

25
JAHRE

1983-2008



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

CHRONIK EINER ERFOLGSSTORY

TEIL 3

Ihr starker IT-Partner.
Heute und morgen.

BECHTLE





Ralf Klenk,
Gründungsgesellschafter und
Vorstandsvorsitzender der Bechtle AG

Die Zukunft machen!

Nach der Goldgräberzeit der 80er-Jahre und der Industrialisierung unserer Branche in den 90ern befinden wir uns heute in einem reifen Markt. Erfolg hat nur, wer sich mit einem klaren Profil positioniert und hoch professionell arbeitet.

Wir haben in der ersten Hälfte der aktuellen dritten Unternehmensdekade unsere Hausaufgaben gemacht: Die Zweigleisigkeit aus Handel und Dienstleistung macht unsere Stabilität aus. Im Handel haben wir die Mehrmarkenstrategie gestartet und leben sie nun sehr bewusst und voller Überzeugung. Im Systemhausbereich stellen wir mit Managed Services und dem Geschäftsbereich Öffentliche Auftraggeber die Weichen auf Zukunft und Wachstum. An der Börse ist uns mit der Aufnahme in den TecDAX der Sprung in die erste Börsenligaeglückt und mit dem Überschreiten der Milliarden-Umsatz-Marke sind wir in eine neue Dimension eingetreten – auch was die Wahrnehmung von außen betrifft.

Bei all diesen Erfolgen haben wir aber nie den Blick für das verloren, was noch vor uns liegt. Wir haben daher unsere Führungsstruktur grundlegend verändert und damit Wachstum und Erfolg von heute und morgen erst „managebar“ gemacht. Außerdem – auch das unabdingbar für unsere Zukunft – haben wir uns erneut eine Vision gegeben. Sie ist der neue Leitstern für Bechtle. Bis 2020 wollen wir mit rund 10.000 Mitarbeitern fünf Milliarden Euro Umsatz erzielen. Anders ausgedrückt: Wir haben uns die Marktführerschaft in Europa zum Ziel gesetzt. Das Motto, das uns auf diesem Weg begleiten soll, ist nicht neu – es lautet wie seit 25 Jahren „Von Visionen zu Erfolgen“.

Ich bin davon überzeugt, dass es uns auf Basis des bisher Erreichten und mit dem Engagement, der Leidenschaft und dem Ehrgeiz unserer Mitarbeiter gelingen wird, die nächsten Kapitel unserer Bechtle Erfolgsgeschichte fortzuschreiben.

25 spannende Jahre liegen hinter uns, die spannendsten folgen noch!

Ihr

A handwritten signature in blue ink that reads "Ralf Klenk".

Ralf Klenk

Kraftakt

Die PSB ist die bis dato größte Akquisition der Bechtle Geschichte – und zugleich die längste. Ein Ratenkauf gewissermaßen, der von Manipulationen, Widerrufen und Berufsaktionären erzählt.

Es ist eine Akquisition in Etappen. Mal sind sie kürzer, mal länger. Fast immer haben sie überraschende Wendungen. Am 25. März 2003 meldet Bechtle den Erwerb von 60,18 Prozent der Aktien an der PSB AG. Gut zwei Monate später kommen weitere 36,7 Prozent der Anteile hinzu. Bechtle hält damit die Mehrheitsbeteiligung an der Nummer zehn im deutschen Systemhausmarkt.

Die PSB ist die größte Akquisition der Bechtle Geschichte. Mit 488 Mitarbeitern, zehn Standorten, einem großflächigen Servicenetz, dem auf Zubehörteile spezialisierten IT-Versandhandel und einem Umsatz von rund 150 Millionen Euro im Jahr 2002 ist die PSB ein Schwergewicht unter den deutschen Systemhäusern. Und: Die PSB ist börsennotiert.

Das Fachmagazin ComputerPartner schreibt in seiner Ausgabe 14/2003: „Bechtle ist ein Phänomen. Seit acht Jahren expandiert das schwäbische Systemhaus in einem Tempo, dass einem schwindelig werden kann. Es spricht für das Management, dass das Unternehmen trotz dieser hohen Geschwindigkeit nicht aus der Kurve geschleudert wurde oder an einem Baum zerschellte, wie es zum Beispiel M+S erging. Jetzt steht die nächste Herausforderung an: die Integration der PSB AG.“

Die Gründe für die Übernahme sind gut: Das Systemhaus vervollständigt die Flächendeckung in Deutschland – Überschneidungen gibt es kaum. Zudem adressiert die PSB ebenso wie Bechtle in erster Linie mittelständische Unternehmen und öffentliche Auftraggeber. Sie bringt ein ausgedehntes Netz an Servicetechnikern mit, die sich bundesweit um Hardwarereparaturen und -wartungen beim Kunden vor Ort kümmern. Ebenfalls ideal passt die Kultur einer dezentralen Führung der Standorte durch ergebnisverantwortliche Geschäftsführer. Und ohne jeden Zweifel bietet der Zusammenschluss eine Menge Synergiepotenzial in zentralen Funktionen wie Logistik & Service, Personal- oder Finanzwesen.



Alles eitel Sonnenschein also?

Na ja. Einerseits schon – wäre da nur nicht die andere Seite der Medaille.

Zunächst sieht noch alles nach einem planmäßigen Verlauf aus: Am 19. Mai 2003 informiert die Bechtle AG in einer Pflichtmitteilung über die Absicht, ein so genanntes Squeeze-out-Verfahren einzuleiten, um die Aktien der verbliebenen Aktionäre zu erwerben. Es wird das erforderliche Gutachten zur Unternehmensbewertung in Auftrag gegeben, das einen Preis von 8,64 Euro pro PSB-Aktie ermittelt. So weit, so üblich. Doch dann – am 26. September 2003 – widerruft Bechtle das Squeeze-out-Verlangen. Die Frankfurter Allgemeine Zeitung schreibt unter der Überschrift „Einkaufsfreudiger Mittelständler“: „Deutschlands zweitgrößtes Systemhaus hat in den vergangenen Jahren zahllose Unternehmen verschluckt. Doch die jüngste Akquisition ging nicht ganz so glatt über die Bühne: Aufmüpfige Aktionäre der zu einem Schnäppchenpreis erworbenen Ober-Mörlener PSB wehrten sich gegen den so genannten Squeeze-out (...). Also sagte Bechtle kurzerhand den Squeeze-out ab und schuf damit vermutlich einen Präzedenzfall.“ Fünf lange Jahre folgen. In ihnen deckt Bechtle Unregelmäßigkeiten in der PSB-Bilanz bei der Bewertung der Aktiva für die Jahre 2001 bis 2003 auf. Das passiert im Mai 2004 und führt zu einem Widerruf der Testate durch die Wirtschaftsprüfungsgesellschaft und zu einer erneuten Prüfung.

Die im Dezember einberufene ordentliche Hauptversammlung verläuft zäh, sie dauert über acht Stunden. Das unabhängige Protokoll der Versammlung von GSC Research stellt fest: „Mancher Redner kehrte bis zu zehn Mal ans Rednerpult zurück.“ Immer wieder werden Fragen gestellt, die einmal mehr, einmal weniger mit dem Unternehmen zu tun haben. Es ist ein erster Vorgeschmack auf das, was 2005 folgt.

2003

// SERVICEKOMPETENZ

Auch in wirtschaftlich schwachen Zeiten und bei historisch niedrigen Börsenbewertungen stehen die Zeichen für Bechtle auf Wachstum: Mit der Mehrheitsbeteiligung an der börsennotierten PSB AG profitiert Bechtle insbesondere von der Servicekompetenz des IT-Dienstleisters. Die Zahl der Mitarbeiter beläuft sich zum Jahresende auf 2.515. Der Umsatz steigt auf 792 Millionen Euro.

Firmsitz des Bechtle
IT-Systemhauses in
Ober-Mörlen



Im Februar startet Bechtle einen weiteren Versuch, die bis dahin noch verbleibenden 1,7 Prozent (61.257 Stück) der insgesamt 3.614.164 PSB-Aktien über ein Squeeze-out-Verfahren zu erwerben. Bei der Hauptversammlung im Juni sind fünf Stuhlreihen besetzt. Die aber haben es in sich. Es ist das Who's who der in den Medien so titulierten „Berufsaktionäre“. Und sie setzen sich lautstark in Szene. Bei dem Bericht des Vorstands schafft Ralf Klenk drei Absätze seines Redetextes, bevor die ersten Zwischenrufe zu hören sind. Immer wieder folgen minutenlange Unterbrechungen. Es kommt zu Rangeleien bei der Einsicht der auslegungspflichtigen Unterlagen. Die Versammlung zieht sich bis in die späten Abendstunden, weil Fragen über Fragen gestellt werden – um Inhalte geht es den zehn noch anwesenden Aktionären oder Aktionärsvertretern kaum noch.

Es ist ein Kräftemessen. Eines, das erst kurz vor 23:00 Uhr beendet werden kann.

Nicht ohne Nachspiel: Gegen den Beschluss der Aktionärsversammlung sind auch ein Jahr später noch Anfechtungsklagen anhängig. Kurios genug wird das Verfahren kurz vor dem Verhandlungstermin vom Landgericht Gießen an das Landgericht Frankfurt verwiesen. Erneut verzögert sich eine Entscheidung.

Bei der Hauptversammlung 2006 sitzen dem Podium eine Handvoll PSB-Aktionäre gegenüber. Ähnlich die Situation bei der Veranstaltung 2007. Die Luft ist raus, das Verfahren weiter anhängig. Dann – fünf Jahre und fünf Monate nach dem Erwerb der Mehrheitsbeteiligung an der PSB – kann Bechtle am 29. August 2008 melden: „Mit Eintragung des Ausschlusses der Minderheitsaktionäre im Handelsregister am 22. August 2008 wurde der Squeeze-out-Beschluss der Hauptversammlung der PSB AG vom 16. Juni 2005 umgesetzt. Somit ist der Erwerb der PSB-Aktien, die noch nicht im Besitz der Konzernmutter waren, vollständig abgeschlossen. Die Bechtle AG ist nunmehr alleinige Eigentümerin der PSB AG.“

Hand aufs Herz: Hat es sich gelohnt?

Einer, der es aus eigener Erfahrung wissen muss, ist Christian Brengel. Er beginnt 1994 bei der PSB. Neun Leute zählt das Unternehmen. Beim Börsengang 1999 sind es 520 und Christian Brengel ist einer von drei Vorständen. Die Story damals so aktuell wie heute: Managed Services und IT-Lifecycle. Aus privaten Gründen geht er später aus der Vorstandsverantwortung und übernimmt die Geschäftsführung des Systemhauses Ober-Mörlen. Er macht sich einen Namen bei Ausschreibungen der öffentlichen Hand und baut ein Expertenteam auf. Von diesem Know-how profitiert auch Bechtle und etabliert 2004 den Geschäftsbereich Öffentliche Auftraggeber, der das im Konzern bereits vorhandene Know-how bündelt und durch Spezialisten ergänzt. Die PSB spielt dabei eine wichtige Rolle. Auch was den Bereich Managed Services betrifft.

Deshalb fällt Christian Brengels Fazit „trotz allem“ positiv aus: „Natürlich hätten wir uns alle gewünscht, die Integration wäre besser und reibungsloser verlaufen. Das ändert aber überhaupt nichts daran, dass der Zusammenschluss im Ergebnis gut und richtig war. Für die PSB wäre es alleine schwierig geworden, sich am Markt zu behaupten. Und Bechtle hat sicher von dem vorhandenen Know-how und der regionalen Ergänzung der Standorte profitiert.“



Christian Brengel, Geschäftsführer des
Bechtle IT-Systemhauses in Ober-Mörlen

2004 // BECHTLE PLATZ 1

Bechtle bezieht in Neckarsulm die neue Unternehmenszentrale. Die Aktie wird in den Auswahlindex TecDAX aufgenommen. Mit der Schweizer ARP-DATACON-Gruppe startet Bechtle die Mehrmarkenstrategie im Direktgeschäft. Ralf Klenk übernimmt den Vorstandsvorsitz, Gerhard Schick wechselt an die Spitze des Aufsichtsrats. 3.178 Mitarbeiter knacken die Umsatzmarke von einer Milliarde Euro.



