

Hauptversammlung der Bechtle AG

Heilbronn, 18. Juni 2013

Dr. Thomas Olemotz, Vorstandsvorsitzender, Bechtle AG

Es gilt das gesprochene Wort.

Guten Morgen, meine Damen und Herren,
sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

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

Wir blicken in diesem Jahr auf ein in unserer Branche bemerkenswertes Jubiläum zurück: 30 Jahre Bechtle!

- Uns gibt es damit so lange wie den PC in Deutschland und so lange wie das Betriebssystem Microsoft Windows.
- In unserem Gründungsjahr wird das erste Handy zugelassen.

Doch auch in den politischen, gesellschaftlichen und sportlichen Bereichen tat sich einiges:

- So wurde beispielsweise die Tempo-30-Zone eingeführt.
- Joschka Fischer hielt im Bundestag seine berühmte Turnschuhrede und Lech Walesa erhält den Friedensnobelpreis.
- Björn Borg beendet seine Tenniskarriere, Nelson Piquet wird Formel1-Weltmeister, der Hamburger Sportverein wird deutscher Meister und gewinnt den Europapokal.
- Aus dem Radio schwappt die Neue Deutsche Welle ... und

..., meine Damen und Herren,
in Heilbronn wird Bechtle am 21. Juli 1983 von Professor Klaus von Jan, Ralf Klenk und Gerhard Schick gegründet.

Wir blicken damit zurück auf eine beeindruckende unternehmerische Leistung, nämlich die Entwicklung vom „Ein-Mann-Unternehmen“ zu einem internationalen IT-Spezialisten mit über 2-Milliarden-Euro-Umsatz und 6.000 Mitarbeitern in mittlerweile 14 Ländern.

Betreibt man Ursachenforschung, was die Entwicklung von Bechtle kennzeichnet, stößt man auf ein gemeinsames Leitthema, das Bechtle prägt: Zukunft!

„Immer geradeaus“ lautet daher in diesem Jahr der Leitsatz, der kurz und prägnant das zum Ausdruck bringt, was Bechtle seit drei Jahrzehnten auszeichnet.

Kein stures „so haben wir das schon immer gemacht“, sondern ein bemerkenswert hohes Maß an Zukunftsorientierung, immer nach vorne gerichtet, mit klaren Leitplanken, unbeirrt den Bechtle Weg gehend.

Aber auch offen Impulse aus dem Markt aufnehmend, sich dynamisch entwickelnd und immer zielstrebig einer großen Vision entgegen.

Langfristige Ziele gehörten und gehören zu Bechtle. Gerade weil wir dabei mit beachtlicher Geschwindigkeit unterwegs sind, lohnt es sich, hin und wieder inne zu halten und den Blick zurück zu richten.

Es sind unsere „Wurzeln“, die dem Unternehmen und uns allen bei Bechtle Bodenhaftung und Zuversicht geben. Aus unserer erfolgreichen Historie und den starken, gelebten Werten können wir Vertrauen und Zuversicht schöpfen, Neues zu wagen und unsere Vision Wirklichkeit werden zu lassen.

Eine junge Kollegin aus Karlsruhe fasste es kürzlich sehr treffend zusammen:

„Wir schreiben bereits seit 30 Jahren an einer tollen Erfolgsstory. Und haben dabei für die Zukunft eine konkrete Vision im Blick – das macht uns zu einem Unternehmen mit Wurzeln und Flügeln.“

Wir haben viel erreicht, liebe Aktionärinnen und Aktionäre – und noch mehr vor!

Die Weichen dafür haben wir – auch 2012 – gestellt.

Wir werden auch in Zukunft wachsen, mal schneller, mal langsamer, aber immer mit festem Blick auf die Vision 2020. Eben: Immer geradeaus.

Der Grund für die Erfolge in der Vergangenheit bleibt auch in Zukunft der wichtigste Erfolgsfaktor Ihres Unternehmens:

Es sind die Menschen bei Bechtle.

