



Hauptversammlung der Bechtle AG

Heilbronn, 5. Juni 2014

Dr. Thomas Olemotz, Vorstandsvorsitzender, Bechtle AG

Es gilt das gesprochene Wort.

Guten Morgen, sehr verehrte Aktionärinnen und Aktionäre,
sehr geehrte Aktionärs-Vertreterinnen und -Vertreter,
meine Damen und Herren,

ich begrüße Sie zu unserer Hauptversammlung und heiße Sie auch im Namen
meiner beiden Vorstandskollegen, Michael Guschlbauer und Jürgen Schäfer,
herzlich willkommen.

Wir freuen uns sehr über Ihr Interesse an Bechtle und danken Ihnen, dass Sie auch
in diesem Jahr wieder so zahlreich unserer Einladung gefolgt sind.

Ich möchte heute den Bericht des Vorstands einmal anders beginnen als gewohnt.

Es ist bei Bechtle seit einigen Jahren bereits Tradition, die jährliche Strategietagung
mit einem filmischen Rückblick auf das jeweils vergangene Jahr zu starten.
Bei dieser größten, sehr wichtigen internen Veranstaltung kommen über 500
Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter aus ganz Europa zusammen. Den diesjährigen Film
möchte ich Ihnen einfürend zu meinen Worten gerne zeigen.

Ich lade Sie, liebe Aktionärinnen und Aktionäre, nunmehr in die Welt von Bechtle
ein. Lassen Sie uns gemeinsam aus einer etwas anderen Perspektive, der
Innensicht gewissermaßen, ein paar Minuten auf ein lebendiges, buntes und sehr
erfolgreiches Jahr 2013 schauen.



Meine Damen und Herren – das war ein kurzer, aber wie ich finde eindrucksvoller Einblick in die Ereignisse, die uns – neben vielen weiteren – im vergangenen Jahr besonders beschäftigt haben. Ein Jahr im Übrigen, auf das wir mit Zufriedenheit blicken dürfen.

Wir haben viel erreicht, liebe Aktionärinnen und Aktionäre – und noch mehr vor!

Wir werden auch in Zukunft wachsen, mal schneller, mal langsamer, aber immer mit festem Blick auf die Vision 2020. Eben: Immer geradeaus.

So lautete im vergangenen Jahr unser Jubiläumsmotto zum 30-jährigen Firmenbestehen. Und so ist folgerichtig auch der im Rahmen unserer diesjährigen Hauptversammlung ausliegende Geschäftsbericht 2013 betitelt.

Der Grund für die Erfolge in der Vergangenheit bleibt auch in Zukunft der wichtigste Erfolgsfaktor Ihres Unternehmens:

Es sind die Menschen bei Bechtle.

Wir haben tolle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die mit viel Sachverstand, Beharrlichkeit und bemerkenswertem Engagement Kunden gewinnen und zuverlässig in Fragen der Unternehmens-IT betreuen. Die zupacken und die zwei Buchstaben, die unsere Branche bezeichnen – IT – menschlich machen.

Denn jenseits der Technologie werden Geschäfte immer noch zwischen Menschen gemacht. Die IT-Branche bildet hier keine Ausnahme.

Wir im Vorstand sind stolz und dankbar, auf hochmotivierte, bestens ausgebildete Menschen bei Bechtle vertrauen zu können, die im letzten Jahr wieder eine glänzende Leistung gezeigt und die Erfolgsgeschichte unseres Unternehmens mit einem erneuten Rekordjahr fortgeschrieben haben.

Mein herzlicher Dank geht daher an dieser Stelle ausdrücklich an unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter!

Damit, meine Damen und Herren, komme ich zur Präsentation der Geschäftszahlen im Berichtsjahr 2013.

Ich werde mich dabei nur auf die wichtigsten Kenngrößen konzentrieren und verweise gerne auf unseren ausführlichen Geschäftsbericht, der Sie bei Bedarf sehr detailliert informiert.

Die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen waren im Berichtsjahr nicht uneingeschränkt vorteilhaft für Bechtle. Aus der Gesamtwirtschaft kamen keine Impulse: Das Bruttoinlandsprodukt in der EU stagnierte nahezu; in Deutschland, dem mit Abstand wichtigsten Markt für Bechtle, konnte nur geringes Wachstum verzeichnet werden.

Die IT-Märkte in den für uns relevanten Ländern zeigten sich indes positiver und zeichneten ein strukturell ähnliches Bild:

Der Gesamtmarkt entwickelte sich sowohl in der EU als auch in Deutschland mit Wachstumsraten über 1 Prozent besser als das Bruttoinlandsprodukt der Gesamtwirtschaft.

