

Zusammengefasster Lagebericht

25 Über diesen Bericht

26 Unternehmen

26 Geschäftstätigkeit
34 Der Bechtle Konzern
38 Unternehmenskultur, Strategie und Steuerung
42 Menschen bei Bechtle
51 Sonstige Angaben

54 Wirtschaftsbericht

54 Rahmenbedingungen
57 Ertragslage
67 Vermögenslage
70 Finanzlage
73 Gesamteinschätzung

74 Chancen- und Risikobericht

74 Chancen- und Risikomanagement
79 Chancen
86 Risiken
92 Gesamtbetrachtung der Chancen und Risiken

94 Prognosebericht

94 Rahmenbedingungen
95 Entwicklung des Konzerns
101 Gesamteinschätzung

103 Angaben zur Bechtle AG (Jahresabschluss nach HGB)

103 Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage
103 Ertragslage
105 Vermögenslage
106 Finanzlage
107 Chancen- und Risikobericht
107 Prognosebericht

Über diesen Bericht

Dieser Bericht fasst den Lagebericht des Bechtle Konzerns sowie den Lagebericht der Bechtle AG als Einzelgesellschaft zusammen. Es handelt sich daher um einen zusammengefassten Lagebericht.

Bei der Nachhaltigkeitsberichterstattung haben wir uns bereits im Berichtsjahr 2024 an den European Sustainability Reporting Standards (ESRS) orientiert. Für das aktuelle Geschäftsjahr erfolgt die Berichterstattung nun vollständig konform zu den ESRS. Die zusammengefasste Nachhaltigkeitserklärung ist dabei Teil des Lageberichts, sodass Inhalt und Struktur des Lageberichts gegenüber dem Vorjahr angepasst wurden.

⃠ nicht prüfungsrelevant

Definition der Klammern: Abschnitt ungeprüft, da berichtsfremde Angaben

Interne Links sind durch ein Symbol mit einem waagrechten, nach rechts gerichteten Pfeil → gekennzeichnet.

Externe Links sind durch ein Symbol mit einem diagonal nach oben rechts gerichteten Pfeil ↗ gekennzeichnet.

Unternehmen

Geschäftstätigkeit

nicht prüfungsrelevant

IT ist ein, wenn nicht der Zukunftsmarkt. Die Digitalisierung erfasst mittlerweile alle Lebensbereiche und ist damit unabdingbar für unser Handeln – sowohl im privaten als auch im wirtschaftlichen Bereich. Umso wichtiger wird vor diesem Hintergrund die Rolle des kompetenten IT-Partners, der Kunden bei der Erstellung und beim Betrieb zukunftsfähiger IT-Landschaften berät und unterstützt. Genau hier setzt das Geschäftsmodell von Bechtle an: Als herstellerunabhängiger Lösungsanbieter mit einem umfangreichen IT-Portfolio sind wir der bevorzugte Partner der Industrie und des öffentlichen Sektors rund um eine zukunftsstarke IT.

Geschäftsmodell

Alles rund um IT

Bechtle zählt zu den führenden IT-Unternehmen in Europa und bietet Technologiekonzepte und umfassende IT-Lösungen für die digitale Transformation aus einer Hand. Vom vollständigen IT-Arbeitsplatz über Datacenter und Multi-Cloud-Lösungen bis hin zu IT-Security und Künstlicher Intelligenz entwickeln wir zukunftsfähige IT-Architekturen. Dazu gehören Strategieberatung bis zum umfassenden After-Sales-Service ebenso wie Einzelprojekte bis hin zum Komplettbetrieb der IT durch Managed Services – Bechtle Circular IT und Financial Services inklusive. Mit mehr als 120 Standorten in 14 europäischen Ländern sind wir regional fest verankert und immer nah bei den Kunden. Wir verfügen zudem über ein weltweites Netzwerk an Partnern, das die Anforderungen global agierender Kunden erfüllt. Auch nach über 42 Jahren Unternehmensgeschichte vereinen wir als Unternehmen mit Hauptsitz in Neckarsulm die Stärke und Solidität eines finanzkräftigen internationalen Konzerns mit der Nähe, persönlichen Betreuung und Flexibilität eines regionalen IT-Dienstleisters.

Geschäftssegmente

Die Geschäftstätigkeit der Bechtle Gruppe gliederte sich bis Ende 2024 in die zwei Segmente IT-Systemhaus & Managed Services und IT-E-Commerce. Zu Beginn des Jahres 2025 wurde die Führungsorganisation neu ausgerichtet. Seitdem bündelt Bechtle die Verantwortung für alle Vertriebswege in den Ländermärkten auf Vorstandsebene in jeweils einer Hand. Ziel dieser Umstrukturierung ist der Ausbau des Multichannel-Angebots in allen Märkten sowie die weitere Internationalisierung. Mit dieser ganzheitlichen Marktstrategie kann Bechtle jeden Kunden bedarfsorientiert über alle Kanäle hinweg optimal bedienen. Die geänderte Führungsorganisation legt fest, dass Michael Guschlbauer als COO das gesamte Geschäft in Deutschland und Österreich verantwortet. Konstantin Ebert, COO, ist für alle weiteren Ländermärkte verantwortlich, in denen Bechtle mit eigenen Gesellschaften aktiv ist. Das sind Belgien, Frankreich, Großbritannien, Irland, Italien, die Niederlande, die Schweiz, Spanien, Polen, Portugal, Tschechien und Ungarn.

Beginnend mit diesem Geschäftsbericht folgt nun auch die externe Berichterstattung dieser Logik. Die Segmente orientieren sich an unseren regionalen Märkten. Diese Segmente sind

- Deutschland
- Frankreich
- Benelux
- Sonstiges Europa

Bechtle verfolgt das Ziel, mittelfristig in allen Ländermärkten mit dem vollständigen Portfolio vertreten zu sein. Derzeit ist dies in neun Ländern der Fall: Deutschland, Frankreich, Großbritannien, Italien, die Niederlande, Österreich, die Schweiz, Spanien und seit Januar 2026 Portugal. In den anderen Ländern wollen wir über Akquisitionen unser Dienstleistungsprofil weiter schärfen und ausbauen. In allen Ländern sind wir bereits mit unserem eher transaktionalen Infrastrukturgeschäft vertreten.



Multichannel-Strategie

Innerhalb unseres Geschäftsmodells und Portfolios gibt es verschiedene Wege, um den Kunden zu adressieren und mit ihm in Kontakt zu treten. Je nach Situation, Präferenz und Bedarf des Kunden wählt er den für ihn passenden Vertriebskanal. Im Dienstleistungsgeschäft kommt es häufig vor, dass der Kunde eine Lösung für eine komplexe Situation sucht. Hier spielt nach wie vor der persönliche Kontakt mit individueller Beratung eine große Rolle. Dieser Kontakt kann entweder über Videokonferenzen oder im direkten Austausch beim Kunden vor Ort stattfinden. Gerade bei ganzheitlichen Lösungen kann es von Bedeutung sein, sich vor Ort ein Bild von der vorhandenen IT-Infrastruktur zu machen. Diese wichtige regionale Präsenz gewährleisten wir über ein internationales Netz von rund 100 Lokationen, deren Vertriebsteams den Kunden an dessen Standort beraten. Bei einfacheren Problemstellungen oder Fragen kann der Kunde zusätzlich jederzeit per Telefon oder Videokonferenz mit einem Bechtle Mitarbeitenden in Kontakt treten. In den meisten Fällen hat der Kunde einen dedizierten Vertriebsmitarbeitenden, der den Kunden und seine IT-Situation kennt. Auch Kenntnisse bezüglich des Beschaffungsprozesses sind wichtig – das ist insbesondere für unsere Kunden der öffentlichen Hand und ihre Auftragsvergaben entscheidend. Darüber hinaus verfügen wir in allen 14 Ländern über Onlineshops in der jeweiligen Landessprache. Damit bieten wir unseren Kunden die Möglichkeit, die Angebote von Bechtle auf rein digitalem Weg und rund um die Uhr zu nutzen. Diese konsequente Ausrichtung auf den Kunden im Rahmen der Multichannel-Strategie verstärkt die Kundenbindung, erhöht unsere Marktdurchdringung und führt nicht zuletzt zu höherer Effizienz durch optimierte Prozesse.

Vor Ort beim Kunden

Das Leistungsangebot von Bechtle umfasst die gesamte Wertschöpfungskette der IT. Dieses breite und umfassende Portfolio können wir insbesondere dann anbieten, wenn wir einen direkten und persönlichen Kontakt mit dem Kunden haben. Durch die individuelle Zusammenstellung eines

Angebots – bestehend aus unterschiedlichen, miteinander verknüpften Dienstleistungen und frei wählbaren Servicelevels – ist Bechtle in der Lage, für jeden Kunden eine passgenaue Lösung zu erarbeiten. Service- und Lösungsportfolio werden dabei kontinuierlich überprüft und den Markt- und Kundenerfordernissen angepasst.

→ Mehr dazu, siehe Nachhaltigkeitserklärung, Strategie, Geschäftsmodell und Wertschöpfungskette

Das Leistungsspektrum erstreckt sich vom Vertrieb von Hardware und Softwarelösungen über IT-Strategieberatung, IT-Infrastrukturberatung, Modern Workplace, Anwendungslösungen sowie Projektplanung und -durchführung, Systemintegration, Wartung und Schulung bis hin zum Angebot von Multi Cloud und Managed Services, IT-Security-Services und Artificial Intelligence. Ergänzend ist Bechtle spezialisiert auf Business Applications, allen voran PLM (Product Lifecycle Management) und ERP (Enterprise Resource Planning). Darüber hinaus bieten wir sämtliche As-a-Service-Modelle oder auch den Komplettbetrieb der Kunden-IT an. Unser Netz an regionalen Systemhäusern und deren Vertriebsmitarbeitende als persönliche Ansprechpartner sind für unsere zumeist regional verwurzelten Kunden ein wichtiger Faktor für die Bewältigung der immer komplexeren IT-Herausforderungen. Die Nähe ist in der dezentralen Aufstellung von Bechtle ein ausschlaggebendes Kriterium. Der direkte, häufig langjährige Kontakt zum Kunden hilft den Vertriebsmitarbeitenden, eine vertrauensvolle Kundenbeziehung zu entwickeln. Dabei sind kontinuierliche Schulung und Weiterbildung unserer Vertriebsteams ein Schlüssel zum Erfolg.

In der Realisierung der Services bieten unsere Servicemitarbeitenden sowie zertifizierte Spezialist:innen, System Engineers und Consultants den Kunden Fachwissen, hohe Detailkompetenz, langjährige IT-Projekterfahrung und eine schnelle Umsetzung der individuellen Anforderungen. Sogenannte IT-Business-Architekt:innen unterstützen zudem bei maßgeschneiderten Konzepten sowie IT-Roadmaps und legen damit den Grundstein für zukunftsfähige IT-Architekturen. In derzeit mehr als 90 überregional tätigen Competence Centern hat Bechtle Spezialisten-Know-how zu komplexen IT-Lösungsthemen gebündelt und gibt dieses Wissen in Schulungen intern wie auch extern weiter. Zahlreiche Zertifizierungen aller namhaften Hersteller sind die Grundlage für höchste Qualifizierung bei unseren Serviceleistungen.



Bechtle ist der bevorzugte Partner der Kunden rund um alle Themen im Bereich der Digitalisierung.

Direkte Kontaktaufnahme

Selbstverständlich kann der Kunde jederzeit auch per Telefon oder Videokonferenz mit Bechtle in Kontakt treten. Dem Vertrieb kommt dabei eine Schlüsselrolle bei der Realisierung von Geschäftsvolumen über die Neukundenakquise und beim Ausbau des Geschäfts mit Bestandskunden zu. Auch hier können Kunden mit komplexen Anforderungen von den persönlichen Ansprechpartner:innen profitieren, die speziell auf die Kundenbedürfnisse zugeschnittene, individuelle Lösungen anbieten.

Bechtle spricht die Kunden über diesen Vertriebsweg auch aktiv an, um IT-Bedarfe zusammen mit dem Kunden abzufragen oder um Neukunden zu gewinnen. Der Vertrieb arbeitet hier eng mit IT-Spezialisten zusammen, um dem Kunden ebenfalls bei komplexeren Fragestellungen zu helfen. Sollte sich ergeben, dass ein Vor-Ort-Termin nötig wird, wird ein Vertriebsmitarbeitender der regional ansässigen Lokation den Kunden weiter betreuen.

Digitaler Kontakt

Über unsere Onlineshops und über unsere Unternehmens-Website bechtle.com bieten wir unseren Kunden eine digitale Business-Plattform, die die gesamte Bandbreite unseres Leistungs- und Lösungsportfolios abbildet. So können wir Interessenten und Kunden ganzheitlich ansprechen und gezielt weiterführende Lösungen anbieten. Auch das Angebot der Bechtle Clouds soll im laufenden Jahr in die bechtle.com integriert werden. Insgesamt soll sich die bechtle.com immer weiter zu einer ganzheitlichen Onlineplattform entwickeln und daher auch in den nächsten Jahren weiter ausgebaut werden. Hierbei steht die digitale Business-Plattform für eine effiziente Beschaffung von IT-Komponenten, IT-Infrastruktur und IT-Services aus einer Hand. Darüber hinaus bietet die bechtle.com für Kunden und alle weiteren Stakeholder Informationen rund um die IT und dient somit als Wissensplattform. Für die Etablierung und Weiterentwicklung ist die Digital Business Services verantwortlich – unsere zentrale digitale Einheit, in der Kompetenzen, Strategien und neue Technologien, wie zum Beispiel AI, zur ständigen Digitalisierung des Geschäfts gebündelt werden. Ihre Aufgabe ist es, Kunden und Bechtle digital miteinander zu verbinden.

↗ Mehr dazu, siehe bechtle.com

Um den Erfolg im digitalen Geschäft zu garantieren, sind stark prozessgesteuerte, schlanke Abläufe in der Bestellabwicklung unabdingbar. In gewisser Hinsicht sind die unterlegten Prozesse sogar Teil der eigentlichen Leistung. So wird zum Beispiel eine Vielzahl der Bestellungen nach dem sogenannten Fulfillment-Prinzip abgewickelt: Bechtle leitet eingehende Bestellungen direkt an Hersteller oder Distributoren weiter. Diese übernehmen den Versand der Ware an den Kunden im Namen von Bechtle. Die Qualität des Versands, die auch durch die Geschwindigkeit bestimmt wird, stellt Bechtle über Vereinbarungen mit den Partnern und tägliche Audits sicher. Der Kunde profitiert dabei mehrfach: Durch die Vernetzung der Onlineshops mit den Beständen von Herstellern und Distributoren kann eine hohe und jeweils aktuelle Verfügbarkeit gewährleistet werden. Auch die Lieferzeit orientiert sich an den Bedürfnissen der Kunden: Bestellungen werden in der Regel innerhalb von 24 bis 48 Stunden zugestellt. Schlanke Prozesse gewährleisten zudem, dass die Prozesskosten möglichst gering sind. Der Kunde erhält infolgedessen wettbewerbsfähige Preise, und Bechtle kann nichtsdestotrotz eine interessante Marge realisieren. Zudem halten wir auf Basis des Fulfillment-Prinzips den Lagerbestand niedrig und reduzieren damit das Risiko von Abwertungen der von sehr kurzen Innovationszyklen geprägten IT-Produkte.



Schlanke Prozesse einschließlich Fulfillment-Prinzip sind wesentliche Erfolgsfaktoren im digitalen Geschäft.

Unabhängig vom Vertriebsweg

X-as-a-Service

Getrieben durch die immer weiter voranschreitende digitale Transformation befindet sich der Markt für IT-Lösungen und -Services in einem stetigen Wandel. Verbrauchsgestützte und cloudbasierte Bezugsmodelle gewinnen neben den klassischen Geschäftsfeldern zunehmend an Bedeutung. Diese Möglichkeiten, IT-Infrastruktur, Plattformen sowie Software und Applikationen als Service subskriptionsbasiert zu beziehen, werden von immer mehr Kunden genutzt und entwickeln sich zum Standard. Entsprechend bauen wir unser Portfolio an As-a-Service-Angeboten, Managed Cloud Services und Multi Cloud Services weiter konsequent aus. Im Gegensatz zum klassischen Projektgeschäft bieten X-as-a-Services wiederkehrende Umsätze über die gesamte Vertragslaufzeit, die sich in der Regel auf vier bis sechs Jahre beläuft.

Öffentliche Auftraggeber

Gerade die öffentliche Hand hat sich der Digitalisierung verpflichtet, wodurch sich der Public Sector für Bechtle zu einem Wachstumstreiber entwickelt hat. Neben dem oben beschriebenen Produktportfolio von Bechtle, das selbstverständlich auch Kunden des Public Sectors vollumfänglich in Anspruch nehmen können, gibt es speziell auf die öffentliche Hand zugeschnittene Angebote. So liefert Bechtle in der Kategorie eGovernment Solutions das Know-how und die Technologie für die digitale Vernetzung von unterschiedlichen Systemen und Akteuren innerhalb kommunaler Verwaltungen. Mit unseren Lösungen wird die Nutzbarkeit öffentlicher Dienste aus Sicht der Bürger:innen erleichtert und die Zuverlässigkeit digitaler End-to-end-Prozesse in Verwaltungen sichergestellt. Bechtle verfügt dabei über Kompetenzen von der ersten Ideenentwicklung bis zur Umsetzung. Auch die Diskussionen rund um digitale Souveränität sind nicht nur, aber gerade auch für die öffentliche Verwaltung enorm wichtig. Hier wird Bechtle mit dem Index für digitale Souveränität ein softwarebasiertes Messverfahren entwickeln. Kunden können damit den Reifegrad ihrer digitalen Souveränität auf strukturierte Weise ermitteln und anhand der Ergebnisse konkrete Maßnahmen ableiten.

Megatrend Artificial Intelligence (AI)

AI ist eines der Zukunftsthemen nicht nur in der IT-Branche, sondern generell. Damit steht das Themenfeld ebenfalls bei Bechtle im Fokus. Die Nachfrage der Kernkundengruppe von Bechtle ist aktuell noch eher zurückhaltend. Mittel- und langfristig wird AI die Nachfrage nach komplexen IT-Lösungen und individueller Beratung jedoch weiter erhöhen. Mit unserer Tochtergesellschaft PLANET AI, einem Engagement beim AI-Ökosystem IPAI, dem unternehmenseigenen ChatBot Bechtle GPT und weiteren Leistungen mit AI-Komponenten hat sich die Bechtle Gruppe hier bereits gut positioniert.

↗ Mehr dazu, siehe ip.ai

Internationales Business

Viele Kunden legen großen Wert auf homogene IT-Landschaften über ihre eigenen internationalen Standorte hinweg. Deshalb fokussieren sich interne Bechtle Einheiten darauf, einen individuell auf Kundenbedürfnisse und -wünsche zugeschnittenen globalen Rollout zu begleiten. Dafür war Bechtle bereits in der Vergangenheit mit einheitlichen, zentralen Prozessen und Servicelevels sehr gut aufgestellt. Seit dem 1. Januar 2026 hat Bechtle das internationale Geschäft neu organisiert und fasst die Aktivitäten aus bisher drei Einheiten unter einem Dach zusammen: In der Bechtle International Division (BID) betreuen wir künftig Projekte mit international tätigen Konzernen und großen mittelständischen Unternehmen mit multinationaler Präsenz. Die neue Einheit koordiniert auch die Zusammenarbeit mit über 300 Partnern in 180 Ländern.

Eigenmarke ARTICONA

Unsere Eigenmarke ARTICONA ergänzt das Produktportfolio von Bechtle insbesondere um Peripherieprodukte. Das Sortiment umfasst IT-Zubehör und reicht von Eingabegeräten wie Tastaturen und Mäusen über unterschiedliche Kabel, Adapter und Ladegeräte bis hin zu Speichergeräten, Notebook-Taschen oder Smartphone-Schutzhüllen. Die Produkte werden oftmals als Cross-Selling-Produkte oder als Alternative zu vergleichbaren MarkenprodukteN angeboten.

Bechtle Circular IT

Die Produktlebenszyklen für IT-Produkte werden insbesondere aufgrund von Neuerungen und Weiterentwicklungen immer kürzer. Grundsätzlich schont jede Verlängerung der Nutzungsdauer wertvolle Ressourcen unseres Planeten. Deshalb hat unser Unternehmen bereits 2012 die Bechtle Remarketing GmbH etabliert – eine Geschäftseinheit, die sich mit Themen beschäftigt, die am Ende eines Produktlebenszyklus angesiedelt sind. Mitte 2024 wurde dieser Ansatz verstärkt, indem die Bechtle Remarketing in die Bechtle Logistik als Zentralbereich namens Bechtle Circular IT integriert wurde. Informationssicherheit, Datenschutz und der verantwortungsvolle Umgang mit Ressourcen stehen hier im Vordergrund. Unsere Spezialist:innen kümmern sich dabei um die sichere Löschung der Unternehmensdaten und den Wiederverkauf von Altgeräten oder die umweltgerechte Entsorgung. Bechtle bietet somit die komplette Lifecycle-Betreuung der IT-Hardware an.

↗ Mehr dazu, siehe bechtle.com/it-services/bechtle-circular-it

Absatzmärkte

Diversifizierte Aufstellung hinsichtlich Kundengröße und Branchen

Unser Anspruch ist es, für die Bedürfnisse jedes Kunden eine optimale IT-Lösung zu finden. Dabei verfügen wir über eine hohe Expertise in der Betreuung unterschiedlicher Kundengruppen. Auch wenn neben der öffentlichen Hand der Mittelstand weiterhin unsere Kernzielgruppe ausmacht, sind wir im Großkundengeschäft ebenfalls erfolgreich. Im Allgemeinen definieren wir unsere Kunden über die Anzahl der PC-Arbeitsplätze (sogenannte „sseats“). Diese reichen in unserem Kundenkreis grundsätzlich von 50 bis hin zu 10.000 PC-Arbeitsplätzen und darüber hinaus.



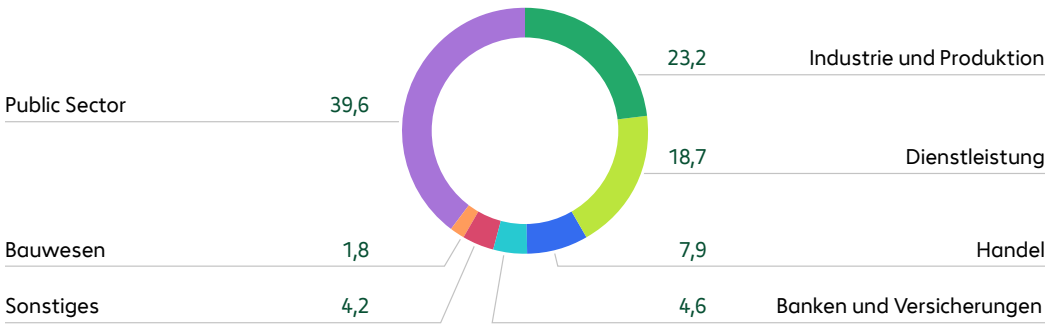
Bechtle kann auf eine breite Kundenbasis vom Mittelstand über die öffentliche Hand bis hin zu Großkunden bauen

Bechtle ist nicht auf einzelne Branchen fokussiert – Unternehmen sämtlicher Industriezweige zählen zu unseren Kunden. Jede Kundengruppe ist wiederum unterschiedlich zu adressieren.

Die Besonderheiten der Ausschreibungsverfahren im Bereich der öffentlichen Auftraggeber haben dazu geführt, dass wir eine genau darauf ausgerichtete Kundenansprache etabliert haben. Die zentrale Public Sector Division als interne Serviceeinheit unterstützt in dieser Funktion die lokalen Einheiten bei der Bearbeitung öffentlicher Ausschreibungen. In den vergangenen Jahren hat sich der Public Sector zu einem unserer wichtigsten Absatzmärkte entwickelt.

Branchensegmentierung der Bechtle AG nach Geschäftsvolumen

in %



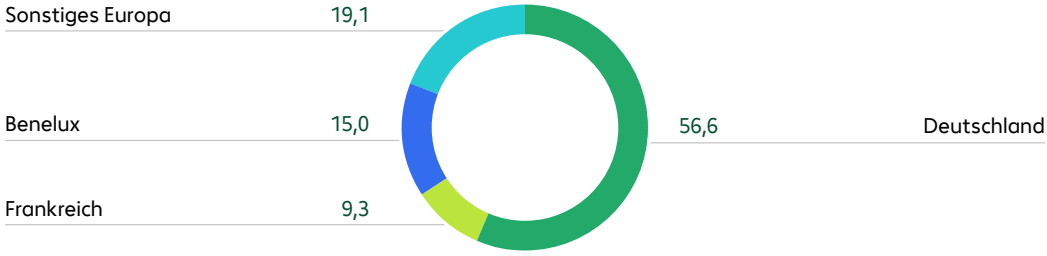
Stand: 31. Dezember 2025

→ Mehr dazu, siehe Ertragslage

Geografisch gesehen ist Bechtle in 14 europäischen Ländern mit dem eher transaktionalen Handelsgeschäft vertreten und bietet davon in neun Ländern zusätzlich als klassischer Value Added Reseller darüber hinaus ein vollumfassendes Portfolio an Service- und Beratungsleistungen an. Unsere erweiterte Akquisitionsstrategie sieht außerdem vor, mittelfristig in allen 14 Ländern mit der ganzen Breite unseres Portfolios präsent zu sein – also Handel und Solution Business gleichermaßen und damit alles rund um die IT aus einer Hand. So wollen wir europaweit unsere Kunden mit unserer Multichannel-Strategie bestmöglich erreichen.

Geschäftsvolumen nach Segmenten

in %



Stand: 31. Dezember 2025

Mit der zum 1. Januar 2026 geschaffenen Bechtle International Division bündelt Bechtle das internationale Geschäft – über die bestehenden Ländermärkte hinaus – in einer Organisation. Hier wurden die globalen Aktivitäten aus drei Einheiten zusammengefasst. Damit ist Bechtle in der Lage, gemeinsam mit über 300 Partnern Kunden in 180 Ländern und damit weit über die europäischen Grenzen hinaus zu bedienen.

→ Mehr dazu, siehe Standorte

→ Mehr dazu, siehe Prognose

Wettbewerbsposition

Größtes Systemhaus Deutschlands

Der IT-Markt in Deutschland ist hochgradig fragmentiert. Gemäß Statistischem Bundesamt bieten über 96.400 IT-Unternehmen in Deutschland ihre Produkte und Dienstleistungen in den Bereichen IT-Hardware, Software und IT-Services an. Dabei unterscheiden sich die Größe, das Leistungsspektrum und die Spezialisierung der IT-Unternehmen stark. Rund 83.000 dieser IT-Unternehmen sind lokal tätige Unternehmen, deren Jahresumsatz nicht mehr als 1 Mio. € beträgt. Knapp 13.200 Unternehmen weisen einen Jahresumsatz von bis zu 50 Mio. € auf. Die Gruppe der mittelgroßen IT-Unternehmen mit einem Jahresumsatz von 50 Mio. € bis 250 Mio. € besteht nach Angaben des Statistischen Bundesamts aus 301 Unternehmen. Zu den größten in Deutschland aktiven Häusern zählen nur 65 Unternehmen, darunter Bechtle.

↗ Mehr dazu, siehe bitkom.org

Bechtle hat in Deutschland eine hervorragende Marktposition. Laut dem Fachmedium ChannelPartner war unser Unternehmen, gemessen am inländischen Umsatz im Jahr 2024, die Nummer eins im Ranking der größten Systemhäuser.

Das Gesamtvolumen des deutschen IT-Markts (IT-Hardware, Software und IT-Services) lag 2025 laut Branchenverband Bitkom bei 160,6 Mrd. € (Vorjahr: 152,6 Mrd. €). Mit einem berichteten jährlichen Geschäftsvolumen 2025 von rund 4,9 Mrd. € in Deutschland beläuft sich der Marktanteil von Bechtle auf rund 3 %. Auch anhand des Marktanteils von Bechtle wird deutlich, wie stark fragmentiert der deutsche IT-Markt weiterhin ist. Unverändert halten die kleineren und mittleren Unternehmen als Gruppe den weitaus größten Marktanteil. An dieser Situation wird sich – trotz des andauernden Konsolidierungsdrucks – voraussichtlich auch mittelfristig nichts ändern.

Forschung und Entwicklung

Individuelle Entwicklungsleistungen und Forschung zur Künstlichen Intelligenz

Entwicklungsleistungen erbringt Bechtle für Softwarelösungen und Applikationen, sowohl zu eigenen Zwecken als auch im Rahmen von individuellen Kundenprojekten. Die Ausgaben für Entwicklung beliefen sich im Berichtsjahr auf 20 Mio. €, die ausschließlich organisch angefallen sind. Im Geschäftsbereich Anwendungslösungen konzipieren, entwickeln und implementieren wir unter anderem Software im Kundenauftrag und zur Abdeckung von speziellen Branchenanforderungen. Seit dem Jahr 2023 ist Bechtle ebenfalls im Bereich der Forschung aktiv. Mit der Beteiligung an der

PLANET AI erweiterten wir unser Portfolio um AI-Lösungen im Bereich intelligenter Dokumentenanalyse.

MODUS Consult

Entwicklungsleistungen in etwas größerem Umfang erbringt die MODUS Consult GmbH. Sie entwickelt unter anderem ERP-Lösungen auf Basis von Microsoft Dynamics 365 für die Nahrungs- und Genussmittelindustrie, den Maschinen- und Anlagenbau, die Kunststoff- und Metallindustrie, die Möbelindustrie sowie Großhandelsfirmen. Daneben kommen in den Kundenprojekten auch Lösungen in den Bereichen Customer Relationship Management (CRM), Enterprise Content Management (ECM) und Business Intelligence (BI) zum Einsatz.

Für die unterschiedlichen Branchenlösungen haben wir neben individuellen Entwicklungsleistungen in Kundenprojekten ebenfalls solche für die Aktualisierung der Lösungen erbracht. Diese wurden auf die neueste Generation der Cloud-ERP-Suiten von Microsoft ausgerichtet, sodass wir auch in Zukunft entsprechend lieferfähig sind. Mit unserem umfassenden SharePoint-Angebot und der Integration der Prozesse mit der Microsoft Power Platform machen wir das gesamte Angebot der Microsoft-Plattform inklusive Office 365 und Microsoft Teams für den Mittelstand nutzbar.

In den ECM-Projekten kommen Produkte von ELO sowie SharePoint und Shareflex zum Einsatz. Dabei hat MODUS Consult ebenfalls eigene Standardmodule entwickelt, die in Kundenprojekten eingesetzt oder individualisiert werden, allen voran einen universellen Dokumenten-Connector für mehr Interoperabilität.

Daneben unterstützt MODUS Consult Kunden auch bei reinen CRM-Projekten, die bereits am stärksten durch den Cloud-Ansatz geprägt sind. Das CRM-Angebot umfasst sowohl Marketinglösungen als auch Sales-, Service-, User-Portal- und Supportfunktionalitäten. Das Thema Business Intelligence deckt MODUS Consult mit Power BI ab.

PLANET AI

Die PLANET AI GmbH fokussiert sich neben der Erbringung von weiteren Entwicklungsleistungen auf die intensive Forschung im Bereich der Künstlichen Intelligenz. Im Zentrum der Forschung steht PLANETBRAIN – eine KI-Plattform mit patentierter Kerntechnologie, die die Basis für die Entwicklung von Intelligent Document Analysis (IDA) bildet. Ein integraler Bestandteil von PLANETBRAIN ist die PerceptionMatrix-Technologie, die eine hochpräzise Analyse von Texten, Bildern und Sprache ermöglicht und damit die Datenerfassung und -verarbeitung grundlegend verändert. Hand- und maschinengeschriebene Dokumente, Belege und Texte werden automatisiert verarbeitet, Dokumententypen klassifiziert und Informationen extrahiert. Die intelligente Dokumentenanalyse wird bereits in verschiedenen Bereichen eingesetzt – von Logistik und Verkehrsüberwachung über Banken und Versicherungen bis hin zu Gesundheitswesen und Archiven.

Aufbauend auf dieser technologischen Basis entwickelt PLANET AI mit JAIDE eine neue Generation von KI-Assistenzsystemen für wissensbasierte Arbeit. Im Zentrum steht dabei die Forschung an intelligenten Agentensystemen und Knowledge-Worker-Unterstützung: Spezialisierte KI-Agenten arbeiten orchestriert zusammen, um komplexe Aufgaben zu bewältigen – von der strukturierten Informationsabfrage bis zur geführten Bearbeitung fachspezifischer Workflows. JAIDE profitiert dabei von der durch IDA gewährleisteten Datenqualität und ermöglicht so eine durchgängige Automatisierung von der Dokumentenerfassung bis zur intelligenten Wissensnutzung.

Die internationalen Forschungskooperationen der PLANET AI mit Universitäten und Forschungseinrichtungen sind ein Schlüsselelement dieser Aktivitäten. Die gemeinsame Forschung, die enge Zusammenarbeit und der kontinuierliche Austausch von Wissen und technologischen Fortschritten tragen wesentlich zur Stärkung der Forschung und Entwicklung von Künstlicher Intelligenz bei.

Der Bechtle Konzern

Bechtle ist einer der größten IT-Service-Provider in Europa und gehört mit über 42 Jahren Erfahrung zu den etablierten IT-Unternehmen. Wir stehen für Zukunftsstärke und bieten Technologiekonzepte sowie umfassende IT-Lösungen für die digitale Transformation. Unsere Multichannel-Strategie verbindet persönliche Betreuung an über 120 Standorten in 14 europäischen Ländern mit digitalen Services und globaler Zusammenarbeit. Die dezentrale Struktur der Bechtle Gruppe ermöglicht es den einzelnen Gesellschaften, eigenverantwortlich und unternehmerisch tätig zu sein. So stellen wir eine enge Kundenbetreuung für die über 70.000 Geschäftspartner sicher. Die Bechtle AG stellt zentrale Services kosteneffizient für alle Konzerngesellschaften zur Verfügung und koordiniert die Zusammenarbeit zwischen den lokalen Einheiten.

Rechtliche Struktur

Kundenfokus auch in der Legalstruktur

Das Modell der vernetzten Dezentralität bietet den über 120 regionalen und internationalen Tochtergesellschaften einen großen unternehmerischen Gestaltungsspielraum. Zugleich profitieren sie von den Zentralfunktionen sowie der Kompetenz, Finanzstärke und Organisation eines europäischen Konzerns. Dies ermöglicht den lokalen Einheiten, sich ganz auf ihr Kerngeschäft zu konzentrieren.



Eigenverantwortliches Handeln der Tochtergesellschaften sichert enge Kundenbindung.

Das spiegelt sich auch in unseren rechtlichen Strukturen wider: Der Bechtle Konzern verfügt über eine klassische Holdingstruktur. Die Bechtle AG übernimmt als Konzernmutter und Holding für die gesamte Unternehmensgruppe sämtliche übergreifenden Aufgaben wie Corporate Communications & Brand Management, Digital Business Services, Finanzen und Steuern, Human Resources und Personalentwicklung, Investor Relations, Konzerncontrolling, Marketing, Mergers & Acquisitions, Nachhaltigkeitsmanagement, Plattformstrategie, Recht und Compliance, Risikomanagement sowie die zentrale IT.

Bis zum 31. Dezember 2025 galten folgende Zuständigkeiten im Vorstand:

- **Dr. Thomas Olemotz.** Vorstandsvorsitzender. Finanzen, Steuern und Versicherungen, Abschlussdurchsicht und Revision, Human Resources und Personalentwicklung, Investor Relations, Konzerncontrolling, Risikomanagement, Immobilien und Mobility, Mergers & Acquisitions und Corporate Development, Recht & Compliance, Corporate Communications & Brand Management, CISO sowie die Bechtle Stiftung gGmbH.
- **Konstantin Ebert.** Multichannel-Verantwortung für die Ländermärkte Belgien, Frankreich, Irland, Italien, Niederlande, Polen, Portugal, Schweiz, Spanien, Tschechien, Ungarn, Vereinigtes Königreich sowie internationales Geschäft.

- **Michael Guschlbauer.** Multichannel-Verantwortung für Deutschland und Österreich sowie alle Spezialisten der Bechtle Gruppe, Public Sector Division, zentrales Projektmanagement sowie Qualitäts- & Umweltmanagement.
- **Antje Leminsky.** Verantwortlich für die Bechtle Logistik & Service GmbH, Financial Services und Nachhaltigkeitsmanagement.

Die gemeinschaftliche Verantwortung des Vorstands erstreckt sich insbesondere auf die strategische Unternehmensentwicklung, das Risikomanagement, Compliance sowie die Tätigkeiten des CTO.

Der Vertrag von Dr. Thomas Olemotz läuft planmäßig am 31. Dezember 2026 aus. Er wird dann seit fast 20 Jahren im Bechtle Vorstand tätig gewesen sein und altersbedingt ausscheiden. Seit dem 1. Januar 2026 verstärkt Christian Jehle als CFO das Vorstandsteam. Er übernimmt zunächst die Bereiche Finanzen, Konzerncontrolling und Risikomanagement, die bisher in der Verantwortung des CEO lagen. Weitere Ressorts werden im Laufe des Jahres folgen. Der Aufsichtsrat hat in seiner Sitzung am 4. Februar 2026 beschlossen, den zum 31. Dezember 2026 auslaufenden Vorstandsvertrag von Antje Leminsky nicht zu verlängern. Damit wird der Vorstand ab 1. Januar 2027 wieder ein dreiköpfiges Gremium sein, bestehend aus Konstantin Ebert (CEO), Michael Guschlbauer (COO) und Christian Jehle (CFO). Bechtle kehrt damit wieder zu einer Größe im Vorstand zurück, die bereits von 2009 bis Januar 2024 für die erfolgreiche Entwicklung unseres Unternehmens stand.

Holdingstruktur des Bechtle Konzerns

Direkt unterhalb der Bechtle AG befindet sich eine Ebene mit verschiedenen Holdinggesellschaften, in denen hauptsächlich Aufgaben der Geschäftsentwicklung und der strategischen Ausrichtung wahrgenommen werden.

