

## **Hauptversammlung der Bechtle AG**

**Heilbronn, 28. Mai 2019**

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

**Sperrfrist: 28. Mai 2019, 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,

herzlich willkommen – auch im Namen des Vorstands – zur Hauptversammlung der  
Bechtle AG.

Vielen Dank, dass Sie auch heute – früher im Jahr als üblich – unserer Einladung gefolgt  
sind. Wir freuen uns sehr über Ihr Interesse an Bechtle.

Sie werden heute – *beinahe möchte man ergänzen „wie gewohnt“* – wieder einige  
Rekordzahlen von Bechtle hören.

Eine Rekordzahl darf ich schon einmal vorab nennen:

Wir haben seit Jahren immer wieder Schülerinnen und Schüler, die unsere  
Hauptversammlung gemeinsam mit ihren Lehrern besuchen. Doch nie waren es so viele wie  
in diesem Jahr.

Ich begrüße sehr herzlich die insgesamt 10 Schulklassen mit ihren knapp 240 Schülerinnen  
und Schülern sowie die begleitenden Lehrerinnen und Lehrer. Herzlich willkommen!

Der kleine „Wink mit dem Zaunpfahl“ sei an dieser Stelle gestattet:

Wir haben nicht ganz zufällig im Foyer unsere Kolleginnen und Kollegen aus dem  
Personalwesen mit einem Stand platziert, an dem ihr euch zu allen Themen rund um  
Ausbildung, duales Studium und Traineeprogramme bei Bechtle informieren könnt.

Meine sehr geehrten Damen und Herren,

damit steigen wir ein in die Präsentation der wichtigsten Entwicklungen im zurückliegenden Geschäftsjahr.

Die Inhalte der Präsentation gliedern sich in fünf große Teile. Der Einstieg – das sei gleich vorweggenommen – ist in diesem Jahr etwas anders als Sie das aus den vergangenen Jahren gewohnt sind.

Üblicherweise beginne ich mit der Geschäftsentwicklung und schließe diesen zahlenorientierten Teil mit den Highlights aus dem Vorjahr ab.

Weil ich aber in diesem Jahr bereits bei den Geschäftszahlen mehrfach auf diese besonderen Ereignisse hinweise – allen voran unsere Akquisitionen – stelle ich sie in diesem Jahr voran.

Daraus ergibt sich die hier dargestellte Agenda:

Wir beginnen mit den

- Ausgewählten Highlights des vergangenen Geschäftsjahres

Es folgen die

- Geschäftsentwicklung 2018

sowie der Teil

- Aktie und Dividendenvorschlag

Gefolgt von dem Blick auf das

- Erste Quartal 2019

Und abschließend dann der

- Ausblick auf das laufende Geschäftsjahr, der natürlich nicht fehlen darf

Meine sehr geehrten Damen und Herren,

2018 war ein an Highlights und besonderen Ereignissen reiches und buntes Jahr.

Starten möchte ich unsere Auswahl mit den getätigten Akquisitionen.

Ein Gebiet, in dem wir fraglos über viel Erfahrung verfügen. Seit dem ersten Unternehmenskauf 1993 in Chemnitz, sind durch Zukäufe in Summe 91 Unternehmen unter das Dach von Bechtle gekommen.

Darunter im vergangenen Jahr die historisch größte Akquisition – die der Inmac WStore.

Ein E-Commerce-Unternehmen aus Frankreich, das mit seinem Geschäftsmodell und der Unternehmenskultur ganz ausgezeichnet zu Bechtle passt. (*Vielleicht einmal abgesehen von dem etwas sperrigen Unternehmensnamen ...*)

Inmac WStore verzeichnete mit mehr als 400 Mitarbeitern einen Umsatz von rund 420 Millionen Euro durch den Vertrieb von IT-Produkten in Frankreich. Wie die E-Commerce-Sparte von Bechtle setzt auch Inmac auf die kombinierten Vertriebswege aus Beratung durch qualifizierte Mitarbeiter und Online-Shops.

Uns ist damit gelungen, ein exzellent geführtes Unternehmen mit einem ausgezeichneten Ruf in der Branche für Bechtle zu gewinnen.

Im europäischen Kontext sichern wir uns mit Inmac WStore nicht nur weitere Marktanteile in einem für Bechtle wichtigen Landesmarkt, sondern zählen nun zu den Top 5 der französischen IT-Unternehmen.

Es ist kein neuer Markt, den wir damit erschließen. Wir sind bereits seit dem Jahr 2000 in Frankreich aktiv und mit den Marken Bechtle direct, Bechtle Comsoft, ARP und nun eben auch mit Inmac WStore vertreten. Nach der – im Übrigen bemerkenswert unkompliziert und problemlos verlaufenen – Integration ist Frankreich nach Deutschland für Bechtle damit der zweitwichtigste Markt in Europa.

Zusätzlich konnten wir 2018 fünf weitere Akquisitionen vermelden – allesamt „Spezialisten“:

Im Januar kam mit der Acommit AG einer der führenden Schweizer Dienstleister für Software und IT-Infrastrukturlösungen an Bord. Das 1983 gegründete Unternehmen beschäftigt 60 Mitarbeiter an 4 Standorten und erzielte einen Umsatz von rund 14 Millionen Schweizer Franken.

Mit Evolusys konnten wir uns durch ein weiteres Schweizer Unternehmen verstärken. Ein kleines, aber feines IT-Beratungsunternehmen, das uns ebenfalls im Bereich der Softwarelösungen verstärkt. Evolusys beschäftigt 25 erfahrene Beraterinnen und Berater, die

auf Lösungen rund um Analytics, Collaboration und Cloud spezialisiert sind. In diesem Zusammenhang spielen zukunftsorientierte Themen wie Big Data, Künstliche Intelligenz, maschinelles Lernen, Datenvisualisierung und Prozessautomatisierung eine wichtige Rolle. Der Umsatz lag im vorvergangenen Geschäftsjahr bei rund 5 Millionen Schweizer Franken.