Wir haben ein hochmotiviertes, bestens ausgebildetes Team an Bord, das mit Beharrlichkeit und großem Engagement an der Fortsetzung der Bechtle Erfolgsgeschichte arbeitet.

Wir sind gut vorbereitet auf die Herausforderungen unseres Markts.

Mein persönliches Fazit für das abgelaufene Geschäftsjahr 2012 lautet daher: Die Richtung stimmt – viel Neues ist auf den Weg gebracht!

Wir haben, so meine feste Überzeugung – wie schon unsere Vorgänger in der Vergangenheit – zum richtigen Zeitpunkt in die Zukunft investiert.

Richtig war der Zeitpunkt auch, weil unsere Branche momentan die stärksten Veränderungen der letzten drei Jahrzehnte erlebt. Natürlich war die Informationstechnologie immer schon eine hochdynamische Industrie, die sich in

einem permanenten Entwicklungsprozess befindet und deren Innovationszyklen sich stetig verkürzen.

Und doch: Die derzeit stattfindenden Entwicklungen fordern schnelles und vor allem strategisch weitsichtiges Agieren.

Diese Gewissheit prägte unser Handeln 2012.

Wir haben im vergangenen Jahr Unternehmen akquiriert und weitere neu gegründet. Das war notwendig, um unser Geschäft regional und leistungsbezogen auszubauen. Auch die spürbare Erweiterung unserer Konzernzentrale ist dem bisherigen und dem geplanten Wachstum geschuldet.

Wichtiger noch war indes die Entscheidung, kräftig in unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zu investieren.

Quantitativ, indem wir ihre Anzahl binnen zwölf Monaten um annähernd 500 erhöhten.

Und qualitativ, indem wir in einem bisher einzigartigen Umfang in Weiterbildung, Entwicklungsmaßnahmen und technische Zertifizierungen investierten.

Wir profitieren dabei von zwei wesentlichen Voraussetzungen:

Zum einen sind wir in der komfortablen Ausgangslage, dass die Unternehmenslenker von Bechtle stets kaufmännisch solide wirtschafteten. Als schuldenfreies Unternehmen bringen wir die finanzielle Kraft mit, eine Vielzahl an Investments in die Zukunft zu tätigen.

Zum anderen – und auch das ist eine wichtige Voraussetzung – haben wir die richtigen Menschen an Bord. Denn natürlich fordert ein deutlicher Mitarbeiteraufbau die Organisation. Und ebenso selbstverständlich sind berufliche Weiterqualifizierungen immer auch persönliche Anstrengungen des Einzelnen.

Dieses Engagement verdient unsere höchste Anerkennung.

Denn zugleich standen wir nicht etwa auf der Bremse. Vielmehr konnten wir 2012 dank einer exzellenten Geschäftsentwicklung in unserem Heimatmarkt Deutschland erneut einen Rekordumsatz erreichen.

Damit, meine Damen und Herren, komme ich zur Präsentation der Geschäftszahlen im Berichtsjahr 2012:

Die gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen sind uns allen hinlänglich bekannt: Die Schuldenkrise in Südeuropa und das unter den Erwartungen gebliebene Wachstum in Deutschland, Österreich und der Schweiz sorgten nicht gerade für Rückenwind.

Der IT-Markt selbst legte in Deutschland um 3,9 und in der D-A-CH-Region um 3,6 Prozent zu. In der EU allerdings betrug das Wachstum lediglich 1,5 Prozent – was zugleich die Ausnahmestellung des deutschen Markts verdeutlicht.

In diesem Umfeld ist es Bechtle gelungen, beim Umsatz erneut den Spitzenwert des Vorjahres zu übertreffen. Nach einem außerordentlich erfolgreichen vierten Quartal standen am Ende 2,1 Milliarden Euro unter dem Strich. Das entspricht einem Wachstum von 5,1 Prozent.