Allerdings waren die für Bechtle wichtigen Hardwareumsätze in beiden Regionen rückläufig, in Deutschland sogar um über 3 Prozent.

Betroffen von diesem Rückgang waren alle Produktgruppen mit Ausnahme der Tablets (also beispielsweise iPads), deren Umsätze um fast 50 Prozent stiegen.

Umsätze mit Services legten in Deutschland um immerhin gut 2 Prozent zu. Wachstumstreiber war mit einem Plus von 4,9 Prozent allerdings erneut die Software.

Vor diesem Hintergrund ist die Entwicklung der Geschäftszahlen von Bechtle umso bemerkenswerter.

Wir konnten 2013 einen Umsatz von rund 2,3 Milliarden Euro erzielen und haben mit einem Anstieg von 8,4 Prozent das selbst gesteckte Ziel eines hohen einstelligen Umsatzwachstums erreicht.

Im Jahresverlauf hat die Wachstumsdynamik – wie sie anhand der Grafik sehen können – deutlich zugelegt.

Die im ersten Halbjahr 2013 zunächst noch spürbare Investitionszurückhaltung löste sich im zweiten Halbjahr auf und führte zu zweistelligen Wachstumsraten.

So konnte Bechtle nicht nur für das Geschäftsjahr 2013 insgesamt neue Rekordwerte beim Umsatz verzeichnen, sondern uns gelang sogar im vierten Quartal, den bereits hohen Wert des Vorjahres um 11,4 Prozent noch einmal sehr deutlich zu übertreffen.

Neben der Entwicklung über die Quartale ist auch die Umsatzentwicklung nach Regionen interessant.

Haupttreiber des Wachstums war -wie bereits im Vorjahr- das Deutschlandgeschäft. Hier machten sich vor allem die zielgerichteten Personalmaßnahmen bemerkbar:

Und zwar sowohl in Form von Neueinstellungen qualifizierter Servicetechniker als auch in Form der Ausbildung und Qualifizierung unserer bestehenden Service- und Vertriebsteams. Erklärtes Ziel war, unseren Kunden vermehrt hochwertige Dienstleistungen aus dem Bereich Managed Services anbieten zu können. Das ist uns gelungen.

Aber auch im traditionellen Projektgeschäft erlebte Bechtle eine starke Nachfrage und konnte die Wettbewerbsposition ausbauen.

Schauen wir auf die beiden Berichtssegmente:

Im Systemhaus- und Managed- Services-Geschäft verzeichneten wir eine sehr gute Entwicklung – insbesondere in Deutschland, hier stiegen die Segmentumsätze um 11 Prozent.

Damit lag das Wachstum von Bechtle im Inland um mehr als das Sechsfache über der Wachstumsrate des gesamten deutschen IT-Markts von 1,7 Prozent. Wir konnten damit unseren Marktanteil erneut massiv ausbauen.

Kommen wir zur Ergebnisentwicklung.

Sowohl die Vertriebskosten als auch die Verwaltungskosten stiegen 2013 nur unterdurchschnittlich, was zu einem sehr deutlichen Ergebniszuwachs führte.

Bemerkenswert – Sie sehen es hier auf dem Chart – ist die unterjährige Entwicklung:

Zum Halbjahr lagen wir noch 3 Millionen Euro unter dem Vorjahresergebnis, zum Jahresende hatten wir das Vorjahr dann jedoch um 10 Millionen Euro übertrumpft.

Unsere Marge lag mit 3,9 Prozent im Zielkorridor der von uns für 2013 anvisierten rund 4 Prozent.

Auch an dieser Stelle ein kurzer Blick auf die Ergebnisentwicklung in den beiden Segmenten:

Das EBIT im Segment IT-Systemhaus & Managed Services wuchs 2013 um herausragende 26,8 Prozent auf 56,2 Millionen Euro. Ursächlich hierfür war neben dem nur unterdurchschnittlichen Anstieg der Kosten im zweiten Halbjahr vor allem der gestiegene Anteil höherwertiger Dienstleistungen.

Die EBIT-Marge verbesserte sich auf 3,7 Prozent.

Im Segment IT-E-Commerce war das Ergebnis im Berichtsjahr von zwei Seiten beeinflusst. Zum einen hat der Preis- und Kostendruck unvermindert zugenommen. Zum anderen ergab das Nachfrageverhalten der Kunden einen Produktmix, der zu Lasten der Marge ging. Die bereits erwähnten wachstumsstarken Tablets –wie etwa iPads- haben beispielsweise eine verhältnismäßig niedrige Marge. Somit lag im Berichtsjahr das Segment-EBIT um 3 Prozent unter Vorjahr.