Im weiteren Jahresverlauf 2018 akquirierten wir mit BT Stemmer einen Spezialisten für Netzwerklösungen, Unified Communications, IT-Security und Managed Services. Der Umsatz lag zuletzt bei rund 60 Millionen Euro, die Mitarbeiterzahl bei gut 160 an 6 Standorten in Deutschland.

Mit Stemmer kam wichtige Netzwerkkompetenz insbesondere für hybride Cloud-Architekturen zu Bechtle.

Ereignisreich gestaltete sich dann auch die Vorweihnachtszeit – auf der Zielgeraden zum Jahresende gelang es uns, noch weitere Unternehmen zu gewinnen, so dass wir am 21. Dezember über gleich zwei Akquisitionen informieren konnten.

Zum einen den Kauf der R. Bucker EDV-Beratung Datentechnik GmbH mit Sitz im ostwestfälischen Hille. Ein 1992 gegründeter Spezialist für IT-Security, der 43 Mitarbeiter beschäftigt und einen Umsatz von etwas mehr als 16 Millionen Euro erzielte. Bucker verfügt über ausgewiesene Experten im Wachstumsmarkt Security. Inzwischen firmiert dieses exzellent geführte Unternehmen – etwas griffiger – unter Bucker Security GmbH.

Am gleichen Tag meldeten wir den Zukauf des 3D-CAD-Spezialisten Coffee mit Sitz im hessischen Angelburg und sieben weiteren Standorten in Deutschland. Das 1997 gegründete Unternehmen erzielte mit rund 70 Mitarbeitern zuletzt einen Umsatz von etwas über 10 Millionen Euro. Wir stärkten damit die Marktpositionierung im Bereich Produktentwicklungslösungen und hier insbesondere bei 3D-CAD. Ein Geschäftsfeld, bei dem Bechtle mit SolidLine, Solidpro und C-CAM bereits am deutschen Markt vertreten ist. In Österreich gehören die CAD-Spezialisten planetsoftware und in der Schweiz Solid Solutions zu Bechtle.

In Summe sind wir mit derzeit 37 Standorten und rund 450 Mitarbeitern größter SOLIDWORKS-Partner in Europa und halten den höchsten Zertifizierungsstatus des führenden 3D-CAD-Softwareherstellers für den Mittelstand.

Eine Frage wurde uns übrigens im vergangenen Jahr im Zusammenhang mit unserer Akquisitionstätigkeit ganz besonders häufig gestellt:

„Wie viele Unternehmen schauen Sie sich eigentlich im Jahr an?“

Die Zahl ist – insbesondere angesichts der 3 Mitarbeiter, meine Person übrigens eingeschlossen, die sich mit dem Projektmanagement beschäftigen – durchaus beeindruckend, wie ich finde. Alleine 2018 haben wir von allen angebotenen Unternehmen 170 vorgeprüft, dabei wird erfahrungsgemäß kräftig „ausgesiebt“, wenn ich das so flapsig sagen darf.

Bei lediglich 7 Unternehmen gingen wir in die Due Diligence – also die eingehende Prüfung – und bei 6 Unternehmen kam es dann zum Abschluss.

So viel, meine Damen und Herren, zu den Akquisitionen im vergangenen Geschäftsjahr.

Am Kapitalmarkt – aber auch bei unseren Kunden – sorgte neben den Akquisitionen vor allem die Aufnahme von Bechtle in den MDAX für eine breite Wahrnehmung.

Seit dem 24. September 2018 notiert Ihre Aktie neben dem TecDAX auch im Börsenindex MDAX. Die Aufnahme erfolgte im Rahmen einer Neuausrichtung der Indizes der Deutschen Börse.

Unter anderem wurde die bisher bestehende Trennung von „Tech“ und „Classic“ aufgehoben. Unternehmen im DAX, die dem Technologiesektor zugeordnet sind, können nun auch in den TecDAX aufgenommen werden, und Werte aus dem TecDAX können gleichzeitig auch im MDAX oder SDAX notieren.

Der MDAX bildet die 60 größten börsennotierten Unternehmen unterhalb des DAX ab. Mit der Aufnahme gehört Bechtle damit zu den 90 größten börsennotierten Unternehmen in Deutschland. Die Notierung im Technologieindex TecDAX – dem Bechtle seit dessen Gründung 2004 angehört – bleibt parallel auch weiterhin bestehen.

Zu den weiteren kapitalmarktrelevanten Ereignissen zählte 2018 auch eine Premiere:

Die erfolgreiche Platzierung eines Schuldscheindarlehens mit einem Volumen von 300 Millionen Euro. Der Schuldschein hat eine durchschnittliche Laufzeit von 7,5 Jahren und wurde sowohl mit fester als auch variabler Verzinsung angeboten.

Die hohe Nachfrage führte dazu, dass das Orderbuch deutlich überzeichnet war und damit das Gesamtvolumen von anfänglich 200 auf 300 Millionen Euro erhöht werden konnte.

Mit insgesamt gut 140 nationalen und internationalen Investoren beteiligten sich sehr viele Kapitalgeber an der Transaktion. Wir haben die Emission in erster Linie zur Finanzierung der gerade erläuterten Akquisitionen von Inmac WStore und BT Stemmer genutzt.

In einem wettbewerbsintensiven Kapitalmarktumfeld mit zahlreichen parallel vermarkteten Transaktionen ist es uns gelungen, das Schuldscheindarlehen zu sehr attraktiven Konditionen zu platzieren. Das ist ein großer Vertrauensbeweis der Investoren in das Geschäftsmodell und die nachhaltig positive Geschäftsentwicklung von Bechtle, wie ich finde.

Die durchschnittliche Verzinsung liegt bei rund 1,4% („nominal“), was bereits sehr gut ist. Unsere tatsächliche (also die „reale“) Verzinsung liegt mit durchschnittlich 1,316 % sogar unterhalb des Coupons, was auf ein Zins-Hedging zurückzuführen ist, das zu unseren Gunsten lief. Ein rundum gelungenes Debüt also!

