

Hauptversammlung der Bechtle AG

Heilbronn, 27. Mai 2025

Dr. Thomas Olemotz, Vorstandsvorsitzender, Bechtle AG

Es gilt das gesprochene Wort.

Herzlich willkommen, meine sehr geehrten Damen und Herren, zu unserer Hauptversammlung 2025.

Ich freue mich sehr über Ihr Interesse an Bechtle und bedanke mich – auch im Namen meiner Vorstandskollegin und meinen beiden Vorstandskollegen –, dass Sie heute der Einladung in die Heilbronner Harmonie gefolgt sind.

Bevor wir zu dem Bericht des Vorstands kommen, erlauben Sie auch mir – anknüpfend an Klaus Winkler – einige persönliche Worte zu Gerhard Schick.

Gerhard Schick war mehr als unser Unternehmensgründer, langjähriger Vorstandsvorsitzender, Aufsichtsratsvorsitzender und Ankeraktionär. Er war unternehmerischer Mentor und kaufmännisches Gewissen. Sein Verlust hinterlässt eine Lücke – nicht nur bei Bechtle, sondern weit darüber hinaus.

Alle langjährigen Begleiterinnen und Begleiter hier im Raum mögen sich sicher noch daran erinnern, wie er als Aufsichtsratsvorsitzender hier auf dieser Bühne unsere Hauptversammlungen geleitet hat. Das Foto auf der Leinwand zeigt ihn bei seiner Verabschiedung an gleicher Stelle.

Seit meinen Anfängen bei Bechtle durfte ich mit ihm regelmäßig intensive und wertvolle Gespräche führen. Gespräche, die bleibenden Eindruck hinterließen, lange nachhallten – und ja, manchmal auch sehr fordernd waren.

Gerhard Schick war eine beeindruckende Persönlichkeit, und es war für mich stets ein besonderes Privileg, sein Lebenswerk weiterführen zu dürfen. Die Erfolgsgeschichte von

Bechtle in seinem Sinne und im Geist seiner Werte fortzuschreiben, war und ist mir persönlich Verpflichtung und Ansporn gleichermaßen.

Gerhard Schick prägte unser Unternehmen über Jahrzehnte mit unternehmerischem Weitblick und visionärer Kraft. Er war ein Unternehmer und Kaufmann alter Schule, der schwäbische Tugenden lebte und verkörperte.

Bodenhaftung, Zuverlässigkeit, Begeisterungsfähigkeit und Beharrlichkeit prägen bis heute die Unternehmenskultur von Bechtle. Sein großes soziales Engagement war ihm ebenso wichtig wie sein unternehmerisches Wirken.

Ich erlebte Gerhard Schick als Menschen mit ausgeprägtem Verantwortungsbewusstsein, mit scharfem Verstand und hohem Urteilsvermögen. Stets hellwach, entging ihm nichts. Seine Gesprächspartner stellte er dabei immer wieder auf eine harte Probe. Mit dem vielleicht einfachsten aller Mittel: dem gesunden Menschenverstand.

Bei einer unserer ersten Begegnungen fiel mir der Begriff der „Erfolgsintelligenz“ ein. Erfolgsintelligente Menschen verfügen sowohl über analytische wie auch praktische Intelligenz. Dabei ist Selbstmotivation eine wichtige Triebfeder ihres Erfolgs.

Selbstbeherrschung, Ausdauer und Hartnäckigkeit sind Eigenschaften, die nicht in der Schule und nur bedingt in der Universität, wohl aber durch die Schule des Lebens vermittelt werden – Eigenschaften, die nicht nur im Wirtschaftsleben über Erfolg und Misserfolg entscheiden.

Von diesen Eigenschaften besaß Gerhard Schick ein Übermaß. Die Frage nach Energie, Leistungskraft und Selbstmotivation stellte sich ihm nie. Er lebte die Antwort vor.

Gerhard Schick war zudem ein Menschenfreund – einer, der Bescheidenheit verkörperte und bei allem Erfolg mit beiden Beinen fest auf der Erde stand. Für ihn hatte Ehrgefühl Gewicht und Bedeutung. Nicht nur in der Wirtschaftswelt ein sehr selten gewordenes Gut. Sein Händedruck war Vertrag, Brief und Siegel. Auf seine Zusagen konnte man sich uneingeschränkt verlassen – wo findet man das heute noch!?

Er prägte, geleitet von seinem klaren Wertekompass, jene Prinzipien, die auch heute für Bechtle stehen. Darunter die vernetzte Dezentralität – eine Struktur, die unternehmerisch geführte Gesellschaften mit der Kraft einer starken Unternehmensgruppe verbindet.

Ich habe allergrößten Respekt vor der herausragenden unternehmerischen Leistung, vor seinem bemerkenswerten Lebenswerk.

Im vergangenen Jahr war es mir eine große Freude, dabei zu sein, als seine Tochter Karin Schick bei den CRN Channel Awards den Preis für eben jenes Lebenswerk entgegennahm.

Ein außergewöhnlicher Moment, an den ich mich neben vielen anderen immer gern erinnern werde.

Wir alle werden sein Andenken bei Bechtle bewahren. Sein visionärer Geist, seine Integrität und seine Werte werden Bechtle auch in Zukunft prägen und in unserem Unternehmen weiterleben.

