

Bechtle AG
Neckarsulm

Jahresabschluss und Lagebericht
mit Bestätigungsvermerk
31. Dezember 2024

„BESTÄTIGUNGSVERMERK DES UNABHÄNGIGEN ABSCHLUSSPRÜFERS

An die Bechtle Aktiengesellschaft, Neckarsulm

VERMERK ÜBER DIE PRÜFUNG DES JAHRESABSCHLUSSES UND DES ZUSAMMENGEFASSTEN LAGEBERICHTS

Prüfungsurteile

Wir haben den Jahresabschluss der Bechtle Aktiengesellschaft, Neckarsulm, – bestehend aus der Bilanz zum 31. Dezember 2024 und der Gewinn- und Verlustrechnung für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2024 sowie dem Anhang, einschließlich der Darstellung der Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden – geprüft. Darüber hinaus haben wir den mit dem Konzernlagebericht zusammengefassten Lagebericht der Bechtle Aktiengesellschaft, Neckarsulm, für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2024 geprüft. Die Erklärung zur Unternehmensführung nach §§ 289f und 315d HGB, auf die im Abschnitt „Sonstige Angaben“ des Kapitels „Unternehmen“ des zusammengefassten Lageberichts Bezug genommen wird, die gesonderte zusammengefasste Nachhaltigkeitserklärung, der Abschnitt „Wirksamkeit des Internen Kontroll- und Risikomanagementsystems“ des zusammengefassten Lageberichts, die anderen als „ungeprüft“ gekennzeichneten Bestandteile des zusammengefassten Lageberichts sowie Querverweise im zusammengefassten Lagebericht auf Webseiten der Gesellschaft sowie die Informationen, auf die sich diese Querverweise beziehen, haben wir in Einklang mit den deutschen gesetzlichen Vorschriften nicht inhaltlich geprüft.

Nach unserer Beurteilung aufgrund der bei der Prüfung gewonnenen Erkenntnisse

- entspricht der beigefügte Jahresabschluss in allen wesentlichen Belangen den deutschen, für Kapitalgesellschaften geltenden handelsrechtlichen Vorschriften und vermittelt unter Beachtung der deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens- und Finanzlage der Gesellschaft zum 31. Dezember 2024 sowie ihrer Ertragslage für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2024 und
- vermittelt der beigefügte zusammengefasste Lagebericht insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage der Gesellschaft. In allen wesentlichen Belangen steht dieser zusammengefasste Lagebericht in Einklang mit dem Jahresabschluss, entspricht den deutschen gesetzlichen Vorschriften und stellt die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend dar. Unser Prüfungsurteil zum zusammengefassten Lagebericht erstreckt sich nicht auf die Inhalte der oben genannten Erklärungen, den Abschnitt „Wirksamkeit des Internen Kontroll- und Risikomanagementsystems“ des zusammengefassten Lageberichts, die anderen als „ungeprüft“ gekennzeichneten Bestandteile des zusammengefassten Lageberichts sowie die oben genannten Querverweise und die Informationen, auf die sich die Querverweise beziehen.

Gemäß § 322 Abs. 3 Satz 1 HGB erklären wir, dass unsere Prüfung zu keinen Einwendungen gegen die Ordnungsmäßigkeit des Jahresabschlusses und des zusammengefassten Lageberichts geführt hat.

Grundlage für die Prüfungsurteile

Wir haben unsere Prüfung des Jahresabschlusses und des zusammengefassten Lageberichts in Übereinstimmung mit § 317 HGB und der EU-Abschlussprüferverordnung (Nr. 537/2014; im Folgenden „EU-APrVO“) unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung durchgeführt. Unsere Verantwortung nach diesen Vorschriften und Grundsätzen ist im

Abschnitt „Verantwortung des Abschlussprüfers für die Prüfung des Jahresabschlusses und des zusammengefassten Lageberichts“ unseres Bestätigungsvermerks weitergehend beschrieben. Wir sind von dem Unternehmen unabhängig in Übereinstimmung mit den europarechtlichen sowie den deutschen handelsrechtlichen und berufsrechtlichen Vorschriften und haben unsere sonstigen deutschen Berufspflichten in Übereinstimmung mit diesen Anforderungen erfüllt. Darüber hinaus erklären wir gemäß Artikel 10 Abs. 2 Buchst. f) EU-APrVO, dass wir keine verbotenen Nichtprüfungsleistungen nach Artikel 5 Abs. 1 EU-APrVO erbracht haben. Wir sind der Auffassung, dass die von uns erlangten Prüfungsnachweise ausreichend und geeignet sind, um als Grundlage für unsere Prüfungsurteile zum Jahresabschluss und zum zusammengefassten Lagebericht zu dienen.

Besonders wichtige Prüfungssachverhalte in der Prüfung des Jahresabschlusses

Besonders wichtige Prüfungssachverhalte sind solche Sachverhalte, die nach unserem pflichtgemäßen Ermessen am bedeutsamsten in unserer Prüfung des Jahresabschlusses für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2024 waren. Diese Sachverhalte wurden im Zusammenhang mit unserer Prüfung des Jahresabschlusses als Ganzem und bei der Bildung unseres Prüfungsurteils hierzu berücksichtigt; wir geben kein gesondertes Prüfungsurteil zu diesen Sachverhalten ab.

Nachfolgend stellen wir mit der Werthaltigkeit der Anteile an verbundenen Unternehmen den aus unserer Sicht besonders wichtigen Prüfungssachverhalt dar.

Unsere Darstellung dieses besonders wichtigen Prüfungssachverhalts haben wir wie folgt strukturiert:

- a) Sachverhaltsbeschreibung (einschließlich Verweis auf zugehörige Angaben im Jahresabschluss)
- b) Prüferisches Vorgehen

Werthaltigkeit der Anteile an verbundenen Unternehmen

- a) Im Jahresabschluss der Bechtle Aktiengesellschaft werden zum 31. Dezember 2024 Anteile an verbundenen Unternehmen in Höhe von Mio. EUR 899,8 ausgewiesen. Mit einem Anteil an der Bilanzsumme von 42,4 % hat dieser Bilanzposten einen wesentlichen Einfluss auf die Vermögenslage sowie bei erforderlichen Wertberichtigungen bzw. Wertaufholungen ggf. auch auf die Ertragslage der Gesellschaft. Die Anteile an verbundenen Unternehmen werden zu Anschaffungskosten bzw. bei dauernder Wertminderung zum niedrigeren beizulegenden Wert bewertet. Den beizulegenden Wert ermittelt die Gesellschaft im Rahmen einer Werthaltigkeitsprüfung zum Abschlussstichtag unter Anwendung von Discounted Cashflow-Verfahren. Grundlage bilden die Barwerte der erwarteten künftigen Zahlungsströme, die auf den von den gesetzlichen Vertretern der Bechtle Aktiengesellschaft ermittelten Mittelfristplanungen der verbundenen Unternehmen beruhen. Diese Planungen werden mit Annahmen über langfristige Wachstumsraten fortgeschrieben. Die Abzinsung erfolgt mittels der gewichteten Kapitalkosten.

Das Ergebnis der Werthaltigkeitsprüfung der Anteile an verbundenen Unternehmen ist in hohem Maße von der Einschätzung der künftigen Zahlungsströme auf Grundlage der von den gesetzlichen Vertretern verabschiedeten Mittelfristplanungen der verbundenen Unternehmen, die mit Annahmen über langfristige Wachstumsraten fortgeschrieben wird, sowie von den verwendeten unternehmensspezifischen Diskontierungszinssätzen abhängig. Die Bewertungen sind daher mit Unsicherheiten behaftet. Vor diesem Hintergrund wurde die Prüfung der Werthaltigkeit der Anteile an verbundenen Unternehmen als besonders wichtiger Prüfungssachverhalt bestimmt.

Die Angaben der gesetzlichen Vertreter zu den Anteilen an verbundenen Unternehmen sind in den Abschnitten „C. Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden“ und „D. Erläuterungen zur Bilanz“ des Anhangs enthalten.

- b) Bei unserer Prüfung haben wir das Vorgehen der gesetzlichen Vertreter der Gesellschaft bei der Durchführung ihrer Werthaltigkeitsprüfung unter Einbeziehung unserer internen Bewertungsspezialisten im Hinblick auf methodische und rechnerische Richtigkeit nachvollzogen und beurteilt, ob das für die Ermittlung der beizulegenden Zeitwerte herangezogene Bewertungsmodell die konzeptionellen Anforderungen der relevanten Bewertungsstandards zutreffend abbildet und die Berechnungen im Modell korrekt erfolgen. Zudem haben wir beurteilt, inwieweit die Bewertung durch Subjektivität, Komplexität oder sonstige inhärente Risikofaktoren beeinflussbar ist.

Von der Angemessenheit der bei der Bewertung verwendeten künftigen Zahlungsströme haben wir uns unter anderem im Rahmen der von uns durchgeführten Aufnahme und kritischen Beurteilung des Planungsprozesses überzeugt. Zur Beurteilung der Qualität und Verlässlichkeit der Mittelfristplanungen haben wir die Planung ausgewählter Geschäftsjahre mit den tatsächlich erzielten Ergebnissen verglichen und wesentliche Abweichungen im Einzelfall analysiert (Planungstreue).

Wir haben überprüft, ob die für die Werthaltigkeitsprüfung zugrunde gelegten Planungen mit der von den gesetzlichen Vertretern erstellten Mittelfristplanungen übereinstimmen und die daraus abgeleiteten Daten korrekt in das verwendete Bewertungsmodell übernommen wurden. Daneben haben wir die gesetzlichen Vertreter oder von ihnen benannte Personen zu den wesentlichen Annahmen der Mittelfristplanungen befragt und unter Berücksichtigung von externen gesamtwirtschaftlichen und branchenspezifischen Markterwartungen plausibilisiert.

Da ein bedeutender Teil des jeweiligen beizulegenden Werts aus prognostizierten Zahlungsströmen für die Zeit nach dem Zeitraum der Mittelfristplanungen resultiert, haben wir insbesondere die für diese Phase angesetzte nachhaltige Wachstumsrate anhand von allgemeinen und branchenspezifischen Markterwartungen kritisch gewürdigt. Weiterhin haben wir uns mit den zur Bestimmung der verwendeten Diskontierungszinssätze herangezogenen Parametern im Einzelnen auseinandergesetzt, diese anhand von beobachtbaren Marktdaten plausibilisiert und die rechnerische Richtigkeit des Berechnungsschemas für die Diskontierungszinssätze beurteilt.

Sonstige Informationen

Die gesetzlichen Vertreter bzw. der Aufsichtsrat sind für die sonstigen Informationen verantwortlich. Die sonstigen Informationen umfassen:

- die Erklärung zur Unternehmensführung, auf die im Abschnitt „Sonstige Angaben“ des zusammengefassten Lageberichts Bezug genommen wird,
- die gesonderte zusammengefasste Nachhaltigkeitserklärung, die die Angaben zur nichtfinanziellen Berichterstattung nach den §§ 289c bis 289e, 315b und 315c HGB enthält,
- den Abschnitt „Wirksamkeit des Internen Kontroll- und Risikomanagementsystems“ des zusammengefassten Lageberichts,
- die anderen als „ungeprüft“ gekennzeichneten Bestandteile des zusammengefassten Lageberichts,
- Querverweise im zusammengefassten Lagebericht auf Webseiten der Gesellschaft sowie die Informationen, auf die sich diese Querverweise beziehen, und
- die zusammengefassten Versicherungen der gesetzlichen Vertreter nach § 264 Abs. 2 Satz 3 HGB bzw. § 289 Abs. 1 Satz 5 HGB zum Jahresabschluss und zum zusammengefassten Lagebericht.

Für die Erklärung nach § 161 AktG zum Deutschen Corporate Governance Kodex, die Bestandteil der zusammengefassten Erklärung zur Unternehmensführung ist, sind die gesetzlichen Vertreter und der Aufsichtsrat verantwortlich. Im Übrigen sind die gesetzlichen Vertreter für die sonstigen Informationen verantwortlich.

Unsere Prüfungsurteile zum Jahresabschluss und zum zusammengefassten Lagebericht erstrecken sich nicht auf die sonstigen Informationen, und dementsprechend geben wir weder ein Prüfungsurteil noch irgendeine andere Form von Prüfungsschlussfolgerung hierzu ab.

Im Zusammenhang mit unserer Prüfung haben wir die Verantwortung, die oben genannten sonstigen Informationen zu lesen und dabei zu würdigen, ob die sonstigen Informationen

- wesentliche Unstimmigkeiten zum Jahresabschluss, zu den inhaltlich geprüften Angaben im zusammengefassten Lagebericht oder zu unseren bei der Prüfung erlangten Kenntnissen aufweisen oder
- anderweitig wesentlich falsch dargestellt erscheinen.

Verantwortung der gesetzlichen Vertreter und des Aufsichtsrats für den Jahresabschluss und den zusammengefassten Lagebericht

Die gesetzlichen Vertreter sind verantwortlich für die Aufstellung des Jahresabschlusses, der den deutschen, für Kapitalgesellschaften geltenden handelsrechtlichen Vorschriften in allen wesentlichen Belangen entspricht, und dafür, dass der Jahresabschluss unter Beachtung der deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Gesellschaft vermittelt. Ferner sind die gesetzlichen Vertreter verantwortlich für die internen Kontrollen, die sie in Übereinstimmung mit den deutschen Grundsätzen ordnungsmäßiger Buchführung als notwendig bestimmt haben, um die Aufstellung eines Jahresabschlusses zu ermöglichen, der frei von wesentlichen falschen Darstellungen aufgrund von dolosen Handlungen (d.h. Manipulationen der Rechnungslegung und Vermögensschädigungen) oder Irrtümern ist.

Bei der Aufstellung des Jahresabschlusses sind die gesetzlichen Vertreter dafür verantwortlich, die Fähigkeit der Gesellschaft zur Fortführung der Unternehmenstätigkeit zu beurteilen. Des Weiteren haben sie die Verantwortung, Sachverhalte im Zusammenhang mit der Fortführung der Unternehmenstätigkeit, sofern einschlägig, anzugeben. Darüber hinaus sind sie dafür verantwortlich, auf der Grundlage des Rechnungslegungsgrundsatzes der Fortführung der Unternehmenstätigkeit zu bilanzieren, sofern dem nicht tatsächliche oder rechtliche Gegebenheiten entgegenstehen.

Außerdem sind die gesetzlichen Vertreter verantwortlich für die Aufstellung des zusammengefassten Lageberichts, der insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage der Gesellschaft vermittelt sowie in allen wesentlichen Belangen mit dem Jahresabschluss in Einklang steht, den deutschen gesetzlichen Vorschriften entspricht und die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend darstellt. Ferner sind die gesetzlichen Vertreter verantwortlich für die Vorkehrungen und Maßnahmen (Systeme), die sie als notwendig erachtet haben, um die Aufstellung eines zusammengefassten Lageberichts in Übereinstimmung mit den anzuwendenden deutschen gesetzlichen Vorschriften zu ermöglichen und um ausreichende geeignete Nachweise für die Aussagen im zusammengefassten Lagebericht erbringen zu können.

Der Aufsichtsrat ist verantwortlich für die Überwachung des Rechnungslegungsprozesses der Gesellschaft zur Aufstellung des Jahresabschlusses und des zusammengefassten Lageberichts.

Verantwortung des Abschlussprüfers für die Prüfung des Jahresabschlusses und des zusammengefassten Lageberichts

Unsere Zielsetzung ist, hinreichende Sicherheit darüber zu erlangen, ob der Jahresabschluss als Ganzes frei von wesentlichen falschen Darstellungen aufgrund von dolosen Handlungen oder Irrtümern ist, und ob der zusammengefasste Lagebericht insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage der Gesellschaft vermittelt sowie in allen wesentlichen Belangen mit dem Jahresabschluss sowie mit den bei der Prüfung gewonnenen Erkenntnissen in Einklang steht, den deutschen gesetzlichen Vorschriften entspricht und die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend darstellt, sowie einen Bestätigungsvermerk zu erteilen, der unsere Prüfungsurteile zum Jahresabschluss und zum zusammengefassten Lagebericht beinhaltet.

Hinreichende Sicherheit ist ein hohes Maß an Sicherheit, aber keine Garantie dafür, dass eine in Übereinstimmung mit § 317 HGB und der EU-APrVO unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung durchgeführte Prüfung eine wesentliche falsche Darstellung stets aufdeckt. Falsche Darstellungen können aus dolosen Handlungen oder Irrtümern resultieren und werden als wesentlich angesehen, wenn vernünftigerweise erwartet werden könnte, dass sie einzeln oder insgesamt die auf der Grundlage dieses Jahresabschlusses und zusammengefassten Lageberichts getroffenen wirtschaftlichen Entscheidungen von Adressaten beeinflussen.

Während der Prüfung üben wir pflichtgemäßes Ermessen aus und bewahren eine kritische Grundhaltung. Darüber hinaus

- identifizieren und beurteilen wir die Risiken wesentlicher falscher Darstellungen im Jahresabschluss und im zusammengefassten Lagebericht aufgrund von dolosen Handlungen oder Irrtümern, planen und führen Prüfungshandlungen als Reaktion auf diese Risiken durch sowie erlangen Prüfungsnachweise, die ausreichend und geeignet sind, um als Grundlage für unsere Prüfungsurteile zu dienen. Das Risiko, dass eine aus dolosen Handlungen resultierende wesentliche falsche Darstellung nicht aufgedeckt wird, ist höher als das Risiko, dass eine aus Irrtümern resultierende wesentliche falsche Darstellung nicht aufgedeckt wird, da dolose Handlungen kollusives Zusammenwirken, Fälschungen, beabsichtigte Unvollständigkeiten, irreführende Darstellungen bzw. das Außerkraftsetzen interner Kontrollen beinhalten können.
- erlangen wir ein Verständnis von den für die Prüfung des Jahresabschlusses relevanten internen Kontrollen und den für die Prüfung des zusammengefassten Lageberichts relevanten Vorkehrungen und Maßnahmen, um Prüfungshandlungen zu planen, die unter den Umständen angemessen sind, jedoch nicht mit dem Ziel, ein Prüfungsurteil zur Wirksamkeit der internen Kontrollen der Gesellschaft bzw. dieser Vorkehrungen und Maßnahmen abzugeben.
- beurteilen wir die Angemessenheit der von den gesetzlichen Vertretern angewandten Rechnungslegungsmethoden sowie die Vertretbarkeit der von den gesetzlichen Vertretern dargestellten geschätzten Werte und damit zusammenhängenden Angaben.

- ziehen wir Schlussfolgerungen über die Angemessenheit des von den gesetzlichen Vertretern angewandten Rechnungslegungsgrundsatzes der Fortführung der Unternehmenstätigkeit sowie, auf der Grundlage der erlangten Prüfungsnachweise, ob eine wesentliche Unsicherheit im Zusammenhang mit Ereignissen oder Gegebenheiten besteht, die bedeutsame Zweifel an der Fähigkeit der Gesellschaft zur Fortführung der Unternehmenstätigkeit aufwerfen können. Falls wir zu dem Schluss kommen, dass eine wesentliche Unsicherheit besteht, sind wir verpflichtet, im Bestätigungsvermerk auf die dazugehörigen Angaben im Jahresabschluss und im zusammengefassten Lagebericht aufmerksam zu machen oder, falls diese Angaben unangemessen sind, unser jeweiliges Prüfungsurteil zu modifizieren. Wir ziehen unsere Schlussfolgerungen auf der Grundlage der bis zum Datum unseres Bestätigungsvermerks erlangten Prüfungsnachweise. Zukünftige Ereignisse oder Gegebenheiten können jedoch dazu führen, dass die Gesellschaft ihre Unternehmenstätigkeit nicht mehr fortführen kann.
- beurteilen wir Darstellung, Aufbau und Inhalt des Jahresabschlusses insgesamt einschließlich der Angaben sowie ob der Jahresabschluss die zugrunde liegenden Geschäftsvorfälle und Ereignisse so darstellt, dass der Jahresabschluss unter Beachtung der deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Gesellschaft vermittelt.
- beurteilen wir den Einklang des zusammengefassten Lageberichts mit dem Jahresabschluss, seine Gesetzesentsprechung und das von ihm vermittelte Bild von der Lage der Gesellschaft.
- führen wir Prüfungshandlungen zu den von den gesetzlichen Vertretern dargestellten zukunftsorientierten Angaben im zusammengefassten Lagebericht durch. Auf Basis ausreichender geeigneter Prüfungsnachweise vollziehen wir dabei insbesondere die den zukunftsorientierten Angaben von den gesetzlichen Vertretern zugrunde gelegten bedeutsamen Annahmen nach und beurteilen die sachgerechte Ableitung der zukunftsorientierten Angaben aus diesen Annahmen. Ein eigenständiges Prüfungsurteil zu den zukunftsorientierten Angaben sowie zu den zugrunde liegenden Annahmen geben wir nicht ab. Es besteht ein erhebliches unvermeidbares Risiko, dass künftige Ereignisse wesentlich von den zukunftsorientierten Angaben abweichen.

Wir erörtern mit den für die Überwachung Verantwortlichen unter anderem den geplanten Umfang und die Zeitplanung der Prüfung sowie bedeutsame Prüfungsfeststellungen, einschließlich etwaiger bedeutsamer Mängel in internen Kontrollen, die wir während unserer Prüfung feststellen.

Wir geben gegenüber den für die Überwachung Verantwortlichen eine Erklärung ab, dass wir die relevanten Unabhängigkeitsanforderungen eingehalten haben, und erörtern mit ihnen alle Beziehungen und sonstigen Sachverhalte, von denen vernünftigerweise angenommen werden kann, dass sie sich auf unsere Unabhängigkeit auswirken, und, sofern einschlägig, die zur Beseitigung von Unabhängigkeitsgefährdungen vorgenommenen Handlungen oder ergriffenen Schutzmaßnahmen.

Wir bestimmen von den Sachverhalten, die wir mit den für die Überwachung Verantwortlichen erörtert haben, diejenigen Sachverhalte, die in der Prüfung des Jahresabschlusses für den aktuellen Berichtszeitraum am bedeutsamsten waren und daher die besonders wichtigen Prüfungssachverhalte sind. Wir beschreiben diese Sachverhalte im Bestätigungsvermerk, es sei denn, Gesetze oder andere Rechtsvorschriften schließen die öffentliche Angabe des Sachverhalts aus.

SONSTIGE GESETZLICHE UND ANDERE RECHTLICHE ANFORDERUNGEN

Vermerk über die Prüfung der für Zwecke der Offenlegung erstellten elektronischen Wiedergaben des Jahresabschlusses und des zusammengefassten Lageberichts nach § 317 Abs. 3a HGB

Prüfungsurteil

Wir haben gemäß § 317 Abs. 3a HGB eine Prüfung mit hinreichender Sicherheit durchgeführt, ob die in der Datei, die den SHA-256-Wert e0b1363209164512b34f5a9b32da1e91c3c2ee8a7387c86de93adb10913ad88f aufweist, enthaltenen und für Zwecke der Offenlegung erstellten Wiedergaben des Jahresabschlusses und des zusammengefassten Lageberichts (im Folgenden auch als „ESEF-Unterlagen“ bezeichnet) den Vorgaben des § 328 Abs. 1 HGB an das elektronische Berichtsformat („ESEF-Format“) in allen wesentlichen Belangen entsprechen. In Einklang mit den deutschen gesetzlichen Vorschriften erstreckt sich diese Prüfung nur auf die Überführung der Informationen des Jahresabschlusses und des zusammengefassten Lageberichts in das ESEF-Format und daher weder auf die in diesen Wiedergaben enthaltenen noch auf andere in der oben genannten Datei enthaltene Informationen.

Nach unserer Beurteilung entsprechen die in der oben genannten Datei enthaltenen und für Zwecke der Offenlegung erstellten Wiedergaben des Jahresabschlusses und des zusammengefassten Lageberichts in allen wesentlichen Belangen den Vorgaben des § 328 Abs. 1 HGB an das elektronische Berichtsformat. Über dieses Prüfungsurteil sowie unsere im voranstehenden „Vermerk über die Prüfung des Jahresabschlusses und des zusammengefassten Lageberichts“ enthaltenen Prüfungsurteile zum beigefügten Jahresabschluss und zum beigefügten zusammengefassten Lagebericht für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2024 hinaus geben wir keinerlei Prüfungsurteil zu den in diesen Wiedergaben enthaltenen Informationen sowie zu den anderen in der oben genannten Datei enthaltenen Informationen ab.

Grundlage für das Prüfungsurteil

Wir haben unsere Prüfung der in der oben genannten Datei enthaltenen Wiedergaben des Jahresabschlusses und des zusammengefassten Lageberichts in Übereinstimmung mit § 317 Abs. 3a HGB unter Beachtung des IDW Prüfungsstandards: Prüfung der für Zwecke der Offenlegung erstellten elektronischen Wiedergaben von Abschlüssen und Lageberichten nach § 317 Abs. 3a HGB (IDW PS 410 (06.2022)) durchgeführt. Unsere Verantwortung danach ist im Abschnitt „Verantwortung des Abschlussprüfers für die Prüfung der ESEF-Unterlagen“ weitergehend beschrieben. Unsere Wirtschaftsprüferpraxis hat die Anforderungen der IDW Qualitätsmanagementstandards angewendet.

Verantwortung der gesetzlichen Vertreter und des Aufsichtsrats für die ESEF-Unterlagen

Die gesetzlichen Vertreter der Gesellschaft sind verantwortlich für die Erstellung der ESEF-Unterlagen mit den elektronischen Wiedergaben des Jahresabschlusses und des zusammengefassten Lageberichts nach Maßgabe des § 328 Abs. 1 Satz 4 Nr. 1 HGB.

Ferner sind die gesetzlichen Vertreter der Gesellschaft verantwortlich für die internen Kontrollen, die sie als notwendig erachten, um die Erstellung der ESEF-Unterlagen zu ermöglichen, die frei von wesentlichen – beabsichtigten oder unbeabsichtigten – Verstößen gegen die Vorgaben des § 328 Abs. 1 HGB an das elektronische Berichtsformat sind.

Der Aufsichtsrat ist verantwortlich für die Überwachung des Prozesses der Erstellung der ESEF-Unterlagen als Teil des Rechnungslegungsprozesses.

Verantwortung des Abschlussprüfers für die Prüfung der ESEF-Unterlagen

Unsere Zielsetzung ist, hinreichende Sicherheit darüber zu erlangen, ob die ESEF-Unterlagen frei von wesentlichen – beabsichtigten oder unbeabsichtigten – Verstößen gegen die Anforderungen des § 328 Abs. 1 HGB sind. Während der Prüfung üben wir pflichtgemäßes Ermessen aus und bewahren eine kritische Grundhaltung. Darüber hinaus

- identifizieren und beurteilen wir die Risiken wesentlicher – beabsichtigter oder unbeabsichtigter – Verstöße gegen die Anforderungen des § 328 Abs. 1 HGB, planen und führen Prüfungshandlungen als Reaktion auf diese Risiken durch sowie erlangen Prüfungsnachweise, die ausreichend und geeignet sind, um als Grundlage für unser Prüfungsurteil zu dienen.
- gewinnen wir ein Verständnis von den für die Prüfung der ESEF-Unterlagen relevanten internen Kontrollen, um Prüfungshandlungen zu planen, die unter den gegebenen Umständen angemessen sind, jedoch nicht mit dem Ziel, ein Prüfungsurteil zur Wirksamkeit dieser Kontrollen abzugeben.
- beurteilen wir die technische Gültigkeit der ESEF-Unterlagen, d.h. ob die die ESEF-Unterlagen enthaltende Datei die Vorgaben der Delegierten Verordnung (EU) 2019/815 in der zum Abschlussstichtag geltenden Fassung an die technische Spezifikation für diese Datei erfüllt.
- beurteilen wir, ob die ESEF-Unterlagen eine inhaltsgleiche XHTML-Wiedergabe des geprüften Jahresabschlusses und des geprüften zusammengefassten Lageberichts ermöglichen.

Übrige Angaben gemäß Artikel 10 EU-APrVO

Wir wurden von der Hauptversammlung am 11. Juni 2024 als Abschlussprüfer gewählt. Wir wurden am 13. November 2024 vom Aufsichtsrat beauftragt. Wir sind seit dem Geschäftsjahr 2022 als Abschlussprüfer der Bechtle Aktiengesellschaft, Neckarsulm, tätig.

Wir erklären, dass die in diesem Bestätigungsvermerk enthaltenen Prüfungsurteile mit dem zusätzlichen Bericht an den Prüfungsausschuss nach Artikel 11 EU-APrVO (Prüfungsbericht) in Einklang stehen.

SONSTIGER SACHVERHALT – VERWENDUNG DES BESTÄTIGUNGSVERMERKS

Unser Bestätigungsvermerk ist stets im Zusammenhang mit dem geprüften Jahresabschluss und dem geprüften zusammengefassten Lagebericht sowie den geprüften ESEF-Unterlagen zu lesen. Der in das ESEF-Format überführte Jahresabschluss und zusammengefasste Lagebericht – auch die in das Unternehmensregister einzustellenden Fassungen – sind lediglich elektronische Wiedergaben des geprüften Jahresabschlusses und des geprüften zusammengefassten Lageberichts und treten nicht an deren Stelle. Insbesondere ist der ESEF-Vermerk und unser darin enthaltenes Prüfungsurteil nur in Verbindung mit den in elektronischer Form bereitgestellten geprüften ESEF-Unterlagen verwendbar.

VERANTWORTLICHER WIRTSCHAFTSPRÜFER

Der für die Prüfung verantwortliche Wirtschaftsprüfer ist Marco Koch.

Stuttgart, den 12. März 2025

Deloitte GmbH

Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

gez. Marco Koch
Wirtschaftsprüfer

gez. Andreas Himmelsbach
Wirtschaftsprüfer“

ÜBER DIESEN BERICHT

Dieser Bericht fasst den Lagebericht des Bechtle Konzerns sowie den Lagebericht der Bechtle AG als Einzelgesellschaft zusammen. Es handelt sich daher um einen zusammengefassten Lagebericht.

Bei der Nachhaltigkeitsberichterstattung orientieren wir uns ab dem Berichtsjahr 2024 an den European Sustainability Reporting Standards (ESRS). Auf eine Verortung im Lagebericht haben wir in diesem Jahr jedoch verzichtet. Daher haben sich Inhalt und Form des Lageberichts gegenüber dem Vorjahr verändert. Alle Angaben zur nichtfinanziellen Konzernklärung befinden sich in der zusammengefassten Nachhaltigkeitserklärung.

Definition der Klammern:
Abschnitt ungeprüft, da
lageberichts-fremde Angabe

UNTERNEHMEN

GESCHÄFTSTÄTIGKEIT

Die Digitalisierung schreitet unaufhörlich voran und erfasst nahezu alle Lebensbereiche. Dabei ist die IT ein essenzieller Bestandteil dieses Prozesses und unabdingbar für unser Handeln – sowohl im privaten als auch im wirtschaftlichen Bereich. Dies unterstreicht die große Bedeutung moderner und zukunftsfähiger IT-Infrastrukturen sowie eines kompetenten Partners, der beim Aufbau und Betrieb dieser komplexen Systeme unterstützt und berät. Genau hier setzt das Geschäftsmodell von Bechtle an: Als herstellerunabhängiger Lösungsanbieter mit einem umfangreichen IT-Portfolio sind wir der bevorzugte Partner der Industrie und des öffentlichen Sektors rund um die IT.

GESCHÄFTSMODELL

One-Stop-Shop. Bechtle ist mit mehr als 120 Standorten in 14 europäischen Ländern nah bei den Kunden und zählt damit zu den führenden IT-Unternehmen in Europa. Wir verfügen zudem über ein weltweites Netzwerk an Partnern, das die Anforderungen global agierender Kunden erfüllt. Auch nach mehr als 40 Jahren Unternehmensgeschichte verbindet das IT-Unternehmen mit Hauptsitz in Neckarsulm die Stärke und Solidität eines finanzkräftigen internationalen Konzerns mit der Nähe, persönlichen Betreuung und Flexibilität eines regionalen Dienstleisters. Die über 70.000 Kunden aus Industrie und Handel, dem Finanz-

markt sowie dem Public Sector begleiten wir bei ihrer digitalen Transformation und bieten herstellerübergreifend ein lückenloses Angebot rund um IT-Infrastruktur und IT-Betrieb.

GESCHÄFTSSEGMENTE

Multichannel-Strategie. Die Geschäftstätigkeit von Bechtle gliederte sich im Berichtsjahr noch, und wie nachfolgend berichtet, in zwei Segmente: das Segment IT-Systemhaus & Managed Services und das Schwestersegment IT-E-Commerce. Ab dem 1. Januar 2025 bündelt der Bechtle Konzern jedoch auf Vorstandsebene die Verantwortung für alle Vertriebswege in den jeweiligen Ländermärkten in einer Hand. Damit setzen wir künftig einen klaren Fokus auf den Ausbau des Multichannel-Angebots in allen Märkten sowie auf die weitere Internationalisierung.

Das Segment IT-Systemhaus & Managed Services umfasst ein Leistungsspektrum, das sich vom Vertrieb von Hardware und Softwarelösungen über IT-Strategieberatung, IT-Infrastrukturberatung, Modern Workplace, Anwendungslösungen sowie Projektplanung und -durchführung, Systemintegration, Wartung und Schulung bis hin zum Angebot von Cloud- und Managed Services, IT-Security-Services und Artificial Intelligence erstreckt. Ergänzend ist Bechtle spezialisiert auf Business Applications, allen voran PLM (Product-Lifecycle-Management) und ERP (Enterprise-Resource-Planning). Darüber hinaus bieten wir sämtliche As-a-Service-Modelle oder auch den Komplettbetrieb der Kunden-IT an.

Im zweiten Geschäftssegment, IT-E-Commerce, liegt der Fokus primär auf dem Handelsgeschäft. Hier bieten wir unseren Kunden sowohl über Telefon als auch Internet Hardware und Standardsoftware sowie begleitende logistische Services an. Insgesamt umfasst unser Angebotsportfolio in diesem Segment rund 35.000 Produkte. Neben dem rein transaktionalen Geschäft bieten wir unseren Kunden aber bereits auch heute IT-Services über diesen Vertriebsweg an.



IT-SYSTEMHAUS & MANAGED SERVICES

IT-Komplettanbieter und Systemintegrator. Mit dem Segment IT-Systemhaus & Managed Services sind wir in Deutschland, Frankreich, Italien, den Niederlanden, Österreich, der Schweiz, Spanien und im Vereinigten Königreich vertreten. Das Leistungsangebot von Bechtle umfasst in diesem Segment die gesamte Wertschöpfungskette der IT. Durch die individuelle Zusammenstellung eines Angebots – bestehend aus unterschiedlichen, miteinander verknüpften Dienstleistungen und frei wählbaren Servicelevels – ist Bechtle in der Lage, für jeden Kunden eine passgenaue Lösung zu erarbeiten. Service- und Lösungsportfolio werden dabei kontinuierlich überprüft und den Markt- und Kundenerfordernissen angepasst.

Unser flächendeckendes Netz an regionalen Systemhäusern und deren Vertriebsmitarbeitende bieten als persönliche Ansprechpartner unseren zumeist regional verwurzelten Kunden einen entscheidenden Mehrwert bei der Bewältigung der immer komplexeren IT-Herausforderungen. Die Nähe ist in der dezentralen Aufstellung von Bechtle ein ausschlaggebendes Kriterium. Der direkte, meist langjährige Kontakt zum Kunden hilft den Vertriebsmitarbeitenden, eine vertrauensvolle Kundenbeziehung zu entwickeln. Dabei sind kontinuierliche Schulung und Weiterbildung unserer Vertriebsteams ein Schlüssel zum Erfolg.

In der Realisierung der Services bieten unsere Servicemitarbeitenden sowie zertifizierte Spezialist:innen, System Engineers und Consultants den Kunden Fachwissen, hohe Detailkompetenz, langjährige IT-Projekterfahrung und eine schnelle Umsetzung der individuellen Anforderungen. Sogenannte IT-Business-Architekt:innen unterstützen zudem bei maßgeschneiderten Konzepten sowie IT-Roadmaps und legen damit den Grundstein für zukunftsfähige IT-Architekturen. In derzeit mehr als 70 überregional tätigen Competence Centern hat Bechtle Spezialisten-Know-how zu komplexen IT-Lösungsthemen gebündelt und gibt dieses Wissen in Schulungen intern wie auch extern weiter. Zahlreiche Zertifizierungen aller namhaften Hersteller garantieren höchste Qualifizierung bei unseren Serviceleistungen.

Getrieben durch die immer weiter voranschreitende digitale Transformation befindet sich der Markt für IT-Lösungen und -Services in einem stetigen Wandel. Neben den klassischen Geschäftsfeldern gewinnen weiterhin verbrauchsgetriebene und cloudbasierte Bezugsmodelle an Bedeutung. Diese Möglichkeiten, IT-Infrastruktur, Plattformen sowie Software und Applikationen als Service subscriptionsbasiert zu beziehen, werden von immer mehr Kunden genutzt und entwickeln sich zum Standard. Entsprechend bauen wir unser Portfolio an As-a-Service-Angeboten, Managed Cloud Services und Multi Cloud Services weiter konsequent aus. Im Gegensatz zum klassischen Projektgeschäft bieten Managed Services wiederkehrende Umsätze über die gesamte Vertragslaufzeit, die sich in der Regel auf vier bis sechs Jahre beläuft.

Gerade die öffentliche Hand hat sich der Digitalisierung verpflichtet, wodurch sich der Public Sector für Bechtle zu einem Wachstumstreiber entwickelt hat. Neben den oben beschriebenen Leistungen, die auch Kunden des Public Sectors in Anspruch nehmen können, gibt es Angebote, die speziell auf die öffentliche Hand zugeschnitten sind. So liefert Bechtle in der Kategorie eGovernment Solutions das Know-how und die Technologie für die digitale Vernetzung von unterschiedlichen Systemen und Akteuren innerhalb kommunaler Verwaltungen. Mit unseren Lösungen wird die Nutzbarkeit öffentlicher Dienste aus Sicht der Bürger:innen erleichtert und die Zuverlässigkeit digitaler End-to-end-Prozesse in Verwaltungen ermöglicht. Bechtle ist dabei in der Lage, Kompetenzen von der ersten Ideenentwicklung bis zur Umsetzung zu bieten.

Megatrend Artificial Intelligence (AI). AI ist eines der Zukunftsthemen nicht nur in der IT-Branche, sondern auch darüber hinaus. Damit steht das Themenfeld ebenfalls bei Bechtle im Fokus. Trotz der rasanten Entwicklung der Technologie ist die Nachfrage der Kernkundengruppe von Bechtle aktuell als zurückhaltend einzustufen. Mittel- und langfristig wird AI die Nachfrage nach IT-Lösungen jedoch weiter erhöhen. Mit unserer Tochtergesellschaft Planet AI, einem Engagement beim AI-Ökosystem Ipai, der unternehmenseigenen AI BechtleGPT und weiteren Leistungen mit AI-Komponenten ist die Bechtle Gruppe hier bereits gut positioniert.

IT-E-COMMERCE

Intelligente Prozesse. Im Segment IT-E-Commerce bietet die Bechtle Gruppe ihren Kunden ein breites Portfolio an IT-Produkten – von der Hardware über Standardsoftware bis zu Peripherieartikeln – und deckt damit alle gängigen Bereiche der IT ab. Bechtle ist mit diesem Segment in 14 europäischen Ländern mit einer starken Wettbewerbsposition vertreten.

Das Geschäft im Segment IT-E-Commerce ist von zwei Grundprinzipien geprägt: Auf der einen Seite steht der direkte persönliche Kontakt der Vertriebsmitarbeitenden zum Kunden, der durch die aktive Ansprache per Telefon oder Videokonferenzen gewährleistet wird. Dem Vertrieb kommt dabei eine Schlüsselrolle bei der Realisierung von Geschäftsvolumen über die Neukundenakquise und beim Ausbau des Geschäfts mit Bestandskunden zu. Insbesondere Kunden mit komplexen Anforderungen profitieren von den persönlichen Ansprechpartner:innen, die speziell auf deren Bedürfnisse zugeschnittene, individuelle Lösungen anbieten.

Auf der anderen Seite hat das Segment stark prozessgesteuerte, schlanke Abläufe der Bestellabwicklung etabliert, die für den Erfolg im Bereich E-Commerce essenziell sind. In gewisser Hinsicht sind die unterlegten Prozesse sogar Teil der eigentlichen Leistung. So wird zum Beispiel eine Vielzahl der Bestellungen im IT-E-Commerce nach dem sogenannten Fulfillment-Prinzip abgewickelt: Bechtle leitet eingehende Bestellungen direkt an Hersteller oder Distributoren weiter. Diese übernehmen den Versand der Ware an den Kunden im Namen von Bechtle. Die Qualität des Versands, die auch durch die Geschwindigkeit bestimmt wird, stellt Bechtle über Vereinbarungen mit den Partnern und tägliche Audits sicher. Der Kunde profitiert dabei mehrfach: Durch die Vernetzung der Onlineshops mit den Beständen von Herstellern und Distributoren kann eine hohe und jeweils aktuelle Verfügbarkeit gewährleistet werden. Auch die Lieferzeit orientiert sich an den Bedürfnissen der Kunden: Bestellungen werden in der

Regel innerhalb von 24 bis 48 Stunden zugestellt. Schlanke Prozesse gewährleisten zudem, dass die Prozesskosten möglichst gering sind. Der Kunde erhält infolgedessen wettbewerbsfähige Preise, und Bechtle kann nichtsdestotrotz eine interessante Marge realisieren. Zudem halten wir auf Basis des Fulfillment-Prinzips den Lagerbestand niedrig und reduzieren damit das Risiko von Abwertungen der von sehr kurzen Innovationszyklen geprägten IT-Produkte.

SEGMENTÜBERGREIFENDE AKTIVITÄTEN

Wachsende Internationalität. In der Vergangenheit war Bechtle lediglich in Deutschland, Österreich und der Schweiz mit beiden operativen Segmenten vertreten. 2022 hat der Bechtle Konzern das erste Mal die DACH-Region mit dem Segment IT-Systemhaus & Managed Services verlassen und sukzessive die Präsenz auf weitere europäische Länder ausgeweitet. Damit bearbeitet Bechtle segmentübergreifend neben der DACH-Region in Frankreich, Italien, den Niederlanden, Spanien und im Vereinigten Königreich den Markt, um die Kundendurchdringung und dadurch den Marktanteil zu erhöhen. Dieser Multichannel-Ansatz findet sich auch in der seit 2025 geänderten Vorstandszuständigkeit wieder. Der Kunde soll über den jeweils am besten geeigneten Vertriebsweg optimal angesprochen werden. Vor diesem Hintergrund wird Bechtle auch zukünftig Unternehmenszukäufe in weiteren Bechtle Märkten tätigen.

Viele Kunden legen großen Wert auf homogene IT-Landschaften über ihre eigenen internationalen Standorte hinweg. Deshalb fokussieren sich interne Bechtle Einheiten zunehmend darauf, einen individuell auf Kundenbedürfnisse und -wünsche zugeschnittenen globalen Rollout zu begleiten. Dafür ist Bechtle mit einheitlichen, zentralen Prozessen und Servicelevels sehr gut aufgestellt. Persönliche Ansprechpartner:innen von Bechtle stehen in den 14 Ländern Europas, in denen Bechtle vertreten ist, zur Verfügung. Darüber hinaus arbeiten wir weltweit mit den professionellen IT-Partnern unserer Global IT Alliance (GITA) zusammen.

Bechtle.com. Unter dieser Adresse präsentieren wir unseren Kunden segmentübergreifend eine digitale Business-Plattform, die die gesamte Bandbreite unseres Leistungs- und Lösungsportfolios abbildet. So können wir Interessenten und Kunden ganzheitlich ansprechen und gezielt weiterführende Lösungen anbieten. Die bechtle.com wird kontinuierlich ausgebaut, um den Multichannel-Ansatz von Bechtle zu untermauern. Hierbei steht die digitale Business-Plattform für eine effiziente Beschaffung von IT-Komponenten, IT-Infrastruktur und IT-Services aus einer Hand. Darüber hinaus bietet die bechtle.com für Kunden und alle weiteren Stakeholder Informationen rund um die IT und dient somit als Wissensplattform. Für die Etablierung und Weiterentwicklung ist die Digital Business Services verantwortlich – unsere zentrale digitale Einheit, in der Kompeten-

zen, Strategien und neue Technologien, wie zum Beispiel AI, zur ständigen Digitalisierung des Geschäfts gebündelt werden. Ihre Aufgabe ist es, Kunden und Bechtle digital miteinander zu verbinden.

#OneBechtle. Dieser Begriff wird immer greifbarer und steht nicht nur für das interne Versprechen als gemeinsam agierende Einheit aufzutreten, sondern auch für die strategische Absicht, die Zusammenarbeit beider Segmente noch enger zu gestalten, weiter zu verzahnen und damit Synergieeffekte zu ermöglichen. Durch die erfolgreiche Umsetzung der Projekte „OneBechtle AT“ und „Belgium United“ wurde unter anderem der Grundstein für die weitere Verschmelzung der beiden Segmente IT-Systemhaus & Managed Services und IT-E-Commerce gelegt. Auch wenn Bechtle im Berichtsjahr und auch 2025 wie gewohnt in der Segmenteinteilung berichtet, geht der Fokus klar hin zu einer Multichannel-Strategie. Deren Ziel ist es, eine ganzheitliche Marktstrategie umzusetzen und Kunden bedarfsorientiert über alle Kanäle hinweg optimal zu bedienen. Um das zu realisieren, bündelt Bechtle ab dem 1. Januar 2025 auf Vorstandsebene die Verantwortung für alle Vertriebswege in den Ländermärkten in jeweils einer Hand. Der konsequente Multichannel-Ansatz soll neben einer weiter gestärkten Kundenbindung und besseren Marktdurchdringung auch für positive wirtschaftliche Effekte durch mehr Effizienz in den Prozessen des Bechtle Konzerns sorgen.

