

Hauptversammlung der Bechtle AG

Heilbronn, 11. Juni 2024

Dr. Thomas Olemotz, Vorstandsvorsitzender, Bechtle AG

Sperrfrist: 11. Juni 2024, Redebeginn Dr. Thomas Olemotz

Es gilt das gesprochene Wort.

Guten Morgen, sehr verehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

sehr geehrte Aktionärs-Vertreterinnen und -Vertreter,

liebe Schülerinnen und Schüler,

meine Damen und Herren,

vielen Dank, dass Sie alle unserer Einladung zur Hauptversammlung gefolgt sind. Ich freue mich sehr, Sie persönlich hier vor Ort im Heilbronner Kongresszentrum Harmonie im Namen des Vorstands begrüßen zu dürfen.

Ein herzliches Willkommen auch allen Teilnehmenden der Live-Übertragung. Danke auch Ihnen, dass Sie sich heute die Zeit nehmen, um gemeinsam auf das Geschäftsjahr 2023, aber auch nach „vorn“ – auf die künftige Entwicklung von Bechtle – zu blicken.

Wenn wir auf die multiplen Krisen unserer Zeit schauen, auf die verheerenden Auswirkungen der Kriege, die schwierige politische und ökonomische Gemengelage in Europa und der Welt, aber auch auf Klimawandel und demografische Entwicklung – dann ist die Versuchung groß, in das allgemeine Klagelied einzustimmen.

Dem treten wir bei Bechtle aber entschieden entgegen. Nicht aus Prinzip, sondern aus guten Gründen. Es würde auch nicht unserem Selbstverständnis als IT-Zukunftspartner unserer Kunden entsprechen, würden wir Herausforderungen mit einer pessimistischen Grundhaltung begegnen.

Das Gegenteil ist der Fall: – Bechtle ist sehr gut aufgestellt, um unsere Kunden in ihrer digitalen Transformation zu begleiten und sie fit für die Zukunft zu machen. Was diese Zuversicht unterlegt, darauf gehe ich im Einzelnen im Verlauf meiner Ausführungen an vielen Stellen noch ein.

Die Agenda, die wir dabei verfolgen, gliedert sich in fünf Themenbereiche:

Ich spreche zunächst über die Geschäftsentwicklung 2023 mit ihren wesentlichen wirtschaftlichen Eckwerten.

Wir blicken gemeinsam auf Aktie und Dividende – also unsere Kursentwicklung und die vorgeschlagene Ausschüttung an Sie, an unsere Aktionärinnen und Aktionäre.

Wie Sie das aus den Vorjahren kennen, liegt mir auch sehr daran, Ihnen die wichtigsten Meldungen jenseits der reinen Zahlen, unsere strategischen Entwicklungen und einige Highlights aus den zurückliegenden Monaten kompakt vorzustellen.

Daran schließt ein kurzer Blick auf den Jahresauftakt 2024 an, um dann mit dem Ausblick auf das laufende Geschäftsjahr zu enden.

Zunächst also zur Geschäftsentwicklung im zurückliegenden Jahr:

Mit der Gesamtentwicklung des Bechtle Konzerns im Geschäftsjahr 2023 sind wir in Summe absolut zufrieden.

Während das Geschäft mit unseren mittelständischen Kunden etwas verhalten war, konnten wir das ganze Jahr über eine hohe und stabile Nachfrage von Seiten der öffentlichen Auftraggeber – speziell im Teilsegment „Bund“ – und bei Großkunden verzeichnen.

Unser Dienstleistungsgeschäft hat sich sehr gut entwickelt. Insbesondere Digitalisierungsprojekte zur Transformation von IT-Architekturen waren über alle Kundengruppen hinweg gefragt.

Dabei sind Cloud Computing und IT-Security nach wie vor wesentliche Wachstumstreiber unseres Geschäfts.

Enttäuschend verlief allerdings die Entwicklung im E-Commerce. Wir haben das ganze Jahr über eine deutliche Kaufzurückhaltung bei vielen unserer Kunden gespürt, insbesondere bei Projekten zum Austausch bestehender Client-Infrastrukturen, also PCs und Notebooks. Hier rechnen wir damit, dass ab der Jahresmitte 2024 die Nutzungszyklen der vorhandenen Infrastruktur bei den Kunden zumindest teilweise zu einem Ende kommen und wir wieder ein Anziehen der Nachfrage sehen werden.

