

Virtuelle Hauptversammlung der Bechtle AG

Neckarsulm, 15. Juni 2021

Dr. Thomas Olemotz, Vorstandsvorsitzender, Bechtle AG

Es gilt das gesprochene Wort.

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

ich begrüße Sie sehr herzlich – ausdrücklich auch im Namen meiner beiden
Vorstandskollegen Michael Guschlbauer und Jürgen Schäfer – zur (erneut
virtuellen) Hauptversammlung der Bechtle AG.

Vielen Dank, dass Sie unserer Einladung gefolgt sind. Uns freut Ihr unverändert
großes Interesse an Bechtle und wir schätzen diese Verbundenheit mit Ihrem
Unternehmen sehr.

Ich gebe gern zu, dass ich nach unserer letzten Hauptversammlung im Mai 2020
die Hoffnung hatte, wir könnten uns in diesem Jahr bereits wieder persönlich
treffen. Doch die außergewöhnliche Zeit der Pandemie bestimmt auch jetzt noch
in weiten Teilen unser Leben, unser Miteinander, unser Arbeiten.

Wir haben in den zurückliegenden Monaten viel gelernt, positive wie negative
Erfahrungen gesammelt und uns arrangiert mit den Umständen.
Zähneknirschend hier und da, aber vielfach doch auch positiv überrascht über
Vorteile, die wir vorher – salopp gesagt – nicht „auf dem Schirm“ hatten.

Wenn wir in den nächsten etwa 45 Minuten zurückblicken auf das Jahr 2020,
dann ist die erstaunlichste Erkenntnis wohl die:

Es lief für Bechtle prächtig – unser Wachstum zeigt keinen Abriss, unsere
Erfolgskurve geht weiter nach oben, unser Geschäft verzeichnet keine Delle.

Strahlend blauer Himmel also über Bechtle – wie Sie auf dem Bild unserer Konzernzentrale am Bechtle Platz 1 in Neckarsulm sehen können.

Natürlich war es dennoch kein geradlinig verlaufendes Geschäftsjahr – aber es war eines, bei dem wir die Chancen, die sich uns als IT-Unternehmen boten, beherzt ergriffen haben.

Lassen Sie mich daher eines noch voranstellen:

Die Leidenschaft, mit der die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter bei Bechtle unsere Kunden auch unter schwierigsten Bedingungen betreuten, mit wie viel Kreativität sie für Lösungen sorgten, wo andere nur Herausforderungen und Probleme sahen und mit welcher Zuverlässigkeit alle weitermachten, wenn rechts und links alles ins Stocken geriet – das war ebenso beeindruckend wie die starke Gemeinschaft, die alle als „One Bechtle“ zusammenschweißte.

Dies, meine Damen und Herren, gehört für mich zu den stärksten – und auch den bewegendsten – Eindrücken des vergangenen Jahres.

Meine Zuversicht, dass wir bei Bechtle auch die schwierigsten Situationen meistern, ist weiter gewachsen.

„Gemeistert“ ist unter diesem Eindruck auch der in jeder Hinsicht treffende Titel unseres Geschäftsberichts 2020 – und

Wachstum ist auch das Stichwort, um Ihnen nun im Einzelnen über das Geschäftsjahr 2020 Bericht zu erstatten.

Die nachfolgenden Inhalte gliedern sich in vier wesentliche Teile

- Ich starte mit der Geschäftsentwicklung 2020 und den wichtigsten wirtschaftlichen Eckwerten.
- Gefolgt von einigen Ausführungen unter der Überschrift Aktie und Dividende samt der Kursentwicklung im Kapitalmarktvergleich.
- Anschließend haben wir aus den „Highlights“ der vergangenen Monate jene gewählt, die wichtige strategisch-qualitative Ereignisse und Weichenstellungen für unser Unternehmen darstellen.

- Und enden möchte ich schließlich mit einem kurzen Rückblick auf das 1. Quartal sowie die weitere Prognose für das laufende Jahr 2021.

Beginnen wir mit der Geschäftsentwicklung – und blicken zunächst auf die Umsatzentwicklung im Konzern und in den operativen Geschäftssegmenten.

Das Umsatzwachstum lag im Berichtsjahr bei 8,3% und damit vollumfänglich im Rahmen der bereits vor Pandemieausbruch formulierten Erwartungen. Organisch gelang uns ein Wachstum von 7,1%.

Beim Blick auf die Segmente sehen wir allerdings leichte Unterschiede.

Mit einem Plus von knapp 11% war der Umsatzanstieg im Segment IT-Systemhaus & Managed Services besonders stark.

Mit beeindruckenden 22,8% zeigten dabei innerhalb des Segments die ausländischen Systemhausgesellschaften eine wirklich herausragende Entwicklung.

Auch im Segment IT-E-Commerce konnten wir zulegen, allerdings nicht mit der gleichen Dynamik. Das Wachstum betrug wie dargestellt 3,5%. Wobei sich vor allem unsere E-Commerce-Gesellschaften in Deutschland mit einem Plus von 17% sehr stark entwickelt haben.

Eines wird beim Blick auf die Geschäftsentwicklung überdeutlich:

Außerhalb der DACH-Region waren die Maßnahmen zur Bekämpfung der Pandemie in vielen Ländern härter und dauerten länger an als in unserem Heimatmarkt Deutschland.

Und damit waren auch die Auswirkungen auf die Wirtschaft stärker spürbar – auch bei Bechtle. Besonders deutlich sehen wir das beim Blick auf die Umsatzentwicklung in den Regionen.