Im Zuge der Umstrukturierung der Segmente wurde eine Neuausrichtung der Holdinggesellschaften notwendig. Dabei erfolgte als erster Schritt die Umfirmierung der bisherigen Bechtle E-Commerce Holding AG auf die Bechtle International Operations Holding AG. Hier wird ein Großteil des internationalen Geschäfts der Bechtle AG gebündelt. Diese Maßnahme spiegelt die nun konsequent regionale Ausrichtung der Bechtle Gruppe wider und schafft eine klare Zuordnung der internationalen Aktivitäten. Weitere Anpassungen der Holdingstruktur sind geplant und werden im Verlauf des aktuellen Geschäftsjahres umgesetzt.

Holdingstruktur des Bechtle Konzerns



Der zweiten Holdingebene sind die rechtlich selbstständigen Tochtergesellschaften zugeordnet. An nahezu allen Tochtergesellschaften hält die Bechtle AG unmittelbar oder über Beteiligungsgesellschaften 100 % der Geschäftsanteile.

→ Für eine Übersicht der Tochterunternehmen siehe Anhang

Zweck dieser zweistufigen Holdingstruktur ist:

- die Entlastung der dezentral agierenden Tochtergesellschaften von administrativen und unternehmensübergreifenden Aufgaben, um den Fokus auf das Kerngeschäft sicherzustellen
- die Bündelung von Kompetenzen und Ressourcen, um Synergien zu realisieren und beispielsweise im Einkauf sowie in der Logistik Skaleneffekte zu erzielen und so nachhaltiger zu wirtschaften
- die zentrale Konzipierung und Bereitstellung von Services, insbesondere von Outsourcing- und Cloud-Services, um die Auslastungen konzernweit zu optimieren und wo immer möglich Angebote überregional zu erbringen

- eine klar ausgerichtete, schlanke Führungsverantwortung und -zuständigkeit, die bei der Größe der Bechtle Gruppe unabdingbar sind

Management

Vernetzte Dezentralität wesentliche Basis für Unternehmenserfolg

Wichtigstes Merkmal der Managementstruktur ist die Trennung der strategischen Konzernführung durch den Vorstand von der Leitung der operativen Einheiten und dem direkten Kundenkontakt. Damit unterstreicht Bechtle das im Geschäftsmodell verankerte Prinzip der vernetzten Dezentralität. Gleichzeitig tragen wir so den umfangreichen und stetig wachsenden Leitungsaufgaben sowie dem sich sehr dynamisch entwickelnden wirtschaftlichen Umfeld Rechnung.

Als Bindeglied zwischen dem Konzernvorstand und den operativen Einheiten fungieren Bereichsvorstände beziehungsweise Vice Presidents:

- sechs konzernübergreifende Bereichsvorstände beziehungsweise Vice Presidents:
  - Finanzen der Bechtle Gruppe
  - Managed Services
  - Business Applications
  - CTO
  - Public Sector
  - PLM/Engineering & Manufacturing
- drei Bereichsvorstände in Deutschland beziehungsweise Österreich:
  - Region Deutschland Nord/Ost
  - Region Deutschland Mitte und West
  - Region Süddeutschland und Österreich
- vier Bereichsvorstände beziehungsweise Vice Presidents für die Länder:
  - Frankreich
  - Benelux
  - Schweiz
  - Süd- und Osteuropa

↗ Mehr dazu, siehe bechtle.com/management

An den Standorten der Bechtle Gruppe tragen die Geschäftsführenden die alleinige Verantwortung für den wirtschaftlichen Erfolg ihrer jeweiligen Gesellschaft. Die erfolgsabhängige variable Vergütung stellt sicher, dass jede:r Geschäftsführende unmittelbar am Erfolg der Gesellschaft beteiligt ist. Bechtle fördert und unterstützt damit das unternehmerische Denken sowie die wirtschaftliche Verantwortung an allen Standorten und schafft so die Grundlage für eine nachhaltige positive Unternehmensentwicklung.



Unternehmertum wird bei Bechtle gelebt und gefördert.

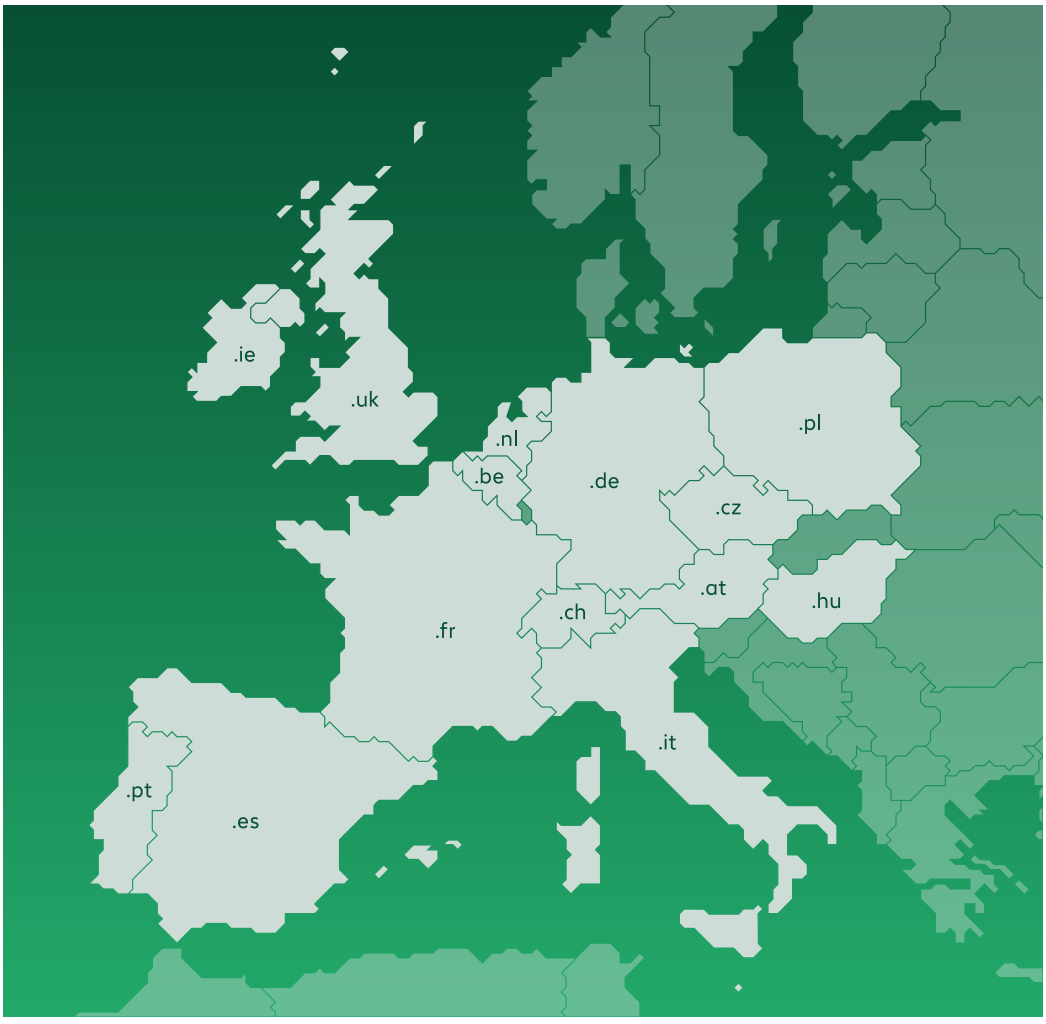
Standorte

Hauptsitz in Neckarsulm größter Standort

Die Bechtle Gruppe hat ihren Hauptsitz in Neckarsulm. Neben der Bechtle AG und dem IT-Systemhaus Neckarsulm sind dort auch die Logistik & Service GmbH sowie verschiedene Zwischenholdings ansässig. Mit mehr als 2.500 Mitarbeitenden ist Neckarsulm der größte Standort innerhalb des Konzerns. Insgesamt umfasst die Bechtle Gruppe mehr als 120 operative Unternehmen. Der Großteil dieser Gesellschaften befindet sich in Deutschland, das gleichzeitig den wichtigsten Markt für Bechtle darstellt. Bechtle ist allerdings auch international stark präsent. Rund 43 % des gesamten Geschäftsvolumens werden außerhalb Deutschlands erwirtschaftet. Hier gehören vor allem Frankreich, die Niederlande und die Schweiz zu den bedeutendsten Märkten für Bechtle.

→ Für eine Übersicht der Tochterunternehmen siehe Anhang

Internationale Präsenz des Bechtle Konzerns



Bechtle ist insgesamt in 14 europäischen Ländern vertreten. Die gesamte Bandbreite unseres Portfolios bieten wir bereits in neun Ländern an. In fünf Ländern liegt derzeit noch der Fokus auf dem Handelsgeschäft. Mittelfristig wollen wir in allen 14 Ländern unseren Kunden alles rund um die IT anbieten. Unsere Kernmarke in jedem Land ist die Marke Bechtle. Darüber hinaus sind wir in einzelnen Ländern auch mit weiteren Marken aktiv, die über Akquisitionen zur Bechtle Gruppe kamen – so beispielsweise in Frankreich mit den Marken Inmac Wstore sowie Bechtle Comsoft oder in den Niederlanden mit PQR.

→ Mehr dazu, siehe Geschäftstätigkeit

→ Mehr dazu, siehe Prognose

Im Rahmen unserer Akquisitionsstrategie haben wir seit 2022 das Servicegeschäft konsequent über die Grenzen der DACH-Region hinaus ausgebaut. Damit erstreckt sich das Netz der dienstleistungsorientierten Lokationen über Deutschland, Frankreich, Italien, die Niederlande, Österreich, die Schweiz, Spanien, das Vereinigte Königreich sowie seit Februar 2026 Portugal. Das Ziel unserer Internationalisierungsstrategie ist der weitere Ausbau des vollständigen Portfolios in allen 14 Ländern, in denen Bechtle vertreten ist. Auf diese Weise stärken wir nicht nur die Stabilität unseres Geschäftsmodells, sondern festigen auch unsere bestehende Markt- und Wettbewerbsposition. Unsere Kunden profitieren davon, dass sie individuell und je nach Bedarf über verschiedene Vertriebswege angesprochen werden können. Im Berichtsjahr hat sich Bechtle mit vier Akquisitionen verstärkt: zwei in den Niederlanden, eine in Italien und eine in Spanien.

↗ Mehr dazu, siehe bechtle.com/standorte

→ Mehr dazu, siehe Prognose

Unternehmenskultur, Strategie und Steuerung

nicht prüfungsrelevant

Die Unternehmenskultur hat bei Bechtle einen sehr hohen Stellenwert. Als handeltreibender Dienstleister ohne eigene Produkte können wir uns insbesondere durch unsere Mitarbeitenden vom Wettbewerb abheben. Sie prägen Bechtle durch ihr tägliches Handeln. Umso wichtiger ist es, dass wir ein gemeinsames Wertefundament teilen. Die bei Bechtle gelebten Werte ermöglichen allen Beschäftigten ein hohes Maß an Freiheit, verbunden mit unternehmerischer Verantwortung. Gleichzeitig sorgt die langfristige Ausrichtung unserer Strategie für eine große Verlässlichkeit. Diese Kontinuität ist für Mitarbeitende ebenso wesentlich wie für Kunden, Partner und den Kapitalmarkt. Vor diesem Hintergrund steuern wir unser Geschäft konsequent über kurze, mittlere und lange Zeithorizonte hinweg – auf Basis etablierter Systeme und Prozesse.



Vision und Strategie

Unternehmenskultur basiert auf gelebten Werten

Vier grundlegende Werte prägen Bechtle seit Jahrzehnten in unveränderter Form. In der Firmenphilosophie, die Bestandteil jedes Arbeitsvertrags ist, sind diese benannt:

- Bodenhaftung
- Beharrlichkeit
- Zuverlässigkeit
- Begeisterungsfähigkeit



Unsere Grundwerte bieten allen Stakeholdern eine wesentliche Orientierung.

Diese Grundwerte bilden einen zentralen Bestandteil unserer Unternehmenskultur. Zusammen mit unseren internen Führungsgrundsätzen, dem Verhaltenskodex, der Vision sowie der Bechtle Nachhaltigkeitsstrategie 2030 tragen sie die langfristigen strategischen Zielsetzungen unseres Unternehmens. Sie bieten sowohl unseren Mitarbeitenden als auch allen weiteren Stakeholdern Orientierung für eine effiziente und nachhaltige Unternehmensführung und -steuerung.

Ein elementarer Bestandteil unserer Kultur ist zudem unternehmerisches Denken und Handeln: Bei Bechtle übernehmen Mitarbeitende sehr früh Verantwortung – ein Anspruch, der gleichermaßen Versprechen wie Verpflichtung darstellt.

Diese Werte werden durch unser Markenfundament ergänzt, das den Kern der Marke Bechtle definiert. Im Zentrum steht unser Claim „zukunftsstark", umrahmt von den Attributen:

- verbunden
- erfahren
- unternehmerisch

Neue Vision richtungsweisend in Zeiten schnellen Wandels

Auf der Basis der fest etablierten Unternehmenskultur formuliert Bechtle bereits seit der Unternehmensgründung seine langfristigen Ziele in einer Vision. Diese war stets richtungsweisend und dabei dennoch konkret messbar. In den letzten Jahren wurde nun zunehmend deutlich, wie sich die Rahmenbedingungen für das Unternehmen verändern. Technologische Zyklen beschleunigen sich exponentiell, aber auch die Markt- und Wettbewerbsbedingungen verändern sich signifikant. Darauf aufbauend sehen wir neue Kundenerwartungen, denen wir entsprechen müssen. All dies fließt in die neue Vision ein. Sie wurde im Februar 2026 veröffentlicht und steht für unseren Anspruch an uns selbst: „In a world of accelerated change, we activate the potential of IT. Always prepared for success."

Zusammengefasst bedeutet dies, dass nicht einzelne Trends, sondern die Gleichzeitigkeit, Geschwindigkeit und Unberechenbarkeit des Wandels die Realität prägen – die unserer Kunden wie auch unsere als IT-Unternehmen. Dabei gewinnt Europa für uns Europäer massiv an Bedeutung. Dem tragen wir nicht zuletzt mit unserer regionalen Aufstellung in Verbindung mit der Multichannel-Strategie Rechnung. Unsere Internationalisierung treiben wir organisch wie auch akquisitorisch weiter voran.

Diese neue Vision soll motivieren, inspirieren und ist identitätsstiftend für alle Mitarbeitenden. Gleichzeitig ist sie ambitioniert und hat Relevanz für die ganze Bechtle Gruppe. Darüber hinaus wurde sie übersetzt in strategische Handlungsfelder: sechs Missionen, aus denen sich konkrete Programme, Maßnahmen, Projekte und eine klare Erfolgsmessung ableiten lassen, und die mit einem mittelfristigen Horizont immer wieder erneuert werden. Hierbei bestätigen wir das Ziel, bis 2030 ein Geschäftsvolumen von mindestens 10 Mrd. € und eine Vorsteuermarge (EBT-Marge gemessen am Geschäftsvolumen) von 5 % zu erreichen.

Die Vision selbst hat dabei keinen bestimmten Zeithorizont und zahlt zu 100 % auf unsere Marke und unsere Grundwerte ein. Gemeinsam formen Vision und Missionen damit einen klaren Orientierungsrahmen für die langfristige Ausrichtung von Bechtle.

↗ Mehr dazu, siehe bechtle.com/vision

Personalentwicklung stärkt Marktposition

Der Fach- und Führungskräftemangel in der IT-Branche sowie die demografische Entwicklung unterstreichen die zentrale Bedeutung der Personalarbeit und des Employer Branding. Ausbildung und Personalentwicklung zählen zu den entscheidenden Erfolgsfaktoren für die Umsetzung unserer Strategie und die Erreichung unserer langfristigen Wachstumsziele. Bechtle setzt seit jeher auf die Ausbildung junger Talente sowie auf die Fort- und Weiterbildung der bestehenden Mitarbeitenden. Unser Anspruch ist es, mit hoch qualifiziertem Personal innovative, lösungsorientierte und effiziente IT-Konzepte für unsere Kunden bereitzustellen. So sichern wir unsere Wettbewerbsfähigkeit in einem dynamischen und sich stetig wandelnden Umfeld.

→ Mehr dazu, siehe Menschen bei Bechtle

Wachstumsstrategie seit Unternehmensgründung

Unsere Wachstumsziele verfolgen wir sowohl durch organisches Wachstum als auch durch gezielte Akquisitionen. Hinsichtlich des organischen Wachstums können wir auf unsere inzwischen 42-jährige Erfahrung im IT-Markt und unsere hohe Marktdurchdringung bauen. Doch auch Übernahmen sind seit jeher ein fester Bestandteil der Bechtle Wachstumsstrategie – seit der Unternehmensgründung bis zum Tag der Berichterstellung wurden bereits 124 Akquisitionen erfolgreich durchgeführt. Das akquisitorische Wachstum richtet sich überwiegend auf den Erwerb kleinerer bis mittelgroßer Systemintegratoren. Gleichzeitig beziehen wir bei der Prüfung potenzieller Übernahmekandidaten regelmäßig auch größere Unternehmen in unsere Überlegungen ein. Aus geografischer Perspektive zielt die M&A-Strategie darauf ab, unser Dienstleistungsangebot mittelfristig auf alle 14 Länder auszuweiten, in denen wir bereits mit dem Handelsgeschäft aktiv sind.

Bei allen Akquisitionen ist für uns entscheidend, dass das Zielunternehmen die Marktposition der Bechtle Gruppe stärkt – regional, kundenspezifisch oder leistungsbezogen. Im Fokus stehen daher die Erweiterung unserer IT-spezifischen Kompetenzen, die gezielte Bearbeitung strategisch bedeutender Märkte und Kundengruppen sowie die nachhaltige Steigerung unserer Marktanteile.

Digitale Transformation aktiv gestalten

Bechtle ist seit über 40 Jahren im IT-Markt aktiv – einem Umfeld, das von rasantem technologischem Fortschritt und stetig steigenden Anforderungen geprägt ist. Der Erfolg unseres Unternehmens beruht maßgeblich darauf, dass es uns immer wieder gelingt, unser Portfolio und Geschäftsmodell an die jeweils aktuellen Markterfordernisse anzupassen.

Auch heute befindet sich der IT-Markt in einem grundlegenden Wandel: Während viele unserer Kunden ihre IT früher überwiegend selbst betrieben und IT-Partner wie Bechtle projektweise einbezogen haben, gewinnen abonnements- und verbrauchsbasierte (sogenannte subskriptionsbasierte) Service-Modelle zunehmend an Bedeutung. Das klassische Modell wird zwar weiterhin eine Rolle spielen, doch die fortschreitende digitale Transformation sowie der wachsende Bedarf an lösungsorientierter IT-Beratung erhöhen die Nachfrage nach flexiblen, subskriptionsbasierten Lösungen. Auch die Anwendung KI-basierter Lösungen wird die Nutzung von IT in den nächsten Jahren maßgeblich beeinflussen. Bechtle hat seine Strategie konsequent darauf ausgerichtet, diesen Wandel aktiv mitzugestalten und den Anteil zukunftsorientierter Services kontinuierlich auszubauen. Gleichzeitig behalten wir unser traditionelles Geschäft im Blick und stärken insbesondere unser wichtigstes Gut – die Nähe zu unseren Kunden.

Systeme und Instrumente

Unternehmenssteuerung anhand etablierter Prozesse

Der Vorstand der Bechtle AG trägt die Verantwortung für die Gesamtplanung sowie für die Erreichung der langfristigen Konzernziele. Oberstes Ziel der Unternehmensentwicklung ist es, den Unternehmenswert durch nachhaltiges, profitables Wachstum zu steigern.



Unser Fokus liegt auf der Steigerung des Unternehmenswerts durch nachhaltiges, profitables Wachstum.

Die kurz- und mittelfristige Planung zur Steuerung der operativen Einheiten leitet sich aus der langfristigen Unternehmensplanung ab und orientiert sich zugleich an der Entwicklung des Markt- und Wettbewerbsumfelds. Priorität haben dabei Wachstum, eine steigende Rendite durch erfolgreiche Kundenbeziehungen sowie das Erreichen einer führenden Marktposition an den jeweiligen Standorten.

Als relevante Steuerungsgrößen für die wirtschaftlichen Ziele dienen Geschäftsvolumen, Umsatz, Umsatzwachstum, Bruttomarge beziehungsweise Deckungsbeitrag, das Vorsteuerergebnis (EBT) sowie die EBT-Marge. Hierbei sind Geschäftsvolumen, EBT und EBT-Marge bedeutsame finanzielle Leistungsindikatoren. Ein Großteil der Mitarbeitenden wird über eine individuelle Erfolgsbeteiligung motiviert, die vereinbarten Ziele engagiert zu verfolgen.

Verschiedene Reportingsysteme gewährleisten, dass alle Einheiten jederzeit Transparenz über die für sie relevanten Kennzahlen haben und ihr operatives Geschäft entsprechend steuern können. Auf Konzernebene werden diese Daten aggregiert und für Investitions- und Finanzierungsentscheidungen, das frühzeitige Erkennen von Soll-Ist-Abweichungen sowie die Einleitung geeigneter Maßnahmen genutzt. Das Cashflow Cockpit ermöglicht den Einzelgesellschaften eine regelmäßige, detaillierte Übersicht über ihre Kapitalflüsse.

Darüber hinaus werden im Nachhaltigkeitscontrolling nichtfinanzielle Kennzahlen kontinuierlich erhoben und bewertet. Wichtige Ziele aus den Themenfeldern Ethisches Wirtschaften, Umwelt, Menschen und Digitale Zukunft sind in der Nachhaltigkeitsstrategie 2030 veröffentlicht. Hinsichtlich des Fokusthemas Klima und Energie haben wir im Berichtsjahr von der Science Based Targets initiative (SBTi) die offizielle Bestätigung erhalten, dass sowohl unsere kurz- bis mittelfristigen Ziele bis 2030 als auch die Net-Zero-Ziele bis 2050 nach wissenschaftlich anerkannten Methoden validiert sind.

Grundsätzlich ist das Thema Nachhaltigkeit – analog zur dezentralen Struktur der Bechtle Gruppe – agil in den entsprechenden Fachabteilungen und Gesellschaften verortet und damit integraler Bestandteil des operativen Geschäfts.

→ Mehr dazu, siehe Zusammengefasste Nachhaltigkeitserklärung

Menschen bei Bechtle

nicht prüfungsrelevant

Unsere Mitarbeitenden tragen mit ihrem Einsatz und ihrer Kompetenz wesentlich zum Erfolg unseres Unternehmens bei. Bechtle profitiert dabei von der Vielfalt unterschiedlicher Menschen, die verschiedenste Erfahrungen und Sichtweisen einbringen. Um qualifizierte Fachkräfte zu gewinnen und dauerhaft an das Unternehmen zu binden, setzt Bechtle auf ein respektvolles, wertschätzendes Arbeitsumfeld mit viel Raum für eigene Ideen und Talente. Dies unterstützen wir unter anderem durch zahlreiche individuelle Aus- und Weiterbildungsmöglichkeiten.

Entwicklung der Mitarbeitendenzahlen

Unter dem Begriff Mitarbeitende verstehen wir alle im Unternehmen tätigen Personen, die in einem Vertragsverhältnis mit einer Bechtle Gesellschaft stehen. Dazu gehören selbstverständlich auch unsere Auszubildenden und dual Studierenden, jedoch keine Aushilfen wie kurzfristig oder geringfügig Beschäftigte, keine Ferienjobber:innen, Thesis-Schreibende, Praktikant:innen oder Werkstudent:innen.

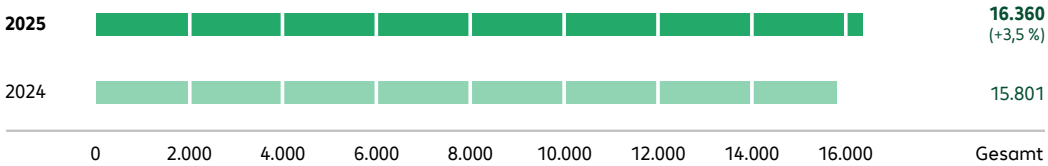


Zahl der Mitarbeitenden wächst durch Akquisitionen

Zum 31. Dezember 2025 beschäftigte die Bechtle Gruppe konzernweit 16.360 Mitarbeitende. Gegenüber dem Vorjahr (15.801 Mitarbeitende) wuchs die Belegschaft um 559 Personen beziehungsweise um 3,5 %. Auf Basis von Vollzeitstellen (FTE) waren im Jahresdurchschnitt 15.452 Mitarbeitende für Bechtle tätig (Vorjahr: 14.926). Dies entspricht einem Zuwachs von 526 Personen beziehungsweise ebenfalls um 3,5 %.

Durch die im Geschäftsjahr getätigten Akquisitionen in Italien, den Niederlanden und Spanien kamen insgesamt 877 neue Kolleginnen und Kollegen zu Bechtle. Diese Zukäufe beeinflussten das konzernweite Wachstum der Mitarbeitendenzahl zwar maßgeblich, allerdings war das organische Wachstum mit einem Minus von 2,0 % rückläufig. Diese Entwicklung ist insbesondere auf die weiterhin herausfordernden konjunkturellen Rahmenbedingungen in wichtigen Absatzmärkten von Bechtle im Jahr 2025 zurückzuführen.

Mitarbeitende konzernweit, per 31. Dezember

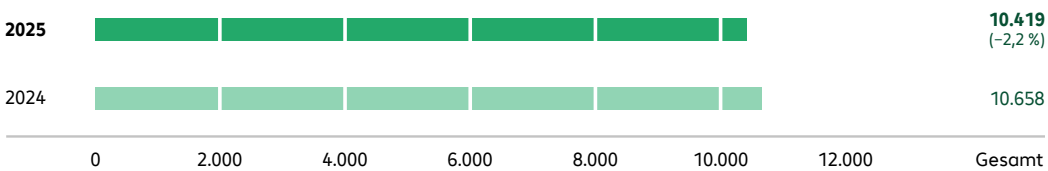


Zu Beginn des Jahres 2025 haben wir unsere Führungsorganisation neu ausgerichtet. In der Folge haben wir auch die Segmente neu definiert und weisen dies erstmalig in diesem Geschäftsbericht so aus. Entsprechend berichten wir die Mitarbeitendenzahlen gemäß den neuen Segmenten.

→ Mehr dazu, siehe Geschäftstätigkeit

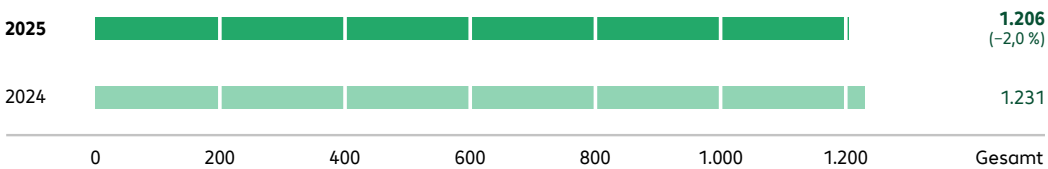
In Deutschland arbeiteten zum Stichtag 31. Dezember 2025 insgesamt 10.419 Menschen. Das sind 63,7 % unserer Mitarbeitenden konzernweit (Vorjahr: 67,5 %). Im Vergleich zum Vorjahr waren in Deutschland 239 Personen weniger beschäftigt, was einem Rückgang von 2,2 % entspricht. Hintergrund ist die bewusste Entscheidung, angesichts der herausfordernden wirtschaftlichen Rahmenbedingungen genau zu prüfen, ob freiwerdende Stellen zeitnah neu besetzt werden müssen.

Mitarbeitende Segment Deutschland, per 31. Dezember



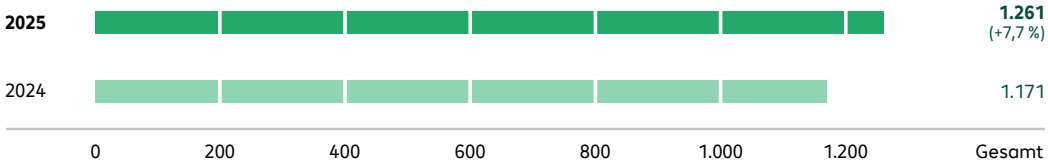
Auch in Frankreich ging die Zahl der Beschäftigten mit 25 Personen beziehungsweise 2,0 % leicht zurück.

Mitarbeitende Segment Frankreich, per 31. Dezember

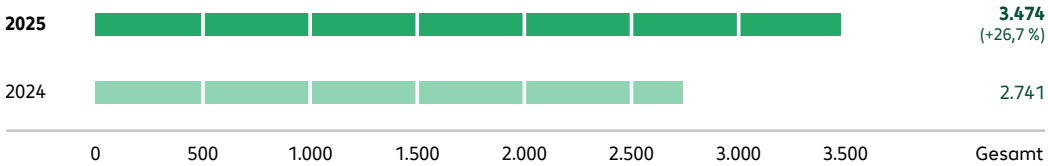


Dagegen ist die Mitarbeitendenzahl in den Segmenten Benelux und Sonstiges Europa im Vergleich zum Vorjahr deutlich gestiegen, vor allem durch die genannten Unternehmenskäufe in Italien, den Niederlanden und Spanien.

Mitarbeitende Segment Benelux, per 31. Dezember

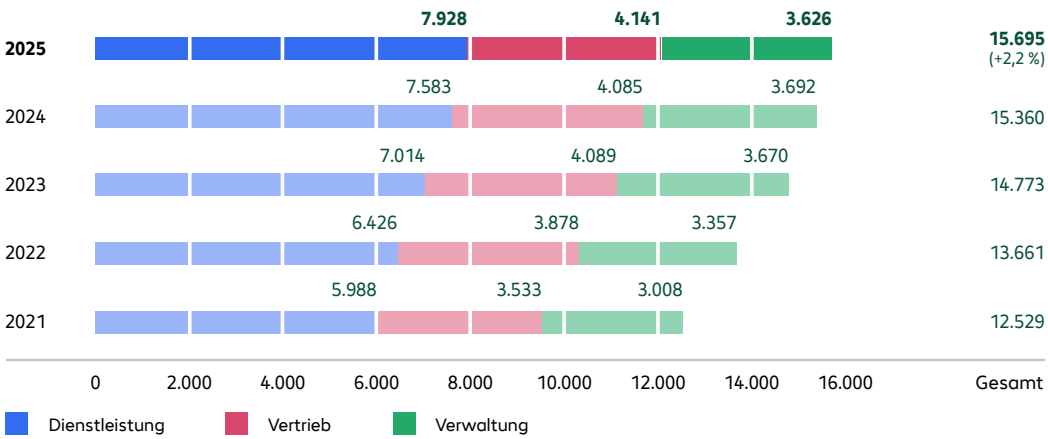


Mitarbeitende Segment Sonstiges Europa, per 31. Dezember



In der Betrachtung der Entwicklung der Mitarbeitendenzahl in den einzelnen Funktionsbereichen ist ein deutlicher Anstieg im Dienstleistungsbereich zu erkennen. Hier stieg die Zahl der Beschäftigten um 345 Personen, was einem Plus von 4,5 % entspricht. Grund hierfür sind die internationalen Zukäufe, die vor allem Services anbieten. Im Vertrieb kamen 56 Menschen neu zu Bechtle. In der Verwaltung arbeiteten zum Jahresende 66 Personen weniger als im Vorjahr.

Mitarbeitende nach Bereichen, per 31. Dezember



Aus Gründen der internen Kostenrechnung sind bei den Angaben der Mitarbeitenden nach Bereichen abwesende Mitarbeitende nicht berücksichtigt.

Personalaufwand und Gehaltsmodell

Personalaufwand steigt überproportional

Im Berichtsjahr ist der Aufwand für Löhne und Gehälter einschließlich Sozialabgaben mit 5,8 % überproportional zum Umsatz gestiegen. Die Personalaufwandsquote erhöhte sich von 18,6 % auf 19,4 %. Die Personalintensität, gemessen am Rohertrag, stieg im Vorjahresvergleich auf 62,5 % (Vorjahr: 61,9 %).

Personalkosten

		2025	2024	2023	2022	2021
Personal- und Sozialaufwand	Mio. €	1.241,5	1.173,6	1.091,1	983,1	879,1
Personal- und Sozialaufwand je Mitarbeitendem (FTE)*	Tsd. €	82,9	80,7	79,2	78,3	74,6
Personalaufwandsquote	%	19,4	18,6	17,0	16,3	16,6

* Ohne abwesende Mitarbeitende

Basis unserer Vergütungspolitik sind marktgerechte Gehälter. Mit variablen Gehaltsbestandteilen setzen wir individuelle Leistungsanreize und bilden betriebswirtschaftliche Wirkungszusammenhänge ab. Ob es einen variablen Gehaltsbestandteil gibt, hängt in der Regel von der Funktion und der Gehaltshöhe ab.

⃠ nicht prüfungsrelevant

Aus- und Weiterbildung

Um dem steigenden Bedarf an Fach- und Führungskräften gerecht zu werden, setzen wir gezielt darauf, Talente aus den eigenen Reihen weiterzuentwickeln. Aus- und Weiterbildung, die Entwicklung von Mitarbeitenden und Führungskräften sowie das Wissensmanagement nehmen deshalb eine zentrale Rolle ein. Die Personalentwicklung konzipiert und organisiert zentral zielgruppen- und fachspezifische Qualifizierungs- und Entwicklungsangebote für die in- und ausländischen Gesellschaften. Die Bechtle Akademie ergänzt das Angebot mit einem umfangreichen Angebot an Schulungen für die Mitarbeitenden aller Hierarchiestufen.

Ausbildung sichert den Personalbestand der Zukunft

Wir verstehen Ausbildung als eine Investition in die Zukunft mit dem Ziel, dem Fachkräftemangel aktiv zu begegnen. Wir bilden bereits seit 40 Jahren aus und haben uns seitdem als attraktiver und etablierter Ausbildungsbetrieb für eine Vielzahl kaufmännischer und technischer Berufe positioniert. Außerdem bieten wir seit dem Jahr 2000 duale Studiengänge in verschiedenen wirtschaftswissenschaftlichen und technischen Fachrichtungen an. Im Berichtsjahr haben wir den Beruf Veranstaltungskaufmann/-frau in unser Ausbildungsangebot aufgenommen. Insgesamt umfasst unser Ausbildungsangebot 24 Berufsbilder und Studienfächer.

Verteilung Ausbildungsberufe und Studiengänge

per 31. Dezember

	2025	2024	2023	2022	2021
Auszubildende kfm.	267	290	307	288	226
Auszubildende techn.	420	466	426	401	371
Dual Studierende kfm.	66	75	69	67	53
Dual Studierende techn.	54	52	40	37	41
Gesamt	807	883	842	793	691

Im Jahr 2025 begannen 251 junge Menschen eine Ausbildung beziehungsweise ein duales Studium bei Bechtle. Insgesamt befanden sich zum Ende des Berichtsjahres 807 junge Leute in Ausbildung, das sind 8,6 % weniger als im Vorjahr. 645 junge Menschen waren in unseren inländischen Gesellschaften in Ausbildung, 8,6 % weniger als im Vorjahr. Dieser Rückgang ist auf die herausfordernde wirtschaftliche Lage im Berichtsjahr zurückzuführen. Dementsprechend ging die Ausbildungsquote in Deutschland auf 6,2 % zurück. Am Stammsitz in Neckarsulm konnten wir die Ausbildungsquote auf 9,6 % erhöhen (Vorjahr: 8,2 %).

Aus- und Weiterbildung ist für Bechtle essenziell, um sich zukunftssicher aufzustellen.

Ausbildungsquote Bechtle Gruppe in Deutschland

per 31. Dezember

		2025	2024	2023	2022	2021
Ausbildungsquote	%	6,2	6,7	6,8	6,6	6,5

Nach dem erfolgreichen Abschluss ihrer Ausbildung können wir nahezu allen Auszubildenden und dual Studierenden einen Übernahmevertrag anbieten.

Für Hochschulabsolvent:innen bietet Bechtle ein zwölfmonatiges Traineeprogramm an. Dieses soll optimal auf die Übernahme einer Fachposition vorbereiten. Das Programm startet quartalsweise und ermöglicht den Teilnehmenden, unterschiedliche Services und Unternehmensbereiche von Bechtle kennenzulernen, ein unternehmensinternes Netzwerk aufzubauen und ihre fachlichen sowie persönlichen Kompetenzen weiterzuentwickeln.

Umfangreiches Personalentwicklungsangebot

Mit dem Learning Campus stellt Bechtle eine zentrale Lernplattform mit einem breiten Angebot an Seminaren, Webinaren, Workshops und E-Learning-Formaten zur Verfügung. Sowohl für Neueinsteiger:innen als auch für Professionals stellen wir damit ein zielgruppenspezifisches Schulungsangebot sicher. Alle Bechtle Mitarbeitenden haben Zugang zu diesem System. Ziel ist es, ein einheitliches Wissensniveau an allen Standorten zu wahren und damit unsere Wettbewerbsfähigkeit nachhaltig zu steigern. Die 1999 gegründete Bechtle Akademie unterstützt die individuelle Ausbildung an den Konzernstandorten.

Im Rahmen unserer bereits im Jahr 2020 konzernweit gestarteten Führungsinitiative haben wir verschiedene Entwicklungsprogramme etabliert, um Führungskräfte aus den eigenen Reihen zu gewinnen. Das Bechtle Junior-Management-Programm (JuMP) umfasst zwei Ausrichtungen: JuMP Leader richtet sich an Mitarbeitende ohne oder mit erster Führungserfahrung und bereitet diese auf die Übernahme einer weitergehenden Führungsaufgabe vor. JuMP Expert ist ein Entwicklungsprogramm für ausgewiesene Expert:innen, die keine disziplinarische Führungsverantwortung übernehmen möchten. Im Bechtle General-Management-Programm (GMP) liegt der Schwerpunkt auf der Unternehmensführung. Es qualifiziert Führungskräfte für die Übernahme von Managementaufgaben. Ergänzend bieten das Bechtle IT-Business-Architekt:innen-Programm (IT BA) und das neu aufgelegte IT-Solution-Architekt:innen-Programm (IT SA) Mitarbeitenden mit herausragenden fachlichen Kenntnissen eine attraktive Weiterentwicklungsmöglichkeit.

