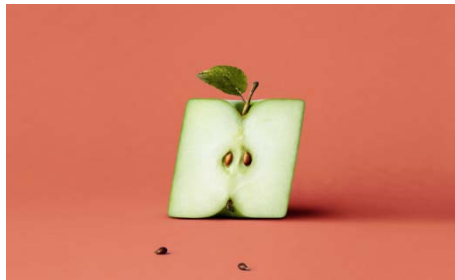
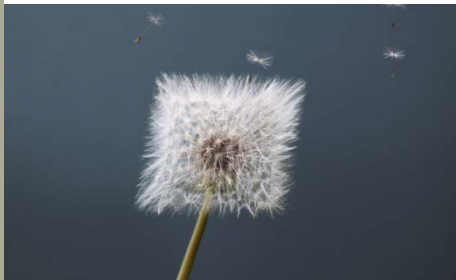


Ihr starker IT-Partner.
Heute und morgen.

BECHTLE

UNTERNEHMENSPRÄSENTATION

1. QUARTAL



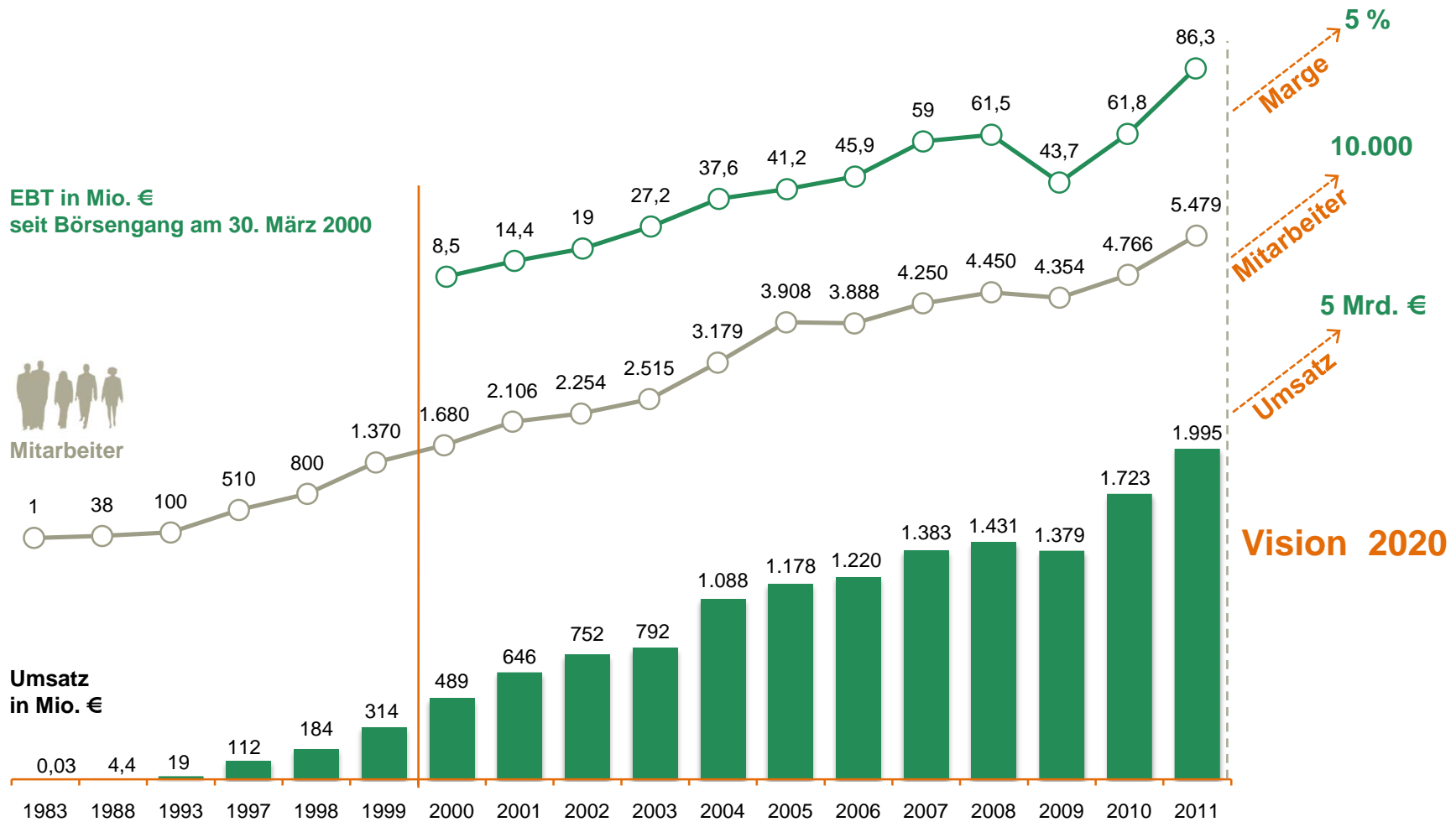
Bechtle AG

Neckarsulm, Mai 2012

- Unternehmensentwicklung
- Geschäftsmodell
- Kunden
- Wettbewerb
- Wirtschaftliche Rahmenbedingungen
- Geschäftsentwicklung Q1 2012
- Aktie
- Vision 2020
- Investment Case