Im Inland lag das Umsatzwachstum bei 9,7% und damit quasi auf „Vorkrisenniveau“.

Das Umsatzwachstum von 5,9% in unseren ausländischen Gesellschaften ist angesichts der gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen ebenfalls erfreulich. Man sieht hier aber gleichwohl sehr augenfällig die gerade angesprochenen Auswirkungen der COVID-19-Pandemie – unsere Zahlen auf Länderebene sind damit fast ein Abbild des regionalen Pandemieverlaufs in Europa.

Unter anderem unsere Gesellschaften in Frankreich – wie sie wissen unser wichtigster Auslandsmarkt – litten im zweiten Quartal 2020 erheblich unter dem weitgehenden Lockdown.

Den saisonalen Verlauf unserer Umsatzentwicklung sehen wir beim Blick auf die unterjährigen Quartale.

Im ersten Quartal zeigte Bechtle ein Umsatzwachstum von 9,3% – auch dank der pandemiebedingt hohen Nachfrage nach Hardware im März.

Danach folgte mit einem Plus von 3,9% das schwächste Quartal im Berichtsjahr. Hier zeigten sich die, wie bereits erwähnt, zum Teil sehr harten Lockdowns in vielen Ländern.

Im zweiten Halbjahr verbesserte sich die gesamtwirtschaftliche Lage, sodass Bechtle im dritten Quartal mit 7,4% Umsatzwachstum wieder stärker zulegen konnte.

Das vierte Quartal war dann mit einem Zuwachs von 11,6% das stärkste Quartal des Geschäftsjahres. Das Wachstum war dabei entscheidend geprägt vom Kundensegment der öffentlichen Auftraggeber.

Wir kommen damit zur Ergebnisentwicklung – und starten mit dem Blick auf die Bruttomarge.

Das Bruttoergebnis entwickelte sich mit einem Plus von 11,6% überproportional zum Umsatz, die Bruttomarge liegt daher mit 14,7% über dem Vorjahr und nähert sich dem langjährigen Mittel.

Zwei Faktoren machen sich hier vor allem bemerkbar:

Zum einen ist der Materialaufwand mit 7,3% nur unterproportional gewachsen. Hier hat sich der Produktmix mit einem höheren Anteil sogenannter Peripherieprodukte (also beispielsweise Kopfhörer, Videokameras oder Tastaturen) zur Ausstattung der Homeoffices positiv ausgewirkt.

Zum anderen liegt der sonstige betriebliche Aufwand um 14,6% unter Vorjahr. Hier konnten wir „coronabedingt“ vor allem KFZ- und Reisekosten einsparen.

Beide positiven Effekte hängen unmittelbar mit der Pandemie zusammen und sind in diesem Ausmaß daher sicher nicht nachhaltig. Wir werden also in der Zeit „nach Corona“ gegen eine wieder normalisierte höhere Kostenbasis „anlaufen“ müssen.

Die Bruttomarge ist jedoch nur ein erstes Indiz für die Profitabilität – damit kommen wir zum EBIT.

Das EBIT im Segment IT-Systemhaus & Managed Services konnte um annähernd 20% zulegen. Die Marge stieg dabei um sehr erfreuliche 30 Basispunkte auf 4,6%. In diesem Segment haben sich die gerade erwähnten Kosteneinsparungen stärker bemerkbar gemacht. Außerdem ist der Service-Anteil aufgrund der konstant hohen Nachfrage nach Dienstleistungen rund um die neu entstandenen Homeoffice-Strukturen gestiegen.

Im Segment IT-E-Commerce konnten wir das Ergebnis um respektable 6,5% erhöhen. Der vorteilhafte Produktmix mit einem höheren Anteil an Peripherieprodukten und die gute Entwicklung unserer Eigenmarke Articono sorgten für eine Margenverbesserung auf 5,0%.

Insgesamt liegt die EBIT-Marge für den Konzern damit bei 4,8%.

Was ich an dieser Stelle aber noch einmal betonen möchte, sind die „coronabedingten“ Kosteneinsparungen, die sich immerhin auf rund 18 Mio. Euro im Geschäftsjahr 2020 summieren. Das ist wichtig für die Einordnung der Ergebnisentwicklung – die „Botschaft“ dahinter lautet daher:

So erfreulich die Zahlen für das Geschäftsjahr 2020 sind, so ambitioniert ist es im Jahresvergleich, durch profitables Wachstum im laufenden Jahr die Kosteneinsparungen des vergangenen Geschäftsjahres zu „kompensieren“.

Schauen wir uns vor diesem Hintergrund noch die Ergebnisentwicklung im Jahresverlauf an.

Hier sehen wir beim EBIT ein ähnliches Bild wie beim Umsatz:

Das zweite Quartal zeigte die schwächste Entwicklung, während wir im zweiten Halbjahr eine deutliche Erholung sehen können – mit einem „Peak“ im 3. Quartal und dem hier verzeichneten Plus von 25,7%.

Bemerkenswert ist darüber hinaus, dass wir in jedem Quartal – auch im relativ schwächsten zweiten – das Ergebnis überproportional zum Umsatz ausbauen und damit die Marge verbessern konnten.