Teilnehmende Bechtle Entwicklungsprogramme

	2025	2024	2023	2022	2021
Bechtle Junior-Management-Programm (JuMP) Leader	96	112	106	120	85
Bechtle Junior-Management-Programm (JuMP) Expert	43	63	59	21	–
Bechtle General-Management-Programm (GMP)	10	13	13	11	11
Bechtle IT-Business-Architekt:innen-Programm (IT BA)	13	12	16	17	12
Bechtle IT-Solution-Architekt:innen-Programm (IT SA)	26	–	–	–	–

Die Bechtle Führungsleitlinien dienen unseren Führungskräften als verbindliche Orientierung, um auf Basis von Fairness, Respekt und Professionalität ein erfolgreiches, gesundes und motivierendes Arbeitsumfeld zu gestalten. Verschiedene Instrumente und Tools wie das Führungsfeedback oder eine Leadership Toolbox unterstützen unsere Führungskräfte dabei, ihre Führungskompetenzen zielgerichtet und kontinuierlich weiterzuentwickeln und so die Zufriedenheit der Mitarbeitenden zu erhöhen.

Berufliche Weiterentwicklung auch für die internationalen Standorte

Die fortschreitende Internationalisierung unseres Unternehmens führt dazu, dass der Anteil nicht-deutschsprachiger Kolleg:innen bei Bechtle weiter wächst. Als zentraler Ansprechpartner für alle Gesellschaften der Bechtle Gruppe außerhalb Deutschlands fungiert das Team International People Development. In enger Abstimmung mit der zentralen Personalentwicklungsabteilung sowie den lokalen Einheiten der Personalentwicklung können wir so auch unseren internationalen Mitarbeitenden ein breites Angebot zur beruflichen Weiterentwicklung zur Verfügung stellen.

Arbeitgeberattraktivität

Employer Branding stärkt Mitarbeiterbindung

Qualifizierte Menschen für unser Unternehmen zu gewinnen und langfristig zu binden, ist für uns von hoher strategischer und wirtschaftlicher Bedeutung. Der zunehmende Fachkräftemangel sowie der demografische Wandel erschweren die erfolgreiche Suche nach neuen Arbeitskräften. Zusätzlich besteht auch das Risiko der Wechselbereitschaft der eigenen Mitarbeitenden. Mit gezielten Employer-Branding-Maßnahmen wirken wir diesen Entwicklungen entgegen. Zu Beginn des Jahres 2026 sind wir erneut als Top Employer zertifiziert worden.

Die Fluktuationsquote, berechnet auf Grundlage eines gleitenden Durchschnitts der letzten zwölf Monate, betrug im Berichtsjahr 7,6 % und lag damit deutlich unter dem Vorjahreswert von 9,1 %. Die durchschnittliche Betriebszugehörigkeit stieg leicht und belief sich auf 6,5 Jahre.

Fluktuationsquote

per 31. Dezember

		2025	2024	2023	2022	2021
Fluktuationsquote	%	7,6	9,1	9,1	10,9	9,1

Durchschnittliche Betriebszugehörigkeit

per 31. Dezember

	2025	2024	2023	2022	2021
Durchschnittliche Betriebszugehörigkeit in Jahren	6,5	6,2	5,9	5,8	5,8

Vielfalt und Chancengleichheit

Vielfalt als Schlüsselfaktor für Zukunftsfähigkeit

Als international ausgerichtetes IT-Unternehmen zeichnet sich Bechtle durch eine hohe Vielfalt innerhalb der Belegschaft aus. Ende 2025 arbeiteten konzernweit Mitarbeiter:innen aus 112 Nationen in unserem Unternehmen (Vorjahr: 109). Vielfalt ist ein Schlüsselfaktor – für erfolgreiche Teams, eine exzellente Kunden- und Marktansprache sowie für die Zukunftsfähigkeit von Unternehmen. Bechtle spricht sich entschieden für Chancengleichheit und gegen Diskriminierung aus – unabhängig von Geschlecht und geschlechtlicher Identität, ethnischer Herkunft und Nationalität, körperlicher und geistiger Fähigkeiten, Religion und Weltanschauung, sexueller Orientierung, sozialer Herkunft und Alter oder anderer persönlicher Merkmale. Dieser Grundsatz ist im Bechtle Verhaltenskodex fest verankert. Nach außen unterstreichen wir dieses Selbstverständnis durch die Unterzeichnung der Charta der Vielfalt sowie des UN Global Compact.

↗ Mehr dazu, siehe charta-der-vielfalt.de

↗ Mehr dazu, siehe unglobalcompact.org

Unsere im Januar 2025 veröffentlichte DE&I (Diversity, Equity & Inclusion)-Strategie basiert auf den sieben Dimensionen der Charta der Vielfalt. Dabei liegt unser Fokus zunächst auf vier zentralen Dimensionen: Geschlecht, körperliche und geistige Fähigkeiten, Alter sowie soziale Herkunft. Unser Ziel ist es, Diversität nicht nur als Wert zu betrachten, sondern sie gezielt in Prozesse, Strukturen und das tägliche Handeln zu integrieren. Erste, kurzfristige Maßnahmen in den festgelegten Fokusdimensionen wurden bereits umgesetzt.

→ Mehr dazu, siehe Nachhaltigkeitserklärung Soziale Informationen, Arbeitskräfte des Unternehmens



Frauenförderung ist eines der Schwerpunktthemen für uns. Mit verschiedenen Initiativen und Maßnahmen will Bechtle Frauen für die IT-Branche begeistern und den Frauenanteil im Unternehmen erhöhen. So unterstützen wir beispielsweise auch die baden-württembergische Landesinitiative „Frauen in MINT-Berufen". Für Berufseinsteigerinnen oder Frauen mit Berufserfahrung, die sich für eine Karriere in der IT-Branche interessieren, bietet Bechtle vielfältige Kennenlern- und Einstiegsprogramme und fördert gezielt weibliche Nachwuchskräfte beim Einstieg in die IT-Branche.

↗ Mehr dazu, siehe mint-frauen-bw.de/bechtle-ag

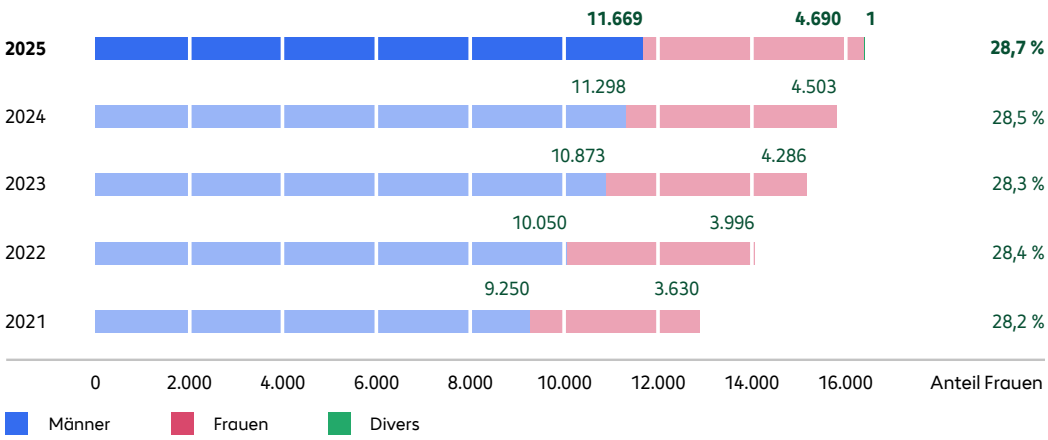
Mit „female upgreat" startete die Bechtle Stiftung gGmbH das erste Stipendienprogramm zur langfristigen Förderung und Begleitung von Mädchen und Frauen im IT-Umfeld. Das Programm spricht nicht nur Schülerinnen, Auszubildende und Studentinnen an, sondern auch Berufseinsteigerinnen, Führungskräfte und Expertinnen. Ziel ist es, mehr Mädchen und Frauen für eine IT-Karriere zu gewinnen und sie bis zu 15 Jahre lang durch zahlreiche Weiterbildungsmaßnahmen auf ihrem Weg in Fach- und Führungspositionen zu begleiten. Die Realisierung des Programms erfolgt in enger Zusammenarbeit mit der Gerhard und Ilse Schick Stiftung. Im Januar 2025 starteten die ersten 49 Stipendiatinnen. Im weiteren Jahresverlauf folgten zwei weitere Bewerbungsphasen. Insgesamt befanden sich damit im Berichtsjahr 103 Mädchen und Frauen in der aktiven Förderung.

Mit dem Vorleseprojekt „Susu macht das." Setzt sich die Bechtle Stiftung am Bundesweiten Vorlesetag für Bildung und Chancengleichheit ein.

↗ Mehr dazu, siehe bechtle-stiftung.com

Zum 31. Dezember 2025 waren in der Bechtle Gruppe 4.690 Frauen beschäftigt (Vorjahr: 4.503); dies entspricht einem Anteil von 28,7 % an der Gesamtbelegschaft (Vorjahr: 28,5 %). Bei den Auszubildenden und dual Studierenden lag der Anteil der Frauen bei 26,1 %.

Mitarbeitende: Geschlechterquote, per 31. Dezember



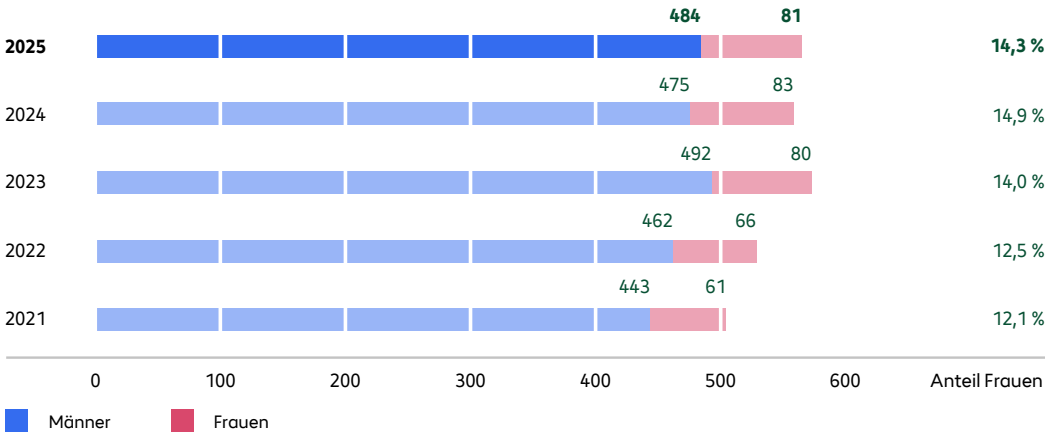
Frauenanteil Auszubildende

per 31. Dezember

		2025	2024	2023	2022	2021
Auszubildende	%	26,1	26,2	25,8	26,7	23,2

Zum 31. Dezember 2025 betrug der Anteil weiblicher Führungskräfte im gesamten Konzern 14,3 % (Vorjahr: 14,9 %).

Führungskräfte*: Anteile Frauen/Männer, per 31. Dezember



*Führungskräfte umfassen: Konzernvorstand, Bereichsvorstand, Vice President, Geschäftsführer:innen, direkt an den Konzernvorstand Berichtende, Bereichsleiter:innen

Frauenanteil in den Führungspositionen im Fokus

Der Frauenanteil im Aufsichtsrat lag im Berichtsjahr wie im Vorjahr bei 37,5 %. Dem Konzernvorstand sollte bis zum 30. Juni 2025 eine Frau angehören. Diese Zielgröße ist seit dem 1. Februar 2024 durch die Berufung von Antje Leminsky erfüllt.

Seit 27. Januar 2025 gelten die vom Vorstand festgelegten neuen Zielgrößen für den Frauenanteil unterhalb des Vorstands. Für die erste Führungsebene unterhalb des Vorstands, die Bereichsvorstände beziehungsweise Vice Presidents, gilt mit Wirkung zum 1. Februar 2025 eine Zielgröße von 25 % oder vier Stellen. Mit aktuell zwei Frauen in dieser Führungsebene ist dieses Ziel noch nicht erreicht.

Für die zweite Führungsebene unterhalb des Vorstands – diese umfasst die Verantwortlichen in geschäftsführender Position der Tochtergesellschaften sowie die einem Vorstand unterstellten direkt Berichtenden („Direct Reports") im engeren Führungskreis – hat der Vorstand eine Zielgröße von 20 % oder 26 Stellen festgelegt. Zum 31. Dezember 2025 lag der Frauenanteil auf dieser Führungsebene bei 13,0 % beziehungsweise 16 Stellen. Im Vorjahr betrug der Frauenanteil 11,7 %. Damit konnte Bechtle den Anteil gegenüber 2024 erhöhen; die angestrebte Zielgröße wurde jedoch auch hier noch nicht erreicht.

Für die Erreichung der festgelegten Zielgrößen gilt eine Frist bis zum 31. Januar 2030.

↗ Mehr dazu, siehe Erklärung zur Unternehmensführung

→ Mehr dazu, siehe Nachhaltigkeitserklärung Soziale Informationen, Arbeitskräfte des Unternehmens

Frauenanteil in Kontrollorganen und Führungsfunktionen

per 31. Dezember

		2025	2024	2023	2022	2021
Aufsichtsrat	per Gesetz 30 %	37,5 %	37,5 %	37,5 %	33,3 %	33,3 %
Vorstand	mindestens eine Person	25 %	25 %	0 %	0 %	0 %
Erste Führungsebene unter Vorstand	25 % oder 4 Stellen	11,8 % bzw. 2 Stellen	13,3 %	0 %	0 %	0 %
Zweite Führungsebene unter Vorstand	20 % oder 26 Stellen	13,0 % bzw. 16 Stellen	11,7 %	11,2 %	10,7 %	7,8 %

Sonstige Angaben

nicht prüfungsrelevant

Erklärung zur Unternehmensführung nach § 289f HGB und § 315d HGB

Unternehmerische Verantwortung und finanzielle Stabilität sind zwei Eckpfeiler unserer strategischen Ausrichtung. Zugleich sind dies auch unabdingbare Voraussetzungen für eine nachhaltige Unternehmensführung. Insofern ist es selbstverständlich, dass bei Bechtle die damit einhergehenden Handlungsmaximen seit jeher Basis unseres unternehmerischen Handelns sind. Den Interessen der verschiedenen Anspruchsgruppen wie Anteilseigner:innen, Mitarbeitenden, Kunden und Lieferanten, aber auch der gesamtgesellschaftlichen Verantwortung wollen wir bestmöglich gerecht werden.

Verantwortlich für die Corporate Governance bei Bechtle ist primär der Aufsichtsrat als oberstes Gremium innerhalb der Aktiengesellschaft zusammen mit dem Vorstand der Bechtle AG. Das zentrale Dokument zum Bericht über die Corporate Governance bei Bechtle ist die Erklärung zur Unternehmensführung, die wir auf unserer Internetseite veröffentlichen. Dort stehen alle Informationen zur Corporate Governance zur Verfügung.

↗ Mehr dazu, siehe bechtle.com/corporate-governance

Übernahmerechtliche Angaben

Im Folgenden sind die nach §§ 289a, 315a HGB geforderten Angaben dargestellt:

Zum 31. Dezember 2025 betrug das Grundkapital der Bechtle AG 126 Mio. € und war in 126.000.000 auf den Inhaber lautende Stückaktien (Stammaktien) eingeteilt. Der auf jede einzelne Aktie entfallende rechnerische Wert des Grundkapitals beträgt 1,00 €. Alle Aktien sind stimm- und dividendenberechtigt. Die mit den Stammaktien verbundenen Rechte und Pflichten ergeben sich aus dem Aktiengesetz.

Beschränkungen, die Stimmrechte oder die Übertragung von Aktien betreffen, sind dem Vorstand nicht bekannt.

Der Gesellschaft waren zum Bilanzstichtag folgende direkte oder indirekte Beteiligungen am Kapital, die 10 % der Stimmrechte überschreiten, bekannt:

- Karin Schick, Deutschland: 34,03 %, davon 25,25 % direkt und 8,78 % indirekt
- Flossbach von Storch AG, Köln, Deutschland: 10,18 %

↗ Mehr dazu, siehe bechtle.com/aktionaersstruktur

Bis zum Tag der Berichterstellung am 13. März 2026 haben sich keine Änderungen ergeben.

Es gibt keine Aktien mit Sonderrechten, die Kontrollbefugnisse verleihen.

Beteiligungsprogramme oder vergleichbare Gestaltungen, bei denen Mitarbeitende am Kapital beteiligt sind, ohne ihre Kontrollrechte unmittelbar auszuüben, liegen nicht vor.

Die Bestellung und die Abberufung von Vorstandsmitgliedern sind in den §§ 84 f. AktG sowie in § 31 MitbestG geregelt. Von diesen gesetzlichen Bestimmungen abweichende Satzungsregelungen bestehen nicht. Gemäß Ziffer 6.1 der Satzung setzt sich der Vorstand aus einer oder mehreren Personen zusammen. Die Zahl der Vorstandsmitglieder legt der Aufsichtsrat fest. Gemäß Ziffer 6.4 der Satzung kann der Aufsichtsrat ein Vorstandsmitglied zum/zur Vorsitzenden oder Sprecher:in des Vorstands ernennen.

↗ Mehr dazu, siehe bechtle.com/satzung

Die Voraussetzungen einer Satzungsänderung sind in den §§ 179–181 AktG geregelt. Die Befugnis zu Änderungen, die nur die Fassung der Satzung betreffen, hat die Hauptversammlung der Bechtle AG dem Aufsichtsrat übertragen (vgl. Ziffer 10.4 der Satzung).

Den bisherigen Beschluss zum genehmigten Kapital hat die Hauptversammlung vom 27. Mai 2025 aufgehoben. In derselben Hauptversammlung wurde ein neuer Beschluss gefasst. Demnach ist der Vorstand gemäß §§ 202 ff. AktG ermächtigt, das Grundkapital der Gesellschaft mit Zustimmung des Aufsichtsrats bis zum 26. Mai 2030 durch Ausgabe neuer, auf den Inhaber lautender Aktien gegen Bar- oder Sacheinlagen um bis zu insgesamt 8,9 Mio. € zu erhöhen (Genehmigtes Kapital gemäß Ziffer 4.3 der Satzung). Nähere Angaben hierzu finden sich im Konzern-Anhang.

Das Grundkapital der Gesellschaft war gemäß §§ 192 ff. AktG um bis zu 6,3 Mio. € bedingt erhöht. Der Vorstand war ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats bis zum 14. Juni 2026 auf den Inhaber lautende Wandelschuldverschreibungen, Optionsschuldverschreibungen, Genussrechte, Gewinnschuldverschreibungen oder Kombinationen dieser Instrumente mit oder ohne Laufzeitbegrenzung im Gesamtnennbetrag bis zu 350 Mio. € zu begeben und den Inhabern beziehungsweise Gläubigern von Wandel- oder Optionsschuldverschreibungen Wandlungs- oder Optionsrechte auf neue, auf den Inhaber lautende Stückaktien der Gesellschaft mit einem anteiligen Betrag am Grundkapital von insgesamt bis zu 6,3 Mio. € zu gewähren (Bedingtes Kapital 2021 gemäß Ziffer 4.4 der Satzung). Am 1. Dezember 2023 hat Bechtle von dieser Ermächtigung Gebrauch gemacht und die erfolgreiche Platzierung von unbesicherten und nicht nachrangigen Schuldverschreibungen im Gesamtnennbetrag von 300 Mio. € (Wandelschuldverschreibungen) mit Wandlungsrecht in nennwertlose neue und/oder bestehende Stückaktien der Bechtle AG bekannt gegeben. Der Vorstand der Bechtle AG hat mit Zustimmung des Aufsichtsrats beschlossen, die Bezugsrechte der bestehenden Aktionärinnen und Aktionäre der Bechtle AG auszuschließen. Die Laufzeit der Wandelschuldverschreibungen beträgt sieben Jahre. Die Hauptversammlung vom 27. Mai 2025 hat beschlossen, die bisherige Ermächtigung (nicht aber das Bedingte Kapital 2021 gemäß Ziffer 4.4 der Satzung) aufzuheben. Gleichzeitig hat die Hauptversammlung den Vorstand ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats bis zum 26. Mai 2030 auf den Inhaber lautende Wandelschuldverschreibungen, Optionsschuldverschreibungen, Genussrechte, Gewinnschuldverschreibungen oder Kombinationen dieser Instrumente mit oder ohne Laufzeitbegrenzung im Gesamtnennbetrag bis zu 400 Mio. € zu begeben und den Inhabern beziehungsweise Gläubigern von Wandel- oder Optionsschuldverschreibungen Wandlungs- oder Optionsrechte auf neue, auf den Inhaber lautende Stückaktien der Gesellschaft mit einem anteiligen Betrag am Grundkapital von insgesamt bis zu 10 Mio. € zu gewähren. Die Hauptversammlung vom 27. Mai 2025 hat außerdem beschlossen, das Grundkapital der Gesellschaft um bis zu 10 Mio. € bedingt zu erhöhen (Bedingtes Kapital 2025 gemäß Ziffer 4.5 der Satzung).

→ Mehr dazu, siehe Anhang, Wandelschuldverschreibung

Der Erwerb eigener Aktien ist ausschließlich nach Maßgabe von § 71 Abs. 1 AktG zulässig. Der Vorstand verfügt durch Beschluss der Hauptversammlung vom 11. Juni 2024 über eine Ermächtigung zum Erwerb eigener Aktien gemäß § 71 Abs. 1 Nr. 8 AktG. Die Ermächtigung gilt bis zum 10. Juni 2029. Der Erwerb von eigenen Aktien muss über die Börse oder im Rahmen eines an alle Aktionär:innen gerichteten öffentlichen Kaufangebots oder mittels einer öffentlichen Aufforderung an die Aktionär:innen zur Abgabe von Verkaufsangeboten erfolgen. Der von der Gesellschaft gezahlte Gegenwert je Aktie darf im Fall des Erwerbs über die Börse den am Handelstag durch die Eröffnungsauktion ermittelten Kurs der Aktie der Gesellschaft im Xetra-Handel der Frankfurter Wertpapierbörse (oder einem vergleichbaren Nachfolgesystem) und im Fall eines an alle Aktionär:innen gerichteten öffentlichen Kaufangebots oder einer öffentlichen Aufforderung an die Aktionär:innen zur Abgabe von Verkaufsangeboten den arithmetischen Mittelwert der Schlusskurse der Aktie der Gesellschaft an den drei Börsenhandelstagen vor dem Tag der Veröffentlichung des Angebots beziehungsweise vor der öffentlichen Aufforderung zur Abgabe von Verkaufsangeboten um nicht mehr als 10 % überschreiten oder unterschreiten (jeweils ohne Erwerbsnebenkosten). Der Umfang der Ermächtigung ist auf höchstens 10 % des Grundkapitals beschränkt. Dabei werden andere Aktien der Gesellschaft, die diese bereits erworben hat und noch besitzt oder die ihr gemäß §§ 71 ff. AktG zuzurechnen sind, berücksichtigt. Die Ermächtigung zum Rückkauf wurde zu jedem gesetzlich zulässigen Zweck erteilt.

Wesentliche Vereinbarungen der Gesellschaft, die unter der Bedingung eines Kontrollwechsels infolge eines Übernahmeangebots stehen, liegen nicht vor.

Entschädigungsvereinbarungen der Gesellschaft mit Mitgliedern des Vorstands oder Arbeitnehmer:innen für den Fall eines Übernahmeangebots liegen nicht vor.

Wirtschaftsbericht

Rahmenbedingungen

Auch 2025 waren die wirtschaftlichen und politischen Rahmenbedingungen sehr angespannt. Neben dem anhaltenden Krieg in der Ukraine und den Konflikten im Nahen Osten führten insbesondere die von den USA verhängten Zölle zu erhöhten Unsicherheiten. Deutschland kehrte nach der Regierungsbildung und der Verabschiedung der Haushalte für 2025 und 2026 immerhin schrittweise zu mehr Planbarkeit zurück, was für Bechtle insbesondere bei den öffentlichen Auftraggebern spürbar war. Dies untermauert die Trendwende in der Entwicklung des BIP in Deutschland. Auch die anderen Volkswirtschaften in der EU legten zu. Der IT-Markt entwickelte sich erneut besser als die Gesamtwirtschaft. Bechtle konnte sich den konjunkturellen Belastungen zunächst nicht vollständig entziehen, steigerte jedoch zum Jahresende hin die Wachstumsraten zum Vorjahr deutlich.

Gesamtwirtschaft

Gesamtwirtschaft legt zu

Das Jahr 2025 war wie das Vorjahr von wirtschaftlichen und geopolitischen Unsicherheiten geprägt. Gründe hierfür waren unter anderem der anhaltende Krieg in der Ukraine, die Konflikte im Nahen Osten sowie eine insgesamt politisch angespannte Lage, unter anderem bedingt durch die Handlungen der US-Administration. Das Bruttoinlandsprodukt (BIP) der EU stieg 2025 laut Zahlen der Europäischen Kommission vom November dennoch um 1,4 % und damit stärker als im Vorjahr (1,1 %). In allen Quartalen konnte ein leichtes Wachstum erzielt werden. Innerhalb der Bechtle Märkte in der EU war die Entwicklung erneut unterschiedlich. Die im Vergleich beste Entwicklung verzeichnete im Berichtsjahr mit Abstand Irland mit einem Plus von 10,7 %. Am unteren Ende der Skala stehen neben Deutschland die Volkswirtschaften in Österreich und Italien mit einem leichten Anstieg des BIP um 0,3 % beziehungsweise 0,4 %.

↗ Mehr dazu, siehe ec.europa.eu



Die deutsche Wirtschaft zeigte im Berichtsjahr, nach zwei Rezessionsjahren in Folge, erste Zeichen einer Stabilisierung. Nach Angaben des Statistischen Bundesamtes stieg das BIP leicht um 0,2 %, nachdem im Vorjahr noch ein Rückgang von 0,5 % verzeichnet worden war. Die Entwicklung in den einzelnen Quartalen spiegelt die insgesamt verhaltene wirtschaftliche Dynamik wider. Im ersten Quartal stieg das BIP gegenüber dem Vorquartal um 0,4 %. Das zweite Quartal wies mit −0,2 % den einzigen Rückgang im Berichtsjahr aus. Gegenüber dem vorangegangenen Quartal konnte sich die wirtschaftliche Entwicklung im dritten Quartal stabilisieren, stagnierte jedoch mit 0,0 %. Zum Jahresende setzte sich der leicht positive Trend fort und führte zu einem Wachstum um 0,3 % im vierten Quartal. Die Ausrüstungsinvestitionen waren im Gesamtjahr weiterhin unter Druck und sanken um 2,3 %. Die staatlichen Investitionen stiegen hingegen um 1,5 %.

↗ Mehr dazu, siehe destatis.de

Der ifo-Geschäftsklimaindex für Deutschland zeigte im Jahresverlauf keine nachhaltige Aufwärtsbewegung. Im Januar lag der Index bei 85,4 Punkten. Ab Februar erholte sich der Wert in kleinen Schritten und erreichte im August mit 88,8 Punkten seinen Jahreshöchststand. Zum Jahresende schloss der Index bei 87,6 Punkten und damit über dem Niveau zu Jahresbeginn.

↗ Mehr dazu, siehe ifo.de

Branche

Deutscher IT-Markt setzt Wachstum fort

Der IT-Markt in Deutschland entwickelte sich laut Angaben des Branchenverbands Bitkom auch 2025 trotz weiterhin anspruchsvoller wirtschaftlicher Rahmenbedingungen positiv und wuchs um 5,2 %. Damit konnte das Wachstum zwar nicht an das Niveau des Vorjahres von 6,4 % anknüpfen, es unterstreicht jedoch die anhaltende Stabilität und Widerstandsfähigkeit der IT-Branche. Das Geschäft mit IT-Hardware wuchs mit 3,8 % stärker als in den beiden Jahren zuvor, aber weiterhin unterproportional zum Gesamtmarkt. Die Serviceumsätze stiegen um 2,7 %. Maßgebliche Wachstumstreiber blieben die Softwareumsätze, die ein starkes Plus von 9,5 % erreichten, damit aber nicht an das Vorjahresniveau von 13,6 % anknüpfen konnten.

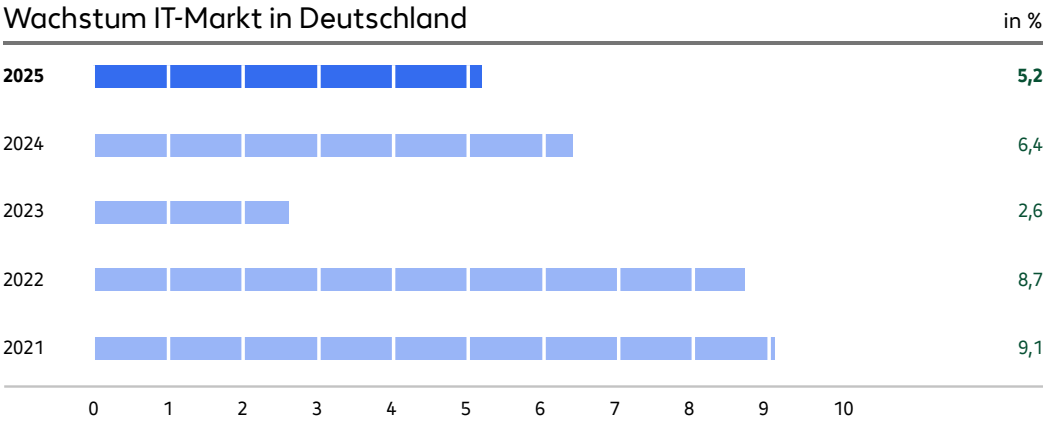
↗ Mehr dazu, siehe bitkom.org

Nach Angaben des französischen Branchenverbands numeum verzeichnete der IT-Markt in Frankreich im Jahr 2025 ein moderates Wachstum von 2,0 %. Er entwickelte sich damit erneut deutlich schwächer als der deutsche IT-Markt.

↗ Mehr dazu, siehe numeum.fr

Der ifo-Index für IT-Dienstleister spiegelt die angespannte Stimmung in der Branche wider. Der Saldowert des Index fiel im Jahresverlauf 2025 von 4,6 Punkten auf −0,3 Punkte. Der Jahrestiefststand wurde im Mai mit −1,7 Punkten erreicht.

Wachstum IT-Markt in Deutschland



Gesamteinschätzung und Auswirkungen des wirtschaftlichen Umfelds

Herausfordernde Rahmenbedingungen halten an

Die Entwicklung der Gesamtwirtschaft war im Berichtsjahr aufgrund der beschriebenen zahlreichen Konflikt- und Krisenherde äußerst herausfordernd. Gleichwohl haben sich sowohl die Energiepreise als auch die Inflationslage weiter stabilisiert und ein Normalniveau erreicht. Auch das im Frühjahr von der Bundesregierung angekündigte und im Jahresverlauf verabschiedete Sondervermögen Infrastruktur und Klimaneutralität über 500 Mrd. € konnte leichte positive Impulse für die Stimmung in der Wirtschaft setzen. Dennoch verharrte das Wirtschaftswachstum in unseren Ländermärkten auf eher niedrigem Niveau. Im IT-Markt war die Lage positiver – dies belegt insbesondere die anhaltend hohe Nachfrage nach Software. Auch die Kaufzurückhaltung bei IT-Hardware löste sich ein wenig.

Bechtle wächst stärker als der IT-Markt und baut somit seinen Marktanteil aus

Die Bechtle Gruppe konnte sich in diesem Umfeld gut behaupten. Insgesamt lag das Wachstum des Geschäftsvolumens im Berichtsjahr über dem des IT-Marktes; damit hat sich der Marktanteil von Bechtle weiter erhöht. Die steigenden Investitionen in der Kundengruppe der öffentlichen Auftraggeber konnte die weiterhin bestehende Kaufzurückhaltung im Mittelstand sowie in unserem Ländermarkt Frankreich ausgleichen.

Neben den aufgezeigten Herausforderungen gab es in den Bechtle Märkten keine wesentlichen Ereignisse außerhalb des Unternehmens, die sich nennenswert auf den Geschäftsverlauf ausgewirkt haben.

Ertragslage

Das Jahr 2025 war erneut herausfordernd. Unsere wichtigen Ländermärkte Deutschland und Frankreich standen weiter unter dem Einfluss der angespannten wirtschaftlichen Rahmenbedingungen und insbesondere der Investitionszurückhaltung im Mittelstand. Die Nachfrage öffentlicher Kunden in Deutschland war zudem in den ersten neun Monaten 2025 verhalten. Durchgängig sehr erfreuliche Wachstumsraten erzielten wir hingegen in Benelux und in weiteren Ländermärkten, die wir in Sonstiges Europa zusammenfassen. Diese Regionen profitieren auch von unseren gezielten Akquisitionen der letzten Jahre. Aufgrund der verhaltenen Geschäftsentwicklung in den ersten neun Monaten war das Ergebnis stärker unter Druck. Die sehr positive Entwicklung im vierten Quartal konnte das nicht mehr komplett kompensieren. Dennoch schlägt Bechtle eine stabile Dividende für das Geschäftsjahr 2025 vor, als klares Zeichen der Verlässlichkeit und Zuversicht.

Neusegmentierung

Die Geschäftstätigkeit der Bechtle Gruppe gliederte sich bislang in die zwei Segmente IT-Systemhaus & Managed Services und IT-E-Commerce. Zu Beginn des Jahres 2025 wurde die Führungsorganisation neu ausgerichtet. Seitdem bündelt Bechtle die Verantwortung für alle Vertriebswege in den Ländermärkten auf Vorstandsebene in jeweils einer Hand. Beginnend mit diesem Geschäftsbericht folgt nun auch die externe Berichterstattung dieser Logik. Die Berichtssegmente orientieren sich an unseren regionalen Märkten. Diese Segmente sind

- Deutschland
- Frankreich
- Benelux
- Sonstiges Europa (Irland, Italien, Österreich, Polen, Portugal, Schweiz, Spanien, Tschechien, Ungarn, Vereinigtes Königreich)

→ Mehr dazu, siehe Geschäftstätigkeit, Geschäftsmodell

→ Mehr dazu, siehe Geschäftstätigkeit, Geschäftssegmente

Auftragsentwicklung

Auftragsbestand deutlich gestiegen

Bechtle schließt beim Verkauf von IT-Produkten und der Erbringung von Dienstleistungen sowohl Verträge mit kurzfristigen als auch langfristigen Laufzeiten ab. Beim reinen Handelsgeschäft liegen typischerweise kurze Bestell- und Lieferzeiten vor, die Laufzeiten von Projekten reichen von wenigen Wochen bis zu einem Jahr. Besonders in den Bereichen Managed Services und Cloud Computing schließt Bechtle häufig Rahmen- und Betriebsführungsverträge mit Laufzeiten über mehrere Jahre ab. Auch bei As-a-Service-Modellen wie dem Bezug von Software können die Vertragslaufzeiten länger als ein Jahr sein.

Der Auftragseingang lag im Berichtsjahr mit 9.250 Mio. € um 12,7 % über dem Vorjahreswert von 8.209 Mio. €. Das hohe Wachstum ist auf einen bemerkenswert starken Jahresendspurt zurückzuführen, vor allem beim Abruf von Rahmenverträgen mit öffentlichen Auftraggebern in Deutschland.

Der Auftragsbestand stieg aufgrund der positiven Entwicklung des Auftragseingangs deutlich an. Er betrug zum Jahresende 3.210 Mio. € und lag damit um 25,6 % über dem Vorjahreswert (2.556 Mio. €). Davon entfielen 2.116 Mio. € auf das Segment Deutschland (Vorjahr: 1.827 Mio. €), 98 Mio. € auf Frankreich (Vorjahr: 83 Mio. €), 519 Mio. € auf Benelux (Vorjahr: 330 Mio. €) und 477 Mio. € auf das Segment Sonstiges Europa (Vorjahr: 316 Mio. €). Die Auftragsreichweite betrug im Konzern rund viereinhalb Monate.

Geschäftsvolumen

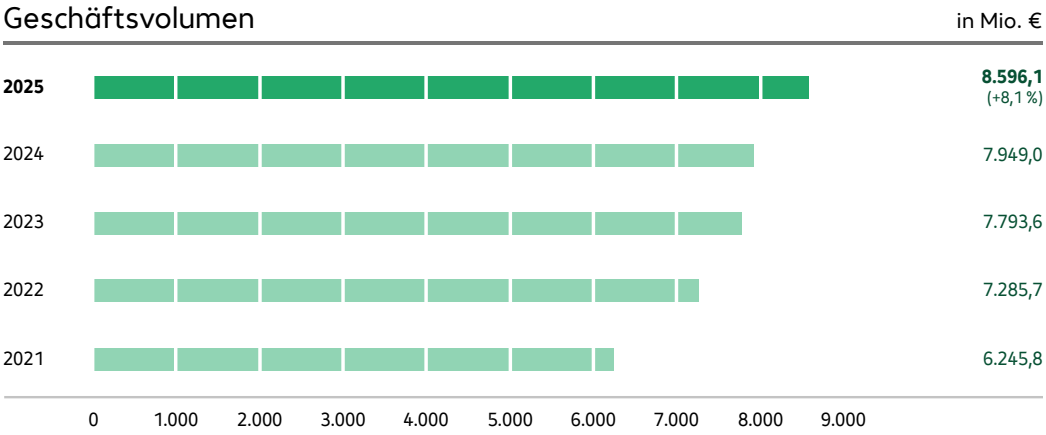
Geschäftsvolumen deutlich gestiegen

Das Geschäftsvolumen ist eine alternative Leistungskennzahl, die Bechtle im Zuge der Anpassung der Darstellung der Umsatzerlöse gemäß IFRS 15 im Geschäftsbericht 2021 eingeführt hat. Die Kennzahl beschreibt die abgerechneten Erlöse in einer Bruttobetrachtung, also ohne Kürzung der Softwareumsätze als Agent nach IFRS 15.

