



25
JAHRE
1983-2008



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

CHRONIK EINER ERFOLGSSTORY

TEIL 2

Ihr starker IT-Partner.
Heute und morgen.





Kfurter Wertpapierbörse - Bekanntma
6 BC8 515870 BECHTLE AG - ERSTER PA
9 BC8 515870 BECHTLE AG - ERSTER TA
3 DIE 358000 DIERIG HOLDING AG - LI
2 AB MORGEN HANDEL DER
8 NEUER MARKT:
7 BC8 515870 BECHTLE AKTIENGESELL

e Notierungsaufnahme Neuer Markt:
Bechtle AG Erste Taxe: Er
30,00-35,00 30
Abzeichnungen: Tel. 2101-1310 Handel
Störungen der Handels- und Anzeiges
2101-1050 Market Supervision Flou



Ralf Klenk,
Gründungsgesellschafter und
Vorstandsvorsitzender der Bechtle AG

Industrialisierung

In der Goldgräberzeit der 80er-Jahre gab es in der IT-Branche nur eine Richtung: die nach vorne. Man konnte gar nicht anders als erfolgreich sein. Natürlich gab es auch im Verlauf dieser ersten zehn Jahre Preissenkungen. Allerdings auf so hohem Niveau, dass sie die Gewinnmargen kaum tangierten. Dann kommen die 90er-Jahre und damit gilt: Weitermachen wie bisher, das geht nicht. Etablierte und zuvor sehr erfolgreiche Systemhäuser melden scharenweise Insolvenz an. Durch die Professionalisierung – die Industrialisierung – unserer Branche halten Spezialistentum, Arbeitsteilung, vor allem auch die Entkoppelung von Handel und Dienstleistung Einzug. Diese Entwicklung können viele Systemhäuser nicht mitgehen.

Plötzlich ist der Handel verpönt: „Damit ist kein Geld mehr verdient“, lautet die einhellige Meinung. In diese Phase fällt die Gründung unserer Handelssparte. Wenn alle gehen, bietet sich uns ganz zwangsläufig eine große Chance, so dachten wir. Und es ist die richtige Entscheidung, denn nach wie vor zeigt sich, dass einzig die Kombination aus Dienstleistung und Handel ein stabiles Geschäftsmodell darstellt.

Zwischen 1993 und 2002 überschlagen sich die Ereignisse bei Bechtle geradezu. Ausgehend von einem Standort in Heilbronn sind wir am Ende dieser Dekade mit 43 Systemhäusern nahezu flächendeckend aufgestellt. Von 85 Mitarbeitern wachsen wir auf 2.254, die sich zudem auf neun Länder verteilen. Dieses Team steigert den Umsatz von 23 Millionen Mark auf 752 Millionen Euro (!). Aus dem kleinen, familiären, inhabergeführten Unternehmen ist eine börsennotierte Aktiengesellschaft entstanden, die von einer breiten Öffentlichkeit wahrgenommen wird.

Es ist ein fantastisches Jahrzehnt. Das Jahrzehnt, in dem Bechtle den Kinderschuhen entwächst und fest mit zwei Beinen auf der Erde steht. Wir sind groß geworden. Ein Unternehmen, das in vollem Saft steht und bereit, in eine neue Dimension einzutreten.

Ihr

Ralf Klenk



Rainer Pecher, Geschäftsführer
des Bechtle IT-Systemhauses in Würzburg

Der Erbachshof

Die Expansion von Bechtle beginnt in Unterfranken. Rainer Pecher, heute Geschäftsführer des Würzburger Systemhauses, erlebt den Neuanfang als Kulturwandel. Die Offenheit, Klarheit und stringente Ausrichtung von Bechtle an Zielen und Visionen begeistern ihn. Der Funke springt über.

Computer Martin hat es nicht geschafft. Das renommierte Würzburger Systemhaus konnte sich in der Goldgräberzeit der 80er-Jahre einen ordentlichen Ruf als IBM System Center erarbeiten, zählte zu den großen EDV-Häusern in der Region, beschäftigte 40 Menschen. Und trotzdem: Im Oktober 1992 steht die Firma vor dem Aus. Die Geschäftsführer bekommen von IBM den Tipp, mit Bechtle in Kontakt zu treten. Ralf Klenk fährt nach Würzburg, schaut sich das Unternehmen vor Ort an. Läuft durch das Lager. Gerhard Schick betrachtet das Unternehmen auf seine Art: Er prüft die Zahlen. „Mit Röntgenaugen“, wie Rainer Pecher sagt. Er sieht die hohen Lagerbestände – und winkt ab. Ralf Klenk macht das nach seiner eigenen Inspektion ebenfalls. Was folgt, ist der Antrag auf Insolvenz, der das Ende von Computer Martin markiert. Und zugleich den Beginn von Bechtle Würzburg.

Denn – auch darin sind sich Ralf Klenk und Gerhard Schick

einig – die Situation ist im Grunde perfekt. Die Lage: 45 Minuten Fahrtzeit von Heilbronn. Der Wirtschaftsraum: Die Region in und um Würzburg verfügt über einen sehr soliden Mittelstand, mit der Universität und der Kirche über attraktive öffentliche Auftraggeber. Auch die Nähe zur Industriestadt Schweinfurt ist wirtschaftlich reizvoll. Ebenfalls Teil der Überlegung: Durch die Insolvenz entstand in Würzburg eine Art Vakuum in der EDV-Beratung, das keinesfalls durch einen der großen Wettbewerber gefüllt werden sollte. Außerdem gab es das eingespielte Mitarbeiterteam, das über exzellente Kontakte zu den Unternehmen verfügte und hervorragend ausgebildet war. Alles in allem: Es war eine gute Gelegenheit, die Expansionsstrategie in die Tat umzusetzen.

Bechtle startet mit sechs Mitarbeitern. Von Anfang an ist Rainer Pecher mit an Bord. Er ist Dienstleistungsleiter und wird schnell zentraler An-

Netzwerk-Strategie:

Bechtle, Ihr EDV-Partner heute und morgen.

Würzburger Unternehmer müssen sich nicht länger im eigenen Netz verstricken. Das neue Bechtle EDV-Zentrum Würzburg sichert bereits vor der Investitionsentscheidung den Erfolg. Durch intensive Beratung, strategische Planung und Projektierung. Ob es um lokale Netzwerke, die Großrechneranbindung oder externe Kommunikationswege geht. Zum Beispiel mit dem IBM Token-Ring-Netzwerk. Als IBM System-Center sorgen wir mit Rat und Tat dafür, daß Ihnen keine Information durchs Netz geht. Bechtle GmbH EDV-Zentrum Erbachshof 8702 Würzburg-Eisingen

Tel. (093 06) 33 60 Fax (093 06) 27 88

IBM Geschäftspartner

© 1991 United States Patent, Inc. Alle Rechte vorbehalten.

1993 // EXPANSION

Am 1. Januar nimmt die Bechtle GmbH EDV-Zentrum Würzburg ihre Tätigkeit auf. Im Juli kommt mit Chemnitz ein zweiter über-regionaler Standort hinzu. Der Grundstein zur Expansion der Bechtle IT-Systemhäuser ist gelegt. Die Vision 2000 sieht einen Umsatz von 100 Millionen DM vor. 1993 erzielen 100 Mitarbeiter einen Umsatz von 33,9 Millionen DM.



Das Würzburger Team aus der Anfangszeit ist mittlerweile auf über 40 Mitarbeiter angewachsen.



Der Erbachshof, das ehemalige Verwaltungsgebäude eines alten Südzuckerhofs, ist der erste Firmensitz in Würzburg.

sprechpartner vor Ort. Bald ist auch das neue Firmengebäude gefunden: verkehrsgünstig gelegen, nahe der Autobahn, genügend Parkplätze. Der Erbachshof erweist sich als geeigneter Standort. Es ist das Verwaltungsgebäude eines alten Südzuckerhofs. An Heiligabend kleben die verbliebenen Mitarbeiter den Teppichboden, weißeln die Wände – richten „ihr“ Systemhaus ein. Aufbruchstimmung. Ein gutes Gefühl.

Anfangs ist Jürgen Schäfer sehr häufig vor Ort. Würzburg wird „sein Baby“, er unterstützt den Aufbau nach Kräften. Das war wichtig – fachlich wie emotional. „Wir waren aber auch sehr regelmäßig in Heilbronn. Wir kannten einige Kollegen von IBM-Schulungen, bei denen Bechtle Mitarbeiter regelmäßig Fachvorträge gehalten haben. Sie waren schon so etwas wie Vorbilder für uns.“ Auch der Firmensitz am Heilbronner Europaplatz macht Eindruck. „Der Serverschrank, die picobello aufgeräumten Büros, das aus damaliger Sicht gigantisch große Lager. Das war Wahnsinn. Aber ehrlich gesagt war das, was uns noch viel mehr beeindruckt hat, die bedingungslose Hilfsbereitschaft der Kollegen. Der familiäre Umgang hat uns schon damals das Gefühl gegeben, Teil des Ganzen zu sein.“

Morgenstund' ...



Bereits in den frühen 90er-Jahren finden bei Bechtle regelmäßig Strategietagungen statt. 1994 ist der Kreis mit sieben Teilnehmern noch recht übersichtlich. Das Meeting der Führungskräfte findet in den Löwensteiner Bergen im ruhigen Vorderbüchelberg statt. Tagungsort ist ein kleiner Gasthof. Gerhard Schick fragt an der Rezeption, ab wann es morgens Frühstück gäbe. „Ab 6.30 Uhr“, ist die Antwort. Er fragt, ob denn auch sechs Uhr möglich wäre, weil dann die Tagung um sieben Uhr beginnen könne. Es war möglich.

//

In der Fastnachtszeit – es muss zwischen 1994 und 1996 gewesen sein – fährt der Ortschaftsratsrat Eutendorf (Stadt Gaildorf) nach Würzburg zu einer Abendveranstaltung. Der Weg führt offensichtlich auch am Bechtle Standort vorbei. Denn in einer Mail von 5.09 Uhr am nächsten Morgen stellt Gerhard Schick seinem Würzburger Geschäftsführer Rainer Pecher die unbequeme Frage, warum das Leuchtschild am Firmengebäude nicht brenne. Man könne ja nicht mal erkennen, dass da Bechtle sei.



Ulrich Zimmer,
bis 2005 Geschäftsführer
Bechtle IT-Systemhaus
in Chemnitz

Aus Stuttgart wird Chemnitz

Im Frühjahr 1993 bietet sich für Bechtle die Chance, ein Systemhaus in Stuttgart zu übernehmen. Im Juli wird Chemnitz der zweite überregionale Bechtle Standort.

Es sieht alles nach einem guten Geschäft aus. Nach Würzburg soll Stuttgart der zweite Standort außerhalb Heilbronn werden. Gute Distanz, schnell erreichbar, direkter Anschluss an die Region Heilbronn-Franken. Die Maier + Partner AG ist ein alteingesessenes Systemhaus. Man kennt sich in der Branche, ist über den Katalog schon ins Gespräch gekommen. Dann kommt das Kaufangebot. Gerhard Schick und Ralf Klenk prüfen das Unternehmen intensiv. Sie erfahren, dass ein weiterer Standort in Chemnitz zu Maier + Partner gehört und wollen die Geschäftsstelle kennen lernen, „weil Bechtle nichts vom Papier weg kauft“.

Um vier Uhr früh fährt Ralf Klenk los, trifft sich an der Autobahnraststätte mit Gerhard Schick. Die Straßenverhältnisse in den damals neuen Bundesländern sind katastrophal. Die Fahrt dauert lange. Und der Empfang in Chemnitz fällt kühl aus. Kein Kaffee, kein Wasser. Ulrich Zimmer hat die Nase voll. Schon seit einiger Zeit ist er auf der Suche nach einem neuen Geschäftspartner, hat viele Gespräche geführt.

„Gespräche mit Leuten, die im Osten mal eben die schnelle Mark machen wollten. Und jetzt also zwei weitere Glücksritter.“



Wieder Wessis. Und Schwaben noch dazu.“

Er stellt sein Unternehmen vor: Im September 1990 als Software direkt GmbH gegründet, neun fest angestellte Mitarbeiter. Klassische Systemhausdienstleistungen – Beratung, Schulung, Software, Hardware und

Zubehör bis hin zum Hotlineservice. Autorisierter IBM-, Compaq- und Novell-Händler mit ausgezeichneten Referenzen bei mittelständischen Unternehmen und der öffentlichen Hand. Was am Ende des zweistündigen Gesprächs bleibt, ist ein positiver Eindruck – auf beiden Seiten. „Uns hat Uli Zimmer gut gefallen. Er hatte Profil, war geradlinig, hat menschlich überzeugt“, bestätigen Ralf Klenk und Gerhard Schick. Der Chemnitzer Geschäftsführer ist angenehm überrascht von der Bodenständigkeit seiner Gesprächspartner.