Damit kommen zum operativen Cashflow, der hier nicht fehlen darf. Ich habe im vergangenen Jahr bereits betont und wiederhole es an dieser Stelle:

„Cash is king“ gilt unverändert als wichtige Maßgabe in Krisenzeiten, denn nur eine ausreichende Liquidität sichert bei wirtschaftlich schwierigen Rahmenbedingungen das Überleben von Unternehmen – und dieser Maßgabe ist Bechtle im vergangenen Geschäftsjahr nahezu mustergültig gefolgt.

Der Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit lag 2020 mit etwas über 316 Mio. Euro erheblich über dem Wert des Vorjahres. Dazu haben unter anderem auch die sonstigen zahlungsunwirksamen Aufwendungen und Erträge beigetragen. Sie sind, unter anderem wegen Wertberichtigungen auf Forderungen aus Lieferungen und Leistungen in Höhe von 10,7 Mio. Euro, gestiegen.

Dieser Schritt diente im Übrigen der Risikovorsorge für möglicherweise drohende Zahlungsausfälle in der Folge der Pandemie.

Außerdem machen sich hier Veränderungen im Nettovermögen positiv bemerkbar. Vor allem der deutlich geringere Aufbau der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen ist dabei erwähnenswert. Deren Mittelabfluss sank immerhin um 62 Mio. Euro gegenüber Vorjahr.

In einem Jahr, das von einer starken gesamtwirtschaftlichen Anspannung geprägt war und in dem zahlreiche Analysten und Investoren sich eher Sorgen

machten, ob höhere Forderungsausfälle unser Ergebnis und unseren Cashflow belasten würden, ist eine solche Entwicklung mehr als beachtlich.

Ein schöner Beweis, meine sehr geehrten Aktionärinnen und Aktionäre, für unser erfolgreiches Working-Capital-Management.

Lassen Sie uns nun einen Blick auf die Mitarbeiterentwicklung werfen – die wichtigste Grundlage unseres Erfolgs.

Bechtle beschäftigte zum 31. Dezember 2020 insgesamt 12.180 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter – darunter 687 Auszubildende und Studierende. Im Vergleich zum Vorjahr hat sich die Zahl der Mitarbeitenden um 693 Menschen erhöht – ein Plus von exakt 6%.

Sie alle wissen, wie wichtig unsere Mitarbeitenden für den Erfolg unseres Unternehmens sind.

Ich habe es eingangs bereits erwähnt:

Ohne die Flexibilität und den beeindruckenden Einsatzwillen unserer Kolleginnen und Kollegen hätten wir uns nicht so schnell auf die neuen Rahmenbedingungen einstellen und unseren Kunden in kürzester Zeit maßgeschneiderte Angebote machen können.

Umso schöner zu sehen, dass sich Bechtle erfolgreich als zuverlässiger und attraktiver Arbeitgeber positionieren kann. Nur so gelingt es uns, Jahr für Jahr neue Fachkräfte für uns zu gewinnen und damit den Erfolg von Bechtle auch in Zukunft zu sichern.

Dass diese Arbeitgeberattraktivität nicht unbemerkt bleibt, mag eine Zahl belegen: Uns erreichten allein 2020 gut 30.000 Bewerbungen – auch das eine Rekordzahl.

Damit kommen wir zur Entwicklung Ihrer Aktie, meine Damen und Herren.

Die Kapitalmärkte zeigten sich 2020, allerdings bei extrem hoher Volatilität, in Summe überraschend unbeeindruckt von der COVID-19-Pandemie – abgesehen

von einem deutlichen Rücksetzer im März. Das gilt umso mehr für die Bechtle Aktie, die sich im vergangenen Jahr ganz hervorragend entwickelt hat.

Zwar ging im März unser Kurs Aktie mit dem Gesamtmarkt kräftig nach unten. Am 18.03. hatten wir mit einem Schlusskurs von 85,05 Euro die Talsohle jedoch bereits erreicht.

In der Folge haben wir – Sie können das auf dem Chart gut erkennen – eine klassische V-förmige Erholung erlebt und im weiteren Jahresverlauf einen Aufwärtstrend mit zahlreichen Allzeithochs verzeichnet.

Den Jahreshöchststand erreichten wir am 27. November mit einem Kurs von 188,40 Euro. Kurzzeitig übersprang dabei Ende November unsere Marktkapitalisierung die Marke von 8 Milliarden Euro.

Zum Jahresende notierte die Bechtle Aktie bei 178,40 Euro. Mit einem Plus von 42,5% hat sie sich damit deutlich besser als der Markt entwickelt.

Auf die weitere Kursentwicklung im laufenden Jahr komme ich gleich beim Rückblick auf das erste Quartal 2021 noch zu sprechen.

Zuvor aber darf im Kontext der Aktie der Dividendenvorschlag nicht fehlen.

Unserer am 17. März 2021 veröffentlichten Ad hoc-Meldung zum geplanten „Aktiensplit“ konnten Sie auch bereits den Vorschlag der Verwaltung an die Hauptversammlung entnehmen. Er sieht eine Dividendenzahlung von 1,35 Euro je Stückaktie vor, was einer Steigerung der Dividende von 12,5% entspricht.

Es wäre – Ihre Zustimmung vorausgesetzt – die elfte Erhöhung der Dividende in Folge.

Wir bestätigen damit nicht nur unsere jederzeit verlässliche Dividendenpolitik, sondern sehen darin auch eine angemessene Beteiligung der Aktionärinnen und Aktionäre am Unternehmenserfolg.