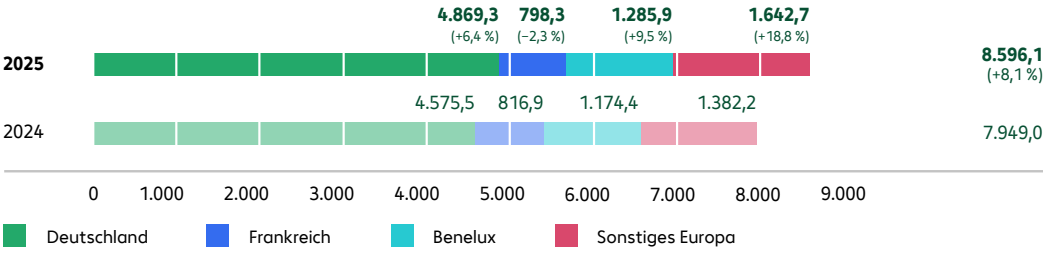
Das Geschäftsvolumen lag im Geschäftsjahr 2025 bei 8.596,1 Mio. € und damit 8,1 % über dem Vorjahr (7.949,0 Mio. €). Organisch entwickelte sich das Geschäftsvolumen mit einem Wachstum von 5,2 % ebenfalls positiv. Die Wachstumsdynamik des Geschäftsvolumens hat sich im Jahresverlauf nach einem verhaltenen Start gesteigert. Insbesondere das vierte Quartal profitierte von einer starken Nachfrage und zeigte ein Plus von 16,6 %.

Innerhalb der Segmente war die Entwicklung unterschiedlich. In Frankreich ging das Geschäftsvolumen um 2,3 % zurück. Hier schlägt sich nach wie vor die herausfordernde konjunkturelle Situation gepaart mit der innenpolitischen Unsicherheit nieder. Außerdem haben wir in Frankreich einen höheren Anteil an mittelständischen Industriekunden, das heißt das Geschäft mit öffentlichen Auftraggebern kann hier im Vergleich zu anderen Regionen nur in geringerem Ausmaß stabilisierend wirken. In Deutschland stieg das Geschäftsvolumen um 6,4 %. Sehr erfreulich war die Entwicklung in Benelux und Sonstiges Europa. Dort konnten wir mit 9,5 % beziehungsweise 18,8 % jeweils hohe Wachstumsraten verzeichnen. Bei Letzterem spielen unsere Akquisitionen in Spanien und Italien eine wichtige Rolle. In allen Regionen trug vor allem das vierte Quartal mit einer besonders ausgeprägten Nachfrage der öffentlichen Auftraggeber zu dieser in Summe positiven Entwicklung bei.

Das Geschäftsvolumen ist 2025 deutlich gestiegen und profitierte dabei insbesondere von der starken Nachfrage im vierten Quartal.



Geschäftsvolumen in den Segmenten — in Mio. €



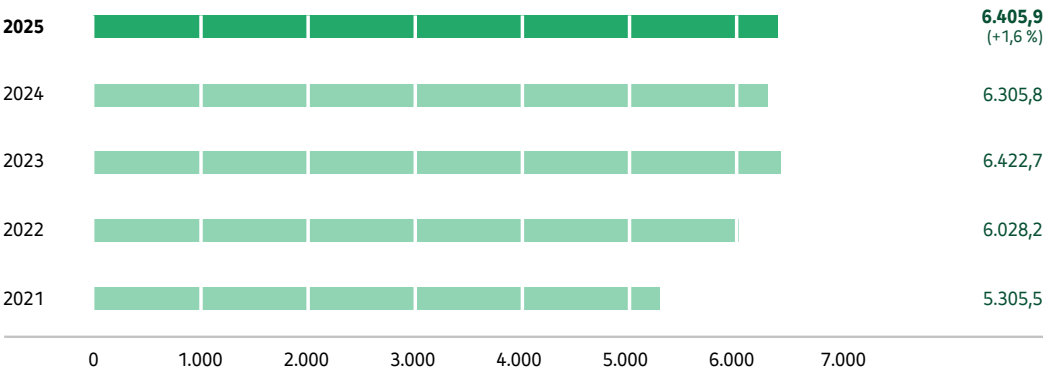
Umsatzentwicklung

Umsatz wächst geringer als das Geschäftsvolumen

Im Berichtsjahr entwickelte sich unser Softwaregeschäft überproportional gut. Jedoch kann dessen Volumen nach IFRS 15 nicht in voller Höhe ausgewiesen werden. Daher zeigte der Umsatz eine schwächere Entwicklung als das Geschäftsvolumen. Er stieg von 6.305,8 Mio. € auf 6.405,9 Mio. € und damit um 1,6 %. Die organische Umsatzentwicklung belief sich auf −1,9 %.

→ Mehr dazu, siehe Anhang, Umsatzerlöse

Umsatz — in Mio. €



Unterschiedliche regionale Verteilung.

Die Regionen entwickelten sich im Berichtsjahr unterschiedlich. Während der Umsatz in Deutschland und Frankreich mit −1,4 % beziehungsweise −5,4 % rückläufig war, konnte Benelux um 0,9 % leicht zulegen. Das Segment Sonstiges Europa zeigte eine deutliche Steigerung um 16,6 %, die in erster Linie auf die getätigten Akquisitionen zurückzuführen ist; organisch belief sich der Anstieg auf 0,6 %.

Gemessen am Gesamtumsatz betrug der Anteil der internationalen Gesellschaften 41,7 % (Vorjahr: 39,9 %). Der Anteil des Segments Deutschland belief sich damit auf 58,3 % (Vorjahr: 60,1 %). Deutschland bleibt weiterhin der größte Markt für Bechtle.

Die durchschnittliche Zahl der Vollzeitstellen (Full time equivalent, FTE; ohne Abwesende und Auszubildende) stieg mit 3,0 % nur moderat und ausschließlich akquisitionsgetrieben. Der Umsatz je Mitarbeitendem belief sich somit auf 452 Tsd. € (Vorjahr: 458 Tsd. €) bei 14.181 Vollzeitstellen (Vorjahr: 13.763).

Kosten- und Ertragsentwicklung

Umsatzkosten

2025 erhöhte sich das Bruttoergebnis überproportional zum Umsatz um 4,7 % auf 1.191,5 Mio. €, nach 1.138,4 Mio. € im Vorjahr. Die Umsatzkosten stiegen mit 0,9 % geringer als der Umsatz selbst, bedingt durch den Materialaufwand, der sich nur um 0,2 % erhöhte. Hintergrund ist die positive Entwicklung in unserem Software- und Servicegeschäft. Damit konnten die überproportionalen Erhöhungen der

anderen Aufwandspositionen kompensiert werden. Innerhalb der Umsatzkosten erhöhten sich der Personalaufwand um 3,9 %, die Abschreibungen um 15,6 % und die sonstigen betrieblichen Aufwendungen um 12,1 %. Bei den sonstigen betrieblichen Aufwendungen zeigen sich unter anderem höhere Aufwendungen für unsere eigene IT und bei den Abschreibungen die gestiegenen Investitionen in Sachanlagen. Die Bruttomarge erhöhte sich damit von 18,1 % auf 18,6 %.

→ Mehr dazu, siehe Anhang, Aufwandsgliederung

Umsatzkosten/Bruttoergebnis

		2025	2024	2023	2022	2021
Umsatzkosten	Mio. €	5.214,4	5.167,4	5.300,8	4.974,8	4.385,5
Bruttoergebnis	Mio. €	1.191,5	1.138,4	1.121,9	1.053,4	920,0
Bruttomarge	%	18,6	18,1	17,5	17,5	17,3

Vertriebs- und Verwaltungskosten

Die Kosten in den Funktionsbereichen Vertrieb und Verwaltung entwickelten sich beide überproportional zum Umsatz. Die Vertriebskosten stiegen im Berichtsjahr um 6,0 % auf 483,8 Mio. €, nach 456,5 Mio. € im Vorjahr. Die Vertriebskostenquote lag bei 7,6 %, nach 7,2 % im Vorjahr. Die Verwaltungskosten erhöhten sich von 382,9 Mio. € um 10,4 % auf 422,7 Mio. €. Hier machte sich insbesondere ein höherer Personalaufwand aufgrund durchschnittlich mehr FTEs bemerkbar. Darüber hinaus spiegeln ein Anstieg bei den Abschreibungen sowie bei den sonstigen betrieblichen Aufwendungen die gestiegenen Investitionen in Sachanlagen und höhere Aufwendungen für unsere eigene IT wider. Die Verwaltungskostenquote erhöhte sich somit von 6,1 % im Vorjahr auf nun 6,6 %. Die sonstigen betrieblichen Erträge gingen im Berichtsjahr von 52,4 Mio. € um 4,0 % auf 50,3 Mio. € zurück. Hintergrund für den Rückgang waren vor allem Herstellerzuwendungen, die wir im ersten Quartal 2024 zusätzlich erhalten hatten und die für 2025 nicht mehr in der gleichen Höhe ausbezahlt wurden. In den anderen Quartalen konnte das entsprechende Vorjahresniveau gehalten werden.

Vertriebskosten/Verwaltungskosten

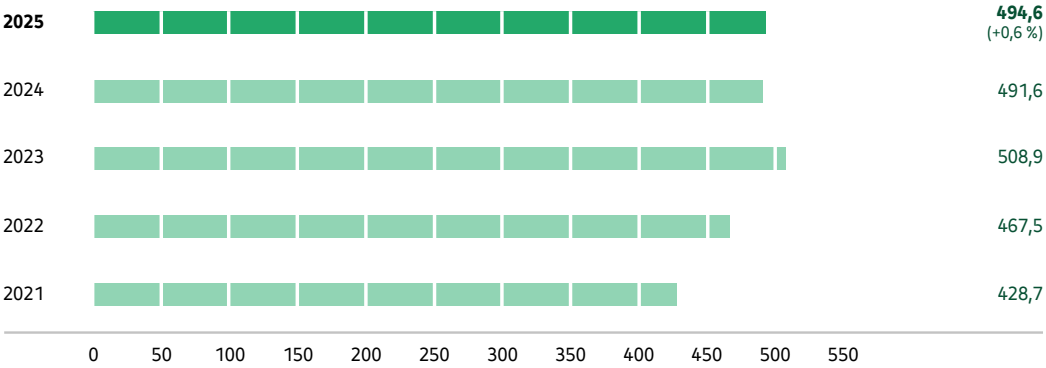
		2025	2024	2023	2022	2021
Vertriebskosten	Mio. €	483,8	456,5	436,7	393,0	345,2
Vertriebskostenquote	%	7,6	7,2	6,8	6,5	6,5
Verwaltungskosten	Mio. €	422,7	382,9	356,8	340,8	282,6
Verwaltungskostenquote	%	6,6	6,1	5,6	5,7	5,3

Ergebnis

Das EBITDA ist definiert als Ergebnis vor Finanzerträgen und -aufwendungen, Steuern sowie Abschreibungen. Im Berichtsjahr stieg das EBITDA von 491,6 Mio. € um 0,6 % auf 494,6 Mio. €. Die EBITDA-Marge ging leicht von 7,8 % auf 7,7 % zurück.

EBITDA

in Mio. €



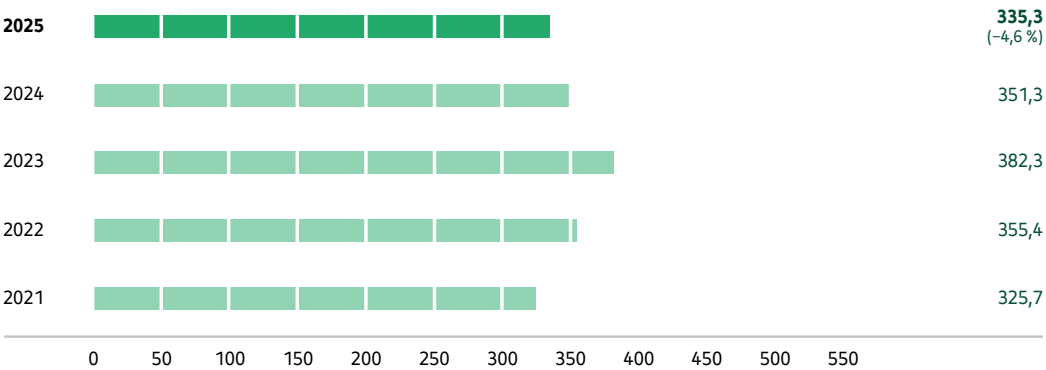
Die Abschreibungen erhöhten sich um 13,5 % von 140,3 Mio. € im Vorjahr auf 159,3 Mio. € im Berichtsjahr. Dies ist unter anderem durch Akquisitionen bedingt, die zu einem Anstieg der Abschreibungen auf Kundenstämme von 22,5 % führten und sich nun auf 19,4 Mio. € (Vorjahr: 15,8 Mio. €) beliefen. Der größte Anteil der Abschreibungen entfiel aber weiterhin auf Sachanlagen und Sonstiges mit 133,2 Mio. €, nach 117,1 Mio. € im Vorjahr.

→ Mehr dazu, siehe Wertangaben

Das operative Ergebnis vor Finanzergebnis und Steuern (EBIT) lag bei 335,3 Mio. € und damit 4,6 % unter dem Vorjahreswert von 351,3 Mio. €. Die EBIT-Marge ging im Berichtsjahr von 5,6 % auf 5,2 % zurück.

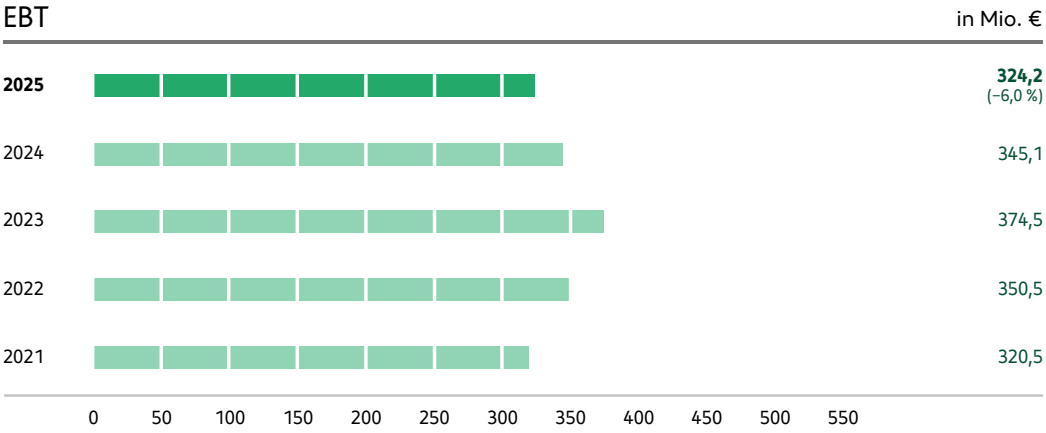
EBIT

in Mio. €

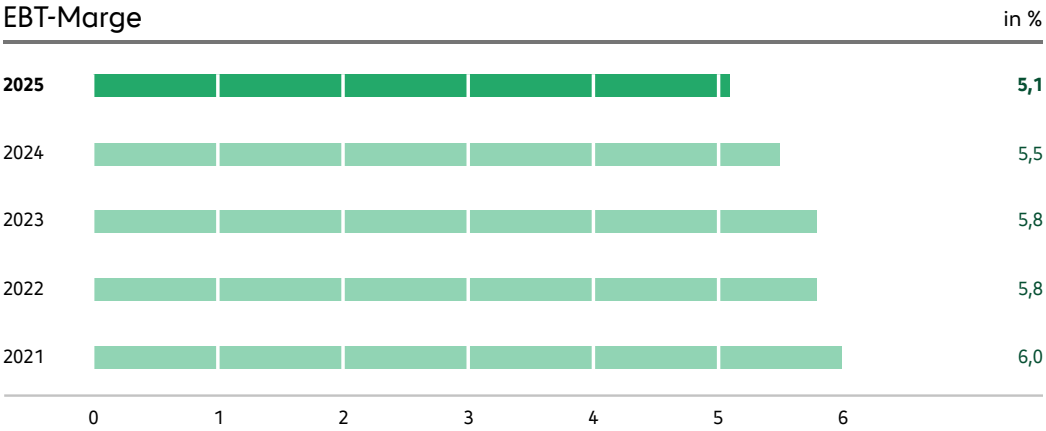


Finanzerträge und Finanzaufwendungen summierten sich auf −11,1 Mio. €, nach −6,0 Mio. € im Vorjahr. Grund hierfür sind sowohl geringere Finanzerträge als auch gestiegene Finanzaufwendungen im Berichtsjahr.

Das Ergebnis vor Steuern (EBT) verminderte sich um 6,0 % auf 324,2 Mio. €, nach 345,1 Mio. € im Vorjahr.



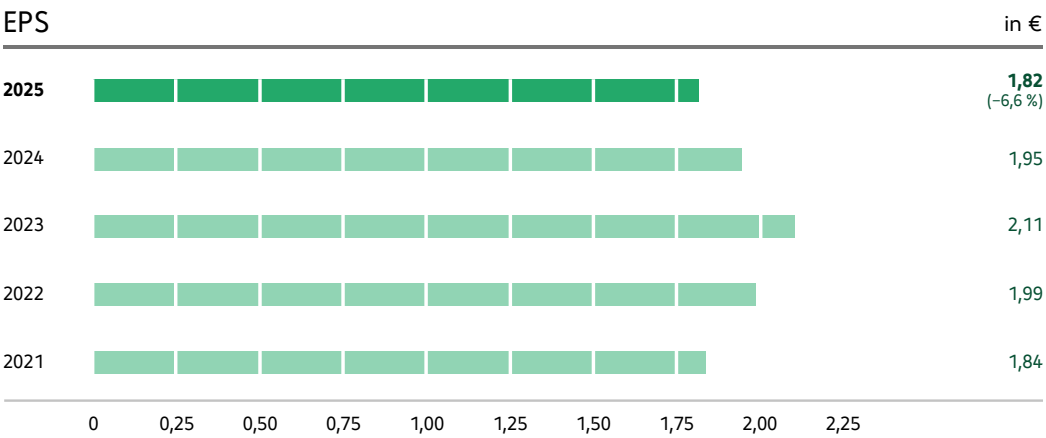
Die EBT-Marge lag 2025 bei 5,1 %, nach 5,5 % im Vorjahr.



Im Berichtsjahr reduzierte sich der Ertragsteueraufwand um 4,3 % auf 95,9 Mio. € (Vorjahr: 100,2 Mio. €). Die Steuerquote erhöhte sich von 29,0 % auf 29,6 %.

→ Mehr dazu, siehe Anhang, Ertragsteuern

Das Ergebnis nach Steuern der Aktionärinnen und Aktionäre der Bechtle AG lag mit 229,2 Mio. € um 6,6 % unter dem Vorjahreswert von 245,5 Mio. €. Das unverwässerte Ergebnis je Aktie (EPS) belief sich auf 1,82 €, nach einem Vorjahreswert von 1,95 €.



Trotz der beschriebenen Entwicklung schlagen Vorstand und Aufsichtsrat vor, für das Geschäftsjahr 2025 erneut eine Dividende von 0,70 € je Aktie auszuschütten. Damit würde diese konstant zum Vorjahr bleiben. Angesichts des Ergebnisrückgangs sieht das Unternehmen dies als ein starkes Signal

der Verlässlichkeit an unsere Aktionärinnen und Aktionäre. Gleichzeitig soll damit auch unsere Zuversicht hinsichtlich der künftigen Entwicklung der Bechtle AG zum Ausdruck gebracht werden. Die Ausschüttungsquote würde somit 38,5 % betragen.

→ Mehr dazu, siehe Dividende

Vorstand und Aufsichtsrat schlagen die Ausschüttung einer Dividende von 0,70 € je Aktie vor – eine Ausschüttungsquote von 38,5 %.

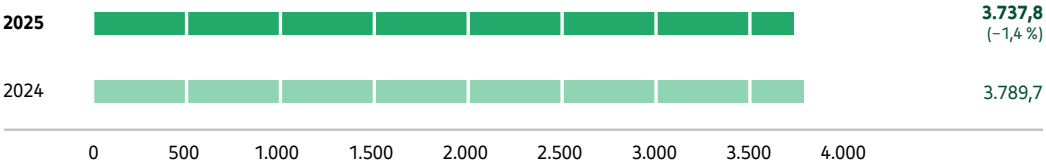
Segmentbericht

Deutschland

Der Umsatz in Deutschland betrug im Berichtsjahr 3.737,8 Mio. €, nach 3.789,7 Mio. € im Vorjahr; dies entspricht einem Rückgang von 1,4 %. Bezogen auf das Geschäftsvolumen konnte jedoch ein Wachstum von 6,4 % erzielt werden. Vor allem das vierte Quartal trug mit einer besonders ausgeprägten Nachfrage der öffentlichen Auftraggeber zu dieser in Summe positiven Entwicklung bei, auch wenn unsere Mittelstandskunden nach wie vor eine gewisse Kaufzurückhaltung zeigten.

→ Mehr dazu, siehe Anhang, Segmentinformationen

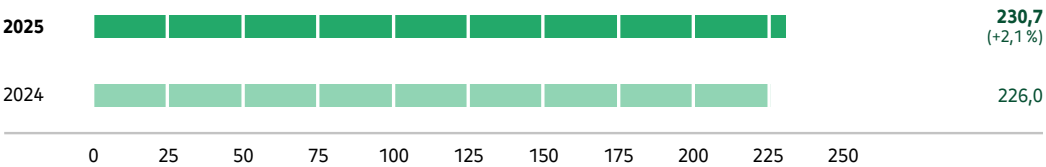
Segmentumsatz Deutschland — in Mio. €



Der Umsatz je Mitarbeitendem (ohne Abwesende und Auszubildende) reduzierte sich im Berichtsjahr auf Basis von 9.089 durchschnittlichen Vollzeitstellen (FTE) (Vorjahr: 9.146) auf 411 Tsd. €, nach 414 Tsd. € im Vorjahr.

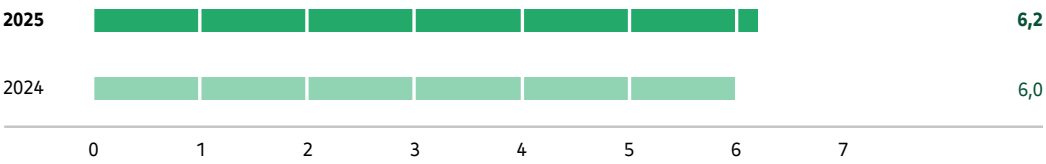
Das EBIT im Segment Deutschland stieg 2025 um 2,1 %, von 226,0 Mio. € auf 230,7 Mio. €. Die EBIT-Marge erhöhte sich dabei von 6,0 % im Vorjahr auf 6,2 %. Hier haben sich insbesondere ein höherer Service- und Softwareanteil und damit eine unterproportionale Entwicklung des Materialaufwands positiv ausgewirkt.

EBIT im Segment Deutschland — in Mio. €



EBIT-Marge im Segment Deutschland

in %

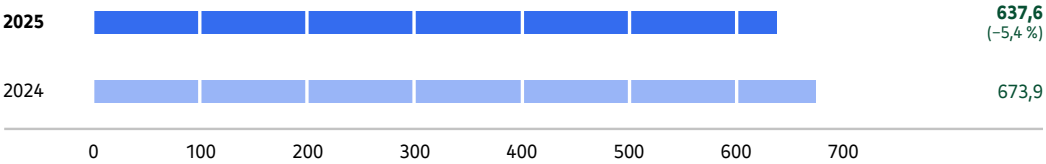


Frankreich

Frankreich erzielte 2025 einen Umsatz von 637,6 Mio. €, nach 673,9 Mio. € im Vorjahr; dies entspricht einem Rückgang von 5,4 %. Das Geschäftsvolumen verzeichnete lediglich ein Minus von 2,3 %. In diesem Markt schlägt sich nach wie vor die herausfordernde konjunkturelle Situation gepaart mit der innenpolitischen Unsicherheit nieder. Außerdem haben wir in Frankreich einen höheren Anteil an mittelständischen Industriekunden, das heißt das Geschäft mit öffentlichen Auftraggebern kann hier im Vergleich zu anderen Regionen nur in geringerem Ausmaß stabilisierend wirken.

Segmentumsatz Frankreich

in Mio. €

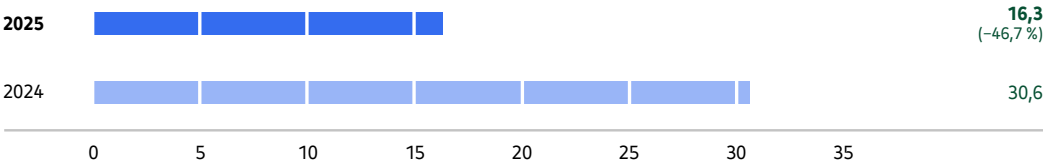


Der Umsatz pro Mitarbeitendem (ohne Abwesende und Auszubildende) reduzierte sich 2025 auf Basis von 1.125 durchschnittlichen FTE (Vorjahr: 1.129) auf 567 Tsd. €, nach 597 Tsd. € im Vorjahr.

Das EBIT in Frankreich lag im Berichtsjahr bei 16,3 Mio. € und somit 46,7 % erheblich unter dem Vorjahreswert (Vorjahr: 30,6 Mio. €). Die EBIT-Marge ging deutlich von 4,5 % auf 2,6 % zurück. Aufgrund der leicht rückläufigen Entwicklung im Geschäftsvolumen war es trotz eines reduzierten Personalaufwands nicht möglich, die Kosten insgesamt ergebnisneutral zu kompensieren.

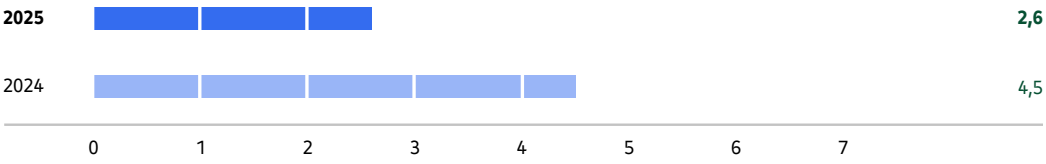
EBIT im Segment Frankreich

in Mio. €



EBIT-Marge im Segment Frankreich

in %

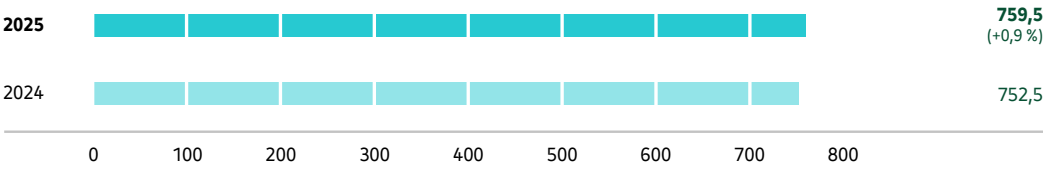


Benelux

Benelux erzielte 2025 einen Umsatz von 759,5 Mio. €, nach 752,5 Mio. € im Vorjahr; dies entspricht einem Anstieg von 0,9 %. Bezogen auf das Geschäftsvolumen war die Entwicklung mit 9,5 % deutlich positiver. Auch hier spielte eine sehr erfreuliche Nachfrage der öffentlichen Auftraggeber eine wesentliche Rolle.

Segmentumsatz Benelux

in Mio. €

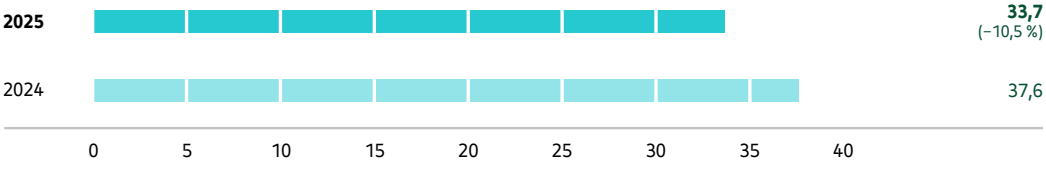


Der Umsatz pro Mitarbeitendem (ohne Abwesende und Auszubildende) lag 2025 auf Basis von 1.145 durchschnittlichen FTE (Vorjahr: 1.080) bei 663 Tsd. €, nach 697 Tsd. € im Vorjahr.

Das EBIT in Benelux lag im Berichtsjahr bei 33,7 Mio. € und damit um 10,5 % unter dem Vorjahreswert (Vorjahr: 37,6 Mio. €). Die EBIT-Marge ging von 5,0 % auf 4,4 % zurück. Grund hierfür war ein überproportional gestiegener Personalaufwand.

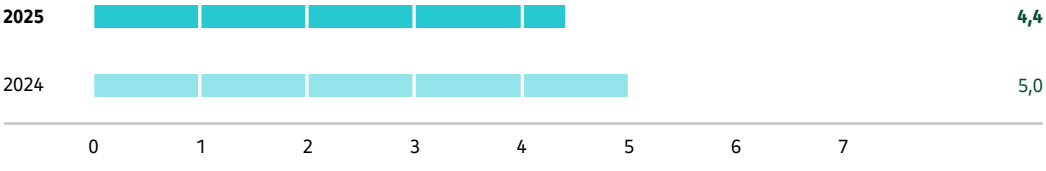
EBIT im Segment Benelux

in Mio. €



EBIT-Marge im Segment Benelux

in %

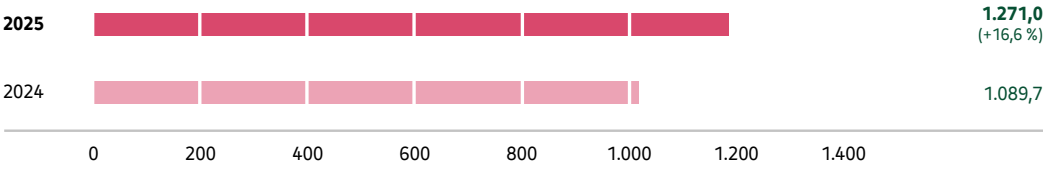


Sonstiges Europa

Die Länder, die im Berichtssegment Sonstiges Europa zusammengefasst werden, erzielten 2025 zusammen einen Umsatz von 1.271,0 Mio. €, nach 1.089,7 Mio. € im Vorjahr. Das entspricht einem deutlichen Anstieg von 16,6 %. Bezogen auf das Geschäftsvolumen war die Entwicklung mit 18,8 % noch positiver; hier spielen unsere Akquisitionen in Spanien und Italien eine wichtige Rolle.

Segmentumsatz Sonstiges Europa

in Mio. €

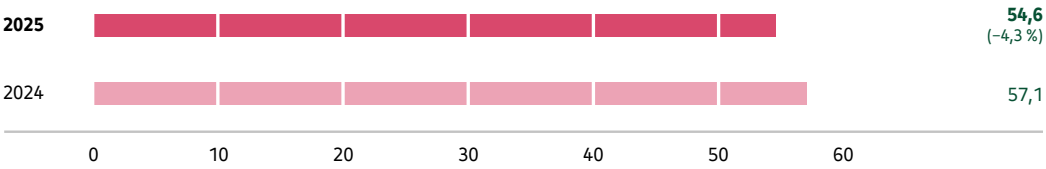


Der Umsatz pro Mitarbeitendem (ohne Abwesende und Auszubildende) lag 2025 auf Basis von 2.822 durchschnittlichen FTE (Vorjahr: 2.408) bei 450 Tsd. €, nach 453 Tsd. € im Vorjahr.

Das EBIT im Segment Sonstiges Europa lag im Berichtsjahr bei 54,6 Mio. € und damit um 4,3 % unter dem Vorjahreswert (Vorjahr: 57,1 Mio. €). Die EBIT-Marge ging von 5,2 % auf 4,3 % zurück. Grund hierfür war ein überproportional gestiegener Personalaufwand.

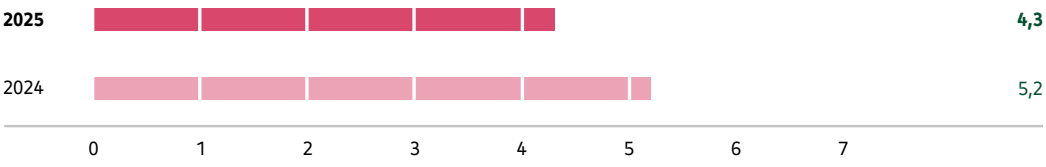
EBIT im Segment Sonstiges Europa

in Mio. €



EBIT-Marge im Segment Sonstiges Europa

in %



Vermögenslage

In anhaltend wirtschaftlich herausfordernden Zeiten ist es besonders wichtig, auf eine solide Bilanz vertrauen zu können. Bei Bechtle ist dies seit jeher gegeben. Unsere Bilanz und die darin enthaltenen Kennzahlen unterstreichen unsere Solidität und Zuverlässigkeit. Deutlich wird dies insbesondere in der unverändert starken Eigenkapitalquote und weiterhin komfortablen Liquiditätslage.

Soweit wir Strukturkennzahlen im Zusammenhang mit der Vermögenslage beziehungsweise dem Working Capital bilden, verwenden wir als Bezugsgröße das Geschäftsvolumen.

Solide Bilanz

Die Bilanzsumme des Bechtle Konzerns ist im Berichtsjahr auf 4.574,7 Mio. € gestiegen. Dies entspricht einer Erhöhung um 8,5 %.

Verkürzte Bilanz — in Mio. €

	2025	2024	2023	2022	2021
Aktiva					
Langfristige Vermögenswerte	1.885,0	1.579,2	1.427,3	1.115,2	984,2
Kurzfristige Vermögenswerte	2.689,6	2.638,1	2.375,9	2.332,7	2.035,6
Passiva					
Eigenkapital	2.052,3	1.915,1	1.742,6	1.538,3	1.353,1
Langfristige Schulden	791,9	694,0	784,9	464,9	499,5
Kurzfristige Schulden	1.730,5	1.608,2	1.275,7	1.444,6	1.167,1
Bilanzsumme	**4.574,7**	**4.217,3**	**3.803,2**	**3.447,9**	**3.019,8**

→ Mehr dazu, siehe Anhang, Vermögenslage der Segmente

Auf der Aktivseite erhöhten sich die langfristigen Vermögenswerte zum Stichtag um 19,4 % auf 1.885,0 Mio. €. Die größte Position innerhalb der langfristigen Vermögenswerte bleiben weiterhin die Geschäfts- und Firmenwerte. Diese stiegen im Berichtsjahr akquisitionsbedingt um 14,8 % beziehungsweise um 127,0 Mio. € auf 983,9 Mio. €. Auch die sonstigen immateriellen Vermögenswerte wuchsen aufgrund von Akquisitionen und Investitionen, hier vor allem in die interne IT, um 26,4 % auf 192,4 Mio. €. Das Sachanlagevermögen erhöhte sich teils akquisitionsbedingt, teils investitionsgetrieben um 55,9 Mio. € beziehungsweise 11,5 % auf 542,3 Mio. €.

Die Ausgaben für Investitionen lagen mit 121,0 Mio. € deutlich über dem Vorjahreswert von 88,7 Mio. €. Die Investitionsquote stieg damit von 21,8 % auf 25,6 %. Dieser Anstieg ist zum einen auf Investitionen in Neubauten sowie in unsere interne IT zurückzuführen. Rund 23 Mio. € erklären sich zum anderen aus dem Geschäft der Bechtle Financial Services AG. Sie bietet als Finanzierungsinstrumente Miet- und Leasingmodelle im direkten Leasing sowie Ratenkäufe an. Der wesentliche Teil dieser Finanzierungsgeschäfte wird in Form von Forfaitierungen direkt refinanziert, ein kleinerer Teil verbleibt jedoch in der Unternehmensbilanz und wird daher auch als Investition ausgewiesen. Die klassischen Investitionen beliefen sich demnach auf rund 98 Mio. € und lagen damit nur leicht über unserer ursprünglichen Prognose von bis zu 95 Mio. €.

Die Anlagenintensität stieg zum Stichtag 31. Dezember 2025 von 37,5 % auf 41,2 %. Der Deckungsgrad der langfristigen Vermögenswerte durch das Eigenkapital belief sich auf 108,9 %, nach 121,3 % im Vorjahr.

Komfortable Liquidität

Die kurzfristigen Vermögenswerte stiegen um 2,0 % auf 2.689,6 Mio. €. Die Vorräte erhöhten sich nur leicht um 1,2 % auf 381,7 Mio. € (Vorjahr: 377,2 Mio. €). Entsprechend verringerte sich der Anteil der Vorräte an der Bilanzsumme von 8,9 % auf 8,3 %. Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen erhöhten sich aufgrund der positiven Geschäftsentwicklung zum Jahresende um 16,9 % auf 1.348,4 Mio. €. Die Außenstandsdauer der Forderungen (DSO) reduzierte sich im Berichtsjahr trotzdem. Sie lag zum Jahresende bei 36,2 Tagen, nach 38,3 Tagen im Vorjahr. Hier zeigt sich einmal mehr das weiterhin gut funktionierende Forderungsmanagement bei Bechtle, und dass, trotz der anhaltend angespannten gesamtwirtschaftlichen Lage, kein erhöhtes Forderungsausfallrisiko besteht. Die sonstigen Vermögenswerte erhöhten sich um 27,9 % beziehungsweise 103,5 Mio. €. Grund für den signifikanten Anstieg sind höhere Vertragsvermögenswerte, die sich unter anderem aufgrund des gestiegenen Geschäftsvolumens in Rahmenverträgen mit entsprechenden Abrechnungsformen sowie Mehrjahresverträgen widerspiegeln. Die Rechnungsabgrenzungsposten erhöhten sich als eine Folge des besonders starken Jahresendgeschäfts. Des Weiteren sind hier Abgrenzungen für langjährige Wartungsverträge in unserem PLM (Product Lifecycle Management)-Geschäft mit SolidWorks enthalten.

Die liquiden Mittel reduzierten sich aufgrund weiterer Akquisitionen sowie der Tilgung von Darlehen um 264,3 Mio. € auf 378,8 Mio. €. Die Liquidität bei Bechtle – inklusive der Geld- und Wertpapieranlagen – bewegt sich mit 452,0 Mio. € auf einem komfortablen Niveau. Damit verfügen wir über ausreichend eigene Mittel, um das organische und akquisitorische Wachstum zu finanzieren. Zusätzlich zu den liquiden Mitteln verfügt Bechtle über freie Kreditlinien (ohne Avalkreditlinien) in Höhe von 419,5 Mio. € (Vorjahr: 473,8 Mio. €).

Bechtle verfügt über ausreichend liquide Mittel, um das künftige Wachstum, sowohl organisch als auch akquisitorisch, zu finanzieren.

Das Working Capital (definiert als Vorräte + Forderungen aus Lieferungen und Leistungen + Rechnungsabgrenzungsposten aus Kundenwartungsverträgen – Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen – Abgrenzungsposten) sank um 10,8 % und betrug zum Jahresende 500,5 Mio. €. In Relation zum Geschäftsvolumen ist der Wert von 7,1 % auf 5,8 % zurückgegangen. Hier hat sich unter anderem der Aufbau der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen positiv bemerkbar gemacht.

