

***Herzlich willkommen.***

Hauptversammlung 2026.

Bericht des Vorstands.

**Dr. Thomas Olemotz,  
Vorstandsvorsitzender.**

# ***Agenda.***

- 1. Geschäftsentwicklung 2025 und Dividendenvorschlag.**
2. Aktuelle Entwicklungen und strategische Weichenstellungen.
3. Geschäftsentwicklung Q1, Ausblick 2026, Vision.

# ***Agenda.***

- 1. Geschäftsentwicklung 2025 und Dividendenvorschlag.**
- 2. Aktuelle Entwicklungen und strategische Weichenstellungen.**
- 3. Geschäftsentwicklung Q1, Ausblick 2026, Vision.**

# ***Agenda.***

- 1. Geschäftsentwicklung 2025 und Dividendenvorschlag.**
- 2. Aktuelle Entwicklungen und strategische Weichenstellungen.**
- 3. Geschäftsentwicklung Q1, Ausblick 2026, Vision.**

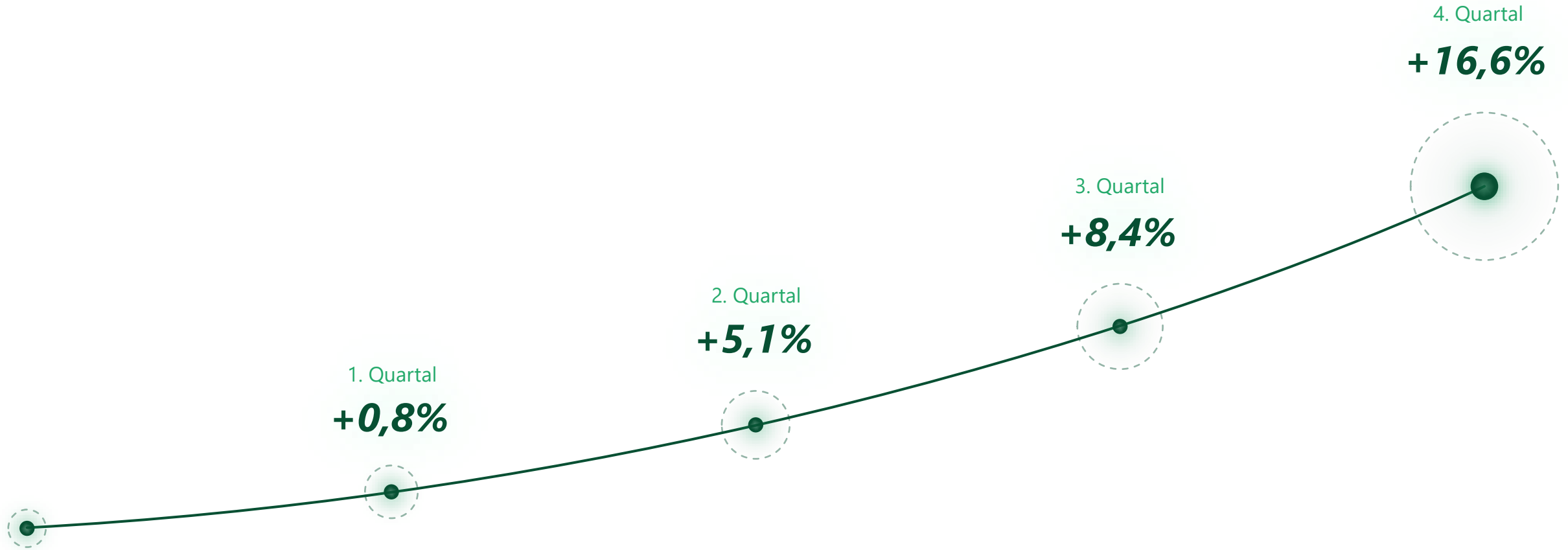
# ***Geschäftsentwicklung 2025.***

**1**

# Wirtschaftliche Rahmenbedingungen 2025. *Herausfordernd wie nie zuvor.*

- **Wirtschaftlich und geopolitisch** schwierige Lage.
- Zeit der weltweiten **Polykrisen** – zahlreiche politische Verwerfungen auf globaler Ebene.
- Negative **Auswirkungen** auf Lieferketten und Energiepreise.
- **Investitionszurückhaltung** im Mittelstand und Public Sector.
- **Herausfordernde wirtschaftliche Rahmenbedingungen** insbesondere in Frankreich.

# Verhaltener Start, *starker Schlusspurt.*



Geschäftsvolumen 2025

# Zukunftsmaßnahmen 2025.

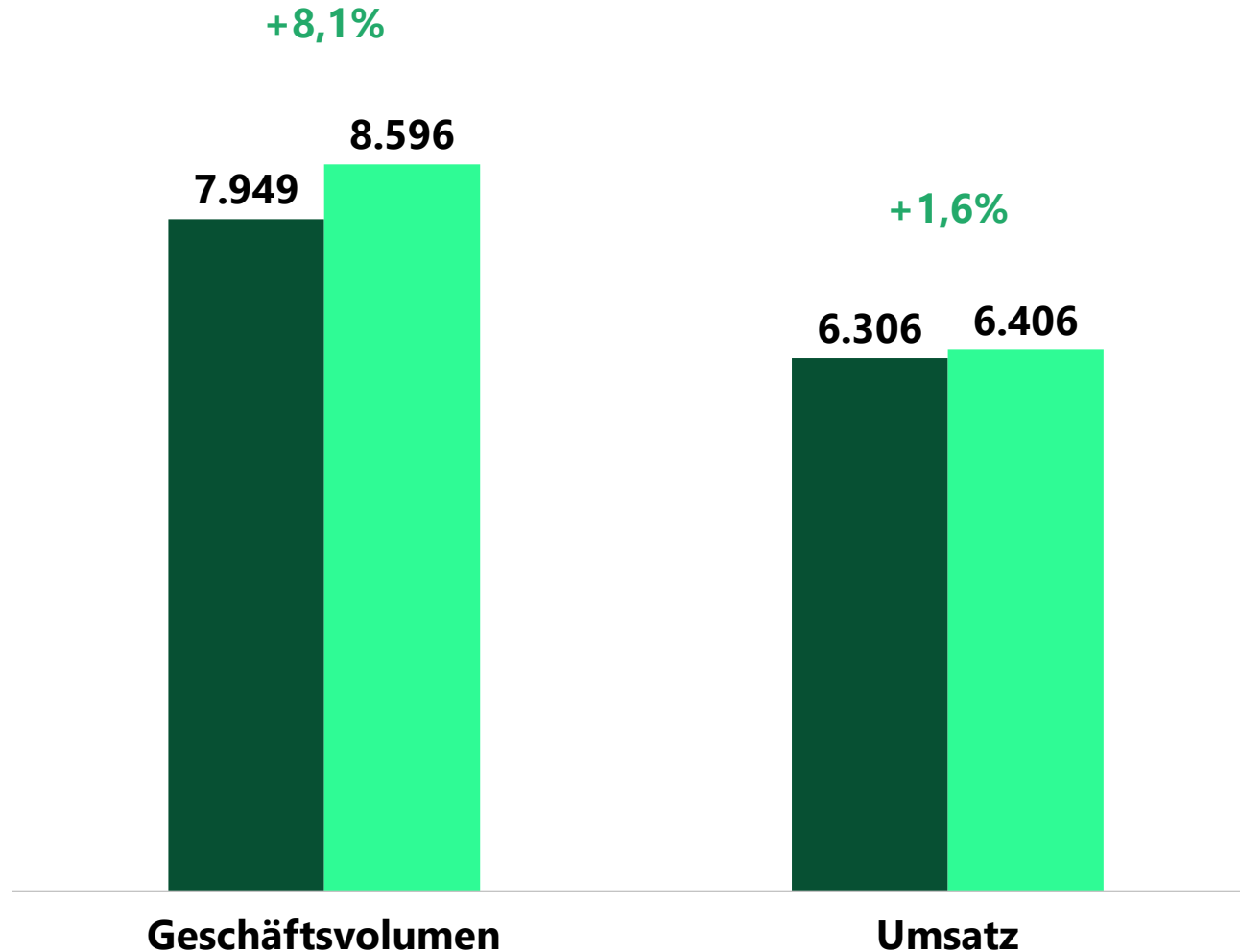
## *Fortschritte in strategisch relevanten Bereichen.*

- Weitere **Expansion** in Europa.
- Interne **IT-Projekte** für mehr Prozesseffizienz und Zukunftsfähigkeit.
- Ausbau der **KI-Aktivitäten**  
(Bots, AI-Commerce, Copilot-Anwendungen etc.).
- Positionierung im Bereich **digitaler Souveränität** u.a. auch mit Eigenentwicklungen.
- **Nachfolgeregelung** in der Unternehmensführung.

# Geschäftsvolumen und Umsatz.

**Geschäftsvolumen  
deutlich über  
Vorjahr.**

Höherer Software-  
Anteil wirkt sich auf  
Umsatzwachstum aus  
(IFRS15).