Wenn wir also „einen Strich“ unter das Gesamtjahr 2023 ziehen, dann hat sich Ihr Unternehmen, meine Damen und Herren, mit einem Wachstum deutlich über dem IT-Markt sehr gut entwickelt.

Ein Erfolg, den man angesichts der herausfordernden Rahmenbedingungen mit reichlich „Gegenwind“ nicht hoch genug einschätzen kann.

Unser Geschäftsmodell hat sich erneut resilient gegenüber der eher schwierigen gesamtwirtschaftlichen Entwicklung gezeigt. Es gelingt uns durch unsere europäische Aufstellung gut, Schwächen in einzelnen Ländermärkten in der gesamten Bechtle Gruppe auszugleichen.

Unsere Mehrkanalstrategie im Vertrieb bewährt sich ebenso wie die breite Kundenbasis mit einer sehr hohen Durchdringung im Mittelstand, einer hervorragenden Positionierung bei den öffentlichen Auftraggebern, aber auch zunehmenden Erfolgen bei Großkunden. Zusammen mit der Breite unseres Portfolios, das Bechtle seit Jahrzehnten auszeichnet, sind wir in der Lage, Dysbalancen in einzelnen Feldern gut auszugleichen.

Zusammengefasst:

Internationalisierung, Multichannel, ein breiter Kundenstamm und ein umfassendes Lösungs- und Leistungsportfolio sind die Grundlagen für unser robustes, ausgewogenes Wachstum – auch in schwierigen Zeiten.

Das bestätigen auch die Zahlen:

Beim Geschäftsvolumen – dem Bruttoumsatz vor IFRS 15 – sind wir mit 7% deutlich gewachsen.

Das Wachstum im Umsatz liegt mit 6,5% in „Schlagdistanz“. An dem leicht geringeren Wachstum können Sie ablesen, dass sich unser Softwaregeschäft sehr erfolgreich und erneut überproportional entwickelt hat.

Das ist ein gutes Zeichen, denn gerade rund um die Digitalisierung und insbesondere bei Investitionen in Netzwerke ist Software ein wesentlicher Treiber der technologischen Entwicklung.

Schauen wir auf die Umsatzentwicklung in den Segmenten und Regionen:

Beim Blick auf die beiden operativen Reporting-Segmente zeigt sich deutlich die bereits angesprochene Entwicklung: – Starke Nachfrage nach Services, Investitionszurückhaltung bei Hardware.

Gerade im E-Commerce bedienen wir einen größeren Anteil klassischer mittelständischer Kunden. Insofern hat sich deren Kaufzurückhaltung im traditionellen Client-Geschäft in der Segmentsicht doppelt negativ ausgewirkt.

Bei der regionalen Betrachtung sehen wir hingegen ein recht ausgeglichenes Bild. Trotz der schwierigen Lage in vielen europäischen Volkswirtschaften ist es vor allem unserem Servicegeschäft zu verdanken, dass wir in den meisten Ländern zulegen konnten.

Wir kommen damit zur Ergebnisentwicklung.

Die Entwicklung des EBIT war 2023 mit einem Plus von 7,6% insgesamt sehr positiv.

Im Segment IT-Systemhaus & Managed Services konnten wir im Berichtsjahr um 14,4% sehr deutlich zulegen. Die Marge stieg leicht von einem ohnehin hohen Vorjahresniveau auf nun 6,1%. Das Segment profitierte, wie bereits erwähnt, unter anderem von einem höheren Anteil komplexer Digitalisierungsprojekte zur Cloud-Transformation von IT-Architekturen.

Im Segment IT-E-Commerce war das EBIT rückläufig – allerdings sank das Ergebnis etwas geringer als der Umsatz, so dass wir die Marge stabil bei 5,7% halten konnten.

Insgesamt liegt die EBIT-Marge bei 6,0% und damit sogar leicht über dem hohen Wert aus dem Vorjahr – was belegt, dass wir mit dem gestiegenen Kostendruck im Geschäftsjahr 2023 gut umzugehen wussten.