Ergänzend dazu die Mitarbeiterentwicklung.

Der Zuwachs bei den Mitarbeitern war gleichmäßig auf die beiden Segmente verteilt und blieb mit 4,2 Prozent unter der Rate des Umsatzwachstums. Die Produktivität, gemessen am Pro-Kopf-Umsatz, ist damit um etwa 4 Prozent gegenüber Vorjahr gestiegen.

Wir planen auch 2014 mit einer ähnlichen Dynamik weiterzuwachsen. Wachstum ist und bleibt in allen Belangen ein Grundprinzip bei Bechtle. So werden wir auch in Zukunft weiter in neue Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sowie in die Aus- und Weiterbildung unserer bestehenden Kolleginnen und Kollegen investieren.

Sehr erfreulich entwickelt sich auch unsere Ausbildungsquote. In Deutschland liegt sie bei hohen 9,2 Prozent, an unserem Hauptsitz in Neckarsulm sind es sogar fast 12 Prozent.

Eine Entwicklung, die mich auch persönlich sehr freut. Sie passt zu unseren generellen Aktivitäten in der Personalentwicklung. Hier haben wir in den vergangenen Jahren eine ganze Reihe an Qualifizierungsmaßnahmen durchgeführt:

Zum einen natürlich Zertifizierungen technischer Art, vor allem aber auch vielfältige Personal- und Führungskräfteprogramme.

Das tun wir nicht zuletzt, um der demografischen Entwicklung Rechnung zu tragen. Wir tun es aber auch im Kontext des Fachkräftemangels, um die langfristige Ausrichtung Ihres Unternehmens sicherzustellen, verehrte Aktionärinnen und Aktionäre, denn: Ausbildung und Mitarbeiterqualifizierung sind Investitionen in die Zukunft!

Kommen wir damit zu einigen ausgewählten Bilanz- und Finanzkennzahlen. Das Eigenkapital wuchs 2013 überdurchschnittlich um mehr als 9 Prozent auf 501,6 Millionen Euro. Die Erhöhung resultiert aus den um 42 Millionen Euro angestiegenen Gewinnrücklagen.

Die Eigenkapitalquote legte im Berichtsjahr auf 55,1 Prozent zu. Gleichwohl stieg auch die Eigenkapitalrendite –und zwar von 13,7 auf beachtliche 14,2 Prozent.

Einschließlich der kurz- und langfristigen Geld- und Wertpapieranlagen erhöhte sich die Liquidität stichtagsbezogen auf über 156 Millionen Euro. Das ist ein komfortables Polster, um das künftige Wachstum finanzieren zu können. Zusätzlich zur Gesamtliquidität verfügte Bechtle zum Jahresende über eine Liquiditätsreserve in Höhe von 36,5 Millionen Euro in Form nicht beanspruchter Kreditlinien.

Aufgrund dieser herausragenden Liquiditätssituation ergibt die Nettoverschuldung einen negativen Wert von annähernd 92 Millionen Euro. Und das, sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre bedeutet, dass Bechtle schuldenfrei ist.

Doch nicht nur die erwähnten Finanzkennzahlen zeugen von einer starken Entwicklung des Unternehmens –auch für die Bechtle Aktie war 2013 ein sehr gutes Jahr.

Uns freute, dass der Kursverlauf die erfolgreiche Geschäftsentwicklung wirklich eindrucksvoll nachzeichnete und damit auch die Marktkapitalisierung Ihres Unternehmens deutlich angestiegen ist.

Vor allem im vierten Quartal stieg der Wert kontinuierlich an.



Am 10. Oktober notierte Bechtle erstmals über 40 Euro und übersprang bereits einen Monat später die Marke von 50 Euro. Insgesamt verzeichnete Ihre Aktie 2013 eine Kurssteigerung von 60 Prozent.

Wie sie anhand des Charts sehen, konnte die Bechtle Aktie damit deutlich stärker zulegen als DAX und TecDAX.

Erfreulicherweise hält der Trend an, denn auch im laufenden Jahr ist die Entwicklung unverändert positiv.

Die Aktie schloss das erste Quartal am 31. März mit 62,53 Euro und kletterte auch danach weiter. Das bisherige Allzeithoch markierte sie mit 65,32 Euro am 29. Mai 2014.

Neben der sehr guten Kursentwicklung dürfte Sie, verehrte Aktionärinnen und Aktionäre, auch unser Dividendenvorschlag freuen.

Bereits im März haben wir in einer Pressemeldung über die geplante Erhöhung informiert. So schlägt die Verwaltung Ihnen heute eine Anhebung der Regeldividende um 10 Cent auf 1,10 Euro vor.

