

Ihr starker IT-Partner.
Heute und morgen.

BECHTLE

UNTERNEHMENSPRÄSENTATION

1. HALBJAHR 2012



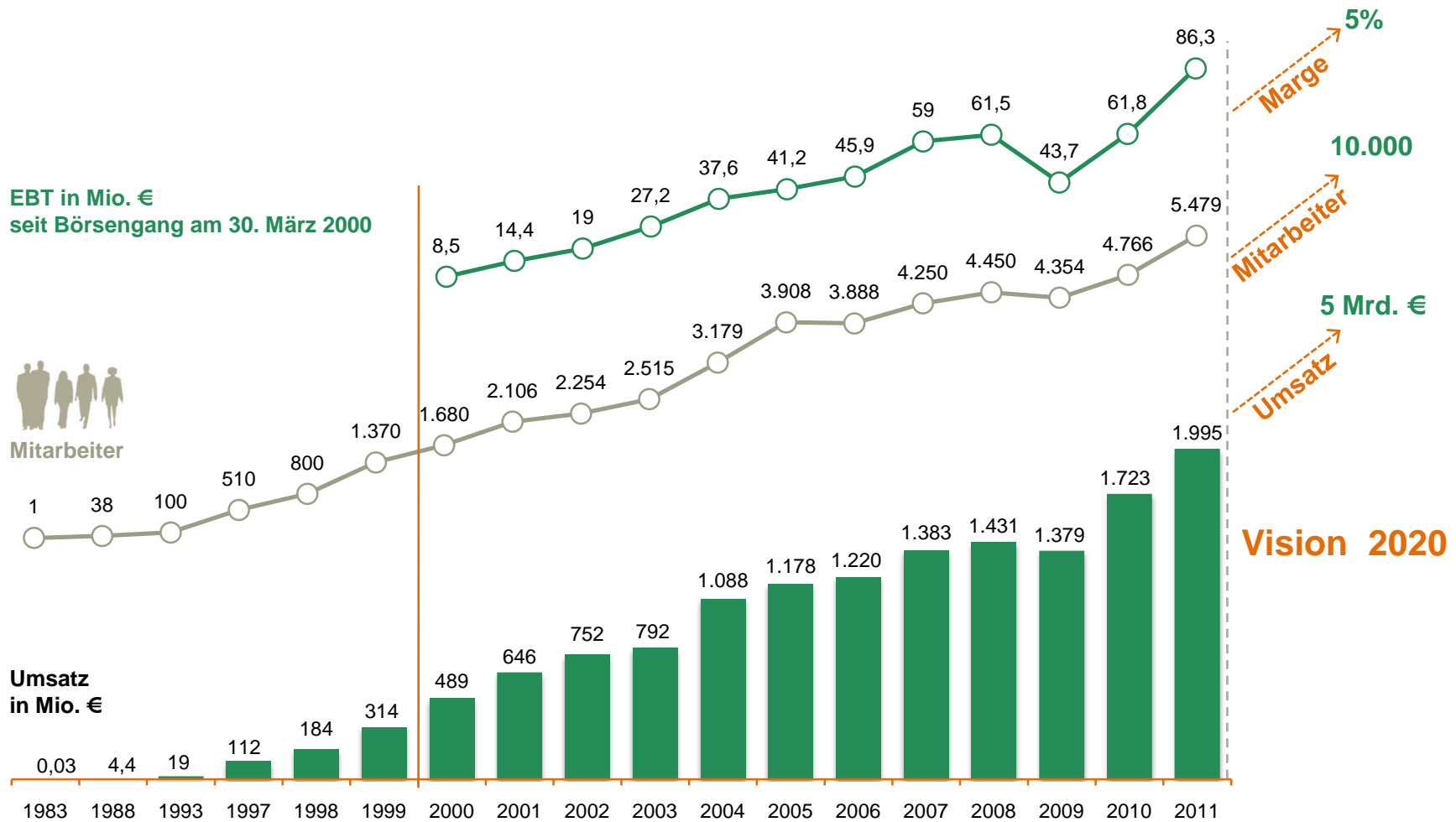
Bechtle AG

Neckarsulm, August 2012

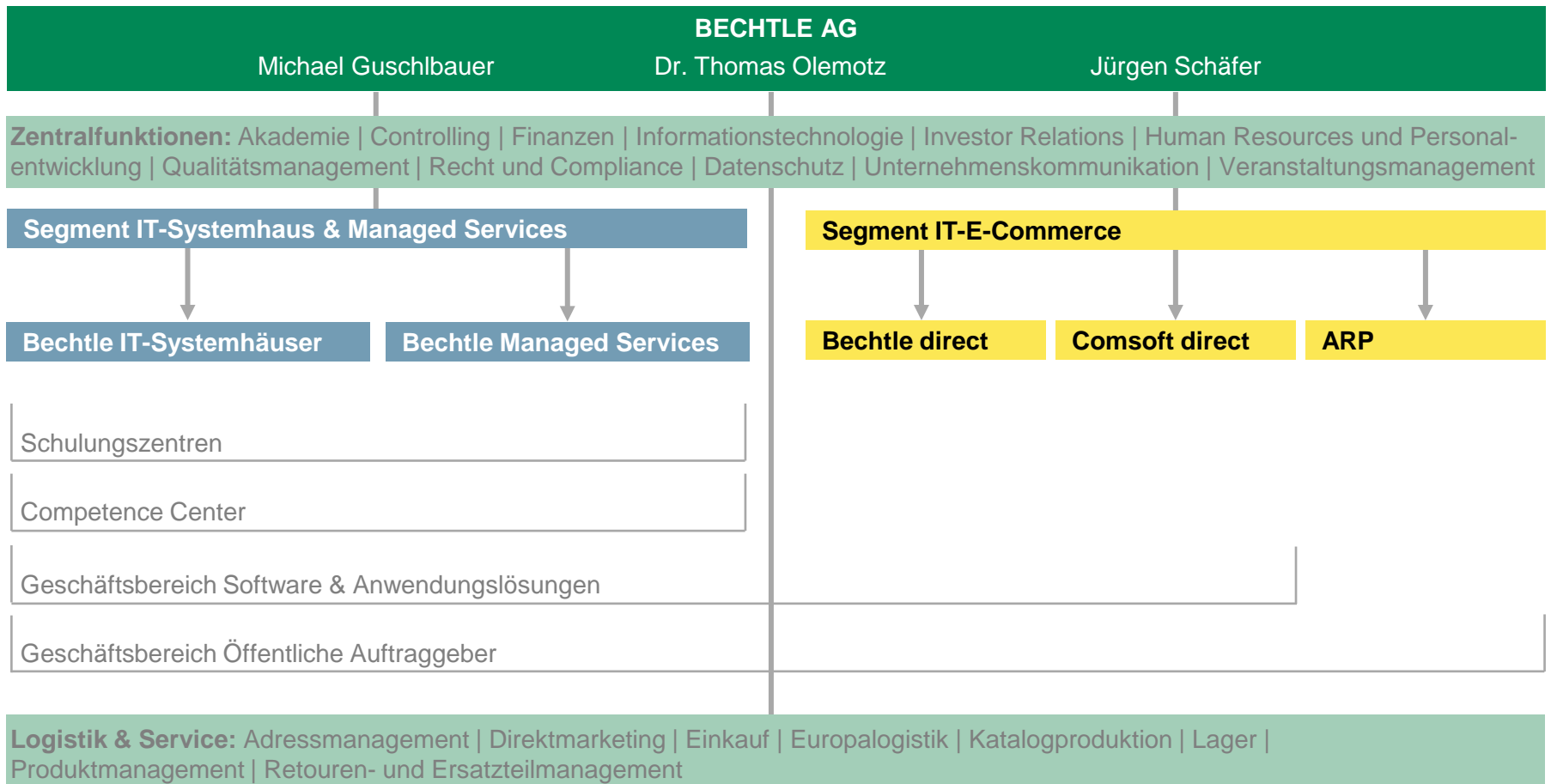
- Unternehmensentwicklung
- Geschäftsmodell
- Kunden
- Wettbewerb
- Wirtschaftliche Rahmenbedingungen
- Geschäftsentwicklung H1.2012
- Aktie
- Vision 2020
- Investment Case