Damit, meine Damen und Herren, kommen wir zu einer wichtigen weiteren Kennzahl, zum operativen Cashflow, der sich sehr erfreulich entwickelte.

Der Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit erreichte im Berichtsjahr einen herausragenden Wert von 459 Mio. €. Damit hat er sich im Vergleich zum Vorjahr fast vervierfacht. Ein neuer Höchststand!

Insbesondere bei den Forderungen aus Lieferungen und Leistungen konnten wir deutliche Verbesserungen erzielen, was sich unmittelbar positiv bemerkbar macht. Hier zeigt sich, dass sich unsere Maßnahmen zur Optimierung unseres Forderungsmanagements, im wahrsten Wortsinn, auszahlen.

Wir konnten zudem die aufgrund der Probleme in den Lieferketten in den Vorjahren aufgebauten Vorratsbestände sukzessive reduzieren, was die positive Entwicklung des gebundenen Kapitals und damit des Cashflows zusätzlich verstärkt hat. Auch das eine gute Entwicklung.

Beachtlich auch der Free Cashflow: – Er lag trotz der hohen Auszahlungen für Akquisitionen Ende 2023 bei sehr komfortablen 151,2 Mio. €.

Eine Größenordnung, die unsere starke finanzielle Position unterstreicht und zeigt, dass es uns trotz erheblicher Investitionen in das Wachstum weiterhin gelingt, hohe liquide Mittel zu generieren.

Meine Damen und Herren, diese erfolgreichen Zahlen verdanken wir dem Vertrauen, das unsere Kunden in uns setzen. Aber dieses Vertrauen will immer wieder aufs Neue gewonnen

□

werden. Dafür sorgen die europaweit über 15.000 Mitarbeitenden bei Bechtle. Sie überzeugen mit ihrer Kompetenz, erfüllen oder übertreffen Erwartungen, arbeiten beharrlich und verantwortungsvoll an Lösungen und sind verlässlicher Partner rund um die so wichtige digitale Transformation unserer Kunden.

Den Dank für die großartigen Erfolge in den zurückliegenden Monaten haben wir unseren Mitarbeitenden nicht zuletzt auch bei unserer Strategietagung am 1. März ausgesprochen, an der in Präsenz gut 1.500 Kolleginnen und Kollegen in der Stuttgarter Messehalle teilnahmen und die alle übrigen Mitarbeitenden im Livestream verfolgen konnten.

Ein paar Eindrücke der fantastischen Stimmung und des wirklich mitreißenden Teamspirits vermittelt das kurze Video, das wir Ihnen nun gern zeigen möchten.

Im Namen des gesamten Vorstandsteams geht damit ein herzliches Dankeschön an alle Kolleginnen und Kollegen. Ihr seid große Klasse!

In nüchternen Zahlen ausgedrückt, beschäftigte Bechtle zum 31. Dezember 2023 15.159 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Das sind 1.113 Menschen bzw. 7,9% mehr als im Vorjahr.

Über Akquisitionen kamen beachtliche 554 neue Kolleginnen und Kollegen zu Bechtle, das sind fast 50 % des gesamten Zuwachses. Rein „organisch“ lag das Mitarbeiterwachstum damit bei moderaten 4%.

Ein, gemessen an den letzten Jahren, deutlich zurückhaltenderer Kurs im Übrigen, den wir auch im laufenden Jahr verfolgen.

Es ist und bleibt eine an den hohen wirtschaftlichen Unsicherheiten ausgerichtete unternehmerische Entscheidung, beim Personalaufbau mit Augenmaß vorzugehen.

Es ist ein Spiel mit „Gas und Bremse“: – Wir müssen einerseits die Personalkosten im Hier und Heute im Griff behalten, dürfen aber andererseits die Zukunftsfähigkeit von Bechtle nicht aus dem Blick verlieren – denn wir brauchen für unser künftiges Wachstum im Grundsatz unverändert mehr Mitarbeitende.

Auch deshalb legen wir bereits seit Jahren viel Wert – das wissen Sie, sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre – auf Ausbildung.

Mit 299 Auszubildenden und dual Studierenden startete 2023 erneut ein Rekordjahrgang seine Karriere bei Bechtle. Zum Jahresende bildeten wir 842 junge Menschen in 13 technischen und kaufmännischen Ausbildungsberufen sowie 10 dualen Studiengängen bei uns aus. Unsere Ausbildungsquote in Deutschland ist damit auf 6,8% gestiegen – unser Ziel bis 2030 ist, sie auf 10% zu steigern.

