

Virtuelle Hauptversammlung der Bechtle AG

Neckarsulm, 27. Mai 2020

Dr. Thomas Olemotz, Vorstandsvorsitzender, Bechtle AG

Es gilt das gesprochene Wort.

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

herzlich willkommen – auch von meinen beiden Vorstandskollegen Michael
Guschlbauer und Jürgen Schäfer – zur Hauptversammlung der Bechtle AG.

Vielen Dank, dass Sie unserer Einladung gefolgt sind. Wir freuen uns sehr über
Ihr Interesse an Bechtle – an Ihrem Unternehmen.

Besondere Umstände fordern besondere Maßnahmen – und so haben auch wir
uns entschieden, in dieser außergewöhnlichen Zeit die Möglichkeit einer
virtuellen Hauptversammlung zu nutzen, um einerseits dem Gebot der
Berichterstattung und der Gewinnbeteiligung gegenüber unseren Aktionären
nachzukommen, und andererseits allen erforderlichen Maßnahmen zum Schutz
der Gesundheit zu entsprechen.

Das weltumspannende Ausmaß der Covid-19-Pandemie stellt uns alle vor noch
nie dagewesene Herausforderungen. Menschlich, wie auch wirtschaftlich.

Ungewöhnliche Entscheidungen sind unter deutlich erhöhter Unsicherheit zu
treffen, und Vieles erfordert einen ganz neuen Blickwinkel. Die weltweiten
wirtschaftlichen Verwerfungen sind immens

– sie, und auch viele jetzt spürbare Auswirkungen auf unseren Berufsalltag und
unser Privatleben, werden uns noch länger begleiten.

Gerade aber in derart unsicheren Zeiten gilt es, unaufgeregt einen kühlen Kopf
zu bewahren, den gesunden Menschenverstand einzusetzen und mit Optimismus

und Pragmatismus die Chancen zu nutzen, die sich auch im Rahmen der Pandemie bieten.

Es ist die Zeit derer, die sich – stabil und fest verankert im Hier und Jetzt – zukunftsorientiert im Markt aufgestellt haben.

Es ist die Zeit derer, die ihre Kräfte bündeln und in die Waagschalen werfen, was sie sich in der Vergangenheit erarbeitet haben.

Und zu diesen Unternehmen zählt zweifelsohne auch Bechtle.

Wenn wir uns die vergangenen Wochen aus dem Blickwinkel der IT-Branche anschauen, dann fällt die enorme Dynamik ins Auge, mit der die Digitalisierung vorankam – in Unternehmen und Behörden, im medizinischen Sektor, in der Politik, im Privaten und insbesondere: in den Köpfen!

Als IT-Unternehmen sehen wir diese Entwicklung natürlich in einem positiven Licht. Es ist für mich persönlich aber nicht der beeindruckendste Aspekt dieser unwirklichen Wochen, zumal auch die Grenzen digitaler Möglichkeiten für uns alle erkenn- und unmittelbar erlebbar wurden.

Bemerkenswert aber ist der menschliche, umsichtigere Umgang miteinander. Die Solidarität untereinander, die empfundene Verbundenheit, trotz Distanz, waren und sind Lichtblicke.

Zwei Beispiele möchte ich Ihnen nennen:

Zum einen haben wir uns an der Gemeinschaftsaktion in Heilbronn beteiligt, deren Ziel es war, kleine Unternehmen zu unterstützen, die in besonderem Maß unter den behördlichen Beschränkungen zur Eindämmung von Covid-19 zu leiden hatten. Mit großer Leidenschaft engagierten sich bei Bechtle vier Teams und verhalfen den Unternehmern zum Start in den digitalen Vertrieb.

Dem Engagement und persönlichen Einsatz unserer Mitarbeiter gebührt großer Respekt – die Dankbarkeit der bedachten Unternehmerinnen und Unternehmer war bewegend und zeigte eindrucksvoll, zu was solidarisches, gemeinsames

Wirken fähig ist. Eine kleine und doch großartige Geschichte in diesen schwierigen Zeiten.