Die Ausschüttungsquote bleibt mit 29,4% in etwa auf Vorjahresniveau – auch das ein starkes Zeichen der Stabilität und Verlässlichkeit angesichts einer globalen Krise.

Kommen wir damit zu den ausgewählten besonderen Ereignissen im Geschäftsjahr 2020.

Wenngleich die COVID-19-Pandemie alles überlagerte, gab es zahlreiche strategisch oder operativ wichtige Highlights, die es wert sind, an dieser Stelle erwähnt zu werden.

Ähnlich wie bei den Geschäftszahlen ist die erstaunliche Erkenntnis auch hier, dass es nicht weniger sind als in den vergangenen Jahren.

Obwohl so vieles anders war als zuvor, ging doch weiter, was immer schon unseren Alltag bestimmte:

Wir machen Unternehmen und öffentliche Auftraggeber mit modernen, passgenauen IT-Lösungen erfolgreich.

Wir bringen Digitalisierung voran und helfen dabei, neue Geschäftsmodelle umzusetzen oder bestehende Geschäftsmodelle zu transformieren.

Das alles gelingt uns, weil „Gemeinschaft“ eines unserer wichtigsten Handlungsprinzipien ist.

Wir bei Bechtle nennen es vernetzte Dezentralität, was unsere Organisation betrifft und Verbundenheit, was unsere Einstellung angeht. Neu waren im zurückliegenden Jahr allenfalls das „Wo“ und „Wie“ der Gemeinschaft.

Daneben war und ist „Zukunftsorientierung“ ein wichtiges Grundprinzip. Das scheint mir persönlich die beste Devise überhaupt zu sein:

Nach vorn schauen, an das „Danach“ glauben, das Morgen vordenken und heute schon in diesem Sinne handeln.

Genau diese Haltung ist die „Klammer“, die auch die nun folgenden Highlights eint.

Starten wir mit dem auch 2020 sehr wichtigen Kundensegment der öffentlichen Auftraggeber.

Wir haben hier exemplarisch ein paar besonders wichtige „Leuchtturmprojekte“ mit unseren öffentlichen Kunden aufgeführt. Das Geschäft mit dem sogenannten Public Sector hat sich im zurückliegenden Jahr sehr gut entwickelt.

Zum Teil sicherlich auch getrieben vom „Zwang“ zur Digitalisierung unter Corona.

Wir haben hier aber zusätzlich von unserer langjährigen Erfahrung im Umgang mit öffentlichen Kunden profitiert, ebenso wie von der auch in diesem Kundensegment gelebten Nähe zu unseren Kunden.

Es mag ein wenig pathetisch klingen, aber wir waren zur Stelle, als die Not bei vielen sehr groß war, und haben schnell und flexibel Lösungen gefunden.

„Keep the lights on“, also dafür sorgen, dass bei unseren Kunden der Betrieb auch unter den erschwerten Bedingungen weiterlaufen konnte, ist in diesem Zusammenhang zu einem geflügelten Wort bei Bechtle geworden, das unser Selbstverständnis in vielen Kundensituationen auf den Punkt gebracht hat!

Auch mit Bezug zu unseren öffentlichen Kunden, aber mit dem Fokus auf ein sehr spannendes Technologiefeld ist das nächste Highlight zu sehen.

Auf der EinheitsEXPO in Potsdam zu den Feierlichkeiten des Tags der Deutschen Einheit hatten wir einen vielbeachteten Auftritt mit der Baden-Württemberg-Repräsentanz. Sie setzte sich mit dem Thema Künstliche Intelligenz auseinander und war ein großer Publikumsmagnet. Baden-Württemberg präsentierte sich dabei als zukunftsorientiertes und innovationsstarkes Bundesland – mit einem Fokus auf die sogenannte Cyber Valley Initiative, Europas größtem Forschungskonsortium für Künstliche Intelligenz.

Als Hauptsponsor unterstützten wir die Colugo GmbH, ein Mitglied im Cyber Valley Start-up-Netzwerk, bei der technischen Ausstattung sowie der organisatorischen Planung und Umsetzung des Beitrags.

Warum erwähne ich an dieser Stelle dieses Projekt?

Weil es Ihnen zeigt, dass sich Bechtle aktiv mit innovativen Zukunftstechnologien befasst und ihr Vorankommen unterstützt.

Dazu passt thematisch auch das nächste Highlight.

Die Bechtle AG akquirierte mit der dataformers GmbH das hundertste Unternehmen der Firmengeschichte.

Neben dieser wirklich beeindruckenden Zahl an akquirierten und integrierten Unternehmen, setzt dieser Zukauf auch einen wichtigen Meilenstein beim Ausbau unserer Kompetenzen rund um IoT – rund um das Internet of Things also. Das Spezialwissen und die Kompetenzen der neu hinzugewonnen Mitarbeitenden bringen die gesamte Bechtle Gruppe auf diesem Gebiet einen großen Schritt weiter.

Der Spezialist für Softwareentwicklung und IoT-Lösungen hat seinen Sitz in Linz und weitere Standorte in Wien und Eisenstadt. Das 2009 gegründete Unternehmen beschäftigt 55 Mitarbeitende, darunter 35 hochspezialisierte Softwareentwickler.

Dataformers war eine von drei Akquisitionen, die wir 2020 realisiert haben. Und das obwohl durch Corona auch der M&A-Markt nahezu zum Erliegen kam. Ich kann Ihnen jedoch versichern, dass Bechtle auch in Zukunft hier weiter aktiv bleiben wird.