Working Capital

in Mio. €

	2025	2024	2023	2022	2021*
Working Capital	500,5	560,8	828,5	976,6	734,0
In % vom Geschäftsvolumen	5,8	7,1	10,6	13,4	11,8

* Werte angepasst

Auf der Passivseite lagen die langfristigen Schulden zum Stichtag bei 791,9 Mio. € und damit 14,1 % über dem Vorjahreswert. Diese Veränderung basiert vor allem auf deutlich höheren langfristigen Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen im Zusammenhang mit Mehrjahreslizenzen, die wiederum Teil von langfristigen Kundenverträgen sind. Die sonstigen langfristigen Verbindlichkeiten

stiegen unter anderem wegen höherer Leasingverbindlichkeiten für Immobilien um 12,3 Mio. €. Der Anteil der langfristigen Schulden an der Bilanzsumme erhöhte sich damit leicht von 16,5 % auf 17,3 %.

Die kurzfristigen Schulden wuchsen um 7,6 % auf 1.730,5 Mio. €. Hintergrund ist zum einen ein Anstieg bei den Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen um 131,3 Mio. € auf 958,3 Mio. € aufgrund der hohen Geschäftsaktivität zum Jahresende. Zum anderen erhöhten sich die Vertragsverbindlichkeiten um 26,7 % und damit um 56,7 Mio. €. Die kurzfristigen Finanzverbindlichkeiten reduzierten sich aufgrund von planmäßigen Tilgungen dagegen deutlich um 60,4 % auf 71,8 Mio. €.

Eigenkapitalquote weiterhin auf hohem Niveau

Das Eigenkapital stieg im Berichtsjahr um 7,2 % auf 2.052,3 Mio. €, bedingt durch die um 137,0 Mio. € höheren Gewinnrücklagen. Die Eigenkapitalquote sank im Geschäftsjahr 2025 leicht von 45,4 % im Vorjahr auf 44,9 %. Die Eigenkapitalrendite lag im Berichtsjahr bei 12,2 %, nach 14,4 % im Vorjahr.

Eigenkapital- und Gesamtkapitalrentabilität

in %

	2025	2024	2023	2022	2021
Eigenkapitalrendite	12,2	14,4	17,8	19,2*	20,4
Gesamtkapitalrendite	6,2	7,2	8,4	8,5	9,0

* Wert angepasst

Der Verschuldungsgrad stieg zum 31. Dezember 2025 von 120,2 % auf 122,9 % leicht an. Die Nettoverschuldung lag bei einem Wert von 20,6 Mio. €, nach −130,7 Mio. € im Vorjahr.

Die Gesamtkapitalrentabilität, die als Kennzahl die Verzinsung des gesamten eingesetzten Kapitals widerspiegelt, sank im Berichtsjahr von 7,2 % auf 6,2 %.

Angesichts des wenig sachanlageintensiven Geschäfts von Bechtle wird der ROCE (Return on Capital Employed) von der Entwicklung der kurzfristigen Vermögenswerte und Schulden einerseits sowie der Ergebnisentwicklung andererseits beeinflusst. Der ROCE belief sich im Berichtsjahr auf 14,9 %, nach 16,5 % im Vorjahr.

ROCE/Capital Employed

		2025	2024	2023	2022	2021
ROCE	%	14,9	16,5	18,9	20,1	22,2
Capital Employed	Mio. €	2.247,7	2.126,9	2.017,7	1.767,0	1.469,6

Wertangaben

Die Zeitwerte der kurzfristigen Vermögenswerte und Schulden entsprechen nahezu ausnahmslos den Bilanzansätzen. Im Rahmen der langfristigen Vermögenswerte werden die immateriellen Vermögenswerte mit begrenzter Nutzungsdauer, das Sachanlagevermögen sowie die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, die Forderungen aus Ertragsteuern, die sonstigen Vermögenswerte sowie die Geldanlagen und die latenten Steuern nach fortgeführten Anschaffungskosten bewertet. Die Bilanzansätze der Geschäfts- und Firmenwerte werden jährlich anhand von Impairment-Tests auf Basis der Nutzungswerte auf Werthaltigkeit geprüft. Die Nutzungswerte übersteigen die bilanzierten Wertansätze zumeist deutlich, sodass keine Wertminderungen auf diese Vermögenswerte vorgenommen wurden. Die langfristigen Schulden werden mit ihren fortgeführten Anschaffungskosten bewertet.

→ Mehr dazu, siehe Anhang Nutzungswerte der Geschäfts- und Firmenwerte

Finanzlage

Auch im Geschäftsjahr 2025 untermauerte Bechtle die Zukunftsfähigkeit seines Geschäftsmodells durch seine Cashflow-Stärke. Mit einem operativen Cashflow von 289,8 Mio. € erreichten wir – trotz einer deutlichen Geschäftsbelebung zum Jahresende – nach dem Rekordwert des Vorjahres wieder ein sehr gutes Niveau. Dies unterstreicht den Erfolg der in den vergangenen Jahren umgesetzten Maßnahmen im Working-Capital- und Cashflow-Management, allen voran im Forderungsmanagement. Bechtle ist kerngesund und stabil aufgestellt: Unsere sehr komfortable Liquidität versetzt uns in die Lage, unabhängig von kurzfristigen gesamtwirtschaftlichen Schwankungen gezielt in die Zukunft von Bechtle und unseren Erfolg zu investieren.

Kapitalflussrechnung

Operativer Cashflow auf gutem Niveau

Der Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit belief sich 2025 auf 289,8 Mio. €. Damit erreichte er wie erwartet nicht das sehr hohe Niveau des Vorjahres von 558,2 Mio. €. Hintergrund für diese Entwicklung waren das deutlich gestiegene Geschäftsvolumen zum Jahresende und die damit einhergehenden Veränderungen im Nettovermögen. Insbesondere der Aufbau der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen um 148,9 Mio. € spiegelt diese Belebung wider. Nach einem Abbau im Vorjahr um 43,7 Mio. € liegt der Unterschiedsbetrag bei fast 200 Mio. €. Die Vorräte konnten konstant gehalten werden; im Vorjahr hatte sich ein Zufluss von 103,2 Mio. € noch positiv auf den Cashflow ausgewirkt. Bei den Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen konnte Bechtle im Berichtsjahr erneut eine positive Veränderung verzeichnen, auch hier zeigt der Aufbau die spürbare Belebung unseres Geschäfts zum Jahresende. Der Wert betrug für den Berichtszeitraum 165,3 Mio. €, nach einem besonders hohen Vorjahreswert von 187,1 Mio. €. Das aktive Working Capital Management entfaltete somit auch im Berichtsjahr seine positive Wirkung. In Relation zum Geschäftsvolumen konnten wir eine weitere Verbesserung dieser Kennzahl von 7,1 % auf 5,8 % erreichen.

→ Mehr dazu, siehe Vermögenslage

Der Cashflow aus Investitionstätigkeit betrug −251,1 Mio. €, nach −206,3 Mio. € im Vorjahr. Die größten Positionen sind die um 50,2 Mio. € gestiegenen Auszahlungen für Akquisitionen sowie die Auszahlungen für Investitionen in immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen. Letztere erhöhten sich von −88,7 auf −121,0 Mio. €, beinhalten jedoch auch Positionen, die im Rahmen unseres Leasinggeschäfts innerhalb der Bechtle Financial Services getätigt werden.

→ Mehr dazu, siehe Anhang

Der Cashflow aus Finanzierungstätigkeit lag bei −301,0 Mio. €, nach −146,0 Mio. € im Vorjahr. Größte Position war mit −130,5 Mio. € die planmäßige Tilgung von Finanzschulden; dem stand eine Aufnahme von Finanzverbindlichkeiten im Vorjahr gegenüber. Die Dividendenzahlung, die zu einer Veränderung von −88,2 Mio. € geführt hat, wurde konstant gehalten.

Der Free Cashflow (definiert als OCF – Auszahlungen für Akquisitionen + Divestments – Auszahlungen für Investitionen in immaterialle Vermögenswerte und Sachanlagen + Einzahlungen aus dem Verkauf von immateriellen Vermögenswerten und Sachanlagen) blieb im Berichtsjahr im positiven Bereich und lag bei 20,9 Mio. €, nach einem sehr hohen Vorjahreswert von 377,0 Mio. €. Die Auszahlungen für Akquisitionen sowie Investitionen in immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen sind gegenüber dem Vorjahr deutlich gestiegen, und auch die der Geschäftsbelebung geschuldete Entwicklung des operativen Cashflows wirkte sich hier aus.

Cashflow

in Mio. €

	2025	2024	2023	2022	2021
Cashflow aus					
Betriebstätigkeit	289,8	558,2	459,0	116,7	284,5
Investitionstätigkeit	–251,1	–206,3	–282,6	–224,3	–42,9
Finanzierungstätigkeit	–301,0	–146,0	28,2	–100,2	–179,4
Liquide Mittel	378,8	643,1	435,8	229,6	431,8
Free Cashflow	20,9	377,0	151,2	–29,8	218,6



Bechtle kann auf einen starken Cashflow bauen, der die Zukunftsfähigkeit des Geschäftsmodells unterstreicht.

Die wesentlichen Konditionen der Finanzverbindlichkeiten werden im Konzern-Anhang erläutert. Eine Veränderung des Zinsniveaus hätte aufgrund der untergeordneten Bedeutung des Finanzergebnisses für den Bechtle Konzern keinen wesentlichen Einfluss auf die Finanzlage.

Außerbilanzielle Finanzierungsinstrumente betreffen bei der Bechtle Gruppe im Wesentlichen Operating-Leasingverträge. Detaillierte Angaben hierzu sind im Konzern-Anhang dargestellt.

→ Mehr dazu, siehe Anhang

Der Vorstand der Bechtle AG sieht nach wie vor keinerlei Anzeichen für Liquiditätsengpässe des Konzerns. Es stehen ausreichende finanzielle Mittel zur Verfügung, um weiterhin organisch ebenso wie akquisitorisch zu wachsen.

Grundsätze und Ziele des Finanzmanagements

Finanzielle Unabhängigkeit

Die Finanzpolitik bei Bechtle hat zum Ziel, die Finanzkraft des Konzerns auf einem hohen Niveau zu halten und damit die finanzielle Unabhängigkeit des Unternehmens durch die Sicherstellung ausreichender Liquidität zu wahren. Dabei sollen Risiken weitgehend vermieden beziehungsweise wirkungsvoll abgesichert werden. Die Geschäftsordnung des Vorstands sieht daher beispielsweise vor, dass spekulative Termingeschäfte aller Art nicht getätigt werden dürfen. Dies gilt insbesondere für Devisen, Waren und Wertpapiere sowie damit verbundene Termingeschäfte, soweit sie nicht der Absicherung des laufenden Geschäftsbetriebs dienen.

Bechtle nutzt derivative Finanzinstrumente grundsätzlich nur zur Absicherung des operativen Geschäfts. Im Berichtsjahr handelte es sich dabei im Wesentlichen um Devisentermingeschäfte. Indem wir Einkaufs- und Verkaufsvorgänge in konzernfremder Währung absichern, wird das Wechselkursrisiko aus den Zahlungsströmen in der Gewinn- und Verlustrechnung minimiert. Einen Schwerpunkt des Finanzmanagements bildet dabei die Absicherung von Nettoinvestitionen in ausländische Geschäftsbetriebe. Hierdurch werden Kursschwankungen gegenüber dem Schweizer Franken, dem Britischen Pfund, dem Polnischen Zloty, der Tschechischen Krone sowie dem Ungarischen Forint aus der Umrechnung der jeweiligen Eigenkapitale der ausländischen Tochtergesellschaften im Konzern-Eigenkapital kompensiert.

Bei der Anlage überschüssiger Liquidität steht die kurzfristige Verfügbarkeit über dem Ziel der Ertragsmaximierung, um beispielsweise im Fall möglicher Akquisitionen oder großer Projektvorfinanzierungen schnell auf vorhandene liquide Mittel zugreifen zu können. Damit werden rein finanzwirtschaftliche Ziele – wie die Optimierung der Finanzerträge – der Akquisitionsstrategie und dem Unternehmenswachstum untergeordnet. Diese finanzielle Flexibilität bildet die Grundlage dafür, dass Bechtle sich in einem stark konsolidierenden Markt erfolgreich behaupten kann. Steuerung und Überwachung der Liquiditätssituation erfolgen zentral durch das Treasury.

Anlagegeschäfte werden nur mit Schuldnern durchgeführt, die ein Investment Grade aufweisen. Bei Geldanlagen innerhalb der Europäischen Union werden Anlagen mit entsprechender Einlagensicherung bevorzugt. In der Schweiz existiert eine derartige Sicherung nur in geringem Umfang, sodass wir hier Anlagen nur bei Banken mit einer sehr guten Bonitätsbewertung tätigen.

Strategische Finanzierungsmaßnahmen

Hohe Eigenkapitalquote

Die Finanzierung des laufenden Geschäfts und notwendiger Ersatzinvestitionen erfolgte 2025 durch liquide Mittel und den operativen Cashflow. Der Mittelbedarf für die im abgelaufenen Geschäftsjahr getätigten Akquisitionen wurde durch liquide Mittel gedeckt.

Die Eigenkapitalquote lag mit 44,9 % zum Jahresende 2025 weiterhin auf einem sehr hohen Niveau (Vorjahr: 45,4 %). Sie bildet die Grundlage für unsere finanzielle Flexibilität und Unabhängigkeit. Zum einen können wir damit Akquisitionschancen nutzen, die sich kurzfristig ergeben. Zum anderen haben wir auch die Möglichkeit auf aktuelle Gegebenheiten zeitnah und flexibel zu reagieren. Bechtle hält daher, neben Geld- und Wertpapieranlagen in Höhe von 73,3 Mio. €, seine Finanzmittel in Höhe von 378,8 Mio. € in liquiden Mitteln vor.

Darüber hinaus bestehen weiterhin zugesagte bilaterale Kreditlinien mit acht Banken über insgesamt rund 400 Mio. €. Damit hat sich Bechtle über verschiedene Finanzierungsquellen ausreichend Liquidität gesichert.

Gesamteinschätzung

Erwartungen erfüllt

Der Vorstand der Bechtle AG schätzt die wirtschaftliche Lage des Unternehmens zum Zeitpunkt der Berichterstellung weiterhin als gut ein. Trotz der bekannten herausfordernden Rahmenbedingungen insbesondere in Deutschland und Frankreich zeigen die Zahlen des Berichtsjahres 2025, dass die konsequente Internationalisierung in Europa die Bechtle Gruppe robuster gegen Schwächen in einzelnen Märkten macht. Dies belegt einmal mehr die wirtschaftliche Stärke und Solidität des Unternehmens. 2025 hat Bechtle einen Großteil der auf Basis des Geschäftsjahres 2024 getroffenen Prognosen erfüllt. Bei der Prognose für das Ergebnis vor Steuern kam der tatsächliche Wert der prognostizierten Bandbreite sehr nahe und hat die Erwartungen des Kapitalmarkts getroffen.

Vergleich des tatsächlichen mit dem prognostizierten Geschäftsverlauf

	Prognose GB 2024	Ist 2025	**Vergleich**
Geschäftsvolumen [1]	0 % bis 5 %	+8,1 %	Übererfüllt
Umsatz	−3 % bis +3 %	+1,6 %	Erfüllt
Umsatzkosten	Entwicklung in etwa parallel zum Umsatz	+0,9 %	Erfüllt
Bruttomarge	> 17 %	18,6 %	Erfüllt
Vertriebskostenquote	< 7 %	7,6 %	Nicht erfüllt
Verwaltungskostenquote	< 6 %	6,6 %	Nicht erfüllt
EBT [1]	−5 % bis +5 %	−6,0 %	Nicht erfüllt
EBT-Marge [1]	Leicht rückläufig bis konstant	5,1 %	Erfüllt
Dividende	Ausschüttungsquote von rund einem Drittel des Nachsteuer-ergebnisses	Ausschüttungsquote: 38,5 % [2]	Erfüllt

1 Bedeutsame finanzielle Leistungsindikatoren
2 Vorbehaltlich der Zustimmung durch die Hauptversammlung

Chancen- und Risikobericht

Chancen- und Risikomanagement

Das Erkennen und Nutzen von Chancen ist das Grundprinzip unternehmerischen Handelns. Damit unauflöslich verbunden ist aber immer auch das Eingehen von Risiken. Dabei kann auch das Auslassen einer Chance ein Risiko sein, ebenso wie das bewusste Eingehen eines Risikos in eine Chance münden kann. Das Chancen- und Risikomanagement bei Bechtle führt diese Sichtweisen zusammen. Darauf aufbauend verfolgen wir konsequent unser Ziel des nachhaltig profitablen Wachstums. Gleichzeitig gilt es, die damit verbundenen Gefahren frühzeitig zu erkennen und angemessen zu bewerten. Ziel ist es, die identifizierten Risiken bestmöglich zu kontrollieren. Uns sind aktuell keine Risiken bekannt, die allein oder in Kombination den Fortbestand des Unternehmens gefährden könnten.



Chancen- und Risikomanagement

Seit jeher ist die IT-Branche von einem hohen Grad an technologischen Entwicklungen und einem schnellen Wandel geprägt. Auch derzeit erleben wir dies, insbesondere getrieben von den Entwicklungen rund um Künstliche Intelligenz. Umso mehr sind wir überzeugt: Unternehmerisches Handeln und das Wahrnehmen von Chancen sind untrennbar mit dem Eingehen von Risiken verbunden. Ein wichtiges Erfolgskriterium von Bechtle ist, dass wir im Rahmen des Vorsorgeprinzips ein effizientes Chancen- und Risikomanagement etabliert haben. Dabei erfassen und evaluieren wir einen Großteil der Chancen in unserer dezentralen Struktur in den lokalen Einheiten vor Ort. Das Chancenmanagement ist auf diese Weise integraler Bestandteil des Tagesgeschäfts. Aggregiert für den Konzern werden vom Vorstand im Rahmen des Risikomanagementsystems auch Chancen mit berücksichtigt. Insoweit gelten die in der Folge gemachten Aussagen zum Risikomanagement auf Konzernebene ebenfalls für das Chancenmanagement. Aber auch unabhängig von der Verknüpfung mit einem Risiko werden Chancen erfasst. Das dazu etablierte, schlanker aufgebaute Chancenmanagement von Bechtle leitet sich im Wesentlichen aus der Strategie der Geschäftssegmente, von deren Zielen sowie von der jeweils aktuellen Bechtle Vision ab. Die direkte

Verantwortung dafür, Chancen frühzeitig und kontinuierlich zu identifizieren, bewerten und steuern, obliegt in erster Linie dem Konzernvorstand sowie der operativen Führungsebene in den jeweiligen Geschäftssegmenten und Holdinggesellschaften mit den Bereichsvorständen, Vice Presidents und Geschäftsführenden. Diese Aufgaben sind, wie auch das Risikomanagement, integraler Bestandteil des konzernweiten Planungs- und Steuerungssystems. Das Management der Bechtle Gruppe beschäftigt sich intensiv mit detaillierten Auswertungen und umfänglichen Szenarien zur Markt- und Wettbewerbssituation sowie mit den kritischen Erfolgsfaktoren für die Unternehmensentwicklung. Daraus leitet es konkrete Chancenpotenziale für die jeweiligen Geschäftssegmente ab. Diese werden dann in Planungsgesprächen zwischen Vorstand und den operativ verantwortlichen Führungskräften diskutiert sowie entsprechende Maßnahmen und Ziele im Rahmen der Potenzialausschöpfung vereinbart.

→ Mehr dazu, siehe Unternehmenskultur, Strategie und Steuerung

Risikomanagement definiert Bechtle als Gesamtheit aller organisatorischen Regelungen und Maßnahmen zur Risikoerkennung und zum Umgang mit diesen Risiken. Grundlegendes Ziel des Risikomanagements ist gemäß dem Vorsorgeprinzip die langfristige und nachhaltige Existenzsicherung des Unternehmens. Die konkrete Umsetzung erfolgt über das rechtzeitige Erkennen von Risiken, deren Bewertung sowie das Initiieren entsprechender Maßnahmen im Rahmen der Risikosteuerung. So sollen Risiken vermieden oder die Schadenfolgen aus dem Eintritt eines Risikos für unser Unternehmen abgewendet oder minimiert werden. Die Bewertung reicht dabei von zu vernachlässigenden Risiken bis hin zu wesentlichen und bestandsgefährdenden Risiken. Der Zeithorizont bei der Bewertung der Risiken ist grundsätzlich zwölf Monate.



Ein effizientes Chancen- und Risikomanagement ist ein wichtiger Erfolgsfaktor von Bechtle

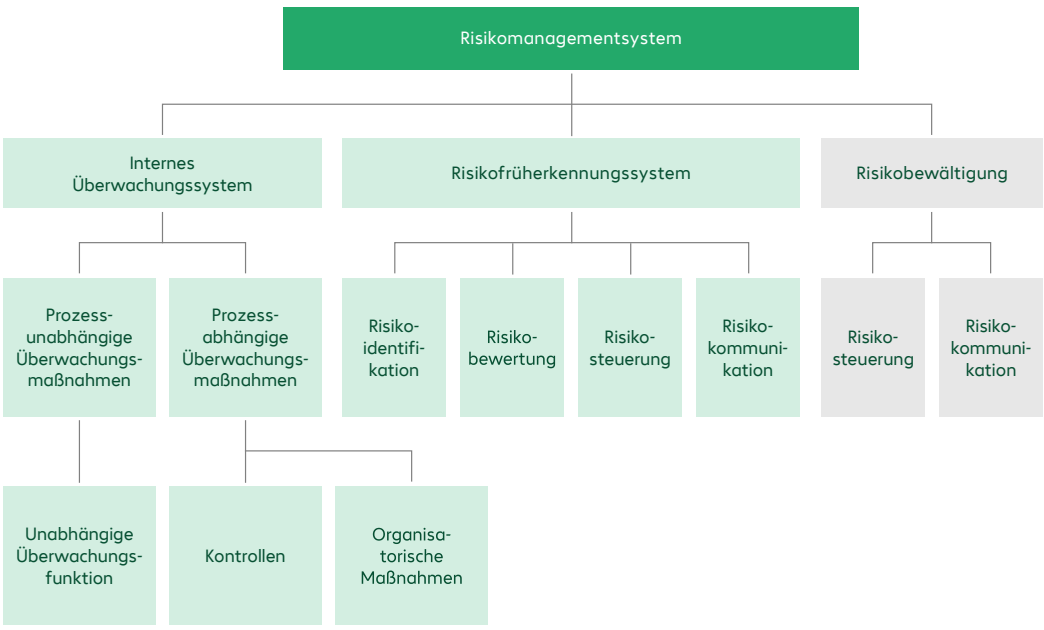
Organisation

Beim Risikomanagement sind dem organisatorischen Aufbau der Bechtle Gruppe entsprechend Aufgaben und Verantwortlichkeiten zwischen der Konzernholding beziehungsweise den Zwischenholdings und den operativen Tochtergesellschaften sowie den einzelnen Führungsbereichen klar getrennt. Das Konzerncontrolling hat ein Berichtswesen aufgebaut, das die frühzeitige Identifizierung erfolgsgefährdender Entwicklungen ermöglicht. Es ermöglicht, neben der Bereitstellung einer Vielzahl von Analysetools für die operativen Einheiten, auf Grundlage periodischer Auswertungen und Statistiken Erkenntnisse zu gewinnen, die ein effektives Risikomanagement in den einzelnen Bereichen unterstützen. Somit liegt ein wesentlicher Teil der Verantwortung für das aktive Risikomanagement bei den jeweiligen Geschäftsführenden beziehungsweise Bereichsleitenden. Dieses Grundprinzip entspricht ebenfalls der Dezentralität des Geschäftsmodells und der Führungsphilosophie von Bechtle. Gegenüber dem Vorjahr hat sich die Organisation des Risikomanagements nicht wesentlich verändert.

Die Risikomanagementorganisation des Bechtle Konzerns übernimmt unter anderem zwei Funktionen:

- **Das Früherkennungssystem:** Früherkennungssysteme sind Instrumente, die die Risiken und Chancen eines Unternehmens so frühzeitig identifizieren, dass Reaktionen zur Abwehr der Risiken und zur Wahrnehmung von Chancen noch möglich sind. Latente Risiken können durch Früherkennungsindikatoren im zeitlichen Ablauf erkannt und analysiert werden. Dies erfordert eine systematische Risikoidentifikation, -bewertung und -kommunikation. Dafür hat Bechtle verschiedene Systeme und Instrumente etabliert, die sich gegenseitig unterstützen und zusammenwirken. Im Rahmen der Jahresabschlussprüfung beurteilt der Abschlussprüfer zudem, ob der Vorstand die ihm nach § 91 Abs. 2 AktG obliegenden Maßnahmen in einer geeigneten Form getroffen hat und ob das danach einzurichtende Überwachungssystem seine Aufgaben erfüllen kann.
- **Das Überwachungssystem:** Das interne Überwachungssystem überwacht bei Bechtle das Risikomanagement im Rahmen von prozessunabhängigen und -abhängigen Maßnahmen. Prozessunabhängigkeit bedeutet, dass der Überwachungsträger weder in den Risikomanagementprozess integriert noch für dessen Ergebnisse verantwortlich ist. Umgekehrt sind prozessabhängige Überwachungsträger in den Ablauf des Risikomanagementprozesses einbezogen. Der prozessunabhängige Überwachungsträger übernimmt die Prüfung des Risikomanagementsystems, wird über wesentliche Veränderungen, Planungen und Vorschriften unterrichtet und kann bei Bedarf zusätzliche Informationen anfordern. Die Systemprüfung erfolgt regelmäßig einmal pro Jahr. Anhand von Stichproben wird es auf seine Ordnungsmäßigkeit, Zweckmäßigkeit und Wirtschaftlichkeit geprüft. Die prozessabhängigen Überwachungsaktivitäten sind bei Bechtle in organisatorische Sicherheitsmaßnahmen wie zum Beispiel Funktionstrennungen und Zugriffsbeschränkungen sowie in Kontrollen untergliedert. Letztere werden von den jeweiligen operativen Bereichen und dem Risikomanagementverantwortlichen übernommen.

Risikomanagementsystem des Bechtle Konzerns



Im Rahmen des Risikomanagements ist eine effektive kontinuierliche Kommunikation über alle Hierarchiestufen hinweg von entscheidender Bedeutung für die systemische Verbindung mit dem operativen Geschäft. Wichtige Instrumente für die Organisation und Steuerung des notwendigen Informationsflusses sind daher die Gremienarbeit und verschiedene Formate der Teamarbeit auf unterschiedlichen Managementebenen. Auf der obersten Ebene des Bechtle Konzerns sind dies die Sitzungen von Aufsichtsrat, Vorstand und Risikomanagement. Auf der Ebene der Geschäftsführung handelt es sich vor allem um die Sitzungen der Bereichsvorstände und Vice Presidents, Geschäftsführenden- und Strategietagungen, Planungs- und Einzelgespräche sowie eher informelle Managementmeetings mit dem Vorstand. Es gibt in unserem Unternehmen keine Risiken, die

grundsätzlich nicht erfasst werden. Der Konsolidierungskreis weicht nicht von dem des Konzernabschlusses ab. Das Risikomanagementsystem bei Bechtle ist am Standard IDW PS 340 n.F. ausgerichtet.

Internes Kontroll- und Risikomanagementsystem

Kapitalmarktorientierte Unternehmen müssen im zusammengefassten Lagebericht auf die wesentlichen Merkmale des internen Kontroll- und Risikomanagementsystems (IKS) mit Blick auf den (Konzern-)Rechnungslegungsprozess nach §§ 289 Abs. 4 und 315 Abs. 4 HGB eingehen. Bechtle orientiert sich beim IKS an der Definition des Instituts der Wirtschaftsprüfer in Deutschland e. V. (IDW). Danach sind unter einem IKS die vom Management im Unternehmen eingeführten Grundsätze, Verfahren und Maßnahmen zu verstehen, die auf die organisatorische Umsetzung der Entscheidungen des Managements gerichtet sind. Konkrete Aufgaben und Ziele des IKS sind:

- die Sicherung der Wirksamkeit und Wirtschaftlichkeit der Geschäftstätigkeit. Hierzu gehört auch der Schutz der materiellen und immateriellen Vermögenswerte einschließlich der Verhinderung beziehungsweise Aufdeckung von Vermögensschädigungen, die durch das eigene Personal oder Dritte verursacht werden können
- die Sicherung der Ordnungsmäßigkeit und Verlässlichkeit der internen und externen Rechnungslegung
- die Einhaltung der für das Unternehmen maßgeblichen rechtlichen Vorschriften

↗ Mehr dazu, siehe idw.de

Die Grundsätze, die Aufbau- und Ablauforganisation sowie die Prozesse des rechnungslegungsbezogenen IKS sind in Richtlinien und Organisationsanweisungen niedergelegt, die kontinuierlich in Bezug auf externe und interne Entwicklungen aktualisiert werden. Die konzernweit definierten Kontrollen sind in einem Konzernrechnungswesenhandbuch festgeschrieben. Die in den Richtlinien und Organisationsanweisungen enthaltenen Vorgaben basieren auf gesetzlichen Normen sowie auf freiwillig definierten Unternehmensstandards.

So stellen wir sicher, dass die unternehmerischen Geschäftsvorfälle und Sachverhalte im Hinblick auf die Rechnungslegung vollständig und richtig erfasst, aufbereitet und bilanziell abgebildet werden. Damit ist eine korrekte Rechnungslegung gewährleistet.

⃠ nicht prüfungsrelevant

Wirksamkeit des internen Kontroll- und Risikomanagementsystems

Das interne Kontroll- und Risikomanagementsystem umfasst eine Reihe von dynamischen Teilsystemen, die kontinuierlich an Veränderungen des Geschäftsmodells, der Art und des Umfangs der Geschäftsvorfälle oder der Zuständigkeiten angepasst werden. Damit einhergehend ergeben sich aus internen und externen Prüfungen in Einzelfällen Verbesserungspotenziale hinsichtlich der Angemessenheit und der Wirksamkeit von Kontrollen. Dem Vorstand liegen mit Blick auf die Beurteilung dieser Managementsysteme keine Erkenntnisse vor, dass diese in ihrer Gesamtheit nicht angemessen beziehungsweise nicht wirksam sind.

Risikoidentifikation und -bewertung

Um sämtliche für Bechtle relevanten Risiken möglichst vollständig zu erkennen und zu erfassen, arbeiten wir mit einem Risikopool. Darin werden alle für den Bechtle Konzern erkennbaren potenziellen Risiken beschrieben. Darunter sind im Rahmen der Nachhaltigkeitsrisikobewertung auch finanzielle Risiken für die eigene Geschäftstätigkeit sowie nachhaltigkeitsbezogene Auswirkungen – somit wird hier die doppelte Wesentlichkeit berücksichtigt.

→ Mehr dazu, siehe Risikomanagement und interne Kontrollen der Nachhaltigkeitsberichterstattung

Die konkrete Risikoidentifikation erfolgt bei Bechtle mittels Risikoerfassungsbögen. Diese strukturieren verschiedene Risikoarten in Form einer Checkliste. Diese Liste kann inhaltlich von den an der Risikoidentifikation und -bewertung beteiligten Verantwortlichen angepasst und ergänzt werden, um möglichen Besonderheiten einzelner Geschäftsfelder Rechnung zu tragen.

Der Risikoerfassungsbogen, der Risiken aus dem Risikopool enthält und dementsprechend eine möglichst vollständige Übersicht denkbarer Risiken aufzeigen soll, bildet die Grundlage für die Risikobewertung: Jedes Risiko wird in Bezug auf Eintrittswahrscheinlichkeit und erwartete Schadenhöhe (Risikopotenzial) bewertet und innerhalb der Risikoanalyse in einer Risikomatrix hinsichtlich der Bedeutung (A-, B- und C-Risiken) eingeordnet. Das Ergebnis sind additive Darstellungen aller identifizierten Risiken in Form von qualifizierten Übersichten, und zwar sowohl für Bechtle als Konzern als auch für jedes seiner Geschäftssegmente. Bei der Risikobewertung führt die Bechtle Gruppe eine Nettobewertung der wesentlichen Risiken der A- und B-Kategorien, das heißt eine Risikobewertung nach Einleitung spezifischer Maßnahmen, durch. Dabei werden für Haupt- und Einzelrisiken weitgehend pauschale Werte angenommen. Im Abgleich mit der Bruttobewertung wird die offene Risikotragfähigkeit berechnet. Die gesamte Risikotragfähigkeit beschreibt das finanzielle Potenzial des Bechtle Konzerns, um die aus den ermittelten Unternehmensrisiken im Eintrittsfall möglicherweise resultierenden Verluste auffangen zu können. Konkret werden Kennzahlen aus der Bilanzabrechnung der Gesamtrisikoposition gegenübergestellt. Daraus ergibt sich die offene Risikotragfähigkeit. Ergebnis dieser Berechnung der Abfrage im vierten Quartal 2025 war, dass der Anteil der Gesamtrisikoposition an der Risikotragfähigkeit bei äußerst komfortablen 44,3 % liegt, sodass die Risikotragfähigkeit gegeben ist.

Risikosteuerung

Die Risikosteuerung wird im ersten Schritt von den jeweiligen operativen Einheiten übernommen. Auf die identifizierten Risiken reagiert das Unternehmen fallbezogen und mit unterschiedlichen Strategien:

- **Risikovermeidung:** Verzicht auf die risikobehaftete Tätigkeit, allerdings mit der möglichen Folge, dass Chancen nicht genutzt werden können
- **Risikominderung:** Verringerung der durchschnittlichen Eintrittswahrscheinlichkeit und/oder Schadenhöhe
- **Risikoüberwälzung:** Transfer des Risikos auf ein anderes (Versicherungs-)Unternehmen
- **Risikoakzeptanz:** Inkaufnahme des Risikos ohne Gegenmaßnahmen

Risikoberichterstattung und -dokumentation

Das Management des Bechtle Konzerns hält mindestens einmal pro Jahr Risikomanagementsitzungen ab. Deren formale Anforderungen werden stetig überprüft und um die Risikosituation neuer Themenfelder ergänzt. Zusätzlich finden für jedes Segment und ausgewählte Führungsbereiche separate Sitzungen statt, in denen die Risiken explizit mit den Verantwortlichen besprochen und neu bewertet werden. Die Vorstände nehmen an den Sitzungen der wesentlichen operativen Bereiche sowie an der Konzernsitzung vollständig teil. Auch die Bereichsvorstände, Vice Presidents sowie einzelne mit Controlling- und Risikomanagementaufgaben betraute Mitarbeitende nehmen an diesen Besprechungen teil. Mit diesem Teilnehmerkreis sind Bereiche und Verantwortlichkeiten, die für den Erfolg des Unternehmens wesentlich sind, in den Prozess des Risikomanagements eingebunden.

Einmal im Jahr findet die Hauptabfrage zur Risikosituation statt. Darüber hinaus erhält der genannte Personenkreis quartalsweise eine Statusabfrage, in der die bisherige Bewertung von Risiken überprüft sowie mögliche neue Risiken ermittelt werden. Ergänzend zu der regulären Berichterstattung und der Bewertung von Risiken im Rahmen dieser Sitzungen ist eine Ad-hoc-Berichterstattung etabliert. Damit werden kritische Themen unverzüglich an den Vorstand und in der Folge an die zuständigen Gremien (Prüfungsausschuss, Aufsichtsrat) sowie die übrigen in den Risikomanagementprozess involvierten Personen kommuniziert.

Das zentrale Risikomanagement versendet den Risikobericht der Hauptabfrage einmal jährlich nach dem zweiten Quartal eines Geschäftsjahres an den gesamten Vorstand, die Berichte zu den Update-Abfragen dreimal jährlich quartalsweise. Der ausführliche Risikobericht der Hauptabfrage wird mit ergänzenden Unterlagen an den Prüfungsausschuss weitergegeben und dem Aufsichtsrat zur Kenntnis übermittelt.

Chancen

Markt und Wettbewerb

Bechtle ist wie jedes Unternehmen abhängig von den Entwicklungen der Branchenkonjunktur sowie der Gesamtwirtschaft. Eine positive Wirtschaftsentwicklung bedeutet Chancen für erfolgreiches Unternehmenswachstum. Aber auch angesichts einer stagnierenden oder rückläufigen Gesamt- oder Branchenkonjunktur hat Bechtle die Möglichkeit, stärker als der Markt zu wachsen und damit seinen relativen Marktanteil auszubauen. Im Berichtsjahr waren wir in Teilen mit einer anhaltenden Schwäche sowohl der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung als auch innerhalb der IT-Branche konfrontiert. Insbesondere in den beiden Segmenten Deutschland und Frankreich zeigten sich vor allem mittelständische Kunden noch zurückhaltend bei Investitionen in IT. Gleichwohl ist der IT-Markt mittel- bis langfristig ein Wachstumsmarkt. Davon wird Bechtle profitieren können. Die durch die digitale Transformation getriebene allgemeine Nachfrage nach IT wird steigen – und mit unserer internationalen Präsenz in 14 europäischen Ländermärkten, unserer breiten Lösungskompetenz sowie der Diversität der Kundengruppen und -größen sind wir dafür sehr gut aufgestellt.

→ Mehr dazu, siehe Wettbewerbsposition

Der IT-Markt ist geprägt von einer hohen technologischen Innovationsgeschwindigkeit und vergleichsweise kurzen Produktzyklen. Die Bedeutung der Informationstechnologie nimmt aufgrund der Digitalisierung stetig zu. IT ist damit integrativer Bestandteil der betrieblichen Wertschöpfung und ein bestimmender Erfolgsfaktor bei allen Unternehmen und öffentlichen Einrichtungen. Die Komplexität von IT führt gleichzeitig dazu, dass viele Unternehmen für den erfolgreichen und sicheren Betrieb ihrer IT-Infrastrukturen kompetente Partner benötigen. Dies betrifft zunehmend auch den Bereich hochwertiger Dienstleistungen wie Managed oder Multi Cloud Services. Auch bei Fragen der Nutzung von Artificial Intelligence (AI), deren Implikationen immer noch nicht vollständig absehbar sind, sowie bezüglich der Möglichkeiten für mehr digitale Souveränität, vertrauen die meisten Kunden auf die Expertise eines erfahrenen Partners. Daher liegt nach wie vor ein großes und weiter steigendes Wachstumspotenzial in den von Bechtle adressierten Märkten in Europa. Unser Produkt- und Leistungsportfolio deckt die wesentlichen aktuellen und absehbaren künftigen Bedürfnisse industrieller und öffentlicher Kunden nahezu vollständig ab. Mit diesem umfassenden Angebot hebt sich Bechtle auch von einem Großteil der direkten Wettbewerber ab. Unser Unternehmen ist strategisch und strukturell so aufgestellt, dass wir die entstehenden Wachstumspotenziale nutzen können.