■ 2024  
■ 2025

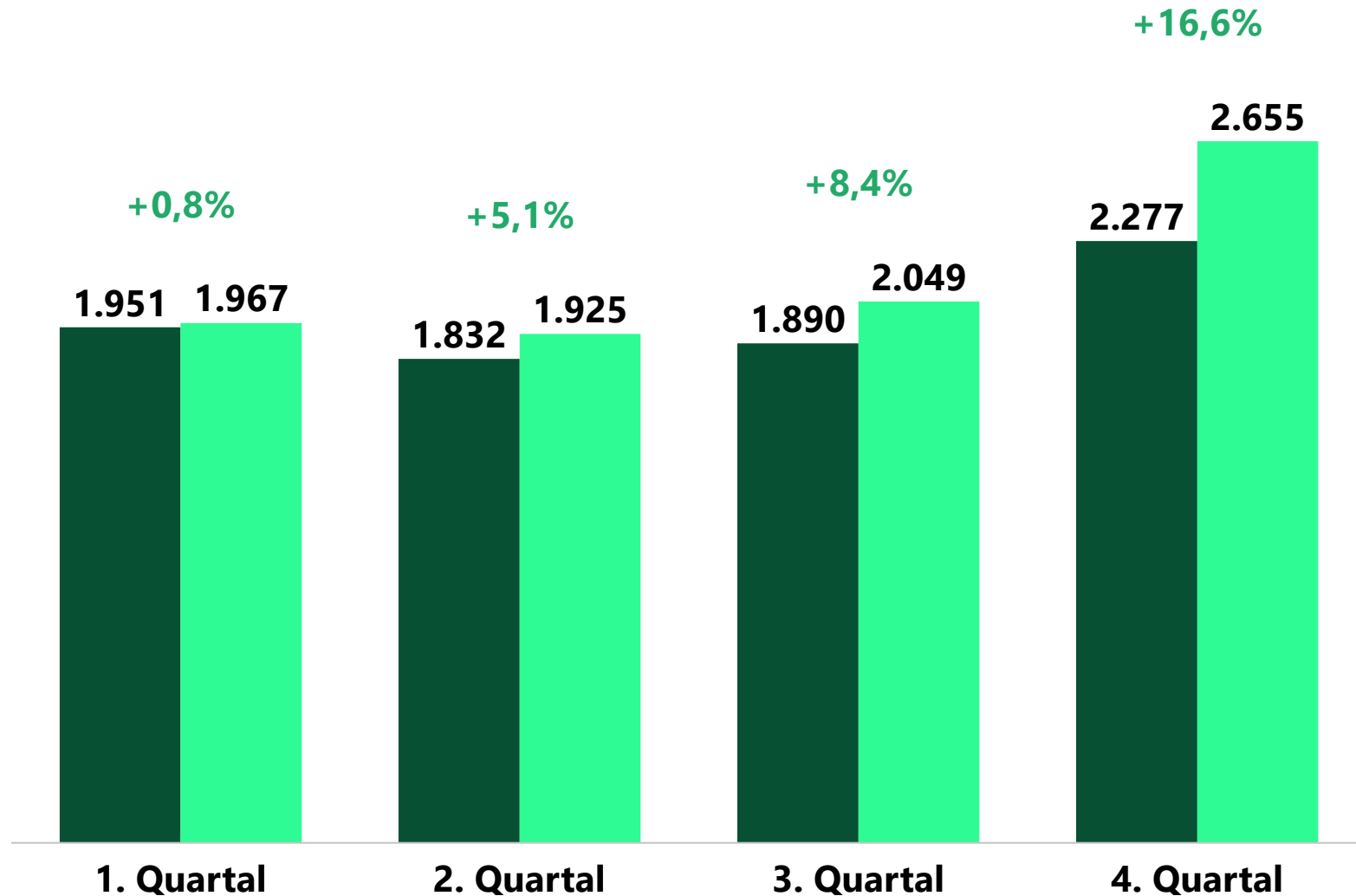
in Mio. €

# Geschäftsvolumen im Jahresverlauf.

Deutlich **steigende**  
**Wachstumsdynamik**  
im Jahresverlauf.

■ 2024  
■ 2025

in Mio. €



# Rekordmonat. *Dezember 2025.*

Erster Monat der  
Geschichte mit einem  
Geschäftsvolumen von

**>1 Milliarde €.**

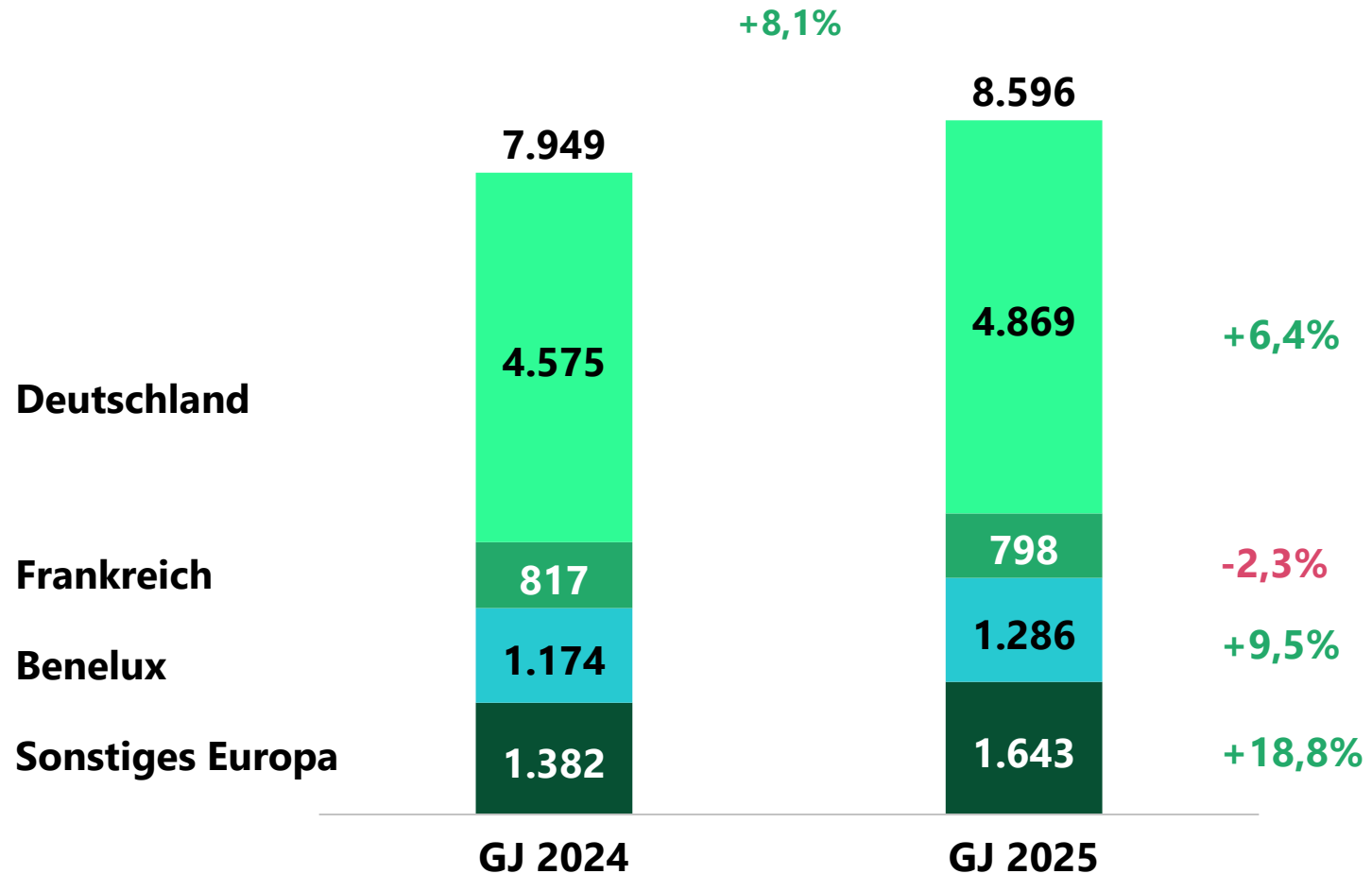


# Starke Teamleistung.



# Geschäftsvolumen Segmente.

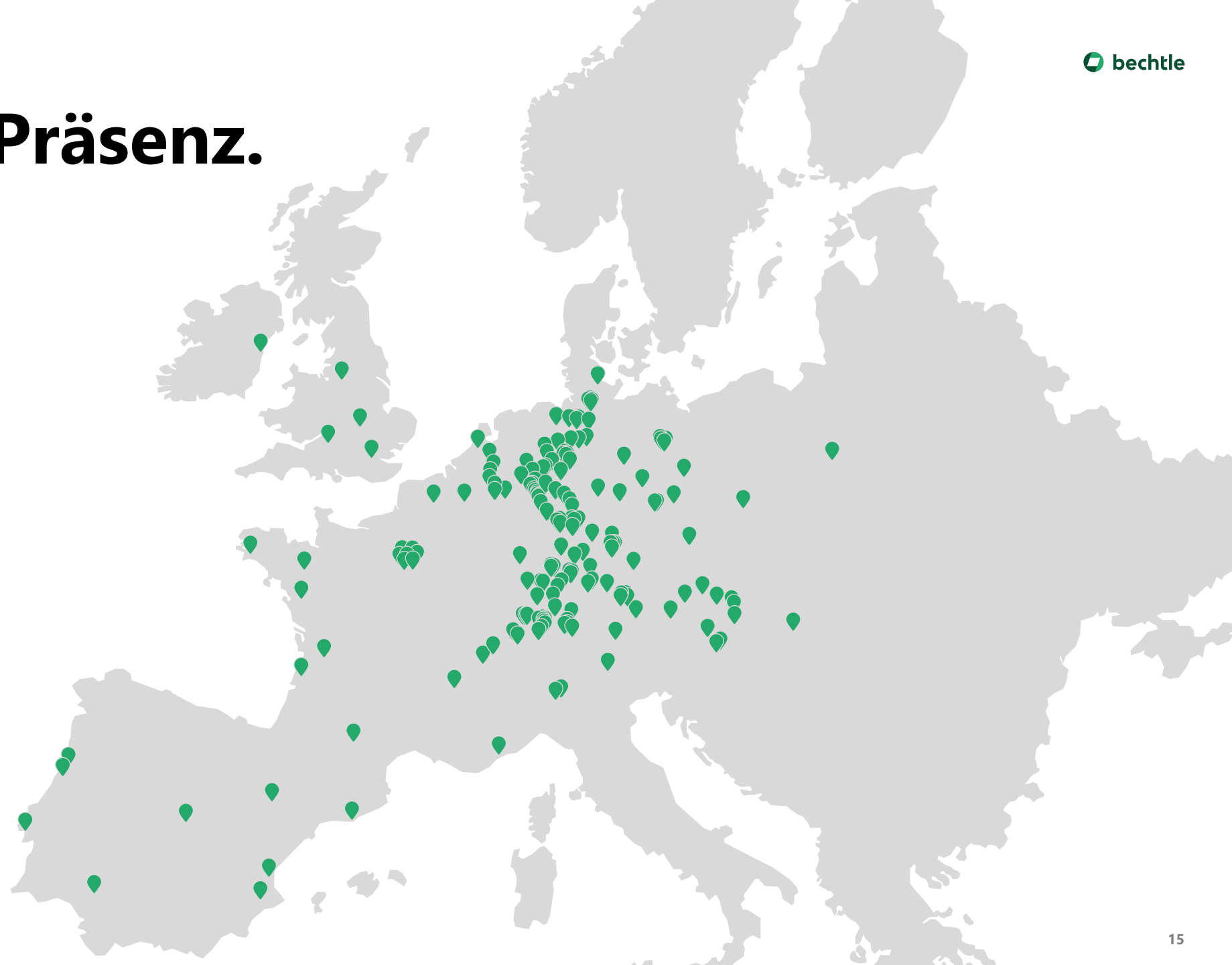
Fast alle **Ländermärkte** haben zum Wachstum beigetragen.



in Mio. €

# Europäische Präsenz.

Unsere europäische Präsenz eröffnet uns **Wachstumschancen**, stärkt unsere **Resilienz** und schafft die Grundlage für **nachhaltige Wertsteigerung**.

