

Hauptversammlung der Bechtle AG

Heilbronn, 1. Juni 2017

Dr. Thomas Olemotz, Vorstandsvorsitzender, Bechtle AG

Es gilt das gesprochene Wort.

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

herzlich willkommen zur Hauptversammlung der Bechtle AG in der Heilbronner Harmonie.

Wir freuen uns wie in jedem Jahr sehr über Ihr Interesse an Bechtle. Schön, dass Sie auch heute – an diesem heißen Junitag – unserer Einladung gefolgt sind.

Diejenigen unter Ihnen, die regelmäßig an unserer Hauptversammlung teilnehmen, wissen, dass wir es uns mittlerweile zur Tradition gemacht haben, dem Bericht des Vorstands einen kurzen Film voranzustellen.

In diesem Jahr möchten wir den „Bechtle Moment“ eines unserer AZUBITs mit Ihnen teilen.

„AZUBIT“ nennen wir die 17 Auszubildenden bei Bechtle, die in Blogbeiträgen und in den sozialen Netzwerken über ihre Erfahrungen im Job, in der Berufsschule oder an der Dualen Hochschule berichten. Ihre Zielgruppe sind vor allem junge Menschen, die so auf Bechtle aufmerksam werden und sich im besten Fall bei uns für einen Ausbildungsplatz bewerben. Ein Konzept, das seit sechs Jahren sehr gut funktioniert und ganz wesentlich dazu beiträgt, die Zahl der Auszubildenden bei Bechtle kontinuierlich zu steigern.

Alleine im vergangenen Jahr starteten mehr als 160 junge Frauen und Männer ihren Berufsweg bei Bechtle. Insgesamt beschäftigten wir zum Jahresende 2016 500 Auszubildende. Das sind noch einmal 27 mehr als im Vorjahr. An unserem Hauptsitz in Neckarsulm führt das zu einer bemerkenswerten Ausbildungsquote von 9,5 Prozent. Zahlen, auf die ich persönlich ganz besonders stolz bin. Denn sie stehen stellvertretend für ein zukunftsstarkes Unternehmen, das auf der Grundlage einer außergewöhnlichen Erfolgsgeschichte noch sehr viel vorhat. Dafür sind junge Menschen eine ganz wesentliche

Voraussetzung. Eine dieser engagierten jungen Auszubildenden stellt Ihnen jetzt ihren persönlichen „Bechtle Moment“ vor.

Wenn Sie weitere Bechtle Momente unserer AZUBITs sehen möchten, dann schauen Sie einfach einmal unter www.bechtle-azubit.de, welche tollen Augenblicke und Erinnerungen die jungen Kolleginnen und Kollegen mit Ihnen teilen – www.bechtle-azubit.de.

Der Übergang zu den Geschäftszahlen fällt mir an dieser Stelle leichter als man meinen möchte, denn natürlich ist der geschäftliche Erfolg ganz eng geknüpft an das Engagement, die Qualität und die enge Verbundenheit unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter mit ihrem Unternehmen.

Das erneute dynamische Wachstum von Bechtle im abgelaufenen Geschäftsjahr wäre ohne die 7.667 Kolleginnen und Kollegen in 14 europäischen Ländern nicht möglich. Ihnen möchte ich daher auch an dieser Stelle, gleich eingangs meiner Ausführungen, sehr herzlich für ihre herausragende Arbeit danken.

Meine sehr geehrten Damen und Herren – 2016 war ein weiteres, beeindruckendes Geschäftsjahr. Es war das siebte Rekordjahr in Folge.

Der Rückblick auf die wichtigsten Unternehmenskennzahlen und Entwicklungen zeigt, dass Bechtle aus einer Position der Stärke heraus die Weichen für eine vielversprechende Zukunft gestellt hat.

70.000 Kunden setzen an ihren nationalen, aber auch internationalen Standorten auf Bechtle als ihren starken, verlässlichen IT-Partner.

Wenn ich heute mit unseren Kundenbetreuern, den Servicetechnikern, Business-Architekten, Cloud-Experten, Security-Spezialisten, den Kollegen in der Logistik, aus dem Einkauf oder dem Vertriebsinnen- und -außendienst spreche, dann spüre ich auf breiter Basis eine große Entschlossenheit, unsere Kunden auf dem Weg in die Digitalisierung zu begleiten. Sie alle arbeiten mit beeindruckendem Engagement daran, die Zukunft der Kunden mit IT erfolgreich zu gestalten.

Und das tun sie mit großem wirtschaftlichem Erfolg:

Wir konnten 2016 erneut deutlich stärker wachsen als der IT-Markt, dessen aggregiertes Wachstum in der EU bei 3 Prozent, in Deutschland etwas höher bei 3,4 Prozent lag.

Damit ist es uns erneut gelungen, signifikant Marktanteile zu gewinnen.

Wir verzeichneten für das Gesamtjahr ein Umsatzplus von 9,3 Prozent auf 3,1 Milliarden Euro. Um die Relation zum Gesamtmarkt noch einmal herzustellen:

Wir sind damit mehr als dreimal so stark gewachsen, wie der IT-Markt in Europa. Der Konzernumsatz stieg gegenüber dem Vorjahr um über 260 Millionen Euro. Damit lag alleine der zusätzlich erwirtschaftete Umsatz in der Größenordnung eines veritablen mittelständischen Unternehmens.

Was die Grafik sehr schön zeigt, ist die in Summe sehr ausbalancierte Umsatzentwicklung der beiden Halbjahre – den 9,2 Prozent Wachstum im ersten folgten 9,4 Prozent im zweiten Halbjahr.