Das nächste Highlight aus dem vergangenen Jahr steht quasi stellvertretend für eine Entwicklung, die unseren Markt seit Jahren prägt und inzwischen zu einem entscheidenden Erfolgsfaktor geworden ist: die Kooperation mit Herstellern und Partnern.

Mitte vergangenen Jahres konnten wir durch unsere Partnerschaft mit Amazon Web Services unser Portfolio an Cloud-Services um einen weiteren Anbieter ergänzen. Kunden von Bechtle können damit sämtliche Cloud-Dienste von AWS (*also Amazon Web Services*) über die Bechtle Clouds-Plattform beziehen.

Die flexiblen und hochskalierbaren Services von AWS erweitern das breit gefächerte Bechtle Portfolio für den Aufbau individueller Cloud-Architekturen. Kunden eröffnen sich dadurch zusätzliche Optionen für den effizienten Betrieb interner wie externer IT-Ressourcen. Zertifizierte Bechtle Spezialisten beraten Unternehmen von der Konzeption bis zur Inbetriebnahme der AWS-Umgebung und sorgen bei Bedarf für ein reibungsloses Zusammenspiel mit der bestehenden IT-Landschaft. Die Fakturierung der Cloud-Leistungen erfolgt über Bechtle.

Die in unserem Datacenter in Frankfurt gehostete Clouds-Plattform dient dabei als Schnittstelle zur globalen Cloud-Infrastruktur von AWS und ermöglicht eine transparente Verwaltung und Abrechnung der genutzten Cloud-Services.

Eines der wohl wichtigsten Highlights im zurückliegenden Jahr war ganz ohne Frage die Veröffentlichung unserer Vision 2030.

Sie ist die vierte in der Unternehmensgeschichte und folgt auf die Visionen 2000, 2010 und 2020. Die neue Vision sieht einen Umsatz von 10 Milliarden Euro bei einer EBT-Marge von mindestens 5 Prozent vor und formuliert den Anspruch auf Marktführerschaft sowie ein stets über dem Markt liegendes Wachstum.

Seit der ersten, 1988 veröffentlichten, Vision hat Bechtle stets die angestrebten Ziele erreicht:

- Entweder früher als erwartet, wie zuletzt die in der Vision 2020 formulierte Marke von 10.000 Mitarbeitern.
- Mit einem knappen Versatz von einem Jahr, wie das Umsatzziel der Vision 2010,
- oder als Punktlandung, wie der 1988 anvisierte Börsengang im Jahr 2000.

In einer Zeit, die durch Schnellebigkeit, Unsicherheit, Komplexität und stetigen Wandel geprägt ist, übernimmt die Vision die wichtige Funktion eines „Leitsterns“. Sie ist Motivation für die Mitarbeiter, gibt die Richtung vor und bietet Orientierung über das Tagesgeschäft, ein Quartal oder ein Geschäftsjahr hinaus. Für Kunden und Herstellerpartner vermittelt sie die notwendige Sicherheit, auf einen langfristig orientierten, verlässlichen Partner setzen zu können. Und dem Kapitalmarkt ermöglicht die Vision einen klar umrissenen und mit Zahlen unterlegten Blick auf die Zukunft des Unternehmens.

Die Vision 2030 wurde von meinen beiden Vorstandskollegen und mir erarbeitet und in mehreren iterativen Prozessschritten mit ausgewählten Mitarbeiterteams aus unterschiedlichsten Unternehmensbereichen und Hierarchieebenen überprüft, diskutiert und angepasst.

Gemeinsam stellten Michael Guschlbauer, Jürgen Schäfer und ich die Vision am 14. Dezember 2018 erstmals über einen Live Stream allen Mitarbeitern zeitgleich vor.

Die darin formulierten anspruchsvollen Ziele sollen vor allem nach innen wirken, sind Ansporn, Motivation und Herausforderung zugleich. Sie zeigen aber auch den Mut,

langfristige Ziele offen zu kommunizieren. Das ist ungewöhnlich – aber eben auch „typisch Bechtle“.

Dahinter steht der Gedanke, dass Klarheit, Transparenz und Offenheit bei der Zielsetzung, wie auch bei der Erwartungshaltung gegenüber den Mitarbeitern, die Voraussetzung ist, Großes zu erreichen.

Zur Einstimmung haben wir ein kleines Video mitgebracht.

Die Wichtigkeit eines gemeinsamen Verständnisses wird insbesondere in den erläuternden Passagen der Vision 2030 deutlich. So geht es beispielsweise bei der Erreichung nachhaltiger Gewinne erklärtermaßen darum, in die Zukunft von Bechtle zu investieren. Diese qualitativen Ziele unterscheiden die neue Vision von den bisherigen Zukunftsentwürfen.

Und: Die Vision steht nicht allein, sondern ist eingebettet in jährliche Zielvereinbarungen mit allen Einzelgesellschaften der Bechtle Gruppe.

Die Verfolgung der Vision wird so zu einem dynamischen Prozess mit vielen Beteiligten. Denn je besser jeder Einzelne weiß, welcher Beitrag möglich und nötig ist, desto eher können sich alle darauf fokussieren, gemeinsam nach vorn schauen und die anvisierten Ziele realisieren.

Den vollständigen Wortlaut der Bechtle Vision 2030 finden Sie übrigens im Beileger zu unserem Geschäftsbericht – den ich Ihnen an dieser Stelle ans Herz lege und zur Lektüre empfehle. Unser Magazin „*zukunftsstark*“ beschäftigt sich in diesem Jahr ausführlich mit dem Thema „Vision“ in seinen unterschiedlichsten Facetten. Die Geschäftsberichte liegen wie gewohnt hier im Saal bei den Eingangstüren aus.

Meine Damen und Herren,

was wie ein „Leitstern“ nach innen wirkt, ist ein klares Versprechen für eine auf nachhaltiges Wachstum ausgerichtete, erfolgreiche Zukunft. Daran lassen wir uns – wie bereits in der Vergangenheit – auch künftig messen.