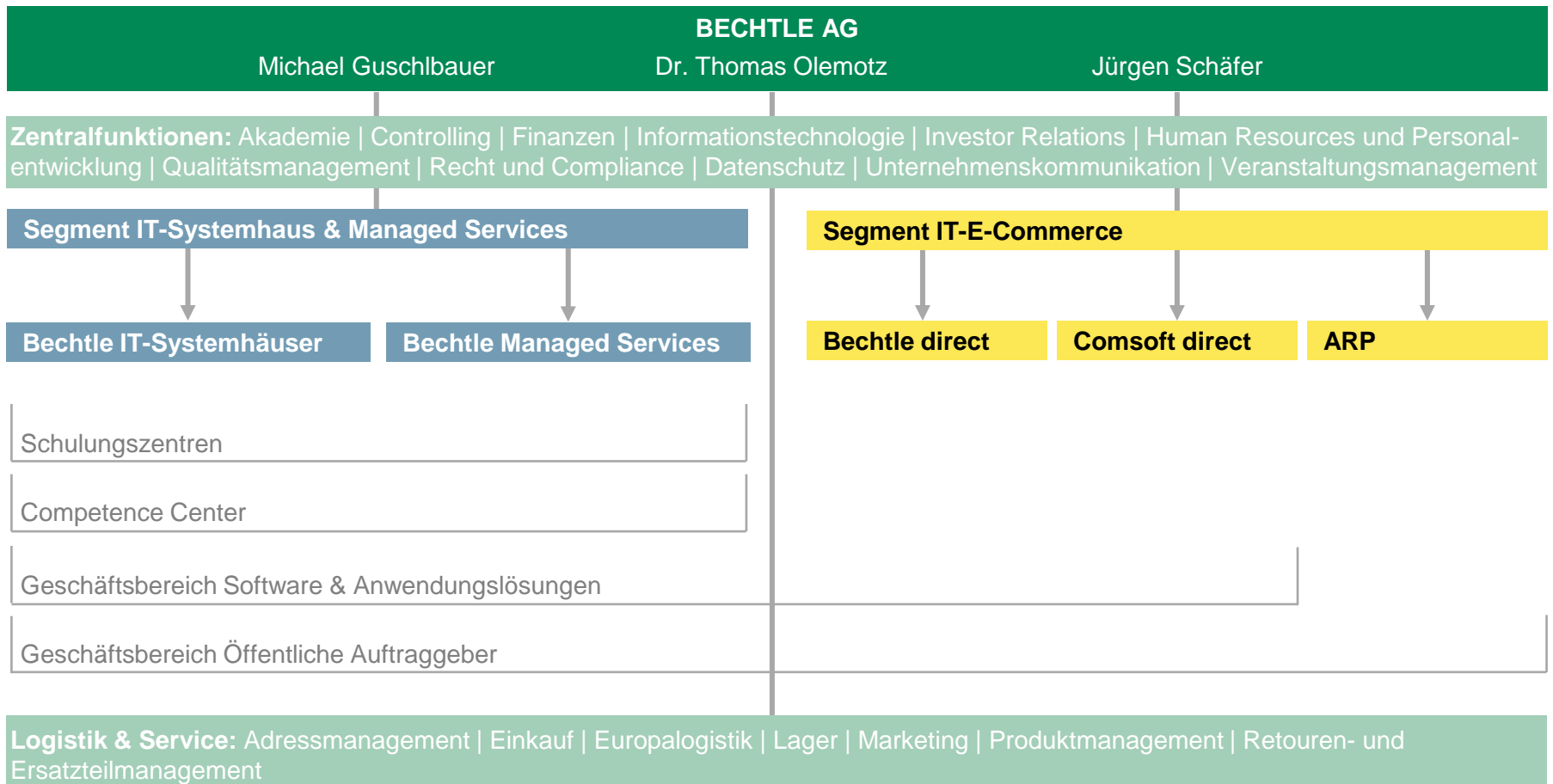


UNTERNEHMENSENTWICKLUNG – Nachhaltiges Wachstum



KOMBINIERTES GESCHÄFTSMODELL

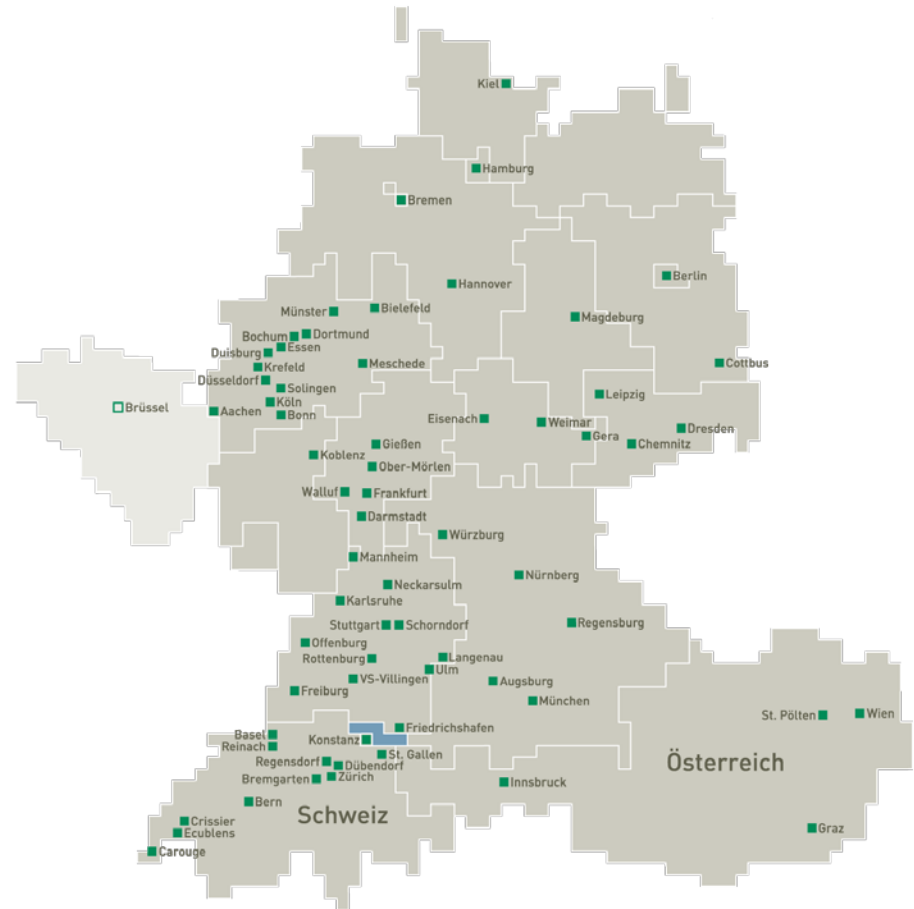
Bechtle Gruppe



KUNDENNÄHE – durch Flächendeckung der IT-Systemhäuser



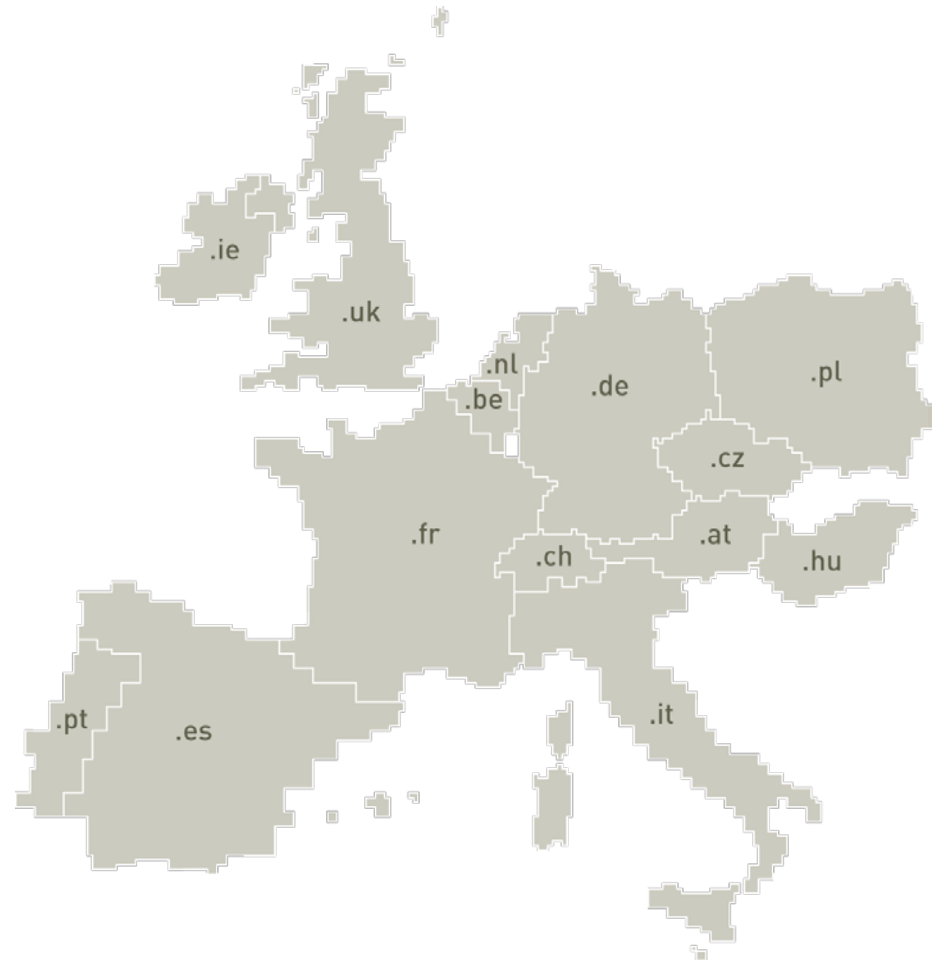
- Systemintegrator vor Ort
- Übernahmen ergänzen regionale Aufstellung und Technologiekompetenz