In einem großen Partyzelt feiert Bechtle die Einweihung der Konzernzentrale.

Für musikalisch herausragenden Genuss sorgt der international renommierte Konzertpianist Vladimir Bunin (oben).

Besichtigung des neuen Gebäudes beim Family & Friends Tag 2004.



Es ist so weit ...

... steht auf den Einladungen, die an ausgewählte Kunden, Geschäftspartner und Vertreter der lokalen Politik und Presse gehen. Sie kommen und sind angetan.

Mit 500 Gästen weiht Bechtle am 25. März 2004 die neue Konzernzentrale am Neckarsulmer Bechtle Platz 1 ein und eröffnet damit offiziell den neuen Firmensitz mit seinen 14.500 Quadratmetern Büro- und 11.450 Quadratmetern Logistikfläche.

Es ist ein stilvolles Fest in einem großen Zelt zwischen Bürogebäude und Logistikhalle. SWR-Intendant Peter Voss referiert 13 Jahre nach seinem letzten Auftritt bei Bechtle über seine Sicht des Zeitgeschehens. Er spricht über die Mobilität der Information, die Globalisierung und die Weltordnung im Allgemeinen. Zu den Gastrednern zählt neben dem Chefredakteur der Fachzeitschrift ComputerPartner, Damian Sicking, auch Dr. Johannes Meier, Präsidiumsmitglied der Bertelsmann AG und früherer Chef des Bechtle Wettbewerbers CompuNet. Er sagt: „Solide Geschäftspraktiken, eine pragmatische Sicht auf Innovationen und eine starke unternehmerische Führung mit Mut zu harten Entscheidungen sind die Faktoren des Bechtle Erfolgs. Deutschland wäre weniger larmoyant, wenn es mehr Persönlichkeiten wie die Firmengründer Ralf Klenk und Gerhard Schick gäbe.“

Auch Volker Blust, damals Oberbürgermeister der Stadt Neckarsulm, betont Stärken von Bechtle: „Die Standortentscheidung eines so renommierten, innovativen, erfolgreichen und international agierenden Unternehmens wie der Bechtle AG ist für uns ein weiterer Meilenstein in der Wirtschaftsgeschichte unserer Stadt.“ Und weiter: „Die Bechtle AG ist einer der besonderen Glanzpunkte in unserer örtlichen Unterneh-

menspalette und sie ist auch ein wichtiger Impulsgeber für die Zukunft unseres Wirtschaftsstandorts.“

Die Festrede von Ralf Klenk – zugleich sein erster öffentlicher Auftritt als Vorstandsvorsitzender – bringt den Stolz über das bisher Erreichte, den Stolz auch auf die neue Zentrale und den glücklichen Umzug – vor allem aber die hohe Erwartung gegenüber dem Kommenden zum Ausdruck. Die Rede greift auf, was er zwei Wochen zuvor in einer E-Mail an die Mitarbeiter am Bechtle Platz 1 schreibt: „In wirtschaftlich schwierigster Zeit haben wir mit unserer Investition in die neue Konzernzentrale unseren Glauben an die Bechtle Zukunft, die schlussendlich durch Ihren Einsatz und Ihre Leistungsfähigkeit bestimmt wird, im wahrsten Sinn des Wortes untermauert. Bedanken möchte ich mich bei Ihnen allen für Ihr persönliches Engagement beim Umzug. (...) Alle haben Hand in Hand gearbeitet, und so ist es uns gelungen, quasi ohne Betriebsunterbrechung mit unserem gesamten Logistikzentrum und 500 Menschen ‚stressfrei‘ umzuziehen. Darauf, auf diese gemeinsame Leistung, die auch Ausdruck unserer Bechtle Kultur ist, bin ich mindestens ebenso stolz wie auf das ohne jede Frage beeindruckende, ja fast schon überwältigende neue Gebäude.“

Tatsächlich ist die Entscheidung für den neuen Firmensitz geprägt von der Idee, einen Heimathafen zu schaffen, eine Anlaufstelle, einen Identifikationspunkt für die an vielen Standorten verteilten Mitarbeiter.



Der neue Konzernvorstand Gerhard Marz,
Ralf Klenk, Jürgen Schäfer (v. l. n. r.)

Gastspiel in der Vorstandsetage

In einem gründergeführten Unternehmen haben es externe Manager sicher nicht einfach. Eine Amtszeit von drei Wochen ist aber zugegebenermaßen ein sehr kurzes Intermezzo. Ein Thema, das die Presse begierig aufsaugt. Nach innen hinterlässt es kaum Spuren.

Natürlich wäre Ralf Klenk der natürliche, der logische Nachfolger von Gerhard Schick für den Vorsitz des Vorstands. Das manager magazin nennt ihn „unumstrittener Kronprinz“ und schreibt am 11. Dezember 2003: „Die Berufung an die Bechtle Spitze hätte Klenk für sein Lebenswerk belohnt.“ Als jedoch Gerhard Schick bei der Hauptversammlung 2003 seinen Wechsel in den Aufsichtsrat ankündigt, ist die Entscheidung von Ralf Klenk bereits gefallen: Nach dem tragischen Tod seines Sohnes will er den Vorstandsvorsitz nicht übernehmen, sondern seine Aufgaben übertragen und sich schrittweise aus dem Geschäft zurückziehen. Bei der Suche nach einem Nachfolger fällt die Wahl im November 2003 schließlich auf Karl-Heinz Gosmann. Er hat den Chefposten der gerade übernommenen PSB AG inne, kennt auch die Herstellerseite aus seiner vorhergehenden Tätigkeit. Zum 1. März 2004 wird er vom Aufsichtsrat zum Vorstandsvorsitzenden der Bechtle AG berufen.

Ralf Klenk steht für eine reibungslose Einarbeitung zur Verfügung und behält die Verantwortung für die Bereiche Systemhäuser, Logistik & Service sowie interne Informationstechnologie. Der Weg ist bereitet. Und doch: Der neue Vorstandsvorsitzende scheitert und verspielt das Vertrauen des Aufsichtsrats. Und dann passiert das, was Bechtle exzellent beherrscht – Fehler werden sofort, mit fast unbarmherziger Konsequenz und ohne Rücksicht auf die äußere Wirkung korrigiert. Nach drei Wochen im Amt erfolgt die Abberufung von Karl-Heinz Gosmann. Ralf Klenk übernimmt den Vorsitz, „um Schaden für Bechtle zu vermeiden“, wie er erklärt.

Die Presse nennt den erneuten Wechsel „Paukenschlag“ und „Überraschende Kehrtwende“, spricht von „Turbulenzen“, „Tohuwabohu“ und „Wirbel um Chefessel“. Das ist die Außenwahrnehmung. Nach innen rückt die neue Zusammensetzung ein Weltbild wieder gerade. Stellvertretend für viele stellen zwei Mitarbeiter fest: „Das ist das Beste, was Bechtle passieren konnte.“ Und: „Wir sind jetzt wieder Bechtle. Blinker raus, auf die Überholspur und Vollgas.“

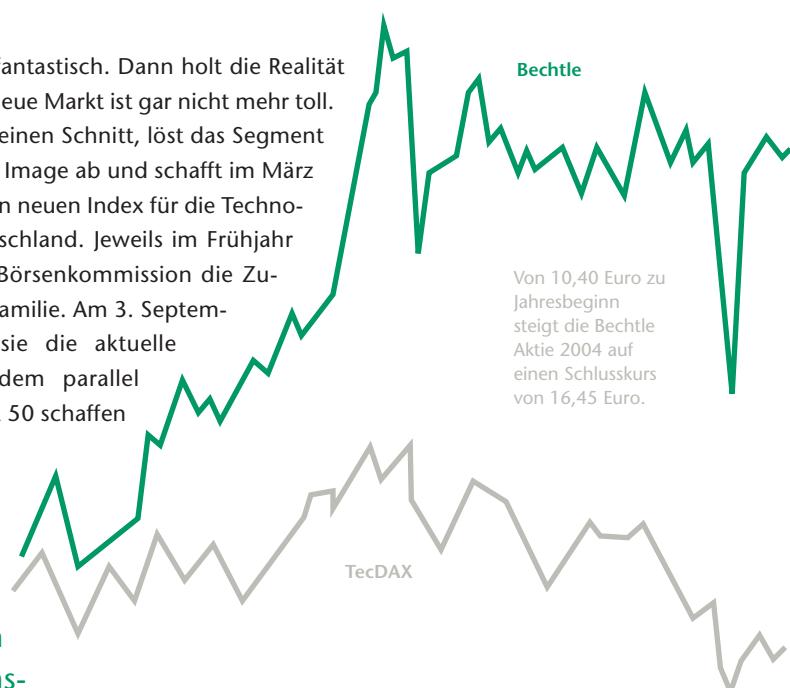
In den Konzernvorstand rücken aus dem bereits zuvor etablierten operativen Führungsgremium Gerhard Marz, seit 1996 bei Bechtle und zuletzt Geschäftsführer des Systemhauses in Mannheim, und Jürgen Schäfer, seit 1989 für Bechtle tätig und zuvor verantwortlich für den Bereich Logistik & Service. In der Ad-hoc-Meldung vom 24. März 2004 steht: „Bechtle realisiert damit die Nachfolgeregelung für Gerhard Schick mit seit vielen Jahren im Haus erprobten und erfolgreichen Mitarbeitern. Vorstand und Aufsichtsrat sind überzeugt, dass es keine besseren Voraussetzungen geben kann, die seit Jahren weit überdurchschnittliche Entwicklung der Gruppe erfolgreich fortzusetzen.“ Auf der Bilanzpressekonferenz am 29. März beschönigt der neue Vorstandsvorsitzende die Episode nicht: „Es ist ein richtiger Mist, was da passiert ist.“ Drei Tage später erhält er übrigens vom damaligen Ministerpräsidenten des Landes Baden-Württemberg, Erwin Teufel, einen Glückwunschbrief: „Ich freue mich mit Ihnen über diesen hohen Vertrauensbeweis in Ihre Person und wünsche Ihnen bei der künftigen Wahrnehmung dieser verantwortungsvollen Aufgabe alles Gute und viel Erfolg.“

Aufstieg in die erste Börsenliga

Zweimal im Jahr überprüft die Deutsche Börse die Zusammensetzung aller Indizes. Im September 2004 rückt Bechtle in den Auswahlindex der 30 wichtigsten börsennotierten Technologiefirmen in Deutschland auf.

Zuerst ist der Neue Markt fantastisch. Dann holt die Realität die Fantasie ein – und der Neue Markt ist gar nicht mehr toll. Die Deutsche Börse macht einen Schnitt, löst das Segment auf, schüttelt das schlechte Image ab und schafft im März 2003 mit dem TecDAX einen neuen Index für die Technologieunternehmen in Deutschland. Jeweils im Frühjahr und Herbst überprüft die Börsenkommission die Zusammensetzung der Indexfamilie. Am 3. September 2004 veröffentlicht sie die aktuelle Zusammensetzung: Aus dem parallel noch existierenden NEMAX 50 schaffen Bechtle, Funkwerk und Morphosys den Sprung in den Technologieindex.

Ralf Klenk nennt es einen Meilenstein in der Unternehmensgeschichte.



