

**25**  
JAHRE  
1983-2008



[ 1983-1992 ] [ 1993-2002 ] [ 2003-2008 ]

# CHRONIK EINER ERFOLGSSTORY TEIL 1

Ihr starker IT-Partner.  
Heute und morgen.







Ralf Klenk,  
Gründungsgesellschafter und  
Vorstandsvorsitzender der Bechtle AG

## 1983-1992 Goldgräberzeit

Ein Jubiläum ist immer auch eine Möglichkeit, sich ganz bewusst mit der Vergangenheit zu beschäftigen. Gerade in einer schnelllebigen Branche wie der Informationstechnologie führt das zu erstaunlichen Erkenntnissen: Wir waren Teil einer Revolution. Vor 30 Jahren lautete die Antwort auf die Frage, ob der normale Mensch einen Computer braucht, ganz klar: Nein! Wozu denn? Und dann kam der Apple II. Es kamen Commodore und Atari. Microsoft und vor allem IBM. Kaum etwas hat unsere Lebens- und Arbeitswelt so stark verändert wie diese kleine Kiste, ohne die heute nichts mehr geht.

Bei dieser Zeitenwende – beim Übergang vom Industrie- zum Informationszeitalter – war Bechtle mit am Start. Wir haben gespürt, dass hier ein Markt entsteht, dem sich niemand würde entziehen können. Wir hatten Pläne und Visionen. Aber wir haben weit, weit mehr erreicht, als wir uns das je hätten träumen lassen. Aus einem Mitarbeiter wurden innerhalb von 25 Jahren mehr als 4.200. Aus einem 70 Quadratmeter Ladengeschäft in Heilbronn wurden über 50 Systemhausstandorte sowie Handelsgesellschaften in neun europäischen Ländern.

Was mich besonders stolz macht: Aus der ersten Unternehmensdekade sind noch immer 30 Mitarbeiter an Bord. Darunter der zweite Mitarbeiter von Bechtle und unsere erste Auszubildende, darunter Menschen, die heute Bereichsvorstand, Geschäftsführer oder Bereichsleiter sind. Und für alle gilt, dass Bechtle immer noch eine Herausforderung ist und Potenzial zur eigenen Entwicklung bietet.

25 Jahre markieren zugleich einen Generationswechsel. Wenn ich bedenke, dass wir alleine über 80 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter beschäftigen, die 1983 geboren wurden – die also heute exakt so alt sind wie das Unternehmen, für das sie arbeiten – dann wird das besonders augenfällig. Ich selbst war 25, als ich gemeinsam mit meinem damaligen Hochschulprofessor Klaus von Jan und mit unserem heutigen Aufsichtsratsvorsitzenden Gerhard Schick „unsere“ Bechtle gegründet habe. Was wir in dem vergangenen Vierteljahrhundert erreicht haben, ist ein solides Fundament. Es ist die Grundlage für das, was vor uns liegt: die Fortsetzung einer unglaublichen Erfolgsgeschichte!

Ich wünsche Ihnen viel Spaß beim Eintauchen in die Vergangenheit – in die Goldgräberzeit der PC-Ära.

Ihr

Ralf Klenk



# Easy Raider

**Ein Problem ist die beste Chance für eine neue Lösung.  
So sieht es Gerhard Schick, Gründungsgesellschafter und  
Aufsichtsratsvorsitzender der Bechtle AG.**



**Die Bechtle Story beginnt gut ein Jahr vor der Unternehmensgründung an der Fachhochschule Heilbronn. Dort gibt es mit der so genannten Technischen Akademie eine Anlaufstelle für Unternehmen in der Region, die ein technisches Problem lösen möchten. Eines dieser Probleme lautet 1982: Wie verwaltet ein Kino seinen Bestand an Raider, Atemgold, Eiskonfekt & Co. am einfachsten?**

Für die Bott-Filmtheaterbetriebe in Heilbronn, Schwäbisch Gmünd und Weißenburg sucht Gerhard Schick ein Programm, mit dem die 18 Kinos ihre Süßwaren effizient verwalten können. Statt der bisherigen Karteikartensammlung will er eine zeitgemäße Art der Warenwirtschaft einführen. Sein Ansprechpartner an der Fachhochschule Heilbronn ist Professor Klaus von Jan, über den er schon zuvor verschiedene Diplomarbeiten vergeben hat und der nun nach einem geeigneten Studenten für die Softwareentwicklung suchen soll. Seine Wahl fällt auf Ralf Klenk, Maschinenbaustudent, 24 Jahre, ehrgeizig und von Mikrocomputern fasziniert. Ihn begeistert die Idee. Gemeinsam mit Matthias Weber – heute ebenfalls bei Bechtle beschäftigt – entwickelt er in wenigen Wochen das Programm, das anschließend die Süßwaren der Bott-Kinos verwaltet. Aus dieser ersten Zusammenarbeit entwickelt sich eine Geschäftsidee. Professor von Jan schlägt vor, gemeinsam ein Unternehmen zu gründen, um die an der Fachhochschule entwickelte Software zu verkaufen. Bei Gerhard Schick schrillen die Alarmglocken:



Bei dem Stichwort „Software“ fallen ihm die große IBM und andere etablierte Anbieter ein – kein Terrain, auf dem er sich bewegen will. Eine kleine Präzisierung gibt den Ausschlag: Es geht um die Vermarktung technischer Berechnungssoftware. Und die existiert zu der damaligen Zeit noch nicht.

Alle drei sind überzeugt, dass es in Zukunft an Computern kein Vorbeikommen geben wird. Einig sind sie sich auch, dass man die Technik selbst verstehen muss, um die Software optimal weiterentwickeln zu können. Vor allem aber sehen sie die Chance, die der junge Markt bietet. Und wollen sie nutzen.

Die Konstellation ist vielversprechend: Gerhard Schick, erfahrener Unternehmenslenker der finanzstarken Bott-Gruppe mit kaufmännischem Sachverstand und hoher Affinität zum Vertrieb, Klaus von Jan, technisch versierter Hochschulprofessor mit den notwendigen Kontakten zu jungen Entwicklungstalenten an der Hochschule, und Ralf Klenk, frisch diplomierter, vom Computervirus infizierter Ingenieur mit großen Visionen. Es ist der Beginn einer bis heute andauernden Erfolgsgeschichte.

**„Wer dem Erfolg auf den Grund geht, findet Beharrlichkeit.“  
Das Sprichwort begleitet Gerhard Schick seit vielen Jahren. Es ist  
zugleich zu einem Teil der Bechtle Unternehmenskultur geworden.**

# Großes Kino, Herr Bechtle

Warum nicht?, denkt sich Hans-Joachim Bechtle bei der Frage, die einem nicht alle Tage gestellt wird. Und so wird er „Der Pate“.



Die Idee ist geboren, die Akteure stehen fest – allein es fehlt der Name. Kein Fantasienname, keine Abkürzung, sondern ein Eigenname soll es sein. Einer, der schwäbisch klingt und weit vorne im Alphabet steht. Das sind 1983 die wichtigsten Kriterien der Gründungsgesellschafter. Fündig werden sie in der Personalliste der Wilhelm Bott GmbH & Co. KG. Der Namenspate stimmt zu, und so wird aus der namenlosen Geschäftsidee die Bechtle GmbH EDV-Technik.

„Wer liefert was“, ist das Branchenverzeichnis schlechthin in den 80er-Jahren. Wer auf der Suche nach einem Lieferanten ist, stößt selten bis zur zweiten Hälfte des Alphabets vor. Auch „A“, so zeigen Untersuchungen, ist nicht erste Wahl, weil die Zahl derer, die ganz vorne stehen wollen, einfach zu groß ist. Wer eine möglichst hohe Kontaktfrequenz erreichen will, liegt beim Buchstaben „B“ goldrichtig. Gerhard Schick kennt diese Mechanismen. Als er die Namensliste seiner Mitarbeiter bei der Wilhelm Bott GmbH & Co. KG durchgeht und bei den Angestellten der Heilbronner Kinos auf den Namen Bechtle stößt, weiß er deshalb instinktiv: Das ist der perfekte Name. Er ruft Hans-Joachim Bechtle an, erklärt sein Vorhaben, versichert ihm, dass es eine „ganz saubere Geschichte ist“ und er sich keine Sorgen um seinen Namen zu machen braucht. Er bietet ihm 1.000 DM für das Einverständnis, Namensgeber des neuen Unternehmens zu sein. Hans-Joachim Bechtle überlegt nicht lange. Er kennt Gerhard Schick und ist überzeugt, dass seine Pläne erfolgreich sein werden – „weil er immer schon weitergedacht hat“.

Hans-Joachim Bechtle kennt auch Ralf Klenk, der ein Jahr zuvor das Süßwarenverwaltungsprogramm für die Bott-Kinos entwickelt hatte. Ihm leuchten die Gründe ein, die für seinen Namen sprechen. Er kann vor allem nachvollziehen, dass ein

guter, schwäbischer Name für den Erfolg in der Region wichtig ist: „**Schwaben kaufen einfach lieber bei einem vertraut klingenden Namen.**“ Also findet er sich am 21. Juli 1983 um neun Uhr morgens beim Notar ein.



Hans-Joachim Bechtle ist jedoch nicht nur Namenspate. Er wird zugleich erster Kunde. Noch vor der Eröffnung des Ladengeschäfts im City-Süd-Center kauft er am 26. September 1983 zehn Disketten 1 DSS S 1/1“ zum Preis von 60,53 DM plus 14 % Mehrwertsteuer. Rechnungsadressat sind die Filmtheaterbetriebe Wilhelm Bott & Co. KG, Allee 4, 7100 Heilbronn. Die Bechtle Rechnung enthält den Zusatz: Die Ware wurde an Herrn Bechtle ausgeliefert.

Später wird die Verbindung noch enger: 1990 beginnt Hans-Joachim Bechtle bei „seinem“ Unternehmen. Als „Computerfreak“ wird er Techniker in der Serviceannahme. Bisweilen, so erinnert er sich, führt die Nennung seines Namens zu Irritationen, schließlich erwartet man den (vermeintlichen) Unternehmenschef nicht unbedingt an der Servicehotline.

Übrigens läuft auf dem original Apple-II-Rechner von 1982 noch heute das Programm zur Verwaltung von Süßwaren der ehemaligen Bott-Kinos. Genutzt wird es längst nicht mehr. Auf dem Apple verwaltet Hans-Joachim Bechtle heute seine umfangreiche Plattensammlung.

# Schlaglichter einer Revolution

Anfang der 70er-Jahre wurden Computerbauteile plötzlich so günstig, dass Unternehmen mit der Entwicklung von Computern für private Zwecke begannen.



Commodore PET  
(Foto: Boris Jakubaschk)

**Auftakt 1972:** Atari veröffentlicht das „primitive“ Tennispiel Pong. Mit dem Bausatz Altair 8800 der Firma MITS folgte 1974 der erste für Heimanwender ausgerichtete Computer, der kommerziellen Erfolg hatte. Der ab 1976 gebaute **Commodore PET** (Personal Electronic Transactor) war mit Basic-Programmierung und einer Doppelbelegung der Tasten mit Grafikzeichen bereits weit entwickelt. Der PET gilt als Stammvater aller 8-Bit-Computer von Commodore. Bei seiner Markteinführung war er zusammen mit dem Apple II der einzige bezahlbare Computer, der auch für Laien verstehbar war. Fertige Programme kamen aber erst nach und nach auf den Markt.

Mit dem Slogan „Byte into an Apple“ verkaufte **Apple** ab 1976 einige hundert Exemplare des Apple I für 666,66 US-Dollar. Nach dem geringen Erfolg des Apple I folgte 1977 mit dem Apple II der erste industriell hergestellte Rechner, der eine weite Verbreitung fand. Er gilt als einer der erfolgreichsten Computer: Bis 1993 verkaufte der Hersteller zwei Millionen Exemplare des Apple II. Er hatte bei seiner Markteinführung acht freie Steckplätze des 8-Bit Apple-Bus-Systems. Damit konnte er individuell erweitert werden. Die Apple-II-Baureihe war ein offenes System und ist von der Apple-Macintosh-Reihe zu unterscheiden. Der User konnte für die Steckplätze des Apple II die unterschiedlichsten Karten kaufen oder auch selbst zusammenlöten. Es gab unter anderem Speichererweiterungskarten, Steuerungs- oder Grafikkarten. Das offene System sorgte für den großen Erfolg der Baureihe. Das Urmodell wurde

1979 zum *Apple II +* und *Apple II europlus* weiterentwickelt; Letzterer war der erste in Europa im großen Stil verkaufte Mikrocomputer.



Apple II  
(Foto: Simon Hollay)



Erster IBM-PC (IBM 5150)  
(Foto: IBM Deutschland GmbH)

1980 konkurrierte bereits eine ganze Reihe von Bausatzrechnern um den Markt. Nach dem Verkaufserfolg des Apple II begann auch **IBM**, damals Marktführer für Datenverarbeitungsanlagen, Personal Computer zu entwickeln. Schon nach wenigen Monaten gab es einen Prototypen. **Microsoft** steuerte das Betriebssystem DOS bei. In diese Zeit fällt auch das legendäre Zitat von Bill Gates: „Nobody will ever need more than 640k RAM.“ Bereits am 12. August 1981 wurde der IBM 5150 vorgestellt. Um ihn von billigeren Heimcomputern abzugrenzen, entwickelte die IBM-Werbeabteilung den Begriff des „Personal Computers“. Innerhalb kürzester Zeit steht der Begriff nicht nur für IBM-Geräte, sondern auch für alle IBM-kompatiblen Modelle. Für die folgenden Jahre ist „IBM-kompatibel“ das Qualitätssiegel schlechthin.