Ganz interessant, meine Damen und Herren, ist übrigens, dass die erste Auszubildende bei Bechtle noch immer bei uns im Unternehmen tätig ist – sie wird im kommenden Jahr ihr 40-jähriges Jubiläum feiern.

Wir haben also eine Menge Erfahrung in der Ausbildung und, was mindestens genauso wichtig ist, uns gelingt es recht gut, Mitarbeitende dauerhaft von Bechtle zu überzeugen und damit eine hohe Verbundenheit mit dem Unternehmen zu erreichen.

„Verbundenheit“ ist ein gutes Stichwort und die perfekte Überleitung zur Aktie – gewissermaßen die Währung Ihrer Verbundenheit mit Bechtle, sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre.

Zunächst der Blick auf die Kursentwicklung Ihrer Aktie.

Trotz der hohen gesamtwirtschaftlichen Unsicherheiten war das Börsenjahr 2023 insgesamt positiv. Alle deutschen Leitindizes konnten zum Jahresende ein Plus vorweisen.

An einem Punkt hat sich die verbreitete Unsicherheit aber auch an der Börse gezeigt:

Ich spreche von dem Trend, eher in große Unternehmen, so genannte Large Caps, zu investieren, während Small und Mid Caps wie Bechtle häufig weniger gesucht waren.

Die hohe Verunsicherung, die wir aufgrund der wirtschaftlichen Rahmenbedingungen bei unseren Kunden sehen, ist, wenn auch teilweise anders begründet, ebenfalls ein wichtiges Momentum am Kapitalmarkt – Sie wissen es besser als ich: zumindest in Europa ist das überdeutlich!

Zudem spielen die Zinserwartungen für die Zukunft gerade für den Tech-Sektor an den Kapitalmärkten eine große Rolle und tragen ganz wesentlich zur hohen Volatilität an den Märkten bei.

Ihre Aktie, meine Damen und Herren, zeigte jedoch im Berichtsjahr mit einem Plus von 37,3% eine insgesamt positive Entwicklung. Wir sind im Jahresverlauf gegenüber den Indizes damit klarer Outperformer.

Diese Outperformance ist ein guter Gradmesser, der auch zum Ausdruck bringt, dass wir über eine starke Positionierung am Kapitalmarkt verfügen. Das zeigte auch die erfolgreiche Platzierung unserer Wandelschuldverschreibung Ende November sehr eindrucksvoll, die mehrfach überzeichnet war.

Verlässlichkeit, Solidität, Resilienz und Finanzstärke sind in unsicheren Zeiten hoch geschätzte Eigenschaften gerade auch für börsennotierte Unternehmen.

Dazu kommt, dass wir diese Werte kombinieren mit der Relevanz der Digitalbranche und der Zukunftsstärke unserer Marke.

Ich bin überzeugt, dass der Kapitalmarkt diese Verbindung auch künftig honorieren wird.

Kommen wir damit zu einem weiteren für Sie, unsere Anteilseigner, erfreulichen Thema: dem Dividendenvorschlag für das Geschäftsjahr 2023.

In unserer Pressemeldung zu den Geschäftszahlen am 15. März haben wir bereits angekündigt, dass die Verwaltung der Hauptversammlung eine Zahlung von 70 Cent je Stückaktie vorschlagen wird, was einer Steigerung der Dividende von 7,7% entspricht.

Es wäre nicht nur die 14. Erhöhung in Folge – mit dieser Steigerung liegen wir auch über dem Wachstum des Nachsteuerergebnisses und lassen damit Sie, unsere Aktionärinnen und Aktionäre, überproportional am Unternehmenserfolg teilhaben.

Die Ausschüttungsquote beträgt 33,2% und liegt damit nochmal leicht über dem Vorjahr mit 32,6%. Wir folgen damit konsequent unserer langjährigen Dividendenpolitik, wonach es unser Ziel ist, rund ein Drittel unseres Nachsteuerergebnisses an die Aktionäre auszuschütten.

