

Bechtle AG Hauptversammlung 2026

Rede des Vorstandsvorsitzenden, Dr. Thomas Olemotz

Heilbronn, 17.06.2026

*– Es gilt das gesprochene Wort –*

Guten Morgen und herzlich willkommen, meine sehr geehrten Damen und Herren, zu unserer diesjährigen Hauptversammlung.

Ich freue mich sehr über Ihr Interesse und bedanke mich – auch im Namen meiner Vorstandskollegen –, dass Sie heute der Einladung in die Heilbronner Harmonie gefolgt sind oder der Hauptversammlung im Livestream folgen.

Mein Vortrag gliedert sich heute in drei Themenblöcke:

Zunächst werde ich auf die Geschäftsentwicklung im zurückliegenden Jahr 2025 eingehen und die wesentlichen wirtschaftlichen Kennzahlen erläutern. In diesem Zusammenhang stelle ich auch unseren Dividendenvorschlag an Sie, unsere Aktionärinnen und Aktionäre, vor.

Anschließend möchte ich Ihnen die wichtigsten aktuellen Entwicklungen sowie zentrale strategische Weichenstellungen für die Zukunft von Bechtle präsentieren.

Und zum Abschluss gehe ich auf das erste Quartal 2026 und den weiteren Verlauf des Geschäftsjahres samt unseres Ausblicks für 2026 ein und stelle Ihnen unsere neue Vision vor.

Beginnen wir mit der Geschäftsentwicklung 2025.

Um es auf den Punkt zu bringen: Ein schwieriges Jahr für die gesamte Industrie – schwierig vor allem aufgrund der ökonomischen und geopolitischen Lage.

Während uns in Deutschland nach wie vor die Investitionszurückhaltung unserer mittelständischen Kunden – und zumindest in den ersten neun Monaten auch der öffentlichen Auftraggeber – zu schaffen machte, waren beispielsweise in Frankreich die Rahmenbedingungen über das gesamte Jahr hinweg ganz besonders herausfordernd.

Umso bemerkenswerter der Blick auf die Entwicklung von Bechtle im Jahresverlauf:

Wir sind eher verhalten ins Jahr gestartet, haben dann aber gewissermaßen „den Turbo“ eingelegt und auf der Zielgeraden in unserem Schlussquartal einen fulminanten Endspurt gezeigt.

Diese wirklich beeindruckende Leistung des gesamten Bechtle Teams führte dazu, dass wir – vor allem vor dem Hintergrund des sehr anspruchsvollen Umfelds – mit der Entwicklung von Bechtle im Geschäftsjahr 2025 zufrieden sind.

Wir haben zudem in strategisch wichtigen Bereichen große Fortschritte erzielt – etwa bei der weiteren dynamischen Expansion in Europa, bei der konsequenten Fortführung unserer für die Zukunft von Bechtle zentralen internen IT-Projekte, beim Ausbau unserer KI-Aktivitäten sowie bei der klaren Positionierung im Bereich der digitalen Souveränität.

Hinzu kommen die Weiterentwicklung unserer Vorstandsorganisation und die frühzeitig eingeleitete Nachfolgeplanung.

Schauen wir zunächst auf die Entwicklung von Geschäftsvolumen und Umsatz:

Beim Geschäftsvolumen – dem Bruttoumsatz vor IFRS 15 – sind wir um 8,1% gewachsen. Organisch haben wir um 5,2% zugelegt.

Mit dieser vergleichsweise guten Entwicklung liegen wir auch über unserer eigenen Prognose. Wir gingen ursprünglich nur von einem Geschäftsvolumenwachstum in einer Bandbreite von 0% bis 5% aus.

Das ist angesichts der Rahmenbedingungen mehr als beachtlich und ein klares Zeichen der Resilienz des Geschäftsmodells von Bechtle.

Mit unserer breiten internationalen Aufstellung, unserem umfassenden Leistungsportfolio und unserem sehr diversifizierten Kundenspektrum können wir nachweislich Entwicklungen in einzelnen Bereichen besser abfedern als mancher Wettbewerber.

Das im Vergleich zum Geschäftsvolumen geringere Wachstum beim Umsatz spiegelt die positive Entwicklung unseres Softwaregeschäfts wider. Was paradox klingt, liegt an der Bilanzierungsrichtlinie IFRS 15, nach der die Umsatzrealisierung wesentlicher Teile unseres Softwaregeschäfts nicht mehr in voller Höhe, sondern lediglich in Höhe der erzielten Bruttomarge erfolgt.

Gleichzeitig ist und bleibt Software aber wichtig für uns: Gerade rund um die Digitalisierung, bei Investitionen in Netzwerke und natürlich beim Thema Künstliche Intelligenz ist Software ein Treiber der technologischen Entwicklung.

Vor diesem Hintergrund bietet das Geschäftsvolumen auch die aussagekräftigere Grundlage zur Beurteilung unserer Geschäftsentwicklung, da es die wirtschaftliche Leistung von Bechtle unabhängig von bilanztechnischen Effekten abbildet.

Schauen wir uns nun auf der Zeitschiene die quartalsweise Entwicklung an:

Von Quartal zu Quartal haben wir uns gesteigert und das Geschäftsjahr mit einem sehr starken vierten Quartal abgeschlossen. Bemerkenswert ist dabei nicht nur das Wachstum des Geschäftsvolumens von 16,6 % gegenüber einem bereits außerordentlich starken Vorjahresquartal. Besonders hervorzuheben ist die Entwicklung im Dezember.