UNTERNEHMENSENTWICKLUNG – Nachhaltiges Wachstum



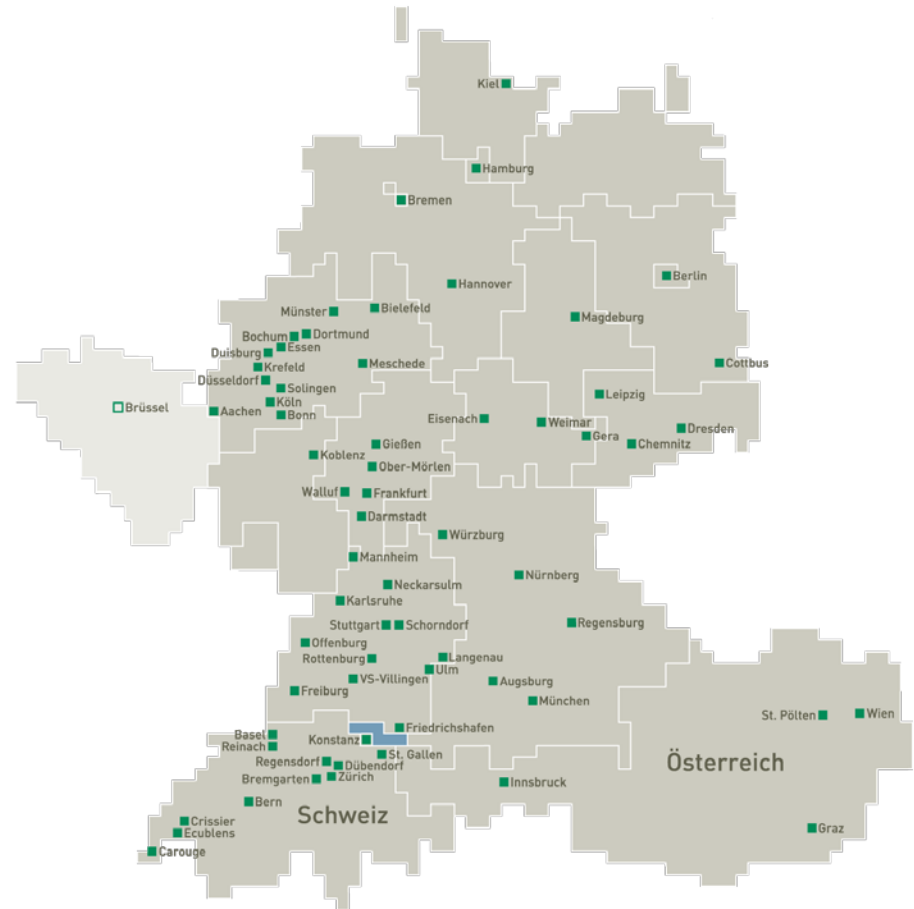
KOMBINIERTES GESCHÄFTSMODELL – Bechtle Gruppe