Getragen – das zeigt die folgende Darstellung ganz augenfällig – wird die positive Entwicklung von beiden Segmenten. Mit einer im Berichtsjahr allerdings sehr starken Performance insbesondere der inländischen Systemhäuser.

Über die Jahre hinweg zeigt sich übrigens ein interessantes Muster. Denn abwechselnd lag wachstumsbezogen mal das eine, mal das andere Segment vorne.

Während im Vorjahr E-Commerce mit einer Nasenlänge Vorsprung durchs Ziel ging – zumindest, was den prozentualen Anstieg anbelangt – lag 2016 das Segment IT-Systemhaus & Managed Services vorn.

Unter'm Strich waren es am Ende 10,6 Prozent Wachstum für IT-Systemhaus & Managed Services und 6,6 Prozent für den Bereich IT-E-Commerce. Damit konnten wir 2016 gleich drei Umsatzmarken überspringen:

Erstmals erreichten wir im Segment IT-E-Commerce die Umsatz-Milliarde, im Segment IT-Systemhaus & Managed Services war es die Marke von 2 Milliarden Euro, die wir zum ersten Mal überschreiten konnten. Und in Summe führte das dazu, dass es uns im Konzern gelungen ist, die 3 Milliarden Euro Hürde deutlich zu überspringen.

So einfach die Rechnung „1 + 2 = 3“ klingt, so anspruchsvoll ist allerdings die Umsetzung.

Psychologisch sind das bedeutsame Meilensteine, meine Damen und Herren, die vor allem intern für einen Motivationsschub sorgen und zugleich wichtige Zwischenstationen auf dem Weg zur Vision 2020 mit dem darin formulierten Umsatzziel von 5 Milliarden Euro markieren.

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

An dieser Stelle ist mir wichtig, einen weiteren Aspekt anzumerken:

Auch wenn wir in der Berichterstattung eine Aufteilung der Umsätze nach den beiden bekannten Segmenten vornehmen, so verstehen sich die Kolleginnen und Kollegen beider Segmente zunehmend als sich ergänzende, partnerschaftliche Teams, die unsere Kunden entweder im reinen Handelsgeschäft oder im beratungsintensiveren Projekt- und Dienstleistungsgeschäft vollumfänglich betreuen – und das mit sehr ordentlicher Profitabilität:

So konnten wir unser Vor-Steuer-und-Zins-Ergebnis im Vergleich zum Vorjahr um 11,3 % steigern. Die Wachstumsrate liegt damit noch über unserer Umsatzsteigerung – auch das ein bemerkenswerter Erfolg im abgeschlossenen Jahr.

Insgesamt geht die sehr gute Ergebnisentwicklung vor allem auf das Konto der IT-Systemhäuser und Managed-Services-Einheiten, die mit 16,4 Prozent Ergebniswachstum eine besonders starke Entwicklung zeigten. Hierfür ist auch der gestiegene Dienstleistungsanteil ursächlich.

Vor diesem Hintergrund überrascht es wenig, dass wir auch bei der EBT-Marge für den Gesamtkonzern zulegen und das Jahr 2016 mit einer – im historischen Vergleich – sehr guten Marge von 4,7 Prozent abschließen konnten.

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

Die dort anvisierte 5 Prozent EBT-Marge – man kann es nicht oft genug wiederholen – ist für uns deshalb erstrebenswert, weil sie es uns erlaubt, Bechtle zukunftsfähig zu halten.

Für die Zukunft „fit“ zu sein, heißt auch, mit Augenmaß zu investieren. Und das kann kein Unternehmen, das wirtschaftlich „auf Kante genäht ist“. Oder anders formuliert, verehrte Aktionärinnen und Aktionäre:

Zukunftsfähigkeit braucht profitables Wachstum!

In diesem Sinne ist eine gute EBT-Marge nicht nur Grundlage künftiger positiver Kursentwicklungen und attraktiver Dividendenzahlungen. Vielmehr noch steht sie stellvertretend für unternehmerische Stabilität und strategische Handlungsspielräume in der Zukunft – und damit beispielsweise auch für die Attraktivität von Bechtle als Arbeitgeber.

Dass wir heute als attraktiver, stabiler Arbeitgeber in einer Zukunftsbranche wahrgenommen werden, zeigt auch die Entwicklung unserer Mitarbeiterzahl über die vergangenen 12 Quartale!

Zum Geschäftsjahresende beschäftigte Bechtle 7.667 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, das sind 6,4% oder 462 Menschen mehr als im Vorjahr. Wir haben damit die Zahl der Mitarbeiter innerhalb von zehn Jahren exakt verdoppelt.

Wachstum in allen Belangen bleibt ein Grundprinzip bei Bechtle. So werden wir auch in Zukunft weiter in neue Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sowie in die Aus- und Weiterbildung unserer bestehenden Kolleginnen und Kollegen investieren.

Dieses Engagement trägt nicht nur der demografischen Entwicklung Rechnung. Wir investieren in unsere Mitarbeiter vor allem im Kontext des Fachkräftemangels, um die langfristige Ausrichtung Ihres Unternehmens sicherzustellen, verehrte Aktionärinnen und Aktionäre.

An dieser Stelle möchte ich es nicht versäumen, heute die anwesenden über 100 Schülerinnen und Schüler mit ihren Begleitern sehr herzlich zu begrüßen und Ihnen (nicht ganz ohne Hintergedanken) den Azubi-Stand im Foyer ans Herz legen.