Einen ganz eigenen Charakter hatte zum anderen ein alternatives, internes Lauevent, das unsere Mitarbeiter am vorvergangenen Wochenende auf die Beine gestellt haben.

Zum Termin des leider abgesagten Trollinger Marathons in Heilbronn fand mit großem Anklang der „Bechtlethon“ statt. Mehrere hundert Kolleginnen und Kollegen aus europaweit allen 14 Bechtle Ländern liefen ihre persönliche Wegstrecke und individuelle Distanz. Jeder für sich und doch gemeinsam. Wichtig war allein das Gemeinschaftsgefühl – über Landesgrenzen hinweg. Auch das nur eine kleine Geschichte mit großer Wirkung.

Beide Beispiele zeigen, dass die momentane Krise auch viel Kreativität freisetzt. Ganz nach dem Motto:

„Handeln statt lamentieren. Entscheiden statt zögern. Gemeinsam statt jeder für sich.“ Das haben wir bei Bechtle an vielen Stellen erleben können.

Hoffen wir, dass wir uns die positiven Errungenschaften dieser Zeit auch dann noch bewahren, wenn wir in der neuen Normalität „neue Routinen“ entwickeln – denn, auch diese Zeit wird kommen!

Zum Glück – möchte ich anfügen.

Nach dieser Vorrede komme ich nun zum Rückblick auf ein hervorragendes Geschäftsjahr 2019.

„Hervorragend“ nicht nur, was die Wachstumsdynamik betrifft, „hervorragend“ auch, weil es uns gelungen ist, unsere Vision 2020 vor der Zeit zu realisieren.

Elf Jahre hatte uns die Bechtle Vision 2020 begleitet und war in ihrer Zielsetzung fest in den Köpfen der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter verankert. Die 2008 in unserer Vision formulierten Ziele waren für uns alle immer ein Leitstern für unser Handeln und ein Versprechen an unsere Stakeholder.

Dreh- und Angelpunkt waren dabei zwei Zahlen: Die Mitarbeiterzahl von 10.000 und ein Umsatzziel von 5 Milliarden Euro.

Nachdem wir die Zahl von 10.000 Mitarbeitern bereits 2018 überschritten hatten, steuerten wir 2019 mit bemerkenswerter Dynamik auf das Umsatzziel zu.

Dabei zeigt sich in der Vierteljahresbetrachtung eine sehr ausgeglichene Verteilung über die ersten drei Quartale 2019 und ein überaus starkes viertes Quartal.

Am Ende standen 5,37 Milliarden Euro unter dem Strich. Und damit in absoluten Zahlen ein Plus von mehr als 1 Milliarde Euro gegenüber dem Vorjahr. Ein Wachstum um immerhin 24,3 %.

Diese Umsatzdynamik ist – das möchte ich an dieser Stelle betonen – Ausdruck der Stärke und des Willens aller Bechtle Mitarbeiter, Herausragendes zu leisten. Daher möchte ich mich an dieser Stelle noch einmal – auch im Namen meiner Vorstandskollegen – sehr herzlich bei allen unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern bedanken.

Gemeinsam konnten wir so auch 2019 die Erfolgsserie der Vorjahre fortsetzen und das zehnte Rekordjahr in Folge in unsere Bücher schreiben.

Sie sehen auf dem Chart auch unser prozentuales organisches Wachstum. Als langjährige und interessierte Begleiter von Bechtle wissen Sie, dass Akquisitionen seit dem ersten Unternehmenszukauf 1993 Teil unserer Wachstumsstrategie sind.

Im Schnitt kamen allein seit dem Börsengang 2000 jährlich vier Unternehmen neu unter das Dach von Bechtle. Gemessen daran war 2019 mit in Summe neun Akquisitionen auch in dieser Hinsicht ein überdurchschnittlich erfolgreiches Jahr.

Der Schwerpunkt unserer Zukäufe lag dabei in der Schweiz. Hier haben wir im vergangenen Jahr besonders intensiv in die Zukunftsfähigkeit der Organisation investiert. Die Mühe hat sich gelohnt – wir sind in der DACH-Region nun sehr gut aufgestellt: regional, organisatorisch und inhaltlich im Sinne eines breiten Portfolios.