- Rund 65 Standorte in D/A/CH
 - ca. 1.000 Vertriebsmitarbeiter vor Ort beim Kunden
 - ca. 2.400 Dienstleister, davon ca. 1.800 System- und Servicetechniker
- Umsatz 2011: 1.316 Mio. € (ca. 66 % des Konzernumsatzes)



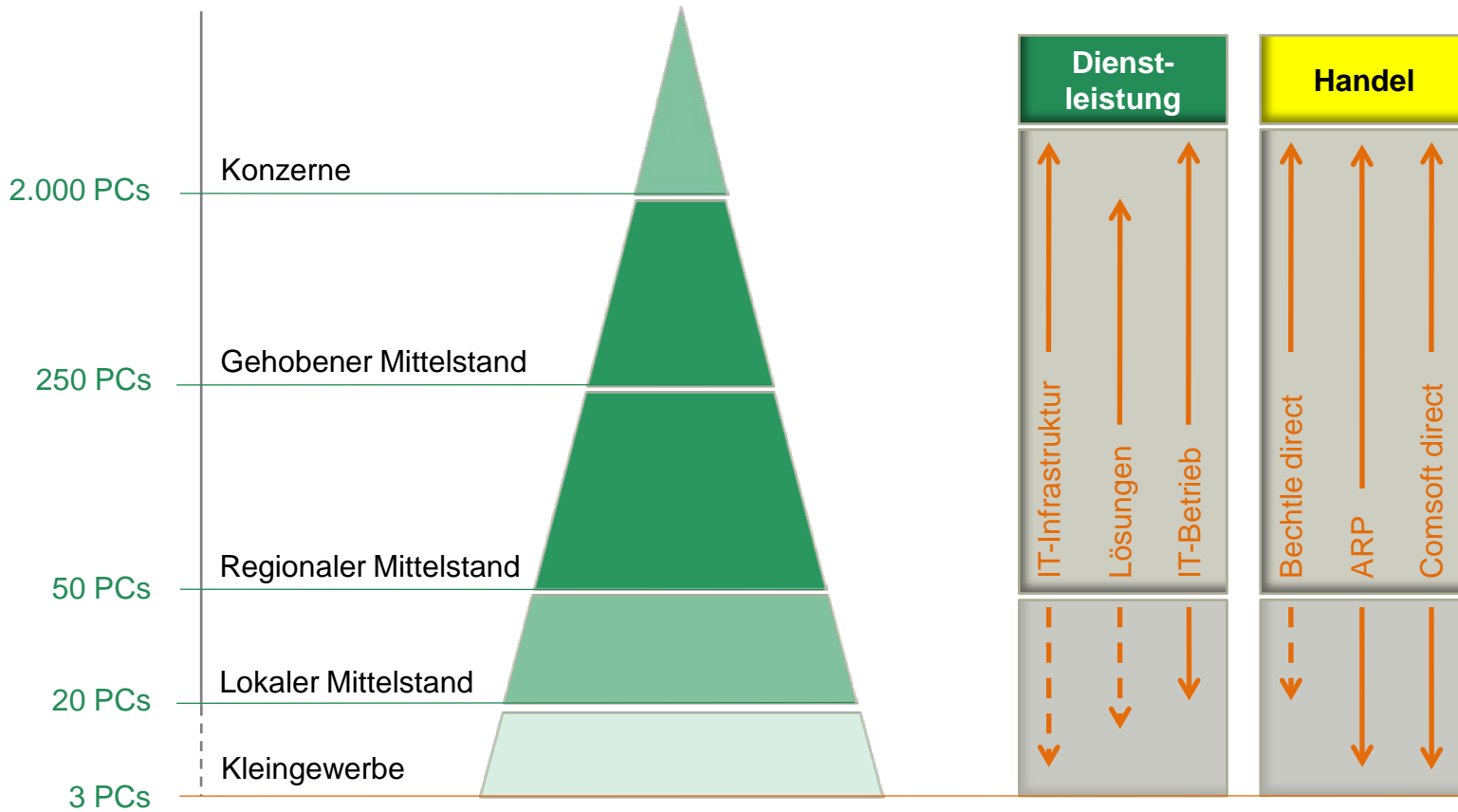
INTERNATIONALES WACHSTUM – Expansion im E-Commerce



