unsere Aktionäre am Unternehmenserfolg kontinuierlich zu beteiligen.

Der sogenannte „Total Shareholder Return“, der die Kursentwicklung und Dividende zusammen betrachtet, beläuft sich für 2015 auf 35,9 Prozent. Die Dividendenrendite bezogen auf den Jahresschlusskurs liegt bei 1,6 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 2015 und der ersten Monate 2016 zu sprechen komme, darf ich an dieser Stelle noch die wichtigsten Geschäftszahlen zum ersten Quartal des laufenden Jahres vorstellen.

Wir konnten mit dem ersten Quartal 2016 nahtlos an die Erfolge von 2015 anknüpfen. Das war insbesondere nach dem überragenden vierten Quartal alles andere als selbstverständlich.

Vor allem ein sehr starker März führte konsolidiert zu einem Umsatzanstieg um 13,2 Prozent auf 705 Millionen Euro. Beeindruckend dabei sicher die Steigerungsrate von 16,8 Prozent im Segment IT-Systemhaus und Managed Services.

Insgesamt können wir aber von einer breit getragenen positiven Entwicklung sprechen:

Beide Segmente wachsen, im Inland wie im Ausland sehen wir positive Vorzeichen und auch bei den Geschäftstypen ist die Basis breit – und damit meine ich, dass sich Bechtle im Handel, bei den Dienstleistungen wie auch bei den Anwendungslösungen ausgezeichnet entwickelt.

Nun zur Ertragslage im 1. Quartal:

Das EBIT im Konzern konnten wir erneut deutlich um 19,8 Prozent auf 27 Millionen Euro steigern. Die Marge lag mit 3,8 Prozent ebenfalls über dem Vorjahresniveau.

Das EBIT im Segment IT-Systemhaus & Managed Services stieg um 10,8 Prozent. Die EBIT-Marge betrug 3,9, nach 4,1 Prozent im Vorjahr. Hier macht sich der Personalaufbau spürbar bemerkbar.

Das Segment IT-E-Commerce erwirtschaftete im ersten Quartal ein EBIT von 8,6 Millionen Euro, ein sattes Plus gegenüber dem Vorjahr von 44,8 Prozent. Die EBIT-Marge verbesserte sich von 2,7 auf 3,7 Prozent. Ein Zeichen dafür, dass die im Vorjahr aufgebauten neuen Mitarbeiter nun in die „produktive Phase“ übergegangen sind.

Das sind gute Nachrichten, meine Damen und Herren, denn mit dem Ergebnis, und damit der Marge – das möchte ich noch einmal betonen – erwirtschaften wir uns die Freiheit, in die Zukunft zu investieren!

Damit in engem Zusammenhang steht auch die Entwicklung unserer Mitarbeiterzahlen.

Sie sehen zwei Steigerungsraten:

Maßvoll die Entwicklung im ersten Quartal gemessen an der Beschäftigtenzahl zum Jahresende 2015. Die Steigerungsrate von 9 Prozent zieht hingegen den Vergleich der beiden ersten Quartale 2015 und 2016. Das Gros des Mitarbeiteraufbaus entfällt dabei auf den Bereich IT-Systemhaus und Managed Services.

Zum Ende des Berichtszeitraums befanden sich 436 junge Menschen bei Bechtle in Ausbildung – 25 Azubis mehr als im Vorjahr.

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

Zentrale Botschaft der Zahlen: Alles im grünen Bereich bei Bechtle!

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.

Wir weisen unverändert und durchgängig attraktive Wachstumswahlen auf: Kapitalrenditen, Eigenkapitalquote und Liquidität konnten im Vergleich zum Vorjahreszeitraum gesteigert werden. Insbesondere die Eigenkapitalquote von 57,4 Prozent befindet sich auf einem mehr als soliden Niveau.

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

Verlassen wir damit die Welt der Zahlen und kommen zu den Highlights 2015 und 16.

Starten möchte ich mit den Akquisitionen und Neugründungen.

In der chronologischen Reihenfolge steht dabei der Zukauf der Modus Consult AG mit Sitz in Gütersloh an erster Stelle. Seit März 2015 gehören die Spezialisten für Anwendungslösungen zu Bechtle.

Modus Consult bringt ein starkes, sehr zukunftsorientiertes Portfolio ein:

ERP-Softwarelösungen, Dokumentenmanagementsysteme, Collaboration- sowie Business Intelligence-Lösungen.