Um die Dimension einzuordnen:

Der Dezember 2025 war der erste Monat in der Geschichte von Bechtle, in dem wir ein Geschäftsvolumen von mehr als einer Milliarde Euro erzielt haben. Dieser Meilenstein unterstreicht eindrucksvoll die Leistungsfähigkeit unseres Unternehmens.

Natürlich hat uns die saisonal traditionell starke Jahresendphase unterstützt. Vor allem aber profitierten wir von einer spürbaren Belebung der Investitionstätigkeit unserer öffentlichen Kunden in Deutschland.

Marktchancen allein führen jedoch noch nicht automatisch zum Erfolg. Es braucht Menschen, die sie erkennen, eine Unternehmenskultur, die unternehmerisches Handeln fördert, und eine Organisation, die schnell und entschlossen agiert.

Genau diese Kombination hat es uns ermöglicht, die sich bietenden Chancen konsequent zu nutzen und zum Jahresende in konkrete Geschäftserfolge zu verwandeln.

Lassen Sie uns, liebe Aktionärinnen und Aktionäre, an dieser Stelle auf die Entwicklung in unseren regionalen Segmenten blicken:

Deutschland bleibt mit Abstand unser wichtigster Markt. Hier konnten wir das Geschäftsvolumen um 6,4 % steigern, organisch waren es 5,8 %. Das ist umso bemerkenswerter, wenn man die anhaltend herausfordernden wirtschaftlichen Rahmenbedingungen gerade in Deutschland berücksichtigt, die Unternehmen und öffentliche Auftraggeber gleichermaßen belasten. Damit sind wir erneut schneller gewachsen als der Markt, der um etwa 5% zulegte – das bedeutet, wir haben unseren Marktanteil weiter vergrößert.

Deutlich schwieriger, wie bereits angesprochen, stellte sich die Situation in Frankreich dar. Das Marktumfeld war über weite Strecken des Jahres von Zurückhaltung und Unsicherheit geprägt. Umso ermutigender ist die Entwicklung im vierten Quartal – das Tal scheint durchschritten.

Besonders erfreulich entwickelte sich erneut unser Geschäft in den Segmenten Benelux und Sonstiges Europa. Hier zeigt sich sehr deutlich, dass wir mit der konsequenten Internationalisierung von Bechtle und unserer europäisch ausgerichteten M&A-Strategie die richtigen Entscheidungen getroffen haben.

Diese Regionen haben nicht nur durch Akquisitionen, sondern auch aus eigener Kraft wichtige Wachstumsimpulse geliefert.

Sie haben damit einen wesentlichen Beitrag zu unserer Gesamtentwicklung geleistet und unterstreichen die Stärke unseres breit diversifizierten europäischen Geschäftsmodells.

Genau darin liegt einer der großen strategischen Vorteile von Bechtle:

Wir sind nicht von der Entwicklung eines einzelnen Markts abhängig. Unsere europäische Präsenz eröffnet uns zusätzliche Wachstumschancen, stärkt durch ihre ausbalancierende Wirkung unsere Resilienz und schafft damit die Grundlage für eine nachhaltige Wertsteigerung.

Weiter zur Ergebnisentwicklung:

Mit dem gezeigten Rückgang von 6% beim Ergebnis vor Steuern sind wir natürlich nicht zufrieden. Auch wenn der Blick auf die quartalsweise Entwicklung einen sehr dynamischen positiven Trend zeigt, blieben wir insgesamt nicht nur hinter unseren Planungen, sondern auch hinter unseren eigenen, nachhaltigen Ansprüchen zurück.

Aber – und auch das gehört zu einer fairen Betrachtung:

Nach einem Rückgang von über 30% im ersten Quartal zu einem Plus von über 20% im vierten Quartal zu kommen, erfordert sehr viel Kraft und Energie. Insofern ist der Verlauf eine bemerkenswert starke Teamleistung, die zuversichtlich stimmt.

Die Hintergründe dieser Ergebnisentwicklung haben wir klar analysiert:

Unsere Kosten sind zwar nicht dramatisch, aber doch weiter angestiegen. Diese Entwicklung konnten wir nur teilweise über das Umsatzwachstum bzw. die Steigerung des Rohertrags kompensieren.

Größter Kostentreiber sind notwendige Investitionen in unsere Zukunft – konkret:

Wir investieren massiv in unsere eigene IT. Wir tun damit genau das, was wir auch unseren Kunden raten:

Wir stellen unsere IT zukunftsstark auf. Es wäre fatal, aus kurzfristig getriebener Gewinnoptimierung diese Schritte zu unterlassen.

Auch unsere weitere Internationalisierung durch Akquisitionen – so strategisch sinnvoll und wichtig sie ist – wirkt sich auf die Kostenentwicklung aus. Neu erworbene Unternehmen müssen in die bestehende Organisation integriert werden, was mit entsprechendem internem Aufwand verbunden ist. Darüber hinaus machen sich Folgeeffekte aus der Kaufpreisallokation bemerkbar, insbesondere in Form zusätzlicher Abschreibungen – die, wenn auch zeitlich befristet, das Ergebnis belasten, nicht allerdings den Cashflow.

Daneben investieren wir in erforderliche Portfolioerweiterungen in unseren internationalen Märkten, um einen größeren Anteil an Beratungs- und Serviceleistungen zu erreichen und damit nachhaltig profitabel zu wachsen.

Schauen wir uns vor diesem Hintergrund die Entwicklung des EBIT in den Segmenten an:

Wir sehen Deutschland mit einem klaren Vorsprung. Wir haben in unserem Heimatmarkt nicht nur das breiteste Portfolio, sondern auch seit Jahren etablierte Prozesse, gut eingespielte Managementteams und eine effiziente Verzahnung der dezentralen Einheiten mit den zentral bereitgestellten Services. Zudem sind wir in Deutschland auch mit unseren spezialisierten Tochterunternehmen bereits sehr breit aufgestellt. Das zeigt sich entsprechend in der Profitabilität.