„Keine Spur von Besserwisserei. Sie haben mir zugehört, waren wirklich interessiert. Wir haben uns auf Augenhöhe unterhalten.“

Er ergänzt: „Mich hat vor allem auch die Langfristigkeit ihrer Überlegungen beeindruckt, diese grundsätzliche, weitsichtige Art. Denn das war es ja, was ich suchte – Stabilität. Schon am Ende des ersten Gesprächs hatte ich das sichere Gefühl: Wir können das Ding zusammen machen!“

Früheres Firmengebäude von Bechtle in Chemnitz:
Wohnvilla der ehemaligen Fewa-Werke



Das Geschäft mit Stuttgart kommt nicht zustande. Gerhard Schick telefoniert mit Ulrich Zimmer, erklärt ihm die Situation. Acht Tage später meldet sich der Chemnitzer Geschäftsführer noch einmal. Bietet an, die Geschäftsanteile von Maier + Part-

ner selbst zu erwerben und an Bechtle weiterzuverkaufen. Gerhard Schick und Ralf Klenk sehen die Chance: „Für Chemnitz sprach, dass wir damit eine Lokation hatten, die weiter entfernt war und wir so die Leistungsfähigkeit unserer Logistik testen konnten. Der absolut entscheidende Beweggrund für den Kauf war aber ganz klar die Person Ulrich Zimmer.“ Beide vertrauen dem Chemnitzer, wissen, dass sie „miteinander können“. Und so geht ohne vorherigen Vertrag und ohne Quittung ein Scheck über den Kaufpreis der Chemnitzer Anteile an Ulrich Zimmer, der damit sein Unternehmen aus Maier + Partner herauskauft und die Anteile weiter an Bechtle veräußert. „Für mich hat damit der Weg nach oben begonnen“, sagt Ulrich Zimmer im Rückblick. Anfangs befürchtet er noch, dass durch den schwäbischen – den „Wessi-“ – Namen Bechtle die Kundenbeziehung zum regional verwurzelten Mittelstand leiden könnte. Nach einem halben Jahr nimmt er den Namen jedoch an. „Dieses Ost-West-Spannungsfeld, das gab es auch intern nie. Wir waren gleichberechtigte Partner, die sich schätzen und fair miteinander umgehen. Wir sind einfach ähnliche Charaktere, haben den gleichen Humor.“ Und:

„Wir sind alle drei Frühaufsteher. Wir konnten uns oft schon morgens um sechs Uhr austauschen, solange es noch ruhig war.“

Am Ende ist es also doch das gute Geschäft, nach dem es schon am Anfang aussah. Nur eben nicht in Stuttgart.

Im Osten was Neues



1994 bezieht das Bechtle Systemhaus in Chemnitz neue Räume in der ehemaligen Fewa-Villa. Am 22. Oktober lädt Ralf Klenk alle Heilbronner Mitarbeiter mit Partnern (!) ein, sich den neuen Standort in Chemnitz anzuschauen. Das heißt konkret: Elf Stunden Busfahrt hin und zurück, um ein Büro und neun Mitarbeiter kennen zu lernen. An der so betitelten „Infofahrt“ nehmen alle Bechtle Mitarbeiter teil. Das Angebot selbst wie auch das große Interesse zeigen, welche Bedeutung der Eingliederung der neuen Gesellschaft beigemessen wird. Es ist vor allem auch ein Zeichen des Respekts, dass sich das „alte“ Bechtle Team geschlossen auf den Weg macht, um die Kollegen am neuen Standort zu besuchen. Ulrich Zimmer: „Dieser Besuch hat uns wirklich zusammengeführt. Wir haben die Kollegen aus dem Einkauf, der Logistik, der Buchhaltung und anderen zentralen Abteilungen kennen gelernt. Danach war der Umgang ein ganz anderer. Persönlicher, näher. Das war wichtig.“

Wortperlen

Wenn Ulrich Zimmer nach Gaildorf fuhr, dann sagte er: „Ich fahre wieder zum Gedankenaustausch. Meine Gedanken raus, die von Gerhard Schick rein.“

In Dresden eröffnet mit acht Mitarbeitern die erste Niederlassung von Bechtle Chemnitz. Bechtle übernimmt die dialog-Gruppe in Mannheim. Im Direktvertrieb schafft die Bechtle Handelssparte mit dem 498 Seiten starken Katalog endgültig den Durchbruch. Mit insgesamt 130 Mitarbeitern wächst der Umsatz auf 44,2 Millionen DM.

Gentlemen's agreement

„Wenn man im Wirtschaftsleben kein Vertrauen hat, kann man kein Geschäft machen“, sagt Gerhard Schick.

Der Kauf der dialog Systemhaus GmbH mit Stammsitz in Mannheim ist dafür ein schönes Beispiel.



Der Hinweis kommt aus Chemnitz. „Wir hatten erfahren, dass die dialog Gruppe in einer wirtschaftlich schwierigen Situation steckt und haben erst einmal unseren Vertriebsleiter nach Mannheim geschickt, damit er vorfühlt, was hinter den Gerüchten steckt.“ Tatsächlich schreibt die Firma rote Zahlen – und hat einen Verlustvortrag in den Büchern. Interessant für Bechtle: wieder eine gute Entfernung von Heilbronn, wieder ein attraktiver Wirtschaftsraum, noch einmal 35 qualifizierte Mitarbeiter. Und dann ist da noch dieser Verlustvortrag von zehn Millionen Mark, den Bechtle steuerlich nutzen könnte. „Wir haben das Unternehmen ganz intensiv geprüft und waren überzeugt, dass die dialog ein Gewinn für Bechtle wäre. Jetzt mussten aber noch die Banken mitspielen“, erklärt Gerhard Schick. Er ist bereits auf dem Weg nach Mannheim, steht im Baustellenstau, als das Handy klingelt. Sein Gesprächspartner bei der BW Bank informiert ihn über den Forderungsverzicht – die letzte Hürde vor dem Vertragsabschluss ist genommen. Eine schriftliche Bestätigung der Bank gibt es nicht. „Die brauchte ich nicht: Wir haben gesagt ‚so machen wir es miteinander‘, und das reichte mir.“ Dieses Vertrauen beruht auf Gegenseitigkeit.

Der Konkurs der dialog ist damit abgewendet. Bechtle schließt die beiden dialog-Standorte Mainz und Griesheim, fusioniert dialog Chemnitz mit Bechtle Chemnitz und braucht ein halbes Jahr, bis der Standort Mannheim wieder profitabel wirtschaftet. Die Akquisition im Oktober 1994 markiert zugleich den Einstieg von Gerhard Schick in die Geschäftsführung von Bechtle.

Kurz zuvor hat er die kaufmännische Leitung bei der Bott GmbH & Co. KG aufgegeben. Es war ein kurzer Ruhestand.



Vertrauen wirkt ...

Im Oktober 1998 schreibt Gerhard Marz, damals Geschäftsführer von Bechtle Mannheim, in einem Glückwunschbrief zum 15-jährigen Firmenbestehen an Ralf Klenk und Gerhard Schick unter anderem den Satz:

„Ihre Geradlinigkeit, Ihr Zutrauen und Vertrauen verleihen vielen – und vor allem auch mir – den Mut, den man braucht, um die Risiken zwar abzuwägen, diese aber dennoch mit gefühlsmäßig und faktisch gesicherter Manier eingehen zu können.“

... in allen Bereichen

Im Sommer 2000 entscheidet sich Bechtle für den Standort Neckarsulm als Sitz der Unternehmenszentrale. Oberbürgermeister Volker Blust erinnert sich gut an die Phase der Entscheidungsfindung. Besonders eindringlich ist ihm „das gegenseitige Vertrauen im Gedächtnis geblieben, von dem die Gespräche und Verhandlungen geprägt waren. Wir hatten damals das für die Ansiedlung neu zu schaffende Gewerbegebiet ohne irgendwelche vertraglichen Absicherungen in Angriff genommen und damit auch Mut und Risikobereitschaft gezeigt. Die Gültigkeit mündlich getroffener Absprachen und Zusagen war eine Selbstverständlichkeit. Und dieses Vertrauen hat sich gelohnt.“



IBM PS/2 Model P70: Ein tragbarer Rechner von der Größe einer Nähmaschine, damals ab 19.000 US-Dollar zu haben.

Die Mega-Power-Waffe

Technisch einzigartig, begehrt und so teuer wie ein Kleinwagen. Sie sind die mit Abstand coolsten Geräte, mit denen man in den frühen 90ern bei Kunden Eindruck machen kann. Die P-Modelle von IBM – die zweite Generation von PCs – setzen sich als erste mobile Geräte durch. Portable IT wird zum Thema.

Joachim Sammet, Leiter des Bechtle Installationszentrums, ist einer der glücklichen Besitzer eines PS/2 Model P70: Ein tragbarer Rechner von der Größe einer Nähmaschine. „Der Mobilrechner war vor allem bei den Netzwerktechnikern gefragt. Er hatte damals als Einziger Slots für Microchannel-Adapter und war damit konkurrenzlos. Denn wer sich als Techniker in verschiedene Netzwerke beim Kunden einloggen wollte, benötigte genau dieses Gerät, um flexibel zu sein. ESDI Interface, zwei Microchannel-Steckplätze, direkter 220-V-Stromanschluss,

ein Plasmabildschirm und ein großer Speicher machten die Maschine zum genialen Arbeitsmittel.“ Der Koffer-PC hat seinen Preis – er ist erst ab 19.000 US-Dollar zu haben. In Deutschland gestaltet sich die Beschaffung zunächst schwierig. Bechtle importiert die ersten Geräte für den eigenen Bedarf aus Großbritannien. Nur mit Mühe können passende deutsche Tastaturen zur Umrüstung der englischen Modelle besorgt werden. Doch es gelingt. Und der Außendienst kann beim Kunden zeigen, wie die Zukunft aussieht.



Richard Einstmann, Geschäftsführer
des Bechtle IT-Systemhauses in
Karlsruhe

Die Schwaben und die Badener. Nicht das, was man Freunde fürs Leben nennt. Und dann kommt Bechtle und übernimmt Pazdera. Die schaffigen Württemberger und die lebensfrohen Badener – vereint unter einem Dach. Ein Musterbeispiel für behutsame Integration.

Im Oktober 1995 fahren Ralf Klenk und Gerhard Schick nach Karlsruhe. Sie treffen sich mit Rolf Pazdera, dem Gründer der Pazdera Computer Vertriebs GmbH. Mit am Tisch sitzt Richard Einstmann, er ist seit 1991 als Projektleiter und Prokurist bei dem Karlsruher Compaq-Händler. Bei dem Gespräch geht es um den Bechtle Katalog, es geht um den Onlineshop – um Möglichkeiten der Zusammenarbeit. Richard Einstmann kennt Bechtle als großes IBM-Systemhaus mit gutem Ruf in der Branche. Er weiß aber nicht, dass er an diesem Oktobertag sein Bewerbungsgespräch führt. Einige Wochen später informieren Monika und Rolf Pazdera ihre Mitarbeiter, dass sie ihr Unternehmen an Bechtle verkaufen werden. Für die Mitarbeiter ein Schock. Pazdera verkauft – schlimm genug. Aber an Schwaben! An Schwaben mit dem schwäbischsten aller Namen. Unverzeihlich.

Von diesen internen Befindlichkeiten weiß die Fachpresse nichts. Für sie ist die Fusion zwischen der Bechtle Systemhausgruppe und Pazdera ein „echter Paukenschlag“, so die Computerpartner am 19. Januar 1996. Und weiter: „Jetzt landeten die Schwaben mit der Integration der Pazdera GmbH einen ganz großen Coup. Das 1984 von Monika und Rolf Pazdera gegründete Unternehmen ist eine Perle unter Deutschlands Systemhäusern, Platzhirsch im Karlsruher Raum und das führende Systemhaus im Compaq-Umfeld. Im letzten Jahr erzielte Pazdera mit 38 Mitarbeitern einen Umsatz von 36 Millionen Mark. Mit anderen Worten: Eine High-Profit-Company!“



Intern vereint die Pazdera-Mitarbeiter ein enger Zusammenhalt gegen das, was da aus Heilbronn komme. Nur: Es kommt nichts. Niemand verlangt, dass der Name „Pazdera“ aufgegeben werden muss, niemand drückt die grüne Bechtle Raute auf. Es gibt keine Entlassungen, keine einschneidenden Veränderungen. Nicht einmal einen neuen Kopf: Denn Richard Einst-

mann übernimmt die Geschäftsführung. Alle sollen genauso weiterarbeiten wie bisher. Pazdera bekommt den Bechtle Katalog. Das schon. Aber in Magenta, der eigenen Hausfarbe und mit dem bewährten Namen auf dem Titel. In Heilbronn spürt man instinktiv, dass man die Mitarbeiter im wahrsten Sinn „abholen“, sie erst für sich gewinnen muss. Das Eis bekommt erste Risse, als einige Wochen nach dem Unternehmenskauf die gesamte Pazdera-Mannschaft in die Heilbronner Harmonie eingeladen wird – zur ersten Zusammenkunft aller Bechtle Mitarbeiter. Ein guter, ein feuchtfröhlicher Beginn der Annäherung.

Richard Einstmann schätzt die Art der schleichenden Integration: „Wir durften einfach weitermachen. Wir waren vorher erfolgreich – und diesen Erfolg wollte Bechtle nicht gefährden. Wir alle hatten deshalb auch nie das Gefühl, etwas übergestülpt zu bekommen. Man ließ uns an der langen Leine laufen. Das war gut so. Am Ende haben wir es geschafft, das Beste aus Pazdera und das Beste von Bechtle zusammenzuführen.“ Auf Seiten von Pazdera sind das die Handelsstärke und die ausgezeichnete partnerschaftliche Zusammenarbeit mit den Herstellern. „Und



Auch heute noch Firmensitz des
Karlsruher Bechtle IT-Systemhauses

Bechtle war mit seiner Dienstleistungsorientierung einfach unschlagbar gut.“ Tatsächlich herrscht anfangs ein gesunder Wettbewerb zwischen Karlsruhe und Heilbronn. Beide Unternehmen sind etwa gleich stark. Dieser Wettbewerb wird nie zur Rivalität, sondern befruchtet sich gegenseitig. Auch das ist Teil des Erfolgsrezepts.