Auf zwei wichtige Erkenntnisse möchte ich Sie in diesem Zusammenhang aufmerksam machen:

Was wir – übrigens in guten wie in krisenhaften Zeiten gleichermaßen – als passgenaue Antwort auf die anspruchsvollen Herausforderungen unserer Zeit bestätigt sehen, ist unser Geschäftsmodell der vernetzten Dezentralität. In guten Zeiten können wir auf breiter Front von der Nachfrage im Markt profitieren, in weniger guten Zeiten balanciert die Dezentralität regionale Schwächen aus und zu jeder Zeit erlaubt sie ein schnelles, flexibles und eigenverantwortliches Handeln.

Die zweite Erkenntnis ist, dass nachhaltiger Erfolg immer eine Teamleistung ist, die nur gemeinsam, aus dem Zusammenwirken der zentralen Fachbereiche, jedem einzelnen, regional verwurzelten Standort und unserer Spezialisten erfolgreich erbracht werden kann.

Ausdruck gefunden hat dieses Denken und Handeln in dem griffigen Motto „One Bechtle“, das nicht für ein zentrales Organisationsprinzip steht, sondern vielmehr für die übergreifende Zusammenarbeit aller im Sinne des gemeinschaftlichen Erfolgs. Wir sind im Geiste dieses Prinzips auf einem sehr guten Weg, Ihrem Unternehmen dauerhaft sowohl Stabilität wie auch Flexibilität zu ermöglichen. Es sind nur scheinbar widersprüchliche Anforderungen. Wir halten sie für essenziell für die Zukunftssicherung – auch und gerade in volatilen Zeiten wie diesen.

Verteilt auf unsere Segmente IT-Systemhaus und Managed Services auf der einen sowie IT-E-Commerce auf der anderen Seite sehen Sie auf dem Chart ein organisch weitestgehend ausgeglichenes Wachstum.

Insgesamt aber machte sich im E-Commerce, und damit auch bei den Auslandsumsätzen, unsere historisch größte Akquisition – der Inmac WStore in Frankreich – deutlich bemerkbar, die wir 2019 erstmals vollständig konsolidieren konnten.

Eine Erwähnung wert ist an dieser Stelle sicherlich das Überschreiten der Marke von 2 Mrd. Euro unserer ausländischen Gesellschaften. Dieser Umsatzwert unterstreicht sicht- und messbar die mittlerweile erreichte Internationalität von Bechtle.

Gesamthaft sehen wir, dass das Wachstum über das ganze Jahr und über die Segmente und Regionen breit verankert war. Jeder Teilbereich hat starke Wachstumsbeiträge geliefert. Meine beiden Kollegen Michael Guschlbauer und Jürgen Schäfer hatten damit – stellvertretend für unsere operativen Geschäftssegmente – beide gleichermaßen Grund zur Freude über eine in ihren Verantwortungsbereichen außergewöhnliche Geschäftsentwicklung.

Abschließend noch zur besseren Einordnung der Hinweis, dass Bechtle mit einem Umsatzwachstum von 24,3 % mehr als fünfmal so stark gewachsen ist wie der gesamte IT-Markt in der EU. Es ist uns damit erneut gelungen, unseren Marktanteil signifikant zu steigern, was für uns ein wichtiges strategisches Ziel ist.

Ein starkes Umsatzwachstum allein, stellt uns aber noch nicht völlig zufrieden. Das wissen Sie, sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre.

Als Erfolg verbuchen wir erst ein Wachstum, das sich auch in einer ordentlichen Profitabilität niederschlägt:

Im zurückliegenden Geschäftsjahr konnten wir unser Vor-Steuer-und-Zins-Ergebnis – das EBIT – im Vergleich zum Vorjahr um außerordentlich starke 23,7 % steigern.

Insgesamt geht das sehr gute Ergebnis vor allem auf das Konto unserer insgesamt 24 IT-E-Commerce Gesellschaften in 14 europäischen Ländern. Und das, obwohl das EBIT in diesem Segment im Berichtsjahr – unter anderem bedingt durch den starken Anstieg der kaufpreisbedingten Abschreibungen – unter Druck war.