Erklärtes Ziel ist natürlich, in den übrigen Segmenten mittelfristig an das Margenniveau von Deutschland anzuschließen.

So unbefriedigend, meine Damen und Herren, der erste Blick auf die Ergebnisentwicklung sein mag, so überzeugt sind wir von der Notwendigkeit, jetzt in die Zukunft zu investieren.

Wir erleben gerade einen historischen Moment in unserer Branche und weit darüber hinaus:

Künstliche Intelligenz revolutioniert mit Nachdruck und einer nie gesehenen Dynamik unsere Branche. Die KI-Transformation wird die Art, wie Unternehmen arbeiten, grundlegend verändern. Wir wollen diese Entwicklung nicht beobachten, sondern aktiv und maßgeblich mitgestalten – als wichtiger KI-Transformationspartner und Lösungsarchitekt unserer Kunden sowie führender IT-Dienstleister in Europa.

Dafür investieren wir heute mit Überzeugung, Weitsicht und dem klaren Ziel, den Unternehmenswert von Bechtle nachhaltig zu steigern.

Kurzfristig belastet das unsere Ergebnisse. Langfristig aber stärkt es unsere Wettbewerbsposition, eröffnet neue Ertragspotenziale und sichert die Relevanz von Bechtle für die nächste Generation der IT.

Damit zum Abschluss der Kennzahlenbetrachtung der Blick auf den operativen Cashflow – einen zentralen Indikator für die Stärke und Qualität unseres Geschäftsmodells, dem in Phasen ausgeprägter Unsicherheit eine besonders hohe Bedeutung zukommt.

Bechtle erwirtschaftet zuverlässig hohe Mittelzuflüsse aus dem operativen Geschäft. Der Rückgang des operativen Cashflows gegenüber dem Ausnahmejahr 2024 darf dabei nicht über die eigentliche Botschaft hinwegtäuschen:

Trotz eines außergewöhnlich starken Dezembers und der damit verbundenen belastenden Auswirkungen auf das Working Capital – und hier insbesondere eines hohen Forderungsbestands zum Jahresende – haben wir einen operativen Cashflow von 290 Mio. € erzielt.

Das zeigt: Unser Working-Capital-Management funktioniert hervorragend.

Besonders deutlich werden unsere Fortschritte beim Blick auf die sogenannte Working-Capital-Quote:

Mit 5,8 % des Geschäftsvolumens liegt sie nochmals deutlich unter dem Vorjahreswert von 7,1 %. Zum Vergleich: Vor nur drei Jahren lag dieser Wert noch bei über 13 %.

Diese Entwicklung ist nicht zuletzt auch das Ergebnis konsequenter interner Maßnahmen zur Optimierung von Cashflow und Working Capital.

Kommen wir nun zur Entwicklung unserer Mitarbeitendenzahl.

Zum 31. Dezember 2025 beschäftigte Bechtle 16.360 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Gegenüber dem Vorjahr entspricht das einem Zuwachs von 559 Personen beziehungsweise 3,5 %.

Durch die im Berichtsjahr erfolgreich abgeschlossenen Akquisitionen kamen 877 neue Kolleginnen und Kollegen hinzu. Organisch lag die Mitarbeitendenzahl damit um 2 % unter dem Vorjahresniveau.

Diese Entwicklung ist das Ergebnis einer bewusst gesteuerten Personalpolitik. Angesichts des herausfordernden Marktumfelds haben wir die natürliche Fluktuation gezielt genutzt und freiwerdende Positionen nicht in jedem Fall unmittelbar nachbesetzt. Damit tragen wir unserer Verantwortung für eine nachhaltige Kostenentwicklung ebenso Rechnung wie unserem Anspruch, das profitable Wachstum von Bechtle langfristig zu sichern.

Unverändert gilt jedoch:

Der Erfolg von Bechtle basiert maßgeblich auf dem Engagement, der Kompetenz und der Leistungsbereitschaft unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Ihnen allen gilt an dieser

Stelle mein ausdrücklicher Dank. Gerade in einem anspruchsvollen Marktumfeld haben sie mit großem Einsatz dazu beigetragen, dass Bechtle seine starke Marktposition behaupten und weiter ausbauen konnte.

Auch künftig werden wir beim Personalaufbau mit Augenmaß vorgehen. Sobald wir wieder nachhaltig auf unseren gewohnten profitablen Wachstumspfad zurückkehren, werden wir den Ausbau unserer Teams im erforderlichen Umfang nachziehen. Um es zu unterstreichen – bei aller Bedeutung von Künstlicher Intelligenz und weitgehender Automatisierung: Unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter bleiben die wichtigste Grundlage für den langfristigen Erfolg von Bechtle.

Unverändert – und das ist mir persönlich ganz besonders wichtig – investieren wir deshalb mit großer Überzeugung in die Ausbildung. Zum Jahresende befanden sich 807 junge Menschen in Ausbildung bei Bechtle. Die Ausbildungsquote in Deutschland liegt damit bei guten 6,2%.

Bevor ich fortfahre, möchte ich an dieser Stelle die Gelegenheit nutzen und die mehr als 150 Azubis, Studierenden sowie Schülerinnen und Schüler herzlich begrüßen, die heute hier in der Heilbronner Harmonie unsere Hauptversammlung als Gäste verfolgen. Ich freue mich, wie jedes Jahr, sehr über euer Interesse.