Die IT-Märkte in den jeweiligen europäischen Ländern, insbesondere im deutschsprachigen Raum, befinden sich seit mehreren Jahren in einer Konsolidierungsphase, die Bechtle aktiv nutzt. Auf Basis unserer soliden Finanzkraft und unserer guten Reputation haben wir seit der Unternehmensgründung 124 Akquisitionen getätigt und damit unsere Marktstellung kontinuierlich gestärkt. Vor dem Hintergrund einer fortschreitenden Konsolidierung in der Branche sowie der nach wie vor sehr guten Vermögenslage und Finanzausstattung des Bechtle Konzerns ergeben sich für unser Unternehmen auch in Zukunft Chancen, unsere Wettbewerbsposition durch weiteres europaweites akquisitorisches

Wachstum auch künftig zu festigen – etwa durch Zukäufe oder eine Erweiterung des Produkt- und Leistungsspektrums. Indem wir das bestehende Produktgeschäft in den jeweiligen Ländern mit Dienstleistungen rund um die Systemintegration verknüpfen, verbessern wir unsere Marktstellung und erhöhen unsere Wachstumspotenziale. Im Berichtsjahr hat Bechtle vor diesem Hintergrund vier Akquisitionen in drei Ländern getätigt.



Bechtle ist gut positioniert, um sich auch künftig europaweit durch Akquisitionen weiter zu verstärken.

→ Mehr dazu, siehe Unternehmenskultur, Strategie und Steuerung

Der Bechtle Konzern nimmt in Deutschland und Europa eine führende Wettbewerbsstellung ein. Aufgrund dieser Größe ergeben sich Chancen im Vertrieb, da sich Bechtle mit einem umfassenden Lösungsportfolio und einem ganzheitlichen Blick auf die IT der Kunden von sehr vielen Wettbewerbern absetzen kann. Auch hohe Verfügbarkeiten und damit schnelle Lieferzeiten sind bei der Auswahl des IT-Partners von großer Bedeutung. Dies stellt für Bechtle mit den sehr guten und intensiven Beziehungen zu seinen Lieferanten insofern ebenfalls eine Chance dar. Wir sind in Europa einer der präferierten Partner aller namhaften IT-Hersteller und Distributoren. Aufgrund seiner dezentralen Struktur und der damit einhergehenden großen Nähe zu den jeweiligen Kunden kann unser Unternehmen trotz seiner Größe schnell und flexibel agieren, um etwaige Schwächen der Mitbewerber entschlossen zu nutzen und damit die jeweils regionale Marktausschöpfung zu erhöhen. So vereinen wir die Größe und Finanzkraft eines international agierenden Unternehmens mit der Schnelligkeit und Kundennähe eines lokal verwurzelten Mittelständlers.

Kunden

Bechtle verfügt über eine breit gefächerte Kundenstruktur – von mittelständischen Kunden bis hin zu Großkonzernen – und bedient diese über unterschiedliche Kanäle. Eine historisch gewachsene, besonders hohe Expertise haben wir im Geschäft mit Mittelstandskunden. Durch die breite Diversifizierung wirken sich konjunkturelle Branchenentwicklungen und spezifische investive Rahmenbedingungen einzelner Unternehmen für uns nur auf regionaler Ebene stärker aus.

Daraus ergibt sich für unser Unternehmen die Chance, Schwächen einzelner Branchen oder Regionen auszugleichen und zu kompensieren, sodass der Erfolg der Bechtle Gruppe insgesamt nicht gefährdet ist. Dies ist ein weiterer Grund, warum wir mittelfristig planen, in allen 14 europäischen Ländern mit Bechtle Präsenz das gesamte Portfolio inklusive Serviceleistungen anzubieten. Die Einzigartigkeit der regionalen Kundennähe wird somit zusätzlich durch die vollumfängliche Betreuung unserer Kunden auch im internationalen Kontext ergänzt. Da Bechtle das einzige Systemhaus in Europa mit einer flächendeckenden Präsenz in ganz West- und Mitteleuropa ist, erwachsen uns durch dieses Alleinstellungsmerkmal vielfältige Chancen.

→ Mehr dazu, siehe Grafik Branchensegmentierung

Eine wichtige Kundengruppe für Bechtle sind die öffentlichen Auftraggeber. In den vergangenen Jahren ist deren Anteil am Geschäftsvolumen deutlich gestiegen, im Berichtsjahr haben wir rund 40 % unseres Geschäftsvolumens mit ihnen realisiert. Wir haben es schon immer als große Chance wahrgenommen, uns auf die Anforderungen der öffentlichen Auftraggeber zu spezialisieren und die Besonderheiten der Vergabepraxis in diesem Kundensegment zu berücksichtigen. In den vergangenen

Jahren hat sich bestätigt, dass das Investitionsverhalten dieser Kundengruppe weniger konjunkturanfällig ist.

So ist denkbar, dass Kunden aus dem öffentlichen Bereich ihre Nachfrage in Krisenzeiten sogar erhöhen. Mit dem anhaltenden Trend zur Digitalisierung sind die Chancen weiter gestiegen, das Geschäft in diesem Kundensegment auch in Zukunft erfolgreich auszubauen. Zudem wird die Notwendigkeit zur Digitalisierung auch durch entsprechende gesetzliche Vorgaben getrieben, was zu einem weiter steigenden Nachfrageverhalten dieser Kundengruppe führen kann. Dies zeigt sich nicht zuletzt am 2025 neu gegründeten Bundesministerium für Digitales und Staatsmodernisierung, das sich zum Ziel gesetzt hat, Deutschland digitaler, schneller und unbürokratischer aufzustellen.

Angesichts des im Berichtsjahr geschaffenen Sondervermögens für Infrastruktur und Klimaneutralität in Höhe von 500 Mrd. € könnte die Nachfrage vonseiten der öffentlichen Hand in Deutschland noch deutlicher ansteigen. In den nächsten Jahren sollte dieses Budget zusätzliche Impulse unter anderem beim Zivil- und Bevölkerungsschutz, der Verkehrs- und der Energieinfrastruktur, bei Bildung, beim Wohnungsbau und nicht zuletzt bei der Digitalisierung setzen. Somit können wir sowohl direkt als auch indirekt davon profitieren, wenn der deutsche Mittelstand – eine unserer wichtigsten Kundengruppen – eine Nachfragebelebung erfährt und so auch vermehrt in die eigene IT-Infrastruktur investiert. Die langjährige Präsenz von Bechtle im IT-Markt und hier insbesondere in der Kundengruppe mittelständischer Unternehmen stellt für potenzielle Wettbewerber eine hohe Markteintrittsbarriere dar. Die starke Wettbewerbsposition im Mittelstand bietet für unser Unternehmen somit die Chance, unsere Positionierung und Wahrnehmung in diesem Bereich auszubauen. Gleichzeitig wollen wir auch das Großkundengeschäft weiter intensivieren.

Im transaktionalen Produktgeschäft sind wir in 14 Ländern Europas tätig. Wir wollen – unabhängig von Akquisitionen – unseren Marktanteil in allen diesen Ländern weiter ausbauen. Dies soll durch eine breitere Kundenansprache sowie die weitere Internationalisierung des Geschäfts gefördert werden. Gerade für grenzüberschreitende Transaktionen bieten wir mit der Bechtle International Division (BID) ein umfassendes Angebot, das durch eine globale Lieferfähigkeit über die 2014 etablierte Global IT Alliance (GITA) ergänzt wird. Die BID betreut insbesondere Projekte mit international tätigen Konzernen und großen mittelständischen Unternehmen mit multinationaler Präsenz. Dieser Bedarf könnte in Zukunft aufgrund der zunehmenden Internationalisierung unserer Kunden weiter zunehmen.

Unter bechtle.com ↗ wiederum vereint Bechtle das Handelsgeschäft der Onlineshops mit dem Dienstleistungsangebot der Systemhäuser im digitalen Außenauftritt. Auch das Angebot der Bechtle Clouds soll im laufenden Jahr in die bechtle.com integriert werden. Insgesamt soll die bechtle.com immer weiter zu einer ganzheitlichen Onlineplattform entwickelt und in den nächsten Jahren – getrieben von unseren Digital Business Services – weiter ausgebaut werden. Daraus ergibt sich die Chance, den Kunden das gesamte Leistungsportfolio von Bechtle anzubieten, vorhandene Potenziale besser auszuschöpfen und Synergien zu nutzen. Zudem soll durch den Ausbau von bechtle.com die Digitalisierung auch im Kundenkontakt und im Bestellverhalten weiter vorangetrieben werden. Das wird uns ebenfalls helfen, unsere eigene Produktivität und Effizienz zu erhöhen.

Hersteller und Distributoren

Der Bechtle Konzern unterhält enge Partnerschaften zu allen bedeutenden Herstellern und Distributoren der IT-Branche und kann fast ausschließlich Zertifizierungen mit dem höchsten Partnerstatus vorweisen. Wir begegnen unseren Lieferanten und Herstellern – unserer Nachhaltigkeitsstrategie sowie dem Bechtle Verhaltenskodex entsprechend – respektvoll und partnerschaftlich. Mit unseren strategischen Partnern tauschen wir uns eng aus, stimmen unsere Ausrichtung regelmäßig mit ihnen ab und entwickeln so unser Geschäftsmodell weiter. Die intensive Zusammenarbeit mit den Partnerunternehmen ermöglicht es uns, jederzeit für die wachsenden Anforderungen der Kunden technologisch passende Lösungen anzubieten. Vor allem durch ein umfangreiches Angebot an individuellen Servicelösungen für Unternehmenskunden und öffentliche Auftraggeber erhöhen wir so unsere Wachstumschancen.

Bechtle ist sehr eng und vertrauensvoll mit seinen Lieferanten verzahnt. Für die Lieferanten ist die Zusammenarbeit mit Bechtle umgekehrt ebenfalls sehr wichtig, da wir einer der größten Anbieter im europäischen IT-Markt sind und damit viele potenzielle Kunden erreichen können – durch unsere vernetzte Dezentralität insbesondere auch im Mittelstand. Daraus ergibt sich die Chance, dass wir stärker als viele Wettbewerber von Bonusprogrammen der Hersteller und Distributoren profitieren.

Um die strategische Zusammenarbeit mit den wichtigsten Herstellern zu forcieren, setzt Bechtle sogenannte Vendor Integrated Product Manager (VIPM) ein. Sie kennen und vertreten sowohl die Interessen der Hersteller als auch die von Bechtle. Vorteil der VIPM ist, dass Informationen der Hersteller zentral, zielgerichtet und unverzüglich an die Mitarbeitenden in der Beschaffung, im Vertrieb und im Dienstleistungsbereich weitergegeben werden. Damit kann Bechtle für seine Kunden ein Leistungsangebot zur Verfügung stellen, das jederzeit dem neuesten Stand entspricht. Zugleich steigt die Qualität der Vertriebsaktivitäten, und die Kunden profitieren zudem sofort von den Vorteilen innovativer Produkte der Hersteller. Im Gegenzug erhalten die Hersteller zeitnah und weitgehend ungefiltert Einschätzungen von Anwender:innen über bestehende Produkte sowie Anforderungen für künftige Produkte.

Die Standardisierung der logistischen Abläufe und die Vereinheitlichung der Warenwirtschaftssysteme zwischen Bechtle und seinen Partnern münden zusätzlich in zahlreichen Synergien. Dies führt nicht nur zu einer Verbreiterung des Produktangebots bei zunehmender Verfügbarkeit der Ware, sondern erhöht auch die Attraktivität von Bechtle für andere Distributoren und Hersteller. Außerdem eröffnet sich für unser Unternehmen so die Chance einer weiteren Effizienzsteigerung und damit einer Kostenoptimierung. Darüber hinaus bieten Verbesserungen der logistischen Abläufe und damit die Vermeidung von unnötigen Transportwegen auch Chancen zur Reduzierung des CO_2-Ausstoßes.

→ Mehr dazu, siehe Nachhaltigkeitserklärung, CO_2-Ausstoß

Leistungsspektrum

IT wird immer komplexer. Unternehmenskunden sind daher auf IT-Beratung angewiesen und erwarten von ihrem Dienstleister vornehmlich ganzheitliche Lösungen für ihre IT-Bedarfe aus einer Hand sowie Beratung, die sie durch die komplexen IT-Anforderungen navigiert. Bechtle bietet seinen Kunden ein extrem breites Portfolio, das alle Anforderungen rund um die IT abdeckt. Wir bringen also beste Voraussetzungen mit, um von diesem Trend zu profitieren. Darüber hinaus hat sich Bechtle durch Akquisitionen, strategische Abkommen sowie durch speziell auf die Bedürfnisse und Trends des Markts ausgerichtete Competence Center entsprechend positioniert und durch qualifiziertes Personal verstärkt. Auch in Zukunft wollen wir uns diesbezüglich kontinuierlich weiterentwickeln.

Bei der Beschaffung und beim Betrieb der IT haben viele Unternehmen meist mehrere Themen im Blick – zum Beispiel Wettbewerbsfähigkeit, Effizienzgewinn oder Modernisierung. Um diesen verschiedenen Ansprüchen gerecht zu werden, analysiert Bechtle beim Kunden bestehende Geschäftsprozesse und kann so zielgerichtet Lösungen und IT-Managementmodelle wie beispielsweise Outsourcing oder Multi Cloud Services anbieten. Auf Basis unseres breit gefächerten Portfolios können wir für jeden Kunden eine speziell auf seine Bedürfnisse zugeschnittene, optimale Lösung erarbeiten. Als Komplettanbieter sehen wir hier große Chancen gegenüber kleineren Wettbewerbern oder Nischenanbietern. Zudem legen Kunden bei der Auswahl ihres IT-Partners größten Wert auf die Verlässlichkeit ihres Dienstleisters. Dies ist nicht zuletzt auf die hohe und weiter zunehmende Relevanz der IT für alle Unternehmensprozesse auf der einen Seite sowie gestiegene Sicherheitsbedenken auf der anderen Seite zurückzuführen. Hier kann Bechtle neben seiner 42-jährigen Erfahrung und hohen Lösungskompetenz vor allem mit seiner starken und soliden Finanzkraft punkten. Diese Faktoren haben unmittelbar Einfluss auf die Wahl der Dienstleister, die Preise sowie auf die Art und Weise, von wem externe Services bezogen werden. Für Bechtle als wirtschaftlich sehr soliden, verlässlichen Partner mit guter Reputation können sich daraus Chancen für weiteres attraktives Wachstum ergeben, insbesondere im sogenannten As-a-Service-Geschäft. Diese Kundenbeziehungen sind meist langfristig angelegt, was der Planbarkeit der Geschäftsentwicklung zugutekommt. Darüber hinaus können hier tendenziell eher höhere Margen erzielt werden als im klassischen Handels- oder Projektgeschäft. Nachdem unsere Kunden in Pandemiezeiten insbesondere klassische Hardware, vor

allem Homeoffice-Equipment, nachgefragt haben, stehen nun Investitionen in ganzheitliche Infrastrukturen wieder stärker im Mittelpunkt. An diesem Punkt besteht für Bechtle die Chance, passende As-a-Service-Modelle beim Kunden zu platzieren und von diesem längerfristigen, planbaren und höhermargigen Geschäft zu profitieren.

Schon seit vielen Jahren vertreiben wir unter dem Namen ARTICONA Peripherieprodukte als Eigenmarke. Die Bechtle Gruppe verfügt dafür über eine eigene Einkaufsgesellschaft in Taiwan. Das Portfolio umfasst Produkte rund um IT-Zubehör und Anschlusstechnik. ARTICONA ist für alle Gesellschaften der Bechtle Gruppe verfügbar. Somit profitieren alle unsere Kunden von einem sehr guten Preis-Leistungs-Verhältnis, was auch zu einer höheren Profitabilität führt.

Unverändert großes Wachstumspotenzial sehen wir bei Cloud Services. Hier werden Rechenleistung, Speicher, Applikationen und IT-Services in Echtzeit über Datennetze bezogen. Der Preis der einzelnen Leistungen orientiert sich an deren tatsächlicher Nutzung. Bechtle ist sowohl in Kooperation mit namhaften Partnern als auch mit einem eigenständigen Lösungsangebot im Cloud-Markt tätig und kann ein breites Portfolio an Virtualisierungs- und Servertechnologien, Infrastrukturlösungen und sicherheitsrelevanten Applikationen vorweisen. So schaffen wir die notwendigen kundenindividuellen Voraussetzungen für den Bezug und das Betreiben der IT aus der Cloud. Abgerundet wird das Angebot durch Beratungs- und Integrationsleistungen rund um das Thema Cloud, da die spezifischen Services oft in bestehende Systeme integriert und damit vernetzt werden müssen. Auch das Kostenmanagement beim Betreiben von Cloud-Architekturen ist Teil unseres Portfolios.

Einen weiteren wichtigen Aspekt unseres Cloud-Angebots stellt Bechtle Clouds dar. Unter diesem Namen bündelt Bechtle Public und Business Cloud Services. Als Multi Cloud Service Provider bietet Bechtle Clouds neben eigenproduzierten Cloud-Diensten auch eine Vielzahl an Public-Cloud-Lösungen. Damit können wir von der steigenden Nachfrage nach Cloud-Services profitieren. Der Self Service Marketplace ermöglicht hierbei skalierbares Wachstum durch umfassende Automatisierung, einschließlich Bereitstellung und Abrechnung. Insgesamt will Bechtle das Plattform-Business stärken. Unser CTO im Rang eines Executive Vice Presidents verantwortet alle Plattformaktivitäten bei Bechtle: die Bechtle Service Factory mit ihren Managed-Services-Angeboten, die Weiterentwicklung der zentralen Webplattform bechtle.com, die Bechtle Clouds Plattform sowie den Betrieb der Bechtle Datacenter in Frankfurt am Main, Rüsselsheim und Mutterstadt. Nicht zuletzt erkennen wir einen wachsenden Orientierungsbedarf unserer Kunden im Hinblick auf die Sicherstellung nachhaltig steuerbarer digitaler Infrastrukturen – im Einklang mit europäischen Regeln, Normen und Werten. Bechtle verfolgt im Kontext digitaler Souveränität einen ganzheitlichen, architekturzentrierten Ansatz. Dabei geht es um die Fähigkeit, bestehende und künftige Abhängigkeiten zu erkennen und zu reduzieren, um sie so zu gestalten, dass unterbrechungsfreie, steuerbare und wirtschaftlich effiziente Betriebsmodelle gewährleistet bleiben. Bechtle ermöglicht mit einem eigens entwickelten softwarebasierten Messverfahren die Bewertung digitaler Souveränität bei Kunden aus der Wirtschaft sowie dem öffentlichen Sektor. Im Fokus des "Bechtle Index of Sovereignty" stehen die Dimensionen Datenhoheit, technologische Unabhängigkeit sowie Gestaltungsfreiheit. Kunden werden dadurch in die Lage versetzt, Transparenz über etwaige Abhängigkeiten zu schaffen, Risiken für die Selbstbestimmungs- und Handlungsfähigkeit zu identifizieren und nachhaltig wirksame Schritte zur Stärkung der Souveränität einzuleiten. Angesichts des vielfachen europäischen Bekenntnisses zur Stärkung der Unabhängigkeit könnten sich in den kommenden Jahren weitere Geschäftschancen für uns als europäisches Unternehmen ergeben.

Auch die Digitalisierung sowie das Trendthema Artificial Intelligence (AI) bieten dem Bechtle Konzern Chancen. Die Komplexität der industriellen IT-Landschaften wird ebenso weiter zunehmen wie die Relevanz der IT für Unternehmensabläufe und Produktionsprozesse. Insbesondere die Verknüpfung von IT in Produktionsprozesse und die Integration von AI erfordern ganzheitliches Denken und Kompetenzen sowohl in IT als auch im Ingenieurwesen. Bechtle hat sich auf diese Herausforderungen in den vergangenen Jahren durch gezielte Weiterbildungsmaßnahmen sowie Akquisitionen vorbereitet und wird die entsprechende Nachfrage bedienen können. Im Berichtsjahr hat Bechtle eine weitere interne Qualifizierungsmaßnahme gestartet, die Ausbildung zum/r IT-Solution-Architekt:in.

Unternehmensorganisation

Mit mehr als 100 serviceorientierten Unternehmen verfügt Bechtle über eine starke Präsenz in Deutschland, Österreich und der Schweiz sowie in Frankreich, Italien, den Niederlanden, Spanien und dem Vereinigten Königreich sowie seit Januar 2026 in Portugal. Wesentlich hierbei ist die dezentrale Ausrichtung der Bechtle Gruppe: Jeder Standort ist eine eigene rechtliche Einheit mit einem/r Geschäftsführenden, der/die für die Geschäftsentwicklung im jeweiligen Einzugsbereich verantwortlich ist. Das Prinzip der Dezentralität bietet Chancen, da somit die Eigenverantwortlichkeit und das unternehmerische Denken an den einzelnen Standorten gefördert werden. Außerdem kann Bechtle über die lokal und regional verankerten Lokationen die häufig mittelständischen Kunden auf Augenhöhe adressieren und zugleich – in der Gesamtheit als Gruppe ebenso wie über die national agierenden Handelsgesellschaften – überregional tätige Unternehmen und Konzerne ansprechen, die einen großen IT-Dienstleister als zuverlässigen Partner bevorzugen. So profitiert die Bechtle Gruppe einerseits von dezentralen Verantwortungs- und Entscheidungsstrukturen und andererseits, aufgrund ihrer Größe, von entsprechenden Skaleneffekten bei den zentral zusammengefassten administrativen Aufgaben sowie den ebenfalls zentral verankerten Einkaufs- und Logistikprozessen. Competence Center, spezialisierte Produktmanagementteams und Geschäftsfeldverantwortliche bündeln zusätzlich Know-how, das allen Standorten und Segmenten zentral zur Verfügung steht.

→ Mehr dazu, siehe Managementstruktur

Mit der geplanten Ausweitung der Dienstleistungsaktivitäten auf alle 14 europäischen Länder, in denen Bechtle bereits mit Handelsgesellschaften vertreten ist, ergeben sich die gleichen Chancen in den jeweiligen Ländern sowie zusätzliche Wachstumspotenziale für die Bechtle Gruppe.

Aus dem organisierten Zusammenspiel zwischen zentraler Unterstützung und dezentraler Marktbearbeitung durch die Einheiten vor Ort erhöhen sich die Chancen für Wachstum im jeweiligen Markt. Dies ist beispielsweise in der Public Sector Division und im Geschäftsbereich Anwendungslösungen ebenso wie in den Bereichen Managed Services und Cloud Services der Fall. Bechtle erkennt klare Chancen darin, die Leistungserbringung, wo immer dies möglich ist, zentral zu unterstützen oder vollständig zu übernehmen, um dadurch Effizienzgewinne und Skaleneffekte zu erzielen.

Personal

Im Geschäftsmodell von Bechtle spielen die Mitarbeitenden eine zentrale Rolle. Daher sind die langfristige Bindung des Personals an das Unternehmen, eine hohe Motivation und eine positive Unternehmenskultur wichtige Faktoren für unseren Geschäftserfolg. Die weitere Erhöhung der Attraktivität von Bechtle als Arbeitgeber stellt sowohl eine Herausforderung als auch eine Chance dar. Über ein gezieltes Employer Branding positioniert sich Bechtle als attraktiver Arbeitgeber und nutzt über eine starke Arbeitgebermarke die Chance, sowohl neue Mitarbeitende für das Unternehmen zu gewinnen als auch die bestehende Belegschaft langfristig zu binden. Wir wollen unser Employer Branding weiter ausbauen, um auch in Zukunft erfolgreich agieren zu können.

→ Mehr dazu, siehe Menschen bei Bechtle

Bei der Gewinnung neuer Mitarbeitender stellt der Fachkräftemangel für Bechtle eine Herausforderung dar. Durch die begrenzte Verfügbarkeit qualifizierter Personen ergeben sich möglicherweise jedoch auch Chancen – zum Beispiel, wenn es uns gelingt, Fachkräfte selbst aus- und weiterzubilden und damit unseren Bedarf durch eigene Initiativen zu decken. Daher ist Ausbildung bei Bechtle eines der zentralen Themen in der Personalarbeit. Darüber hinaus investieren wir ebenfalls stark in die Weiterbildung unserer Belegschaft. Durch dieses aktive Angebot an Entwicklungsmöglichkeiten erhöhen wir die Zufriedenheit unserer Mitarbeitenden und binden sie somit langfristig an unser Unternehmen. Die stetig steigende Zahl der Mitarbeitenden – verbunden mit der im Branchenvergleich eher niedrigen Fluktuationsquote von 7,6 % – zeigt, dass es Bechtle gut gelingt, die sich bietenden Chancen bei der Gewinnung und Bindung von Mitarbeitenden aktiv zu nutzen.

Gezielte Aus- und Weiterbildung sind zentrale Erfolgsfaktoren für Bechtle

↗ Mehr dazu, siehe bechtle.com/karriere

→ Mehr dazu, siehe Prognosebericht

Seit 2020 ist die konzernweite Zufriedenheitsbefragung ein fester Bestandteil der Organisationsentwicklung bei Bechtle. Die Befragungen werden in mehreren aufeinanderfolgenden Runden durchgeführt, an denen alle Gesellschaften der Bechtle Gruppe – national wie international – in einem regelmäßigen Turnus von maximal zwei Jahren teilnehmen. Die bislang jüngste Befragungsrunde wurde im August 2025 abgeschlossen. Die gewonnenen Erkenntnisse fließen in die Weiterentwicklung der Personalarbeit sowie des Employer Branding ein. Der Start der vierten konzernweiten Befragungsrunde ist für das Jahr 2026 vorgesehen.

Nachhaltigkeit

Nachhaltiges Wirtschaften ist essenziell, um den großen Herausforderungen unserer Zeit zu begegnen. Diese reichen von Umwelt- und Klimaschutz über IT-Sicherheit oder resiliente Lieferketten bis hin zur Achtung der Menschenrechte entlang der Wertschöpfungskette. Als verantwortungsvoll agierendes Unternehmen möchten wir diese Herausforderungen im Schulterschluss mit Wirtschaft, Zivilgesellschaft und Politik meistern und begreifen unsere nachhaltigen Aktivitäten als Chance für unseren Beitrag zum Gemeinwohl.

Die digitale und ökologische Transformation von Wirtschaft und Gesellschaft weltweit führt dazu, dass sich Geschäftsmodelle verändern. Von diesem Trend profitieren Unternehmen, die – wie Bechtle – Technologien und Dienstleistungen zur erfolgreichen Gestaltung dieser Transformationsprozesse anbieten. Digitalisierung und Investitionen in Nachhaltigkeit machen Unternehmen innovativer und krisenfester.

Wir erleben eine stark zunehmende Zahl von Anfragen seitens unserer Kunden, aber auch vonseiten des Finanzmarkts nicht nur nach einem nachhaltigen Produktportfolio, sondern auch hinsichtlich der Corporate Governance unseres Unternehmens. Mit dem Aufbau der Nachhaltigkeitsmanagementstruktur und der Einführung der Bechtle Nachhaltigkeitsstrategie 2030 sowie den damit verbundenen Zielen und Maßnahmen sehen wir große Chancen, uns langfristig als innovatives und nachhaltig agierendes IT-Unternehmen zu positionieren.

Im Bereich unserer Geschäftstätigkeit ergeben sich große Potenziale in den Bereichen Ressourceneffizienz, Kreislaufwirtschaft und IT-Sicherheit. Wir unterstützen unsere Kunden mit unserem Portfolio aus nachhaltigen Technologien, Lösungen und Dienstleistungen aktiv beim digitalen Wandel und der Umsetzung ihrer Corporate Digital Responsibility.

Auch für die Gewinnung und Bindung von Mitarbeitenden ist nachhaltiges Wirtschaften ein wichtiges Kriterium. Vor allem junge Menschen möchten bei einem Arbeitgeber beschäftigt sein, der nachhaltig wirtschaftet. Dies spüren wir deutlich in Gesprächen mit Bewerber:innen, Auszubildenden und Studierenden.

→ Mehr dazu, siehe Nachhaltigkeitserklärung

Risiken

Die nachfolgend beschriebenen Risiken könnten nach Einschätzung des Managements nachteilige Auswirkungen auf die Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage sowie die Reputation des Unternehmens und die Bewertung am Kapitalmarkt haben. Dennoch sind hier nicht alle Risiken dargestellt, denen der Bechtle Konzern möglicherweise ausgesetzt ist. Risiken, die derzeit noch nicht bekannt sind, oder Risiken, die aktuell als nicht wesentlich eingeschätzt werden, könnten die Geschäftsentwicklung des Unternehmens ebenfalls beeinträchtigen.

Das Berichtsjahr 2025 war ebenso wie das Vorjahr durch herausfordernde gesamtwirtschaftliche Rahmenbedingungen geprägt, begleitet von großen geopolitischen Unsicherheiten. In diesem Umfeld haben sich teilweise Risiken konkretisiert und auch neue Risikoszenarien ergeben. Bei Bechtle waren nicht alle 14 Ländermärkte gleichermaßen betroffen. Insbesondere in Deutschland und Frankreich blieb es bei einer großen Zurückhaltung der mittelständischen Kunden. In anderen Ländern war Bechtle auch 2025 sehr erfolgreich. Insofern können wir feststellen, dass einige der gesamtwirtschaftlichen Risiken bei Bechtle nur teilweise oder lediglich abgeschwächt eingetreten sind. In diesem Risikobericht beschreiben wir nur die zum Zeitpunkt der Berichterstellung noch bestehenden unmittelbaren Risiken für die Bechtle Gruppe.

Risikobewertung

Identifizierte Risiken werden anhand ihrer geschätzten Eintrittswahrscheinlichkeit und ihrer bei Eintritt erwarteten Schadenhöhe in Bezug auf die Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage des Bechtle Konzerns bewertet und anschließend in einer Matrix als „sehr hoch", „hoch", „mittel" oder „gering" eingestuft. Die entsprechende Klassifizierung der Risiken lautet: A1 (sehr hohes Risiko), A (hohes Risiko), B (mittleres Risiko) und C (geringes Risiko). Auf dieser Basis können wir geeignete Maßnahmen zur Risikosteuerung einleiten. Die zur Messung herangezogenen Definitionen werden nachfolgend beschrieben. Der Bechtle Konzern ist in den vergangenen Jahren kontinuierlich gewachsen. Daher haben die zuvor festgelegten Wertgrenzen für die Schadenhöhe nicht mehr zur Größe des Konzerns gepasst. Um den Fokus auf die wesentlichen Risiken zu behalten, wurden die Wertgrenzen im Berichtsjahr wie nachfolgend dargestellt erhöht.

→ Mehr dazu, siehe Risikoidentifikation und -bewertung

Risikopotenzial Eintrittswahrscheinlichkeit

Eintritts-wahrscheinlichkeit	Definition	%
Hoch	Der Eintritt des Risikos ist wahrscheinlich und mit einer durchschnittlichen Wahrscheinlichkeit von 80 % zu erwarten, ggf. einmal im Jahr.	60 – 100
Mittel	Der Eintritt des Risikos ist möglich und mit einer mittleren Wahrscheinlichkeit von 35 % zu erwarten, ggf. einmal in fünf Jahren.	10 – 60
Gering	Der Eintritt des Risikos ist unwahrscheinlich und höchstens einmal in zehn Jahren zu erwarten.	0 – 10

Risikopotenzial Schadenhöhe

Erwartete Schadenhöhe bei Eintritt des Risikos	Definition der Schadenhöhe	Wertgrenzen für den Konzern
Hoch	Erhebliche nachteilige Auswirkungen auf die Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage	4 bis 20 Mio. €
Mittel	Einige nachteilige Auswirkungen auf die Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage	2 bis 4 Mio. €
Gering	Schwache nachteilige Auswirkungen auf die Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage	2 Mio. €

Risikomatrix

		Erwartete Schadenhöhe		
		Gering	Mittel	Hoch
Eintritts-wahrscheinlichkeit	Hoch	Mittleres Risiko	Hohes Risiko	Sehr hohes Risiko
	Mittel	Geringes Risiko	Mittleres Risiko	Hohes Risiko
	Gering	Geringes Risiko	Geringes Risiko	Mittleres Risiko

Die folgende Tabelle dient dem Gesamtüberblick über alle A1- und A-Risiken und zeigt deren Entwicklung im Geschäftsjahr 2025 auf.

	Eintrittswahr-scheinlichkeit	Veränderung zum Vorjahr	Schadenhöhe	Veränderung zum Vorjahr
Geschäftsmodellspezifische Risiken				
Branchenkonjunktur – kurzfristig	Mittel	Gesenkt	Hoch	Konstant
Handelskonflikt mit EU-Strafzöllen auf US-Tech-Konzerne	Mittel	Neu	Hoch	Neu
Boni – OEMS	Mittel	Konstant	Hoch	Konstant
Management Risiken				
Transformation Bechtle Gruppe	Hoch	Konstant	Mittel	Konstant
Operative Risiken				
Profitabilität in Teilbereichen	Mittel	Gesenkt	Hoch	Konstant
Rohertrag – Konzern	Mittel	Konstant	Hoch	Konstant
Produktivität	Mittel	Konstant	Hoch	Erhöht
IT-Risiken				
Cybercrime – Konzern	Hoch	Konstant	Hoch	Konstant
Cybercrime – Kundendaten	Mittel	Neu	Hoch	Neu
Abhängigkeit interne IT von Herstellern	Hoch	Konstant	Hoch	Konstant
Umfeldrisiken				
Versicherungen	Mittel	Konstant	Hoch	Konstant

Im Folgenden beschreiben wir insbesondere solche Risiken, die laut Risikomatrix nach der Bruttobewertung als hohe und sehr hohe Risiken klassifiziert sind. Im Einzelfall können aber auch niedriger klassifizierte Risiken Inhalt dieses Berichts sein.

Geschäftsmodellspezifische Risiken

Branchenkonjunktur

Die Investitionsbereitschaft unserer Kunden ist unter anderem von der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung in den jeweiligen Ländermärkten, insbesondere in Europa, aber auch weltweit, abhängig. Auch das Vertrauen der Unternehmen in einen positiven Konjunkturverlauf ist ein wichtiger Faktor. Rund 56 % ihres Geschäftsvolumens erzielt die Bechtle Gruppe in Deutschland, etwa 44 % auf den weiteren europäischen Märkten. Vor diesem Hintergrund hat die Entwicklung der europäischen Wirtschaft insgesamt und der deutschen Wirtschaft im Besonderen einen entscheidenden Einfluss auf unser Unternehmenswachstum. Eine schwächere oder gar rückläufige Konjunktur kann entsprechende Risiken für die Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage des Bechtle Konzerns mit sich bringen.

Die gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen standen im Berichtsjahr weiterhin unter dem Einfluss der Krisen weltweit sowie deren unmittelbaren und mittelbaren Auswirkungen. Die politischen

Rahmenbedingungen, Handelskonflikte und kriegerische Auseinandersetzungen sowie damit einhergehende Unsicherheiten belasteten die Gesamtwirtschaft erheblich. Nach zwei Rezessionsjahren ist die deutsche Wirtschaft dennoch wieder leicht gewachsen. Der IT-Markt konnte sich in diesem Umfeld positiver entwickeln und verzeichnete ein Wachstum von 5,2 %. IT ist mittlerweile für alle Unternehmen und öffentlichen Auftraggeber ein essenzieller Faktor in der Wertschöpfung. IT-Ausgaben zu kürzen oder Investitionen aufzuschieben fällt daher grundsätzlich schwerer. Allerdings sind in Zeiten sehr hoher Unsicherheit, wie im Berichtsjahr, vor allem in der mittelständisch geprägten Industrie auch solche Tendenzen erkennbar. Wir werden sowohl die Auswirkungen der weltweiten Krisen als auch die gesamtgesellschaftlichen Unsicherheiten weiterhin genau beobachten. Eine längere Fortdauer der aktuellen Situation könnte zu einer Verschlechterung der gesamtwirtschaftlichen Lage führen, von der auch der IT-Markt und somit Bechtle betroffen wären. Mittel- und langfristig gehen wir jedoch davon aus, dass sich Investitionen in IT schwer aufschieben lassen und daher der IT-Markt weiterhin eine gewisse Resilienz gegenüber der Gesamtwirtschaft zeigen sollte. Hier sollte vor allem auch die Nachfrage der öffentlichen Hand ein stabilisierender Faktor sein.

Kurzfristig schätzen wir die Wahrscheinlichkeit des Eintritts der Risiken aus Gesamtwirtschaft und Branchenkonjunktur als mittel ein. Es könnten erhebliche nachteilige Auswirkungen damit verbunden sein. Wir stufen dieses Risiko als hohes Risiko ein.



Das Unternehmenswachstum des Bechtle Konzerns wird auch von der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung beeinflusst.

Handelskonflikt

Das Risiko eines Handelskonflikts mit EU-Strafzöllen auf Produkte von US-Tech-Konzernen – mit der Folge von Preissteigerungen und Nachfragerückgang – erschien durch die Einigung mit der Europäischen Union zunächst eingedämmt. Aufgrund der grundsätzlich hohen Unsicherheit in Bezug auf die transatlantische Wirtschaftspolitik wird dieses Risiko dennoch als hoch eingeschätzt, mit einer mittleren Eintrittswahrscheinlichkeit und einer potenziell hohen Schadenshöhe.