KUNDENNÄHE – durch Flächendeckung der IT-Systemhäuser



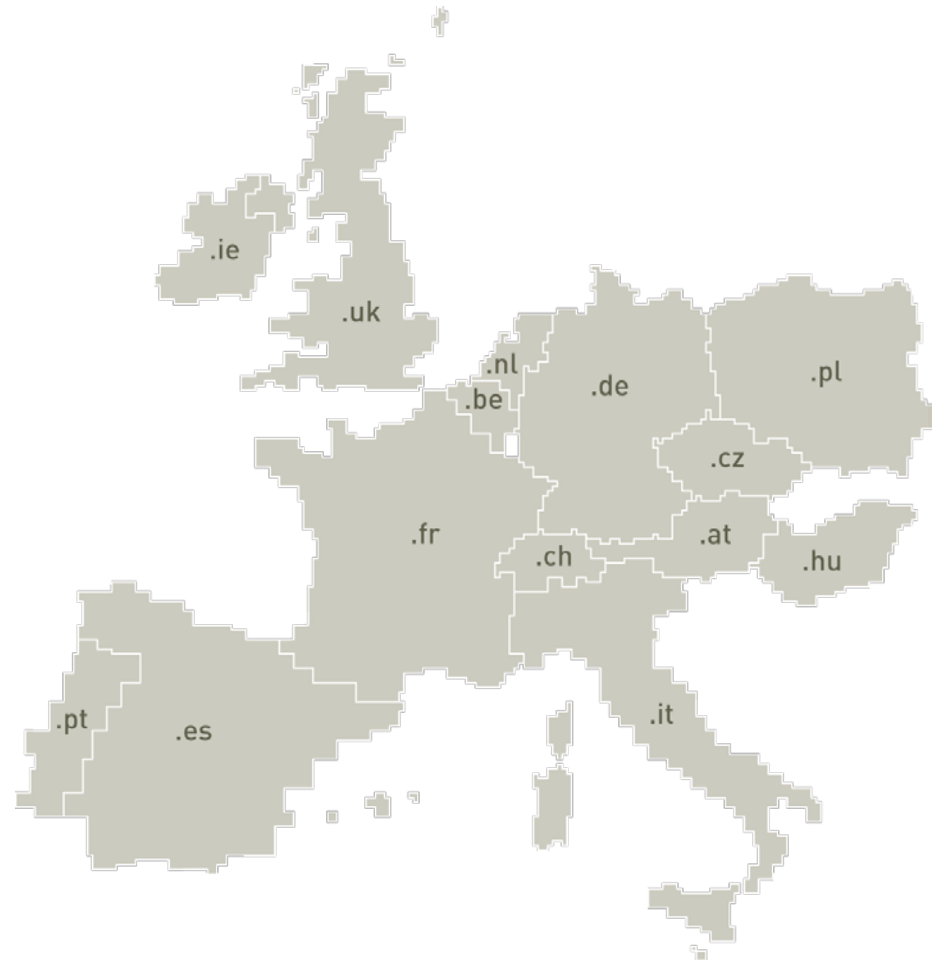
- IT-Serviceprovider vor Ort
- Übernahmen ergänzen regionale Aufstellung und Technologiekompetenz
- Rund 65 Standorte in D/A/CH
 - ca. 1.000 Vertriebsmitarbeiter vor Ort beim Kunden
 - ca. 2.400 Dienstleister, davon ca. 1.800 System- und Servicetechniker
- Umsatz 2011: 1.316 Mio. € (ca. 66% des Konzernumsatzes)



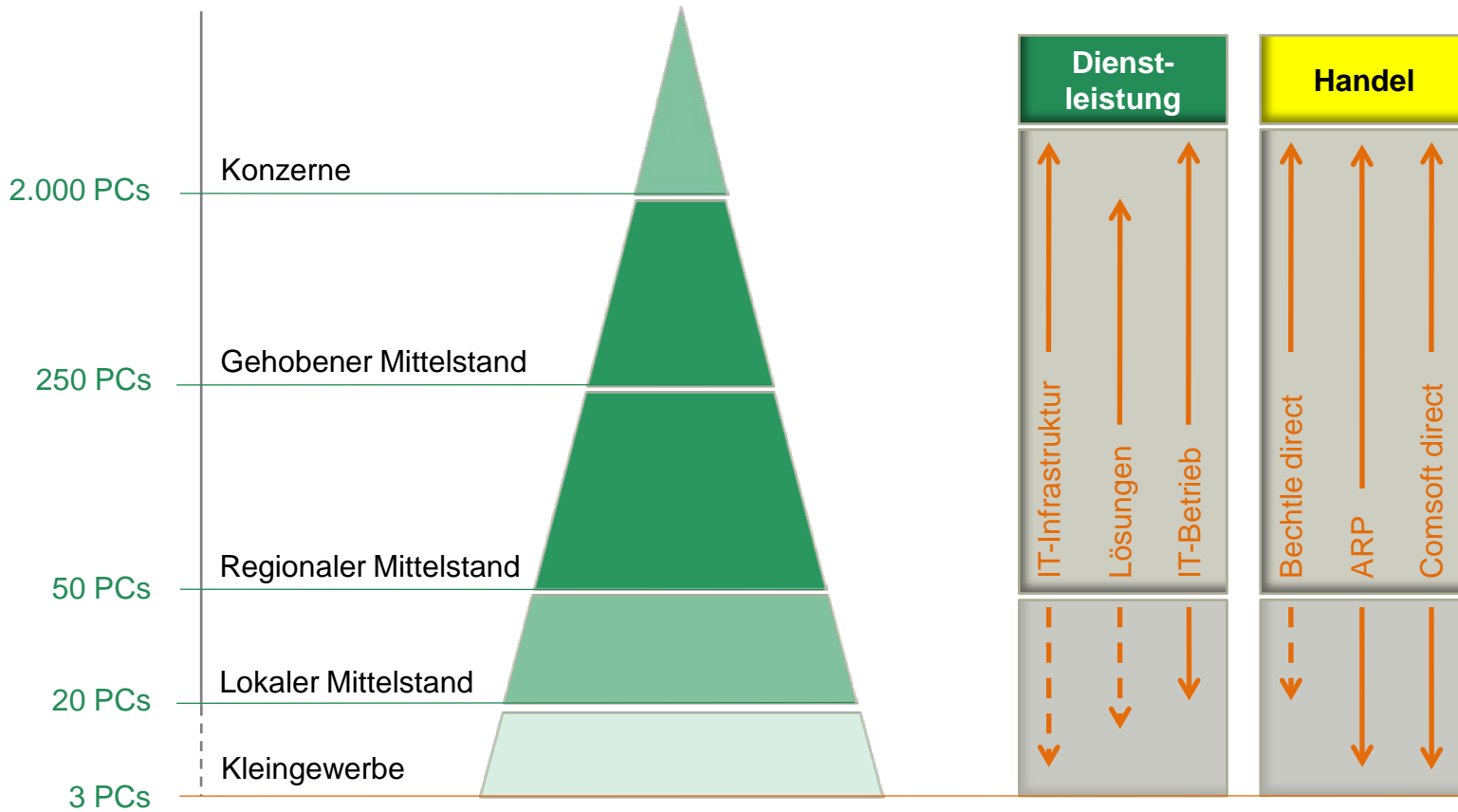
INTERNATIONALES WACHSTUM – Expansion im E-Commerce



- Direktvertrieb über Onlineshop, Katalog und Telesales
- Internationale Mehrmarkenstrategie:
 - Bechtle direct in 14 Ländern
 - ARP in 5 Ländern
 - Comsoft in 8 Ländern
- Über 47.000 Produkte gelistet
- Mehr als 21.000 kundenspezifische bios®-Shops
- 1.200 Mitarbeiter
- Umsatz 2011: 679 Mio. €
(ca. 34% des Konzernumsatzes)