Dennoch konnte das EBIT durch Effizienzsteigerungen und Synergieeffekte aus der Akquisition der Inmac WStore um 32,7 % auf 91,5 Mio. Euro erhöht werden.

Die Marge liegt damit annähernd auf Vorjahresniveau, die so genannten „PPA-Effekte“ aus der Akquisition sind also bereits weitgehend kompensiert. Ohne diese Effekte hätte die Marge bei 5,2 % und damit über unserer Zielmarge von 5 % gelegen.

Das soll jedoch die hervorragende Ergebnisentwicklung unserer IT-Systemhäuser und Managed-Services-Gesellschaften keinesfalls schmälern. Ein Wachstum von 18,8 Prozent ist auch im Branchenvergleich hervorragend.

Im Segment Systemhaus & Managed Services konnten wir die Marge mit 4,3% konstant auf Vorjahresniveau halten. Das ist vor allem vor dem Hintergrund der zahlreichen Qualifizierungs- und Weiterbildungsmaßnahmen unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter ein großer Erfolg.

Insgesamt liegt die EBIT-Marge bei 4,5% und damit ebenfalls auf Vorjahresniveau. Ohne die erwähnten „PPA-Effekte“ hätte sie bei 4,7% und damit sogar 20 Basispunkte über der berichteten Marge gelegen.

Ein kurzer Blick auf die EBT-Marge für den Gesamtkonzern zeigt, dass wir mit 4,4 % – im historischen Vergleich – das Niveau weitgehend halten konnten. Wir befinden uns damit weiter in „Schlagweite“ zu unserer Zielmarge von 5 %.

Eine starke EBT-Marge ist für uns deshalb erstrebenswert, weil sie es erlaubt, Bechtle zukunftsfähig zu halten. Als Kennzahl steht die EBT-Marge stellvertretend für unternehmerische Stabilität und strategische Handlungsspielräume in der Zukunft.

Programmatischer formuliert:

„Zukunftsstärke braucht profitables Wachstum“ – diese Richtschnur hat uns in den vergangenen Jahren erfolgreich gemacht, ihr weiterhin zu folgen bleibt unser Maßstab.

Noch eine weitere Unternehmenskennzahl steht für unternehmerische Freiräume – der Free Cashflow.

Der Free Cashflow war im Vorjahr noch stark beeinflusst von der Akquisition der französischen Inmac Wstore. 2019 profitiert der Free Cashflow dann jedoch von einer starken Verbesserung des operativen Cashflows von plus 32,3% und den geringeren Abflüssen für Akquisitionen und Investitionen. Der Free Cashflow lag in der Folge bei 109,5 Mio. Euro und damit erstmals über der Marke von 100 Mio. Euro.

Unsere sehr gute geschäftliche Entwicklung und finanzielle Stabilität hilft uns auch ganz entscheidend dabei, als attraktiver, sicherer Arbeitgeber in der Zukunftsbranche IT wahrgenommen zu werden. Das zeigen nicht zuletzt zwei Werte: Die wachsende Zahl der Auszubildenden und die Steigerung der Mitarbeiterzahl.

Zum Ausbildungsstart im September 2019 begannen 229 junge Menschen ihren dualen Studiengang oder ihre Ausbildung bei Bechtle.

Insgesamt stieg die Zahl der Auszubildenden und Studierenden damit auf bemerkenswert hohe 703. Ein weiterer Rekordausbildungsjahrgang und für Bechtle einmal mehr die Chance, die Zukunft des Unternehmens durch die Talente junger Menschen zu sichern.

Zum 31.12.2019 beschäftigte Bechtle insgesamt 11.487 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, das sind 14,8 % oder 1.482 Menschen mehr als im Vorjahr.