Von 10,40 Euro zu Jahresbeginn steigt die Bechtle Aktie 2004 auf einen Schlusskurs von 16,45 Euro.

einem Quartal führen sollte.“ Die Aufnahme in den Index findet Beachtung – im Großen wie im Kleinen. Plötzlich ist Bechtle auf den „Kurszetteln“ größer internationaler Investoren und Fondsgesellschaften. Das Interesse der Wirtschafts- und Finanzpresse steigt. Auch regional wird der Aufstieg in den TecDAX wahrgenommen. Glückwunschschreiben des Oberbürgermeisters, der IHK, der Banken gehen ein. So schreibt die Deutsche

Auf die Frage, was sich für Bechtle durch den Aufstieg ändere, antwortet er in einem Interview: „Wir werden uns mehr am Kapitalmarkt orientieren müssen. Aber man soll seine Wurzeln nie vergessen. Wir werden unsere Ehrlichkeit nicht aufgeben und weiterhin die Menschen bleiben, die wir sind. Der Kurs der langfristigen Wertsteigerung geht vor der kurzlebigen Quartalsdenke. Auch dann, wenn es einmal zu schlechten Zahlen in

Bank: „Mit der Aufnahme in den TecDAX ist ein weiterer Meilenstein in der Geschichte der Bechtle AG erreicht. Damit werden die erfolgreiche wirtschaftliche Entwicklung der letzten Jahre und somit der Einsatz und die Anstrengungen der bei Bechtle verantwortlich Handelnden gewürdigt. Es wird Ihnen die Wertschätzung zuteil, die Ihnen seit Langem gebührt. Dies wird sicher auch der Bechtle Aktie gut tun.“

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

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



DANIELA EBERLE //
SEIT 05.02.1997 BEI BECHTLE
TEAMLEITERIN PERSONALWESEN
UND ASSISTENTIN DER GESCHÄFTSFÜHRUNG IM BECHTLE IT-SYSTEMHAUS DARMSTADT SOWIE
ARBEITNEHMERVERTRETERIN IM AUFSICHTSRAT DER BECHTLE AG
Bechtle ist heute ein „sicherer Anker“ in der IT-Branche – durch die Aktienstruktur ist eine Übernahme quasi nicht möglich. Ein sicherer Arbeitgeber auf Wachstumskurs.



OLIVER REINSDORF //
SEIT 01.09.1998 BEI BECHTLE
GESCHÄFTSFÜHRER BECHTLE
SOFTWARELÖSUNGEN

Ein Meilenstein war für mich, neben vielen anderen, der Umzug in die neue Zentrale nach Neckarsulm. Mit diesem Gebäude bekam die Bechtle Story ein passendes Gesicht.



BERND BRITSCH //
SEIT 01.11.1996 BEI BECHTLE
LEITUNG ORGANISATION,
BECHTLE LOGISTIK & SERVICE

Bechtle ist sich immer treu geblieben – kein Schnell-Schnell, nicht jedem Hype hinterherlaufend, sondern konsequent seinen Weg gehend. Das zeichnet uns aus.



JESSICA LAGLER //
SEIT 01.09.1999 BEI BECHTLE
EUROPEAN PRODUCT MANAGEMENT
BECHTLE LOGISTIK & SERVICE

Für mich sind „25 Jahre Bechtle“ etwas Besonderes, da Bechtle im selben Jahr (1983) gegründet wurde, in dem ich geboren bin. Dies ist schon etwas Spezielles.



ULRIKE KITTELmann //
SEIT 01.07.1999 BEI BECHTLE
COACH DER CENTRAL SERVICES
BECHTLE DIRECT INTERNATIONAL

Bechtle ist für mich ein Unternehmen, das trotz Konzerngröße menschlich geblieben ist und das eine Kultur lebt, die nicht nur auf dem Papier steht. Außerdem: ein krisensicherer Arbeitgeber.



ULI DRAUTZ //
SEIT 01.07.1996 BEI BECHTLE
LEITER CONTROLLING BECHTLE AG

Als ich anfing, waren wir ein kleines Systemhaus mit einem geplanten Umsatz von ca. 150 Millionen Mark – und hatten permanent das Problem, dass die Vision 2000 zu früh erreicht worden ist ...



INGRID BAIER //
SEIT 01.10.1994 BEI BECHTLE
COACH PERSONAL/ADMINISTRATION
BECHTLE IT-SYSTEMHAUS MANNHEIM

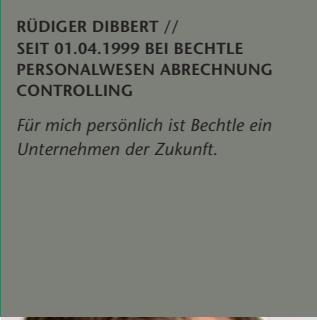
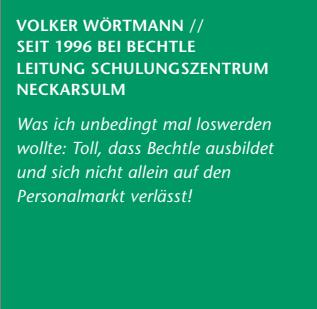
Unvergessen bleiben mir die ersten Strategietagungen im „kleinen“ Kreis (ca. 30-40 Personen). Sie waren noch sehr familiär, hier wurde abends mit Gerhard Schick Skat gespielt und am nächsten Morgen um 7.30 Uhr (natürlich auch auf Wunsch von Herrn Schick) die Tagung fortgesetzt.



RAINER OSTERHOLZ //
SEIT 01.03.1999 BEI BECHTLE
BENUTZERSERVICE RECHEN-
ZENTRUM, BECHTLE AG

Was mich im Rückblick besonders beeindruckt hat, ist die Leidenschaft, mit der wir Mitarbeiter am Ziel gearbeitet haben, die Nummer 1 zu werden. Diese Dynamik macht aus einem normalen Job das Erlebnis, ein Teil des Erfolgs zu sein.



	<p>JÜRGEN FUNK // SEIT 01.01.1992 BEI BECHTLE BECHTLE DIREKT</p> <p><i>Für mich persönlich ist Bechtle eine Firma, bei der auch „ein kleines Zahnrad“ Großes in Bewegung bringen kann.</i></p>	<p>TABEA DISTELKAMP // SEIT 01.11.1998 BEI BECHTLE SOFTWAREENTWICKLUNG WEB-SHOP, BECHTLE AG</p> <p><i>Ich bin noch immer gerne bei Bechtle, weil ich hier immer noch den Eindruck habe, mit meiner Arbeit etwas bewegen zu können und persönliche Verantwortung zu tragen. Und das in einem Team mit netten Kollegen und der Arbeitsplatzsicherheit eines branchenführenden Unternehmens.</i></p>	
	<p>RÜDIGER DIBBERT // SEIT 01.04.1999 BEI BECHTLE PERSONALWESEN ABRECHNUNG CONTROLLING</p> <p><i>Für mich persönlich ist Bechtle ein Unternehmen der Zukunft.</i></p>		<p>ANDREA HAHN // SEIT 01.02.1998 BEI BECHTLE VERTRIEB BECHTLE DIREKT DEUTSCHLAND</p> <p><i>Aus meiner Anfangszeit ist mir in besonders guter Erinnerung, dass die Telefone täglich von 08.00 bis 18.00 Uhr heiß liefern. Das Wort „Active Calls“ war noch ein Fremdwort.</i></p>
	<p>ROLAND KÖNIG // SEIT 01.12.1997 BEI BECHTLE GESCHÄFTSFÜHRER DER BECHTLE IT-SYSTEMHÄUSER MÜNCHEN UND REGENSBURG</p> <p><i>Aus meiner Anfangszeit ist mir in besonders guter Erinnerung, dass ich per Handschlag mit den Worten eingestellt wurde: „Wir sind Kaufleute und bei uns zählt das gesprochene Wort.“</i></p>	<p>MICHAEL ULMER // SEIT 01.10.1997 BEI BECHTLE VENDOR INTEGRATED PRODUCT- MANAGER FÜR SAMSUNG</p> <p><i>Beeindruckend für mich war und ist die langfristige Strategie, die unbeirrt von äußeren Einflüssen konsequent umgesetzt wird.</i></p>	
	<p>VOLKER WÖRTMANN // SEIT 1996 BEI BECHTLE LEITUNG SCHULUNGSZENTRUM NECKARSULM</p> <p><i>Was ich unbedingt mal loswerden wollte: Toll, dass Bechtle ausbildet und sich nicht allein auf den Personalmarkt verlässt!</i></p>		<p>CARMEN WINTER // SEIT 01.10.1998 BEI BECHTLE VENDOR INTEGRATED PRODUCT- MANAGER FÜR HP</p> <p><i>Für mich zeichnet sich Bechtle heute darin aus, dass bei aller Beständigkeit immer wieder Optimierungspotenzial ausgeschöpft wird.</i></p>



„Wir nutzen Synergien, stellen aber auch fest, dass wir manche Dinge einfach anders machen. Nicht besser, nicht schlechter – aber anders. Wir ergänzen uns hervorragend.“

Markus Zemp, CEO der ARP DATACON AG

Family-Business

Im Januar 2004 beginnt eine Geschichte mit vielen Parallelen, chinesischen Mauern, Abgrenzungen und Angleichungen. Eine Familitentradition geht zu Ende – die Markenidentität aber bleibt.

Neu ist die Idee nicht. Auch andere Unternehmen setzen auf eine Mehrmarkenstrategie. Metro mit Media Markt und Saturn beispielsweise. Auch Lidl und Kaufland. Oder Würth mit Reca-Norm. Und seit 2004 eben auch Bechtle direkt und ARP DATACON. Konkurrenz im eigenen Haus belebt das Geschäft sozusagen. Kein einfaches Vorhaben – aber ein lohnendes. Das denkt auch Markus Zemp, CEO der ARP DATACON AG. Seit 1990 ist er bei der Aktiengesellschaft für Rationalisierungs- und Produktionstechnik – kurz ARP – tätig. Einem Unternehmen mit interessanter Geschichte:

In den 70er-Jahren arbeitet Alex Häusler für das Zulieferunternehmen ARP, das sich auf Kabel und Stecker für die Produktionsindustrie spezialisiert hat. Er kann das Geschäft übernehmen und baut es mit respektablen Wachstumsraten aus. Bei einer Amerikareise stößt Alex Häusler Anfang der 80er-Jahre auf Kataloge, die Kabel und Disketten anbieten. Er reist zurück mit dem Vorsatz: Das mache ich in der Schweiz! 1984 gründet er die ARP Dataconnection, deren Vertriebsinstrument ein Katalog voller standardisierter Kabel, Steckerverbindungen, Disketten und ähnlicher Zubehörartikel ist. Von da an hat der Außendienst der ARP stets einen Katalog bei Kundenbesuchen in der Tasche. Das Geschäft kommt ins Rollen, wird schneller und überholt nach einem Markteinbruch in der Produktionsindustrie schließlich die eigentliche Keimzelle.



Es kommt zur Abspaltung der beiden Geschäftseinheiten.

In den Folgejahren entwickelt sich das Handelsunternehmen zu einem E-Commerce-Anbieter: 1999 schaltet ARP den europaweit ersten voll integrierten Onlineshop auf SAP R/3 online. Der Shop wächst und sammelt seitdem international Auszeichnungen. Auch die Mitarbeiterzahl steigt – Ende 2003 sind es 210 Mitarbeiter. Neben dem Hauptsitz in der Schweiz gibt es zwei weitere Geschäftsstellen in Deutschland und Österreich sowie eine Einkaufsgesellschaft in Taiwan. Gemeinsam setzen sie 2003 gut 210 Millionen Schweizer Franken (oder 155 Millionen Euro) um. Das Unternehmen mit Sitz in Rotkreuz im Kanton Zug hat sich längst einen Namen in der Branche gemacht und gehört mit seinem breiten Produktangebot zu den größten IT-E-Commerce-Anbietern in Europa.