Die Erhöhung der Dividende ist vor allem aber auch ein Zeichen der Zuversicht im Hinblick auf die weitere wirtschaftliche Entwicklung der Bechtle AG, von deren positivem Verlauf wir überzeugt sind.

Damit zu den Ereignissen der letzten Quartale, die von hoher strategischer Relevanz für Ihr Unternehmen sind.

Diese aktuellen Meldungen betreffen vier für uns sehr wichtige Felder:

- Unsere M&A-Aktivitäten im Rahmen unserer Internationalisierungsstrategie.
- Personelle Veränderungen in den oberen Führungsebenen.
- Unsere erfolgreichen Aktivitäten rund um das Thema Nachhaltigkeit.
- Und unsere Positionierung beim Zukunftsthema Künstliche Intelligenz.

Starten möchte ich mit unseren Akquisitionen.

Insgesamt 7 Unternehmen kamen 2023 neu unter das Dach von Bechtle. Um Ihnen einen kleinen Einblick zu geben, sehen Sie hier auf dem Chart die drei wesentlichen Zahlen:

220 Unternehmen wurden uns konkret angeboten und gingen bei uns in eine Art „Erstanalyse“, neun Unternehmen haben wir eingehend geprüft, bei sieben dieser

Unternehmen kam es schließlich zum Kauf – das ist eine ziemlich gute Quote, kann ich aus eigener langjähriger Erfahrung sagen.

Die akquirierten Unternehmen kommen aus sechs Ländern:

Mit der Tangible Benefit haben wir einen Value Added Reseller in Großbritannien akquiriert. Das Unternehmen hat seinen Sitz in der Londoner City, verfügt über einen ausgezeichneten Ruf und hohe Bekanntheit in der Branche. Eine auch regional hervorragende Ergänzung zu unseren bereits seit Jahrzehnten etablierten Aktivitäten in Großbritannien.

Von der Insel in die Niederlande:

Dort haben wir den Software-Spezialisten Fondo akquiriert. Mit Fondo kommt ein Dienstleister für Modern Workplace, Multicloud und Software-as-a-Service zur Bechtle Gruppe.

Es folgte der nächste Unternehmenskauf in der Schweiz: mit der SGSolution AG haben wir uns mit einem auf 3D-Druck spezialisierten Unternehmen verstärkt.

Der Zukauf von Apixit in Frankreich ist ein weiterer gewichtiger Meilenstein in unserem nach Deutschland zweitwichtigsten Markt:

Mit Apixit haben wir einen IT-Dienstleister integriert, der mit 10 Standorten exzellent im französischen Markt verwurzelt und bestens etabliert ist. Zudem sind über diesen Zukauf hervorragend ausgebildete Security-Spezialistinnen und Spezialisten an Bord gekommen. Mit über 45 Prozent Umsatzanteil hat das Unternehmen einen klaren Schwerpunkt im Bereich Cybersecurity samt einem Security Operations Center für alle sicherheitsrelevanten IT-Services.

Von Frankreich ist der Sprung nach Spanien nicht weit:

Dort kam mit Prosol ein weiteres Land auf unsere Systemhauskarte – genauer gesagt zwei „Spots“ in der Nähe von Madrid und nahe Barcelona. Prosol ist seit 1996 als Systemintegrator für Industrieunternehmen im spanischen Markt aktiv und ergänzt damit unsere angestammten E-Commerce-Aktivitäten perfekt.

Die nächste Akquisition führt uns zurück nach Deutschland:

Die sastema GmbH ist ein Spezialist unter anderem für Identity & Access Management, Risk & Compliance Management sowie Informationssicherheit. Damit verstärken wir unser Security-Portfolio in Bereichen, die insbesondere für die Kundengruppe aus der Finanz- und Versicherungsbranche von hohem Interesse sind.

Auf den siebten M&A-Erfolg 2023 komme ich gleich noch zu sprechen, wenn es um das Thema Künstliche Intelligenz geht.

Im laufenden Jahr konnten wir die bis dato letzte Akquisition tätigen:

Mit der iDoo Tech akquirierte Bechtle einen zertifizierten Reseller von Apple Produkten im B2B-Umfeld in Spanien. Wir erwarten hier sehr interessante und ambitionierte weitere Schritte und spürbare Impulse für unser bereits existierendes Apple-Business in einem weiteren interessanten europäischen Markt.