Daran lässt auch das Video, das ich Ihnen gern zeigen möchte, keinen Zweifel. Es entstand nach der letzten Hauptversammlung von Gerhard Schick beim Betreten unserer Konzernzentrale am Bechtle Platz 1 im Jahr 2012.

Meine sehr geehrten Damen und Herren, wir kommen nun zum Bericht des Vorstands über das Geschäftsjahr 2024 – zugegeben, ein harter Schnitt.

Die Inhalte gliedern sich in fünf wesentliche Teile...

Zunächst die Geschäftsentwicklung mit den wichtigsten wirtschaftlichen Kennzahlen des Geschäftsjahrs 2024.

Es folgen „Aktie und Dividende“ mit einem Blick auf den Kursverlauf und die vorgeschlagene Ausschüttung an Sie, an unsere Aktionärinnen und Aktionäre.

Anschließend möchte ich Ihnen unter der Überschrift „Strategische Weichenstellungen und Highlights“ einige wichtige Ereignisse jenseits unserer Geschäftszahlen vorstellen.

Es folgen dann, in aller Kürze, die wesentlichen Kennzahlen aus dem ersten Quartal des laufenden Jahres.

Und abschließend der – in diesem Jahr besonders herausfordernde – Ausblick für 2025.

Starten wir mit der Geschäftsentwicklung im zurückliegenden Jahr.

Mit der Gesamtentwicklung des Bechtle Konzerns im Geschäftsjahr 2024 können wir nicht zufrieden sein.

Die Rahmenbedingungen – das wissen Sie – waren so schwierig wie selten. Das ändert aber nichts an unserem Anspruch, profitabel zu wachsen. Das ist uns 2024 nicht gelungen!

Sehr unterschiedliche Gründe waren dafür aus unserer Sicht maßgeblich verantwortlich.

Gesamtwirtschaftlich hatten wir es mit starkem Gegenwind zu tun:

Politische Verwerfungen auf nationaler und globaler Ebene, fürchterliche Kriege, große Sorgen im Mittelstand, Verunsicherung bei unseren Kunden der öffentlichen Hand aufgrund der offenen Haushaltsfragen, daneben teils einschneidende Veränderungen bei unseren Herstellerpartnern – das sind nur einige der wichtigsten Einflussfaktoren.

Diese Gemengelage führte im gesamten letzten Jahr zu einer starken

Investitionszurückhaltung insbesondere bei unseren wichtigen Mittelstandskunden.

Besonders deutlich spürbar war das in unseren beiden größten Märkten – in Deutschland und Frankreich.

Vor allem die längst zu erwartende Ersatzbeschaffung bereits überalterter PCs blieb aus – und daran hat sich bis heute nichts geändert.

Daneben waren unsere Kunden der öffentlichen Hand, insbesondere in Deutschland, aufgrund der politischen Rahmenbedingungen stark verunsichert und haben bei weitem nicht auf dem üblichen und damit erwartbaren Niveau investiert. Für uns hatte – und hat – das gravierende Auswirkungen, denn gut 40 Prozent unseres Umsatzes realisieren wir mit öffentlichen Auftraggebern, darunter Bund, Städte und Kommunen, aber auch Krankenhäuser, Schulen und Universitäten.

Schauen wir uns vor dem skizzierten Hintergrund zunächst die Entwicklung von Geschäftsvolumen und Umsatz an.

Das Geschäftsjahr 2024 war zum ersten Mal seit langem kein weiteres Rekordjahr für Bechtle.

Beim Geschäftsvolumen – dem Bruttoumsatz vor IFRS 15, also mit den Umsätzen aus dem Standard-Softwaregeschäft – sind wir um 2,0% gewachsen.

Organisch lagen wir auf Vorjahresniveau.

Der hier abgebildete Rückgang beim Umsatz spiegelt die positive Entwicklung unseres Softwaregeschäfts wider, das wir dort jedoch nach den internationalen Bilanzierungsregeln nicht ausweisen dürfen.

Insofern ist der Rückgang im Umsatz isoliert betrachtet kein negatives Signal. Im Gegenteil: Gerade rund um die Digitalisierung und insbesondere bei Investitionen in Cloud- und Netzwerklösungen ist Software ein Treiber der technologischen Entwicklung.

Uns haben für das gewohnte Wachstum vielmehr Impulse in der Breite gefehlt. Das Standard-Infrastruktur-Geschäft blieb ebenso aus wie große Leuchtturmprojekte, wie wir sie in den vergangenen Jahren immer gesehen haben.

Unsere sehr breite Diversifizierung, sowohl in Bezug auf unsere Kundenbasis als auch regional, hat uns im vergangenen Jahr leider auch nicht geholfen, nachdem unsere beiden wichtigsten Kundengruppen und unsere beiden größten Ländermärkte, wie bereits erwähnt, ganz besonders hart von den wirtschaftlichen Herausforderungen betroffen waren.

Beim Blick auf die quartalsweise Entwicklung sehen wir jedoch einen kleinen Lichtblick.

In den ersten drei Quartalen war der Wachstumstrend erkennbar abwärtsgerichtet.

Die Neuwahlen in Frankreich im Juni und die fortdauernden Unsicherheiten in Deutschland bezüglich des Fortbestands der Regierung und der Verabschiedung eines Haushalts haben sich in unseren Zahlen spürbar ausgewirkt.