Ihre Zustimmung vorausgesetzt, ergibt sich daraus eine Ausschüttungssumme für das Geschäftsjahr 2013 von 23,1 Millionen Euro. Die Dividendenquote läge demnach bei 36,4 Prozent des Konzernergebnisses nach Steuern.

Der sogenannte „Total Shareholder Return“, der die Kursentwicklung und Dividende zusammen betrachtet, beläuft sich damit für 2013 auf über 63 Prozent. Es gibt sicherlich nicht viele Investments, die bei vergleichbarem Risikoprofil ähnliche Werte vorweisen können, meine sehr geehrten Damen und Herren.

Bevor ich auf die Highlights des Geschäftsjahres 2013 und der ersten Monate 2014 zu sprechen komme, darf ich an dieser Stelle noch unsere wichtigsten Geschäftszahlen zum ersten Quartal 2014 vorstellen.

Die wichtigste Aussage vorweg:

Wir haben den Schwung aus dem exzellenten Geschäftsjahr 2013 mitgenommen und konnten nahtlos an die sehr gute Entwicklung anschließen. Das ist insofern bemerkenswert, als üblicherweise die Geschäfte in den ersten Monaten eher etwas schleppend anlaufen. Davon allerdings kann 2014 bei Bechtle keine Rede sein!

Insgesamt ist die Stimmung auch in der Branche gut:

Der PC-Markt in Europa konnte nach vielen Quartalen mit rückläufigen Zahlen wieder zulegen: So sind die PC-Verkäufe an Unternehmenskunden in Westeuropa um 15,1 Prozent gestiegen.

Marktforscher sehen die Haupttreiber für dieses Wachstum neben der deutlich verbesserten gesamtwirtschaftlichen Lage insbesondere im Auslaufen des Supports bei Windows XP.

Das Segment IT-Systemhaus & Managed Services steigerte den Umsatz um 13,2 Prozent auf über 386 Millionen Euro. Vor allem die inländischen Systemhäuser trugen zu dieser sehr positiven Entwicklung bei. Ihr Anteil am Konzernumsatz erhöhte sich um 14,6 Prozent auf 338,8 Millionen Euro.

Im Segment IT-E-Commerce verbesserte sich der Umsatz im Berichtszeitraum um 16,1 Prozent auf über 200 Millionen Euro. Besonders kräftig –und das mag Sie vielleicht überraschen- legten dabei die ausländischen Gesellschaften zu. Sie steigerten ihre Umsätze um 18,1 Prozent.

Wirklich beeindruckend die Entwicklung der Ertragslage:

Das operative Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) konnten wir im Konzern um 46 Prozent auf 21,2 Millionen Euro steigern. Die Marge verbesserte sich von 2,8 auf 3,6 Prozent.

Dabei sticht die positive Entwicklung im Segment IT-Systemhaus & Managed Services heraus. Das EBIT stieg im ersten Quartal um 84,8 Prozent auf 13,7 Millionen Euro.

Die EBIT-Marge beträgt 3,5 Prozent, nach 2,2 Prozent im Vorjahr.

Diese sehr gute Entwicklung ist unter anderem auf den höheren Dienstleistungsanteil sowie den unterproportionalen Anstieg des Personalaufwands zurückzuführen.

Das Segment IT-E-Commerce erwirtschaftete im ersten Quartal ein EBIT von 7,5 Millionen Euro, das entspricht einem Anstieg um 5,6 Prozent.

Die Marge ging von 4,1 allerdings auf 3,7 Prozent zurück. Ursächlich hierfür war unter anderem das besonders starke Wachstum in unserem Online-Geschäft.

Die sehr gute Ergebnisentwicklung hängt natürlich auch mit der im Vergleich zu den beiden Vorjahren moderaten Entwicklung unserer Mitarbeiterzahlen zusammen:

Der Bechtle Konzern beschäftigte zum Stichtag 31. März 2014 insgesamt 6.352 Mitarbeiter. Im Vergleich zum 31. Dezember 2013 sind das lediglich 133 Personen mehr. Der Anstieg ist sowohl auf Akquisitionen als auch auf Neueinstellungen zurückzuführen. Er verteilt sich auf beide Segmente und fand sowohl im Inland wie im Ausland statt. Eine sehr ausbalancierte Entwicklung also.

Zum Ende des Berichtszeitraums befanden sich 434 junge Menschen bei Bechtle in Ausbildung, davon 49 Nachwuchskräfte im Ausland. Die Ausbildungsquote in Deutschland lag bei 8,2 Prozent.

Auch im ersten Quartal zeichnen unsere Finanzkennzahlen ein durchweg positives Bild und stehen für die mehr als solide finanzielle Basis zur Finanzierung unseres weiteren Wachstums.