Dann, am 9. Dezember 2003, meldet Bechtle mit einer Ad-hoc-Mitteilung die Übernahme der ARP Holding AG. Bei den Mitarbeitern der ARP löst die Nachricht ganz unterschiedliche Reaktionen aus. Markus Zemp erinnert sich: „Eine Übernahme ist immer eine Zäsur. Sie markiert Ende und Neuanfang zugleich. Auf der einen Seite war allen Mitarbeitern bewusst, dass eine Familitentradition zu Ende geht. Mit Alex Häusler stand dem Unternehmen ein Patriarch im positivsten Sinn vor. Diese



Das neue Milliardenunternehmen Bechtle
in den Abendnachrichten.

Ära war nun beendet. Und das bedauerten die Mitarbeiter. Was die Zukunft unter dem Dach von Bechtle betraf, gingen die Erwartungen auseinander. In Österreich herrschte Gelassenheit, in der Schweiz dominierte eher eine abwartende, aber durchaus selbstbewusste Haltung. In Deutschland gab es die verständliche Sorge, von Bechtle direkt vereinnahmt zu werden.“

Bechtle jedoch bekennt sich eindeutig zur Mehrmarkenstrategie. Dennoch sollen Synergien sinnvoll genutzt werden. Schnell erfolgt eine Bestandsaufnahme. Gemeinsamkeiten werden genauso identifiziert wie gravierende Unterschiede. „Bechtle macht das anders“, wird fast zu einem geflügelten Wort. Nach dem ersten Abklopfen steht fest: Ein bisschen Bechtle hier, ein bisschen ARP dort – das funktioniert nicht. „Wir haben im Management gespürt, dass wir stark genug waren, uns in der Gruppe als Marke zu positionieren.“

Diese Einsicht führt auch dazu, dass die beiden Marken zunächst regelrecht durch eine chinesische Mauer vor einer drohenden Vermischung geschützt werden. Im Laufe der Zeit aber entkrampft sich das Verhältnis. Man könnte auch sagen, die Gemeinsamkeiten nehmen zu. Um notwendige Back-up-Arbeiten nicht doppelt auszuführen, gibt es mittlerweile beispielsweise einen gemeinsamen Artikelstamm, die Unterschiede im Produktsortiment haben hingegen bewusst weiter Bestand, genauso wie die Entscheidung, auch künftig Produkte mit den Eigenmarken „ARP“ und „Claxan“ zu vertreiben. Markus Zemp: „Wir versuchen zu verstehen, warum Bechtle etwas in einer bestimmten Weise tut und stellen uns kritisch die Frage: Ist das ein Weg, den auch die ARP gehen kann? Wir nutzen Synergien, stellen aber auch fest, dass wir manche Dinge einfach anders machen. Nicht besser, nicht schlechter – aber anders. Wir ergänzen uns hervorragend. Ganz im Sinn einer Mehrmarkenstrategie. Im Rückblick war die Übernahme eine Fügung, die der ARP die langfristige Perspektive zur eigenständigen Weiterentwicklung geboten hat. Alleine hätten wir beispielsweise auch das Risiko einer weiteren Europaexpansion nicht tragen

können.“ Noch ein Aspekt ist Markus Zemp wichtig: „Entscheidend für die gelungene Integration der ARP war das Fingerspitzengefühl seitens Bechtle. Es gab kein Schema, das uns über den Kopf gezogen werden sollte. Im Gegenteil: Wir hatten von Anfang an den notwendigen Spielraum, die eigene Markenidentität weiterzuentwickeln. Ganz klar zwar unter dem Stern des Erfolgsbeitrags zum Gesamtunternehmen, aber mit ganz viel Respekt vor dem Bestehenden.“

Apropos Erfolgsbeitrag: Mit der Meldung zur Übernahme der ARP veröffentlicht Bechtle zugleich das Ziel, im Geschäftsjahr 2004 die Umsatzmarke von einer Milliarde Euro zu knacken.

Doppeltes Glück



Eigentlich wäre es im Jahr 2000 am schönsten gewesen. Fast hätte es auch geklappt – am Ende fehlten nur 45 Millionen. Dann aber nimmt Bechtle die Milliardenhürde gleich zweimal. Das erste Mal 2001. In DM. Tolle Sache. Nur war da der Euro bereits als Buchgeld eingeführt. 2003 gibt sich Gerhard Schick in einer Mail an die Geschäftsführer kämpferisch: „Die Milliarde Euro Umsatz ist in greifbare Nähe gerückt. Lassen Sie uns gemeinsam kämpfen, damit wir auch in einem schwierigen Marktumfeld dieses Traumziel erreichen. Träumen ist schön, die Hürde zu nehmen – viel schöner!“ Und weil alle so dachten, klappt es 2004 zum zweiten Mal. Eben in Euro. Am 17. Dezember 2004 kennen Aufsichtsrat und Vorstand die aktuelle Wasserstandsmeldung aus der Gaioldorfer Finanzabteilung: „Ein neuer Meilenstein in der Geschichte der Bechtle AG konnte aufge-

stellt werden! Stand gestern erzielen wir einen Umsatz von 1.017.180.808 Euro!“





Georg Felsing, Leiter Lager,
Bechtle Logistik & Service GmbH



Einpacken, auspacken, zupacken

Am Anfang ist das Lager unter dem Schreibtisch des einzigen Mitarbeiters. Dann im gemieteten Keller eines Kinos. Irgendwann gibt es einen eigenen Raum, immerhin fast 80 Quadratmeter groß. Und 2008 erweitert Bechtle die Logistikhalle auf 13.450 Quadratmeter.



Zentrallager am Bechtle Platz 1

Nirgendwo ist die Größe und Dynamik von Bechtle so offensichtlich wie beim Gang durch die Logistikhalle. Der Laden von Georg Felsing brummt. Das Geschäft läuft. Wie geschmiert. Keine Spur von Hektik. Aber von Effizienz. Jeder Handgriff sitzt, jeder Mitarbeiter weiß, wo er anpacken muss.

Die Stimmung im Team ist gut. Auch das ist spürbar. Anderswo als „Schmutzdecke“ am liebsten unter Verschluss gehalten, gehört bei Bechtle das Lager zu den Highlights jeder Führung am Unternehmenssitz. Die Logistikhalle mit ihren 16 Rolltoren ist Drehscheibe für den Warenausgang. Sie



Beim Einzug 2004 ist noch Platz in den Regalen.

ist das entscheidende Bindeglied zwischen Herstellern und Distributoren auf der einen und Kunden auf der anderen Seite.

Anfangen hat alles ganz klein. Im Sommer 1989 kommt Georg Felsing zu Bechtle. Er kümmert sich zunächst um Softwarelizenzen, Garantiekarten, Reparaturannahmen, bearbeitet den Wareneingang – und ist eben auch für das Lager zuständig. Bechtle hat gerade das neue Bürogebäude in der Fügerstraße bezogen. Erstmals gibt es mehr als ein paar Regale aus dem Baumarkt, irgendwo hinter der Treppe an die Wand geschraubt. Ein eigener Lagerraum. Stolze 80 Quadratmeter groß. Im Laufe der Zeit verdreifacht sich die Fläche. Irgendwann aber ist die Kapazität erschöpft und neue Lagerräume werden nötig.

In der Heilbronner Albertstraße belegt Bechtle beim Einzug 1995 gut 400 Quadratmeter. Mit dem kontinuierlichen Unternehmenswachstum steigt auch der Lagerbedarf. Weitere 350 Quadratmeter kommen hinzu. Ende der Fahnenstange. Es folgt Mitte 1999 der Umzug in die Böllinger Höfe. Der Sprung ist gewaltig: 3.900 Quadratmeter. Die Größe macht eine neue Organisationsstruktur nötig, Detailabläufe beim Kommissionieren der Ware und Qualitätssicherungsmaßnahmen müssen definiert, Spezialistenteams gebildet werden. Es gelingt. Beim Einzug fühlt sich Georg Felsing noch etwas verloren in der riesigen Halle. Sein Gedanke: „Die kriegen wir nie voll!“ Zwei Jahre später braucht er weitere gut 2.000 Quadratmeter. Nach kaum einem Jahr wird es wieder eng.

Es folgt das, was Georg Felsing den Eintritt in eine neue Dimension nennt: Die Lagerhalle am Bechtle Platz 1. Mehrmals fährt er mit seinem Kollegen Ali Kacak in der Mittagspause zur Baustelle. Versucht, die Größe zu erfassen. Es gelingt nicht. 2004 bezieht er mit seinem Team die Logistikhalle am neuen Firmensitz. Sie ist 11.450 Quadratmeter groß – davon sind 8.000 Quadratmeter reine Lagerfläche. Der Rest entfällt auf die Basisinstallation, Serviceannahme und das Retouren-

management. Wieder steht Georg Felsing in einer großen Halle und wieder stellt er sich die Frage: „Wozu der viele Platz?“ Er reicht für vier Jahre. Dann beginnen die Erweiterungsmaßnahmen, die seinen Arbeitsplatz um 2.000 Quadratmeter ausbauen.

Gefragt nach dem Versandausstoß in seiner Anfangszeit, winkt Georg Felsing ab: „1989 wurden die Anlagen von unseren Technikern noch mit dem firmeneigenen Transporter, einem VW-Caddy, zu den Kunden gebracht.“ Erst in den Folgejahren steigert sich der Paketversand allmählich. „Im Schnitt liegen wir in der Fügerstraße bei 20 bis 30 Paketen pro Tag.“ Es ist ein Anfang. Bereits 1997 kommt Bechtle auf täglich 570 Pakete. Keine schlechte Zwischenbilanz. Aber es kommt besser. 2007 zum Beispiel: Über das Gesamtjahr gerechnet verlassen 842.745 Pakete die Bechtle Logistik. Der November hält den bisherigen Monatsrekord mit einem Paketausstoß von 87.132. Den Spitzentagesausstoß verzeichnet Bechtle am 12. Dezember 2006: Insgesamt 8.210 Pakete gehen raus zu den Kunden. Und damit mehr als in der Anfangszeit im ganzen Jahr.

Georg Felsing macht noch eine weitere Rechnung auf: „Beim Palettenversand lagen wir 1998 in guten Monaten bei etwa 300 Stück. Im Januar 2008 sind es 2.388. Dabei sind das nur die Lieferungen, die direkt über unser Lager laufen. Nicht gerechnet sind die Bechtle Pakete, die über so genanntes Fulfillment direkt von den Herstellern und Distributoren an unsere Kunden gehen.“ Eigens installierte Bechtle Drucker sorgen bei Ingram in Straubing, TechData in Mörs und Actebis in Soest für die original Bechtle Lieferscheine und eine direkte, schnelle Belieferung der Kunden.

Beeindruckend auch das Wachstum der Mitarbeiterzahl. 1989 gibt es Georg Felsing. 1995 hat er bereits vier Mitarbeiter. Drei Jahre später sind es 22, und heute umfasst das Team 49 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Sie sorgen jeden Tag dafür, dass die Ware zu den Kunden kommt. Schnell und zuverlässig.

2005 // MANAGED SERVICES

Die Konsolidierung im Systemhausmarkt bietet Bechtle weitere Expansionsmöglichkeiten in Form von Neugründungen und Akquisitionen. Ein strategisches Abkommen mit IBM markiert einen entscheidenden Meilenstein im Bereich Managed Services. Die Zahl der Mitarbeiter steigt auf 3.908, darunter erstmals mehr als 200 Auszubildende. Der Umsatz beträgt 1,18 Milliarden Euro.

Johann Weißen war 2005 Vorsitzender der Geschäftsführung der IBM Deutschland GmbH



Jubiläumsdeal

Die IBM-Lizenz erhielt Bechtle 1985: Mit ihr durfte das kleine Systemhaus die prestigeträchtigen PCs von Big Blue verkaufen. Als wäre es eine Prämie für 20 Jahre erfolgreiche Partnerschaft, schließen beide Unternehmen 2005 erneut einen wichtigen Vertrag.