Das ist zugleich meine Überleitung auf die Geschäftsentwicklung im zurückliegenden Jahr.

Es ist in den vergangenen Jahren zu einem Standardsatz geworden, der Ihnen aber vermutlich so viel Spaß macht wie mir:

Auch 2018 konnten wir die Serie der Rekordjahre fortsetzen und im neunten Jahr in Folge beeindruckende Wachstumsraten erzielen!

Auf der Leinwand sehen Sie die Umsatzentwicklung des Gesamtkonzerns über die Quartale abgebildet. Und sie zeigt:

Bechtle ist 2018 erheblich gewachsen! Ich denke, auch für ein Unternehmen mit tiefen schwäbischen Wurzeln ist bei einem Wachstum jenseits der 20 Prozent die Vokabel „fantastisch“ ausnahmsweise gestattet.

Der Umsatz stieg um insgesamt 21,1% auf über 4,3 Mrd. €.

Mit diesem Umsatzwachstum sind wir mehr als achtmal so stark gewachsen wie der gesamte IT-Markt in Deutschland und der EU (*der nur um 2,5% bzw. 2,6 % zulegen konnte*). Damit ist es uns erneut gelungen, unseren Marktanteil signifikant zu steigern.

Beeindruckend ist dabei auch der Blick auf die absolute Zahl, mit der wir den Umsatz innerhalb des Jahres steigerten: Wir haben im direkten Vergleich den Vorjahresumsatz um mehr als 753 Millionen Euro übertroffen.

Gerade angesichts der allgemeinen Marktentwicklung eine wirklich bemerkenswerte Leistung.

Das organische Umsatzwachstum lag bei hervorragenden 15,8%. Das ist die zweithöchste organische Wachstumsrate in einem Geschäftsjahr seit dem Jahr 2002.

Über das Jahr verteilt waren die Zuwächse durchweg zweistellig – im Jahresverlauf verstärkte sich die Dynamik dann noch akquisitionsbedingt.

Während die ersten beiden Quartale noch knapp unterhalb der Milliardenschwelle blieben, lagen die Umsätze in den beiden Schlussquartalen jeweils über einer Milliarde Euro.

Auch der Blick auf die Segmente zeigt ein überaus positives Bild.

Das Wachstum war aufgrund der Akquisition der Inmac WStore im Segment IT-E-Commerce mit 34,5 % – sicherlich wenig überraschend – um einiges stärker als im Segment IT-Systemhaus & Managed Services, das ein Plus von 15,5 % verzeichnete.

Organisch lagen die Wachstumsraten der beiden Segmente allerdings deutlich näher zusammen – sie betragen für die Systemhäuser und Managed-Services-Einheiten 14,5 %, für unseren Bereich E-Commerce 18,8 %.

Im Segment IT-Systemhaus & Managed Services waren insbesondere die Systemhäuser in der Schweiz und in Österreich die Wachstumstreiber, mit einem zum Teil auch akquisitionsbedingten Plus von 20,6%. Aber auch im Inland lag das Wachstum mit weitgehend organischen 14,7% auf einem hohen Niveau.

Auch im E-Commerce waren die internationalen Gesellschaften die wesentlichen Wachstumstreiber. Der Umsatz stieg um 46,4% auf erstmals über 1 Milliarde €. Organisch betrug das Wachstum im Ausland sehr gute 24,2%.

Diese Entwicklung zeigt sich auch beim Blick auf die regionale Umsatzverteilung: Unsere ausländischen Gesellschaften haben – natürlich auch akquisitionsbedingt – um nahezu 40% zugelegt. Hier sind unsere Aktivitäten in 13 europäischen Ländern konsolidiert. Organisch lag das Plus immer noch bei sehr erfreulichen 21,4%.

Besonders stark war dabei das organische Wachstum unserer Gesellschaften in BeNeLux, in Österreich und – sie werden angesichts der Brexit-Debatte vielleicht staunen – in Großbritannien.

Mit einer Steigerung um fast ausschließlich organisch erzielten 13,6% müssen sich aber auch unsere inländischen Unternehmen keineswegs verstecken.

Alles in allem eine äußerst erfolgreiche Entwicklung im Geschäftsjahr 2018!

Aber Umsatz ist bekanntermaßen nur die eine Seite der Medaille.

Spannend ist die Frage, inwieweit die Profitabilität bei einem so kräftigen Umsatzwachstum mithalten konnte?

Schauen wir dazu zunächst auf die Bruttomarge:

Sie liegt mit 14,9% zwar unter dem langjährigen Mittel, aber immer noch auf einem hohen Niveau.

Hier machen sich vor allem zwei Faktoren bemerkbar:

1. Der Materialaufwand ist mit 22,2% aufgrund der stärker gestiegenen Hardwareumsätze überproportional gewachsen. Das ist – wenn Sie so möchten – der „Preis des hohen Wachstums“.
2. Auch die Abschreibungen in den Umsatzkosten haben um 22,1 % stark zugenommen. Hier sehen wir eine Konsequenz aus den in den vergangenen Jahren getätigten Zukunftsinvestitionen.

Der Personalaufwand der Mitarbeiter im Bereich Dienstleistung, deren Personalkosten in den Umsatzkosten anfallen, stieg hingegen nur unterproportional um 15%.

Das Bruttoergebnis nahm damit insgesamt um 18,2% zu.

Die Bruttomarge ist aber nur ein erstes Indiz für die Profitabilität. Schauen wir etwas genauer auf das Ergebnis vor Zinsen und Steuern, auf das EBIT.

In einem Jahr mit dem historisch größten Zukauf unserer Unternehmensgeschichte erhöhen sich naturgemäß die Abschreibungen. Im Geschäftsjahr 2018 stiegen sie um 31,5% – wie vorausgeschickt im Wesentlichen verursacht durch die Kaufpreisallokation im Zuge der Akquisition der Inmac Wstore.