KUNDEN – Fokus auf Business-to-Business und Business-to-Government



WETTBEWERB – TOP 10 Systemhäuser in Deutschland



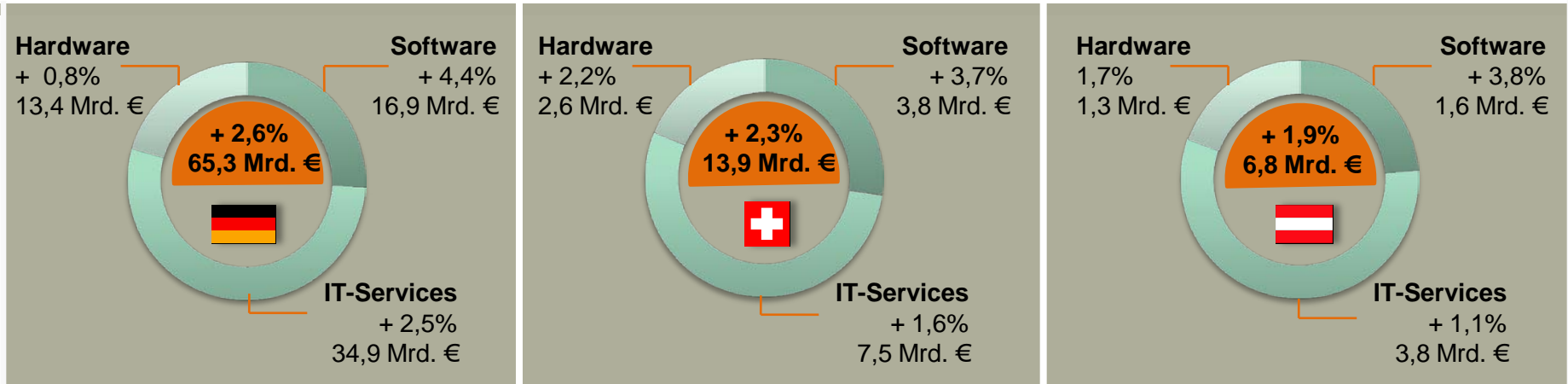
		Umsatz in D (Mio. EUR)		Mitarbeiter in D (31.12.)	
Rang	Unternehmen	2010	2009	2010	2009
1 (1)	Computacenter Germany	1.173	1.045	4.000	4.000
2 (2)	Bechtle AG	1.158	922	3.471	3.158
3 (3)	Cancom AG	502	386	1.908	1.752
4 (4)	Comparex AG	369	313	540	630
5 (5)	Allgeier Holding AG	266	211	1.339	1.235
6 (6)	Fritz & Macziol GmbH	230	200	675	615
7 (7)	ADA GmbH	164	157	973	927
8 (9)	Dimension Data Germany AG	160	142	358	327
9 (8)	Profi Engineering Systems AG	150	149	310	310
10 (10)	SVA System Vertrieb Alexander GmbH	122	102	190	170

Quelle: ChannelPartner (August 2011)

 **Nr. 2 im Umsatz, Nr. 1 in der Profitabilität.**

GESCHÄFTSENTWICKLUNG H1.2012

WIRTSCHAFTLICHE RAHMENBEDINGUNGEN – Ökonomische Eckwerte 2012



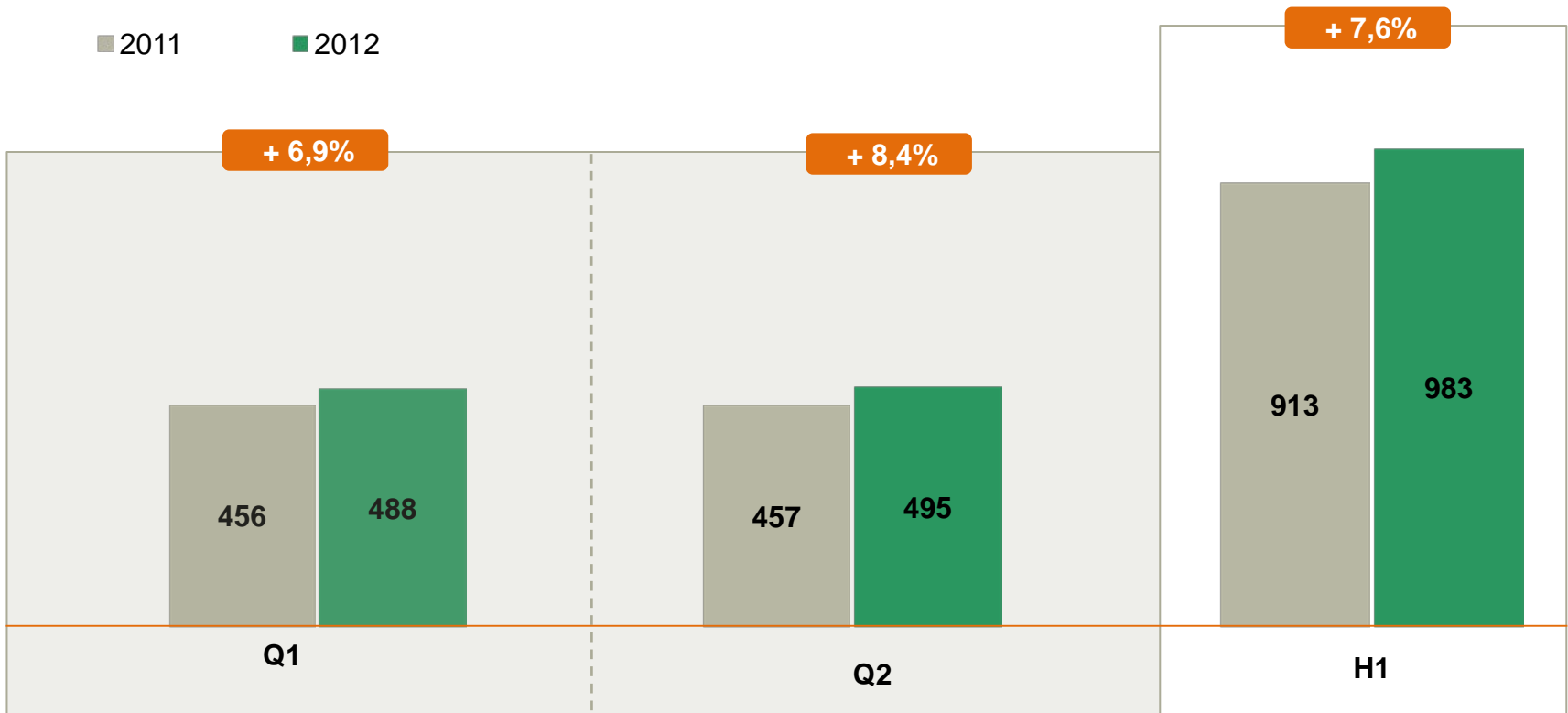
Quelle: EITO (Juni 2012)