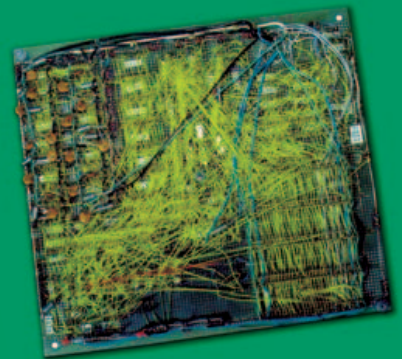
Ebenfalls 1981 erschien der von dem US-amerikanischen Ingenieur Chuck Peddle entwickelte **Victor 9000/Sirius S1**. In Europa kam der Sirius 1 noch vor dem IBM-PC auf den Markt und war durchaus erfolgreich. Weltweit setzte sich der Rechner jedoch nicht durch und wurde bei den Verkaufszahlen schnell von dem IBM-PC überholt. Der Sirius 1 war aber in manchen Punkten innovativer und besser als das IBM-Gegenstück. Der Rechner hatte einen 12"-monochromen Monitor, der eine Anti-Reflexions-schicht besaß. Kontrast und Helligkeit des Monitors konnten direkt von der Tastatur gesteuert werden. Der Computer stellte schon damals die sehr fortschrittliche Auflösung von 800 x 400 Pixeln dar. Die hochauflösende Grafik des Sirius konnte erst ab 256 KB vollständig ausgenutzt werden. Der Sirius wurde mit einem internen Sampler geliefert, mit dem man kurze Tonsequenzen aufnehmen und dann wieder abspielen konnte. Mit Wordstar, Spellstar, Mailmerge und Multiplan stand dem Anwender verhältnismäßig viel Software zur Verfügung.



Victor Sirius  
(Foto: Boris Jakubaschk)

Das Spitzenmodell kostete 1982 in Deutschland 19.995,- DM. Der Rechner war mit einem Intel 8088 Prozessor (5 Mhz) ausgestattet. Der Arbeitsspeicher des Geräts bestand in der Grundversion aus 128 KB, war aber bis 512 KB ausbaufähig. Er konnte mit den Betriebssystemen CP/M86 und MS-DOS betrieben werden.

Das von **Digital Research** entwickelte CP/M (Control Program for Microprocessors) war Ende der 70er-, Anfang der 80er-Jahre das Standard-Betriebssystem für Mikrocomputer. CP/M war das erste plattformunabhängige Betriebssystem und bildet noch heute die Grundlage für übliche Microsoft-DOS-/Windows-Systeme. Als 1981 IBM das neueste Digital-Research-Betriebssystem einsetzen wollte und die Verhandlungen scheiterten, war der Anfang vom Ende besiegelt. Mit dem Aufkommen von MS-DOS verlor CP/M seine Bedeutung.



Original IBM-PC-Board von 1981  
(Foto: IBM Deutschland GmbH)



Commodore C 64  
(Foto: Boris Jakubaschk)

Erweitert um einen TV-Ausgang und Tonausgabe, kamen ab den 80er-Jahren weitere Geräte als so genannte Heimcomputer auf den Markt. Die erfolgreichsten Modelle waren der **Commodore C 64** und die Geräte der Amiga-Reihe wie auch verschiedene Ausführungen des Atari ST.



Atari 1040 ST  
(Foto: Boris Jakubaschk)

1982 ging die **Basis Microcomputer GmbH** mit ihrem Basis 108 an den Markt. Das dem Apple II ähnliche Modell integrierte bereits Funktionen, die Apple-Anwender nur über Erweiterungskarten nachrüsten konnten. So befand sich neben dem 6502 Prozessor auch ein Z80 auf dem Mother-board, sodass die Benutzung von CP/M als Betriebssystem möglich war. Der Arbeitsspeicher von 64 KB konnte auf 128 KB aufgerüstet werden. Die Speicherkapazität von 64 KB entspricht in etwa der Größe eines einseitigen Briefes in Word. Der Basis 108 hatte ein massives und schweres Metallgehäuse und eine externe Tastatur. Auf Wunsch konnten bis zu zwei Diskettenlaufwerke integriert werden. Weitere Features: Textmodus wahlweise 40 x 24 oder 80 x 24 Zeichen, eine serielle und eine parallele Schnittstelle. Der Basis 108 war das Eröffnungsangebot der Bechtle GmbH: Mit 128 KB Hauptspeicher und inklusive Tastatur sowie Monitor war er am 15. Oktober 1983 für 4.550 DM zu haben.



Basis 108  
(Foto: Boris Jakubaschk)

# 1983

// GRÜNDUNG

Am 21. Juli 1983 startet Bechtle als Ein-Mann-Unternehmen mit einem IT-Systemhaus in Heilbronn. Gründungsgesellschafter sind Professor Klaus von Jan, Ralf Klenk und Gerhard Schick. Sitz der „Bechtle GmbH EDV-Technik“ ist ein 70 qm großes Ladengeschäft im Heilbronner City-Süd-Center. Der Schwerpunkt liegt im Verkauf von Berechnungssoftware sowie Apple-, Basis- und Victor-Sirius-Rechnern. Der Umsatz: 66.000 DM.



Ladengeschäft City-Süd-Center



Ralf Klenk, Geschäftsführer, und Friedrich Hild, CAD-Konstruktionsingenieur im Ladengeschäft City-Süd-Center



## Der Statthalter

Günter Weber ist alles andere als ein „Ladenhüter“. Obwohl auch das zu seinen Aufgaben als erster Mitarbeiter von Ralf Klenk gehört. Heute ist er System- und Netzwerkadministrator im Landesmuseum für Technik und Arbeit in Mannheim.

Günter Weber ist am Anfang einfach da. Der Ingenieur hat gerade sein Maschinenbaustudium abgeschlossen. Er wird von seinem ehemaligen Kommilitonen Ralf Klenk gefragt, ob er bei Bechtle „mitmachen“ wolle. Was zunächst einmal heißt, präsent zu sein. Um das junge Unternehmen nicht durch zwei Gehälter zu belasten, verdient Ralf Klenk seinen Lebensunterhalt zunächst noch als Angestellter eines großen Maschinenbauers. Er kommt nachmittags ins Büro und arbeitet dann bis in die Nacht hinein am Aufbau von Bechtle.

Günter Weber beginnt Anfang Oktober, noch vor der offiziellen Eröffnung des Ladengeschäfts. Seine Aufgabe: Prospekte und Angebote der Victor-Sirius- und Apple-Händler einholen, um (noch



## Guten Morgen, Handwerk, Handel, Freie Berufe und Industrie!

Heute soll das „Geheimnis“ um eines neue Zeichen geübt werden, das Sie sich unbedingt einprägen sollen.

Punkt 8 Uhr öffnet im City-Süd-Center die

BECHTLE GmbH EDV-Technik.

Nicht „schon-wieder-ein-Computer-Laden“, sondern ein Unternehmen mit konsequenter Zielsetzung:

- Objektive Beratung (auch direkt bei Ihnen) durch erfahrene Fachleute, die selbst Computer-Programme schreiben können, also nicht „nur“ Verkäufer sind.
- Große Auswahl einprägsamer Preis-Programme, die nahezu allen Anforderungen anpassbar sind.
- Entwicklung technischer Spezial-Software für viele Branchen.
- Unerwartetes Hardware-Spektrum: BASIS und SALS – maßgeschneidert für Ihre Software-Ansprüche.
- Unkomplizierter, reibungsloser Service, der auch praktisch funktioniert.
- Konsequente Einhaltung eines absolut realen Preis-Leistungs-Verhältnisses, das allen Vergleichern standhält.
- Sondern, auf langfristige Zusammenarbeit programmierte Geschäftsführung, die Ihren Kunden wirklichen Nutzen bringen will.

Sie sind herzlich eingeladen, BECHTLE persönlich kennenzulernen, für die Eröffnung gibt es bereits einen konkreten Sonderpreis:

1. Rechner BASIS 108  
BASIS und SALS – maßgeschneidert für Ihre Software-Ansprüche.  
kompatibel, CPM-Alpha, Farbgrafik 280 x 192 Punkte, separate deutsche Tastatur, Bildschirm 17" groß.  
Nur DM 4.550,-

2. 40 Track Diskettenlaufwerk mit Controller  
- und CPM 3.0  
Nur DM 1.250,-

3. Matrixdrucker EPSON RX 80  
Nur DM 1.100,-

4. Disketten BASF 5 1/4" 1 D Stück Nur DM 8,30  
Alle Preise incl. Mehrwertsteuer.  
Die Sonderaktion ist aus werblich-rechtlichen Gründen begrenzt von 15.-10. Oktober 1983.  
Fragen Sie nach weiteren Eröffnungsangeboten!

Nutzen Sie die Vorteile unseres Eröffnungs-angebots. Nutzen Sie die Gelegenheit, zu einem unvergleichlichen Informationsgespräch.

Bechtle GmbH  
EDV-Technik  
Weinheim 33  
(City-Süd-Center)  
7100 Heilbronn  
☎ 07141 817731



Der Original Bechtle Apple, auf dem noch heute das von Ralf Klenk entwickelte Süßwarenverwaltungsprogramm läuft.

ohne Händlervertrag ausgestattet) überhaupt an Geräte zu kommen. Außerdem verschickt er die ersten Mailings an Unternehmen der Region: „Junge EDV-Firma stellt sich vor ...“.

Es folgt der wichtigste Tag für Bechtle: Die große, durch eine Anzeigenkampagne in den lokalen Medien angekündigte Geschäftseröffnung. An jenem Samstag, 15. Oktober 1983, veranstaltet das EDV-Unternehmen im Heilbronner City-Süd-Center einen Tag der offenen Tür. Im Angebot unter anderem ein Rechner BASIS 108, Apple II® kompatibel, 128 KB Hauptspeicher inklusive Tastatur und Monitor zum Sonderpreis von 4.550 DM. Es wird eng im 70 Quadratmeter kleinen Geschäftsraum. Manche kommen aus Neugierde, andere, um eines der Eröffnungsangebote zu nutzen.

**Guten Morgen, Handwerk!**  
Dieses neue Zeichen sollten Sie sich gut einprägen. Es steht für rationelle Organisation in Ihrem Betrieb. Was sonst noch dahintersteckt, erfahren Sie am Samstag – an dieser Stelle ...

**Guten Morgen, Handel!**  
Dieses neue Zeichen steht für gesteigerte Leistungsfähigkeit in Ihrem Unternehmen. Deshalb sollten Sie es nicht vergessen. Mehr darüber am Samstag – an dieser Stelle ...

**Guten Morgen, Freie Berufe!**  
„Freiheit“ im Geschäftsleben bedeutet auch: „Den Kopf frei haben für entscheidende Dinge“. Dieses Zeichen kann Sie wirklich „frei“ machen. Übermorgen erfahren Sie, wie – an dieser Stelle ...

**Guten Morgen, Industrie!**  
Dieses Zeichen kann auch in Ihrem Betrieb zum Begriff für mehr Produktivität werden. Deshalb sollten Sie es sich gut merken. Morgen erfahren Sie, warum – an dieser Stelle ...

Anzeigenkampagne zur Eröffnung des Bechtle Ladengeschäfts am 15. Oktober 1983.

Die lokale Presse schreibt:

**„Das neue Unternehmen hat eine konsequente Zielsetzung: objektive Beratung durch Fachleute, die selbst Computerprogramme schreiben können und ihr Handwerk von der Pike auf gelernt haben, also nicht ‚nur‘ Verkäufer sind.“**

EDV-TECHNIK			
BECHTLE			
No. 200			
Sonderaktion XX00			
XXXXXXXXXX			
1122 Lauffen	Ma/Se	2.11.83	
K O N T O			
1. Apple IIx mit 64 KB Arbeitsspeicher			
2. Monitor 17" 90cm			
3. Diskettenlaufwerk mit Controller			
4. Apple II - 96 Bytes mit Hauptkabelverwalter			
5. Apple II - 96 Bytes mit Hauptkabelverwalter			
6. Apple II - 96 Bytes mit Hauptkabelverwalter			
7. Apple II - 96 Bytes mit Hauptkabelverwalter			
8. Apple II - 96 Bytes mit Hauptkabelverwalter			
9. Apple II - 96 Bytes mit Hauptkabelverwalter			
10. Bechtle			
Summe			10.990,00 DM
14 % MwSt.			1.538,70 DM
Bechtle-Gebühren			525,00 DM
Auf alle Hardwareteile gewährt wir ein Jahr Garantie			
Zahlung bitte in 10 Tagen			
Wir bitten um Rückmeldung auf unser Konto 4401300 bei der Kreiskassenzentrale Heilbronn			

Der erste „Großauftrag“ der jungen Bechtle GmbH.