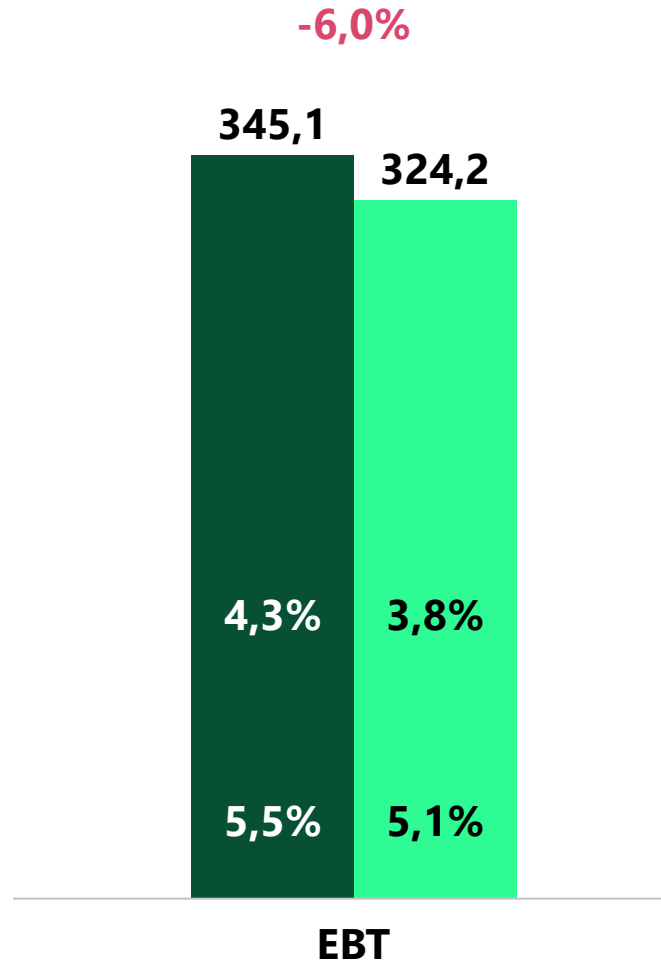


# EBT.

Ergebnis **dank herausragender Entwicklung** im Q4 im Rahmen der Erwartungen.

■ 2024  
■ 2025

in Mio. €

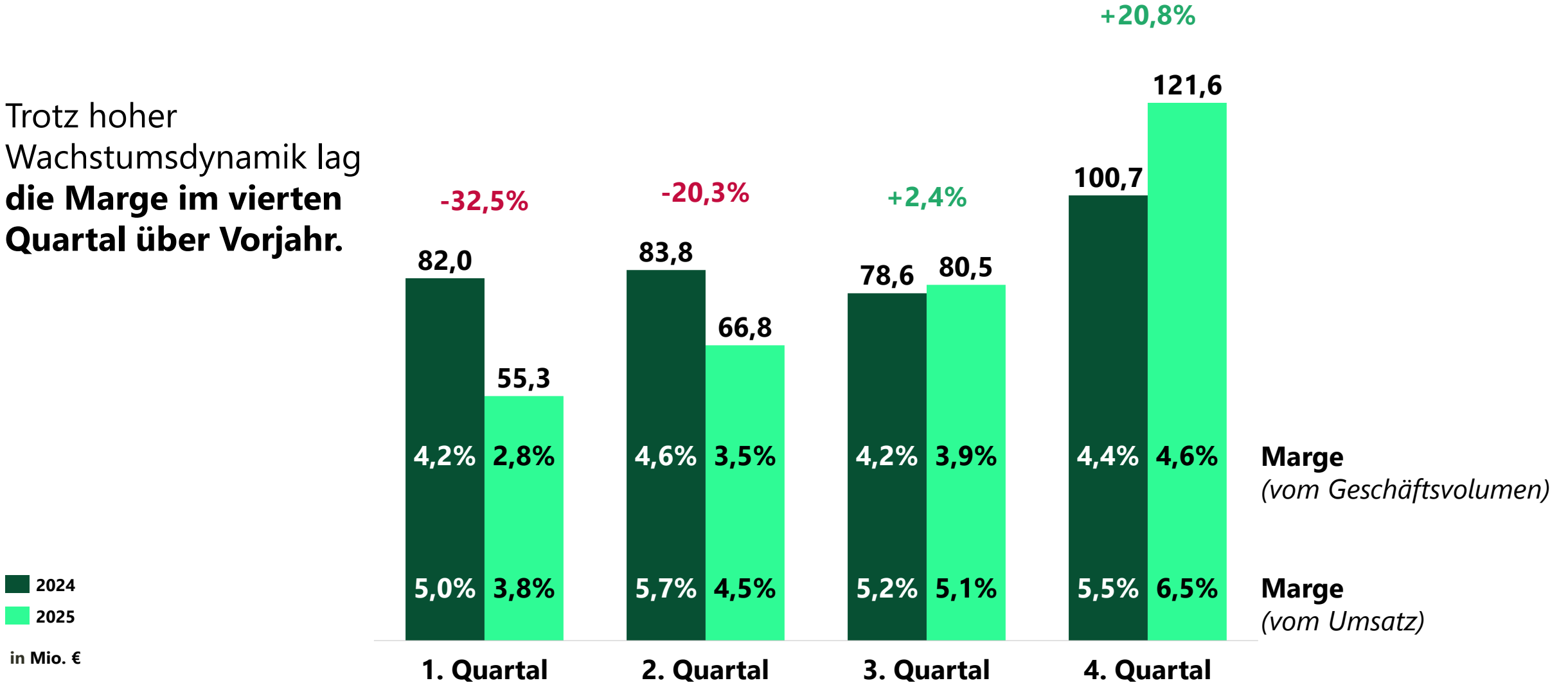


**Marge**  
(vom Geschäftsvolumen)

**Marge**  
(vom Umsatz)

# EBT im Jahresverlauf.

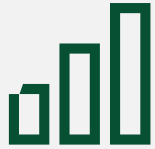
Trotz hoher  
Wachstumsdynamik lag  
**die Marge im vierten  
Quartal über Vorjahr.**



2024  
2025

in Mio. €

# Sicherung der Zukunft.



## Massive Investitionen in eigene IT.

- Zukunftsfähige IT-Plattform
- Effizienzgewinn
- Langfristige Wettbewerbsfähigkeit vor kurzfristiger Gewinnoptimierung



## Internationalisierung & Akquisitionen.

- Strategische Expansion
- Integrationsaufwand neuer Gesellschaften
- Temporäre Ergebnisbelastung durch PPA-Abschreibungen



## Portfolioerweiterung in internationalen Märkten.

- Ausbau von Beratungs- und Serviceleistungen
- Höherer Anteil wiederkehrender Umsätze
- Nachhaltig profitables Wachstum

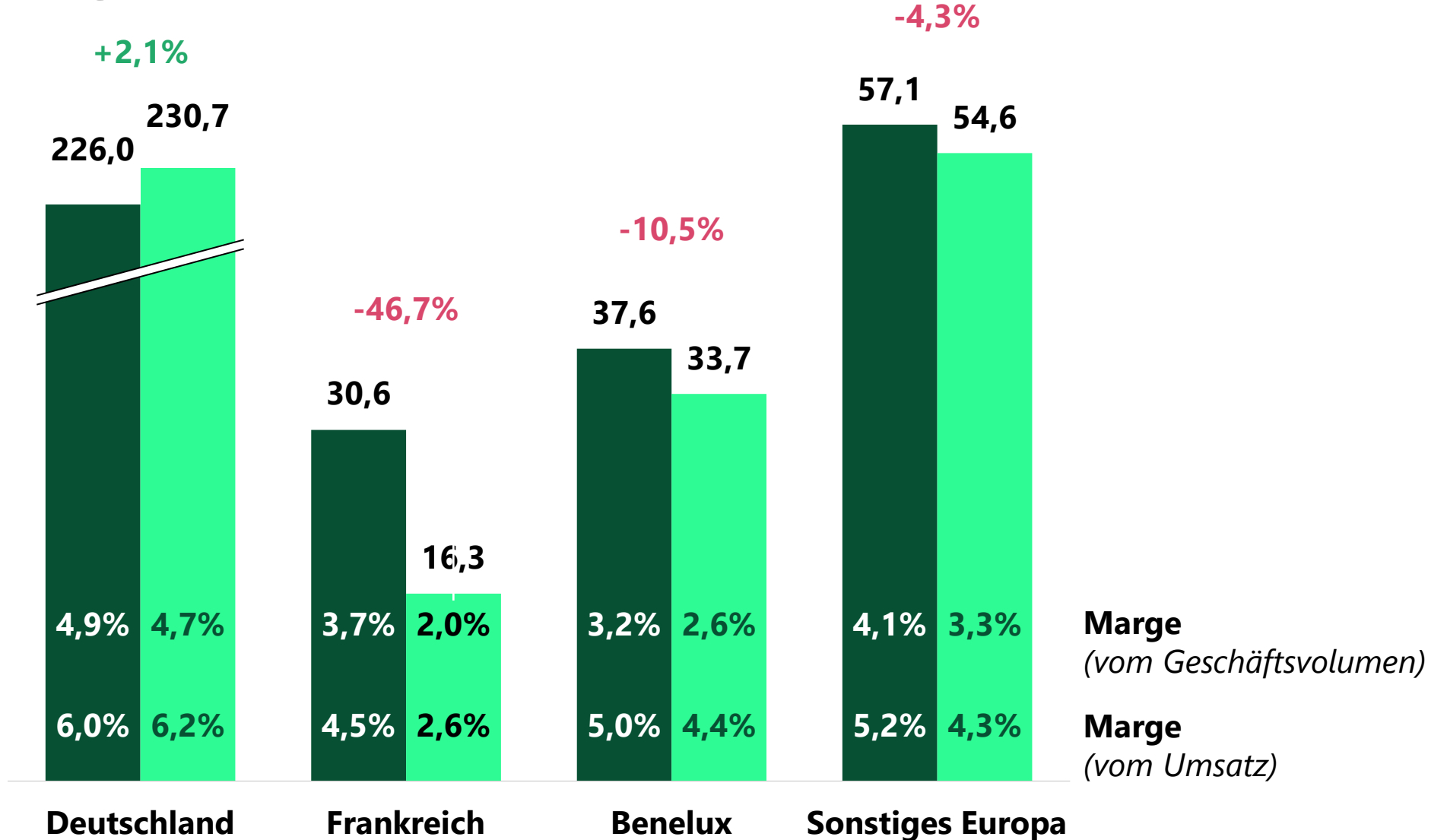
# EBIT nach Segmenten.