Es ist wie fast immer bei Bechtle. Man muss schon genau hinschauen, wenn man die ganze Dimension einer Nachricht erfassen will. Reißerische Töne gehören nicht zum Repertoire. Dieser Tradition folgt auch die Meldung vom 29. Juli 2005. Die Headline lautet: „Bechtle AG übernimmt Deskside Support Services von IBM“. Mit diesem Vertrag wechseln zum 1. Oktober gut 120 Mitarbeiter vom Bereich Strategic Outsourcing der IBM zum Bechtle Konzern. Die Servicespezialisten sind überwiegend direkt bei den Kunden vor Ort tätig. Bechtle übernimmt jedoch

nicht nur die Mitarbeiter, sondern auch den Service für rund 50.000 PC-Arbeitsplätze. Es ist das, was man einen „Super-Deal“ nennt. Ein genialer Schachzug. Denn mit dem Vertrag erreicht Bechtle mit einem Schlag die erforderliche kritische Masse für das Geschäftsfeld Managed Services. Vor allem aber sind es die gut ausgebildeten und erfahrenen Teams, die wertvolles Know-how mitbringen.

Ralf Klenk sagt im Rückblick: „Für Bechtle war die Übernahme des Deskside Support Services von IBM ein sehr wichtiger Meilenstein, sowohl für die generelle Zusammenarbeit mit IBM wie auch für die Zukunft unserer Bechtle Managed Services. Für mich persönlich war vor allem bemerkenswert, wie vertrauensvoll und unbürokratisch wir dieses für uns bedeutende Vorhaben regeln konnten. Es bleibt für mich ein eindrucksvolles Zeichen der sehr guten Partnerschaft zwischen IBM und Bechtle.“

Der Bereich Managed Services soll künftig zu den Kernkompetenzen von Bechtle zählen. Als Wachstumstreiber auf dem Weg zur Vision 2020. Das ist die eine Seite. Exakt 20 Jahre nach der Autorisierung als IBM-Händler unterstreicht der Vertrag aber auch den erreichten Stellenwert innerhalb der Branche.

Handschlagabkommen



KLEINE GESCHICHTE AM RANDE

Als IBM und Bechtle ihr Vorhaben verabreden, ist Johann Weißen seit knapp einem Jahr Vorsitzender der Geschäftsführung von IBM Deutschland. Er lernt Ralf Klenk kurz nach seinem Amtsantritt kennen. Sie sehen die Dinge ähnlich, liegen auf einer Wellenlänge – fachlich bei der Betrachtung der Märkte und wie man sie angeht, aber auch auf der persönlichen Ebene. Sie begegnen sich mit Respekt und Sympathie. Beide wissen: Wir können miteinander. Sie pflegen den Kontakt. Als die Überlegungen bei IBM konkret werden, für die Sparte Deskside Support Services einen geeigneten Partner zu finden, weiß Johann Weißen aus den Gesprächen, dass Bechtle passen könnte. Er führt ein kurzes Telefonat mit Ralf Klenk. Danach geht alles blitzschnell. Die kurzen Wege bei Bechtle gefallen dem IBM-Chef: „Um uns der Sache sicher zu sein, brauchten wir nicht erst die schriftliche Bestätigung unseres Vorhabens. Wir hatten ein gemeinsames Verständnis von der Sache, haben uns die Hand darauf gegeben und wussten: Das machen wir zusammen. Darauf konnten wir uns verlassen. Diese Handschlagqualität von Ralf Klenk ist eine der Stärken von Bechtle.“

Heute erbringt Bechtle für mehr als 200.000 IT-Arbeitsplätze Managed Services. Die Zeichen stehen weiter deutlich auf Wachstum.

Verleihung des Bundesverdienstkreuzes am Bande an Gerhard Schick (rechts)



Ehrensache

Gerhard Schick selbst macht kein großes Aufheben. Weder um die Auszeichnung mit dem Bundesverdienstkreuz am Bande noch um die Ehrung mit der Bürgermedaille seiner Heimatstadt Gaildorf. Und schon gar nicht um seinen 65. Geburtstag.

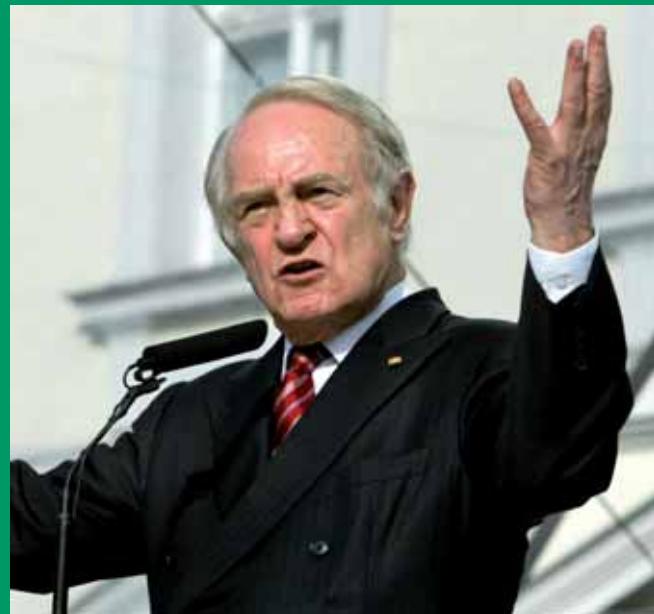
„Die Stadt Gaildorf gibt sich die Ehre und lädt zur Verleihung des Bundesverdienstkreuzes am Bande der Bundesrepublik Deutschland an Gerhard Schick ein.“ So steht es in der Einladung für den 11. März 2005. Im Wurmbrandsaal des Alten Schlosses überreicht Gerhard Bauer, Landrat des Landkreises Schwäbisch Hall, dem Gründungsgesellschafter und amtierenden Aufsichtsratsvorsitzenden der Bechtle AG die Auszeichnung.

Er hebt in seiner Laudatio die Leistungen von Gerhard Schick als Unternehmer, aber auch sein hohes soziales Engagement hervor: In Gaildorf hat seine Familie die Grundlage für eine Stiftung geschaffen, die unter anderem den Bildungsbereich fördert. „Sie haben eine unternehmerische Spitzenleistung vollbracht und zugleich ein bürgerschaftliches Engagement gezeigt, das vorbildlich ist.“

In seiner Dankesrede wird Gerhard Schick sehr persönlich. Erzählt von seinem Großvater, der exakt 50 Jahre zuvor ebenfalls mit dem Bundesverdienstkreuz ausgezeichnet wurde und der ihm Vorbild war. Von ihm lernt er die Grundsätze, die ihn später als Unternehmer begleiteten: Wort halten, tolerant sein, nicht reden, sondern handeln – und durchhalten, nie aufgeben! Gerhard Schick reflektiert auch die Entwicklung von Bechtle. Erzählt, dass anfangs die Buchhaltung in der Einliegerwohnung seines Privathauses untergebracht war: „Die Mitarbeiterinnen der ersten Stunde, Frau Wilke und Frau Vogel,

arbeiteten im Wohnzimmer, ich am Küchentisch. Als die Zweizimmer-Wohnung aus allen Nähten platzte, haben wir kurzerhand einen Wintergarten angebaut. Im Verkehrsschatten von Heilbronn sorgen die Gaildorfer Mitarbeiter noch heute in zwei unscheinbaren Büroetagen über einem Edeka-Laden für ein korrektes Rechnungswesen und ein Controlling nach guten kaufmännischen Grundsätzen.“

In einer dieser unscheinbaren Büroetagen begeht Gerhard Schick 2005 auch seinen 65. Geburtstag. Ein Anlass, zu dem er mit der Bürgermedaille der Stadt Gaildorf ausgezeichnet wird – als Dank und Anerkennung für sein unternehmerisches und soziales Engagement. Die Entscheidung, sozusagen am Arbeitsplatz zu feiern, hat Symbolkraft. Auch, was die enge Verbundenheit mit dem Standort als Sitz des Konzernrechnungswesens betrifft. „Gaildorf wird es ewig geben“, so zitieren ihn die regionalen Medien. Für die Zukunft des ehemaligen Firmensitzes ist vorgesorgt: Am 12. August 2008 berichtet die Südwest Presse unter der Überschrift „Bechtle treu zu Gaildorf“ über den geplanten Neubau mit 2.000 Quadratmetern Bürofläche. Das Gebäude soll nicht übertrieben sein, aber dem Standort Gaildorf Rechnung tragen, sagt Gerhard Schick. Nach dann zwölf Jahren in der Kanzleistraße sollen die Mitarbeiter im Frühjahr 2010 in das neue Bechtle Domizil umziehen. Das Gewerbegebiet heißt übrigens Flürle II. Schwäbischer geht es kaum.





2006

Es ist das Jahr der Informatik im Rahmen der Initiative Wissenschaft im Dialog. In Deutschland begeht man den 150. Todestag des Dichters Heinrich Heine und des Komponisten Robert Schumann. Die Weltbevölkerung erreicht laut der US-Zensus-Behörde die Marke von 6,5 Milliarden Menschen. Der Bundestag beschließt die Erhöhung der Mehrwertsteuer von 16 auf 19 Prozent. Der neue Berliner Hauptbahnhof geht in Betrieb. Bei einem Stromausfall in Westeuropa sitzen rund zehn Millionen Menschen vorübergehend im Dunkeln. Die ersten Stadtlinienbusse der Berliner Verkehrsbetriebe fahren mit Wasserstoff. Nintendo bringt die Wii-Konsole auf den Markt. Das Computerunternehmen AMD gibt die beabsichtigte Übernahme von ATI Technologies, einem führenden Anbieter von Computergrafikchips, bekannt. Die Leipziger Buchmesse findet mit einer Rekordbeteiligung von 2.200 Ausstellern, 1.800 Lesungen an 250 Plätzen statt. Der kälteste Tag des Winters bringt Deutschland Tiefstwerte bis unter minus 34 °C. Der Juli 2006 geht als wärmster Monat seit Beginn der Wetteraufzeichnungen in die Geschichte der deutschen Meteorologie ein. Italien gewinnt das FIFA WM-Endspiel in Berlin gegen Frankreich mit 6:4 (1:1) im Elfmeterschießen. Gastgeber Deutschland löst eine Welle der Begeisterung aus und belegt den guten dritten Platz. Der deutsche Politiker Johannes Rau stirbt. Der deutsche Tierfilmer Heinz Sielmann stirbt ebenfalls. Die „Confessions Tour“ von Madonna gilt als die bisher erfolgreichste Konzerttournee einer weiblichen Künstlerin – mit einem Einspielergebnis von 194 Millionen Dollar. **Der Bechtle Webshop erhält die Auszeichnung als bester B2B-Onlineshop.**

Bechtle passt nach rasantem Wachstum die Unternehmensstruktur und -organisation an die neue Größe an. Auch in der Schweiz werden die Aktivitäten neu strukturiert. Im Geschäftsbereich Öffentliche Auftraggeber bündelt Bechtle spezifisches Know-how für die komplexen Ausschreibungsverfahren. Insgesamt 3.888 Mitarbeiter erzielen ein Umsatzwachstum auf 1,22 Milliarden Euro.

Zum Wachstum führen

Welches sind die wichtigsten Wachstumstreiber in einem Unternehmen? Die besten Mitarbeiter, eine starke Unternehmenskultur und eine optimale Organisationsstruktur. Bei diesem Dreiklang schwingt auch die richtige Führung mit.

Gut geführte Unternehmen wachsen auch bei ungünstiger Konjunktur, hartem Wettbewerb oder unter schwierigen Rahmenbedingungen. Das klingt fast schon erschreckend banal. „Gut geführt“ macht aber manchmal einen fast revolutionären Strukturwandel notwendig. So geschehen 2006 bei Bechtle.