Der so genannte Kaufpreisallokations- (englisch Purchase Price Allocation, kurz: PPA)-Effekt aller 2018 getätigten Akquisitionen summiert sich auf rund 3 Millionen Euro. Ohne PPA-Effekt läge die EBIT-Marge bei 4,6% und damit auf Vorjahresniveau – und das trotz des starken Wachstums.

Beim Blick auf die Quartale ragen Q2 und Q4 mit einer jeweils positiven Margenentwicklung heraus. Das Schlussquartal ist umso bemerkenswerter, als hier schon der PPA-Effekt der Inmac WStore voll zum Tragen kam.

Schauen wir jetzt etwas genauer auf die Ergebnisse in den beiden Segmenten:

Das EBIT im Segment IT-E-Commerce war im Berichtsjahr unter anderem bedingt durch den starken Anstieg der kaufpreisbedingten Abschreibungen unter Druck. Dennoch konnte das EBIT durch Effizienzsteigerungen und erste Synergieeffekte um 38,7% auf 69,0 Mio. € erhöht werden. Eine bemerkenswert positive Entwicklung, die zu einer deutlichen Margenverbesserung führte.

Im Segment Systemhaus & Managed Services konnten wir die Marge nicht ganz halten. Ursächlich dafür waren unter anderem höhere Abschreibungen und einige Sondereffekte, die nur diesem Segment zugerechnet werden. Maßgeblich waren die Investitionen in unser Tochterunternehmen Bechtle Clouds und eine notwendige Wertberichtigung eines Bestandsgebäudes an unserem Standort Ober-Mörlen in Höhe von 1,2 Mio. €.

Die Personalkosten haben sich in beiden Segmenten moderat entwickelt.

Beim Stichwort Personalkosten ist der Blick auf die Mitarbeiterentwicklung naheliegend. Hier haben wir eine wirklich herausragende Erfolgsgeschichte zu erzählen.

Uns ist es im Dezember 2018 gelungen, die Marke von 10.000 Mitarbeitern zu überschreiten – zum Jahresende betrug das Mitarbeiterwachstum damit fast 20%.

Noch beeindruckender ist, sich die absolute Zahl von 1.652 Menschen vor Augen zu führen, die im vergangenen Jahr die Bechtle Familie mit ihrer Kompetenz, ihrer Leidenschaft für IT und ihrem Einsatzwillen verstärkten.

Das Überschreiten dieser besonderen Marke von 10.000 Mitarbeitern war ein wichtiges, vor allem auch nach innen sehr emotionales „Signal“!

Die Besonderheit liegt nicht alleine in der durchaus beachtlichen Dimension einer erstmals fünfstelligen Mitarbeiterzahl, sondern auch darin, dass uns die Zielmarke von 10.000 Mitarbeitern bereits seit 2008 in der Bechtle Vision 2020 begleitete.

Erfreulich ist aber, dass Bechtle nach wie vor so viele top qualifizierte Mitarbeiter für das Unternehmen gewinnen und damit einen großen Teil der offenen Stellen besetzen kann.

Das gibt mir die Gelegenheit, auch an dieser Stelle zu betonen, wie wichtig die engagierten und exzellent ausgebildeten Kolleginnen und Kollegen in 14 europäischen Ländern für den

Erfolg von Bechtle sind. Sie sind der entscheidende Grund, weshalb wir auch im vergangenen Jahr wieder mehr erreicht haben, als wir uns vorgenommen hatten.

Eine großartige Leistung, wie ich finde, und daher gilt unser Dank zuvorderst unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern, die 2018 wieder einen wirklich hervorragenden Job gemacht haben.

Mitarbeitergewinnung und Mitarbeiterbindung, meine sehr geehrten Damen und Herren, sind unverändert Top-Themen für Bechtle, die uns auch in den nächsten Jahren weiter begleiten und durchaus auch fordern werden.

Eines meiner persönlichen Lieblingsthemen ist dabei die Ausbildung. Auch hier durften wir eine Rekordzahl verbuchen.

Im Ausbildungsjahr 2018 starteten bei Bechtle über 200 junge Menschen eine Berufsausbildung oder ein duales Studium. Damit beschäftigten wir 648 Nachwuchskräfte in 15 technischen sowie kaufmännischen Ausbildungsberufen und Studiengängen – so viele wie nie zuvor.

Unsere Ausbildungsquote lag in Deutschland bei sehr guten 7,7 %. Schauen wir nur auf die Zentrale am Bechtle Platz 1 in Neckarsulm, ist die Ausbildungsquote mit 9,7 % sogar noch höher.

Fast die Hälfte unserer Auszubildenden absolviert eine technische Berufsausbildung. Die zweitstärkste Gruppe sind kaufmännische Auszubildende gefolgt von rund 100 Studierenden im technischen sowie kaufmännischen Bereich. Zu den derzeit stark nachgefragten Berufen gehören Fachinformatikerin und Fachinformatiker, Kauffrau bzw. Kaufmann im Groß- und Außenhandel sowie IT-Systemkauffrau und IT-Systemkaufmann.

Studierende der Dualen Hochschulen kommen aus klassischen Fachrichtungen wie BWL Handel, aber auch Wirtschaftsinformatik und Onlinemedien.

Mit den mittlerweile vielfältigen Ausbildungsangeboten kommen wir zum einen unserer gesellschaftlichen Verantwortung nach, zum anderen aber kommen wir natürlich auch den vielfältigen Interessen unserer jungen Bewerber entgegen. Wir sorgen auf diese Weise mit für den gut ausgebildeten und hochqualifizierten Nachwuchs, den wir in der IT-Branche so dringend brauchen.

Und noch ein anderer Aspekt ist bei Bechtle spürbar: Mit unseren Azubis und Studierenden holen wir uns jedes Jahr aufs Neue die Zukunft ins Haus. Das ist wichtig für ein Unternehmen, das nachhaltig wachsen will und das die Zukunftsbranche IT mitgestalten möchte.

Nach diesem, wenn Sie so wollen „Werbeblock“ für Bechtle als Ausbildungsunternehmen, kommen wir noch einmal zurück zu einigen weiteren wichtigen Kennzahlen des vergangenen Geschäftsjahres.