Eine Hauptversammlung bietet die seltene Gelegenheit, Wirtschaft, Unternehmensführung und Kapitalmarkt einmal nicht aus dem Lehrbuch, sondern direkt in der Praxis zu erleben. Mein Dank gilt den Lehrerinnen und Lehrern der beteiligten Schulen, die diesen Besuch auch in diesem Jahr wieder möglich gemacht haben.

Ein kleiner „Werbeblock“ sei an der Stelle erlaubt:

Wer Gefallen an dem findet, was er oder sie heute sieht und hört, sollte sich im Nachgang zur Hauptversammlung unbedingt über die Ausbildungs- und dualen Studienmöglichkeiten bei Bechtle informieren. Man kann nie früh genug damit beginnen, die Karriereplanung in die richtigen Bahnen zu lenken. Und aus eigener Erfahrung kann ich sagen: Bechtle ist ein tolles Unternehmen mit großartigen Karrieremöglichkeiten. Vielleicht ja auch für einige unter euch ...

Damit zu einem wichtigen Agenda-Punkt jeder Bechtle Hauptversammlung: Die Gewinnbeteiligung unserer Aktionärinnen und Aktionäre.

Unsere Dividendenpolitik folgt seit langem einer klaren Leitlinie:

Sie ist verlässlich und nachhaltig. Deshalb zahlen wir seit dem Börsengang jedes Jahr ohne Unterbrechung eine Dividende. Sie ist, ungeachtet der herausfordernden

Rahmenbedingungen, in den zurückliegenden zweieinhalb Jahrzehnten nie gesunken, sondern entweder stabil geblieben oder gestiegen. Das ist im Positiven außergewöhnlich, meine Damen und Herren.

Auch der Vorschlag für das Geschäftsjahr 2025 steht in dieser Tradition. Wie bereits im März kommuniziert, schlagen Vorstand und Aufsichtsrat der Hauptversammlung eine Dividende von 70 Cent je Aktie vor und halten damit das Vorjahresniveau stabil.

Zwei Aspekte sind uns dabei besonders wichtig:

Erstens steht Bechtle für Zuverlässigkeit – einer unserer vier zentralen Unternehmenswerte. Die kontinuierliche Dividendenhistorie über 25 Jahre unterstreicht zugleich aber auch unsere finanzielle Stabilität und solide Liquiditätsbasis.

Zweitens ist die Dividende Ausdruck unseres Vertrauens in die zukünftige Entwicklung von Bechtle und in die Stärke unseres Geschäftsmodells.

Beides sind Botschaften an Sie, liebe Aktionärinnen und Aktionäre, die uns wichtig sind.

Die Ausschüttungsquote liegt damit, das sei der guten Ordnung halber noch ergänzt, bei 38,5 % und damit über unserer angestrebten Zielmarke von rund einem Drittel des Konzernergebnisses nach Steuern.

Nach der Vorstellung der Kennzahlen möchte ich nun noch einige Gedanken zur Einordnung der Kursentwicklung teilen, die auf die Veröffentlichung dieser Zahlen folgte.

Die Realität unseres Markts ist derzeit geprägt von sehr hohen Unsicherheiten – unter anderem durch Themen wie Speicherknappheit, geopolitische Entwicklungen und insgesamt anfällige Lieferketten.

Gleichzeitig haben wir im operativen Geschäft eine sehr solide Entwicklung gesehen: einen historisch hohen Auftragseingang, einen starken Jahresendspurt, ein sehr gutes Volumen an Rahmenverträgen und einen erfolgreichen Start ins laufende Geschäftsjahr. Fundamentale Schwäche ist daraus nicht abzuleiten.

Umso wichtiger ist die Einordnung der Kapitalmarktreaktion.

Die Kursentwicklung der Bechtle Aktie nach der Veröffentlichung der jüngsten Zahlen ist aus unserer Sicht nur teilweise durch geschäftsspezifische Faktoren erklärbar.

Vielmehr sehen wir ein insgesamt stark volatiles Marktumfeld, in dem Unsicherheiten überproportional gewichtet werden und positive operative Signale häufig in den Hintergrund treten.

Darüber hinaus führten die makroökonomischen Entwicklungen zu einer Bevorzugung von anderen Industrien als dem Tech-Sektor und anderen Ländermärkten. Diese, am Kapitalmarkt als „Sektor-Rotation“ bezeichnete Entwicklung haben auch andere sehr prominente Unternehmen in der IT-Industrie schmerzhaft zu spüren bekommen.

Hinzu kommt, dass Kapitalmärkte heute verstärkt von algorithmischen Handelsmodellen geprägt sind, die innerhalb von Sekunden automatisiert und oft ohne menschliches Zutun auf Informationen, Marktbewegungen oder definierte Handelssignale reagieren – mit entsprechend unmittelbaren Auswirkungen auf die Kurse. Das kann kurzfristige Ausschläge deutlich verstärken und die ohnehin hohe Volatilität der Märkte weiter erhöhen.

Vor diesem Hintergrund ist die Kursentwicklung der Bechtle Aktie aus unserer Sicht keineswegs Ausdruck einer veränderten Unternehmensqualität, sondern vielmehr eines sehr schnellen Mechanismus in einem von Unsicherheiten und makroökonomischen Sorgen geprägten Markt.

Langfristig entscheidend bleibt jedoch auch für den Kapitalmarkt die operative Entwicklung – und die ist bei Bechtle weiterhin positiv.

Ich komme nun zu einigen ergänzenden aktuellen Meldungen jenseits der Zahlen, die von strategischer Relevanz für unser Unternehmen sind.

Ein Schwerpunkt ist dabei digitale Souveränität – ein Thema, das durch geopolitische Entwicklungen und zunehmende technologische Abhängigkeiten weiter an Bedeutung gewinnt.