Fast zwei Jahre dauert der Prozess der langsamen, nicht spürbaren Integration. Dann sind es die Mitarbeiter, die Marketingartikel von Bechtle nutzen wollen. Die einverstanden sind, dass aus „Pazdera – ein Unternehmen der Bechtle Gruppe“ einfach Bechtle Karlsruhe wird. „Führen durch überzeugen. Darin sind Ralf Klenk und Gerhard Schick Meister. Sie haben den Mitarbeitern und mir die notwendige Zeit gelassen, die positiven Seiten des Zusammenschlusses mit Bechtle zu erleben. Heute bin ich mehr denn je überzeugt, dass uns die Integration in die Bechtle Gruppe weit nach vorne gebracht hat. Die Wachstumschancen, die sich uns heute bieten, hätten wir alleine, als Pazdera, einfach nie gehabt. Ich selbst habe mich sehr schnell als Teil des Ganzen gefühlt. Mir hat immer gefallen, dass Querdenken eingefordert wird, dass ich aktiv mitgestalten kann, dass mein Rat gefragt ist – das macht auch einen wichtigen Teil der Verbundenheit mit dem Unternehmen aus.“

Diese Verbundenheit scheint bei Bechtle in Karlsruhe Prinzip zu sein: Von den damals 38 Mitarbeitern sind heute noch immer 20 an Bord. Und 55 weitere Mitarbeiter sind neu dazugekommen. Nebenbei bemerkt: Pazdera brachte neben dem Standort in Karlsruhe auch das Systemhaus in Leipzig mit in die Bechtle Ehe. Seine Geschäftsführerin und damalige Teilhaberin Margret Brückner ist ebenfalls noch an Bord.

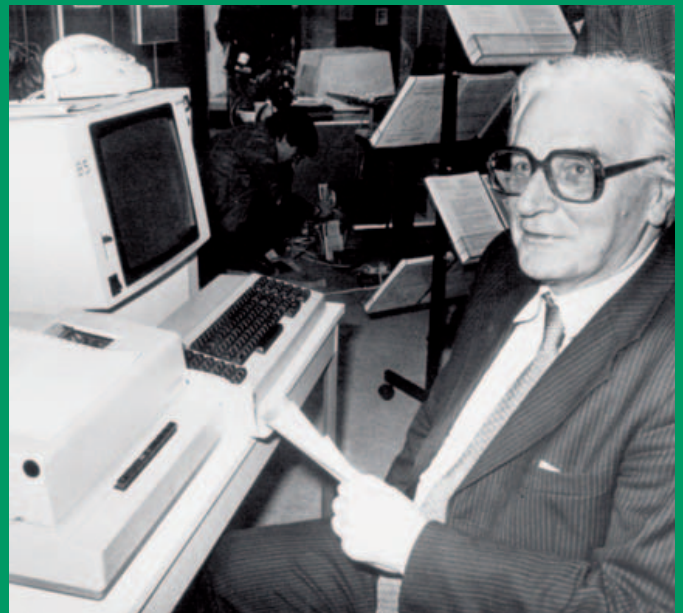


Es sind eben Schwaben

Notartermin in Gaildorf. Richard Einstmann und Gerhard Marz sollen zu Geschäftsführern berufen werden. Ein wichtiger, ein besonderer Termin. Einer, auf den man anstößt. Richard Einstmann verabschiedet sich zu Hause von seiner Frau: „Heute wird’s spät. Wir gehen bestimmt nach dem Notar noch essen, feiern ein bisschen. Herr Schick nimmt seine Frau und seine Tochter mit.“ Tatsächlich nimmt Herr Schick Frau und Tochter mit zu dem Termin – allerdings wegen einer zweiten, privaten Angelegenheit. Auf die Frage des Notars: „Herr Schick, zuerst die private Sache oder zuerst die beiden Herren?“, folgt die Antwort: „Natürlich zuerst die Herren, die müssen dann ja gleich wieder zurück, arbeiten.“ Richard Einstmann ist ernüchtert. Fährt nach Karlsruhe. Ruft aus dem Büro seine Frau an. Die ist besorgt: „Bist du schon zurück? Ist es doch nichts geworden?“ „Doch, aber das sind halt Schwaben.“

//

Gerhard Schick kommt zur Besprechung eines Monatsabschlusses nach Karlsruhe. Die erste Besprechung dieser Art für Richard Einstmann. Er lässt im besten Restaurant einen Tisch reservieren. Kurz vor zwölf Uhr fragt er, wie man es mit dem Mittagessen halten solle. Herr Schick beugt sich zur Tasche und holt seine belegten Brote raus. „Ich hab meins dabei. Holen Sie sich ruhig Ihr Vesper. Dann können wir das so nebenher essen.“ Richard Einstmann sagt den Tisch ab, bittet eine Mitarbeiterin, ihm ein belegtes Brötchen zu besorgen und fügt mit einem Augenzwinkern hinzu: „Aber nicht zu dick belegen. Er denkt sonst, wir sind verschwenderisch.“





1995

„Multimedia“ ist Wort des Jahres, „Diätenanpassung“ Unwort des Jahres. Das Schengener Abkommen tritt in Kraft. Der erste Castor-Behälter erreicht Gorleben. In Deutschland wird die Pflegeversicherung eingeführt. Jacques Chirac wird zum französischen Staatspräsidenten gewählt. Es erscheint der erste Teil des erfolgreichen Computerspiels Command & Conquer. Microsoft veröffentlicht Windows 95. Die Staats- und Regierungschefs der EU einigen sich auf den Euro als gemeinsame Währung. Die Metallindustrie führt die 35-Stunden-Woche ein. Der deutsche Beitrag „Verliebt in dich“ der Gruppe Stone & Stone belegt mit einem Punkt den vorletzten Platz beim Eurovision Song Contest. Das Unternehmen Deutsche Post AG entsteht durch Privatisierung gemeinsam mit der Deutschen Telekom AG und der Postbank AG. Mit der Electronic Entertainment Expo findet in Los Angeles erstmals eine der größten Messen für Video- und Computerspiele statt. Mit dem Portland Pattern Repository stellt Ward Cunningham das erste Wiki online. BackRub, der Vorläufer von Google, wird entwickelt. Der Spanier Miguel Induráin gewinnt zum fünften und letzten Mal die Tour de France. Michael Schumacher wird zum zweiten Mal Formel-1-Weltmeister. Mit Wim Thoelke stirbt einer der beliebtesten deutschen Fernsehmoderatoren. Konrad Zuse, deutscher Erfinder des ersten funktionstüchtigen Computers, stirbt. Der Künstler Vangelis steht mit Conquest Of Paradise elf Wochen an der Chartspitze. **Und Bechtle startet die Onlinehandelsplattform www.bechtle.de – eine Pionierleistung in Deutschland.**



Jürgen Schäfer,
Vorstand der Bechtle direkt
Holding AG



Michael Schürlein,
Anwendungsentwickler
im Bechtle Webteam

Kundenverwöhnte Ohren

Die Spezialisten beim amerikanischen Militär haben wohl nicht ans Shoppen gedacht, als sie das Internet geschaffen haben. Heute ist das Bestellen in Onlineshops eine normale Sache. Auf diesem gigantischen Marktplatz hat Bechtle 1995 einen Stand aufgeschlagen. Und war damals ziemlich einsam.

Am 1. September 1995 beginnt Michael Schürlein sein Praxissemester bei Bechtle. Sechs Monate sind vereinbart. Seine Aufgaben sind eine Mischung aus Produktmanagement, Vertrieb und Katalogproduktion. Er kommt zu einem Zeitpunkt, als Bechtle nach einem Instrument sucht, das den Katalog ergänzt. Eine dynamische, schnelle Lösung, die den Kunden tagesaktuelle Preise übermittelt und Informationen zu den vielen neuen Produkten liefert, die jede Woche auf den Markt kommen.

Auch andere Unternehmen beschäftigen sich intensiv mit dem Thema „Internet“, das zwei Jahre zuvor für den Normalbürger geöffnet wurde. 1995 findet im Softwarelabor der Fachhochschule Heilbronn ein erster Erfahrungsaustausch zwischen Audi, Bechtle, der Bausparkasse Schwäbisch Hall und Würth statt. Man verständigt sich darauf, ein gemeinsames Projekt zu initiieren, das sich unter anderem mit der Frage beschäftigen soll, wie man einen statischen Webauftritt verkaufsfähig macht.



Bereits am 13. Oktober 1995 geht Bechtle online. Mit 150 Produkten. Ein Anfang. Mehr nicht. Noch ist es ein statischer Auftritt. Die Produktinformationen werden händisch eingepflegt. Immer nachmittags. Denn vormittags arbeitet Michael Schürlein im Produktmanagement und Vertrieb. Nicht die schlechteste Lösung. Jürgen Schäfer, Vorstand der Bechtle direkt

Holding AG, beschreibt es so: „Wir sind wahrscheinlich das einzige Unternehmen, das sich je den Luxus eines Programmierers mit Kundenkontakt erlaubt hat. Im Nachhinein würde ich sein kundenverwöhntes Ohr aber als ganz wichtiges Erfolgskriterium betrachten.“

Er wusste einfach aus erster Hand, was den Kunden wichtig war, worauf sie achteten, was sie in welcher Reihenfolge wissen wollten.

Es ist das Jahr, in dem Amazon und eBay in den USA gegründet werden. In Deutschland ist Bechtle Pionier im IT-Handel via Internet. Der Systemhausbereich wächst weiter: Mit der Akquisition der Pazdera Computer ist Bechtle in Karlsruhe und Leipzig vertreten. Bechtle lässt sich nach ISO 9001 zertifizieren. Der Umsatz verdreifacht sich auf 115,2 Millionen DM. Die Mitarbeiterzahl steigt auf 200.

Genau das hat Michael Schürlein dann im Datenbankdesign berücksichtigt. Tatsächlich programmiert der BWL-Student auf einer grünen Wiese, leistet Pionierarbeit. Es gibt noch keine Literatur, keine Erfahrung, auch keine fertige Software, die den Rahmen für elektronischen Handel vorgibt. „Wir mussten uns selbst mit den banalsten Dingen auseinandersetzen. Der Frage beispielsweise, mit wie vielen Stellen wir die Artikelnummern anlegen, ob sie auch Buchstaben oder nur Zahlen enthalten sollten. Für mich war in dieser Phase der Austausch mit den Studenten im Softwarelabor extrem wichtig. Die studierten immerhin Informatik.“ In diesem Kreis sind Tüftler versammelt, die deutschlandweit Bekanntheit erreichen, weil sie nicht zuletzt aus diesem Projekt über Erfahrung verfügen, die vollkommen neu ist. Es sind Pioniere, deren Bücher später zur Standardliteratur für elektronische Handelsplattformen werden.

Bis zum Jahresende entwirft Michael Schürlein die Struktur einer Produktdatenbank, füllt sie mit Informationen und erstellt den Prototypen für einen dynamischen Shop. Er entwickelt auf Microsoftbasis. „Die Entwicklungssparte von Microsoft hatte einen Beispielshop aufgebaut, um zu zeigen, was mit ihrer Software möglich war. Wir haben das als Grundlage genommen, um Transaktionen der Kunden im Web-Shop steuern zu können“, so Michael Schürlein. Anfang 1997 ist dann ein „echtes“ Onlinebestellsystem mit Einkaufskorbfunktionalität und tagesaktuellen Preisen betriebsbereit.

Am 21. März 1997, exakt um 13:05:43 Uhr, trifft die erste echte Onlinebestellung ein.

Absender ist die Rheinisch-Westfälische Technische Hochschule Aachen, der Lehrstuhl für Informatik. Artikelbezeichnung: „Anlegewerkzeug Quante mit LSA Plus“ zum Preis von 72,50 DM. Die RWTH Aachen hat übrigens den Slogan: „Zukunft beginnt bei uns.“ Und sie ist bis heute Kunde bei Bechtle.

<http://www.bechtle.de/>



Chancenverwertung

1998 versendet André Theusser, Einkaufsleiter bei Merck, eine Onlinebestellung. Es geht um drei Mousepads. Innerhalb von fünf Minuten erhält er den Anruf einer Mitarbeiterin von Bechtle direkt. Sie schließt aus der vierstelligen Durchwahlnummer, dass es sich um ein großes Unternehmen handeln muss und bietet an, die Anzahl der Mousepads zu erhöhen, um einen günstigeren Preis zu erreichen. André Theusser braucht aber keine Mousepads. Vielmehr sollte die Testbestellung dazu dienen, herauszufinden, welche Unternehmen tatsächlich schnell reagieren. Keiner ist schneller als Bechtle. Für Jürgen Schäfer ist es die Eintrittskarte zu einem Gespräch, bei dem der Einkäufer des Chemie- und Pharmaunternehmens seine Vorstellung von einem kundengerechten Onlineshop erläutert. Ihn interessieren vier Punkte:

1. Ich möchte nur meine vorausgewählten Produkte sehen.
2. Ich brauche nur meine Sonderkonditionen abgebildet.
3. Ich benötige eine statistische Auswertung, wer von meinen Einkäufern was bestellt hat.
4. Und schließlich brauche ich eine Benutzerverwaltung mit geschütztem Zugang.

Bechtle erstellt neue Funktionen im Onlineshop, passt das Preis- und Produktsortiment nach Kundenwünschen an – setzt alle Merck-Vorgaben um. Zwei Monate später ist der Prototyp fertig. Es ist die Geburtsstunde von bios® – Bechtle Information and Ordering System. Heute sind knapp 13.800 dieser kundenindividuellen Shops aktiv. Mit steigender Tendenz. Und in mittlerweile vier speziell auf Kundengruppen zugeschnittenen Varianten: bios® Alliance, bios® Government, bios® Enterprise und bios® Asset.

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

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

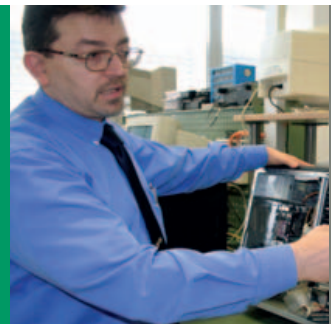
GERHARD MARZ //
SEIT 01.01.1996 BEI BECHTLE
BEREICHSVORSTAND
BECHTLE SYSTEMHAUS AG

Bechtle hat erstaunlich wenig von einem Konzern – Gott sei Dank. Der Umgang, die schlanke Organisation und das Kaufmännische in allen Detailfasern ist bei vielen anderen Konzernen undenkbar.