- IT-Markt in der DACH-Region soll 2012 um 2,5% zulegen
- Dynamik soll gegenüber dem Vorjahr wieder zunehmen (2011: 1,2%)
- Hardware zeigt mit 1,1% das geringste Wachstum der drei Teilsegmente
- Software ist Wachstumstreiber mit 4,2%



Bechtle nutzt konsequent die sich ergebenden Chancen und will überproportional zum Markt wachsen.

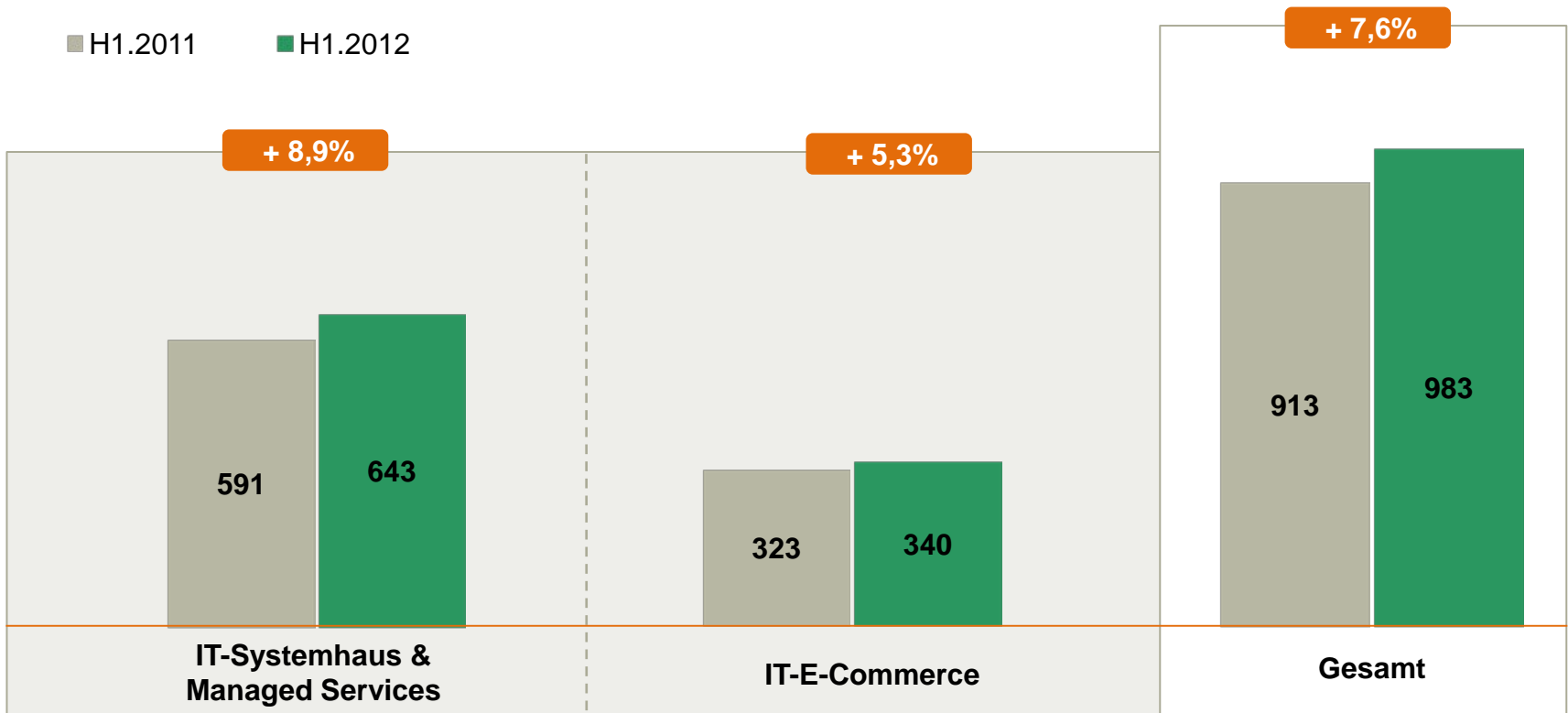
UMSATZENTWICKLUNG – Im Konzern 2012 vs. 2011



[in Mio. €]