**Positive Entwicklung in Deutschland,** anhaltend schwieriges Umfeld in Frankreich.

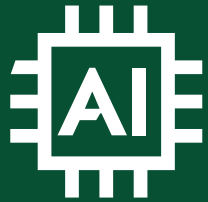
**M&A-Kosten** sowie **Portfolio-Unterschiede** zeigen sich vor allem **international.**

2024  
2025

in Mio. €



# Digitalisierung *aktiv gestalten.*



**KI-Transformation**



**Investitionen in  
Kompetenzen,  
Lösungen &  
Plattformen**



**Kurzfristiger  
Ergebnisdruck**

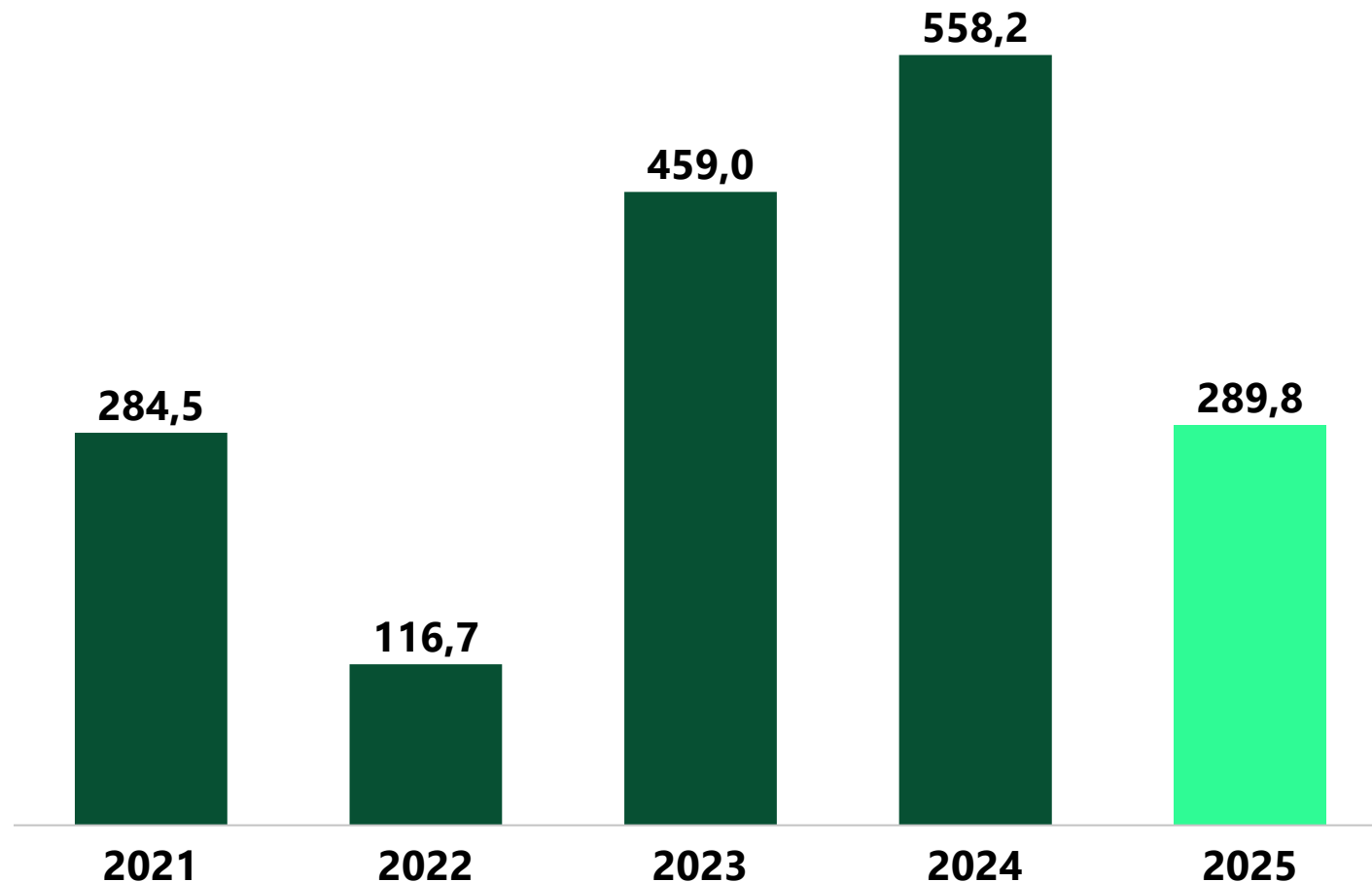


**Mehr Wachstum,  
höhere  
Wettbewerbs-  
fähigkeit,  
nachhaltiger  
Unternehmens-  
wert**

# Operativer Cashflow.

Sehr gute Entwicklung,  
trotz hoher  
Wachstumsdynamik  
zum Jahresende.

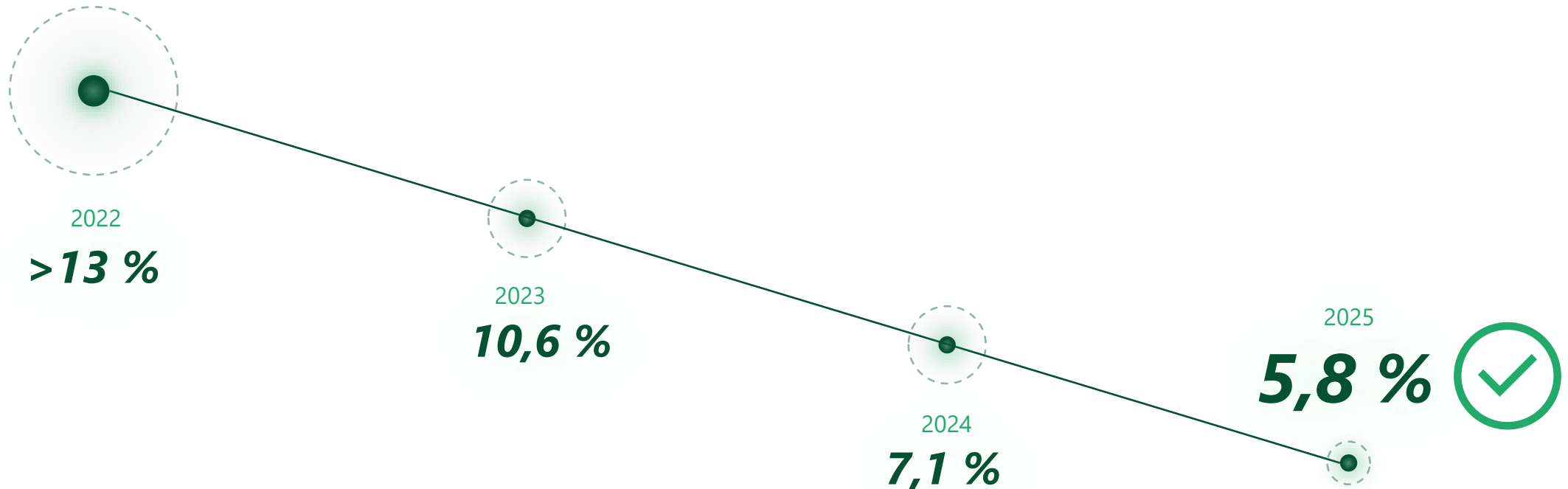
**Wirksames Working  
Capital Management.**