In Deutschland lag unser Umsatzwachstum 2012 sogar bei sehr guten 9 Prozent. In unserem Heimatmarkt haben wir also erneut deutlich Marktanteile gewonnen.

Herausragend war im Inland insbesondere das Geschäft mit öffentlichen Auftraggebern: Hier konnten wir die Erlöse um 15 Prozent auf mehr als 451 Millionen Euro steigern. Eine beachtliche Leistung!

Deutschland ist für Bechtle mit einem Anteil am Gesamtumsatz von über 68 Prozent unverändert der wichtigste Markt.

Schauen wir auf die beiden Geschäftssegmente:

Die Bechtle Systemhäuser und Managed Services wuchsen um 6 Prozent auf 1,4 Milliarden Euro.

An dieser Stelle sei ein kurzer Blick zurück gestattet: Der Segmentumsatz von 1,4 Milliarden Euro für sich, meine Damen und Herren, entspricht dem gesamten Konzernumsatz von 2009. Das zeigt die wirklich beeindruckende Wachstumsdynamik innerhalb von nur drei Jahren.

Im Segment IT-E-Commerce legte der Umsatz um 3,4 Prozent auf 702 Millionen Euro zu. Im Inland wuchs das Online-Handelsgeschäft um 4,7 Prozent. Die im Ausland erzielten E-Commerce-Umsätze stiegen um 2,9 Prozent. Anders als bei den Systemhäusern ist das E-Commerce-Segment international geprägt: rund 70 Prozent der Erlöse stammen aus dem Ausland.

Die Umsatzentwicklung zeigt nicht nur, dass uns unsere Kunden vertrauen. Sie zeigt auch, welche Kraft und welches Engagement in den Menschen bei Bechtle stecken.

Mein herzlicher Dank für den Rekordumsatz 2012 geht daher an dieser Stelle an unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter!

Bevor ich Ihnen die weiteren Geschäftszahlen aus dem vergangenen Jahr präsentiere, möchte ich Ihnen zum besseren Verständnis die strategisch wichtigsten Investitionen kurz skizzieren.

Traditionell gehören Unternehmenskäufe und Neugründungen zu unserer Wachstumsstrategie. Das vergangene Jahr macht hier keine Ausnahme. Wir runden damit unser Geschäft zum einen inhaltlich ab und verstärken uns zum anderen in regional interessanten Märkten.

So haben die Akquisitionen kleinerer, spezialisierter Unternehmen unseren Geschäftsbereich Software und Anwendungslösungen durch weitere Experten

verstärkt. Das betraf zum einen die Microsoft Portaltechnologie SharePoint und zum zweiten den Bereich der Konstruktionssoftware 3D-CAD.

Regional kamen durch den Zukauf eines langjährigen Marktbegleiters – der Kumatronik GmbH – zwei neue Standorte in Augsburg und Ulm hinzu. Die bestehenden Bechtle Systemhäuser in Friedrichshafen und Stuttgart konnten wir personell zusätzlich durch Mitarbeiter der Kumatronik verstärken.

Durch die Neugründung der Bechtle Remarketing GmbH haben wir darüber hinaus eine Lücke in unserem Portfolio geschlossen, die den lukrativen Bereich der Wiedervermarktung gebrauchter Hardware betrifft.

Und schließlich erweitert die Neugründung der Bechtle direct Gesellschaft in Ungarn unsere E-Commerce-Landkarte um das mittlerweile 14. Land.

Zum Thema Expansion passt auch der planmäßige Abschluss unserer Baumaßnahmen am Bechtle Platz 1 in Neckarsulm.

Der Erweiterungsbau mit 400 zusätzlichen Arbeitsplätzen ist seit Januar bezogen. Uns stehen damit in Summe gut 27.600 Quadratmeter Bürofläche in unserer Neckarsulmer Zentrale zur Verfügung. Diese Zahl steht für 1.650 Arbeitsplätze. Derzeit beschäftigen wir über 1.300 Kolleginnen und Kollegen am Bechtle Platz – rund 300 neue Arbeitsplätze werden wir demnach in den nächsten Jahren zusätzlich schaffen.