GIORGIO CHETTA //
SEIT 01.12.1991 BEI BECHTLE
IT-TECHNIKER

Aus der Anfangszeit ist mir die familiäre Atmosphäre in besonders guter Erinnerung. Unvergessen bleiben mir zum Beispiel eine Motorrad-Fehleranalyse bei Herrn Klenk zu Hause über Mittag.



ARMIN SCHMIDT //
SEIT 01.03.1992 BEI BECHTLE
ENTWICKLER/BERATER IM SAP-TEAM
DER BECHTLE AG

Die Kunden wollten zu der Zeit das Gleiche wie heute: gute Leistung und Service aus einer Hand zu vernünftigen Preisen.



YVONNE AUER-JOURDAN //
SEIT 01.01.1999 BEI BECHTLE
LEITUNG SCHULUNGSZENTRUM
MANNHEIM

Für mich persönlich ist Bechtle mehr als ein Arbeitgeber und „Geld verdienen“. Was mich im Rückblick besonders beeindruckt, ist das Vertrauen, das unser damaliger Geschäftsführer mir und uns geschenkt hat – das wirkt bis heute nach.

SUSANNE BURKHARDT-SCHWIEHEL //
SEIT 01.10.1990 BEI BECHTLE
VERTRAGSMANAGEMENT BECHTLE
INTERNET SECURITY & SERVICES

Ich bewundere den Mut der Firmengründer, auch in wirtschaftlich schwierigen Zeiten durch den Zukauf von Unternehmen und den Aufbau der verschiedenen Vertriebskanäle aus der „kleinen“ Bechtle ein europaweit agierendes Unternehmen zu schaffen.



MICHAEL KONRAD //
SEIT 16.09.1997 BEI BECHTLE
LEITER DER BECHTLE AKADEMIE

Für mich persönlich ist Bechtle ein Unternehmen, das im deutschen IT Markt mit seiner Struktur einzigartig ist. So viel Zentralität wie nötig bei so viel Dezentralität wie möglich.



BIRGIT VOGEL //
SEIT 1985 BEI DER BOTT GMBH
FÜR DIE BECHTLE BUCHHALTUNG
ZUSTÄNDIG, HEUTE SACHBEAR-
BEITERIN FINANZWESSEN, BECHTLE
AG GAILDORF

Für mich persönlich ist Bechtle ein Freiraum für Kreativität in den Grenzen von Wachstum und Wirtschaftlichkeit.



THEODOOR RÜTER //
SEIT 01.07.1991 BEI BECHTLE
VERTRIEBSBEAUFTRAGTER, BECHTLE
IT-SYSTEMHAUS NECKARSULM

Im Rückblick besonders beeindruckt haben mich das Team Schick und Klenk und das unglaubliche Wachstum. Das macht Bechtle einmalig.



JUTTA BACHMEIER //
SEIT 21.01.1998 BEI BECHTLE
ORGANISATION LAGER, BECHTLE
LOGISTIK & SERVICE

*Was Bechtle heute auszeichnet?
Schwäbisches Unternehmertum,
europaweit vertreten.*

ALEXANDER LANG //
SEIT 01.03.1993 BEI BECHTLE
LEITUNG PRODUKTMANAGEMENT/
PROZESSE UND PROJEKTE

*Zu Bechtle gekommen bin ich, weil
ich gleich beim „regionalen Platz-
hirsch“ der IT-Branche ins Berufsleben
starten wollte. Wir waren damals bei
Bechtle direkt ein kleiner, frecher Ab-
leger der Systemhaus-Mutterpflanze
mit dem Ziel, über ganz Deutschland
zu wuchern.*



MARTIN MEYER //
SEIT 01.07.1992 BEI BECHTLE
LEITER E-PROCUREMENT

*Für mich persönlich ist Bechtle meine
zweite Heimat und mein „Überra-
schungsei“ – auf den ersten Blick
immer gleich, doch beim genaueren
Blick nach innen einer permanenten
Wandlung und Optimierung ver-
schrieben.*



SIEGLINDE LEITZ //
SEIT 01.12.1989 BEI BECHTLE
LEITERIN DES EMPFANGSTEAMS
AM BECHTLE PLATZ 1

*Für mich persönlich ist Bechtle ein
Platz, wo ich mich wohlfühle, wo ich
den Tag gerne verbringe und mich
freue, viele Menschen kennen zu ler-
nen, denen ich behilflich sein kann.*



ADELHEID SCHICK //
SEIT 01.11.1994 BEI BECHTLE
FINANZBUCHHALTUNG/INNEN-
REVISION, BECHTLE AG GAILDORF

*Was „25 Jahre Bechtle“ für mich be-
deuten? Ich hoffe auf die nächsten
25 Jahre und vor allem, dass wir nie
vergessen, wie klein wir angefangen
haben – und dass nichts selbstver-
ständlich ist.*



JÜRGEN HALLER //
SEIT 01.08.1999 BEI BECHTLE
BENUTZERSERVICE
RECHENZENTRUM, BECHTLE AG

*Aus meiner Anfangszeit ist mir in be-
sonders guter Erinnerung der Zusam-
menhalt der Azubitruppe, von denen
heute noch einige im Haus aktiv sind.*

KLAUS LECHLEITNER //
SEIT 01.07.1994 BEI BECHTLE
LEITER INFORMATIONSTECHNO-
LOGIE DER BECHTLE AG

*Aus meiner Anfangszeit erinnere ich
mich besonders gut an das Staunen
von Ralf Klenk, als ich ihm das erste
Mal ein Großrechenzentrum mit IBM-
Mainframes gezeigt habe.*



KLAUS KLUGE //
SEIT 01.11.1995 BEI BECHTLE
GESCHÄFTSFÜHRER
BECHTLE SYSTEMHAUS DRESDEN

*Was mich immer wieder beeindruckt:
Es geht mehr, wenn man optimistisch
und zielstrebig agiert. Wir konnten
unseren Umsatz seit 1994 um mehr
als das Zehnfache steigern. Eigentlich
eine ganz normale Bechtle Story.*

Das digitale Zeitalter

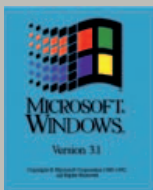
Informationsgesellschaft, virtuelle Realität, globales Dorf – Schlagworte, die eng in Verbindung mit der Entwicklung des PCs stehen. Die Computerrevolution ist folgenreich: Der PC revolutioniert das Leben und öffnet eine neue Welt.



Stealth-Nachbau eines Compaq Portables aus den 90ern.



Compaq III Portable mit Dokumentation



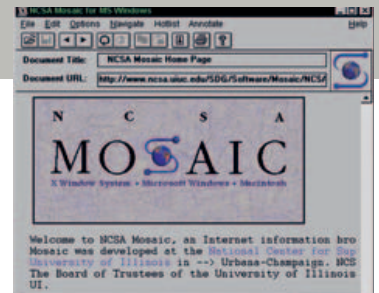
Marktentcheidend.

Anfang der 90er-Jahre haben die wichtigsten Computeranbieter genug von den Preisunterbietungen der Klon-Hersteller. Angeführt von Compaq, bringen sie ihre eigenen preiswerten Computer auf den Markt: Allerdings unter dem bewährten Logo und mit dem gewohnten Qualitätsstandard der eigenen Hochpreisprodukte. Eine erfolgreiche Strategie, die verlorene Marktanteile zurückbringt. Bereits 1992 startet Microsoft mit Windows 3.1 durch und verkauft in den ersten 50 Tagen eine Million Betriebssysteme. Ende 1993 sind es bereits 25 Millionen.

Zugang für alle.

Bisher gab es weder Bilder noch Videos oder Musik im Internet. Wer das Netz benutzen wollte, musste komplizierte Programme beherrschen und bizarre Zeichen eingeben. 1993 beginnt der Siegeszug des World Wide Web. „Mosaic“ heißt der erste grafikfähige Webbrowser, der kostenlos zum Download angeboten wird. Da jetzt auch „Normalsterbliche“ auf das Internet Zugriff haben, wächst die Zahl der Nutzer stetig: Ende 1993 sind bereits mehr als zwei Millionen Rechner weltweit im Netz. Das breite Interesse führt zu einer zunehmenden Anzahl kommerzieller Angebote. Ab Mitte der 90er-Jahre gilt das World Wide Web als Standard für die Verbreitung von Informationen.

NCSA Mosaic Browser



Die 80er-Jahre läuten aus technologischer Sicht ein Zeitalter ein, dessen Entwicklung in den 90ern rasant voranschreitet. Kein technisches Gerät hat sich in so kurzer Zeit so schnell weiterentwickelt. Zum einen werden die Geräte immer leistungsfähiger, schneller, kleiner, zuverlässiger – und billiger. Zum anderen können erstmals Bild, Text, Grafik und Sprache auf nur

einem Gerät verarbeitet werden. Waren die 80er-Jahre gekennzeichnet vom „Personal Computing“, sind die 90er geprägt vom „Inter Personal Computing“. Informationen werden jetzt weltweit versendet und sind nicht mehr nur lokal gebunden.

Speicherrevolution.

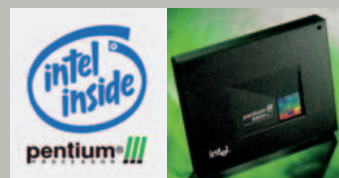
1993 bringt Intel den ersten Pentium-Prozessor auf den Markt. Festplatten erreichen erstmals eine Kapazität von 1 GB. Lange angekündigt, endlich da: Ende 1995 kommt Windows 95 auf den Markt. Microsoft veröffentlicht damit eine ganz neue Benutzeroberfläche, die sich auch in aktuellen Windows-Versionen noch findet. Ein Jahr später kommt die Digital Versatile Disc – kurz DVD – in die Läden. Ihr Speicher von 4,7 Gigabyte entspricht in etwa der 30.000-fachen Kapazität des ersten Rechners von 1981. Pioneer bietet zum Preis von 17.000 US-Dollar den ersten DVD-R-Brenner an.



Intel-Pentium-Prozessor

Globaler Siegeszug.

Die ersten LCD-Bildschirme für Desktop-PCs werden 1998 vorgestellt. Sie erobern ebenso den Markt wie die im selben Jahr präsentierten USB-Geräte. Das Betriebssystem Linux findet das Interesse von immer mehr Anwendern und macht damit der aktuellen Version Windows NT Konkurrenz. Der viel beschworene Jahrtausendcrash bleibt 2000 aus. Die Prozessoren von Intel (Pentium III) und AMD (Athlon) durchbrechen erstmals die Ein-GHz-Schranke. Microsoft bringt im Jahr 2001 mit XP die neueste Generation seines Betriebssystems auf den Markt. 2002: Für den Home-PC-Bereich gibt es inzwischen Prozessoren mit drei bis vier Gigahertz Leistung. Das Internet boomt: Die Zahl der Anwender hat sich seit 1999 verdoppelt. 20 Jahre nach Einführung des ersten IBM-PCs sind über 600 Millionen Personal Computer weltweit in Betrieb. Alleine im Jahr 2001 verkauft die Industrie rund 140 Millionen neue PCs und erzielt damit rund 388 Milliarden Mark. Der Trend nach schnelleren Prozessoren, größeren Festplatten und leistungstärkeren Speichern ist ungebrochen.



Auch ein Teil der Geschichte.

Die so genannten 16-Bit-Konsolen Super Nintendo Entertainment System (SNES) und Sega Mega Drive sind in der ersten Hälfte der 90er weltweit erfolgreich. Die wichtigste Innovation auf dem Markt der Spielkonsolen ist der Wechsel von 2-D zu 3-D Mitte der 90er mithilfe der PlayStation, des Sega Saturns und des später veröffentlichten Nintendo 64. Ende 1998 kam mit der Sega Dreamcast die neueste Konsolengeneration in den Verkauf. Ihr folgten die PlayStation 2, der Gamecube und die Xbox.

„Historische“ Spielkonsole:
Sega Mega Drive
(Foto: Boris Jakubaschk,
www.homecomputermuseum.de)





Ralf Klenk und
Rainer Weyh

1996 // INTERNATIONAL

Die Zahl der Standorte steigt auf dreizehn. Bechtle zählt zu den Top-5-Systemhäusern in Deutschland. Mit seiner Handelssparte überschreitet das Unternehmen erstmals die Landesgrenzen und gründet die Bechtle direkt AG in der Schweiz. Mit der Expansion verdoppelt sich die Mitarbeiterzahl auf 320. Der Umsatz nimmt auf 170 Millionen DM zu.

Entfesselt

Wenn die Übernahme von Pazdera Ende 1995 der „Pauenschlag“ ist, dann folgt ab 1996 ein Trommelwirbel. Bechtle hat entschieden zu expandieren, also expandiert Bechtle. Den schnellen Rhythmus gibt dabei der Markt vor.

Das Jahr dreizehn nach Unternehmensgründung ist ein gutes Jahr für Bechtle. Es läuft. Die Geschäfte genauso gut wie die Erweiterung der Standorte. Die MTF GmbH in Weimar zum Beispiel: Dr. Andreas Rüllich, auch heute noch Geschäftsführer in Weimar und Gera, ist erfolgreich, zieht dicke Aufträge an Land – nur das Geld zur Vorfinanzierung der Projekte fehlt.