Mit dem Bechtle Index of Sovereignty – kurz BloS – haben wir unser Beratungsangebot um ein strukturiertes Instrument erweitert, das Unternehmen und öffentliche Organisationen dabei unterstützt, ihre digitale Abhängigkeit und Handlungsfähigkeit systematisch zu bewerten.

Der Ansatz verknüpft die Analyse zentraler Geschäfts- und Verwaltungsprozesse mit der Expertise unserer zertifizierten IT-Business-Architekten. So entsteht erstmals eine datenbasierte, nachvollziehbare Bewertung des Reifegrads digitaler Souveränität – und damit eine belastbare Grundlage für konkrete, IT-architekturbezogene Transformationsentscheidungen.

Aktuell pilotieren wir den BloS in der DACH-Region. Die schrittweise Ausweitung auf weitere europäische Märkte ist jedoch bereits vorgesehen.

Damit adressieren wir eine zentrale Fragestellung unserer Kunden in Wirtschaft und öffentlicher Verwaltung:

Wie sichern wir in einer zunehmend fragmentierten Welt unsere digitale Handlungsfähigkeit, technologische Unabhängigkeit und Resilienz?

Genau hier positioniert sich Bechtle als verlässlicher Partner für die digitale Souveränität Europas.

In diesem Zusammenhang fällt die Überleitung zu großen Rahmenverträgen im öffentlichen Sektor und zu zukunftsorientierten Projekten besonders leicht.

So haben wir etwa zwei Rahmenverträge mit ProVitako, der zentralen öffentlichen Beschaffungsstelle für kommunale IT-Dienstleister und deren kommunale Träger in Deutschland, geschlossen.

Die Vereinbarungen umfassen die bundesweite Bereitstellung von Produkten aus dem Netzwerk- und dem Server-Portfolio des Herstellers HPE sowie damit verbundene Dienstleistungen.

Die Laufzeit beider Rahmenverträge beträgt ein Jahr mit dreimaliger Verlängerungsoption um jeweils ein weiteres Jahr.

Das Vertragsvolumen beläuft sich in Summe auf bis zu 501 Mio. €, die zu annähernd gleiche Teilen auf Netzwerk- und auf Server-Lösungen entfallen.

Ein weiterer wichtiger strategischer Erfolg aus diesem Jahr ist der Zuschlag für einen Rahmenvertrag von GovTech Deutschland im Bereich Cloud- und KI-Leistungen.

Bechtle übernimmt dabei die Rolle eines sogenannten Multi-Cloud-Brokers und stellt für Bund, Länder und Kommunen eine zentrale, standardisierte Plattform bereit. Über sie erhalten öffentliche Auftraggeber einen einheitlichen Zugang zu Cloud- und KI-Services verschiedener internationaler Hyperscaler, aber auch europäischer Anbieter.

Das Volumen des Rahmenvertrags beträgt bis zu 250 Mio. €, bei einer Laufzeit von zunächst zwei Jahren mit der Option auf Verlängerung um weitere zwei Jahre. Abrufberechtigt sind alle Mitglieder von GovTech Deutschland auf Bundes-, Landes- und kommunaler Ebene.

Ziel ist dabei, eine belastbare Grundlage für eine skalierbare, sichere und souveräne Nutzung von Cloud- und KI-Technologien im öffentlichen Sektor zu erreichen. Zentrale Digitalvorhaben, wie die Gesundheitsplattform MEDI:CUS und die Deutschlandplattform, profitieren unmittelbar von dieser neuen Struktur.

In Summe leisten wir damit einen wichtigen Beitrag zur digitalen Handlungsfähigkeit und Souveränität der öffentlichen Verwaltung in Deutschland.

Ich möchte noch zwei weitere Projekte exemplarisch herausgreifen, weil sie sehr augenfällig machen, wie weit unsere Rolle bei der Digitalisierung in Forschung und Gesellschaft reicht:

Ein überaus zukunftsorientiertes Projekt realisieren wir derzeit an der Hochschule Heilbronn – einige von Ihnen, meine sehr verehrten Damen und Herren, haben darüber vielleicht bereits in der regionalen Presse gelesen:

Es geht hier um die Integration eines Quantencomputers, mit dem wir eine Plattform für Lehre, Forschung und praxisnahe Entwicklung schaffen.

Das System des finnischen Herstellers IQM Quantum Computers wird noch im laufenden Jahr in Betrieb genommen und durch Bechtle über drei Jahre hinweg betreut und weiterentwickelt.

Mit der Installation am TechCampus entsteht so ein direkter Zugang zu supraleitender Quantenhardware für Studierende, Forschende und Partner. Quantencomputing soll damit frühzeitig in Ausbildung und Anwendung verankert und mit klassischen IT- sowie KI-Umgebungen verbunden werden.

Das Projekt ist zugleich ein eindrucksvolles Beispiel dafür, wie die technologische Souveränität Europas ganz konkret adressiert werden kann.

Denn bei diesem Projekt werden europäische Hardware, Betrieb und Know-how eng verzahnt und damit das in den vergangenen Jahren entstandene regionale Innovationsökosystem in Heilbronn weiter ausgebaut.

Ein weiteres in jeder Hinsicht sinnstiftendes Projekt setzen wir mit der Uniklinik in Würzburg um.