Und damit komme ich zurück zu den Geschäftszahlen 2012, möchte mich dabei allerdings nur auf die wesentlichen Kenngrößen konzentrieren. Weitere Informationen können Sie jederzeit gerne unserem sehr ausführlichen Geschäftsbericht entnehmen, dessen Vorgänger übrigens im vergangenen Jahr vom Manager Magazin erneut zum besten Bericht im TecDax gekürt wurde.

Zunächst konkret zur bereits erwähnten Mitarbeiterentwicklung.

Stichtagsbezogen nahm die Zahl der Beschäftigten um 491 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zu. Die Mehrzahl der neu eingestellten Beschäftigten entfällt auf das

Segment IT-Systemhaus & Managed Services. Ein Plus von über 10 Prozent. Im primär prozessgetriebenen E-Commerce-Geschäft stieg die Zahl hingegen lediglich um 3,6 Prozent.

Wir setzen zur Sicherung unseres Bedarfs an qualifizierten Nachwuchskräften auch weiterhin auf die Ausbildung und Personalentwicklung im eigenen Haus.

Im vergangenen Jahr starteten 136 Auszubildende ihren Berufsweg bei Bechtle, insgesamt bildeten wir zum Jahresende 428 junge Menschen aus. Unsere Ausbildungsquote liegt damit konzernweit bei sehr guten 8,6 Prozent – an einzelnen Standorten ist sie sogar bereits zweistellig, darunter auch unsere Zentrale in Neckarsulm. In den vergangenen sechs Jahren haben wir damit die Ausbildungszahl verdoppelt. Dabei liegt uns ganz besonders am Herzen, dass wir nahezu alle Auszubildenden auch in die unbefristete Festanstellung übernehmen.

Ganz generell ist Weiterbildung bei Bechtle ein zentrales Thema.

2012 fanden erneut zahlreiche Qualifizierungsmaßnahmen in der Bechtle Akademie statt – in Summe waren es 431 Veranstaltungen mit über 5.000 Teilnehmern.

Wir investieren auch im laufenden Jahr in die Ausbildung junger Menschen, in die Weiterqualifizierung unserer Mitarbeiter und in neue Arbeitsplätze.

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

Als Kenner von Bechtle wissen Sie, dass die Personalkosten den stärksten Einfluss auf unsere Ertragslage haben. Zugleich ist es aber einer unserer wichtigsten Hebel, um unsere Leistungsfähigkeit weiter zu steigern und uns an der Spitze im IT-Markt zu behaupten.

Die Konsequenzen waren 2012 am Konzernergebnis ablesbar.

Hier mussten wir Abstriche machen. Das Konzern-EBT ging um 8,2 Prozent auf 79,3 Millionen Euro zurück. Das ist ohne Wenn und Aber unerfreulich. Angesichts der Vielzahl an Zukunftsinvestitionen ist der Ergebnismrückgang allerdings – wie ich meine – gut begründet.

Die EBT-Marge blieb mit 3,8 Prozent hinter dem Vorjahreswert von 4,3 Prozent zurück. Trotz des Rückgangs liegt unsere Profitabilität jedoch noch immer über dem Niveau unserer direkten Wettbewerber im Markt.

Schauen wir uns die Ergebnisentwicklung in den beiden Segmenten an, so zeigt sich bei den Systemhäusern und Managed Services ein Rückgang des EBIT um 11 Prozent. Die Marge verringerte sich von 3,8 auf 3,2 Prozent. Ich erinnere daran, dass wir in diesem Segment zugleich den stärksten Mitarbeiteraufbau verzeichneten.

Im Segment IT-E-Commerce ging das EBIT um lediglich 1,1 Prozent zurück. Die Marge lag hier bei guten 5,1 Prozent.