➤ **Wachstumsdynamik im ersten Halbjahr 2012 auf gutem Niveau.**

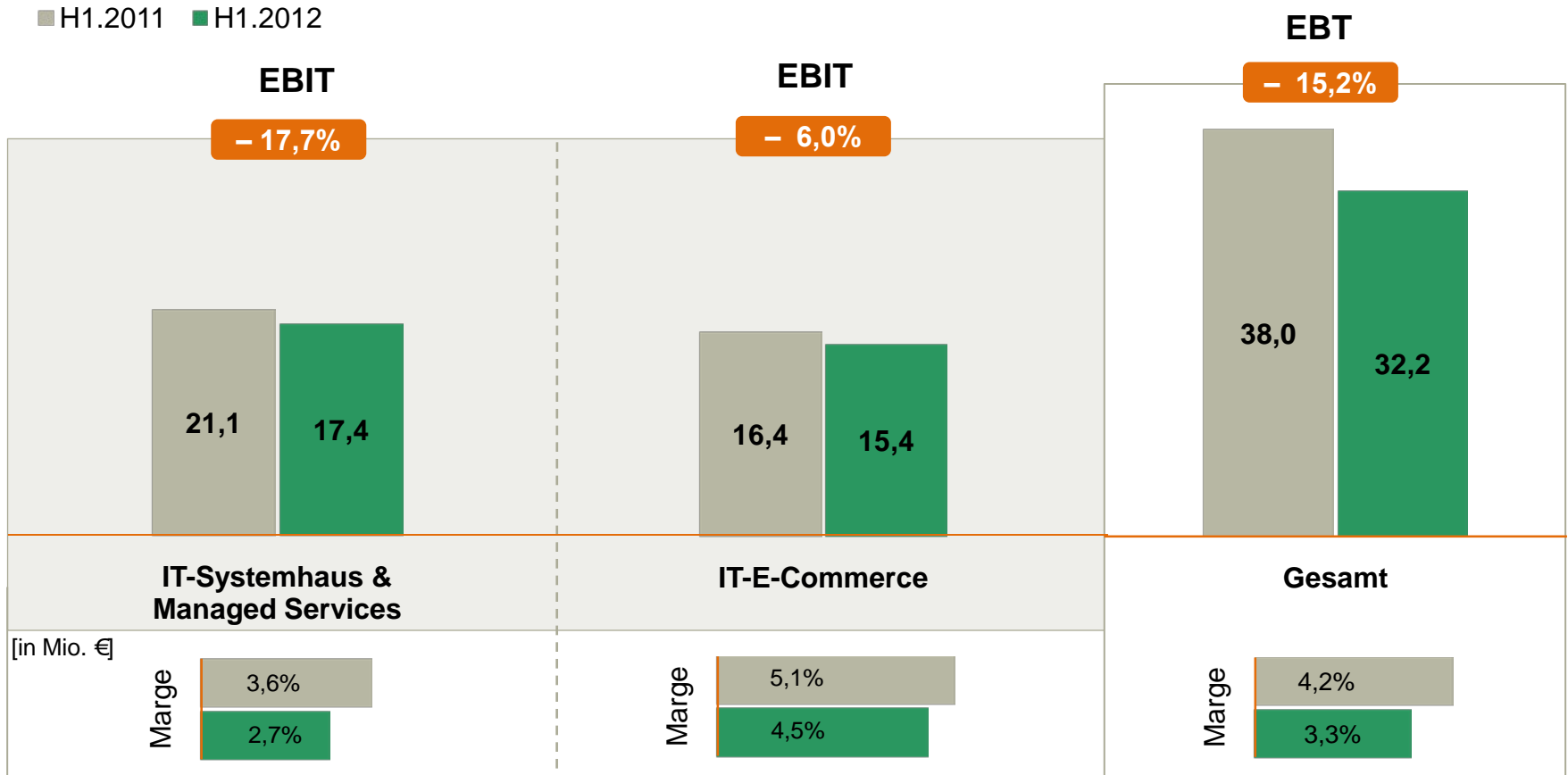
UMSATZENTWICKLUNG – Nach Segmenten H1.2012 vs. H1.2011



[in Mio. €]

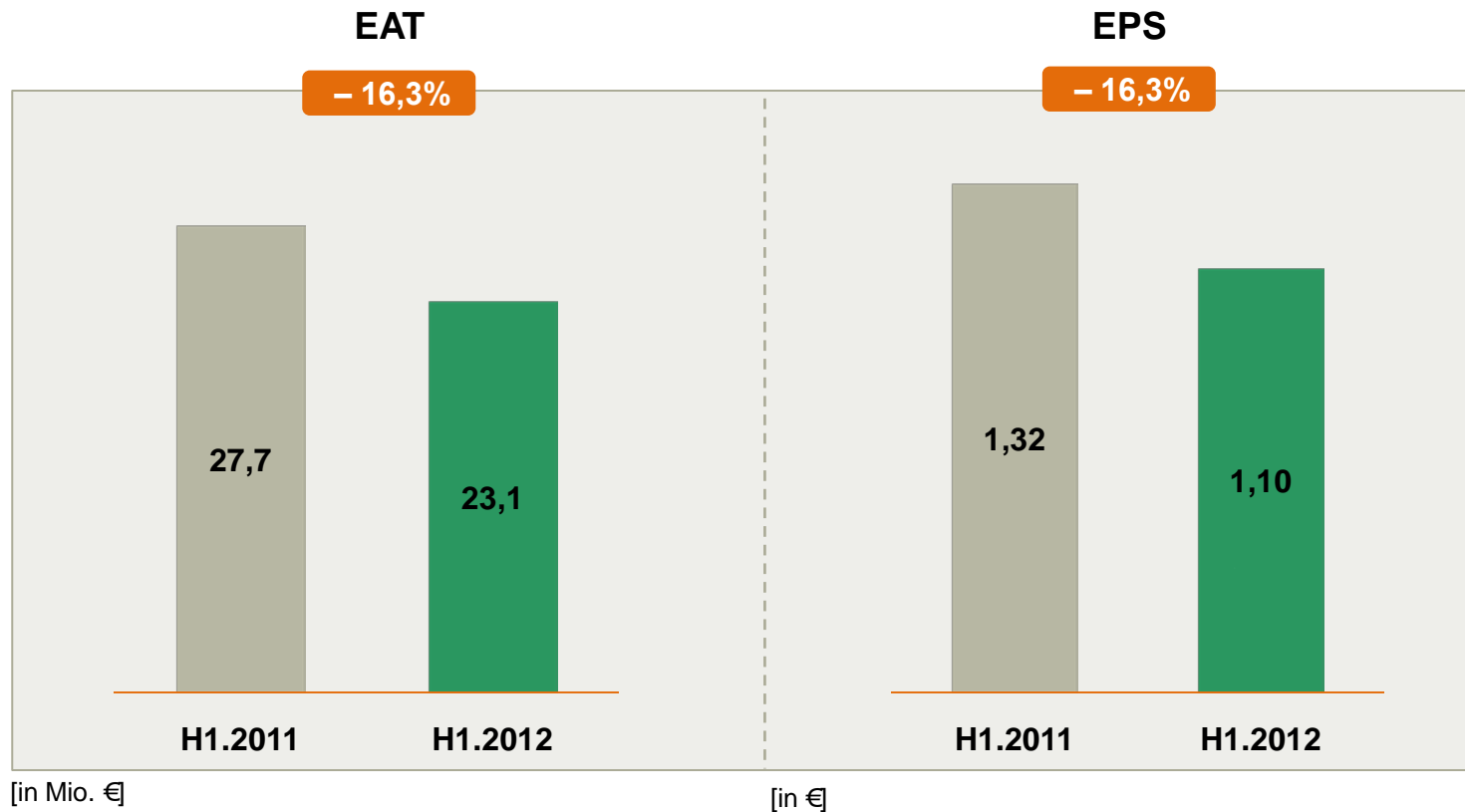
 **Beide Geschäftssegmente mit solidem Wachstum.**

ERGEBNISENTWICKLUNG – Nach Segmenten H1.2012 vs. H1.2011



Investitionen in Mitarbeiter führen insbesondere im personalintensiven Systemhausgeschäft zu einem Rückgang der Ergebnisse.