Das Konzept geht auf: Ende Oktober schließt Bechtle das erste größere Geschäft mit einem Ingenieurbüro ab (siehe Abbildung links).

Günter Webers Passion jedoch ist nicht der Vertrieb. Er versteht sehr gut, dass mittelständische Unternehmen den Computern noch nicht recht trauen wollen, und er kann nachvollziehen, dass

Geräte mit über 10.000 DM Verkaufspreis für Handwerksbetriebe einfach zu kostspielig sind. Wenn sich also ein potenzieller Kunde tatsächlich einmal intensiver mit dem Thema EDV beschäftigt, dann sind die Antworten von Günter Weber oft entweder: „Was Sie wollen, geht leider nicht.“ Oder: „Das ist wirklich sehr teuer.“ Antworten von bewundernswerter Ehrlichkeit – und ganz schlecht für den Umsatz. Das wahre Talent des Ingenieurs ist vielmehr die Technik. Er ist ein begnadeter Tüftler, der mit Lötkolben und Ersatzteilkoffer ausgestattet die kompliziertesten Fehler aufspüren und mit Akribie lösen kann. Im kleinen Ladengeschäft muss er seine Passion hinter einer mobilen Trennwand ausleben. Warum? „Im Chaos zeigt sich meine wahre Größe.“



Nach eigener Aussage ist Harald Lorch bei seinem Einstieg als zweiter Mitarbeiter von Bechtle zuständig für „Vertrieb, Einkauf, Marketing, Wareneingang, Warenausgang, Telesales, Kaffee kochen, Kaffee einkaufen, Organisation, Referent bei Schulungen und PreSales, Consulting, Hotline, Prellbock für genervte Kunden“. Er kennt sich also aus.

# Wir waren einfach gut

Als Bechtle 1983 gegründet wird, sieht das Geschäftsmodell zunächst die Erstellung und Vermarktung von Berechnungssoftware im technischen Bereich vor. Ralf Klenk hat darüber seine Diplomarbeit im Fachgebiet Datenverarbeitung geschrieben. **Thema: „Microcomputer und Plotter als Hilfsmittel in der Konstruktion“**. Es ist nicht die einzige Software, die Bechtle anbietet.

Harald Lorch ist zweiter Mitarbeiter von Bechtle. Als er 1984 seine Vertriebsstelle bei Bechtle antritt, ist seine erste Aufgabe, eine speziell für Sägewerke entwickelte Software zu verkaufen. Das Programm ist hochkomplex, es ist teuer – und damit unverkäuflich. Es folgt eine ebenfalls an der Hochschule Heilbronn entwickelte Softwarelösung für die Werkzeugverwaltung. Sie ist durchdacht, hat intelligente, überzeugende Funktionen, ist aber in der Anwendung zu kompliziert, ihrer Zeit vielleicht auch einfach zu weit voraus – ein Flop.

## Die Bechtle Praktiker Software, kurz: BPS

Erfolg hat dagegen die Bechtle Praktiker Software, kurz: BPS. Sie berechnet unter anderem Zahnräder, Wellen-/Naben-Verbindungen und Schrauben. Das Produkt ist ausgereift, wird professionell auf Bechtle Disketten und ergänzt um ein umfassendes Handbuch verkauft. Mit Ralf Klenk hat Bechtle nicht nur den Entwickler der Software an Bord, sondern auch einen passionierten Ingenieur, der mit den Anwendern auf Augenhöhe kommuniziert. Die BPS verkauft sich gut – noch bis in die 90er-Jahre.

Der eigentliche Durchbruch gelingt Bechtle aber erst mit dem Vertrieb von Hardware. Ursprünglich nur als „Nebenerwerbsquelle“ vorgesehen, sollte der Verkauf von Computern, Monitoren, Druckern,

Zubehör und Standardsoftware dem jungen Unternehmen garantieren, immer auf den neuesten Geräten die eigenen Softwareprodukte weiterzuentwickeln.

Zunächst bleibt Bechtle bei der Hardware noch der technischen Schiene treu. Ausgabegeräte für technische Zeichnungen, so genannte Stiftplotter, für Konstruktionsbüros und den Maschinenbau sind bald Tagesgeschäft. Die Anlieferung der teuren Geräte wird in dem 70 Quadratmeter großen Ladengeschäft gebührend gefeiert – beim Kunden treffen sie in der Regel mit den kaum getrockneten Rändern der Sektkläser ein.

Der Markt entwickelt sich rasant – und mit ihm Bechtle. Es beginnt die Goldgräberzeit des PC-Zeitalters. Plötzlich ist die Nachfrage da und übertrifft alle Erwartungen. Für Harald Lorch ist der Grundstein der Success Story eine Mischung aus „zur richtigen Zeit in der richtigen Branche“ und dem unbändigen Willen zum Erfolg. „Wir waren einfach gut. Und wir waren frech. Wir haben auch nicht davor zurückgeschreckt, bei großen Konzernen wie Audi oder Knorr vorzusprechen. Unser Erfolgsrezept in den ersten Jahren war die Kombination aus tiefem technischen Know-how und dem Verkaufstalent unserer Vollblutvertriebler. Darin waren wir einfach besser als der Wettbewerb.“

# 1984 // ETABLIERUNG

Bechtle etabliert sich als EDV-Händler in Heilbronn. Mit drei Mitarbeitern (ein Techniker und zwei Vertriebsmitarbeiter) verzehnfacht das Unternehmen seinen Umsatz auf 615.000 DM.



## La dolce vita

Nach den Erinnerungen von Michele Vaccaro-Notte, Gründer der Pizzeria La Toscana im Heilbronner City-Süd-Center. Ehemaliger „Haus- und Hof-Lieferant“ der Bechtle Mitarbeiter.

Was gibt es Schöneres für ein gerade gegründetes Unternehmen: r0echts die Pizzeria, gegenüber der Metzger mit legendären „Fleischkäsweckle“ und links ein Juwelierhepaar, das die jungen Leute gerne mit frisch gebrühtem Kaffee und warmen Saitenwürstle verwöhnt. Über die Jahre wird die Pizzeria zur Versorgungsquelle Nummer eins nach Feierabend. Michele Vaccaro-Notte, Wirt der Pizzeria La Toscana, lebt heute in Sizilien. Er hilft aber hin und wieder noch aus, wenn im Restaurant Not am Mann ist. Er erinnert sich gern an die Bechtle Truppe. Junge Leute, gut gelaunt, immer für ein Gespräch bereit und sehr, sehr fleißig. Sie bleiben abends lange und sind so etwas wie Stammgäste mit eigenem „Nebenzimmer“. Ein Klopfen an der Wand genügt und der Wirt streckt den Kopf durch die Tür, um die Bestellung aufzunehmen. „Wie immer“ steht stellvertretend für Pizza und Weizenbier für alle.

Es ist die Zeit, in der nach 18 Uhr gelötet, programmiert und repariert – in der auf große (manchmal auch kleinere) Geschäftsabschlüsse angestoßen wird.

Bechtle ist Arbeit und Hobby, Alltag und Freizeit. Es ist die Generation Atari, Commodore, Apple. Computerfreaks. Engagiert und ehr-

geizig. Die familiäre Atmosphäre der Anfangsjahre ist den Mitarbeitern bis heute unvergessen. Anlässe für einen Umtrunk gab es beinahe täglich. Ein Stapel Rechner und eine Bestellung bei Signore Vaccaro genügten, um den Arbeitstag gebührend ausklingen zu lassen.

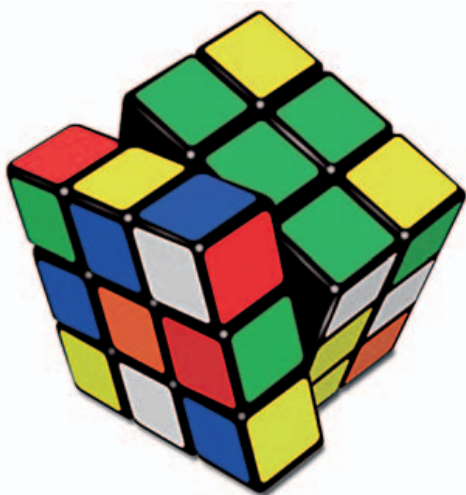
Eine Verbindung zur Pizzeria La Toscana besteht übrigens in gewisser Weise auch heute noch: Wer in der Pizzeria isst, hat gute Chancen, auf ehemaligem Bechtle Terrain zu sitzen.

### ANGESTOSSEN



Harald Lorch: Unvergessen bleiben mir unsere regelmäßigen Weizenbiere nach Feierabend. Die servierte uns der Chef der Pizzeria von nebenan persönlich. Einmal allerdings rannte er mit randvollem Tablett gegen die kurz zuvor geschlossene Glas-tür. Und das Bier gluckerte langsam in den Bechtle Teppich. Die Witze, die sich der Arme über Wochen anhören musste, kann man sich vorstellen ...







# 1985

In der Bundesrepublik Deutschland geht Sat.1 auf Sendung. Der Neuntöter ist Vogel des Jahres. Es ist das Jahr der Vereinten Nationen und internationales Jahr der Jugend. Die Schweiz führt die AutobahngGebühr für Pkw ein. Michail Gorbatschow wird Generalsekretär der KPdSU. Mit dem „Live Aid“ findet das bis dahin größte Benefizkonzert parallel in London und Philadelphia statt. Nintendo veröffentlicht mit Super Mario Bros. einen Meilenstein der Videospiegeschichte. Commodore stellt den Amiga 1000 im Lincoln Center in New York vor: Er überbietet an Grafikleistung alles bisher Dagewesene. Alexey Pajitnov programmiert das Computerspiel Tetris. Der Glykolwein-Skandal bringt den österreichischen Weinhandel zum Erliegen. Opus stehen mit ihrer Single „Live is Life“ sieben Wochen an der Spitze der Charts. Boris Becker siegt als erster Deutscher und (mit 17 Jahren) jüngster Tennisspieler aller Zeiten beim Grand-Slam-Turnier von Wimbledon. Bernhard Langer gewinnt als erster deutscher Golfer die US Masters in Augusta. Der Fußballnationalspieler Lukas Podolski wird geboren. Die Gruppe Wind belegt mit dem Song „Für alle“ den zweiten Platz beim Eurovision Song Contest. Mit Heinrich Böll stirbt einer der berühmtesten deutschen Schriftsteller. Der deutsche Professor Dr. Klaus-Olaf von Klitzing erhält für seine Entdeckung des „Quanten-Hall-Effekts“ den Nobelpreis für Physik. Auf dem Nürburgring findet zum ersten Mal das Musikfestival „Rock am Ring“ statt. **Und die Bechtle GmbH EDV-Technik wird IBM-Vertragshändler für den PC-Vertrieb und den technischen Kundendienst. Sechs Mitarbeiter erzielen einen Umsatz von 2,2 Millionen DM.**

# „Unsere Mitarbeiter sollen die besten sein“, seit 1984 unveränderter Teil der Bechtle Unternehmensziele.

Mitarbeiter der ersten Dekade erzählen auszugsweise ihre ganz persönliche „Bechtle Story“.

**WOLFGANG STRAUB //**  
SEIT 01.01.1990 BEI BECHTLE –  
GESCHÄFTSLEITER LÖSUNGSCENTER  
IBM

*Bechtle zeichnet viele Erfolgskomponenten aus. Zum Beispiel die straffe Organisation, die präzise kaufmännische und operative Führung sowie die Vielzahl an unterschiedlich qualifizierten Mitarbeitern. Die Nähe zum Kunden. Und die Visionen, die immer wieder Realität werden.*



**EWALD BÖNISCH //**  
SEIT 01.05.1987 BEI BECHTLE –  
ANWENDUNGSENTWICKLER

*Aus meiner Anfangszeit erinnere ich mich an Compilerläufe von circa 15 Minuten nach dem Speichern. Das würde heute ein, zwei Sekunden dauern. Unvergessen bleiben mir aber auch die „Einnordungs“-Besprechungen mit Herrn Klenk, die ich immer als eine Art positive Antriebskraft erlebt habe.*



**ELKE SAMMET //**  
SEIT 01.04.1990 BEI BECHTLE –  
ZENTRALE EINSATZSTEUERUNG  
BECHTLE ONSITE SERVICES

*Für mich persönlich ist Bechtle ein sehr wichtiger Teil meines Lebens, denn ohne Bechtle hätte ich meinen Mann nie kennengelernt. Dafür bin ich sehr dankbar.*



**SONJA GLASER-REUSS //**  
SEIT 20.02.1991 BEI BECHTLE –  
PERSONALLEITERIN

*Was mich im Rückblick besonders beeindruckt, ist die Fähigkeit eines schwäbischen Unternehmens, sich den Anforderungen einer globalen Wirtschaft anzupassen und diese zu ihrer eigenen positiven Entwicklung zu nutzen.*



**KARL-HEINZ AUGUSTIN //**  
SEIT 1.10.1990 BEI BECHTLE –  
GESCHÄFTSFÜHRER BECHTLE  
IT-SYSTEMHAUS FREIBURG UND  
OFFENBURG

*Bechtle zeichnete zu meiner Anfangszeit Beharrlichkeit, Bodenständigkeit, Verlässlichkeit, Vertrauen und der uneingeschränkte Wille zum Erfolg aus. Heute ... ist das noch genauso.*