Bechtle übernimmt als Konsortialführer eine zentrale Rolle im Projekt WebMedX, das die Versorgung von Menschen mit Herzinsuffizienz digitaler, vernetzter und alltagstauglicher machen soll. Gemeinsam mit dem Universitätsklinikum Würzburg sowie weiteren technischen und akademischen Partnern entsteht eine sektorenübergreifende Telemedizinplattform, die alle Beteiligten besser miteinander verbindet. Ziel ist es, Versorgungslücken in der Phase nach dem Krankenhausaufenthalt zu schließen, Wiedereinweisungen zu vermeiden und die Versorgung nachhaltig zu verbessern. Das digitale Netzwerk soll als Muster für andere Regionen und Krankheiten dienen.

Das sind, wie gerade schon erwähnt, nur zwei von sehr vielen Digitalisierungsprojekten, die einen bedeutenden Beitrag zum Fortschritt leisten.

Ein wichtiger Teil unserer Wachstumsstrategie, das wissen Sie, sehr verehrte Aktionärinnen und Aktionäre, sind Akquisitionen. Auch in den vergangenen Monaten hat sich unsere internationale M&A-Aktivität sehr erfreulich entwickelt.

Allein 2025 sind vier neue Gesellschaften Teil der Bechtle Gruppe geworden, im laufenden Jahr bereits zwei weitere.

Dazu zählen die Grupo Solutia in Spanien, E-Storage und ITAM Solutions in den Niederlanden, Nuovamacut in Italien sowie in diesem Jahr Eurosolid in Ungarn sowie RIS 2048 mit ihrer Schwestergesellschaft Evoware in Portugal.

Damit stärken wir unsere Präsenz in europäischen Märkten, in denen wir bereits seit vielen Jahren erfolgreich aktiv sind.

Seit 1993 ist M&A ein fester Bestandteil unserer Wachstumsstrategie. Insgesamt haben wir seitdem 125 Unternehmen in 11 europäischen Ländern in die Bechtle Gruppe integriert. Dieses bewährte Wachstumsprinzip werden wir auch künftig konsequent fortsetzen.

Voraussetzung dafür ist jedoch ausreichender finanzieller Spielraum. Ein wichtiger Baustein unserer finanziellen Flexibilität ist unsere aktuell sehr erfolgreich platzierte Schuldschein-Transaktion. Die zweite Platzierung dieser Art nach 2018 stößt national und international auf außergewöhnlich starke Nachfrage:

Das Orderbuch war mehrfach überzeichnet und wurde entsprechend vorzeitig geschlossen. Das ursprünglich vorgesehene Volumen von 250 Mio. € haben wir daraufhin auf 450 Mio. € erhöht; die Transaktion befindet sich derzeit in der Zuteilung und wird bis Ende Juni abgeschlossen. Wir werden dazu dann auch eine Pressemitteilung mit mehr Details veröffentlichen.

Das breite Interesse unterstreicht erneut das Vertrauen der Kapitalmärkte in Bechtle. Wir sind für unterschiedliche Investorengruppen – von Sparkassen und Genossenschaftsbanken über Förderbanken bis hin zu nationalen und internationalen Geschäftsbanken – ein verlässlicher und attraktiver Emittent.

Die Finanzierung verschafft uns zusätzliche Flexibilität, um unsere internationale M&A-Strategie konsequent fortzusetzen und gezielt in die Weiterentwicklung der Bechtle Gruppe zu investieren – im Interesse von Ihnen, liebe Aktionärinnen und Aktionäre und aller weiteren Stakeholder.

Abschließend möchte ich noch auf wichtige Entscheidungen zur Besetzung des Vorstands und meine eigene Nachfolge eingehen.

Der Aufsichtsrat der Bechtle AG hat beschlossen, den bis Ende 2026 laufenden Vorstandsvertrag von Konstantin Ebert vorzeitig um weitere drei Jahre bis zum 31. Dezember 2029 zu verlängern. Wie bereits im November angekündigt, wird er zum 1. Januar 2027 meine Nachfolge als CEO übernehmen.

Ein weiterer wichtiger Schritt ist die Verstärkung der Finanzfunktion durch einen (*wenn ich es so salopp formulieren darf*) „hauptamtlichen“ CFO. Seit dem 1. Januar 2026 verantwortet Christian Jehle diese Rolle und übernimmt damit klassische CFO-Aufgaben, die bislang in meiner Verantwortung lagen.

Beide Personalien stehen damit in engem Zusammenhang mit der geplanten Nachfolgeregelung. Mein eigener Vertrag endet nach fast 20 Jahren regulär zum 31. Dezember 2026.

Aufsichtsrat und Vorstand war es dabei besonders wichtig, den Übergang frühzeitig, klar strukturiert und mit ausreichendem zeitlichen Vorlauf zu gestalten. Damit unterstreichen wir Kontinuität, Verlässlichkeit und Transparenz – gegenüber unseren Mitarbeitenden, unseren Kunden und auch gegenüber dem Kapitalmarkt.

Ich persönlich bin mit dieser frühen Weichenstellung sehr zufrieden. Sie gibt uns die notwendige Zeit für einen geordneten Übergang und schafft zugleich Stabilität in der Führung.

Mit Christian Jehle haben wir einen klar fokussierten Finanzvorstand gewonnen, der neben seiner funktionalen Expertise auch internationale Erfahrung in der IT-Branche mitbringt.

Und mit Konstantin Ebert übernimmt ein langjähriger, bestens vernetzter Kollege aus den eigenen Reihen die Rolle des CEO, der das Unternehmen seit fünf Jahren kennt und seit zwei Jahren dem Vorstand angehört.

Komplettiert wird das Vorstandsteam durch meinen langjährigen geschätzten Kollegen Michael Guschlbauer, der seine wertvollen Erfahrungen und seine Branchenexpertise unverändert in die Vorstandarbeit einbringen wird.