- Direktvertrieb über Onlineshop, Katalog und Telesales
- Internationale Mehrmarkenstrategie:
 - Bechtle direct in 14 Ländern
 - ARP in 5 Ländern
 - Comsoft in 8 Ländern
- Über 47.000 Produkte gelistet
- Mehr als 21.000 kundenspezifische bios®-Shops
- 1.200 Mitarbeiter
- Umsatz 2011: 679 Mio. €
(ca. 34 % des Konzernumsatzes)



KUNDEN – Fokus auf Business-to-Business und Business-to-Government



WETTBEWERB – TOP 10 Systemhäuser in Deutschland



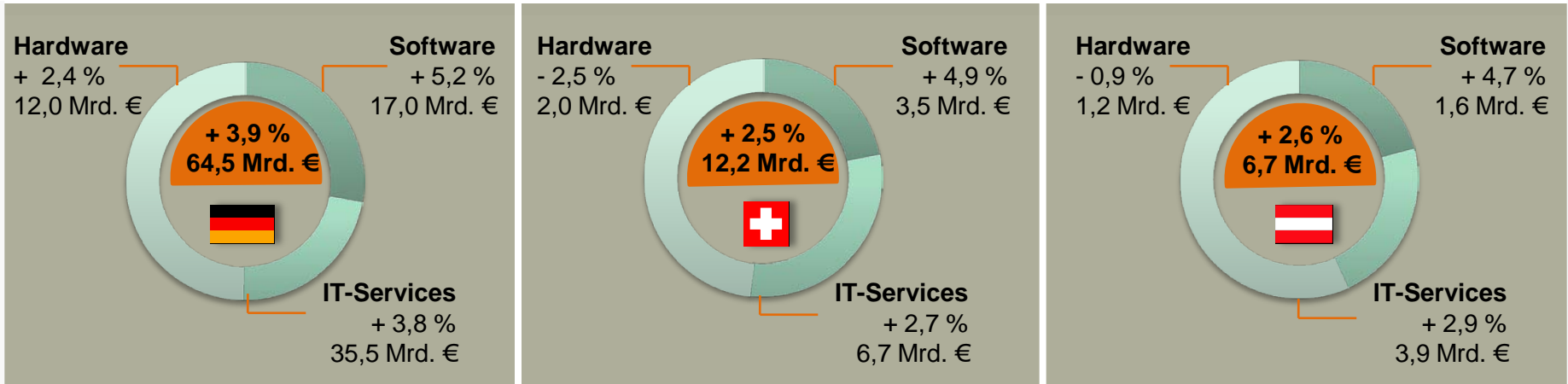
		Umsatz in D (Mio. EUR)		Mitarbeiter in D (31.12.)	
Rang	Unternehmen	2010	2009	2010	2009
1 (1)	Computacenter Germany	1.173	1.045	4.000	4.000
2 (2)	Bechtle AG	1.158	922	3.471	3.158
3 (3)	Cancom AG	502	386	1.908	1.752
4 (4)	Comparex AG	369	313	540	630
5 (5)	Allgeier Holding AG	266	211	1.339	1.235
6 (6)	Fritz & Macziol GmbH	230	200	675	615
7 (7)	ADA GmbH	164	157	973	927
8 (9)	Dimension Data Germany AG	160	142	358	327
9 (8)	Profi Engineering Systems AG	150	149	310	310
10 (10)	SVA System Vertrieb Alexander GmbH	122	102	190	170

Quelle: ChannelPartner (August 2011)

 **Nr. 2 im Umsatz, Nr. 1 in der Profitabilität.**

GESCHÄFTSENTWICKLUNG Q1.2012

WIRTSCHAFTLICHE RAHMENBEDINGUNGEN – Ökonomische Eckwerte 2012



Quelle: EITO (Dezember 2011)