Circular IT. Die Produktlebenszyklen für IT-Produkte werden insbesondere aufgrund von Neuerungen und Weiterentwicklungen immer kürzer. Grundsätzlich schon jede Verlängerung der Nutzungsdauer wertvolle Ressourcen unseres Planeten. Deshalb hat unser Unternehmen bereits 2012 die Bechtle Remarketing GmbH etabliert – eine Geschäftseinheit, die sich ganz bewusst mit Themen beschäftigt, die am Ende eines Produktlebenszyklus angesiedelt sind. Mitte 2024 wurde dieser Ansatz verstärkt, indem die Bechtle Remarketing in die Bechtle Logistik als Zentralbereich namens Bechtle Circular IT integriert wurde. Informationssicherheit, Datenschutz und der verantwortungsvolle Umgang mit Ressourcen stehen hier im Vordergrund. Unsere Spezialist:innen kümmern sich dabei um die sichere Löschung der Unternehmensdaten und den Wiederverkauf von Altgeräten oder die umweltgerechte Entsorgung. Bechtle bietet somit die komplette Lifecycle-Betreuung der IT-Hardware an.

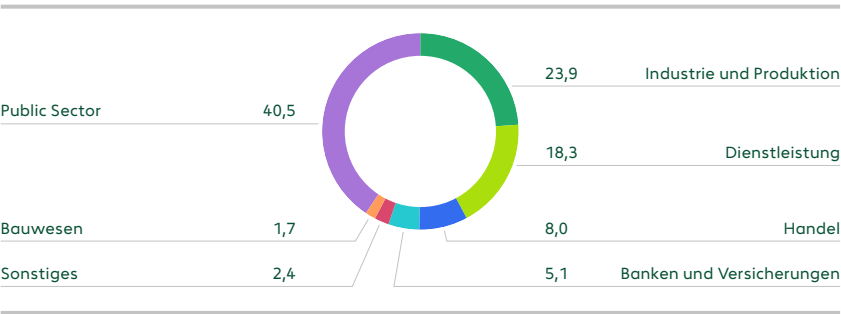
Eigenmarke ARTICONA. Die Eigenmarke ARTICONA ergänzt das Produktportfolio von Bechtle insbesondere um Peripherieprodukte. Das Sortiment umfasst IT-Zubehör und reicht von Eingabegeräten wie Tastaturen und Mäusen über unterschiedliche Kabel, Adapter und Ladegeräte bis hin zu Speichergeräten, Notebook-Taschen oder Smartphone-Schutzhüllen. Die Produkte werden oftmals als Cross-Selling-Produkte oder als Alternative für vergleichbare Markenprodukte angeboten.

ABSATZMÄRKTE

Breite Aufstellung hinsichtlich Kundengröße und Branchen. Für die Bedürfnisse jedes Kunden eine individuelle und optimale IT-Lösung zu finden – das ist unser Anspruch. Dabei verfügen wir über eine sehr hohe Expertise in der Betreuung unterschiedlicher Kundengruppen. Auch wenn der gehobene Mittelstand unsere Kernzielgruppe ausmacht, sind wir ebenfalls im Großkundengeschäft zunehmend erfolgreich. Im Allgemeinen definieren wir unsere Kunden über die Anzahl der PC-Arbeitsplätze (sogenannte „seats“). Diese reichen in unserem Kundenkreis grundsätzlich von 50 bis hin zu 10.000 PC-Arbeitsplätzen und darüber hinaus.

Bechtle ist generell nicht auf einzelne Branchen fokussiert. Unternehmen sämtlicher Industriezweige zählen daher zu unseren Kunden. Jede Kundengruppe ist wiederum unterschiedlich zu adressieren. Die Besonderheiten der Ausschreibungsverfahren im Bereich der öffentlichen Auftraggeber haben dazu geführt, dass wir eine stärker fokussierte und damit individuelle Kundenansprache etabliert haben. Die zentrale Public Sector Division als interne Serviceeinheit unterstützt in dieser Funktion die lokalen Einheiten bei der Bearbeitung öffentlicher Ausschreibungen.

Branchensegmentierung des Bechtle Konzerns nach Geschäftsvolumen



Stand: 31. Dezember 2024

Geografisch gesehen ist Bechtle in 14 europäischen Ländern mit dem eher transaktionalen Handelsgeschäft vertreten und bietet davon in acht Ländern zusätzlich als klassischer Value Added Reseller auch ein vollumfassendes Portfolio an Service- und Beratungsleistungen an. Unsere erweiterte Akquisitionsstrategie sieht außerdem vor, mittelfristig in allen 14 Ländern mit der ganzen Breite unseres Portfolios präsent zu sein – also Handel und Solution Business gleichermaßen. So wollen wir europaweit unsere Kunden mit einer Multichannel-Strategie bestmöglich erreichen. Darüber hinaus bedienen wir mit eigenen zentralen Bechtle Einheiten sowie mit Unterstützung von Partnerunternehmen der 2014 ins Leben gerufenen Global IT Alliance (GITA) auch Kunden außerhalb der europäischen Grenzen.

WETTBEWERBSPOSITION

Größtes Systemhaus Deutschlands. Der IT-Markt in Deutschland ist hochgradig fragmentiert. Gemäß Statistischem Bundesamt bieten rund 95.000 IT-Unternehmen in Deutschland ihre Produkte und Dienstleistungen in den Bereichen IT-Hardware, Software und IT-Services an. Dabei unterscheiden sich die Größe, das Leistungsspektrum und die Spezialisierung der IT-Unternehmen stark. Etwas mehr als 82.000 dieser IT-Unternehmen sind rein lokal tätige Unternehmen, deren Jahresumsatz nicht mehr als 1 Mio. € beträgt. Etwas mehr als 12.600 Unternehmen weisen einen Jahresumsatz von bis zu 50 Mio. € auf. Die Gruppe der mittelgroßen IT-Unternehmen mit einem Jahresumsatz von 50 Mio. € bis 250 Mio. € besteht nach Angaben des Statistischen Bundesamts aus 274 Unternehmen. Zu den größten in Deutschland aktiven Häusern zählen nur 65 Unternehmen, darunter Bechtle.

Bechtle hat in Deutschland eine hervorragende Marktposition. Laut dem Fachmedium ChannelPartner war unser Unternehmen, gemessen am inländischen Umsatz im Jahr 2023, auch aktuell die Nummer eins im Ranking der größten Systemhäuser.

Das Gesamtvolumen des deutschen IT-Markts (IT-Hardware, Software und IT-Services) lag 2024 laut Branchenverband bitkom bei 149,7 Mrd. € (Vorjahr: 143,4 Mrd. €). Mit einem berichteten jährlichen Geschäftsvolumen 2024 von rund 4,6 Mrd. € in Deutschland beläuft sich der Marktanteil von Bechtle auf rund 3 %. Die von ChannelPartner jährlich erhobenen zehn größten Systemhäuser in Deutschland kommen zusammen auf einen Marktanteil von rund 13 %. Anhand dieser Zahlen wird deutlich, wie stark fragmentiert der deutsche IT-Markt weiterhin ist. Unverändert halten die kleineren und mittleren Unternehmen als Gruppe den weitaus größten Marktanteil. An dieser Situation wird sich – trotz des schon länger bestehenden Konsolidierungsdrucks – voraussichtlich auch mittelfristig nichts ändern.

FORSCHUNG UND ENTWICKLUNG

Individuelle Entwicklungsleistungen und Forschung zur Künstlichen Intelligenz. Entwicklungsleistungen erbringt Bechtle für Softwarelösungen und Applikationen, sowohl zu eigenen Zwecken als auch im Rahmen von individuellen Kundenprojekten. Die Ausgaben für Entwicklung beliefen sich auf 36 Mio. €. Davon sind 26 Mio. € akquisitionsbedingt und rund 4 Mio. € organisch angefallen. Im Geschäftsbereich Anwendungslösungen konzipieren, entwickeln und implementieren wir unter anderem Software im Kundenauftrag und zur Abdeckung von speziellen Branchenanforderungen. Seit dem Jahr 2023 ist Bechtle im Bereich der Forschung aktiv. Mit der Beteiligung an der PLANET AI erweiterten wir unser Portfolio um AI-Lösungen im Bereich intelligenter Dokumentenanalyse. Durch die PLANET AI ergänzen mehr als 40 Fachkräfte aus Forschung und Entwicklung unseren Mitarbeiterstamm.

MODUS Consult. Entwicklungsleistungen in etwas größerem Umfang erbringt die MODUS Consult GmbH. Sie entwickelt unter anderem ERP-Lösungen auf Basis von Microsoft Dynamics 365 für die Nahrungs- und Genussmittelindustrie, den Maschinen- und Anlagenbau, die Kunststoff- und Metallindustrie, die Möbelindustrie sowie Großhandelsfirmen. Daneben kommen in den Kundenprojekten auch Lösungen in den Bereichen Customer Relationship Management (CRM), Enterprise Content Management (ECM) und Business Intelligence (BI) zum Einsatz.

Für die unterschiedlichen Branchenlösungen haben wir neben individuellen Entwicklungsleistungen in Kundenprojekten ebenfalls Entwicklungsleistungen für die Aktualisierung der Lösungen erbracht. Diese wurden auf die neueste Generation der Cloud-ERP-Suiten von Microsoft ausgerichtet, sodass wir auch in Zukunft entsprechend lieferfähig sind. Durch den Ausbau unseres SharePoint-Angebots und die Integration der Prozesse mit der Microsoft Power Platform gelingt es uns, das gesamte Angebot der Microsoft Plattform inklusive Office 365 und Microsoft Teams für den Mittelstand nutzbar zu machen.

In den ECM-Projekten kommen Produkte von ELO sowie SharePoint und Shareflex zum Einsatz. Dabei hat MODUS Consult ebenfalls eigene Standardmodule entwickelt, die in Kundenprojekten eingesetzt oder individualisiert werden, allen voran einen universellen Dokumenten-Connector für mehr Interoperabilität.



Daneben unterstützt MODUS Consult Kunden auch bei reinen CRM-Projekten, die bereits am stärksten durch den Cloudansatz geprägt sind. Das CRM-Angebot umfasst sowohl Marketinglösungen als auch Sales-, Service-, User-Portal- und Supportfunktionalitäten. Das Thema Business Intelligence deckt MODUS Consult mit Power BI ab.

PLANET AI. Neben der Erbringung von weiteren Entwicklungsleistungen fokussiert sich die PLANET AI GmbH auf intensive Forschung im Bereich der Künstlichen Intelligenz. Im Zentrum der Forschung steht PLANETBRAIN. Dabei handelt es sich um eine AI-Plattform mit patentierter Kerntechnologie und Basis für die Entwicklung von Intelligent Document Analysis (IDA). Ein integraler Bestandteil von PLANETBRAIN ist wiederum die PerceptionMatrix-Technologie, die eine hochpräzise Analyse von Texten, Bildern sowie Sprache ermöglicht und damit die Datenerfassung und -verarbeitung grundsätzlich verändert. Beispielsweise

können hand- und maschinengeschriebene Dokumente, Belege und Texte automatisiert verarbeitet, Dokumententypen klassifiziert und Informationen extrahiert werden. Die intelligente Dokumentenanalyse wird bereits in verschiedenen Bereichen eingesetzt. Dazu zählen Logistik, Verkehrsüberwachung, Banken sowie Versicherungen, Gesundheitswesen und Archive.

Die internationalen Forschungskooperationen der PLANET AI mit Universitäten und Forschungseinrichtungen sind ein Schlüsselement für diese Aktivitäten. Die gemeinsame Forschung, die enge Zusammenarbeit und der kontinuierliche Austausch von Wissen und technologischen Fortschritten tragen wesentlich zur Stärkung der Forschung und Entwicklung von Künstlicher Intelligenz bei.

UNTERNEHMENSKULTUR, STRATEGIE UND STEUERUNG

Die Unternehmenskultur spielt bei Bechtle eine zentrale Rolle. Als handelstreibender Dienstleister bieten wir unseren Kunden keine eigenen Produkte an. Es sind die Menschen, unsere Mitarbeitenden, die den Unterschied ausmachen. Jede:r einzelne repräsentiert Bechtle. Umso wichtiger ist es, dass wir ein gemeinsames Fundament teilen. Davon ausgehend bieten die gelebten Werte bei Bechtle allen Beschäftigten ein hohes Maß an Freiheit, einhergehend mit unternehmerischer Verantwortung. Gleichzeitig bringt die langfristige Ausrichtung der Strategie eine große Verlässlichkeit mit sich. Dies ist essenziell für Mitarbeitende, aber ebenso für Kunden und Partner sowie den Kapitalmarkt. Die Steuerung unseres Geschäfts erfolgt in diesem Kontext kurz-, mittel- und langfristig anhand etablierter Systeme und Prozesse.

VISION UND STRATEGIE

Unternehmenskultur als Leitplanke. Die Grundwerte von Bechtle sind seit Jahrzehnten unverändert. In der Firmenphilosophie, die Bestandteil jedes Arbeitsvertrags ist, sind diese benannt. Die vier prägenden Werte sind:

- Bodenhaftung
- Beharrlichkeit
- Zuverlässigkeit
- Begeisterungsfähigkeit

Diese Grundwerte sind zentraler Bestandteil unserer Unternehmenskultur. Sie untermauern in Verbindung mit unseren internen Führungsgrundsätzen, unserem Verhaltenskodex, der Vision 2030 sowie der Bechtle Nachhaltigkeits- und Klimaschutzstrategie 2030 die langfristigen strategischen Zielsetzungen. Sie geben allen Mitarbeitenden und auch allen weiteren Stakeholdern Orientierung hinsichtlich einer effizienten und nachhaltigen Unternehmensführung sowie -steuerung. Elementarer Bestandteil unserer Kultur sind darüber hinaus unternehmerisches Denken und Handeln: Die Mitarbeitenden bei Bechtle erhalten sehr früh unternehmerische Verantwortung – dies ist Versprechen und Verpflichtung zugleich.

Flankiert werden diese Werte von unserem Markenfundament, also dem Kern, der die Marke Bechtle ausmacht. Hier steht unser Claim „Zukunftsstark“ verankert im Zentrum, umrahmt von den Attributen:

- verbunden
- erfahren
- unternehmerisch

Langfristige Ziele für nachhaltigen Erfolg definiert. Auf der Basis der fest etablierten Unternehmenskultur formuliert Bechtle bereits seit der Unternehmensgründung etwa alle zehn Jahre seine langfristigen Ziele in einer Vision. Die Vision 2030 wurde 2018 veröffentlicht und steht unter der Überschrift „Bechtle: Der IT-Zukunftspartner.“ Darin sind folgende Zielmarken verankert:

- **Kundenorientierung**, gemessen am Erfolg des Kunden,
- unsere Kompetenz, Professionalität und **Leidenschaft** im Umgang mit der IT, verbunden mit dem Versprechen an die Mitarbeitenden, bei Bechtle alles erreichen zu können,
- der Anspruch auf **Marktführerschaft** und
- die Notwendigkeit **profitablen Wachstums**, um in die Zukunft von Bechtle investieren zu können.

Neben qualitativen Aussagen beinhaltet die Vision 2030 auch quantitative Wachstumsziele. So strebt der Konzern bis 2030 einen Umsatz von 10 Mrd. € bei einer Vorsteuer marge (EBT-Marge) von mindestens 5 % an.



Employer Branding stärkt Wettbewerbsfähigkeit. Der Fach- und Führungskräf-temangel in der gesamten IT-Branche sowie die demografische Entwicklung unterstreichen die hohe Bedeutung der Personalarbeit und des Employer Branding. Ausbildung und Personalentwicklung sind kritische Erfolgsfaktoren für die Umsetzung unserer Strategie und das Verfolgen unserer langfristigen Wachstumsziele. Seit jeher legt Bechtle einen Fokus der Personalarbeit auf die Ausbildung junger Menschen sowie die Fort- und Weiterbildung der bestehenden Belegschaft. Unser Anspruch ist es, durch hoch qualifiziertes Personal innovative, lösungsorientierte und effiziente Konzepte für die Kunden-IT bereitzustellen. So wollen wir uns weiterhin in einem sich stark verändernden Umfeld wettbewerbsfähig positionieren.

Wachstumsstrategie umfasst seit jeher Akquisitionen. Die Ziele der Vision 2030 wollen wir sowohl durch organisches Wachstum als auch durch Akquisitionen erreichen. Hinsichtlich des organischen Wachstums können wir auf unsere mittlerweile 41-jährige Erfahrung im IT-Markt und unsere hohe Marktdurchdringung bauen. Übernahmen waren von Beginn an Bestandteil der Bechtle Wachstumsstrategie – 119 Akquisitionen hat Bechtle seit Unternehmensgründung erfolgreich durchgeführt. Das akquisitorische Wachstum kam in der Vergangenheit hauptsächlich über den Erwerb kleinerer bis mittelgroßer Systemintegratoren zustande. Aber auch größere Unternehmen stehen bei der Prüfung passender Akquisitionen immer wieder im Fokus. Geografisch gesehen ist es erklärtes Ziel der 2021 erweiterten M&A-Strategie, unser Dienstleistungsangebot mittelfristig auf alle 14 Länder, in denen wir bereits mit dem Handelsgeschäft vertreten sind, auszuweiten. Bei allen Akquisitionen ist uns in erster Linie wichtig, dass das Zielunternehmen die Marktposition der Bechtle Gruppe regional sowie kunden- und/oder leistungsbezogen stärkt. Zielsetzungen sind daher die Ergänzung unserer IT-spezifischen Kompetenzen sowie die intensive Bearbeitung strategisch bedeutender Märkte beziehungsweise Kundengruppen und damit die Gewinnung von Marktanteilen.

Digitale Zukunft für unsere Kunden aktiv begleiten. Bechtle ist seit über 40 Jahren im IT-Markt tätig. Dieser ist geprägt von rasanten technologischen Entwicklungen und Marktanforderungen, die sich entsprechend kontinuierlich ändern. Der Erfolg unseres Unternehmens beruht darauf, dass es uns immer wieder gelingt, unser Portfolio und unser Geschäftsmodell den jeweils aktuellen Markterfordernissen anzupassen. Dies ist auch derzeit der Fall: Der IT-Markt befindet sich heute in einem Paradigmenwechsel. In der Vergangenheit betrieben die meisten unserer Kunden ihre IT selbst und haben ihre IT-Partner wie Bechtle lediglich projektweise hinzugezogen. Dieses Modell wird auch nicht gänzlich verschwinden. Aufgrund der digitalen Transformation und der steigenden Komplexität von IT werden abonnements- und verbrauchsbasierte (sogenannte subskriptionsbasierte) IT-Service-Modelle jedoch immer wichtiger. Zusätzlich wird der Bedarf nach lösungsorientierter IT-Beratung kontinuierlich steigen. Bechtle hat seine Strategie in den vergangenen Jahren darauf ausgerichtet, diesen Wandel aktiv mitzugestalten und den Anteil seines Geschäftsvolumens in diesen verbrauchsbasierten IT-Lösungen auszubauen. Dabei werden wir aber unser traditionelles Geschäft nicht aus den Augen verlieren und vor allem unser wichtigstes Gut – die Kundennähe – weiter stärken.

SYSTEME UND INSTRUMENTE

Unternehmenssteuerung anhand etablierter Prozesse. Der Vorstand der Bechtle AG ist für die Gesamtplanung und die Realisierung der langfristigen Konzernziele verantwortlich. Oberstes Ziel der Unternehmensentwicklung ist es, den Unternehmenswert durch profitables Wachstum nachhaltig zu steigern.

Die Kurz- und Mittelfristplanung, die der Steuerung der operativen Einheiten dienen, sowie die daraus resultierenden Maßnahmen leiten sich aus der langfristigen Unternehmensplanung ab. Sie orientieren sich gleichzeitig an der Entwicklung des Wettbewerbs- und des Marktumfelds. Priorität haben dabei Wachstum und Renditestеigerung durch erfolgreiche Kunden sowie das Erreichen der Marktführerschaft am jeweiligen Standort.



Als relevante Steuerungsgrößen für die wirtschaftlichen Ziele haben wir für Bechtle Geschäftsvolumen, Umsatz, Umsatzwachstum, Bruttomarge beziehungsweise Deckungsbeitrag, Vorsteuerergebnis (EBT) sowie EBT-Marge definiert. Über eine individuelle Erfolgsbeteiligung wird ein Großteil der Mitarbeitenden motiviert, die vereinbarten Ziele engagiert zu verfolgen.

Verschiedene Reportingsysteme stellen sicher, dass alle Einheiten jederzeit einen Überblick über die für sie relevanten Kennzahlen haben und das operative Geschäft dementsprechend steuern können. Auf Konzernebene werden diese Daten dann aggregiert und für die Koordination von Investitions- und Finanzierungsentscheidungen, das frühzeitige Erkennen von Soll-Ist-Abweichungen sowie die Einleitung geeigneter Maßnahmen genutzt. Zunehmend wichtig ist in den vergangenen Jahren das Cashflow Cockpit geworden. Damit erhalten alle Einzelgesellschaften regelmäßig einen detaillierten Blick über ihre Kapitalflüsse.

Im Bereich Controlling wurde im Berichtsjahr ein neues System installiert, um den Anforderungen der gewachsenen Größe der Bechtle Gruppe auch in Zukunft gerecht zu werden. Im Nachhaltigkeitscontrolling werden ebenfalls nichtfinanzielle Ziele kontinuierlich erhoben und evaluiert.

Wichtige nichtfinanzielle Ziele hat Bechtle im Rahmen der Nachhaltigkeitsstrategie 2030 und der 2022 veröffentlichten Klimaschutzstrategie festgelegt. Grundsätzlich ist das Thema Nachhaltigkeit analog zur dezentralen Struktur der Bechtle Gruppe agil im Konzern über die entsprechenden Fachabteilungen und Gesellschaften verortet und bildet damit einen integrativen Bestandteil des operativen Geschäfts.

DER BECHTLE KONZERN

Bechtle ist das größte deutsche IT-Systemhaus und zählt mit seiner 41-jährigen Historie zu den führenden IT-Dienstleistern Europas. Wir stehen für Zukunftsstärke und bieten Technologiekonzepte sowie umfassende IT-Lösungen. Bechtle verfügt über 120 Standorte in 14 Ländern Europas. Unser Erfolg basiert auf dem Prinzip der vernetzten Dezentralität. Jede Einzelgesellschaft der Bechtle Gruppe agiert unternehmerisch selbstständig und ist der erste Ansprechpartner für einen unserer mehr als 70.000 Kunden. Damit garantieren wir Kundennähe und persönliche Betreuung. Die Bechtle AG als Holding stellt zentrale Services kosteneffizient für alle Konzerngesellschaften zur Verfügung und koordiniert die Zusammenarbeit zwischen den lokalen Einheiten.

RECHTLICHE STRUKTUR

Kundenorientiert selbst in der Legalstruktur. Das Modell der vernetzten Dezentralität bietet den über 120 regionalen und internationalen Tochtergesellschaften einen großen unternehmerischen Gestaltungsspielraum und ermöglicht ihnen damit die Fokussierung auf das Kerngeschäft. Zugleich profitieren sie von den Zentralfunktionen sowie der Kompetenz und Organisation eines europäischen Konzerns. Dies spiegelt sich auch in unseren rechtlichen Strukturen wider: Der Bechtle Konzern verfügt über eine klassische Holdingstruktur. Die Bechtle AG übernimmt als Konzernmutter und Holding für die gesamte Unternehmensgruppe sämtliche übergreifenden Aufgaben wie Digital Business Services,

Finanzen und Steuern, Human Resources und Personalentwicklung, Plattformstrategie, Investor Relations, Konzerncontrolling, Marketing, Mergers & Acquisitions, Nachhaltigkeitsmanagement, Recht und Compliance, Risikomanagement, Corporate Communications & Brand Management sowie die zentrale IT. Im Vorstand der Bechtle AG gab es im Berichtsjahr personelle Änderungen. Zum 27. Dezember 2023 schied Jürgen Schäfer nach über 30 Jahren erfolgreicher Tätigkeit für Bechtle aus dem Vorstand aus. Sein Ressort übernahm zum 1. Januar 2024 Konstantin Ebert, der vorher bereits als Bereichsvorstand für Frankreich, Benelux und das Vereinigte Königreich zuständig war. Zum 1. Februar 2024 wurde Antje Leminsky neu in den Vorstand berufen. Die Zuständigkeiten im Vorstand sind seitdem wie folgt:

- **Dr. Thomas Olemotz, Vorstandsvorsitzender.** Finanzen, Steuern und Versicherungen, Abschlussdurchsicht und Revision, Human Resources und Personalentwicklung, Investor Relations, Konzerncontrolling, Immobilien und Mobility, Mergers & Acquisitions und Corporate Development, Recht & Compliance, Unternehmenskommunikation, CISO sowie die Bechtle Stiftung gGmbH.
- **Konstantin Ebert.** Verantwortlich für IT-E-Commerce national und international, Non-DACH Systemhäuser sowie internationale Bereiche (IBU¹, GITA²).
- **Michael Guschlbauer.** Verantwortlich für das Segment IT-Systemhaus & Managed Services, Public Sector Division, zentrales Projektmanagement, CTO (disziplinarische Verantwortung) sowie Qualitäts- & Umweltmanagement.
- **Antje Leminsky.** Verantwortlich für die Bechtle Logistik & Service GmbH, Financial Services und Nachhaltigkeitsmanagement.

Der gemeinschaftlichen Verantwortung des gesamten Vorstands unterliegen das Risikomanagement, Compliance, CTO sowie Marketing.

¹ International Business Unit
² Global IT Alliance



Ab dem 1. Januar 2025 wurden die Zuständigkeiten im Vorstand für Konstantin Ebert sowie Michael Guschlbauer neu aufgeteilt. Ziel ist es, die Verantwortung für alle Vertriebswege in den Ländermärkten in jeweils einer Hand zu haben. Die neue Ressortverteilung ist wie folgt:

- **Konstantin Ebert:** Multichannel-Verantwortung für die Ländermärkte Belgien, Frankreich, Irland, Italien, Niederlande, Polen, Portugal, Schweiz, Spanien, Tschechien, Ungarn, Vereinigtes Königreich.
- **Michael Guschlbauer:** Multichannel-Verantwortung für Deutschland und Österreich sowie alle Spezialisten der Bechtle Gruppe.

Direkt unterhalb der Bechtle AG befindet sich eine Ebene mit verschiedenen Holdinggesellschaften. Dort werden die Geschäftsfelder und Marken der beiden Segmente IT-Systemhaus & Managed Services sowie IT-E-Commerce zusammengefasst und hauptsächlich Aufgaben der Geschäftsentwicklung wahrgenommen.

HOLDINGSTRUKTUR DES BECHTLE KONZERNS

Holdingstruktur des Bechtle Konzerns



Der zweiten Holdingebene sind die rechtlich selbstständigen Tochtergesellschaften zugeordnet. An nahezu allen Tochtergesellschaften hält die Bechtle AG unmittelbar oder über Beteiligungsgesellschaften 100 % der Geschäftsanteile.

Zweck dieser zweistufigen Holdingstruktur ist:

- die Entlastung der dezentral agierenden Tochtergesellschaften von administrativen und unternehmensübergreifenden Aufgaben, um den Fokus auf das Kerngeschäft sicherzustellen
- die Bündelung von Kompetenzen und Ressourcen, um Synergien zu realisieren und beispielsweise im Einkauf sowie in der Logistik Skaleneffekte zu erzielen und so nachhaltiger zu wirtschaften
- die zentrale Bereitstellung vor allem von Outsourcing- und Cloud-Services, um die Auslastungen konzernweit zu optimieren und spezialisierte Angebote überregional zu erbringen
- eine klar ausgerichtete schlanke Führungsverantwortung und -zuständigkeit, die bei der Größe der Bechtle Gruppe unabdingbar sind

Im Berichtsjahr hat der Vorstand die bestehende rechtliche Struktur des Bechtle Konzerns nicht wesentlich verändert.

Die Bechtle AG agiert im klassischen dualistischen Prinzip. Der Vorstand ist hier das satzungsgemäße Organ, das über die Geschäftsführung entscheidet und die Gesellschaft nach außen vertritt. Das zweite Organ ist der Aufsichtsrat. Dieser wird zu einer Hälfte von den Aktionärinnen und Aktionären auf der Hauptversammlung gewählt, zur anderen Hälfte von den deutschen Mitarbeitenden der Bechtle Gruppe. Der Aufsichtsrat tritt als Kontrollorgan auf, bestellt den Vorstand und überwacht dessen Arbeit.



MANAGEMENT

Vernetzte Dezentralität wesentliche Basis für Unternehmenserfolg. Wichtigstes Merkmal der Managementstruktur ist die Trennung der strategischen Konzernführung durch den Vorstand von der Leitung der operativen Einheiten und dem direkten Kundenkontakt. Damit unterstreicht Bechtle das im Geschäftsmodell verankerte Prinzip der vernetzten Dezentralität. Gleichzeitig tragen wir so den umfangreichen und stetig wachsenden Leitungsaufgaben sowie dem sich sehr dynamisch entwickelnden wirtschaftlichen Umfeld Rechnung.

Als Bindeglied zwischen dem Konzernvorstand und den operativen Einheiten fungieren Bereichsvorstände beziehungsweise Vice Presidents:

- sechs konzernübergreifende Bereichsvorstände:
 - Finanzen der Bechtle Gruppe
 - Managed Services
 - Anwendungslösungen
 - CTO
 - Public Sector
 - PLM / Engineering & Manufacturing
- fünf Bereichsvorstände in Deutschland:
 - Region Nord/Ost
 - Region Mitte und West
 - Region Süd sowie International Sales Division
 - Region Südwest und Österreich
 - Transaktionsgetriebenes Geschäft in Deutschland und der Schweiz
- vier Bereichsvorstände beziehungsweise Vice Presidents für die Länder:
 - Frankreich
 - Niederlande
 - Schweiz (Dienstleistungsgeschäft)
 - Irland, Portugal, Spanien, Italien und Osteuropa

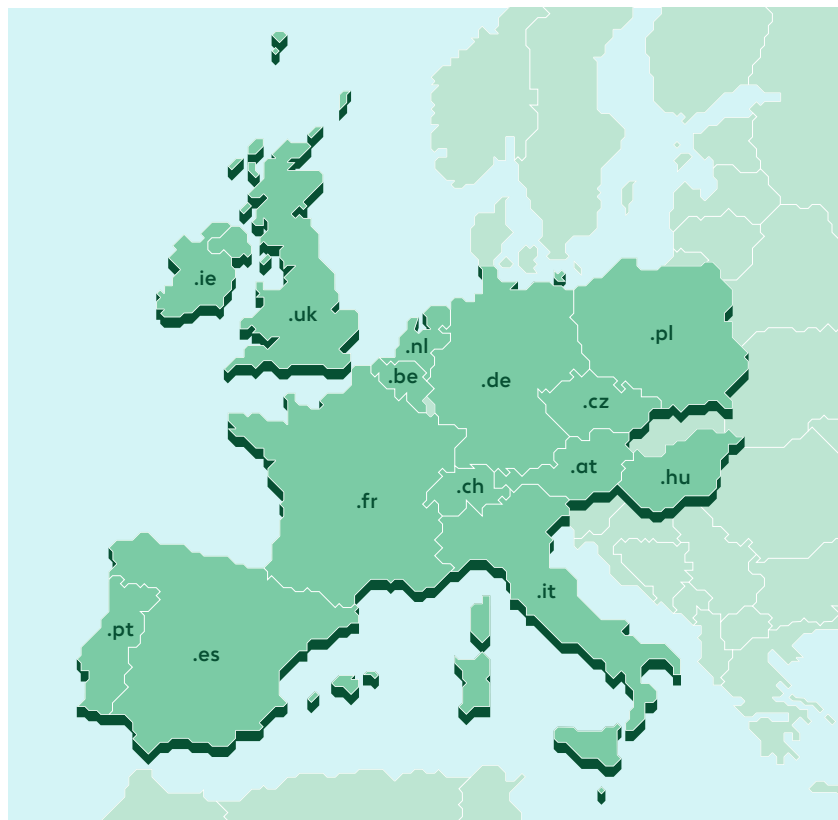
Zum 1. Januar 2025 wurde ein Vice President mit Gesamtverantwortung für alle Aktivitäten in der Schweiz eingesetzt.

An den Standorten der Bechtle Gruppe sind allein die Geschäftsführenden für den Erfolg ihrer Gesellschaften verantwortlich. Über eine strikt ergebnisorientierte variable Vergütung ist jede:r Geschäftsführende direkt am Erfolg der jeweiligen Gesellschaft beteiligt. Bechtle fördert und unterstützt damit das unternehmerische Denken sowie die wirtschaftliche Verantwortung an allen Standorten, um so eine nachhaltig erfolgreiche Unternehmensentwicklung zu gewährleisten.

STANDORTE

Zentrale in Neckarsulm größter Standort. Die Konzernzentrale der Bechtle Gruppe befindet sich in Neckarsulm. Hier haben neben der Bechtle AG und dem IT-Systemhaus Neckarsulm unter anderem die Logistik & Service GmbH sowie die deutschen Zwischenholdings ihren Sitz. Mit fast 2.500 Mitarbeitenden ist Neckarsulm der größte Standort in unserem Konzern. Insgesamt gehören zum Bechtle Konzern über 120 operative Unternehmen. Der überwiegende Teil der Gesellschaften hat seinen Sitz in Deutschland, das zugleich auch der wichtigste Ländermarkt für Bechtle ist. Rund 42 % des Geschäftsvolumens generiert Bechtle allerdings international. Dort sind gemessen am Geschäftsvolumen Frankreich, die Niederlande und die Schweiz die wichtigsten Märkte.

Internationale Präsenz des Bechtle Konzerns



Bechtle ist insgesamt in 14 europäischen Ländern vertreten. Die gesamte Bandbreite unseres Portfolios bieten wir bereits in acht Ländern an. In sechs Ländern liegt derzeit noch der Fokus auf dem Handelsgeschäft. Mittelfristig wollen wir in allen 14 Ländern unseren Kunden alles rund um die IT anbieten. Unsere Kernmarke in jedem Land ist die Marke Bechtle. Darüber hinaus sind wir in einzelnen Ländern auch mit weiteren Marken aktiv, die über Akquisitionen zur Bechtle Gruppe kamen. So beispielsweise in Frankreich mit den Marken Inmac Wstore sowie Bechtle Comsoft oder in den Niederlanden mit PQR.

Weitere Internationalisierung. Im beratungsintensiven Dienstleistungsgeschäft ist der Vor-Ort-Kontakt zum Kunden von entscheidender Bedeutung. Die daher immens wichtige regionale Präsenz sichern wir über ein internationales Netz von rund 100 Lokationen, deren Vertriebsmannschaft den Kunden an dessen Standort berät. Im stärker transaktional geprägten Geschäft erfolgt der Vertrieb primär via Telefon beziehungsweise Videokonferenz. Unabhängig vom Vertriebsweg agieren in unserer dezentralen Struktur die Geschäftsführenden der operativen Tochtergesellschaften als selbstständige Unternehmer:innen mit hoher Eigenverantwortung in ihrem jeweiligen lokalen Markt. Im Zuge der Neuausrichtung der Akquisitionsstrategie haben wir bereits seit 2022 unser Servicegeschäft über die Grenzen der DACH-Region hinaus durch zahlreiche Akquisitionen ausgeweitet. Damit erstreckt sich das Netz der dienstleistungsorientierten Lokationen über Deutschland, Frankreich, die Niederlande, Österreich, die Schweiz, Spanien, das Vereinigte Königreich und seit dem Berichtsjahr ebenso über Italien. Das Ziel der Internationalisierungsstrategie ist der weitere Ausbau des kompletten Portfolios in allen 14 Ländern, in denen Bechtle vertreten ist. Damit machen wir unser Geschäftsmodell insgesamt stabiler und stärken die Markt- und Wettbewerbsposition von Bechtle in den bereits durch das Handelsgeschäft abgedeckten Ländermärkten. Der Kunde profitiert davon, dass er individuell und je nach Bedarf über verschiedene Vertriebswege angesprochen werden kann.

Im Berichtsjahr hat sich Bechtle mit sechs Akquisitionen verstärkt: zwei jeweils in Deutschland und in Großbritannien, eine in Italien und eine in Spanien.

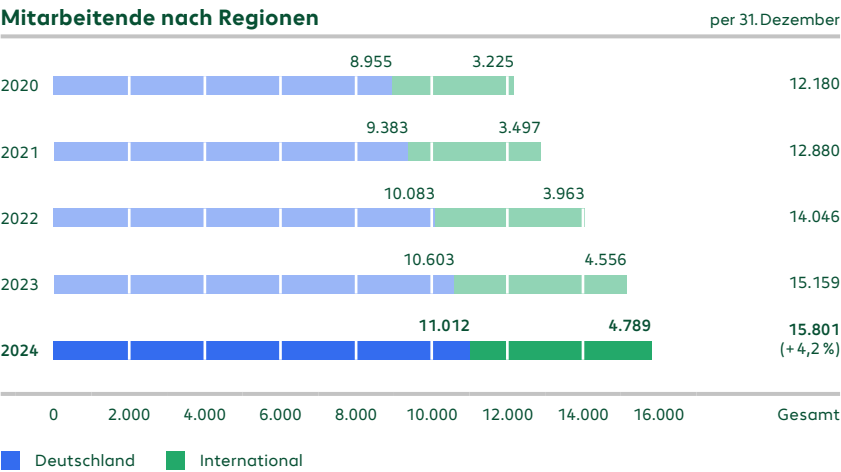
MENSCHEN BEI BECHTLE

Mit ihrem Engagement und Können tragen unsere Mitarbeitenden maßgeblich zum Unternehmenserfolg bei. Dabei profitiert Bechtle von der großen Vielfalt der Menschen, die unterschiedliche Perspektiven und Erfahrungen einbringen. Um hochqualifizierte Mitarbeitende zu gewinnen und langfristig zu halten, legt Bechtle Wert auf ein respektvolles und wertschätzendes Arbeitsumfeld sowie viel Spielraum für individuelle Ideen und Talente. Dies fördern wir unter anderem durch ein breites Angebot an individuellen Aus- und Weiterbildungsmöglichkeiten.

ENTWICKLUNG DER MITARBEITENDENZAHLN

Zahl der Mitarbeitenden wächst um 4,2 %. Zum 31. Dezember 2024 beschäftigte Bechtle konzernweit 15.801 Mitarbeitende. Gegenüber dem Vorjahr (15.159 Mitarbeitende) wuchs die Belegschaft um 642 Personen beziehungsweise um 4,2 %. Mehr als die Hälfte davon, 381 Menschen, kamen im Verlauf des Berichtsjahres durch Akquisitionen zu Bechtle. Das organische Wachstum ist mit 1,7 % verhältnismäßig niedrig. Der Grund dafür ist die aktuell herausfordernde konjunkturelle Lage in wesentlichen Absatzmärkten von Bechtle. Umgerechnet auf Vollzeitstellen (FTE) waren durchschnittlich 14.926 Mitarbeitende für Bechtle tätig (Vorjahr: 14.135), das bedeutet einen Anstieg von 791 Personen beziehungsweise 5,6 %. Als international tätiges IT-Unternehmen verfügt Bechtle über eine große Vielfalt an verschiedenen Kulturen und Nationalitäten in der Belegschaft. Im Jahr 2024 arbeiteten konzernweit Mitarbeiter:innen aus 109 Nationen in unserem Unternehmen (Vorjahr: 110).

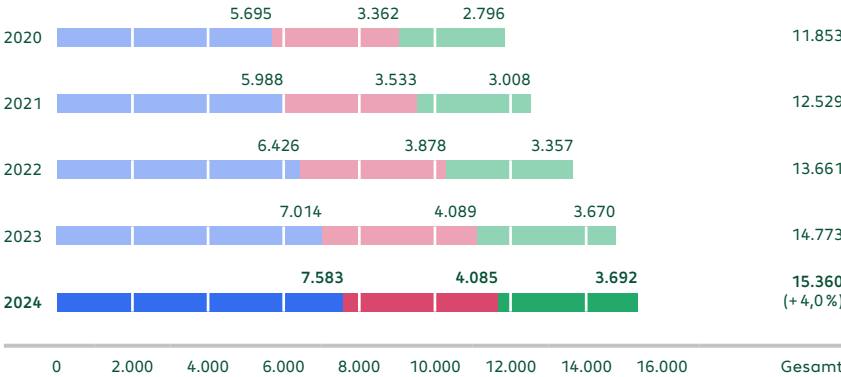
In Deutschland waren im Vergleich zum Vorjahr 409 Personen mehr bei uns tätig, was einem Anstieg von 3,9 % entspricht. International waren 233 Personen mehr bei Bechtle beschäftigt, das bedeutet eine Steigerung um 5,1 %. Diese Entwicklung ist unter anderem auf die im vergangenen Jahr getätigten Akquisitionen in Italien, Spanien und dem Vereinigten Königreich zurückzuführen. Ende 2024 waren 30,3 % der Mitarbeitenden international für Bechtle tätig (Vorjahr: 30,1 %).



Nach Funktionsbereichen unterteilt stieg die Zahl der Beschäftigten im Dienstleistungsbereich um 569 Personen beziehungsweise um 8,1 %. In der Verwaltung kamen 22 Menschen beziehungsweise 0,6 % neu zu Bechtle. Im Vertrieb arbeiteten zum Jahresende 4 Menschen weniger als im Vorjahr.

Mitarbeitende nach Bereichen

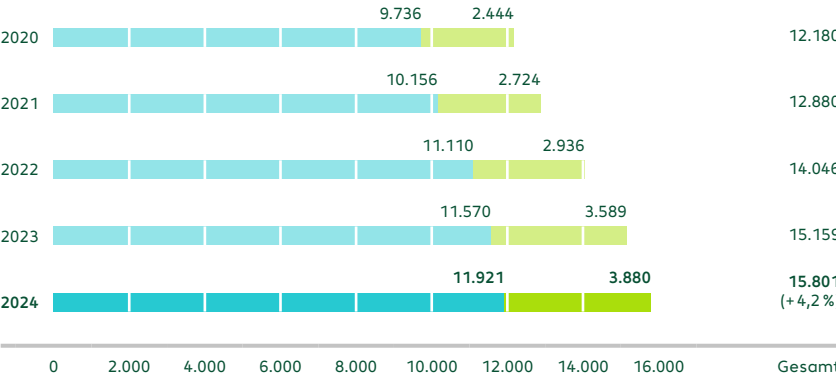
per 31. Dezember



Aus Gründen der internen Kostenrechnung sind bei den Angaben der Mitarbeitenden nach Bereichen abwesende Mitarbeitende nicht berücksichtigt.

Mitarbeitende nach Segmenten*

per 31. Dezember



* Vorjahreswerte angepasst

Bechtle direct Österreich wurde zum Jahresbeginn 2024 in das Systemhaussegment umgegliedert, der Standort Brüssel und die niederländische PQR zählen dagegen seit Anfang 2024 zum Segment IT-E-Commerce. Dies wirkt sich auch auf die Anzahl der Beschäftigten in den jeweiligen Segmenten aus, die Vorjahreswerte wurden entsprechend angepasst.

Zum Jahresende waren im Segment IT-Systemhaus & Managed Services insgesamt 11.921 Mitarbeitende beschäftigt. Im vergangenen Jahr kamen hier 351 Personen hinzu, davon 236 durch Akquisitionen. Dies entspricht einem Anstieg von 3,0% im Vergleich zum Vorjahr. In unseren internationalen Gesellschaften stieg die Mitarbeitendenzahl in diesem Segment um 2,8 %, während die deutschen Gesellschaften ein Wachstum von 3,1% verzeichneten. Im Segment IT-E-Commerce begannen 291 neue Kolleg:innen ihre Tätigkeit, 145 davon kamen durch Akquisitionen hinzu. Dies bedeutet einen Zuwachs um 8,1%. Die deutschen Gesellschaften legten dabei um 13,5% zu, die internationalen Gesellschaften um 6,6%.

PERSONALAUFWAND UND GEHALTSMODELL

Personalaufwand steigt überproportional. Im Berichtsjahr ist der Aufwand für Löhne und Gehälter einschließlich Sozialabgaben mit 7,6% überproportional zum Umsatz gestiegen. Die Personalaufwandsquote erhöhte sich von 17,0% auf 18,6%. Die Personalintensität, gemessen am Rohertrag, stieg im Vorjahresvergleich auf 61,9% (Vorjahr: 60,3%).

Personalkosten

		2024	2023	2022	2021
Personal- und Sozialaufwand	Mio. €	1.173,6	1.091,1	983,1	879,1
Personal- und Sozialaufwand je Mitarbeitendem (FTE)*	Tsd. €	80,7	79,2	78,3	74,6
Personalaufwandsquote	%	18,6	17,0	16,3	16,6

* ohne abwesende Mitarbeitende





Basis unserer Vergütungspolitik sind marktgerechte Gehälter. Mit variablen Gehaltsbestandteilen setzen wir individuelle Leistungsanreize und bilden betriebswirtschaftliche Wirkungszusammenhänge ab. Ob es einen variablen Gehaltsbestandteil gibt, hängt in der Regel von der Funktion und der Gehaltshöhe ab.

AUS- UND WEITERBILDUNG

Es ist unser Ziel, den wachsenden Bedarf an Fach- und Führungskräften verstärkt aus den eigenen Reihen zu decken. Aus- und Weiterbildung, die Entwicklung von Mitarbeitenden und Führungskräften sowie das Wissensmanagement haben deshalb bei Bechtle einen besonders hohen Stellenwert. Die Personalentwicklung konzipiert und organisiert zentral für die in- und ausländischen Gesellschaften zielgruppen- und fachspezifische Qualifizierungs- und Entwicklungsangebote. Die Bechtle Akademie ergänzt das Angebot mit einem sehr breiten Portfolio an Schulungen für die Mitarbeitenden aller Hierarchiestufen.

Ausbildung sichert den Personalbestand der Zukunft. Wir verstehen Ausbildung als eine Investition in die Zukunft mit dem Ziel, dem Fachkräftemangel aktiv zu begegnen. Wir bilden bereits seit 39 Jahren aus und haben uns seitdem als gefragter Ausbildungsbetrieb für zahlreiche kaufmännische und technische Berufe etabliert. Außerdem besteht die Möglichkeit zum dualen Studium in verschiedenen wirtschaftswissenschaftlichen und technischen Fachrichtungen. Insgesamt bieten wir Ausbildungsangebote in 25 Berufsbildern und Studienfächern an.