Im Februar 1996 ist Bechtle zur Stelle und springt über eine Forderungsabtretung ein. Im September folgt die Übernahme der mit fünf Millionen Mark Umsatz vergleichsweise kleinen BITService Ost in Gera. Im Oktober startet Bechtle in Stuttgart mit einer Neugründung. Es gibt keinen Platzhirsch im Systemhausmarkt. Die ComputerPartner zitiert Ralf Klenk im Juli 1996 mit den Worten „Stuttgart war fällig“. Schon einen Monat später dann die Mehrheitsbeteiligung an der Kühn & Weyh Computervertrieb GmbH in Freiburg und Villingen-Schwenningen. Mit einem Jahresumsatz von 20 Millionen Mark und 38 Mitarbeitern durchaus ein „dicker Brocken“ (ComputerPartner) – ein sehr profitabler Brocken. Mit Rainer Weyh bleibt der Gründer und bisherige Geschäftsführer auch weiterhin an Bord. Zwei Aspekte sind für ihn ausschlaggebend, die Mehrheit an seinem Unternehmen abzugeben: Der damals 51-jährige Unternehmer will erstens seine Nachfolge geregelt wissen und das Unternehmen von seiner Person unabhängig machen. Und spürt zweitens, dass die Zeit der Einzelkämpfer im Systemhausmarkt abgelaufen ist. „Man braucht eine gewisse Größenordnung, um am Markt bestehen zu können“, zitiert ihn die

Fachpresse. Mit dieser Überzeugung läuft er bei Ralf Klenk offene Türen ein. Im Rückblick ist für Rainer Weyh die langjährige persönliche Bekanntschaft zu Ralf Klenk das wichtigste Kriterium für die schnelle und konfliktfreie Übernahme. „Man weiß, was man voneinander zu erwarten hat. Das Stichwort lautet ‚Vertrauen‘.“ Die beiden Geschäftsführer begegnen sich in der Branche immer wieder – auf Messen, bei Compaq oder im IBM-Händlerbeirat. Anfang 1996 spricht Rainer Weyh das Thema Nachfolge an. Innerhalb eines Vierteljahres ist alles in trockenen Tüchern. „Ich habe mit niemand anderem verhandelt“, sagt Rainer Weyh. Und ist seitdem zufrieden, wie sich „sein“ Unternehmen weiterentwickelt.



Prophet im Tal der Sonne

Die IBM Study Tour führt 1989 nach Phoenix, Arizona. Bei eisgekühlten Coronas sitzen am Abend zwei deutsche IBM-Händler an einem Tisch. Der eine Anfang 30, der andere in den Vierzigern. Beide sind sich zuvor bereits mehrfach über den Weg gelaufen. **Sie sind sich sympathisch, reden über Gott und die Welt.** Am Ende legt der Jüngere dem Älteren die Hand auf die Schulter und sagt: „Mensch, wenn du dein Geschäft mal verkaufen willst, ich würde es nehmen.“ Der Ältere nickt: „Ja, ist schon recht. Ich melde mich dann bei dir.“ Sieben Jahre später meldet sich Rainer Weyh tatsächlich. Und Ralf Klenk hält Wort.



Klaus Winkler war 1997
Geschäftsführer der
BWK GmbH

1997 // DYNAMIK

Mit weiteren fünf Standorten ist Bechtle 18-mal in Baden-Württemberg, Bayern, Thüringen und Sachsen vertreten. Der Bereich „Basisinstallation“ wird etabliert. Die BW-Kapitalbeteiligung GmbH beteiligt sich an Bechtle und ist bis heute zweitgrößter Anteilseigner. 510 Mitarbeiter erzielen 250 Millionen DM Umsatz.

Wachsen an Achsen

In der BW-Kapitalbeteiligung GmbH (BWK) findet Bechtle 1997 einen starken Finanzpartner. Ein Meilenstein. Klaus Winkler begleitet Bechtle seitdem eng und erinnert sich gut an die Anfänge einer Verbindung, die bis heute hält.

Mitte 1996 klingelt bei Klaus Winkler, damals Geschäftsführer der BWK, das Telefon. Kurt Schlosser von der BW-Bank macht ihn auf Bechtle aufmerksam: „Vielleicht ist das was für euch.“ Der Kontakt ist hergestellt. Ein erster Schritt, mehr noch nicht. Aber ein folgenreicher. Klaus Winkler: „Was mich vom ersten Gespräch an beeindruckt hat, waren die handelnden Personen. Ich hatte sofort das sichere Gefühl, dass da zwei Männer an der Spitze stehen, die sich ideal ergänzen. Der eine, Ralf Klenk, der Macher. Neudeutsch würde man COO sagen. Der andere, Gerhard Schick, der Controller, der Kaufmann, der langfristig denkende Strategie – der immer behauptet hat, er verstehe nichts von IT, könne aber die richtigen Fragen stellen. Beide ergänzen sich nicht nur perfekt, beide zeichnet auch eine Geradlinigkeit aus, die eine Seltenheit in einer Branche ist, die sich schon Mitte der 90er-Jahre als sehr sprunghaft erwies.“

Der BWK gefällt die Wachstumsstrategie von Bechtle. Sie war glaubhaft, nachvollziehbar und logisch. „Das Geschäftsmodell immer wieder zu duplizieren hatte Perspektive. Mir ist dabei der Begriff ‚Wachsen an Achsen‘ in Erinnerung geblieben.“ Das war kein Schlagwort, sondern die goldene Regel bei der Expansion der Systemhaussparte. Eine Strategie der kleinen Schritte, mit maximal einem Wirtschaftsraum zwischen zwei Standorten. Was Klaus Winkler ebenfalls einleuchtete, war die Bedeutung der logistischen Prozesse. „Wenn neue Unternehmen zur Bechtle Gruppe kamen, konnten sie sofort von einer leistungsstarken Logistik profitieren, die messbar Kostenvorteile

brachte. Die ausgefuchste Logistik zusammen mit dem Katalog – das waren greifbare Mehrwerte für jedes neue Unternehmen.“ Nachdem das strategische Gesamtbild überzeugen konnte, ging es an die Prüfung der Bilanzen, Planungen und Wachstumsziele. Dann wurden jedoch die Gespräche auf Wunsch von Bechtle zunächst unterbrochen. „Ralf Klenk hatte Sorge, dass sich das Jahr 1996 möglicherweise nicht so gut entwickeln könnte wie geplant. Er sagte: ‚Ich will nichts versprechen, was ich nicht halten kann. Lieber lassen wir 1996 noch vergehen und beweisen, dass wir unsere Ziele auch tatsächlich in die Tat umsetzen können. Dann fühle ich mich wohler.‘ Das zeigte Charakter. Das war nicht ‚typisch IT‘, wo es gerade in der damaligen Zeit doch so einfach war, Katzen im Sack zu verkaufen.“ Gerhard Schick und Ralf Klenk nehmen die Verzögerung der Verhandlungen in Kauf. „Verlässlichkeit war ihnen wichtiger. Ich habe die Herren auch später nie anders erlebt. Professionelle Geschäftsleute im besten Sinn: bodenständig, fair, zuverlässig.“

Bechtle enttäuscht nicht. Im Dezember 1997 beteiligt sich die BWK zu einem Drittel an Bechtle. Zwei Drittel bleiben in den Händen der beiden Gründerfamilien. Auf die Entscheidung sind Ralf Klenk und Gerhard Schick stolz. Sie wissen, dass die BWK jährlich zwischen 60 und 70 Unternehmen prüft und nur zwei bis drei Beteiligungsvorhaben auch tatsächlich realisiert. Das Engagement besteht heute noch. Die BWK hält 18,5 Prozent der Bechtle Aktien.



Ian Caston, strategischer Berater
Bechtle direct, UK



James Napp, Geschäftsführer
Bechtle direct, UK

Masterpiece

1996 startet Bechtle die Internationalisierung der Handelssparte. Die Schweiz ist das erste Ziel der Expansion. Knapp ein Jahr später beginnen die ersten Vorbereitungen für den britischen Markt. Eine Gründungsgeschichte über alte Weggefährten und junge Studenten.

Mit den Systemhäusern war Flächendeckung im deutschsprachigen Raum das erklärte Ziel von Bechtle. Im prozessgetriebenen Handelsgeschäft stand dagegen die Expansion auch jenseits der D-A-CH-Region auf der Agenda. Die Schweiz war für Bechtle das perfekte Trainingsgelände: „Zollausland“, fremde Währung, viersprachig – aber doch an Deutschland grenzend und am gewählten Standort in Fehraltorf bei Zürich noch ohne Sprachbarriere. Das nächste Land sollte Großbritannien sein. Gerhard Schick spricht mit Ian Caston. Beide kennen sich seit 1973, waren über viele Jahre Geschäftspartner. Ian Caston ist Experte im Katalog- und Mailordergeschäft. Ihm sind die Mechanismen und Besonderheiten des englischen Business-to-Business-Geschäfts vertraut. Nur: Die Informationstechnologie ist nicht sein Metier.

„Ist auch nicht nötig“, sagt Gerhard Schick – was Ian Caston nicht restlos überzeugt. Dennoch: Ihn reizt die Aufgabe. Er informiert sich, sucht nach möglichen Partnern, knüpft Kontakte und entwickelt eine Strategie. Im Sommer 1997 macht er an der University of Plymouth einen Aushang: „IT Start-up Company looking for German speaking Entrepreneurs.“ James Napp und Suzanne Price melden sich. Sie schließen gerade ihr Studium im Fachbereich „International Business with German“ ab, sprechen exzellent Deutsch und haben ein Interesse an IT. Sie bekommen den Job.

Ab September 1997 folgt das, was James Napp, heute Geschäftsführer von Bechtle direct UK, als: „Long days, long nights“ umschreibt. Der englische Markt hat nicht gerade auf Bechtle gewartet. In Großbritannien, der Einflugschneise nach Europa für die US-amerikanischen Hersteller, gibt es bereits erfolgreiche Handelsunternehmen in der IT. Die Grundlagenarbeit besteht deshalb darin, Hersteller und Distributoren als Partner zu gewinnen – es ist das schwierige, aber hartnäckige Bemühen eines „Nobodys“ um Gespräche mit den Verantwortlichen. Das ist der Job von Ian Caston. Parallel arbeiten James Napp und Suzanne Price an der Erstellung des englischen Katalogs. 85 Wochenstunden sind keine Seltenheit. Alles erfolgt manuell, vor allem die Bepreisung gestaltet sich extrem schwierig. Noch ist der Markt nicht transparent – Internet spielt einfach noch keine große Rolle. Sie legen sich ins Zeug, sind hoch motiviert – machen einen „fantastic job“, wie ihnen Ian Caston bescheinigt.

Am 2. April 1998 liegen 40.000 Exemplare des Bechtle Katalogs auf den Tischen der britischen IT-Einkäufer. Bei Bechtle direct UK gehen zehn Anrufe ein, der Tagesumsatz beträgt 97 Pfund. Am Folgetag sind es bereits 399,27 Pfund. Der Anfang ist gemacht. Heute beschäftigt Bechtle in Chippenham Wiltshire 30 Mitarbeiter und verzeichnet einen Jahresumsatz von 22 Millionen Euro.

Der erste englischsprachige Katalog erscheint. Gründung der Bechtle Akademie, deren Aufgabe die Weiterqualifizierung der Mitarbeiter ist. Durch die Übernahme der Sündorf GmbH in Darmstadt schafft sich Bechtle ein wichtiges Standbein im Wirtschaftsraum Rhein-Main. Der Umsatz steigt auf 397 Millionen DM, die Mitarbeiterzahl auf 800.

Die Zahl der Systemhaus-Standorte wächst auf 28. Im Direktgeschäft steigt der Anteil an Onlinebestellungen auf 34 Prozent. In Vorbereitung auf den Börsengang wird die Bechtle GmbH in eine Aktiengesellschaft gewandelt. Den Vorstandsvorsitz übernimmt Gerhard Schick. 1.400 Mitarbeiter erzielen einen Umsatz von 773 Millionen DM.

Goldenes Fischlein

In Zeiten von Entlassungswellen und Insolvenzen überschlägt sich die Presse und vermeldet den ungebremsten Expansionsdrang von Bechtle.



Die Farbe im neuen, erweiterten Bechtle Systemhaus in Dresden trocknet noch, da wird die Mannheimer

Vertriebsmannschaft mit 20 neuen Mitarbeitern auf einen Schlag verdoppelt, die Arbeitsfläche mit einem 1.700 Quadratmeter großen Gebäude fast verdreifacht. Zeitgleich entsteht in Heilbronn ein 6.000 Quadratmeter großes Logistikzentrum. Und dann kommt mit der Sündorf GmbH in Darmstadt ein erstes Systemhaus in Hessen dazu. „Entlang der Süd-Nord-Achse Freiburg-Karlsruhe-Mannheim wurde mit Darmstadt ein strategisch wichtiger neuer Standort für den bislang nicht abgedeckten Rhein-Main-Wirtschaftsraum gewählt“, heißt es in der Pressemeldung. Mit Sündorf hat sich Bechtle „ein goldenes Fischlein geangelt“, schreibt die ComputerPartner. Gründer und Geschäftsführer Manfred Sündorf erzielt mit 100 Mitarbeitern einen Umsatz von 40 Millionen Mark. „Wir haben uns im besten Jahr unserer Unternehmensgeschichte der Bechtle Gruppe angeschlossen, weil man als Mittelständler alleine auf Dauer den wachsenden Anforderungen in diesem Markt nicht mehr auf einem hohen Niveau gerecht werden kann.“ Er sieht zudem die aussichtsreicheren Wachstumschancen, die sich seinem Unternehmen unter dem Dach von Bechtle bieten. Das 1981 gegründete Systemhaus zählt zu den größten Anbietern von Hard- und Software samt Dienstleistung im Rhein-Main-Gebiet. Ein guter Fang. Und Bechtle wirft weiter die Netze aus.

Dicker Fisch

Auch 1999 bleibt Bechtle mit Akquisitionen in den Schlagzeilen. Darunter eine, die 170 Millionen Mark Umsatz in die Bücher spült.