Kommen wir nun zu einigen Personalien, die für die Zukunft von Bechtle besonders wichtig sind.

Veränderungen im Vorstand waren bei Bechtle, das wissen Sie, in den letzten Jahren erfreulicherweise nicht zu vermelden. Tatsächlich war das Vorstandsteam seit 2009, also 14 Jahre lang, personell unverändert.

Diese Konstanz und Verlässlichkeit haben uns die ganzen Jahre über ausgezeichnet. Jetzt haben wir gleich zwei neue Personen im Team – Antje Leminsky und Konstantin Ebert haben sich Ihnen bereits vorgestellt. Damit wird Bechtle nun also von vier Personen geführt.

Aus meiner persönlichen Erfahrung der letzten Monate möchte ich festhalten, dass wir uns sehr schnell als Team gefunden haben und alle Seiten von dem sehr ausgewogenen „Mix“ aus langer Erfahrung einerseits und frischem Blick andererseits profitieren. Diese neue Konstellation empfinde ich als große Bereicherung – persönlich und für Bechtle.

Darüber hinaus haben wir eine deutliche Verstärkung unseres internationalen Management-Teams vorgenommen.

In unseren zwei wichtigsten Märkten außerhalb der DACH-Region – Frankreich und den Niederlanden – haben wir die Verantwortung für alle Gesellschaften in die Hände jeweils einer Vice President gelegt:

Marijke Kasius in den Niederlanden und Mathilde Bluteau in Frankreich.

Wir unterstreichen damit auch im Top-Management an wesentlicher Stelle unsere Strategie der weiteren Internationalisierung des Unternehmens und stärken sichtbar die übergreifende regionale Marktverantwortung in den beiden Ländern.

Einen großen Erfolg konnten wir auch beim Thema Nachhaltigkeit verzeichnen.

Im aktuellen, international anerkannten Rating von EcoVadis halten wir erstmals die Gold-Auszeichnung für unsere Nachhaltigkeitsaktivitäten.

Bereits seit 2016 unterzieht sich Bechtle jährlich der Analyse durch EcoVadis und verbesserte dabei kontinuierlich die erreichte Punktzahl.

Mit diesem Rating gehören wir nun zu den besten 2 Prozent der bewerteten IT-Unternehmen.

Die deutlichste Steigerung erzielten wir im Bereich der nachhaltigen Beschaffung – hier gehört Bechtle nun zu den Spitzenreitern, nämlich den Top 1 Prozent der im EcoVadis-Rating vertretenen IT-Unternehmen.

Daneben begleiten aber auch weitere wichtige Auszeichnungen unsere Nachhaltigkeitsaktivitäten und bestätigen, dass wir auf einem sehr guten und sehr professionellen Weg sind, unsere Strategie 2030 umzusetzen.

Die Awards – von denen Sie eine kleine Auswahl auf dem Chart sehen – dokumentieren auch, dass wir vielfach als Benchmark gelten, wenn es um Transparenz und Konsequenz bei der Umsetzung der Ziele geht.

Die Stichworte Auszeichnung und Nachhaltigkeit führen uns zu einem weiteren Preis, den ich vor wenigen Wochen in Frankfurt für Bechtle entgegennehmen durfte. Denn Bechtle ist diesjähriger Preisträger des Best Managed Companies Awards.

Mit dem Preis zeichnen Deloitte, die Schweizer Bank UBS, die Frankfurter Allgemeine Zeitung und der Bundesverband der Deutschen Industrie sehr gut geführte Unternehmen aus.

„Unternehmen, die Zukunft mit strategischem Weitblick, Innovationskraft, einer nachhaltigen Managementkultur und guter Unternehmensführung gestalten“ – so lautet die offizielle Beschreibung.

Der Auszeichnung ging eine sehr ausführliche Analyse von vier Kernbereichen voraus – nämlich Strategie, Produktivität und Innovation, Kultur und Commitment sowie Finanzen und Governance.

Innerhalb dieser Kategorien spielen Digitalisierung und Nachhaltigkeit eine überaus wichtige Rolle. Insgesamt wurde uns in allen Bereichen ein besonders hohes Maß an Professionalität, Transparenz und Zukunftsorientierung attestiert, was uns sehr freut und was auch für Sie, liebe Aktionärinnen und Aktionäre, sicher eine gute Botschaft ist.