**HARALD DÖRZBACH //**  
SEIT 05.04.1988 BEI BECHTLE –  
SYSTEMINGENIEUR NETZTECHNIK

*Wir waren damals schon wegen der Mitarbeiterzahl fast nur Allrounder.*



**RALF FEESER //**  
SEIT 01.04.1990 BEI BECHTLE –  
GESCHÄFTSFÜHRER BECHTLE  
IT-SYSTEMHAUS SCHORN DORF

*In einer Veranstaltung für neue Mitarbeiter hat ein neuer Vertriebsmitarbeiter – der damals vom direkten Mitbewerber kam – auf die Frage geantwortet, warum er zu Bechtle gekommen ist: „Ich will jetzt auch zu den Siegern gehören und nicht ständig Aufträge verlieren.“*



**GEORG FELSING //**  
SEIT 01.05.1989 BEI BECHTLE –  
LEITER LAGER, BECHTLE LOGISTIK &  
SERVICE

*Aus der Anfangszeit sind mir in besonders guter Erinnerung: der Zusammenhalt – und die gemeinsamen Küchenabende.*







**MARKUS GRIMM //**  
SEIT 01.01.1990 BEI BECHTLE –  
GESCHÄFTSBEREICHSLER CAD  
(COMPUTER AIDED DESIGN)

*Für mich persönlich ist Bechtle berufliche Heimat.*



**CLAUDIA RENKE //**  
SEIT 01.10.1990 BEI BECHTLE –  
ASSISTENTIN DES  
VORSTANDSVORSITZENDEN

*Wir waren damals ein junges Team mit „Kampfgeist“ in einem zukunfts-trächtigen und interessanten Markt.*

**NORBERT PONTO //**  
SEIT 01.01.1986 BEI BECHTLE –  
PRODUKTEINKAUF

*Wir waren damals ...  
ein eingespieltes TEAM!*



**JOACHIM SAMMET //**  
SEIT 01.04.1989 BEI BECHTLE –  
LEITER BECHTLE INSTALLATIONS-  
ZENTRUM

*Wenn ich Bechtle beschreiben sollte,  
dann würde ich dies mit den zwei  
Worten „bodenständig und berechen-  
bar“ tun. Zwei Eigenschaften, die  
nicht nur für mich als Mitarbeiter,  
sondern sicherlich auch für unsere  
Kunden überaus wichtig sind.*

**ULI BAISCH //**  
SEIT 01.10.1991 BEI BECHTLE –  
TEAMKOORDINATOR  
IT-ANWENDUNGSSYSTEME

*Ein Meilenstein vor 1993 war  
eindeutig die Aufrüstung meines  
Arbeitsplatzes von 20 auf 40 MB  
Festplattenkapazität.*



**HANS-PETER PRÖSCHLE //**  
SEIT 01.10.1992 BEI BECHTLE –  
TEAMLEITER EINKAUF INTERNE  
PROJEKTE

*Was mich im Rückblick besonders  
beeindruckt, ist zum einen die Or-  
ganisation sowie der Bechtle Slogan  
„... heute und morgen“.*



**HARALD LORCH //**  
SEIT 01.04.1984 BEI BECHTLE –  
PRODUKTMANAGER FÜR DEN  
HERSTELLER APC-MGE

*Wenn ich an die Anfangsjahre denke,  
erinnere ich mich an die chaotische  
Atmosphäre unseres ersten Ladenge-  
schäfts. Wir waren damals Pioniere,  
Jäger und Sammler und sind mit Keu-  
len und Armbrüsten zu den Kunden.*



**KLAUS SCHILPP //**  
SEIT 01.01.1990 BEI BECHTLE –  
VERTRIEBSBEAUFTRAGTER  
MITTELSTAND

*Bechtle zeichneten in meiner Anfangs-  
zeit klare Ziele, Transparenz, Bere-  
chenbarkeit und der Wille zum Erfolg  
aus. Und heute: das Erreichen der  
bisherigen Ziele und immer wieder  
das Aufzeigen von Visionen.*

## 1985 // IBM

Ab Januar ist Bechtle IBM-Vertragshändler und expandiert in neue, 180 Quadratmeter große Geschäftsräume. Die Mitarbeiterzahl steigt auf sechs – darunter die erste Auszubildende. Die Geschäfte laufen gut: Der Umsatz steigt auf 2.245.000 DM.



Er war dabei: Egon Tekath, damals Leiter Vertragshändler IBM Deutschland, heute Berater IBM-Geschäft bei der Bechtle AG.

## 1987 // AUSZEICHNUNG

Mit 19 Mitarbeitern hat sich Bechtle fest in der Region um Heilbronn etabliert. Die Kunden kaufen nicht mehr nur ihre EDV-Grundausstattung bei Bechtle, sondern fordern zunehmend auch Dienstleistungen. IBM honoriert die Leistungen ihres Vertragshändlers und zeichnet Bechtle als „IBM-Qualitätshändler 1987“ aus – ein Titel, den nur wenige Partner erhalten. Der Umsatz steigt weiter auf 4.970.000 DM.

## Hattrick!

Wer Mitte der 80er-Jahre Erfolg in der Computerbranche haben wollte, kam an IBM nicht vorbei. Viele wollten Vertragshändler werden. Aber nicht jeder konnte. Die Hürden waren hoch, wer sie übersprang, verschaffte sich eine perfekte Ausgangslage auf dem PC-Markt. Es war vielleicht keine Gelddruckmaschine. Aber auch nicht weit davon entfernt.

Die Werbemaschinerie trommelt, und der Markt reagiert. In Kundengesprächen wird ab 1984 immer häufiger die Frage nach IBM-PCs gestellt. Ganz so einfach ist eine Autorisierung als Vertragshändler von „Big Blue“ aber nicht. In der Region Heilbronn gibt es bereits zwei autorisierte Fachhändler. Und Bechtle passt mit drei Mitarbeitern nicht in das Händlerkonzept von IBM. Nur durch die Verbindung von Gerhard Schick mit der Wilhelm Bott GmbH & Co. KG, einem Kunden der IBM, kommt es überhaupt zu einem Gespräch im Heilbronner Ladengeschäft. Denkwürdig. Für alle Beteiligten.

Bechtle bietet auf, was Bechtle hat: Ein 70 Quadratmeter Ladengeschäft, mit Gerhard Schick einen erfahrenen Kaufmann, mit Professor Klaus von Jan den Mitinitiator zur Unternehmensgründung,

mit Günter Weber einen genialen Techniker und mit Ralf Klenk sowie Harald Lorch zwei „Vertriebler“, die darauf brennen, den Markt zu erobern. Das ist einiges, aber nicht genug.

IBM stellt drei Bedingungen: Kapital mit Bankbürgschaft, Qualifizierung der Mitarbeiter in Technik und Vertrieb sowie größere Räume.

Tatsächlich legt IBM zu Beginn des PC-Zeitalters Wert darauf, dass die Geräte auf einer repräsentativen Ausstellungsfläche präsentiert werden. Es sind ansprechende Verkaufsstellen – so genannte IBM-Democenter – gefragt, für Kunden, die sich die Geräte erst einmal vorführen lassen.

Bechtle erfüllt am Ende alle Bedingungen. Für die weitere Entwicklung des Unternehmens ein zentraler Meilenstein, der die Türen auch zu Großkunden öffnet. Die Entscheidung, Bechtle als Vertragshändler zu autorisieren und umgekehrt, nämlich als IBM-only-Partner den PC-Markt zu erobern, war für beide Seiten ein Erfolg. Das zeigt sich nicht zuletzt darin, dass IBM 1987, 1988 und 1989 Bechtle als Nummer eins und IBM-Qualitätshändler auszeichnet.

Dass Zielstrebigkeit gepaart mit Anpassungsfähigkeit an den Markt den Erfolg ausmacht, erkennt Bechtle damit bereits sehr früh. Und so wird an der Entscheidung, das Portfolio auf Apple, Basis und Victor-Sirius zu konzentrieren, nur so lange festgehalten, bis der Markt ein neues, noch erfolgreicheres Produkt anbietet, das Anklang beim Kunden findet.

Und dann? Ist eine Entscheidung erst getroffen, wird sie auch umgesetzt. Schnell, pragmatisch und konsequent ist das Vorgehen – Ehrgeiz und Leidenschaft sind der Antrieb. Und nicht selten kommt auch noch das berühmte Quäntchen Glück hinzu. So oder so: Am Ende erreicht Bechtle das Ziel. Hier ist es die IBM-Partnerschaft, die sich wie eine Art Beschleuniger auf die Geschäftsentwicklung des ambitionierten Unternehmens auswirkt.



## 1988 // NETZWERKE

Bechtle installiert mit einem neu aufgebauten Team die ersten Netzwerke bei Kunden. Der Schulungsbereich wird kräftig erweitert. Erneut wird Bechtle IBM-Qualitätshändler. Die Vision 2000 wird verabschiedet. Sie sieht unter anderem den Börsengang für das Jahr 2000 vor. Die Mitarbeiterzahl steigt auf 27, der Umsatz um 72 Prozent auf 8.586.000 DM.

## 1989 // PLATZHIRSCH

Bechtle entwickelt sich zum Marktführer der Region. Mit dem Umzug an den Heilbronner Europaplatz (Függerstraße 6) wird die Betriebsfläche auf 1.300 Quadratmeter mehr als verdoppelt. Zum dritten Mal erhält Bechtle den 1989 letztmals vergebenen Titel zum IBM-Qualitätshändler. Mit 37 Mitarbeitern wird ein Umsatzplus von über 50 Prozent auf 13.015.000 DM erzielt.

Thomas Fell, Geschäftsführer IBM Deutschland GmbH, Geschäftsbereich Mittelstand



## Gratulation – damals wie heute!

Die Bechtle AG gehört zu den Businesspartnern, mit denen wir am längsten zusammenarbeiten. Die Partnerschaft besteht seit über 20 Jahren und wurde in den letzten Jahren erheblich intensiviert. Beispiel dafür ist das Joint Venture im Bereich Outsourcing, bei dem mehrere Dutzend IBM-Mitarbeiter zu Bechtle wechselten. Uns überzeugt Bechtle's umfassendes Angebot rund um die IT-Infrastruktur: Von der IT-Strategieberatung über die Lieferung von Hard- und Software, Projektplanung und -durchführung, Systemintegration und Wartung bis hin zur Schulung. Durch die europaweite Expansion von Bechtle und die globale Präsenz von IBM ergibt sich für unsere beiden Unternehmen die Möglichkeit, gemeinsam in neue, grenzüberschreitende Märkte hineinzuwachsen. Beide Seiten profitieren von dieser Partnerschaft, die wir auch künftig ausbauen möchten.

Wir gratulieren Bechtle zum 25-jährigen Jubiläum und freuen uns auf die weitere Zusammenarbeit!

**IBM Deutschland GmbH**



# 1986 // DIVERSIFIKATION

Erneut vergrößert Bechtle seine Geschäftsräume auf inzwischen 600 Quadratmeter, um insbesondere die Serviceabteilung auszubauen. Neu im Portfolio sind Installationen und Dienstleistungen im Bereich CAD und Desktop Publishing. Aus dem Ladengeschäft im Gründungsjahr wird der erste Schulungsraum für Anwenderseminare. Mit zwölf Mitarbeitern erzielt Bechtle 3.499.000 DM.



Zeitzeuge: Charles Kionga,  
1986 Einstieg bei Bechtle  
als Softwareentwickler.  
Heute Geschäftsbereichsleiter  
Bechtle Internet Security & Services.

der „PC-Maschinensprache“. Es ist die Zeit, in der ein Ingenieur für die Berechnung eines Zahnrads ein kariertes Blatt Papier, Bleistift, Taschenrechner oder Rechenschieber, die dicke Formelsammlung von Roloff/Matek – und zwei bis drei Arbeitstage benötigt. Das ist wenig effizient. Und genau hier setzt die BPS an: Ihr Einsatz verkürzt die Berechnung einer Zahnradverbindung und die folgende Optimierung auf ein bis zwei Stunden.