Ein weiteres Highlight, mittlerweile schon ein „Evergreen“, sind unsere Partnerschaften mit den großen Herstellern.

Partnerschaften bewähren sich ganz besonders in der Krise, das können wir nach den Erfahrungen und bezogen auf unsere Herstellerpartner nur „dick“ unterstreichen.

Sie alle wissen, dass wir schon immer unser Netzwerk im IT-Markt mit einer großen Anzahl an Herstellern und Distributoren gepflegt haben. Wie wichtig diese Partnerschaften sind, sieht man nicht nur an den zahlreichen Auszeichnungen, die wir 2020 erneut erhalten haben und die der Beweis unserer hervorragenden technologischen Positionierung sind.

Die enge Verbundenheit mit unseren Partnern und die langjährigen und vertrauensvollen Beziehungen waren auch ein Grund dafür, warum Bechtle in Zeiten großer Knappheit mancher Produkte länger als viele Wettbewerber lieferfähig war.

Ein seit 2005 wichtiges Jahresereignis ist unser Competence Day. Unsere Hausmessen, bei der wir Jahr für Jahr unsere technologische Expertise demonstrieren können. Er fand im vergangenen Jahr mit 3.000 Teilnehmenden erstmals rein virtuell statt. In diesem Jahr registrierten sich sogar über 5.000 Interessenten für unsere (kurz) C-Days. Die Themenschwerpunkte Multicloud, Informationssicherheit und Modern Workplace trafen ganz offensichtlich den Nerv unserer Kunden, die uns im Übrigen mit einem exzellenten Feedback darin bestärkten, auch in Zukunft neben Präsenzveranstaltungen zusätzlich erstklassig besetzte, digitale Events für Kunden anzubieten.

Das Thema Nachhaltigkeit spielt auch für Bechtle eine immer größere Rolle. Das dürfte nicht weiter überraschen.

Zwar ist Nachhaltigkeit in unserem Geschäftsmodell als handeltreibender Dienstleister nicht so evident wie bei anderen Unternehmen. Aber beispielsweise mit einer Fahrzeugflotte von rund 3.500 PKW haben wir hier auch einen gewissen „Hebel“.

So haben wir 2020 die infrastrukturellen Voraussetzungen für die weitere Elektrifizierung der Dienstwagenflotte geschaffen.

Mittelfristig werden die bislang rund 80 Ladepunkte an deutschen Standorten der Bechtle Gruppe auf bis zu 300 in der DACH-Region ausgebaut.

Ein einheitliches, effizientes Lastmanagement sowie der Einsatz regenerativer Energien an ausgewählten Standorten ergänzen unsere nachhaltige Mobilitätsstrategie.

Ganz ohne „Corona“ kommen aber auch unsere Highlights nicht aus.

Bechtle unterstützt nämlich die IT-Ausstattung und den Betrieb der IT-Infrastruktur von Corona-Impfzentren in mehreren deutschen Bundesländern sowie in weiteren europäischen Staaten. Unsere Aktivitäten reichen von der Lieferung und Einrichtung von PCs/Notebooks und Peripheriegeräten über die Bereitstellung von Netzwerkinfrastruktur bis hin zum Support für einen reibungslosen Betrieb der IT-Ausstattung.

Außerdem, Sie haben es vielleicht schon gehört, sind wir aktuell als Partner von IBM im Konsortium zur Entwicklung und Einführung des digitalen Impfnachweises, des sogenannten „CovPass“ aktiv.

Wirtschaftlich mögen diese Projekte nicht unbedingt an erster Stelle stehen. Sie zeigen jedoch exemplarisch etwas sehr Wichtiges:

Den hohen Stellenwert von IT nämlich – nicht nur bei der Bekämpfung der Pandemie, sondern ganz generell für Wirtschaft und Gesellschaft in der heutigen Zeit.

Uns ist eine Sache 2020 klar geworden, die uns auch ein bisschen mit Stolz erfüllt und unser Selbstbewusstsein stärkt:

Bechtle ist ein Unternehmen, das mit seinem Handeln einen wertvollen Beitrag zum Erfolg der europäischen Wirtschaft und des öffentlichen Sektors leistet.

Schließen möchte ich mit einer Entscheidung, die noch einmal unterstreicht, wem wir unsere erfolgreiche Entwicklung zuvorderst verdanken – unseren Mitarbeitenden.

Das zurückliegende Jahr war für uns alle ein Kraftakt. Die veränderte Situation hat uns im Privaten wie im Beruflichen gefordert und allen viel abverlangt – bis zur Belastungsgrenze und vielfach auch darüber hinaus.

Um die herausragende Leistung unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zu honorieren, hat der Vorstand daher entschieden, allen Beschäftigten an unseren in- und ausländischen Standorten einen Bonus von 500 Euro zu zahlen.

Ein Betrag, der verbunden ist mit großer Anerkennung und großem Respekt vor dem Engagement des Teams und jedes Einzelnen.

Damit möchte ich den Rückblick auf das Geschäftsjahr 2020 beschließen. Bevor wir zur Prognose kommen, werfen wir noch ein kurzes Schlaglicht auf das erste Quartal des laufenden Jahres.

Das Geschäftsmodell von Bechtle erweist sich auch nach mehr als 12 Monaten Pandemie als stabil. Es trägt nicht nur zuverlässig, sondern ermöglicht auch unter erschwerten Bedingungen profitables Wachstum.