Mit der Krefelder SDV Informationssysteme GmbH setzt Bechtle einen Fuß nach Nordrhein-Westfalen. Es ist die bis

dahin größte Akquisition, mit der sich die frisch gebackene Aktiengesellschaft wenige Monate vor dem Börsengang noch einmal verstärkt: „Mit der SDV hat sich Bechtle nun einen dicken Fisch an Land gezogen“ (ComputerPartner). Ein etabliertes, ein erfolgreiches Haus: 1972 als Softwareunternehmen gegründet, zählt die SDV mit 170 Millionen Mark Umsatz (1998/99), 250 Mitarbeitern und sieben Standorten vorwiegend in Nordrhein-Westfalen zu den größten Systemhäusern in Deutschland. Einen Überraschungscoup landeten die Krefelder, als sie 1998 den PC-Chef der IBM, Jürgen Renz, als Sprecher der Geschäftsführung und Mitgesellschafter gewinnen können. Im Zuge der Fusion mit Bechtle übernimmt Herbert Roelofsen, SDV-Geschäftsführer und Hauptgesellschafter, einen Sitz im Vorstand der Bechtle AG; das operative Geschäft der SDV bleibt unter der Führung von Jürgen Renz. Die Verbindung der beiden Unternehmen führt auch zwei ehemalige Schulkameraden wieder zusammen. Ralf Klenk und Jürgen Renz drückten in den 70ern gemeinsam die Schulbank am Robert-Mayer-Gymnasium in Heilbronn, verlieren sich nach dem Abitur aus den Augen, studieren, machen Karriere. Dann, 1999, schließt sich der Kreis: Beide ziehen wieder an einem Strang, um Klassenbeste zu werden – im Systemhausmarkt.

2000 // BÖRSENGANG

Am 30. März geht die Bechtle AG erfolgreich an die Börse. Das erzielte Kapital sichert die weitere Expansion der Bechtle Gruppe. Fünf Akquisitionen und eine Gründung im Systemhausbereich sowie Bechtle direkt Gesellschaften in Frankreich und Belgien verstärken das Unternehmen. Mit 30 Standorten und 1.680 Mitarbeitern erzielt die Gruppe einen Umsatz von 955 Millionen DM.



Frankfurter Wertpapierbörse - Bekanntmachungen

```

09:06 BC8 515870 BECHTLE AG - ERSTER PREIS: 3
08:59 BC8 515870 BECHTLE AG - ERSTE TAXE: <30
08:03 DIE 558000 DIERIG HOLDING AG - LETZTER
08:02 AB MORGEN HANDEL DER KONV. A
07:58 NEUER MARKT:
07:57 BC8 515870 BECHTLE AKTIENGESELLSCHAFT -
  
```

Heute Notierungsaufnahme Neuer Markt:

```

BC8 Bechtle AG Erste Taxe: Erster Pr
30,00-35,00 30,00
  
```

Für Abzeichnungen: Tel: 2101-1310 Handelsüberwa
Bei Störungen der Handels- und Anzei
Tel: 2101-1050



Ralf Klenk, Gerhard Schick, Stefan Sagowski und ein Vertreter der Börse im Gespräch.



Ralf Klenk im Interview mit der Nachrichtenagentur Bloomberg.



Gutes Timing

Unter der Überschrift „We have a dream“ setzt sich Bechtle 1988 zum Ziel, im Jahr 2000 mit 100 Millionen Mark Umsatz an die Börse zu gehen. Die Jahreszahl stimmt. Beim Umsatz übertrifft die Realität den Traum. Siebenfach.

Als die ersten Gedanken zum Börsengang aufkommen, existiert der Neue Markt noch nicht. Es gibt keine Börsenhype. Die Telekom ist noch keine Volksaktie. Noch ist der Gang an die Börse einfach nur eine gute Möglichkeit, ein Unternehmen finanziell unabhängig von Einzelpersonen zu machen. Genau das ist auch der Hintergrund für den Plan bei Bechtle: Unternehmensanteile der Gründerfamilien sollen abgegeben und so Kapital zur langfristigen Unternehmenssicherung beschafft werden.

Elf Jahre später: Am 19. Mai 1999 findet eine Klausurtagung in Oberstenfeld statt. Ein kleiner Kreis, sieben Teilnehmer nur. Moderiert von Kurt Dobitsch, damals Mitglied des Bechtle Beirats, heute im Aufsichtsrat. Auf der Agenda die Frage: Ist Bechtle fit für den Börsengang? Das Besprechungsprotokoll hält nach knapp zehn Stunden intensiver Diskussion fest: „Einhellige Meinung ist, dass Bechtle sehr gute Voraussetzungen für einen erfolgreichen IPO hat.“ Im Rückblick erweist sich das Timing als nahezu perfekt: Nur knapp verfehlt Bechtle das Allzeithoch des NEMAX am 10. März 2000. Der Ausgabepreis der Aktie beträgt am 30. März 27 Euro, der erste Kurs für BC8 – so das Bösenkürzel von Bechtle – lautet 30 Euro. „Ein grundsolider Start“, kommentiert ein Börsianer.

Druckbetankung

Ein Börsengang ist ein tolles Projekt. Aufregend. Spannend. Interessant. Wenn aber zwischen Kick-off und Notierungsaufnahme exakt zweieinhalb Monate liegen, dann ist das Projekt vor allem eines: ein Wahnsinn.

Stefan Sagowski ist von Haus aus Steuerberater. Von der Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Deloitte wechselt er zu einem Neue-Markt-Unternehmen aus der Softwarebranche, verantwortet dort das Finanzwesen. Ein Jahr bleibt er, spürt, dass dem Unternehmen die Zukunft fehlt – und geht zu Bechtle.

Es ist der 1. November 1999. Ein Monat Einarbeitung bleiben dem neuen Finanzleiter für den Jahresabschluss. Das ist nicht viel. Nur: Es bleibt nicht bei einem Jahresabschluss. Was folgt, ist unmöglich. Nicht machbar. Völlig verrückt. Und am 30. März 2000 Realität. Der Börsengang der Bechtle AG. Am 18. Januar findet das so genannte Kick-off-Meeting bei der BW Bank in Stuttgart statt. Neben dem Bechtle Vorstand und Stefan Sagowski gehören Dr. Achim Biedermann, zuständig für die Kommunikation nach außen, und Kurt Dobitsch, verantwortlich für die taktisch-inhaltliche Vorgehensweise, zur Runde. Ihre Mission: Den Börsenhype nutzen und so schnell wie möglich die Notierungsaufnahme (IPO) erreichen. Die Devise: Wir gehen Ende März oder gar nicht.

Der Raum, den Stefan Sagowski ab diesem Tag fast nicht mehr verlässt, ist ein langer, schmaler Schlauch. Zehn Meter lang, vielleicht dreieinhalb Meter breit. Hintereinander weg vier Schreibtische und ein Kopierer. Es ist der Ort, an dem das Zahlenmaterial für den Börsenprospekt zusammengestellt wird, an dem drei Konzernabschlüsse aus den Vorjahren von der deutschen Rechnungslegung HGB in den internationalen Standard US-GAAP gewandelt werden. Es ist der Ort, an dem ein

Als-ob-Abschluss für 1999 entsteht, der die im September 1999 getätigte große Akquisition der SDV Informationssysteme GmbH berücksichtigt und der Ort, an dem der übliche Jahresabschluss für das gerade abgelaufene Geschäftsjahr erstellt wird. Normale Bürozeiten sind jetzt von sechs Uhr morgens bis ein Uhr nachts. Mehr als einmal bleibt Stefan Sagowski rund um die Uhr im Büro. Kurz vor dem Testat sind es einmal auch 48 Stunden am Stück.

Natürlich ist er nicht alleine. Aber das „Wir-gehen-an-die-Börse-Team“ ist intern sehr übersichtlich besetzt. Barbara Bittner macht die Buchhaltung für die Konzernabschlüsse. Auch für sie rückt das Thema geregelte Arbeitszeit weit in den Hintergrund. Auch sie ist angesteckt von dem Bechtle IPO-Virus. Dann Uli Drautz, der als Leiter Controlling für die Planungen zuständig ist. Und ein weiterer Mitarbeiter ist für Investor-Relations-Aufgaben vorgesehen. Ende der Aufzählung. Doch das kleine Team funktioniert. Es liefert termingerecht Resultate: Bis zum 18. Februar erfolgt die für den Börsengang notwendige Due Diligence. Der Begriff bedeutet „gebotene Sorgfalt“, mit der ein Unternehmen vor der Notierungsaufnahme geprüft wird. Dafür sind Zahlen, viele Zahlen notwendig. Bechtle legt sie alle fristgerecht vor. Sie sind in Ordnung. „Niemand denkt an die Tiefe einer ‚Legal Due Diligence‘. Man macht sich kein Bild über die Vielzahl an Prüfungsaspekten. Und jeder einzelne, den wir nicht rechtzeitig hätten klären können, wäre ein Showstopper gewesen. Ich habe jede einzelne Akquisition bis ins kleinste Detail, in die letzte Verästelung kennen gelernt. Im Grunde war das eine dreimonatige Druckbetankung Bechtle“, so Stefan Sagowski.

Am 22. Februar ist der Emissionsprospekt fertig, der alle relevanten Informationen über das Unternehmen und die Bechtle Aktie enthält. Am 28. Februar liegt das Testat für die Abschlüsse von 1997 bis 1999 vor. Am 16. März laufen die börseninternen Fristen ab, die den IPO Ende März noch möglich machen. Bechtle hält sie ein. „Wir haben am Ende auf Minuten hin gearbeitet. In einer solchen Phase müssen alle Räder präzise in-



Am 30. März 2000 hatte (noch) der Bulle die Oberhand.



Uli Drautz, Leiter Controlling,
und Stefan Sagowski, Bereichsvorstand Finanzen

einandergreifen, sonst funktioniert es einfach nicht“, sagt Stefan Sagowski. Dann – während einer Roadshow in Frankfurt – klingelt auf dem Parkplatz einer der vielen Banken das Handy. Es ist der Anruf des Prospektprüfers von der Deutschen Börse. Er gibt grünes Licht. Die Pflicht ist getan. Es folgt die Kür.

Gespräche mit Banken, Fondsmanagern, Analysten, Investoren. Ein Termin folgt dem nächsten. Geschäftsmodell erklären, die Equity Story erzählen, Perspektiven aufzeigen, Fantasie wecken. Ein Knochenjob. Gerhard Schick und Ralf Klenk packen die Aufgabe an wie jede andere: „Es musste gemacht werden, also haben wir es gemacht.“ Beim allerersten Roadshow-Termin ist Kurt Ochner von der Schweizer Privatbank Julius Bär ihr Gesprächspartner. Der Fondsmanager ist eine schillernde Figur der Neuen-Markt-Ära. Gilt als Börsenguru, hat Kultstatus. Gerhard Schick und Ralf Klenk sind pünktlich. Die Vertreter der BW-Bank, die den Termin begleiten sollten, sind es nicht. Der Zug aus Stuttgart bleibt auf der Strecke liegen. Also führen die beiden Bechtle Vorstände das Gespräch mit „Mister Neuer Markt“ im 32. Stock des Frankfurter Hochhauses Pollux alleine. „Es war ein gutes Training“, lautet ihr Fazit. Mehr ist dazu nicht zu sagen. Im Rückblick ist es ohnehin nicht mehr als der Auftakt zu einem wahren Terminmarathon. Der Zieleinlauf erfolgt dann planmäßig am 30. März 2000. Der Börsengang ist ein Erfolg. Die Aktie ist zwölffach überzeichnet, fünf Millionen Aktien werden zu 27 Euro emittiert.

In Frankfurt beobachten Vorstand, die Bankenvertreter und Stefan Sagowski die Notierungsaufnahme direkt in der Deutschen Börse. Auch das ist Teil des Spiels, genauso wie die üblichen Interviews mit n-tv und Bloomberg. Und dann? Erst einmal feiern? Anstoßen auf den Erfolg? Den Stress der vergangenen Wochen runterspülen? „Nein, eigentlich nicht. Wir sind danach zurück ins Büro. Herr Schick hatte sicher den Auftragsbestand des Vortags auf dem Tisch und bei mir musste eben auch das ganz normale Tagesgeschäft gemacht werden“, sagt Stefan Sagowski. Fügt dann aber doch noch an: „Trotzdem war



So genannter Tombstone als Auszeichnung
für einen erfolgreichen Börsengang.

der Börsengang ein ganz wichtiger Meilenstein. Hätten wir ihn nicht umgesetzt, wären wir nicht dort, wo Bechtle heute steht. Ohne die Finanzausstattung keine Akquisitionsstrategie. Auch die Bankenfinanzierung könnten wir nicht in der Größenordnung und Unabhängigkeit durchführen, wie es uns der Börsengang ermöglicht hat. Es gab einfach keine Alternative. Deshalb haben wir es ja auch geschafft.“



Seitdem sind wir per du

Irgendwann im Februar 2000. Gegen 17 Uhr klingelt bei Uli Drautz im Büro das Telefon. Stefan Sagowski ist in der Leitung. Windet sich. Versucht zu erklären. Zieht die Umstände heran. Uli Drautz versteht: Morgen früh um acht Uhr müssen wir die Planbilanzen für die kommenden drei Jahre vorlegen. „Nicht liefern gibt es nicht.“ Der Controller setzt sich ins Auto, fährt nach Hause, vespert, zieht sich etwas Bequemes an und macht sich auf den Weg nach Gaildorf. Um 4.30 Uhr sind die Bilanzen fertig. Für alle drei Jahre. Fundiert. Belegbar. Wasserdicht. Die Bilanzen werden geprüft. Auf Herz und Nieren. Und bekommen den Stempel. Uli Drautz: „So eine Story vergisst man ein Leben lang nicht. Seitdem sind wir übrigens per du. Förmlichkeiten kann man sich bei einer solchen Aktion schenken.“



Dr. Achim Biedermann ist promovierter Jurist, Kommunikations-experte und Vorstand einer auf Hauptversammlungen spezialisierten Agentur. Der 49-Jährige begleitet im März 2000 den Börsengang der Bechtle AG. Weil er das Unternehmen bereits seit Mitte der 90er-Jahre kennt, weiß er, worauf er sich einlässt – auf einen Börsengang jenseits der „Norm“.