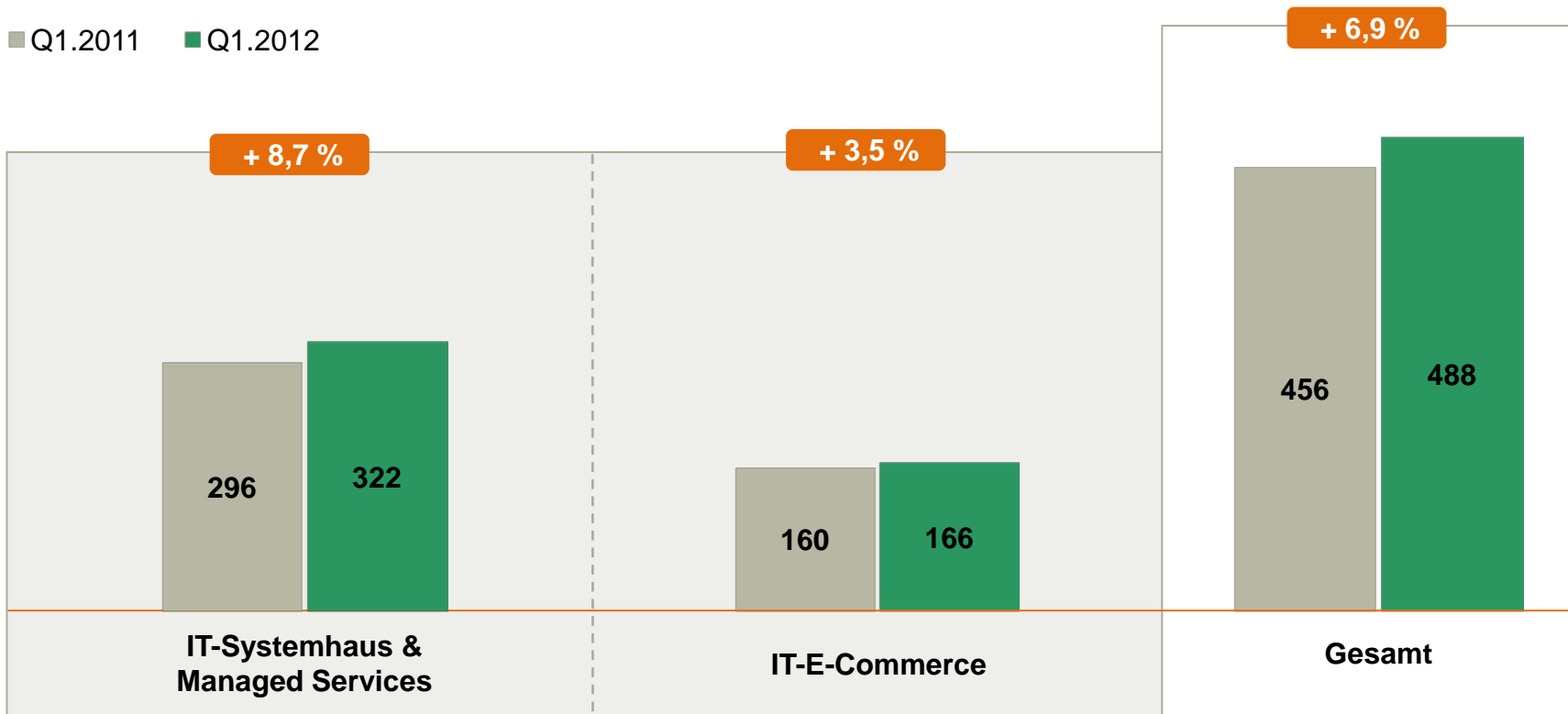
- IT-Markt in der DACH-Region soll 2012 um 3,6 % zulegen
- Dynamik soll gegenüber dem Vorjahr wieder zunehmen (2011: 1,2 %)
- Hardware zeigt mit 1,5 % das geringste Wachstum der drei Teilsegmente
- Software ist Wachstumstreiber mit 5,1 %

➔ **Bechtle nutzt konsequent die sich aus dem positiven Marktumfeld ergebenden Chancen und will überproportional wachsen.**

UMSATZENTWICKLUNG – Nach Segmenten Q1.2012 vs. Q1.2011



■ Q1.2011 ■ Q1.2012



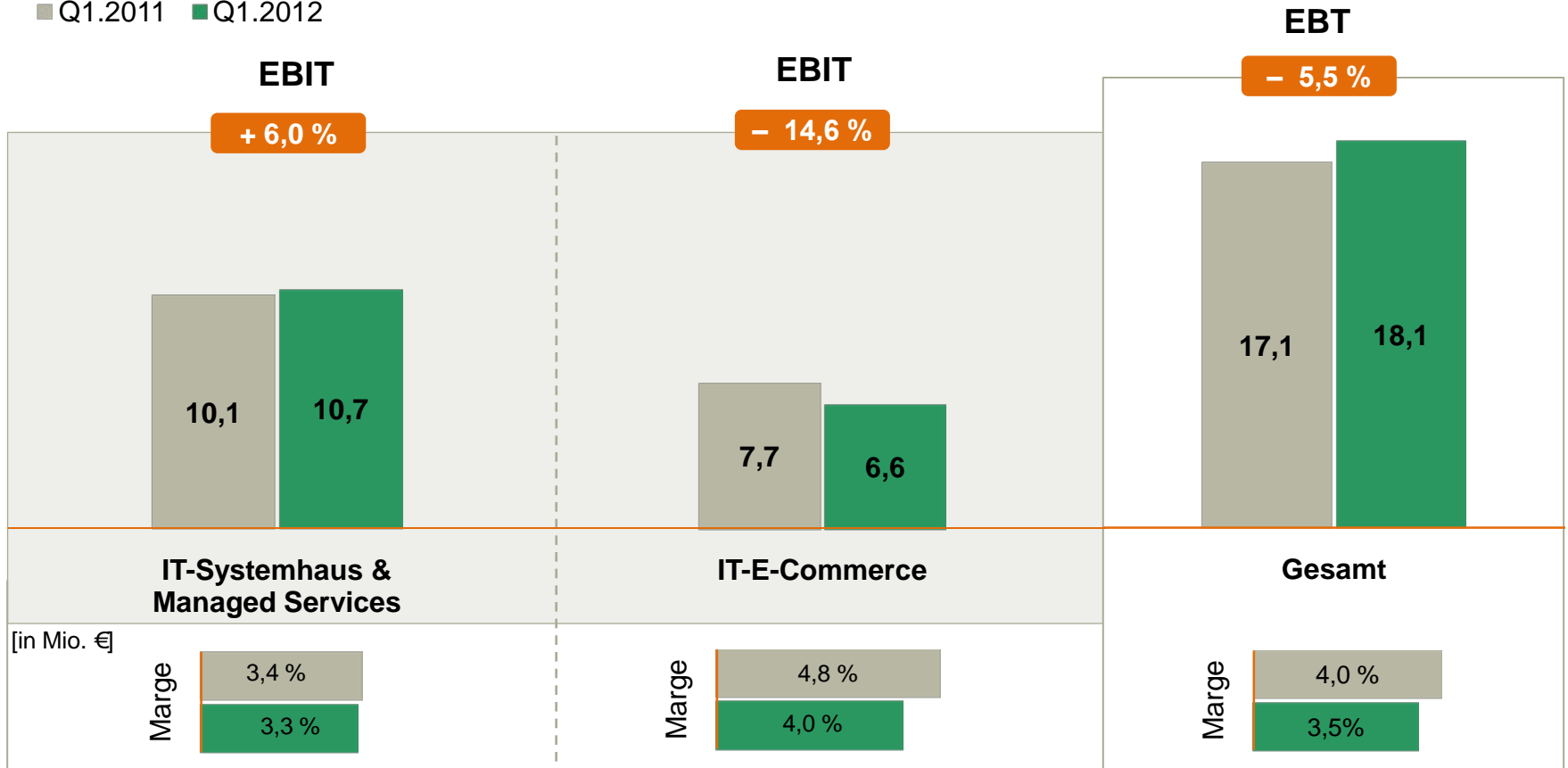
[in Mio. €]