in Mio. €

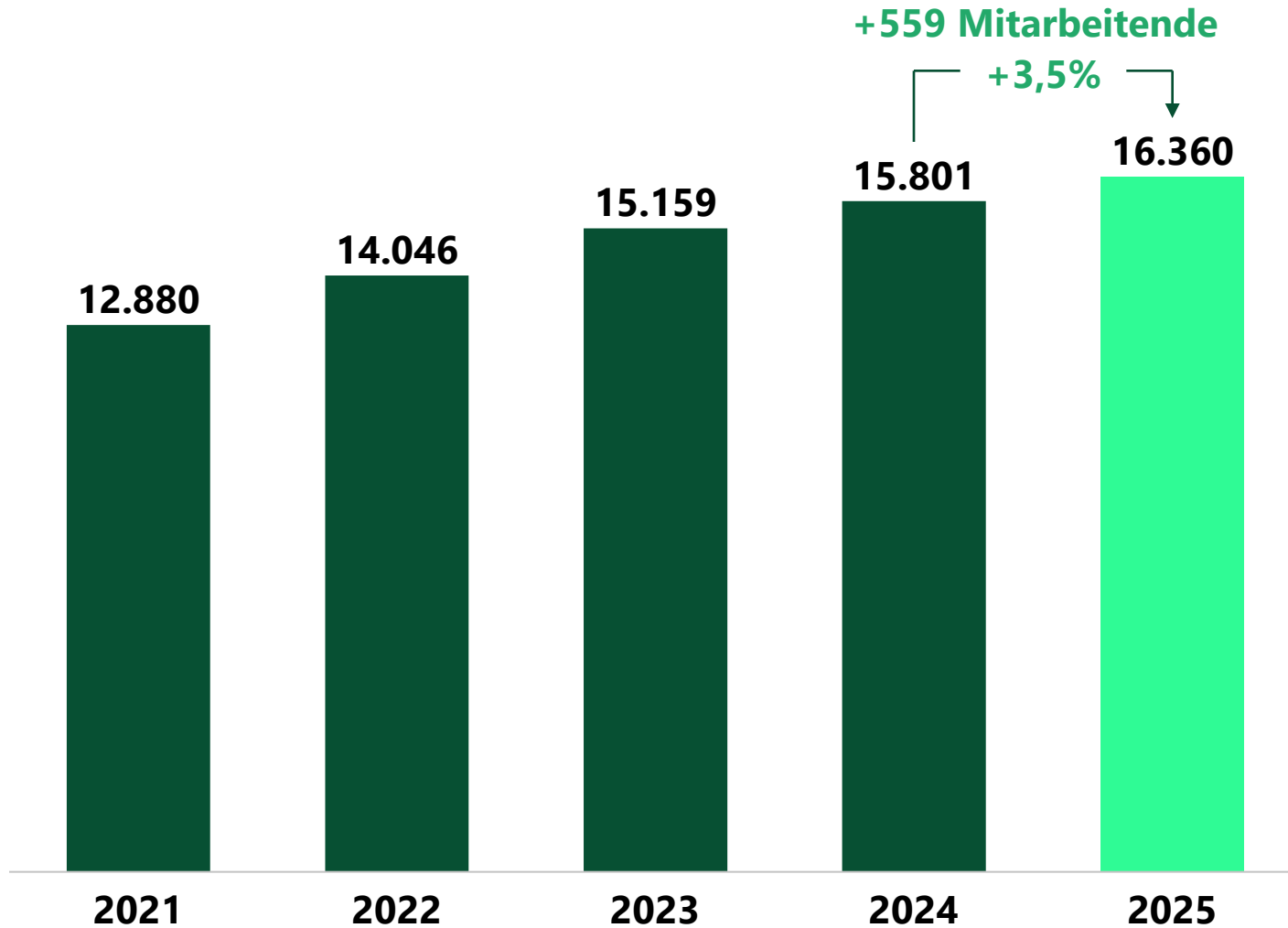
# Working-Capital-Quote.

## *In drei Jahren mehr als halbiert.*



# Mitarbeitende.

Organisch sank die Zahl der Mitarbeitenden um 2,0 %.

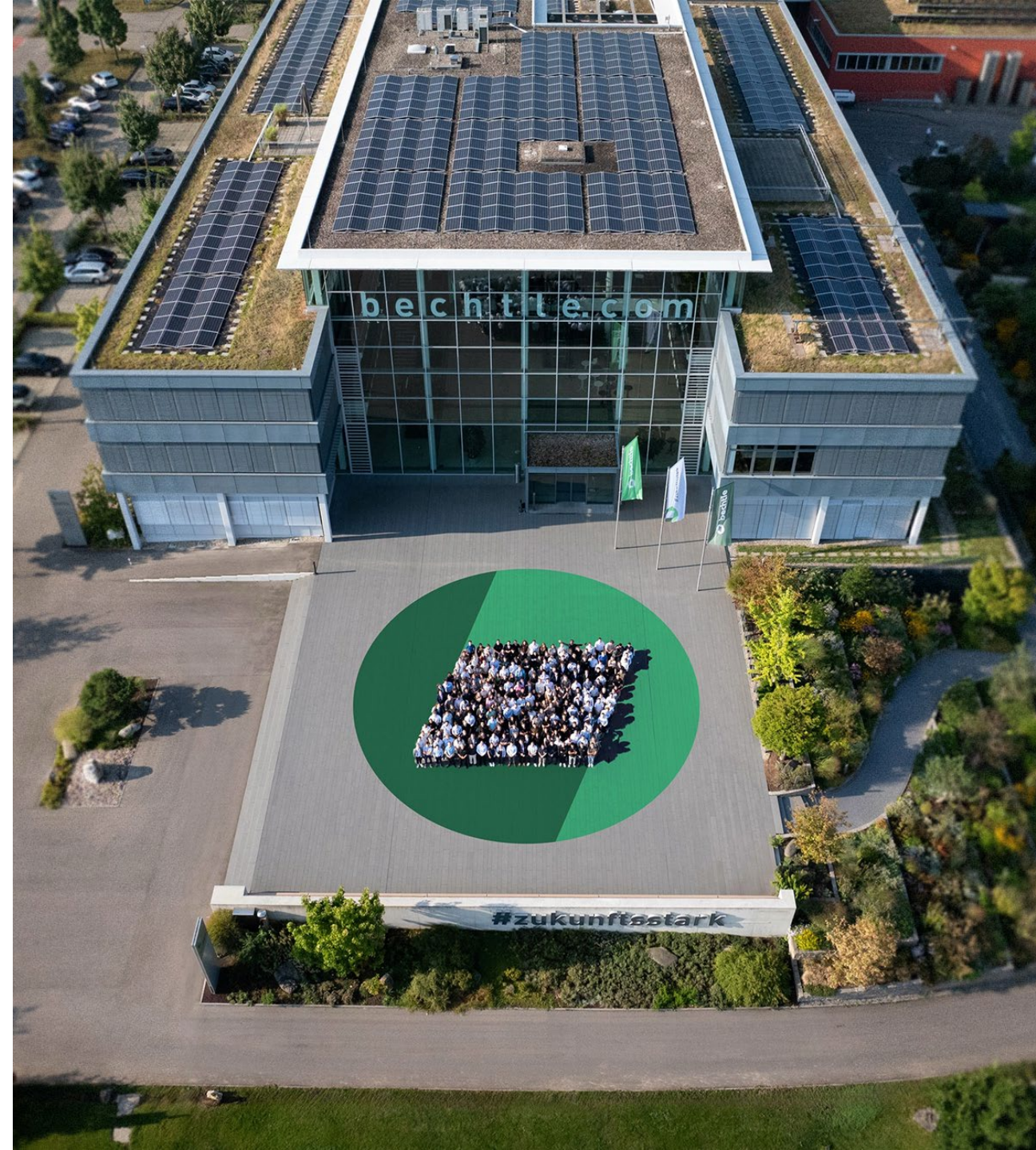


**DANKKE**

*an alle unsere Mitarbeitenden.*

# Ausbildung bleibt wichtig.

- 807 Auszubildende
- Ausbildungsquote: 6,2%
- Teil der Zukunftssicherung von Bechtle

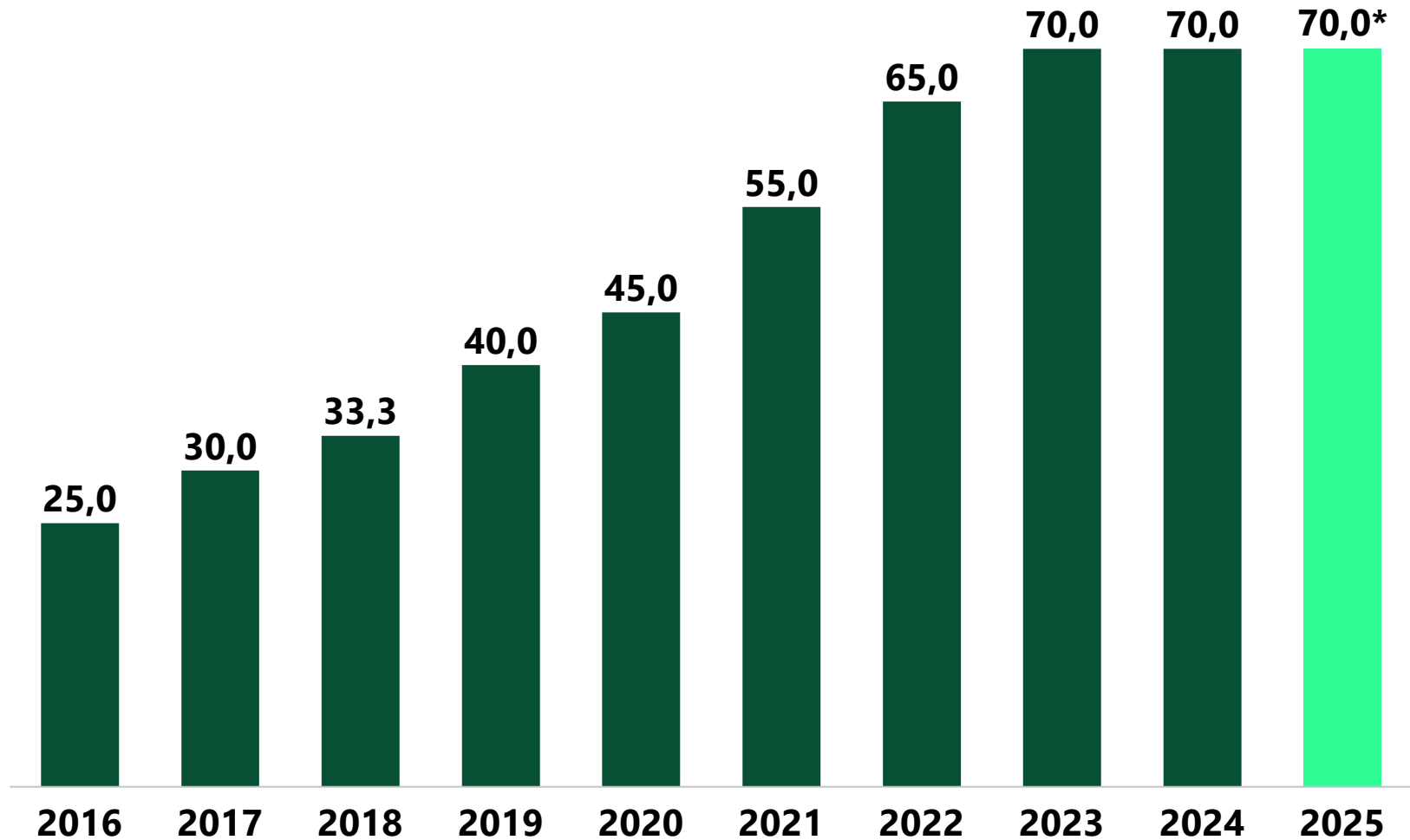


# Bereit für Bechtle.

[bechtle.com/karriere](https://bechtle.com/karriere)