Verteilung Ausbildungsberufe und Studiengänge						per 31. Dezember
	2024	2023	2022	2021	2020	
Auszubildende kfm.	290	307	288	226	235	
Auszubildende techn.	466	426	401	371	363	
Dual Studierende kfm.	75	69	67	53	54	
Dual Studierende techn.	52	40	37	41	35	
Gesamt	883	842	793	691	687	

Im Jahr 2024 begannen 286 junge Menschen eine Ausbildung beziehungsweise ein duales Studium in unserem Unternehmen. Insgesamt befanden sich zum Ende des Berichtsjahres 883 junge Leute in Ausbildung, davon 146 international. Damit konnten wir die Anzahl der Auszubildenden und dual Studierenden gegenüber dem Vorjahr um 4,9 % erhöhen. Am Stammsitz in Neckarsulm belief sich die Ausbildungsquote wie im Vorjahr auf 8,2 %. In Deutschland lag sie mit 6,7 % nur leicht unter dem Vorjahr (6,8 %). Wir haben uns zum Ziel gesetzt, die Ausbildungsquote in Deutschland bis 2030 auf 10 % zu erhöhen.

Ausbildungsquote Bechtle Gruppe in Deutschland						per 31. Dezember
	2024	2023	2022	2021	2020	
Ausbildungsquote	%	6,7	6,8	6,6	6,5	6,7

Nach dem erfolgreichen Abschluss der Ausbildung können wir nahezu allen Auszubildenden und dual Studierenden einen Übernahmevertrag anbieten.

Für Neueinsteiger:innen mit Studienabschluss bietet Bechtle ein zwölfmonatiges Traineeprogramm. Dieses soll Hochschulabsolvent:innen optimal auf die Übernahme einer Fachposition vorbereiten. Es startet quartalsweise und bietet die Möglichkeit, verschiedene Services und Bereiche von Bechtle kennenzulernen, ein Netzwerk aufzubauen und Kompetenzen zu stärken.

Umfangreiches Personalentwicklungsangebot. Unsere Lernplattform Learning Campus bietet eine breite Auswahl an Seminaren, Webinaren, Workshops und E-Learnings. Sowohl für Neueinsteiger:innen als auch für Professionals verfügen wir damit über ein zielgruppenspezifisches Schulungsangebot. Alle Bechtle Mitarbeitenden haben Zugang zu diesem System. Ziel ist es, einheitliches Wissen an allen Standorten sicherzustellen und unsere Wettbewerbsfähigkeit zu steigern. Die 1999 gegründete Bechtle Akademie unterstützt die individuelle Ausbildung an den Konzernstandorten.



Die im Jahr 2020 konzernweit gestartete Führungsinitiative haben wir auch 2024 fortgesetzt. Um Führungskräfte aus den eigenen Reihen zu gewinnen, hat Bechtle verschiedene Entwicklungsprogramme etabliert. Das Bechtle Junior-Management-Programm (JuMP) hat zwei verschiedene Ausrichtungen: JuMP Leader richtet sich an Mitarbeitende ohne oder mit erster Führungserfahrung und bereitet diese auf die Übernahme einer weitergehenden Führungsaufgabe vor. JuMP Expert ist ein Entwicklungsprogramm für ausgewiesene Expert:innen, die explizit keine disziplinarische Führungsverantwortung übernehmen möchten. Im Bechtle General-Management-Programm (GMP) liegt der Schwerpunkt auf der Unternehmensführung. Es bereitet Führungskräfte auf die Übernahme von Managementaufgaben vor. Außerdem bieten das Bechtle IT-Business-Architekt:innen-Programm (IT BA) und seit 2025 das Bechtle IT-Solution-Architekt:innen-Programm (IT SA) Mitarbeitenden mit herausragenden fachlichen Kenntnissen eine attraktive Weiterentwicklungsmöglichkeit.

Teilnehmende Bechtle Entwicklungsprogramme

	2024	2023	2022	2021	2020
Bechtle Junior-Management-Programm (JuMP) Leader	112	106	120	85	109
Bechtle Junior-Management-Programm (JuMP) Expert	63	59	21	–	–
Bechtle General-Management-Programm (GMP)	13	13	11	11	19
Bechtle IT-Business-Architekt:innen-Programm (IT BA)	12	16	17	12	12

Unsere Bechtle Führungsleitlinien bieten Führungskräften einen klaren Leitfaden, um mit Fairness, Respekt und Professionalität ein erfolgreiches, gesundes und motivierendes Arbeitsumfeld zu schaffen. Verschiedene Instrumente und Tools wie das Führungsfeedback oder eine Leadership Toolbox geben unseren Führungskräften die Möglichkeit, ihre Führungskompetenzen zielgerichtet weiterzuentwickeln.

Berufliche Weiterentwicklung auch für die internationalen Standorte. Die fortschreitende Internationalisierung unseres Unternehmens bringt es mit sich, dass immer mehr nicht-deutschsprachige Kolleg:innen zu Bechtle gehören. Das Team International People Development ist Ansprechpartner für alle Gesellschaften der Bechtle Gruppe außerhalb Deutschlands. Durch die enge Zusammenarbeit mit der zentralen Personalentwicklungsabteilung der Bechtle AG sowie den lokalen Personalentwicklungseinheiten können wir so auch unseren internationalen Mitarbeitenden ein breites Angebot für die berufliche Weiterentwicklung machen.

Ziel aller Maßnahmen ist es, die Führungsfähigkeiten weiter zu verbessern, um so die Zufriedenheit der Mitarbeitenden zu erhöhen und einen wichtigen Beitrag zur Realisierung der Vision 2030 zu leisten.



ARBEITGEBERATTRAKTIVITÄT

Hohe Arbeitgeberattraktivität sorgt für Mitarbeitendenbindung. Qualifizierte Menschen für unser Unternehmen zu gewinnen und diese langfristig zu binden ist für uns von großer strategischer und wirtschaftlicher Bedeutung. Der Mangel an Fachkräften und der demografische Wandel werden die Suche nach neuen Arbeitskräften zunehmend erschweren. Hinzu kommt das Risiko einer steigenden Wechselbereitschaft der eigenen Arbeitnehmenden. Mit unseren zielgerichteten Employer-Branding-Maßnahmen arbeiten wir intensiv daran, dieser Entwicklung entgegenzuwirken. Auch für das Jahr 2025 sind wir als Top Employer zertifiziert worden.

Die Fluktuationsquote, berechnet auf Grundlage eines gleitenden Durchschnitts der letzten zwölf Monate, betrug im Berichtsjahr 9,1% und lag somit auf dem gleichen Niveau wie im Vorjahr. Die durchschnittliche Betriebszugehörigkeit stieg leicht und liegt nun bei 6,2 Jahren (Vorjahr: 5,9 Jahre).

Fluktuationsquote		per 31. Dezember				
		2024	2023	2022	2021	2020
Fluktuationsquote	%	9,1	9,1	10,9	9,1	7,2

Durchschnittliche Betriebszugehörigkeit		per 31. Dezember				
		2024	2023	2022	2021	2020
Durchschnittliche Betriebszugehörigkeit in Jahren		6,2	5,9	5,8	5,8	5,8

VIelfalt und Chancengleichheit

Neue Diversity-Strategie veröffentlicht. Vielfalt ist ein Schlüsselfaktor – für erfolgreiche Teams, eine exzellente Kunden- und Marktsprache sowie letztlich die Zukunftsfähigkeit von Unternehmen. Bechtle spricht sich entschieden für Chancengleichheit und gegen Diskriminierung aus – sei es aufgrund des Geschlechts und der geschlechtlichen Identität, der sexuellen Orientierung, des Alters, der Religionszugehörigkeit und Weltanschauung, der sozialen oder ethnischen Herkunft, der Nationalität oder Krankheit und Behinderung. Dieser wichtige Grundsatz ist im Bechtle Verhaltenskodex verankert. Nach außen dokumentieren wir dieses Selbstverständnis mit der Unterzeichnung der Charta der Vielfalt und des UN Global Compact.

Unsere im Januar 2025 veröffentlichte DE&I-Strategie (Diversity, Equity & Inclusion) basiert auf den sieben Dimensionen der Charta der Vielfalt. Unser Fokus liegt zunächst auf den vier zentralen Dimensionen: Alter, Geschlecht, körperliche und geistige Fähigkeiten sowie soziale Herkunft. Wir streben an, Diversität nicht nur als Wert zu betrachten, sondern auch gezielt in Prozesse, Strukturen und das tägliche Handeln zu integrieren. Für die Entwicklung und Umsetzung der Strategie wurde im März 2024 eine neue Position, Head of Diversity, geschaffen. Sie setzt in ihrer Rolle die Aktivitäten der vergangenen Jahre fort.

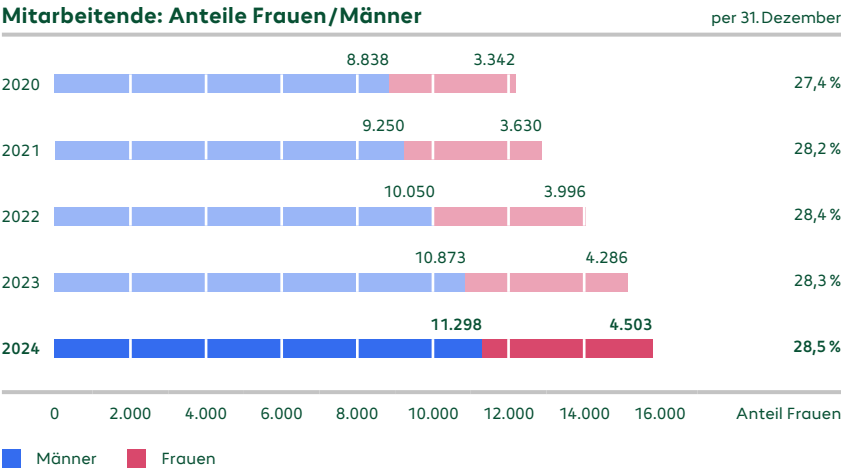
Frauenförderung ist eines der Themen, auf das wir einen besonderen Fokus legen. Mit verschiedenen Initiativen und Maßnahmen will Bechtle Frauen für die IT-Branche begeistern und den Frauenanteil im Unternehmen erhöhen. So unterstützen wir beispielsweise auch die baden-württembergische Landesinitiative „Frauen in MINT-Berufen“. Für Berufseinsteigerinnen oder Frauen mit Berufserfahrung, die sich für eine Karriere in der IT-Branche interessieren, bietet Bechtle vielfältige Kennenlern- und Einstiegsprogramme und fördert gezielt weibliche Nachwuchskräfte beim Einstieg in die IT-Branche.





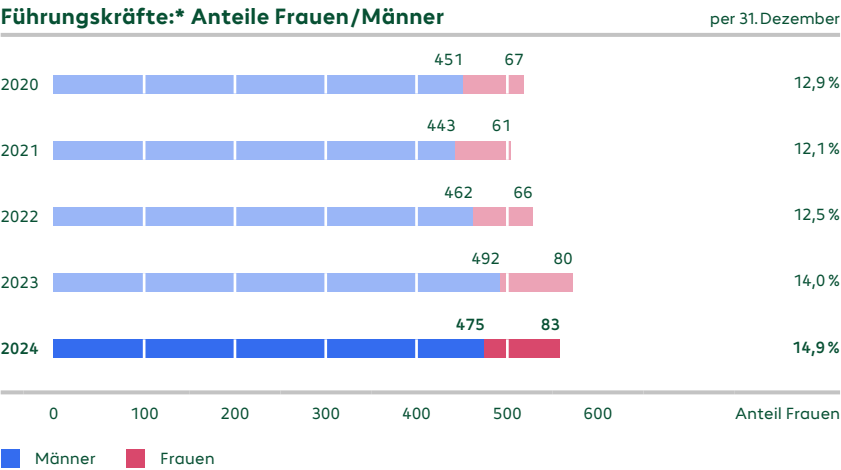
Mit feat (female upgreat) startete die im Juni 2024 gegründete Bechtle Stiftung gGmbH das erste Stipendienprogramm zur langfristigen Förderung und Begleitung von Mädchen und Frauen im IT-Umfeld. Das Programm spricht nicht nur Schülerinnen, Auszubildende und Studentinnen an, sondern auch Berufseinsteigerinnen, Führungskräfte und Expertinnen. Ziel ist es, mehr Mädchen und Frauen für eine IT-Karriere zu gewinnen und sie bis zu 15 Jahre lang durch zahlreiche Weiterbildungsmaßnahmen auf ihrem Weg in Fach- und Führungspositionen zu begleiten. Die Realisierung des Programms erfolgt in enger Zusammenarbeit mit der Gerhard und Ilse Schick Stiftung. Im Januar 2025 starteten die ersten 49 Stipendiatinnen.

Zum 31.Dezember 2024 waren in der Bechtle Gruppe 4.503 Frauen beschäftigt (Vorjahr: 4.286), das entspricht einem Anteil von 28,5% an der Gesamtbelegschaft (Vorjahr: 28,3%).



Frauenanteil nach Bereichen per 31. Dezember

		2024	2023	2022	2021	2020
Segment IT-E-Commerce	%	34,6	34,6	38,0	40,2	39,8
Segment IT-Systemhaus & Managed Services	%	22,9	22,5	22,2	21,8	21,1
Zentralbereiche	%	49,8	49,7	49,6	49,2	49,4
Auszubildende	%	26,2	25,8	26,7	23,2	23,6



* Führungskräfte umfassen: Konzernvorstand, Bereichsvorstand, Geschäftsführer:innen, direkt an den Konzernvorstand Berichtende, Bereichsleiter:innen

Frauenanteil in den Führungspositionen im Fokus. Der Frauenanteil im Aufsichtsrat betrug im Berichtsjahr 37,5 %. Im Dezember 2020 hatte der Aufsichtsrat eine Zielgröße für den Frauenanteil im Vorstand festgelegt. Bis zum 30. Juni 2025 sollte dem Konzernvorstand eine Frau angehören. Zum 1. Februar 2024 wurde der Vorstand mit Antje Leminsky als Vorständin für die Bechtle Logistik & Service GmbH, Financial Services und Nachhaltigkeitsmanagement auf vier Personen erweitert. Seitdem ist diese Zielvorgabe erreicht.





Im Januar 2020 hatte der Vorstand Zielgrößen für den Frauenanteil für beide Ebenen unterhalb des Vorstands festgelegt. Frist zur Erreichung der Zielgrößen war der 31. Januar 2025. Die Zielgröße für den Frauenanteil in der ersten Führungsebene unterhalb des Vorstands, den Bereichsvorstand, lag bei 22 % oder zwei Stellen. Mit aktuell zwei Frauen in dieser Führungsebene ist dieses Ziel erreicht.

Zielgröße für den Frauenanteil in der zweiten Führungsebene unterhalb des Vorstands – diese umfasst die Verantwortlichen in geschäftsführender Position der Tochtergesellschaften sowie die einem Vorstand unterstellten direkt Berichtenden („Direct Reports“) im engeren Führungskreis – war ein Anteil von 25 % oder 31 Stellen. Zum 31. Dezember 2024 betrug der Frauenanteil konzernweit 11,7 %, zum 31. Januar 2025 13,1 % bzw. 17 Stellen. Das Ziel ist damit nicht erreicht. Jedoch konnte der Anteil seit 2020 von damals 8,7 % bis heute ausgebaut werden.

Am 27. Januar 2025 hat der Vorstand neue Zielgrößen für die beiden Führungsebenen unterhalb des Vorstands festgelegt. Für den Frauenanteil in der ersten Führungsebene unterhalb des Vorstands wird (auf Grundlage der aktuellen Anzahl an Stellen) mit Wirkung ab dem 1. Februar 2025 eine Zielgröße von 25 % bzw. vier Stellen festgelegt. Für den Frauenanteil in der zweiten Führungsebene unterhalb des Vorstands wird (auf Grundlage der aktuellen Anzahl an Stellen) mit Wirkung ab dem 1. Februar 2025 eine Zielgröße von 20 % bzw. 26 Stellen festgelegt. Für die Erreichung der festgelegten Zielgrößen gilt eine Frist bis zum 31. Januar 2030.

Frauenanteil in Kontrollorganen und Führungsfunktionen		per 31. Dezember				
	Zielgröße	2024	2023	2022	2021	2020
Aufsichtsrat	per Gesetz 30 %	37,5 %	37,5 %	33,3 %	33,3 %	33,3 %
Vorstand	mindestens eine Person	25,0 %	0 %	0 %	0 %	0 %
Erste Führungsebene unter Vorstand	22 % oder zwei Stellen	13,3 %	0 %	0 %	0 %	0 %
Zweite Führungsebene unter Vorstand	25 % oder 31 Stellen	11,7 %	11,2 %	10,7 %	7,8 %	8,7 %



SONSTIGE ANGABEN

KONZERNERKLÄRUNG ZUR UNTERNEHMENSFÜHRUNG

Unternehmerische Verantwortung und finanzielle Stabilität sind zwei Eckpfeiler unserer strategischen Ausrichtung. Zugleich sind dies auch unabdingbare Voraussetzungen für eine nachhaltige Unternehmensführung. Insofern ist es selbstverständlich, dass bei Bechtle die damit einhergehenden Handlungsmaximen seit jeher Basis unseres unternehmerischen Handelns sind. Den Interessen der verschiedenen Anspruchsgruppen wie Anteilseigner:innen, Mitarbeitenden, Kunden und Lieferanten, aber auch der gesamtgesellschaftlichen Verantwortung wollen wir bestmöglich gerecht werden.

Verantwortlich für die Corporate Governance bei Bechtle ist primär der Aufsichtsrat als oberstes Gremium innerhalb der Aktiengesellschaft zusammen mit dem Vorstand der Bechtle AG. Das zentrale Dokument zum Bericht über die Corporate Governance bei Bechtle ist die Erklärung zur Unternehmensführung, die wir auf unserer Internetseite veröffentlichen. Dort stehen alle Informationen zur Corporate Governance zur Verfügung.

ÜBERNAHMERECHTLICHE ANGABEN

Im Folgenden sind die nach §§ 289a, 315a HGB geforderten Angaben dargestellt:

Zum 31. Dezember 2024 betrug das Grundkapital der Bechtle AG 126 Mio. € und war in 126.000.000 auf den Inhaber lautende Stückaktien (Stammaktien) eingeteilt. Der auf jede einzelne Aktie entfallende rechnerische Wert des Grundkapitals beträgt 1,00 €. Alle Aktien sind stimm- und dividendenberechtigt. Die mit den Stammaktien verbundenen Rechte und Pflichten ergeben sich aus dem Aktiengesetz.

Beschränkungen, die Stimmrechte oder die Übertragung von Aktien betreffen, sind dem Vorstand nicht bekannt.

Der Gesellschaft waren zum Bilanzstichtag folgende direkte oder indirekte Beteiligungen am Kapital, die 10 % der Stimmrechte überschreiten, bekannt:

- Karin Schick, Deutschland: 33,40 %, davon 25,25 % direkt und 8,14 % indirekt
- Flossbach von Storch AG, Köln, Deutschland: 10,18 %

Bis zum Tag der Berichterstellung am 10. März 2025 haben sich keine Änderungen ergeben.

Es gibt keine Aktien mit Sonderrechten, die Kontrollbefugnisse verleihen.

Beteiligungsprogramme oder vergleichbare Gestaltungen, bei denen Mitarbeitende am Kapital beteiligt sind, ohne ihre Kontrollrechte unmittelbar auszuüben, liegen nicht vor.



Die Bestellung und die Abberufung von Vorstandsmitgliedern sind in den §§ 84 f. AktG sowie in § 31 MitbestG geregelt. Von diesen gesetzlichen Bestimmungen abweichende Satzungsregelungen bestehen nicht. Gemäß Ziffer 6.1 der Satzung setzt sich der Vorstand aus einer oder mehreren Personen zusammen. Die Zahl der Vorstandsmitglieder legt der Aufsichtsrat fest. Gemäß Ziffer 6.4 der Satzung kann der Aufsichtsrat ein Vorstandsmitglied zum/zur Vorsitzenden oder Sprecher:in des Vorstands ernennen.

Die Voraussetzungen einer Satzungsänderung sind in den §§ 179–181 AktG geregelt. Die Befugnis zu Änderungen, die nur die Fassung der Satzung betreffen, hat die Hauptversammlung der Bechtle AG dem Aufsichtsrat übertragen (vgl. Ziffer 10.4 der Satzung).

Der Vorstand ist gemäß §§ 202 ff. AktG ermächtigt, das Grundkapital der Gesellschaft mit Zustimmung des Aufsichtsrats bis zum 14. Juni 2026 durch Ausgabe neuer, auf den Inhaber lautender Aktien gegen Bar- oder Sacheinlagen um bis zu insgesamt 18,9 Mio. € zu erhöhen (genehmigtes Kapital gemäß Ziffer 4.3 der Satzung). Nähere Angaben hierzu finden sich im Konzern-Anhang.

Das Grundkapital der Gesellschaft ist gemäß §§ 192 ff. AktG um bis zu 6,3 Mio. € bedingt erhöht. Der Vorstand war ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats bis zum 14. Juni 2026 auf den Inhaber lautende Wandelschuldverschreibungen, Optionsschuldverschreibungen, Genussrechte, Gewinnschuldverschreibungen oder Kombinationen dieser Instrumente mit oder ohne Laufzeitbegrenzung im Gesamtnennbetrag bis zu 350 Mio. € zu begeben und den Inhabern beziehungsweise Gläubigern von Wandel- oder Optionsschuldverschreibungen Wandlungs- oder Optionsrechte auf neue, auf den Inhaber lautende Stückaktien der Gesellschaft mit einem anteiligen Betrag am Grundkapital von insgesamt bis zu

6,3 Mio. € zu gewähren (bedingtes Kapital gemäß Ziffer 4.4 der Satzung). Am 1. Dezember 2023 hat Bechtle von dieser Ermächtigung Gebrauch gemacht und die erfolgreiche Platzierung von unbesicherten und nicht nachrangigen Schuldverschreibungen im Gesamtnennbetrag von 300 Mio. € (Wandelschuldverschreibungen) mit Wandlungsrecht in nennwertlose neue und/oder bestehende Stückaktien der Bechtle AG bekannt gegeben. Der Vorstand der Bechtle AG hat mit Zustimmung des Aufsichtsrats beschlossen, die Bezugsrechte der bestehenden Aktionärinnen und Aktionäre der Bechtle AG auszuschließen. Die Laufzeit der Wandelschuldverschreibungen beträgt sieben Jahre. Nähere Angaben hierzu finden sich im Konzern-Anhang.

Der Erwerb eigener Aktien ist ausschließlich nach Maßgabe von § 71 Abs. 1 AktG zulässig. Der Vorstand verfügt durch Beschluss der Hauptversammlung vom 11. Juni 2024 über eine Ermächtigung zum Erwerb eigener Aktien gemäß § 71 Abs. 1 Nr. 8 AktG. Die Ermächtigung gilt bis zum 10. Juni 2029. Der Erwerb von eigenen Aktien muss über die Börse oder im Rahmen eines an alle Aktionär:innen gerichteten öffentlichen Kaufangebots oder mittels einer öffentlichen Aufforderung an die Aktionär:innen zur Abgabe von Verkaufsangeboten erfolgen. Der von der Gesellschaft gezahlte Gegenwert je Aktie darf im Fall des Erwerbs über die Börse den am Handelstag durch die Eröffnungsauktion ermittelten Kurs der Aktie der Gesellschaft im Xetra-Handel der Frankfurter Wertpapierbörse (oder einem vergleichbaren Nachfolgesystem) und im Fall eines an alle Aktionär:innen gerichteten öffentlichen Kaufangebots oder einer öffentlichen Aufforderung an die Aktionär:innen zur Abgabe von Verkaufsangeboten den arithmetischen Mittelwert der Schlusskurse der Aktie der Gesellschaft an den drei Börsenhandeltagen vor dem Tag der Veröffentlichung des Angebots beziehungsweise vor der öffentlichen Aufforderung zur Abgabe von Verkaufsangeboten um nicht mehr als 10 % überschreiten oder unterschreiten (jeweils ohne Erwerbsnebenkosten). Der Umfang der Ermächtigung ist auf höchstens 10 % des Grundkapitals beschränkt. Dabei werden andere Aktien der Gesellschaft, die diese bereits erworben hat und noch besitzt oder die ihr gemäß §§ 71 ff. AktG zuzurechnen sind, berücksichtigt. Die Ermächtigung zum Rückkauf wurde zu jedem gesetzlich zulässigen Zweck erteilt.



Wesentliche Vereinbarungen der Gesellschaft, die unter der Bedingung eines Kontrollwechsels infolge eines Übernahmeangebots stehen, liegen nicht vor.

Im Dienstvertrag mit dem Vorstandsvorsitzenden war für den Fall der vorzeitigen Beendigung des Dienstverhältnisses aufgrund eines Kontrollwechsels als Obergrenze der zu gewährenden Abfindung das Dreifache einer Jahresgesamtvergütung vereinbart. Der Vertrag wurde im Februar 2024 abgeändert und die bisherige Abfindung für den Fall eines Kontrollwechsels mit Wirkung ab dem 1. Januar 2024 gestrichen. Sonstige Entschädigungsvereinbarungen der Gesellschaft mit Mitgliedern des Vorstands oder Arbeitnehmer:innen für den Fall eines Übernahmeangebots liegen nicht vor.

WIRTSCHAFTSBERICHT

RAHMENBEDINGUNGEN

Die wirtschaftlichen und politischen Rahmenbedingungen waren 2024 weiterhin sehr angespannt. Der russische Angriffskrieg in der Ukraine dauerte an, zudem eskalierte der Nahostkonflikt. Auch sich weiter verfestigende innenpolitische Spannungen, insbesondere in Deutschland, aber beispielsweise auch in Frankreich, wirkten sich zunehmend belastend auf die Wirtschaftsentwicklung aus. Zudem stand in der zweiten Jahreshälfte die US-Wahl im Fokus. Diese Rahmenbedingungen führten in Deutschland zu einem rückläufigen Bruttoinlandsprodukt und damit zu der dritten Rezession in den letzten fünf Jahren. Der Großteil der Volkswirtschaften in der EU zeigte dennoch niedrige positive Wachstumsraten. Der IT-Markt entwickelte sich im Vergleich zur Gesamtwirtschaft, aber auch im Vergleich zum Vorjahr positiver. Bechtle konnte sich den konjunkturellen Belastungen dennoch nicht vollständig entziehen.

GESAMTWIRTSCHAFT

Gesamtwirtschaft legt leicht zu. Auch das Jahr 2024 war von wirtschaftlichen und geopolitischen Unsicherheiten geprägt. Gründe hierfür waren unter anderem der anhaltende Krieg in der Ukraine, eskalierende Konflikte im Nahen Osten wie auch eine insgesamt politisch unsichere Lage durch die US-Wahl und das

Scheitern der Ampel-Koalition in Deutschland. Das Bruttoinlandsprodukt (BIP) in der EU stieg 2024 laut Zahlen der Europäischen Kommission dennoch um 0,9 % leicht an. Alle Quartale zeigten mit 0,3 % ein geringes und gleichbleibendes Wachstum. Innerhalb der Bechtle Märkte in der EU war die Entwicklung erneut unterschiedlich. Die im Vergleich beste Entwicklung verzeichnete im Berichtsjahr zum wiederholten Mal Spanien mit einem Plus von 3,0 %. Denselben Wachstumswert zeigte Polen. Am anderen Ende der Skala stehen Irland und Österreich mit einem Rückgang der Wirtschaftsleistung um 0,5 % respektive 0,6 %.

Die deutsche Wirtschaft verblieb auch 2024 in einer Rezession. Das BIP verzeichnete nach Angaben des Statistischen Bundesamtes mit -0,2 % einen leichten Rückgang (Vorjahr: -0,3 %). Die Entwicklung in den einzelnen Quartalen spiegelt dieses negative Bild wider. Im ersten Quartal konnte das BIP im Vergleich zum Vorquartal noch marginal um 0,2 % zulegen. Im zweiten Quartal ging das Wachstum mit -0,3 % leicht zurück. Das dritte Quartal verzeichnete erneut ein leichtes Plus, lag jedoch mit 0,1 % unter dem Zuwachs der ersten drei Monate des Berichtsjahres. Zum Jahresende brachte das vierte Quartal erneut einen Rückgang von 0,2 % mit sich. Die Ausrüstungsinvestitionen waren im Gesamtjahr stark unter Druck und sanken um 6,2 %. Die staatlichen Investitionen hingegen stiegen um 2,0 %.

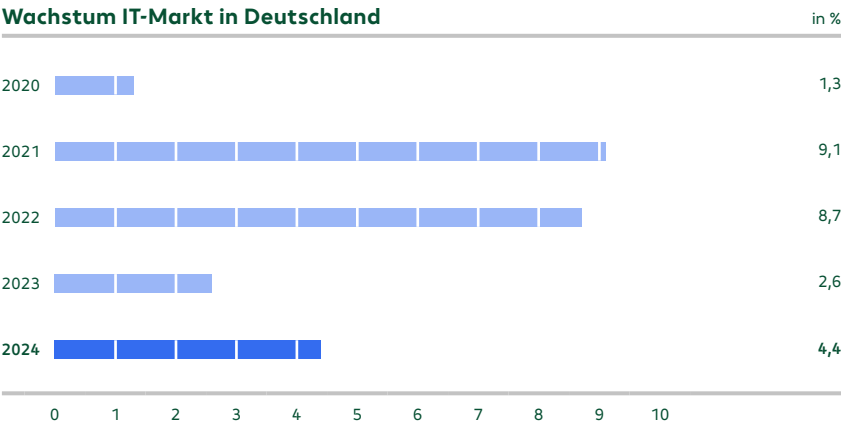
Der ifo-Geschäftsklimaindex für Deutschland verzeichnete 2024 einen leichten Rückgang. Im Januar lag er bei 85,4 Punkten. In den ersten vier Monaten des Jahres stieg der Index zunächst an und erreichte im April und Mai bei jeweils 89,0 Punkten seinen Jahreshöchststand. Von da an verlor der Index jedoch, abgesehen von einer kleinen Erholung im Oktober, an Wert. Zum Jahresende erreichte er bei 84,7 Punkte seinen Tiefststand.



BRANCHE

Deutscher IT-Markt wächst. Der IT-Markt in Deutschland verzeichnete laut Zahlen des Branchenverbands bitkom trotz der anhaltend schwierigen Rahmenbedingungen ein Wachstum von 4,4 %. Dieses lag über dem des Vorjahres und zeigte damit einen positiven Trend. Hier bestätigt sich erneut die Resilienz der IT-Branche. Nach einem starken Rückgang im Vorjahr konnte das Geschäft mit IT-Hardware im Jahr 2024 wieder einen geringen Zuwachs von 0,7 % verzeichnen. Die Serviceumsätze lagen mit einem Wachstum von 3,8 % leicht unter dem Vorjahreswert. Diese Zuwächse dürften allerdings auch stark inflations- und preisgetrieben sein. Wachstumstreiber waren erneut die Softwareumsätze, die ein deutliches Plus von 9,5 % aufwiesen. Mit einer Steigerung um 3,5 % wuchs nach Angaben des französischen Branchenverbands numeum unser größter Auslandsmarkt in Frankreich schwächer als der deutsche IT-Markt.

Der ifo-Index für IT-Dienstleister spiegelt die Stimmung in der Branche wider. Der Saldowert des Index fiel im Jahresverlauf 2024 von 17,9 Punkten auf nur noch 0,9 Punkte. Der Jahrestiefststand wurde im November mit –0,9 Punkten erreicht. Im Dezember verbesserte sich zumindest die Beurteilung der aktuellen Geschäftslage wieder leicht.



GESAMTEINSCHÄTZUNG UND AUSWIRKUNGEN
DES WIRTSCHAFTLICHEN UMFELDS

Herausfordernde Rahmenbedingungen bleiben bestehen. Die Entwicklung der Gesamtwirtschaft stand im Berichtsjahr weiterhin unter dem Einfluss des Kriegs in der Ukraine sowie des Nahostkonflikts und der angespannten politischen Situation im In- und Ausland. Die Auswirkungen des Kriegs waren jedoch, wie bereits im Vorjahr, nicht mehr vollständig spürbar. Sowohl die Energiepreise als auch die Inflationslage stabilisierten sich weiter. Gleichwohl blieb die Stimmung in der Wirtschaft getrübt, und die Wirtschaftsdaten verharrten auf sehr niedrigem Niveau. Im IT-Markt war die Lage etwas positiver. Dies zeigt insbesondere die hohe Nachfrage nach Software. Die Kaufzurückhaltung bei IT-Hardware blieb jedoch weitgehend bestehen.

Die Bechtle Gruppe konnte sich in diesem Umfeld behaupten und ein moderates Wachstum erzielen. Insgesamt lag das Wachstum des Geschäftsvolumens im Berichtsjahr aber leicht unter dem des IT-Markts und damit auch unter unseren Erwartungen. Die Kaufzurückhaltung in unseren beiden wichtigsten Kundengruppen – Mittelstand und öffentliche Auftraggeber – ebenso wie in unseren beiden größten Ländermärkten – Deutschland und Frankreich – spielte dabei eine wichtige Rolle.

Neben den aufgezeigten Herausforderungen gab es in den Bechtle Märkten keine wesentlichen Ereignisse außerhalb des Unternehmens, die sich auf den Geschäftsverlauf nennenswert ausgewirkt haben.





ERTRAGSLAGE

Das Jahr 2024 war äußerst herausfordernd. Die angespannten wirtschaftlichen Rahmenbedingungen und insbesondere die Investitionszurückhaltung im Mittelstand sowie die Verunsicherung vieler öffentlicher Kunden machten sich auch bei Bechtle bemerkbar. Während wir in einzelnen Ländermärkten sehr erfreuliche Wachstumsraten verzeichnen konnten, waren vor allem unsere beiden größten Ländermärkte – Deutschland und Frankreich – von der schwachen Gesamtwirtschaft betroffen. Trotz des daraus resultierenden Ergebnismrückgangs schlägt Bechtle eine stabile Dividende für das Geschäftsjahr 2024 vor. Damit senden wir ein klares Zeichen der Verlässlichkeit und Zuversicht.

AUFTRAGSENTWICKLUNG

Neue Berechnungsgrundlage des Auftragsbestands. Im Jahr 2023 hat Bechtle die Berechnung des Auftragsbestands umgestellt. Grund hierfür war die Einführung eines neuen, konzerneinheitlichen Eingabeportals für den Auftragseingang. Da die Umstellung in das neue Portal unterjährig stattfand, werden wir den neu berechneten Auftragseingang erst mit der Mitteilung zum ersten Quartal 2025 veröffentlichen. Im Berichtsjahr wurde die Erfassung des Auftragsbestands vervollständigt, indem der Lieferbestand integriert wurde. Dieser Auftragsbestand liegt wiederum etwas höher als der im Vorjahr berichtete. Die Vorjahreswerte wurden entsprechend angepasst.

Auftragsbestand auf hohem Niveau. Bechtle schließt beim Verkauf von IT-Produkten und der Erbringung von Dienstleistungen sowohl Verträge mit kurzfristigen als auch langfristigen Laufzeiten ab. Im Segment IT-E-Commerce dominieren reine Handelsgeschäfte mit typischerweise kurzen Bestell- und Lieferzeiten. Im Segment IT-Systemhaus & Managed Services variieren die Laufzeiten der Projekte zwischen wenigen Wochen bis zu einem Jahr. Besonders in den Bereichen Managed Services und Cloud Computing schließt Bechtle häufig Rahmen- und Betriebsführungsverträge mit Laufzeiten über mehrere Jahre ab. Auch bei As-a-Service-Modellen wie dem Bezug von Software können die Vertragslaufzeiten länger als ein Jahr sein.

Der Auftragseingang lag im Berichtsjahr mit 8.209 Mio. € um 9,6 % über dem Vorjahreswert von 7.488 Mio. €. Das hohe Wachstum lag zum einen an den niedrigen Vergleichswerten des Vorjahrs, zum anderen aber auch an der leichten Belebung des Geschäfts zum Jahresende.

Der Auftragsbestand stieg aufgrund der positiven Entwicklung des Auftrags-eingangs an. Auf Grundlage der neuen Berechnung betrug er zum Jahresende 2.556 Mio. €, nach 2.296 Mio. €¹ im Vorjahr. Davon entfielen 1.970 Mio. € auf das Segment IT-Systemhaus & Managed Services (Vorjahr: 1.832 Mio. €¹) und 586 Mio. € auf das Segment IT-E-Commerce (Vorjahr: 464 Mio. €¹). Die Auftragsreichweite betrug im Segment IT-Systemhaus & Managed Services rund viereinhalb Monate, im Handelssegment lag sie bei unter zwei Monaten.

¹ Wert angepasst

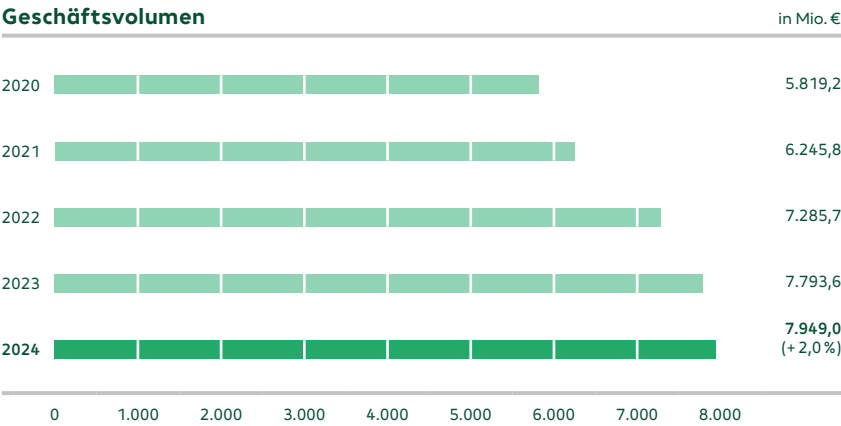




Geschäftsvolumen

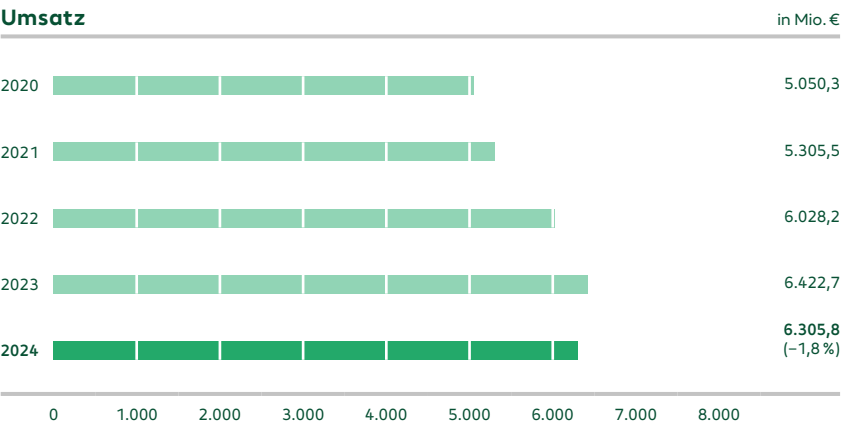
Geschäftsvolumen steigt leicht. Das Geschäftsvolumen ist eine alternative Leistungskennzahl, die Bechtle im Zuge der Anpassung der Darstellung der Umsatzerlöse gemäß IFRS 15 im Geschäftsbericht 2021 eingeführt hat. Die Kennzahl beschreibt die abgerechneten Erlöse in einer Brutto-Betrachtung, also ohne Kürzung der Softwareumsätze als Agent nach IFRS 15.

Das Geschäftsvolumen lag im Geschäftsjahr bei 7.949,0 Mio. € und damit 2,0 % über dem Vorjahr (7.793,6 Mio. €). Nachdem sich die Entwicklung des Geschäftsvolumens im Jahresverlauf eher abschwächte, war insbesondere das vierte Quartal von einer Belebung geprägt. Organisch verharnte das Geschäftsvolumen mit einem marginalen Wachstum von 0,1% in etwa auf Vorjahresniveau.



Umsatzentwicklung

Schwächere Umsatzentwicklung. Im Berichtsjahr entwickelte sich unser Softwaregeschäft überproportional gut. Jedoch kann dessen Volumen nach IFRS 15 nicht in voller Höhe ausgewiesen werden. Daher zeigte der Umsatz eine negative Entwicklung. Er ging von 6.422,7 Mio. € auf 6.305,8 Mio. € und damit um 1,8 % zurück. Das organische Umsatzwachstum belief sich auf -3,8 %.



Geänderte Segmentzuordnung. Im Zuge unserer M&A-Strategie haben wir in den letzten Geschäftsjahren Unternehmen mit Systemintegrationsleistungen außerhalb der DACH-Region akquiriert. Der Großteil dieser Unternehmen wird entsprechend der neuen regionalen Führungsverantwortlichkeiten dem Segment IT-E-Commerce zugeordnet. Das betrifft alle außerhalb der DACH-Region akquirierten Unternehmen mit Ausnahme des britischen PLM-Spezialisten Drive-Works. Auch die im Geschäftsjahr 2022 akquirierte PQR in den Niederlanden, die zunächst im Segment IT-Systemhaus & Managed Services berichtet wurde, ist seit dem Berichtsjahr dem Segment IT-E-Commerce zugeordnet. Die Handels-





aktivitäten in Österreich werden im Zuge der konsequenten Fortführung des Projekts One Bechtle Austria seit dem Berichtsjahr im Segment IT-Systemhaus & Managed Services berichtet. Als Folge des Projekts BE United werden seit dem Berichtsjahr alle Aktivitäten in Belgien im Segment IT-E-Commerce berichtet, auch der vorher dem Segment IT-Systemhaus & Managed Services zugeordnete Standort Brüssel. Die Vorjahreswerte der Segmente sind entsprechend angepasst.

Die beiden Segmente entwickelten sich im Berichtsjahr unterschiedlich. Während der Umsatz im Segment IT-Systemhaus & Managed Services um 5,3%¹ zurückging, stieg der Umsatz im Segment IT-E-Commerce um 4,4%¹. Auch regional zeigt sich eine größere Diskrepanz. Die Wachstumsraten der deutschen Gesellschaften verringerten sich aufgrund der herausfordernden gesamtwirtschaftlichen Situation um 6,9%. Die internationalen Gesellschaften konnten hingegen um 6,5% zulegen. Das war teils akquisitionsbedingt, lag teils aber auch an einer spürbar besseren Entwicklung einzelner Ländermärkte im Vergleich zum deutschen Markt. Gemessen am Gesamtumsatz betrug der Anteil der internationalen Gesellschaften 41,0% (Vorjahr: 37,8%). Der Inlandsanteil belief sich damit auf 59,0% (Vorjahr: 62,2%). Deutschland bleibt weiterhin der größte Markt für Bechtle.

Die durchschnittliche Zahl der Vollzeitstellen (Full time equivalent, FTE; ohne Abwesende und Auszubildende) stieg mit 5,7% zwar nur moderat und stark akquisitionsgetrieben, aber dennoch überproportional zum Umsatz. Der Umsatz je Mitarbeitendem belief sich daher auf 458 Tsd. € (Vorjahr: 493 Tsd. €) bei 13.763 Vollzeitstellen (Vorjahr: 13.026).

KOSTEN- UND ERTRAGSENTWICKLUNG

Bruttomarge entwickelt sich positiv.

Umsatzkosten. 2024 stieg das Bruttoergebnis überproportional zum Umsatz um 1,5% auf 1.138,4 Mio. €, nach 1.121,9 Mio. € im Vorjahr. Die Umsatzkosten gingen mit 2,5% stärker zurück als der Umsatz selbst. Grund hierfür war der Materialaufwand, der sich um 4,4% verringerte. Hintergrund ist die positive Entwicklung in unserem Software- und Servicegeschäft. Damit konnten die deutlich überproportionalen Erhöhungen der anderen Aufwandspositionen kompensiert werden. Der Personalaufwand innerhalb der Umsatzkosten erhöhte sich um 11,6%. Auch die sonstigen betrieblichen Aufwendungen und die Abschreibungen stiegen um 8,3% beziehungsweise 12,1%. Die Bruttomarge erhöhte sich damit von 17,5% auf 18,1%.

Umsatzkosten/Bruttoergebnis

		2024	2023	2022	2021	2020
Umsatzkosten	Mio. €	5.167,4	5.300,8	4.974,8	4.385,5	4.193,8
Bruttoergebnis	Mio. €	1.138,4	1.121,9	1.053,4	920,0	856,6
Bruttomarge	%	18,1	17,5	17,5	17,3	17,0

Vertriebs- und Verwaltungskosten. Die Kosten in den Funktionsbereichen Vertrieb und Verwaltung entwickelten sich beide deutlich überproportional zum Umsatz. Die Vertriebskosten stiegen im Geschäftsjahr mit 4,5% auf 456,5 Mio. €, nach 436,7 Mio. € im Vorjahr. Die Vertriebskostenquote lag bei 7,2%, nach 6,8% im Vorjahr. Die Verwaltungskosten erhöhten sich von 356,8 Mio. € um 7,3% auf 382,9 Mio. €. Hier machte sich insbesondere ein deutlich überproportionaler Anstieg beim sonstigen betrieblichen Aufwand bemerkbar. Hintergrund sind insbesondere höhere Aufwendungen in unsere eigene IT, vor allem in Softwarelizenzen. Die Verwaltungskostenquote erhöhte sich von 5,6% im Vorjahr auf nun 6,1%. Die sonstigen betrieblichen Erträge gingen im Berichtsjahr um 2,8% von

¹ Ausgangswert angepasst





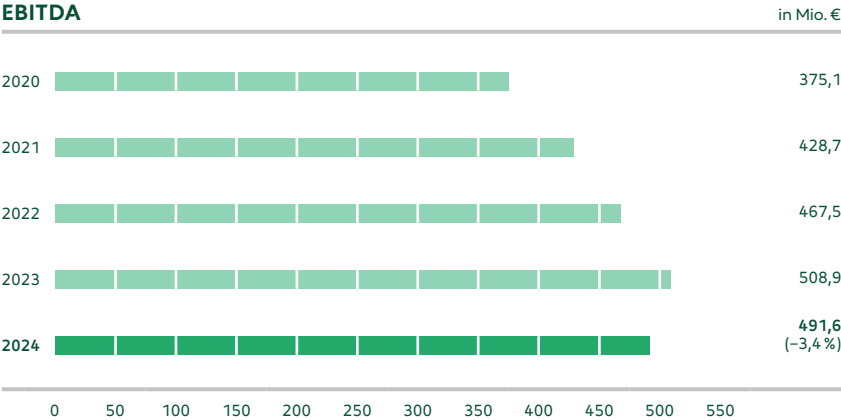
53,9 Mio. € auf 52,4 Mio. € zurück. Hintergrund für den Rückgang waren vor allem Herstellerzuwendungen, die wir 2023 zusätzlich erhalten haben und die für 2024 nicht mehr in der gleichen Höhe ausbezahlt wurden. Gleichwohl hat sich aber der Rückgang durch eine Verbesserung im vierten Quartal 2024 insgesamt im Rahmen gehalten.