EAT UND EPS – H1.2012 vs. H1.2011

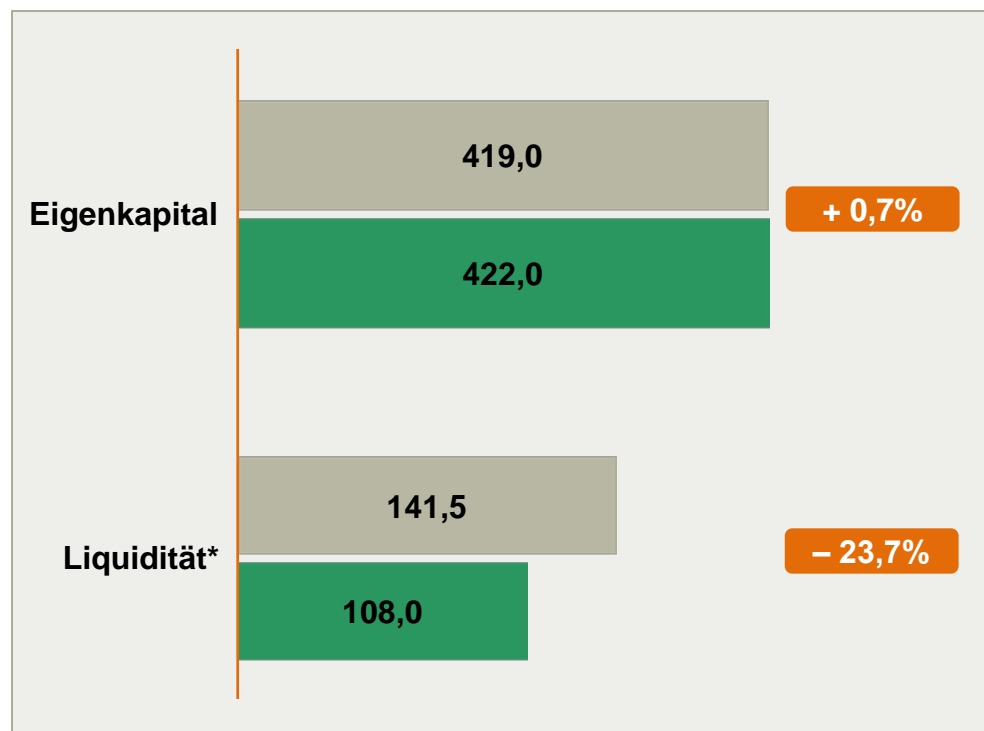


➔ **Mitarbeiteraufbau belastet das Ergebnis.**

AUSGEWÄHLTE BILANZKENNZAHLEN – 30.06.2012 vs. 31.12.2011



■ 31.12.2011 ■ 30.06.2012



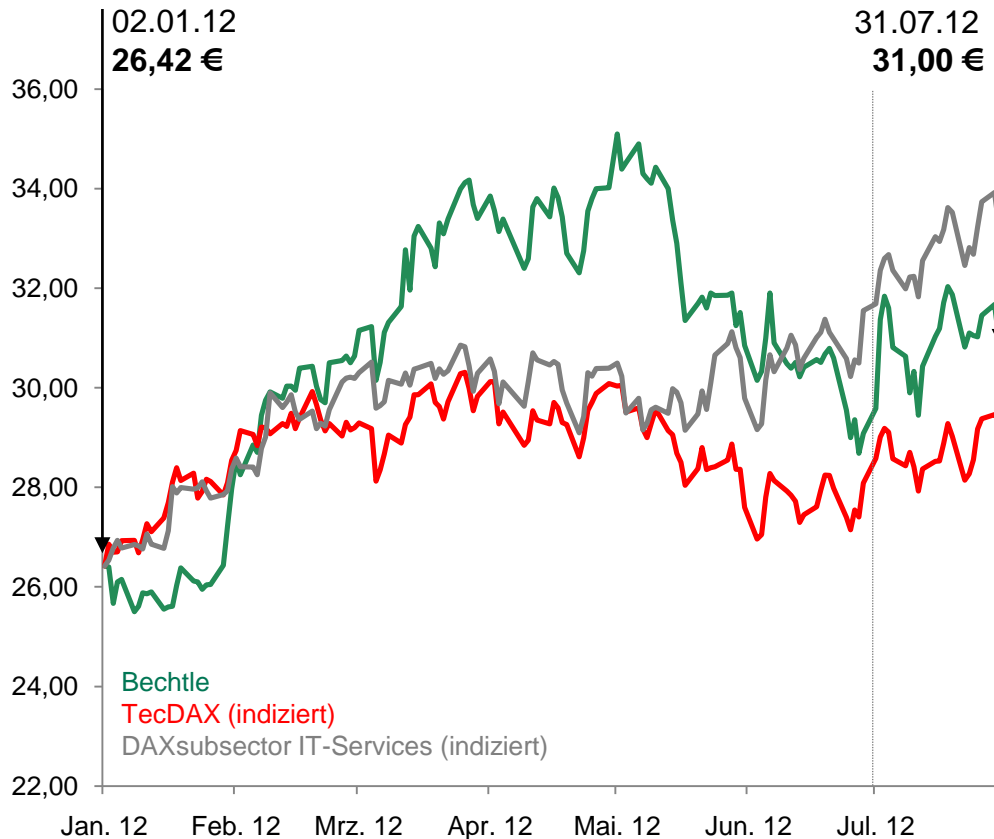
[in Mio. €]

[* inkl. Geld- und Wertpapieranlagen]

		H1.2012	H1.2011
Eigenkapitalrendite	%	11,5	15,8
Gesamtkapitalrendite	%	6,5	8,8

➤ **Solide Eigenkapitalquote von 55,5% und komfortables Liquiditätspolster geben ausreichend Spielraum für künftiges Wachstum.**

BECHTLE-AKTIE – Kursentwicklung



Börsendaten (zum 31.07.12)