Und, sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre – auch in Zukunft werden wir mit Augenmaß weiter in neue Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter – vor allem aber auch in die Aus- und Weiterbildung unserer bestehenden Kolleginnen und Kollegen investieren. Zu den wichtigen internen Anstrengungen gehört, unsere Mitarbeiter langfristig von Bechtle zu begeistern und spürbar werden zu lassen, dass wir einen wert- und sinnvollen Beitrag zur erfolgreichen Entwicklung unserer Kunden und deren Wettbewerbsfähigkeit leisten.

Das ist für mich eine der augenfälligsten und positivsten Erkenntnisse aus der Coronakrise: Bechtle hat salopp formuliert dazu beigetragen, die „Lichter in den Unternehmen brennen zu lassen“. Unsere Lieferfähigkeit mit Homeoffice-Equipment und die Unterstützung mit entsprechenden Dienstleistungen hat unsere Kunden in die Lage versetzt, ihre Mitarbeiter produktiv einzusetzen und weiter am Wirtschaftsgeschehen teilzuhaben.

Dazu ein kleiner Videoclip.

Kommen wir nun zu einigen weiteren ausgewählten Bilanz- und Finanzkennzahlen.

Erste wichtige Aussage zu den abgebildeten Grafiken:

Bechtle erwirtschaftet unverändert sehr hohe Kapitalrenditen.

Ergänzend zu der abgebildeten, unverändert guten Eigenkapitalquote von 42,4 % und der hohen Eigenkapitalrendite von 19,8%, möchte ich noch den absoluten Anstieg des Eigenkapitals auf über eine Milliarde Euro nennen, der rechnerisch aus den um rund 132 Millionen Euro gestiegenen Gewinnrücklagen resultiert.

Einschließlich der kurz- und langfristigen Geld- und Wertpapieranlagen stieg die Liquidität von Bechtle stichtagsbezogen auf über 270 Millionen Euro.

Das sind Zahlen, die für eine bärenstarke Bilanz und ein kerngesundes Unternehmen stehen – in krisenhaften Zeiten sind sie wichtiger denn je!

Stichwort „wichtiger denn je“ – Liquidität, meine Damen und Herren, ist für uns als zukunftsorientiertes, dynamisch wachsendes Unternehmen von großer Bedeutung – denn:

- sie eröffnet uns die notwendigen Spielräume, schnell, unabhängig und flexibel auf Marktchancen zu reagieren und hilft uns Krisen, wie gerade jetzt, gestärkt zu durchstehen.
- Liquidität sorgt für sehr gute Bonitätseinstufungen, aber auch für exzellente Konditionen bei Herstellern und Lieferanten.
- und sie vermittelt unseren Kunden das notwendige Vertrauen, mit Bechtle auf einen stabilen und verlässlichen Partner zu setzen.

Zusammenfassend:

2019 war ein weiteres Rekordjahr, das Bechtle stärker hat werden lassen, das unsere Marktposition ausgebaut und unsere Zukunftschancen weiter erhöht hat.

Meine Damen und Herren, Sie sind in einem grundsoliden, nachhaltig wachstumsstarken Unternehmen investiert! Das kann ich Ihnen an dieser Stelle voller Überzeugung versichern!

Die überaus positive Geschäftsentwicklung spiegelt sich im Übrigen auch am Kapitalmarkt in der sehr guten Performance der Bechtle Aktie wider.

Ihre Aktie, meine Damen und Herren, hat sich kraftvoll am Aktienmarkt behauptet. Stichtagsbezogen zeigt die Kursentwicklung eine Steigerung um über 84 %. Sie sehen anhand des Charts, dass die Performance Ihrer Aktie im vergangenen Jahr MDAX, DAX und TecDAX als wesentliche Vergleichs-Indizes deutlich überflügeln konnte.

Mittlerweile wurde aber auch diese hervorragende Entwicklung durch die aktuelle Dynamik erneut getoppt.

Der Kursverlauf im aktuellen Jahr belegt das starke Vertrauen des Kapitalmarkts in Bechtle – in das Unternehmen, das Geschäftsmodell und vor allem in die Zukunftsaussichten, denn nur diese spiegeln sich an der Börse wider.