Wir waren anders

von Achim Biedermann

Es war die Zeit, die ich gern die „Dagobert-Zeit“ nenne. Alle hatten Euro-Zeichen in ihren strahlenden Augen, die Banken füllten sich die Geldsilos mit immer dubioseren Börsengängen, aus wilden Träumen wurde (kurzfristiger) Reichtum geboren. Und dann kam Bechtle.

„Cash-Burn“, das war das Zauberwort jener Zeit. Wer es schaffte, möglichst viele Millionen in kürzester Zeit mit teilweise skurrilen Ideen zu verbrennen, war der Star jener Börsen-epoche. Traditionelle Werte wie Umsatz, Ertrag, Rendite schienen zur Bedeutungslosigkeit zu verkommen.

Dann kam Bechtle. Bechtle war anders. Denn Bechtle verbrannte kein Geld. Es war viel schlimmer: Bechtle verdiente Geld! Suspekt! Der Gipfel: Bechtle wollte die Aktionäre in den Genuss dieses Geldes kommen lassen! Es war schon fast eine Todsünde, das Wort „Dividende“ zu Zeiten der New Economy in den Mund zu nehmen. Denn wer Gewinne an die Aktionäre

ausschüttete, hatte ein ideenloses Management. Mit dem Geld konnte man viel Besseres anfangen. Zum Beispiel Fantasien realisieren.

„Fantasien“. Das war das zweite Zauberwort. Unternehmerische Fantasien. Kursfantasien. Wer es beherrschte, ein Feuerwerk von Fantasien zu zünden und in einer dieser Fantasieblasen davonzuschweben, wurde zum Börsenstar. Aber Bechtle war anders. Keine wilden Ideen, sondern eine reale Welt. Ein bewährtes Geschäftsmodell, eine stete Expansion. Kurz: Keine Seifenblase, die beim Anfassen platzt, sondern ein vorhandener Erfolg, der sichtbar war, erlebbar. Suspekt!



FAZ vom 8. März 2000



FAZ vom 22. März 2000



Vor allem: Diese Entwicklung von Bechtle würde nach den Planungen in vernünftigen, soliden Stufen anhalten. Aber Vernunft? Das Wort war aus dem Vokabular gestrichen. Solides Wachstum? Pfui! Zehn Prozent Steigerung pro Jahr – lächerlich. 20 Prozent – keine gute Story für die Medien. 30 Prozent – mit Bauchschmerzen vertretbar! Wilde Wachstumsprognosen von tausend Prozent und mehr, das war der Maßstab. Wer da nicht mitspielte, wurde zu diesen Prognosen geprügelt. Aber Bechtle war anders.

Einziges Zugeständnis: Der Erwartungsdruck aus dem Markt war so brutal, dass der Vorstand zähneknirschend die wohl offensivsten Prognosen abgab, die Bechtle jemals veröffentlicht hat. Die Zahlen waren aber erreichbar, nur eben die absolute Spitze einer möglichen Wachstumsbandbreite. Es war auch die Zeit, in der das beim Börsengang hereingespülte Geld mit dem großen Füllhorn gleich wieder ausgeschüttet wurde. Hunderte kleiner Unternehmen wurden für Preise übernommen, die jeder kaufmännischen Grundlage entbehrten. Man kaufte Fantasien hinzu. Vernunft hatte eben keinen Stellenwert. Nur nicht bei Bechtle. Unternehmen, die tatsächlich für die weitere Expansion interessant waren, wurden durchleuchtet und solide bewertet. Für einen Kommunikationsberater ist das eigentlich

der GAU. Der Markt lechzt nach Fantasien, nach drei- und vierstelligen Wachstumsprognosen, nach neuen Ideen. Und Bechtle war so grundsolide, wie man es sich eigentlich nur wünschen kann – nur eben nicht in dieser Zeit. Aber gerade in diesem Kontrast lag auch die große Chance der Kommunikation: Bechtle ist anders. Und etwas, was von der Norm abweicht, ist für die Medien immer interessant. Nur: Dafür ist ein großer Kommunikationsapparat notwendig, um solche Themen in den Finanzmarkt zu bringen. Auch hier war Bechtle anders: Wir waren ein 4-Mann-24-Stunden-Team. Konzeptionen, Texte und Layout entstanden im Duo bis in den späten Abend hinein. Zu mitternächtlicher Stunde schoben wir das Material Gerhard Schick rüber, der sich als passionierter Frühaufsteher spätestens ab sechs Uhr an die Arbeit machte. Ab neun ging es dann nahtlos an die Korrekturen, nachmittags war die Zeit, in der IPO-Berater Kurt Dobitsch seine Anmerkungen einsteuerte, und die Abend- und Nachtstunden gehörten dann der nächsten Stufe. Aber die Effizienz dieses ungewöhnlichen 4-Mann-24-Stunden-Teams war extrem hoch. Und die Rechnung ging auf, Bechtle so darzustellen, wie es tatsächlich ist.

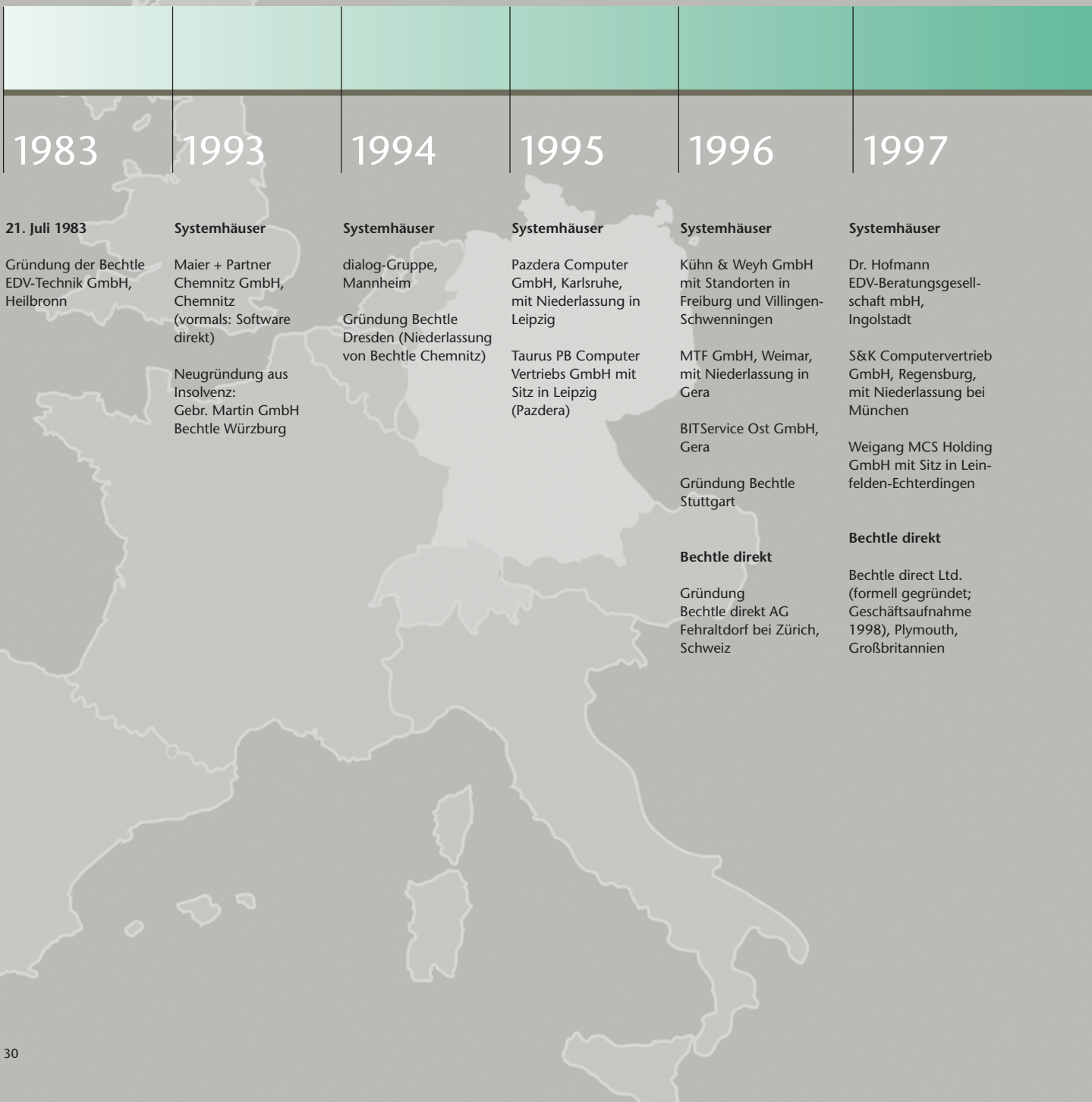
Wie interessant die Story war, das zeigte sich, als es darum ging, den Bechtle Börsengang ins Fernsehen zu bringen. Hermann Kutzer, mit fast 40 Berufsjahren ein ausgewiesener Profi für Börsenthemen in allen Medien, war am Telefon sofort begeistert: „Sie haben einen Börsengang am Neuen Markt mit einem Vorstandsvorsitzenden, der schon fast 60 ist? So richtig gut fürs Bild mit grauen Schläfen? Und kein Garagenschrauber, aber trotzdem IT? Den will ich in meiner Sendung haben!“ So kam Gerhard Schick in den auf n-tv ausgestrahlten Wirtschaftstalk „Finanzplatz“.

Und heute? Da sind die Verhältnisse umgekehrt – es sind viele der ehemaligen Stars der New Economy, die anders sind als Bechtle. Bechtle erfreut sich bester Gesundheit – viele der selbst ernannten Stars dagegen sind längst tot.



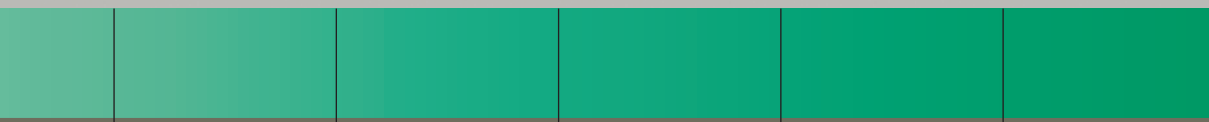
Mit Heilbronn verwurzelt – in Europa gewachsen

Die Zeichen stehen bei Bechtle ab 1993 auf Expansion. Mit den Systemhäusern ist die Flächen-
deckung in Deutschland und der Schweiz das Ziel. Im E-Commerce ist Bechtle bis 2001 bereits in
neun europäischen Ländern tätig.



2001 // EUROPA

Der Ausbau im E-Commerce setzt sich fort – neu hinzu kommt der spanische IT-Händler Action Computer Supplies. Nach weiteren Akquisitionen ist Bechtle in Deutschland und der Schweiz mit 33 Systemhäusern beim Kunden vor Ort. 2.106 Mitarbeiter erzielen einen Umsatz von 1,2 Mrd. DM.



1998	1999	2000	2001	2002
Systemhäuser Sündorf GmbH, Darmstadt Gründung Bechtle Softwarelösungen GmbH in Villingen-Schwenningen Combizz GmbH, Freiburg Bechtle direkt Bechtle direct B. V. Son, Niederlande Bechtle direct Bozen, Italien Bechtle direkt Linz, Österreich	Systemhäuser SDV informationssysteme GmbH mit Sitz in Krefeld und Niederlassungen in Aachen, Münster, Köln, Düsseldorf, Mainz und Saarbrücken micronet Vertriebs- und Beratungsgesellschaft GDI Gesellschaft für Digitale Informationstechnik mbH, Sulz GDA Gesellschaft für Digitale Archivierungstechnik mbH, Mainhausen	Systemhäuser concept data Hard- und Software GmbH, Bottrop OCR Datensysteme GmbH, Mannheim Behrens Datensysteme DV-Service-Center GmbH & Co. KG, Münster Braun Computer GmbH, Rottenburg BCS Computer-Vertriebsgesellschaft mbH, Rottenburg Computer System Beratung Uwe und Gerald Schneider GbR, Schorndorf concept data GmbH, Oberhausen Bechtle direkt Comsoft Data direct AG, Gland, Schweiz Bechtle direct s.a.r.l. Straßburg, Frankreich Bechtle direct NV Turnhout, Belgien	Systemhäuser Horn & Görwitz GmbH & Co. KG mit Standorten in Berlin und Leipzig TDS Infrastrukturservice GmbH, Hannover, Neckarsulm, Eschborn, Ratingen und Berlin CHG Systemhaus GmbH, Hannover Gründung Bechtle München Uhlmann GmbH, Stuttgart Gründung Bechtle Kassel Unix-Direct GmbH (vormals Nemetschek GmbH), Krefeld Gründung Bechtle Aachen Bechtle direkt Action Computer Supplies S. A., Madrid, Spanien	Systemhäuser Gründung Bechtle Netzwerk GmbH, Großostheim und Übernahme von Vermögen des Standorts Großostheim aus der Insolvenzmasse der m+s Elektronik AG Gründung Bechtle Hamburg mit Niederlassung in Kiel Betriebsstätte der Bechtle GmbH in Leipzig BDF Computersysteme Vertriebs- und Service GmbH in Langenzenn bei Nürnberg dcs Dittrich Computer Systeme GmbH, Solingen Data Division (Systemhaussparte) der Eurodis Schweiz AG, Basel Data Division (Systemhaussparte) der Eurodis Schweiz AG, Zürich Stimmer GmbH, Cottbus Gründung Bechtle Eisenach



2002 // SPATENSTICH

Die Bechtle Expansion setzt sich durch Akquisitionen und Neugründungen fort: 43 Systemhäuser sorgen für eine noch größere Flächendeckung. Der Spatenstich am Bechtle Platz 1 markiert die Entscheidung für eine neue Konzernzentrale in Neckarsulm. Die Mitarbeiterzahl steigt auf 2.254, der Umsatz wächst weiter auf 752 Millionen Euro.