Ich kann euch nur dazu ermuntern, euch bei den dort anwesenden jungen Kolleginnen und Kollegen über die Ausbildungsmöglichkeiten und Berufsbilder bei Bechtle zu informieren. Wir sind Jahr für Jahr auf der Suche nach Auszubildenden, Studierenden und Berufseinsteigern. Vielleicht ist das heute ja der Beginn eines gemeinsamen und dann sicher sehr erfolgreichen Wegs.

Kommen wir nun zu einigen ausgewählten Bilanz- und Finanzkennzahlen.

Erste wichtige Aussage zu den abgebildeten Grafiken:

Bechtle erwirtschaftet unverändert gute Kapitalrenditen. Das starke Wachstum insbesondere im vierten Quartal führt jedoch auch zu einigen deutlichen Stichtageffekten in der Bilanz.

Ergänzend zu der abgebildeten, unverändert guten Eigenkapitalrendite von 17,1 Prozent, möchte ich noch den absoluten Anstieg des Eigenkapitals um 11,8 Prozent auf 694 Millionen Euro nennen. Die Erhöhung resultiert aus den um über 73 Millionen Euro gestiegenen Gewinnrücklagen.

Die Eigenkapitalquote erhöhte sich im Berichtsjahr damit auf sehr gute 54,7 Prozent.

Einschließlich der kurz- und langfristigen Geld- und Wertpapieranlagen ging die Liquidität von Bechtle stichtagsbezogen von rund 207 Millionen Euro auf rund 163 Millionen Euro zurück. Hier zeigt sich sehr deutlich der bereits angesprochene Stichtageffekt zum 31.12.. Es klingt fast wie eine Binsenweisheit, wird aber angesichts dieser Entwicklung sehr deutlich:

Wachstum bindet Liquidität und überdurchschnittliches Wachstum bindet überdurchschnittlich viel Liquidität!

Der Rückgang der liquiden Mittel ist vor allem ein Effekt aus der Vorfinanzierung des hohen Geschäftsvolumens insbesondere im vierten Quartal mit seinem intensiven Jahresendgeschäft.

Zusammen mit dem Anstieg des Working Capitals – hier zeigt sich der starke Anstieg der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie der Vorräte kurz vor dem Bilanzstichtag – sind die genannten Kennzahlen jedoch auch Ansporn, uns noch intensiver mit dem Management der Einflussfaktoren auseinanderzusetzen.

Unser Anspruch muss dabei sein, das in Summe beeindruckende Niveau unserer Bilanz- und Finanzkennzahlen – trotz des auch in Zukunft angestrebten überdurchschnittlichen Wachstums – zu bewahren.

Zu den starken Zahlen zählt im Übrigen auch die Nettoverschuldung, die unverändert einen negativen Wert von über 101 Millionen Euro aufweist, was bedeutet, dass Bechtle – auch das unverändert – schuldenfrei ist!

Liquidität, meine Damen und Herren, ist für ein zukunftsorientiertes, dynamisch wachsendes Unternehmen wie Bechtle aus vielerlei Gründen wichtig:

- Sie eröffnet uns die notwendigen Spielräume, schnell, unabhängig und flexibel auf sich bietende Opportunitäten zu reagieren – etwa in Form von Unternehmenszukaufen.
- Sie sorgt über die sehr gute Bonität von Bechtle aber auch für exzellente Konditionen bei Herstellern und Lieferanten.
- Und nicht zuletzt sind wir für unsere Kunden damit nachweislich ein stabiler, verlässlicher Partner, auf den sie nicht nur heute, sondern auch in Zukunft zählen können. Und zwar auch bei sehr großen, langfristig angelegten Projekten.

Mehr noch als an der Liquidität wird der Erfolg von Unternehmen aber an der Rentabilität des Kapitals gemessen.

Die Gesamtkapitalrentabilität, die als Kennzahl die Verzinsung des gesamten eingesetzten Kapitals widerspiegelt, ist bei Bechtle 2016 aufgrund des verbesserten Ergebnisses erneut leicht gestiegen. Sie sehen die Kennzahl ebenfalls auf dem Chart dargestellt. Sie lag nach guten 9,5 Prozent im Berichtsjahr bei 9,6 Prozent.

Eine weitere Rentabilitätskennzahl möchte ich an dieser Stelle ebenfalls noch nennen. Der sogenannte Return on Capital Employed (kurz ROCE), der die operative Verzinsung des gebundenen langfristigen Kapitals anzeigt. Auch diese Kennzahl hat sich erneut verbessert und stieg von 23,7 auf 24,0 Prozent.

Meine sehr geehrten Damen und Herren, das Fazit zum abgelaufenen Geschäftsjahr 2016 fällt aus meiner Sicht uneingeschränkt positiv aus:

Wir konnten unseren Erfolgskurs mit hohem Tempo fortsetzen. Es war ein weiteres Rekordjahr, eines der stärksten der Unternehmensgeschichte. Profitables Wachstum ist

unverändert die Maxime von Bechtle. 2016 hat auch einmal mehr gezeigt, dass Bechtle mit der Vision 2020 und der klaren Wachstumsstrategie auf dem richtigen Weg ist.

Ihr Unternehmen, meine sehr geehrten Aktionärinnen und Aktionäre, war immer schon sehr zukunftsorientiert und unternehmerisch geprägt. Ein Unternehmen, das von großer Erfahrung profitiert und ein ungewöhnliches Gespür für den richtigen Moment besitzt, in Neues zu investieren.

Dass dieser Erfolgsweg nachhaltig ist, zeigt auch das erste Quartal des laufenden Geschäftsjahres 2017, in dem wir nahtlos an das dynamische Wachstum im Vorjahr anknüpfen konnten. Nach einem überragenden vierten Quartal 2016 alles andere als eine Selbstverständlichkeit!