Das zeigt sehr eindrücklich das Chart der Umsatzentwicklung im Konzern und den Segmenten.

Das Umsatzwachstum im ersten Quartal lag bei hervorragenden 11,4%. Organisch legten wir um 10,4% zu.

Beim Blick auf die Segmente sehen wir eine erfreuliche Entwicklung – nämlich eine Annäherung in der Wachstumsdynamik:

Das Segment IT-Systemhaus & Managed Services ist zwar nach wie vor der Wachstumstreiber. Mit einem Plus von 22,4% zeigten dabei erneut die Systemhausgesellschaften im Ausland eine besonders gute Entwicklung. Aber auch das Segment IT-E-Commerce konnte mit 8,5% deutlich zulegen. Vor allem unsere Gesellschaften in Deutschland haben sich hier mit 19,8% sehr stark entwickelt.

Der Trend in unseren Handelsgesellschaften geht also weiterhin in die richtige Richtung – nämlich seit dem dritten Quartal 2020 stetig „nach oben“.

Werfen wir an dieser Stelle ergänzend noch einen Blick auf die Umsatzentwicklung in den Regionen.

Im Inland lag das Umsatzwachstum bei 12,4%, primär getragen von einer unverändert hohen und stabilen Nachfrage unserer öffentlichen Kunden.

Noch mehr als beim Blick auf die operativen Geschäftssegmente wird hier der positive Trend unserer ausländischen Gesellschaften deutlich. Mit einem Umsatzwachstum von 9,8% legen wir hier fast zweistellig zu. Vor allem auch unsere Kolleginnen und Kollegen in Frankreich haben zu dieser erfreulichen Entwicklung beigetragen.

...nur zur Erinnerung: Wir vergleichen hier mit einem Q1.2020, das in beiden Segmenten und allen Regionen durchaus sehr erfolgreich war – umso respektabler sind diese Wachstumsraten.

Wir kommen damit zur Ergebnisentwicklung auf Segmentebene – und schauen uns im ersten Schritt die Entwicklung des EBIT näher an.

Das EBIT im Segment IT-Systemhaus & Managed Services konnte im Berichtszeitraum um 26,4% zulegen. Die Marge stieg um 40 Basispunkte auf 4,2%.

In diesem Segment haben sich die bereits aus den Vorquartalen bekannten Kosteneinsparungen stärker bemerkbar gemacht. Außerdem ist der Service-Anteil weiter gestiegen.

Im Segment IT-E-Commerce ist das EBIT um 4,6% gewachsen, die Marge hingegen leicht auf 3,9% gesunken.

Hintergrund ist der überproportionale Anstieg des Materialaufwands, worin sich vor allem die im ersten Quartal durchgeführten Maßnahmen zur Risikovorsorge im Hinblick auf die weltweiten Lieferschwierigkeiten der IT-Hersteller ausgewirkt haben.

Im Konzern liegt die EBIT-Marge mit 4,1% aber ungeachtet dessen spürbar über Vorjahr.

Bei der Interpretation müssen wir allerdings berücksichtigen, dass wir im ersten Quartal 2021 letztmals die „coronabedingten Kosteneinsparungen“ im Vorjahresvergleich als positive Effekte gesehen haben.

Damit kommen wir noch zum operativen Cashflow, der sich auch 2021 weiter sehr positiv entwickelt.

Der Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit lag im ersten Quartal bei 20,6 Mio. Euro und bewegt sich damit auf dem hohen Niveau des Vorjahres.

Maßgeblich waren hier vor allem zwei Entwicklungen:

Wir konnten beim Abbau der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen nicht nur die Erfolge des Vorjahres wiederholen, sondern sogar noch steigern.

Zusätzlich konnten wir den Mittelabfluss aus dem Aufbau des Vorratsbestands reduzieren.

Der Vorratsbestand im Vorjahr war auch deswegen so hoch, weil wir im März 2020 mit vielen Rückläufern zu kämpfen hatten, da der Wareneingang bei unseren Kunden am Beginn der Pandemie oft nicht besetzt war.

Die wichtige Botschaft lautet an dieser Stelle jedoch:

Unsere Verbesserungen bei Cashflow und Working Capital sind nachhaltig. Wir kommen damit zu einem kurzen Blick auf die Mitarbeiterentwicklung.

Bechtle beschäftigte zum Quartalsstichtag 12.306 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter und damit 538 Menschen oder 4,6% mehr als im Vorjahresquartal.

Der weitere Mitarbeiteraufbau ist damit zwar spürbar, aber eben doch in einem moderaten Maß, was wir in unsicheren Zeiten aus unternehmerischer Sicht als durchaus angemessen einschätzen.

Was die Zahlen nicht verraten, sind die Maßnahmen in Bezug auf Aus-, Weiter- und Fortbildung unserer bestehenden Mitarbeitenden.

In ihre Qualifikation und Zertifizierung zu investieren, darauf lag auch während der Pandemie ein ganz wesentlicher Schwerpunkt, um auf die zukünftigen Herausforderungen in der IT bestmöglich vorbereitet zu sein.

Hier schließt sich nun noch einmal der angekündigte Blick auf den Kursverlauf Ihrer Aktie an.

Im ersten Quartal 2021 sind an den Börsen – sicherlich auch in Erwartung eines schnelleren Endes der Corona-Pandemie – insbesondere die Werte unter Druck geraten, die sich 2020 besonders gut entwickelt hatten. Das betraf vor allem die Tech-Branche – und damit im Speziellen auch Bechtle.