➤ **Bechtle verzeichnet im Systemhaussegment starkes Wachstum | Im E-Commerce spiegelt sich die angespannte gesamtwirtschaftliche Lage wider.**

ERGEBNISENTWICKLUNG – Nach Segmenten Q1.2012 vs. Q1.2011

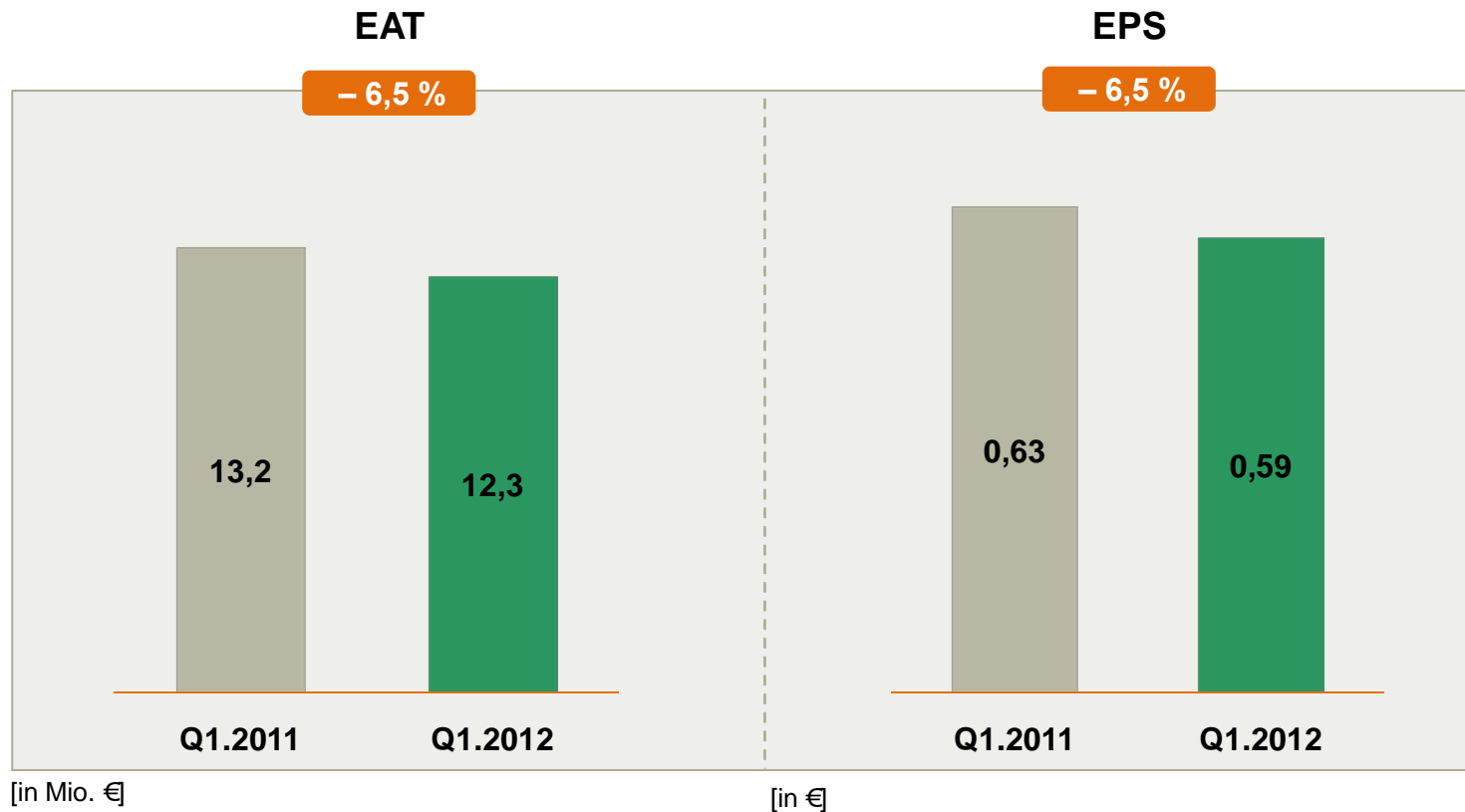


■ Q1.2011 ■ Q1.2012



➤ **EBIT im Segment E-Commerce unter Druck |
Das Systemhausgeschäft entwickelt sich positiv.**