Beim Umsatz konnten wir erneut kräftig um 13,9 Prozent auf 803 Millionen Euro wachsen.

Insgesamt zeigt sich eine breit getragene positive Entwicklung:

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

Was die Ertragslage im 1. Quartal betrifft, konnten wir das EBIT im Konzern erneut überproportional zum Umsatz um 18,1 Prozent auf 31,8 Millionen Euro steigern. Die Marge lag für den Gesamtkonzern mit 4,0 Prozent ebenfalls über dem Vorjahresniveau.

Vor allem im Segment IT-Systemhaus & Managed Services (das können Sie der Grafik ebenfalls entnehmen) war es ein Auftakt nach Maß!

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

Und: Diese Nachrichten werden auch am Kapitalmarkt gehört. Denn neben den erwähnten Finanzkennzahlen zeugt auch die sehr gute Performance der Bechtle Aktie von einer starken Entwicklung Ihres Unternehmens.

Sehr verehrte Damen und Herren,

wie bereits in den Vorjahren dürfte beim Blick auf das Aktienchart 2016 wohl kaum eine Erwartung unerfüllt geblieben sein. Einem All-Time-High folgte das nächste und bisweilen – das muss ich schon zugeben – haben auch wir mit Erstaunen auf die Tageskurse geschaut.

In erster Linie aber freuen wir uns sehr, dass der Kursverlauf die überaus erfolgreiche Geschäftsentwicklung so eindrucksvoll nachzeichnet und die Bechtle Aktie sich prächtig entwickelt. Sie sehen anhand des Charts, dass Ihre Aktie im vergangenen Jahr den DAX deutlich, aber auch den TecDAX als wesentlichen Vergleichs-Index übertreffen konnte.

Erstmals konnte der Kurs die Marke von 100 Euro überschreiten. Doch selbst der Jahreshöchstkurs von 104,55 Euro aus dem August 2016 ist mittlerweile Geschichte, denn der im laufenden Jahr 2017 erreichte Höchststand beträgt bis dato bereits 113,80 Euro.

Ich nehme an, vor mir sitzen einige Aktionäre, die sich über deutliche Wachstumsraten in ihren Depots freuen dürfen. Ich beglückwünsche Sie herzlich zu diesem Erfolg und danke Ihnen stellvertretend für das Vertrauen in Ihr Unternehmen. Zugleich wünsche ich mir sehr, dass Sie uns auch weiterhin eng verbunden bleiben.

Über die erfreuliche Kursentwicklung hinaus, sollen unsere Aktionäre und Investoren aber auch durch die Dividende vom geschäftlichen Erfolg Ihres Unternehmens profitieren.

Verehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

am 14. März haben wir in einer Ad-hoc-Mitteilung unter anderem über die geplante Erhöhung der Dividende informiert. Heute nun schlägt die Verwaltung Ihnen auch formell eine Anhebung der Regeldividende um 10 Cent auf 1,50 Euro vor. Es wäre die siebte Erhöhung in Folge!

Ihre Zustimmung vorausgesetzt, ergibt sich daraus eine Ausschüttungssumme für das Geschäftsjahr 2016 von 31,5 Millionen Euro.

Die Dividendenquote läge demnach bei 30,5 Prozent des Konzernergebnisses nach Steuern.

Eine sehr verlässliche Verhältniszahl, die wir in dieser Größenordnung bereits seit Jahren halten – genauso wie Zuverlässigkeit seit dem Börsengang vor 17 Jahren für die generelle Entscheidung steht, unsere Aktionäre am Unternehmenserfolg kontinuierlich zu beteiligen.

Wir von unserer Seite arbeiten weiter hart daran, das Unternehmen erfolgreich zu entwickeln und mit Weitblick zu steuern. Uns ist dabei größtmögliche Transparenz, Verlässlichkeit und Kontinuität in der Kommunikation wichtig.

Daher haben wir in der gerade bereits erwähnten Ad-hoc-Meldung nicht nur über unseren Dividendenvorschlag informiert, sondern weitere Maßnahmen angekündigt, die wir Ihnen heute zur Abstimmung vorschlagen.

Danach soll das Grundkapital von Bechtle durch die Ausgabe von sogenannten Gratisaktien an die bestehenden Aktionäre erhöht werden. Konkret heißt das, dass auf jede vorhandene Stückaktie eine neue Stückaktie an Sie – an unsere Aktionäre – ausgegeben werden soll.

Auf diese Weise werden sowohl das Grundkapital als auch die Anzahl der ausgegebenen Aktien verdoppelt. Der anteilige Betrag der einzelnen Aktien am Grundkapital beläuft sich jedoch auch weiterhin auf 1,00 Euro.

Natürlich hat dies entsprechende Auswirkungen auf den Kurs. Denn das Börsenkursniveau der einzelnen Bechtle Aktie reduziert sich rechnerisch um die Hälfte, ohne dass hierdurch der reale Wert Ihrer Beteiligung an Bechtle berührt wird.

Warum schlagen wir diesen (umgangssprachlich) sogenannten Aktiensplit vor?

Bechtle hat eine sehr solide und langfristig orientierte Aktionärsstruktur. Das ist einerseits überaus positiv und erstrebenswert. Allerdings schränkt der Umstand, dass ein großer Teil der Aktien sozusagen in festen Händen ist, die Handelbarkeit der Aktie an den Börsen ein. Einfach ausgedrückt: Es gibt nicht genug Aktien, um das Interesse zu bedienen.