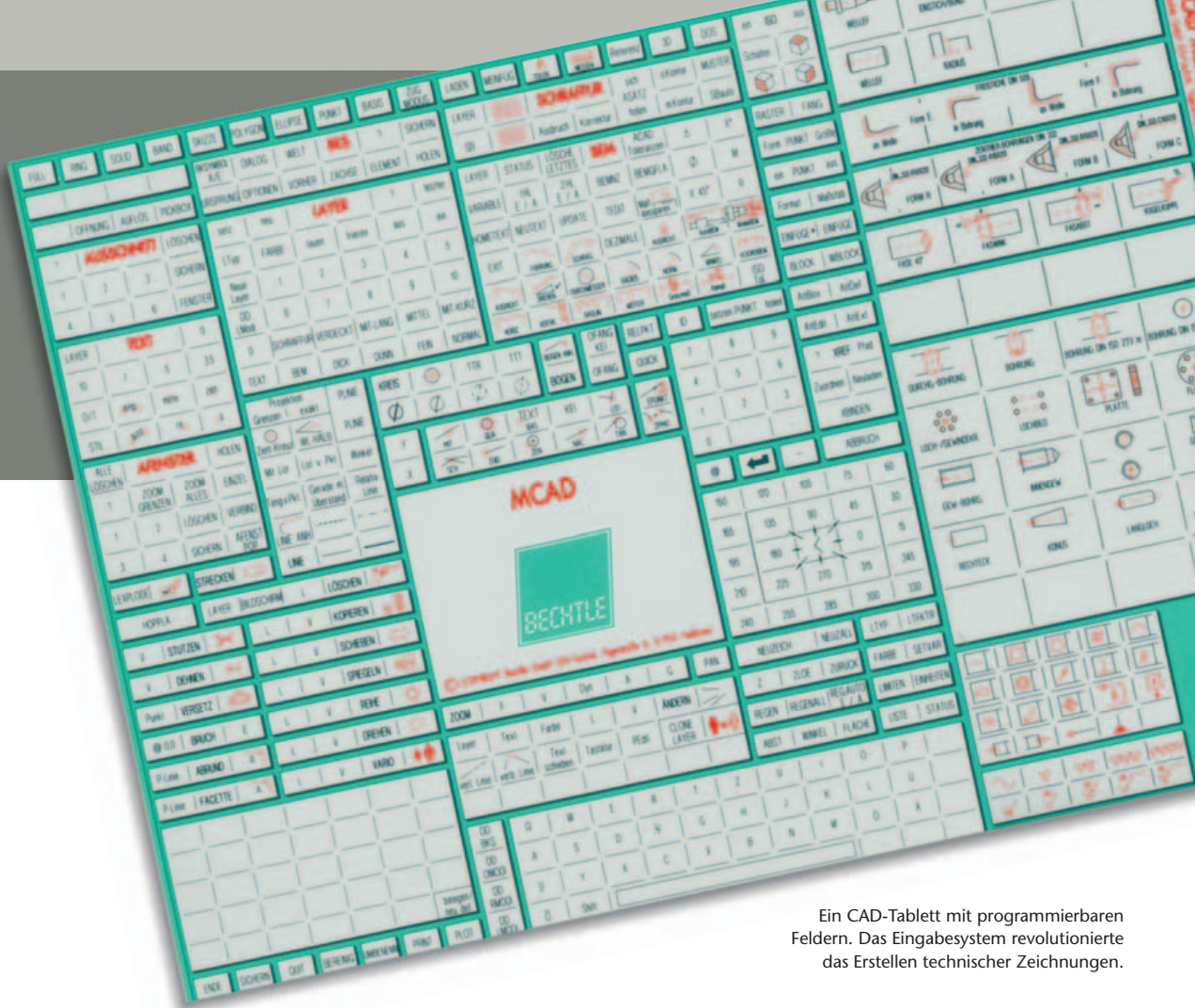
## Neuland

An der Hochschule Heilbronn bleibt das Talent des ehrgeizigen Maschinenbaustudenten Charles Kionga nicht lange unentdeckt. Gemeinsam mit Professor Klaus von Jan entwickelt er die Software zur Berechnung von Zahnrädern weiter, die bereits als Bechtle Praktiker Software (BPS) vermarktet wird.

Es ist die Zeit vor Computer Aided Design (CAD) im PC-Umfeld. Die Zeit, in der Softwareentwicklern ein Mikrocomputer mit zwei Diskettenlaufwerken, 64 Kilobyte Speicher und ein monochromer Monitor genügen. Programmiert wird auf BASIC und in Assembler,

**Bechtle besetzt hier eine absolute Nische.  
Der Markt ist allerdings nicht gerade arm  
an Hürden.**

Anders als im kaufmännischen Bereich gibt es Mitte der 80er-Jahre im technischen Umfeld – etwa bei Maschinenbauunternehmen – noch keine Computer. Sie erscheinen zunächst einfach zu kostenintensiv. Die Preise liegen bei 20.000 bis 30.000 DM, die Software schlägt dann noch mit 5.000 bis 8.000 DM zu Buche, auch Schulungen sind nötig. Und obwohl die BPS durch Präzision und hohe Wirtschaftlichkeit überzeugt, ist eine Vermarktung nicht einfach. Selbst die techniknahen Maschinenbauingenieure sind gegenüber rechnergestützter Konstruktion noch zurückhaltend. Es ist Neu-



Ein CAD-Tablett mit programmierbaren Feldern. Das Eingabesystem revolutionierte das Erstellen technischer Zeichnungen.

land – dem mit Respekt und einer guten Portion Skepsis begegnet wird. Mit dem Einstieg des frisch diplomierten Maschinenbauingenieurs Charles Kionga fällt die Weiterentwicklung der BPS 1986 komplett an Bechtle. Er übernimmt die Pflege der Software und erweitert sie um neue Module. Nachdem die – wie er es nennt – „harte Nuss“ Zahnradberechnung geknackt ist, ergänzen Berechnungen von Wellen-/Naben-Verbindungen oder Schrauben- und Druckbehälterberechnungen die Praktikersoftware. Die technologischen Entwicklungsschübe kommen den Entwicklern zugute: Ab 1987 haben die Rechner Grafikkarten, die Speicherkapazität überschreitet 512 Megabyte. Die Zeit von CAD auf dem PC beginnt. Schnell setzt sich AutoCAD des Herstellers Autodesk am Markt durch. Auch Bechtle nimmt die CAD-Software in das eigene Portfolio auf. Sie ist die Grundlage für eine ganze Reihe an branchenspezifischen Weiterentwicklungen. Eine davon findet Ende der 80er-Jahre besondere Beachtung:

Es ist ein von der Bott-Gruppe initiiertes Gemeinschaftsprojekt zwischen der Hochschule Heilbronn und Bechtle.

**Das Ziel: AutoCAD soll die Konstruktion von Fahrzeugeinrichtungen rationalisieren.**

Die Bedeutung des Projekts wird durch die Förderung des Bundesforschungsministeriums und der Steinbeis-Stiftung deutlich.

**Und das Ergebnis überzeugt: Die Bechtle Lösung gilt als Musterbeispiel für die Einführung von CAD im Mittelstand. Die Software verkürzt die Entwicklungszeit für Fahrzeugeinrichtungen von acht auf eine Stunde.**

Dem Konstrukteur individueller Fahrzeugeinrichtungen für Handwerks- und Montagebetriebe ist es nun möglich, auf Knopfdruck aus der Konstruktionszeichnung automatisch die Angebots- und Auftragsdaten zu generieren. Genial: Zum ersten Mal kann die Fahrzeugeinrichtung direkt beim Kunden nach dessen Vorgaben konstruiert, das Angebot erstellt und die Bestellung noch vor Ort abgeschlossen werden.

Das hat den Betriebsprozess ganz erheblich beschleunigt. Eine einzigartige, eine erfolgreiche Lösung. Das kleine, auf Fahrzeugeinrichtung spezialisierte Tochterunternehmen der Bott-Gruppe avanciert in der Folge zum Marktführer in Europa.

„Der Teamgedanke stand bei uns absolut im Vordergrund. Den Zusammenhalt hat man immer und überall gespürt.“

## Die Familie

Fragt man die Mitarbeiter der ersten Dekade, was ihnen aus der Anfangszeit in besonders guter Erinnerung ist, dann lautet die häufigste Antwort: die familiäre Atmosphäre. An die Bechtle Familie denkt auch Rose von Jan noch gerne zurück.

Bechtle ist alles. Das Unternehmen trägt einen Familiennamen, ist gründergeführt, eine Aktiengesellschaft, an der Börse notiert. Vor allem aber: Bechtle handelt nach inhabergeführten Grundsätzen. Am Anfang. Und heute.

Wofür Familienunternehmen in der Außenwahrnehmung stehen, das hat eine Studie der Universität Bremen bei einer Befragung quer durch alle Bevölkerungsgruppen aufgedeckt: Soziale Verantwortung, langfristige Orientierung, Nachhaltigkeit, Unternehmertum und Heimatverbundenheit. In Zeiten von „Turbokapitalismus“, globalen Wirtschaftssystemen, unübersichtlichen Firmenkonglomeraten und turbulenten Kapitalmärkten gewinnen Unternehmen, die diese Werte verkörpern, an Bedeutung. Für Mitarbeiter und Kunden gleichermaßen.

Wenn Rose von Jan über ihre Tätigkeit bei Bechtle berichtet, dann taucht das Wort „Familie“ immer wieder auf. Zu Beginn, 1983, ist sie nur hin und wieder im Ladengeschäft: „Ablage machen, aufräumen, bei Mailings unterstützen, Geschirr spülen, Kaffee kochen – ich war so etwas wie das ‚Mädchen für alles‘.“ Sie ist die Frau des Initiators und Mitgründers der Bechtle GmbH, Professor Klaus von Jan. Hilft aus Gefälligkeit. Doch die Geschäfte entwickeln sich, die Aufgaben nehmen zu und damit auch ihre Arbeitszeit. Bald wird aus dem Gelegentlich-Vorbeikommen eine geregelte Vier-Tage-Woche. Sie ist Sekretärin und rechte Hand von Ralf Klenk und verantwortet außerdem das Personalwesen. Für die Mitarbeiter ist sie



Ansprechpartnerin und Organisationstalent. Sie ist Dreh- und Angelpunkt für alles und jeden, hat immer ein offenes Ohr, ist im besten Sinn die „Mutter der Kompanie“.

Sie selbst erlebt die Atmosphäre als sehr familiär: „Der Teamgedanke stand bei uns absolut im Vordergrund. Den Zusammenhalt hat man immer und überall gespürt. Am Anfang wurde ja zum Beispiel noch jeder Auftrag gefeiert – und zwar von allen, weil es eben immer ein gemeinsamer Erfolg war. Jeder war für jeden da. Wenn ein Kollege mal fürchterlich viel Arbeit hatte, dann ging abends keiner heim, da wurde immer gefragt: Wie kann ich helfen? Was zu dem Gemeinschaftsgefühl sicher auch beigetragen hat, waren die Abende in der Küche. Wenn wir noch zusammenstanden, noch etwas getrunken, erzählt und viel gelacht haben. Wir waren eben immer wie eine große Familie miteinander.“



# Auch eine Art Technologieschau

Mouse und Mailbox. Kennt jeder. Mitte der 80er-Jahre sah das anders aus. Da wollten solche Objekte erkundet und studiert werden. Daniela Rieger hat darüber Buch geführt. Eine Zeitdokumentation.



Es ist ein brandneuer Ausbildungsberuf: Datenverarbeitungskauf-

frau. Daniela Rieger ist die erste Auszubildende bei Bechtle. Sie ist auch

heute – 23 Jahre später – noch für ihren Ausbildungsbetrieb tätig: Als Mitarbeiterin im

Vertriebsinnendienst des Geschäftsbereichs Öffentliche Auftraggeber.

Auszüge aus dem Berichtsheft einer Auszubildenden – Daniela Rieger schreibt zwischen

dem 1. Juli 1985 und dem 22. Februar 1988:

Ausbildungsnachweis Nr. \_\_\_\_\_

Name \_\_\_\_\_  
Ausbildungsabteilung \_\_\_\_\_

Juli/August 1985

Mithilfe von Selbststudienprogrammen in folgenden Sachgebieten  
Grundkenntnisse erworben: Textverarbeitungsprogramm WordStar Tutor,  
Betriebssystem MS DOS, Wordstar 2000 angefangen.

File-Dateien umgewandelt und unnötige Dateien von Diskette gelöscht.  
Dateien von Wordstar in Wordstar 2000 umgewandelt.

Eine Mouse und ihre Möglichkeiten kennengelernt.

Basic-Buch gelesen.

Rechnungen schreiben mit neuem IBM-Fakturierungsprogramm.

An Multiplan-Schulung teilgenommen (Grafik, Statistik).

Juli 1986

Tag der offenen Tür

Über Drucker mit zwei Druckköpfen in PC-Zeitschrift gelesen.

Zahlungsverkehr mit Sparkasse über Diskette kennengelernt.

Informationen zu 5"-Disketten gesammelt.

Mailbox (= Art Briefkasten) als Begriff erkundet.

Kundenanschreibeaktion (mit Mailmerge über  
Adressverwaltung).

Bechtle Adressverwaltung BAV [Sprich: baffl] aktualisiert.

Verschiedene Basic-Dialekte kennengelernt (64 Basic, Basica, MS-Basic)  
Anweisungen: REM, PRINT, INPUT, GOTO, GOSUB, RETURN, ON ...  
GOSUB, IF ... Then.

Drucker verglichen: Matrixdrucker, Thermodrucker, Typenraddrucker, Tinten-  
strahlendrucker und Laserdrucker.

Wordstar 3.4 installiert.

Ausbildungsnachweis Nr. \_\_\_\_\_

Name \_\_\_\_\_  
Ausbildungsabteilung \_\_\_\_\_

Juni / Juli 1987

Erste Erfahrungen mit Netzwerk.

Überspielen von Bausteindisketten von 5-Zoll- auf  
3-Zoll-Disketten, mit discopy Sicherungsdisketten.

August/September 1987:

vollständiges Arbeiten im Netzwerk; Arbeiten an drei verschiedenen  
Arbeitsplätzen mit denselben Daten und derselben Soft- bzw. Hardware  
(Peripherie, wie Drucker).