Ein Vertrauen, das in der jetzigen Phase erneut zu einer außergewöhnlich guten Entwicklung führte. Die, in Anführungszeichen, „coronabedingten“ Verluste aus dem März konnten wir nämlich innerhalb kurzer Zeit wieder komplett aufholen und verzeichneten am 25. Mai mit 157,30 Euro sogar ein neues Allzeithoch. Alle Aktionäre, die sich über deutliche Wachstumsraten in ihren Depots freuen dürfen, beglückwünsche ich herzlich zu diesem Erfolg und danke Ihnen stellvertretend für das Vertrauen in Bechtle.

Neben der erfreulichen Kursentwicklung sollen Sie, unsere Aktionäre und Investoren, aber auch durch die Dividende am geschäftlichen Erfolg Ihres Unternehmens im zurückliegenden Jahr teilhaben.

Bereits am 19. März haben wir in unserer Pressemitteilung zu den Geschäftszahlen 2019 über die geplante Erhöhung der Dividende informiert. Vor dem Hintergrund der starken Geschäftsentwicklung, der sehr komfortablen Liquiditätssituation und auch des überzeugenden Geschäftsanlaufs 2020, auf den ich gleich noch zu sprechen komme, schlagen Vorstand und Aufsichtsrat vor, die Dividende für 2019 von 1,00 Euro auf 1,20 Euro je Aktie zu erhöhen.

Ihre Zustimmung zu diesem Vorschlag der Verwaltung vorausgesetzt, wäre es die zehnte Dividendenerhöhung in Folge.

Die Ausschüttungsquote läge damit bei 29,6 %, was im Rahmen unserer „Zielbandbreite“ von etwa 30 % liegt.

Ich hatte gerade schon von der Zukunftsbranche IT gesprochen. Tatsächlich haben die vergangenen Wochen die nutzstiftende Wirkung digitaler Instrumente überdeutlich werden lassen. Digitalisierung wurde zum „Möglichmacher“. Es war beeindruckend, was in wie kurzer Zeit nutzbar wurde und handlungsfähig machte. Die Krise wirkte hier beschleunigend und setzte pragmatisches Handeln an die Stelle von zögerlichen Entscheidungsprozessen.

Das Handelsblatt zitierte vor einigen Tagen Satya Nadella, den CEO von Microsoft im Rahmen der Quartalsberichterstattung mit folgender Aussage:

„Wir haben in zwei Monaten so viel Digitalisierung der Wirtschaft gesehen wie sonst in zwei Jahren.“

Das entspricht auch unseren Erfahrungen.

Nicht nur die Bedeutung, auch die Akzeptanz von Digitalisierung und Informationstechnologie nahmen auf breiter gesellschaftlicher Ebene zu. Das ist für uns alle spürbar.

„Digitalisierung“ betrifft nahezu jeden Lebensbereich – sie betrifft unser persönliches Leben ebenso wie die Politik – und allem voran betrifft sie Unternehmen und die öffentliche Verwaltung. Der Wertbeitrag von IT in diesen beiden Gruppen hat in den zurückliegenden Wochen radikal zugenommen.

Für Bechtle zahlt sich erneut aus, in den vergangenen Jahren deutlich in den Ausbau unseres Portfolios und in die Weiterqualifizierung der Mitarbeiter investiert zu haben:

- Unser breites Portfolio macht uns zum unverzichtbaren IT-Partner für unsere Kunden.

- Unsere exzellent ausgebildeten und zertifizierten Mitarbeiter sind in der Lage, den komplexen Anforderungen mit passgenauen Lösungen zu begegnen,
- und mit unserer finanziellen Stabilität erleichtern wir unseren Kunden die Entscheidung, auf Bechtle als starken IT-Zukunftspartner zu setzen.

Dafür stehen auch unsere Quartalszahlen im laufenden Geschäftsjahr:

Erfreulicherweise ist es uns gelungen, in den ersten drei Monaten 2020 an das dynamische Wachstum im zurückliegenden Geschäftsjahr fast nahtlos anzuknüpfen.