Vertriebskosten/Verwaltungskosten

		2024	2023	2022	2021	2020
Vertriebskosten	Mio. €	456,5	436,7	393,0	345,2	319,2
Vertriebskostenquote	%	7,2	6,8	6,5	6,5	6,3
Verwaltungskosten	Mio. €	382,9	356,8	340,8	282,6	286,5
Verwaltungskostenquote	%	6,1	5,6	5,7	5,3	5,7

Ergebnis. Das EBITDA ist definiert als Ergebnis vor Abschreibungen, Finanzerträgen und -aufwendungen sowie Steuern. Im Berichtsjahr reduzierte sich das EBITDA um 3,4 % von 508,9 Mio. € auf 491,6 Mio. €. Die EBITDA-Marge ging leicht von 7,9 % auf 7,8 % zurück.

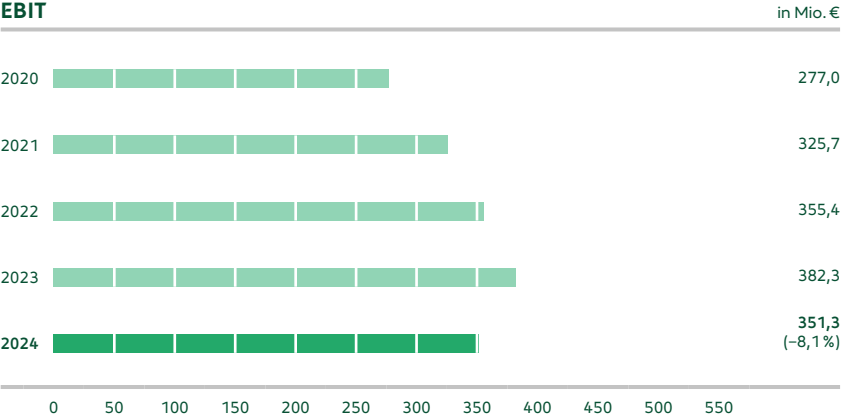
EBITDA



Die Abschreibungen erhöhten sich um 10,8 % von 126,6 Mio. € im Vorjahr auf 140,3 Mio. €. Hintergrund sind unter anderem Akquisitionen, die zu einem Anstieg der Abschreibungen auf Kundenstämme von 22,3 % führten. Der größte Anteil der Abschreibungen entfiel aber weiterhin auf Sachanlagen und Sonstiges mit 117,1 Mio. €, nach 105,4 Mio. € im Vorjahr.

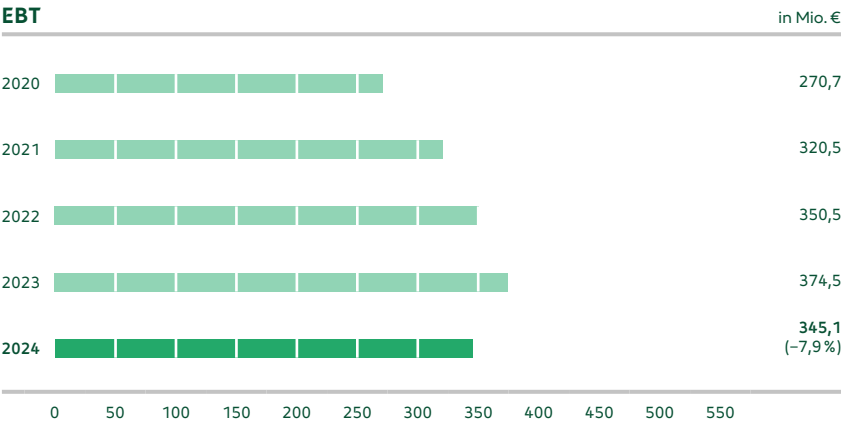
Das operative Ergebnis vor Finanzergebnis und Steuern (EBIT) lag bei 351,3 Mio. € und damit 8,1% unter dem Vorjahreswert von 382,3 Mio. €. Die EBIT-Marge ging im Berichtsjahr von 6,0 % auf 5,6 % zurück.

EBIT

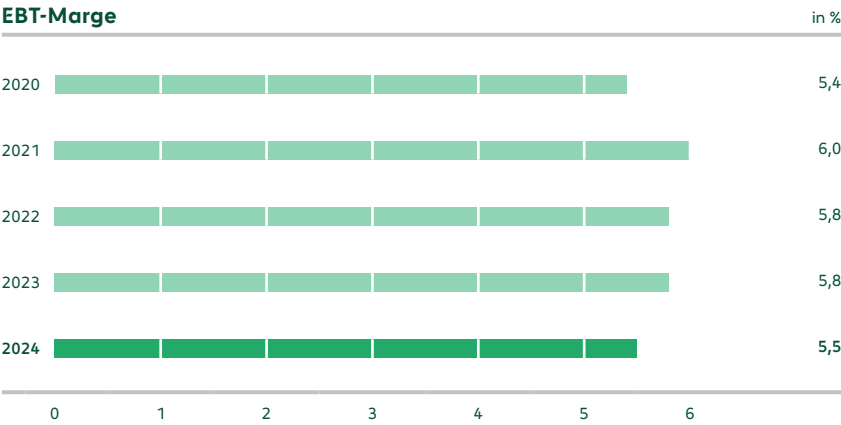




Das Ergebnis vor Steuern (EBT) verminderte sich um 7,9 % auf 345,1 Mio. €, nach 374,5 Mio. € im Vorjahr.

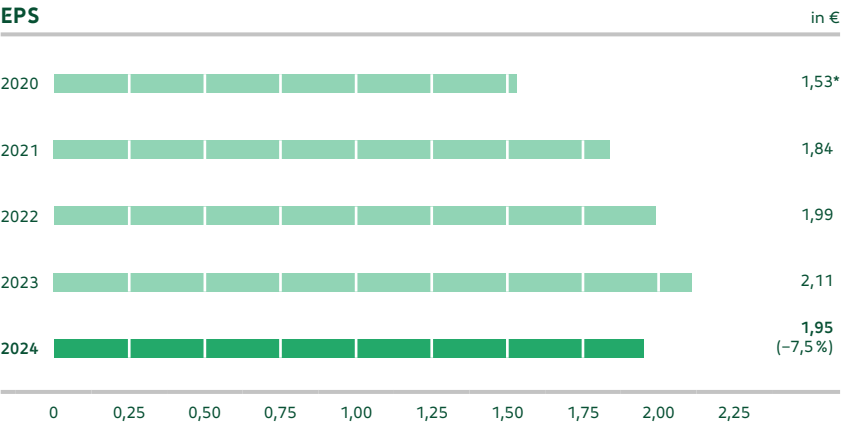


Die EBT-Marge lag bei 5,5 %, nach 5,8 % im Vorjahr.



Im Berichtsjahr reduzierte sich der Ertragsteueraufwand um 8,0 % auf 100,2 Mio. € (Vorjahr: 109,0 Mio. €). Die Steuerquote ging marginal von 29,1 % auf 29,0 % zurück.

Das Ergebnis nach Steuern der Aktionäre der Bechtle AG lag mit 245,5 Mio. € um 7,5 % unter dem Vorjahreswert von 265,5 Mio. €. Das unverwässerte Ergebnis je Aktie (EPS) belief sich auf 1,95 €, nach einem Vorjahreswert von 2,11 €.



* Anpassung an Aktiensplit

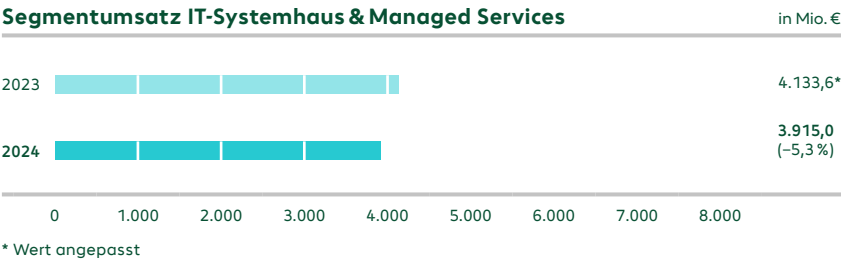
Angesichts der beschriebenen Entwicklung schlagen Vorstand und Aufsichtsrat vor, für das Geschäftsjahr 2024 eine Dividende von 0,70 € je Aktie auszuschütten. Damit würde diese konstant zum Vorjahr bleiben. Angesichts des Ergebnisrückgangs sieht das Unternehmen dies als ein starkes Signal der Verlässlichkeit an unsere Aktionärinnen und Aktionäre. Gleichzeitig soll damit auch unsere Zuversicht hinsichtlich der künftigen Entwicklung der Bechtle AG zum Ausdruck gebracht werden. Die Ausschüttungsquote würde somit 35,9 % betragen.



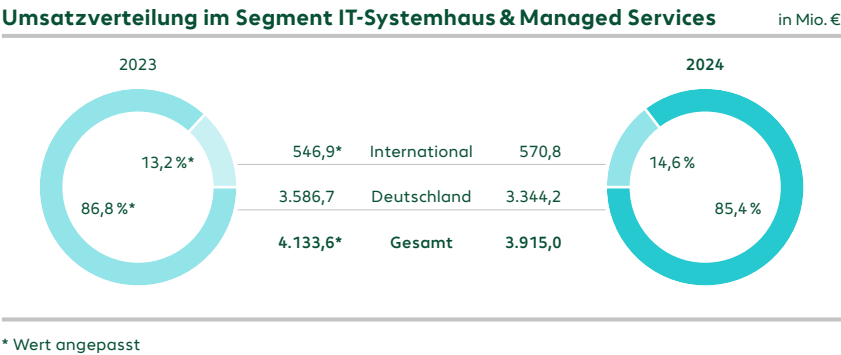
SEGMENTBERICHT

Segment IT-E-Commerce zeigt Wachstum.

IT-Systemhaus & Managed Services. Der Umsatz im Segment IT-Systemhaus & Managed Services betrug im Berichtsjahr 3.915,0 Mio. €, nach 4.133,6 Mio. €¹ im Vorjahr. Das entspricht einem Rückgang von 5,3 %¹. Organisch lag der Wert bei -5,6 %¹.

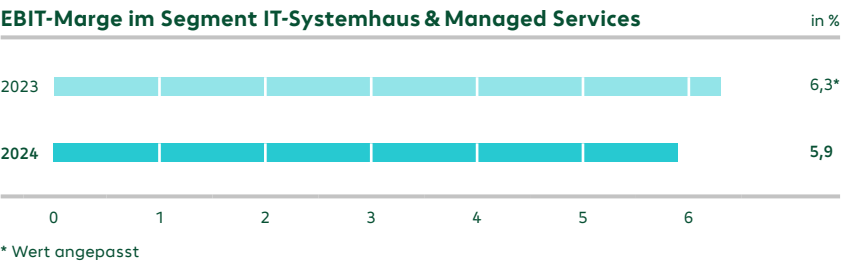
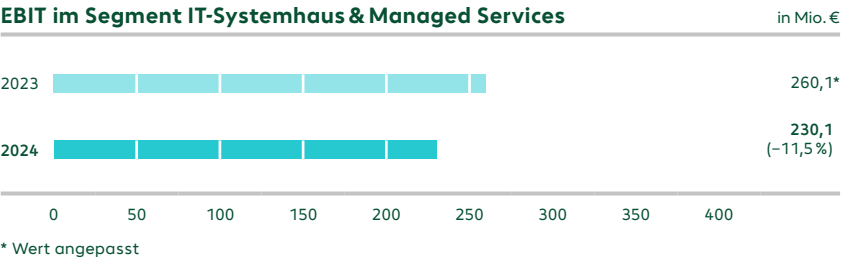


Die Gesellschaften in Deutschland waren von den herausfordernden konjunkturellen Rahmenbedingungen stärker betroffen. Deren Umsatz ging um 6,8 % von 3.586,7 Mio. € auf 3.344,2 Mio. € zurück. Die organische Rate lag mit -7,0 % nahezu auf gleichem Niveau. Die internationalen Gesellschaften verzeichneten mit 4,4 %¹ ein Umsatzwachstum. Der Umsatz im Ausland lag damit bei 570,8 Mio. €, nach 546,9 Mio. €¹ im Vorjahr. Auch organisch ist der Umsatz der internationalen Gesellschaften um 3,9 %¹ gewachsen.



Der Umsatz je Mitarbeitendem (ohne Abwesende und Auszubildende) reduzierte sich im Berichtsjahr auf Basis von Vollzeitstellen (FTE) mit durchschnittlich 10.298 Vollzeitstellen (Vorjahr: 9.989¹) auf 380 Tsd. €, nach 414 Tsd. €¹ im Vorjahr.

Das EBIT im Segment IT-Systemhaus & Managed Services ging 2024 um 11,5 % zurück, von 260,1 Mio. €¹ auf 230,1 Mio. €. Hintergrund war wie bereits erwähnt insbesondere die schwache Nachfrage unserer Kunden in Deutschland bei gleichzeitig steigenden Kosten. Die EBIT-Marge reduzierte sich von 6,3 %¹ im Vorjahr auf 5,9 %.

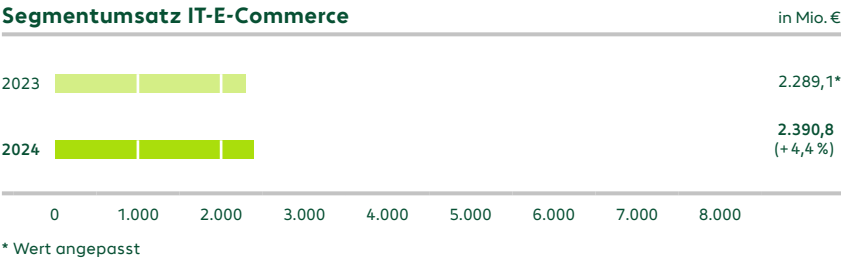


¹ Wert angepasst

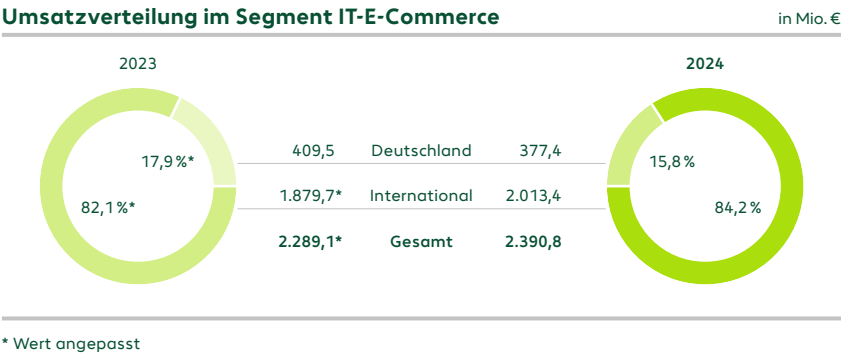




IT-E-Commerce. Das Segment IT-E-Commerce erzielte 2024 einen Umsatz von 2.390,8 Mio. €, nach 2.289,1 Mio. €¹ im Vorjahr. Das entspricht einem Wachstum von 4,4%. Organisch ergab sich in diesem Segment ein leichter Rückgang von 0,7%¹.

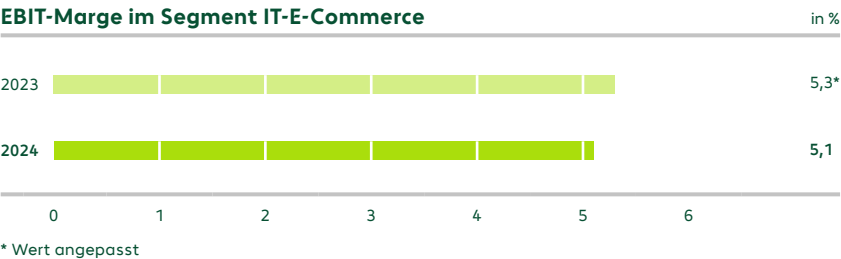
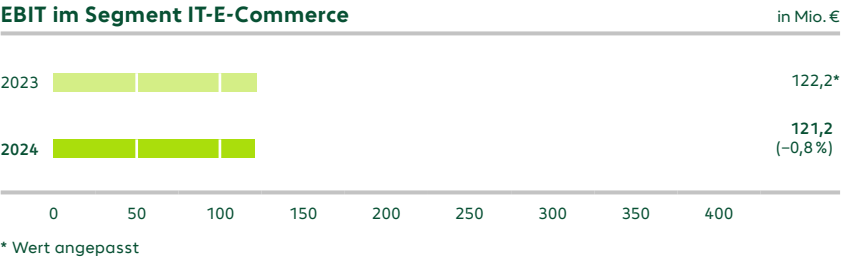


Die positive Entwicklung ist vor allem auf die Umsatzentwicklung unserer internationalen Gesellschaften zurückzuführen. Hier stieg der Umsatz um 7,1% von 1.879,7 Mio. €¹ auf 2.013,4 Mio. €. Organisch lag das Wachstum bei 0,9%. In Deutschland ging der Umsatz in diesem Segment um 7,8% zurück, von 409,5 Mio. € auf 377,4 Mio. €. Diese Entwicklung war, wie bereits erwähnt, maßgeblich auf die Kaufzurückhaltung unserer Kunden aus Mittelstand und öffentlichem Sektor zurückzuführen. Insbesondere Projekte im Client-Umfeld haben Kunden aufgrund der angespannten gesamtwirtschaftlichen Lage und der damit verbundenen hohen Unsicherheiten verschoben.



Der Umsatz pro Mitarbeitendem (ohne Abwesende und Auszubildende) lag 2024 auf Basis von Vollzeitstellen (FTE) mit durchschnittlich 3.465 Vollzeitstellen (Vorjahr: 3.037¹) bei 690 Tsd. €, nach 754 Tsd. €¹ im Vorjahr.

Das EBIT im Segment IT-E-Commerce lag im Berichtsjahr bei 121,2 Mio. € und damit nur leicht um 0,8% unter dem Vorjahreswert (Vorjahr: 122,2 Mio. €¹). Die EBIT-Marge ging von 5,3%¹ auf 5,1% zurück.



¹ Wert angepasst





VERMÖGENSLAGE

Gerade in wirtschaftlich herausfordernden Zeiten ist es wichtig, auf eine kerngesunde Bilanz vertrauen zu können. Bei Bechtle ist dies seit jeher der Fall. Unsere Bilanz und deren Kennzahlen sind ein Ausweis von Solidität und Zuverlässigkeit. Das zeigt sich insbesondere in unserer unverändert starken Eigenkapitalquote und unserer ausgesprochen komfortablen Liquiditätslage.

Soweit wir Strukturkennzahlen im Zusammenhang mit der Vermögenslage beziehungsweise dem Working Capital bilden, verwenden wir als Bezugsgröße das Geschäftsvolumen.

Starke und solide Bilanz. Die Bilanzsumme des Bechtle Konzerns ist im Berichtsjahr auf 4.217,3 Mio. € gestiegen. Dies entspricht einer Erhöhung um 10,9 %.

Verkürzte Bilanz					in Mio. €
	2024	2023	2022	2021	2020
Aktiva					
Langfristige Vermögenswerte	1.579,2	1.427,3	1.115,2	984,2	958,9
Kurzfristige Vermögenswerte	2.638,1	2.375,9	2.332,7	2.035,6	1.728,2
Passiva					
Eigenkapital	1.915,1	1.742,6	1.538,3	1.353,1	1.162,0
Langfristige Schulden	694,0	784,9	464,9	499,5	599,9
Kurzfristige Schulden	1.608,2	1.275,7	1.444,6	1.167,1	925,2
Bilanzsumme	4.217,3	3.803,2	3.447,9	3.019,8	2.687,1

Auf der Aktivseite erhöhten sich die langfristigen Vermögenswerte um 10,6 % und betrugen zum Stichtag 1.579,2 Mio. €. Die größte Position innerhalb der langfristigen Vermögenswerte bleiben die Geschäfts- und Firmenwerte. Diese stiegen im Berichtsjahr auch akquisitionsbedingt um 17,0 % beziehungsweise um 124,5 Mio. € auf 856,9 Mio. €. Das Sachanlagevermögen erhöhte sich teils akquisitionsbedingt, teils investitionsgetrieben um 44,6 Mio. € beziehungsweise 10,1 % auf 486,4 Mio. €. Auch die sonstigen immateriellen Vermögenswerte stiegen aufgrund von Akquisitionen und Investitionen um 29,6 % auf 152,2 Mio. €.

Die Ausgaben für Investitionen lagen mit 88,7 Mio. € unter dem Vorjahreswert von 95,2 Mio. €. Die Investitionsquote sank von 27,0 % auf 21,8 %. Damit haben wir nach dem stärkeren Anstieg im Vorjahr wieder ein normalisiertes Niveau erreicht. Im Vorjahr hatten im Rahmen der Absatzfinanzierung aktivierte Leasinggegenstände die Investitionssumme nach oben getrieben.

Die Anlagenintensität blieb zum Stichtag 31. Dezember 2024 konstant bei 37,5 %. Der Deckungsgrad der langfristigen Vermögenswerte durch das Eigenkapital lag bei 121,3 %, nach 122,1 % im Vorjahr.

Liquidität für weiteres Wachstum. Die kurzfristigen Vermögenswerte stiegen um 11,0 % auf 2.638,1 Mio. €. Die Vorräte konnten weiter abgebaut werden, und zwar um 19,4 % auf nun 377,2 Mio. € (Vorjahr: 468,2 Mio. €¹). Entsprechend verringerte sich der Anteil der Vorräte an der Bilanzsumme von 12,3 % auf 8,9 %. Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen gingen leicht um 0,3 % zurück und hielten damit in etwa das niedrige Niveau des Vorjahres. Die Außenstandsdauer der Forderungen (DSO) reduzierte sich im Berichtsjahr stark. Sie lag zum Jahresende bei 38,3 Tagen, nach 40,9 Tagen im Vorjahr. Hier zeigt sich einmal mehr, dass das Forderungsmanagement bei Bechtle effektiv arbeitet und dass, trotz der angespannten gesamtwirtschaftlichen Lage, kein erhöhtes Forderungsausfallrisiko besteht. Die sonstigen Vermögenswerte erhöhten sich um 41,2 % beziehungsweise 108,1 Mio. €. Grund hierfür sind unter anderem Abgrenzungen für langjährige Wartungsverträge in unserem PLM-Geschäft mit SolidWorks. Die liquiden Mittel stiegen vor allem aufgrund der sehr positiven Entwicklung des operativen Cashflows um 207,4 Mio. € auf nun 643,1 Mio. € sehr stark an.

¹ Wert angepasst



Die Liquidität bei Bechtle – inklusive der Geld- und Wertpapieranlagen – ist mit 716,2 Mio. € auf einem sehr komfortablen Niveau. Bechtle verfügt damit über ausreichend eigene Mittel, um das organische und akquisitorische Wachstum zu finanzieren. Zusätzlich zu den liquiden Mitteln verfügt Bechtle über freie Kreditlinien in Höhe von 508,6 Mio. € (Vorjahr: 522,0 Mio. €).

Das Working Capital sank um 32,3 %¹ sehr deutlich und lag zum Jahresende bei 560,8 Mio. €. In Relation zum Geschäftsvolumen ist der Wert von 10,6 %¹ auf nunmehr 7,1 % zurückgegangen. Hier haben sich der Abbau der Vorräte sowie der Aufbau der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen positiv bemerkbar gemacht.

Working Capital

	2024	2023	2022	2021	2020
Working Capital Mio. €	560,8	828,5*	976,6	725,9	652,5
In % vom Geschäftsvolumen	7,1	10,6*	13,4	11,6	11,2

* Wert angepasst

Auf der Passivseite lagen die langfristigen Schulden zum Stichtag bei 694,0 Mio. € und damit 11,6 % unter dem Vorjahreswert. Diese Veränderung ist insbesondere auf die Finanzverbindlichkeiten zurückzuführen, die sich stichtagsbedingt um 119,9 Mio. € reduziert haben. Der Anteil der langfristigen Schulden an der Bilanzsumme sank damit von 20,6 % auf 16,5 %. Die sonstigen langfristigen Verbindlichkeiten stiegen unter anderem wegen höherer Leasingverbindlichkeiten für Gebäude um 42,6 Mio. €.

Die kurzfristigen Schulden wuchsen um 26,1 % auf 1.608,2 Mio. €. Hintergrund ist zum einen ein Anstieg bei den kurzfristigen Finanzverbindlichkeiten, die aufgrund kürzerer Laufzeiten von den langfristigen Finanzverbindlichkeiten umgebucht wurden. Außerdem erhöhten sich die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen um 197,8 Mio. € auf 827,0 Mio. €.

Eigenkapitalquote weiterhin auf hohem Niveau. Das Eigenkapital erhöhte sich im Berichtsjahr um 9,9 % auf 1.915,1 Mio. €, bedingt durch die um 166,8 Mio. € gestiegenen Gewinnrücklagen. Die Eigenkapitalquote reduzierte sich von 45,8 % im Vorjahr auf 45,4 % leicht. Die Eigenkapitalrendite lag im Berichtsjahr bei 14,4 %, nach 17,8 %¹ im Vorjahr.

Eigenkapital- und Gesamtkapitalrentabilität

	2024	2023	2022	2021	2020
Eigenkapitalrendite	14,4	17,8*	19,1	20,4	19,5
Gesamtkapitalrendite	7,2	8,4	8,5	9,0	8,3

* Wert angepasst

Der Verschuldungsgrad stieg zum 31. Dezember 2024 von 118,3 % auf 120,2 % leicht an. Die Nettoverschuldung verbesserte sich stark und lag bei einem Wert von –130,7 Mio. €, nach +74,8 Mio. € im Vorjahr. Damit ist Bechtle de facto schuldenfrei.

Die Gesamtkapitalrentabilität, die als Kennzahl die Verzinsung des gesamten eingesetzten Kapitals widerspiegelt, sank im Berichtsjahr von 8,4 % auf 7,2 %.

Angeichts des wenig sachanlageintensiven Geschäfts von Bechtle wird der ROCE (Return on Capital Employed) von der Entwicklung der kurzfristigen Vermögenswerte und Schulden einerseits sowie der Ergebnisentwicklung andererseits beeinflusst. Der ROCE belief sich demnach im Berichtsjahr auf 16,5 %, nach 18,9 % im Vorjahr.

ROCE/Capital Employed

	2024	2023	2022	2021	2020
ROCE %	16,5	18,9	20,1	22,2	19,8
Capital Employed Mio. €	2.126,9	2.017,7	1.767,0	1.469,6	1.395,4

¹ Ausgangswert angepasst



WERTANGABEN

Die Zeitwerte der kurzfristigen Vermögenswerte und Schulden entsprechen nahezu ausnahmslos den Bilanzansätzen. Im Rahmen der langfristigen Vermögenswerte werden die immateriellen Vermögenswerte mit begrenzter Nutzungsdauer, das Sachanlagevermögen sowie die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, die Forderungen aus Ertragsteuern, die sonstigen Vermögenswerte sowie die Geldanlagen und die latenten Steuern nach fortgeführten

Anschaffungskosten bewertet. Die Bilanzansätze der Geschäfts- und Firmenwerte werden jährlich anhand von Impairment-Tests auf Basis der Nutzungswerte auf Werthaltigkeit geprüft. Die Nutzungswerte übersteigen die bilanzierten Wertansätze deutlich, sodass keine Wertminderungen auf diese Vermögenswerte vorgenommen wurden. Die langfristigen Schulden werden mit ihren fortgeführten Anschaffungskosten bewertet.

FINANZLAGE

Der Cashflow ist bei Bechtle die herausragende Kennzahl im Geschäftsjahr 2024. Mit 558,2 Mio.€ erreichte er einen neuen Rekordwert. Das liegt zum Teil an der eher verhaltenen Geschäftsentwicklung. Zum Großteil zeigt sich hier jedoch der Erfolg unserer in den letzten Jahren ergriffenen Maßnahmen zur Working-Capital- und Cashflow-Optimierung, allen voran unseres Forderungsmanagements. Diese positive Entwicklung untermauert, wie gesund und stabil Bechtle aufgestellt ist. Unsere sehr komfortable Liquidität versetzt uns in die Lage, unabhängig von kurzfristigen gesamtwirtschaftlichen Verwerfungen in die Zukunft von Bechtle und unseren Erfolg zu investieren.

KAPITALFLUSSRECHNUNG

Operativer Cashflow weiter verbessert. Der Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit belief sich 2024 auf 558,2 Mio. €. Damit erreichte er trotz des bereits sehr hohen Niveaus des Vorjahres von 459,0 Mio. € einen neuen Höchststand. Hintergrund für diese Entwicklung waren vor allem die Veränderungen im Nettovermögen. Insbesondere bei den Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen konnte Bechtle im Berichtsjahr positive Veränderungen verzeichnen. Der Aufbau der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen lag insbesondere an der spürbaren Belebung unseres Geschäfts zum Jahresende. Er betrug für den Berichtszeitraum 187,1 Mio. €, nach –97,6 Mio. € im Vorjahr. Diese Entwicklung ist auch abhängig vom Stichtag aufgrund des starken Jahresendgeschäfts. Der weitere Abbau der Vorräte hat sich ebenfalls positiv auf den Cashflow ausgewirkt. Hier konnten wir einen Zufluss von 103,2 Mio.€ verbuchen. Auch der Abbau der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen hat sich fortgesetzt, jedoch nicht in dem Maße wie im Vorjahr.

Der Cashflow aus Investitionstätigkeit betrug –206,3 Mio. €, nach –282,6 Mio. € im Vorjahr. Die größten Positionen sind die Auszahlungen für Akquisitionen sowie die Auszahlungen für Investitionen in immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen.

Der Cashflow aus Finanzierungstätigkeit lag bei –146,0 Mio. €, nach 28,2 Mio. € im Vorjahr. Nach einem positiven Effekt im Vorjahr durch die Begebung von Wandelschuldverschreibungen hat sich die Entwicklung 2024 wieder normalisiert. Größte Position war die Dividendenzahlung, die zu einer Veränderung von –88,2 Mio. € geführt hat. Außerdem wirkten sich auch höhere Auszahlungen für Leasingverbindlichkeiten aus.

Auch der Free Cashflow entwickelte sich im Berichtsjahr sehr positiv und lag bei 377,0 Mio. €, nach 151,2 Mio. € im Vorjahr. Die Auszahlungen für Akquisitionen sowie Investitionen in immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen sind gegenüber dem Vorjahr zurückgegangen, und auch die eindrucksvolle Entwicklung des operativen Cashflows wirkte sich hier aus.

Cashflow in Mio. €					
	2024	2023	2022	2021	2020
Cashflow aus					
Betriebstätigkeit	558,2	459,0	116,7	284,5	317,5
Investitionstätigkeit	–206,3	–282,6	–224,3	–42,9	–146,5
Finanzierungstätigkeit	–146,0	28,2	–100,2	–179,4	–78,7
Liquide Mittel	643,1	435,8	229,6	431,8	363,2
Free Cashflow	377,0	151,2	–29,8	218,6	204,1

Die wesentlichen Konditionen der Finanzverbindlichkeiten werden im Konzern-Anhang erläutert. Eine Veränderung des Zinsniveaus hätte aufgrund der untergeordneten Bedeutung des Finanzergebnisses für den Bechtle Konzern keinen wesentlichen Einfluss auf die Finanzlage.

Außerbilanzielle Finanzierungsinstrumente betreffen bei der Bechtle Gruppe im Wesentlichen Operating-Leasingverträge. Detaillierte Angaben hierzu sind im Konzern-Anhang dargestellt.

Der Vorstand der Bechtle AG sieht nach wie vor keinerlei Anzeichen für Liquiditätsengpässe des Konzerns. Es stehen ausreichende finanzielle Mittel zur Verfügung, um weiterhin organisch ebenso wie akquisitorisch zu wachsen.

GRUNDSÄTZE UND ZIELE DES FINANZMANAGEMENTS

Finanzielle Unabhängigkeit. Die Finanzpolitik bei Bechtle hat zum Ziel, die Finanzkraft des Konzerns auf einem hohen Niveau zu halten und damit die finanzielle Unabhängigkeit des Unternehmens durch die Sicherstellung ausreichender Liquidität zu wahren. Dabei sollen Risiken weitgehend vermieden beziehungsweise wirkungsvoll abgesichert werden. Die Geschäftsordnung des Vorstands sieht daher beispielsweise vor, dass spekulative Termingeschäfte aller Art nicht getätigt werden dürfen. Dies gilt insbesondere für Devisen, Waren und Wertpapiere sowie damit verbundene Termingeschäfte, soweit sie nicht der Absicherung des laufenden Geschäftsbetriebs dienen.

Bechtle nutzt derivative Finanzinstrumente grundsätzlich nur zur Absicherung des operativen Geschäfts. Im Berichtsjahr handelte es sich dabei im Wesentlichen um Devisentermingeschäfte. Indem wir Einkaufs- und Verkaufsvorgänge in konzernfremder Währung absichern, wird das Wechselkursrisiko aus den Zahlungsströmen in der Gewinn- und Verlustrechnung minimiert. Einen Schwer-

punkt des Finanzmanagements bildet dabei die Absicherung von Nettoinvestitionen in ausländische Geschäftsbetriebe. Hierdurch werden Kursschwankungen gegenüber dem Schweizer Franken, dem Britischen Pfund, dem Polnischen Zloty, der Tschechischen Krone sowie dem Ungarischen Forint aus der Umrechnung der jeweiligen Eigenkapitale der ausländischen Tochtergesellschaften im Konzern-Eigenkapital kompensiert.

Bei der Anlage überschüssiger Liquidität steht die kurzfristige Verfügbarkeit über dem Ziel der Ertragsmaximierung, um beispielsweise im Fall möglicher Akquisitionen oder großer Projektvorfinanzierungen schnell auf vorhandene liquide Mittel zugreifen zu können. Damit werden rein finanzwirtschaftliche Ziele – wie die Optimierung der Finanzerträge – der Akquisitionsstrategie und dem Unternehmenswachstum untergeordnet. Diese finanzielle Flexibilität bildet die Grundlage dafür, dass Bechtle sich in einem stark konsolidierenden Markt erfolgreich behaupten kann. Steuerung und Überwachung der Liquiditätssituation erfolgen zentral durch das Treasury.

Anlagegeschäfte werden nur mit Schuldnern durchgeführt, die ein Investment Grade aufweisen. Bei Geldanlagen innerhalb der Europäischen Union werden Anlagen mit entsprechender Einlagensicherung bevorzugt. In der Schweiz existiert eine derartige Sicherung nur in geringem Umfang, sodass wir hier Anlagen nur bei Banken mit einer sehr guten Bonitätsbewertung tätigen.

STRATEGISCHE FINANZIERUNGSMASSNAHMEN

Hohe Eigenkapitalquote. Die Finanzierung des laufenden Geschäfts und notwendiger Ersatzinvestitionen erfolgte 2024 durch liquide Mittel und den operativen Cashflow. Der Mittelbedarf für die im abgelaufenen Geschäftsjahr getätigten Akquisitionen wurde zum Teil durch liquide Mittel gedeckt und zum Teil fremdfinanziert. Die Akquisitionen wurden zum Teil auch durch die im Jahr 2023 platzierte Wandelschuldverschreibung finanziert.

Die Eigenkapitalquote lag mit 45,4 % zum Jahresende 2024 weiterhin auf einem sehr hohen Niveau (Vorjahr: 45,8 %). Sie bildet die Grundlage für unsere finanzielle Flexibilität und Unabhängigkeit. Zum einen können wir damit Akquisitionschancen nutzen, die sich kurzfristig ergeben. Zum anderen haben wir auch die Möglichkeit auf aktuelle Gegebenheiten zeitnah und flexibel zu reagieren. Bechtle hält daher, neben Geld- und Wertpapieranlagen in Höhe von 73,1 Mio. €, seine Finanzmittel in Höhe von 643,1 Mio. € in liquiden Mitteln vor.

Darüber hinaus bestehen weiterhin zugesagte bilaterale Kreditlinien mit acht Banken über insgesamt rund 400 Mio. €. Damit hat sich Bechtle über verschiedene Finanzierungsquellen ausreichend Liquidität gesichert.

GESAMTEINSCHÄTZUNG

Prognose revidiert. Der Vorstand der Bechtle AG schätzt die wirtschaftliche Lage des Unternehmens zum Zeitpunkt der Berichterstellung weiterhin als grundsätzlich gut ein, auch wenn die Rahmenbedingungen weiterhin herausfordernd sind. Die im März 2024 veröffentlichte Prognose hat der Vorstand im Juli 2024 revidiert. Im Oktober 2024 mussten wir auch diese neue Prognose zurücknehmen und haben uns dazu entschlossen, keine weitere Prognose für das Geschäftsjahr 2024 zu veröffentlichen. Gründe hierfür waren insbesondere die sehr hohen Unsicherheiten in Bezug auf die konjunkturelle Entwicklung und die damit zusammenhängende sehr geringe Visibilität bezüglich der eigenen Geschäftsentwicklung. Bechtle stellt daher für das Geschäftsjahr 2024 keinen Vergleich der Prognose mit den Ist-Zahlen auf.

CHANCEN- UND RISIKOBERICHT

Unternehmerisches Handeln ist bestimmt davon, Chancen zu erkennen und zu nutzen, was immer auch bedeutet, Risiken einzugehen, diese aber bestmöglich zu kontrollieren. Dabei kann auch das Auslassen einer Chance ein Risiko sein, ebenso wie das bewusste Eingehen eines Risikos in eine Chance münden kann. Das Chancen- und Risikomanagement bei Bechtle führt diese Sichtweisen zusammen, um darauf aufbauend unser Ziel des nachhaltig profitablen Wachstums konsequent zu verfolgen. Gleichzeitig gilt es, die damit verbundenen Gefahren frühzeitig zu erkennen und angemessen zu bewerten. Uns sind aktuell keine Risiken bekannt, die allein oder in Kombination den Fortbestand des Unternehmens gefährden könnten.

CHANCEN- UND RISIKOMANAGEMENT

Die IT-Branche ist seit jeher eine Branche mit einem hohen Grad an technologischen Entwicklungen und einem schnellen Wandel. Das erleben wir auch derzeit, vor allem getrieben von Entwicklungen rund um Künstliche Intelligenz. Umso mehr gilt: Unternehmerisches Handeln und das Wahrnehmen von Chancen sind untrennbar mit dem Eingehen von Risiken verbunden. Ein wichtiges Kriterium für den Erfolg von Bechtle ist, dass wir im Rahmen des Vorsorge-

prinzips ein effizientes Chancen- und Risikomanagement etabliert haben. Dabei erfassen und evaluieren wir einen Großteil der Chancen in unserer dezentralen Struktur in den lokalen Einheiten vor Ort. Das Chancenmanagement ist damit quasi integraler Bestandteil des Tagesgeschäfts. Aggregiert für den Konzern werden vom Vorstand im Rahmen des Risikomanagementsystems auch Chancen mit berücksichtigt. Insoweit gelten die in der Folge gemachten Aussagen zum Risikomanagement auf Konzernebene auch für das Chancenmanagement. Aber auch unabhängig von der Verknüpfung mit einem Risiko werden Chancen erfasst. Das dazu etablierte, schlanker aufgebaute Chancenmanagement von Bechtle leitet sich im Wesentlichen von der Strategie der Geschäftssegmente, von deren Zielen sowie von der Vision 2030 ab. Die direkte Verantwortung dafür, Chancen frühzeitig und kontinuierlich zu identifizieren, bewerten und steuern, obliegt in erster Linie dem Konzernvorstand sowie der operativen Führungsebene in den jeweiligen Geschäftssegmenten und Holdinggesellschaften mit den Bereichsvorständen, Vice Presidents und Geschäftsführenden. Diese Aufgaben sind, wie auch das Risikomanagement, integraler Bestandteil des konzernweiten Planungs- und Steuerungssystems. Das Management der Bechtle Gruppe beschäftigt sich intensiv mit detaillierten Auswertungen und umfänglichen Szenarien zur Markt- und Konkurrenzsituation sowie mit den kritischen Erfolgsfaktoren für die Unternehmensentwicklung. Daraus leitet es konkrete Chancenpotenziale für die jeweiligen Geschäftssegmente ab. Diese werden dann in Planungsgesprächen zwischen Vorstand und den operativ verantwortlichen Führungskräften diskutiert sowie entsprechende Maßnahmen und Ziele im Rahmen der Potenzialausschöpfung vereinbart.

Bechtle definiert Risikomanagement als Gesamtheit aller organisatorischen Regelungen und Maßnahmen zur Risikoerkennung und zum Umgang mit diesen Risiken. Grundlegendes Ziel des Risikomanagements ist gemäß dem Vorsorgeprinzip die langfristige und nachhaltige Existenzsicherung des Unternehmens. Die konkrete Umsetzung erfolgt über das rechtzeitige Erkennen von Risiken, deren Bewertung sowie das Initiieren entsprechender Maßnahmen im Rahmen

der Risikosteuerung. So sollen Risiken vermieden oder die Schadenfolgen aus dem Eintritt eines Risikos für unser Unternehmen abgewendet oder minimiert werden. Die Bewertung reicht dabei von zu vernachlässigenden Risiken bis hin zu wesentlichen und bestandsgefährdenden Risiken. Der Zeithorizont bei der Bewertung der Risiken ist grundsätzlich zwölf Monate.

ORGANISATION

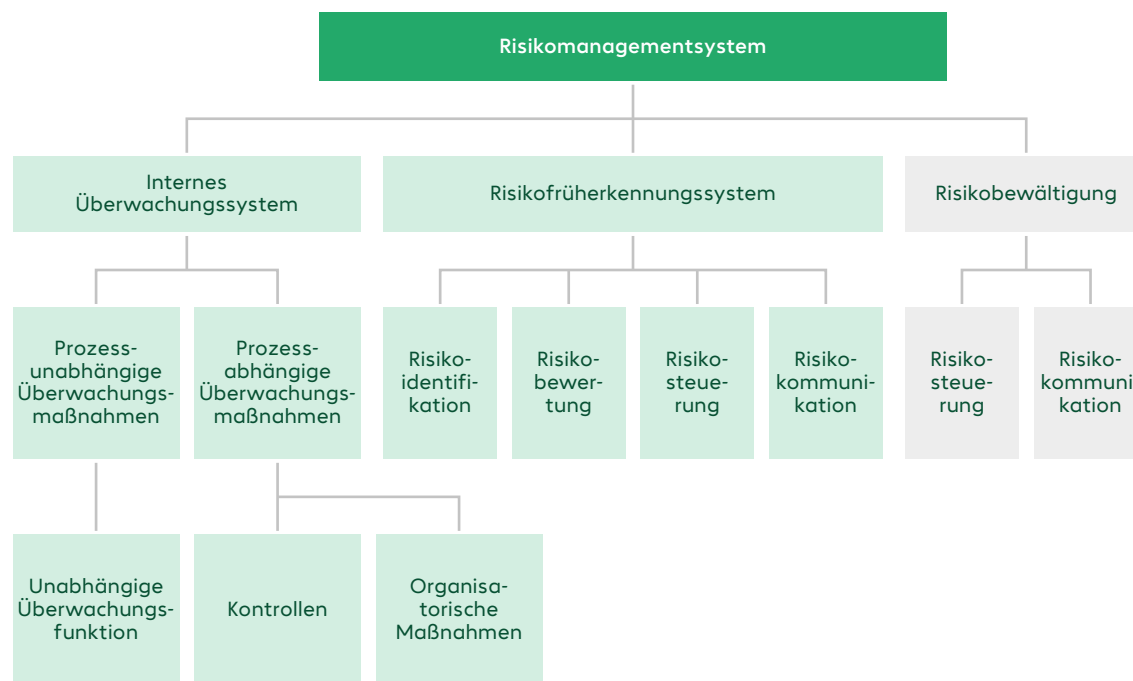
Entsprechend dem organisatorischen Aufbau der Bechtle Gruppe sind beim Risikomanagement Aufgaben und Verantwortlichkeiten zwischen der Konzernholding beziehungsweise den Zwischenholdings und den operativen Tochtergesellschaften sowie den einzelnen Führungsbereichen klar getrennt. Das Konzerncontrolling hat ein Berichtswesen aufgebaut, das die frühzeitige Identifizierung erfolgsgefährdender Entwicklungen ermöglicht. Neben der Bereitstellung einer Vielzahl von Analysetools für die operativen Einheiten werden auf Grundlage periodischer Auswertungen und Statistiken Erkenntnisse gewonnen, die ein effektives Risikomanagement in den einzelnen Bereichen unterstützen. Somit liegt ein wesentlicher Teil der Verantwortung für das aktive Risikomanagement bei den jeweiligen Geschäftsführenden beziehungsweise Bereichsleitenden. Dieses Grundprinzip entspricht ebenfalls der Dezentralität des Geschäftsmodells und der Führungsphilosophie von Bechtle. Gegenüber dem Vorjahr hat sich die Organisation des Risikomanagements nicht wesentlich verändert.