EAT UND EPS – Q1.2012 vs. Q1.2011

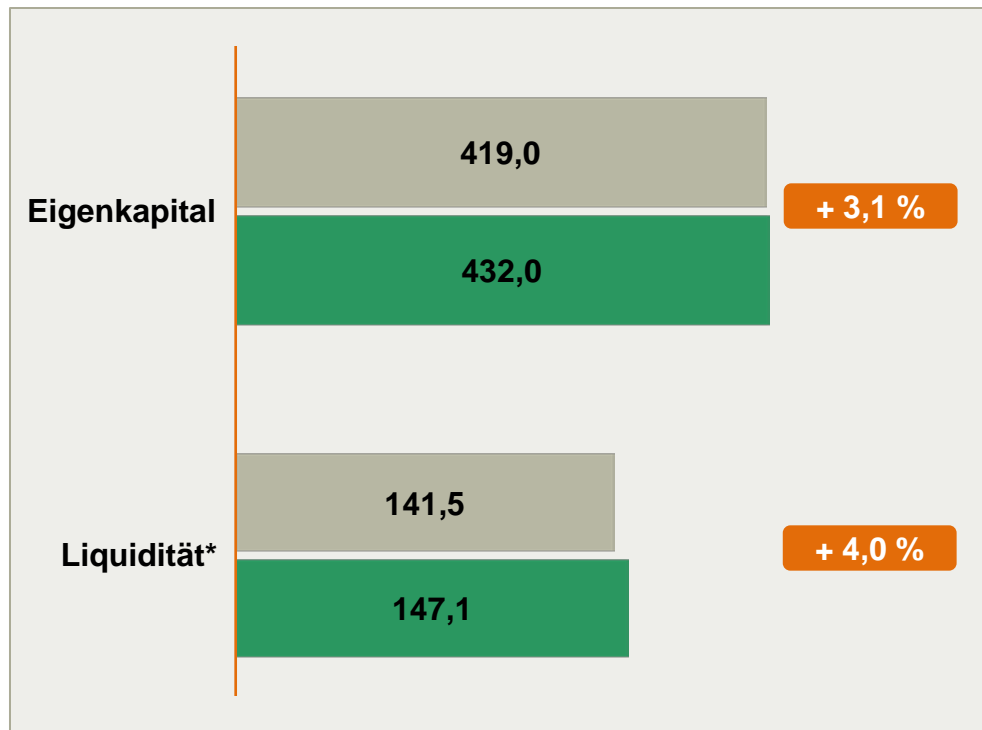


➤ **Mitarbeiteraufbau drückt das Ergebnis.**

AUSGEWÄHLTE BILANZKENNZAHLEN – 31.03.2012 vs. 31.12.2011



■ 31.12.2011 ■ 31.03.2012



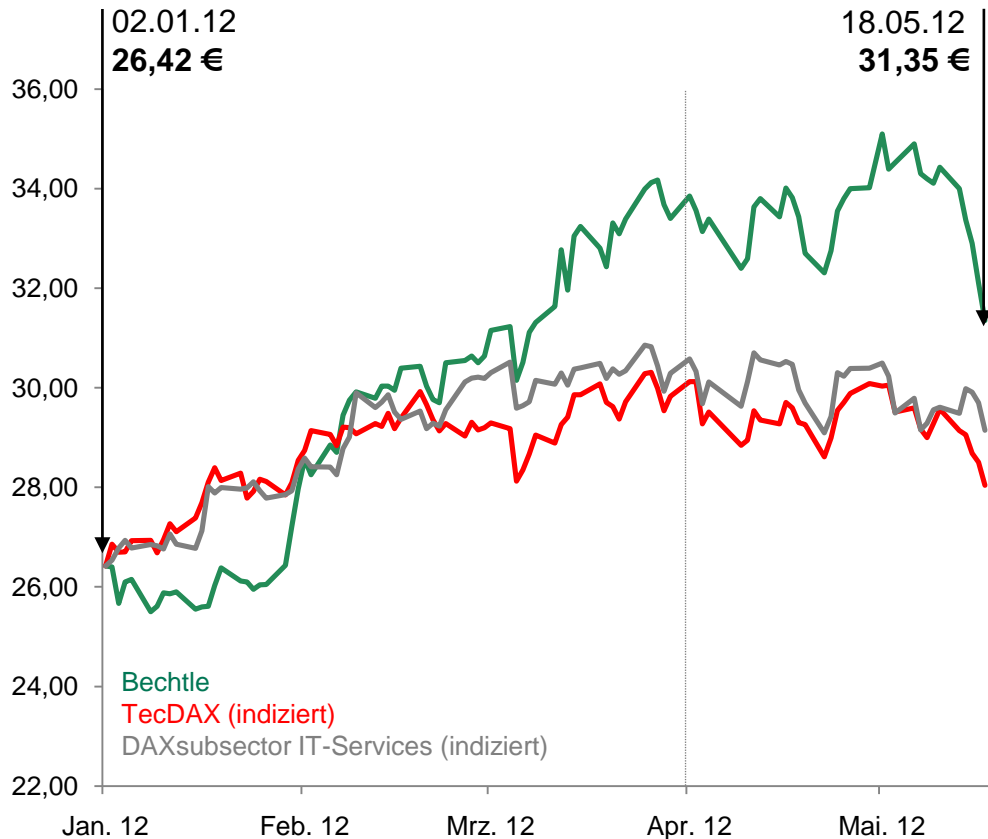
[in Mio. €]

[* inkl. Geld- und Wertpapieranlagen]

		Q1.2012	Q1.2011
Eigenkapital-			
rendite	%	12,5	15,4
Gesamtkapital-			
rendite	%	6,7	8,5

➤ **Solide Eigenkapitalquote von 56,3 % und komfortables Liquiditätspolster geben ausreichend Spielraum für künftiges Wachstum.**

BECHTLE-AKTIE – Kursentwicklung



Börsendaten (zum 18.05.12)