So kam auch unsere Aktie im Februar, wie die meisten anderen Tech-Werte, im Zuge der konjunkturbedingten sogenannten „Branchenrotation“ an den weltweiten Kapitalmärkten unter Druck. Ab März mündete der Kursverlauf dann in eine stabile Seitwärtsbewegung, mit leichten Abwärtstendenzen.

Der Median für das Kursziel unserer Analysten liegt derzeit bei 185 Euro – ein Wert, mit dem wir uns angesichts des starken Jahresauftakts und der Zukunftsperspektiven von Bechtle nicht unwohl fühlen.

Kommen wir damit, wie üblich, zu den besonderen Ereignissen im ersten Quartal.

An erster Stelle möchte ich dabei unsere Führungsinitiative nennen, die uns seit einem Jahr im Berufsalltag begleitet.

Die zurückliegenden Monate haben einmal mehr gezeigt, dass uns auch im digitalen Zeitalter überraschende Ereignisse nicht erspart bleiben. Zugleich offenbarte die Coronakrise eindrucksvoll, wie wichtig Orientierung für Menschen ist.

Als wir Anfang Februar 2020 im Rahmen unserer internen Strategietagung dem Thema „Führung“ besondere Aufmerksamkeit widmeten, war noch nicht absehbar, wie wichtig Führungsqualität im weiteren Jahresverlauf werden würde. Fest stand, dass der nachhaltige zukünftige Erfolg von Unternehmen entscheidend davon abhängt, ob und wie Führungskräfte erfolgreich führen.

Zu den Hauptaufgaben zählt dabei, die Richtung aufzuzeigen – und zwar in Bezug auf übergeordnete strategische Ziele und Zwecke des Unternehmens ebenso wie für die persönliche Entwicklung jedes einzelnen Mitarbeitenden.

Der „Wirkradius“ ist enorm, wenn wir etwa an den Einfluss von Führung auf Mitarbeitergesundheit und Arbeitszufriedenheit, geringere Wechselabsichten und höhere Produktivität denken. Das ist viel Verantwortung, birgt aber auch enormen persönlichen und unternehmerischen Gestaltungsspielraum.

In der Rückschau war für uns überaus wichtig, sich mit „Leadership“ als Erfolgsfaktor aktiv auseinanderzusetzen.

Die Coronakrise provoziert vielfältige Veränderungen, aber auch für die Zeit danach wird der souveräne Umgang mit immer neuen Entwicklungen unser Handeln bestimmen und damit über den dauerhaften Erfolg entscheiden. Wir tun daher gut daran, auch 2021 die internen Maßnahmen der Führungsinitiative weiter fortzuführen und auszubauen.

In den zurückliegenden Monaten 2021 gab es weitere strategische oder operative Nachrichten, die ich an dieser Stelle erwähnen möchte.

Dazu gehört unter anderem die Partnerschaft mit Amazon Web Services, die wir seit Februar intensivieren, und zwar im Wege einer strategischen Zusammenarbeit.

Ziel ist es, gemeinsam Kunden bei der Realisierung individueller Cloud-Strategien und dem Aufbau hoch agiler IT-Lösungen zu unterstützen. Der Kundennutzen liegt insbesondere in einem umfassenden Service sowie einem hohen Leistungsumfang bei Cloud-Projekten und einer schnelleren Migration auf AWS.

Das mehrjährige Abkommen umfasst die gesamte DACH-Region und adressiert in erster Linie den Mittelstand sowie öffentliche Auftraggeber.

Das nächste Highlight betrifft den besonders wichtigen Bereich der IT-Security.

Die Bechtle AG ist qualifizierter sogenannter APT-Response-Dienstleister. APT steht für Advanced Persistent Threat.

Übersetzt bedeutet es, dass wir erfolgreich die Betreiber sogenannter kritischer Infrastrukturen bei der Abwehr und der Bewältigung von Angriffen starker Gegner unterstützen.

Bechtle ist seit Ende März in die vom deutschen Bundesamt für Sicherheit in der Informationstechnik veröffentlichten Übersicht geprüfter Security-Dienstleister aufgenommen. Wir sind damit eines von lediglich 15 Unternehmen, die auf dieser Liste geführt werden.

Das nächste besondere Ereignis betrifft noch einmal das für uns wichtige Geschäft mit den öffentlichen Auftraggebern.

Bechtle hat neun Lose bei der europäischen Ausschreibung des „Open Clouds for Research Environments-Projects“ gewonnen.

Der bis 2024 gültige Rahmenvertrag ermöglicht Forschern und Forschungseinrichtungen den Zugang zu kommerziellen Cloud-Diensten und wird seit Januar über nationale Forschungs- und Bildungsnetzwerke angeboten.

Bechtle stellt als Rahmenvertragspartner hochskalierbare Infrastructure-as-a-Service-Leistungen von IONOS cloud und Microsoft Azure sowie begleitende Cloud-Dienstleistungen bereit.

Die mit Bechtle geschlossenen Rahmenverträge ermöglichen Hochschul- und Forschungseinrichtungen in der DACH-Region, den Benelux-Ländern, Spanien, Großbritannien und Irland den Zugang zu modernen und sicheren Cloud-Diensten.

Ein weiteres Ereignis war auch für uns – offen gestanden – eher unerwartet, gleichfalls aber sehr positiv.

Unerwartet deshalb, weil wir zwar bereits seit Jahren konsequent in unsere Marke investieren, aber die Erfolge selbst bislang noch nicht gemessen haben.