Die Risikomanagementorganisation des Bechtle Konzerns übernimmt unter anderem zwei Funktionen:

- **Das Früherkennungssystem:** Früherkennungssysteme sind Instrumente, die die Risiken und Chancen eines Unternehmens so frühzeitig identifizieren, dass Reaktionen zur Abwehr der Risiken und zur Wahrnehmung von Chancen noch möglich sind. Latente Risiken können durch Früherkennungsindikatoren im zeitlichen Ablauf erkannt und analysiert werden. Erforderlich dafür sind eine systematische Risikoidentifikation, -bewertung und -kommunikation. Dafür hat Bechtle verschiedene Systeme und Instrumente etabliert, die sich gegenseitig unterstützen und zusammenwirken. Im Rahmen der Jahresabschlussprüfung beurteilt der Abschlussprüfer zudem, ob der Vorstand die ihm nach § 91 Abs. 2 AktG obliegenden Maßnahmen in einer geeigneten Form getroffen hat und ob das danach einzurichtende Überwachungssystem seine Aufgaben erfüllen kann.

- **Das Überwachungssystem:** Bei Bechtle überwacht das interne Überwachungssystem das Risikomanagementsystem im Rahmen von prozessunabhängigen und -abhängigen Überwachungsmaßnahmen. Prozessunabhängigkeit bedeutet, dass der Überwachungsträger weder in den Risikomanagementprozess integriert noch für dessen Ergebnisse verantwortlich ist. Umgekehrt sind prozessabhängige Überwachungsträger in den Ablauf des Risikomanagementprozesses einbezogen. Der prozessunabhängige Überwachungsträger übernimmt die Prüfung des Risikomanagementsystems, wird über wesentliche Veränderungen, Planungen und Vorschriften unterrichtet und kann bei Bedarf zusätzliche Informationen anfordern. Die Systemprüfung erfolgt regelmäßig einmal pro Jahr. Das Risikomanagementsystem wird anhand von Stichproben auf seine Ordnungsmäßigkeit, Zweckmäßigkeit und Wirtschaftlichkeit geprüft. Die prozessabhängigen Überwachungsmaßnahmen werden bei Bechtle in organisatorische Sicherheitsmaßnahmen wie zum Beispiel Funktionstrennungen und Zugriffsbeschränkungen sowie in Kontrollen untergliedert. Letztere werden von den jeweiligen operativen Bereichen und dem Risikomanagementverantwortlichen übernommen.

Risikomanagementsystem des Bechtle Konzerns



Im Rahmen des Risikomanagements ist eine effektive kontinuierliche Kommunikation über alle Hierarchiestufen hinweg von entscheidender Bedeutung für die systemische Verbindung mit dem operativen Geschäft. Wichtige Instrumente für die Organisation und Steuerung des notwendigen Informationsflusses sind daher die Gremien- und verschiedene Formate der Teamarbeit auf unterschiedlichen Managementebenen. Auf der obersten Ebene des Bechtle Konzerns sind dies die Sitzungen von Aufsichtsrat, Vorstand und Risikomanagement. Auf der Ebene der Geschäftsführung handelt es sich vor allem um die Sitzungen der Bereichsvorstände und Vice Presidents, Geschäftsführer- und Strategietagungen, Planungs- und Einzelgespräche sowie eher informelle Managementmeetings mit dem Vorstand. Es gibt bei Bechtle keine Risiken, die grundsätzlich nicht erfasst werden. Der Konsolidierungskreis weicht nicht von dem des Konzernabschlusses ab. Das Risikomanagementsystem bei Bechtle ist am Standard IDW PS 340 n.F. ausgerichtet.

INTERNES KONTROLL- UND RISIKOMANAGEMENTSYSTEM

Gemäß § 315 Abs. 4 HGB müssen kapitalmarktorientierte Unternehmen im Konzernlagebericht auf die wesentlichen Merkmale des internen Kontroll- und Risikomanagementsystems (IKS) mit Blick auf den Konzernrechnungslegungsprozess eingehen. Bechtle orientiert sich beim IKS an der Definition des Instituts der Wirtschaftsprüfer in Deutschland e. V. (IDW). Danach sind unter einem IKS die vom Management im Unternehmen eingeführten Grundsätze, Verfahren und Maßnahmen zu verstehen, die auf die organisatorische Umsetzung der Entscheidungen des Managements gerichtet sind. Konkrete Aufgaben und Ziele des IKS sind:

- die Sicherung der Wirksamkeit und Wirtschaftlichkeit der Geschäftstätigkeit. Hierzu gehört auch der Schutz der materiellen und immateriellen Vermögenswerte einschließlich der Verhinderung beziehungsweise Aufdeckung von Vermögensschädigungen, die durch das eigene Personal oder Dritte verursacht werden können;
- die Sicherung der Ordnungsmäßigkeit und Verlässlichkeit der internen und externen Rechnungslegung;
- die Einhaltung der für das Unternehmen maßgeblichen rechtlichen Vorschriften.

Die Grundsätze, die Aufbau- und Ablauforganisation sowie die Prozesse des rechnungslegungsbezogenen IKS sind in Richtlinien und Organisationsanweisungen niedergelegt, die kontinuierlich den aktuellen externen und internen Entwicklungen angepasst werden. Die konzernweit definierten Kontrollen sind in einem Konzernrechnungswesenhandbuch festgeschrieben. Die in den Richtlinien und Organisationsanweisungen enthaltenen Vorgaben basieren einerseits auf gesetzlichen Normen und andererseits auf freiwillig definierten Unternehmensstandards.

Im Hinblick auf die Rechnungslegung wird so sichergestellt, dass die unternehmerischen Geschäftsvorfälle und Sachverhalte vollständig und richtig erfasst, aufbereitet sowie bilanziell abgebildet werden und damit eine korrekte Rechnungslegung gewährleistet ist.

WIRKSAMKEIT DES INTERNEN KONTROLL- UND RISIKOMANAGEMENTSYSTEMS

Das interne Kontroll- und Risikomanagementsystem sind dynamische Systeme, die laufend an Veränderungen des Geschäftsmodells, der Art und des Umfangs der Geschäftsvorfälle oder der Zuständigkeiten angepasst werden. Damit einhergehend ergeben sich aus internen und externen Prüfungen in Einzelfällen Verbesserungspotenziale hinsichtlich der Angemessenheit und der Wirksamkeit von Kontrollen. Dem Vorstand liegen mit Blick auf die Beurteilung dieser Managementsysteme keine Erkenntnisse vor, dass diese in ihrer Gesamtheit nicht angemessen beziehungsweise nicht wirksam sind.

RISIKOIDENTIFIKATION UND -BEWERTUNG

Um sämtliche für Bechtle relevanten Risiken möglichst vollständig zu erkennen und zu erfassen, arbeiten wir mit einem Risikopool. Darin werden alle für den Bechtle Konzern erkennbaren potenziellen Risiken beschrieben. Darunter sind auch im Rahmen einer Corporate-Social-Responsibility-Risikobewertung identifizierte nichtfinanzielle Risiken. Die konkrete Risikoidentifikation erfolgt bei Bechtle mittels Risikoerfassungsbögen. Diese strukturieren verschiedene Risikoarten in Form einer Checkliste. Die Liste kann inhaltlich von den an der Risikoidentifikation und -bewertung beteiligten Verantwortlichen angepasst und ergänzt werden, um möglichen Besonderheiten einzelner Geschäftsfelder Rechnung zu tragen.

Der Risikoerfassungsbogen, der Risiken aus dem Risikopool enthält und dementsprechend eine möglichst vollständige Übersicht denkbarer Risiken aufzeigen soll, bildet die Grundlage für die Risikobewertung: Jedes Risiko wird in Bezug auf Eintrittswahrscheinlichkeit und erwartete Schadenhöhe (Risikopotenzial) bewertet und innerhalb der Risikoanalyse in einer Risikomatrix hinsichtlich der Bedeutung (A-, B- und C-Risiken) eingeordnet. Das Ergebnis sind additive Darstellungen aller identifizierten Risiken in Form von qualifizierten Übersichten, und zwar sowohl für Bechtle als Konzern als auch für jedes seiner Geschäftssegmente. Bei der Risikobewertung führt die Bechtle Gruppe eine Nettobewertung der wesentlichen Risiken der A- und B-Kategorien durch (Risikobewertung nach Einleitung spezifischer Maßnahmen). Dabei werden für Haupt- und Einzelrisiken weitgehend pauschale Werte angenommen. Auf Basis der Bruttobewertung wird die Risikotragfähigkeit berechnet. Diese beschreibt das finanzielle Potenzial des Bechtle Konzerns, um die aus den ermittelten Unternehmensrisiken im Eintrittsfall möglicherweise resultierenden Verluste auffangen zu können. Konkret werden Kennzahlen aus der Bilanzabrechnung der Gesamtrisikoposition gegenübergestellt. Daraus ergibt sich die Risikotragfähigkeit. Ergebnis dieser Berechnung der Abfrage im vierten Quartal 2024 war, dass der Anteil der Gesamtrisikoposition an der Risikotragfähigkeit bei äußerst komfortablen 25,8 % liegt.

RISIKOSTEUERUNG

Die Risikosteuerung wird im Grundsatz von den jeweiligen operativen Einheiten übernommen. Auf die identifizierten Risiken reagiert das Unternehmen fallbezogen und mit unterschiedlichen Strategien:

- **Risikovermeidung:** Verzicht auf die risikobehaftete Tätigkeit, allerdings mit der möglichen Folge, dass Chancen nicht genutzt werden können.
- **Risikoverminderung:** Verringerung der durchschnittlichen Eintrittswahrscheinlichkeit und/oder Schadenhöhe.
- **Risikoüberwälzung:** Übertragung des Risikos auf ein anderes (Versicherungs-) Unternehmen.
- **Risikoakzeptanz:** Inkaufnahme des Risikos ohne Gegenmaßnahmen.

RISIKOBERICHTERSTATTUNG UND -DOKUMENTATION

Das Management des Bechtle Konzerns hält mindestens einmal pro Jahr Risikomanagementsitzungen ab, deren formale Anforderungen stetig überprüft und um die Risikosituation neuer Themenfelder ergänzt werden. Zusätzlich zur Risikomanagementsitzung der Bechtle Gruppe finden für jedes Segment und die einzelnen Führungsbereiche separate Sitzungen statt, in denen die Risiken explizit mit den Verantwortlichen besprochen und kontinuierlich neu bewertet werden. Die Vorstände nehmen an den Sitzungen der wesentlichen operativen Bereiche sowie an der Konzernsitzung vollständig teil. Auch die Executive Vice Presidents, Vice Presidents sowie einzelne mit Controlling- und Risikomanagementaufgaben betraute Mitarbeitende nehmen an diesen Besprechungen teil. Mit diesem Teilnehmerkreis sind alle für den Erfolg des Unternehmens wesentlichen Bereiche und Verantwortlichkeiten in den Prozess des Risikomanagements eingebunden. Einmal im Jahr findet die Hauptabfrage zur Risikosituation statt. Darüberhinaus erhält der genannte Personenkreis quartalsweise eine Statusabfrage, in der die bisherige Bewertung von Risiken überprüft sowie mögliche neue

Risiken abgefragt werden. Ergänzend zu der regulären Berichterstattung und der Bewertung von Risiken im Rahmen dieser Sitzungen ist eine Ad-hoc-Berichterstattung etabliert. Damit werden kritische Themen unverzüglich an den Vorstand und in der Folge an die zuständigen Gremien (Prüfungsausschuss, Aufsichtsrat) sowie die übrigen in den Risikomanagementprozess involvierten Personen kommuniziert.

Das zentrale Risikomanagement versendet den Risikobericht der Hauptabfrage einmal jährlich nach dem zweiten Quartal eines Geschäftsjahres an den gesamten Vorstand, die Berichte zu den Updateabfragen drei Mal jährlich quartalsweise. Der ausführliche Risikobericht der Hauptabfrage wird mit ergänzenden Unterlagen an den Prüfungsausschuss weitergereicht und dem Aufsichtsrat zur Kenntnis gegeben.

CHANCEN

MARKT UND WETTBEWERB

Wie jedes Unternehmen unterliegt Bechtle den Entwicklungen der Branchenkonjunktur sowie der Gesamtwirtschaft. Bei einer positiven Wirtschaftsentwicklung ergeben sich Chancen für erfolgreiches Unternehmenswachstum. Aber auch angesichts einer stagnierenden oder rückläufigen Gesamt- oder Branchenkonjunktur hat Bechtle die Möglichkeit, stärker als der Markt zu wachsen und damit seinen relativen Marktanteil auszubauen. Im Berichtsjahr sah sich Bechtle mit einer ausgeprägten Schwäche sowohl der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung als auch innerhalb der IT-Branche konfrontiert. Insbesondere in den beiden für Bechtle wichtigsten Märkten Deutschland und Frankreich zeigten sich mittelständische Kunden und auch die öffentliche Hand äußerst zurückhaltend bei Investitionen in IT. Gleichwohl ist der IT-Markt mittel- bis langfristig ein Wachstumsmarkt. Bechtle wird hiervon profitieren können. Die durch die digitale Transformation getriebene allgemeine Nachfrage nach IT wird steigen, und mit unserer internationalen Präsenz in 14 europäischen Ländermärkten, unserer breiten Lösungskompetenz sowie der Diversität der Kundengruppen und -größen sind wir sehr gut aufgestellt.

Der IT-Markt ist geprägt von einer hohen technologischen Innovationsgeschwindigkeit und vergleichsweise kurzen Produktzyklen. Die Bedeutung der Informationstechnologie nimmt aufgrund der Digitalisierung stetig zu. IT ist damit integrativer Bestandteil der betrieblichen Wertschöpfung und ein bestimmender Erfolgsfaktor bei allen Unternehmen und öffentlichen Einrichtungen. Die Komplexität von IT führt gleichzeitig dazu, dass viele Unternehmen für den erfolgreichen und sicheren Betrieb ihrer IT-Infrastrukturen kompetente Partner benötigen, zunehmend auch im Bereich hochwertiger Dienstleistungen wie Managed

oder Cloud Services. Auch bei Fragen der Nutzung von Artificial Intelligence (AI), deren Implikationen immer noch nicht vollständig absehbar sind, vertrauen die meisten Kunden auf die Expertise eines erfahrenen Partners. Daher liegt nach wie vor ein großes und weiter steigendes Wachstumspotenzial in den von Bechtle adressierten Märkten in Europa. Unser Produkt- und Leistungsportfolio deckt die wesentlichen aktuellen und absehbaren Bedürfnisse industrieller und öffentlicher Kunden nahezu vollständig ab. Mit diesem umfassenden Angebot hebt sich Bechtle auch von einem Großteil der direkten Wettbewerber ab. Unser Unternehmen ist strategisch und strukturell so aufgestellt, dass wir die entstehenden Wachstumspotenziale nutzen können.

Die IT-Märkte in den jeweiligen europäischen Ländern, insbesondere im deutschsprachigen Raum, befinden sich seit mehreren Jahren in einer Konsolidierungsphase, die Bechtle aktiv nutzt. Auf Basis unserer soliden Finanzkraft und unserer guten Reputation haben wir seit der Unternehmensgründung 119 Akquisitionen getätigt und damit unsere Marktstellung kontinuierlich gestärkt. Vor dem Hintergrund einer fortschreitenden Branchenbereinigung sowie der nach wie vor sehr guten Vermögenslage und Finanzausstattung des Bechtle Konzerns ergeben sich für das Unternehmen auch in Zukunft Chancen, die Wettbewerbsposition weiter zu festigen – etwa durch Zukäufe oder eine Erweiterung des Produkt- und Leistungsspektrums. Im Berichtsjahr hat Bechtle vor diesem Hintergrund sechs Zukäufe in vier Ländern getätigt. Unsere Finanzausstattung ist auf einem sehr komfortablen Niveau, sodass unser fortschreitendes europaweites akquisitorisches Wachstum nicht limitiert ist. Durch die Verknüpfung des bestehenden Produktgeschäfts in den jeweiligen Ländern mit Dienstleistungen rund um die Systemintegration verbessern wir unsere Marktstellung und erhöhen unsere Wachstumspotenziale.

Der Bechtle Konzern nimmt in Deutschland und Europa eine führende Wettbewerbsstellung ein. Aufgrund dieser Größe ergeben sich Chancen auf Kunden-seite, da sich Bechtle mit einem umfassenden Lösungsportfolio und einem ganzheitlichen Blick auf die IT der Kunden von sehr vielen Wettbewerbern absetzen kann. Auch die hohen Verfügbarkeiten und damit schnellen Lieferzeiten sind bei der Auswahl des IT-Partners von großer Bedeutung. Hier sind die sehr guten und intensiven Beziehungen zu unseren Lieferanten von herausragender Bedeutung. Bechtle ist in Europa einer der präferierten Partner aller namhaften IT-Hersteller und Distributoren. Aufgrund seiner dezentralen Struktur und der damit einhergehenden großen Nähe zu den jeweiligen Kunden kann unser Unternehmen trotz seiner Größe schnell und flexibel agieren, um etwaige Schwächen der Mitbewerber entschlossen zu nutzen und damit die jeweils regionale Marktausschöpfung zu erhöhen. So vereint der Konzern die Größe und Finanzkraft eines international agierenden Unternehmens mit der Schnelligkeit und Kundennähe eines lokal verwurzelten Mittelständlers.

KUNDEN

Bechtle verfügt über eine breit gefächerte Kundenstruktur – von mittelständischen Kunden bis hin zu Großkonzernen –, die wir über unterschiedliche Kanäle bedienen. Eine historisch gewachsene besonders hohe Expertise haben wir im Geschäft mit Mittelstandskunden. Aufgrund dieser breiten Streuung sind Einflüsse aus branchenbezogenen Konjunkturverläufen und speziellen investiven Rahmenbedingungen für einzelne Unternehmen für uns nur standortbezogen von höherer Relevanz. Daraus ergibt sich für Bechtle die Chance, Schwächen einzelner Branchen oder Regionen auszugleichen und zu kompensieren, sodass der Erfolg der Bechtle Gruppe insgesamt nicht gefährdet ist. Dies ist ein weiterer Grund, warum wir mittelfristig planen, in allen 14 europäischen Ländern mit Bechtle Präsenz das gesamte Portfolio inklusive Serviceleistungen anzubieten. Zur Einzigartigkeit der regionalen Kundennähe tritt somit zusätzlich der Aspekt, den Kunden auch im internationalen Kontext vollumfänglich zu betreuen. Da Bechtle das einzige Systemhaus in Europa mit einer flächendeckenden Präsenz in ganz West- und Mitteleuropa ist, erwachsen uns durch dieses Alleinstellungsmerkmal wiederum vielfältige Chancen.

Eine wichtige Kundengruppe für Bechtle sind die öffentlichen Auftraggeber. Rund ein Drittel des Geschäftsvolumens haben wir in der Vergangenheit mit ihnen realisiert, während der letzten Jahre ist der Anteil weiter gestiegen. Die Spezialisierung auf die Anforderungen der öffentlichen Auftraggeber und die Berücksichtigung der Besonderheiten der Vergabepaxis in diesem Kundensegment hat Bechtle schon immer als große Chance wahrgenommen. In den vergangenen Jahren hat sich bestätigt, dass das Investitionsverhalten dieser Kundengruppe weniger konjunkturanfällig ist.

So ist denkbar, dass Kunden aus dem öffentlichen Bereich ihre Nachfrage in Krisenzeiten sogar erhöhen. Mit dem Trend zur Digitalisierung, der in vielen Bereichen durch die COVID-19-Pandemie erst angestoßen beziehungsweise verstärkt wurde, sind die Chancen weiter gestiegen, das Geschäft in diesem Kundensegment auch in Zukunft erfolgreich auszubauen. Zudem wird die Notwendigkeit zur Digitalisierung auch durch entsprechende gesetzliche Vorgaben getrieben, was zu einem weiter steigenden Nachfrageverhalten dieser Kundengruppe führen kann.

Die langjährige Präsenz von Bechtle im IT-Markt und hier insbesondere in der Kundengruppe mittelständischer Unternehmen stellt für potenzielle Wettbewerber eine hohe Markteintrittsbarriere dar. Die starke Wettbewerbsposition im Mittelstand bietet für unser Unternehmen somit die Chance, die Marktführerschaft in diesem Bereich auszubauen. Gleichzeitig wollen wir auch das Großkundengeschäft weiter intensivieren.

Im transaktionalen Produktgeschäft sind wir in 14 Ländern Europas tätig. Wir wollen – unabhängig von Akquisitionen – unseren Marktanteil in allen 14 Ländern weiter ausbauen. Dies soll durch eine breitere Kundenansprache sowie die weitere Internationalisierung des Geschäfts gefördert werden. Gerade für grenzüberschreitende Transaktionen bietet Bechtle mit konzerneigenen Einheiten wie etwa der International Sales Division ein umfassendes Angebot, das durch eine globale Lieferfähigkeit über die 2014 etablierte Global IT Alliance (GITA) ergänzt wird.

Unter bechtle.com vereint Bechtle das Handelsgeschäft der Onlineshops mit dem Dienstleistungsangebot der Systemhäuser im digitalen Außenauftritt. Diese ganzheitliche Onlineplattform soll in den nächsten Jahren – getrieben von unseren Digital Business Services – weiter ausgebaut werden. Damit ergibt sich die Chance, den Kunden das gesamte Leistungsportfolio von Bechtle anzubieten, vorhandene Potenziale besser auszuschöpfen und Synergien zu nutzen. Zudem soll durch den Ausbau von bechtle.com die Digitalisierung auch im Kundenkontakt und im Bestellverhalten weiter vorangetrieben werden. Das wird uns ebenfalls helfen, unsere Produktivität und Effizienz zu erhöhen.

HERSTELLER UND DISTRIBUTOREN

Der Bechtle Konzern unterhält enge Partnerschaften zu allen bedeutenden Distributoren und Herstellern der IT-Branche und kann fast ausschließlich Zertifizierungen mit dem höchsten Partnerstatus vorweisen. Unserer Nachhaltigkeitsstrategie sowie dem Bechtle Verhaltenskodex entsprechend begegnen wir unseren Lieferanten und Herstellern respektvoll und partnerschaftlich. Wir stehen mit unseren strategischen Partnern in engem Austausch, stimmen unsere Ausrichtung regelmäßig mit ihnen ab und entwickeln unser Geschäftsmodell weiter. Die intensive Zusammenarbeit mit den Partnerunternehmen ermöglicht es uns, jederzeit für die wachsenden Anforderungen der Kunden technologisch passende Lösungen anzubieten. Vor allem durch ein umfangreiches Angebot an individuellen Servicelösungen für Unternehmenskunden und öffentliche Auftraggeber erhöhen wir so unsere Wachstumschancen.

Bechtle ist sehr eng und vertrauensvoll mit seinen Lieferanten verzahnt. Für die Lieferanten ist die Zusammenarbeit mit Bechtle enorm wichtig, da wir einer der größten Anbieter im europäischen IT-Markt sind und damit viele potenzielle Kunden erreichen können. Aufgrund der engen Verzahnung und der hohen Relevanz von Bechtle für die Partner ergibt sich die Chance, dass wir stärker als viele Wettbewerber von Bonusprogrammen der Hersteller und Distributoren profitieren.

Um die strategische Zusammenarbeit mit den wichtigsten Herstellern zu forcieren, setzt Bechtle sogenannte Vendor Integrated Product Manager (VIPM) ein. Sie kennen und vertreten sowohl die Interessen der Hersteller als auch die von Bechtle. Vorteil der VIPM ist, dass Informationen der Hersteller zentral, zielgerichtet und unverzüglich an die Mitarbeitenden in der Beschaffung, im Vertrieb und im Dienstleistungsbereich weitergegeben werden. Damit gewährleistet Bechtle für die Kunden ein Leistungsangebot, das jederzeit dem neuesten Stand entspricht. Zugleich steigt die Qualität der Vertriebsaktivitäten, und die Kunden profitieren zudem sofort von den Vorteilen innovativer Produkte der Hersteller. Im Gegenzug erhalten die Hersteller zeitnah und weitgehend ungefiltert Einschätzungen von Anwender:innen über bestehende Produkte sowie Anforderungen für künftige Produkte.

Durch die Standardisierung der logistischen Abläufe und die Vereinheitlichung der Warenwirtschaftssysteme zwischen Bechtle und seinen Partnern werden zusätzlich zahlreiche Synergien realisiert. Dies führt nicht nur zu einer Verbreiterung des Produktangebots bei zunehmender Verfügbarkeit der Ware, sondern erhöht auch die Attraktivität von Bechtle für andere Distributoren und Hersteller. Außerdem eröffnet sich für unser Unternehmen so die Chance einer weiteren Effizienzsteigerung und damit einer Kostenoptimierung. Darüber hinaus bieten Verbesserungen der logistischen Abläufe und damit die Vermeidung von unnötigen Transportwegen auch Chancen zur Reduzierung des CO₂-Ausstoßes.

LEISTUNGSSPEKTRUM

IT wird immer komplexer. Unternehmenskunden sind daher auf IT-Beratung angewiesen und erwarten von ihrem Dienstleister vornehmlich ganzheitliche Lösungen für ihre IT-Bedarfe aus einer Hand sowie Beratung, die sie durch die komplexen IT-Anforderungen navigiert. Bechtle bietet seinen Kunden ein extrem breites Portfolio, das alle Anforderungen rund um die IT abdeckt. Wir bringen also beste Voraussetzungen mit, um von diesem Trend zu profitieren. Darüber hinaus hat sich Bechtle durch Akquisitionen, strategische Abkommen sowie durch speziell auf die Bedürfnisse und Trends des Markts ausgerichtete Competence Center entsprechend positioniert und durch qualifiziertes Personal verstärkt. Auch in Zukunft wollen wir uns diesbezüglich kontinuierlich weiterentwickeln.

Bei der Beschaffung und beim Betrieb der IT haben viele Unternehmen meist mehrere Themen im Blick – zum Beispiel Wettbewerbsfähigkeit, Effizienzgewinn oder Modernisierung. Um diesen verschiedenen Ansprüchen gerecht zu werden, analysiert Bechtle beim Kunden bestehende Geschäftsprozesse und kann so zielgerichtet Lösungen und IT-Managementmodelle wie beispielsweise Outsourcing oder Cloud Computing anbieten. Auf Basis unseres breit gefächerten Portfolios können wir für jeden Kunden eine speziell auf seine Bedürfnisse zugeschnittene, optimale Lösung erarbeiten. Als Komplettanbieter sehen wir hier große Chancen gegenüber kleineren oder Nischenanbietern. Zudem legen Kunden bei der Auswahl ihres IT-Partners aufgrund der hohen und weiter zunehmenden Relevanz der IT für alle Unternehmensprozesse auf der einen Seite sowie gestiegener Sicherheitsbedenken auf der anderen Seite größten Wert auf die Verlässlichkeit ihres Dienstleisters. Hier kann Bechtle neben seiner 41-jährigen Erfahrung und hohen Lösungskompetenz vor allem mit seiner starken und soliden Finanzkraft punkten. Diese Faktoren haben unmittelbar Einfluss auf die Wahl der Dienstleister, die Preise sowie auf die Art und Weise, von wem externe Services bezogen werden. Für Bechtle als wirtschaftlich sehr soliden, verlässlichen Partner mit guter Reputation können sich somit Chancen für weiteres attraktives Wachstum ergeben. Vor allem die Kundenbeziehungen im sogenannten As-a-Service-Geschäft können hiervon profitieren. Sie sind meist lang-

fristig angelegt, was der Planbarkeit der Geschäftsentwicklung zugutekommt. Ferner können hier tendenziell eher höhere Margen erzielt werden als im klassischen Handels- oder Projektgeschäft. Nachdem unsere Kunden in den Pandemiezeiten insbesondere klassische Hardware, vor allem Homeoffice-Equipment, nachgefragt haben, stehen nun Investitionen in ganzheitliche Infrastrukturen wieder stärker im Mittelpunkt. An diesem Punkt besteht für Bechtle die Chance, passende As-a-Service-Modelle beim Kunden zu platzieren und von diesem längerfristigen, planbaren und höhermargigen Geschäft zu profitieren.

Schon seit vielen Jahren vertreiben wir unter dem Namen ARTICONA Peripherieprodukte als Eigenmarke. Die Bechtle Gruppe verfügt dafür über eine eigene Einkaufsgesellschaft in Taiwan. Das Portfolio umfasst Produkte rund um IT-Zubehör und Anschlusstechnik. ARTICONA ist für alle Gesellschaften der Bechtle Gruppe verfügbar. Somit profitieren alle unsere Kunden von einem sehr guten Preis-Leistungs-Verhältnis, was auch zu einer höheren Profitabilität führt.

Im Cloud Computing steckt unverändert großes Wachstumspotenzial. Cloud Computing ist bei großen Unternehmen Alltag und wird auch von mittelständischen Kunden immer häufiger nachgefragt. Dabei werden Rechenleistung, Speicher, Applikationen und IT-Services in Echtzeit über Datennetze bezogen. Der Preis der einzelnen Leistungen orientiert sich an deren tatsächlicher Nutzung. Bechtle ist sowohl in Kooperation mit namhaften Partnern als auch mit einem eigenständigen Lösungsangebot im Cloud-Computing-Markt tätig. Bechtle kann ein breites Portfolio an Virtualisierungs- und Servertechnologien, Infrastrukturlösungen und sicherheitsrelevanten Applikationen vorweisen. So schaffen wir die notwendigen kundenindividuellen Voraussetzungen für den Bezug und das Betreiben der IT aus der Cloud. Abgerundet wird das Angebot durch Beratungs- und Integrationsleistungen rund um das Thema Cloud, da die spezifischen Services oft in bestehende Systeme integriert und damit vernetzt werden müssen.

Einen weiteren wichtigen Aspekt unseres Cloud-Angebots stellt Bechtle Clouds dar. Unter diesem Namen bündelt Bechtle Public und Business Cloud Services. Als Multi Cloud Service Provider bietet Bechtle Clouds neben eigenproduzierten Cloud-Diensten auch eine Vielzahl an Public-Cloud-Lösungen. Damit können wir von der steigenden Nachfrage nach Cloud Services profitieren. Insgesamt will Bechtle das Plattform-Business stärken. Unser CTO im Rang eines Executive Vice Presidents verantwortet alle Plattformaktivitäten bei Bechtle: die Bechtle Service Factory mit ihren Managed-Services-Angeboten, die Weiterentwicklung der zentralen Webplattform bechtle.com, die Bechtle Clouds Plattform sowie den Betrieb der Bechtle Datacenter in Frankfurt am Main, Rüsselsheim und Mutterstadt.

Auch die Digitalisierung sowie das Trendthema Artificial Intelligence (AI) bieten dem Bechtle Konzern Chancen. Die Komplexität der industriellen IT-Landschaften wird ebenso weiter zunehmen wie die Relevanz der IT für Unternehmensabläufe und Produktionsprozesse. Insbesondere die Verknüpfung von IT in Produktionsprozesse und die Integration von AI erfordern ganzheitliches Denken und Kompetenzen sowohl in IT als auch im Ingenieurwesen. Bechtle hat sich auf diese Herausforderungen in den Vorjahren durch gezielte Weiterbildungsmaßnahmen sowie Akquisitionen vorbereitet und wird die entsprechende Nachfrage bedienen können. Im Berichtsjahr hat Bechtle eine weitere interne Qualifizierungsmaßnahme auf den Weg gebracht, die 2025 starten soll: die Ausbildung zum/r IT Solution Architekt:in.

UNTERNEHMENSORGANISATION

Mit mehr als 100 serviceorientierten Unternehmen verfügt Bechtle über eine starke Präsenz in Deutschland, Österreich und der Schweiz sowie in Frankreich, Italien, den Niederlanden, Spanien und dem Vereinigten Königreich. Wesentlich hierbei ist die dezentrale Ausrichtung der Bechtle Gruppe: Jeder Standort ist eine eigene rechtliche Einheit mit einem/r Geschäftsführenden, der/die für die Geschäftsentwicklung im jeweiligen Einzugsbereich verantwortlich ist. Das Prinzip der Dezentralität bietet Chancen, da so die Eigenverantwortlichkeit und das unternehmerische Denken an den einzelnen Standorten gefördert werden. Außerdem kann Bechtle über die lokal und regional verankerten Lokationen die häufig mittelständischen Kunden auf Augenhöhe adressieren und zugleich – in der Gesamtheit als Gruppe und über die national agierenden Handelsgesellschaften – überregional tätige Unternehmen und Konzerne ansprechen, die einen großen IT-Dienstleister als zuverlässigen Partner bevorzugen. So profitiert die Bechtle Gruppe auf der einen Seite von dezentralen Verantwortungs- und Entscheidungsstrukturen und auf der anderen Seite, aufgrund ihrer Größe, von entsprechenden Skaleneffekten bei den zentral zusammengefassten administrativen Aufgaben sowie den in der AG verankerten Einkaufs- und Logistikprozessen. Competence Center, spezialisierte Produktmanagementteams und Geschäftsfeldverantwortliche bündeln zusätzlich Know-how, das allen Standorten und Segmenten zentral zur Verfügung steht.

Mit der Ausweitung der Systemhausaktivitäten auf alle 14 europäischen Länder, in denen Bechtle bereits mit Handelsgesellschaften vertreten ist, ergeben sich die gleichen Chancen in den jeweiligen Ländern sowie zusätzliche Wachstumspotenziale für die Bechtle Gruppe.

Aus dem organisierten Zusammenspiel zwischen zentraler Unterstützung und dezentraler Marktbearbeitung durch die Einheiten vor Ort entstehen verbesserte Chancen für Wachstum im jeweiligen Markt. Das ist beispielsweise in der Public Sector Division und im Geschäftsbereich Anwendungslösungen ebenso wie in den Bereichen Managed Services und Cloud Services der Fall. Bechtle erkennt klare Chancen darin, die Leistungserbringung wo möglich zentral zu unterstützen oder vollständig zu übernehmen, um dadurch Effizienzgewinne und Skaleneffekte zu erzielen.

PERSONAL

Im Geschäftsmodell von Bechtle spielen die Mitarbeitenden eine zentrale Rolle. Daher sind die langfristige Bindung des Personals an das Unternehmen, eine hohe Motivation und eine positive Unternehmenskultur wichtige Faktoren für unseren Geschäftserfolg. Die weitere Erhöhung der Attraktivität von Bechtle als Arbeitgeber stellt sowohl eine Herausforderung als auch eine Chance dar. Über ein gezieltes Employer Branding positioniert sich Bechtle als attraktiver Arbeitgeber und nutzt über eine starke Arbeitgebermarke die Chance, sowohl neue Mitarbeitende für das Unternehmen zu gewinnen als auch die bestehende Belegschaft langfristig zu binden. Unser Employer Branding möchten wir weiter ausbauen, um hier auch in Zukunft weiter erfolgreich agieren zu können.

Bei der Gewinnung neuer Mitarbeitender stellt der Fachkräftemangel für Bechtle eine Herausforderung dar. Durch die begrenzte Verfügbarkeit qualifizierter Personen ergeben sich möglicherweise jedoch Chancen – zum Beispiel, wenn es dem Unternehmen gelingt, Fachkräfte selbst aus- und weiterzubilden und damit den Bedarf durch eigene Initiativen zu decken. Daher ist Ausbildung bei Bechtle eines der zentralen Themen in der Personalarbeit. Wir verfolgen das Ziel, bis 2030 unsere Ausbildungsquote in Deutschland auf rund 10 % zu erhöhen. Darüber hinaus investieren wir ebenfalls stark in die Weiterbildung unserer Belegschaft. Durch dieses aktive Angebot an Entwicklungsmöglichkeiten erhöhen wir die Zufriedenheit unserer Mitarbeitenden und binden sie somit langfristig an das Unternehmen. Die stetig steigende Zahl der Mitarbeitenden – verbunden mit der im Branchenvergleich eher niedrigen Fluktuationsquote von 9,1 % – zeigt, dass es Bechtle gut gelingt, die sich bietenden Chancen bei der Gewinnung und Bindung von Mitarbeitenden aktiv zu nutzen.

Mit einem speziellen Programm für Quereinsteigende spricht Bechtle seit 2022 gezielt auch Menschen ohne Vorwissen in der IT an. Bechtle begegnet so nicht nur dem Fachkräftemangel – die Teilnehmenden des Programms bringen häufig vielfältige kulturelle Hintergründe, unterschiedliches Fachwissen und viel Erfahrung aus verschiedensten Branchen mit. Das steigert wiederum die Diversität bei Bechtle.

2023 hat Bechtle eine konzernweite Zufriedenheitsumfrage unter allen Mitarbeitenden abgeschlossen. Im Vergleich zur vorhergehenden Studie ist die Zufriedenheit der Mitarbeitenden bei Bechtle gestiegen. Die Ergebnisse fließen in die künftige Personalarbeit und die Weiterentwicklung des Employer Branding ein. Eine Weiterführung der Befragung ist im Zweijahresrhythmus – also das nächste Mal 2025 – vorgesehen.

NACHHALTIGKEIT

Nachhaltiges Wirtschaften ist essenziell, um den großen Herausforderungen unserer Zeit zu begegnen. Diese reichen von Umwelt- und Klimaschutz über IT-Sicherheit oder resiliente Lieferketten bis hin zur Achtung der Menschenrechte entlang der Wertschöpfungskette. Als verantwortungsvoll agierendes Unternehmen möchten wir diese Herausforderungen im Schulterschluss mit Wirtschaft, Zivilgesellschaft und Politik meistern und begreifen unsere nachhaltigen Aktivitäten als Chance für unseren Beitrag zum Gemeinwohl.

Die digitale und ökologische Transformation von Wirtschaft und Gesellschaft weltweit führt dazu, dass sich Geschäftsmodelle verändern. Von diesem Trend profitieren Unternehmen, die Technologien und Dienstleistungen zur erfolgreichen Gestaltung dieser Transformationsprozesse anbieten. Digitalisierung und Investitionen in Nachhaltigkeit machen Unternehmen innovativer und krisenfester.



Wir erleben eine stark zunehmende Anfrage seitens unserer Kunden, aber auch vonseiten des Finanzmarkts nicht nur nach einem nachhaltigen Produktportfolio, sondern auch hinsichtlich der Corporate Governance unseres Unternehmens. Mit dem Aufbau der Nachhaltigkeitsmanagementstruktur, der Bechtle Nachhaltigkeitsstrategie 2030 sowie den damit verbundenen Zielen und Maßnahmen sehen wir große Chancen, uns langfristig als innovatives und nachhaltig agierendes IT-Unternehmen zu positionieren.

Im Bereich unserer Geschäftstätigkeit ergeben sich große Potenziale in den Bereichen Ressourceneffizienz, Kreislaufwirtschaft und IT-Sicherheit. Wir unterstützen unsere Kunden mit unserem Portfolio an nachhaltigen Technologien, Lösungen und Dienstleistungen aktiv beim digitalen Wandel und der Umsetzung ihrer Corporate Digital Responsibility.

Auch für die Gewinnung und Bindung von Mitarbeitenden ist nachhaltiges Wirtschaften ein wichtiges Kriterium. Vor allem junge Menschen möchten bei einem Arbeitgeber beschäftigt sein, der nachhaltig wirtschaftet. Dies spüren wir deutlich in Gesprächen mit Bewerber:innen, Auszubildenden und Studierenden.

RISIKEN

Die nachfolgend beschriebenen Risiken könnten nach Einschätzung des Managements nachteilige Auswirkungen auf die Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage sowie die Reputation des Unternehmens und die Bewertung am Kapitalmarkt haben. Dennoch sind hier nicht alle Risiken dargestellt, denen der Bechtle Konzern möglicherweise ausgesetzt ist. Risiken, die derzeit noch nicht bekannt sind, oder Risiken, die aktuell als unwesentlich eingeschätzt werden, könnten die Geschäftsentwicklung des Unternehmens ebenfalls beeinträchtigen.

Das Berichtsjahr 2024 war durch herausfordernde gesamtwirtschaftliche Rahmenbedingungen geprägt, begleitet von großen Unsicherheiten. Aufgrund dieser Bedingungen haben sich teilweise Risiken konkretisiert und auch neue Risikoszenarien ergeben. Bezogen auf Bechtle zeigte sich, dass nicht alle 14 Ländermärkte gleichermaßen betroffen waren. Insbesondere in Deutschland und Frankreich kam es zu einer großen Zurückhaltung mittelständischer und öffentlicher Kunden. In anderen Ländern war Bechtle auch 2024 sehr erfolgreich. Insofern können wir feststellen, dass einige der gesamtwirtschaftlichen Risiken bei Bechtle nur teilweise oder lediglich abgeschwächt eingetreten sind. In diesem Risikobericht werden nur die zum Zeitpunkt der Berichterstellung noch bestehenden unmittelbaren Risiken für die Bechtle Gruppe beschrieben.

RISIKOBEWERTUNG

Um geeignete Maßnahmen zur Risikosteuerung einzuleiten, werden identifizierte Risiken anhand ihrer geschätzten Eintrittswahrscheinlichkeit und ihrer bei Eintritt erwarteten Schadenhöhe in Bezug auf die Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage des Bechtle Konzerns bewertet und anschließend in einer Matrix als „hoch“, „mittel“ oder „gering“ eingestuft. Die zur Messung herangezogenen Definitionen werden für ein einheitliches Verständnis nachfolgend beschrieben.

Risikopotenzial Eintrittswahrscheinlichkeit

Eintrittswahrscheinlichkeit	Definition	Prozent
Hoch	Der Eintritt des Risikos ist wahrscheinlich und mit einer durchschnittlichen Wahrscheinlichkeit von 80 % zu erwarten, ggf. einmal im Jahr.	60 – 100 %
Mittel	Der Eintritt des Risikos ist möglich und mit einer mittleren Wahrscheinlichkeit von 35 % zu erwarten, ggf. einmal in fünf Jahren.	10 – 60 %
Gering	Der Eintritt des Risikos ist unwahrscheinlich und höchstens einmal in zehn Jahren zu erwarten.	0 – 10 %

Risikopotenzial Schadenhöhe

Erwartete Schadenhöhe bei Eintritt des Risikos	Definition der Schadenhöhe	Wertgrenzen für den Konzern
Hoch	Erhebliche nachteilige Auswirkungen auf die Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage	1 Mio. € – 5 Mio. €
Mittel	Einige nachteilige Auswirkungen auf die Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage	500 Tsd. € – 1 Mio. €
Gering	Schwache nachteilige Auswirkungen auf die Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage	50 Tsd. € – 500 Tsd. €

Risikomatrix

		Erwartete Schadenhöhe		
		Gering	Mittel	Hoch
Eintrittswahrscheinlichkeit	Hoch	Mittleres Risiko	Hohes Risiko	Hohes Risiko
	Mittel	Geringes Risiko	Mittleres Risiko	Hohes Risiko
	Gering	Geringes Risiko	Geringes Risiko	Mittleres Risiko



Die folgende Tabelle dient dem Gesamtüberblick über alle A-Risiken und zeigt deren Entwicklung im Geschäftsjahr 2024 auf.

	Eintrittswahrscheinlichkeit	Schadenhöhe	Veränderung zum Vorjahr
Geschäftsmodellspezifische Risiken			
Branchenkonjunktur – kurzfristig	Hoch	Hoch	Konstant
Branchenkonjunktur – mittel- bis langfristig	Mittel	Hoch	Konstant
Branchenspezifische Risiken	Hoch	Hoch	Erhöht
Beschaffung – OEMs	Mittel	Hoch	Konstant
Beschaffung – Distribution	Mittel	Hoch	Erhöht
Beschaffung – Eigenmarke	Mittel	Hoch	Konstant
Incentives – OEMs	Mittel	Hoch	Konstant
Incentives – Distribution	Hoch	Hoch	Erhöht
Neue Geschäftsfelder	Mittel	Hoch	Erhöht
Transformation Bechtle Gruppe	Mittel	Hoch	Erhöht
Geschäftstätigkeit			
Personalkosten	Mittel	Hoch	Reduziert
Profitabilität in Teilbereichen	Hoch	Hoch	Konstant
Rohertag – Konzern	Mittel	Hoch	Konstant
Produktivität – Vertrieb	Mittel	Hoch	Erhöht
Produktivität – Service	Mittel	Hoch	Reduziert
Langfristige Verträge	Mittel	Hoch	Konstant
Betrugsfälle	Hoch	Mittel	Konstant
IT-Risiken			
Cybercrime	Hoch	Hoch	Konstant
Abhängigkeit interne IT von Herstellern	Hoch	Hoch	Erhöht
Zukunftsfähigkeit der Systeme	Mittel	Hoch	Reduziert
Flexibilität der Systeme	Hoch	Mittel	Konstant
Finanzrisiken			
Steuerrisiken	Mittel	Hoch	Erhöht
Währungsrisiken	Mittel	Hoch	Erhöht
Sonstige Risiken			
Compliance	Mittel	Hoch	Erhöht
Rechtsstreitigkeiten	Mittel	Hoch	Erhöht
Versicherungen	Mittel	Hoch	Konstant

Im Folgenden beschreiben wir insbesondere solche Risiken, die laut Risikomatrix nach der Bruttobewertung als hohe Risiken klassifiziert sind.

GESCHÄFTSMODELLSPEZIFISCHE RISIKEN

Gesamtwirtschaft und Branche. Die Investitionsbereitschaft unserer Kunden ist unter anderem von der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung in den jeweiligen Ländermärkten, vor allem in Europa, aber auch weltweit, abhängig. Daneben spielt das Vertrauen der Unternehmen in einen positiven Konjunkturverlauf eine große Rolle. Rund 58 % ihres Geschäftsvolumens erzielt die Bechtle Gruppe in Deutschland, etwa 42 % auf den internationalen Märkten. Insofern hat die Entwicklung der europäischen Wirtschaft insgesamt und der deutschen Wirtschaft im Besonderen einen entscheidenden Einfluss auf unser Unternehmenswachstum. Eine schwächere oder gar rückläufige Konjunktur kann entsprechende Risiken für die Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage des Bechtle Konzerns bergen.