Das Angebot umfasst Prozessanalyse, Beratung und Planung sowie die Lieferung, Implementierung und individuelle Anpassung der Softwareanwendungen bis hin zu Wartung der Systeme sowie Schulung und Services. Ein Rundum-sorglos-Paket sozusagen.

Dazu ergänzend noch einige Eckdaten zum Unternehmen:

20 Jahre Branchenerfahrung,
184 Mitarbeiter,
Standorte in Gütersloh und Erlangen,
mehrfach ausgezeichneter Microsoft Gold Partner,
rund 30 Millionen Euro Umsatz zum Zeitpunkt des Kaufs,
gute Margensituation
und über 1.000 Kunden

– das sind die durchaus bemerkenswerten Kennzahlen der Modus Consult AG.

Die Kompetenzen der Spezialisten fügen sich hervorragend in das Leistungsspektrum von Bechtle und bauen unsere bereits bestehenden Aktivitäten im Bereich Microsoft Business Solutions kräftig aus.

Wir machen chronologisch weiter und gehen nach Belgien:

In Brüssel gründeten wir am 1. September 2015 eine Gesellschaft, die auf das Handelsgeschäft mit öffentlichen Auftraggebern spezialisiert ist. Es ist eine Neugründung, aber kein Neustart für Bechtle, denn wir sind bereits seit 2012 in Brüssel mit einem Vertriebsbüro aktiv. Beide Brüsseler Gesellschaften haben nun auch gemeinsame Räumlichkeiten in der belgischen Hauptstadt bezogen.

Mit dem dort etablierten Standort haben wir bereits namhafte EU-Kunden für Bechtle gewinnen können, darunter die Europäische Kommission, das Europäische Parlament, den Rat der Europäischen Union und die Europäische Investitionsbank.

Mit dem Kundenfokus öffentliche Auftraggeber bedient die neu gegründete Bechtle Public Belgium nun einerseits die spezifischen Anforderungen von Einrichtungen und Behörden auf Landesebene und ergänzt andererseits die Aktivitäten des bisherigen Standorts, der sich auch weiterhin auf das Projektgeschäft mit den Institutionen der Europäischen Union konzentriert.

Warum diese Neugründung, so mögen Sie sich eventuell fragen:

Zum einen, weil Belgien ein überaus attraktiver Markt mit großem Wachstumspotenzial ist. Zum anderen aber, um den Eigenheiten des Geschäfts – wie etwa der Unterscheidung in Institutionen der Europäischen Union und öffentliche Auftraggeber – gerecht zu werden.

Der guten Ordnung halber möchte ich anmerken, dass wir neben den Aktivitäten in Brüssel bereits seit 2000 mit unserer E-Commerce-Tochter Bechtle direct und seit 2012 mit unserer Marke ARP in Belgien erfolgreich sind. Kundenfokus sind hier jedoch Industriekunden.

Ebenfalls im September folgte die Akquisition der CSS AG in Berlin. Vor wenigen Wochen erst informierten wir mit einer Pressemitteilung über die Umbenennung der Gesellschaft in Bechtle Financial Services AG.

Interessant an dieser Akquisition ist die Erweiterung unseres Portfolios in einem bisher fast ausschließlich mit Partnern abgedeckten Feld – dem der Produkt- und Projektfinanzierungslösungen nämlich.

Zu diesen Finanzierungslösungen zählen neben Leasing, Miete, Mietkauf und Ratenkauf auch Full-Service-Projektfinanzierungen und Bereitstellungsmodelle. Außerdem übernimmt die Bechtle Financial Services die Analyse, Visualisierung und Strukturierung von IT-Bestandspportfolios sowie das Leasingportfolio- und Asset Management.

Welchen Vorteil haben unsere Kunden?

Wir ermöglichen durch die in unser Leistungsportfolio integrierten, hoch individualisierten Finanzierungsmodelle mehr Flexibilität in den IT-Lösungen und bieten zugleich die Sicherheit eines finanzstarken Partners. Das entspricht auch dem Bedarf und Wunsch unserer Kunden nach einer Reduktion der Ansprechpartner im Rahmen ihrer IT-Entscheidungen und ist ein weiteres wichtiges Element unseres Full-Service-Angebots. Damit eröffnen wir uns aber nicht nur ein weiteres attraktives Geschäftsfeld, sondern sorgen auch für eine bessere Kundendurchdringung und -bindung.

Im Oktober und November schließlich haben wir unsere regionale Systemhaus-Präsenz in Deutschland in zwei Gebieten erweitert.