Der Einstieg für neue Aktionäre oder Investoren ist dadurch nur schwierig bis gar nicht möglich. Um Ihnen eine Vorstellung zu geben:

2016 wurden börsentäglich rund 30.000 Stück Bechtle Aktien gehandelt. Bei einem Grundkapital von 21 Millionen Aktien ist das ein sehr geringes Handelsvolumen.

Ein Split, wie von der Verwaltung vorgeschlagen, verdoppelt nun die Anzahl der Aktien, was zu einem höheren Handel mit Bechtle Aktien führen dürfte.

Das ist aber nur ein Aspekt.

Die Bechtle Aktie ist inzwischen nachhaltig auf einem Niveau jenseits der 100-Euro-Marke. Nach dem Aktiensplit, halbiert sich der Kurs auf einen Wert, der aller Voraussicht nach bei über 50 Euro liegen wird. Es besteht damit keine Gefahr, dass der Kurs unter psychologisch wichtige Schwellen rutscht – denken Sie etwa an den Ausgabekurs von 27 Euro.

Vielmehr wird die Aktie nach dem Split ein Preisniveau haben, das den Einstieg in die Bechtle Aktie oder den Ausbau bestehender Positionen erleichtert – die Aktie wird, wenn auch nur rein „optisch“, günstiger.

Entsprechende Erfahrung aus der Vergangenheit zeigen, dass Aktien nach einem Split in der Regel eine sehr erfreuliche Kursperformance aufweisen. Dafür gibt es zwar keine Garantien, aber immerhin eine hohe Wahrscheinlichkeit.

Rein rechnerisch, meine Damen und Herren, das wissen Sie, ändert sich durch den Split nichts. Wer vor dem Split eine Aktie besaß, besitzt nun zwei – der Wert des Aktienbestands in Ihrem Depot ist vorher so hoch wie danach. Sie als unsere bestehenden Aktionäre können hingegen von einer höheren Liquidität und größeren Nachfrage nach Bechtle Aktien profitieren.

Darüber hinaus haben wir in der Ad hoc-Mitteilung vom 14. März über den Grundsatzbeschluss des Vorstands informiert, ein Aktienrückkaufprogramm zu starten. Allerdings frühestens nach Abschluss des Aktiensplits.

Diese Maßnahme setzt auf einem bereits getroffenen Beschluss der Hauptversammlung vom 16. Juni 2015 auf, mit dem Sie Bechtle bereits ermächtigt haben, im Zeitraum bis 15. Juni 2020 eigene Aktien von bis zu 10 Prozent des bestehenden Grundkapitals zu erwerben.

Ob das Aktienrückkaufprogramm tatsächlich und wenn ja in welcher Form durchgeführt wird, hängt ganz wesentlich von der Lage an den Kapitalmärkten und von unserem Liquiditätsbedarf ab.

Beides, Aktiensplit und die Möglichkeit, ein Aktienrückkaufprogramm durchzuführen, sind aus unserer Sicht sehr sinnvolle Maßnahmen zur weiteren Stärkung der Bechtle AG bzw. der Aktien an den Kapitalmärkten.

Dass wir mit diesem Handlungsspielraum sorgsam, verantwortungsvoll und ganz im Sinne der zukunftsorientierten Stärke Ihres Unternehmens umgehen, ist für uns eine selbstverständliche Verpflichtung, meine sehr geehrten Aktionärinnen und Aktionäre.

Zukunft ist ein gutes Stichwort:

Unsere Branche erlebt gerade einen enormen Entwicklungsschub.

„Digitalisierung“ betrifft nahezu jeden Lebensbereich – sie betrifft die Politik, die öffentliche Verwaltung, unseren persönlichen Lebensraum.

Und ganz besonders betrifft sie Unternehmen, die ihre IT nicht mehr nur in den üblichen Zyklen modernisieren, sondern vielmehr über radikalere Schritte der digitalen Produktion und Logistik nachdenken – Stichwort Industrie 4.0. Sie beschäftigen sich mit der Sicherung und Auslagerung eines Teils des geradezu gigantischen Datenvolumens – Stichwort Cloud Computing.

Sie benötigen weitreichende Sicherheitskonzepte – Stichwort IT Security – und planen ganz konkret die Ausstattung ihrer Mitarbeiter mit modernen Endgeräten – Stichwort Mobility. Gleichzeitig verändert sich das Einkaufsverhalten der Unternehmen hin zu zunehmend standardisierten, elektronischen Einkaufsprozessen – in der Fachsprache E-Procurement genannt.

In allen gerade genannten Bereichen ist Bechtle aktiv. Wir investieren mit Augenmaß und großer Entschlossenheit in die Erweiterung unseres Portfolios und zugleich in Projekte, die in unmittelbarem Zusammenhang mit den Auswirkungen der Digitalisierung stehen.

Die Konsequenz mit der wir hier vorgehen belegen auch die unter der Überschrift „Besondere Ereignisse bei Bechtle“ zusammengestellten Highlights 2016:

Starten möchte ich mit einem Projekt, das wir im vergangenen Jahr an gleicher Stelle bereits erwähnt und das wir unverändert erfolgreich fortsetzen. In unserer Logistikzentrale

in Neckarsulm haben wir seit nunmehr 18 Monaten eine sogenannte blickgesteuerte Augmented-Reality-Lösung mit Datenbrillen in unsere Abläufe integriert.

Das Projekt setzen wir in Kooperation mit SAP und dem Hersteller der eingesetzten Smart Glasses, weiter fort. Eine echte Pionierleistung – kein zweites Unternehmen weltweit liefert SAP über einen vergleichbaren Zeitraum Informationen aus dem praktischen Einsatz der erforderlichen Software. Regelmäßig besuchen uns auch die Entwickler der Smart Glasses aus den USA, um Optimierungen an den Brillen vorzunehmen. Ein tolles Beispiel im Übrigen, wie über die verschiedenen Disziplinen hinweg Partner zusammenarbeiten, um Innovationen nutzerorientiert voranzubringen.