Aufgrund der Akquisition und Finanzierung der Inmac WStore kam es zu leichten Verschiebungen bei einigen ausgewählten Kennzahlen. So ist die Eigenkapitalquote zwar gesunken, sie bewegt sich aber mit 43,6% immer noch auf einem sehr komfortablen Niveau.

Aufgrund der Kaufpreisfinanzierung unserer größten Akquisition weisen wir erstmals eine Nettoverschuldung von 142,6 Millionen Euro aus. In den Vorjahren war diese Position immer negativ, wie hier die für 2017 ausgewiesenen -46,0 Millionen Euro. Insofern kann man in unserem Falle gewissermaßen eher von einer Normalisierung bei der Verschuldung sprechen, der jedoch eine wirtschaftlich grundsolide Berechnung voraus ging.

Das Working Capital ist im vergangenen Jahr gestiegen und einmal mehr ist hier die Akquisitionstätigkeit der erklärende Hintergrund:

Inmac WStore, die wir ab September 2018 im Konzern konsolidierten, brachte ein eigenes Lager mit Vorräten und – entsprechend der Größe des Unternehmens – auch Forderungen mit. So lag der Vorratsbestand der Inmac zum 31.12. bei über 34 Millionen Euro, der Forderungsbestand bei fast 95 Millionen Euro.

Insgesamt ist aber die Relation Working Capital zu Umsatz erfreulich von 13,8% auf 13,4% gesunken.

Sehr verehrte Aktionärinnen und Aktionäre, kommen wir nun zur Bechtle Aktie und ihrer Kursentwicklung:

Betrachtet man isoliert das Berichtsjahr 2018, so verzeichnete Ihre Aktie erstmals seit 2011 einen Rückgang. Mit -2,4% hat sie sich aber angesichts des Umfelds gut geschlagen und ging immerhin noch als Outperformer aus dem Jahr, vor allem gegenüber MDAX und DAX.

Glücklicherweise war diese Entwicklung nicht nachhaltig. Denn schon der Blick auf den Kursverlauf 2019 zeigt wieder die richtige Richtung. Das Überschreiten der 100 Euro Marke und die sich seitdem ablösenden neuen Allzeithochs zählen sicher zu den positiven Überraschungen der letzten Wochen. Ebenso wie eine beachtliche Marktkapitalisierung von etwas über 4,5 Milliarden Euro.

Gut war im vergangenen Jahr die Entwicklung des durchschnittlichen täglichen Handelsvolumens, das bei über 101.000 Stück lag und sich damit gegenüber dem Vorjahr fast verdoppelt hat.

Das ist gut für die Liquidität unserer Aktie und sicherlich auch eine Folge des Aktiensplits, den wir im Juli 2017 durchgeführt haben.

Mit Rang 75 bei Marktkapitalisierung und Rang 89 beim Handelsumsatz hat Bechtle zum 31. Dezember 2018 seine Position im MDAX gefestigt.

Dazu trägt ohne Frage auch unsere verlässliche Ausschüttungspolitik bei. Womit wir beim Dividendenvorschlag der Verwaltung an Sie, an die heutige Hauptversammlung, sind.

Sie konnten unserer Pressemitteilung im März bereits entnehmen, dass wir eine Dividende von 1€ je Stückaktie vorschlagen. Sollten Sie diesem Vorschlag folgen, wäre es die neunte Erhöhung der Dividende in Folge.

Unsere Ausschüttungsquote läge dann bei 30,6%, was unverändert unserer „Zielbandbreite“ entspräche.

Die Dividendenrendite (bezogen auf den Jahresschlusskurs) läge mit 1,5% leicht über Vorjahr (1,3%).

Soweit die Erläuterungen zu Aktie und Dividende.

Meine Damen und Herren,

nach der Veröffentlichung der Vision 2030 bestreiten wir mit dem Geschäftsjahr 2019 gewissermaßen das erste Jahr auf dem Weg zur Erreichung unserer ambitionierten Ziele. Der Blick auf das erste Quartal bestätigt die Fortsetzung unserer Erfolgsgeschichte.

Tatsächlich waren die ersten drei Monate 2019 ein sehr beeindruckender Start ins Jahr für Bechtle!

Ungeachtet der verhaltenen Einschätzungen der Wirtschaftsforschungsinstitute und der nachlassenden gesamtwirtschaftlichen und branchenbezogenen Wachstumsdynamik in Deutschland und Europa zeigen unsere Geschäftszahlen bisher noch keine sichtbare Eintrübung.

Im Gegenteil: Wir konnten unseren Umsatz in den ersten drei Monaten 2019 um sage und schreibe 29,8 % auf über 1,2 Milliarden Euro steigern.

Erstmals ist es uns damit gelungen, bereits in einem ersten Quartal die Umsatzmilliarde zu überschreiten.

Selbstverständlich machen sich in diesen hervorragenden Zahlen unsere strategisch wichtigen Akquisitionen aus dem Vorjahr positiv bemerkbar.

Jedoch entwickelte sich auch das organische Umsatzwachstum mit 15,3% sehr erfreulich.

Wenn wir auf die beiden Segmente von Bechtle blicken, konnten wir mit unseren IT-Systemhäusern und mit Managed Services im ersten Quartal um 18,8 % auf über 782 Millionen Euro wachsen. Organisch lag die Umsatzsteigerung bei sehr guten 16,6 %.

Erfreulich dabei ist, dass wir nicht nur in unserem Heimatmarkt Deutschland stark zulegen konnten, sondern auch die ausländischen Systemhäuser deutlich zu dieser Umsatzentwicklung beitrugen.

Klarer Wachstumsmotor aber war in den ersten drei Monaten das Segment IT-E-Commerce.

Hier konnten wir den Umsatz um 54 % steigern. Selbstverständlich wirkt sich hier die Akquisition der Inmac WStore spürbar aus.

Aber auch organisch legte der Umsatz um sehr gute 12,3 % zu.