Hervorheben möchte ich stellvertretend die hohe Eigenkapitalquote von mittlerweile 57,3 Prozent sowie die Kapitalrenditen, die noch einmal signifikant über Vorjahr lagen.

Ebenfalls unverändert übersteigt unsere Gesamtliquidität die Finanzverbindlichkeiten deutlich.

Verlassen wir damit die Welt der Zahlen und kommen zu den Highlights 2013/14.

Die wesentliche Nachricht auch hier vorweg: Wir sind in allen strategisch wichtigen Geschäftsfeldern erneut gut vorangekommen.

Kräftig ausweiten konnten wir den Bereich Managed Services – das ist unser Geschäft mit Outsourcing bis hin zur kompletten Übernahme des IT-Betriebs beim Kunden. „Ausweiten“ auf drei unterschiedliche Arten:

Zum einen durch einen Betriebsübergang von IBM zu Bechtle, durch den im April 2013 insgesamt 58 Mitarbeiter von IBM zur Bechtle Onsite Services wechselten. Zum anderen durch einen Kooperationsvertrag mit der Freudenberg IT und nicht zuletzt durch die Akquisition der Amaras AG im laufenden Jahr, der uns einen Zuwachs im Bereich Managed Services von 33 Mitarbeitern ermöglichte.

Auch unser Geschäft mit Software und Anwendungslösungen konnten wir durch zwei attraktive Unternehmen verstärken:

Mit der Viritim Systemhaus GmbH kam ein Spezialist für Microsoft SharePoint und Exchange zu uns. Im Februar 2014 akquirierten wir mit der planetsoftware GmbH den Marktführer für 3D-CAD-Software von SolidWorks in Österreich. Das Unternehmen ist in Wien, Graz, Innsbruck und Wels vertreten und betreut über 1.150 Kunden mit Komplettlösungen für Produktentwicklung und Fertigung.



Daneben haben auch zwei klassische Systemhäuser ihre Heimat unter dem Bechtle Dach gefunden:

Die Sedna Informatik hat uns in der Schweiz verstärkt und die Sitexs Databusiness in Österreich.

In Österreich hat der Zukauf zu einer gänzlich neuen Strukturierung unserer Systemhausaktivitäten geführt. Mittlerweile ist die Sitexs mit dem Bechtle Standort in Wien und unserem Tochterunternehmen HTH zum Bechtle IT-Systemhaus Österreich verschmolzen.

Sehr erfreulich auch der Start unseres Tochterunternehmens ARP in Belgien. Seit 1. April sind wir dort mit einer neu gegründeten Gesellschaft aktiv. Damit sind wir mit unserer E-Commerce-Marke ARP europaweit in sechs Ländern vertreten. Es ist unverändert Teil der Wachstumsstrategie, mit unseren Marken ARP und Comsoft direct in den 14 Ländern vertreten zu sein, in denen sich Bechtle direct bereits erfolgreich etablieren konnte.

Bemerkenswert ist auch die Vielzahl an Auszeichnungen, die Bechtle regelmäßig von unseren Herstellerpartnern in aller Welt überreicht bekommt. Im Fokus standen in den vergangenen Monaten ganz besonders unsere Leistungen im Bereich Cloud Computing, Virtualisierung, Mobility und Datensicherheit. Vor allem große Projekte bekamen dabei viel Aufmerksamkeit. Daneben sind es aber auch unser klassisches Infrastrukturgeschäft und unsere CAD-Kompetenz, die auf diese Weise gewürdigt werden.

Auch unser Geschäftsbereich Öffentliche Auftraggeber verzeichnete erneut beeindruckende Erfolgsmeldungen. Und das, auf deutscher und europäischer Ebene:

Zwei sicherlich herausragende Ausschreibungen waren dabei Dataport und die Bundeswehr.

Beides bereits bestehende Kunden, die sich zum zweiten Mal im Rahmen von Ausschreibungen für Bechtle entschieden haben.

Neu hingegen die Rahmenverträge mit der Europäischen Kommission, die man durchaus als anspruchsvoll bezeichnen kann:

Bei den Verträgen handelt es sich zum einen um Notebooks sowie Tablets und Smartphones. Neben der Lieferung der Hardware übernimmt Bechtle auch Service- und Beratungsleistungen. Die Vertragslaufzeit beträgt zwei Jahre und enthält die Option auf eine Verlängerung von weiteren maximal zwei Jahren. Das Gesamtvolumen liegt bei rund 83 Millionen Euro.