# Dividende.

**Konstante Dividende  
als Zeichen  
finanzieller Stärke,  
Verlässlichkeit und  
Zuversicht.**



in € Cent

\*Vorschlag an die Hauptversammlung

# Nachhaltige Dividendenpolitik.



## Zuverlässigkeit

- 25 Jahre Kontinuität
- Finanzielle Stabilität
- Solide Liquiditätsbasis



## Zuversicht für die Zukunft

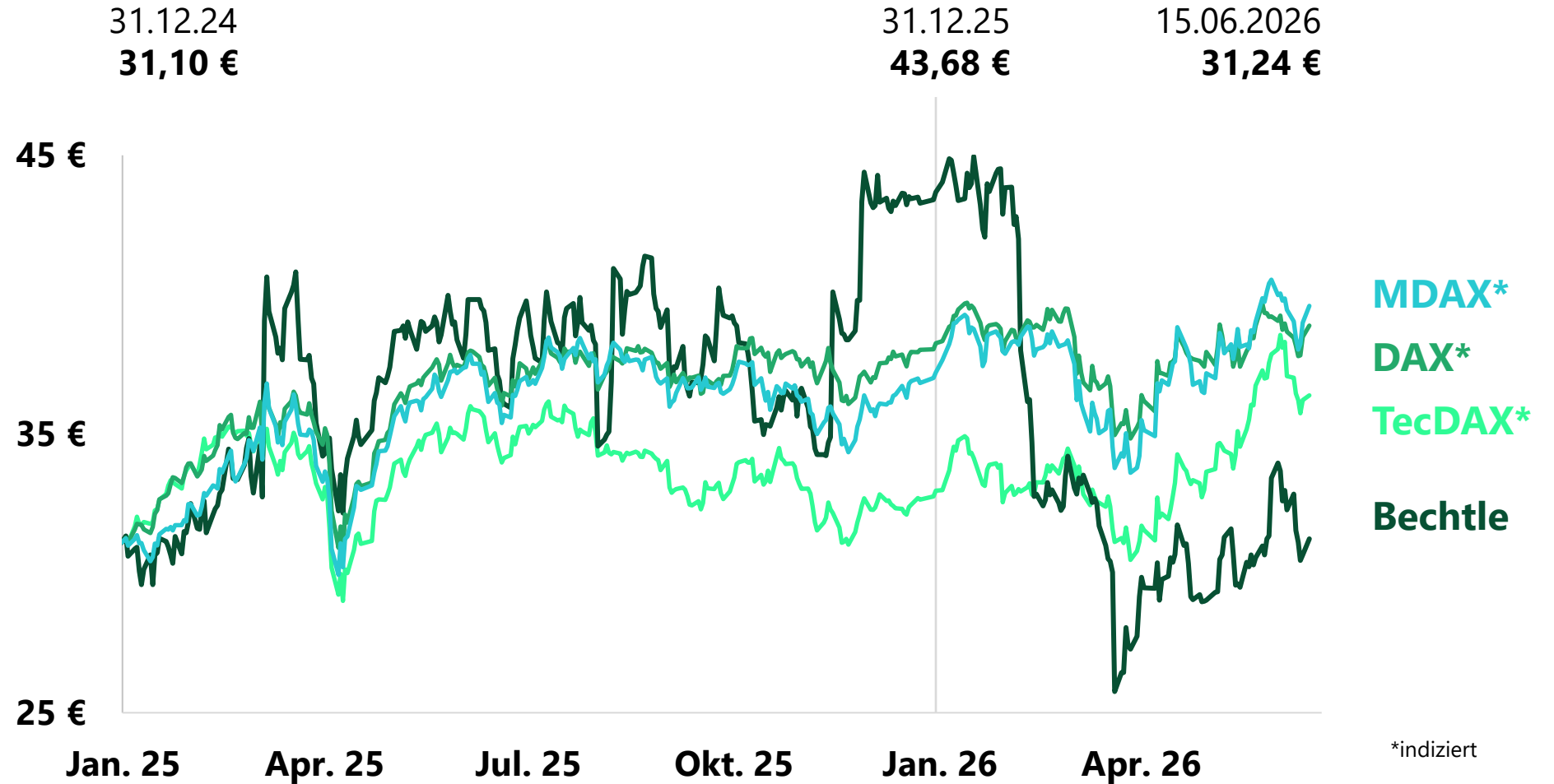
- Vertrauen in die Entwicklung von Bechtle
- Stärke des Geschäftsmodells
- Langfristige Wertschöpfung

# Ausschüttungsquote.

**38,5%**

# Bechtle Aktie.

**Stark volatiles  
Marktumfeld.**



***Aktuelle  
Entwicklungen und  
strategische  
Weichenstellungen.***

**2**

The logo for the Bechtle Index of Sovereignty (BIDS). The letters 'B', 'I', and 'S' are white, while the 'L' is a vibrant green. The letters are bold and sans-serif.

Bechtle  
Index  
of  
Sovereignty

Aktuelle Meldungen

## Digitale Souveränität.

### Bechtle Index of Sovereignty (BloS).

Assessment, das **Unternehmen** und **öffentlichen Organisationen** hilft, ihre **digitale Souveränität** zu messen.

Mit dem **BloS** können Kunden mithilfe einer von Bechtle entwickelten Software den **Reifegrad digitaler Souveränität datenbasiert ermitteln** und kontinuierlich nachvollziehen.

Markteinführung **zunächst in Deutschland, Österreich und der Schweiz**; eine Ausweitung auf weitere europäische Länder ist geplant.

# Public Sector.

## Bechtle gewinnt Ausschreibungen von ProVitako.

Bechtle gewinnt zwei **Rahmenverträge** mit ProVitako, der **zentralen öffentlichen Beschaffungsstelle** für kommunale IT-Dienstleister und deren kommunale Träger in Deutschland.

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

Das **Gesamtvolumen beträgt bis zu 501 Mio. €**.





# GovTech Rahmenvertrag für Cloud- und KI-Leistungen.

## Bechtle ist Multi-Cloud-Broker für das GovTech-Framework.

Volumen: **250 Mio. EUR**; Laufzeit: 2 Jahre + zweimal 1 Jahr optional.

**Partner:** Amazon Web Services, Google Cloud Platform, Microsoft Azure, STACKIT, Exoscale, T Cloud Public, Bechtle Open Cloud Services.

Zentrale Plattform für Beschaffung und Steuerung von **Cloud- und KI-Leistungen**.

Stärkung der digitalen Souveränität.

# Quantencomputing: Bereit für die Vermarktung.

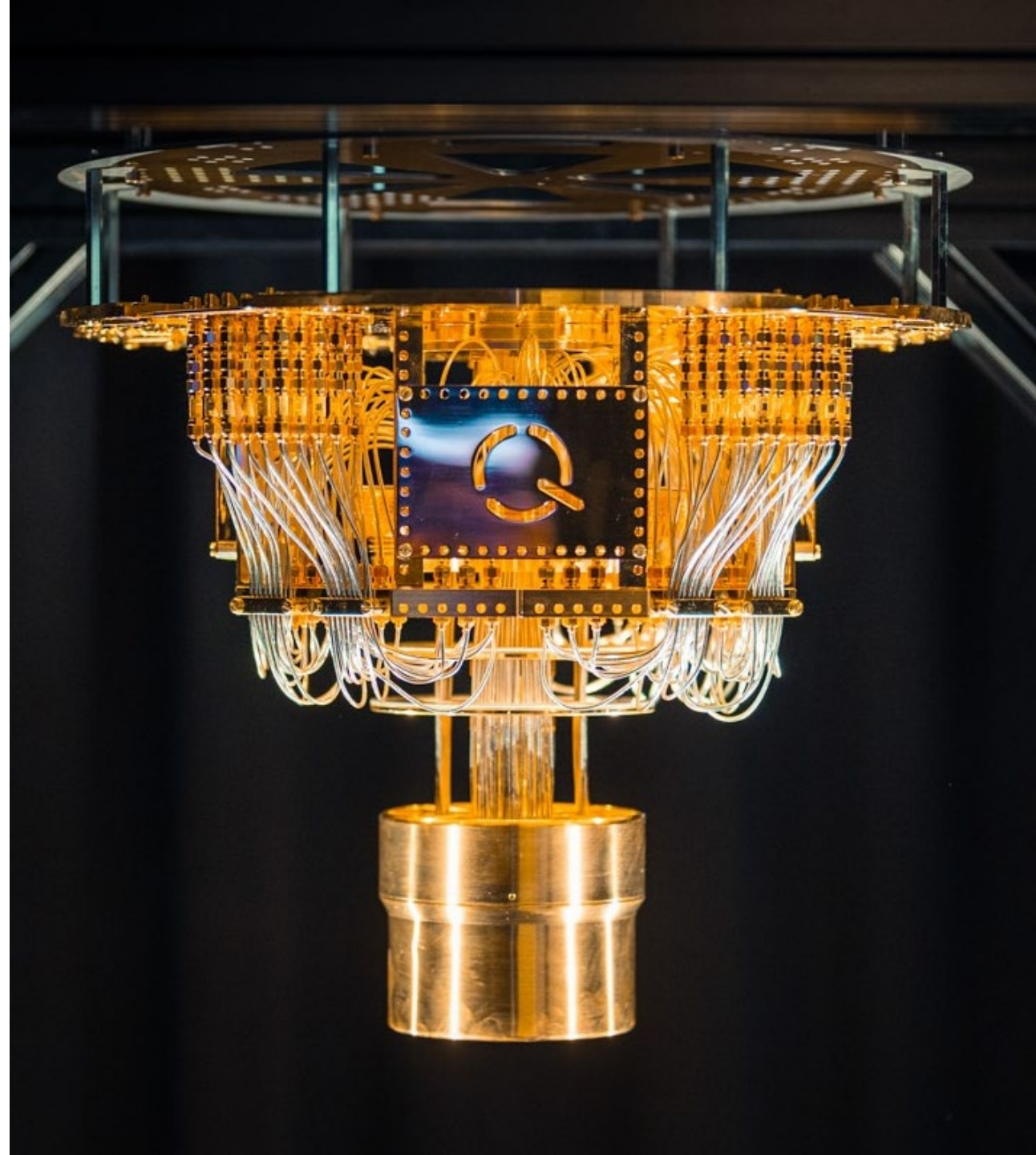
## Zukunftsorientiertes Hochschulprojekt.