Probleme im Netz kennenlernen und beheben lernen.

Neues Textverarbeitungsprogramm IBM Text 3 lernen.

Vermarktung der Bechtle Praktiker-Software-Reihe mit Chef diskutieren.

Oktober/November 1987

Erstes Arbeiten mit Textverarbeitungsprogramm Text 4.

Betriebsbesprechung (BDE Betriebsdatenerfassung über MBE Mobile  
Datenerfassungsgeräte; Diskussion Novell – Token Ring).

Vorteile der neuen IBM PS/2-Systeme im Vergleich zu den bisherigen  
Modellen.

Vorführung von neuem IBM-24-Nadel-Drucker angesehen.

Januar/Februar 1988

Backup-Sicherung von allen drei Netzplätzen gemacht.







# 1989

Die Raumfähre ATLANTIS setzt die deutsch-amerikanische Sonde „Galileo“ aus, die auf eine sechs Jahre dauernde Reise zum Planeten Jupiter geschickt wird. Georg H. W. Bush wird der 41. US-Präsident und löst Ronald Reagan ab. Ein geomagnetischer Sturm legt die Stromversorgung in der kanadischen Provinz Québec lahm. Mit Super Mario Land erscheint das erste Jump'n'Run-Spiel für den Game Boy von Nintendo und trägt maßgeblich zum Erfolg der tragbaren Videospielekonsolen bei. Der surrealistische Maler, Schriftsteller, Bildhauer, Bühnenbildner und Schauspieler Salvador Dali stirbt. Deutschland gewinnt das Davis-Cup-Finale gegen Schweden in Stuttgart. In Berlin findet die erste Love Parade statt. Auf der Ozon-Konferenz in Helsinki wird beschlossen, die Produktion von FCKW bis zum Jahr 2000 einzustellen. Zu chaotischen Zuständen kommt es bei den Trauerfeierlichkeiten für Ajatollah Ruhollah Cohomeini. Fünf Millionen Menschen sind auf den Straßen der iranischen Hauptstadt. Österreich beantragt die Aufnahme in die EG. Der Privatsender ProSieben beginnt den Sendebetrieb. In den USA wird die erste eigenständige Folge der Simpsons ausgestrahlt. Bei der Europawahl wird die Sozialdemokratische Partei Europas zur stärksten Fraktion gewählt. Mit 70.000 Teilnehmern bezeichnet die Montagsdemonstration in Leipzig den Durchbruch der „Wende“ in der DDR. Die Mauer fällt, und in Berlin öffnen sich die innerdeutschen Grenzen. **Und Bechtle verdoppelt durch den Umzug in die Fügenstraße die Betriebsfläche auf 1.300 Quadratmeter. 37 Mitarbeiter erzielen ein Umsatzplus von über 50 Prozent auf 13.015.000 DM.**



## Der IHK Wirtschaftsdienst schreibt im Dezember 1989 über die Akkreditierung zum IBM Mittelstands Center und IBM System Center:

„Beide Titel werden – übrigens sehr selten – nicht für gute Umsätze, sondern für eine vorbildliche Unternehmenskultur und die Durchsetzung von Gesamtlösungen, die den Anwendern wirklichen Nutzen bringen, vergeben. Zugleich weisen sie Bechtle als erste Adresse für die mittelständische Wirtschaft aus, die primär an verlässlichen, sicheren Partnern interessiert ist.“ Die Auszeichnung basiert auf regelmäßigen Umfragen einer unabhängigen Marktforschungsgesellschaft über die Zufriedenheit der Kunden.



Bis zum Jahr 1989 entwickelt sich Bechtle zum anerkannten Marktführer in der Region. Mit dem Umzug in das neu erbaute EDV-Zentrum am Heilbronner Europaplatz (Fügerstraße 6) wird die Betriebsfläche auf 1.300 Quadratmeter mehr als verdoppelt. Auf Anhieb erreicht Bechtle auch die Akkreditierung als IBM System Center und IBM Mittelstands Center.



Mit den tiefgekühlten Hofmann-Menues bleibt Bechtle zwar gewissermaßen Selbstversorger – aber doch auf deutlich höherem Niveau. Überhaupt haben sich die Maßstäbe mittlerweile deutlich verschoben: Was damals als riesig empfunden wurde und ausreichend Platz für alle Mitarbeiter bot, erscheint aus heutiger Sicht winzig klein. Denn heute ist alleine der Geschäftsbereich Basisinstallation in der Neckarsulmer

## EDV, IBM und www HSV, VfB, Olé, Olé

Wenn die Band „Die Fantastischen Vier“ in ihrem Song „MFG“ EDV und Fußball verbindet, reichen dafür zwei Vereine. Bei Bechtle braucht es die gesamte Bundesliga.

Für die meisten Mitarbeiter der ersten Jahre ist der Umzug aus dem City-Süd-Center in die Fügerstraße ein wichtiger Meilenstein. Während die alten Büros verbaut, eng und mit einem Sammelsurium an Büromöbeln ausgestattet waren, können sich die neuen Räumlichkeiten sehen lassen: alles nagelneu, hell und modern ausgestattet. Repräsentative Räume, durch die gerne auch einmal Kunden geführt werden oder in denen Veranstaltungen stattfinden.

Mit dem Umzug endet zugleich die Ära der immer gleichen Frage zur Mittagszeit: „Wer geht zum Metzger und holt Fleischkäswecke?“

Bechtle Zentrale mit 1.500 Quadratmetern größer als das komplette Unternehmen im Jahr des ersten großen Umzugs.

**Noch imposanter: Die Betriebsfläche des gesamten Bechtle Konzerns hat sich seit der Gründung 1983 von ursprünglich 70 Quadratmetern auf heute 135.387 Quadratmeter erhöht. Sie entspricht damit der Größe von gut 18 Fußballplätzen. Genug Platz also für alle Spielfelder der ersten Fußballbundesliga. Um bei diesem Vergleich zu bleiben: Der erste Geschäftsraum war mit seinen 70 Quadratmetern kleiner als der Fünfmeterraum eines Fußballfelds.**

Bechtle gründet neben der Bechtle EDV-Technik eine zweite Gesellschaft: Bechtle EDV-Beratung. Sie ist spezialisiert auf die so genannte mittlere Datentechnik (IBM 36/38 und AS/400). Aufgabe ist neben der Organisationsberatung die Erstellung von Systemlösungen in den Bereichen PPS und kaufmännische Software. Mit inzwischen insgesamt 53 Mitarbeitern erzielt Bechtle einen Umsatz von 17.170.000 DM.

So richtig spannend klingt der Begriff nicht. Mittlere Datentechnik. Und doch ist dieser Bereich, der sich, kurz gefasst zwischen der PC-Welt (Einzelanwender am Arbeitsplatz) und der Host-Welt (Großrechner) bewegt, Ende der 80er-Jahre ein Thema mit dem sich der Mittelstand mehr und mehr beschäftigt. Will man die beiden Welten noch griffiger unterscheiden, so ist der PC das Terrain der Computereeks und Turnschuhträger, während der Host-Bereich dem IBM-Vertrieb im dunkelblauen Zweireiher gehört. So gesehen, bewegt sich Bechtle von Anfang an zwischen den Welten: PCs werden bei Bechtle in Businesskleidung verkauft.

**Der Slogan „Wir verbinden zwei Computerwelten“, mit dem Bechtle 1989 die Gründung der zweiten Gesellschaft – der Bechtle EDV-Beratung GmbH – begleitet, ist also durchaus im doppelten Wortsinn zu verstehen.**

Die neue Gesellschaft erweitert das Bechtle Spektrum. Raus aus der reinen PC-Anwendung hin zum Komplettanbieter auch komplexer Hostsysteme. Geschäftsführer ist Ingo Werth zur Osten, der nach 18 Jahren IBM bei Bechtle eine neue Herausforderung findet. Nach seinem eigenen Empfinden ein „Befreiungsschlag“. Von der damals stark hierarchieorientierten IBM mit

administrativer Struktur zu Bechtle, wo er wieder gestalterisch tätig sein kann. Er kennt das Unternehmen bereits gut. Bei mittelständischen Unternehmen ist man sich zuvor häufig über den Weg gelaufen – Bechtle als Experte für PC und Netzwerke, die IBM als Spezialist der mittleren Datentechnik. Die Bälle werden sich zugespielt. Eben so lange, bis die Idee eines gemeinsamen Geschäfts unter dem Bechtle Dach entsteht.

Als IBM-Vertriebspartner ist das zunächst drei Mann starke Team der Bechtle EDV-Beratung für den Vertrieb von AS/400 zuständig. Ein lukratives Geschäft. Die Plattform für kaufmännische Anwendungen wie Warenwirtschaftssysteme, Finanzbuchhaltungs- oder Lohn- und Gehaltssysteme findet vor allem im gehobenen Mittelstand Abnehmer, weil sie skalierbar ist und mit dem

Unternehmen wächst. Ihr Preis ist ebenfalls gehoben: Zwischen 200.000 und 400.000 DM. Der Zusatz „Beratung“ im Unternehmensnamen ist bewusst weit gefasst, denn neben der Organisationsberatung, der Erstellung von Systemlösungen in den Bereichen Produktionsplanungssysteme (PPS) und kauf-

männischer Software bietet das Team zugleich qualifizierte Dienstleistungen an, etwa die Konfiguration, Installation, Netzwerkintegration oder Druckeranbindung.



## Zwei Welten

Er kommt aus Überzeugung von IBM zu Bechtle.  
Ingo Werth zur Osten übernimmt 1990 die Geschäftsleitung der neu gegründeten Bechtle EDV-Beratung GmbH. Heute blickt er aus dem Ruhestand auf die Zeit zurück, als Bechtle zwei Welten sinnvoll verknüpfte.

Rasantes Wachstum fordert Platz: Es folgt der Spatenstich zum neuen Schulungszentrum. Erweitert werden auch der Servicebereich sowie das Lager – auf insgesamt 3.000 Quadratmeter. Die Kompetenz der bechtle-schen Netz- und Softwareexperten führt auf Einladung von IBM zu zahlreichen Vorträgen vor anderen Händlern aus ganz Deutschland. Die 80 Bechtle Mitarbeiter erzielen einen Umsatz von 20.950.000 DM.

## Der Voß kommt



Wenn Sieglinde Leitz und Daniela Rieger an die feierliche Eröffnung des neuen Bechtle Schulungszentrums zurückdenken, hören sie noch das Raunen, das die Ankündigung von Peter Voß als Gastredner begleitet. Ein bisschen Verwunderung, ein bisschen Stolz schwingt mit – denn „der Voß“ kommt ja nicht zu jedem.

Was 1989 noch als sehr großzügig und weitläufig erschien, ist zwei Jahre später zu eng. 1991 startet der Ausbau des Bechtle EDV-Zentrums um weitere 1.100 auf rund 3.000 Quadratmeter.

Die „Heilbronner Stimme“ bezeichnet die Erweiterung als „markante zweigeschossige Brücke“, die den bisherigen Bechtle Geschäftssitz mit dem Nachbargebäude verbindet.

In dieser Brücke richtet Bechtle eines der modernsten Schulungszentren ein und erweitert das Schulungsprogramm um das Doppelte. Für alle EDV-Historiker: Auf PC-Ebene konnten sich Anwender an IBM-PS-/2-Modellen mit 386er-Prozessoren und auf Ebene der mittleren Datentechnik an der IBM AS/400 vom Einsteiger zum Experten ausbilden lassen. In insgesamt acht Seminarräumen werden die Teilnehmer an 70 voll ausgestatteten EDV-Arbeitsplätzen unterrichtet. An den Wänden hängt nicht die damals übliche Computer-Art, sondern Gemälde aus der Bauhaus-Zeit. Das Corporate Design wird konsequent umgesetzt: Ein Bechtle-grünes Band leitet durch die Räume. Alles ist hoch modern und hell eingerichtet.

Es ist der 11. Dezember 1991. Bis 18 Uhr treffen gut 400 geladene Gäste im Bechtle EDV-Zentrum ein. Peter Voß, Nachrichtenmann, Leiter der ZDF-Hauptredaktion Aktuelles und Moderator des heute-journals, eröffnet das Bechtle Schulungszentrum. Da schaut man schon zweimal hin:

Der Voß?  
Der Voß eröffnet das  
Schulungszentrum  
„beim Bechtle“!

Und er wird den Erwartungen gerecht.

Ihm gefällt die gute Stimmung unter den Gästen. Er redet sich schnell warm, legt sein Skript zur Seite und erzählt. Von der politischen Situation der sich







Peter Voß und Ralf Klenk



Gut besuchte Eröffnungsfeier

gerade auflösenden Sowjetunion, von Perestroika, Glasnost und Gorbatschow. Der Nachrichtenmann fesselt das Publikum und gibt jede Menge Stichworte für anhaltende Diskussionen beim anschließenden Wildmenue. Er selbst kommt nicht zum Essen. Er ist gefragt und führt routiniert Interviews mit den lokalen Medien von Presse, Funk und Fernsehen.