Im zweiten Fall umfasst der Vertrag fünf unterschiedliche Konfigurationen von Servern. Neben der Hardwarelieferung erbringt Bechtle auch hier umfangreiche Service- und Beratungsleistungen. Die Vertragslaufzeit für den Bezug der Server beträgt zwei Jahre mit einer Verlängerungsoption auf bis zu vier Jahren. Das Gesamtvolumen des Auftrags liegt bei rund 112 Millionen Euro.

Bezugsberechtigt sind neben der EU-Kommission weitere 51 europäische Institutionen und Agenturen in den 27 Mitgliedsstaaten – darunter unter anderem das Europäische Parlament in Straßburg, der Europäische Gerichtshof in Luxemburg sowie der Europäische Rat in Brüssel.

Erst vor wenigen Wochen durften wir einen weiteren sehr schönen Vertriebs Erfolg unseres Systemhauses Neckarsulm melden:

Wir konnten den ersten landesweiten Rahmenvertrag für Apple-Produkte in Baden-Württemberg für uns gewinnen. Die Vertragslaufzeit liegt bei zwei Jahren, das Volumen beträgt etwa 17 Millionen Euro. Der Vertrag umfasst sowohl das gesamte Apple-Sortiment wie auch von Bechtle erbrachte IT-Services und Garantieleistungen. Die Landesbehörden bestellen damit Produkte wie iMacs, Mac Books, Displays, iPads und iPhones sowie das gesamte ergänzende

Produktportfolio von Apple über den speziell für das Land eingerichteten Online-Shop von Bechtle.

Bestellberechtigt sind hier unter anderem die staatlichen Hochschulen und Universitäten in Baden-Württemberg sowie der Landtag und alle Ministerien und Dienststellen. Bis Ende März 2021 übernehmen wir zudem den Vor-Ort-Service für die Hardware.

Wenn Sie also in Zukunft Winfried Kretschmann und seine Minister mit einem iPhone oder einem iPad sehen, meine sehr geehrten Damen und Herren, dann wissen Sie, dass sie die Geräte von Bechtle bezogen haben und die damit verbundenen Services von uns erhalten. Ein Erfolg, der uns als schwäbisches Unternehmen natürlich ganz besonders freut.

Einen weiteren Vertriebs Erfolg in diesem Geschäftsfeld konnten wir gestern vermelden – Sie mögen es bereits gelesen haben:

Auch die Deutsche Bahn AG hat uns den Zuschlag für die Lieferung mobiler Endgeräte und die Erbringung begleitender Dienstleistungen erteilt. Der Rahmenvertrag läuft zunächst drei Jahre, mit einer jährlichen Verlängerungsoption, und hat ebenfalls ein Volumen im zweistelligen Millionenbereich.

Neben der mobilen Welt, durch diese Rahmenverträge beispielhaft dargestellt, darf ein zweites wichtiges technologisches Thema nicht fehlen. Nämlich Cloud Computing.

Falls jemand noch daran zweifeln sollte, ob Cloud Computing sich tatsächlich durchsetzen wird, dem kann ich versichern: Cloud Computing ist kein Trend mehr, es beschreibt kein Zukunftsszenario, sondern ist in der professionell betriebenen IT von Unternehmen bereits heute angekommen. An dieser Stelle zitiere ich meinen Vorstandskollegen Michael Guschlbauer, der Cloud Computing kürzlich sehr treffend als das „neue Normal der IT“ bezeichnet hat.

Wir bei Bechtle haben die besten Voraussetzungen, mit intelligenten Cloud-Lösungen zu wachsen.

Zu diesen Voraussetzungen zählen vor allem die hohe Beratungskompetenz unserer Spezialisten und unsere langjährige Erfahrung mit Virtualisierung – hinter diesem Begriff verbirgt sich die Basistechnologie von Cloud Computing. Daneben profitieren wir von dem jeweils höchsten Partnerstatus aller für Cloud Computing relevanten Hersteller wie etwa VMware, Citrix, HP, Microsoft sowie ein umfassendes Lösungsportfolio mit passgenauen Services für private und hybride Cloud-Lösungen. Dazu kommen eigene Beratungsprodukte wie etwa der Bechtle Cloud-Radar oder Cloud-Security-Lösungen.

An dieser Stelle noch ein Wort zur NSA-Affäre.

Die breit geführte Diskussion um Datenschutz und Datensicherheit hat unsere Kunden ohne Frage sensibilisiert – dabei jedoch Cloud Computing keinesfalls grundsätzlich in Frage gestellt. Dass wir über ein eigenes Rechenzentrum für Cloud-Lösungen unserer Kunden im deutschen Rechtsraum verfügen, ist dabei ein sehr gutes Vertriebsargument. Dieses Rechenzentrum betreiben wir übrigens an unserem Standort in Friedrichshafen.