Im vierten Quartal konnten wir dann allerdings mit plus 4,4% den höchsten Wachstumswert im Geschäftsjahr verzeichnen.

Wir haben, wenn auch gedämpft, somit auch 2024 die übliche Saisonalität im vierten Quartal gesehen. So erfreulich dies zum Jahresende auch war – von einer nachhaltigen Trendumkehr können wir leider nicht sprechen.

Das ist wichtig, wenn wir im weiteren Verlauf meines Berichts noch auf die Prognose zu sprechen kommen.

Schauen wir zunächst aber auf die Entwicklung in den Segmenten und Regionen.

Eines wird mit Blick auf die Segmententwicklung sehr offensichtlich:

Wir liegen mit der Internationalisierung von Bechtle und unserer stärker europäisch ausgerichteten M&A-Strategie vollkommen richtig.

Es hat sich gezeigt, dass wir nicht in allen Ländern mit den gleichen Herausforderungen zu kämpfen haben. Unser Geschäft in BeNeLux, Großbritannien oder Spanien hat sich beispielsweise sehr erfreulich entwickelt.

Damit konnten wir Schwächen einzelner Ländermärkte zumindest teilweise ausgleichen.

Damit zur Ergebnisentwicklung.

Beim Blick auf das EBIT wird besonders augenfällig, dass uns das notwendige Umsatzwachstum fehlte, um die gestiegenen Kosten zu kompensieren. Somit kam das Ergebnis stärker unter Druck und ging im Vergleich zum Vorjahr um 8,1% zurück.

Die Bruttomarge hat sich hingegen verbessert. Aufgrund des höheren Software- und des höheren Serviceanteils hat sich der Materialaufwand nur unterproportional entwickelt. Somit erreichte die Bruttomarge zum Jahresende mit 18,1% sogar einen neuen Rekordwert.

Demgegenüber steht aber ein überproportionaler Anstieg bei den Personalkosten, beim sonstigen betrieblichen Aufwand und bei den Abschreibungen.

Kosten, die sich nur vermeiden ließen, wenn wir die Zukunftsfähigkeit von Bechtle in Frage stellen würden – was unternehmerisch falsch und damit ganz und gar nicht in unserem und sicher auch nicht in Ihrem Interesse ist! Daher investieren wir auch in diesen anspruchsvollen Zeiten in vielfältiger Weise in die Zukunft von Bechtle.

Schauen wir auf die Entwicklung des EBIT im Jahresverlauf, sehen wir eine leichte Entspannung zum Jahresende. Das liegt hauptsächlich an zwei Gründen:

Erstens hat uns das stärkere Umsatzwachstum im Schlussquartal geholfen, die Kostensteigerungen zumindest etwas besser zu kompensieren als in den Vorquartalen. So entwickelte sich im vierten Quartal beispielsweise auch der Deckungsbeitrag positiv – eine für uns intern wesentliche Kennzahl zur operativen Steuerung.

Und zweitens lagen die sonstigen betrieblichen Erträge im vierten Quartal rund 3 Mio. € über Vorjahr, da wir höhere Marketingzuschüsse der Herstellerpartner verbuchen konnten. Der

Eingang von Bonuszahlungen war 2024 eindeutig zum Jahresende hin verlagert, was maßgeblich der schwachen unterjährigen Wachstumsdynamik geschuldet war.

Damit, meine Damen und Herren, kommen wir noch zum operativen Cashflow.

Ich hatte es bei der Vorstellung unserer Geschäftszahlen im März als einen echten Lichtblick bezeichnet – und unterstreiche diese Einschätzung auch heute:

Der Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit erreichte im Berichtsjahr mit 558 Mio. € einen neuen Höchststand. Das sind noch einmal fast 100 Mio. € mehr als im bereits herausragenden Vorjahr. Und auch der Free Cashflow lag mit 377 Mio. € auf einem Rekordwert.

Diese sehr gute Entwicklung ist nur zum Teil die „rechnerische“ Folge der verhaltenen Geschäftsentwicklung.

Denn wir sehen hier auch die positiven Effekte unserer Anstrengungen der letzten Jahre, den Cashflow und das Working Capital zu optimieren bzw. die Treiber aktiv zu steuern. Bei aller Fokussierung auf das operative Tagesgeschäft haben wir intern immer wieder auch die Cash-Relationen in den Mittelpunkt gerückt. Und wie man sehen kann, durchaus mit Erfolg.

Beim Blick auf den Cashflow, auf die Eigenkapitalquote und die Verschuldung sieht man sehr klar, dass Ihr Unternehmen, meine sehr geehrten Aktionärinnen und Aktionäre, dass Bechtle ein finanziell kerngesundes Unternehmen ist.

Die momentane Situation ist für uns zwar sehr herausfordernd, aber wir werden gestärkt aus ihr hervorgehen, davon bin ich zutiefst überzeugt.

Wir kommen damit zum Blick auf die Entwicklung der Mitarbeitenden-Zahl.

Bechtle beschäftigte zum 31. Dezember 2024 insgesamt 15.801 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Das sind 642 Menschen bzw. 4,2% mehr als im Vorjahr.

Über Akquisitionen kamen 381 neue Kolleginnen und Kollegen zu Bechtle, das sind fast 60% des gesamten Zuwachses. Rein „organisch“ lag das Mitarbeitendenwachstum damit nur bei 1,7%.