Eins drauf setzt dann noch Pinguin. Pantomime und Showmaster. Pinguin weiß alles: wie man in einen Pfirsich beißt, ohne sich zu bekleckern. Oder wie wir unsere Sprache verbiegen, um die Erlebniswelt des Gegenübers zu treffen. Das alles ist witzig, ironisch, niveauvoll und treffsicher. Das Publikum klopft sich auf die Schenkel

und lacht Tränen. Ein legendäres Fest. Für die Bechtle Mitarbeiter jedoch nur das Warming-up für die eigene Feier. Die findet anschließend spontan und ungeplant zunächst in der Küche, dann im Schulungszentrum statt. Aus der Stereoanlage hämmern ZZ Top, Bryan Adams, Bruce Springsteen, Phil Collins und BTO (Bachman Turner Overdrive). Wem der letzte Name nichts sagt, kennt sicherlich „You ain't seen nothin' yet“.



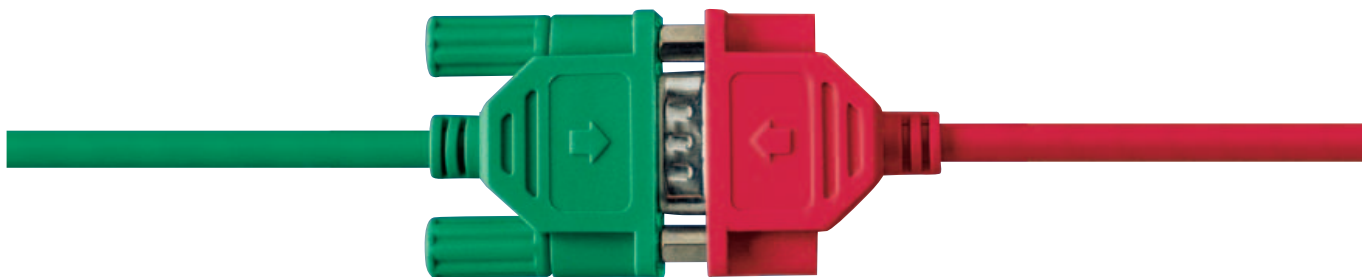
Das Bechtle Schulungszentrum erfüllte modernste Maßstäbe.

**„Das hat unsere Herzen schon höher schlagen lassen, dass 400 Menschen zu uns kommen. Eine solche Dimension kannten wir bis dahin nicht. Und was waren wir stolz, dass ein ‚Prominenter‘ wie Peter Voß den steilen Aufstieg von Bechtle lobt.“**

Daniela Rieger, erste Auszubildende bei Bechtle

**Kurt Dobitsch:** „Ralf Klenk und Gerhard Schick sind beeindruckende Unternehmerpersönlichkeiten, die eine sagenhafte Erfolgsgeschichte geschrieben haben.“

Kurt Dobitsch war von 1991 bis Ende 1997 Geschäftsführer von Compaq Deutschland. Seit 1999 begleitet er die Entwicklung von Bechtle als Mitglied des Aufsichtsrats.



## Schöne Braut

Drum prüfe, wer sich ewig bindet, dachte Bechtle ... und ließ Compaq zappeln.

Es ist das Jahr 1991, vielleicht auch 1992, als das Werben um Bechtle beginnt. Ein Werben mit langem Atem. Denn Bechtle will nicht. Zeigt die kalte Schulter. Ist IBM only. Absolut „True Blue“. Will keinen anderen an sich ranlassen. Interessenten gibt es genug. In Baden-Württemberg ist Bechtle längst eine anerkannte Größe im Markt und zählt im Ranking der wichtigsten IBM-Partner zu den Top Ten. Das macht attraktiv. Und Bechtle weiß das.

Compaq ist in den 80er-Jahren der Shootingstar im PC-Markt. 1987, als IBM seine auf Microchannelarchitektur basierende PS/2-Reihe auf den Markt bringt, entscheidet sich Compaq ganz bewusst für den Industriestandard EISA und bietet damit IBM die Stirn. Kurze Zeit später tritt der 1982 gegründete Hersteller in den Massenmarkt ein und gehört in den 90ern zu den ersten Anbietern, die PCs für knapp 1.000 US-Dollar im Portfolio haben.

**Compaq ist gut. Und Compaq will IBM als Marktführer ablösen.**

Und so entsendet der PC-Hersteller in regelmäßigen Abständen Mitarbeiter nach Heilbronn, um Bechtle als Vertragshändler zu gewinnen. Bechtle winkt ab und schickt die Abgesandten zurück in die Dornacher Zentrale. Es beginnt das, was Kurt Dobitsch, damals Deutschland-Chef von Compaq, als „zählen, anspruchsvollen Vorgang“ bezeichnet. Er macht den „Fall Bechtle“ zu seiner persönlichen Angelegenheit und spricht fortan mit Ralf Klenk. Regelmäßig. Immer wieder. Ein Kräfteressen – bei dem die Schwaben die Bedingungen stellen. „Wir wollten Bechtle, hatten aber auch unsere Prinzipien. Mit Bechtle und Compaq trafen zwei in jeder Hinsicht starke Partner aufeinander.“

Kurt Dobitsch beeindruckt das unternehmerische Selbstbewusstsein, mit dem der Bechtle Geschäftsführer die Interessen seines Unternehmens vertritt. Ralf Klenk ist anfangs von Compaq nicht restlos überzeugt. Er sieht zudem die Gefahr, das ausgezeichnete Verhältnis zu IBM zu belasten. Monate vergehen. Man bleibt in Kontakt. Die Technologiesprünge erfolgen in immer kürzeren In-



tervallen. Compaq befindet sich schon auf der Überholspur und setzt an, IBM als Marktführer abzulösen. Ralf Klenk sieht die Perspektive, die sich durch eine Partnerschaft eröffnet. Am Ende überzeugt ihn auch die technologische Strategie.

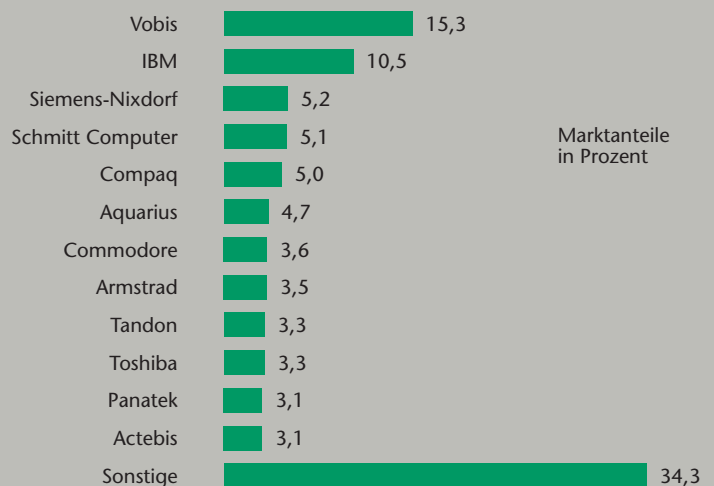
### Die Entscheidung fällt nach mehr als eineinhalb Jahren: Bechtle und Compaq werden Partner.

Kurt Dobitsch: „Eine ungewöhnlich lange Zeitspanne. Üblicherweise traf Compaq Vereinbarungen dieser Art innerhalb von zwei bis vier Wochen.“ Unternehmerisch gesehen, ist die Partnerschaft aus seiner Sicht eine weise Entscheidung. Über Jahre hinweg bleibt Compaq der wichtigste Lieferpartner von Bechtle. Für Kurt Dobitsch noch heute eine „sagenhafte Erfolgsgeschichte. Und das für beide Seiten“. Bechtle ist hier gelungen, was noch immer fester Bestandteil des Erfolgs ist: Das eine tun, ohne das andere zu lassen. Mit Compaq zusammenarbeiten und die Partnerschaft mit IBM fortsetzen.

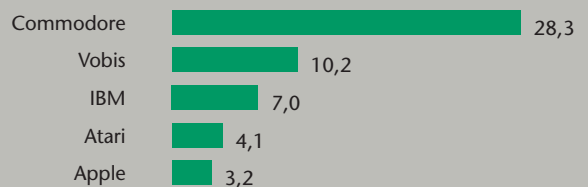
## Der deutsche PC-Markt 1991

Insgesamt werden 1,573 Millionen PCs verkauft („Intel inside“).

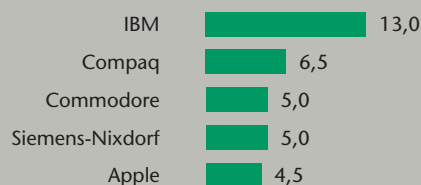
Erfolgreichster Anbieter von DOS-kompatiblen PCs ist die Handelskette Vobis:



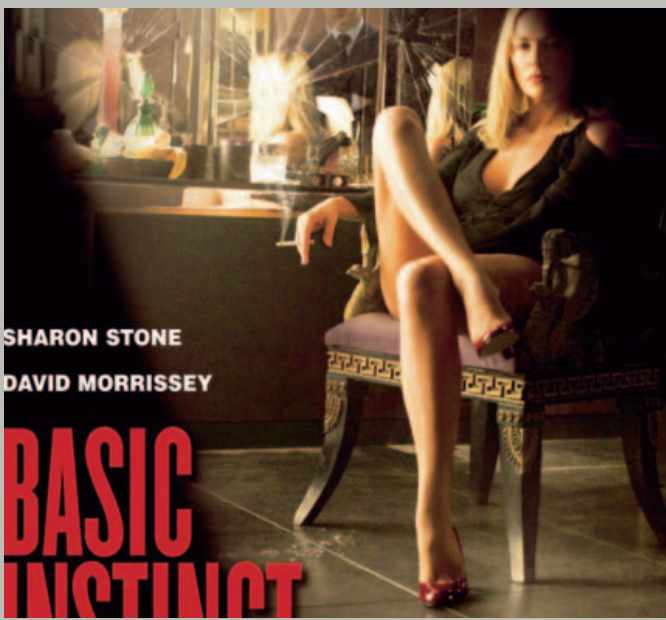
Rechnet man die nicht DOS-kompatiblen Mikrocomputer hinzu, erhöht sich der Jahresabsatz 1991 auf 2,355 Millionen PCs mit dieser Top-5-Verteilung:



Der „professionelle“ PC-Markt unterscheidet sich grundlegend vom „Consumer-Markt“:









# 1992

„Politikverdrossenheit“ ist Wort des Jahres. Der Vertrag über die Europäische Union wird in Maastricht unterzeichnet. Der frühere DDR-Staatschef Erich Honecker wird bei seiner Rückkehr nach Berlin festgenommen. Die USA teilen mit, dass sie alle taktischen Atomwaffen aus Europa abgezogen haben. Finnlands Parlament entscheidet sich für den Beitritt zur EU. Auch Norwegen beantragt im März die EU-Mitgliedschaft. Das Gesetz über die Stasi-Unterlagen tritt in Kraft. Die deutsche Illustrierte Quick stellt nach 43 Jahren ihr wöchentliches Erscheinen ein. Die Republik Mauritius wird ausgerufen. Hans-Dietrich Genscher tritt nach 18 Amtsjahren aus Altersgründen zurück. Die beiden Bundestagsabgeordneten Petra Kelly und Gert Bastian (Die Grünen) werden tot aufgefunden. Die Amerikaner wählen Bill Clinton zum 42. Präsidenten der USA. In Friedrichshafen eröffnet das Zeppelinmuseum. Microsoft bringt Windows 3.1 auf den Markt. Im Hardware-Markt herrscht der bis dato dramatischste Preiskampf. Der Flughafen München Franz Josef Strauß im Erdinger Moos geht in Betrieb. Die Weltausstellung der Kunst DOCUMENTA IX findet in Kassel statt. Der deutsch-französische Sender ARTE geht auf Sendung. Der VfB Stuttgart wird Deutscher Fußballmeister. Dänemark gewinnt das Finale der Fußball-EM in Schweden gegen Deutschland mit 2:0. Die Schauspielerin und Sängerin Marlene Dietrich stirbt. Rotkehlchen, Bergulme und Fledermaus sind Vogel, Baum und Tier des Jahres. Es ist internationales Jahr des Weltraums. Boutros Boutros-Ghali wird neuer Generalsekretär der Vereinten Nationen. **Und Bechtle gründet in schwierigem Marktumfeld die Handelstochter Bechtle direkt.**

# 1992 // HANDESSPARTE

Der erste Bechtle Katalog legt 1991 den Grundstein für die überregionale Handelssparte Bechtle direkt. Er hat 32 Schwarz-Weiß-Seiten. Im Systemhaus stehen die Bereiche „Rechnerkommunikation“, „Technische Lösungen“ und „Schulungen“ im Fokus. Der Dienstleistungsbereich gewinnt weiter an Bedeutung. Bechtle zählt mit 85 Mitarbeitern zu den größten Systemhäusern in Süddeutschland.

Der Markt ist 1992 geprägt von dramatischen Preiskämpfen bei Hardware. Doch obwohl die IBM-Preise innerhalb eines Jahres um mehr als die Hälfte gesenkt werden, erzielt Bechtle ein Umsatzwachstum auf 23.342.000 DM.

1991 kostete ein 386er-Rechner 3.500 US-Dollar, Mitte 1992 liegt der Preis noch bei 1.200 US-Dollar.