Während der Januar nach einem Start nach Maß aussah, nahm allerdings die Sorge um die weitere Ausbreitung von Covid-19 im Quartalsverlauf dramatisch zu und zeigte ab Februar erste spürbare Auswirkungen auch auf unser Geschäft – mit Licht und Schatten:

Einerseits erlebten wir eine Sonderkonjunktur bei der Infrastruktur für Homeoffices und bei Collaboration-Tools, andererseits aber bremste uns das abrupte Verschieben großer Projekte und die Zutrittsbeschränkungen bei unseren Kunden an vielen Stellen auch aus.

Vereinzelt nur gab es Lieferengpässe bei unseren Herstellerpartnern – in Summe aber profitierten wir eindrucksvoll von unseren langjährigen, exzellenten Beziehungen zu allen wichtigen Herstellern der IT-Branche.

Den Satz: „In der Krise bewährt sich eine Partnerschaft.“ können wir nach den Erfahrungen der zurückliegenden Wochen absolut bestätigen. Unsere Partner zeigten sich als enorm zuverlässig und flexibel darin, gemeinsam unsere Kunden bestmöglich zu unterstützen. Die über viele Jahre gewachsene Verbundenheit zahlte sich in dieser turbulenten Zeit im wahrsten Wortsinn aus.

Unterm Strich verzeichnen wir damit einen bemerkenswert starken Start in unser Geschäftsjahr 2020.

Wir konnten den Umsatz in den ersten drei Monaten um 9,3 % auf 1,4 Mrd. Euro steigern. Das Umsatzwachstum war in Deutschland mit 10,6 % erneut zweistellig, an unseren ausländischen Standorten – mit zum Teil sehr drastischen Maßnahmen zur Bekämpfung von Covid-19 – lag es immerhin noch bei 7,3 %.

Der Blick auf die beiden Segmente zeigt erneut ein sehr ausbalanciertes Wachstumsbild:

Im Segment IT-Systemhaus & Managed Services steigerten wir den Umsatz um 9,8 % auf gut 859 Mio. Euro.

Impulse setzte dabei – wie erwähnt – die starke Nachfrage im Bereich der Ausstattung von Homeoffices und nach Collaboration-Lösungen. Zusätzlich aber sorgte auch noch das Projektgeschäft mit IT-Architekturen – wichtige Voraussetzung für die digitale Transformation – wie auch das Geschäft mit Cloud Managed Services für profitables Wachstum.

Im Segment IT-E-Commerce stieg der Quartalsumsatz um 8,5 % auf rund 497 Mio. Euro. Besonders stark war dabei das Wachstum mit herausragenden 20,4 % in Deutschland. Auch hier war die hohe Nachfrage nach Homeoffice-Equipment ursächlich für die sehr deutliche Steigerung.

Auf der Ertragsseite entwickelte sich das EBIT im Konzern sogar überproportional – mit einer Steigerung um 13,7 % auf 52,6 Mio. Euro. Beeindruckend stark war dabei mit einem Plus von immerhin 23,2 % die EBIT-Entwicklung im Systemhaussegment.

Auch im ersten Quartal haben wir unser Team verstärkt und in Summe 281 neue Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter bei Bechtle begrüßt. Ein gegenüber dem 31.12.2019 moderater Anstieg um 2,4 %.

In der momentanen, von größter Unsicherheit geprägten Zeit, ist der Blick auf die Liquiditätspositionen der Bilanz besonders aufschlussreich.

„Cash is king“, meine Damen und Herren, gilt unverändert als wichtige Maßgabe in Krisenzeiten, denn Liquidität sichert das Überleben von Unternehmen.

Unser operativer Cashflow hat sich im ersten Quartal sehr positiv entwickelt und stieg auf 22,8 Mio. Euro. Unsere Gesamtliquidität ist zudem mit gut 285 Mio. Euro auf einem sehr komfortablen Niveau.

An dieser beruhigenden Entwicklung sieht man, dass sich unser konsequentes Working Capital Management im wahrsten Sinne des Wortes „auszahlt“:

Uns ist eindrucksvoll gelungen, die Cash-Generierung zu verbessern und die Kapitalbindung zu verringern – beides wirkt positiv in die gleiche Richtung.