Blicken wir noch auf das Zukunftsthema Künstliche Intelligenz und drei ganz wesentliche Entscheidungen in diesem Zusammenhang.

Ein wichtiger Schritt in diesem Kontext war die im vergangenen Jahr erfolgte Mehrheitsbeteiligung am Rostocker Unternehmen Planet AI. Das Unternehmen ist seit Jahren am Markt etabliert und bietet bereits erfolgreich Lösungen rund um Dokumentenerkennung und -erfassung an.

Wir sehen KI als klares Zukunftsthema und positionieren uns damit frühzeitig mit einem deutlichen Signal an den Markt, unsere Kunden und unsere Wettbewerber.

Einen zweiten wichtigen strategischen Schritt haben wir gewissermaßen direkt vor unserer Haustür vorgenommen.

In Heilbronn entsteht, wie die allermeisten von Ihnen wissen, mit dem Ipai – dem Innovation Park Artificial Intelligence – in den nächsten Jahren das größte europäische Ökosystem für KI-Anwendungen. Bechtle ist Teil des Ipai und nimmt damit aktiv an wegweisenden Entwicklungen für den IT-Markt teil.

Für uns als IT-Zukunftspartner ist die Partnerschaft eine Chance und Verpflichtung zugleich. So war es für uns bereits im Januar 2021 selbstverständlich, den Letter of Intent zum Vorhaben eines Innovationsparks Künstliche Intelligenz in der Region zu unterzeichnen, weil uns das Konzept von Grund auf überzeugt hat, nämlich:

– unternehmerische Innovationskraft und wissenschaftliche Exzellenz in einem attraktiven räumlichen Areal zusammenzuführen. Es ist also nur konsequent, mit der Mitgliedschaft im Ipai die ambitionierte Initiative aktiv zu unterstützen, ein europäisches Zentrum für KI-Anwendungen zu etablieren.

Unser dritter Schritt in diesem Zukunftsfeld ist hingegen relativ neu:

Wir haben vor wenigen Wochen 5.000 Microsoft Copilot-Lizenzen sehr breit in unserer eigenen Organisation ausgerollt. Wir sind also selbst Nutzer der KI-Anwendungen unseres Partners Microsoft.

Wir wollen damit unsere Produktivität und Effizienz steigern, aber auch für unsere Kunden ein Zeichen setzen. Es gibt wohl kaum ein besseres Verkaufsargument, als selbst erfolgreich zu nutzen, was wir unseren Kunden anbieten.

So viel zu den wichtigsten strategischen Schritten in den letzten Monaten.

Nähern wir uns dem Ausblick und schauen damit auf unsere Erwartungen an das laufende Jahr.

Zunächst aber betrachten wir das erste Quartal 2024, das ja bereits in den Büchern und veröffentlicht ist.

Die wirtschaftlichen Voraussetzungen für ein erfolgreiches Geschäftsjahr sind nicht die besten, das ist unbestritten. Mit viel Rückenwind ist daher zumindest in der ersten Jahreshälfte auch nicht zu rechnen.

Gemessen an den anhaltend herausfordernden wirtschaftlichen Rahmenbedingungen, hat sich Bechtle im ersten Quartal allerdings durchaus solide entwickelt – gemessen an der Branche und im Wettbewerbsvergleich möchte ich sogar sagen: sehr solide.

Werfen wir einen Blick auf unser erstes Quartal und starten mit der Entwicklung des Geschäftsvolumens, das um 3,4% gewachsen ist. Angesichts der hohen Vergleichswerte aus dem Vorjahr und der anhaltend herausfordernden Rahmenbedingungen können wir damit zufrieden sein, auch wenn unsere eigenen Ansprüche natürlich höher liegen.

Beim Blick auf den Umsatz wird nochmal besonders augenfällig, dass die Anwendung des IFRS 15 aus meiner Sicht den Blick auf die strategisch relevante Geschäftsentwicklung in Teilen verstellt.

Software – ob als klassischer Lizenzkauf oder wie heute üblich als Cloud Service – ist integraler Bestandteil unseres Geschäftsmodells und wichtig für die Zukunft des Unternehmens. Im Umsatz ausweisen dürfen wir dieses Geschäft aber nur in Höhe der Marge. Zwischen Geschäftsvolumen und Umsatz liegen somit im ersten Quartal fast 6 Prozentpunkte – die bislang höchste Diskrepanz.