Für Bechtle sehen wir hier vor allem das Potenzial der Effizienzsteigerung, aber auch den Komfort der Anwender als Verbesserung gegenüber den bestehenden Prozessen.

Wir bleiben in der Logistik, wechseln aber von digitaler Anwendung gewissermaßen zu „Beton“.

Unsere bestehende Logistikhalle haben wir im vergangenen Jahr durch einen Erweiterungsbau auf über 32.000 Quadratmeter vergrößert. Das entspricht in etwa der Größe von fünf Fußballfeldern.

Die Halle steht für unser starkes IT-Handelsgeschäft und für unsere exzellente Logistik. Sie ist damit auch Ausdruck unseres Selbstverständnisses als handeltreibender IT-Dienstleister.

Im Schnitt haben wir in unserer Logistikhalle gut 10.500 verschiedene Artikel vorrätig, deren Wert immerhin bei etwa 70 bis 100 Millionen Euro liegt. Pro Jahr verlassen mittlerweile weit über 2 Millionen Pakete das Bechtle Lager in Neckarsulm. Dazu kommen Pakete, die unsere Kunden direkt über die Distributoren und Herstellerpartner erreichen.

Eine Besonderheit des Anbaus ist im Übrigen auch das Klimatisierungskonzept, das Nachhaltigkeit in den Mittelpunkt stellt. Mit 72 Sonden in 48 Metern Tiefe ist am Bechtle Platz eines der größten Geothermie-Felder in Baden-Württemberg entstanden. Mit der so gewonnenen Energieleistung kann der komplette Neubau im Winter geheizt und im Sommer gekühlt werden.

Damit setzen wir in der Neckarsulmer Zentrale nicht nur auf Biogas-Fernwärme und Solarstrom, sondern mit Geothermie auf eine weitere Energiequelle der Zukunft.

Aber, meine Damen und Herren, bei Bechtle gilt: Nach der Baustelle ist vor der Baustelle!

Und so sind auch jetzt die Baukräne am Bechtle Platz 1 weithin sichtbar.

Gerade entsteht nämlich ein Parkhaus mit 1.600 Stellplätzen, die eine Voraussetzung für weiteres Wachstum am Standort sind. Seine Fertigstellung ist für den Spätsommer geplant.

Wir schaffen uns über das Parkhaus die Option, die Bürofläche durch einen Neubau auf dem bestehenden und heute als Parkplatz genutzten Gelände zu erweitern. Konkrete Pläne gibt es dazu noch nicht. Aktuell kommen wir mit der zur Verfügung stehenden Bürofläche noch zurecht. Doch mit dem geplanten weiteren Wachstum wird auch der Bedarf nach zusätzlichen Mitarbeitern und damit nach mehr Büroraum steigen.

Mit einem Umzug ganz anderer Art haben wir uns in den vergangenen Monaten ebenfalls intensiv beschäftigt und nach umfassenden Analysen entschieden, unser eigenes Rechenzentrum von Neckarsulm nach Frankfurt am Main umzuziehen.

Warum passt das so gut in den Kontext der Baumaßnahmen?

Weil auch die Überlegung im Raum stand, ein eigenes Rechenzentrum am Bechtle Platz zu bauen.

Aus vielerlei Gründen – allen voran Fragen der Sicherheit –, aber auch aus wirtschaftlichen Erwägungen heraus, haben wir die Entscheidung getroffen, unser Rechenzentrum nach Frankfurt an einen so genannten Data-Center-Campus auszulagern.

Die Standortfaktoren für das neue Datacenter auf dem Gelände von e-shelter sind von der Energieversorgung bis zur Anbindung an die Datennetze hervorragend:

Tier 3+ Klassifizierung, Sicherheitspersonal, Rund-um-die-Uhr-Schutz, durchgängig dokumentiertes Zutrittsmanagement, eine doppelt abgesicherte Stromversorgung, diverse Kühlungskonzepte, eine sogenannte georedundante Architektur und der direkte Zugang zum deutschen Internetknoten Dekix [DE-CIX] gehören zu den zentralen Gründen für die Standortwahl. Wichtig dabei: Die IT-Systeme und ihr Betrieb bleiben auch weiterhin vollständig im Eigentum und in der Verantwortung von Bechtle.

Um Ihnen einen kleinen Eindruck zu ermöglichen, können wir uns einen kurzen Film von unserem Rechenzentrum am e-shelter-Campus anschauen.

Mit dem Standort haben wir zugleich die technischen Voraussetzungen geschaffen, uns ergänzend zu unserem angestammten Geschäft als Multi-Cloud-Service-Provider zu positionieren.

Alle Trendumfragen von den Marktforschungsinstituten bis zum Branchenverband bestätigen, dass Cloud Computing gleich nach IT-Sicherheit das Top-Thema in der Digitalwirtschaft ist.

In den vergangenen Jahren haben wir bereits vielfältige Erfahrungen mit der Integration von Cloud-Lösungen bei unseren Kunden gemacht. In der Regel geht es dabei um so genannte Private-Cloud-Lösungen im Rechenzentrum des Kunden oder auch um Mischformen, die wir hybride Cloud-Lösungen nennen.

Mit der steigenden Nachfrage bei den Kunden sehen wir nun den Moment gekommen, uns stärker als bisher mit einem erweiterten Cloud-Portfolio zu positionieren.