Damit zur Vermögens- und Finanzlage:

Traditionell sind eine kerngesunde Bilanzstruktur und hohe Finanzkraft Stärken von Bechtle. Daran hat sich nichts geändert.

Das Eigenkapital stieg 2012 um 9,4 Prozent auf über 458 Millionen Euro. Die Eigenkapitalquote verbesserte sich von bereits sehr guten 52,2 auf 54,2 Prozent.

Unsere Liquiditätsreserve nahm stichtagsbezogen auf 146,2 Millionen Euro zu. Der Free Cashflow stieg beachtlich auf 19,5 Millionen Euro und war im Wesentlichen durch unsere Investitionen in Sachanlagen und die Akquisitionen beeinflusst.

Damit gilt eine wichtige Botschaft aus den Vorjahren auch heute:

Das künftige Wachstum – organisch wie akquisitorisch – ist für Bechtle unverändert problemlos finanzierbar.

Dass wir bei aller Zukunftsorientierung jedoch nicht die Gegenwart vergessen, sehen Sie auch an der geplanten Dividendenerhöhung, die Vorstand und Aufsichtsrat der Hauptversammlung heute zur Abstimmung vorschlagen.

Aufgrund der gerade skizzierten sehr guten Liquidität und ungeachtet des schwächeren Ergebnisses kamen Aufsichtsrat und Vorstand überein, Ihnen heute eine Anhebung der Regeldividende von zuletzt 85 Cent auf 1 Euro je Aktie vorzuschlagen. Im Vorjahr – das nur zur Erläuterung – hatten wir zusätzlich zur Regeldividende eine Sonderdividende in Höhe von 15 Cent für das Rekordjahr 2011 ausgeschüttet. Bechtle gehört damit zu den wenigen TecDax-Unternehmen, die seit dem Börsengang im Jahr 2000 konsequent einer auf Kontinuität und Verlässlichkeit ausgerichteten Dividendenpolitik folgen. Daran soll sich auch in Zukunft nichts ändern.

Meine Damen und Herren,

auch beim Blick auf die Kursentwicklung der Bechtle Aktie fällt das Fazit positiv aus. Zuletzt am 20. Mai des laufenden Jahres verzeichnete sie mit 38,94 Euro ein neues Allzeithoch. Unsere Marktkapitalisierung liegt bei knapp 780 Millionen Euro. Ein sehr respektable Wert, der im Übrigen auch Investoren aus dem europäischen Ausland und den USA zunehmend auf Bechtle aufmerksam macht.

Was bleibt aus dem vergangenen Geschäftsjahr festzuhalten?

- Wir haben unsere geschäftlichen Chancen 2012 genutzt, sind deutlich stärker gewachsen als der IT-Markt und konnten weiter Marktanteile gewinnen.
- Zugleich haben wir massiv in die Zukunftsfähigkeit von Bechtle investiert.
- Wir adressieren mit unseren Lösungsthemen und dem klassischen Infrastrukturgeschäft die Märkte in Deutschland und 13 weiteren europäischen Ländern.

- Wir setzen auf technologische Trends, die im Markt verankert sind, wie Cloud Computing, Mobility und intelligentes Datenmanagement.
- Wir haben Antworten auf die drängende Frage unserer Kunden, wie IT schlanke Geschäftsprozesse maximal unterstützt und der schwankende Bedarf an IT-Ressourcen sicher und effizient zu decken ist.
- Um diese Lösungen und Produkte am Markt zu adressieren, haben wir das beste Team an Bord. Bei allen Neuerungen ist und bleibt diese Gewissheit unser entscheidender Erfolgsfaktor.

Wir haben 2012 wie auch bereits im Vorjahr aus einer klaren Position der Stärke gehandelt und uns auf eine langfristig erfolgreiche Entwicklung von Bechtle vorbereitet.

Mit Blick auf das erste Quartal fehlt uns momentan noch der entscheidende Impuls aus dem Markt, um das vorhandene Potenzial gewinnbringend abzurufen.