Im Oktober in Saarbrücken – mit diesem Standort betreuen wir Kunden im Saarland und in den Grenzregionen von Frankreich und Luxemburg.

Wir erweiterten damit das flächendeckende Netz der Bechtle IT-Systemhäuser auf bundesweit 48 Standorte.

Der neue Standort startet mit einem erfahrenen und in der Region bestens vernetzten Team. Wir folgen hier dem bewährten Prinzip, mit unseren

Systemhäusern möglichst nah bei unseren Kunden zu sein und ihnen über die regionalen Ansprechpartner das gesamte Leistungsportfolio der Bechtle Gruppe anbieten zu können.

Diese vernetzte Dezentralität unserer Systemhaus-Standorte ist im Übrigen in seiner Dimension nicht nur ein Differenzierungsmerkmal im Systemhausmarkt generell, sondern auch eines unserer Erfolgskriterien.

Darauf zahlt auch die nächste Akquisition ein. Im November nämlich kam mit dem Zukauf der Tritec GmbH in Künzelsau ein weiterer – nämlich der 49. Standort auf die Bechtle Deutschlandkarte. Dabei handelt es sich um ein klassisches IT-Systemhaus mit 23 Mitarbeitern, das in der ökonomisch sehr potenten Wirtschaftsregion Hohenlohe angesiedelt ist. Die Integration in unser größtes IT-Systemhaus Neckarsulm ist bereits samt Umbenennung abgeschlossen und vollkommen problemlos erfolgt.

Wir sind jedoch nicht nur auf nationaler und europäischer Ebene spürbar vorangekommen und konnten somit unsere Position als größtes deutsches IT-Systemhaus ausbauen, sondern wir haben auch unser internationales Allianzpartnernetz seit der letzten Hauptversammlung deutlich erweitert.

Das Thema Global IT Alliance hat eine unverändert hohe Dynamik und sorgt auch weiterhin für viel Aufmerksamkeit innerhalb und außerhalb der IT-Branche.

Erlauben Sie mir dazu einen kleinen Rückblick:

Seit vor genau 20 Jahren der erste Bechtle Standort jenseits der deutschen Grenzen in der Schweiz gegründet wurde, verfolgen wir eine kontinuierliche Internationalisierungsstrategie.

Im Wesentlichen durch Gründungen, aber auch über Akquisitionen entstand so die europaweite Präsenz in 14 Ländern. Seit zwei Jahren hat diese Strategie nun eine neue Facette:

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

Gemeinsames Ziel ist es, der wachsenden Nachfrage weltweit aufgestellter Unternehmen nach umfassender, internationaler Betreuung in Fragen der IT nachzukommen.

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. Damit ist es uns gelungen, einen neuen, zeitgemäßen Weg der weiteren Internationalisierung zu beschreiten: Mit Erfolg, wie man sieht!

Im vergangenen Jahr und den ersten Monaten 2016 kamen sechs neue Partner zur Allianz:

- Jardine One Solution (in China, Macau, Malaysia, Singapur)
- Datacentrix (in Südafrika)
- Japan Business Systems (in Japan)
- Data#3 (in Australien)
- Compucentro (in Mexiko) und
- Microware (in Brasilien)

Heute ist Bechtle in 14 Ländern mit eigenen Gesellschaften präsent, über unsere Allianz-Partner decken wir 44 Länder ab; in weiteren Ländern arbeiten wir in verschiedenen Projektsituationen – wie etwa Rollouts oder auch in Managed-Services-Projekten – ebenfalls mit Partnern zusammen.

Wir haben Ende 2015 jedoch nicht nur unsere Marktpräsenz gestärkt, sondern auch intern in das Thema Digitalisierung investiert.

Und das in einem Bereich, in dem wir traditionell als Bechtle immer schon gut waren, der Logistik.

In unserer Logistikzentrale in Neckarsulm haben wir seit nunmehr sechs Monaten eine sogenannte Augmented-Reality-Lösung mit Datenbrillen – vielleicht ist der Begriff der Smart oder Google Glasses geläufiger - in unsere Abläufe integriert.

Dabei handelt es sich um die weltweit erste produktive Nutzung der Applikation „SAP Warehouse Picker“. Bereits seit Mai 2015 arbeiten Bechtle und SAP gemeinsam in einem Projekt, um die Integration zukunftsstarker digitaler Technologien in die Lagerlogistik voranzutreiben.

Der Einsatz von Datenbrillen im Rahmen der Kommissionierung ist das erste Anwendungsfeld dieses Projekts – weitere sind jedoch geplant.