Filetstück

Im Jahr 2000 liegt ein Spaten in Ralf Klenks Auto. Er ist auf der Suche nach einem Grundstück für die Konzernzentrale. Am Ende wird aus Weizenfeldern der Trendpark Süd.

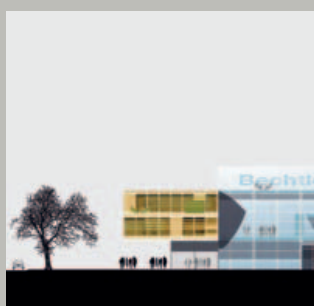
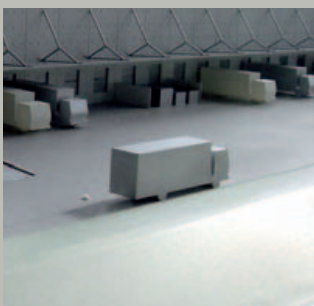
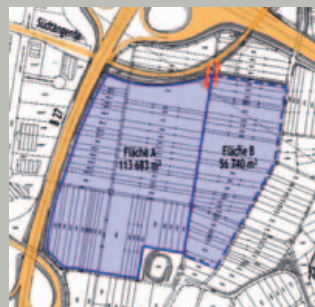
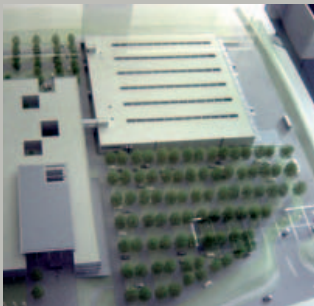
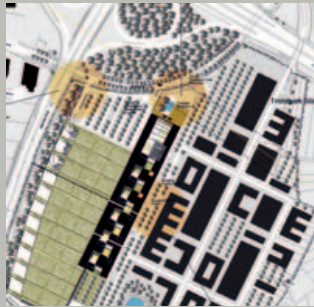
Es ist eng geworden bei Bechtle. Die vorhandene Büro- und Logistikfläche reicht Ende der 90er-Jahre hinten und vorne nicht mehr aus. Die notwendig gewordene Verteilung auf gleich vier Standorte in Heilbronn erweist sich zudem als ungünstig für die Kommunikation – und den Zusammenhalt. Ein freies Gelände muss her. Bei den Besichtigungen von Bauflächen am Abend und am Wochenende hat Ralf Klenk vorsorglich einen Spaten im Kofferraum, um eigenhändig die Bodenverhältnisse der angebotenen Grundstücke überprüfen zu können. Ein Bauplatz direkt am Neckar hat sich so ganz schnell als unpraktikabel erwiesen. Auch Uli Drautz ist in gleicher Mission unterwegs. Am Ende werden sie fündig. Verkehrsgünstig gelegen zwischen der A 6 und B 27. Groß genug, um Bechtle Holding, Logistikzentrum, Bechtle direkt und das Systemhaus Heilbronn an einem gemeinsamen Ort anzusiedeln. Und mit ausreichend Platz für die künftige Expansion.

Bechtle lässt bei der Stadt vorfühlen, ob das Gelände verfügbar ist und sich als Gewerbegebiet nutzen lässt. Die Stadt zeigt Interesse. Am 16. Juni 2000 findet das erste Treffen zwischen Bechtle und dem Baubürgermeister Klaus Grabbe statt. Dann geht alles sehr schnell. Bereits am 3. August gibt der Gemeinderat grünes Licht. Die Presse kommentiert: „Sechs Wochen Verhandlungszeit bis zum besiegelnden Handschlag samt Ratsbeschluss – das ist einmalig.“ Die Stadt kauft das Gelände von den vielen Einzelbesitzern zusammen und legt auch hier ein rasantes Tempo vor. Innerhalb von nur neun Wochen kann sie für 42 Grundstücke Kaufverträge abschließen.

Das Gelände steht fest, es fehlt das Gebäudekonzept. Die Idee von Klaus Grabbe, einen Architektenwettbewerb auszuloben, gefällt Ralf Klenk. „Wir wollten nicht einfach nur ‚bauen‘, sondern die Innovationskraft, die Bechtle Dynamik und Unternehmenskultur nach außen sichtbar in dem Firmengebäude umgesetzt wissen.“

An dem Wettbewerb beteiligen sich vier renommierte Architekturbüros. Die Entscheidung fällt leicht. Einstimmig wählt die Jury das heute realisierte Konzept: Die gut strukturierte, flexible Raumaufteilung, die flache Bauweise mit kurzen Wegen, die klaren Linien und Glasfassaden – alles Aspekte, die bei Bechtle ins Schwarze treffen. Die Heilbronner Stimme kommentiert das Bauvorhaben von Bechtle am 17. März 2001: „Neckarsulm erhält auf einem der letzten Filetstücke ein weiteres architektonisches Schmuckstück, ein der Firmenphilosophie entsprechend bodenständiges und dennoch hochmodernes Gebäude.“ Im Sommer überrascht die Stadtverwaltung die Neu-Neckarsulmer mit einer programmatischen Adresse für ihre Konzernzentrale: Bechtle Platz 1.

Am 12. September 2002 kommt erneut ein Spaten zum Einsatz. Dann aber zum offiziellen Spatenstich für den Neubau auf dem 40.134 Quadratmeter großen Grundstück. Für Oberbürgermeister Volker Blust markiert die Ansiedelung von Bechtle „einen weiteren Glanzpunkt in unserer örtlichen Unternehmenspalette und eine erhebliche Aufwertung des Wirtschaftsstandorts Neckarsulm“.



Von der Amateur- in die Profiligena

Mit einem rasanten Wachstumstempo reiht Bechtle auch in der zweiten Unternehmensdekade Meilensteine aneinander. Aus Visionen werden Erfolge. Manchmal schneller als erwartet.

Ralf Klenk, Gründungsgesellschafter und Vorstandsvorsitzender der Bechtle AG im Interview

Herr Klenk, Bechtle hat in den 90er-Jahren zahlreiche Systemhäuser übernommen. Was haben diese Unternehmen falsch gemacht?

- >> RK: Das klingt, als hätten wir nur Systemhäuser kurz vor der Insolvenz akquiriert. Das ist aber nicht so. Sehr viele Unternehmen standen glänzend da. Allerdings spürten ihre Geschäftsführer instinktiv: Alleine schaffen wir das nicht mehr lange. Dann gab es nur drei Möglichkeiten: Selbst wachsen, sich auf eine Nische konzentrieren oder aber ein starkes Unternehmen suchen, mit dem die Firma wieder eine Zukunftsperspektive bekommt. Oft hatten die Gründer und Inhaber einfach auch ein Alter erreicht, in dem der Wunsch nach einer gesicherten Nachfolgeregelung da war. Aus Verantwortung gegenüber ihren Mitarbeitern wollten sie ihr Unternehmen in guten Händen wissen.

Dann anders gefragt: Was hat Bechtle besser gemacht?

- >> Zunächst einmal haben wir sehr früh, bereits Ende der 80er-Jahre, Dienstleistung als Produkt und damit als fakturierbare Leistung angeboten. Wir haben ganz systematisch ein Bewusstsein für unser Geschäft geschaffen. Anfangs stand beispielsweise auf der Rechnung über einen neuen PC: 2,5 Stunden Dienstleistung (300 DM) sind kostenfrei. Das hat unsere Kunden sensibilisiert. Zugleich war das der Wendepunkt vom produktgetriebenen zum serviceorientierten Geschäftsmodell. Parallel haben wir den Handel als eigene Sparte aufgebaut. Diese Kombination aus Handel und Dienstleistung hat uns Stabilität verliehen. Das dritte große Thema, das wir richtig angepackt haben, war die konsequente Umsetzung unserer Expansionsstrategie.

Keine Fehler gemacht?

- >> Natürlich haben wir auch Fehler gemacht. Wir sind Trends gefolgt, die plötzlich keine mehr waren. Wir haben uns manchmal auch in Menschen getäuscht. Uns hat aber immer schon ausgezeichnet, dass wir erkannte Fehler sehr schnell und in aller Konsequenz – auch wenn es mal wehtut – korrigieren. Ein Sturz ist ja nicht schlimm – solange man wieder aufsteht und weitermacht.

Was war für Sie der entscheidende Meilenstein innerhalb dieser zehn Jahre?

- >> Bei der Fülle an wichtigen Ereignissen fällt die Auswahl schwer. Für mich persönlich und vor allem für Bechtle war es ein absoluter Glücksfall, dass ich Gerhard Schick 1994 davon überzeugen konnte, Vollzeit in die Geschäftsführung von Bechtle einzusteigen. Wir waren ein perfektes Duo, das sich nicht nur blind verstanden, sondern auch hervorragend ergänzt hat. Bechtle hat das enorm nach vorne gebracht. Ohne ihn hätten wir das operative Tempo nicht halten und vor allem die Expansion nicht vorantreiben können.

Welche Ereignisse sind Ihnen denn noch in Erinnerung geblieben?

- >> Ein absolutes Highlight war für mich der Umzug unseres Lagers in die „Böllinger Höfe“. 6.000



(Fotos: Uwe Miethe)

Quadratmeter Logistikfläche – unsere Europazentrale für Bechtle direkt. Das war damals eine schier unfassbare Größenordnung. Der Umzug markiert zugleich die bewusste Entscheidung, Logistik zu den Kernkompetenzen von Bechtle zu zählen. Wir hatten gemerkt, dass mit dem Wachstum zugleich hoch professionelle zentrale Einheiten nötig sind. Die Logistik steht dafür stellvertretend.

Hat Bechtle in der Zeit der vielen Akquisitionen nie den Überblick verloren?

Nein, sicher nicht. Da kommt aber auch der Vorteil unserer dezentralen Struktur voll zum Tragen. Es sind ja jeweils die Bechtle Geschäftsführer vor Ort, die in erster Linie die Verantwortung für ihr Geschäft tragen. Aber zugegeben, wir mussten uns auch manchmal zwingen, das große Ganze nicht aus dem Blick zu verlieren. <<

Wie zwingt man sich dazu?

Wir haben 1994 ein Instrument ins Leben gerufen, das wir „Bechtle im Profil“ nannten. Darin haben wir unsere Historie, das Leistungsangebot, die Umsatzentwicklung, vor allem auch unsere Unternehmensziele und die Strategie festgeschrieben. Das war ungeheuer wichtig, denn nur das, was man zu Papier bringt, denkt man auch konsequent zu Ende. Die Exemplare waren gebunden und nummeriert. Die erste Auflage hatte zehn, die letzte 30 Ausgaben. Auch diese strenge Limitierung zeigt den Stellenwert des „Profils“. <<

Daran musste man sich dann aber auch messen lassen.

Das ist richtig – und das war auch gut so. Wir wollten uns ja selbst immer überprüfen. Wir hatten einen Weg vorgezeichnet und konnten ein Jahr später sehen, ob wir noch auf der Spur waren. Das war gerade bei dem im Rückblick wirklich unglaublichen Wachstumstempo der zweiten Unternehmensdekade ganz entscheidend. Es war für uns im Übrigen auch gar nicht schlimm, messbar zu sein. Wir hatten ja eher das Problem, dass wir unsere Ziele früher als erwartet erreichten. „Wir hatten ja eher das Problem, dass wir unsere Ziele früher als erwartet erreichten.“ <<

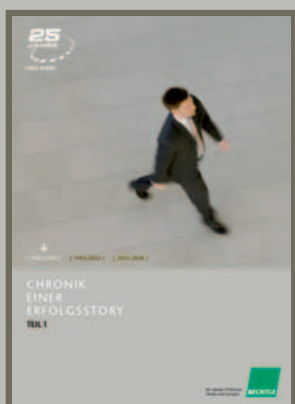
In die Zeit der zweiten Dekade fällt auch der Börsengang.

Noch ein ganz wichtiger Meilenstein für Bechtle. Wir haben damals den unglaublichen Hype um den Neuen Markt für die weitere Entwicklung von Bechtle nutzen können. Gerade noch, muss man im Rückblick ja sagen. <<

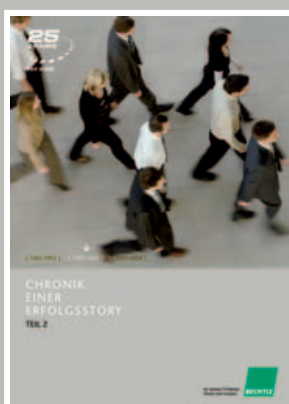
Würden Sie den Schritt noch einmal machen?

Selbstverständlich. Es war der Aufstieg von der Amateur- zur Profiligä. Der IPO war vor allem deshalb wichtig, weil er uns die finanziellen Freiräume für unsere weitere Expansion geschaffen hat. Es war ein entscheidender Schritt in die Zukunftssicherung von Bechtle. <<

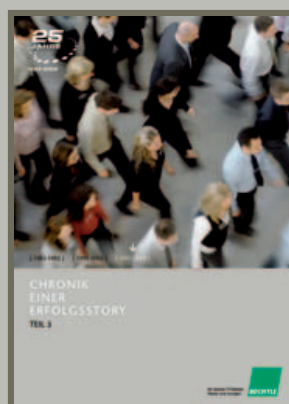
// VON VISIONEN ZU ERFOLGEN



[1983-1992]



[1993-2002]



[2003-2008]

Ihr starker IT-Partner.
Heute und morgen.