Integration des **IQM Spark Quantencomputers** am TechCampus der Hochschule Heilbronn (Start 2026).

Plattform für Lehre, Forschung und praxisnahe Anwendungen mit direktem Zugang zu Quantenhardware.

**Einsatz von supraleitender Qubit-Technologie** inkl. Betrieb, Support und Integration durch Bechtle.

Stärkt **europäische technologische Souveränität** und regionale Innovationsökosysteme.





# Plattform für Herzinsuffizienz- Versorgung.

## Digitale, vernetzte Patientenbetreuung.

Bechtle als Konsortialführer im Projekt WebMedX.

Sektorenübergreifende Telemedizinplattform mit Universitätsklinikum Würzburg.

Vernetzung von Kliniken, Ärzt:innen, Pflege und Patient:innen.

Ziel: alltagstaugliche, vernetzte Versorgung.

Modellcharakter für weitere Regionen und Krankheitsbilder.

# Internationale M&A-Strategie.

## Präsenz in europäischen Märkten weiter gestärkt.

Seit 1993 ist M&A fester Bestandteil  
unserer Wachstumsstrategie.

Insgesamt 125 Unternehmen in 11  
europäischen Ländern in die Bechtle  
Gruppe integriert.



*E-Storage*

*ITAM Solutions, Niederlande*

*Eurosolid, Ungarn*

*RIS 2048*

*Grupo Solutia, Spanien*

*Nuovamacut, Italien*

*Evoware, Portugal*

# Finanzielle Flexibilität durch erfolgreiche Schulschein-Transaktion.

## Erfolgreiche Platzierung.

- Zweite Schulschein-Transaktion seit 2018
- Deutlich überzeichnetes Orderbuch
- Vorzeitiger Abschluss der Platzierung

## Volumen und Nachfrage.

- Erhöhung von **250 Mio. € auf 450 Mio. €**
- Sehr starke nationale und internationale Investorennachfrage
- Breite Beteiligung institutioneller Investoren

## Investorenvertrauen.

- Sparkassen und Genossenschaftsbanken
- Förderbanken und Geschäftsbanken
- National und international diversifizierte Nachfrage

## Strategischer Nutzen.

- Stärkung der finanziellen Flexibilität
- Grundlage für konsequente M&A-Strategie
- Gezielte Investitionen in die Weiterentwicklung der Gruppe

# Nachfolgeregelung CEO.



- Der Bechtle Aufsichtsrat **verlängert Vorstandsvertrag** von Konstantin Ebert vorzeitig für weitere drei Jahre bis 31. Dezember 2029.
- **Konstantin Ebert** übernimmt am 1. Januar 2027 **die Nachfolge von Dr. Thomas Olemotz** als CEO der Bechtle AG.
- Der **Vorstand** besteht dann wieder aus **drei Personen**.

# Christian Jehle.

## *Seit 1. Januar 2026 CFO.*



**Konstantin Ebert**  
*CEO, seit 2021 bei Bechtle*



**Michael Guschlbauer**  
*COO, seit 2008 bei Bechtle*



**Christian Jehle**  
*CFO, seit 2026 bei Bechtle*

# Vorstandsteam der Bechtle AG.

## *Ab 1. Januar 2027.*



**Konstantin Ebert**  
*CEO, seit 2021 bei Bechtle*



**Michael Guschlbauer**  
*COO, seit 2008 bei Bechtle*



**Christian Jehle**  
*CFO, seit 2026 bei Bechtle*

***Geschäftsentwicklung  
Q1.2026, Ausblick  
und Vision.***

**3**

# Konjunkturelle Rahmenbedingungen.

01

## Ökonomisches Umfeld.

- Hohe konjunkturelle Unsicherheit
- Kriege, Energiepreise, Inflationsrisiken
- Belastung für Mittelstand & IT-Nachfrage

02

## Marktdynamik: Speicherkrise.

- KI-getriebene Nachfrage erhöht Speicherpreise
- Engpässe bei Memory, Server, Storage
- Deutlich steigende Hardwarepreise

03

## Auswirkungen aufs Geschäft.

- **Risiko:** Abhängigkeit von Lieferketten & Preisentwicklung
- **Chance:** Starke Herstellerpartnerschaften & Marktposition

04

## Strukturwandel im Markt.

- Druck auf kleinere Systemintegratoren
- Beschleunigte Marktkonsolidierung wahrscheinlich
- Größe wird zunehmend Wettbewerbsvorteil

05

## Position von Bechtle.

- Klare Marktstärke in Europa
- Vorteil durch Skalierung & Partnerschaften
- Breites Szenario für Geschäftsentwicklung

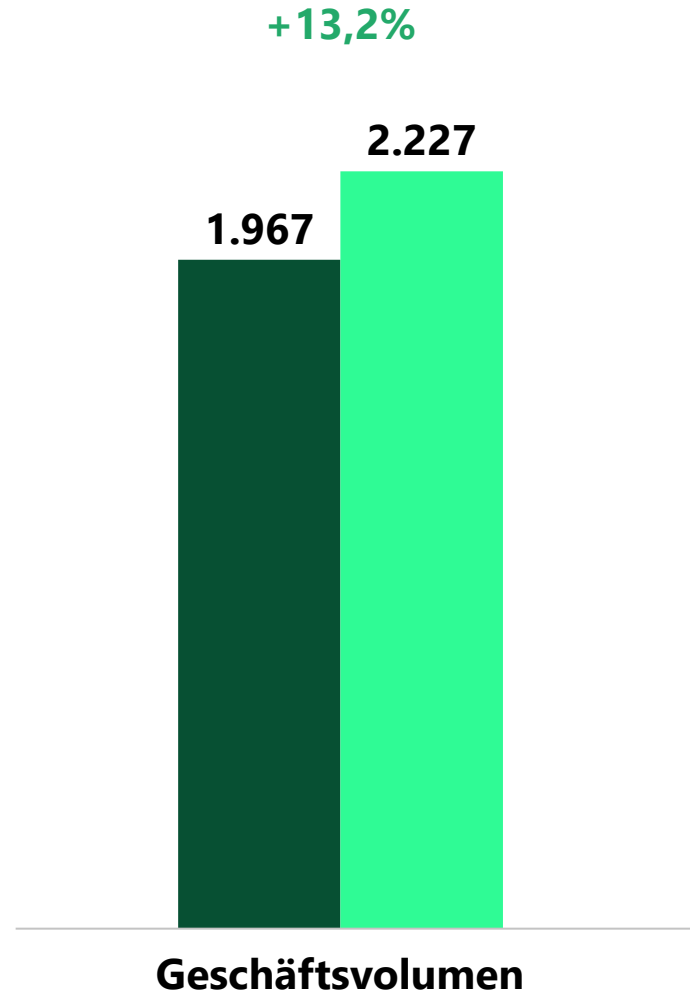
# Geschäftsvolumen und Umsatz.

## Überzeugender Jahresauftakt.

Breit getragenes  
Wachstum über alle  
Kundengruppen.

■ Q1.2025  
■ Q1.2026

in Mio. €



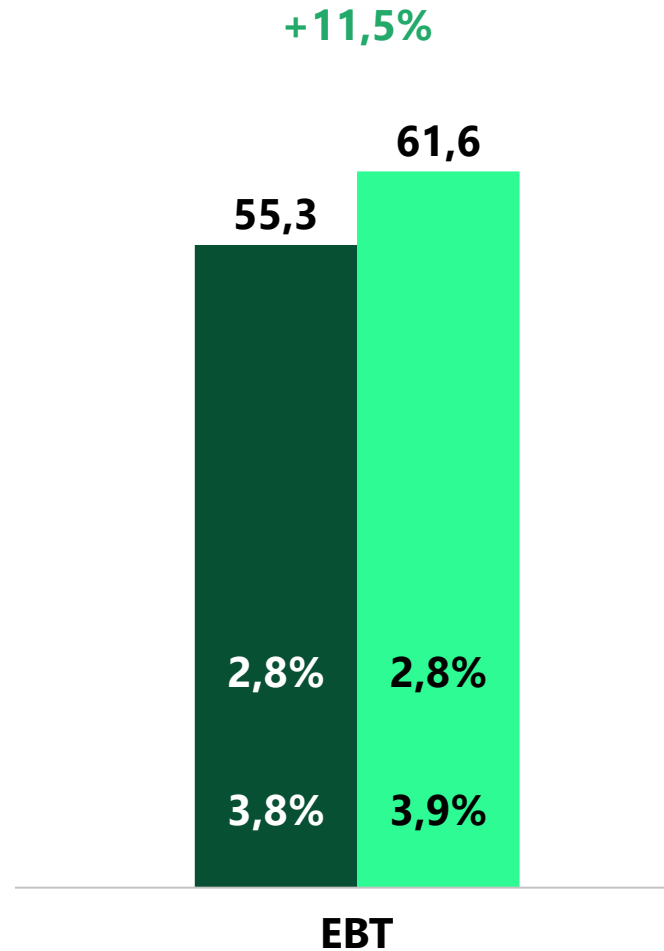
# EBT.

## Ergebnis wächst zweistellig.

Marge stabil bzw.  
leicht über Vorjahr.