Viel von dem jahrelangen rasanten Wachstum konnte die dezentrale Unternehmensstruktur von Bechtle mit ihren ergebnisverantwortlichen Geschäftsführern in den Bechtle IT-Systemhäusern und den E-Commerce-Handelsgesellschaften abfedern. Irgendwann ist dann aber eine Größenordnung erreicht, die eine neue Struktur erforderlich macht. Bechtle koppelte mit der „Struktur 2006 plus“ das strategische und operative Geschäft auf der obersten Führungsebene voneinander ab. Der zweiköpfige Konzernvorstand, mit dem Vorstandsvorsitzenden Ralf Klenk und dem Finanzvorstand Dr. Thomas Olemotz, konzentriert sich voll und ganz auf die strategische Entwicklung der Bechtle Gruppe. Die operative Führung liegt in den Händen der Bereichsvorstände, die für unterschiedliche Aufgabenbereiche und Regionen die Verantwortung tragen.

Bechtle ist gerüstet, der Vision 2020 Taten folgen zu lassen.

**Strategische
Führung**

Flächen-
deckungs-
strategie

IT-Betrieb

Operative
Geschäftsfelder

**Zentrale
Services**

2007

// ERTRAGREICH

Bechtle baut die Präsenz und Kompetenz durch weitere Akquisitionen in vier Ländern aus. Auch die Bechtle Tochter ARP DATACON setzt die Internationalisierung im E-Commerce mit dem Markteintritt in Frankreich fort. Dreimal hebt der Vorstand die Ertragsprognose an – um sie am Ende noch zu übertreffen. Der Umsatz steigt auf 1,38 Milliarden Euro, die Zahl der Mitarbeiter beträgt 4.250.

Bechtle AG

IT-Systemhaus &
Managed Services

Bechtle
IT-Systemhäuser
Nord/Ost (D)
Mitte (D)
Süd (D)
Österreich (A)
Schweiz (CH)

Bechtle
Managed
Services

IT-E-Commerce

Bechtle direkt

ARP
DATACON

Comsoft
direkt

Mehr-
marken-
strategie

Software
Lizenzen

Logistik & Service
Einkauf, Lager,
Produktmanagement,
Katalogproduktion

Finanzwesen

Controlling

Personalwesen

Informationstechnologie

Unternehmenskommunikation

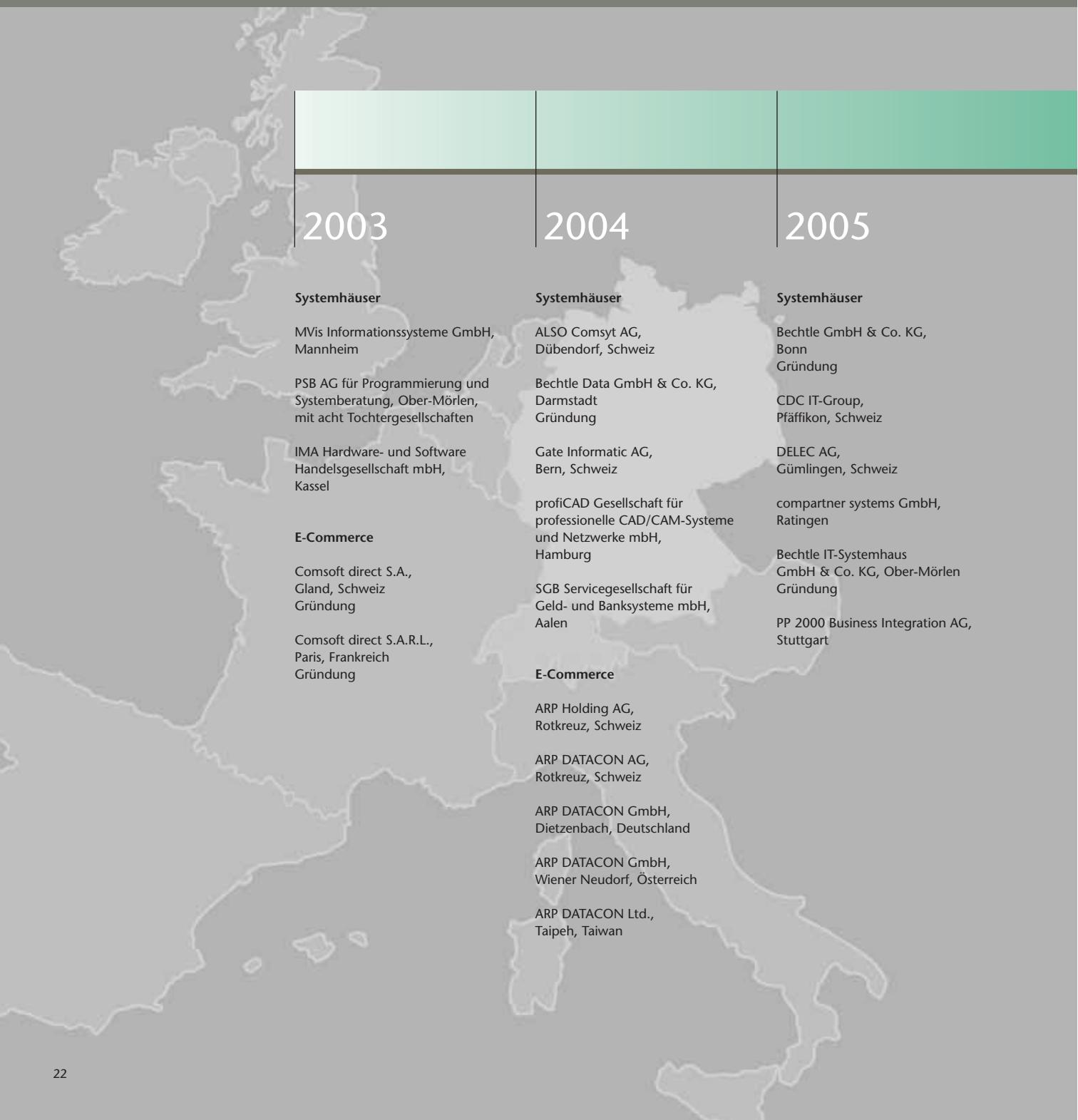
Investor Relations

Compliance

Qualitätsmanagement

Chancen nutzen – Ausbau forcieren

Akquisitionen und Neugründungen zählen bei Bechtle seit 1993 zur Wachstumsstrategie. In einem Markt, der seit Jahren einem permanenten Konsolidierungsprozess unterliegt, bieten sich für starke Unternehmen immer wieder attraktive Chancen. Und Bechtle nutzt sie.



2006	2007	2008
Systemhäuser Bechtle Management AG, Rotkreuz, Schweiz Gründung	Systemhäuser ITZ informations- technologie GmbH, Essen	Systemhäuser Madras Computer Vertriebsges. M.b.H., Wien, Österreich
E-Commerce ARP DATACON B.V., Maastricht, Niederlande Gründung	Coma Services AG, Bremgarten, Schweiz	SupportEDV Handels Ges.m.b.H., Wien, Österreich
Artikona Nederland B.V., Maastricht, Niederlande	Bechtle Remote Services GmbH & Co. KG, Neckarsulm Gründung	Netzwerk Beratung Informations- systeme Duisburg GmbH, Duisburg
Masy Micro Advantage System S.a.r.l., Renens, Schweiz	E-Commerce Buyitdirect.com N.V., Hoofddorp, Niederlande	Wrede Systemhaus GmbH, Meschede
SOS Developers SAS, Valbonne, Frankreich	ARP France SAS, Paris, Frankreich Gründung	badendata GmbH, Offenburg
		E-Commerce Comsoft direkt GmbH, Wiener Neudorf, Österreich Gründung
		Bechtle direct Ltd., Dublin, Irland Gründung

Im Zeichen des Erfolgs

2008 ist mehr als nur ein Jubiläumsjahr. Wieder werden aus Visionen Erfolge. Wieder baut Bechtle seine Präsenz aus. Und wieder werden die Leistungen auch bemerkt. Das alles war – noch mehr wird sein.

DACH-Ausbau.

Was bisher nur in der Vision 2010 formuliert stand, ist seit dem 10. Juli 2008 Realität. Bechtle ist mit seinen Systemhäusern in der D-A-CH-Region vertreten. Österreich komplettiert die Präsenz im deutschsprachigen Raum. Mit der Madras Computer Vertriebsgesellschaft verschafft sich Bechtle das erste Standbein in Wien. Weil man aber bekanntlich auf zwei Beinen besser steht, meldet Bechtle am 16. September bereits die zweite Akquisition. Mit dem Systemhaus Support EDV ist es erneut ein Wiener Unternehmen, das Bechtle verstärkt. Beide Systemhäuser

sind seit vielen Jahren im österreichischen Markt anerkannte Spezialisten für IT-Infrastrukturprojekte. Für die neuen Unternehmen sichert der Zusammenschluss mit der Bechtle Gruppe vor allem die langfristige Kontinuität für Mitarbeiter und Kunden sowie die Chance auf den Ausbau der eigenen Leistungsstärke. Es geht für alle Beteiligten darum, das gesunde Wachstum fortzusetzen. Die Fachpresse drückt es so aus: „Die Keimzelle in Wien steht, jetzt soll das Systemhausgeschäft von Bechtle in Österreich blühen.“



In aller Bescheidenheit.

Klappern gehört zum Handwerk. Keine Frage. Man kann aber einfach auch die Fakten sprechen lassen – oder die Kunden: Sie nämlich zeichneten Bechtle in einer unabhängigen Umfrage als bestes Systemhaus 2008 aus. Ziel der Befragung war es, die Zufriedenheit der Anwender mit ihrem IT-Dienstleister zu ermitteln. Dazu wurde die Qualität der Projekte in Kategorien wie IT-Sicherheit, Anwendungssoftware, Storage, Mobility und Netzwerklösungen beurteilt. Eine weitere Auszeichnung kommt aus der Finanzbranche, wo Preise rar gesät sind: Die wohl größte Breitenwirkung hat dabei das Ranking des Geschäftsberichtswettbewerbs im manager magazin. In diesem Jahr schaffte der Bericht von Bechtle den Sprung auf Platz eins im TecDAX. Ausschlaggebend für die Topplatzierung waren nach Meinung des wissenschaftlichen Gutachterteams und der unabhängigen Jury neben inhaltlichen Aspekten und einem klaren Sprachstil auch die Berichtseffizienz, Prägnanz und Glaubwürdigkeit des Geschäftsberichts. Und dann wäre da noch der Award „Strategie des Jahres“. Verliehen von der Financial Times Deutschland, der Hochschule WHU und der Managementberatung Bain & Company, zeichnet der Wirtschaftspreis die Vorstandsvorsitzenden großer börsennotierter Unternehmen in Deutschland aus, die über einen Zeitraum von drei Jahren eine richtungsweisende und nachhaltige Strategie konsequent umgesetzt haben. Die Kriterien bei der Vorauswahl erfüllten 95 Vorstandschefs. Am Ende schafften es acht ins Finale. Darunter Ralf Klenk für die Bechtle AG. In der Endplatzierung wird es Platz drei in der Unternehmensklasse bis fünf Milliarden Euro Umsatz. Auch das ein herausragender Erfolg.



2008 // JUBILÄUMSJAHR

Bechtle feiert 25. Geburtstag und ist ungebremst auf Expansionskurs. Im Systemhausbereich gelingt der Markteintritt in Österreich. Mit Irland erweitert Bechtle direkt die Präsenz auf zehn Länder. Am Neckarsulmer Bechtle Platz 1 beginnen die Bauarbeiten zur Erweiterung der Konzernzentrale. Ziel der 4.400 Mitarbeiter ist es, einen Umsatz von rund 1,5 Milliarden Euro zu erreichen.



Stuttgart



Neckarsulm



Würzburg

Baustellen.