Boni – OEMs

Die IT-Branche ist seit jeher von einem ständigen Wandel geprägt. Dies betrifft die technologische Entwicklung, aber damit einhergehend auch die Aufstellung und Ausrichtung wichtiger Beteiligter und Original Equipment Manufacturers (OEMs) auf dem IT-Markt. Derzeit führen insbesondere As-a-Service-Modelle und Cloud-Lösungen dazu, dass Hersteller ihre strategischen Prioritäten ändern und die Bonifizierung für Partner wie Bechtle in andere Bereiche verlagern. Im Umkehrschluss könnten dann bislang erfolgreiche Marktsegmente weniger attraktiv und profitabel sein. Zudem besteht das Risiko, durch die direkte Verbindung der Hersteller zum Kunden langfristig den Kunden zu verlieren.

Spezifische Plattformstrategien der Hersteller lassen sich darüber hinaus nicht immer mit automatisierten Arbeitsabläufen unsererseits kombinieren. Ergänzend stellen signifikante Preiserhöhungen der Hersteller, wie sie derzeit vor allem im Speichermarkt zu beobachten sind, aufgrund steigender Kosten ein hohes Risiko dar. Diese können, insbesondere bei langfristig laufenden Verträgen, nicht immer an Kunden weitergegeben werden. Falls doch, können steigende Preise die Nachfrage hemmen. Darüber hinaus besteht ein Risiko, dass es aufgrund aktuell begrenzter Produktionskapazitäten und der stark gestiegenen Nachfrage insbesondere im Zusammenhang mit KI-Rechenzentren zu Lieferengpässen bei kritischen Komponenten kommen kann.

All das könnte auch Auswirkungen auf das Geschäft von Bechtle und dessen Profitabilität haben. Wir schätzen die Eintrittswahrscheinlichkeit als mittel ein und rechnen mit erheblichen Auswirkungen, sollte sich dieses Risiko materialisieren. Deshalb handelt es sich um ein hohes Risiko.

Managementrisiken

Transformation Bechtle Gruppe

Ein Markt, der sich dynamisch verändert, sowie eine Reihe von internen IT-Projekten mit dem Ziel sich zukunftsfähig aufzustellen, schaffen Zusatzaufgaben an vielen Stellen im Konzern. Dies könnte potenziell dazu führen, dass die Umsetzungsgeschwindigkeit bei notwendigen operativen oder strategischen Anpassungen verlangsamt wird.

Ein Risiko könnte darin bestehen, dass es Bechtle nicht gelingt, das Portfolio und die Leistungserbringung effizient auf neue Geschäftsfelder auszurichten. Dies könnte zu einem Profitabilitätsrisiko führen, insbesondere, wenn diese Anpassung mit einem hohen prozessualen Aufwand verbunden wäre. Mit seiner Kundennähe ist Bechtle sehr nah an den Bedürfnissen und damit auch der künftigen Nachfrage der Kunden. Insofern können wir solche Anpassungsprozesse normalerweise mit genügend Vorlauf parallel zum Tagesgeschäft umsetzen.

Auch die Geschwindigkeit spielt bei der Anpassung des Portfolios und der Adaption des Geschäftsmodells eine große Rolle. Trotz der Kundennähe besteht das Risiko, dass das Portfolio zumindest teilweise nicht mehr die Nachfrage abbildet. Auch könnte es bei einem langsameren Umsetzungstempo zu einem gewissen Stau kommen, der sich dann ebenfalls hemmend auf das Tagesgeschäft auswirken könnte.

Den Eintritt dieses Risikos erachten wir als sehr wahrscheinlich, die Schadenhöhe allerdings als mittel. Gleichwohl handelt es sich um ein hohes Risiko.

Operative Risiken

Profitabilität in Teilbereichen

Aufgrund der herausfordernden wirtschaftlichen Rahmenbedingungen und der abgeschwächten Nachfrage besteht in einzelnen Teilbereichen der Bechtle Gruppe die Gefahr, dass die Profitabilität stärker nachlässt. Nicht immer gelingt es, solche Effekte durch Effizienzgewinne zu kompensieren. Erneut wurde im Berichtsjahr deutlich, dass der Druck auf die Ergebnisse zunimmt, wenn das Geschäftsvolumen nicht ausreichend wächst. Kurzfristig ist es häufig schwierig, hier erfolgreich Gegenmaßnahmen einzuleiten. Dieses Risiko wird als hoch eingeschätzt. Sein Eintritt ist wahrscheinlich und seine Auswirkungen wären hoch.

Rohertrag

Auch unabhängig von den momentanen Rahmenbedingungen besteht ein Risiko, dass die Kosten steigen und die Profitabilität darunter leidet. Hier spielen neben den Personalkosten weitere Kosten wie für Fuhrpark und Energie eine Rolle. Auch veränderte Geschäftsmodelle der Hersteller könnten wesentlich dazu beitragen. Die Eintrittswahrscheinlichkeit solcher Risiken wird als mittel eingeschätzt, die Auswirkungen wären hoch, somit handelt es sich um hohes Risiko.

Produktivität

Aufgrund seiner hohen Kostenbasis ist es für Bechtle wesentlich, die Leistungen besonders effizient und produktiv zu erbringen. Das betrifft sowohl den Vertrieb als auch die Dienstleistung. Wir arbeiten kontinuierlich daran, Prozesse schlanker und effizienter zu gestalten. Derzeit gibt es mehrere Projekte, bei denen mithilfe Künstlicher Intelligenz die Effizienz im Vertriebsinnendienst wie auch bei der Leistungserbringung und dem Leistungsangebot gesteigert werden soll. Gleichwohl besteht immer das Risiko, dass Verbesserungen in der Effizienz verspätet einsetzen oder nicht den erwarteten Erfolg bringen, sodass letztlich doch die Produktivität leidet. Dies gilt umso mehr, wenn parallel eine Reihe großer strategischer Projekte vorangebracht werden, sodass dies zunächst einen negativen Einfluss auf operative Leistungsprozesse haben könnte. Dem wirken wir mit einer engmaschigen

Projektsteuerung entgegen, die eine sorgfältige Projektplanung und stringentes Projektmanagement umfasst. Wir schätzen dennoch solche Risiken als hoch ein. Die Eintrittswahrscheinlichkeit ist zwar nur mittel, aber die Auswirkungen wären erheblich.

→ Mehr dazu, siehe Wettbewerbsposition

IT-Risiken

Der Einsatz von IT ist in jedem Unternehmen unumgänglich. Durch die weitgehende Digitalisierung sind bei Bechtle alle wesentlichen Geschäftsprozesse sehr eng mit IT-Systemen und -Anwendungen verknüpft. Mit dem Einsatz von IT ergeben sich verschiedene Risiken unter anderem für Shopsysteme, Auftragsabwicklung, Warenwirtschaft, Controlling, Finanzbuchhaltung sowie Collaboration- und Telefonieanwendungen. So könnte ein Verfügbarkeitsrisiko für einen reibungslosen Prozess von Anfrage und Auftrag bis Auslieferung und Faktura entstehen, wenn die Funktionsfähigkeit der dafür notwendigen IT-Systeme und -Anwendungen nicht mehr gewährleistet ist. Mögliche Ursachen könnten Ausfälle von Infrastrukturkomponenten, Energie- oder Telekommunikationsausfälle, Störungen oder Fehler bei Partnern oder durch Softwareanbieter sowie Bedienungsfehler sein.

Wir arbeiten kontinuierlich daran, innerhalb der internen IT die Voraussetzungen dafür zu schaffen, dass solche mit dem Betrieb von IT immanenten Risiken eingedämmt werden. Dazu gehören insbesondere permanente Investitionen in die Betriebssicherheit und Aktualität der Plattformen.

Cybercrime – Konzern

Ein wesentliches Risiko liegt in der Zunahme von Cyberkriminalität. Die weiterhin hochkritische Gesamtlage im Cyberumfeld birgt auch für Bechtle ein sehr hohes Risiko, Ziel externer Angriffe zu werden. Wahrscheinlichkeit und Ausmaß von dadurch entstehenden Schäden sind nur sehr schwer abzuschätzen. Mögliche Schwachstellen an eingesetzten Softwareprodukten könnten von Angreifern ausgenutzt werden. Durch das Eindringen Unbefugter in das IT-System könnte ein Vertraulichkeitsrisiko entstehen, oder die Systeme könnten nach einem Angriff nicht mehr reibungslos funktionieren. Darüber hinaus besteht das Risiko, Opfer einer Erpressung von Lösegeld zu werden.

Zur Vorbereitung auf etwaige Notfallszenarien müssen Krisenpläne ständig aktualisiert beziehungsweise für neue Szenarien entsprechend erstellt werden. Bechtle hat dazu eine interdisziplinäre Arbeitsgruppe eingesetzt. Gleichwohl könnte ein neues Szenario eintreten, bevor ein entsprechender Notfallplan erarbeitet werden kann.

Trotz hoher Schutzmechanismen und Sicherheitsstandards schätzen wir den Eintritt der IT-Sicherheitsrisiken als sehr wahrscheinlich ein. Es könnten sich erhebliche negative Auswirkungen ergeben. Die Risiken werden als sehr hoch eingestuft.

Cybercrime – Kundendaten

Unser besonderes Augenmerk gilt dem Schutz von Kundendaten. Auch hier besteht das Risiko einer Gefährdung der Sicherheit dieser Daten durch technische Defekte, Softwarefehler oder organisatorische Fehlleistungen. Dadurch könnten für den Bechtle Konzern Forderungen von Schadenersatz, Strafzahlungen und Imageschäden resultieren. Die jüngsten Fälle von Angriffen ausländischer Gruppen auf IT-Infrastrukturen zeigen, dass es inzwischen weniger um eine Verschlüsselung als vielmehr um eine Exfiltration von Daten geht. Da Bechtle über Zugänge zu Kunden verfügt beziehungsweise in diesem Zusammenhang Dienstleistungen anbietet, könnten Kundendaten durch solche Angriffe gefährdet werden. Hier schätzen wir die Eintrittswahrscheinlichkeit als mittel ein, die Auswirkungen könnten jedoch hoch sein; daher wird dieses Risiko ebenfalls als hoch eingeschätzt.

Abhängigkeit interner IT

In der internen IT von Bechtle besteht das Risiko, dass eine gewisse Abhängigkeit von wenigen Herstellern entsteht. Das könnte sich negativ auf Preisverhandlungen auswirken. Aber auch in technologischer Hinsicht besteht hier ein Risiko, beispielsweise falls ein herstellerseitiges System ausfällt.

Bechtle arbeitet mit allen großen namhaften Herstellern sehr eng zusammen. Trotzdem ist eine gewisse Konzentration vorhanden. Wir schätzen das Risiko als sehr hoch ein. Sein Eintritt ist wahrscheinlich und die Auswirkungen wären hoch.

Finanzrisiken

Risikomanagement

Währungs-, Zins- und Liquiditätsrisiken werden bei Bechtle auf Basis konzernweit geltender Richtlinien aktiv gemanagt. Dabei werden die spezifischen Anforderungen an die organisatorische Trennung der Funktionsbereiche zwischen Abwicklung und Kontrolle beachtet.

→ Mehr dazu, siehe Anhang, Quantifizierung der Risiken

Derivative Finanzinstrumente dienen ausschließlich der Sicherung operativer Grundgeschäfte und betriebsnotwendiger Finanztransaktionen in Form von Devisentermingeschäften, Devisenoptionen sowie Devisen- und Zinsswaps.

Das finanzbezogene Risikomanagement ist geprägt durch klare Zuordnungen von Verantwortlichkeiten, zentrale Regeln zur grundlegenden Begrenzung finanzieller Risiken, die bewusste Ausrichtung der eingesetzten Instrumente an den Erfordernissen der Geschäftstätigkeit und die gesonderte Überwachung durch ein zentral gesteuertes Treasury.

Forderungen

Die Bonität unserer Geschäftskunden spielt bei der Betrachtung der künftigen Risikosituation eine wichtige Rolle. Bechtle könnte Risiken durch Forderungsausfälle ausgesetzt sein, weil die Kunden aufgrund unzureichender Finanzierungsmöglichkeiten oder einer für sie ungünstigen konjunkturellen Entwicklung ihren Zahlungsverpflichtungen nicht mehr fristgerecht oder nicht vollständig nachkommen können. Dieses Risiko ist allerdings überschaubar, da eine detaillierte Überwachung der Kundenbeziehungen inklusive fortlaufender Bonitätsprüfungen sowie ein proaktives Forderungsmanagement sowohl zentral als auch dezentral entgegenwirken. Diese ersetzen ebenfalls den Abschluss einer Warenkreditversicherung.

Potenzielle Risiken im Zusammenhang mit der Anlage liquiditätsnaher Mittel werden dadurch begrenzt, dass Anlagen ausschließlich im Rahmen festgelegter Limits nur bei Banken sehr guter Bonität erfolgen. Auch der Zahlungsverkehr wird im Wesentlichen nur über Banken mit höchster Bonität abgewickelt.

Zinsen

Ein Zinsänderungsrisiko besteht grundsätzlich bei finanziellen Vermögenswerten und Schulden mit Laufzeiten von über einem Jahr. Die Zinsrisiken des Bechtle Konzerns werden zentral analysiert und Maßnahmen, die sich daraus ergeben, durch das zentrale Finanzwesen aktiv gesteuert. Das Vorgehen wird regelmäßig einer durch das Management festgelegten Überprüfung unterzogen.

→ Mehr dazu, siehe Vermögenslage

→ Mehr dazu, siehe Anhang, Zinsrisiko

Fremdwährungen

Währungsrisiken liegen insbesondere dort vor, wo Forderungen, Schulden, Zahlungsmittel sowie geplante Transaktionen in einer anderen als in der lokalen Währung der Konzernmutter bestehen beziehungsweise entstehen werden. Mit Ausnahme der Schweiz, des Vereinigen Königreichs, Polens, Tschechiens und Ungarns erfolgen Transaktionen überwiegend in den Euroländern und somit auf Eurobasis. Das Fremdwährungsrisiko des Bechtle Konzerns besteht im Wesentlichen im US-Dollar, um Preisvorteile beim Bezug von Waren zu nutzen. Die Absicherung des von den Landesgesellschaften gehaltenen fremdländischen Nettovermögens umfasst seit dem Geschäftsjahr 2018 alle Nicht-Euroländer. Zur Vermeidung des Währungsrisikos in anderen Währungen werden Devisengeschäfte getätigt, wenn Waren bezogen werden oder Kunden sich die Zahlungen in Fremdwährung

ausbedungen haben. Bei einmaligen Beträgen mit im Regelfall kurzen Laufzeiten werden diese ökonomischen Sicherungen nicht als Sicherungsbeziehung bilanziert. Bei länger laufenden Projekten und im Regelfall mehreren dazugehörigen Sicherungen werden die Regelungen des IFRS 9 zur Bilanzierung von Sicherungsbeziehungen angewendet. Die offenen Devisengeschäfte und die dazugehörigen Forderungen und Verbindlichkeiten werden monatlich analysiert und auf ihre Wirksamkeit überprüft. Trotz der hohen Wirksamkeit dieser laufenden Maßnahmen schätzen wir den Eintritt von Währungsrisiken als nicht unwahrscheinlich ein und würden mit einigen nachteiligen Auswirkungen rechnen. Das Risiko ist ein mittleres Risiko.

→ Mehr dazu, siehe Finanzlage

Liquidität

Um die uneingeschränkte Zahlungsfähigkeit zu gewährleisten, muss dem Bechtle Konzern jederzeit ausreichende Liquidität zur Verfügung stehen. Steuerung und Überwachung der Liquiditätssituation erfolgen durch das Treasury. Die aktuelle Finanzlage unseres Unternehmens zum Jahresende 2025 – mit einem Bestand an liquiden Mitteln sowie Geld- und Wertpapieranlagen in Höhe von 452,0 Mio. € (Vorjahr: 716,2 Mio. €) und einem positiven Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit in Höhe von 289,8 Mio. € (Vorjahr: 558,2 Mio. €) – ist sehr solide und äußerst komfortabel. Die Wahrscheinlichkeit des Eintritts eines Liquiditätsrisikos ist begrenzt.

Der Bereich Treasury der Bechtle Gruppe stellt die Liquiditätsversorgung für die Konzernbereiche sowie die Tochterunternehmen in Form eines Cashpools oder Intercompany-Darlehens sicher. Darüber hinaus steuert er das Zinsänderungsrisiko und verantwortet die Bewertung, Analyse und Überwachung marktrisikobehafteter Positionen. Der Eintritt von Liquiditätsrisiken wird als unwahrscheinlich eingeschätzt. Moderate nachteilige Auswirkungen auf die Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage können nicht vollständig ausgeschlossen werden. Das Risiko wird als geringes Risiko eingestuft.

Umfeldrisiken

Versicherungen

Bechtle ist bestrebt, nicht vermeidbare Risiken durch den Abschluss entsprechender Versicherungen weitgehend abzudecken. Gerade bei IT-Risiken ist es jedoch nahezu unmöglich geworden, zu vertretbaren Konditionen einen Versicherungsgeber zu finden. Alternative Versicherungsmodelle werden geprüft, lassen sich aufgrund von Regulierung und Komplexität jedoch nicht oder nur schwer umsetzen. Insofern besteht die Gefahr, dass Bechtle wesentliche Risiken nicht entsprechend absichern kann. Dieses Risiko wird aufgrund seiner Ausprägung von uns als hoch eingeschätzt. Die Eintrittswahrscheinlichkeit ist mittel, die möglichen Auswirkungen betrachten wir als erheblich.

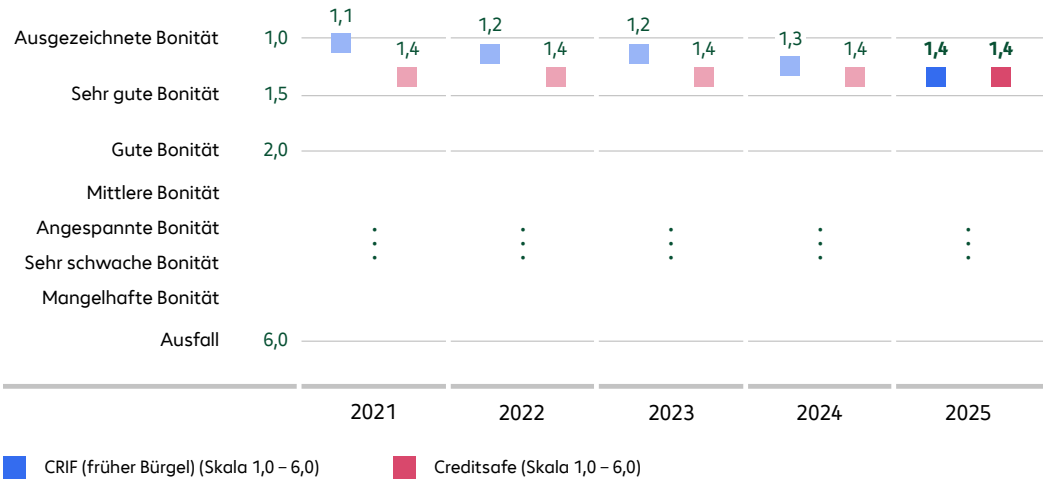
Gesamtbetrachtung der Chancen und Risiken

Der Vorstand evaluiert die Gesamtchancen- und -risikosituation des Konzerns durch Betrachtung aller wesentlichen Risikokomplexe beziehungsweise Einzelrisiken und gegebenenfalls deren Abwägung gegenüber sich ergebenden Chancen. Im Vergleich zum Vorjahr hat sich die Gesamtrisikoposition erhöht. Hintergrund sind zum einen die herausfordernden gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen sowie zum anderen die im Berichtsjahr geänderte Systematik für die Wertgrenzen. Gleichwohl ist die Risikotragfähigkeit mit 44,3 % nach wie vor äußerst komfortabel. Nach Überzeugung des Managements sind die dargestellten Risiken begrenzt und überschaubar. Die Finanzbasis des Unternehmens ist sehr solide. Die Eigenkapitalquote ist mit 44,9 % nach wie vor gut und die Liquiditätssituation komfortabel.

Ein wichtiger Indikator für die Gesamtrisikoeinschätzung ist eine Bewertung durch Dritte. Neben der internen, unternehmenseigenen Risikobewertung werden die Bonität beziehungsweise das aggregierte Ausfallrisiko von Bechtle regelmäßig durch Banken und Wirtschaftsauskunfteien eingeschätzt und überwacht. Aufgrund seiner soliden Kapitalstruktur und seiner erstklassigen Finanzausstattung erhält Bechtle schon seit Jahren hervorragende Bewertungen. Es ist nicht erkennbar, dass sich daran künftig etwas ändern sollte.

Exzellente Bonitätsbewertung Dritter untermauert Bechtles eigene Einschätzung hinsichtlich des Chancen-/Risikoprofils.

Bonitätsbewertungen Bechtle Konzern



↗ Mehr dazu, siehe crif.de

↗ Mehr dazu, siehe creditsafe.com

Eine Bewertung des Bechtle Konzerns hinsichtlich der Kreditwürdigkeit durch die Ratingagenturen S&P Global Ratings, Moody's Investors Service, Fitch Ratings und Morningstar DBRS existiert derzeit noch nicht.

Der Bechtle Konzern ist sich des eigenen Chancen- und Risikoprofils für seine unternehmerische Tätigkeit bewusst. Die dargestellten Maßnahmen tragen – in Verbindung mit einer tagesaktuellen Auswertung des Geschäftsverlaufs anhand operativer Kennzahlen – entscheidend dazu bei, dass Bechtle die Chancen zur Weiterentwicklung des Unternehmens nutzen kann, ohne die damit einhergehenden Risiken aus den Augen zu verlieren.

Mit Ausnahme der beschriebenen Risiken erwartet der Vorstand darüber hinaus keine weiteren nennenswerten Beeinträchtigungen des Geschäftsvolumens und des Umsatzes sowie der Profitabilität des Unternehmens aus sonstigen Risiken. In der Summe sind für den Bechtle Konzern keine Risiken bekannt, die allein oder in Kombination mit anderen Risiken den Fortbestand des Unternehmens gefährden könnten. Der Vorstand ist davon überzeugt, die sich bietenden Herausforderungen und Chancen auch zukünftig nutzen zu können, ohne dabei unvertretbar hohe Risiken eingehen zu müssen.

Prognosebericht

Die wirtschaftliche und geopolitische Lage ist zum Jahresbeginn 2026 unverändert angespannt und von hohen Unsicherheiten geprägt, dies hat sich zuletzt durch den Krieg im Mittleren Osten weiter verschärft. Die Prognosen für die wirtschaftliche Entwicklung in diesem Jahr sind für die EU und Deutschland noch positiv, wurden aber zum Teil bereits wieder nach unten korrigiert. Die Aussichten für den IT-Markt sind zwar deutlich besser – allerdings drücken zu Jahresbeginn bereits erfolgte oder angekündigte Preiserhöhungen auf die Stimmung. Auch mögliche Lieferschwierigkeiten werden immer wieder diskutiert. Die Bandbreite möglicher Entwicklungsszenarien für das Jahr 2026 ist daher erneut groß. Bechtle geht vor diesem Hintergrund von einer positiven Entwicklung aus, behält aber auch die möglichen Risiken klar im Blick.



Rahmenbedingungen

Wachstum in der EU erwartet

In ihrer im November 2025 veröffentlichten Prognose geht die Europäische Kommission davon aus, dass sich die Wirtschaftsleistung in der EU weiter erhöhen wird. Das Bruttoinlandsprodukt (BIP) soll 2026 erneut mit 1,4 % das Wachstumsniveau des Berichtsjahres zeigen. Unterjährig sollen die Wachstumsraten in allen Quartalen bei 0,4 % liegen. Die grundsätzlich positive Wachstumserwartung für die gesamte EU zeigt sich in allen Bechtle Märkten. Am unteren Ende der Skala befindet sich Irland mit einem erwarteten Plus von 0,2 %, gefolgt von Italien und Frankreich mit 0,8 % beziehungsweise 0,9 %. Die höchsten Wachstumsraten sollen Polen mit 3,5 %, gefolgt von Spanien mit 2,3 % aufweisen. 2027 wird die Dynamik voraussichtlich marginal zunehmen: Das Wirtschaftswachstum in der EU wird für diesen Zeitraum auf 1,5 % geschätzt.

↗ Mehr dazu, siehe ec.europa.eu

Die Wirtschaftsentwicklung in unserem Kernmarkt Deutschland soll sich 2026 im Vergleich zum Berichtsjahr positiver entwickeln. Das Wachstum des BIP wird von der Europäischen Kommission nach 0,2 % im Berichtsjahr auf 1,2 % im laufenden Jahr geschätzt. Die Ausrüstungsinvestitionen sollen 2026 mit 5,5 % wieder deutlich zulegen. Auch die staatlichen Investitionen sollen mit einem Plus von 2,4 % wieder stärker wachsen. Für 2027 erwartet die Europäische Kommission für Deutschland ein konstantes Wachstum des BIP von 1,2 %. Die Ausrüstungsinvestitionen sollen in diesem Zeitraum mit 4,7 % wieder einer der Wachstumstreiber sein.

Weitere positive Entwicklung für deutschen IT-Markt prognostiziert

Der deutsche IT-Markt soll laut dem Branchenverband Bitkom 2026 ebenfalls wieder stärker wachsen, wenn auch auf niedrigerem Niveau als der europäische IT-Markt. Die Wachstumsrate wird mit 5,9 % über der des Berichtsjahres erwartet (5,2 %). Für die Hardwareumsätze wird eine weitere Erholung und ein Wachstum von 4,0 % prognostiziert (Berichtsjahr: 3,8 %). Auch die IT-Services sollen mit 3,4 % stärker zulegen als 2025 (2,7 %). Für das Softwaresegment wird mit 10,2 % erneut die höchste Steigerungsrate erwartet; damit bleibt Software der Wachstumstreiber im deutschen IT-Markt.

↗ Mehr dazu, siehe bitkom.org

Laut Branchenverband numeum wird für den französischen IT-Markt im Jahre 2026 ein Wachstum von 4,3 % prognostiziert. Frankreich ist einer der wichtigsten Ländermärkte innerhalb der Bechtle Gruppe.

IT-Markt vor großen Herausforderungen

In Bezug auf die künftig erwartete wirtschaftliche Situation in den relevanten Ländermärkten sieht der Bechtle Konzern weder durch eine Änderung der rechtlichen Rahmenbedingungen noch durch die Umsetzung größerer politischer Maßnahmen konkrete Einflüsse auf die Nachfragesituation. Jedoch ist die gesamtwirtschaftliche Situation in den für Bechtle wichtigen Ländermärkten Deutschland, aber vor allem Frankreich weiterhin von Anspannung geprägt. Zu Jahresbeginn 2026 belastet den IT-Markt auch die AI-getriebene hohe Nachfrage nach Speichermedien, die bereits zu Preiserhöhungen bei PCs geführt hat. Weitere Preiserhöhungen bei PCs und auch bei Servern und Storage sollen im ersten Halbjahr 2026 folgen. Aufgrund der hohen Nachfrage wird auch immer wieder das mögliche Risiko von Lieferschwierigkeiten und einer Verknappung genannt. Preiserhöhungen und mögliche Lieferschwierigkeiten könnten dazu führen, dass Kunden Projekte verschieben oder nicht realisieren können. Das könnte in der Folge auch das Ergebnis von Bechtle belasten. Die Entwicklung ist sehr unsicher und dynamisch, sodass belastbare Prognosen derzeit nicht möglich sind. Bechtle begleitet die Entwicklung systematisch im engen Austausch mit Herstellerpartnern und Kunden. Substanzielle unmittelbare sowie mittelbare Einflüsse auf die wirtschaftliche Entwicklung der Bechtle Gruppe sind jedoch nicht ausgeschlossen, wenn sie auch weder von der Eintrittswahrscheinlichkeit her noch von Ausmaß und Dauer verlässlich einzuordnen und zu bewerten sind. Die Wechselkursentwicklung spielt in den meisten Ländern mit Bechtle Präsenz keine große Rolle, da diese dem Euroraum angehören und wir zum Großteil entsprechend in Euro einkaufen und fakturieren.

Entwicklung des Konzerns

Produkte und Absatzmärkte

Digitalisierung, AI und digitale Souveränität beherrschende Themen

Wie schon im Jahr 2024 war auch das Berichtsjahr geprägt von der Zurückhaltung breiter Kundengruppen hinsichtlich anstehender IT-Projekte. Insbesondere bei unseren mittelständischen Kunden in Deutschland und Frankreich und zumindest in den ersten neun Monaten auch bei den öffentlichen Auftraggebern in Deutschland war die Investitionsbereitschaft eher zurückhaltend. Hintergrund dieser Zurückhaltung im Mittelstand ist ausschließlich die schwierige gesamtwirtschaftliche Lage und nicht etwa ein strukturelles Problem im IT-Markt. Im Gegenteil: Die Trends in der IT sind nach wie vor intakt. Digitalisierung ist immer noch einer der wichtigsten Treiber. Hohe Verfügbarkeiten, der Zugriff auf den Arbeitsplatz von wechselnden Orten sowie Flexibilität in der IT-Nutzung erfordern einen hohen Grad an Digitalisierung. Auch das Thema Sicherheit wird weiter

an Relevanz gewinnen. 2023 trat eine Richtlinie in der EU in Kraft (NIS2), nach der zahlreiche Unternehmen in der EU verpflichtet werden, gewisse Sicherheitsstandards in ihrer IT zu gewährleisten. Ende 2025 wurde diese Richtlinie in Deutschland in nationales Recht umgesetzt. Auch die grundlegend neuen Möglichkeiten durch die Nutzung von Artificial Intelligence (AI) rückte im Berichtsjahr bei einigen unserer Kunden in den Fokus. Mit den Anforderungen durch AI wird das Betreiben von IT-Infrastrukturen noch komplexer, der Bedarf nach kompetenten Partnern entsprechend höher. Hier sehen wir mittel- und langfristig deutliche Impulse für unser Geschäft. Darüber hinaus ist das Thema digitale Souveränität angesichts der Unsicherheiten im transatlantischen Verhältnis im Berichtsjahr immer relevanter geworden. Bechtle als europäischer Player ist hier hervorragend positioniert. Auch die Entwicklung eines „Bechtle Index of Sovereignty" schärft hier unser Profil weiter. Schließlich kann auch das von der Bundesregierung angekündigte und im Jahresverlauf 2025 verabschiedete Sondervermögen Infrastruktur und Klimaneutralität über 500 Mrd. € positive Impulse für unser Geschäft setzen – sowohl direkt durch Investitionen in IT und Digitalisierung selbst als auch indirekt durch eine Verbesserung der Stimmung bei unseren Kunden in Deutschland und dadurch durch eine Belebung der Nachfrage.

Wann sich diese beschriebenen positiven Effekte konkret zeigen, ist allerdings derzeit nicht seriös prognostizierbar. Bechtle erwartet, dass manche Kunden aufgrund der Preiserhöhungen ihre Investitionen in die erste Jahreshälfte vorziehen. Das Geschäft mit den öffentlichen Auftraggebern in Deutschland wie auch in anderen Ländermärkten sollte ganzjährig positiv zum Wachstum beitragen. Voraussetzungen für positive Szenarien sind und bleiben aber eine Verbesserung der gesamtwirtschaftlichen Lage sowie eine Stabilisierung der politischen Verhältnisse in unserem wichtigen Ländermarkt Frankreich ebenso wie eine gute Lieferfähigkeit unserer Herstellerpartner. Offenkundig ist jedoch, dass die Notwendigkeit zur kontinuierlichen digitalen Innovation unumkehrbar ist. Bechtle rechnet daher mittel- und langfristig mit einer hohen Nachfrage nach zukunftsfähigen IT-Lösungen.

Wir werden in den nächsten Jahren im Servicegeschäft unser Angebot an speziellen IT-Lösungen erweitern. Dabei sehen wir Themen wie Security, Cloud Solutions, Networking Solutions, As-a-Service-Modelle, Mobility, Storage, Modern Workplace und AI als Markttreiber. Bechtle sieht sich in allen genannten Bereichen hervorragend aufgestellt, um Kunden jederzeit Lösungen anzubieten, die den höchsten aktuellen technologischen Maßstäben entsprechen. Wir planen insgesamt, den Anteil höhermargiger Services sowie den Anteil wiederkehrender Umsätze kontinuierlich auszubauen.

Insgesamt wird aus Sicht von Bechtle die Nachfrage nach individuellen Lösungen ebenso steigen wie der Bedarf an standardisierten Prozessen. Mit unserer Multichannel-Strategie einschließlich unserer digitalen Plattform bechtle.com bieten wir Kunden jeder Größe die Möglichkeit, sich schnell und einfach mit IT-Lösungen zu versorgen. Das wollen wir weiter kontinuierlich ausweiten. Im laufenden Jahr sollen die Angebote der Bechtle Clouds voll in die bechtle.com integriert werden. Auch der Ausbau unserer Service Factory mit ihren Managed-Services-Angeboten zur standardisierten Erbringung von IT-Services ist hier inbegriffen und wird uns helfen, Skaleneffekte zu heben. Der Betrieb unserer drei Bechtle Rechenzentren rundet unsere Plattformstrategie ab.

Digitalisierung ist auch interner Hebel

Wichtiger Teil der beschriebenen Plattformstrategie ist die weitere Digitalisierung bei Bechtle selbst. Seit 2017 bauen wir den Internetauftritt bechtle.com zielgerichtet zu einem digitalen Marktplatz aus. Hier präsentieren wir unseren Kunden die gesamte Bandbreite des Leistungs- und Lösungsportfolios von Bechtle auf einen Blick. Unabhängig vom ursprünglichen Anliegen des Kunden kann Bechtle jeden Kunden auf diese Weise ganzheitlich adressieren und ihm gezielt weiterführende Lösungen anbieten. Damit erhöhen wir gleichzeitig die Kundenzufriedenheit und -durchdringung. Auch die Zusammenarbeit über Ländergrenzen hinweg wird unter dem Leitgedanken „One Bechtle" weiter vorangetrieben. Das ist ohne virtuelle Plattformen zur Zusammenarbeit kaum darstellbar. Indem wir den Digitalisierungsgrad erhöhen, können wir auch unsere eigenen Prozesse produktiver und effizienter gestalten. Hier spielt auch die Nutzung von Künstlicher Intelligenz eine wichtige Rolle. Gerade im Vertriebsinnendienst gibt es verschiedene Projekte innerhalb der Bechtle Gruppe, bei denen wir einfachere Arbeiten automatisiert erledigen wollen, damit sich unsere Mitarbeitenden stärker auf komplexe Aufgaben und Projekte konzentrieren können. So haben wir auch im Berichtsjahr stark

investiert, zum Beispiel in die Automatisierung unserer Supply-Chain-Management-Prozesse, in KI-getriebene Vertriebsunterstützung und in eine Plattform, die neuen Herstellern eine einfache Integration in unser Angebotsportfolio ermöglicht. All das wird sich nicht nur positiv auf die Profitabilität auswirken – wir können so auch in Zukunft deutlich wachsen, ohne in gleicher Weise den Personalbestand erhöhen zu müssen. Angesichts des demografischen Faktors ist dies ein unschätzbarer Vorteil. Insgesamt sehen wir daher für die zukünftige erfolgreiche Aufstellung von Bechtle die Digitalisierung einer Vielzahl unserer internen Prozesse als unabdingbar an.

Ein wichtiger Schritt hin zu einer noch stärkeren Kundendurchdringung und höheren Kundenzufriedenheit ist die seit Januar 2025 neu ausgerichtete Vorstandsorganisation. Wir bündeln die Verantwortung für alle Vertriebswege in einem jeweiligen Ländermarkt in einer Hand. Ziel ist es, eine ganzheitliche Marktstrategie umzusetzen und Kunden bedarfsorientiert über alle Kanäle hinweg optimal zu bedienen. So verantwortet seit dem 1. Januar 2025 Michael Guschlbauer das Geschäft in Deutschland und Österreich. Konstantin Ebert ist für alle weiteren Ländermärkte verantwortlich, in denen Bechtle mit eigenen Gesellschaften aktiv ist; dies sind Belgien, Frankreich, Großbritannien, Irland, Italien, die Niederlande, Polen, Portugal, die Schweiz, Spanien, Tschechien und Ungarn. 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.

Bechtle als Treiber der Konsolidierung

Die schon seit Jahren andauernde Konsolidierung auf dem europäischen IT-Markt wird sich auch in den nächsten Jahren fortsetzen. Vor allem kleinere Anbieter werden vermehrt Probleme haben, ihren Kunden Dienstleistungen in der geforderten Breite und Tiefe anzubieten und für die angebotenen Produkte wettbewerbsfähige Verfügbarkeiten sicherzustellen. Aufgrund der nun schon einige Jahre anhaltenden angespannten gesamtwirtschaftlichen Situation wird allgemein davon ausgegangen, dass die Konsolidierung weiter voranschreitet. Die hochgradige Fragmentierung des europäischen und insbesondere des deutschsprachigen IT-Markts hat sich aber nicht strukturell geändert. Das wird auch bei einer erwartbaren Verschärfung der Konsolidierung in den nächsten Jahren so bleiben. Die Bechtle Gruppe kann von dieser Entwicklung aufgrund ihrer Finanzstärke, ihrer führenden Wettbewerbsposition, ihrer dezentralen Aufstellung sowie ihrer sehr guten Reputation im M&A-Markt und bei allen relevanten Kundengruppen profitieren. Wir gehen somit davon aus, unseren Marktanteil auch zukünftig auszubauen.

Der Bechtle Konzern strebt auch in Zukunft an, seine Marktposition durch den Ausbau der bestehenden Gesellschaften und Geschäftsfelder sowie durch Akquisitionen zu verstärken. Unsere Akquisitionsstrategie sieht vor, Akquisitionen in allen 14 Ländern zu tätigen, in denen wir bereits heute vertreten sind. Dementsprechend werden wir unsere jeweilige Präsenz erhöhen und auch Systemintegrationsleistungen in Ländern anbieten, in denen wir bislang ausschließlich im Handelsgeschäft aktiv waren. Wir waren im Berichtsjahr in acht europäischen Ländern auch mit unserem Serviceportfolio vertreten, seit Januar 2026 mit der Akquisition in Portugal in neun. Wir erhöhen durch Akquisitionen und die Erweiterung unseres Portfolios nicht nur das Wachstumspotenzial in diesen Ländern – vielmehr stärken wir auch unsere bestehenden Aktivitäten in den jeweiligen Märkten ebenso wie die Kundenbindung. 2026 liegt der Fokus der M&A-Strategie auf Süd- und Osteuropa. Arrondierende Akquisitionen in Ländern, in denen wir bereits Servicegeschäft anbieten, bleiben darüber hinaus selbstverständlich weiterhin eine Option.