Wir sind bisher – so möchte ich die Berichterstattung zum ersten Quartal abschließen – gut durch die Krise gekommen. Das ist nicht selbstverständlich und in allererster Linie das Verdienst unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.

Ihre Motivation, ihr Engagement, ihr zupackender Pragmatismus und auch ihre Kreativität beim Umgang mit den besonderen Herausforderungen waren und sind außergewöhnlich. Für uns im Vorstand war, wie eingangs erwähnt, die spürbare Verbundenheit der Kolleginnen und Kollegen untereinander und mit dem Unternehmen wirklich großartig zu erleben.

Es macht uns stolz zu sehen, wie jeder hundert Prozent gibt, um gut durch diese schwierige Zeit zu navigieren. Mehr noch: Es macht Mut und gibt Zuversicht für die Zukunft!

Es ist allen klar, dass uns die Covid-19-Pandemie und die aktuelle Krisensituation noch eine Weile begleiten und auch bei Bechtle Spuren hinterlassen werden.

Im laufenden zweiten Quartal unternehmen wir alle Anstrengungen, die Projektverschiebungen weiter zu kompensieren – wie gut uns das gelingt, ist noch nicht verlässlich absehbar.

Im dritten Quartal indes, sollten sich die konjunkturellen Rahmenbedingungen Stück für Stück wieder normalisieren, sodass wir dann von Nachholeffekten profitieren könnten.

Das Eintreten dieser Annahmen voraussetzend, halten wir an unseren Zielen für das Geschäftsjahr 2020 fest, bei Umsatz und Ergebnis deutlich, heißt um 5 bis 10 % zu wachsen. Die EBT-Marge soll dabei mindestens auf Vorjahresniveau liegen.

Abschließend noch ein persönliches Wort unter dem Eindruck der vergangenen Wochen:

So im wahrsten Wortsinn „*ver - rückt*“ die zurückliegende Zeit auch ist – sie hat uns auch wachsen lassen. Manche weit über sich hinaus. Und sie legt frei, was wirklich zählt.

Bei Bechtle sind wir tief beeindruckt von der Verbundenheit, die wir spüren – bei unseren Mitarbeitern, Kunden und Partnern. Eine Verbundenheit, die unsere Welt trotz der Krise zusammenhält. Die Dinge möglich macht, die zuvor undenkbar waren.

Die aktuelle Krisensituation ändert nichts daran, dass Bechtle – dass Ihr Unternehmen – ein starker Spieler in einer Wachstumsbranche ist und bleiben wird. Einer Branche, die sich gerade im Aufwind befindet.

Wir sind fest entschlossen, von dem weiteren Trend der Digitalisierung und der sich daraus ergebenden Chancen zu profitieren – zum Wohle aller Stakeholder!

Meine beiden Vorstandskollegen und ich sind dankbar, dabei auf ein Team zählen zu dürfen, das mit kreativen Lösungen und großem Engagement unsere Kunden – Unternehmen, Konzerne, Schulen, öffentliche Einrichtungen – auch unter diesen besonderen Umständen handlungsfähig bleiben lässt.

Unseren vielen langjährigen, aber auch neuen Kunden danken wir herzlich für das Vertrauen, das sie in dieser schwierigen Zeit in uns setzen. Und wir versprechen, dass wir weiterhin alles tun werden, um sie und ihre IT stark zu machen für das, was kommt. Mit vollem Einsatz und all unserem Wissen und Können – als starker IT-Zukunftspartner.

Es macht meinen Kollegen und mir große Freude, für dieses Unternehmen Verantwortung tragen zu dürfen. Und es macht uns stolz, Teil eines großartigen Teams aus rund 11.800 Kolleginnen und Kollegen zu sein.

Ein Team, das gemeinsam große Ziele erreicht.

Ein Team, das für Vielfalt, Gemeinschaft, Stärke, Unternehmergeist, Erfahrung und Zukunft steht.

Ich würde mich sehr freuen, meine sehr verehrten Aktionärinnen und Aktionäre, wenn Sie diese Einschätzung teilen und Bechtle auch weiterhin gewogen bleiben.

Ich danke Ihnen für Ihre Aufmerksamkeit.