Sie sehen daran, dass wir die Kosten eng im Blick behalten. Das verhaltene Wachstum ist eine bewusste unternehmerische Entscheidung, in Zeiten hoher konjunktureller Herausforderungen bei den Personalkosten nicht zu „überziehen“, ohne jedoch die

Zukunftsfähigkeit des Unternehmens zu gefährden, was in der Führung des Unternehmens allzu oft ein echter Spagat ist.

Aus diesem Grund – und das ist mir wichtig zu betonen – investieren wir auch unvermindert in Ausbildung. Zum Jahresende befanden sich beachtliche 883 junge Menschen bei Bechtle in Ausbildung. Die Ausbildungsquote in Deutschland liegt damit bei fast 7%.

Kommen wir nun zur Aktie und zum Dividendenvorschlag.

Einsteigen möchte ich mit einem durchaus bemerkenswerten Jubiläum. Vor 25 Jahren – am 30. März 2000 – ging Bechtle mit dem Börsengang einen der wahrscheinlich wichtigsten Schritte für das weitere Unternehmenswachstum.

Ein Vorhaben, das sich die beiden Gründer Gerhard Schick und Ralf Klenk bereits 1988 in ihr Pflichtenheft und in die Bechtle Vision 2000 schrieben.

Zwei Männer, ein Wort: Auf dem Höhepunkt des Neuen Markts notierte der Bechtle Aktienkurs zum ersten Mal auf dem Frankfurter Börsenparkett. Dieser Moment ist hier auf dem Foto festgehalten.

Seitdem hat sich der Kurs versiebenfacht und wichtiger noch – Bechtle ist als eines der wenigen Unternehmen des Neuen Markts noch immer eigenständig und erfolgreich.

Den Verlauf des Aktienkurses im zurückliegenden Geschäftsjahr sehen Sie auf dem Chart abgebildet – ergänzt durch die Entwicklung der wichtigsten Vergleichsindizes.

Sie erkennen eine hohe Volatilität des Kurses und eine in Summe unbefriedigende Entwicklung. Zum Jahresende 2024 lag unsere Marktkapitalisierung bei rund 3,9 Milliarden Euro.

Unsere Positionierung in den Indizes TecDAX und MDAX hat sich indes kaum verändert. Nach dem Ranking der Deutschen Börse belegte Bechtle Rang 56 der börsennotierten Unternehmen in Deutschland – nach Rang 55 im Vorjahr. Im TecDAX lag Ihr Unternehmen wie im Vorjahr unverändert auf Rang 9.

Seit Jahresanfang hat sich der Aktienkurs wieder etwas erholt, aktuell liegt unsere Marktkapitalisierung wieder bei fast 5 Milliarden Euro.

Kommen wir nun zum Dividendenvorschlag.

Wir haben seit Jahren, das wissen Sie, eine klare Leitlinie in unserer Dividendenpolitik:

Sie soll verlässlich und nachhaltig sein. Daher schütten wir bereits seit dem Börsengang jedes Jahr ohne Unterbrechung eine Dividende aus. Noch nie lag die Dividende unter dem Vorjahr. Entweder hielten wir sie stabil oder haben die Ausschüttung erhöht.

Diese Gedanken haben uns auch beim Dividendenvorschlag für das Geschäftsjahr 2024 geleitet.

Unserer Pressemeldung aus dem März konnten Sie bereits entnehmen, dass der Vorschlag der Verwaltung an die Hauptversammlung eine Dividende von 70 Cent je Stückaktie vorsieht.

Damit halten wir stabil das Vorjahresniveau. Die Ausschüttungsquote allerdings liegt mit fast 36% klar über Vorjahr und auch über unserem Ziel, rund ein Drittel des Ergebnisses nach Steuern an unsere Anteilseigner auszuschütten.

Die Voraussetzungen für diese Entscheidung sind sicher nicht optimal. Unser Nachsteuerergebnis, das rechnerisch Grundlage der Dividendenausschüttung ist, ging immerhin um 7,5% zurück.

Aber – wir wollen mit einer stabilen Dividende klare Signale an Sie, an unsere Aktionärinnen und Aktionäre, sowie den Kapitalmarkt, senden:

1. Auf Bechtle ist Verlass. In 24 Jahren gab es nie einen Rückgang bei der Dividende, und das soll auch für 2024 nicht der Fall sein. Unsere finanzielle Stärke und hohe Liquiditätsausstattung geben uns den dafür nötigen Rückhalt.
2. Wir glauben an Bechtle und an unser erfolgreiches Geschäftsmodell. Deswegen ist die Dividendenausschüttung auch ein klares Zeichen der Zuversicht hinsichtlich unserer künftigen Entwicklung.

Damit zu einigen bemerkenswerten Ereignissen jenseits der Zahlen, die von hoher strategischer Relevanz für Bechtle sind.

Starten möchte ich mit einem mutigen und zugleich zukunftsweisenden Schritt.

Dazu gehört unsere Entscheidung, mit einem neuen Corporate Design und einem neuen Logo unser Image als moderner, zukunftsorientierter IT-Partner zu stärken, unsere

Bekanntheit zu erhöhen und unser Selbstverständnis mit unserem Außenauftritt in Einklang zu bringen.