Nicht immer ist es sinnvoll, stolz auf die Baustellen hinzuweisen, die sich bei einem Unternehmen auftun. Es sei denn, sie zeigen den wachsenden Platzbedarf, die wirtschaftliche Solidität und den festen Glauben an künftiges Wachstum. Für Bechtle heißt das: Neckarsulm erweitert die Firmenzentrale von heute 14.500 auf rund 19.000 Quadratmeter Bürofläche. Die Lagerfläche der Logistikhalle erhöht sich gleichzeitig um 2.000 auf rund 13.450 Quadratmeter. Aber nicht nur die Konzernzentrale expandiert: Für Würzburg markiert der Umzug in das 1.000 Quadratmeter große Gebäude eine neue Ära der 15-jährigen Unternehmensgeschichte. In Garching bezieht das Bechtle Systemhaus München eine knapp 1.300 Quadratmeter große Etage in einem neu errichteten Bürokomplex. Schon vor Baubeginn des mit seinen 1.700 Quadratmetern Bürofläche großzügigen, neuen Firmengebäudes sorgt Solingen mit einem innovativen Wärmepumpenkonzept für positive Schlagzeilen. In Stuttgart steht der Einzug in eine gut 1.500 Quadratmeter große, hochmoderne Etage im neuen Stuttgarter Engineering Park (STEP) bevor. Auch die Entscheidung in und für Gaibeldorf ist gefallen: Die Bauarbeiten für ein rund 2.000 Quadratmeter großes Gebäude starten im Frühjahr 2009. Gut ein Jahr später sollen die Mitarbeiter des Konzernfinanzwesens und Adressmanagements einziehen. Möglicherweise beginnt dann in Neckarsulm die Planung für den nächsten Bauabschnitt?



Garching

Grüne Insel.

Seit September ist Bechtle direkt auch in Irland mit einer eigenen Landesgesellschaft vertreten. Es ist das zehnte Land für die E-Commerce-Sparte. Ein weiterer Schritt, sich als Europas führende IT-Handelsorganisation zu etablieren. Von Dublin aus soll ein umfassendes Angebot die irischen IT-Entscheider überzeugen: rund 37.000 Produkte von 293 Herstellern, tagesaktuelle Preise und Verfügbarkeiten über die Webseite www.bechtle.ie oder per Telefon – und ein druckfrischer, über 900 Seiten starker Katalog. Nach 2001 – damals kam Spanien als neuntes Land auf die Bechtle Europakarte – nimmt Bechtle direkt die internationale Expansion wieder auf. Für März 2009 steht Portugal auf der Agenda. Osteuropa, Brasilien, Asien: Fortsetzung folgt. In welcher Reihenfolge ist noch offen.





24. Juli 2008

Großer Festakt

In festlicher Kulisse begeistert die Bechtle AG bei ihrer Jubiläumsfeier am 24. Juli 2008 in der Heilbronner Harmonie ihre Gäste. Darunter Kunden, Herstellerpartner und Lieferanten ebenso wie Vertreter aus der Politik und Presse sowie zahlreiche langjährige Weggefährten.





26. Juli 2008

Family & Friends

Für Mitarbeiter, ihre Familien und Freunde des Unternehmens veranstaltet Bechtle am 26. Juli 2008 den bisher größten Family & Friends Day in Neckarsulm. Dafür verwandelt sich der Bechtle Platz 1 in einen großen Jahrmarkt mit zahlreichen außergewöhnlichen Attraktionen.



Auf dem Sprung

1992 ins Leben gerufen, gewinnt die Handelssparte Bechtle direkt rasch an Dynamik. 1995 wird aus dem Profitcenter eine eigene Gesellschaft. Die Internationalisierung verläuft zügig. Dann der Knick: 2003. Das Ende einer Erfolgsgeschichte? Nein. Ihr Neuanfang.

Es ist kein gutes Jahr für Bechtle direkt. 2003: Stagnation in Europa, Umsatzeinbruch in Deutschland. Nach elf Jahren strammen Aufstiegs ein erster Rückschritt. Natürlich kann man die wirtschaftliche Großwetterlage bemühen – man kann aber auch nach innen schauen und sich fragen: Sind wir noch richtig aufgestellt?

Am Ende sind es eine klare Struktur, personelle Veränderungen und eine Reihe guter Ideen, die Bechtle direkt zurück in die Erfolgsspur führen. Eine davon ist, 2004 einen eigenen Vorstandsbereich für die E-Commerce-Sparte zu etablieren. Jürgen Schäfer übernimmt diese Aufgabe. Die Position des Geschäftsführers von Bechtle direkt Deutschland besetzt er mit Mario Düll, einem erfahrenen Vertriebsmann. Einer, der das junge Team motivieren und für die gemeinsame Sache begeistern kann.

Zusammen entwickeln Jürgen Schäfer und Mario Düll ein vollkommen neues, aktives Vertriebskonzept. Seine Umsetzung ist keine leichte Aufgabe. Die richtigen Menschen müssen gefunden werden. Menschen, die Spaß an aktiver Kundenansprache haben, die mit Elan und Begeisterung aus potenziellen Kunden zufriedene Käufer von Bechtle direkt machen. Es gelingt – und ist ein erster Schritt. Die nächste Herausforderung liegt darin, das bewährte Konzept auch in allen anderen europäischen Landesgesellschaften zu nutzen.

Es ist ein Weg der kleinen Etappen: Zunächst definiert Jürgen Schäfer mit einigen seiner europäischen Geschäftsführer ein verbindliches Zahlenmodell als Grundlage für die Einführung eines aussagekräftigen Benchmarkings. Im Rückblick legt dieses gemeinsame Verständigen auf eine Vergleichbarkeit der Landesgesellschaften die Basis für ein inzwischen stark ausgeprägtes Zusammengehörigkeitsgefühl – über alle Grenzen hinweg. Dazu trägt insbesondere der seit 2004 in jedem Quartal stattfindende Erfahrungsaustausch (kurz ERFA) bei. Hier wird die unmissverständliche und für alle geltende Definition des Geschäftsmodells erarbeitet. Hier geht es um gemeinsame Fragen des Vertriebskonzepts. Verbindliche „Salesguidelines“ werden verabschiedet und Lösungsstrategien für Engpassfaktoren entworfen. Internes Benchmarking im europaweiten Vertrieb ist mittlerweile längst Teil der Motivationsoffensive. Sie funktioniert. Gemeinschaft bestimmt das Bild – Europa wächst zusammen.

Auch operativ. Seit April 2006 sind alle europäischen Länder an die zentralen Serviceeinheiten angebunden. Unter der Leitung von Ulrike Kittelmann sorgt in Neckarsulm ein engagiertes Team aus elf Nationen für das Portfoliomangement, den Einkauf und die Übersetzung in die jeweilige Landessprache. Auch Katalogproduktion und Webgestaltung sowie die Bereitstellung der IT-Infrastruktur erfolgen für alle in der Konzernzentrale. Das europäische Beschaffungskonzept macht zudem



Das Team steht geschlossen hinter seiner gemeinsam verabschiedeten Vision 2020.

eigene Lager in den Ländern unnötig. Der Fokus gilt schlanken, einheitlichen Prozessen – in allen Bereichen. „Keine Chance für Ressourcenkiller“, so das Motto.

Ziel ist aber nicht nur, die bestehenden Einheiten auf Effizienz zu trimmen. Es geht auch darum, das Geschäftsmodell skalierbar zu machen. Die Feuertaufe erfolgt 2008: Mit Irland erweitert Bechtle direkt die eigene Europakarte um Land Nummer zehn. Im März 2009 soll mit Portugal die Nummer elf starten – und der Osten Europas ist bereits ins Visier genommen.

Bechtle direkt ist fit, hat sich von Altlasten befreit, geht neue Wege und ist bereit, die eigene, die „Bechtle direkt Vision 2020“ mit Leben zu füllen. Konkret bedeutet das, Kurs auf die Marke von zwei Milliarden Euro Umsatz zu nehmen. Ein strammes Ziel, das ein kontinuierliches Wachstum in den bereits etablierten Landesgesellschaften ebenso voraussetzt wie eine europaweite – im nächsten Schritt auch interkontinentale – Expansion. Mit anderen Worten: Bechtle direkt hat zum Sprung angesetzt.

Spanien anderswo



KLEINE GESCHICHTE AM RANDE

Seit April 2006 greifen alle europäischen Bechtle direkt Gesellschaften auf die zentralen Services in der Firmenzentrale zurück. Das heißt auch: Kein Einkauf mehr im eigenen Land. Anders ausgedrückt: Der Einkäufer für Bechtle direct España ist Spanier, meldet sich im Namen von Bechtle direct auf Spanisch und spricht mit den Distributoren sowie Herstellerniederlassungen in Spanien. Sein Arbeitsplatz: Neckarsulm. Gleiches gilt für alle anderen Landesgesellschaften. Das Prinzip des „Best Practice Sharing“ funktioniert – aber eben nur, weil die Teams an einem Ort zusammenarbeiten und so einen permanenten Austausch pflegen können. Einer von vielen Erfolgsfaktoren.



Die internationalen „ERFA-Meetings“ stärken das Zusammengehörigkeitsgefühl.

Künstliche Intelligenz

DSL boomt und der Hunger nach immer mehr Rechenleistung ist kaum zu stillen. Während so genannte Subnotebooks aktuell den Trend zum ultramobilen Zweitlaptop prägen, arbeiten Experten bereits fieberhaft am Computer der Zukunft.

Datenautobahn.

In den 90er-Jahren – eine 120-Megabyte-Festplatte war damals „State of the art“ – ist noch nicht absehbar, wie rasant der Fortschritt in der Computerbranche vorangeht. Kleiner, schneller, mobiler, billiger – auch zu Beginn des neuen Jahrtausends Attribute, die auf die Entwicklung der Informationstechnologie zu treffen. Längst ist der moderne Schreibtisch mit einem PC ausgestattet; fast jeder Dritte nutzt ihn täglich für durchschnittlich drei Stunden. Die Hälfte der deutschen Bevölkerung hat bereits einen Zugang zum Internet. Mit steigendem Datenverkehr gewinnt die Breitbandtechnologie an Bedeutung. Das Jahr 2003 ist weltweit betrachtet ein Boomjahr für DSL: 28 Millionen Neuanschlüsse sorgen für rund 80 Prozent Wachstum. In Deutschland nutzen Ende des Jahres 4,4 Millionen Menschen die Hochgeschwindigkeitsverbindung. Der Aufschwung braucht eine Neuordnung, eine Weltinformationsordnung: Im Dezember 2003 findet der erste Weltgipfel zur Informationsgesellschaft in Genf statt. Das Ziel sind internationale Leitlinien im Umgang mit Informationen und Massenmedien.



Die Kehrseite der Medaille.

Die „Massenveranstaltung“ Internet bringt auch negative Entwicklungen mit sich: Hacker, Würmer, Trojaner, Viren und Spam gehören in der digitalisierten Welt zur alltäglichen Bedrohung. Im Jahr 2004 verbreitet sich der Internetwurm „Mydoom“ und sorgt stundenlang für eine spürbare Verlangsamung des Internetverkehrs. Der Sasser Virus, programmiert von einem 19-jährigen Schüler, richtet enorme Schäden an. Die Sicherheit der Firmennetze wird zum Dauerbrenner für Unternehmen, und die Investitionsbereitschaft in IT-Security steigt deutlich an. Versuche, über gefälschte WWW-Adressen die Daten von Internetnutzern zu „phishen“, nehmen zu. Typisch für das Angeln nach Passwörtern ist die Nachahmung des Designs einer vertrauenswürdigen Webseite wie beispielsweise einer Bank.



Kein Ende in Sicht.