Bei Bechtle glaubt anfangs nur Gerhard Schick an den Bechtle Katalog. Er kennt diese Art des Direktgeschäfts von einigen seiner Kunden bei der Wilhelm Bott GmbH & Co. KG. Er weiß, dass sich damit Geld verdienen lässt und dass ein überregionaler Markt angesprochen werden kann. Deshalb forciert er das Projekt und baut 1991 das aus, was bereits einige Jahre zuvor als einfaches Faltblatt begann: Ralf Klenk und Harald Lorch stellten für den Vertrieb eine bebilderte Preisliste für Zubehörartikel zusammen. Darin standen die Preise für Plotterstifte, Disketten, Thermodruckerpapier und ähnliche Verbrauchsmaterialien. Das vierseitige Faltblatt wurde zum Kunden mitgenommen, Rechnungen wurden beigelegt oder auch als Mailing verschickt. Ein pragmatischer Ansatz. Und streng genommen der Beginn des Mailordergeschäfts.

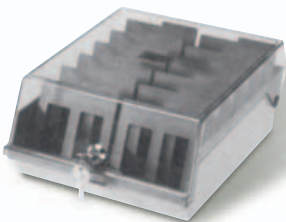
## Dünnes Heft

Er fing klein an. War schmal und farblos. Stand unter der scharfen Beobachtung vieler Zweifler. Er musste sich erst beweisen – und hat es geschafft. Einer wusste es von Anfang an.

Es ist keine spontane Idee. Bereits 1988 ist der Aufbau eines eigenen Versandhandels Thema von Strategiegesprächen. Konkret wird es dann im Frühjahr 1991:

Auf eine Stellenanzeige – Student/-in für Direktmarketing gesucht – am Schwarzen Brett der Heilbronner Fachhochschule melden sich zwei Studentinnen. Ihr erster Job bei Bechtle: Sie erstellen einen Preisvergleich von Zubehörartikeln bei den drei großen EDV-Versandhandelsunternehmen Secomp, Inmac und Misco. Es ist der erste Schritt. Denn zunächst ist der Katalog aus drei guten Gründen nahezu ausschließlich auf Zubehör und Software spezialisiert: Es soll kein Kapital durch Lagerhaltung gebunden werden, aus Kleinartikeln kann sich schneller ein Volumengeschäft entwickeln – und die Gewinnspanne ist beeindruckend: Kleinteile, für eine Mark eingekauft, können leicht für dreizehn Mark verkauft werden.

Für den ersten Katalog stellt das kleine Team ein Sortiment aus 216 Produkten zusammen: darunter Mäuse, TrackMan, Disketten, Floppy-Würfel, Adapter, Kabel, Textverarbeitungs- und Grafikprogramme. Das günstigste Produkt ist ein Tastatur-Adapter zum Preis von 8,90 DM bei einer Mindestabnahme von zehn Stück. Das teuerste befindet sich unter der Rubrik „Systemlösungen“. Dort können Bechtle Fax-Gateways bestellt werden. Die Software für „über 50 Benutzer plus HOST-Integration“ ist zum Einzelpreis von 12.800 DM zu haben. Für die Katalogproduktion bringt das Team eine kleine





Sonja Glaser-Reuss beginnt 1991 als studentische Aushilfskraft bei Bechtle. Ihre Aufgabe damals: Mitarbeit am ersten Bechtle Katalog. Heute ist sie Leiterin des zentralen Personalwesens der Bechtle AG.



Auswahl an Produkten zum Fotografieren und lässt sie für den Katalog fotografieren. Das Ergebnis ist ein 32 Seiten schmales, schwarz-weiß bebildertes Heft, das im Juni 1991 mit einer Auflage von 5.000 Stück erscheint.

Nach einer Produktschulung, die beispielsweise klärt, wann ein Kabel mit 36-poligem Centronics-Stecker zum Einsatz kommt und was ein Kabel mit 25-poligen D-Sub-Steckern auszeichnet, ist das kleine Team aus drei Mitarbeiterinnen auch für die Bestellannahme inklusive telefonischer Beratung gerüstet. Jede Bestellung wird gefeiert. Sie wird handschriftlich notiert, aus den Kartons neben und unter dem Schreibtisch werden die Artikel in eine Box gelegt und zu Fuß ins Lager zur Kommissionierung gebracht. Insgesamt generiert der erste Katalog einen Umsatz von 27.000 DM. Anlass genug, bereits im Oktober 1991 eine zweite Ausgabe folgen zu lassen: vierfarbig, 68 Seiten stark und in einer Auflage von 15.000 Exemplaren.

In diesen ersten Katalogen sind die Preise noch fix. Erst später, mit der Aufnahme von Hardware, trägt der Katalog den sich täglich ändernden Preisen Rechnung und bietet über Faxabruf den tagesaktuellen Preis. 1995 sind der Katalog und die permanent schwankenden Preise und Verfügbarkeiten dann auch der entscheidende Impuls, einen Webshop zu eröffnen. Bechtle wird damit Pionier im Onlinehandel in Deutschland.



## Und heute?

Hinter seinem Hochglanzcover bilden mehr als 30.000 Produkte die IT-Welt von heute ab.



„Der Bechtle“ gilt als das Standardnachschlagewerk, wenn es um IT-Produkte und ihre Hersteller geht. Der Bechtle Katalog hat heute rund 890 Seiten. Er erreicht mit einer Auflage von europaweit 180.000 Stück in fünf Sprachen und dreizehn Versionen (darunter Spezialkataloge für öffentliche Auftraggeber) die IT-Entscheider in Belgien, Deutschland, Frankreich, Großbritannien, Italien, den Niederlanden, Österreich, der Schweiz und Spanien. Insgesamt 87 Produktmanager sorgen bei Bechtle dafür, dass Informationen zu Produkten und Herstellern auf dem aktuellsten Stand sind. Sie prüfen darüber hinaus auch neue Anbieter und entscheiden über ihre Präsenz im Katalog. Ein internes Übersetzerteam aus 15 Muttersprachlern sorgt dafür, dass die Kataloge in allen Sprachversionen zur selben Zeit versandbereit sind.

# Jumping Dumping

Seit es PCs gibt, herrscht ein kontinuierlicher Preisverfall. Besonders dramatische Dimensionen nimmt das Preisdumping Anfang der 90er-Jahre an. Bei weiterhin revolutionären Technologiesprüngen. Auch an Bechtle geht diese Entwicklung nicht spurlos vorbei.

Ralf Klenk, Gründungsgesellschafter und Vorstandsvorsitzender der Bechtle AG im Interview

Herr Klenk, im November 1992, kurz vor Vollendung des zehnten Geschäftsjahres, haben Sie eine Mitarbeiterbesprechung unter das Motto gestellt: „Gute Manager fällen auch unpopuläre Entscheidungen.“

- >> RK: Das ist richtig. Sicher eine ganz schwierige Zeit in der Bechtle Geschichte. Aber – und das ist das Entscheidende – wir sind auch aus dieser Situation absolut gestärkt hervorgegangen. IBM musste 1991 und 1992 über 70.000 Arbeitsplätze abbauen. Die Hauptkundengruppe von Bechtle, der Maschinenbau, kündigte einen Abbau von 80.000, die Automobilindustrie sogar von 200.000 Arbeitsplätzen an. Die Ausmaße innerhalb der EDV-Branche waren 1992 besonders dramatisch. Distributoren genauso wie Vertriebs- und Systemhäuser haben scharenweise Konkurs angemeldet. Die Aussichten für die nahe Zukunft sahen nicht viel besser aus. Wir mussten uns daher damals von 17 Mitarbeitern trennen.

Sie haben seinerzeit gesagt: „Im Interesse aller muss ein Unternehmen unter allen Umständen profitabel sein, und hier ist ein Einmalschnitt, so schwer er auch fallen mag, unumgänglich.“

- >> Diese Meinung habe ich auch heute noch. Und ich bin nach wie vor davon überzeugt, dass es zu den ganz großen Stärken von Bechtle zählt, in schwierigen Situationen immer sehr schnell und mit aller Konsequenz zu reagieren. So hart die Einzelschicksale auch sind, das Gesamtwohl steht einfach an vorderster Stelle.

Woher kam nach Ihrer Einschätzung der Preisverfall?

- >> Ein wichtiger Beschleuniger waren natürlich die gigantischen Technologieschübe. Ich spreche hier nicht von Tuning oder Facelifting, sondern von einer Vervielfachung, nicht selten einer Verzehnfachung der Leistung. Und das manchmal monatlich, spätestens aber in einem Drei- bis Sechsmonatsrhythmus. Hier ein neuer Prozessor, da eine neue Grafikkarte. Soundkarten kamen auf. Plötzlich war da eine neue Druckergeneration, es gab neue Dimensionen beim Speicherplatz oder der Rechnergeschwindigkeit. Wenn man einen PC innerhalb von zwei bis drei Monaten nicht verkauft hatte, konnte man ihn verschrotten.

Was war der Treiber dieser technologischen Entwicklungen?

- >> Bis in die 90er-Jahre hinein waren das die Softwareanforderungen. Mit jedem neuen Betriebssystem war zugleich eine neue Hardwareplattform notwendig.

Der Markt war jung ...

- >> ... und unerschöpflich groß. Der PC-Markt hatte eine unglaubliche Faszination. Jeder Tag brachte etwas revolutionär Neues. Das Schreibprogramm auf dem PC hat tatsächlich die Welt revolutioniert. Wer kann sich heute noch vorstellen, Texte auf der Schreibmaschine zu tippen und Fehler mit Tipp-Ex zu löschen?



**Im Grunde war also die Technologie zugleich der Treiber des Geschäfts?**

Absolut. Die Kunden brauchten Netzwerke. Token Rings kamen auf. Der PC wurde an Großrechner <<  
angeschlossen. Solche Entwicklungen kompensierten aber nur einen Teil des Preisverfalls bei der  
Hardware.

**Umso erstaunlicher, dass Bechtle weiter respektable Umsatzsteigerungen erzielt hat. Wie hat  
Bechtle das geschafft?**

So wie wir es auch heute noch jedes Jahr schaffen. Durch die einzigartige Mannschaft, die wir an <<  
Bord haben. Damals wie heute ein „Winning Team“.

**Haben Sie nie den Gedanken gehabt, es nicht zu schaffen?**

Keine Sekunde. Die Möglichkeit des Scheiterns gab es nie. Auch 1992 nicht. Die wirklich schwierige <<  
Marktsituation hat uns noch fester zusammengeschweißt. Alle waren mit Leidenschaft bei der Sache.  
Wenn es ein Problem gab, wurde nicht gefragt, wessen Problem es ist, da wurde angepackt und das  
Problem aus dem Weg geschafft. „Nichts ist unmöglich“, prägte das gesamte Team.

**Also hatte die schwierige Phase auch ihre positiven Seiten.**

Ich denke, wirklich bezeichnend war unser Gemeinschaftsgefühl. Wenn eine schwierige Installation <<  
durch die Techniker gelöst wurde, wenn ein Projekt erfolgreich abgeschlossen wurde, wenn ein  
Neukunde gewonnen wurde – dann war das nie ein Einzelerfolg, sondern ein gemeinsamer Erfolg,  
ein Mannschaftssieg. Das war ansteckend!

**Und immer ein guter Grund für ein „Feschtle“?**

Die wirklich legendären Bechtle Feste waren das eine. Anfang der 90er-Jahre war aber zugleich der <<  
Höhepunkt unserer Gemeinschaftsaktivitäten: die Firmenwanderungen, das „Mittwochsgrillen“, ge-  
meinsamer Sport etc. Alles Ausprägungen von einem unglaublichen Zusammengehörigkeitsgefühl  
und einem gegenseitigen Vertrauen in die gemeinsame Sache. Und nur auf der Basis war es über-  
haupt möglich, in dieser wirtschaftlich ganz, ganz schwierigen Zeit beispielsweise das Direktgeschäft  
mit dem Bechtle Katalog neu aufzubauen oder mit  
dem Standort Würzburg die Expansion über die re-  
gionalen Grenzen hinaus anzudenken. Wie gesagt:  
Scheitern ist keine Option. Für Bechtle gibt es nur  
Wachstum.

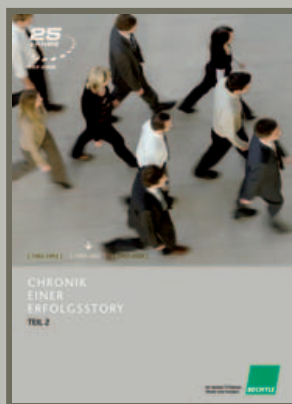
**„Wie gesagt: Scheitern ist keine Option.  
Für Bechtle gibt es nur Wachstum.“**



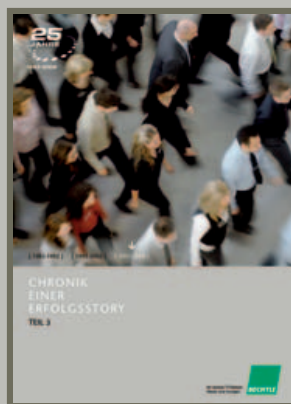
## // VON VISIONEN ZU ERFOLGEN



[ 1983-1992 ]



[ 1993-2002 ]



[ 2003-2008 ]

Ihr starker IT-Partner.  
Heute und morgen.