Im 41. Jahr unserer Unternehmensgeschichte mag das zunächst ungewöhnlich erscheinen – doch gerade mit unserem digitalen Fokus setzen wir damit ein klares Zeichen für Innovation, Wandel und die konsequente Ausrichtung auf die sich stetig weiterentwickelnde Digitalisierungsbranche.

Die Umsetzung braucht Zeit, zumal in wirtschaftlich anspruchsvollen Zeiten – aber es war ein notwendiger und ist ein hilfreicher Schritt, der weit in die Zukunft reicht. Ein Schritt, bei dem man nicht in Jahren, sondern Jahrzehnten denkt.

Die Entscheidung – das können wir nach immerhin neun Monaten im praktischen Einsatz festhalten – hat sich als absolut richtig erwiesen: Sowohl intern als auch extern haben wir überaus positives Feedback erhalten. Bis hin zu einer in der vergangenen Woche erst verliehenen Auszeichnung unseres CDs durch den renommierten Art Directors Clubs, dem für die Kreativbranche wichtigsten Verband.

Einen Eindruck des Corporate Designs konnten Sie anhand unserer Präsentation schon gewinnen, ergänzen möchte ich noch ein kurzes Video, das die wichtigsten, stilprägenden Elemente zusammenfasst:

Fortsetzen möchte ich den Rückblick nun mit der Neuorganisation der Führungsverantwortung im Vorstand.

Seit dem 1. Januar 2025 bündeln wir auf Vorstandsebene die Verantwortung für alle Vertriebswege in den Ländermärkten in jeweils einer Hand. Wir legen damit einen klaren Fokus auf den Ausbau des Multichannel-Angebots sowie auf die weitere Internationalisierung.

Ziel ist, eine ganzheitliche Marktstrategie umzusetzen und Kunden bedarfsorientiert über alle Kanäle hinweg optimal zu bedienen.

Michael Guschlbauer verantwortet als COO das Geschäft in Deutschland und Österreich sowie alle Spezialisten der Bechtle Gruppe.

Konstantin Ebert ist in der Rolle des COO für die 12 weiteren europäischen Ländermärkte verantwortlich, in denen Bechtle mit eigenen Gesellschaften aktiv ist.

Der konsequente Multichannel-Ansatz soll neben einer weiter gestärkten Kundenbindung und besseren Marktdurchdringung auch für positive wirtschaftliche Effekte durch mehr Effizienz in den Prozessen sorgen.

In der externen Berichterstattung werden wir allerdings erst ab dem Geschäftsbericht 2025 in einer geänderten, dann länderbezogenen Segmentlogik berichten.

Zu den wichtigen Personalien zählte 2024/25 auch die Besetzung der neuen Führungsebene der Vice Presidents in wichtigen europäischen Märkten.

Marijke Krist hat diese Rolle für die Niederlande übernommen, Mathilde Bluteau für Frankreich und Christian Speck für die Schweiz.

Mit der Einführung dieser übergeordneten Führungsverantwortung wollen wir die Positionierung der Bechtle Gruppe in den jeweiligen Ländermärkten weiter stärken und den Wachstumskurs beschleunigen. Ziel ist auch, die Zusammenarbeit der Bechtle Gesellschaften über alle Vertriebskanäle zu vertiefen und damit für eine umfassende Kundenbetreuung und die Nutzung zusätzlicher Synergien zu sorgen.

Behalten wir noch einen Moment Europa im Blick und schauen auf unsere Akquisitionen, die unverändert Teil unserer Wachstumsstrategie sind:

In Summe sind wir im zurückliegenden Jahr durch sechs Akquisitionen in vier Ländern weiter gewachsen – gewachsen durch exzellent qualifizierte Menschen mit viel Erfahrung und Know-how, durch herausragende Marktkenntnisse und sehr gute Herstellerkontakte:

Hinter den sechs Akquisitionen stehen die Teams der beiden Apple-Spezialisten iDoo in Spanien und MMN in Italien.

Daneben haben wir uns mit dem IT-Systemhaus s.i.g. System Informationsgesellschaft in Neu-Ulm verstärkt, dem IT-Dienstleister Qolcom und dem Softwareentwickler DriveWorks in Großbritannien sowie mit dem Kubernetes Spezialisten Arwinet & KubeOps in Bisingen, im Zollern-Alb-Kreis, im „Ländle“ also.

Verschieden ausgerichtet, sehr international, alle bestens in ihren Märkten etabliert – und allesamt bereichernd für Bechtle.

Wie in den zurückliegenden drei Jahrzehnten wird auch in Zukunft die konsequente Umsetzung unserer M&A-Strategie einen Teil unseres Wachstums ausmachen.

Werfen wir nun noch einen Blick auf unsere Vertriebserfolge mit öffentlichen Auftraggebern:

Auch wenn ich eingangs darauf hingewiesen habe, dass die öffentlichen Auftraggeber derzeit eher zurückhaltend bei IT-Investitionen sind, heißt das nicht, dass es hier einen Stillstand gibt. Es sind viele sehr interessante Ausschreibungen auf dem Markt, die für unser künftiges Geschäft enorm wichtig sind. Und zwar auf nationaler wie auch auf europäischer Ebene.

Eine kleine Auswahl interessanter, öffentlichkeitswirksamer Rahmenverträge sehen Sie auf dem Chart aufgelistet.