Alles das, liebe Aktionärinnen und Aktionäre, gibt mir persönlich das sehr gute Gefühl, ein ordentlich bestelltes Haus in sehr gute Hände zu übergeben. Mein ausdrücklicher Dank gilt auch an dieser Stelle dem Aufsichtsrat für die vorausschauende und verantwortungsvolle Gestaltung dieser Nachfolge.

Gleichzeitig möchte ich betonen, dass ich bis zum letzten Tag meiner Amtszeit mit voller Energie, großer Leidenschaft für Bechtle und unverändert hohem

Verantwortungsbewusstsein für alle Stakeholder im Amt sein werde. Das ist für mich selbstverständlich und wird auch bis zum 31. Dezember 2026 so bleiben.

Meine sehr verehrten Damen und Herren, wir kommen damit zum letzten Teil meiner Ausführungen – dem Ausblick auf das laufende Geschäftsjahr und einem näheren Blick auf unsere neue Vision.

Das hohe Maß an Unsicherheit und schwierige konjunkturelle Rahmenbedingungen stellten im industriellen Umfeld schon in den letzten Jahren viele unserer, vor allem mittelständischen Kunden vor große Herausforderungen. Kriege, wie in der Ukraine und in Nahost, und damit einhergehend höhere Energiepreise und die Gefahr einer wieder aufflammenden Inflation sind „Gift“ für die wirtschaftliche Entwicklung und damit auch für unser Geschäft – das wissen wir, und das wissen Sie ebenfalls, liebe Aktionärinnen und Aktionäre.

Die IT-Welt diskutiert darüber hinaus aktuell ein Thema noch deutlich intensiver: Die sogenannte Speicherkrise nämlich.

Aufgrund der hohen, vornehmlich KI-getriebenen Nachfrage, und der daraus abgeleiteten angespannten Liefersituation, sind die Preise für Speichermodule bereits in den letzten Wochen sprunghaft gestiegen – und in der Folge auch die Preise vor allem für PCs sowie Server und Storage.

All das kann Auswirkungen auf unser Geschäft haben – negative, aber durchaus auch positive.

Negative, weil wir bei Projekten von der Lieferfähigkeit und Preisgestaltung unserer Partner abhängig sind.

Positive, weil wir als in der Regel größter europäischer Partner eine sehr enge und partnerschaftliche Beziehung zu den strategisch wichtigsten Herstellern führen.

Wir können davon ausgehen, dass die derzeitige Krise – je nachdem wie lange sie andauert – den kleineren Systemintegratoren im Markt doch deutlich zusetzen wird. Eine weiter beschleunigte Konsolidierung unserer Branche ist daher nicht auszuschließen, aus meiner persönlichen Sicht sogar sehr wahrscheinlich.

Für Kunden dürfte die Entscheidung für einen IT-Partner zunehmend auch mit der Größe und Bedeutung im Markt zusammenhängen. Hier sehen wir Bechtle klar im Vorteil.

Insofern ist die Bandbreite möglicher Szenarien für unsere Geschäftsentwicklung auch in diesem Jahr wieder sehr groß.

Umso erfreulicher ist der Start, den Bechtle mit einem starken ersten Quartal ins laufende Geschäftsjahr gezeigt hat:

Das Geschäftsvolumen ist um 13,2 % auf 2,2 Mrd. € gestiegen – und damit in Deutschland hoch einstellig, in den übrigen Regionen zweistellig gewachsen. Besonders dynamisch hat sich dabei das Segment Sonstiges Europa mit einem Plus von knapp 30 % entwickelt. Aber auch Deutschland, Frankreich und die Benelux-Staaten haben klar zum Wachstum beigetragen.

Diese Entwicklung ist breit getragen über alle Kundengruppen hinweg – auch der öffentlichen Verwaltung. Sie zeigt deutlich:

Die Nachfrage nach IT-Lösungen bleibt hoch, und unsere Kunden investieren weiter konsequent in ihre digitale Zukunft.

Auch ergebnisseitig hat sich diese Entwicklung fortgesetzt. Das Vorsteuerergebnis ist um 11,5 % auf 61,6 Mio. € gestiegen. Damit wächst Bechtle nicht nur beim Volumen, sondern auch ertragsseitig zweistellig und solide.

Sehr positiv ist zudem die Entwicklung des Auftragsbestands, der mit 3,3 Milliarden € ein neues Rekordniveau erreicht hat.

Das ist ein starkes Signal für die weitere Entwicklung im Jahresverlauf.

Besonders hervorheben möchte ich auch die finanzielle Qualität dieses Wachstums:

Trotz der kräftigen Expansion haben wir im ersten Quartal einen positiven operativen Cashflow erzielt – nach einem saisonal bedingt negativen Vorjahreswert. Das unterstreicht einmal mehr die Stabilität und Cash-Generierung unseres Geschäftsmodells.

Insgesamt bestätigt dieses Quartal unsere Einschätzung für das Gesamtjahr 2026:

Die sehr solide operative Entwicklung im ersten Quartal, unser Rekord-Auftragsbestand sowie die weiterhin hohe Nachfrage in unseren Märkten geben uns eine gute Grundlage für die weitere Entwicklung im Jahresverlauf. Gleichzeitig bleibt das Umfeld jedoch anspruchsvoll und von Unsicherheiten geprägt – sowohl konjunkturell als auch geopolitisch.

Gerade deshalb bleiben wir aber bei unserer klaren Linie:

Wir konzentrieren uns auf die konsequente Umsetzung unserer Strategie, auf profitables Wachstum und auf eine weiterhin disziplinierte Steuerung von Kosten und Cashflow.