Die gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen standen im Berichtsjahr weiterhin unter dem Einfluss der Krisen weltweit und deren unmittelbaren und mittelbaren Auswirkungen. Die politischen Rahmenbedingungen, die Inflation und insbesondere hohe Energiekosten sowie damit einhergehende Unsicherheiten belasteten die Gesamtwirtschaft erheblich. Infolgedessen schrumpfte das Bruttoinlandsprodukt in Deutschland im Berichtsjahr 2024 zum zweiten Mal in Folge. Auch der IT-Markt erlebte durch die beschriebenen Rahmenbedingungen ein schwächeres Wachstum, konnte sich im Vergleich zu anderen Branchen jedoch noch positiv entwickeln. IT ist mittlerweile für alle Unternehmen und öffentlichen Auftraggeber ein essenzieller Faktor in der Wertschöpfung. IT-Ausgaben zu kürzen oder Investitionen aufzuschieben fällt daher grundsätzlich schwerer. Allerdings waren in Zeiten sehr hoher Unsicherheit, wie im Berichtsjahr, auch solche Tendenzen zu erkennen. Sowohl die Auswirkungen der weltweiten Krisen als auch die gesamtgesellschaftlichen Unsicherheiten müssen wir weiterhin



genau beobachten. Eine längere Fortdauer der aktuellen Situation könnte zu einer weiteren Verschlechterung der gesamtwirtschaftlichen Lage führen, von der auch der IT-Markt und somit Bechtle betroffen wären. Mittel- und langfristig gehen wir davon aus, dass sich Investitionen in IT aber schwer aufschieben lassen und daher der IT-Markt wieder eine gewisse Resilienz gegenüber der Gesamtwirtschaft zeigen sollte.

Kurzfristig schätzen wir die Wahrscheinlichkeit des Eintritts der Risiken aus Gesamtwirtschaft und Branchenkonjunktur als hoch ein. Es könnten erhebliche nachteilige Auswirkungen damit verbunden sein. Wir stufen dieses Risiko als hohes Risiko ein. Mittel- und langfristig schätzen wir die Eintrittswahrscheinlichkeit als mittel ein. Auswirkungen daraus wären aber auch erheblich, sodass im Ergebnis auch im längeren Zeithorizont dieses Risiko als hoch eingestuft wird.

Die IT-Branche ist seit jeher von ständigem Wandel geprägt. Das betrifft die technologische Entwicklung, aber damit einhergehend auch die Aufstellung und Ausrichtung wichtiger Beteiligter und OEMs auf dem IT-Markt. Derzeit führen insbesondere As-a-Service-Modelle und Cloud-Lösungen dazu, dass Hersteller ihre strategischen Prioritäten ändern. Im Umkehrschluss könnten andere Marktsegmente weniger attraktiv sein und eine geringe Nachfrage und sinkende Profitabilität aufweisen. Das könnte auch Auswirkungen auf das Geschäft von Bechtle und dessen Profitabilität haben. Wir schätzen die Eintrittswahrscheinlichkeit als hoch ein und rechnen mit erheblichen Auswirkungen, sollte sich dieses Risiko materialisieren. Deshalb handelt es sich um ein hohes Risiko.

Ebenso könnte ein Risiko darin bestehen, dass es Bechtle nicht gelingt, das Portfolio und die Leistungserbringung effizient auf neue Geschäftsfelder anzupassen. Dies könnte zu einem Profitabilitätsrisiko führen, insbesondere, wenn diese Anpassung mit einem hohen prozessualen Aufwand verbunden wäre. Mit seiner Kundennähe ist Bechtle sehr nah an den Bedürfnissen und damit auch der

künftigen Nachfrage der Kunden. Insofern können wir solche Anpassungsprozesse normalerweise mit genügend Vorlauf parallel zum Tagesgeschäft vornehmen. Gleichwohl können wir einen Eintritt eines solchen Risikos nicht ausschließen und schätzen die Eintrittswahrscheinlichkeit als mittel ein. Die Schadenhöhe wäre erheblich. Daher ist es ein hohes Risiko.

Auch die Geschwindigkeit spielt bei der Anpassung des Portfolios und der Adaption des Geschäftsmodells eine große Rolle. Trotz der Kundennähe besteht das Risiko, dass das Portfolio zumindest teilweise nicht mehr die Nachfrage abbildet. Auch könnte es bei einem langsameren Umsetzungstempo zu einem gewissen Stau kommen, der sich dann auch hemmend auf das Tagesgeschäft auswirken könnte. Den Eintritt erachten wir als sehr wahrscheinlich, die Schadenhöhe allerdings als mittel. Gleichwohl handelt es sich um ein hohes Risiko.

Beschaffung. Bechtle bezieht seine Produkte von allen namhaften Herstellern und Distributoren der IT-Branche. Europaweit beläuft sich die Zahl auf rund 270 Hersteller und über 2.000 Distributoren. In jedem Ländermarkt, in dem Bechtle vertreten ist, hat das Unternehmen ein enges Netzwerk mit Herstellern und Distributoren aufgebaut. Mit zunehmender Größe der Bechtle Gruppe könnte es sein, dass die Hersteller vermehrt dazu übergehen, Bechtle direkt – ohne Zwischenschaltung der Distributoren – zu beliefern. Das würde dazu führen, dass entsprechende Bonuszahlungen der Distributoren gar nicht mehr oder nicht mehr in gleicher Höhe fließen wie in der Vergangenheit. Dies könnte sich belastend auf die Ergebnis- und Margensituation von Bechtle auswirken. Wir halten den Eintritt von Risiken durch Direktbelieferung durch Hersteller für sehr wahrscheinlich, die Auswirkungen könnten hoch sein. Wir stufen das Risiko als hohes Risiko ein.

Das Geschäftsmodell der Distributoren ist unter anderem aufgrund der beschriebenen Entwicklungen gefährdet. Einige gehen daher dazu über, über neu geschaffene Vertriebsplattformen direkt Endkunden anzusprechen und setzen sich damit in Konkurrenz zu Unternehmen wie Bechtle. Wir besetzen aber mit unserer flächendeckenden Präsenz und der damit einhergehenden Kunden-nähe die Schnittstelle zu den Kunden. Gerade im Mittelstand fehlt OEMs ebenso wie Distributoren die Vertriebsorganisation in der Breite. Gleichwohl schätzen wir dieses Risiko als hoch ein. Die Eintrittswahrscheinlichkeit betrachten wir als mittel, die Schadenhöhe erheblich.

Die Hersteller auf dem IT-Markt arbeiten zur Erhöhung ihres Marktanteils schon seit jeher auch mit Partnerunternehmen wie Bechtle zusammen. Teil dieser Zusammenarbeit ist die jährliche Vereinbarung von individuellen Zielen im Geschäft mit Produkten und Services des Herstellers. Das Erreichen der Ziele incentiviert der Hersteller, indem er Bonuszahlungen, Erstattungen oder Marketinggelder etc. gewährt. Diese Programme könnten vonseiten der Hersteller geändert werden, beispielsweise dahingehend, dass sich die Incentivierung stärker auf neue Geschäftsfelder der Hersteller fokussiert. Sollte Bechtle in diesen Feldern weniger stark positioniert sein, könnten in der Folge Gelder der Hersteller in geringerem Maße zur Verfügung stehen als bisher. Bechtle begegnet diesem Risiko durch eine enge Zusammenarbeit mit allen wesentlichen Herstellern. Damit stellt Bechtle sicher, über neue Entwicklungen beim Hersteller frühzeitig informiert zu sein und entsprechend reagieren zu können. Risiken aus grundsätzlichen Veränderungen auf der Herstellerseite in Bezug auf die Zusammenarbeit mit Bechtle (Backend-Incentives etc.) klassifizieren wir als hohes Risiko. Den Eintritt des Risikos schätzen wir als wahrscheinlich ein, die Auswirkungen könnten hoch sein.

Im dynamischen IT-Markt zeigt sich in einzelnen Bereichen eine hohe Konzentration auf bestimmte Hersteller, was das Risiko einer übermäßigen Abhängigkeit mit sich bringt. Diese Abhängigkeit kann zu erhöhten Kosten führen und die angestrebte Marge gefährden. Um dieser Herausforderung zu begegnen,

kooperieren wir jedoch bewusst mit einer Vielzahl von rund 270 Herstellern. Wir klassifizieren die Risiken aus Abhängigkeiten von einzelnen Herstellern gleichwohl als hoch. Den Eintritt des Risikos schätzen wir als wahrscheinlich ein, die Auswirkungen als erheblich.

Unsere Eigenmarke ARTICONA ergänzt das Produktportfolio von Bechtle insbesondere um Peripherieprodukte. Die Beschaffung dieser Produkte erfolgt über eine eigene Einkaufsgesellschaft in Taiwan. Aufgrund der geopolitischen Lage, insbesondere der Machtansprüche Chinas, könnte der Fortbestand dieser Einkaufsgesellschaft und damit die Eigenmarke ARTICONA gefährdet sein. Wir schätzen den Eintritt dieses Risikos als mittel ein und die Auswirkungen als erheblich. Das Risiko ist ein hohes Risiko.

GESCHÄFTSTÄTIGKEIT

Kostenstruktur. Die Kostenstruktur der Bechtle Gruppe ist durch einen hohen Personalkostenanteil gekennzeichnet, der nur verzögert an eine veränderte Auslastung angepasst werden kann. In Phasen einer schwächeren Konjunktur oder einer gebremsten Investitionsneigung der Kunden kann das Unternehmen die Funktionskosten ohne wesentliche Eingriffe in die Beschäftigungssituation nur mittelfristig in einem gewissen Umfang senken, beispielsweise durch Kurzarbeit oder durch Nutzung der natürlichen Fluktuation. Sämtliche Maßnahmen, die die Personalkosten betreffen, müssen stets das bestehende oder mögliche zukünftige Personalrisiko (Fachkräftemangel) berücksichtigen. Bechtle ist daher darauf bedacht, Mitarbeitende langfristig an das Unternehmen zu binden und auf dem Personalmarkt insgesamt als attraktiver und zuverlässiger Arbeitgeber wahrgenommen zu werden. Das häufig eher kurzfristige Risiko einer Ertragschwächung steht hier der langfristigen Chance eines erfolgreichen Employer Branding und der Bindung von qualifizierten Mitarbeitenden gegenüber. Im Berichtsjahr war der organische Personalaufbau bei Bechtle mit 1,7% sehr moderat. Das war zum einen eine bewusste strategische Entscheidung, um den Kostendruck angesichts der sehr anspruchsvollen Rahmenbedingungen nicht zu stark zu erhöhen. Zum anderen gelingt es Bechtle aber auch immer besser, das Wachstum im Geschäftsvolumen mit einem unterproportionalen Personalanstieg zu generieren. Das liegt daran, dass wir intern zunehmend mehr Prozesse digitalisieren und die Arbeit effizienter und produktiver gestalten können. So wirken wir dem Risiko eines überproportional hohen Anstiegs der Personalkosten ein Stück weit entgegen.

Für die Ertragskraft des Bechtle Konzerns ist es wesentlich, dass das Gehaltsniveau aller Mitarbeitenden insgesamt nicht überdurchschnittlich steigt. Vor dem Hintergrund des Fachkräftemangels und des demografischen Wandels wird es künftig aber schwieriger werden, alle offenen Stellen mit qualifizierten Personen zu besetzen. Um Bewerbende von unserem Unternehmen zu überzeugen, könnte Bechtle gezwungen sein, das Gehaltsniveau zu erhöhen. Durch eine

Stärkung der Arbeitgebermarke, den bereits langjährigen Fokus auf Aus- und Weiterbildung sowie einen deutlicheren Fokus bei Akquisitionen auf die Mitarbeitenden und deren Qualifikation versucht Bechtle, diesem Risiko zu begegnen. Das Risiko einer überproportionalen Steigerung des Gehaltsniveaus hat in den vergangenen Jahren aufgrund der Inflation zusätzliches Gewicht bekommen. Im Berichtsjahr 2024 konnte Bechtle den Anstieg der organischen Personalkosten zwar auf einem moderaten Niveau halten. Da die Gehaltsverhandlungen mit den Mitarbeitenden in der Regel zu Jahresbeginn geführt werden, könnte es sich zu Jahresbeginn 2025 jedoch wieder konkretisieren. Das beschriebene Risiko kann nicht ohne das damit einhergehende Risiko einer steigenden Fluktuationsquote gesehen werden. Deshalb sollte das Augenmerk bei den Gehaltsverhandlungen wie in den Vorjahren auf den niedrigeren Gehaltsgruppen liegen. In höheren Gehaltsgruppen versucht Bechtle weiterhin mit einer stärkeren Fokussierung auf variable Gehaltsbestandteile zu reagieren.

Die Eintrittswahrscheinlichkeit der Risiken aus Personalkostenentwicklungen und Gehaltsniveau haben wir im Berichtsjahr gesenkt und schätzen sie nun als nicht unwahrscheinlich ein. Erhebliche nachteilige Auswirkungen könnten die Folge sein. Wir stufen dieses Risiko als hoch ein.

Aufgrund der herausfordernden wirtschaftlichen Rahmenbedingungen und der abgeschwächten Nachfrage besteht in einzelnen Teilbereichen der Bechtle Gruppe die Gefahr, dass die Profitabilität stärker nachlässt. Nicht immer gelingt es, solche Effekte durch Effizienzgewinne zu kompensieren. Auch im Berichtsjahr wurde bereits deutlich, dass bei nicht ausreichendem Umsatzwachstum der Druck auf die Ergebnisse wächst. Kurzfristig ist es häufig schwierig, hier erfolgreich Gegenmaßnahmen zu generieren. Dieses Risiko wird als hoch eingeschätzt. Sein Eintritt ist sehr wahrscheinlich und seine Auswirkungen wären hoch.

Auch unabhängig von den momentanen Rahmenbedingungen besteht ein Risiko, dass die Kosten steigen und die Profitabilität darunter leidet. Hier kommen neben den Personalkosten weitere Kosten wie Fuhrpark und Energie in Betracht. Außerdem könnte es durch den Wettbewerb auf dem IT-Markt zu Preisdruck kommen, was sich negativ auf die Rohertragsmarge auswirken könnte. Die Eintrittswahrscheinlichkeit solcher Risiken wird als mittel eingeschätzt, die Auswirkungen wären hoch.

Leistungsspektrum. Aufgrund der hohen Kostenbasis ist es für Bechtle wesentlich, die Leistungen besonders effizient und produktiv zu erbringen. Das betrifft sowohl den Vertrieb als auch die Dienstleistung. Bechtle arbeitet kontinuierlich daran, Prozesse schlanker und effizienter zu gestalten. Derzeit gibt es mehrere Projekte, bei denen mithilfe Künstlicher Intelligenz die Effizienz im Vertriebsinnendienst wie auch bei der Leistungserbringung und dem Leistungsangebot gesteigert werden soll. Gleichwohl besteht immer das Risiko, dass Verbesserungen in der Effizienz verspätet kommen oder nicht den erwarteten Erfolg bringen, sodass letztlich doch die Produktivität leidet. Wir schätzen solche Risiken als hoch ein. Die Eintrittswahrscheinlichkeit ist zwar nur mittel, aber die Auswirkungen wären erheblich.

Bechtle geht im Bereich der öffentlichen Auftraggeber, aber auch im Geschäft mit Großkunden langfristige Verträge ein. Bei langfristigen Verträgen besteht grundsätzlich ein Risiko, dass durch eine fehlerhafte Kalkulation die Leistungserbringung anders verläuft als geplant und das ursprünglich erwartete Margenniveau nicht erreicht wird. Daher legt Bechtle größten Wert auf den sogenannten Pre-Sales-Prozess und die Vorbereitung solcher Verträge. Trotzdem kann man ein solch beschriebenes Risiko nie ganz ausschließen. Wir schätzen die Eintrittswahrscheinlichkeit als mittel ein, die Auswirkungen wären hoch. Das Risiko ist ein hohes Risiko.

Trotz unserer Bemühungen, einen sicheren Geschäftsbetrieb aufrechtzuerhalten, besteht die reale Gefahr, Opfer von betrügerischen Aktivitäten zu werden. Um dieser Bedrohung wirksam zu begegnen, haben wir robuste interne Sicherheitsmaßnahmen implementiert, die unser System vor betrügerischen Transaktionen schützen sollen. Darüber hinaus haben wir unsere Mitarbeitenden intensiv auf eine gesteigerte Achtsamkeit gegenüber potenziellen Betrugsfällen sensibilisiert. Gleichwohl schätzen wir solche Risiken als hoch ein. Die Eintrittswahrscheinlichkeit sehen wir hoch und einige nachteilige Auswirkungen könnten die Folge sein.

IT-RISIKEN

IT. In jedem Unternehmen ist der Einsatz von IT unumgänglich. Durch die weitgehende Digitalisierung sind bei Bechtle alle wesentlichen Geschäftsprozesse sehr eng mit IT-Systemen und -Anwendungen verknüpft. Mit dem Einsatz von IT ergeben sich verschiedene Risiken unter anderem für E-Commerce-Shopsysteme, Auftragsabwicklung, Warenwirtschaft, Controlling, Finanzbuchhaltung sowie Collaboration- und Telefonieanwendungen. So könnte ein Verfügbarkeitsrisiko für einen reibungslosen Prozess von Anfrage und Auftrag bis Auslieferung und Faktura entstehen, wenn die Funktionsfähigkeit der dafür notwendigen IT-Systeme und -Anwendungen nicht mehr gewährleistet ist. Mögliche Ursachen könnten Ausfälle von Infrastrukturkomponenten, Energie- oder Telekommunikationsausfälle, Störungen oder Fehler bei Partnern oder durch Softwareanbieter sowie Bedienungsfehler sein.

Bechtle arbeitet kontinuierlich daran, innerhalb der internen IT die Voraussetzungen dafür zu schaffen, dass solche mit dem Betrieb von IT immanenten Risiken eingedämmt werden. Dazu gehören neben Maßnahmen wie dem weiteren Personalaufbau permanente Investitionen in die Betriebssicherheit und Aktualität der Plattformen. Trotzdem schätzen wir den Eintritt dieser Risiken als sehr wahrscheinlich ein und würden erhebliche negative Auswirkungen erwarten. Die Risiken werden als hoch eingestuft.

Auch Bechtle muss kontinuierlich in die eigene IT investieren. Zum Teil sind historisch bedingt Systeme schon lange im Einsatz. Um dem Wachstum des Unternehmens und den künftigen Anforderungen gerecht zu werden, müssen diese Systeme nach und nach ausgetauscht werden. Da sich solche Projekte meist über mehrere Jahre erstrecken, besteht das Risiko, dass der Austausch nicht schnell genug vorstattengeht beziehungsweise die bestehenden Systeme nicht mehr den Anforderungen genügen. Wir schätzen den Eintritt als nicht unwahrscheinlich ein und würden mit erheblichen Auswirkungen rechnen. Das Risiko ist ein hohes Risiko.

Ein weiteres Risiko liegt in der Zunahme von Cyberkriminalität. Wahrscheinlichkeit und Ausmaß von Schäden durch externe Angriffe sind nur sehr schwer abzuschätzen. Mögliche Schwachstellen an eingesetzten Softwareprodukten könnten von Angreifern ausgenutzt werden. Durch das Eindringen Unbefugter in das IT-System könnte ein Vertraulichkeitsrisiko entstehen, oder die Systeme könnten nach einem Angriff nicht mehr reibungslos funktionieren. Darüber hinaus besteht das Risiko, Opfer einer Erpressung von Lösegeld zu werden.

Zur Vorbereitung auf etwaige Notfallszenarien müssen Krisenpläne ständig aktualisiert beziehungsweise für neue Szenarien entsprechend erstellt werden. Bechtle hat dazu eine interdisziplinäre Arbeitsgruppe eingesetzt. Gleichwohl könnte ein neues Szenario eintreten, bevor ein neuer Notfallplan erarbeitet werden kann.

Trotz hoher Schutzmechanismen und Sicherheitsstandards schätzen wir den Eintritt der IT-Sicherheitsrisiken als sehr wahrscheinlich ein. Es könnten sich erhebliche negative Auswirkungen ergeben. Die Risiken werden als hoch eingestuft.

Auch in der internen IT von Bechtle besteht das Risiko, sich in eine gewisse Abhängigkeit von wenigen Herstellern zu begeben. Das könnte sich negativ auf Preisverhandlungen auswirken. Aber auch in technologischer Hinsicht besteht hier ein Risiko, beispielsweise falls ein herstellenseitiges System ausfällt.

Bechtle arbeitet mit allen großen namhaften Herstellern sehr eng zusammen. Trotzdem ist ein gewisses Klumpenrisiko vorhanden. Wir schätzen das Risiko als hoch ein. Sein Eintritt ist wahrscheinlich und die Auswirkungen wären hoch.

FINANZRISIKEN

Risikomanagement. Währungs-, Zins- und Liquiditätsrisiken unterliegen einem aktiven Management auf Basis konzernweit geltender Richtlinien. Dabei werden die spezifischen Anforderungen an die organisatorische Trennung der Funktionsbereiche zwischen Abwicklung und Kontrolle beachtet.

Derivative Finanzinstrumente dienen ausschließlich der Sicherung operativer Grundgeschäfte und betriebsnotwendiger Finanztransaktionen in Form von Devisentermingeschäften, Devisenoptionen sowie Devisen- und Zinsswaps.

Das finanzbezogene Risikomanagement ist geprägt durch klare Zuordnungen von Verantwortlichkeiten, zentrale Regeln zur grundlegenden Begrenzung finanzieller Risiken, die bewusste Ausrichtung der eingesetzten Instrumente an den Erfordernissen der Geschäftstätigkeit und die gesonderte Überwachung durch ein zentral gesteuertes Treasury.

Forderungen. Die Bonität unserer Geschäftskunden spielt bei der Betrachtung der künftigen Risikosituation eine wichtige Rolle. Bechtle könnte Risiken durch Forderungsausfälle ausgesetzt sein, weil die Kunden aufgrund unzureichender Finanzierungsmöglichkeiten oder einer für sie ungünstigen konjunkturellen Entwicklung ihren Zahlungsverpflichtungen nicht mehr fristgerecht oder nicht vollständig nachkommen können. Dieses Risiko ist allerdings überschaubar, da eine detaillierte Überwachung der Kundenbeziehungen inklusive fortlaufender Bonitätsprüfungen sowie ein proaktives Forderungsmanagement sowohl zentral als auch dezentral entgegenwirken und auch den Abschluss einer Warenkreditversicherung ersetzen.

Potenzielle Risiken im Zusammenhang mit der Anlage liquiditätsnaher Mittel werden dadurch begrenzt, dass Anlagen ausschließlich im Rahmen festgelegter Limits nur bei Banken sehr guter Bonität erfolgen. Auch der Zahlungsverkehr wird im Wesentlichen nur über Banken mit höchster Bonität abgewickelt.

Zinsen. Ein Zinsänderungsrisiko besteht grundsätzlich bei finanziellen Vermögenswerten und Schulden mit Laufzeiten von über einem Jahr. Die Zinsrisiken des Bechtle Konzerns werden zentral analysiert und Maßnahmen, die sich daraus ergeben, durch das zentrale Finanzwesen aktiv gesteuert. Dabei unterliegt das Vorgehen des Bereichs einer durch das Management festgelegten regelmäßigen Überprüfung.

Fremdwährungen. Währungsrisiken liegen insbesondere dort vor, wo Forderungen, Schulden, Zahlungsmittel sowie geplante Transaktionen in einer anderen als in der lokalen Währung der Konzernmutter bestehen beziehungsweise entstehen werden. Das Fremdwährungsrisiko ist im Wesentlichen auf den Schweizer Franken beschränkt, da ein bedeutender Anteil des Auslandsgeschäfts in der Schweiz generiert wird. Mit Ausnahme der Schweiz, des Vereinigten Königreichs, Polens, Tschechiens und Ungarns erfolgen Transaktionen überwiegend in den Euroländern und somit auf Eurobasis. Teilweise werden Waren in US-Dollar oder anderen Währungen erworben, um Preisvorteile zu nutzen. Um das Währungsrisiko zu vermeiden, schließt der Bechtle Konzern Termingeschäfte ab. Die Absicherung des von den Landesgesellschaften gehaltenen Nettovermögens in fremdländischen Devisen umfasst seit dem Geschäftsjahr 2018 alle Nicht-Euroländer. Termingeschäfte zur Vermeidung des Währungsrisikos in anderen Währungen werden fallweise getätigt, wenn Waren bezogen werden oder Kunden sich die Zahlungen in Fremdwährung ausbedungen haben. Bei einmaligen Beträgen mit im Regelfall kurzen Laufzeiten werden diese ökonomischen Sicherungen nicht als Sicherungsbeziehung bilanziert. Bei länger laufenden Projekten und im Regelfall mehreren dazugehörigen Sicherungen werden die Regelungen des IFRS 9 zur Bilanzierung von Sicherungsbeziehungen angewendet. Die offenen Devisengeschäfte und die dazugehörigen Forderungen und Verbindlichkeiten werden monatlich analysiert und auf ihre Wirksamkeit überprüft. Trotz der hohen Wirksamkeit dieser laufenden Maßnahmen schätzen wir den Eintritt von Währungsrisiken als nicht unwahrscheinlich ein und würden mit erheblichen Auswirkungen rechnen. Das Risiko ist ein hohes Risiko.

Liquidität. Um die uneingeschränkte Zahlungsfähigkeit zu gewährleisten, muss dem Unternehmen jederzeit ausreichende Liquidität zur Verfügung stehen. Steuerung und Überwachung der Liquiditätssituation erfolgen durch das Treasury. Die aktuelle Finanzlage des Bechtle Konzerns zum Jahresende 2024 mit einem Bestand an liquiden Mitteln sowie Geld- und Wertpapieranlagen in Höhe von 716,2 Mio. € (Vorjahr: 465,8 Mio. €) und einem positiven Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit in Höhe von 558,2 Mio. € (Vorjahr: 459,0 Mio. €) ist sehr solide und äußerst komfortabel. Die Wahrscheinlichkeit des Eintritts eines Liquiditätsrisikos ist begrenzt.

Der Bereich Treasury der Bechtle Gruppe stellt die Liquiditätsversorgung für die Konzernbereiche sowie die Tochterunternehmen in Form eines Cashpools oder Intercompany-Darlehens sicher. Darüber hinaus steuert er das Zinsänderungsrisiko und verantwortet die Bewertung, Analyse und Überwachung marktrisiko-behafteter Positionen. Der Eintritt von Liquiditätsrisiken wird als unwahrscheinlich eingeschätzt. Schwache nachteilige Auswirkungen auf die Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage können nicht vollständig ausgeschlossen werden. Das Risiko wird als geringes Risiko eingestuft.

Umsatzsteuer. Bechtle wird immer mehr zu einem europäischen Unternehmen und agiert zunehmend international. Die Anforderungen an internationale Accounts bezüglich Warenlogistik, Lieferketten und Rechnungsprozesse werden jedoch zunehmend komplexer. Das wirkt sich auch auf die Umsatzsteuer aus sowie länderspezifische Importregelungen wie beispielsweise Zölle. Dadurch besteht die Gefahr, dass grenzüberschreitende Lieferungen und sonstige Leistungen steuerlich nicht korrekt eingestuft werden, was zu Nachzahlungen und Streitigkeiten mit den jeweiligen Steuerbehörden führen kann. Auch kann es sein, dass Umsatzsteuererstattungen nicht erfolgen. Trotz weitreichender Sicherungsmaßnahmen schätzen wir dieses Risiko als hoch ein. Seine Eintrittswahrscheinlichkeit ist mittel, die Auswirkungen wären hoch.

SONSTIGE RISIKEN

Compliance. In Verträgen mit öffentlichen Auftraggebern, zunehmend aber auch bei Kunden aus der Privatwirtschaft und ebenso in den partnerschaftlichen Beziehungen mit den Herstellern spielt das Thema Compliance eine große Rolle. Viele Kunden erwarten, dass sich der IT-Partner ausdrücklich zur Beachtung geltender Gesetze und Regelungen bekennt und die Einhaltung von Standards in Bezug auf seriöses Handeln zusichert. Um diesen Anforderungen gerecht zu werden und somit das Risiko eines möglichen Fehlverhaltens gegenüber Geschäftspartnern weitgehend einzugrenzen, hat Bechtle bereits vor vielen Jahren einen Verhaltenskodex („Code of Conduct“) eingeführt. Dieser soll die Einhaltung der geltenden internationalen und nationalen Gesetze sowie der Bestimmungen bei allen Tätigkeiten im Unternehmen gewährleisten und darüber hinaus Mindeststandards für verantwortungsvolles Handeln darstellen. Trotz der eingerichteten Maßnahmen ist der Eintritt von Risiken aus den Strukturen und Prozessen bezüglich Compliance nicht unwahrscheinlich. Erhebliche nachteilige Auswirkungen können nicht vollständig ausgeschlossen werden. Das Risiko wird als hohes Risiko eingestuft.

Rechtliches Umfeld. Als international tätiger Konzern hat Bechtle unterschiedliche nationale Gesetze zu beachten. Daraus können sich für Rechtsgeschäfte – etwa bei der Gestaltung von Verträgen – Risiken ergeben, denen Bechtle nach Bedarf über das frühzeitige Einschalten der internen Rechtsabteilung oder einer externen Rechtsberatung begegnet.

Das Unternehmen ist derzeit in keine Rechtsstreitigkeiten involviert, durch die ein spürbarer negativer Effekt auf das Konzernergebnis zu erwarten wäre. Bei allen zukünftigen, im Zusammenhang mit dem Geschäft des Konzerns stehenden Rechtsstreitigkeiten würde Bechtle Rückstellungen für Rechtsstreitigkeiten bilden, wenn die daraus resultierenden Verpflichtungen wahrscheinlich und die Höhe der Verpflichtungen hinreichend genau bestimmbar sind.

Grundsätzlich sind Risiken im rechtlichen Umfeld allerdings immer möglich. Die Zunahme der allgemeinen Regulierungen und der gesetzlichen Auflagen könnte dazu führen, dass solche Bestimmungen übersehen werden. Auch Produkthaftungsrisiken können Bechtle als Inverkehrbringer von Produkten treffen. Wir schätzen daher die Risiken im rechtlichen Umfeld als hohe Risiken ein. Ihre Eintrittswahrscheinlichkeit ist mittel, und wir würden erhebliche Auswirkungen erwarten.

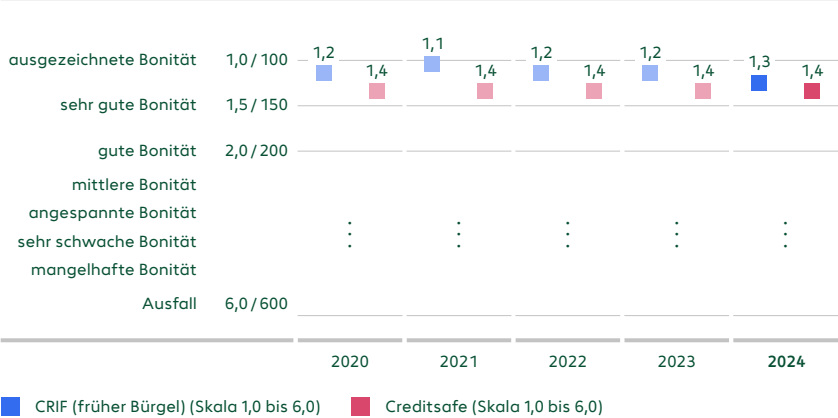
Versicherungen. Bechtle ist bestrebt, nicht vermeidbare Risiken durch den Abschluss entsprechender Versicherungen weitgehend abzudecken. Bei gewissen Risiken ist es schwieriger geworden, einen Versicherungsgeber zu finden. Gerade bei IT-Risiken sind viele Versicherungskonzerne nicht mehr bereit, entsprechende Policen anzubieten. Insofern besteht die Gefahr, dass Bechtle wesentliche Risiken nicht entsprechend absichern kann. Diese Risiken werden aufgrund ihrer Ausprägung beziehungsweise ihres Charakters von uns als hoch eingeschätzt. Die Eintrittswahrscheinlichkeit ist mittel, die Auswirkungen schätzen wir als erheblich ein.

GESAMTBETRACHTUNG DER CHANCEN UND RISIKEN

Der Vorstand evaluiert die Gesamtchancen- und -risikosituation des Konzerns durch Betrachtung aller wesentlichen Risikokomplexe beziehungsweise Einzelrisiken und gegebenenfalls deren Abwägung gegenüber sich ergebenden Chancen. Im Vergleich zum Vorjahr gab es wenige Änderungen hinsichtlich der Gesamtrisikoposition und der beschriebenen Risiken. Nach Überzeugung des Managements sind die dargestellten Risiken begrenzt und überschaubar. Die Finanzbasis des Unternehmens ist sehr solide. Die Eigenkapitalquote ist mit 45,4 % nach wie vor gut und die Liquiditätssituation komfortabel.

Ein wichtiger Indikator für die Gesamtrisikoeinschätzung ist eine Bewertung durch Dritte. Neben der internen, unternehmenseigenen Risikobewertung werden die Bonität beziehungsweise das aggregierte Ausfallrisiko von Bechtle regelmäßig durch Banken und Wirtschaftsauskunfteien eingeschätzt und überwacht. Aufgrund der soliden Kapitalstruktur und der erstklassigen Finanzausstattung des Unternehmens erhält Bechtle schon seit Jahren hervorragende Bewertungen. Es ist nicht erkennbar, dass sich daran künftig etwas ändern sollte.

Bonitätsbewertungen Bechtle Konzern



Eine Bewertung des Bechtle Konzerns hinsichtlich der Kreditwürdigkeit durch die Ratingagenturen S&P Global Ratings, Moody's Investors Service, Fitch Ratings und DBRS Morningstar existiert derzeit noch nicht.

Der Bechtle Konzern ist sich des eigenen Chancen- und Risikoprofils für seine unternehmerische Tätigkeit bewusst. Die dargestellten Maßnahmen tragen – in Verbindung mit einer tagesaktuellen Auswertung des Geschäftsverlaufs anhand operativer Kennzahlen – entscheidend dazu bei, dass Bechtle die Chancen zur Weiterentwicklung des Unternehmens nutzen kann, ohne die damit einhergehenden Risiken aus den Augen zu verlieren.

Mit Ausnahme der beschriebenen Risiken erwartet der Vorstand darüber hinaus keine weiteren nennenswerten Beeinträchtigungen des Geschäftsvolumens und des Umsatzes sowie der Profitabilität des Unternehmens aus sonstigen Risiken. In der Summe sind für den Bechtle Konzern keine Risiken bekannt, die allein oder in Kombination mit anderen Risiken den Fortbestand des Unternehmens gefährden könnten. Der Vorstand ist davon überzeugt, die sich bietenden Herausforderungen und Chancen auch zukünftig nutzen zu können, ohne dabei unvertretbar hohe Risiken eingehen zu müssen.

PROGNOSEBERICHT

Die wirtschaftliche und geopolitische Lage bleibt zu Beginn des Jahres 2025 unverändert angespannt. Die Prognosen für die wirtschaftliche Entwicklung 2025 sind zumindest für Deutschland eher verhalten. Die Unsicherheiten hinsichtlich der nächsten Monate sind nach wie vor sehr hoch. Wichtige Faktoren hierbei sind Zeitdauer und Ergebnisse der Regierungsbildung in Deutschland, die anhaltenden Konflikte in Regionen wie der Ukraine oder dem Nahen Osten sowie die nicht prognostizierbare weitere Entwicklung in den USA. Gegenüber diesen massiven Strömungen zeigt der IT-Markt derzeit nur eine geringe Resilienz. Grundsätzlich ist und bleibt IT aber ein Zukunftsmarkt. Daran wird Bechtle aufgrund seiner herausragenden Markt- und Wettbewerbsposition auch künftig partizipieren.

RAHMENBEDINGUNGEN

Konjunkturelle Aufhellung erwartet. In ihrer im November 2024 veröffentlichten Prognose geht die Europäische Kommission davon aus, dass sich das Wirtschaftswachstum in der EU wieder erhöhen wird. Das Bruttoinlandsprodukt (BIP) soll 2025, nach einem eher moderaten Plus von 0,9 % im Berichtsjahr, um 1,5 % zulegen. Unterjährig sollen sich die Wachstumsraten nach dem ersten Quartal marginal steigern und dann konstant bleiben. Konkret wird ein Anstieg um 0,3 % im ersten Quartal prognostiziert, gefolgt von einem Anstieg um jeweils 0,4 % in den drei darauffolgenden Quartalen. Die grundsätzlich positive Wachstumserwartung für die gesamte EU zeigt sich zum Großteil auch in den Bechtle Märkten. Am unteren Ende der Skala befinden sich erneut Deutschland mit einer erwarteten Wachstumsrate von 0,7 %, Frankreich mit einem Wert von 0,8 % und

Italien wie auch Österreich mit jeweils 1,0 %. Die höchsten Wachstumsraten sollen erneut Polen mit 3,6 % und, nach einem Rückgang der Wirtschaftsleistung im vergangenen Jahr, Irland mit 4,0 % zeigen. Für 2026 soll die Dynamik weiter zunehmen: Das Wirtschaftswachstum in der EU wird für diesen Zeitraum auf 1,8 % geschätzt.

Die Wirtschaftsentwicklung in unserem Kernmarkt Deutschland soll sich 2025 im Gegensatz zum Berichtsjahr wieder leicht positiv entwickeln. Das Wachstum des BIP wird von der Europäischen Kommission nach –0,2 % im Berichtsjahr auf 0,7 % im laufenden Jahr geschätzt. Die Ausrüstungsinvestitionen sollen 2025 mit 0,9 % nach einem Rückgang im Berichtsjahr (–6,2 %) wieder zulegen. Nach einem Wachstum von 2,0 % im Jahr 2024 sollen die staatlichen Investitionen mit 1,4 % hingegen weniger stark zulegen. Für 2026 erwartet die Europäische Kommission für Deutschland ein Wachstum des BIP von 1,3 % und damit eine bessere Entwicklung als im Jahr 2025. Die Ausrüstungsinvestitionen sollen 2026 mit 3,7 % überproportional zum BIP steigen.

Stärkeres Wachstum für globalen IT-Markt prognostiziert. Die weltweiten IT-Ausgaben sollen im Jahr 2025 laut dem Marktforschungsinstitut Gartner um 9,8 % zulegen. Getrieben sei dieses Wachstum insbesondere von Investitionen in KI-fähige Rechenzentren und entsprechende Netzwerkrechner. Da diese in der Regel 5 % bis 15 % teurer sind, ist das Wachstum auch stark preisgetrieben. In Europa wird ein Wachstum von 8,7 % erwartet. Die Softwareumsätze sollen dabei sogar um 13,2 % steigen. Auch IT-Services und IT-Hardware werden 2025 laut Gartner mit einem Plus von 9,2 % beziehungsweise 9,3 % stark nachgefragt.

Der deutsche IT-Markt soll laut dem Branchenverband Bitkom 2025 ebenfalls wieder stärker wachsen, wenn auch auf niedrigerem Niveau als der europäische Markt. Die Wachstumsrate wird mit 5,9 % über der des Berichtsjahres erwartet (4,4 %). Für die Hardwareumsätze wird eine weitere Erholung und damit ein Wachstum von 3,3 % prognostiziert (Berichtsjahr: 0,7 %). Die Services sollen mit 5,0 % ebenso stärker zulegen als im Berichtsjahr (3,8 %). Für das Softwaresegment wird mit 9,8 % erneut die höchste Steigerungsrate erwartet; damit bleibt Software weiterhin der Wachstumstreiber im deutschen IT-Markt.



Im für Bechtle wichtigen Ländermarkt Frankreich werden die Umsätze im IT-Markt 2025 laut Branchenverband numeum bei 4,1% liegen.

Leichte konjunkturelle Erholung. In Bezug auf die künftig erwartete wirtschaftliche Situation in den relevanten Ländermärkten sieht der Bechtle Konzern weder durch eine Änderung der rechtlichen Rahmenbedingungen noch durch die Umsetzung größerer politischer Maßnahmen konkrete Einflüsse auf die Nachfragesituation. Jedoch ist die gesamtwirtschaftliche Situation in Europa und vor allem in Deutschland weiterhin von Anspannung geprägt. Der andauernde Krieg in der Ukraine, aber auch der Nahostkonflikt und damit einhergehende mögliche makroökonomische Auswirkungen sowie angespannte politische Situationen

im In- und Ausland belasten die konjunkturelle Entwicklung, auch wenn die prognostizierten Wachstumsraten eine konjunkturelle Aufhellung versprechen. All diese Faktoren können mittelbare Einflüsse auf die wirtschaftliche Entwicklung der Bechtle Gruppe haben, sind aber weder von der Eintrittswahrscheinlichkeit her noch von Ausmaß und Dauer verlässlich einzuordnen und zu bewerten. Die Wechselkursentwicklung spielt in den meisten Ländern mit Bechtle Präsenz keine große Rolle, da diese dem Euroraum angehören und wir zum Großteil entsprechend in Euro einkaufen und fakturieren.

ENTWICKLUNG DES KONZERNS

PRODUKTE UND ABSATZMÄRKTE

Digitalisierung bleibt vorherrschender Treiber. Das Berichtsjahr war geprägt von einer großen Zurückhaltung breiter Kundengruppen bei anstehenden IT-Projekten. Insbesondere bei unseren mittelständischen Kunden und den öffentlichen Auftraggebern in Deutschland war die Investitionsbereitschaft äußerst niedrig. Hintergrund dieser Zurückhaltung ist ausschließlich die schwierige gesamtwirtschaftliche Lage und nicht etwa ein strukturelles Problem im IT-Markt. Im Gegenteil: Die Trends in der IT sind nach wie vor intakt. Digitalisierung ist immer noch einer der wichtigsten Treiber. Hohe Verfügbarkeiten, der Zugriff auf den Arbeitsplatz von wechselnden Orten sowie Flexibilität in der IT-Nutzung erfordern einen hohen Grad an Digitalisierung. Auch das Thema Sicherheit wird weiter an Relevanz gewinnen. 2023 trat eine Richtlinie der EU in Kraft (NIS-2), nach der zahlreiche Unternehmen in der EU verpflichtet werden, gewisse Sicherheitsstandards in ihrer IT zu gewährleisten. 2025 soll diese Richtlinie in Deutschland in nationales Recht umgesetzt werden. Aufgrund der dann gesetzlichen Regulierung sollte das zu einer noch höheren Wahrnehmung der Sicherheitsaspekte in der IT und zu entsprechender Nachfrage führen. Bechtle ist mit einer hervorragend besetzten Gemeinschaft im Geschäftsfeld Security mit über 500 Mitarbeitenden bereits sehr gut aufgestellt. Auch das Trendthema Artificial Intelligence (AI) hat im Berichtsjahr das Interesse einiger unserer Kunden geweckt. Mit den Anforderungen durch AI wird das Betreiben von IT-Infrastrukturen noch komplexer, der Bedarf nach kompetenten Partnern entsprechend höher. Hier sehen wir mittel- und langfristig deutliche Impulse für unser Geschäft. Im Berichtsjahr betraf die Investitionszurückhaltung vieler unserer Kunden insbesondere klassische PC-Projekte, also die Erneuerung bestehender Infrastrukturen. Der Druck auf die Kunden, solche Projekte durchzuführen, sollte zunehmen, da viele PCs ihren eigentlichen Lebenszyklus bereits überschritten haben. Zudem wird Microsoft im Oktober 2025 den kostenfreien Support für Windows 10 beenden. Viele Kunden müssten, um auf Windows 11 zu migrieren, auch in neue Hardware investieren.

Wann solche Investitionen kommen, ist derzeit allerdings nicht seriös prognostizierbar. Bechtle hofft, dass nach einem schwächeren ersten Halbjahr 2025 die zweite Jahreshälfte gewisse Nachholeffekte zeigen wird. Voraussetzung hierfür ist aber eine Verbesserung der gesamtwirtschaftlichen Lage sowie eine Stabilisierung der politischen Verhältnisse, insbesondere in unseren wichtigen Ländermärkten Deutschland und Frankreich. Offenkundig ist jedoch, dass die Notwendigkeit zur kontinuierlichen digitalen Innovation unumkehrbar ist. Bechtle rechnet daher mittel- und langfristig mit einer hohen Nachfrage nach zukunftsfähigen IT-Lösungen.

Wir werden in den nächsten Jahren im Servicegeschäft das Angebot an speziellen IT-Lösungen erweitern. Dabei sehen wir Themen wie As-a-Service-Modelle, Cloud Solutions, Security, Networking Solutions, Mobility, Storage, Modern Workplace und AI als Markttreiber. Bechtle ist in allen genannten Bereichen hervorragend aufgestellt, um Kunden jederzeit Lösungen anzubieten, die den höchsten aktuellen technologischen Maßstäben entsprechen. Wir planen insgesamt, den Anteil höhermargiger Services sowie den Anteil wiederkehrender Umsätze kontinuierlich auszubauen.

Insgesamt wird aus Sicht von Bechtle die Nachfrage nach individuellen Lösungen ebenso steigen wie der Bedarf an standardisierten Prozessen. Mit unserer Multichannel-Strategie und hierbei unserer digitalen Plattform bechtle.com bieten wir Kunden jeder Größe die Möglichkeit, sich schnell und einfach mit IT-Lösungen zu versorgen. Das wollen wir weiter kontinuierlich ausweiten. Auch der Ausbau unserer Service Factory mit ihren Managed-Services-Angeboten zur standardisierten Erbringung von Dienstleistungen ist hier inbegriffen und wird uns helfen, intern weitere Synergien und Skaleneffekte zu heben. Der Betrieb unserer drei Bechtle Rechenzentren rundet unsere Plattformstrategie ab.