Die Ausbreitung des Internets schreitet fast grenzenlos voran: Seit April 2004 ist es Flugpassagieren via Satellit auch in über 10.000 Metern Höhe möglich, im Internet zu surfen. Bei der deutschen Internet-Registrierungsstelle Denic sind über acht Millionen Domainnamen mit der Endung .de angemeldet. Die Zahl der verkauften Computer nimmt weiter zu. Dennoch steigt mit IBM einer der Branchenriesen aus dem PC-Geschäft aus und gibt die Sparte im Mai 2005 für 1,75 Milliarden US-Dollar an den chinesischen Computerhersteller Lenovo ab. Auch ein Phänomen: Apple fertigt und verkauft immer noch Computer. Allerdings erwirtschaftet das Unternehmen mit dem ursprünglichen Hauptgeschäft immer weniger Umsatz. Der seit 2001 verkaufte iPod hat sich längst zur eigentlichen Erfolgsgeschichte bei Apple entwickelt. Im Jahr 2005 sind bereits 76 Prozent aller verkauften MP3-Player iPods.

Faszinierende Szenarien von flüssigen Computern mit rechnender DNA, einer Brille, die als Monitor dient und einem Armband, das die Hardware ersetzt, sind in den Forschungslabors längst keine Utopie mehr. Nach Aussagen von Computerfor-

schern und Quantenphysikern wird es spätestens bis 2030 keine Ähnlichkeit mehr mit dem herkömmlichen Computer geben. Flüssigkeit soll Transistoren ersetzen und die Steuerung mit Radioimpulsen oder Laserblitzen erfolgen.

Bewegungsspielraum.

2006 ist das Jahr der Informatik. Pünktlich zum Weihnachtsgeschäft bringt Nintendo mit der Wii-Konsole sein revolutionäres Spielsystem in den Handel, das die Kundschaft im wahrsten Wortsinn bewegt. Überhaupt hat die mobile Kommunikation neben der Geschäftswelt längst auch den Massenmarkt erreicht. Smartphones vereinen den Leistungsumfang von Handys, PDAs und Notebooks in einem Gerät. 2007 startet Apple den Verkauf des iPhones und macht damit Palm, Blackberry und anderen Produkten Konkurrenz. Microsoft bietet die Office-Generation 2007

in völlig neuem Gewand an: Menüs, Register, Icons, Layout – die neu gestaltete Oberfläche verlangt von den Anwendern eine grundlegende Umstellung.



Weniger ist mehr.

Bereits im Oktober 2007 in Taiwan eingeführt, landet Asus Anfang 2008 auch in Deutschland mit einem so genannten Netbook einen Überraschungserfolg. Der spartanisch ausgestattete Eee-PC trifft den Nerv derer, die ein billiges, kleines, sehr leichtes und damit aktentaschentaugliches Produkt suchen, mit dem sich im Alltag einfachste Kommunikationsaufgaben erledigen lassen. Erfolgsfaktoren, die Nachahmer auf den Plan rufen und viele weitere Subnotebooks auf den Markt

spülen. Der rasante Entwicklung der ITK-Branche steht ein stetig wachsender Energiebedarf gegenüber. „Green IT“ wird zum Trend und ist zentrales Thema der CeBIT 2008. Neben dem Imagegewinn der Maßnahmen sind es in Zeiten steigender Energiepreise zunehmend Kostenaspekte, die den energieeffizienten IT-Betrieb vorantreiben und einen neuen Markt öffnen.



Vision: Zwei Milliarden.

Laut einer Studie von Forrester Research werden bis Ende 2008 auf der Welt erstmals über eine Milliarde Computer im Gebrauch sein. Bis zur zweiten Milliarde dauert es nach Ansicht der Marktforscher dann aber keine knapp 30 Jahre mehr, sondern lediglich fünf. Allein in aufstrebenden Ländern wie China, Brasilien und Indien sollen bis 2015 rund 775 Millionen Computer im Einsatz sein.



Evolution nach der Revolution

Zur Halbzeit der dritten Unternehmensdekade hat sich Bechtle fit gemacht für die Zukunft. Die Vision 2020 ist der neue Leitstern – und Orientierung für den künftigen Weg.

Ralf Klenk, Gründungsgesellschafter und Vorstandsvorsitzender der Bechtle AG, im Interview

Was zeichnet die letzten fünf Jahre seit 2003 aus?

- >> Es war für Bechtle die Zeit der Reifung. In der ersten Dekade waren wir einfach vom Start weg in einem völlig neuen Markt mit dabei. In der zweiten Dekade hat sich dann zum ersten Mal die Spreu vom Weizen getrennt. Wir haben auf Expansion gesetzt und sehr früh das revolutionäre Thema Internet und E-Commerce für uns genutzt. Wir haben den Schritt an die Börse gewagt und hatten den Mut, uns nie mit Haut und Haaren vereinnahmen zu lassen. Wir sind unbeirrt unseren Weg gegangen – und haben so richtig Gas gegeben!

Was bedeutet „Zeit der Reifung“ konkret?

- >> Wir haben in den letzten fünf Jahren keine revolutionären, sondern eine evolutionäre Entwicklung vollzogen. Zuvor haben wir uns eine grundsolide Basis erarbeitet. Die galt es, auf die neuen Gegebenheiten im Markt und auf weiteres Wachstum einzustellen. Das kennzeichnet diese Reifezeit. Was im Übrigen nicht heißt, dass es keine bedeutenden Meilensteine für Bechtle gab.

Welche Meilensteine waren das?

- >> Wenn ich aus den zahlreichen Highlights die für Bechtle insgesamt bedeutendsten herauspicken soll, dann müsste ich unterscheiden in die emotional und die rational wichtigsten Meilensteine.

Dann beginnen wir mit den emotionalen Highlights.

- >> Da fällt mir natürlich sofort der Bezug unserer Konzernzentrale am Bechtle Platz 1 ein. Für wachsende Unternehmen mit einer dezentralen Struktur, wie wir sie haben, ist eine zentrale Anlaufstelle, ein Heimathafen, ganz wichtig. Unsere Zentrale macht zugleich auch die Stabilität und Bedeutung von Bechtle greifbar – für Mitarbeiter, aber auch für Kunden und Geschäftspartner. Daneben war natürlich das Überschreiten der Milliardenmarke beim Umsatz ein Quantensprung in der Außenwirkung.

Und die rationalen?

- >> Hier sehe ich drei ganz wesentliche Meilensteine. Erstens ist es der Schritt, im E-Commerce eine Mehrmarkenstrategie umzusetzen. Es ist zweitens im Systemhausbereich die Entscheidung, neben den klassischen Infrastruktur- und Projektdienstleistungen das Thema „Managed Services“ voranzutreiben. Und es ist drittens unsere neue, 2006 verabschiedete modulare Organisations- und Führungsstruktur. Alle drei Entscheidungen haben einen gemeinsamen Fokus: die Zukunft von Bechtle. Sie bilden gewissermaßen die Leitplanken auf unserem Weg zur Vision 2020.

Bechtle ist also vorbereitet ...

- >> Wir sind mehr als das. Wir haben die denkbar besten Voraussetzungen, von der sich ganz klar ab-



(Fotos: Wolfram Scheible)

zeichnenden Entwicklung in unserer Branche zu profitieren. Unser Markt ist gerade im Begriff, eine weitere, sehr bedeutende Entwicklungsstufe zu erreichen. Sie lautet: „IT aus der Steckdose“. Man kann auch sagen: „Betriebsverantwortung für die IT übernehmen“. Wir sind, salopp gesagt, in dieser Phase das Beste, was einem Kunden passieren kann.

„Wir sind, salopp gesagt, in dieser Phase das Beste, was einem Kunden passieren kann.“

Inwiefern das Beste?

Wenn ein Kunde einen stabilen Partner sucht, der ihn bei seinen IT-Infrastrukturthemen professionell und direkt vor Ort betreut, dann ist das regionale Bechtle Systemhaus der ideale Partner. Wenn derselbe Kunde darüber nachdenkt, seinen IT-Betrieb ganz oder auch in Teilen auszulagern, muss er keinen neuen Anbieter suchen. Er bleibt bei seinem bewährten Ansprechpartner im Bechtle Systemhaus, profitiert aber von den Managed-Service-Einheiten des Bechtle Konzerns: von Menschen, die jeden Tag direkt bei ihm in der Firma die Funktion einer internen IT-Abteilung übernehmen. Von Servicetechnikern, die bei einem Defekt sofort zur Stelle sind. Und einem so genannten Remote-Service, der sich zentral von Neckarsulm aus auf seine Systeme aufschaltet, sie überwacht und entweder präventiv vor einem Fehlerfall oder bei einer Störung eingreift.

<<

Ist das so einzigartig?

Absolut. Es ist unsere Kernstärke, mit unserer Struktur und unseren Services die Lücke zu schließen zwischen den regionalen Systemhäusern, die keinen professionellen IT-Betrieb leisten können, und den großen internationalen Anbietern, die keine Flächendeckung haben oder denen der Zugang zum Mittelstand fehlt. Wir sind also nicht nur regionales Systemhaus und nicht nur leistungsfähiger Outsourcingspezialist. Wir sind beides.

<<

Also doch eine weitere Revolution?

Zumindest eine erneut faszinierende Weiterentwicklung unseres unglaublich spannenden Markts. Mein Instinkt sagt mir, dass wir mit Bechtle heute, ein Vierteljahrhundert nach Gründung, erst am Anfang unserer Möglichkeiten stehen.

<<

Welche Voraussetzungen sind nötig, damit aus diesen Möglichkeiten neue Erfolge werden?

Das Wichtigste wird sein, weiterhin auf engagierte, hoch motivierte Mitarbeiter und Führungskräfte setzen zu können, die sich mit unserer starken Unternehmenskultur identifizieren und sie leben. Daneben wird entscheidend sein, dass wir dicht am Puls der Zeit bleiben und unseren Kunden Produkte und Dienstleistungen anbieten, die exakt auf ihren Bedarf abgestimmt sind. Das sind die zentralen Komponenten für die Fortsetzung unseres Erfolgs.



DIE VISION 2020

**Umsatz 5 Milliarden Euro
Mitarbeiter 10.000
Marktführerschaft in Europa**

Mit den Bechtle IT-Systemhäusern wollen wir flächendeckend in Deutschland, Österreich und der Schweiz die Nummer eins sein. Unseren Kunden liefern wir bedarfsgerechte IT-Leistungen und übernehmen Verantwortung für den IT-Betrieb. Wir entwickeln unsere eigenen Dienstleistungsprodukte kontinuierlich weiter.

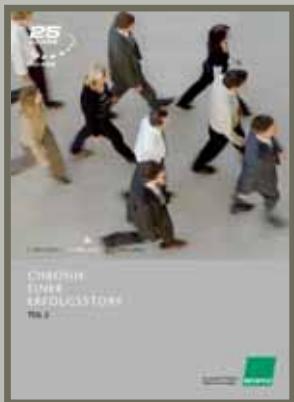
Im IT-E-Commerce treiben wir mit unseren beiden Marken ARP DATACON und Bechtle direkt die Internationalisierung voran – auch jenseits der europäischen Grenzen. Unsere Prozesse sind hoch effizient – dennoch nutzen wir kontinuierlich Chancen zur weiteren Optimierung. Wir nutzen bei unseren Onlineshops alle Möglichkeiten modernster Technologie im Sinne unserer Kunden.

Bechtle AG
Bechtle Platz 1
74172 Neckarsulm
www.bechtle.com

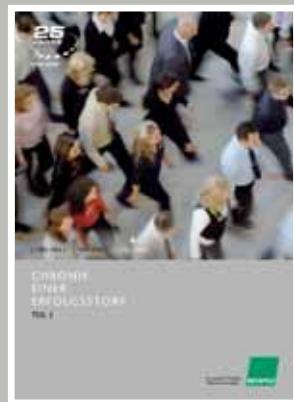
// VON VISIONEN ZU ERFOLGEN



[1983-1992]



[1993-2002]



[2003-2008]

Ihr starker IT-Partner.
Heute und morgen.