Auch wenn die wirtschaftlichen Rahmenparameter aktuell noch nicht zu Euphorie einladen, haben wir uns mit großer Zuversicht und viel Elan das Ziel gesetzt, 2013 nicht nur beim Umsatz deutlich stärker als der Markt zu wachsen, sondern auch beim Ergebnis wieder zuzulegen.

Vor dem Hintergrund der gesamtwirtschaftlichen und branchenbezogenen Rahmenbedingungen können wir nach den abgelaufenen ersten Monaten mit der Geschäftsentwicklung zufrieden sein – gemessen an unseren eigenen Zielen, meine sehr geehrten Damen und Herren, sind wir es noch nicht, um auch das in aller Deutlichkeit zu sagen.

Die große Überraschung im ersten Quartal war sicher unser überdurchschnittliches Wachstum im europäischen Handelsgeschäft.

Bei größeren, komplexen Projekten – insbesondere mit hohem Dienstleistungsanteil – zeigt sich indes eine generelle Zurückhaltung bei den Unternehmen. Übrigens im Mittelstand wie bei den großen Konzernen.

Entsprechend war die Auslastung unserer Servicemitarbeiter noch unzureichend. Dennoch ist es uns gelungen, in den ersten drei Monaten 2013 einen Umsatz von rund 514 Millionen Euro zu erzielen. Das sind gut 26 Millionen Euro mehr als im Vorjahresquartal. Unser Wachstum beträgt damit 5,4 Prozent.

Das Systemhaussegment wuchs um 6,2 Prozent, im IT-E-Commerce legte der Umsatz um 3,9 Prozent zu.

Interessant ist dabei die durchaus unterschiedliche Entwicklung im Inland und Ausland:

Denn während die inländischen Systemhäuser im ersten Quartal Wachstumstreiber im Segment waren und um 7,2 Prozent zulegten, zeigt sich im E-Commerce das umgekehrte Bild: Hier übertrafen die Umsätze in den ausländischen Märkten mit 6,3 Prozent die Erlöse im Inland deutlich.

Bei dem Blick auf die Ergebnissituation zeigt sich ein ähnliches Bild wie im abgelaufenen Geschäftsjahr.

Hintergrund ist die noch unzureichende Auslastung der Servicemitarbeiter, was mit der genannten Investitionszurückhaltung der Unternehmen bei großen Projekten korrespondiert.

Außerdem belastet auch im ersten Quartal der deutliche Mitarbeiteraufbau im Segment Systemhaus und Managed Services die Ergebnissituation. Im Vergleich zum Vorjahresquartal beschäftigten wir insgesamt 375 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter mehr.

Man sieht hier sehr deutlich den Unterschied zwischen dem dienstleistungsorientierten – sprich Mitarbeiter getriebenen – Systemhausgeschäft und dem stark prozessorientierten E-Commerce-Business. Erfreulich hier die gute Margenentwicklung, die wieder bei über 4 Prozent lag.

Im April, meine Damen und Herren, haben wir die Marke von 6.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter überschritten. Allerdings steht in diesem Jahr ganz klar die Integration der neu gewonnenen Beschäftigten vor einer Fortsetzung des sehr dynamischen Aufbaus.

Kein Grund hart gegenzusteuern, auch kein Grund zur Beunruhigung – die Ergebnisentwicklung ist uns in allererster Linie Motivation, die Vertriebsaktivitäten bei den höherwertigen Dienstleistungsprojekten zu verstärken.

Neben organischem Wachstum setzen wir 2013 aber auch weiter auf interessante Chancen, unser Geschäft leistungsbezogen und regional durch Zukäufe auszubauen.