Digitalisierung ist auch interner Hebel. Wichtiger Teil der beschriebenen Plattformstrategie ist die weitere Digitalisierung bei Bechtle selbst. Seit 2017 baut Bechtle den Internetauftritt bechtle.com zielgerichtet zu einem digitalen Marktplatz aus. Hier präsentieren wir unseren Kunden die gesamte Bandbreite des Leistungs- und Lösungsportfolios von Bechtle auf einen Blick. Unabhängig vom ursprünglichen Anliegen des Kunden kann Bechtle jeden Kunden auf diese Weise ganzheitlich adressieren und ihm gezielt weiterführende Lösungen anbieten. Damit erhöhen wir gleichzeitig die Kundenzufriedenheit und -durchdringung. Zusätzlich ist es möglich, kleinere Kunden, die bislang nicht im Fokus von Bechtle standen, ohne persönliche Vertriebsaktivitäten anzusprechen. Auch die Zusammenarbeit zwischen den Segmenten und über Ländergrenzen hinweg wird unter dem Leitgedanken „One Bechtle“ weiter vorangetrieben. Das ist ohne virtuelle Plattformen zur Zusammenarbeit kaum darstellbar. Indem wir den Digitalisierungsgrad erhöhen, können wir auch unsere eigenen Prozesse produktiver und effizienter gestalten. Das wird sich nicht nur positiv auf die Profitabilität auswirken – wir können so auch in Zukunft deutlich wachsen, ohne in gleicher Weise den Personalbestand erhöhen zu müssen. Angesichts des demografischen Faktors ist dies ein unschätzbarer Vorteil. Insgesamt sehen wir daher für die zukünftige erfolgreiche Aufstellung von Bechtle die Digitalisierung einer Vielzahl unserer internen Prozesse als unabdingbar an.

Ein wichtiger Schritt hin zu einer noch stärkeren Kundendurchdringung und höheren Kundenzufriedenheit ist die seit Januar 2025 neu ausgerichtete Vorstandsorganisation. Wir bündeln die Verantwortung für alle Vertriebswege in einem jeweiligen Ländermarkt in einer Hand. Ziel ist es, eine ganzheitliche Marktstrategie umzusetzen und Kunden bedarfsorientiert über alle Kanäle hinweg optimal zu bedienen. So verantwortet seit dem 1. Januar 2025 Michael Guschlbauer das Geschäft in Deutschland und Österreich sowie alle Spezialisten der Bechtle Gruppe. Konstantin Ebert ist für alle weiteren Ländermärkte verantwortlich, in denen Bechtle mit eigenen Gesellschaften aktiv ist. Dazu zählen Belgien, Frankreich, Großbritannien, Irland, Italien, die Niederlande, Polen, Portugal, die Schweiz, Spanien, Tschechien und Ungarn. Der konsequente Multichannel-Ansatz soll neben einer weiter gestärkten Kundenbindung und besseren Marktdurchdringung auch für positive wirtschaftliche Effekte durch mehr Effizienz in den Prozessen sorgen.

Bechtle als Treiber der Konsolidierung. Die schon seit Jahren andauernde Konsolidierung auf dem deutschen und europäischen IT-Markt wird sich auch in den nächsten Jahren fortsetzen. Vor allem kleinere Anbieter werden vermehrt Probleme haben, ihren Kunden Dienstleistungen in der geforderten Breite und Tiefe anzubieten und für die angebotenen Produkte wettbewerbsfähige Verfügbarkeiten sicherzustellen. Nach den für viele Anbieter wirtschaftlich schwierigen Coronajahren, gefolgt von der Verknappung vieler Produkte aufgrund der Probleme in der Lieferkette und der nun vorherrschenden angespannten gesamtwirtschaftlichen Situation, wird allgemein davon ausgegangen, dass sich das Tempo der Konsolidierung leicht erhöht hat. Die hochgradige Fragmentierung des europäischen und insbesondere des deutschsprachigen IT-Markts hat sich aber nicht strukturell geändert. Das wird auch bei einer erwartbaren Verschärfung der Konsolidierung in den nächsten Jahren so bleiben. Die Bechtle Gruppe kann von dieser Entwicklung aufgrund ihrer Finanzstärke, ihrer führenden Wettbewerbsposition, ihrer dezentralen Aufstellung sowie ihrer sehr guten Reputation im M&A-Markt und bei allen relevanten Kundengruppen profitieren. Wir gehen somit davon aus, unseren Marktanteil auch zukünftig überproportional auszubauen.

Der Bechtle Konzern strebt auch in Zukunft an, seine Marktposition durch den Ausbau der bestehenden Gesellschaften und Geschäftsfelder sowie durch Akquisitionen zu verstärken. Unsere M&A-Strategie haben wir bereits 2021 entsprechend erweitert. Zuvor lag unser Fokus auf Akquisitionen im Dienstleistungsbereich in der DACH-Region, da wir nur dort mit Systemhäusern vertreten waren. Unsere erweiterte Akquisitionsstrategie sieht nun vor, Akquisitionen auch außerhalb des deutschsprachigen Raums zu tätigen. Dementsprechend werden wir unsere Präsenz erhöhen und auch Systemintegrationsleistungen in Ländern anbieten, in denen wir bislang ausschließlich im Handelsgeschäft aktiv waren. Mit den im Berichtsjahr getätigten Akquisitionen sind wir nunmehr in acht europäischen Ländern auch mit unserem Serviceportfolio vertreten. Damit

erhöhen wir nicht nur das Wachstumspotenzial in diesen Ländern, indem wir unser Portfolio erweitern – vielmehr stärken wir auch unsere bestehenden Aktivitäten in den jeweiligen Märkten ebenso wie die Kundenbindung. 2025 liegt der Fokus der M&A-Strategie auf den Ländermärkten in Portugal, Spanien und Polen. Arrondierende Akquisitionen in Ländern, in denen wir bereits Servicegeschäft anbieten, bleiben darüber hinaus selbstverständlich ebenfalls weiterhin eine Option.

PERSONAL

Ausbildung im Fokus. Enorm wichtig für unser Unternehmen werden auch künftig die Personalentwicklung, die Ausbildung sowie die Fort- und Weiterbildung sein. Mit einem etablierten Qualifizierungsangebot und der konsequenten Fortführung der internen Managementprogramme will Bechtle auch zukünftig in die Förderung von Nachwuchs- und Führungskräften investieren. Für 2025 plant der Vorstand – unabhängig von Akquisitionen – die Beschäftigtenzahl weiter zu erhöhen, jedoch wie im Berichtsjahr moderat und unterproportional zum Geschäftsvolumen. Wie ausgeführt ermöglicht uns der steigende Grad der internen Digitalisierung, das Mitarbeiterwachstum dauerhaft unterproportional zum Wachstum des Geschäftsvolumens zu halten.

Ein Fokus der Personalpolitik bei Bechtle liegt seit jeher auf der Ausbildung junger Menschen. In diesem Zusammenhang hat sich die Bechtle Gruppe zur Zukunftssicherung das Ziel gesetzt, den Anteil der Auszubildenden und Studierenden in Deutschland bis 2030 auf etwa 10 % zu erhöhen.

Daneben ist auch die weitere Schärfung der Arbeitgebermarke Bechtle zentrales Ziel der Personalpolitik. Bechtle gelingt es nach wie vor, Menschen für sich zu interessieren und zu begeistern. Die Weiterentwicklung des Employer Branding kann nicht ausschließlich kostenneutral vonstattengehen. Die hier nötigen Investitionen sind allerdings zukunftsgerichtet und sichern nachhaltig den Erfolg von Bechtle in den kommenden Jahren.

Im Berichtsjahr hat Bechtle die Bechtle Stiftung gGmbH ins Leben gerufen. Der Stiftungszweck umfasst Bildung und Gleichberechtigung. Neben der Wahrnehmung der gesamtgesellschaftlichen Verantwortung möchte Bechtle hiermit auch den Ruf als attraktiver und verlässlicher Arbeitgeber festigen.

RELEVANTE STEUERUNGS- UND KENNGRÖSSEN

Geschäftsvolumen. Bechtle hat den Anspruch, jedes Jahr zu wachsen, und das mindestens stärker als der Markt. Das Geschäftsvolumen ist hierbei für Bechtle die wichtigste Kennzahl, um das operative Geschäft zu messen, zu steuern und zu planen. Nur das Geschäftsvolumen zeigt in einer Brutto-Betrachtung der Erlöse ein realistisches Bild der Größe und der Entwicklung der Bechtle Gruppe und deren Relevanz aus Kunden- und Herstellersicht. Denn nur im Geschäftsvolumen werden auch die Softwareumsätze als Agent berücksichtigt, die wir nach IFRS 15 im Umsatz nicht in voller Höhe zeigen dürfen. Wenngleich das Wachstum des Geschäftsvolumens im Berichtsjahr mit 2,0 % hinter den ursprünglichen Erwartungen zurückblieb, gelingt es Bechtle seit vielen Jahren gleichwohl eindrucksvoll, nachhaltig hohes Wachstum zu generieren. So haben wir unser Geschäftsvolumen seit 2014 mit einer durchschnittlichen jährlichen Wachstumsrate (CAGR) von rund 12 % sehr deutlich gesteigert und uns damit im Vergleich zum IT-Markt überdurchschnittlich entwickelt. Das starke Wachstum war dabei über die Jahre vor allem organisch getrieben. Mit einer starken M&A-Aktivität im Berichtsjahr (sechs Akquisitionen) lag der Anteil der zugekauften Unternehmen am Wachstum des Geschäftsvolumens bei 1,9 Prozentpunkten. Wir gehen davon aus, dass die Wachstumsraten für den Konzern in Zukunft wieder stärker organisch geprägt sein werden. Die gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen für 2025 sind zumindest zu Jahresbeginn nicht wesentlich besser als im Berichtsjahr.

Der Investitionsstau der letzten Monate sollte sich nach und nach auflösen. Insbesondere öffentliche Auftraggeber sollten in Deutschland nach den Bundestagswahlen beziehungsweise der Verabschiedung des Haushalts wieder auf einem höheren Niveau investieren. Wir erwarten eine entsprechende Belegung aber frühestens im zweiten Halbjahr. Zudem werden aufgrund des Endes des

Supports für Windows 10 höhere Investitionen auch in Hardware und Services erwartet. Allerdings ist dafür eine Verbesserung der gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen zwingend erforderlich. Eine solche ist aber derzeit nicht prognostizierbar. Die Bandbreite möglicher Szenarien für die gesamtwirtschaftliche Entwicklung ist zudem sehr groß und reicht von einem dritten Rezessionsjahr bis hin zu einer deutlichen Belebung. Um halbwegs seriös prognostizieren zu können, orientiert sich Bechtle am unteren Ende der möglichen Szenarien und geht mit eher verhaltenem Optimismus in das Geschäftsjahr 2025. Die Prognosen für den europäischen IT-Markt und insbesondere die Prognose für den deutschen Markt halten wir aus heutiger Sicht für zu optimistisch. Wir rechnen für 2025 mit einem leichten Wachstum des Geschäftsvolumens in einer Bandbreite von 0 % bis 5 % (inklusive Akquisitionen).

Umsatz. Die Umsatzentwicklung unterliegt grundsätzlich den gleichen Rahmenparametern wie der Verlauf des Geschäftsvolumens. Sie lag in den letzten Jahren aufgrund der guten Entwicklung unseres Softwaregeschäfts regelmäßig unter den Wachstumsraten des Geschäftsvolumens. Auch im Berichtsjahr zeigt sich dieses Bild. Der Umsatz ist aufgrund der überdurchschnittlichen Entwicklung unseres Softwaregeschäfts um 1,8 % zurückgegangen, unter anderem bedingt durch die hohen Vergleichswerte für das Softwaregeschäft aus dem Vorjahr. Für 2025 rechnen wir damit, dass das Umsatzwachstum voraussichtlich aufgrund der weiterhin dynamischen Entwicklung unseres Softwaregeschäfts unter der Entwicklung des Geschäftsvolumens bleiben wird. Konkret rechnen wir für den Umsatz mit einer Entwicklung in der Bandbreite von –3 % bis +3 %.

Zwischen den Segmenten und Regionen gibt es immer wieder leichte Schwankungen. Insgesamt sollte sich die grobe Aufteilung von 60 % Umsatzgenerierung im Inland und rund 40 % im Ausland im Geschäftsjahr 2025 nicht wesentlich ändern. Auf mittlere Sicht könnte der Umsatzanteil der internationalen Gesellschaften durch das Verfolgen der M&A-Strategie und die weitere Internationalisierung unseres Geschäfts steigen. Zwischen den Segmenten erwarten wir keine größeren Verschiebungen.

Kosten. Die Umsatzkosten sind in den letzten Jahren weitgehend parallel zum Umsatz gestiegen. In Jahren mit sehr deutlichen Wachstumsraten und damit einhergehend einem üblicherweise größeren Hardwareanteil sehen wir häufig einen überproportionalen Anstieg des Materialaufwands und damit Druck auf die Bruttomarge. Das können wir in Jahren mit einstelligen Wachstumsraten und einem häufig höheren Anteil an Umsätzen mit Dienstleistungen und im Lösungsgeschäft sowie mit Software ausgleichen. So ähnlich war auch die Entwicklung im Berichtsjahr. Aufgrund einer stabilen Nachfrage nach Services und Software und einer rückläufigen Nachfrage nach Hardware, insbesondere PCs, ist der Materialaufwand stärker als der Umsatz zurückgegangen. Die Bruttomarge stieg daher auf außergewöhnlich hohe 18,1 %. Wenn im Jahresverlauf 2025 die Nachfrage nach größervolumigen Client-Projekten wieder steigen sollte, könnte der Materialaufwand wieder stärker anwachsen und damit Druck auf die Bruttomarge ausüben. Daher bleibt es unser Ziel, die Bruttomarge über 17 % zu halten. Wir planen auch für 2025 mit einer Umsatzkostenentwicklung in etwa proportional zum Umsatzwachstum.

Für den Bechtle Konzern als Dienstleistungsunternehmen sind die Personalkosten von zentraler Bedeutung. Innerhalb der Vertriebskosten stellen sie mit rund 80 % und innerhalb der Verwaltungskosten mit über 60 % die größten Positionen dar. Eine flexible Gestaltung der Personalkosten ist angesichts des zunehmend beratungsintensiven Geschäftsmodells von Bechtle und der dezentralen, flächendeckenden Aufstellung der Lokationen sowie des Mangels an Fachkräften in einigen Bereichen nicht realisierbar. Zudem sind für Bechtle – auch vor dem Hintergrund des Fachkräftemangels – die Bindung der Mitarbeitenden und die Verlässlichkeit als Arbeitgeber deutlich wichtiger als kurzfristige Kostenoptimierungen. Häufig sind die Aufwendungen zudem unmittelbar mit der Umsatzentwicklung verbunden, da das Wachstum entsprechend auch im Personalschlüssel seinen Niederschlag finden sollte. Allerdings ist dieser Zusammenhang nicht mehr ganz so stark gegeben wie in den Vorjahren. Aufgrund der weiter steigenden Digitalisierung und Automatisierung interner Prozesse einerseits und andererseits der Tatsache, dass wir Arbeitsprozesse effizienter und produktiver gestalten, wird es uns immer besser gelingen, hohes Umsatzwachstum mit einem nur unterproportionalen Personalanstieg darzustellen. Im Geschäftsjahr 2025 rechnen wir mit einem organischen Anstieg der Personalkosten, der in

etwa auf dem Niveau der Inflation oder leicht darüber liegen sollte. Wir müssen allerdings auch den Interessen der Mitarbeitenden gerecht werden und damit deren Zufriedenheit hoch und die Fluktuationsquote niedrig halten. Insgesamt geht der Vorstand für 2025 davon aus, dass die absoluten Aufwendungen für die beiden Funktionsbereiche Vertrieb und Verwaltung weiter steigen werden. Wir versuchen jedoch, ein überproportionales Wachstum der Personalkosten zu vermeiden, und wollen auch die jeweiligen Quoten durch stärkeres Umsatzwachstum wieder senken. Ziel ist es, eine Vertriebskostenquote von unter 7 % und eine Verwaltungskostenquote von unter 6 % des Umsatzes zu haben.

Ergebnis. Unser Ziel ist profitables Wachstum. Grundsätzlich soll die Vorsteuer-
marge mindestens gehalten, im Idealfall erhöht werden. Die Ergebnisentwicklung war in den letzten Jahren sehr erfreulich. Die CAGR für das EBT liegt seit dem Geschäftsjahr 2014 bei über 12 %. Damit hat sich das Vorsteuerergebnis im langjährigen Mittel besser als das Geschäftsvolumen entwickelt, die Marge wurde demzufolge ausgebaut. Anders im Jahr 2024 – vor allem in Deutschland und Frankreich fehlten Impulse von der Nachfrageseite. Aufgrund des fehlenden Topline-Wachstums war es nicht möglich, die hohe Kostenbasis zu kompensieren, weshalb sowohl das Ergebnis als auch die Marge gegenüber dem Vorjahr zurückgingen. Die Kostenbasis wird voraussichtlich auch 2025 weiter steigen. Ziel ist es, den Anstieg der Kosten in etwa auf dem Niveau des Umsatzwachstums zu halten. Der Anstieg der Kosten ist allerdings zum Teil auch inflationsgetrieben, und der Anstieg der Personalkosten ist immer auch im Zusammenhang mit dem Employer Branding zu sehen. Insofern kann Bechtle den Verlauf der Kosten nur begrenzt steuern. Maßgeblich ist, dass das Umsatzwachstum wieder stärker anspringt, damit es in der Relation höher liegt als das Kostenwachstum. Eine verlässliche Prognose für die Entwicklung des Umsatzes ist jedoch – wie oben ausgeführt – aufgrund des hohen Maßes an Unsicherheiten derzeit schwer bis gar nicht möglich. Wir müssen daher bei der Ergebnisprognose die ganze Bandbreite möglicher Szenarien ausschöpfen. Sollten negative Szenarien für das Gesamtjahr 2025 eintreten, müssten wir mit einem Ergebnisrückgang rechnen. Wenn sich die vorab beschriebenen positiveren Szenarien zumindest in der zweiten Jahreshälfte bewahrheiten, kann das Ergebnis gegenüber Vorjahr aber auch zulegen. Somit planen wir für 2025 insgesamt mit einer Ergebnisentwicklung im Bereich von –5 % bis hin zu +5 %. Die Marge könnte infolgedessen rückläufig oder stabil sein.

Die Bechtle AG plant, ihre Aktionärinnen und Aktionäre auch weiterhin mit einer attraktiven Dividende am Unternehmenserfolg teilhaben zu lassen. Die Dividen-
denpolitik orientiert sich dabei in erster Linie an der Ertrags- und Liquiditätssituation des Konzerns und sieht eine Ausschüttungsquote von etwa einem Drittel des Ergebnisses nach Steuern vor. Der aktuelle Dividendenvorschlag für das Geschäftsjahr 2024 von 0,70 € je Aktie entspricht einer Quote von 35,9 %. Sie liegt damit etwas über der Linie unserer langjährigen Dividendenstrategie und auch über dem Vorjahr (33,2 %). Grundsätzliche Änderungen in der Dividendenpolitik des Unternehmens sind nicht geplant.

VERMÖGENS- UND FINANZLAGE

Liquidität. Die Bilanzstruktur des Bechtle Konzerns hat sich im Berichtsjahr nicht grundsätzlich verändert. Bechtle verfügt nach wie vor über eine hervorragende Liquiditätsausstattung und eine sehr solide Eigenkapitalquote. Mit der erstmaligen Begebung von Wandelschuldverschreibungen im Dezember 2023 hat sich die Liquiditätssituation sogar nochmals verbessert. Die finanzielle Stärke ist eine wichtige Voraussetzung dafür, dass Bechtle kontinuierlich aus eigener Kraft wachsen und flexibel auf die Anforderungen der Märkte reagieren kann. Die hohe Liquidität erweist sich hier als Wettbewerbsvorteil. Aus Kundensicht sind zudem die Finanzlage und die Solidität des IT-Partners äußerst wichtig und damit ein wesentliches Entscheidungskriterium insbesondere bei der Vergabe von langfristigen Projekten. Dem Cash-Management bei Bechtle wird daher weiterhin eine besondere Bedeutung beigemessen. Zusätzlich zur freien Liquidität von 716,2 Mio. € ist angesichts der guten Bilanzrelationen das ratingneutrale Verschuldungspotenzial von Bechtle erheblich. In Verbindung mit einer auch weiterhin positiven Entwicklung des operativen Cashflows verfügt Bechtle damit über den nötigen Spielraum, um die gesteckten Ziele zu erreichen und das angestrebte überdurchschnittliche Wachstum – auch aus eigener Kraft – zu finanzieren. Auch aufgrund der im Berichtsjahr erfolgreich fortgeführten internen Maßnahmen zur Optimierung des Cashflows gehen wir davon aus, dass wir auch 2025 und in den Folgejahren positive Zahlungsströme generieren werden.

Finanzierung. Die Finanzverbindlichkeiten bewegen sich bei Bechtle traditionell auf einem überschaubaren Niveau. Zwar haben sich durch die Begebung der Wandelschuldverschreibungen die langfristigen Finanzverbindlichkeiten verdoppelt – auf der anderen Seite sind die liquiden Mittel jedoch stark gestiegen, ebenso akquisitionsbedingt die Geschäfts- und Firmenwerte, sodass sich insgesamt an der Bilanzstruktur von Bechtle wenig geändert hat. Das ist auch der Net-Debt-Position zu entnehmen. Sie lag im Berichtsjahr mit –130,7 Mio. € deutlich unter dem Wert des Vorjahres (74,8 Mio. €). Damit ist Bechtle de facto schuldenfrei. An den grundsätzlichen Relationen wird sich auch 2025 nichts wesentlich ändern – es sei denn, es erfolgen größere Akquisitionen. Kleinere Akquisitionen könnten 2025 wie bisher aus den vorhandenen Liquiditätsbeständen und dem laufenden Cashflow finanziert werden. Im Dezember 2023 hat Bechtle eine Wandelschuldverschreibung im Volumen von 300 Mio. € begeben und damit bereits durchgeführte Akquisitionen sowie auch Akquisitionen aus dem Berichtsjahr ausfinanziert. Grundsätzlich ist auch die Aufnahme von Fremdkapital aufgrund der sehr guten Bonität von Bechtle jederzeit möglich. Die Übernahme größerer Unternehmen könnte zu einem spürbaren Abfluss liquider Mittel führen. Wahrscheinlicher wären in einem solchen Fall jedoch zumindest die teilweise Finanzierung durch Aufnahme von weiterem Fremdkapital oder andere Fremdfinanzierungsoptionen. Möglich wäre auch ein Rückgriff auf die Eigenfinanzierungsmöglichkeiten gemäß den gefassten Hauptversammlungsbeschlüssen. Bis Juni 2026 ist der Vorstand ermächtigt, das Grundkapital durch Ausgabe von bis zu 18,9 Millionen Aktien gegen Bar- oder Sacheinlagen zu erhöhen. Die Option zur Begebung von Wandelschuldverschreibungen (bedingtes Kapital) hat Bechtle im Jahr 2023 bereits genutzt. Eine Wandlung ist bislang noch nicht erfolgt.

Sofern 2025 keine größeren Übernahmen erfolgen, wird sich die Bilanzstruktur im Vergleich zum Stichtag 31. Dezember 2024 voraussichtlich nicht wesentlich verändern.

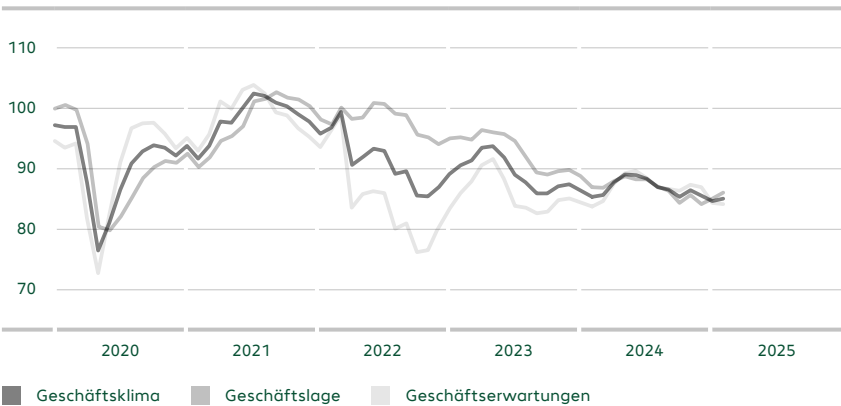
Investitionen. Bechtle betreibt mit dem Handel von IT-Produkten und dem Angebot an IT-Dienstleistungen kein sonderlich anlageintensives Geschäft. Die Investitionsquote lag 2024 bei 21,8 % und damit wieder im langjährigen Mittel. Die Investitionssumme belief sich 2024 auf 88,7 Mio. € und lag damit im Rahmen unserer Planungen. Auch im laufenden Jahr wird Bechtle weiter in die Zukunft des Unternehmens investieren. Größere Einzelinvestitionen betreffen insbesondere die Umstellung von Navision auf SAP. Darüber hinaus gibt es fortlaufend Investitionen in unsere Digitalisierung, die eigene IT oder auch unsere Clouds-Plattform sowie in Gebäude an unseren Standorten. Wir gehen davon aus, dass sich die Investitionen 2025 auf 90 Mio. € bis 95 Mio. € belaufen werden.

Akquisitionen werden in allen Geschäftsfeldern auch in Zukunft integraler Bestandteil unserer Wachstumsstrategie bleiben.

GESAMTEINSCHÄTZUNG

Geringe Visibilität bestimmt Ausblick. Die gesamtwirtschaftliche Lage ist zu Jahresbeginn 2025 nach wie vor angespannt. Dennoch wird nach dem zweiten Rückgang des Bruttoinlandsprodukts (BIP) in Folge für 2025 wieder ein leichtes Wachstum prognostiziert. Die Unsicherheiten bezüglich der weiteren konjunkturellen Entwicklung, sowohl in Deutschland als auch in Europa, sind aber immer noch immens. Eine leichte Verbesserung der gesamtwirtschaftlichen Lage wird allenfalls in der zweiten Jahreshälfte erwartet. Zu Jahresbeginn ist die Stimmung in der deutschen Wirtschaft allerdings noch stark eingetrübt. Der ifo-Geschäftsklimaindex ist zwar im Januar 2025 leicht auf 85,1 Punkte gestiegen, nach 84,7 Punkten im Vormonat. Allerdings wurden die Erwartungen für die nächsten Monate im Januar niedriger bewertet als noch im Dezember. Insgesamt bewegen sich die Werte der letzten Monate weiterhin auf einem niedrigen Niveau.

ifo-Geschäftsklima Deutschland



Die Stimmung in der IT-Branche war zu Jahresbeginn etwas besser, jedoch ebenso auf einem niedrigen Niveau. Der ifo-Index für IT-Dienstleister stieg im Januar 2025 auf 4,6 Zähler, nach 0,9 Punkten im Vormonat. Hier haben sich die Erwartungen für die nächsten sechs Monate verbessert und waren damit der Grund für den Anstieg.

Aufgrund des hohen Maßes an Unsicherheiten muss der Vorstand die bei Bechtle üblicherweise genutzten Bandbreiten zum Teil deutlich erhöhen, um alle denkbaren Szenarien hinsichtlich der möglichen Geschäftsverläufe für 2025 abzubilden.

Übersicht der Prognosen zur Ertragslage für 2025

	Konzern
Geschäftsvolumen	0 % bis 5 %
Umsatz	-3 % bis +3 %
Umsatzkosten	Entwicklung in etwa parallel zum Umsatz
Bruttomarge	> 17 %
Vertriebskostenquote	< 7 %
Verwaltungskostenquote	< 6 %
EBT	-5 % bis +5 %
EBT-Marge	Leicht rückläufig bis konstant
Dividende	Ausschüttungsquote von rund einem Drittel des Nachsteuerergebnisses

ANGABEN ZUR BECHTLE AG (Jahresabschluss nach HGB)

Die Bechtle AG als Einzelgesellschaft übernimmt in der klassischen Holdingstruktur der Bechtle Gruppe als Konzernmutter für die gesamte Unternehmensgruppe sämtliche übergreifenden Aufgaben. Neben dem operativen Geschäft ist das Ergebnis der Bechtle AG wesentlich geprägt durch das Beteiligungsergebnis, das durch die wirtschaftliche Entwicklung der Bechtle Konzerngesellschaften beeinflusst wird. Die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen der Bechtle AG entsprechen im Wesentlichen denen des Konzerns. Die nachfolgenden Erläuterungen beziehen sich auf den handelsrechtlichen Jahresabschluss der Bechtle AG für das Geschäftsjahr 2024.

ERTRAGS-, VERMÖGENS- UND FINANZLAGE

ERTRAGSLAGE

Alle Prozentangaben werden auf Basis von Tsd. €-Zahlen berechnet. Dadurch können sich Rundungsdifferenzen ergeben.

Die Ertragslage der Bechtle AG ist aufgrund ihrer Funktion als Finanzholding wesentlich von der wirtschaftlichen Entwicklung der operativ tätigen Tochtergesellschaften abhängig. Von wenigen Ausnahmen abgesehen, werden die Ergebnisse aller wesentlichen inländischen Tochtergesellschaften aufgrund bestehender Ergebnisabführungsverträge und entsprechender gesellschaftsvertraglicher Regelungen zeitgleich von der Bechtle AG als oberstem Mutterunternehmen übernommen.

Die Beteiligungserträge sind im Vergleich zum Vorjahr um 4,0 Mio. € auf 228,2 Mio. € gestiegen.

Insgesamt sind die Umsatzerlöse von 447,2 Mio. € auf 439,1 Mio. € gesunken. Der Rückgang ist auf niedrigere Erlöse aus sonstigen Umsatzerlösen sowie Fremddienstleistungen zurückzuführen.

	in Mio. €				
	2024	2023	2022	2021	2020
Umsatzerlöse	439,1	447,2	284,4	245,4	259,2

Die sonstigen betrieblichen Erträge sind 2024 um 127,5 % gestiegen und beliefen sich auf 16,1 Mio. € nach 7,1 Mio. € im Vorjahr. Sie beinhalten im Wesentlichen Erträge aus Auflösungen von Rückstellungen in Höhe von 0,8 Mio. € (Vorjahr: 3,4 Mio. €), Erträge aus Markenlizenzen in Höhe von 5,9 Mio. € (Vorjahr 1,8 Mio. €) sowie Erträge aus Devisentermingeschäften in Höhe von 6,4 Mio. € (Vorjahr: 0,6 Mio. €).

in Mio. €					
	2024	2023	2022	2021	2020
Sonstige betriebliche Erträge	16,1	7,1	7,3	5,1	10,4

Der Personalaufwand stieg überwiegend aufgrund von Neueinstellungen von 55,5 Mio. € um 11,4 % auf 61,8 Mio. € an.

in Mio. €					
	2024	2023	2022	2021	2020
Personalaufwand	61,8	55,5	50,4	43,8	42,8

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen beinhalten im Wesentlichen Aufwendungen für Software-Lizenzen von 20,4 Mio. € (Vorjahr: 15,6 Mio. €), Rechts- und Beratungskosten von 19,5 Mio. € (Vorjahr: 11,1 Mio. €), außerordentliche Aufwendungen von 5,9 Mio. € (Vorjahr: 10,8 Mio. €), Wartungsgebühren von 5,7 Mio. € (Vorjahr: 5,4 Mio. €) sowie Gebäudeaufwendungen von 8,7 Mio. € (Vorjahr: 5,2 Mio. €).

in Mio. €					
	2024	2023	2022	2021	2020
Sonstige betriebliche Aufwendungen	75,1	67,4	65,5	58,1	36,6

Das nachfolgend dargestellte Beteiligungsergebnis umfasst die Erträge aus Gewinnabführungsverträgen und Beteiligungen. Insgesamt ist das Beteiligungsergebnis von 222,8 Mio. € um 1,9 % auf 227,1 Mio. € gestiegen.

in Mio. €					
	2024	2023	2022	2021	2020
Beteiligungsergebnis	227,1	222,8	195,2	178,7	180,0

Der Ertragsteueraufwand ist von 34,8 Mio. € auf 45,1 Mio. € gestiegen.

in Mio. €					
	2024	2023	2022	2021	2020
Jahresüberschuss	168,0	171,2	131,0	110,8	132,3

Von dem um 3,1 Mio. € gesunkenen Jahresergebnis in Höhe von 168,0 Mio. € verbleibt nach Rücklagendotierungen gemäß § 58 Abs. 2 AktG in Höhe von 79,8 Mio. € ein Bilanzgewinn von 88,2 Mio. €. Zur Ausschüttung vorgesehen ist ein Betrag in Höhe von 88,2 Mio. €. Die vorgesehene Dividende je Aktie beträgt 0,70 € (Vorjahr: 0,70 €).

VERMÖGENSLAGE

Die Vermögensstruktur spiegelt das Tätigkeitsfeld der Bechtle AG als Finanzholding wider: 47,1% der Bilanzsumme entfallen mit 999,7 Mio. € auf das Finanzanlagevermögen und 26,9% auf Forderungen gegen verbundene Unternehmen mit 570,6 Mio. €, die im Wesentlichen im Zusammenhang mit der Finanzierung der Tochtergesellschaften stehen.

Die Bilanzsumme ist gegenüber dem Vorjahr um 195,6 Mio. € und damit um 10,1% angestiegen. Auf der Aktivseite resultiert die Steigerung im Wesentlichen aus dem Anstieg des Finanzanlagevermögens (+197,1 Mio. €), einem Anstieg des Guthabens bei Kreditinstituten (+143,2 Mio. €) und einer Erhöhung der sonstigen Vermögensgegenstände (+55,6 Mio. €). Hintergrund des Anstiegs des Finanzanlagevermögens waren Einstellungen in die Kapitalrücklagen in Höhe von 60,0 Mio. € bei einer Tochtergesellschaft beziehungsweise die Vergabe von langfristigen Darlehen an Tochtergesellschaften zur Finanzierung von unterjährigen Akquisitionen sowie der Erwerb der Anteile an der DriveWorks Group Ltd., Warrington, Vereinigtes Königreich, zu einem Kaufpreis inklusive Earn-Out-Verpflichtung von 37,3 Mio. €. Die gestiegenen liquiden Mittel sind auf den positiven Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit zurückzuführen, während der Anstieg der sonstigen Vermögensgegenstände aus den nicht sofort disponiblen Festgeldern beziehungsweise Termineinlagen in Höhe von 60,0 Mio. € resultiert.

Demgegenüber hat sich insbesondere der Bestand an Forderungen gegenüber verbundenen Unternehmen (–169,2 Mio. €) verringert.

Auf der Passivseite ist der Anstieg im Wesentlichen durch das erhöhte Eigenkapital (+79,8 Mio. €) sowie durch eine Ausweitung der Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen (+86,3 Mio. €) und der Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten (+33,8 Mio. €) bedingt.

Beim Eigenkapital stehen den Zugängen aus dem laufenden Jahresergebnis in Höhe von 168,0 Mio. € Abgänge aus der Dividende für 2023 in Höhe von 88,2 Mio. € gegenüber. Aufgrund der prozentual niedrigeren Steigerung des Eigenkapitals gegenüber der Bilanzsumme ist die Eigenkapitalquote von 42,9% im Vorjahr auf 42,7% gesunken.

Zum Bilanzstichtag verfügt die Bechtle AG über liquide Mittel in Höhe von 378,2 Mio. € (Vorjahr 235,0 Mio. €). Mit freien Kreditlinien in Höhe von 499,6 Mio. € (Vorjahr: 523,4 Mio. €) stehen ausreichende Liquiditätsreserven für künftige Expansionen und Akquisitionen zur Verfügung.

	in Tsd. €				
	2024	2023	2022	2021	2020
Aktiva					
Anlagevermögen	1.036.459	836.268	664.828*	590.086	578.440
Vorräte	8.240	34.295	9.511	19.036	8.652
Forderungen	670.202	798.084*	849.551*	522.662	451.279
Liquide Mittel	378.197	234.977*	98.956	205.889	242.644
Übrige Aktiva	29.859	23.716*	12.659*	6.719	14.974
Passiva					
Eigenkapital	906.315	826.504*	737.243	675.569	621.537
Langfristige Verbindlichkeiten und Rechnungsabgrenzungsposten	409.822	531.175*	234.086	316.928	441.376
Kurzfristige Verbindlichkeiten, Rückstellungen und Rechnungsabgrenzungsposten	806.819	569.661*	664.177	351.580	233.076
Passive latente Steuern	0	0	0	315	0
Bilanzsumme	2.122.957	1.928.563*	1.635.506	1.344.392	1.295.989

* Wert angepasst

FINANZLAGE

GRUNDSÄTZE UND ZIELE DES FINANZMANAGEMENTS

Die Finanzpolitik bei Bechtle hat zum Ziel, die Finanzkraft des Konzerns auf hohem Niveau zu halten und damit die finanzielle Unabhängigkeit des Unternehmens durch die Sicherstellung ausreichender Liquidität zu wahren. Dabei sollen Risiken weitgehend vermieden beziehungsweise wirkungsvoll abgesichert werden. Die Geschäftsordnung des Vorstands sieht daher zum Beispiel vor, dass spekulative Termingeschäfte aller Art nicht getätigt werden dürfen. Dies gilt insbesondere für Devisen, Waren und Wertpapiere sowie daran geknüpfte Termingeschäfte, soweit sie nicht der Absicherung des laufenden Geschäftsbetriebs dienen.

Bechtle nutzt derivative Finanzinstrumente grundsätzlich nur zur Absicherung des operativen Geschäfts. Bei der Anlage überschüssiger Liquidität steht die kurzfristige Verfügbarkeit über dem Ziel der Ertragsmaximierung. Anlagegeschäfte werden nur mit Schuldnern durchgeführt, die ein Investmentgrade aufweisen. Anlagen im Bankensektor werden darüber hinaus nur getätigt, soweit sie einlagengesichert sind.

KAPITALFLUSSRECHNUNG

Die Finanzmittelfonds betrugen am Anfang der Periode 235,0 Mio. € und am Ende der Periode 378,2 Mio. €, die daraus resultierende zahlungswirksame Veränderung des Finanzmittelfonds beträgt 143,2 Mio. €.

Aus der laufenden Geschäftstätigkeit ergibt sich ein Mittelzufluss in Höhe von 189,4 Mio. € (Vorjahr: Mittelabfluss 9,5 Mio. €), der im Wesentlichen auf ein verbessertes Working Capital Management zurückzuführen ist.

Der Cashflow aus Investitionstätigkeit beträgt 21,5 Mio. €. Im Berichtsjahr wurden Investitionen in immaterielle Vermögensgegenstände in Höhe von 12,2 Mio. €, in Sachanlagen in Höhe von 4,9 Mio. € und in Finanzanlagen in Höhe von 197,1 Mio. € getätigt. Gleichzeitig flossen der Gesellschaft Dividendenerträge und Gewinnabführungen in Höhe von 227,1 Mio. € sowie Zinszahlungen von 8,6 Mio. € zu.

Die Dividendenausschüttung in Höhe von 88,2 Mio. €, der Mittelzufluss aus der Aufnahme von Krediten in Höhe von 36,8 Mio. €, der Mittelabfluss aus der Tilgung von Finanzkrediten in Höhe von 3,0 Mio. € sowie Zinszahlungen in Höhe von 13,3 Mio. € führten zusammen zu Mittelabflüssen aus der Finanzierungstätigkeit von 67,7 Mio. € (Vorjahr: Mittelzufluss 105,4 Mio. €).

CHANCEN- UND RISIKOBERICHT

Die Geschäftsentwicklung der Bechtle AG unterliegt aufgrund ihrer Funktion als Holdinggesellschaft grundsätzlich den gleichen Chancen und Risiken wie der Bechtle Konzern. Sie partizipiert an den Chancen und Risiken der mittel- und unmittelbaren Tochtergesellschaften. Insofern gelten die Chancen und Risiken und das Risikomanagementsystem wie sie im Chancen- und Risikobericht des Konzerns dargestellt sind auch für die Bechtle AG.

PROGNOSEBERICHT

Die zukünftige wirtschaftliche Entwicklung der Bechtle AG ist eng an die operative Performance des Konzerns gekoppelt. Aufgrund der Verflechtungen mit den Konzerngesellschaften und derer Bedeutung für den Konzern, spiegeln sich die Erwartungen größtenteils im Prognosebericht des Konzerns wider. Aufgrund der geplanten Ertragslage der Konzerngesellschaften erwarten wir für 2025 ein Beteiligungsergebnis und in der Folge einen Jahresüberschuss der Bechtle AG auf dem Niveau des Berichtsjahres.

Bechtle Aktiengesellschaft, Neckarsulm

Bilanz zum 31. Dezember 2024

A k t i v a			P a s s i v a		
	31.12.2024		31.12.2024		
	EUR	EUR	EUR	EUR	TEUR
A. Anlagevermögen					
I. Immaterielle Vermögensgegenstände					
1. Entgeltlich erworbene Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten	20.660.372,11				17.880
2. Geleistete Anzahlungen	477.779,56				1.020
		21.138.151,67			18.900
II. Sachanlagen					
1. Grundstücke, grundstücksgleiche Rechte und Bauten einschließlich der Bauten auf fremden Grundstücken	6.321.419,39				6.576
2. Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	9.270.672,36				8.132
		15.592.091,75			14.708
III. Finanzanlagen					
1. Anteile an verbundenen Unternehmen	899.808.436,60				802.160
2. Ausleihungen an verbundene Unternehmen	98.870.745,66				0
3. Sonstige Ausleihungen	1.050.000,00				500
		999.729.182,26			802.660
B. Umlaufvermögen		1.036.459.425,68			836.268
I. Vorräte					
Waren	8.239.990,27				34.295
		8.239.990,27			34.295
II. Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände					
1. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	27.236.598,58				41.565
2. Forderungen gegen verbundene Unternehmen	570.584.458,50				739.784
3. Sonstige Vermögensgegenstände	72.380.867,33				16.734
		670.201.924,41			798.083
III. Kassenbestand, Guthaben bei Kreditinstituten		378.196.590,88			234.978
		1.056.638.505,56			1.067.357
C. Rechnungsabgrenzungsposten		15.456.471,67			14.017
D. Aktive latente Steuern		14.402.246,00			9.698
		2.122.956.648,91			1.927.340
				2.122.956.648,91	1.927.340
A. Eigenkapital					
I. Gezeichnetes Kapital	126.000.000,00				126.000
Bedingtes Kapital 6.300.000 EUR (Vorjahr: 6.300.000 EUR)					
II. Kapitalrücklage	38.119.686,09				38.120
III. Gewinnrücklagen					
Andere Gewinnrücklagen	653.995.082,00				574.184
IV. Bilanzgewinn	88.200.000,00				88.200
		906.314.768,09			826.504
B. Rückstellungen					
1. Steuerrückstellungen	3.275.000,00				10.506
2. Sonstige Rückstellungen	19.947.576,72				19.118
		23.222.576,72			29.624
C. Verbindlichkeiten					
1. Anleihen	300.000.000,00				300.000
2. Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	267.613.220,28				233.862
3. Erhaltene Anzahlungen auf Bestellungen	3.900.424,46				14.614
4. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	9.863.045,16				8.183
5. Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen	563.754.361,86				477.467
6. Sonstige Verbindlichkeiten	47.061.223,68				36.511
		1.192.192.275,44			1.070.637
D. Rechnungsabgrenzungsposten		1.227.028,66			575

Bechtle Aktiengesellschaft, Neckarsulm**Gewinn- und Verlustrechnung
für die Zeit vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2024**

	EUR	2024 EUR	EUR	Vorjahr TEUR
1. Umsatzerlöse		439.112.204,23		447.146
2. Sonstige betriebliche Erträge		<u>16.126.720,03</u>		<u>7.090</u>
			455.238.924,26	454.236
3. Materialaufwand				
a) Aufwendungen für bezogene Waren	222.712.528,85			225.642
b) Aufwendungen für bezogene Leistungen	96.056.565,46			<u>108.496</u>
		318.769.094,31		334.138
4. Personalaufwand				
a) Löhne und Gehälter	53.395.139,92			48.192
b) Soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und für Unterstützung	<u>8.359.321,82</u>			<u>7.267</u>
		61.754.461,74		55.459
5. Abschreibungen auf immaterielle Vermögens- gegenstände des Anlagevermögens und Sachanlagen		13.995.673,49		11.357
6. Sonstige betriebliche Aufwendungen		75.167.603,38		<u>67.396</u>
			469.686.832,92	468.350
7. Erträge aus Beteiligungen			20.800.000,00	14.000
8. Erträge aus Gewinnabführungsverträgen			207.402.694,46	210.208
9. Aufwendungen aus Verlustübernahme			1.131.069,47	1.403
10. Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge			28.873.733,25	23.515
11. Zinsen und ähnliche Aufwendungen			28.315.955,92	26.250
12. Steuern vom Einkommen und vom Ertrag			45.139.439,08	34.760
13. Ergebnis nach Steuern			<u>168.042.054,58</u>	174.002
14. Sonstige Steuern			31.102,23	35
15. Jahresüberschuss			<u>168.010.952,35</u>	171.160
16. Einstellung in andere Gewinnrücklagen			79.810.952,35	82.960
17. Bilanzgewinn			<u><u>88.200.000,00</u></u>	<u>88.200</u>

Bechtle Aktiengesellschaft, Neckarsulm

Anhang für das Geschäftsjahr 2024

A. Allgemeine Erläuterungen

Der vorliegende Jahresabschluss wurde gemäß §§ 242 ff. und §§ 264 ff. HGB sowie nach den einschlägigen Vorschriften des AktG aufgestellt. Die Gesellschaft gilt als börsennotierte Aktiengesellschaft gemäß § 267 Abs. 3 Satz 2 HGB bzw. aufgrund des Überschreitens der Größenkriterien des § 267 HGB als große Kapitalgesellschaft.

Die Gewinn- und Verlustrechnung ist nach dem Gesamtkostenverfahren aufgestellt.

Um die Klarheit der Darstellung zu verbessern, haben wir Angaben zur Mitzugehörigkeit zu anderen Posten der Bilanz und davon-Vermerke im Anhang gemacht.

B. Registerinformationen

Die Gesellschaft ist unter der Firma Bechtle AG mit Sitz in Neckarsulm unter der Adresse Bechtle Platz 1, 74172 Neckarsulm im Handelsregister des Amtsgerichts Stuttgart unter der Nummer HRB 108581 eingetragen.

C. Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden

Für die Aufstellung des Jahresabschlusses waren – wie im Vorjahr – die nachfolgenden Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden maßgebend.

Die Bewertung der **immateriellen Vermögensgegenstände** und der **Sachanlagen** erfolgte zu den Anschaffungskosten und, sofern sie der Abnutzung unterliegen, abzüglich planmäßiger Abschreibungen. Die planmäßige Abschreibung erfolgt zeitanteilig und linear auf der Grundlage der voraussichtlichen wirtschaftlichen Nutzungsdauer. Geringwertige Vermögensgegenstände des Sachanlagevermögens mit Anschaffungskosten in Höhe von 250 € bis 800 € werden im Jahr des Zugangs voll abgeschrieben und als Abgang ausgewiesen.