Die internationale Marketingberatung Kantar hat dies gemacht und veröffentlichte nun im März ihr jährliches Ranking der wertvollsten deutschen Marken.

Mit einem geschätzten Markenwert von knapp 1,6 Milliarden US-Dollar ist Bechtle nicht nur erstmals im Ranking vertreten, sondern mit Platz 37 auch der beste „Newcomer“.

Das ist – bei aller Bescheidenheit – für eine reine B2B-Marke wie Bechtle schon bemerkenswert.

An dieser Stelle möchte ich Ihnen noch gern einen aktuellen Stand zu unserem Vorhaben der SE-Umwandlung geben. Bemerkenswerterweise wirkte sich auch hier die COVID-19-Pandemie aus:

Ich rekapituliere nur kurz:

Vorstand und Aufsichtsrat hatten am 31. Juli 2020 beschlossen, den Formwechsel der Gesellschaft in eine Europäische Aktiengesellschaft (kurz SE) vorzubereiten. An diesem Vorhaben hält das Unternehmen nach wie vor fest!

Jedoch kann über die hierfür erforderliche Zustimmung der Aktionäre noch nicht – wie eigentlich vorgesehen – in dieser ordentlichen Hauptversammlung ein Beschluss gefasst werden.

Denn „coronabedingt“ konnten die erforderlichen Verhandlungen über die künftige Beteiligung der Arbeitnehmer in der SE bislang nicht begonnen werden. Hierfür muss zwingend ein Präsenztreffen durchgeführt werden. Das war im letzten Jahr aber aus nachvollziehbaren Gründen nicht möglich.

Sobald Präsenztreffen wieder möglich sind, werden wir die notwendigen Schritte einleiten und durchführen. Erst nachgelagert wird dann über die Zustimmung der Aktionäre zur SE-Umwandlung der erforderliche Beschluss gefasst werden können.

Damit sind wir nun beim Ausblick angelangt, meine sehr geehrten Damen und Herren...

Wir haben – Sie wissen das als aufmerksame Begleiter von Bechtle – mit der Veröffentlichung unseres Geschäftsberichts am 19. März auch unsere Prognose für das Gesamtjahr 2021 kommuniziert und bei der Veröffentlichung der Quartalszahlen bestätigt.

Uns ist natürlich bewusst, dass die Zahlen für das erste Quartal sehr stark waren und eventuell auch eine Erhöhung der Erwartungen für das Gesamtjahr gerechtfertigt hätten – aber aus folgenden Gründen haben wir uns dagegen entschieden:

Zwar ist es uns auch in den ersten Monaten 2021 recht gut gelungen, mit den Lieferschwierigkeiten in der IT-Industrie umzugehen. Dieses Thema wird uns aber wohl noch eine Weile begleiten und stellt daher unverändert eine große Unsicherheit für das laufende Geschäftsjahr dar.

Hinzu kommt, dass wir in allen kommenden Quartalen im Vorjahresvergleich bereits eine durch verschiedene „Coronaeffekte“ positiv beeinflusste Kostenstruktur hatten und wir daher ab dem zweiten Quartal gewissermaßen „gegen“ diese hohen Vergleichswerte laufen.

Das ändert zwar nichts an den absolut gesehen starken Jahreswerten, „belastet“ aber gewissermaßen den Jahresvergleich.

Die angesprochenen ausgeprägten Lieferengpässe haben sich im Übrigen weiter konkretisiert. Mittlerweile wird davon gesprochen, dass uns diese Problematik bis zum Jahresende oder sogar darüber hinaus begleiten wird.

Als Reaktion haben wir unseren Lagerbestand erhöht, um möglichst lange lieferfähig zu bleiben. Zudem profitieren wir, wie bereits erwähnt, gerade in dieser Situation von den ausgezeichneten Beziehungen zu den Herstellern und Distributoren, was sich derzeit als besonders wertvoll erweist. Gleichwohl liegt hier für die kommenden Quartale natürlich ein nicht zu unterschätzendes Risiko.

Insgesamt blicken wir trotz der genannten Unsicherheiten – auch gestärkt durch ein sehr erfolgreiches erstes Quartal –weiter optimistisch auf das laufende Geschäftsjahr.

Meine sehr verehrten Damen und Herren, erlauben Sie mir abschließend noch ein persönliches Wort unter dem Eindruck der vergangenen Monate:

So ungewöhnlich, kräftezehrend und teils unberechenbar die zurückliegende Zeit auch war – sie hat uns bei Bechtle wachsen lassen.

Die Coronakrise ändert nichts daran, ganz im Gegenteil, dass Bechtle – dass Ihr Unternehmen – ein starker IT-Zukunftspartner in einer Wachstumsbranche ist und bleibt.

Meine beiden Vorstandskollegen und ich sind dankbar, dabei auf ein großartiges Team zählen zu dürfen. Wir alle sind bestens auf- und eingestellt, um von dem weiteren Trend der Digitalisierung und der sich daraus ergebenden Chancen zu profitieren – zum Wohle aller Stakeholder!

Ihnen, sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre danken wir herzlich für das Vertrauen, das sie in dieser schwierigen Zeit unverändert in Bechtle setzen.

Wir freuen uns sehr, wenn Sie uns und Ihrem Unternehmen auch weiterhin gewogen bleiben.

Ich danke Ihnen sehr für Ihre Aufmerksamkeit.