Drei solcher Chancen haben wir bereits genutzt:

Die erste betrifft den Ausbau unserer Managed Services. Hier haben wir wiederholt, was bereits 2005 zu einer erfolgreichen Verstärkung unseres Outsourcing-Geschäfts geführt hatte. Damals wechselten 100 Mitarbeiter von IBM zu Bechtle, im April waren es gut 50 IBM-Mitarbeiter, im Juni kamen weitere zehn hinzu.

Wie gut die Integration funktioniert zeigt übrigens die Tatsache, dass nahezu alle Mitarbeiter, die 2005 von IBM wechselten, auch heute noch bei Bechtle sind.

Eine große Umstellung bedeutet es für die neuen Kollegen übrigens nicht, denn sie bleiben an ihren bundesweit verteilten Arbeitsplätzen bei ihren angestammten Kunden vor Ort.

Die zweite genutzte Chance betraf unser Softwaregeschäft. Hier konnten wir uns erneut durch eine kleinere Akquisition verstärken. Auf diese Weise kamen exzellent ausgebildete und erfahrene Mitarbeiter für die Microsoft-Produkte SharePoint und Exchange zu Bechtle. Die Integration erfolgte auch hier sehr erfreulich: Die neuen Kollegen sind bereits in das Bechtle IT-Systemhaus Karlsruhe gezogen.

Hinzu kam noch eine weitere Akquisition in der Schweiz, um unser Systemhaus in Bern regional, aber auch mit zukunftssträchtigem Know-how zu verstärken.

Meine sehr geehrten Damen und Herren,

das Veränderungstempo bei Bechtle – im Kleinen wie im Großen – ist hoch und sehr deutlich spürbar. Bei allem Optimismus und ambitionierter eigener Zielsetzungen dürfen wir allerdings nicht außer Acht lassen, dass auch Bechtle von der konjunkturellen Entwicklung im weiteren Jahresverlauf abhängig ist und sich unsere Branche in einem technologischen Umbruch befindet.

Sie können sicherlich nachvollziehen, dass ein so ungeheurer Mitarbeiteraufbau, die Integration akquirierter Unternehmen, die Anlaufphasen der Neugründungen und die massive Mitarbeiterqualifizierung sich einige Quartale beim Ergebnis auswirken müssen – trotz aller finanzieller Stärke.

Vorstand wie Aufsichtsrat nehmen das in Kauf, weil wir überzeugt sind, dass wir nur so den neuen Entwicklungen im IT-Markt Rechnung tragen können.

Das heißt nicht, dass wir nicht alles daran setzen, unsere im März formulierte Prognose zu realisieren: Wir wollen auch im Geschäftsjahr 2013 stärker als der Markt wachsen und dabei sowohl bei Umsatz wie auch Ertrag die Vorjahreswerte übertreffen.

Unser Fokus jedoch – und diese Botschaft ist mir wichtig – gilt unverändert der langfristigen Perspektive für Ihre Bechtle.

Meine sehr geehrten Damen und Herren,

ich würde heute meine Rede gerne beschließen wie ich sie begonnen habe. Das eingangs genannte Motto „Immer geradeaus“ wurde zu Jahresbeginn im Rahmen unserer Strategietagung mit einem kleinen Film vorgestellt. Darin kamen Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zu Wort, die ihre Sicht auf Bechtle ganz prägnant

schilderten. Zu einem international tätigen Unternehmen passend, werden Sie gleich deutsch- und englischsprachige Kolleginnen und Kollegen hören.

Film ab!

Verehrte Aktionärinnen und Aktionäre, zuversichtlicher kann man als Vorstand eine Hauptversammlungsrede nicht beschließen.

Mein persönlicher Lieblingssatz in diesem Film ist übrigens:

„Wenn ich an die Zukunft von Bechtle denke, sehe ich den Globus grün.“

Diesem Satz schließe ich mich gerne an und danke Ihnen herzlich für Ihre Aufmerksamkeit.

Bleiben Sie uns, bleiben Sie Ihrer Bechtle gewogen. Wir setzen auf Ihr Vertrauen in die Zukunft von Bechtle.

+++