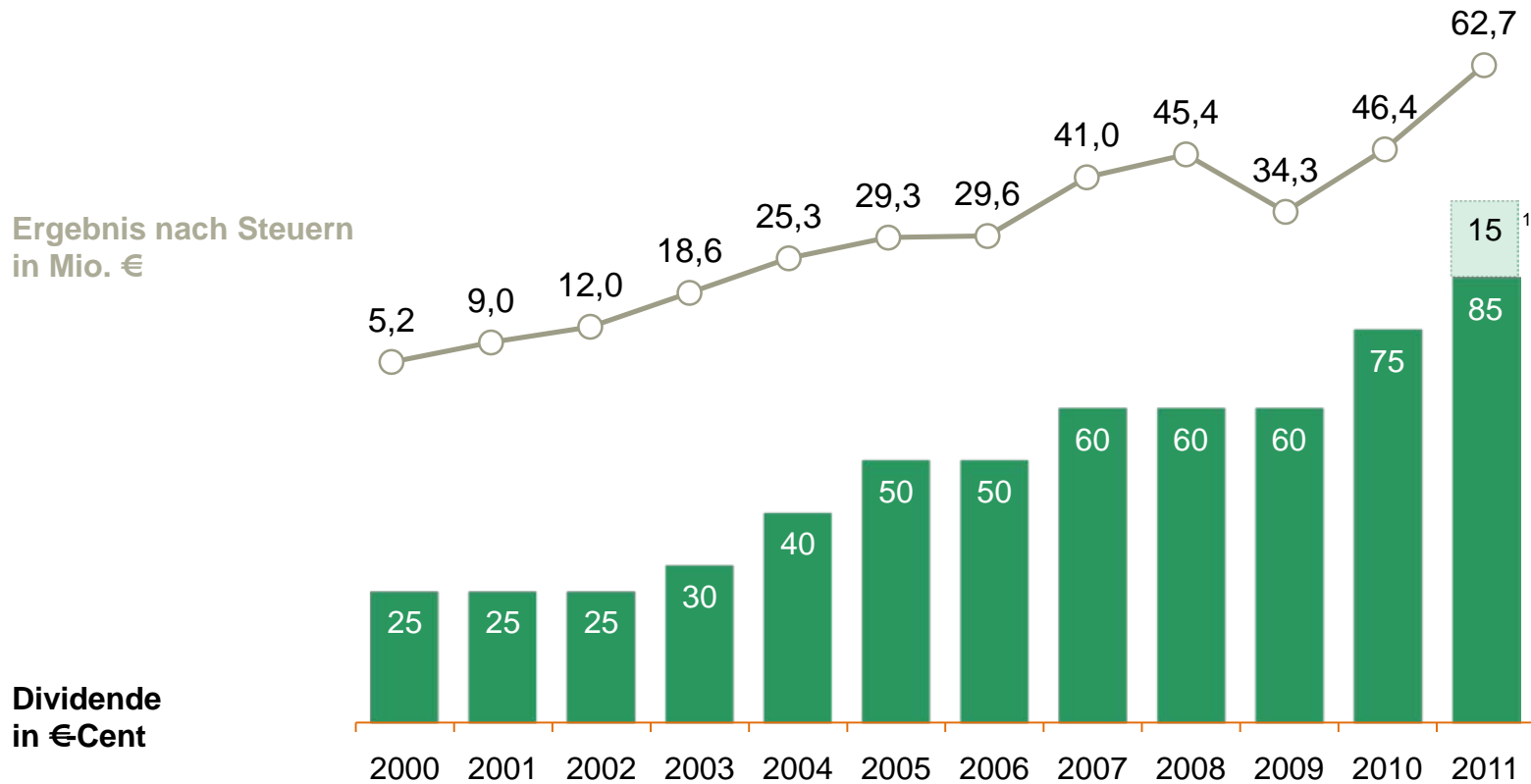
Marktkapitalisierung	658,35 Mio. €
Dividende 2011 ¹⁾	1,00 €
Dividendenrendite ²⁾	3,8 %
Ausschüttungsquote	33,5 %

Performance	
- Bechtle	18,7 %
- DAX	3,2 %
- TecDAX	6,1 %
- DAXsubsector IT-Services	10,3 %

¹⁾ Vorschlag an die Hauptversammlung
²⁾ Dividende in Relation zum Jahresschlusskurs

 **Aktienkurs zeichnet gute Geschäftsentwicklung nach.**

DIVIDENDENPOLITIK – seit Börsengang



¹ Vorschlag an die Hauptversammlung

 **Verlässliche Ausschüttungspolitik und kontinuierliche Steigerung der Dividende.**

Bechtle AG

- Bis 2020 erzielen wir mit 10.000 Mitarbeitern einen Umsatz von 5 Milliarden Euro – und eine Marge von 5 Prozent.

IT-Systemhaus & Managed Services

- Führender IT-Partner für Geschäftskunden und öffentliche Auftraggeber.
- Flächendeckend in der DACH-Region vertreten.

IT-E-Commerce

- Die Nummer 1 in Europa.
- Fortsetzung der Internationalisierung – auch jenseits der europäischen Grenzen.



10 GUTE GRÜNDE – die aus Hersteller- und Kundensicht für Bechtle sprechen



Geschäftsmodell

Einzigartig. Zukunftsfähig.

Qualifizierung

Über 2.400 Spezialisten. Kompetent.
Motiviert. Zertifiziert.

Dezentrale Führungs- und Entscheidungsstruktur

Verlässlich und stabil.

Kompetenzen

Gebündelt in 14 Competence Centern.
Über 2000 Zertifizierungen.

Branchenerfahrung

Über 75.000 Kunden.
Immer die richtige Lösung.

Alles aus einer Hand

Alle namhaften Hersteller im
Programm.

Kundennähe

65 Systemhäuser. Immer vor Ort.

Finanzielle Solidität

Finanzierung. Eigenkapitalausstattung.
Liquidität.

Vision 2020

Zielorientiert. Ambitioniert. Realisierbar.

Starke Unternehmenskultur

Bodenhaftung. Zuverlässigkeit.
Beharrlichkeit. Begeisterungsfähigkeit.





Vorstandsvorsitzender

Dr. Thomas Olemotz

Tel.: +49 7132 981-4299,

thomas.olemotz@bechtle.com

Leiter Investor Relations

Thomas Fritsche

Tel.: +49 7132 981-4121,

thomas.fritsche@bechtle.com