Last but not least beschäftigt uns ein weiteres, nicht weniger spannendes und aktuelles Thema – nämlich internationale Allianzen:

Wenn Sie heute Morgen die Heilbronner Stimme gelesen haben, kennen Sie bereits unsere Gedanken und die Motivation hinter den bisher gemeldeten beiden Allianzen mit PC Connection in den USA und mit ATEA in Skandinavien und dem Baltikum.

PC Connection und ATEA passen sehr gut zu uns – wir haben eine vergleichbare Umsatzgröße, ein nahezu deckungsgleiches Produktportfolio, hohe Standards bei Webshop und Servicequalität, aber auch eine ähnliche Unternehmensgeschichte und -kultur. Uns gefiel zudem das pragmatische und sehr lösungsorientierte Vorgehen des Managements.

PC Connection hat rund 2.000 Mitarbeiter an drei Standorten in den USA und erzielte 2013 einen Umsatz von rund 2,2 Milliarden US-Dollar.

ATEA beschäftigt rund 6.100 Mitarbeiter an 83 Standorte in Norwegen, Schweden, Dänemark, Finnland, Litauen, Lettland und Estland und erzielte 2013 einen Umsatz von rund 2,7 Milliarden Euro.

Über diese Form der Vernetzung mit strategischen Partnern erweitern wir unsere bisherige IT-E-Commerce-Wachstumsstrategie nun auch jenseits der europäischen Grenzen. Die Aktivitäten koordiniert mein Kollege Jürgen Schäfer mit seinem Team.

Wir tun das, weil wir zunehmend einen stark wachsenden Trend bei global agierenden Unternehmen beobachten, ihre Lieferanten nach definierten Standards auszuwählen, um dann auch für die Beschaffung der IT an den internationalen Standorten auf Empfehlungen des inländischen IT-Partners zurückgreifen zu können.

Diese Standards waren für uns ein zentrales Kriterium bei der Wahl der Partner. So zählte zu den wichtigsten Voraussetzung für die beiden bisher geschlossenen Abkommen, dass wir Kunden die gleiche Servicequalität bieten wie in den Ländern, in denen wir mit eigenen Gesellschaften vertreten sind.

Wir versprechen uns von dieser Art der Kooperation nicht nur Zugang zu neuen Märkten, sondern auch zusätzliche Kundenverbindungen.

Dieser Austausch läuft vielversprechend an. Es gibt bereits sehr erfolgreiche gemeinsame Projekte. Etwa mit einem der größten Automobilzulieferer weltweit. Wir bewegen uns allerdings beim Umsatz aktuell noch in einem einstelligen Millionenbereich. Wir stehen hier am Anfang – die Perspektiven jedoch sind ausgezeichnet.

Wir wollen diese Form der Zusammenarbeit mit Partnern außerhalb Europas künftig noch weiter ausbauen.

Denkbar sind dabei zusätzliche Partner etwa in Asien, Australien oder auch in Kanada. Wir überstürzen hier nichts, wollen Chancen aber auch aktiv nutzen. Unser Fokus – und diese Botschaft ist mir wichtig – gilt unverändert der langfristigen Perspektive für Bechtle.

Aber auch eine langfristige Strategie braucht Etappenziele in Sichtweite – kommen wir damit zum Ausblick für das laufende Jahr 2014:

Die Wirtschaft in der EU soll laut Prognose der Europäischen Kommission in diesem Jahr um 1,5 Prozent zulegen. Innerhalb der für uns relevanten Märkte in der EU sind die Aussichten gemischt, allerdings wird für kein Land ein negatives Bruttoinlandsprodukt erwartet.

In Deutschland soll die wirtschaftliche Entwicklung 2014 in etwa gleichauf sein mit dem EU-Durchschnitt. Die Wachstumsprognosen reichen von 1,4 bis 2,0 Prozent.

Der IT-Markt in der Europa soll um 3,0 Prozent wachsen. Nach dem Rückgang im Vorjahr sollen die Hardwareumsätze wieder um 2,4 Prozent zulegen, Services wachsen um 2,7 Prozent und Software um 4,4 Prozent.

Für den IT-Markt in Deutschland wird 2014 ein Wachstum von 2,6 Prozent erwartet.

Was bedeuten diese Rahmenbedingungen für Bechtle?

Die Prognosen sowohl für die Gesamtwirtschaft als auch für die IT-Branche sind optimistisch wie lange nicht mehr. Die Stimmung vor allem in der deutschen Wirtschaft ist ausgesprochen gut.

Unsere Zahlen für Auftragseingang, Umsatz und Ergebnis in den ersten Monaten des Jahres bestätigen aus unserer Sicht diesen Optimismus durchaus.