■ Q1.2025  
■ Q1.2026

in Mio. €



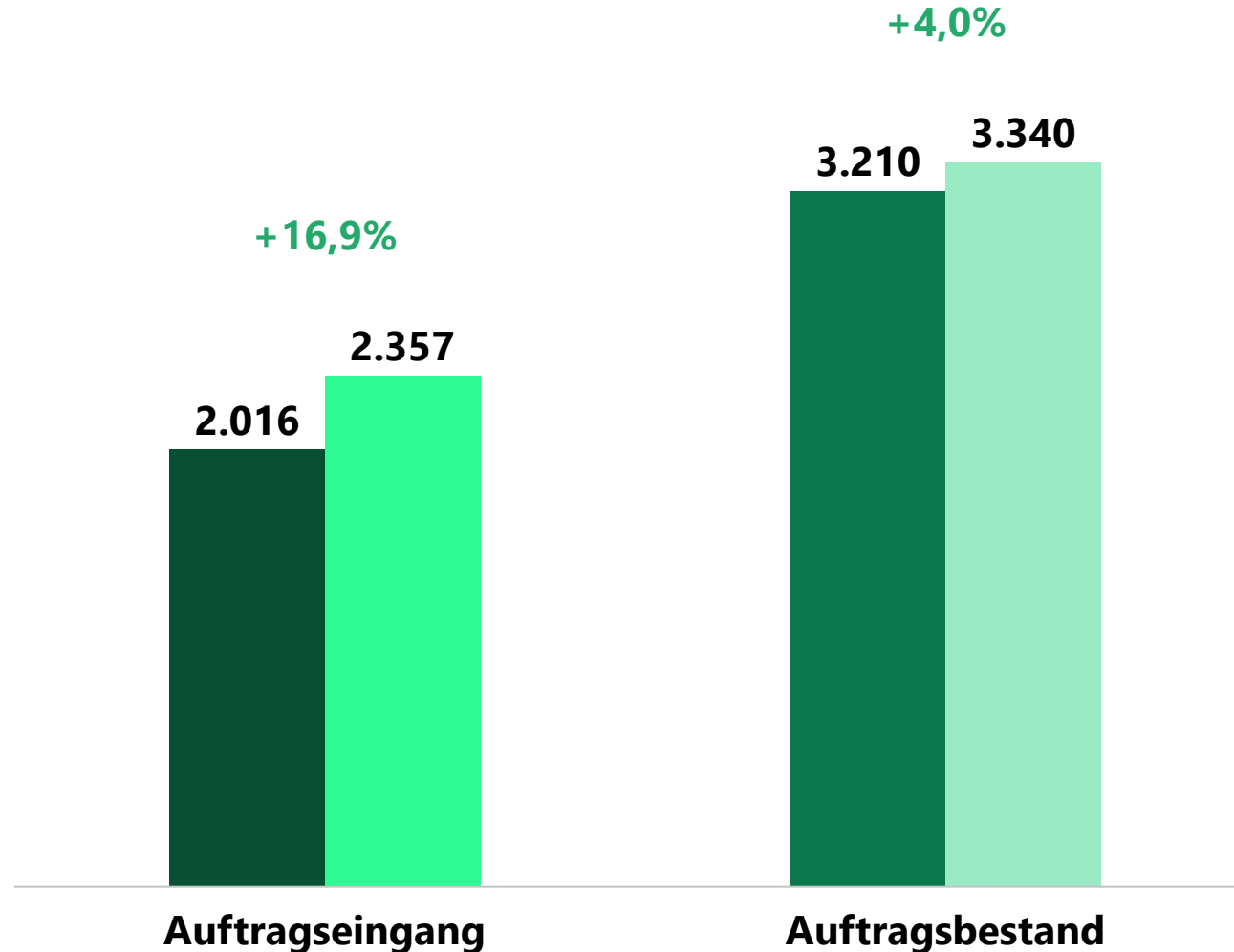
**Marge**  
*(vom Geschäftsvolumen)*

**Marge**  
*(vom Umsatz)*

# Auftragseingang und Auftragsbestand.

**Auftragsbestand auf Rekordniveau.**

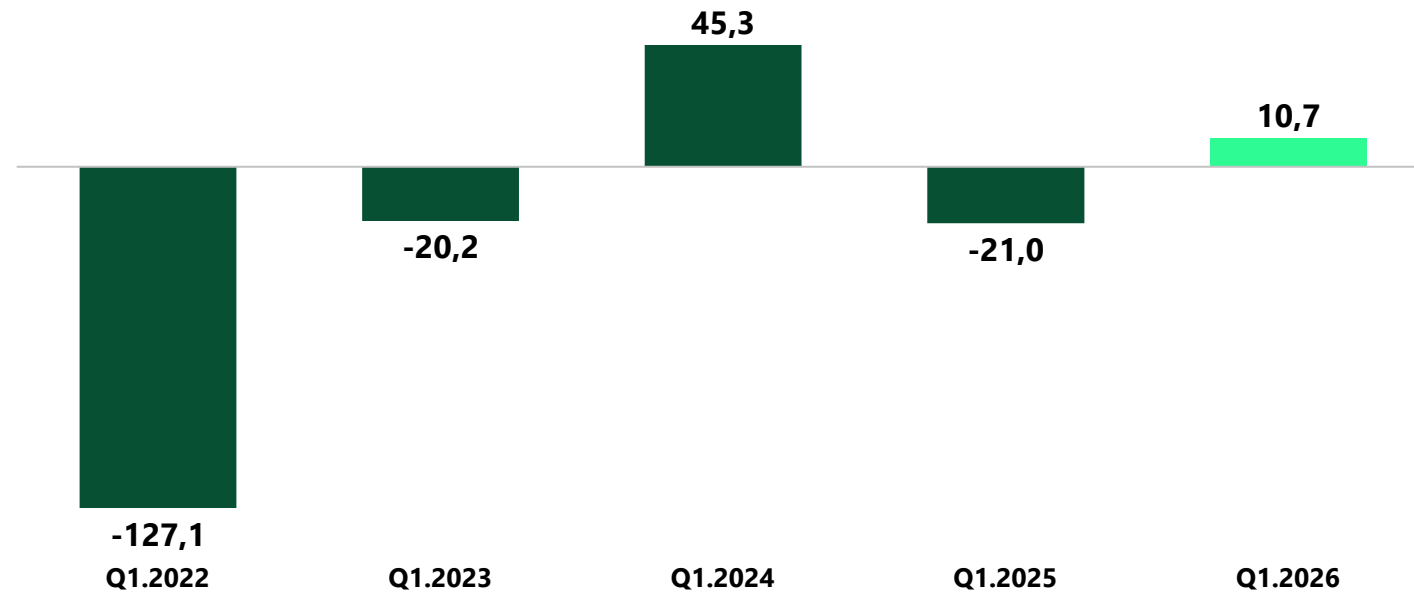
**Starke Nachfrage** nach IT-Lösungen aus allen Kundengruppen.



■ Q1.2025    ■ 31.12.2025  
■ Q1.2026    ■ 31.03.2026  
in Mio. €

# Operativer Cashflow.

Gute Entwicklung  
angesichts des starken  
Wachstums im Quartal ist  
**ein sehr positives  
Signal.**



in Mio. €

# **Solide Basis. *Konsequente Umsetzung in unsicherem Umfeld.***

## **Starke Ausgangslage.**

- Solide operative Entwicklung in Q1
- Rekord-Auftragsbestand
- Anhaltend hohe Marktnachfrage

## **Schwierige Bedingungen.**

- Weiterhin konjunkturelle Unsicherheit
- Geopolitisch angespanntes Umfeld
- Hohe Volatilität im Marktumfeld

## **Klare Prioritäten.**

- Konsequente Strategiemsetzung
- Fokus auf profitables Wachstum
- Disziplin bei Kosten & Cashflow

# Prognose 2026.

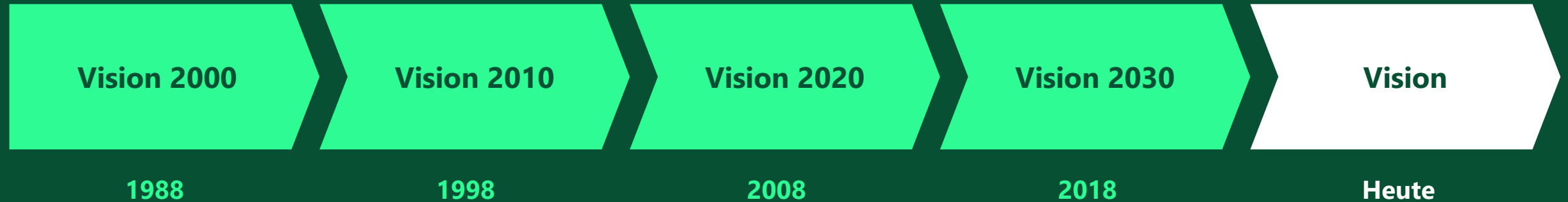
**5% bis 10%** 

*Geschäftsvolumen*

**0% bis +5%** 

*EBT*

# *Die Bechtel Vision.*



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

Performance



Customers



Technology  
and Services



People



Business  
Excellence



Sustainability



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

[bechtle.com/vision](https://bechtle.com/vision)

## Performance

Wir **wachsen profitabel**, um unsere Zukunftsfähigkeit sicherzustellen.

Bis 2030 erzielen wir ein Geschäftsvolumen von mindestens **10 Milliarden Euro** und eine **EBT-Marge** von **5%**.

## Kunden

Durch unsere kundenzentrierte **Go-to-Market-Strategie** und **starke internationale Präsenz** unterstützen wir unsere Kunden erfolgreich zu sein und bauen so unsere Wettbewerbsposition aus.

## Technologie und Services

Wir antizipieren Veränderungen in der IT-Industrie und erschließen **zukunftsorientierte Geschäftsfelder**.

## Menschen

Wir **investieren** kontinuierlich in die **Kompetenzen** unserer Mitarbeitenden. Mit Bechtle können Menschen, die viel bewegen wollen, alles erreichen.

## Business Exzellenz

Wir arbeiten fortlaufend an unserer operativen Exzellenz – im **eigenen Unternehmen**, mit unseren **Partnern**, für unsere **Kunden**.

## Nachhaltigkeit

Wir bekennen uns zu Nachhaltigkeit in unseren Dimensionen **ethisches Wirtschaften**, **Umwelt**, **Menschen** und **digitale Zukunft**.

***Always prepared  
for success.***

***Always prepared  
for success.***

***Vielen Dank***

**für Ihre Aufmerksamkeit.**