Nahezu alle Länder konnten dabei zweistellig wachsen. Besonders stark entwickelten sich dabei erneut unsere Gesellschaften in Benelux, in Großbritannien und in Italien.

Das Vorsteuerergebnis EBT legte kräftig zu und stieg um etwas über 27 % auf 45 Millionen Euro.

Die EBT-Marge blieb mit 3,6 % nur knapp unter Vorjahr – ein Effekt aus unseren Akquisitionen im vergangenen Jahr. Bereinigt liegt die Marge mit 3,8% sogar leicht über Vorjahr.

Und noch eine weitere Entwicklung ist überaus erfreulich:

Zum Stichtag 31. März 2019 waren bei Bechtle 10.334 Mitarbeiter beschäftigt, 1.707 Menschen mehr als im Vergleichszeitraum des Vorjahres – eine beeindruckende Steigerung um fast 20 %.

Für meine beiden Vorstandskollegen und mich beweist unser Geschäftsmodell vor dem Hintergrund der sich eintrübenden wirtschaftlichen Rahmenbedingungen und der nachlassenden Wachstumsdynamik der Branche einmal mehr seine Stärke, Robustheit und nicht zuletzt seine konsequente Zukunftsorientierung.

Zukunftsorientierung ist ein gutes Stichwort für den Blick auf die besonderen Ereignisse im ersten Quartal:

„Bechtle baut“. Diese Schlagzeile, so möchte ich es nennen, gehört zu den oft zitierten Sätzen, auch auf unseren Hauptversammlungen. Und tatsächlich passt er wieder zu der derzeitigen Situation am Bechtle Platz.

Denn wir erweitern aktuell erneut unsere Konzernzentrale in Neckarsulm.

Anfang Februar starteten die Bauarbeiten für ein freistehendes Bürogebäude, das Raum für 600 zusätzliche Arbeitsplätze schafft. *(Aktuell beschäftigen wir in Neckarsulm übrigens rund 1.800 Mitarbeiter.)*

Vor dem Hintergrund des Mitarbeiterzuwachses der vergangenen Jahre stoßen wir in den Bestandsgebäuden an unsere Grenzen. Der Ausblick auf das neue Gebäude lindert die Platznot allerdings auch etwas. Denn der Neubau wird unsere moderne Arbeitsumgebung perfekt ergänzen und unseren Mitarbeitern eine sehr attraktive Arbeitsumgebung bieten. Der 8.700 Quadratmeter große Erweiterungsbau soll im Oktober 2020 fertiggestellt sein. Nach Abschluss der Bauarbeiten werden wir über insgesamt gut 35.300 Quadratmeter Bürofläche am Bechtle Platz verfügen.

Im März konnten wir auch über einen Vertragsabschluss zwischen Bechtle und IBM über den Ausbau unserer Zusammenarbeit im Bereich Managed Services berichten.

Zum 1. April 2019 wechselten 321 Mitarbeiter von IBM zu Bechtle. Es handelte sich dabei um sogenannte Betriebsteilübergänge gemäß § 613a BGB zur Bechtle Onsite Services. Im Rahmen der Vereinbarung übernimmt Bechtle Infrastrukturdienstleistungen im Auftrag von IBM Deutschland.

Die übernommenen Mitarbeiter sind bei unterschiedlichen Kunden vor Ort oder an Standorten von IBM in Deutschland tätig und erbringen Dienstleistungen im Bereich Design, Beratung und Betrieb von Applikationen und Datacenter-Services. Dabei bleibt IBM ihren Kunden gegenüber in der Vertragsverantwortung.

Für uns bedeutet der Vertrag eine beachtliche Stärkung unseres Bereichs Managed Services, in dem wir über 19.000 Serviceverträge halten und mehr als eine Million IT-Arbeitsplätze bei mittelständischen Kunden, Konzernen und öffentlichen Auftraggebern betreuen.

Ein weiteres Highlight in den vergangenen Wochen war unser jährlicher Competence Day – die größte Kundenveranstaltung bei Bechtle – und was soll ich sagen? Ich habe ihnen Rekordzahlen versprochen – eine weitere kommt jetzt dazu:

In diesem Jahr konnte unsere Hausmesse mit 3.500 Teilnehmern einen neuen Besucherrekord verzeichnen.

Ein kurzes Video gibt Ihnen einen Einblick in diese sehr lebendige Veranstaltung mit ihrem umfangreichen Programm.

Das erfolgreiche Veranstaltungskonzept kommt wirklich gut an – es verbindet eine breit angelegte Technologiemesse mit der Möglichkeit zum fachlichen und persönlichen Austausch mit den Experten der Bechtle Competence Center und unserer spezialisierten Tochterunternehmen. Offensichtlich trifft genau das den Nerv unserer Kunden.

Das vorläufig letzte Highlight des laufenden Geschäftsjahres ist die in der vergangenen Woche getätigte Akquisition der Schweizer Alpha Solutions AG mit Hauptsitz in St. Gallen und einem Standort in Zürich. Ein weiterer Softwarespezialist rund um ERP- und CRM-

Projekte sowie Cloud-Lösungen. Im vergangenen Geschäftsjahr erzielte Alpha Solutions mit 74 Mitarbeitern einen Umsatz von 11,2 Millionen Schweizer Franken.

Eine weitere, ganz frische Nachricht möchte ich an dieser Stelle noch gern erwähnen. Sie dürfte insbesondere aufgrund ihres regionalen Bezugs interessant für Sie sein.

Erst gestern haben wir darüber informiert, dass Bechtle neuer Sponsoringpartner der Experimenta ist. Der geschlossene Vertrag hat eine Laufzeit bis Ende April 2022.

Die Experimenta – das sei für unsere Gäste erläutert, die nicht aus der unmittelbaren Region stammen – ist Deutschlands größtes Science Center, dessen Ziel es ist, auf anschauliche, interaktive und erlebnisorientierte Art Kinder, Jugendliche, Familien und Erwachsene für Naturwissenschaften und Technik zu begeistern.