Bechtle ist gut aufgestellt, um von einer positiven gesamtwirtschaftlichen Entwicklung zu profitieren.

Personal

Schärfung der Arbeitgebermarke

Enorm wichtig für unser Unternehmen werden auch künftig die Personalentwicklung, die Ausbildung sowie die Fort- und Weiterbildung sein. Mit einem etablierten Qualifizierungsangebot und der konsequenten Fortführung der internen Managementprogramme will Bechtle auch zukünftig in die Förderung von Nachwuchs- und Führungskräften investieren. Für 2026 plant der Vorstand – unabhängig von Akquisitionen – die Beschäftigtenzahl leicht zu erhöhen, jedoch unterproportional zum Geschäftsvolumen. Wie ausgeführt ermöglicht uns der steigende Grad der internen Digitalisierung, die Entwicklung der Mitarbeitendenzahl dauerhaft unterproportional zum Wachstum des Geschäftsvolumens zu halten. Allerdings hängt der Ausbau der Zahl der Mitarbeitenden eng zusammen mit der wirtschaftlichen Entwicklung und wird daher auch unterjährig eng verfolgt. Auch eine stabile Entwicklung oder ein leichter organischer Rückgang wie im Berichtsjahr sind möglich.

Die weitere Schärfung der Arbeitergebermarke Bechtle ist zentrales Ziel der Personalpolitik. Bechtle gelingt es nach wie vor, Menschen für sich zu interessieren und zu begeistern. Die Weiterentwicklung des Employer Branding kann nicht ausschließlich kostenneutral vonstattengehen. Die hier nötigen Investitionen sind allerdings zukunftsgerichtet und sichern nachhaltig den Erfolg von Bechtle in den kommenden Jahren.

→ Mehr dazu, siehe Menschen bei Bechtle

→ Mehr dazu, siehe Nachhaltigkeitserklärung

Relevante Steuerungs- und Kenngrößen

Nachfolgend beschreiben wir die Prognose anhand der relevanten Steuerungs- und Kenngrößen, wobei Geschäftsvolumen, EBT und EBT-Marge bedeutsame finanzielle Leistungsindikatoren im Sinne von § 315 Abs. 1 Satz 3 HGB darstellen.

Geschäftsvolumen

Bechtle hat den Anspruch, jedes Jahr zu wachsen, und das stärker als der Markt. Das Geschäftsvolumen ist hierbei für Bechtle die wichtigste Kennzahl, um das operative Geschäft zu messen, zu steuern und zu planen. Nur das Geschäftsvolumen zeigt in einer Bruttobetrachtung der Erlöse ein realistisches Bild der Größe und der Entwicklung der Bechtle Gruppe und deren Relevanz aus Kunden- und Herstellersicht. Denn nur im Geschäftsvolumen werden auch die Softwareumsätze als Agent berücksichtigt, die wir nach IFRS 15 im Umsatz nicht in voller Höhe zeigen dürfen. Trotz der herausfordernden Rahmenbedingungen im Berichtsjahr ist es Bechtle dank eines erfolgreichen Schlussspurts gelungen, um 8,1 % zuzulegen. Bechtle zeigt seit vielen Jahren nachhaltig hohes Wachstum. So haben wir unser Geschäftsvolumen seit 2015 mit einer durchschnittlichen jährlichen Wachstumsrate (CAGR) von rund 12 % sehr deutlich gesteigert und uns damit im Vergleich zum IT-Markt überdurchschnittlich entwickelt. Das erfolgreiche Wachstum war dabei über die Jahre vor allem organisch getrieben. Mit einer starken M&A-Aktivität im Berichtsjahr in Form von vier Akquisitionen lag der Anteil der zugekauften Unternehmen am Wachstum des Geschäftsvolumens bei 2,9 Prozentpunkten. Wir gehen davon aus, dass die Wachstumsraten für den Konzern in Zukunft wieder stärker organisch geprägt sein werden.

Nach wie vor besteht ein Investitionsstau bei vielen unserer Kunden. Ob und wann sich dieser auflösen wird, ist aber nicht prognostizierbar. Zumindest die öffentlichen Auftraggeber in Deutschland haben nach der Verabschiedung des Haushalts 2026 bereits im Dezember des Berichtsjahres die nötige Sicherheit und Planbarkeit, um auch in diesem Jahr von den bestehenden Rahmenverträgen Gebrauch zu machen beziehungsweise neue Ausschreibungen auf den Markt zu bringen. Eine große Unsicherheit resultiert zum Zeitpunkt der Berichterstellung aus den Preiserhöhungen vieler Hersteller. PCs sind zum Teil bereits deutlich im Preis gestiegen. Für Server und Storage sind Preiserhöhungen angekündigt. Es bleibt abzuwarten, ob die Kunden die höheren Preise akzeptieren oder Projekte lieber verschieben. Entsprechend kann die Entwicklung unseres Geschäftsvolumens betroffen sein. Auch mögliche Lieferschwierigkeiten werden immer wieder diskutiert. Ein solches Szenario könnte sich ebenso belastend auf unser Wachstum auswirken.

Unverändert hängt die Entwicklung der Bechtle Gruppe von den gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen ab. Insgesamt ist die Bandbreite möglicher Szenarien für die gesamtwirtschaftliche Entwicklung, die Branchenentwicklung und damit für die Entwicklung bei Bechtle sehr groß. Eine genaue Prognose zu formulieren ist daher sehr schwierig. Gleichwohl sehen wir in der Vielfalt möglicher Szenarien auch positive Signale für den IT-Markt und damit auch für Bechtle. Wir gehen daher durchaus mit Optimismus in das neue Geschäftsjahr. Wir rechnen für 2026 mit einem deutlichen Wachstum des Geschäftsvolumens in einer Bandbreite von 5 % bis 10 % (inklusive Akquisitionen).

Umsatz

Die Umsatzentwicklung unterliegt grundsätzlich den gleichen Rahmenparametern wie der Verlauf des Geschäftsvolumens. Sie lag in den letzten Jahren aufgrund der guten Entwicklung unseres Softwaregeschäfts regelmäßig unter den Wachstumsraten des Geschäftsvolumens. Auch im Berichtsjahr zeigte sich dieses Bild. Der Umsatz ist aufgrund der überdurchschnittlichen Entwicklung unseres Softwaregeschäfts um 1,6 % gewachsen und damit 6,5 Prozentpunkte weniger als das Geschäftsvolumen. Für 2026 rechnen wir damit, dass das Umsatzwachstum voraussichtlich aufgrund der weiterhin dynamischen Entwicklung unseres Softwaregeschäfts unterhalb der Entwicklung des Geschäftsvolumens bleiben wird. Wie stark sich das Softwaregeschäft konkret entwickeln wird, ist nicht prognostizierbar. Wir rechnen jedoch für den Umsatz mit einer Entwicklung in der Bandbreite von 0 % bis +5 %.

Kosten

Die Umsatzkosten sind in den letzten Jahren weitgehend parallel zum Umsatz gestiegen. In Jahren mit sehr deutlichen Wachstumsraten und damit einhergehend einem üblicherweise größeren Hardwareanteil sehen wir häufig einen überproportionalen Anstieg des Materialaufwands und damit Druck auf die Bruttomarge. Das können wir in Jahren mit niedrigeren Wachstumsraten und einem häufig höheren Anteil an Umsätzen mit Dienstleistungen und im Lösungsgeschäft sowie mit Software ausgleichen. So ähnlich war auch die Entwicklung im Berichtsjahr. Aufgrund einer hohen Nachfrage nach Services und Software und einer immer noch gedämpften Nachfrage nach Hardware ist der Materialaufwand weniger stark gestiegen als der Umsatz. Die Bruttomarge erhöhte sich daher nochmals von ohnehin schon hohen 18,1 % auf 18,6 %. Wenn im Jahr 2026 die Nachfrage nach größervolumigen Client-Projekten oder nach Servern und Storage wieder steigen sollte, könnte der Materialaufwand stärker anwachsen und damit Druck auf die Bruttomarge ausüben. Daher bleibt es unser Ziel, die Bruttomarge über 17,5 % zu halten. Wir planen auch für 2026 mit einer Umsatzkostenentwicklung in etwa proportional zum Umsatzwachstum.

Für den Bechtle Konzern als Dienstleistungsunternehmen sind die Personalkosten von zentraler Bedeutung. Innerhalb der Vertriebskosten stellen sie mit knapp 80 % und innerhalb der Verwaltungskosten mit über 60 % die größten Positionen dar. Eine flexible Gestaltung der Personalkosten ist angesichts des zunehmend beratungsintensiven Geschäftsmodells von Bechtle und der dezentralen, flächendeckenden Aufstellung der Lokationen sowie des Mangels an Fachkräften in einigen Bereichen nicht realisierbar. Zudem sind für Bechtle – auch vor dem Hintergrund des Fachkräftemangels – die Bindung der Mitarbeitenden und die Verlässlichkeit als Arbeitgeber deutlich wichtiger als kurzfristige Kostenoptimierungen. Trotzdem wird es uns aufgrund der weiter zunehmenden Digitalisierung und Automatisierung interner Prozesse einerseits und andererseits der Tatsache, dass wir Arbeitsprozesse effizienter und produktiver gestalten, immer besser gelingen, hohes Geschäftsvolumenwachstum mit einem nur unterproportionalen Personalanstieg darzustellen. Im Geschäftsjahr 2026 rechnen wir mit einem organischen Anstieg der Personalkosten, der in etwa auf dem Niveau der Inflation oder leicht darüber liegen sollte. Insgesamt geht der Vorstand für 2026 davon aus, dass die absoluten Aufwendungen für die beiden Funktionsbereiche Vertrieb und Verwaltung weiter steigen werden. Wir versuchen jedoch, ein überproportionales Wachstum der Personalkosten zu vermeiden und wollen auch die jeweiligen Quoten durch stärkeres Umsatzwachstum wieder senken. Ziel ist es, die Vertriebskostenquote unter 7,5 % und die Verwaltungskostenquote unter 6,5 % des Umsatzes zu halten.

Ergebnis

Unser Ziel ist profitables Wachstum. Grundsätzlich soll die Vorsteuermarge mindestens gehalten, im Idealfall erhöht werden. Die Ergebnisentwicklung war in den letzten Jahren unterschiedlich: Nach vielen Jahren kontinuierlichen Wachstums waren die letzten beiden Jahre von Rückgängen geprägt. Dennoch liegt die CAGR für das EBT seit dem Geschäftsjahr 2015 bei knapp 10 %. Im Berichtsjahr haben die gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen das Geschäft von Bechtle und damit auch unsere Ergebnisentwicklung belastet. Vor allem in Frankreich fehlten Impulse von der Nachfrageseite. Aufgrund des mangelnden Topline-Wachstums war es nicht möglich, die hohe Kostenbasis zu kompensieren. Deshalb gingen sowohl das Ergebnis als auch die Marge gegenüber dem Vorjahr zurück. Die Kostenbasis wird voraussichtlich auch 2026 weiter steigen. Ziel ist es, den Anstieg der Kosten in etwa auf dem Niveau des Geschäftsvolumenwachstums zu halten. Auch Akquisitionen sind nicht planbar, wirken sich aber sowohl bei den Personalkosten als auch bei den Abschreibungen aus. Kontinuierliche Investitionen in unsere eigene IT sind ebenfalls unerlässlich, machen sich aber auch in den Abschreibungen bemerkbar. Maßgeblich für die Entwicklung im Jahr 2026 ist, dass das Geschäftsvolumenwachstum in etwa auf Vorjahresniveau bleibt, damit es in der Relation höher liegt als das Kostenwachstum. Die Bandbreite möglicher Szenarien ist wie ausgeführt sehr groß. Wir gehen zwar für 2026 grundsätzlich von einer positiven Entwicklung aus. Aufgrund der sehr hohen Unsicherheiten und der erwähnten notwendigen Investitionen rechnen wir dennoch mit einer Ergebnisentwicklung unterhalb des Geschäftsvolumens. Somit planen wir für 2026 insgesamt mit einer EBT-Entwicklung im Bereich von 0 % bis +5 %. Die Marge erwarten wir infolgedessen leicht rückläufig.

Die Bechtle AG plant, ihre Aktionärinnen und Aktionäre auch weiterhin mit einer attraktiven Dividende am Unternehmenserfolg teilhaben zu lassen. Die Dividendenpolitik orientiert sich dabei in erster Linie an der Ertrags- und Liquiditätssituation des Konzerns und sieht eine Ausschüttungsquote von etwa einem Drittel des Ergebnisses nach Steuern vor. Der aktuelle Dividendenvorschlag für das Geschäftsjahr 2025 von 0,70 € je Aktie entspricht einer Quote von 38,5 %. Sie liegt damit spürbar oberhalb der Linie unserer langjährigen Dividendenstrategie und auch über Vorjahr (35,9 %). Unser Ziel ist es, die Dividende zumindest stabil zu halten. Grundsätzliche Änderungen in der Dividendenpolitik des Unternehmens sind nicht geplant.

Vermögens- und Finanzlage

Liquidität

Die Bilanzstruktur des Bechtle Konzerns hat sich im Berichtsjahr nicht grundsätzlich verändert. Bechtle verfügt nach wie vor über eine hervorragende Liquiditätsausstattung und eine sehr solide Eigenkapitalquote. Die finanzielle Stärke ist eine wichtige Voraussetzung dafür, dass Bechtle kontinuierlich aus eigener Kraft wachsen und flexibel auf die Anforderungen der Märkte reagieren kann. Die hohe Liquidität erweist sich entsprechend als Wettbewerbsvorteil. Aus Kundensicht sind zudem die Finanzlage und die Solidität des IT-Partners äußerst wichtig und damit ein wesentliches Entscheidungskriterium insbesondere bei der Vergabe von langfristigen Projekten. Dem Cashflow-Management bei Bechtle wird daher weiterhin eine besondere Bedeutung beigemessen. Zusätzlich zur freien Liquidität von 452,0 Mio. € ist angesichts der guten Bilanzrelationen das Verschuldungspotenzial von Bechtle erheblich. In Verbindung mit einer auch weiterhin positiven Entwicklung des operativen Cashflows verfügen wir damit über den nötigen Spielraum, um die gesteckten Ziele zu erreichen und das angestrebte überdurchschnittliche Wachstum – auch aus eigener Kraft – zu finanzieren. Wir gehen davon aus, dass wir auch 2026 und in den Folgejahren positive Zahlungsströme generieren werden.

Finanzierung

Die Finanzverbindlichkeiten bewegen sich bei Bechtle traditionell auf einem überschaubaren Niveau. Dies zeigt sich auch in der Nettoverschuldung. Sie lag im Berichtsjahr mit 20,6 Mio. € auf einem sehr guten Niveau. Damit ist Bechtle de facto nur minimal verschuldet. An den grundsätzlichen Relationen wird sich auch 2026 nichts wesentlich ändern – es sei denn, es erfolgen größere Akquisitionen. Kleinere Akquisitionen könnten 2026 aus den vorhandenen Liquiditätsbeständen und dem laufenden Cashflow finanziert werden. Grundsätzlich ist auch die Aufnahme von Fremdkapital aufgrund der sehr guten

Bonität von Bechtle jederzeit möglich. Die Übernahme größerer Unternehmen könnte zu einem spürbaren Abfluss liquider Mittel führen. Wahrscheinlicher wäre in einem solchen Fall jedoch zumindest die teilweise Finanzierung durch Aufnahme von weiterem Fremdkapital. Möglich wäre auch ein Rückgriff auf Eigenkapitalfinanzierungsmöglichkeiten gemäß den gefassten Hauptversammlungsbeschlüssen. Bis Mai 2030 ist der Vorstand ermächtigt, das Grundkapital durch Ausgabe von bis zu 8,9 Millionen Aktien gegen Bar- oder Sacheinlagen zu erhöhen. Außerdem verfügt der Vorstand über eine Ermächtigung zur Ausgabe von Wandelschuldverschreibungen oder anderen Instrumenten im Gesamtnennbetrag von 400 Mio. € (Bedingtes Kapital 2025). Die vorherige Option zur Begebung von Wandelschuldverschreibungen (Bedingtes Kapital 2021) hat Bechtle im Jahr 2023 bereits genutzt. Eine Wandlung ist bislang noch nicht erfolgt.

Sofern 2026 keine größeren Übernahmen erfolgen, wird sich die Bilanzstruktur im Vergleich zum Stichtag 31. Dezember 2025 voraussichtlich nicht wesentlich verändern.

Investitionen

Bechtle betreibt mit dem Handel von IT-Produkten und dem Angebot an IT-Dienstleistungen kein sonderlich anlageintensives Geschäft. Die Investitionsquote lag 2025 bei 25,6 % und damit über dem langjährigen Mittel. Allerdings war die Investitionssumme in Höhe von 121,0 Mio. € beeinflusst von dem Leasinggeschäft, das wir über unsere eigene Finanzierungsgesellschaft Bechtle Financial Services abwickeln und zum Teil als Investition ausweisen müssen. Die klassischen Investitionen beliefen sich auf rund 98 Mio. € und damit in etwa im Rahmen unserer Erwartungen. Auch im laufenden Jahr wird Bechtle weiter in die Zukunft des Unternehmens investieren. Größere Einzelinvestitionen betreffen insbesondere die Umstellung von Navision auf SAP. Darüber hinaus gibt es fortlaufend Investitionen in unsere Digitalisierung, die eigene IT oder auch unsere Clouds-Plattform sowie in Gebäude an unseren Standorten. Wir gehen davon aus, dass sich die klassischen Investitionen 2026 (ohne das Leasinggeschäft) auf 100 Mio. € bis 110 Mio. € belaufen werden.

Akquisitionen werden in allen Geschäftsfeldern auch in Zukunft integraler Bestandteil unserer Wachstumsstrategie bleiben.

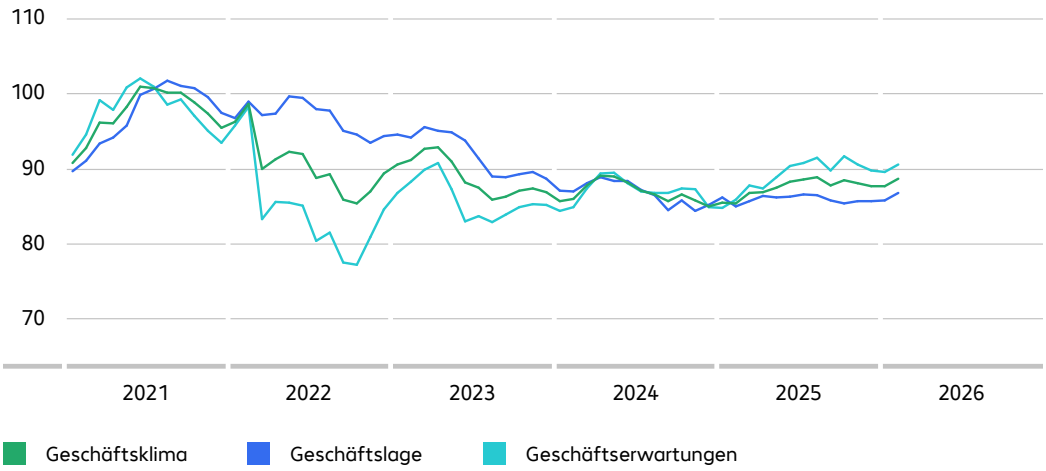
Auch künftig wollen wir unsere Marktposition durch organisches Wachstum sowie durch Akquisitionen stärken.

Gesamteinschätzung

Unsicherheiten bestimmen den Ausblick

Die gesamtwirtschaftliche Lage ist zu Jahresbeginn 2026 unverändert angespannt. Dennoch wird für das Bruttoinlandsprodukt (BIP) sowohl in der EU als auch in Deutschland derzeit noch ein Wachstum von 1,4 % beziehungsweise 1,2 % prognostiziert. Die Unsicherheiten bezüglich der weiteren konjunkturellen Entwicklung in den für Bechtle relevanten Märkten sind aber immer noch immens. Für den Ländermarkt Frankreich gehen wir unverändert von herausfordernden Rahmenbedingungen aus. In Deutschland könnte eine Verbesserung der gesamtwirtschaftlichen Lage von den Investitionsprogrammen der Bundesregierung herrühren. Anfang 2026 ist die Stimmung in der deutschen Wirtschaft noch eingetrübt. Der ifo-Geschäftsklimaindex stagnierte im Januar 2026 bei 87,6 Punkten. Im Februar konnte er auf 88,6 Zähler klettern, verharrte damit aber nach wie vor auf einem niedrigen Niveau.

ifo-Geschäftsklima Deutschland



Die Stimmung in der IT-Branche war in Deutschland zu Jahresbeginn besser, bewegte sich jedoch ebenso auf einem niedrigen Niveau. Der ifo-Index für IT-Dienstleister stieg im Januar 2026 auf 3,9 Zähler, nach −0,3 Punkten im Vormonat. Im Februar erhöhte sich der Wert auf 7,5 Punkte. Insbesondere die Erwartungen für die nächsten sechs Monate haben sich hier verbessert.

Aufgrund des hohen Maßes an Unsicherheiten plant der Vorstand mit einer zwar positiven, aber in Teilen doch verhaltenen Entwicklung der Bechtle Gruppe.

Übersicht der Prognosen zur Ertragslage für 2026

	Konzern
Geschäftsvolumen*	+5 % bis +10 %
Umsatz	0 % bis +5 %
Umsatzkosten	Entwicklung in etwa parallel zum Umsatz
Bruttomarge	> 17,5 %
Vertriebskostenquote	< 7,5 %
Verwaltungskostenquote	< 6,5 %
EBT*	0 % bis +5 %
EBT-Marge (vom Geschäftsvolumen)*	Leicht rückläufig
Dividende	Ausschüttungsquote von rund einem Drittel des Nachsteuerergebnisses

* Bedeutsame finanzielle Leistungsindikatoren

Angaben zur Bechtle AG (Jahresabschluss nach HGB)

Die Bechtle AG als Einzelgesellschaft übernimmt in der klassischen Holdingstruktur der Bechtle Gruppe als Konzernmutter für die gesamte Unternehmensgruppe sämtliche übergreifenden Aufgaben. Neben dem operativen Geschäft ist das Ergebnis der Bechtle AG wesentlich geprägt durch das Beteiligungsergebnis, das durch die wirtschaftliche Entwicklung der Bechtle Konzerngesellschaften beeinflusst wird. Die wirtschaftlichen und branchenbezogenen Rahmenbedingungen der Bechtle AG entsprechen im Wesentlichen denen des Konzerns. Die nachfolgenden Erläuterungen beziehen sich auf den handelsrechtlichen Jahresabschluss der Bechtle AG für das Geschäftsjahr 2025.

Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage

Ertragslage

Alle Prozentangaben werden auf Basis von Tsd.-€-Zahlen berechnet. Dadurch können sich Rundungsdifferenzen ergeben.

Die Ertragslage der Bechtle AG ist aufgrund ihrer Funktion als Finanzholding wesentlich von der wirtschaftlichen Entwicklung der operativ tätigen Tochtergesellschaften abhängig. Von wenigen Ausnahmen abgesehen werden die Ergebnisse aller wesentlichen inländischen Tochtergesellschaften aufgrund bestehender Ergebnisabführungsverträge oder entsprechender gesellschaftsvertraglicher Regelungen phasengleich von der Bechtle AG als oberstem Mutterunternehmen übernommen.

Das Beteiligungsergebnis ist im Vergleich zum Vorjahr um 5,4 Mio. € auf 235,2 Mio. € gestiegen.

Insgesamt sind die Umsatzerlöse von 445,1 Mio. € auf 464,3 Mio. € gestiegen. Der Anstieg ist auf höhere Erlöse aus Dienstleistungen an Konzerngesellschaften zurückzuführen. Die Umsatzerlöse beinhalten im Wesentlichen Erlöse aus Handelswaren und Dienstleistungen in Höhe von 304,3 Mio. € (Vorjahr: 306,0 Mio. €), entsprechend 65,5 % des Gesamtumsatzes (Vorjahr: 68,8 %), sowie Erlöse aus Dienstleistungen an Konzerngesellschaften in Höhe von 160,0 Mio. € (Vorjahr: 139,1 Mio. €), entsprechend 34,5 % des Gesamtumsatzes (Vorjahr: 31,2 %).

in Mio. €

	2025	2024	2023	2022	2021
Umsatzerlöse	464,3	445,1*	449,0*	284,4	245,4

* Wert angepasst aufgrund Ausweiskorrektur

Die sonstigen betrieblichen Erträge sind 2025 um 11,4 % gesunken und beliefen sich auf 9,0 Mio. € nach 10,1 Mio. € im Vorjahr. Sie beinhalten im Wesentlichen Erträge aus Devisentermingeschäften in Höhe von 3,8 Mio. € (Vorjahr: 6,4 Mio. €), Erträge aus Kursdifferenzen in Höhe von 1,5 Mio. € (Vorjahr: 2,3 Mio. €) sowie Erträge aus Auflösungen von Rückstellungen in Höhe von 1,0 Mio. € (Vorjahr: 0,8 Mio. €).

in Mio. €

	2025	2024	2023	2022	2021
Sonstige betriebliche Erträge	9,0	10,1*	5,3*	7,3	5,1

* Wert angepasst aufgrund Ausweiskorrektur

Der Materialaufwand ist von 318,8 Mio. € um 24,2 Mio. € auf 343,0 Mio. € gegenüber dem Vorjahr gestiegen und ist im Wesentlichen auf den Anstieg von Aufwendungen für bezogene Leistungen (+39,6 Mio. €) zurückzuführen, während die Aufwendungen für bezogene Waren um 15,3 Mio. € rückläufig sind.

in Mio. €

	2025	2024	2023	2022	2021
Materialaufwand	343,0	318,8	334,1	195,8	164,6

Der Personalaufwand stieg überwiegend aufgrund von Neueinstellungen von 61,8 Mio. € um 11,1 % auf 68,6 Mio. € an.

in Mio. €

	2025	2024	2023	2022	2021
Personalaufwand	68,6	61,8	55,5	50,4	43,8

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen beinhalten im Wesentlichen Aufwendungen für Softwarelizenzen von 24,0 Mio. € (Vorjahr: 19,3 Mio. €), Rechts- und Beratungskosten von 28,3 Mio. € (Vorjahr: 19,5 Mio. €), Wartungsgebühren von 5,8 Mio. € (Vorjahr: 5,7 Mio. €), Gebäudeaufwendungen von 5,3 Mio. € (Vorjahr: 5,6 Mio. €) sowie Aufwendungen aus Kursdifferenzen von 2,6 Mio. € (Vorjahr: 1,2 Mio. €).

in Mio. €

	2025	2024	2023	2022	2021
Sonstige betriebliche Aufwendungen	84,7	75,1	67,4	65,5	58,1

Das nachfolgend dargestellte Beteiligungsergebnis umfasst die Erträge aus Gewinnabführungsverträgen und Beteiligungen in Höhe von 228,4 Mio. € (Vorjahr: 228,2 Mio. €), an Organgesellschaften weiterbelastete Ertragsteuern in Höhe von 7,9 Mio. € (Vorjahr: 2,8 Mio. €) sowie Aufwendungen aus Verlustübernahmen in Höhe von 1,0 Mio. € (Vorjahr: 1,1 Mio. €). Insgesamt ist das Beteiligungsergebnis von 229,8 Mio. € um 2,35 % auf 235,3 Mio. € gestiegen.

in Mio. €

	2025	2024	2023	2022	2021
Beteiligungsergebnis	235,3	229,8*	225,8*	195,2	178,7

* Wert angepasst aufgrund Ausweiskorrektur

Der Ertragssteueraufwand ist von 47,9 Mio. € auf 53,7 Mio. € gestiegen.

in Mio. €

	2025	2024	2023	2022	2021
Jahresüberschuss	131,5	168,0	171,2	131,0	110,8

Von dem um 36,5 Mio. € gesunkenen Jahresergebnis in Höhe von 131,5 Mio. € verbleibt nach Rücklagendotierungen gemäß § 58 Abs. 2 AktG in Höhe von 43,3 Mio. € ein Bilanzgewinn von 88,2 Mio. €. Zur Ausschüttung vorgesehen ist ein Betrag in Höhe von 88,2 Mio. €. Die vorgesehene Dividende je Aktie beträgt 0,70 € (Vorjahr: 0,70 €). Die Bechtle AG verfolgt grundsätzlich eine auf Kontinuität ausgerichtete und aktionärsfreundliche Dividendenpolitik. Eine Ausschüttungsquote von rund einem Drittel des Konzernergebnisses sowie kontinuierliche Dividendenerhöhungen sind Ausdruck einer zuverlässigen Ausschüttungspolitik.

Vermögenslage

Die Vermögensstruktur spiegelt das Tätigkeitsfeld der Bechtle AG als Finanzholding wider: 54,1 % (Vorjahr: 47,1 %) der Bilanzsumme entfallen mit 1.210,0 Mio. € auf das Finanzanlagevermögen und 31,0 % (Vorjahr: 26,9 %) auf Forderungen gegen verbundene Unternehmen mit 694,3 Mio. €, die im Wesentlichen im Zusammenhang mit der Finanzierung der Tochtergesellschaften stehen.

Die Bilanzsumme ist gegenüber dem Vorjahr um 114,7 Mio. € beziehungsweise 5,4 % angestiegen. Auf der Aktivseite resultiert die Steigerung im Wesentlichen aus dem Anstieg des Finanzanlagevermögens (+210,2 Mio. €) und der Forderungen und sonstiger Vermögensgegenstände (+70,7 Mio. €). Hintergrund des Anstiegs des Finanzanlagevermögens waren insbesondere Einstellungen in die Kapitalrücklagen bei Tochtergesellschaften sowie der Erwerb der Anteile an der Nouvamacut Automazione S.p.A, Bologna, Italien. Der Anstieg der Forderungen und sonstiger Vermögensgegenstände ergibt sich im Wesentlichen aus höheren Forderungen gegen verbundene Unternehmen (+123,8 Mio. €) sowie einem gleichzeitigen Rückgang der sonstigen Vermögensgegenstände (−61,5 Mio. €). Demgegenüber ist das Guthaben bei Kreditinstituten (−171,1 Mio. €) zurückgegangen. Dieser Rückgang resultiert überwiegend aus Mittelabflüssen sowohl aus dem operativen Cashflow als auch aus der Finanzierungstätigkeit.

Auf der Passivseite ist der Anstieg im Wesentlichen durch das erhöhte Eigenkapital (+43,3 Mio. €) sowie durch eine Ausweitung der Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen (+164,8 Mio. €) bedingt. Gegenläufig wirken sich insbesondere die Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten (−113,9 Mio. €) aus der planmäßigen Tilgung von Finanzschulden aus.

Beim Eigenkapital stehen den Zugängen aus dem laufenden Jahresergebnis in Höhe von 131,5 Mio. € eine ausschüttungsbedingte Reduktion im Rahmen der Dividende für 2024 in Höhe von 88,2 Mio. € gegenüber. Aufgrund der prozentual niedrigeren Steigerung des Eigenkapitals gegenüber der Bilanzsumme ist die Eigenkapitalquote von 42,7 % im Vorjahr auf 42,4 % gesunken.

Zum Bilanzstichtag verfügt die Bechtle AG über liquide Mittel in Höhe von 207,1 Mio. € (Vorjahr: 378,2 Mio. €). Mit freien Kreditlinien in Höhe von 446,0 Mio. € (Vorjahr: 499,6 Mio. €) steht eine ausreichende Liquiditätsreserve für künftige Expansionen und Akquisitionen zur Verfügung.

in Tsd. €

	2025	2024	2023	2022	2021
Aktiva					
Anlagevermögen	1.249.434	1.036.459	836.268	664.828	590.086
Vorräte	5.664	6.033*	32.329*	9.511	19.036
Forderungen	743.109	672.409*	800.050*	849.551	522.662
Liquide Mittel	207.106	378.197	234.977	98.956	205.889
Übrige Aktiva	32.335	29.859	23.716	12.659	6.719
Passiva					
Eigenkapital	949.635	906.315	826.504	737.243	675.569
Langfristige Verbindlichkeiten und Rechnungsabgrenzungsposten	402.445	409.822	531.175	234.086	316.928
Kurzfristige Verbindlichkeiten und Rechnungsabgrenzungsposten	885.568	806.820	569.661	664.177	351.580
Passive Latente Steuern	0	0	0	0	315
Bilanzsumme	**2.237.648**	**2.122.957**	**1.927.340**	**1.635.506**	**1.344.392**

* Wert angepasst aufgrund Ausweiskorrektur

Finanzlage

Grundsätze und Ziele des Finanzmanagements

Die Finanzpolitik bei Bechtle hat zum Ziel, die Finanzkraft des Konzerns auf hohem Niveau zu halten und damit die finanzielle Unabhängigkeit des Unternehmens durch die Sicherstellung ausreichender Liquidität zu wahren. Dabei sollen Risiken weitgehend vermieden beziehungsweise wirkungsvoll abgesichert werden. Die Geschäftsordnung des Vorstands sieht daher zum Beispiel vor, dass spekulative Termingeschäfte aller Art nicht getätigt werden dürfen. Dies gilt insbesondere für Devisen, Waren und Wertpapiere sowie daran geknüpfte Termingeschäfte, soweit sie nicht der Absicherung des laufenden Geschäftsbetriebs dienen.

Bechtle nutzt derivative Finanzinstrumente grundsätzlich nur zur Absicherung des operativen Geschäfts. Bei der Anlage überschüssiger Liquidität steht die kurzfristige Verfügbarkeit über dem Ziel der Ertragsmaximierung. Anlagegeschäfte werden nur mit Schuldnern durchgeführt, die ein Investment Grade aufweisen. Anlagen im Bankensektor werden darüber hinaus nur getätigt, soweit sie einlagengesichert sind.

Kapitalflussrechnung

Die Finanzmittelfonds betrugen am Anfang der Periode 378,2 Mio. € und am Ende der Periode 207,1 Mio. €, die daraus resultierende zahlungswirksame Veränderung des Finanzmittelfonds beträgt −171,1 Mio. €.

Der Cashflow aus betrieblicher Geschäftstätigkeit weist im Geschäftsjahr 2025 einen Mittelabfluss in Höhe von 89,9 Mio. € aus (Vorjahr: Mittelzufluss von 189,4 Mio. €). Der deutliche Rückgang ist durch mehrere gegenläufige Effekte geprägt, die sowohl das Ergebnis als auch das Working Capital betreffen.

Der Jahresüberschuss verringerte sich von 168,0 Mio. € um 36,5 Mio. € auf 131,5 Mio. € und minderte damit den operativen Cashflow. Die Abschreibungen erhöhten sich im Berichtsjahr um insgesamt 11,6 Mio. €, insbesondere durch zusätzliche Abschreibungen auf Finanzanlagen in Höhe von 10,7 Mio. €.

Der wesentliche Einfluss im Vergleich zum Vorjahr ergab sich jedoch aus den Bestands- und Forderungsveränderungen. Während 2024 ein signifikanter Mittelzufluss von 151,6 Mio. € erzielt wurde, kam es im Berichtsjahr zu einem Mittelabfluss von 73,1 Mio. €. Dies entspricht einer negativen Veränderung von 224,7 Mio. €. Die Veränderungen der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen gegenüber Dritten und gegenüber verbundenen Unternehmen sowie der sonstigen Passiva (54,0 Mio. €) konnten dem hohen Mittelabfluss nicht gegenwirken.

In Summe resultiert für das Geschäftsjahr 2025 ein negativer Cashflow aus betrieblicher Geschäftstätigkeit, der im Wesentlichen auf den erheblichen Mittelabfluss im Working Capital zurückzuführen ist.

Der Cashflow aus Investitionstätigkeit beträgt 3,3 Mio. € (Vorjahr: 21,5 Mio. €). Im Berichtsjahr wurden Investitionen in immaterielle Vermögensgegenstände in Höhe von 15,1 Mio. € und in Sachanlagen in Höhe von 3,2 Mio. getätigt. Aus den Veränderungen in den Finanzanlagen ergibt sich ein Zahlungsmittelabfluss in Höhe von 219,5 Mio. €. Gleichzeitig flossen der Gesellschaft Dividendenerträge und Gewinnabführungen in Höhe von 235,3 Mio. € sowie Zinszahlungen von 5,8 Mio. € zu.

Die Dividendenausschüttung in Höhe von 88,2 Mio. €, der Mittelzufluss aus der Aufnahme von Krediten in Höhe von 143,1 Mio. €, der Mittelabfluss aus der Tilgung von Finanzkrediten in Höhe von 128,0 Mio. € sowie Zinszahlungen in Höhe von 11,4 Mio. € führten zusammen zu Mittelabflüssen aus der Finanzierungstätigkeit von 84,5 Mio. € (Vorjahr: 67,7 Mio. €).

Chancen- und Risikobericht

Die Geschäftsentwicklung der Bechtle AG unterliegt aufgrund ihrer Funktion als Holdinggesellschaft grundsätzlich den gleichen Chancen und Risiken wie der Bechtle Konzern. Sie partizipiert an den Chancen und Risiken der mittel- und unmittelbaren Tochtergesellschaften. Insofern gelten die Chancen und Risiken und das Risikomanagementsystem, wie sie im Chancen- und Risikobericht des Konzerns dargestellt sind, auch für die Bechtle AG.

Prognosebericht

Im Vorjahr wurde ein Beteiligungsergebnis und Jahresüberschuss auf Vorjahresniveau prognostiziert. Das Beteiligungsergebnis wurde leicht übertroffen, wohingegen der Jahresüberschuss gesunken ist.

Die zukünftige wirtschaftliche Entwicklung der Bechtle AG ist eng an die operative Performance des Konzerns gekoppelt. Aufgrund der Verflechtungen mit den Konzerngesellschaften und derer Bedeutung für den Konzern spiegeln sich die Erwartungen größtenteils im Prognosebericht des Konzerns wider. Angesichts der weiterhin hohen Unsicherheiten und der daraus resultierenden eingeschränkten Prognosefähigkeit der Ertragslage der Konzerngesellschaften erwarten wir für das Geschäftsjahr 2026 ein Beteiligungsergebnis und in der Folge einen Jahresüberschuss der Bechtle AG auf dem Niveau des Berichtsjahres.