Stellvertretend sei an dieser Stelle der wahrscheinlich prominenteste Rahmenvertrag genannt, den wir gemeinsam mit Apple gewonnen haben – nämlich die Ausstattung der gesamten deutschen Bundesverwaltung mit bis zu 300.000 Apple Endgeräten. Bisher hat sich dieses Potenzial noch nicht in nennenswerten Abrufzahlen materialisiert, wir gehen aber davon aus, dass sich dies nun mit der neuen Regierung und mit einem hoffentlich bald verabschiedeten Haushalt ändert und in der zweiten Jahreshälfte an Fahrt aufnimmt.

Wir haben – das möchte ich an dieser Stelle noch einmal herausstellen – 2024 ein historisch hohes Rahmenvertragsvolumen akquiriert. Ein Erfolg, der uns zuversichtlich stimmt, bei wieder anziehender Investitionsneigung über die besten Voraussetzungen zu verfügen, von den Ausgaben zu profitieren. Es ist ein vielversprechendes Potenzial für die Zukunft!

Uneingeschränkt erfreulich ist auch die Entwicklung unserer Herstellerbeziehungen. Wir wurden 2024 erneut mit einem wahren „Preisregen“ bedacht. Auszeichnungen unserer Herstellerpartner, die stellvertretend für Anerkennung und Respekt stehen, die auch Ausdruck unseres exzellenten Rufs in der Branche sind und die die Bedeutung von Bechtle als wichtigstes Bindeglied zwischen den Herstellern und Kunden in Europa untermauern.

Diese Preise sind eine Wertschätzung, die zuvorderst den Mitarbeitenden bei Bechtle gebührt. Sie sind uns aber auch ein Anspruch, mit Kreativität, Mut und Expertise die besten Lösungen für unsere Kunden zu entwickeln. Ein Ansporn, in dieser im wahrsten Wortsinn „ausgezeichneten“ Teamleistung nie nachzulassen.

Meine Damen und Herren, es sind immer wieder unsere Mitarbeitenden, die mit ihrer Kompetenz überzeugen und beharrlich und verantwortungsvoll an Lösungen arbeiten, die unsere Herstellerpartner und Kunden gleichermaßen wertschätzen.

Ein großes Dankeschön möchte ich daher im Namen des gesamten Vorstands an dieser Stelle allen Kolleginnen und Kollegen aussprechen, die auch in diesen herausfordernden Zeiten alles geben und damit gewährleisten, dass unsere Bechtle auf Kurs bleibt – vielen Dank!

Es sind aber nicht nur unsere Herstellerpartner, die uns mit Preisen würdigen. Daneben haben wir in zahlreichen Ranglisten erneut Spitzenplätze erreicht.

So sind wir seit mehr als einem Jahrzehnt das mit deutlichem Abstand größte IT-Systemhaus. Das Wirtschaftsmagazin brand eins und Statista führen uns als einzigen IT-Dienstleister in elf Disziplinen in der höchstmöglichen Kategorie. Wir zählen zu den 50 wertvollsten Marken in Deutschland, wurden als Arbeitgeber wiederholt als Top Employer ausgezeichnet und haben den Gold-Status im Nachhaltigkeitsrating von Ecovadis erreicht.

Die jüngste Auszeichnung hat mein Kollege Michael Guschlbauer am vergangenen Donnerstag in Frankfurt entgegengenommen: Zum zweiten Mal in Folge wurde Bechtle als Best Managed Company geehrt; ein Preis, den die Unternehmensberatung Deloitte, das Finanzinstitut UBS gemeinsam mit der Frankfurter Allgemeine Zeitung und dem Bundesverband der Deutschen Industrie jährlich verleiht.

Eine Voraussetzung für all diese Preise sind top Kompetenzen oder Zertifizierungen – und die dazu wiederum benötigen Weiterbildungen, Seminare und Entwicklungsprogramme.

Startpunkt ist dabei immer die Ausbildung junger Menschen zu neuen Fachkräften. Dazu gehört für das Jahr 2024 eine Rekordausbildungszahl:

Im Oktober hatten wir nach dem Start des sehr starken, neuen Ausbildungsjahrgangs mit in Summe 883 jungen Menschen so viele Azubis und dual Studierende im Konzern wie noch nie.

Wir investieren auch weiterhin mit großer Überzeugung in die Ausbildung junger Menschen, um dem Fachkräftemangel aktiv entgegenzuwirken.

Das ist vielleicht eine gute Gelegenheit, die über 60 Schülerinnen und Schüler der Gustav-von-Schmoller-Schule zu begrüßen, die dieses Jahr Gäste unserer Hauptversammlung sind. Herzlich willkommen – wir freuen uns sehr über euer Interesse!

Genauso zukunftsorientiert ist auch eine Initiative unserer im vergangenen Jahr gegründeten Bechtle Stiftung, die in wirklich atemberaubenden Tempo den ersten Jahrgang des Programms „female upgreat“ – mit vom Start weg 49 Teilnehmerinnen – auf den Weg gebracht hat.

Bei dem Stipendienprogramm geht es um die langfristige Förderung und Begleitung von Mädchen und Frauen im IT-Umfeld.

Das Programm richtet sich sowohl an Schülerinnen, Auszubildende und Studentinnen als auch Berufseinsteigerinnen, Führungskräfte und Expertinnen. Es unterstützt aktuelle und zukünftige weibliche IT-Kräfte ganz bewusst in verschiedenen Lebens- und Karrierephasen – ein Ansatz, der in seiner Ausprägung einzigartig ist.