Die immateriellen Vermögensgegenstände werden linear zwischen drei und fünf Jahren abgeschrieben. Die Gebäude werden linear über 33 Jahre abgeschrieben. Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung werden linear zwischen drei und acht Jahren abgeschrieben. Die Abschreibungen auf Zugänge des Sachanlagevermögens erfolgen zeitanteilig.

Bei den **Finanzanlagen** werden die Anteilsrechte zu Anschaffungskosten bzw. bei dauernder Wertminderung zum niedrigeren beizulegenden Werten angesetzt. Soweit die Gründe für in Vorjahren vorgenommene Abschreibungen nicht mehr vorgelegen haben, werden bis zur Höhe der Anschaffungskosten Zuschreibungen vorgenommen. Die Ausleihungen an

verbundene Unternehmen und sonstige Ausleihungen werden zum Nennwert bilanziert. Eine Abschreibung auf den niedrigeren beizulegenden Zeitwert bei einer voraussichtlich nicht dauernden Wertminderung erfolgt nicht.

Die **Vorräte** werden zu den Anschaffungskosten unter Beachtung des strengen Niederstwertprinzips bewertet.

Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände sowie **Guthaben bei Kreditinstituten** werden zum Nennwert angesetzt. Allen risikobehafteten Posten ist durch die Bildung angemessener Einzelwertberichtigungen Rechnung getragen; das allgemeine Kreditrisiko ist durch pauschale Abschläge berücksichtigt.

Als **aktive Rechnungsabgrenzungsposten** werden Ausgaben vor dem Abschlussstichtag ausgewiesen, sofern sie Aufwand für eine bestimmte Zeit nach diesem Tag darstellen.

Die **sonstigen Rückstellungen** berücksichtigen alle ungewissen Verbindlichkeiten und drohenden Verluste aus schwebenden Geschäften. Sie sind in Höhe des nach vernünftiger kaufmännischer Beurteilung notwendigen Erfüllungsbetrages (d.h. einschließlich zukünftiger Kosten- und Preissteigerungen) angesetzt. Rückstellungen mit einer Restlaufzeit von mehr als einem Jahr wurden abgezinst. Für Rückstellungen mit einer Restlaufzeit unter einem Jahr wird das Abzinsungswahlrecht nicht ausgeübt.

Die **Verbindlichkeiten** sind zum Erfüllungsbetrag angesetzt.

Auf **fremde Währung lautende Vermögensgegenstände und Verbindlichkeiten** mit einer Restlaufzeit von bis zu einem Jahr werden bei Zugang mit dem Kurs zum Entstehungszeitpunkt und zum Abschlussstichtag mit dem Devisenkassamittelkurs umgerechnet.

Derivative Finanzinstrumente werden bei der Bechtle AG grundsätzlich nur für Sicherungszwecke eingesetzt. Zur Absicherung von Währungsrisiken werden Devisentermingeschäfte abgeschlossen.

Als **passive Rechnungsabgrenzungsposten** werden Einnahmen vor dem Abschlussstichtag ausgewiesen, sofern sie Ertrag für eine bestimmte Zeit nach diesem Tag darstellen.

Für die Ermittlung **latenter Steuern** aufgrund von temporären oder quasi-permanenten Differenzen zwischen den handelsrechtlichen Wertansätzen von Vermögensgegenständen und Schulden und ihren steuerlichen Wertansätzen werden die Beträge der sich ergebenden Steuerbe- und -entlastung mit den unternehmensindividuellen Steuersätzen im Zeitpunkt des Abbaus der Differenzen bewertet und nicht abgezinst. Aktive und passive Steuerlatenzen werden verrechnet ausgewiesen. Im Falle eines Aktivüberhangs wird vom Wahlrecht des § 274 Abs. 1 S. 2 HGB Gebrauch gemacht.

D. Erläuterungen zur Bilanz

1. Anlagevermögen

Die Entwicklung des Anlagevermögens ist in der Anlage A zu diesem Anhang dargestellt.

2. Anteilsbesitz

Der Anteilsbesitz an anderen Unternehmen ist in der Anlage B zu diesem Anhang dargestellt. An den Tochtergesellschaften hält die Bechtle AG unmittelbar oder über Beteiligungsgesellschaften 100 % der Geschäftsanteile. Ausgenommen davon ist der Anteilsbesitz an der Planet AI GmbH in Höhe von 51%. In den verbundenen Unternehmen, (wie in Anlage B dargestellt) ist eine nicht im Bechtle Konzern einbezogene gGmbH (Bechtle Stiftung) mitenthalten.

3. Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände

Die Forderungen gegen verbundene Unternehmen resultieren im Wesentlichen aus dem Verrechnungsverkehr mit den Unternehmen der Bechtle-Gruppe. Die Forderungen gegen verbundene Unternehmen betreffen in Höhe von 339.496 Tsd. € (Vorjahr: 348.365 Tsd. €) Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, sowie sonstige Vermögensgegenstände aus dem konzernweiten Cashpool in Höhe von 231.088 Tsd. € (Vorjahr: 391.419 Tsd. €).

Die Forderungen und sonstigen Vermögensgegenstände haben hauptsächlich – wie im Vorjahr – eine Restlaufzeit bis zu einem Jahr. Ausgenommen davon ist eine langfristige Bürgschaft im Sinne einer Mietkaution in Höhe von 2 Tsd. € (Vorjahr: 2 Tsd. €), die unter dem Posten "sonstige Vermögensgegenstände" ausgewiesen wird.

4. Eigenkapital

Gezeichnetes Kapital

Das Grundkapital der Gesellschaft zum 31. Dezember 2024 ist in 126.000.000 (Vorjahr: 126.000.000) ausgegebene Stammaktien (Stückaktien) mit einem rechnerischen Nennwert von 1,00 € eingeteilt. Jede Aktie gewährt eine Stimme und lautet auf den Inhaber.

Der Vorstand der Gesellschaft ist gem. §§ 202 ff. AktG ermächtigt, das Grundkapital der Gesellschaft mit Zustimmung des Aufsichtsrats bis zum 14. Juni 2026 durch Ausgabe neuer, auf den Inhaber lautender Aktien gegen Bar- oder Sacheinlagen um bis zu insgesamt 18.900.000 € zu erhöhen (genehmigtes Kapital).

Das Grundkapital der Gesellschaft ist gem. §§ 192 ff. AktG um bis zu 6.300.000 € bedingt erhöht. Der Vorstand ist ermächtigt im Geschäftsjahr 2024, mit Zustimmung des Aufsichtsrats bis zum 14. Juni 2026 auf den Inhaber lautende Wandelschuldverschreibungen, Optionschuldverschreibungen, Genussrechte, Gewinnschuldverschreibungen oder Kombinationen dieser Instrumente mit oder ohne Laufzeitbegrenzung im Gesamtnennbetrag bis zu 350 Mio. € zu begeben und den Inhabern beziehungsweise Gläubigern von Wandel- oder Optionschuldverschreibungen Wandlungs- oder Optionsrechte auf neue, auf den Inhaber lautende Stückaktien der Gesellschaft mit einem anteiligen Betrag am Grundkapital von insgesamt bis zu 6.300.000 € zu gewähren (bedingtes Kapital).

Gewinnrücklagen

Die Gewinnrücklagen haben sich folgendermaßen entwickelt:

	Andere Gewinnrück- lagen 2024 Tsd. €	Andere Gewinnrück- lagen 2023 Tsd. €
Stand zum 1. Januar	574.184	491.224
Einstellung aus dem Jahresüberschuss	79.811	82.960
Stand zum 31. Dezember	653.995	574.184

5. Sonstige Rückstellungen

Die sonstigen Rückstellungen wurden im Wesentlichen für ausstehende Provisionen, sonstige Personalaufwendungen, Jubiläumsaufwendungen, Tantiemen und Sonderzuwendungen sowie Aufsichtsratsvergütungen gebildet.

Die Jubiläumsrückstellung wurde unter Zugrundelegung eines Abzinsungssatzes von 1,97 % (Vorjahr: 1,75 %) berechnet.

6. Verbindlichkeiten

Die Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen resultieren im Wesentlichen aus dem Verrechnungsverkehr mit den Unternehmen der Bechtle-Gruppe. Die Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen betreffen in Höhe von 93.946 Tsd. € (Vorjahr: 104.334 Tsd. €) Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie in Höhe von 469.808 Tsd. € (Vorjahr: 373.133 Tsd. €) sonstige Verbindlichkeiten aus dem konzernweiten Cashpool.

Durch Grundpfandrechte und ähnliche Rechte gesicherte Verbindlichkeiten bestehen wie im Vorjahr nicht.

in Tsd. €	31.12.2024 Restlaufzeit				31.12.2023 Restlaufzeit		
Art der Verbindlichkeit	Bis 1 Jahr	Über 1 Jahr	Davon über 5 Jahre	Gesamt	Bis 1 Jahr	Über 1 Jahr	Gesamt
1. Anleihen	0	300.000	300.000	300.000	0	300.000	300.000
- davon konvertibel	0	300.000	300.000	300.000	0	300.000	300.000
2. Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	164.826	102.787	324	267.613	3.038	230.824	233.862
3. Erhaltene Anzahlungen auf Bestellungen	3.900	0	0	3.900	14.614	0	14.614
4. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	9.863	0	0	9.863	8.183	0	8.183
5. Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen	563.754	0	0	563.754	477.467	0	477.467
6. Sonstige Verbindlichkeiten	41.029	6.032	0	47.061	36.511	0	36.511
- davon aus Steuern	39.606	0	0	39.606	34.888	0	34.888

Anleihen

Bechtle AG platzierte im Geschäftsjahr 2023 unbesicherte und nicht nachrangige Schuldverschreibungen im Gesamtnennbetrag von 300 Mio. € mit einem Wandlungsrecht in nennwertlose neue und/oder bestehende Stückaktien der Bechtle AG. Die Wandelschuldverschreibungen in der Stückelung von je 100.000 € werden zu 100 % des Nennbetrags ausgegeben und zurückgezahlt. Die Laufzeit beträgt sieben Jahre. Der anfängliche Wandlungspreis von 54,99 € wurde mit einer Wandlungsprämie von 30 % über dem Referenzaktienkurs von 42,30 € festgesetzt. Die Wandelschuldverschreibungen werden mit einem Zinssatz von 2,00 % p.a. verzinst.

Die Bechtle AG wird berechtigt sein, die Wandelschuldverschreibungen (insgesamt, jedoch nicht nur teilweise) zum Nennbetrag (zuzüglich aufgelaufener Zinsen) zurückzuzahlen, (i) wenn am oder nach dem 11. Januar 2029 zu irgendeinem Zeitpunkt der Kurs der Bechtle Aktie 130 % des dann geltenden Wandlungspreises erreicht oder übersteigt oder (ii) wenn zu irgendeinem Zeitpunkt der Gesamtnennbetrag der Wandelschuldverschreibungen auf 20 % oder weniger des ursprünglich ausgegebenen Gesamtnennbetrags gefallen ist.

Inhaber der Wandelschuldverschreibungen sind berechtigt, die vorzeitige Rückzahlung ihrer Wandelschuldverschreibungen zum Nennbetrag (zuzüglich aufgelaufener Zinsen) zum 8. Dezember 2028 zu verlangen. Bisher sind keine Wandlungen erfolgt.

Die Bilanzierung erfolgte mit dem Erfüllungsbetrag und der Ausweis unter den Verbindlichkeiten (Anleihen konvertibel).

7. Latente Steuern

Die latenten Steuern resultieren aus den folgenden Sachverhalten:

	31.12.2024	31.12.2023	Veränderung
	Tsd. €	Tsd. €	Tsd. €
Latente Steuerschulden auf Differenzen			
bilanzieller Wertansätze für			
- Verlustvortragskonten Personengesellschaften	6	6	0
	6	6	0
Latente Steueransprüche auf Differenzen			
bilanzieller Wertansätze für			
- Anlagevermögen	11.240	6.420	4.820
- Rückstellungen	3.168	3.283	- 115
	14.408	9.704	4.705
Latente Steueransprüche netto	14.402	9.698	4.705

In Höhe der aktivierten latenten Steuern von 14.402 Tsd. € (Vorjahr: 9.698 Tsd. €) besteht eine Ausschüttungssperre gemäß § 268 Abs. 8 HGB.

Die Veränderung der latenten Steuern auf Differenzen im Anlagevermögen resultiert im Wesentlichen aus unterschiedlichen zu Grunde gelegten Abschreibungsdauern nach Handels- und Steuerrecht.

Der Berechnung wurde ein Steuersatz von 30,20 % zugrunde gelegt.

Am 28. Dezember 2023 hat die deutsche Regierung die Pillar-2 Regeln in nationales Steuerrecht mit Wirkung vom 1. Januar 2024 umgesetzt. Nach dem Gesetz muss die Bechtle AG als Mutterunternehmen in Deutschland eine zusätzliche Steuer auf Gewinne ihrer Tochterunternehmen zahlen, die mit einem effektiven Steuersatz von weniger als 15% besteuert werden und sofern der Ansässigkeitsstaat des Tochterunternehmens keine nationale, qualifizierte Mindeststeuer erhebt. Zu den wichtigsten Rechtskreisen, in denen eine Mindeststeuer erhoben werden kann, gehören für Bechtle die Länder Schweiz und Irland.

Auf Basis der Daten der im Rahmen der Erstellung des Konzernabschlusses ermittelten Gewinne und Steueraufwendungen und unter Berücksichtigung der Safe-Harbour-Regelungen wurde für das Geschäftsjahr 2024 keine zusätzliche Mindeststeuer bilanziert. Die Bechtle AG

prüft weiterhin die Auswirkungen der Gesetzgebung der globalen Mindestbesteuerung auf die zukünftige Ertragskraft des Konzerns.

8. Haftungsverhältnisse

Die Bechtle AG hat sich für Bankkredite von Tochtergesellschaften verbürgt. Am Bilanzstichtag valutieren diese Kredite mit 67.572 Tsd. € (Vorjahr: 66.958 Tsd. €). Des Weiteren bestehen Haftungsverpflichtungen zugunsten von Tochtergesellschaften aus Miet- und Leasingverträgen (17.107 Tsd. €, Vorjahr: 17.664 Tsd. €), Bürgschaften zugunsten von Lieferanten der Bechtle-Gruppe (220.536 Tsd. €, Vorjahr: 115.169 Tsd. €), aus Avalen (97.330 Tsd. €, Vorjahr: 96.238 Tsd. €) und sonstige Bürgschaften (60 Tsd. €, Vorjahr: 30 Tsd. €).

Es ergeben sich weitere Haftungsverhältnisse aus den Cashpool-Vereinbarungen. Die Bechtle AG hat mit jedem Cashpool-Teilnehmer eine Vereinbarung zum Saldenausgleich. Insofern haftet die Bechtle AG für die Forderungen (231.088 Tsd. €, Vorjahr: 391.419 Tsd. €) und Verbindlichkeiten (469.808 Tsd. €, Vorjahr: 373.133 Tsd. €) gegenüber dem jeweiligen Cashpool-Teilnehmer.

Zweck vorgenannter Haftungsverhältnisse ist die Sicherstellung einer angemessenen Finanzierung der betrieblichen Aktivitäten der Tochtergesellschaften. Finanzielle Risiken bestehen in einer möglichen Inanspruchnahme durch Gläubiger.

Das Risiko einer Inanspruchnahme aus der Bürgschaft für die Verbindlichkeiten von verbundenen Unternehmen gegenüber Kreditinstituten sowie den übrigen Haftungsverhältnissen wird aufgrund der guten Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der betreffenden Tochterunternehmen als gering eingeschätzt.

9. Sonstige finanzielle Verpflichtungen

Zum 31. Dezember 2024 bestehen aus mehrjährigen Leasing- und Mietverträgen finanzielle Verpflichtungen in Höhe von 2.920 Tsd. €:

	<u>Tsd. €</u>
2025	1.555
2026	1.186
2027	<u>179</u>
	<u><u>2.920</u></u>

Zweck und Vorteil der eingegangenen Leasing- und Mietverträge ist die Finanzierung bzw. Nutzung der genutzten Anlagegegenstände. Risiken bestehen in den zukünftigen Liquiditätsbelastungen durch fest vereinbarte Miet- und Leasingraten.

Mit der Bechtle Grundstücksverwaltungsgesellschaft mbH, Neckarsulm, besteht ein Immobilien-Mietvertrag über die Vermietung der Immobilie Bechtle-Platz 1 in Neckarsulm. Der Mietvertrag ist auf unbestimmte Zeit geschlossen und kann jährlich gekündigt werden. Der Mietzins beträgt z.Zt. 3.800 Tsd. € p.a.

10. Derivative Finanzinstrumente

Die Bechtle AG ist im Rahmen ihrer europaweiten Tätigkeiten Währungsrisiken ausgesetzt. Zur Absicherung dieser Risiken werden ausgewählte Derivate eingesetzt. Die Bechtle AG hält die Finanzinstrumente nicht für Spekulationszwecke, das heißt, ohne ein entsprechendes Grundgeschäft werden keine Derivate abgeschlossen. Die Devisentermingeschäfte werden zu den Marktkterminkursen am Abschlussstichtag bewertet.

Die Bewertung der eingesetzten derivativen Finanzinstrumente erfolgt nach anerkannten finanzmathematischen Berechnungsmodellen und -methoden. Eingesetzt wird dabei insbesondere die Barwertmethode. Wesentliche Berechnungsparameter basieren dabei auf den Fremdwährungskursen und Zinssätzen.

	Nominalbetrag	Beizulegender Zeitwert	
		Positiv	Negativ
	31.12.2024	31.12.2024	31.12.2024
	Tsd. €	Tsd. €	Tsd. €
Devisenswap	13.000	39	302
davon EUR/CHF	1.094	5	0
davon EUR/GBP	502	27	50
davon EUR/PLN	-1	5	6
davon EUR/CZK	30	1	2
davon EUR/HUF	67	1	0
davon EUR/USD	11.306	0	244
davon EUR/DKK	2	0	0

	Nominalbetrag	Beizulegender Zeitwert	
		Positiv	Negativ
	31.12.2023	31.12.2023	31.12.2023
	Tsd. €	Tsd. €	Tsd. €
Devisenswap	3.257	1	133
davon EUR/CHF	2.339	0	91
davon EUR/GBP	646	0	15
davon EUR/PLN	161	0	19
davon EUR/CZK	49	1	0
davon EUR/HUF	62	0	8

Zum Bilanzstichtag bestehen keine Bewertungseinheiten.

E. Erläuterungen zur Gewinn- und Verlustrechnung

1. Umsatzerlöse

Nach Tätigkeitsbereichen	<u>2024</u> Tsd. €	<u>2023</u> Tsd. €
Erlöse Handelsware und Dienstleistungen	306.013	292.745
Erlöse aus Dienstleistungen an Konzerngesellschaften	133.099	154.401
	<u>439.112</u>	<u>447.146</u>

Nach Regionen	<u>2024</u> Tsd. €	<u>2023</u> Tsd. €
Erlöse Inland	398.799	417.628
Erlöse Übrige EU-Länder	27.105	21.176
Übriges Europa	13.208	8.342
	<u>439.112</u>	<u>447.146</u>

Die Erlöse aus Dienstleistungen an Konzerngesellschaften beinhalten ausschließlich Verwaltungs-, Rechenzentrums- sowie sonstige Verrechnungen an Tochterunternehmen.

2. Sonstige betriebliche Erträge und Aufwendungen

Periodenfremde Erträge sind in den sonstigen betrieblichen Erträgen aus der Auflösung von Rückstellungen in Höhe von 808 Tsd. € (Vorjahr: 3.402 Tsd. €) enthalten.

In den sonstigen betrieblichen Erträgen sind Erträge aus Kursdifferenzen in Höhe von 2.256 Tsd. € (Vorjahr 516 Tsd. €) enthalten.

In den sonstigen betrieblichen Aufwendungen sind Aufwendungen aus Kursdifferenzen in Höhe von 1.162 Tsd. € (Vorjahr: 735 Tsd. €) enthalten.

In den sonstigen betrieblichen Erträgen sind Erträge von außergewöhnlicher Größenordnung und Bedeutung aus dem Gewinn aus den Devisentermingeschäften (Net Investment Hedging im Konzernabschluss) in Höhe von 6.307 Tsd. € (Vorjahr: 0 Tsd. €) sowie in den sonstigen betrieblichen Aufwendungen die Aufwendungen aus dem Verlust aus den Devisentermingeschäften in Höhe von 5.925 Tsd. € (Vorjahr: 382 Tsd. €) enthalten.

3. Personalaufwand

Im Posten „Soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung“ sind Aufwendungen für Altersversorgung in Höhe von 384 Tsd. € (Vorjahr: 86 Tsd. €) enthalten.

4. Erträge aus Beteiligungen

Die Erträge aus Beteiligungen resultieren wie im Vorjahr ausschließlich aus verbundenen Unternehmen.

5. Erträge aus Gewinnabführungsverträgen

Die im Rahmen von Gewinnabführungsverträgen von der Bechtle AG erhobenen Gewerbesteuerumlagen werden unter den Steuern vom Einkommen und vom Ertrag ausgewiesen.

6. Angaben zu Zinserträgen und Zinsaufwendungen

	2024	2023
	Tsd. €	Tsd. €
Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge	28.874	23.515
- davon aus verbundenen Unternehmen	(21.082)	(22.474)
- davon aus der Abzinsung	(0)	(0)
Zinsen und ähnliche Aufwendungen	28.316	26.250
- davon an verbundene Unternehmen	(17.059)	(15.112)
- davon aus der Aufzinsung	(33)	(100)

7. Steuern vom Einkommen und vom Ertrag

Die Steuern vom Einkommen und vom Ertrag enthalten periodenfremde Erträge in Höhe von 0 Tsd. € (Vorjahr: 4.383 Tsd. €).

Die Steuern vom Einkommen und vom Ertrag enthalten periodenfremde Aufwendungen in Höhe von 235 Tsd. € (Vorjahr: 0 Tsd. €).

Die Steuern vom Einkommen und vom Ertrag enthalten latente Steuererträge in Höhe von 4.705 Tsd. € (Vorjahr: Steuerertrag 5.752 Tsd. €).

8. Bilanzgewinn

Der Bilanzgewinn hat sich folgendermaßen entwickelt:

	2024	2023
	Tsd. €	Tsd. €
Stand zum 1. Januar	88.200	81.900
Dividendenausschüttung	-88.200	-81.900
Jahresüberschuss	168.011	171.160
Einstellung in Gewinnrücklagen aus dem Jahresüberschuss	-79.811	-82.960
Bilanzgewinn 31. Dezember	88.200	88.200

F. Sonstige Angaben

1. Angaben zum Vorstand und Aufsichtsrat

Mitglieder des Vorstands

Dr. Thomas Olemotz, Vorstandsvorsitzender

Wohnort: Heilbronn

Vorstand für Finanzen, Steuern und Versicherungen, Abschlussdurchsicht und Revision, Human Resources und Personalentwicklung, Investor Relations, Konzerncontrolling, Immobilien und Mobility, Mergers & Acquisitions und Corporate Development, Recht & Compliance, Unternehmenskommunikation, CISO sowie die Bechtle Stiftung gGmbH. Gemeinschaftliche Verantwortung: Risikomanagement, Compliance, CTO und Marketing.

Weitere Mandate (Alle Mandate sind konzerninterne Mandate):

- Vorsitzender des Aufsichtsrats
 - der AMARAS AG, Monheim am Rhein
 - der Bechtle E-Commerce Holding AG, Neckarsulm
 - der Bechtle Managed Services Holding AG, Neckarsulm
 - der Bechtle Systemhaus Holding AG, Neckarsulm
 - der Bechtle Financial Services AG, Berlin
- Präsident des Verwaltungsrats
 - der BECHTLE Holding Schweiz AG, Rotkreuz

Michael Guschlbauer

Wohnort: Asperg

Vorstand für Segment IT-Systemhaus & Managed Services, Public Sector Division, zentrales Projektmanagement, CTO (disziplinarische Verantwortung) sowie Qualitäts- & Umweltmanagement. Gemeinschaftliche Verantwortung: Risikomanagement, Compliance, CTO und Marketing.

Weitere Mandate (Alle Mandate sind konzerninterne Mandate):

- Vorstandsvorsitzender
 - der BECHTLE Managed Services Holding AG, Neckarsulm
 - der BECHTLE Systemhaus Holding AG, Neckarsulm
- Stellvertretender Vorsitzender des Aufsichtsrats
 - der Bechtle Financial Services AG, Berlin

Konstantin Ebert

Wohnort: Hirschberg an der Bergstraße

Vorstand für IT-E-Commerce national und international, Non-DACH Systemhäuser sowie Internationale Bereiche (IBU¹, GITA²). Gemeinschaftliche Verantwortung: Risikomanagement, Compliance, CTO und Marketing.

¹International Business Unit / ²Global IT-Alliance

Weitere Mandate (konzerninternes Mandat):

- Vorstandsvorsitzender
der BECHTLE E-Commerce Holding AG, Neckarsulm

Antje Leminsky

Wohnort: Baden-Baden

Vorständin für die Bechtle Logistik & Service GmbH, Financial Services und Nachhaltigkeitsmanagement. Gemeinschaftliche Verantwortung: Risikomanagement, Compliance, CTO und Marketing.

Weitere Mandate (konzerninternes Mandat):

- Vorstandsmitglied
der Bechtle Financial Services AG, Berlin

Sämtliche übrigen Angaben zum Aufsichtsrat, die aufgrund gesetzlicher Vorschriften zu machen sind, werden in der Anlage C zu diesem Anhang zusammengefasst.

2. Bezüge des Vorstands und des Aufsichtsrats

Im Geschäftsjahr 2024 betrugen die zur Auszahlung gekommenen festen Bezüge des **Vorstands** 4.410 Tsd. € (Vorjahr: 3.637 Tsd. €) sowie die gewährten Tantiemeansprüche in Höhe von 4.770 Tsd. € (Vorjahr: 3.423 Tsd. €). In den gewährten Tantiemeansprüchen sind aktienbasierte Vergütungen in Höhe von 2.017 Tsd. € (Vorjahr: 0 Tsd. €) enthalten.

Die Mitglieder des Vorstands erhalten seit dem Geschäftsjahr 2024 eine aktienbasierte Vergütung in Form eines zweckgebundenen Barbetrags (Eigeninvestmentbarbetrag), der nach Abzug von Steuern und Abgaben in Stammaktien der Bechtle AG investiert wird. Die Höhe hängt von der Erreichung bestimmter finanzieller und nichtfinanzieller Ziele im abgelaufenen Geschäftsjahr (Erdienungsjahr) ab. Der Erwerb der Stammaktien erfolgt unmittelbar nach der Auszahlung des Eigeninvestmentbarbetrags. Ab Zeitpunkt des Kaufs unterliegen die erworbenen Stammaktien einer Haltepflicht über vier Jahre.

Die Vergütungen des **Aufsichtsrats** betrugen 1.293 Tsd. € (Vorjahr: 1.190 Tsd. €).

3. Angaben zur Belegschaft

Im Jahresdurchschnitt wurden 666 Mitarbeiter (Vorjahr: 614 Mitarbeiter) in der Verwaltung beschäftigt.

Aufgliederung nach Gruppen:

- Angestellte 581
- Leitende Angestellte (Führungskräfte & Teamleiter) 85

4. Außerbilanzielle Geschäfte

Bezüglich Miet- und Leasingverpflichtungen, Haftungsverhältnissen und derivativen Finanzinstrumenten verweisen wir auf die oben gemachten Ausführungen.

Die Bechtle AG hat einen Teil ihrer Forderungen aus Ratenkaufverträgen zur Refinanzierung an die Tochtergesellschaft Bechtle Financial Services AG, Berlin, verkauft. Zum 31. Dezember 2024 waren Forderungen in Höhe von 2.315 Tsd. € (Vorjahr: 9.694 Tsd. €) verkauft. Die Bechtle AG haftet dabei für den Bestand der Forderungen (Verität), nicht jedoch für die Bonität der Schuldner. Daher gilt das Risiko aus dem Verkauf der jeweiligen Forderungen sowohl rechtlich als auch wirtschaftlich als auf den Käufer übergegangen. Dies führt dazu, dass die Bechtle AG die betreffenden Forderungen in ihrer Bilanz auf den 31. Dezember 2024 nicht bilanziert (Bilanzierung „off balance“).

5. Honorar des Abschlussprüfers

Hinsichtlich des vom Abschlussprüfer für das Geschäftsjahr 2024 berechneten Gesamthonorars wird auf die entsprechenden Angaben im Konzernabschluss verwiesen. Es wird insoweit die Befreiung nach § 285 Nr. 17 HGB in Anspruch genommen.

Die Honorare für Abschlussprüfungsleistungen umfassen im Geschäftsjahr die Honorare der Jahres- und Konzernabschlussprüfung (inkl. Reporting Packages) sowie die formelle Prüfung des Vergütungsberichts nach § 162 AktG. Die Honorare für andere Bestätigungsleistungen betreffen die freiwillige Prüfung der zusammengefassten Nachhaltigkeitserklärung nach CRD-RUG.

6. Konzernabschluss und Geschäfte mit nahestehenden Unternehmen

Die Bechtle AG erstellt als Muttergesellschaft einen Konzernabschluss nach internationalen Rechnungslegungsstandards (vom International Accounting Standards Board (IASB) herausgegebenen IFRS® Accounting Standards, wie sie in der EU anzuwenden sind) und den ergänzend nach § 315e Abs. 1 HGB anzuwendenden deutschen gesetzlichen Vorschriften, der von der Gesellschaft bezogen werden kann. Er wird außerdem im Unternehmensregister veröffentlicht und ist im Internet unter www.bechtle.com verfügbar.

Angaben gemäß § 285 Nr. 21 HGB waren nicht zu machen, da keine Geschäfte mit nahestehenden Unternehmen zu nicht marktüblichen Bedingungen vorgenommen wurden.

7. Nachtragsbericht

Nach Ende des Berichtszeitraums sind keine wesentlichen Ereignisse bei Bechtle AG eingetreten.

8. Gewinnverwendungsvorschlag

Der Vorstand hat beschlossen, dem Aufsichtsrat und der Hauptversammlung vorzuschlagen, aus dem Bilanzgewinn für das Geschäftsjahr 2024 eine Dividende von insgesamt 88.200.000,00 € (Vorjahr: 88.200.000,00 €), das bedeutet 0,70 € (Vorjahr: 0,70 €) je dividendenberechtigter Stückaktie auszuschütten.

G. Zusätzliche Angaben

1. Genehmigtes und bedingtes Kapital

Gemäß § 4 Abs. 3 der Satzung der Bechtle AG ist der Vorstand ermächtigt, das Grundkapital der Gesellschaft mit Zustimmung des Aufsichtsrats bis zum 14. Juni 2026 durch Ausgabe neuer, auf den Inhaber lautender Aktien, um bis zu 18.900 Tsd. € zu erhöhen (genehmigtes Kapital gemäß Beschluss der Hauptversammlung vom 15. Juni 2021). Darüber hinaus ist der Vorstand gemäß Ziffer 4 Abs.4 der Satzung der Bechtle AG ermächtigt, das Grundkapital der Gesellschaft um bis zu 6.300 Tsd. € bedingt zu erhöhen (bedingtes Kapital gemäß Beschluss der Hauptversammlung vom 15. Juni 2021).

Die Kapitalerhöhungen können gegen Bareinlagen und/oder Sacheinlagen erfolgen. Der Vorstand ist ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats, Spitzenbeträge von dem Bezugsrecht der Aktionäre auszunehmen. Der Vorstand ist ferner ermächtigt, das Bezugsrecht mit Zustimmung des Aufsichtsrats auszuschließen, sofern

- 1. Fall: die Kapitalerhöhung gegen Bareinlagen erfolgt, 4.200 Tsd. € zum Zeitpunkt der Ausgabe nicht übersteigt und der Ausgabekurs den Börsenpreis nicht wesentlich unterschreitet oder
- 2. Fall: die Kapitalerhöhungen zum Erwerb von Unternehmen oder Beteiligungen an Unternehmen erfolgt

Der Vorstand ist ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats die weiteren Einzelheiten der Durchführung von Kapitalerhöhungen aus dem genehmigten Kapital festzulegen.

2. Mitteilung nach Wertpapierhandelsgesetz

Frau **Karin Schick-Krief**, Gaildorf, hat uns mit Schreiben vom 5. März 2007 folgende Mitteilung gemacht: „Hiermit teile ich Ihnen gemäß § 41 Abs. 4a WpHG i. d. F. vom 20.01.2007 mit, dass mein Stimmrechtsanteil an der Bechtle AG am 20. Januar 2007 insgesamt 32,00% betragen hat. Hiervon sind mir gem. § 22 Abs. 1 Satz 1 Nr. 1 WpHG 1,60 % der Stimmrechte zuzurechnen.“ Am 2. Mai 2022 hat uns Frau Schick-Krief mitgeteilt, dass sich die Gesamtstimmrechtsanteile von 32,00% auf 33,40% erhöht haben. Hiervon sind gem. § 22 Abs. 1 Satz 1 Nr. 1 WpHG (a.F.) 3,57 % und 4,57 % der Stimmrechte zuzurechnen.

Die **Flossbach von Storch AG**, Köln, Deutschland hat uns gemäß § 33 f. sowie § 39 WpHG am 23. Juli 2024 mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an der Bechtle AG, Neckarsulm, Deutschland am 17. Juli 2024 die Schwelle von 10,0 % der Stimmrechte erreicht hat und an diesem Tag 0,00 % (das entspricht 0 Stimmrechten) betragen hat. 10,18 % der Stimmrechte (das entspricht 12.825.599 Stimmrechten) sind der Gesellschaft gemäß § 34 WpHG direkt zuzurechnen.

Die **Baillie Gifford & Co**, Edinburgh, Großbritannien hat uns gemäß § 33 f. sowie § 39 WpHG am 19. Oktober 2022 mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an der Bechtle AG, Neckarsulm, Deutschland am 17. Oktober 2022 die Schwelle von 3% der Stimmrechte unterschritten hat und an diesem Tag 0,00 % (das entspricht 0 Stimmrechten) betragen hat. 2,60 % der Stimmrechte (das entspricht 3.271.424 Stimmrechten) sind der Gesellschaft gemäß § 34 WpHG indirekt zuzurechnen.

Die **BlackRock, Inc.**, Wilmington, Delaware, United States of America (USA) hat uns gemäß § 33 f. sowie § 39 WpHG am 07. Oktober 2024 mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an der Bechtle AG, Neckarsulm, Deutschland am 01. Oktober 2024 die Schwelle von 3,23 % der Stimmrechte erreicht hat und an diesem Tag 0,00 % (das entspricht 0 Stimmrechten) betragen hat. 3,24 % der Stimmrechte (das entspricht 4.081.826 Stimmrechten) sind der Gesellschaft gemäß § 34 WpHG indirekt zuzurechnen.

Die **DWS Investment GmbH**, Frankfurt am Main, Deutschland hat uns gemäß § 33 f. sowie § 39 WpHG am 18. März 2024 mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an der Bechtle AG, Neckarsulm, Deutschland am 11. März 2024 die Schwelle von 3 % der Stimmrechte unterschritten hat und an diesem Tag 0,00 % (das entspricht 0 Stimmrechten) betragen hat. 3 % der Stimmrechte (das entspricht 3.775.218 Stimmrechten) sind der Gesellschaft gemäß § 34 WpHG indirekt zuzurechnen.

Die **Allianz Global Investors GmbH**, Frankfurt am Main, Deutschland hat uns gemäß § 33 f. sowie § 39 WpHG am 07. Mai 2021 mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an der Bechtle AG, Neckarsulm, Deutschland am 05. Mai 2021 die Schwelle von 5 % der Stimmrechte überschritten hat und an diesem Tag 0,00 % (das entspricht 0 Stimmrechten) betragen hat. 5,003 % der Stimmrechte (das entspricht 2.101.406 Stimmrechten) sind der Gesellschaft gemäß § 34 WpHG indirekt zuzurechnen.

3. Erklärung gem. § 161 AktG zum Corporate Governance-Kodex

Vorstand und Aufsichtsrat der Bechtle AG haben für 2024 die nach § 161 AktG vorgeschriebene Erklärung abgegeben.

Die Erklärung wurde den Aktionären auf der Unternehmenswebsite unter <https://www.bechtle.com/ueber-bechtle/investoren/corporate-governance> zugänglich gemacht.

Neckarsulm, am 11. März 2025

Bechtle AG

.....
(Dr. Thomas Olemotz)

.....
(Konstantin Ebert)

.....
(Michael Guschlbauer)

.....
(Antje Leminsky)

Bechtle Aktiengesellschaft, Neckarsulm

Entwicklung des Anlagevermögens im Geschäftsjahr 2024

	Anschaffungskosten					Kumulierte Abschreibungen				Nettobuchwerte	
	Stand am	Zugänge	Umbuchungen	Abgänge	Stand am	Stand am	Zugänge	Abgänge	Stand am	Stand am	
	1.1.2024				31.12.2024	1.1.2024			31.12.2024	31.12.2024	31.12.2023
	EUR	EUR	EUR	EUR	EUR	EUR	EUR	EUR	EUR	EUR	TEUR
I. Immaterielle Vermögensgegenstände											
1. Entgeltlich erworbene Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten	71.096.971,64	12.194.534,18	544.210,88	789.109,41	83.046.607,29	53.216.694,41	9.958.650,18	789.109,41	62.386.235,18	20.660.372,11	17.880
2. Geleistete Anzahlungen	1.019.713,93	2.276,51	-544.210,88	0,00	477.779,56	0,00	0,00	0,00	0,00	477.779,56	1.020
	72.116.685,57	12.196.810,69	0,00	789.109,41	83.524.386,85	53.216.694,41	9.958.650,18	789.109,41	62.386.235,18	21.138.151,67	18.900
II. Sachanlagen											
1. Grundstücke, grundstücksgleiche Rechte und Bauten einschließlich der Bauten auf fremden Grundstücken	8.292.358,73	0,00	0,00	0,00	8.292.358,73	1.716.056,34	254.883,00	0,00	1.970.939,34	6.321.419,39	6.576
2. Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	35.248.867,39	4.922.477,67	0,00	2.201.242,34	37.970.102,72	27.116.964,52	3.782.140,31	2.199.674,47	28.699.430,36	9.270.672,36	8.132
	43.541.226,12	4.922.477,67	0,00	2.201.242,34	46.262.461,45	28.833.020,86	4.037.023,31	2.199.674,47	30.670.369,70	15.592.091,75	14.708
III. Finanzanlagen											
1. Anteile an verbundenen Unternehmen	804.609.109,57	97.648.327,03	0,00	0,00	902.257.436,60	2.449.000,00	0,00	0,00	2.449.000,00	899.808.436,60	802.160
2. Ausleihungen an verbundene Unternehmen	0,00	98.870.745,66	0,00	0,00	98.870.745,66	0,00	0,00	0,00	0,00	98.870.745,66	0
3. Sonstige Ausleihungen	500.000,00	550.000,00	0,00	0,00	1.050.000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1.050.000,00	500
	805.109.109,57	197.069.072,69	0,00	0,00	1.002.178.182,26	2.449.000,00	0,00	0,00	2.449.000,00	999.729.182,26	802.660
	920.767.021,26	214.188.361,05	0,00	2.990.351,75	1.131.965.030,56	84.498.715,27	13.995.673,49	2.988.783,88	95.505.604,88	1.036.459.425,68	836.268

AUFSICHTSRATSMITGLIEDER

(Anlage C zum Anhang)

Aufsichtsratsmitglieder – Vertreter der Anteilseigner

Name	Zugehörigkeit	Ausgeübter Beruf	Mitgliedschaften in Aufsichtsräten und anderen Kontrollgremien im Sinne § 125 Abs. 1 Satz 5 AktG	Aktienbesitz	
				31.12.2024	31.12.2023
Kurt Dobitsch	seit 20. Mai 1999	Mitglied verschiedener Aufsichtsräte	Aufsichtsratsvorsitzender • 1&1 AG, Maintal damit konzernverbundene Mandate: – 1&1 Mail & Media Application SE, Montabaur (Aufsichtsratsvorsitzender) – 1&1 IONOS Holding SE, Montabaur (Aufsichtsratsmitglied) Aufsichtsratsvorsitzender • Nemetschek SE, München Mitglied des Aufsichtsrats • Singhammer IT Consulting AG, München	0	0
Dr. Lars Grünert	seit 12. Juni 2018	Chief Financial Officer der TRUMPF SE + Co. KG	Mitglied des Aufsichtsrats • Horváth AG, Stuttgart, nicht börsennotiert	0	0
Prof. Dr. Thomas Hess	seit 20. Juni 2012	Institutsdirektor der LMU München		0	0
Stephanie Holdt	seit 11. Juni 2024	Chief Financial Officer, Voith Group		0	–
Elmar König	seit 25. Mai 2023	Bereichsvorstand i. R. der Bechtle Systemhaus Holding AG		0	0
Elke Reichart	4. Dezember 2017 bis 11. Juni 2024	Vorstandsmitglied und Chief Digital Transformation Officer der Infineon Technologies AG	Mitglied des Aufsichtsrats • Esure Plc, Surrey, United Kingdom • TRUMPF SE + Co. KG, Ditzingen	–	0
Sandra Stegmann	seit 9. Juni 2016	Partnerin, Egon Zehnder International GmbH		0	0
Klaus Straub	seit 25. Mai 2023	CEO & Founder exadit GmbH, CEO & Co-Founder xelerate GmbH		100	100
Klaus Winkler Aufsichtsratsvorsitzender	seit 12. Juni 2018 (20. Mai 1999 bis 30. November 2013)	Mitglied verschiedener Aufsichtsräte	Vorsitzender des Beirats • DIEFFENBACHER GmbH, Maschinen- und Anlagenbau, Eppingen Mitglied des Beirats • Kapp GmbH & Co. KG, Coburg Mitglied des Aufsichtsrats • VOLLMER WERKE Maschinenfabrik GmbH, Biberach Aufsichtsratsvorsitzender • Heller Holding SE & Co. KGaA, Nürtingen damit konzernverbundene Mandate (Aufsichtsratsvorsitz): – Heller Management SE, Nürtingen – IGH Infotec AG, Langenfeld, Beteiligung der Heller Holding SE & Co. KGaA IGH Infotec AG, Langenfeld – Gebr. Heller Maschinenfabrik GmbH, Nürtingen	5.000	5.000



Aufsichtsratsmitglieder – Vertreter der Arbeitnehmer

Name	Zugehörigkeit	Ausgeübter Beruf	Mitgliedschaften in Aufsichtsräten und anderen Kontrollgremien im Sinne § 125 Abs. 1 Satz 5 AktG	Aktienbesitz	
				31.12.2024	31.12.2023
Uli Drautz Stellvertretender Aufsichtsratsvorsitzender	seit 15. Oktober 2003	Leitung Konzerncontrolling, Bechtle AG	Mitglied des Aufsichtsrats (alle Mandate sind konzerninterne Mandate) • AMARAS AG, Monheim am Rhein • Bechtle E-Commerce Holding AG, Neckarsulm • Bechtle Systemhaus Holding AG, Neckarsulm • Bechtle Managed Services AG, Neckarsulm • Bechtle Financial Services AG, Berlin	0	0
Jonas Berhe	seit 18. November 2024	Geschäftsführer, IG Metall Heilbronn Neckarsulm	Mitglied des Aufsichtsrats • thyssenkrupp Automotive Body Solutions, Heilbronn (seit 1. Oktober 2024)	0	–
Julia Böttcher	seit 25. Mai 2023	Head of People and Culture, Systemhaus Hamburg		0	0
Christian Döngi	seit 25. Mai 2023	Head of Own Brand Business Development		0	0
Daniela Eberle	seit 15. Oktober 2003	Kaufmännische Leitung, Systemhaus Darmstadt		0	0
Christine Muhr	seit 25. Mai 2023	IT Bundeskoodinatorin der Bundesfachgruppe IKT / FB A ver.di Bundesverwaltung Berlin und IT Branchenverantwortung FB A / FG IKT ver.di Landesbezirk Baden-Württemberg	Mitglied des Aufsichtsrats • Atruvia AG, Karlsruhe	0	0
Julia Randeshofer	seit 25. Mai 2023	Konzerncontrolling, Bechtle AG		0	0
Anton Samija	seit 12. Juni 2018	Purchasing Manager, Logistik & Service GmbH		0	0
Michael Unser	seit 18. Juni 2013 bis 30. September 2024	Gewerkschaftssekretär der IG Metall Heilbronn-Neckarsulm	Mitglied des Aufsichtsrats • ThyssenKrupp automotive body solutions, Essen	0	0

Ausschüsse des Aufsichtsrats

zum 31. Dezember 2024

Prüfungsausschuss	Personalausschuss	Vermittlungsausschuss	Nominierungsausschuss
Klaus Winkler (Vorsitz) Kurt Dobitsch Uli Drautz Daniela Eberle Sandra Stegmann	Klaus Winkler (Vorsitz) Uli Drautz Prof. Dr. Thomas Hess	Klaus Winkler (Vorsitz) Uli Drautz Michael Unser Prof. Dr. Thomas Hess	Klaus Winkler (Vorsitz) Elmar König Klaus Straub



Versicherung des Vorstands

Wir versichern nach bestem Wissen, dass gemäß den anzuwendenden Rechnungslegungsgrundsätzen der Jahresabschluss ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Gesellschaft vermittelt und im Lagebericht der Geschäftsverlauf einschließlich des Geschäftsergebnisses und die Lage der Gesellschaft so dargestellt sind, dass ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild vermittelt wird sowie die wesentlichen Chancen und Risiken der voraussichtlichen Entwicklung der Gesellschaft beschrieben sind.

Neckarsulm, den 11. März 2025

Bechtle AG

Dr. Thomas Olemotz (Vorsitzender)

Konstantin Ebert

Michael Guschlbauer

Antje Leminsky