Wir haben dazu mit der Bechtle Clouds GmbH eine eigene Gesellschaft gegründet und entwickeln momentan mit Hochdruck eine Plattform, die in Kürze – ab Anfang des 2. Halbjahres – für unsere Kunden verfügbar sein wird. Dieses Online-Portal erlaubt es, Services der wichtigsten Cloud Provider und Hersteller kundenindividuell zusammenzustellen, zu kaufen und zu verwalten.

Eine wichtige weitere Investition also in ein zukunftsorientiertes Geschäftsfeld.

Zukunftsorientierung können wir auch dem wohl größten internen Projekt der Bechtle Historie attestieren.

Unter dem Projektnamen NEXT arbeitet derzeit ein Team aus über 100 Kolleginnen und Kollegen – man kann schon sagen fieberhaft – daran, eine neue digitale Präsenz von Bechtle zu entwickeln.

Auf einer vollkommen neuen Internetplattform entsteht ein großer, digitaler Bechtle Marktplatz, der neben greifbaren Produkten wie Notebooks, PCs, Server, Kabeln und Software auch Dienstleistungen und Wissen verfügbar macht.

Mit NEXT haben wir uns zum Ziel gesetzt, Bechtle zu einem europaweit führenden digitalen IT-Lösungsanbieter zu machen. Es ist – so kann man es auch aufgrund seiner Größe durchaus sagen – ein Leuchtturmprojekt auf unserer Reise der digitalen Transformation.

Unsere Strategie umfasst dabei die Idee, das komplette Produkt- und Dienstleistungsportfolio zusammen mit dem breiten Wissen und der großen Erfahrung von Bechtle im Web sichtbar zu machen und unseren Kunden anzubieten.

Ende Juli geht die Plattform in einem sogenannten Release 1 online, zum Ende des Jahres sind die nächsten Etappen geplant, die sukzessive mehr Funktionalitäten ermöglichen.

Fast nebenbei – so möchte man angesichts dieser sehr großen Projekte beinahe sagen – haben wir auch über Akquisitionen unsere Präsenz und unser Portfolio an den unterschiedlichsten Stellen ausgebaut und abgerundet.

Unabhängig von der zeitlichen Abfolge haben wir die Unternehmenskäufe nach Regionen für Sie zusammengestellt. Wir beginnen in der Schweiz und Österreich.

Dort kam mit der Steffen Informatik AG ein sehr solides, im Markt bestens etabliertes und mit ausgezeichnetem Ruf versehenes IT-Systemhaus zur Bechtle Familie. Von Anfang an hatte diese Akquisition eine große Bedeutung für unsere zukünftige Aufstellung in der Schweiz.

Inzwischen ist das Unternehmen vollständig integriert. Mehr noch, das Systemhaus firmiert als Bechtle Steffen Schweiz AG.

Organisatorisch sind die Bechtle Systemhäuser in der Schweiz und die ehemaligen Steffen-Standorte unter einer gemeinsamen Führung vereint – dem vierköpfigen Geschäftsführungsteam von Bechtle Steffen.

In Österreich kamen über zwei Akquisitionen mehr als 100 neue Kolleginnen und Kollegen an Bord, die uns regional, aber auch durch ihr Spezialisten-Know-how verstärken. Sie gehören beide zum Bechtle IT-Systemhaus Österreich, das sich in den vergangenen beiden Jahren ganz ausgezeichnet entwickelt hat.

In Deutschland konnten wir zwei Unternehmen für Bechtle gewinnen, die ebenfalls sehr gut zu uns passen. Mit der C-CAM aus Chemnitz kam ein ausgewiesener Spezialist – ein echter Nischenanbieter – im Bereich CAM-Anwendungslösungen, also der rechnergestützten

Fertigung, zu Bechtle. Wir sind im Bereich der 3D-CAD-Anwendungen bereits seit einigen Jahren mit unseren Tochterunternehmen SolidLine, Solidpro, Solid Solutions und planetsoftware in Deutschland, Österreich und der Schweiz sehr gut aufgestellt und europaweit der erfolgreichste Partner des Herstellers SolidWorks.

Ein eher kleiner Zukauf war die Comformatik AG. Interessant an diesem Unternehmen ist vor allem die Erfahrung in der Beratung und Konzeption der schulischen IT-Organisation, Medienplanung und digitalen Bildung. Das gilt insbesondere vor dem Hintergrund des derzeit intensiv diskutierten, durch das Bildungsministerium initiierten, Digitalpakts, in dessen Rahmen in den kommenden fünf Jahren deutschlandweit immerhin fünf Milliarden Euro für die digitale Bildung ausgegeben werden sollen. Einen Spezialisten für das Thema Schul-IT in den eigenen Reihen zu haben, versetzt uns in die Lage, von den Erfahrungen der neuen Kolleginnen und Kollegen zu profitieren.

Aus einer Akquisition hervorgegangen ist auch die im vergangenen Jahr in Bechtle Financial Services AG umbenannte Gesellschaft, die sich mit Produkt- und Projektfinanzierungslösungen beschäftigt. Auch das eine konsequente Abrundung unseres IT-Full-Service-Angebots.

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

Wir ermöglichen unseren Kunden durch die in unser Leistungsportfolio integrierten Finanzierungsmodelle mehr Flexibilität in den IT-Lösungen und bieten zugleich die Sicherheit eines finanzstarken Partners.

Das entspricht auch dem Bedarf und Wunsch unserer Kunden nach einer Reduktion der Ansprechpartner im Rahmen ihrer IT-Entscheidungen und sorgt für eine noch bessere Kundendurchdringung und -bindung.