Ziel ist es, mehr Mädchen und Frauen für eine IT-Karriere zu gewinnen, sie bis zu 15 Jahre auf ihrem Weg in Fach- und Führungspositionen zu begleiten und sie dort in der Weiterentwicklung zu unterstützen. Wir arbeiten hier im Übrigen sehr eng mit der Stiftung unseres Ankeraktionärs zusammen, der Gerhard und Ilse Schick Stiftung. Ein wie ich finde in jeder Hinsicht zukunftsstarkes Programm.

Wenn wir von Zukunft sprechen, kann ein Thema heute nicht fehlen: Künstliche Intelligenz, kurz: KI.

Zu Jahresbeginn haben wir unsere strategische Positionierung zum Thema KI veröffentlicht und damit ein klares Zeichen gesetzt:

KI ist Basis-, Querschnitts- und Schlüsseltechnologie und strategischer Hebel für Innovation, Effizienz und nachhaltiges Wachstum.

Unser Ziel ist es, KI in Kundenprojekten, in internen Prozessen und zur Entwicklung neuer Lösungen verantwortungsvoll einzusetzen.

Dabei bauen wir einerseits auf unsere engen Partnerschaften mit Herstellern, aber auch auf die weiter vertiefte Zusammenarbeit im Innovation Park Artificial Intelligence (kurz: IPAI) hier in Heilbronn.

Was uns aber von unseren Marktbegleitern deutlich differenziert, ist unsere Mehrheitsbeteiligung am deutschen Deep-Learning-Spezialisten Planet AI.

Kernprodukt des Unternehmens ist eine Softwareplattform, mit der Unternehmen Dokumente, Belege und Texte automatisiert verarbeiten, Dokumententypen klassifizieren und Informationen extrahieren können.

In dieser Kombination sehen wir uns sehr gut aufgestellt, von KI als Wachstumsbereich deutlich zu profitieren.

KI war im Übrigen eines der zentralen Themen, über die wir ein hoch interessantes Fachpublikum an unserem Messestand bei der Hannover Messe im vergangenen Monat informiert haben.

Tatsächlich war KI dabei keine „Zukunftsmusik“, sondern selbstverständlicher Bestandteil unseres umfassenden, integrierten IT-Lösungsportfolio für die Digitalisierungsanforderungen der Industrie.

Bevor wir zum Ausblick auf das Geschäftsjahr 2025 kommen, schauen wir noch kurz auf das bereits hinter uns liegende erste Quartal.

Wenngleich wir – zumindest in Deutschland – nach der Bundestagswahl erste leichte Verbesserungen verzeichnen konnten, dominierte in den ersten drei Monaten des laufenden Jahres unverändert Unsicherheit.

Parallel zu einer nur sehr verhaltenen Entwicklung sind unsere Kosten gestiegen. Zwar nicht dramatisch, aber eben doch auf ein Niveau, das im Ergebnis deutlich spürbar ist.

Schauen wir zunächst auf Geschäftsvolumen und Umsatz:

Das Geschäftsvolumen zeigte akquisitionsbedingt ein leichtes Wachstum. Insgesamt blieb die Entwicklung aber immer noch hinter unseren Erwartungen zurück.

Vergleichen wir die ersten Monate miteinander, sehen wir, dass erst im März eine leichte Erholung einsetzte – getrieben unter anderem von ersten positiven Impulsen bei den öffentlichen Auftraggebern in Deutschland.

International sehen wir nach wie vor eine positive Entwicklung in einzelnen Ländermärkten. Allerdings ist die Lage in Frankreich unverändert herausfordernd.

Der Umsatz spiegelt wie im Vorjahr die positive Entwicklung unseres Softwaregeschäfts wider. Ein Unterschied zwischen Geschäftsvolumen und Umsatz von 3 – 4 Prozentpunkten ist das Bild, das wir in den meisten vergangenen Quartalen auch schon gesehen haben.

Aber auch hier gilt: Eine Belebung unseres Geschäfts im zweiten Halbjahr ist möglich, und die ersten Anzeichen aus dem März und auch dem April zeigen in die richtige Richtung – wie nachhaltig diese Entwicklungen sind, wird sich jedoch frühestens zum Ende des zweiten Quartals zeigen.

Die Ergebnisentwicklung im ersten Quartal war indes sehr unbefriedigend. Wir hatten zwar im Vorfeld schon darauf hingewiesen, dass wir im ersten Halbjahr 2025 noch keine Verbesserung der Gesamtsituation erwarten, das hat sich aber nicht in vollem Ausmaß in der Markterwartung widerspiegelt, weshalb wir auch am 25. April mit einer Ad hoc-Meldung die Eckwerte zur Geschäftsentwicklung vorab veröffentlicht haben.

Es gibt maßgeblich drei Gründe für die Entwicklung des EBIT:

Erstens: Die Personalkosten sind um rund 18 Mio. € gestiegen. Das ist zum Teil akquisitionsbedingt, zum Teil handelt es sich um Lohnerhöhungen, zum Teil sind es aber auch Effekte aus der Anhebung der Beitragsbemessungsgrenzen zur Sozialversicherung (in D).