Die bereits seit 2009 sehr erfolgreiche und gut besuchte Experimenta wurde durch einen im März 2019 eröffneten spektakulären, hochmodernen Neubau deutlich erweitert. Und wenn ich Ihnen mit großer Überzeugung eine Empfehlung geben darf: Ganz gleich welchen Alters – besuchen Sie die Experimenta! Sie erleben dort eine beeindruckende Vielfalt an Technik, Naturwissenschaften und Show, die mindestens in Deutschland – ich würde sogar sagen in Europa – ihresgleichen sucht.

Seit 2009 ist Bechtle bereits wichtiger IT-Dienstleister der Experimenta.

Die Besonderheit, dass Bechtle maßgeblichen Anteil an der IT-Ausstattung des Science Centers hat, war sicher ein weiterer, aber nicht der ausschlaggebende Aspekt, für die Partnerschaft.

Für uns ist das Science Center vielmehr eine hervorragende Möglichkeit, uns als Partner eines überaus zukunftsorientierten Projekts zu positionieren. Die Experimenta entspricht mit ihrem Konzept und ihrer Zielrichtung zudem gleich zwei der Förderschwerpunkten innerhalb der Sponsoringstrategie von Bechtle, nämlich Bildung sowie Kind und Jugend. Außerdem erfüllt sie unseren Anspruch, durch ausgewählte, langfristig orientierte Sponsoringaktivitäten die regionale Verbundenheit zu stärken.

Wir kommen damit zum Ausblick auf das Gesamtjahr 2019:

Mit dem Rückenwind aus dem 1. Quartal blicken wir unverändert zuversichtlich auf den weiteren Jahresverlauf und bekräftigen die im März veröffentlichte Prognose für das Gesamtjahr 2019, Umsatz und Ergebnis sehr deutlich zu steigern.

Die doch spürbar nach unten korrigierten Konjunkturerwartungen dämpfen den Optimismus angesichts der sehr guten Quartalszahlen allerdings etwas.

Momentan laufen wir mit unserer Geschäftsentwicklung erstaunlich robust gegen die Konjunktur. Wir gehen aber davon aus, dass das organische Wachstum im Jahresverlauf nachlassen wird.

Die gesamtwirtschaftlichen Wachstumserwartungen für unsere Absatzmärkte sind deutlich schwächer als noch vor einigen Wochen – das haben Sie sicherlich auch der Presse entnommen:

Die Bandbreiten bewegen sich zwischen 0,5%, so die aktuellste Prognose der Bundesregierung, bis zum Deutschen Institut für Wirtschaftsforschung DIW, das von einem BIP-Wachstum von nur 1 % ausgeht.

Wie sehen die Erwartungen für den IT-Markt aus?

In Deutschland wird ein Wachstum des IT-Gesamtmarkts von 2,4 % erwartet – insbesondere getragen vom Teilsegment Software mit plus 6,3%, während der Hardwarebereich wie schon in den Vorjahren weiter unter Druck bleibt. In Europa werden etwas schwächere Steigerungsraten erwartet. Das Wachstum soll hier in Summe nur bei 2,2% liegen.

Dennoch – das möchte ich an dieser Stelle wiederholen – blicken wir, natürlich auch gestützt auf die Akquisitionen, mit Zuversicht auf das laufende Jahr:

Konkret sollen Umsatz und Ergebnis erneut sehr deutlich steigen. Wir erwarten hier ein Plus jenseits der 10 Prozent. Die um die angesprochenen PPA-Effekte bereinigte EBT-Marge soll dabei mindestens auf Vorjahresniveau liegen.

Profitables Wachstum bleibt damit ein Grundprinzip bei Bechtle.

Außerdem werden wir auch in Zukunft weiter in neue Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sowie in die Aus- und Weiterbildung unserer bestehenden Kolleginnen und Kollegen investieren.

Auch 2019 bleiben Akquisitionen Bestandteil unserer Wachstumsstrategie. Wir prüfen mehr denn je kleinere wie auch größere Unternehmen auf ihre Passgenauigkeit zu Bechtle und wollen die sich bietenden Chancen nutzen, uns strategisch zu verstärken.

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

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

Persönlich möchte ich noch anfügen:

Es ist für meine beiden Kollegen und mich eine große Freude, für Bechtle Verantwortung tragen zu dürfen. Wir sind stolz, Teil eines so begeisternden Teams aus über 10.300 Kolleginnen und Kollegen zu sein.

Wir haben uns mit der Vision 2030 große, mutige Ziele gesetzt –ambitioniert, aber ohne Zweifel auch erreichbar. Teil dieser Erfolgsgeschichte zu sein, ist eine große Motivation

Ich würde mich sehr freuen, meine sehr verehrten Aktionärinnen und Aktionäre, wenn Sie uns auf dem Weg zur Erreichung unserer Vision auch weiterhin begleiten und Bechtle gewogen bleiben.

Wie jedes Jahr ist es mir 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 am 26. September und 1. Oktober wieder unsere mittlerweile schon traditionellen Aktionärstage statt.

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

Ein Highlight aus dem Berichtsjahr 2018 habe ich bis zum Ende meiner Präsentation aufbewahrt.

Nicht nur die Aktionärstage haben bei Bechtle Tradition, auch der Kindermitbringtag gehört bei uns mittlerweile zum festen Programm. Es ist der bunteste, lebendigste und ziemlich sicher auch der lauteste Tag am Bechtle Platz. Dann, wenn mehr als 200 Kinder unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter durch die Gänge flitzen und mit einem vielfältigen Programm den Arbeitsplatz von Mama und Papa kennenlernen.

Erstaunlich diszipliniert hingegen geht es in der sogenannten Kinderpressekonferenz zu. Wobei die Buben und Mädchen meinen beiden Kollegen und mir mit ihren Fragen durchaus auf den Zahn fühlen. Dass sie dabei die wesentlichen Dinge auch notieren, sehen Sie am Ende des kleinen Videos, mit dem ich mich bei Ihnen herzlich für Ihre Aufmerksamkeit bedanke.