Wir gehen angesichts der soliden wirtschaftlichen Lage, der guten Stimmungsindikatoren sowie der Stärke des Konzerns aktuell davon aus, dass die

Geschäftsentwicklung Ihres Unternehmens, meine sehr geehrten Aktionärinnen und Aktionäre, unverändert positiv und im Branchenkontext überdurchschnittlich sein wird.

Wir bleiben damit bei unserer Prognose und rechnen fest damit, zum Jahresende in beiden Segmenten sowohl beim Umsatz als auch beim Ergebnis das Vorjahr zu übertreffen und unsere Marge weiter zu verbessern.

Meine sehr geehrten Damen und Herren,

ich habe in meinem ersten Vorwort zur Bechtle Firmenphilosophie vor beinahe acht Jahren geschrieben: Bechtle ist anders.

Ein Satz, der auch heute unverändert gilt.

Es ist wahrscheinlich nicht vielen Vorständen vergönnt, einen Aufsichtsratsvorsitzenden gleich zweimal im Namen der Gesellschaft zu verabschieden. Bei Bechtle ist das möglich.

Vor zwei Jahren habe ich schon einmal Gerhard Schick für seinen geschätzten Rat und seine unermüdliche Arbeit im Sinne des Unternehmens gedankt. Heute, tue ich es erneut.

Herr Schick hat im vergangenen Jahr nicht gezögert wieder in den Aufsichtsrat zurückzukehren, nachdem unser Vorsitzender Klaus Winkler darum gebeten hat, ihn aus persönlich-privaten Gründen von seinem Amt zu entbinden. Es war für ihn selbstverständlich, zum Wohle des Unternehmens „in die Presche zu springen“.

Die Gremienarbeit konnte damit reibungslos fortgesetzt werden, denn Gerhard Schick ist – Sie wissen das – nicht nur Vorgänger von Herrn Winkler, sondern als Unternehmensmitgründer natürlich auch bestens mit allen Prozessen und dem Geschäft bei Bechtle vertraut. Ich weiß, dass es Herr Schick ganz und gar nicht



schätzt, wenn viel Aufhebens um seine Person gemacht wird. Dennoch: Um den erneuten großen Dank kommt er auch heute nicht herum.

Lieber Herr Schick, im Namen des Vorstands danke ich Ihnen für die stets konstruktiven Diskussionen, den geschätzten Dialog, die kritischen Fragen und das Herzblut, das jede Ihrer Entscheidungen begleitet. Wir schätzen Sie sehr und wünschen uns, dass Sie Bechtle nicht nur verbunden bleiben, sondern uns auch weiterhin teilhaben lassen an Ihrer Erfahrung.

Herr Schick, stellvertretend für alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter bei Bechtle darf ich Ihnen unseren herzlichen Dank und den größten Respekt zum Ausdruck bringen.

Meine Damen und Herren, ich habe meine heutigen Ausführungen mit einem Film begonnen und möchte sie gern mit einem kurzen Film beschließen. Er entstand vor zwei Jahren.

Unmittelbar nach der Hauptversammlung 2012, als Herr Schick wie geplant aus dem Aufsichtsrat ausschied und sein Amt als Vorsitzender an Klaus Winkler abtrat.

Als er dann an den Bechtle Platz 1 kam, empfingen ihn dort die Mitarbeiter auf ganz besondere, sehr emotionale Weise:

Meine sehr geehrten Damen und Herren, ich denke Sie werden mir zustimmen wenn ich sage, dass dies ein ganz besonderer Ausdruck von Wertschätzung gewesen ist, der sicherlich länger nachwirkt, als jede Hauptversammlungsrede –da mache ich mir keinerlei Illusionen.

Wenn auch Sie sich einmal einen persönlichen Eindruck von unserer Firmenzentrale in Neckarsulm verschaffen möchten, in deren Eingangsbereich dieses kurze Video entstanden ist, sind Sie wie jedes Jahr herzlich zu unseren Aktionärstagen eingeladen.



Diese finden in diesem Jahr am 22. September und 15. Oktober, jeweils ab 14.00 Uhr statt. Einladungen erhalten Sie wie gewohnt am Informationsstand im Foyer.

Ich kann Ihnen zwar nicht versprechen, sie ebenfalls so zu empfangen, aber sie sind uns gleichwohl natürlich sehr willkommen.

Ich danke Ihnen abschließend für Ihre Aufmerksamkeit. Bleiben Sie uns, bleiben Sie Ihrer Bechtle gewogen.

Wir setzen auch weiterhin auf Ihr Vertrauen in die Zukunft von Bechtle!

VIELEN DANK

+++