Zweitens: Wir hatten ein niedrigeres Niveau an Bonuszahlungen von unseren Partnern als im Vorjahr. Einen positiven „Überhangeffekt“ aus einem starken Q4, wie wir ihn in anderen ersten Quartalen eines Jahres schon oft gesehen haben, konnten wir 2025 leider nicht realisieren.

Und drittens: Auch die Abschreibungen liegen um 6 Mio. € über Vorjahr. Hintergründe sind Effekte aus Akquisitionen, aber auch aus den laufenden Investitionen in die Modernisierung unsere eigene IT oder in Gebäude.

Meine sehr geehrten Damen und Herren, kommen wir nun abschließend noch zu den Erwartungen für das laufende Jahr 2025.

Der Start ins Jahr war – wie erwartet – verhalten. Die Unsicherheiten sind unverändert hoch und durch die wechselhafte Zollpolitik der US-Administration leider noch gestiegen. Insofern steht unsere Prognose unter dem Vorbehalt einer positiven Entwicklung der Rahmenbedingungen im zweiten Halbjahr.

Aber:

Wir haben bereits zum Quartalsende im März eine erste, wenn auch noch vorsichtige Belebung im öffentlichen Sektor in Deutschland registriert. Und auch der April ging wenigstens in die richtige Richtung. Auch spüren wir in Kundengesprächen vielfach eine gewisse „Aufbruchstimmung“, eine klare Haltung und den Willen, sich für ein starkes Europa einzusetzen.

Das sind gute Signale, die bei allen geopolitischen und –wirtschaftlichen Verwerfungen Anlass zur Zuversicht geben.

In Bezug auf das laufende zweite Quartal sind wir gleichwohl weiter zurückhaltend. Eine Belebung auf breiterer Front sollten wir erst für das zweite Halbjahr erwarten.

Die Bandbreite an möglichen Szenarien – das muss man so deutlich sagen – ist nach wie vor sehr groß, sowohl für die Gesamtwirtschaft als auch für Bechtle. Große Risiken und Unsicherheiten kommen aus dem Handeln der US-Regierung.

Lichtblicke gibt es vor allem innenpolitisch. Die zügige Regierungsbildung hat insbesondere bei unseren öffentlichen Auftraggebern für Zuversicht gesorgt.

Auch die Schaffung eines Digitalministeriums mit weitreichenden Kompetenzen ist zumindest ein wichtiges Zeichen und ein Schritt in die richtige Richtung.

Vor diesem Hintergrund gehen wir, wie in unserer Prognose im März bereits kommuniziert, davon aus, das Geschäftsvolumen leicht zu steigern.

Die Entwicklung des Umsatzes sehen wir aufgrund des weiterhin positiven Softwaregeschäfts unterhalb der des Geschäftsvolumens.

Das Ergebnis vor Steuern könnte auf Jahressicht um bis zu 5% rückläufig sein, es gibt aber auch Chancen für eine positivere Entwicklung. Die EBT-Marge erwarten wir daher leicht rückläufig bis stabil.

Meine sehr geehrten Damen und Herren, Sie kennen Bechtle gut, sind uns teils seit vielen Jahren eng verbunden. Zuverlässigkeit zählt zu unseren vier Grundwerten, die wir sehr ernst nehmen. Gerade deshalb ist auch für uns die gegenwärtige Situation unbefriedigend und der Ausblick mit viel „Wenn und Aber“ versehen.

Was ich Ihnen jedoch versichern kann: Ich bin felsenfest vom nachhaltigen Erfolg unseres Unternehmens überzeugt.

Strukturell ist der IT-Markt unverändert ein wachstumsstarker und damit attraktiver Zukunftsmarkt. Die grundsätzlichen Trends sind intakt – und Bechtle ist auf diesem Markt als IT-Zukunftspartner der Kunden sehr gut positioniert!

Ein Zeichen dafür ist, dass wir derzeit über ein historisch hohes Volumen aus Rahmenverträgen mit Kunden aus dem Public Sector und aus der Industrie verfügen.

Trotz der aktuell herausfordernden wirtschaftlichen Rahmenbedingungen werden wir auch weiterhin in die Zukunftsfähigkeit von Bechtle investieren – sei es in Form notwendiger IT-Investments in unsere eigenen Plattformen, durch weitere Zukäufe attraktiver Marktteilnehmer in Europa oder auch Anpassungen unserer Führungsorganisation.

Unverrückbar lautet unser Ziel: Profitables Wachstum, um zukunftsfähige Arbeitsplätze zu sichern und unseren Kunden in Zeiten großer Veränderungen mit einem breiten Portfolio ein stabiler Partner zu sein.

Unternehmen wie öffentliche Auftraggeber setzen ihre digitale Transformation fort. Die Notwendigkeit zu Investitionen in IT nimmt weiter zu. Künstliche Intelligenz unterstützt diese Entwicklung zusätzlich und vergrößert die Möglichkeiten des Einsatzes von IT erheblich.

Für künftiges Wachstum haben wir alles an Bord: die besten Mitarbeitenden, finanzielle Stabilität, eine starke Positionierung im Markt sowie eine überlegene Unternehmensstruktur und -strategie.

Was jetzt zählt, sind Zuverlässigkeit und Sicherheit. Dann sind unsere Kunden auch bereit, in die Zukunft und in ihre europäischen Standorte zu investieren.

Bechtle, meine sehr verehrten Damen und Herren, ist bereit, die Zukunft mit IT zu gestalten!

Vielen Dank.