Doch nicht nur was unsere Marktpräsenz und die operativen Leistungsprozesse angeht hat sich Bechtle in den letzten 12 bis 18 Monaten weiterentwickelt.

Wir haben darüber hinaus auch unser Markenfundament neu definiert, damit das, wofür wir in unserem Markt, bei unseren Kunden stehen, sich auch in unserer Marke wiederfindet.

Dies wird vor allem im laufenden Jahr – intern wie extern – noch stärker sichtbar werden.

Im Zentrum steht dabei der Begriff „zukunftsstark“ der aus unserer Sicht als Markenkern auf den Punkt bringt, wofür Bechtle steht:

Die Verbindung von Stärke mit dem Willen und der Fähigkeit, die Zukunft in der IT mit zu gestalten!

Der Markenkern „zukunftsstark“ wird ergänzt durch die Markenattribute „erfahren“, „unternehmerisch“ und „verbunden“. In Summe ein starkes Fundament!

Ebenso, wie unser neues Markenkonzept damit auf die Zukunft von Bechtle einzahlt, ist auch unsere aktuelle Baumaßnahme eine Investition in die Zukunft:

Unsere bestehende Logistikhalle wird derzeit um 8.400 qm erweitert. Künftig stehen uns dann alleine am Standort Neckarsulm knapp 25.000 Quadratmeter reine Logistikfläche zur Verfügung. Eine Besonderheit ist dabei das Klimatisierungskonzept, das Nachhaltigkeit in den Mittelpunkt stellt. In den vergangenen Wochen ist mit 72 Bohrungen in jeweils rund 48 Meter Tiefe eines der größten Geothermiefelder in Baden-Württemberg am Bechtle Platz 1 entstanden. Mit der so gewonnenen Energieleistung kann der komplette Neubau im Winter geheizt und im Sommer gekühlt werden.

Damit setzen wir nicht mehr nur auf Biogas-Fernwärme und Solarstrom, sondern auf eine weitere Energiequelle der Zukunft.

Soweit, sehr geehrte Damen und Herren, meine Ausführungen zu den besonderen Ereignissen bei Bechtle.

Und damit sind wir beim Ausblick angelangt.

Die Wirtschaft in der EU soll laut Prognose der Europäischen Kommission 2016 um 1,9 Prozent wachsen und damit exakt auf Vorjahresniveau liegen. In den für Bechtle relevanten Märkten ist der Ausblick gut. Und auch wenn die Dynamik innerhalb der IT-Branche etwas schwächer als im Vorjahr erwartet wird, sehen die Aussichten im IT-Markt solide aus.

Was bedeuten diese knapp skizzierten Rahmenbedingungen für Bechtle?

Der Start ins Jahr war sehr erfreulich, die Zahlen haben Sie gerade gesehen. Wir kommen unverändert unserem eigenen Anspruch nach, stärker als der Markt zu wachsen. Wir gehen derzeit fest davon aus, dass wir auch im gesamten laufenden Jahr bei Umsatz und Ergebnis deutlich wachsen werden.

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

Ganz unabhängig von Akquisitionen planen wir für 2016 eine moderat steigende Mitarbeiterzahl. Der kontinuierliche Mitarbeiteraufbau dient dabei vor allem der Realisierung des Wachstums und damit der mittel- bis langfristigen Weiterentwicklung von Bechtle.

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 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.

Wir sehen uns vielmehr 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 digital geprägten Lebens- und Arbeitsraum wandelt.

Den Zukunftsszenarien gemeinsam ist dabei die Gewissheit, dass IT eine zentrale Rolle spielt. Mit unserem breiten Portfolio stehen wir den sich im Rahmen der Digitalisierung ergebenden Herausforderungen nicht gelassen, sondern vielmehr mit Tatendrang gegenüber.

Meine sehr geehrten Damen und Herren, die Perspektiven Ihres Unternehmens – so möchte ich den Ausblick beenden – sind ausgezeichnet!

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 wieder unsere Aktionärstage statt.

Am 14. September und 18. Oktober, jeweils ab 14.00 Uhr. Nähere Informationen erhalten Sie am Informationsstand gleich hier im Foyer.

Sie sind uns in Neckarsulm als Gäste herzlich willkommen.

Ich danke Ihnen für Ihre Aufmerksamkeit.

Bleiben Sie uns, bleiben Sie Ihrer Bechtle gewogen.

VIELEN DANK

+++