Meine Damen und Herren, ich weiß nicht wie es Ihnen geht, wenn Sie sich diese Vielzahl an strategischen Projekten und Neuerungen anschauen. Für mich persönlich wertet es die erreichten Rekordzahlen 2016 noch zusätzlich auf.

Mehr noch: Es verdeutlicht die herausragende Stärke von Bechtle, in die Zukunft zu investieren und dabei die Gegenwart nicht zu vernachlässigen. Eine tolle Leistung einmal mehr unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.

Abschließen aber möchte ich den Rückblick auf so viele zukunftsstarke Projekte mit dem vielleicht schönsten – in jedem Fall aber fröhlichsten – Ereignis am Bechtle Platz: dem Kindermitbringtag, der alle zwei Jahre bei uns stattfindet.

Es war definitiv das lauteste, bunteste Highlight 2016.

Gut 200 Töchter und Söhne der Bechtle Mitarbeiter flitzten am 4. November durch die Gänge, bauten Roboter, Rennautos und Webseiten. Sie stellten uns Vorständen im Rahmen der Kinderpressekonferenz blitzgescheite (manchmal auch knifflige) Fragen. Sie absolvierten eine Gebäuderallye, gingen auf eine virtuelle Weltreise, machten das Bechtle Sportabzeichen, erlebten Augmented Reality, glänzten als Nachrichtensprecher, ließen Luftballons mit selbst gestalteten Postkarten steigen und verwandelten das Betriebsrestaurant in eine Backstube.

Um es kurz zu machen, meine Damen und Herren: Sie eroberten die Herzen aller anwesenden Menschen im Sturm und zauberten überall fröhliche Gesichter. Es war ein wirklich ganz besonderer Bechtle Tag 2016.

Wenn man die vielen begeisterten Kinder sieht, kann einem um unsere Zukunft eigentlich nicht bang sein.

Wir sind auf einem sehr guten Weg!

Und damit komme ich zum Ausblick auf das laufende Geschäftsjahr 2017.

Zunächst ein Blick auf das Branchenumfeld.

Schaut man auf die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen für die IT-Branche, so gehen die Marktforschungsunternehmen von einem in Summe recht guten, aber doch herausfordernden Jahr aus. Gegenüber dem Vorjahr soll demnach die Dynamik etwas zurückgehen. In Deutschland wird ein Wachstum des Gesamtmarkts von 2,7 Prozent erwartet – insbesondere getragen vom Teilsegment Software, während der

Hardwarebereich wie schon in den Vorjahren unter Druck ist. In Europa werden etwas schwächere Zahlen erwartet. Das Wachstum soll hier in Summe bei 1,9 Prozent liegen.

Das sind Indikatoren, die wir uns mit Interesse anschauen. Genauso wie wir eng eingebunden sind in die vielfältigen Veränderungen bei unseren Herstellerpartnern – allen voran bei HP und bei Dell/EMC.

Unternehmensteilung auf der einen, Megafusion auf der anderen Seite – auch wenn neue Konstellationen immer auch Risiken und ein gewisses Maß an Unsicherheit mit sich bringen, spüren wir doch bei unseren Herstellern eine Verpflichtung, wichtige Partner wie Bechtle eng und frühzeitig in Entscheidungen einzubinden. Wir sehen daher von dieser Seite momentan keine Einschränkung für unser Geschäft.

Was bedeuten diese knapp skizzierten Rahmenbedingungen also konkret für Bechtle?

Der Start ins Jahr war sehr erfreulich. Wir haben uns unverändert zum Ziel gesetzt, stärker als der Markt zu wachsen.

Wir gehen derzeit fest davon aus, dass wir auch im gesamten laufenden Jahr bei Umsatz und Ergebnis deutlich wachsen werden. Und unsere bisherigen Vertriebs Erfolge bestätigen uns in dieser Einschätzung – stellvertretend sei in diesem Zusammenhang auf die gestrige Meldung zum Gewinn eines großen NATO-Rahmenvertrages verwiesen.

Akquisitionen bleiben auch weiterhin Bestandteil unserer Wachstumsstrategie. Wir prüfen mehr denn je Möglichkeiten, kleinere wie auch größere Unternehmen zu akquirieren.

Ganz unabhängig von Akquisitionen planen wir für 2017 eine moderat steigende Mitarbeiterzahl. Wobei moderat durchaus eine dreistellige Zahl bedeutet. Der kontinuierliche Mitarbeiteraufbau dient der Realisierung des Wachstums und damit der mittel- bis langfristigen Weiterentwicklung von Bechtle.

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

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

Meine Damen und Herren, Sie haben es anhand der skizzierten Vorhaben gesehen: Bechtle ist als IT-Unternehmen mitten in einem spannenden Transformationsprozess, der sowohl die Wirtschaft wie auch unser Privatleben zu einem digital geprägten Lebens- und Arbeitsraum wandelt.

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

Die Perspektiven Ihres Unternehmens, verehrte Aktionärinnen und Aktionäre – so möchte ich den Ausblick beenden – sind ausgezeichnet! Ich würde mir sehr wünschen, dass Sie diese Überzeugung teilen.

Wie jedes Jahr ist es mir abschließend eine große Freude, Sie herzlich einzuladen, sich einen persönlichen Eindruck von unserer Firmenzentrale in Neckarsulm zu verschaffen. Auch in diesem Jahr finden an zwei Terminen im Oktober wieder unsere Aktionärstage statt.

Nähere Informationen erhalten Sie dazu am Informationsstand gleich hier im Foyer.

Ich danke Ihnen für Ihre Aufmerksamkeit. Bleiben Sie uns, bleiben Sie Ihrer Bechtle gewogen!

+++