Mit der Ergebnisentwicklung können wir ebenfalls zufrieden sein. Mit einem Plus beim EBIT von 3,9% liegen wir über der Entwicklung im Geschäftsvolumen und über der im Umsatz. Unsere Marge konnten wir damit um 30 Basispunkte ausbauen.

Schauen wir zum Abschluss noch auf unsere Erwartungen für das Gesamtjahr 2024.

Nach einem grundsoliden ersten Quartal und mit der Annahme einer anziehenden Nachfrage im dritten und vierten Quartal bestätigen wir unsere Prognose vom März für das Geschäftsjahr 2024.

Uns bestärkt dabei, dass die fundamentalen Trends in der IT-Industrie weiterhin intakt sind. Es gibt unabhängig vom gesamtwirtschaftlichen Kontext viele Wachstumsfelder, in denen sich Bechtle eine starke Marktposition erarbeitet hat.

Insbesondere bei Cybersecurity wird die Nachfrage weiter ansteigen. Mit der Richtlinie NIS-2 verpflichtet die EU zahlreiche Unternehmen, Mindeststandards bei Cybersecurity einzuhalten. Von den Veränderungen mit Bezug zur IT-Sicherheit sind allein in Deutschland knapp 30.000 Unternehmen und Organisationen betroffen.

Viele werden in ihre IT-Sicherheit investieren müssen. Mit einem Team von deutlich über 500 zertifizierten IT-Security-Spezialistinnen und -Spezialisten sind wir bestens aufgestellt, die IT-Systeme unserer Kunden ganzheitlich zu schützen. Mit dieser Aufstellung haben wir es auch geschafft, seit 2021 qualifizierter APT-Response-Dienstleister des Bundesamts für Sicherheit in der Informationstechnik zu sein. Das dokumentiert vielleicht am besten die Qualität unseres Teams und die Bedeutung, die wir dem Thema Cybersecurity auch in Zukunft beimessen.

Daneben ist die digitale Transformation ein wichtiger Treiber unseres Geschäfts. Sie wird insbesondere durch die Entwicklungen rund um Künstliche Intelligenz weiter beschleunigt. Auch hier müssen viele unserer Kunden investieren, ebenso wie im Bereich der klassischen Ausstattung mit IT, in dem sich aus technologischen Gründen Investitionen nicht beliebig aufschieben lassen.

Daher lautet unsere Prognose für das Jahr 2024 unverändert:

Wir wollen Geschäftsvolumen, Umsatz und Vorsteuerergebnis erneut deutlich steigern, was einer Größenordnung zwischen fünf und zehn Prozent entspricht. Die EBT-Marge soll in etwa auf Vorjahresniveau liegen.

Denn wie eingangs erwähnt: – Ganz so düster wie manche Nachrichten es glauben machen mögen, ist die Lage unseres Erachtens nicht. Der IT-Markt ist und bleibt ein Zukunftsmarkt!

Die Mehrzahl unserer Kunden ist sich im Klaren darüber, dass sie kontinuierlich in ihre IT investieren müssen. Projekte werden allenfalls aufgeschoben, aber nicht gänzlich gestrichen.

Die Digitalisierung treibt unsere Kunden an, Security steht weit oben auf der Agenda – aber auch technologische Themen wie Edge Computing und Multi-Cloud-Services beleben unser Geschäft. Ein Treiber, der in Zukunft sehr deutlich an Bedeutung gewinnen wird, ist Künstliche Intelligenz.

Meine abschließende Botschaft lautet daher:

Bechtle ist in einer der wichtigsten Zukunftsbranchen hervorragend positioniert. Wir haben in die richtigen Wachstumsfelder investiert und können durch unsere gestärkte Präsenz in Europa auf eine geografisch breit verankerte robuste Wachstumsbasis setzen, was die Resilienz unseres Geschäftsmodells stärkt.

Meine Damen und Herren, wir sind bereit, die Zukunft mit IT zu gestalten, und freuen uns, wenn Sie uns auf diesem Weg weiter begleiten.

Vielen Dank!