Marktkapitalisierung 651,00 Mio. €

Dividende 2011 1,00 €
Dividendenrendite¹⁾ 3,8%
Ausschüttungsquote 33,5%

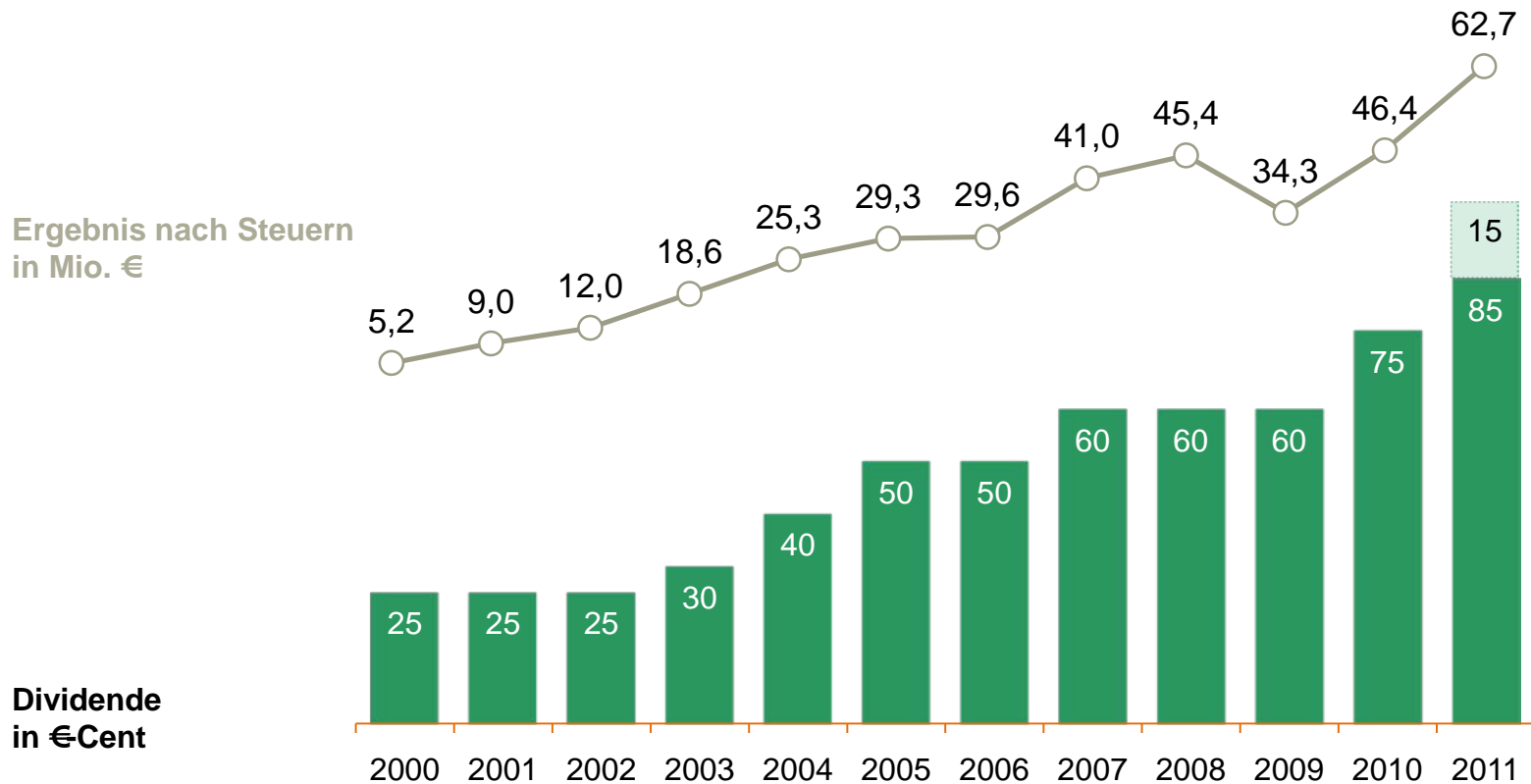
Performance

- Bechtle 17,3%
- DAX 11,5%
- TecDAX 11,2%
- DAXsubsector IT-Services 25,9%

¹⁾ Dividende in Relation zum Jahresschlusskurs

Aktienmärkte von Nervosität bestimmt.

DIVIDENDENPOLITIK – seit Börsengang



➤ **Verlässliche Ausschüttungspolitik und kontinuierliche
Steigerung der Dividende.**

Bechtle AG

- Bis 2020 erzielen wir mit 10.000 Mitarbeitern einen Umsatz von 5 Milliarden Euro – und eine Marge von 5 Prozent.

IT-Systemhaus & Managed Services

- Führender IT-Partner für Geschäftskunden und öffentliche Auftraggeber.
- Flächendeckend in der DACH-Region vertreten.

IT-E-Commerce

- Die Nummer 1 in Europa.
- Fortsetzung der Internationalisierung – auch jenseits der europäischen Grenzen.



10 GUTE GRÜNDE – die aus Hersteller- und Kundensicht für Bechtle sprechen



Geschäftsmodell
Einzigartig. Zukunftsfähig.

Qualifizierung
Über 2.400 Spezialisten. Kompetent.
Motiviert. Zertifiziert.

**Dezentrale Führungs- und
Entscheidungsstruktur**
Verlässlich und stabil.

Kompetenzen
Gebündelt in 14 Competence Centern.
Über 2000 Zertifizierungen.

Branchenerfahrung
Über 75.000 Kunden.
Immer die richtige Lösung.

Alles aus einer Hand
Alle namhaften Hersteller im
Programm.

Kundennähe
65 Systemhäuser. Immer vor Ort.

Finanzielle Solidität
Finanzierung. Eigenkapitalausstattung.
Liquidität.

Vision 2020
Zielorientiert. Ambitioniert. Realisierbar.

Starke Unternehmenskultur
Bodenhaftung. Zuverlässigkeit.
Beharrlichkeit. Begeisterungsfähigkeit.





Vorstandsvorsitzender

Dr. Thomas Olemotz

Tel.: +49 7132 981-4299,

thomas.olemotz@bechtle.com

Leiter Investor Relations

Thomas Fritsche

Tel.: +49 7132 981-4121,

thomas.fritsche@bechtle.com