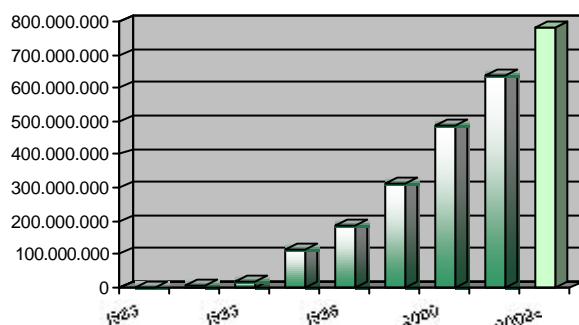


Bechtle ist mit gegenwärtig **über 40 Standorten** das **größte konzernunabhängige Systemhaus in Deutschland**. Aus Sicht des Kapitalmarkts ist Bechtle sowohl nach Marktkapitalisierung als auch nach Umsatz bzw. nach Mitarbeiterzahl das **größte börsennotierte Systemhaus in der Bundesrepublik**. Neben der dienstleistungsorientierten Systemhaussparte betreibt Bechtle **in neun europäischen Ländern** (inklusive Deutschland) ein umfassendes **Handelsgeschäft** mit rund **22.000 IT-Produkten**.

Bechtle verzeichnete 2001 einen **Umsatz** von über **641 Millionen Euro** (Plan 2002: 765-780 Mio.) und einen Gewinn vor Steuern (EBITDA) von über 24 Millionen Euro (EBT 14,4 Millionen Euro). Die seit zwei Jahren am **Neuen Markt** notierte Aktiengesellschaft wurde **1983** gegründet und beschäftigt gegenwärtig über **2.300 Mitarbeiter**. In den letzten neun Jahren

Umsatz seit Gründung 1983



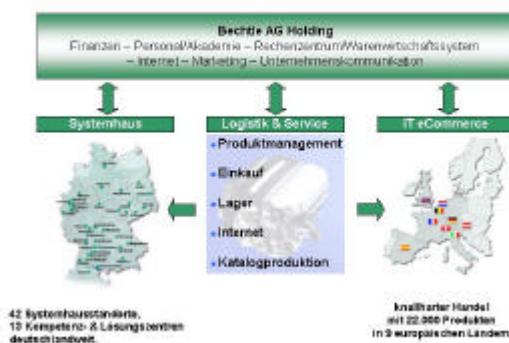
hat Bechtle rund 25 Unternehmen übernommen. Das Unternehmen schreibt seit über 15 Jahren schwarze Zahlen. In einem rückläufigen IT-Markt verzeichnete Bechtle in den **ersten drei Quartalen 02** einen **Umsatz** von **554 Mio Euro** und damit einen Zuwachs von rund 21 Prozent gegenüber dem Vergleichswert des Vorjahrs. Das **EBT** (Q1-Q3/02) lag bei **11,7 Mio. Euro**, das entspricht einem Plus von +14 Prozent im Vergleich mit dem Vorjahreszeitraum.

gesamte Palette von Dienstleistungen an. Neben den Standard-Services verfügt Bechtle über **13 Kompetenzzentren** mit besonderen Schwerpunkten. Im Handelsbereich bietet das Unternehmen von der Drucker-Tintenpatrone für ein paar Euro bis zum Unix-Server für über eine Viertelmillion Euro alle in Europa üblichen IT-Markenprodukte an.

Handel treibender Dienstleister

Als **Kunden** adressiert Bechtle rund um Netzwerk und PC vorwiegend Unternehmen des mittleren bis gehobenen Mittelstands, Behörden und andere öffentliche Einrichtungen aber auch Banken und Großkunden. Die Bedürfnisse der Kunden nach **Handel und Dienstleistung aus einer Hand** sind untrennbar miteinander verbunden, erfordern jedoch unterschiedliche Unternehmensstrukturen.

Im Dienstleistungsbereich sind vor Ort schnelle Entscheidungen und persönliche Kundennähe nötig. Bei der Beschaffung von Waren sind Kostenoptimierung und reaktionsschnelle Logistik gefragt. Diese Anforderungen, kann ein dezentraler Dienstleister alleine nicht (kosten)optimal bewältigen. Bechtle hat deshalb eine **besondere Drei-Säulen-Struktur**: Die Sys-



temhaussparte bietet die gesamte Palette aller IT-Dienstleistungen an, die IT-eCommerce-Sparte („Bechtle direkt“) fokussiert das europäische Handelsgeschäft mit Hardware, die zentrale Logistik wickelt als dritte Säule den zentralen Einkauf und das Produktmanagement für die Systemhaus- und die eCommerce-Sparte ab.

Unternehmensportrait

<http://www.bechtle.com>

Stand 30.01.2003

Systemhaus, IT-eCommerce, Logistik



Bechtle ist in Deutschland mit gegenwärtig 42 Lokationen beinahe komplett **flächendeckend** vertreten und kann so auch bundesweit operierende Kunden vor Ort persönlich betreuen. Für das Handelsgeschäft sowie für Zielgruppen, die außerhalb des Fokus der Systemhäuser stehen, positioniert sich Bechtle mit dem Tochterunternehmen „**Bechtle direkt**“, das in **Deutschland, Österreich, Belgien, Frankreich, Großbritannien, Italien, Spanien, der Schweiz und in den Niederlanden** aktiv ist.



Der halbjährig erscheinende **Hauptkatalog** des Unternehmens ist mit rund 22.000 Produkten nicht nur ein Katalog, sondern auch das **einzig Standard-Nach-schlagewerk der Branche** für IT-Produkte. Der Katalog liegt infolgedessen praktisch bei jedem IT-Einkaufsleiter auf dem Schreibtisch – weshalb Bechtle **bei Geschäftskunden und Wettbewerbern eine der bekanntesten Marken der IT-Branche** ist. Die Bestellungen der (Katalog-)Kunden erfolgen insbesondere via Internet zu tagesaktuellen Preisen. Die Erfahrung hat gezeigt, dass auch in Zeiten des Internet das eCommerce-Geschäft erst durch eine massive Katalogpräsenz zu einem durchschlagenden Erfolg wird. Das eCommerce-Konzept des katalog-gestützten Hardwarehandels überträgt Bechtle kostendegressiv auf das europäische Ausland.

Erfolgsfaktor unabhängige Geschäftsführer

Im Systemhausbereich ist **wesentlicher Bestandteil der Bechtle-Strategie** die abschließende Entscheidungskompetenz beim Kunden vor Ort. Aus diesem Grund operieren die Systemhäuser in der Regel als eigenständige Unternehmen mit **ergebnisverantwortlichem Geschäftsführer**. Die **Systemhäuser arbeiten eigenverantwortlich vor Ort**, greifen jedoch bei Bedarf auf die zentralen Dienste der Organisation zurück. Dies sind zum Beispiel Experten aus Kompetenzzentren anderer Systemhäuser oder Warenbeschaffung.

Gegenwärtig verfügt Bechtle über **13 Kompetenzzentren**: IT-Security, Mobile Computing, Microsoft Solutions, Enterprise Management, Storage Solutions, IBM AS/400, CAD, Navision & Siebel, Unix, Netzwerk-Services, Hosting-Services, structura nova, und digitale Archivierung. **In zentraler Hand** liegen unter anderem Funktionen wie Controlling, Rechnungsweisen, Öffentlichkeitsarbeit, Personalabrechnung und Weiterbildung.