Wir sind vor diesem Hintergrund überzeugt, dass wir beim Geschäftsvolumen erneut deutliches Wachstum zeigen können, etwa in einer Bandbreite von 5% bis 10%.

Zuversichtlich stimmen uns nicht nur die Erfahrungen aus 2025 mit einem vergleichbar schwierigen Umfeld, sondern auch die Überzeugung, dass größere Marktteilnehmer wie Bechtle die aktuellen Herausforderungen besser managen werden können als das kleineren Mitbewerbern möglich ist.

Bei der Ergebnisentwicklung sind wir etwas zurückhaltender. Das hängt nicht nur mit den gerade skizzierten Rahmenbedingungen zusammen, sondern vor allem damit, dass wir – wie ausführlich dargelegt – weiter konsequent in die Zukunftsfähigkeit von Bechtle investieren, vor allem in Form notwendiger IT-Investments in unsere eigenen Plattformen.

Insofern liegt die Wachstumsprognose für unser EBT zwischen 0% und 5%.

Aufgrund der aktuell hohen Entwicklungsdynamik werden wir unsere „Guidance“ für das Gesamtjahr in kürzeren zeitlichen Rhythmen überprüfen, als wir das in der Vergangenheit ohnehin bereits getan haben – auch deshalb, um den Kapitalmarkt möglichst aktuell auf dem Laufenden zu halten.

In einer Situation, in der die möglichen Geschäftsentwicklungs-Szenarien sehr weit auseinanderliegen, ist das aus unserer Sicht ein Gebot der offenen und verlässlichen Kommunikation, die gerade in Zeiten wie diesen besonders wichtig ist.

Genauso wichtig ist eine klare Orientierung – und die hat Bechtle zweifelsfrei!

Visionen, meine sehr geehrte Damen und Herren, ziehen sich wie ein roter Faden durch unsere Unternehmensgeschichte. Die erste, die Vision 2000 – formulierten unsere Gründer bereits 1988, fünf Jahre nach Unternehmensgründung. Sie sah im Übrigen den Börsengang von Bechtle vor. Wie Sie sicher wissen, gelang dem Unternehmen hier eine Punktlandung am 30. März 2000.

Die externen, wie internen Rahmenbedingungen haben sich in den letzten Jahren jedoch grundlegend und sehr dynamisch verändert – mit unmittelbaren Auswirkungen auf die langfristige Relevanz und Tragfähigkeit unserer bisherigen Vision. Damit kam die Frage auf:

Erfüllt unsere Vision 2030, wie sie bis dato galt, als Leitstern für die gesamte Bechtle Gruppe eigentlich noch ihren Zweck?

Die Antwort lautete: Nein!

Vor diesem Hintergrund haben wir eine neue Vision formuliert, die wir im Rahmen unserer internen Strategietagung im Februar vorgestellt haben – das kurze Video visualisiert diese anschaulich...

*In a world of accelerated change, we activate the potential of IT. Always prepared for success.*

Die neue Vision von Bechtle: Bewusst in Englisch, bewusst kurz und prägnant.

Diese Vision haben wir untermauert mit sechs sogenannten Mission-Statements, aus denen sich die für Bechtle strategisch relevanten Handlungsfelder ableiten.

Während die Vision langfristig angelegt ist, haben die Missionen einen mittelfristigen Horizont von 1, 2 bis vielleicht 5 Jahren und bilden den Orientierungsrahmen für unsere Projekte und Initiativen zur erfolgreichen Zukunftssicherung von Bechtle.

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre, bei unserer internen Strategietagung im Februar habe ich meinen Vortrag mit der Frage abgeschlossen, ob ich zuversichtlich für die Zukunft von Bechtle bin.

Meine Antwort darauf dürfte Sie nicht überraschen: absolut!

Dafür gibt es mehrere gute Gründe.

Ein Teil dieser Zuversicht beruht auf 20 Jahren Erfahrung mit Bechtle – auf der Erfahrung, für ein Unternehmen in einer hochdynamischen Branche tätig zu sein, das in keinem einzigen Monat Verluste geschrieben hat. In keinem einzigen Monat!

Unser Geschäftsmodell mit seinem Prinzip der vernetzten Dezentralität und hohem unternehmerischen Verantwortungsbewusstsein in den Führungsebenen unserer Gesellschaften, ist in dieser Art beispiellos und tief verwurzelt in den gründergeprägten Unternehmenswerten.

Ein weiterer Grund ist auch unsere neue Bechtle Vision, die für mich einen klaren und zugleich anspruchsvollen Nordstern bildet. Eine Vision, die Ansporn und Motivation ist.

Vor allem aber, sind es die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter von Bechtle, die mich zuversichtlich stimmen. Was sie Tag für Tag leisten, verdient größten Respekt. Die Kompetenz, das Engagement und die Leistungsbereitschaft unserer Teams sind die Grundlage unseres Erfolgs – heute und in Zukunft.

Das macht mich zuversichtlich – weit über meine eigene Amtszeit hinaus.

Bechtle ist gut vorbereitet – auch auf eine voraussichtlich anhaltend herausfordernde Welt, die sich weiter schnell verändert, die sprunghaft bleibt und in der sich Rahmenbedingungen immer wieder neu sortieren.

Gerade in solchen Zeiten zeigt sich die Stärke unseres Geschäftsmodells:

Wir ermöglichen unseren Kunden in Industrie und Verwaltung, das Potenzial von IT wirksam zu nutzen, ihre Wettbewerbsfähigkeit zu stärken und ihre Zukunft aktiv zu gestalten.

Am weiteren Erfolg von Bechtle habe ich daher keinen Zweifel.

Wir sind vorbereitet – “always prepared for success.”

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit.