

Bechtle AG
Neckarsulm

Jahresabschluss und Lagebericht
mit Bestätigungsvermerk
31. Dezember 2014

Bestätigungsvermerk

Zu dem Jahresabschluss und dem Lagebericht erteilen wir folgenden Bestätigungsvermerk.

Wir haben den Jahresabschluss - bestehend aus Bilanz, Gewinn- und Verlustrechnung sowie Anhang - unter Einbeziehung der Buchführung und den Lagebericht der Bechtle AG, Neckarsulm, für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis 31. Dezember 2014 geprüft. Die Buchführung und die Aufstellung von Jahresabschluss und Lagebericht nach den deutschen handelsrechtlichen Vorschriften liegen in der Verantwortung der gesetzlichen Vertreter der Gesellschaft. Unsere Aufgabe ist es, auf der Grundlage der von uns durchgeführten Prüfung eine Beurteilung über den Jahresabschluss unter Einbeziehung der Buchführung und über den Lagebericht abzugeben.

Wir haben unsere Jahresabschlussprüfung nach § 317 HGB unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung vorgenommen. Danach ist die Prüfung so zu planen und durchzuführen, dass Unrichtigkeiten und Verstöße, die sich auf die Darstellung des durch den Jahresabschluss unter Beachtung der Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung und durch den Lagebericht vermittelten Bildes der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage wesentlich auswirken, mit hinreichender Sicherheit erkannt werden. Bei der Festlegung der Prüfungshandlungen werden die Kenntnisse über die Geschäftstätigkeit und über das wirtschaftliche und rechtliche Umfeld der Gesellschaft sowie die Erwartungen über mögliche Fehler berücksichtigt. Im Rahmen der Prüfung werden die Wirksamkeit des rechnungslegungsbezogenen internen Kontrollsystems sowie Nachweise für die Angaben in Buchführung, Jahresabschluss und Lagebericht überwiegend auf der Basis von Stichproben beurteilt. Die Prüfung umfasst die Beurteilung der angewandten Bilanzierungsgrundsätze und der wesentlichen Einschätzungen der gesetzlichen Vertreter sowie die Würdigung der Gesamtdarstellung des Jahresabschlusses und des Lageberichts. Wir sind der Auffassung, dass unsere Prüfung eine hinreichend sichere Grundlage für unsere Beurteilung bildet.

Unsere Prüfung hat zu keinen Einwendungen geführt.

Nach unserer Beurteilung aufgrund der bei der Prüfung gewonnenen Erkenntnisse entspricht der Jahresabschluss den gesetzlichen Vorschriften und vermittelt unter Beachtung der Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Gesellschaft. Der Lagebericht steht in Einklang mit dem Jahresabschluss, vermittelt insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage der Gesellschaft und stellt die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend dar.

Heilbronn, den 26. Februar 2015

Ernst & Young GmbH
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Strähle
Wirtschaftsprüfer

Moschall
Wirtschaftsprüfer

Bilanz zum 31. Dezember 2014

Aktiva

	Tsd.€	Tsd.€	Vorjahr Tsd.€
A. Anlagevermögen			
I. Immaterielle Vermögensgegenstände			
1. Entgeltlich erworbene Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten	2.593		2.815
2. Geleistete Anzahlungen	130		0
		2.723	
II. Sachanlagen			
1. Grundstücke und Bauten	2.786		2.880
2. Betriebs- und Geschäftsausstattung	4.261		4.780
		7.047	
III. Finanzanlagen			
1. Anteile an verbundenen Unternehmen	235.522		231.649
2. Sonstige Ausleihungen	5.551		10.594
3. Ansprüche aus Renten- und Lebensversicherungsverträgen	5.000		2.475
		246.073	
		255.843	255.193
B. Umlaufvermögen			
I. Vorräte			
Waren		3.253	1.991
II. Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände			
1. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	11.197		8.429
2. Forderungen gegen verbundene Unternehmen	156.124		111.681
3. Sonstige Vermögensgegenstände	2.124		2.132
		169.445	
III. Kassenbestand und Guthaben bei Kreditinstituten		40.491	35.340
		213.189	159.573
C. Rechnungsabgrenzungsposten		1.761	2.452
		470.793	417.218

Passiva

	Tsd.€	Tsd.€	Vorjahr Tsd.€
A. Eigenkapital			
I. Gezeichnetes Kapital		21.000	21.000
II. Kapitalrücklage		143.120	143.120
III. Gewinnrücklagen			
Andere Gewinnrücklagen		109.209	85.253
IV. Bilanzgewinn		25.200	23.100
		298.529	272.473
B. Rückstellungen			
1. Steuerrückstellungen	2.116		3.205
2. Sonstige Rückstellungen	9.642		6.521
		11.758	9.726
C. Verbindlichkeiten			
1. Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	8.908		12.681
2. Erhaltene Anzahlungen auf Bestellungen	1.712		1.919
3. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	3.315		968
4. Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen	131.294		106.811
5. Sonstige Verbindlichkeiten	14.767		11.925
		159.996	134.304
D. Passive latente Steuern		510	715
		470.793	417.218

Bechtle AG, Neckarsulm

Gewinn- und Verlustrechnung für 2014

	<u>Tsd.€</u>	<u>Tsd.€</u>	<u>Vorjahr Tsd.€</u>
1. Umsatzerlöse		123.800	100.554
2. Sonstige betriebliche Erträge		<u>11.040</u>	<u>11.867</u>
		134.840	<u>112.421</u>
3. Materialaufwand			
a) Aufwendungen für bezogene Waren	67.762		49.647
b) Aufwendungen für bezogene Leistungen	<u>18.545</u>		<u>15.634</u>
		86.307	<u>65.281</u>
4. Personalaufwand			
a) Löhne und Gehälter	17.054		14.024
b) Soziale Abgaben	<u>2.103</u>		<u>1.910</u>
		19.157	<u>15.934</u>
5. Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände des Anlage- vermögens und Sachanlagen		3.364	<u>3.440</u>
6. Sonstige betriebliche Aufwendungen		41.980	<u>35.925</u>
7. Erträge aus Beteiligungen einschließlich Zuschreibungserträge		3.305	<u>4.452</u>
8.a) Erträge aus Gewinnabführungs- verträgen	73.999		53.652
8.b) An Organgesellschaften weiterbelastete Ertragsteuern	<u>2.122</u>		<u>1.669</u>
		76.121	<u>55.321</u>
9. Erträge aus Ausleihungen des Finanzanlagevermögens		<u>193</u>	<u>219</u>
Übertrag:		63.651	51.833

	<u>Tsd.€</u>	<u>Vorjahr Tsd.€</u>
Übertrag:	63.651	51.833
10. Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge	2.158	1.650
11. Zinsen und ähnliche Aufwendungen	<u>818</u>	<u>866</u>
12. Ergebnis der gewöhn- lichen Geschäftstätigkeit	64.991	52.617
13. Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	15.823	13.460
14. Sonstige Steuern	<u>13</u>	<u>13</u>
15. Jahresüberschuss	49.155	39.144
16. Einstellung in Gewinnrücklagen in andere Gewinnrücklagen	<u>-23.955</u>	<u>-16.044</u>
17. Bilanzgewinn	<u><u>25.200</u></u>	<u><u>23.100</u></u>

Bechtle AG, Neckarsulm

Anhang für 2014

A. Allgemeine Erläuterungen

Der vorliegende Jahresabschluss wurde gemäß §§ 242 ff. und §§ 264 ff. HGB sowie nach den einschlägigen Vorschriften des AktG aufgestellt. Die Gesellschaft gilt als börsennotierte Aktiengesellschaft gemäß § 267 Abs. 3 Satz 2 HGB als große Kapitalgesellschaft.

Die Gewinn- und Verlustrechnung ist nach dem Gesamtkostenverfahren aufgestellt. An Organgesellschaften belastete Gewerbesteuerumlagen werden zur Verbesserung des Einblicks in die Ertragslage als Unterposten des Postens "Erträge aus Gewinnabführungsverträgen" ausgewiesen.

Das gesetzliche Gliederungsschema der Bilanz wurde auf der Aktivseite unter den Finanzanlagen um den Posten „Ansprüche aus Renten- und Lebensversicherungsverträgen“ erweitert.

Um die Klarheit der Darstellung zu verbessern, haben wir Angaben zur Mitzugehörigkeit zu anderen Posten und davon-Vermerken im Anhang gemacht.

B. Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden

Für die Aufstellung des Jahresabschlusses waren – wie im Vorjahr – die nachfolgenden Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden maßgebend.

Die Bewertung der **immateriellen Vermögensgegenstände** und der **Sachanlagen** erfolgte zu den Anschaffungs- oder Herstellungskosten und, sofern sie der Abnutzung unterliegen, abzüglich planmäßiger Abschreibungen. Die planmäßige Abschreibung erfolgt zeitanteilig und hauptsächlich linear auf der Grundlage der voraussichtlichen wirtschaftlichen Nutzungsdauer. Geringwertige Vermögensgegenstände des Sachanlagevermögens werden im Jahr des Zugangs voll abgeschrieben und als Abgang ausgewiesen.

Die immateriellen Vermögensgegenstände werden linear zwischen 3 und 5 Jahren abgeschrieben. Den Abschreibungen liegen bei anderen Anlagen sowie Betriebs- und Geschäftsausstattung eine Nutzungsdauer von überwiegend 3 bis 20 Jahre zugrunde. Die Abschreibungen auf Zugänge des Sachanlagevermögens erfolgen zeitanteilig.

Bei den **Finanzanlagen** werden die Anteilsrechte und Wertpapiere zu Anschaffungskosten bzw. niedrigeren beizulegenden Werten und die Ausleihungen grundsätzlich zum Nennwert angesetzt. Zweitmarktpolice werden als unverzinsliche Forderungen behandelt und unter Zugrundelegung der garantierten Ablaufleistungen auf den Barwert abgezinst. Soweit die Gründe für in Vorjahren vorgenommene Abschreibungen nicht mehr vorgelegen haben, werden bis zur Höhe der Anschaffungskosten Zuschreibungen vorgenommen.

Die **Vorräte** werden mit den Anschaffungskosten unter Beachtung des strengen Niederstwertprinzips bewertet.

Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände sowie **Guthaben bei Kreditinstituten** werden zum Nennwert angesetzt. Allen risikobehafteten Posten ist durch die Bildung angemessener Einzelwertberichtigungen Rechnung getragen; das allgemeine Kreditrisiko ist durch pauschale Abschläge berücksichtigt.

Die **Steuerrückstellungen** und die **sonstigen Rückstellungen** berücksichtigen alle ungewissen Verbindlichkeiten und drohende Verluste aus schwebenden Geschäften. Sie sind in Höhe des nach vernünftiger kaufmännischer Beurteilung notwendigen Erfüllungsbetrages (d.h. einschließlich zukünftiger Kosten- und Preissteigerungen) angesetzt. Rückstellungen mit einer Restlaufzeit von mehr als einem Jahr wurden abgezinst.

Die **Verbindlichkeiten** sind zum Erfüllungsbetrag angesetzt.

Auf **fremde Währung lautende Vermögensgegenstände und Verbindlichkeiten** werden grundsätzlich mit dem Devisenkassamittelkurs zum Abschlussstichtag umgerechnet.

Derivative Finanzinstrumente werden bei der Bechtle AG grundsätzlich nur für Sicherungszwecke eingesetzt. Zur Absicherung der Risiken des variablen Zinssatzes bei zwei aufgenommenen Darlehen wurden mehrere Zins-Swaps abgeschlossen. Die Zins-Swaps sind als Cash-Flow-Hedge als zu 100 Prozent wirksam in der Absicherung des Zinsänderungsrisikos anzusehen. Bechtle bezahlt hierbei einen festen Zinssatz und erhält einen variablen Zinssatz. Als wirksamer Cash-Flow-Hedge werden Zins-Swaps zusammen mit den abzusichernden Darlehen bewertet (Bewertungseinheit). Es erfolgt keine separate Bilanzierung.

Für die Ermittlung **latenter Steuern** aufgrund von temporären oder quasi-permanenten Differenzen zwischen den handelsrechtlichen Wertansätzen von Vermögensgegenständen und Schulden und ihren steuerlichen Wertansätzen werden die Beträge der sich ergebenden Steuerbe- und -entlastung mit den unternehmensindividuellen Steuersätzen im Zeitpunkt des Abbaus der Differenzen bewertet und nicht abgezinst. Aktive und passive Steuerlatenzen werden verrechnet ausgewiesen.

C. Erläuterungen zur Bilanz

1. Anlagevermögen

Die Entwicklung des Anlagevermögens ist in der Anlage A zu diesem Anhang dargestellt.

2. Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände

Die Forderungen gegen verbundene Unternehmen resultieren im Wesentlichen aus dem Verrechnungsverkehr mit Unternehmen der Bechtle-Gruppe.

Von den Forderungen aus Lieferungen und Leistungen gegen Dritte haben 883 Tsd. € (Vorjahr: 0 Tsd. €) eine Restlaufzeit über ein Jahr. Ansonsten haben alle übrigen Forderungen und sonstigen Vermögensgegenstände – wie im Vorjahr – eine Restlaufzeit bis zu einem Jahr.

Die sonstigen Vermögensgegenstände enthalten Beträge in Höhe von 92 Tsd. € (Vorjahr: 26 Tsd. €), die erst nach dem Abschlussstichtag rechtlich entstehen. Es handelt sich dabei um abgegrenzte Zinsen.

3. Eigenkapital

Gezeichnetes Kapital

Das Grundkapital der Gesellschaft zum 31. Dezember 2014 ist in 21.000.000 (Vorjahr 21.000.000) ausgegebene Stammaktien mit einem rechnerischen Nennwert von 1,00 € eingeteilt. Jede Aktie gewährt eine Stimme.

Gewinnrücklagen

Die Gewinnrücklagen haben sich folgendermaßen entwickelt:

	Andere Gewinnrückla- gen
	Tsd. €
Stand zum 1. Januar 2014	85.253
Einstellung aus dem Jahresüberschuss	23.955
Rundung	1
	<hr/>
Stand zum 31. Dezember 2014	<u>109.209</u>

Bilanzgewinn

Der Bilanzgewinn hat sich folgendermaßen entwickelt:

	Tsd. €
Stand zum 1. Januar 2014	23.100
Dividendenausschüttung	<u>-23.100</u>
Gewinnvortrag	0
Jahresüberschuss 2014	49.155
Einstellung in Gewinnrücklagen	<u>-23.955</u>
Bilanzgewinn	<u>25.200</u>

Genehmigtes Kapital

Gemäß § 4 Abs. 3 der Satzung der Bechtle AG ist der Vorstand ermächtigt, das Grundkapital der Gesellschaft mit Zustimmung des Aufsichtsrats bis zum 4. Juni 2019 durch Ausgabe neuer, auf den Inhaber lautender Aktien um bis zu 10.500 Tsd. € zu erhöhen (genehmigtes Kapital gemäß Beschluss der Hauptversammlung vom 5. Juni 2014).

Die Kapitalerhöhungen können gegen Bareinlagen und/oder Sacheinlagen erfolgen. Der Vorstand ist ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats, Spitzenbeträge von dem Bezugsrecht der Aktionäre auszunehmen. Der Vorstand ist ferner ermächtigt, das Bezugsrecht mit Zustimmung des Aufsichtsrats auszuschließen, sofern

- 1. Fall: die Kapitalerhöhung gegen Bareinlagen erfolgt, 2.100 Tsd. € zum Zeitpunkt der Ausgabe nicht übersteigt (10% des Grundkapitals) und der Ausgabekurs den Börsenpreis nicht wesentlich unterschreitet oder
- 2. Fall: die Kapitalerhöhungen zum Erwerb von Unternehmen oder Beteiligungen an Unternehmen erfolgt

Der Vorstand ist ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats die weiteren Einzelheiten der Durchführung von Kapitalerhöhungen aus dem genehmigten Kapital festzulegen.

4. Rückstellungen

Die sonstigen Rückstellungen wurden im Wesentlichen für Tantiemen und Sonderzuwendungen, sonstige Personalaufwendungen, Jubiläumsaufwendungen, sonstige Rückstellungen sowie Aufsichtsratsvergütungen gebildet.

5. Verbindlichkeiten

Die Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen resultieren im Wesentlichen aus dem Verrechnungsverkehr gegenüber den Unternehmen der Bechtle-Gruppe.

Von den Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten haben 3.461 Tsd. € (Vorjahr: 3.774 Tsd. €) eine Restlaufzeit bis zu einem Jahr. Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten mit einer Restlaufzeit von mehr als 5 Jahren bestehen wie im Vorjahr nicht. Ansonsten haben alle übrigen Verbindlichkeiten – wie im Vorjahr – eine Restlaufzeit bis zu einem Jahr.

Die sonstigen Verbindlichkeiten enthalten Verbindlichkeiten aus Steuern in Höhe von 14.663 Tsd. € (Vorjahr: 11.862 Tsd. €).

6. Latente Steuern

Die passiven latenten Steuern resultieren aus folgenden Sachverhalten:

	31.12.2014	31.12.2013
	Tsd. €	Tsd. €
Latente Steuerschulden auf Differenzen bilanzieller Wertansätze für		
- Verlustvortragskonten Personen-gesell- schaften	1.187	1.260
- Anlagevermögen	200	230
- Phasengleiche Ausschüttungen	0	60
	<u>1.387</u>	<u>1.550</u>
Latente Steueransprüche auf Differenzen bilanzieller Wertansätze für		
- Rückstellungen	810	715
- Ergänzungsbilanzen Personengesell- schaften	11	49
- Anlagevermögen	53	54
- Vorräte	3	19
	<u>877</u>	<u>837</u>
Latente Steuerschulden netto	<u>510</u>	<u>713</u>

Der Berechnung wurde ein Steuersatz von 29,62 % zugrunde gelegt.

D. Erläuterungen zur Gewinn- und Verlustrechnung

1. Umsatzerlöse

	2014	2013
	Tsd. €	Tsd. €
Erlöse Handelsware und Dienstleistungen	88.698	67.355
Erlöse Kostenersätze	35.102	33.199
	<u>123.800</u>	<u>100.554</u>

Die Erlöse aus Kostenersätzen beinhalten ausschließlich Verwaltungs- und Rechenzentrumsumlagen gegenüber Tochterunternehmen.

Von den Umsatzerlösen entfallen 99.483 Tsd. € (Vorjahr 90.877 Tsd. €) auf das Inland und 24.317 Tsd. € (Vorjahr 9.677 Tsd. €) auf das Ausland.

2. Sonstige betriebliche Erträge und Aufwendungen

Periodenfremde Erträge sind in den sonstigen betrieblichen Erträgen aus der Auflösung von Rückstellungen in Höhe von 57 Tsd. € enthalten.

In den sonstigen betrieblichen Aufwendungen sind periodenfremde Aufwendungen in Höhe von 284 Tsd. € enthalten. Diese betreffen im Wesentlichen Zuführungen zu Rückstellungen sowie Nachbelastungen aus Vorjahren.

3. Erträge aus Beteiligungen

Die Erträge aus Beteiligungen resultieren ausschließlich aus verbundenen Unternehmen.

4. Erträge aus Gewinnabführungsverträgen

Die im Rahmen von Gewinnabführungsverträgen von der Bechtle AG erhobenen Gewerbesteuerumlagen werden unter den Erträgen aus Gewinnabführungsverträgen gesondert ausgewiesen.

5. Angaben zu Zinserträgen und Zinsaufwendungen

	2014	2013
	Tsd. €	Tsd. €
Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge	2.158	1.650
- davon aus verbundenen Unternehmen	(1.809)	(1.587)
Zinsen und ähnliche Aufwendungen	818	866
- davon an verbundenen Unternehmen	(334)	(277)
- davon aus der Abzinsung	(32)	(31)

6. Steuern vom Einkommen und vom Ertrag

Enthalten sind periodenfremde Aufwendungen in Höhe von 23 Tsd. € (Vorjahr periodenfremde Erträge aus Steuern 16 Tsd. €) sowie latente Steuererträge in Höhe von 204 Tsd. € (Vorjahr latente Steueraufwendungen 100 Tsd. €).

E. Kapitalflussrechnung

Die Veränderung des Finanzmittelbestands sowie die dafür ursächlichen Mittelbewegungen werden in Anlehnung an DRS 2 anhand der nachfolgenden Kapitalflussrechnung aufgezeigt:

	2014	2013
	Tsd. €	Tsd. €
1. Cash-Flow aus betrieblicher Geschäftstätigkeit		
Periodenergebnis vor Ertragssteuern und Zinsen	61.323	51.602
Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens und Sachanlagen	3.364	3.308
Veränderung der Sonstigen Rückstellungen, soweit nicht Investitionen betreffend	3.121	1.116
Verlust / Gewinn aus Anlageabgängen	2	222
Sonstige zahlungsunwirksame Aufwendungen/ Erträge	0	-2.200
Veränderung der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie anderer Aktiva	-47.821	-9.853
Veränderung der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie anderer Passiva	<u>29.456</u>	<u>-7.690</u>
Cash-Flow aus laufender Geschäftstätigkeit	49.445	36.505
Erhaltene Zinszahlungen Cashpooling	1.809	1.587
Geleistete Zinszahlungen Cashpooling	-334	-277
Gezahlte Ertragsteuern	<u>-14.995</u>	<u>-10.711</u>
Cash-Flow aus betrieblicher Tätigkeit	<u><u>35.925</u></u>	<u><u>27.104</u></u>

	2014	2013
	Tsd. €	Tsd. €
2. Cash-Flow aus Investitionstätigkeit		
Einzahlungen aus Abgängen von Gegenständen des Sachanlagevermögens	0	1
Auszahlungen für Investitionen in das immaterielle Anlagevermögen	-1.291	-1.156
Auszahlungen für Investitionen in das Sachanlagevermögen	-1.371	-1.549
Einzahlungen aus Abgängen von Gegenständen des Finanzanlagevermögens	7.518	15.000
Auszahlungen für Investitionen in das Finanzanlagevermögen	-8.873	-18.530
Erhaltene Zinszahlungen	591	294
Cash-Flow aus der Investitionstätigkeit	<u>-3.426</u>	<u>-5.940</u>
3. Cash-Flow aus der Finanzierungstätigkeit		
Auszahlungen an Gesellschafter (Dividenden)	-23.100	-21.000
Auszahlungen aus der Tilgung von Krediten	-3.774	-3.774
Geleistete Zinszahlungen	-474	-559
Cash-Flow aus der Finanzierungstätigkeit	<u>-27.348</u>	<u>-25.333</u>
4. Finanzmittelfonds am Ende der Periode		
Zahlungswirksame Veränderung des Finanzmittelfonds (Zwischensummen 1 - 3)	5.151	-4.169
Finanzmittelfonds am Anfang der Periode	<u>35.340</u>	<u>39.509</u>
Finanzmittelfonds am Ende der Periode	<u>40.491</u>	<u>35.340</u>
5. Zusammensetzung des Finanzmittelfonds		
Finanzmittelfonds am Ende der Periode (=Pos. Aktiva B.III. Kassenbestand und Guthaben bei Kreditinstituten)	<u>40.491</u>	<u>35.340</u>

Zinszahlungen im Rahmen der Finanzierungstätigkeit gegenüber verbundenen Unternehmen (Cashpooling) wurden dem betrieblichen Cashflow zugeordnet. Die Zinszahlungen gegenüber Dritten wurden entsprechend Ihrer überwiegenden Entstehung dem Cashflow aus Investitions- bzw. Finanzierungstätigkeit zugeordnet. Die erhaltenen Zinszahlungen beinhalten auch Zinserträge aus Ausleihungen des Finanzanlagevermögens.

F. Ergänzende Angaben

1. Angaben zur Belegschaft

Im Jahresdurchschnitt wurden 233 Mitarbeiter (Vorjahr: 214 Mitarbeiter) beschäftigt.

2. Anteilsbesitz

Der Anteilsbesitz an anderen Unternehmen ist in der Anlage B zu diesem Anhang dargestellt.¹

3. Angaben zum Vorstand und Aufsichtsrat

Der **Vorstand** setzt sich wie folgt zusammen:

Dr. Thomas Olemotz, Vorstandsvorsitzender

Wohnort: Rabenau

Vorstand für Controlling und Finanzen, Unternehmenskommunikation, Investor Relations, Zentrale IT, Logistik & Service, Personal und Personalentwicklung sowie Recht

- Vorsitzender des Verwaltungsrats
der Bechtle Holding Schweiz AG, Rotkreuz
- Vorsitzender des Aufsichtsrats
der Bechtle E-Commerce Holding AG, Neckarsulm
der Bechtle Systemhaus Holding AG, Neckarsulm
der AMARAS AG, Monheim am Rhein
der Bechtle Managed Services AG, Neckarsulm
der PP 2000 Business Integration AG, Stuttgart
der Solid Line AG, Walluf

Michael Guschlbauer

Wohnort: Ludwigsburg

Vorstand für IT-Systemhaus & Managed Services

- Mitglied des Vorstands
der Bechtle Systemhaus Holding AG, Neckarsulm
der Bechtle Managed Services AG, Neckarsulm
- Mitglied des Aufsichtsrats

¹ Die vollständige Aufstellung des Anteilsbesitzes der Bechtle AG gemäß § 285 Nr. 11 HGB wird mit dem Jahresabschluss gemäß § 325 HGB im Bundesanzeiger zur Bekanntmachung eingereicht.

der PP 2000 Business Integration AG, Stuttgart

Jürgen Schäfer

Wohnort: Heilbronn

Vorstand für IT-E-Commerce

- Mitglied des Vorstands
der Bechtle E-Commerce Holding AG, Neckarsulm
des Förderkreises der Hochschule Heilbronn e.V.
- Mitglied des Aufsichtsrats
der RIXIUS AG, Mannheim
- Vorsitzender des Verwaltungsrates der Gustav-Berger Stiftung, Heilbronn

Im Geschäftsjahr 2014 betragen die festen Bezüge des Vorstands 1.305 Tsd. € (Vorjahr: 1.251 Tsd. €) und die variablen Bestandteile 2.217 Tsd. € (Vorjahr 920 Tsd. €). Die Gesamtvergütung lag bei 3.522 Tsd. € (Vorjahr: 2.171 Tsd. €).

Im Zusammenhang mit der Ausrichtung der Vergütungsstruktur auf eine nachhaltige Unternehmensentwicklung bestehen Zusagen mit langfristiger Anreizwirkung. Die Kriterien zur Bemessung dieser Zusagen sind die Entwicklung von Umsatz, Vorsteuerergebnis und Eigenkapitalverzinsung jeweils für einen Dreijahreszeitraum beginnend ab dem Geschäftsjahr der Zusage. Die Zusagen sind vom Erreichen der vorgegebenen Ziele abhängig und 2015 (Zusagen 2012), 2016 (Zusagen 2013) beziehungsweise 2017 (Zusagen 2014) zur Auszahlung fällig. Der Gesamtbetrag bei Erreichen sämtlicher Ziele beträgt 2.394 Tsd. €. Der für die Geschäftsjahre 2012, 2013 und 2014 bestehende anteilige Gesamtbetrag bei Erreichen sämtlicher Ziele beträgt 1.514 Tsd. €. Der für die Geschäftsjahre 2012, 2013 und 2014 voraussichtlich entstehende anteilige Anspruch von insgesamt 1.007 Tsd. € wurde durch Bildung von Rückstellungen berücksichtigt.

Aufgrund des Hauptversammlungsbeschlusses vom 16. Juni 2010 wird auf eine individualisierte Offenlegung der Bezüge des Vorstands verzichtet.

Die Vergütungen des **Aufsichtsrats** betragen 493 Tsd. €. Sämtliche übrigen Angaben zum Aufsichtsrat, die aufgrund gesetzlicher Vorschriften zu machen sind, werden in der Anlage C zu diesem Anhang zusammengefasst.

4. Erklärung gem. § 161 AktG zum Corporate Governance-Kodex

Die Bechtle AG hat für 2014 die nach § 161 AktG vorgeschriebene Erklärung abgegeben. Die Erklärung wurde den Aktionären auf der Unternehmens-Website www.bechtle.com zugänglich gemacht.

5. Mitteilung nach Wertpapierhandelsgesetz

Frau **Karin Schick-Krief**, Gaildorf, hat uns mit Schreiben vom 5. März 2007 folgende Mitteilung gemacht: „Hiermit teile ich Ihnen gemäß § 41 Abs. 4a WpHG mit, dass mein Stimmrechtsanteil an der Bechtle AG am 20. Januar 2007 insgesamt 32,00% betragen hat. Hiervon sind mir gem. § 22 Abs. 1 Satz 1 Nr. 1 WpHG 3,82% und gem. § 22 Abs. 1 Satz 1 Nr. 6 WpHG 1,60 % der Stimmrechte zuzurechnen.“

Die **Deutsche Bank AG** London hat uns gemäß § 21 Abs. 1 und § 24 WpHG in Verbindung mit § 32 Abs. 2 InvG am 09. Juni 2011 mitgeteilt, dass der Stimmrechtsanteil ihrer Tochtergesellschaft, der DWS Investment GmbH, Frankfurt am Main, Deutschland an der Bechtle AG, Neckarsulm, Deutschland, ISIN: DE0005158703, WKN: 515870 am 03. Juni 2011 die Schwelle von 5% der Stimmrechte überschritten hat und an diesem Tag 5,734% (das entspricht 1204235 Stimmrechten) betragen hat.

Die **Loys Sicav**, Luxemburg, Luxemburg hat uns gemäß § 21 Abs. 1 WpHG am 14. September 2011 mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an der Bechtle AG, Neckarsulm, Deutschland am 13. September 2011 die Schwelle von 3% der Stimmrechte überschritten hat und an diesem Tag 3,34% (das entspricht 701187 Stimmrechten) betragen hat.

Die **Alceda Fund Management SA**, Luxemburg, Luxemburg hat uns gemäß § 21 Abs. 1 WpHG am 14. September 2011 mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an der Bechtle AG, Neckarsulm, Deutschland am 13. September 2011 die Schwelle von 3% der Stimmrechte überschritten hat und an diesem Tag 3,34% (das entspricht 701187 Stimmrechten) betragen hat. 3,34% der Stimmrechte (das entspricht 701187 Stimmrechten) sind der Gesellschaft gemäß § 22 Abs. 1, Satz 1, Nr. 6 WpHG von der LOYS Sicav zuzurechnen.

Die **Flossbach von Storch SICAV**, Luxemburg-Strassen, Luxemburg hat uns gemäß § 21 Abs. 1 WpHG am 18.05.2012 mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an der Bechtle AG, Neckarsulm, Deutschland am 16.05.2012 die Schwelle von 5% der Stimmrechte überschritten hat und an diesem Tag 5,03% (das entspricht 1055589 Stimmrechten) betragen hat.

Die **Flossbach von Storch AG**, Köln, Deutschland hat uns gemäß § 21 Abs. 1 WpHG am 07.01.2013 mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an der Bechtle AG, Neckarsulm, Deutschland am 01.01.2013 die Schwelle von 3%, 5% und 10% der Stimmrechte überschritten hat und an diesem Tag 10,07% (das entspricht 2114862 Stimmrechten) betragen hat. 9,74% der Stimmrechte (das entspricht 2044862 Stimmrechten) sind der Gesellschaft gemäß § 22 Abs. 1, Satz 1, Nr. 6 WpHG in Verbindung mit § 22 Abs. 1 Satz 2 von der Flossbach von Storch SICAV zuzurechnen. 0,33% der Stimmrechte (das entspricht 70000 Stimmrechten) sind der Gesellschaft gemäß § 22 Abs. 1, Satz 1, Nr. 1 WpHG zuzurechnen.

Die **DWS Investment GmbH**, Frankfurt, Deutschland, hat uns gemäß § 21 Abs. 1 WpHG am 03.05.2013 mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an der Bechtle AG, Neckarsulm, Deutschland am 30.04.2013 die Schwelle von 5% der Stimmrechte unterschritten hat und an diesem Tag 4,95% (das entspricht 1040000 Stimmrechten) betragen hat.

Die **SEB AG**, Frankfurt, Deutschland hat uns gemäß § 21 Abs. 1 WpHG am 19.06.2013 mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an der Bechtle AG, Neckarsulm, Deutschland am 18.06.2013 die Schwelle von 3% der Stimmrechte überschritten hat und an diesem Tag 4,25% (das entspricht 892838 Stimmrechten) betragen hat.

Die **Norges Bank (the Central Bank of Norway)**, Oslo, Norwegen hat uns gemäß § 21 Abs. 1 WpHG am 04.07.2013 mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an der Bechtle AG, Neckarsulm, Deutschland am 03.07.2013 die Schwelle von 3% der Stimmrechte überschritten hat und an diesem Tag 4,31% (das entspricht 905807 Stimmrechten) betragen hat.

Die **Deutsche Asset & Wealth Management Investment GmbH**, Frankfurt, Deutschland hat uns gemäß § 21 Abs. 1 WpHG am 07.02.2014 mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an der Bechtle AG, Neckarsulm, Deutschland am 05.02.2014 die Schwelle von 3% der Stimmrechte unterschritten hat und an diesem Tag 2,86% (das entspricht 601086 Stimmrechten) betragen hat. 0,10% der Stimmrechte (das entspricht 20300 Stimmrechten) sind der Gesellschaft gemäß § 22 Abs. 1, Satz 1, Nr. 6 WpHG zuzurechnen.

Die **Allianz Global Investors Europe GmbH**, Frankfurt am Main, Deutschland hat uns gemäß § 21 Abs. 1 WpHG am 02.05.2014 mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an der Bechtle AG, Neckarsulm, Deutschland am 30.04.2014 die Schwelle von 3% der Stimmrechte überschritten hat und an diesem Tag 3,03% (das entspricht 635477 Stimmrechten) betragen hat. 1,46% der Stimmrechte (das entspricht 306494 Stimmrechten) sind der Gesellschaft gemäß § 22 Abs. 1, Satz 1, Nr. 6 WpHG zuzurechnen.

Die **Norges Bank (the Central Bank of Norway)**, Oslo, Norwegen hat uns gemäß § 21 Abs. 1 WpHG am 30.05.2014 mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an der Bechtle AG, Neckarsulm, Deutschland am 29.05.2014 die Schwelle von 3% der Stimmrechte unterschritten hat und an diesem Tag 1,62% (das entspricht 339626 Stimmrechten) betragen hat.

Das **norwegische Finanzministerium**, Oslo, Norwegen hat uns im Auftrag des Staates Norwegen gemäß § 21 Abs. 1 WpHG am 30.05.2014 mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an der Bechtle AG, Neckarsulm, Deutschland am 29.05.2014 die Schwelle von 3% der Stimmrechte unterschritten hat und an diesem Tag 1,62% (das entspricht 339626 Stimmrechten) betragen hat. 1,62% der Stimmrechte (das entspricht 339626 Stimmrechten) sind der Gesellschaft gemäß § 22 Abs. 1, Satz 1, Nr. 1 WpHG zuzurechnen.

Die **Norges Bank (the Central Bank of Norway)**, Oslo, Norwegen hat uns gemäß § 21 Abs. 1 WpHG am 20.06.2014 mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an der Bechtle AG, Neckarsulm, Deutschland am 19.06.2014 die Schwelle von 3% der Stimmrechte überschritten hat und an diesem Tag 3,84% (das entspricht 806860 Stimmrechten) betragen hat.

Das **norwegische Finanzministerium**, Oslo, Norwegen hat uns im Auftrag des Staates Norwegen gemäß § 21 Abs. 1 WpHG am 20.06.2014 mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an der Bechtle AG, Neckarsulm, Deutschland am 19.06.2014 die Schwelle von 3% der Stimmrechte überschritten hat und an diesem Tag 3,84% (das entspricht 806860 Stimmrechten) betragen hat. 3,84% der Stimmrechte (das entspricht 806860 Stimmrechten) sind der Gesellschaft gemäß § 22 Abs. 1, Satz 1, Nr. 1 WpHG zuzurechnen. Zugerechnete Stimmrechte werden dabei gehalten über folgende von ihr kontrollierte Unternehmen, deren Stimmrechtsanteil an der Bechtle AG jeweils 3 Prozent oder mehr beträgt: Norges Bank.

Die **Allianz Global Investors Europe GmbH**, Frankfurt am Main, Deutschland hat uns gemäß § 21 Abs. 1 WpHG am 23.06.2014 mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an der Bechtle AG, Neckarsulm, Deutschland am 17.06.2014 die Schwelle von 3% der Stimmrechte unterschritten hat und an diesem Tag 2,84% (das entspricht 595461 Stimmrechten) betragen hat. 1,25% der Stimmrechte (das entspricht 262511 Stimmrechten) sind der Gesellschaft gemäß § 22 Abs. 1, Satz 1, Nr. 6 WpHG zuzurechnen.

Die **Allianz Global Investors Europe GmbH**, Frankfurt am Main, Deutschland hat uns gemäß § 21 Abs. 1 WpHG am 07.07.2014 mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an der Bechtle AG, Neckarsulm, Deutschland am 01.07.2014 die Schwelle von 3% der Stimmrechte überschritten hat und an diesem Tag 3,85% (das entspricht 808835 Stimmrechten) betragen hat. 2,27% der Stimmrechte (das entspricht 476775 Stimmrechten) sind der Gesellschaft gemäß § 22 Abs. 1, Satz 1, Nr. 6 WpHG zuzurechnen.

Die **Allianz Global Investors Europe GmbH**, Frankfurt am Main, Deutschland hat uns gemäß § 21 Abs. 1 WpHG am 24.07.2014 mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an der Bechtle AG, Neckarsulm, Deutschland am 23.07.2014 die Schwelle von 5% der Stimmrechte überschritten hat und an diesem Tag 5,13% (das entspricht 1077900 Stimmrechten) betragen hat. 2,74% der Stimmrechte (das entspricht 574806 Stimmrechten) sind der Gesellschaft gemäß § 22 Abs. 1, Satz 1, Nr. 6 WpHG zuzurechnen.

6. Konzernabschluss und Geschäfte mit nahestehenden Unternehmen

Die Bechtle AG erstellt gemäß § 315a HGB als Muttergesellschaft einen Konzernabschluss nach internationalen Rechnungslegungsvorschriften (IFRS), der von der Gesellschaft bezogen werden kann. Er wird außerdem im Bundesanzeiger offengelegt und ist im Internet unter www.bechtle.com verfügbar.

Angaben gemäß § 285 Nr. 21 HGB waren nicht zu machen, da sämtliche nahestehenden Unternehmen in 100-prozentigem Anteilsbesitz stehen und in den Konzernabschluss der Bechtle AG einbezogen werden.

7. Haftungsverhältnisse

Die Bechtle AG hat sich für Bankkredite von Tochtergesellschaften verbürgt. Am Bilanzstichtag valutieren diese Kredite mit 43.452 Tsd. €. Des weiteren bestehen Haftungsverpflichtungen zugunsten von Tochtergesellschaften aus Miet- und Leasingverträgen (9.131 Tsd. €), Bürgschaften für Lieferanten der Bechtle-Gruppe (7.118 Tsd. €), aus Avalen (7.760 Tsd. €) und sonstigen Bürgschaften (1.913 Tsd. €). Ferner besteht eine Schuldübernahmeerklärung nach § 403 (1) (f) des niederländischen bürgerlichen Gesetzbuches für alle niederländischen Tochtergesellschaften (29.537 Tsd. €).

Zweck vorgenannter Haftungsverhältnisse ist die Sicherstellung einer angemessenen Finanzierung der betrieblichen Aktivitäten der Tochtergesellschaften. Finanzielle Risiken bestehen in einer möglichen Inanspruchnahme durch Gläubiger.

Das Risiko einer Inanspruchnahme aus der Bürgschaft für die Verbindlichkeiten von verbundenen Unternehmen gegenüber Kreditinstituten wird aufgrund der guten Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der betreffenden Tochterunternehmen als gering eingeschätzt.

8. Derivative Finanzinstrumente

Zum Bilanzstichtag bestehen zwei Zins-Swaps mit einem Nennbetrag von 3.804 Tsd. €. Sie weisen einen um die gebuchte Zinsabgrenzung bereinigten Marktwert von -110 Tsd. € auf. Der Marktwert von Zins-Swaps bestimmt sich durch Abzinsung der erwarteten zukünftigen Zahlungsströme über die Restlaufzeit des Kontrakts auf Basis aktueller Marktzinsen und der Zinsstrukturkurve.

Zweck und Vorteil des Finanzinstruments ist die Absicherung sämtlicher Risiken aus Zinssatzänderungen bei aufgenommenen variabel verzinslichen Darlehen in Höhe von Tsd. € 3.804. Als zu 100% wirksamer Cash-Flow-Hedge werden Zins-Swaps zusammen mit den abzuschließenden Darlehen bewertet (Bewertungseinheit). Es erfolgt keine separate Bilanzierung.

9. Sonstige finanzielle Verpflichtungen

Zum 31. Dezember 2014 bestehen aus mehrjährigen Leasing- und Mietverträgen finanzielle Verpflichtungen in Höhe von 848 Tsd. €

	<u>Tsd. €</u>
2015	399
2016	295
2017	<u>154</u>
	<u><u>848</u></u>

Zweck und Vorteil der eingegangenen Leasing- und Mietverträge ist die Finanzierung bzw. Nutzung der genutzten Anlagegegenstände. Risiken bestehen in den zukünftigen Liquiditätsbelastungen durch fest vereinbarte Miet- und Leasingraten.

Mit der Bechtle Grundstücksverwaltungsgesellschaft besteht ein Immobilien-Mietvertrag über die Vermietung der Immobilie Bechtle-Platz 1 in Neckarsulm. Der Mietvertrag ist auf unbestimmte Zeit geschlossen und kann jährlich gekündigt werden. Der Mietzins beträgt z.Zt. 2.227 Tsd. €.

10. Honorar des Abschlussprüfers

Hinsichtlich der Angaben zum Gesamthonorar des Abschlussprüfers wird von der Erleichterungsvorschrift des § 285 Nr. 17 HGB Gebrauch gemacht.

11. Geschäfte mit nahestehenden Personen

Geschäfte mit nahestehenden Personen mit nicht marktüblichen Bedingungen liegen nicht vor.

12. Außerbilanzielle Geschäfte

Mit insgesamt sechs Tochtergesellschaften bestehen Beherrschungs- und Gewinnabführungsverträge (Vertragsbeginn zwischen 1. Januar 2001 und 1. Januar 2013). Zweck dieser Verträge ist neben der Bildung einer steuerlichen Organschaft auch die Inanspruchnahme von Offenlegungserleichterungen der Konzerngesellschaften. Die Verträge können nach Ablauf von 5 Jahren ab Vertragsbeginn mit einer Frist von 6 Monaten zum Jahresende gekündigt werden.

Finanzielle Risiken bestehen für die Bechtle AG aufgrund der in den Verträgen enthaltenen Verpflichtung zur Verlustübernahme.

Bezüglich Miet- und Leasingverpflichtungen, Haftungsverhältnisse und Derivativen Finanzinstrumente verweisen wir auf die oben gemachten Ausführungen.

13. Gewinnverwendungsvorschlag

Der Vorstand hat beschlossen, dem Aufsichtsrat und der Hauptversammlung vorzuschlagen, den Bilanzgewinn für das Geschäftsjahr 2014 in Höhe von 25.200 Tsd. € zur Ausschüttung einer Dividende in Höhe von 1,20 € je dividendenberechtigte Stückaktie zu verwenden.

Neckarsulm, am 26. Februar 2015

.....
(Dr. Thomas Olemotz)

.....
(Michael Guschlbauer)

.....
(Jürgen Schäfer)

Entwicklung des Anlagevermögens

	Anschaffungskosten				Kumulierte Abschreibungen				Buchwert	
	Stand am 01.01.2014	Zugänge	Abgänge	Stand am 31.12.2014	Stand am 01.01.2014	Zugänge	Abgänge	Stand am 31.12.2014	Stand am 31.12.2014	Stand am 31.12.2013
	Tsd. €	Tsd. €	Tsd. €	Tsd. €	Tsd. €	Tsd. €	Tsd. €	Tsd. €	Tsd. €	Tsd. €
I. Immaterielle Vermögensgegenstände										
1. Entgeltlich erworbene Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten	12.424	1.162	78	13.508	9.609	1.384	78	10.915	2.593	2.815
2. geleistete Anzahlungen	0	130	0	130	0	0	0	0	130	0
	<u>12.424</u>	<u>1.292</u>	<u>78</u>	<u>13.638</u>	<u>9.609</u>	<u>1.384</u>	<u>78</u>	<u>10.915</u>	<u>2.723</u>	<u>2.815</u>
II. Sachanlagen										
1. Grundstücke, grundstücksgleiche Rechte und Bauten einschließlich der Bauten auf fremden Grundstücken	3.283	4	0	3.287	403	98	0	501	2.786	2.880
2. Betriebs- und Geschäftsausstattung	12.460	1.367	375	13.452	7.680	1.883	372	9.191	13.443	4.781
	<u>15.743</u>	<u>1.371</u>	<u>375</u>	<u>16.739</u>	<u>8.083</u>	<u>1.981</u>	<u>372</u>	<u>9.692</u>	<u>16.229</u>	<u>7.660</u>
III. Finanzanlagen										
1. Anteile an verbundene Unternehmen	234.886	9.596	6.511	237.971	3.237	0	788	2.449	235.522	231.649
2. Sonstige Ausleihungen	10.594	0	5.043	5.551	0	0	0	0	5.551	10.594
3. Ansprüche aus Renten- und Lebensversicherungsverträgen	2.475	5.000	2.475	5.000	0	0	0	0	5.000	2.475
	<u>247.955</u>	<u>14.596</u>	<u>14.029</u>	<u>248.522</u>	<u>3.237</u>	<u>0</u>	<u>788</u>	<u>2.449</u>	<u>246.073</u>	<u>244.718</u>
	<u>276.122</u>	<u>17.259</u>	<u>14.482</u>	<u>278.899</u>	<u>20.929</u>	<u>3.365</u>	<u>1.238</u>	<u>23.056</u>	<u>255.843</u>	<u>255.194</u>

AUFSICHTSRATSMITGLIEDER

(Anlage C zum Anhang)

AUFSICHTSRATSMITGLIEDER – VERTRETER DER ANTEILSEIGNER

Name	Zugehörigkeit	Ausgeübter Beruf	Mitgliedschaften in Aufsichtsräten und anderen Kontrollgremien im Sinne § 125 Abs. 1 Satz 5 AktG
Kurt Dobitsch	seit 20. Mai 1999	Unternehmer	Aufsichtsratsvorsitzender ■ United Internet AG, Montabaur damit konzernverbundene Mandate: ■ United Internet Ventures AG, Montabaur (Vorsitz) ■ United Internet Mail & Media SE, Montabaur (seit 4. Dezember 2014) ■ United Internet Service SE, Montabaur (seit 4. Dezember 2014) ■ 1&1 Internet AG, Montabaur ■ 1&1 Telecommunication AG, Montabaur ■ 1&1 Telecommunication Holding SE, Montabaur (seit 21. Februar 2014) ■ GMX & WEB.DE Mail & Media SE, Montabaur (seit 20. Februar 2014) ■ Nemetschek AG, München damit konzernverbundene Mandate: ■ Graphisoft S.E., Budapest, Ungarn ■ Vectorworks Inc., Columbia, USA (seit 11. Juni 2014) Mitglied des Aufsichtsrats ■ Singhammer IT Consulting AG, München (Mitglied)
Prof. Dr. Thomas Hess	seit 20. Juni 2012	Institutsdirektor	
Dr. Walter Jaeger	seit 17. Juni 2008	Kaufmann	Aufsichtsratsvorsitzender ■ Wirthwein AG, Creglingen Beiratsvorsitzender ■ Hohenloher Spezialmöbelwerk Schaffitzel GmbH & Co. KG, Öhringen ■ Horst Mosolf GmbH & Co. KG, Kirchheim unter Teck ■ Vollert Anlagenbau GmbH, Weinsberg
Dr. Matthias Metz Aufsichtsratsvorsitzender	seit 5. Juni 2014	Diplom-Kaufmann	■ Vice Chairman of the Board of Directors (Non Executive Member) der Sino-German Bausparkasse Co. Ltd., Heping-District, Tianjin/VR China (bis 30. September 2014)
Gerhard Schick Aufsichtsratsvorsitzender 2. Dezember 2013 bis 5. Juni 2014	22. März 2004 bis 19. Juni 2012 1. Dezember 2013 bis 5. Juni 2014	Kaufmann	
Karin Schick	seit 9. August 2004	Kfm. Angestellte	
Dr. Jochen Wolf 2. Stellvertretender Aufsichtsratsvorsitzender	seit 2. Oktober 2003	Geschäftsführer	Aufsichtsratsvorsitzender ■ Joma-Polytec GmbH, Bodelshausen Mitglied des Aufsichtsrats ■ Bardusch GmbH + Co. KG, Ettlingen ■ Bizerba GmbH & Co. KG, Balingen ■ IMS Gear GmbH, Donaueschingen ■ LTS Lohmann Therapie-Systeme AG, Andernach ■ R-Biopharm AG, Darmstadt ■ E.G.O. Elektrogerätebau GmbH, Oberderdingen (seit 1. Mai 2014) ■ Heller GmbH/Gebr. Heller Maschinenfabrik GmbH (seit 1. Dezember 2014) Mitglied des Verwaltungsrats ■ E.G.O. Blanc & Fischer-Firmengruppe, Oberderdingen (bis 30. April 2014)

AUFSICHTSRATSMITGLIEDER – VERTRETER DER ARBEITNEHMER

Name	Zugehörigkeit	Ausgeübter Beruf	Mitgliedschaften in Aufsichtsräten und anderen Kontrollgremien im Sinne § 125 Abs.1 Satz 5 AktG
Uli Drautz Stellvertretender Aufsichtsrats- vorsitzender	seit 15. Oktober 2003	Ltd. kfm. Angestellter	Mitglied des Aufsichtsrats ■ AMARAS AG, Monheim am Rhein (seit 30. Januar 2014) ■ Bechtle E-Commerce Holding AG, Neckarsulm ■ Bechtle Systemhaus Holding AG, Neckarsulm ■ Bechtle Managed Services AG, Neckarsulm ■ SolidLine Aktiengesellschaft, Walluf ■ PP 2000 Business Integration AG, Stuttgart
Daniela Eberle	seit 15. Oktober 2003	Kfm. Angestellte	
Barbara Greyer	seit 15. Oktober 2003	Gewerkschafts- sekretärin ver.di, Landesbezirk Baden- Württemberg	
Martin Meyer	seit 18. Juni 2013	Kaufm. Angestellter	
Volker Strohfeld	seit 18. Juni 2013	IT-Service- techniker	
Michael Unser	seit 18. Juni 2013	zweiter Bevollmächtigter der IG Metall Heilbronn- Neckarsulm	Mitglied des Aufsichtsrats ■ ThyssenKrupp IS, Essen ■ ThyssenKrupp SY, Essen

AUSSCHÜSSE DES AUFSICHTSRATS

zum 31. Dezember 2014

Prüfungsausschuss	Personalausschuss
Dr. Matthias Metz (Vorsitz seit 6. Juni 2014) Uli Drautz Daniela Eberle Dr. Walter Jaeger Dr. Jochen Wolf	Dr. Jochen Wolf (Vorsitz) Uli Drautz Dr. Matthias Metz

BECHTLE AG, NECKARSULM

LAGEBERICHT FÜR 2014

UNTERNEHMEN

KONZERNSTRUKTUR

Die Bechtle AG hat ihre Organisations- und Managementstruktur an der Größe und Internationalisierung der Gruppe sowie den langfristigen Wachstumszielen ausgerichtet. Dabei spielen Effizienz, Steuerbarkeit wie auch die Skalierbarkeit der Strukturen eine wichtige Rolle. Die Struktur folgt konsequent der Strategie. Alle strukturellen Maßnahmen im Berichtsjahr haben daher direkt oder indirekt zur Strategieumsetzung beigetragen und dienen damit der Sicherung der Zukunftsfähigkeit des Unternehmens.

Rechtliche Struktur

Der Bechtle Konzern weist eine klassische Holdingstruktur auf. Die Bechtle AG mit Hauptsitz in Neckarsulm übernimmt als Konzernmutter und Holding für die Unternehmensgruppe die strategische Unternehmensplanung sowie die zentralen Aufgaben in den Bereichen Controlling und Finanzen, Unternehmenskommunikation und Investor Relations, Zentrale IT, Human Resources, Qualitätsmanagement, Recht sowie Compliance. Weitere Konzernbereiche sind die Personalentwicklung und die BECHTLE Akademie, die für die Aus- und Weiterbildung sowie für die Mitarbeiterentwicklung im Konzern zuständig sind. Der Holding ebenfalls zugeordnet ist die BECHTLE Logistik & Service GmbH, in der vor allem die Funktionen Einkauf, Europalogistik, Lager, Marketing, Produktmanagement sowie das Adressmanagement organisiert sind.

Holdingsstruktur der Bechtle AG

Unterhalb der Bechtle AG findet sich eine weitere Ebene von Holdinggesellschaften, in denen die Geschäftsfelder und Marken der beiden Segmente IT-Systemhaus & Managed Services sowie IT-E-Commerce gebündelt werden:

- die Bechtle Systemhaus Holding AG, Neckarsulm, unter deren Dach die Aktivitäten der IT-Systemhäuser in Deutschland und in Österreich zusammengefasst werden
- die Bechtle Managed Services AG, Neckarsulm, in der die Outsourcing-Dienstleistungen gebündelt sind
- die Bechtle Holding Schweiz AG, Rotkreuz, Schweiz, in der sich sämtliche Systemhaus- und E-Commerce-Gesellschaften der Schweiz, die Handelsaktivitäten der ARP-Gesellschaften sowie das Softwarelizenzgeschäft aller Comsoft direct Gesellschaften wiederfinden
- die Bechtle E-Commerce Holding AG, Neckarsulm, in der die Handelsaktivitäten der Bechtle direct-Gesellschaften vereint sind

Dieser zweiten Holdingebene sind die rechtlich selbstständigen Tochtergesellschaften zugeordnet. Die deutschen und österreichischen Unternehmen werden überwiegend als GmbH oder GmbH & Co. KG geführt, die Schweizer Gesellschaften weitgehend in der Rechtsform einer AG. Die Gesellschaften im sonstigen Ausland sind jeweils in einer der GmbH vergleichbaren Rechtsform organisiert. An allen Tochtergesellschaften hält die BECHTLE AG unmittelbar oder über Beteiligungsgesellschaften 100 Prozent der Geschäftsanteile.

Zweck dieser zweistufigen Holdingstruktur ist es, die dezentral agierenden Tochtergesellschaften von administrativen und unternehmensübergreifenden Aufgaben weitgehend zu entlasten, damit sich diese auf das Kerngeschäft konzentrieren können. Wesentlich ist auch, Kompetenzen und Ressourcen zu bündeln, um Synergien zu realisieren und im Einkauf sowie in der Logistik Skaleneffekte zu erzielen. Darüber hinaus zeichnet diese Struktur auch eine klare Führungsverantwortung und -zuständigkeit ab, die bei der Größe der Bechtle Gruppe unabdingbar ist.

Im Berichtsjahr hat der Vorstand keine wesentlichen Veränderungen an der bestehenden rechtlichen Struktur des Bechtle Konzerns vorgenommen.

Managementstruktur der Bechtle AG

Die rechtliche Struktur der Bechtle AG deckt sich nicht vollständig mit der Management-beziehungsweise Führungsstruktur des Unternehmens. Die Führungsstruktur orientiert sich in erster Linie an den Erfordernissen des operativen Geschäfts und den wirtschaftlichen Rahmenbedingungen der Märkte. Wichtigstes Merkmal der Managementstruktur ist nach wie vor die hierarchische Trennung der strategischen Konzernführung durch den Vorstand von der Leitung der operativen Einheiten. Damit trägt BECHTLE den umfangreichen und stetig wachsenden Leitungsaufgaben und dem sehr dynamischen wirtschaftlichen Umfeld Rechnung. Darüber hinaus gewährleisten wir somit eine hohe Effizienz in der Steuerung und Führung des Konzerns, eine stärkere Unterstützung der operativen dezentralen Einheiten durch die zentralen Geschäftsbereiche sowie die führungsorganisatorische Absicherung des weiteren Wachstums der Bechtle AG. Die beiden Geschäftssegmente IT-Systemhaus & Managed Services und IT-E-Commerce sind nicht nur von abweichenden internen Strukturen und Marktanforderungen geprägt, sondern haben auch für ihre Expansion unterschiedliche Entwicklungsstrategien.

BECHTLE ist im Segment IT-Systemhaus & Managed Services ausschließlich in der DACH-Region aktiv. Im Segment IT-E-Commerce hingegen strebt der Konzern die Präsenz in allen relevanten europäischen IT-Märkten an. Derzeit ist Bechtle in insgesamt 14 Ländern vertreten.

Die Leitung der operativen Einheiten erfolgt in beiden Geschäftssegmenten durch Bereichsvorstände. Neben den segmentübergreifenden Geschäftsbereichen verantworten die Bereichsvorstände im Segment IT-Systemhaus & Managed Services jeweils die Aktivitäten der BECHTLE IT-Systemhäuser in Deutschland, in der Schweiz und in Österreich sowie Managed Services. Im Segment IT-E-Commerce werden durch sie die Handelsgeschäfte der Marken ARP sowie BECHTLE DIRECT und das Softwarelizenzgeschäft der COMSOFT DIRECT Gesellschaften gesteuert.

Die Logistik & Service GmbH ist direkt dem Vorstandsvorsitzenden der BECHTLE AG zugeordnet, ebenso die zentralen Funktionen Controlling und Finanzen, Unternehmenskommunikation und Investor Relations, Zentrale IT, Human Resources und Personalentwicklung sowie Recht.

Standorte

Die Konzernzentrale der Bechtle Gruppe ist in Neckarsulm. Hier haben neben der Bechtle AG auch die Logistik & Service GmbH sowie die deutschen Zwischenholdings ihren Sitz.

Im beratungsintensiven Dienstleistungsgeschäft des Segments IT-Systemhaus & Managed Services ist der Vor-Ort-Kontakt zum Kunden von entscheidender Bedeutung. Deshalb haben wir ein flächendeckendes Netz an IT-Systemhäusern, das sich auf über 65 Standorte in Deutschland, Österreich und der Schweiz erstreckt. In dieser Struktur agieren die Geschäftsführer der operativen Tochtergesellschaften als selbstständige Unternehmer mit hoher Eigenverantwortung in ihrem

jeweiligen lokalen Markt. Ein konsequent ergebnisorientiertes Vergütungssystem unterstützt und fördert dabei das unternehmerische Handeln der Geschäftsführer.

Im Berichtsjahr hat der Konzern im Segment IT-Systemhaus & Managed Services seine flächendeckende Marktpräsenz sowie Technologieposition in der DACH-Region durch zwei Firmenkäufe weiter ausgebaut. Mit dem Kauf der planetsoftware GmbH, Wien stärkte Bechtle die Marktpräsenz in Österreich und erweiterte zugleich das Produktspektrum der Bechtle IT-Systemhäuser vor Ort. Der Spezialist für 3D-CAD-Software verfügt über drei weitere Standorte in Graz, Innsbruck und Wels. planetsoftware ist größter SolidWorks-Partner in Österreich und hält den höchsten Zertifizierungsstatus des Softwareherstellers. Das Managed-Services-Geschäft baute Bechtle mit der Akquisition der Amaras AG, Monheim weiter aus. Die 33 Mitarbeiter der Amaras sind flächendeckend in Deutschland bei Kunden vor Ort tätig.

Im Segment IT-Systemhaus & Managed Services zählt Bechtle zum Zeitpunkt der Berichterstattung 47 IT-Systemhäuser in 14 Bundesländern Deutschlands, 6 Spezialisten sowie 22 Vertriebsbüros. In der Schweiz verfügt die BECHTLE AG über elf Systemhausstandorte in acht Kantonen und in Österreich über sieben Lokationen in sechs Bundesländern. Ein weiteres Vertriebsbüro befindet sich in Brüssel. Es dient ausschließlich zur Ansprache des Kunden EU.

Die Bechtle AG unterhält im Segment IT-E-Commerce mit der Marke Bechtle direct Standorte in 14 europäischen Ländern. Mit der Comsoft direct, dem Spezialisten für Software und Lizenzmanagement, ist der Konzern aktuell in acht und mit der Handelsmarke ARP in sechs europäischen Ländern präsent. Darüber hinaus betreibt ARP eine Einkaufsgesellschaft in Taiwan.

Zur Bechtle AG gehören damit insgesamt rund 100 operative Unternehmen und Beteiligungen, die in der Anlage A zum Anhang aufgeführt sind. Der überwiegende Teil der IT-Systemhäuser sowie Service- und Handelsgesellschaften liegt in Deutschland, gefolgt von der Schweiz. Der größte der insgesamt fast 70 Standorte in Europa ist zugleich der Sitz der Firmenzentrale in Neckarsulm mit rund 1.400 Mitarbeitern.

Neben der Etablierung eigener Gesellschaften verfolgt Bechtle seit dem Berichtsjahr im Segment E-Commerce einen weiteren Ansatz: das Eingehen internationaler Allianzen. 2014 wurden Partnerschaften mit Unternehmen in den USA, Skandinavien und dem Baltikum sowie Neuseeland und Australien geschlossen. Ziel dieser Kooperationen ist es, bestehende Kunden über die Partner auch außerhalb Europas beliefern zu können und somit dem Kunden eine weltweit lückenlose Lieferkette mit vergleichbaren Qualitätsstandards anbieten zu können. Außerdem gewinnt Bechtle über diesen Weg Neukundengeschäft in seinen angestammten Märkten. Kunden unserer Allianzpartner, die einen IT-Dienstleister in Europa suchen, können nun durch Vermittlung über unsere Partner direkt und präferiert von Bechtle angesprochen werden.

GESCHÄFTSTÄTIGKEIT

Das Geschäftsmodell von Bechtle fußt auf zwei Säulen. Im Segment IT-Systemhaus & Managed Services ist Bechtle als Komplettanbieter für Informationstechnologie mit über 65 Systemhäusern in der DACH-Region aktiv. Im Segment IT-E-Commerce zählt die Bechtle Gruppe mit Tochtergesellschaften in 14 Ländern zu den führenden IT-Händlern in Europa. Die zunehmende Dynamik technologischer Innovationen bei gleichzeitig erhöhter Komplexität führt zu steigenden Kundenanforderungen an den IT-Partner. Kompetenz in der Breite und Tiefe, Schnelligkeit, aber auch Verlässlichkeit sind daher ausschlaggebend für eine erfolgreiche Positionierung im Wettbewerb. Die Bechtle Gruppe hat ihr Geschäftsmodell und die internen Prozesse auf diese Anforderungen konsequent ausgerichtet.

Geschäftsfelder

Die BECHTLE AG ist ein IT-Dienstleister und IT-Händler. Sie gliedert ihre Aktivitäten in zwei Segmente. Im Segment IT-Systemhaus & Managed Services betreut BECHTLE die Kunden als Komplettanbieter von der IT-Strategieberatung über die Lieferung von Hard- und Software, Projektplanung und -durchführung, Systemintegration, IT-Services sowie Schulungen bis hin zu Cloud Services oder zum Komplettbetrieb der IT. Das Segment IT-E-Commerce umfasst die auf Internet und Telefon gestützten Handelsaktivitäten des Konzerns für Hard- und Software. Mit den Marken ARP, BECHTLE DIRECT und

COMSOFT DIRECT verfolgt Bechtle in diesem Segment eine Mehrmarkenstrategie. Unseren insgesamt mehr als 75.000 Kunden aus Industrie und Handel, öffentlichem Dienst sowie dem Finanzsektor bieten wir somit ein lückenloses herstellerunabhängiges Angebot rund um die gesamte IT aus einer Hand.

Leistungsspektrum und Prozesse: IT-Systemhaus & Managed Services

Das Leistungsangebot von Bechtle im Segment IT-Systemhaus & Managed Services umfasst die gesamte Wertschöpfungskette der IT. Wesentlich für das Dienstleistungsangebot ist, dass BECHTLE „alles aus einer Hand“ anbietet. Durch die individuelle Zusammenstellung eines Angebots, bestehend aus unterschiedlichen Dienstleistungen in Kombination mit Hard- und Software, ist Bechtle in der Lage, für jeden Kunden eine bedarfsorientierte Lösung zu erarbeiten. Das Produktportfolio wird dabei kontinuierlich überprüft und den Markt- und Kundenerfordernissen angepasst.

Knapp 3.000 Servicemitarbeiter, darunter zertifizierte Spezialisten und Systemingenieure bieten den Kunden bei IT-Dienstleistungen Fachwissen, hohe Detailkompetenz, langjährige IT-Projekterfahrung und die Fähigkeit, individuelle Anforderungen schnell umzusetzen. In überregional tätigen Competence Centern hat BECHTLE Spezialisten-Know-how zu komplexen Lösungsthemen gebündelt. Mehr als 8.400 Zertifizierungen aller namhaften Hersteller garantieren höchste Qualifizierung bei unseren Serviceleistungen.

Bechtle IT-Lösungen. Die BECHTLE IT-Lösungen bieten ein vollständig integriertes Portfolio zu den folgenden Themen:

Client Management. Client-Management-Lösungen von Bechtle standardisieren und optimieren die IT-Arbeitsplatzlandschaft beim Kunden und schaffen so die technischen Voraussetzungen für zukunftssichere Bereitstellungskonzepte. Das Angebot reicht dabei von Rollout & Migration über Mobile sowie Print Solutions und Software Deployment bis hin zu Virtual Clients und Client Lifecycle Management. Mit Managed Workplace Services übernimmt BECHTLE die volle Funktions- und Kostenverantwortung bei gleichzeitiger Optimierung und laufender Modernisierung der IT-Arbeitsplätze des Kunden.

Server & Storage. Die Ansprüche an eine moderne IT-Infrastruktur sind umfangreich: Stabil, effizient und immer verfügbar soll sie sein und dabei flexibel und skalierbar neuen Anforderungen entsprechen. Bechtle bietet die Voraussetzung dafür durch die Virtualisierung, Automatisierung und Dynamisierung von Rechenzentren. Das Angebot umfasst hier die herstellerunabhängige Beratung, Projektierung und den Betrieb virtualisierter Server- und Stagesysteme sowie zusätzlich Unified Computing. Durch die Auswahl einer geeigneten Infrastrukturlösung in Bezug auf technologische Leistungsfähigkeit, Stromversorgung und Kühlung sowie ein aktives Energiemanagement trägt Bechtle dazu bei, die IT- und Energiekosten seiner Kunden deutlich zu senken.

Networking Solutions. Eine vereinfachte Netzwerkverwaltung, WAN-Optimierung, die Anbindung mobiler Mitarbeiter, LAN-Security sowie der Aufbau von sicheren drahtlosen Netzwerken bilden die Schwerpunkte einer zukunftsfähigen und kosteneffizienten Netzwerkinfrastruktur. Ziel ist eine reduzierte Komplexität bei gleichzeitiger Kostensenkung. Zertifizierte Experten von BECHTLE sorgen von der Netzwerkanalyse bis hin zum Netzwerkbetrieb für eine hohe Verfügbarkeit und Wirtschaftlichkeit der Infrastruktur. Dabei bindet Bechtle auch integrierte Konzepte für Konferenzlösungen, IP-Kommunikation, Instant Messaging, mobile Anwendungen und Telepresence zu den Themen „Collaboration“ und „Unified Communication“ ein. Unerlässlich bei Networking Solutions ist ein umfassendes Sicherheitskonzept.

Virtualisierung. Um die IT flexibel und damit skalierbar und zukunftsfähig zu machen und nebenbei signifikante Energie- und Kosteneinsparungen zu erzielen, setzen Unternehmen auf Virtualisierung als Basistechnologie. Bechtle bietet Beratung, Implementierung und Betrieb von Virtualisierungslösungen für Server, Storage, Clients und Applikationen. Aufbauend auf der klassischen Konsolidierung und der Optimierung hinsichtlich Verfügbarkeit, Sicherheit und Management ermöglichen wir unseren Kunden den größtmöglichen Virtualisierungsgrad im Datacenter. Und nicht zuletzt ist Virtualisierung der Wegbereiter in die Cloud. Unterstrichen wird die Kompetenz von Bechtle in diesem Bereich durch zahlreiche Auszeichnungen. So wird Bechtle regelmäßig von

VMware, dem weltweit führenden Anbieter virtueller Infrastruktursoftware, für Kompetenz und Leistungsfähigkeit honoriert. Im Berichtsjahr war es der Preis in der Kategorie „Global Solution Provider“.

IT Security. Bedrohungen durch Schadsoftware, Datenspionage und -diebstahl verlangen nach einer integrierten Sicherheitsstrategie. IT-Security von BECHTLE verbindet technische Sicherheit mit Informationssicherheit und bietet so ganzheitlichen Schutz. Unsere zertifizierten IT-Sicherheitsexperten planen und entwickeln IT-Security-Strategien beziehungsweise implementieren IT-Sicherheitsinfrastrukturen und betreuen diese mit einem 24/7-Monitoring. Darüber hinaus bieten wir Lösungen rund um den betrieblichen Datenschutz. Qualifizierte Datenschutzbeauftragte mit Praxiserfahrung, IT-Sicherheitsbeauftragte und Juristen übernehmen kompetent und zuverlässig Beratung, Konzeption und Realisierung.

Software. Bechtle verbindet hier Expertenberatung im Lizenzmanagement mit umfangreichem Know-how zu marktführenden Anwendungslösungen. Mit über 750 Softwarezertifizierungen realisieren unsere Anwendungsexperten Softwareprojekte mit Lösungen aus den Bereichen CAD, ERP/PPS, CRM, SAP, BI, DMS, Groupware und SharePoint. Unsere über 50 zertifizierten Lizenzspezialisten prüfen die schon eingesetzte Software beim Kunden und sichern die korrekte und revisionssichere Lizenzierung. So gewährleisten wir einen transparenten Softwarebestand, effiziente Lizenzverwaltung und Rechtssicherheit.

Bechtle Technologiekonzepte. Hier hat Bechtle drei zukunftsweisende Themen etabliert, die Infrastrukturlösungen, Management und Prozesse verbinden. Wir übernehmen für unsere Kunden alle notwendigen Planungs-, Architektur- und Implementierungsleistungen beim Aufbau der Technologiekonzepte. Unsere zertifizierten IT-Business-Architekten helfen, die Geschäftsanforderungen technologisch umzusetzen. Die Technologiekonzepte sind im Einzelnen:

Mobility. Bechtle bietet ein vollständig integriertes Lösungsangebot rund um Mobility von der Planung über Bereitstellung und Management bis zu Schutz und Support. Unsere erfahrenen Mobility-Experten und IT-Consultants beraten den Kunden herstellerübergreifend zu aktuellen Mobility-Technologien und nehmen die Anforderungen auf. Darauf aufbauend entwickeln wir gemeinsam mit dem Kunden eine strategische Handlungsempfehlung und den jeweiligen optimalen Mobility-Fahrplan. Bechtle übernimmt die sichere Integration und effiziente Verwaltung der Mobility-Landschaft, ebenso die Verantwortung für die Sicherheit oder den Support für technische Fragen der Garantieservices.

Cloud Computing. Den modernen Anforderungen an eine Erhöhung der geschäftlichen Flexibilität und Mobilität bei gleichzeitiger Kostenoptimierung begegnet BECHTLE durch die Bereitstellung von speziellen Cloud Services und Cloud-Technologien auf Grundlage einer dynamischen Infrastruktur. Das Unternehmen verfügt in diesem Bereich über ein umfangreiches Leistungsangebot angefangen von der Beratung über die Integration und den Betrieb von Cloud-Technologien bis hin zu schlüsselfertigen Komplettlösungen. Zertifizierte Spezialisten und Business-Architekten identifizieren den Bedarf an cloudfähigen IT-Services und ermitteln auf dieser Basis die optimale Cloud-Strategie und Cloud-Architektur für den Kunden. Darüber hinaus agieren wir als herstellerunabhängiger Generalunternehmer und übernehmen die Verantwortung für die vollständige Cloud-Infrastruktur oder auch den Betrieb der implementierten Lösungen in Form von Managed Cloud Services.

Dynamisches Datacenter. Der Druck auf industrielle IT-Infrastrukturen verstärkt sich weiter: Mitarbeiter verlangen jederzeit schnellen und mobilen Zugriff auf Daten, Dienste und Applikationen. Gleichzeitig wächst das Datenaufkommen unaufhaltsam – und mit ihm der Wunsch, die Informationspotenziale des digitalen Rohstoffs effektiver zu nutzen. Das setzt höchst anpassungsfähige Systeme und Prozesse voraus. Hier helfen Konzepte wie das Software Defined Datacenter oder konvergente Infrastrukturlösungen, die Komplexität im Rechenzentrum zu reduzieren und IT-Ressourcen bedarfsgerecht bereitzustellen. Die Erhöhung des Automatisierungsgrads steigert die Effizienz bei der Durchführung von Routineaufgaben. Geschäftsleitung, Fachabteilungen und Anwender erhalten zuverlässig die IT-Dienste, die sie benötigen. Bechtle unterstützt die Kunden durch Services wie Management und Automatisierung, die Bereitstellung von intelligenten Storgelösungen oder den Aufbau eines Datacenter Network.

Managed Services. Mit über 500.000 betreuten IT-Arbeitsplätzen und mehr als 250.000 Datacentersystemen unter Wartungsvertrag sind wir spezialisiert auf die Produktion kosteneffizienter Managed Services. BECHTLE übernimmt die Verantwortung für definierte Betriebsaufgaben rund um die IT der Kunden. Abgestimmte Service-Level-Vereinbarungen stellen dabei die Verfügbarkeit der IT-Infrastruktur sicher. Mit dem Remote-Betrieb oder der Vor-Ort-Betreuung von Servern, Clients, Druckern und Netzwerken auf Basis standardisierter Betriebskonzepte sowie einem ganzheitlichen mehrsprachigen Benutzerservice für die IT-Infrastruktur der Kunden gewährleistet BECHTLE über den gesamten Lebenszyklus eine optimale Funktionsfähigkeit der IT-Systeme bei gleichzeitiger Kosteneffizienz. Individuelle Finanzierungsmodelle wie Leasing ergänzen dabei die technischen Lösungen.

Maintenance & Repair. Die IT-Infrastruktur von Unternehmen fällt in der Praxis häufig sehr heterogen aus. Die jeweiligen Hersteller verantworten lediglich eigene Produkte und bieten meist sehr unterschiedliche Service-Levels an. Die Gesamtverantwortung sowie die Koordination und Kontrolle zahlreicher Ansprechpartner liegen oft beim Kunden. Bechtle sorgt hier mit einer zentralen Anlaufstelle sowie einer integrierten Garantie- und Ersatzteilabwicklung für einen effizienten Ablauf sämtlicher Serviceprozesse. Für die reibungslose Erbringung internationaler Maintenance & Repair Services greifen wir auf ein etabliertes weltweites Partnernetzwerk zurück.

Managed Cloud Services. Insbesondere im Mittelstand suchen Geschäftskunden nach Einstiegslösungen, die einfach zu integrieren, flexibel zu nutzen und kompromisslos bei der Datensicherheit sind. Als Antwort auf diese Anforderungen bietet Bechtle passgenaue Lösungsmodule als Managed Cloud Services an, die die Geschäftsprozesse unserer Kunden bestmöglich unterstützen. Auf Basis unserer Managed Cloud Services liefern wir bedarfsgerechte Lösungen, die die IT unserer Kunden kosteneffizient und zukunftsfähig macht. Die jeweiligen Leistungen werden auf der Bechtle Cloud-Plattform bereitgestellt und sind entsprechend dem tatsächlichen Bedarf fakturierbar. Die Daten verbleiben dabei immer im Ursprungsland.

Managed IT & Outsourcing. Bechtle hat sich auf Leistungen im Bereich Managed IT & Outsourcing spezialisiert und sich im Berichtsjahr durch eine Akquisition weiter verstärkt. Hier übernimmt Bechtle die professionelle Bereitstellung von Arbeitsplatz- und Rechenzentrums Umgebungen unter strengen Service-Level-Vereinbarungen. Der Konzern ist dabei in der Lage, den Kunden zukunftsfähige adaptierbare IT-Konzepte anzubieten, die Vor-Ort-Leistungen, Unterstützung auf Abruf sowie Remote-Services in optimaler Weise miteinander kombinieren. Bechtle arbeitet hier mit einem modularen Angebotskatalog mit über 500 vordefinierten Services, der für höchstmögliche Standardisierung steht.

Professional Services. Bechtle bietet Professional Services von der Client-Installation bis zur Datacenteroptimierung. Wir beraten Kunden zur IT-Strategie, integrieren neue Anwendungslösungen, optimieren die IT-Systeme oder unterstützen mit unserem Expert Support den Betrieb. Mit einer ganzheitlichen Sicht auf Geschäftsmodelle und Wertschöpfungsketten gestalten zertifizierte IT-Business-Architekten von Bechtle zukunftssichere IT-Landschaften.

Training Services. Das maßgeschneiderte Seminarkonzept der 22 deutschlandweiten BECHTLE Schulungszentren folgt konsequent den Anforderungen des Markts. Bei mehr als 12.500 Seminarterminen zu 500 aktuellen Themen rund um die IT ist das Angebot breit gefächert. Für Kunden mit mehreren Niederlassungen ermöglicht diese Präsenz firmeneinheitliche Schulungen jeweils direkt vor Ort.

Competence Center. Ein wichtiges Standbein im Leistungsspektrum von BECHTLE sind die sogenannten Competence Center. Hintergrund ist die Tatsache, dass bestimmte technologische Schwerpunktdienstleistungen tiefer gehendes Expertenwissen erfordern, das nicht an jedem Systemhausstandort der Bechtle Gruppe vorgehalten werden kann. Um allen Kunden diese Services anbieten zu können, bündelt die BECHTLE Gruppe dieses Know-how in den Competence Centern. Diese stehen grundsätzlich allen Standorten im Rahmen der Leistungserbringung als interne Serviceeinheiten zur Verfügung.

Standortübergreifender Know-how-Transfer. Bei der zunehmenden Komplexität und Vielfalt in der IT ist es für ein einzelnes Systemhaus schwierig, alle Themen in der nötigen Tiefe zu beherrschen. Um im Wettbewerb zu bestehen, hat BECHTLE nicht nur die beschriebene Fokussierung auf IT-Leitthemen intensiviert, sondern auch das Konzept zum standortübergreifenden Know-how-Transfer weiter vorangebracht. Ziel ist es, die Bereitstellung von Expertenwissen in allen Projekten gleichermaßen zu gewährleisten, unabhängig vom Sitz des jeweiligen Systemhauses. Ausgehend von den Competence Centern wird daher die Zusammenarbeit mit den Standorten der regionalen Cluster optimiert. Die einzelnen projektverantwortlichen Systemhäuser investieren beispielsweise in die Vertriebs- und Beratungsqualität der Schwerpunktthemen durch eine verstärkte Ausbildung der Mitarbeiter, unterstützen andere Systemhäuser bei Kundenprojekten und organisieren den erfolgreichen Wissenstransfer innerhalb eines Clusters. Es entsteht zunehmend ein System der „vernetzten Dezentralität“ als schlagkräftige Organisationsform.

Leistungsspektrum und Prozesse: IT-E-Commerce

Hardware und Software. Im Segment IT-E-Commerce deckt BECHTLE als Fachhändler mit über 58.000 Artikeln – von der Hardware über Standardsoftware bis zu Peripherieartikeln – alle gängigen Bereiche der IT ab. Während der Fokus bei BECHTLE DIRECT eher auf die klassische Hardware der marktführenden Hersteller gerichtet ist, findet der Kunde im Sortiment von ARP auch innovative Nischenprodukte. Darüber hinaus vertreiben die ARP Gesellschaften mit ARP® und CLAXAN® Peripherieprodukte unter eigenem Label und bieten den Kunden damit eine kostengünstige Alternative zu anderen bekannten Marken bei gleichem Qualitätsstandard.

Im stark prozessgesteuerten IT-E-Commerce hat BECHTLE schlanke Abläufe etabliert, die für den Erfolg dieses Segments von großer Bedeutung sind. In gewisser Hinsicht sind die unterlegten Prozesse sogar Teil der eigentlichen Leistung. Beispielsweise wird eine Vielzahl der Bestellungen im IT-E-Commerce nach dem sogenannten Fulfilment-Prinzip abgewickelt: BECHTLE leitet eingehende Bestellungen direkt an Hersteller oder Distributoren weiter. Diese übernehmen den Versand der Ware an den Kunden im Namen und auf Rechnung von BECHTLE. Die Qualität des Versands – sie wird vor allem durch die Geschwindigkeit bestimmt – stellt BECHTLE über Vereinbarungen mit den Partnern und über tägliche Audits sicher. BECHTLE hält mithilfe des Fulfilment-Prinzips den Lagerbestand niedrig und reduziert das Risiko von Abwertungen der von sehr kurzen Innovationszyklen geprägten IT-Produkte. Der Kunde profitiert dabei von einer kurzen Lieferzeit: Bestellungen, die bis 16.30 Uhr eingehen, werden noch am selben Tag versendet und in der Regel am nächsten Tag zugestellt.

Schlanke Prozesse und eine leistungsstarke Logistik sichern uns im Handelsgeschäft einen Wettbewerbsvorsprung. Denn die Zentralisierung von Produktmanagement, Einkauf und Lager garantiert wettbewerbsfähige, tagesaktuelle Preise und schnellste Verfügbarkeiten. Daher sind bei BECHTLE diese Teilbereiche für alle EU-Länder bei der Logistik & Service in Neckarsulm angesiedelt. Die Aktivitäten der Schweizer Systemhäuser sowie der ARP und COMSOFT DIRECT Gesellschaften werden vom Logistikzentrum in Rotkreuz, Schweiz gesteuert. Um auch in Zukunft hier einen Wettbewerbsvorteil vorweisen zu können, führt Bechtle fortlaufend Maßnahmen zur Optimierung der Logistik durch. In den letzten Jahren waren das Ausbau der Gesamtlagerfläche, Implementierung einer neuen Fördertechnik sowie Einführung einer systemgestützten Lagerplatzverwaltung auf Basis von SAP. Mithilfe der neuen Warehouse-Management-Lösung konnten Arbeitsabläufe insbesondere bei der Einlagerung der Produkte sowie der Kommissionierung von Warensendungen effizienter gestaltet und Fehlerquoten reduziert werden. Derzeit umfasst das zentrale Auslieferungslager in Neckarsulm eine Gesamtfläche von rund 20.000 Quadratmetern bei einer Kapazität von 9.250 Europalettenstellplätzen. Von den 58.000 angebotenen Produkten sind etwa 8.500 Artikel ständig am Lager vorrätig. Der durchschnittliche Ausstoß im Lager lag im Berichtsjahr bei 7.300 Paketen pro Tag.

Ein weiterer wichtiger Geschäftsprozess betrifft das Waren- und Preissystem sowie die einheitliche Artikeldatenbank, auf die europaweit alle Tochtergesellschaften zugreifen. Das von BECHTLE entwickelte Europäische Preissystem (EPS) liest jede Nacht mehr als 15 Millionen Preis- und Verfügbarkeitsinformationen von IT-Herstellern und Distributoren ein und kalkuliert in den jeweiligen nationalen Preisen. Über die primären Kriterien einer sofortigen europaweiten Lieferfähigkeit und des günstigsten Preises werden die Lieferanten ausgewählt. Tages- und marktaktuelle Produktinformationen stehen vollautomatisiert online für die landesspezifischen Webshops bereit.

Neben den Onlineshops und dem aktiven Telefonvertrieb sind die Produktkataloge eine weitere Vertriebschiene im Handelsgeschäft von BECHTLE. Der Hauptkatalog von BECHTLE DIRECT wird einmal im Jahr neu aufgelegt. Er erscheint in fünf Sprachen und 17 internationalen Versionen mit einer Gesamtauflage von etwa 150.000 Exemplaren. Der ARP Katalog wird in drei Sprachen und sechs internationalen Versionen einmal jährlich mit einer Auflage von über 100.000 Exemplaren herausgegeben. In Deutschland erscheinen darüber hinaus regelmäßig BECHTLE Sonderkataloge zu speziellen Trendthemen.

E-Procurement. Eine Besonderheit von BECHTLE DIRECT sind die sogenannten bios®-Shops. Hierbei handelt es sich um ein für die Bedürfnisse der Kunden maßgeschneidertes Onlinebeschaffungssystem, dessen Ziel es ist, Bestell- und Durchlaufzeiten zu verkürzen, Rahmenverträge unternehmensweit optimal auszunutzen, IT-Bestände automatisiert zu verwalten und dadurch Zeit und Kosten zu sparen. Rund 24.000 BECHTLE Kunden haben europaweit mit bios® ihre Prozesskosten bei der Beschaffung und Verwaltung von IT-Produkten spürbar reduziert. Bereits heute werden mehr als 50 Prozent aller Handelsaufträge der BECHTLE Gruppe über bios®-Plattformen abgewickelt. Die angebotenen Leistungen beschränken sich dabei aber nicht nur auf die Lieferung von Hard- und Software, sondern beginnen schon bei der umfassenden Beratung zu Produkten und Lösungen sowie der Erstellung von individuell zugeschnittenen Beschaffungskonzepten in Form von definierten Warenkörben und Rahmenverträgen. Kunden, die bios® nutzen, profitieren von der hohen Flexibilität der Produktauswahl bei gleichzeitiger Standardisierung und können so gleichzeitig bei allen Bestellungen die Einheitlichkeit der eigenen IT-Infrastruktur sicherstellen.

Im Geschäftsbereich Öffentliche Auftraggeber setzt BECHTLE mit seinen bios®-Shops ebenfalls das Prinzip der kundenspezifischen Ansprache konsequent weiter fort. Mit der Unterteilung in die Themenbereiche Verwaltung, Gesundheitswesen, Forschung & Lehre sowie Kirche & Wohlfahrt trägt der Konzern der heterogenen Branchenausprägung der öffentlichen Hand stärker Rechnung. Die jeweiligen Bundes- und Landesbehörden, Kommunen, Kammern, Verbände sowie Bildungseinrichtungen können so auch ohne Ausschreibungen und weitere Verhandlungen auf die Sonderkonditionen der Hersteller zugreifen.

Unter dem Namen bios® Asset bietet Bechtle neben der Beschaffung auch die Bestandsverwaltung sowie das kontinuierliche Management der eingesetzten Hard- und Software an. Neben den neu bestellten Produkten ist es möglich, den kompletten, in der Firma bereits vorhandenen IT-Bestand zu importieren, zu verwalten und auszuwerten. Damit können die Einführung neuer Technologien und deren Lifecycle zeitsparend geplant, die Effizienz der IT-Ressourcen maximiert und die resultierenden IT-Kosten verursacherbezogen zugeordnet werden.

Remarketing. Mit der Bechtle Remarketing verfügt der Konzern über eine Gesellschaft, die auf die Wiedervermarktung gebrauchter IT spezialisiert ist. Die erfahrenen Bechtle Remarketing-Spezialisten prüfen und bewerten die Bestandware, die ausgetauscht werden soll, und übernehmen die Hardware – direkt beim Kunden vor Ort. Durch die Kombination aus Neugeräteanlieferung und gleichzeitiger Rücknahme der Altgeräte gewährleisten wir als zuverlässiger IT-Logistikpartner den sicheren Abtransport der Systeme bis hin zu einer zertifizierten Datenlöschung. Die Altsysteme werden von uns entweder zum Weiterverkauf aufbereitet oder umweltgerecht entsorgt.

Softwarelizenzmanagement. Die im Bereich Softwarelizenzierung und -management in acht Ländern tätigen COMSOFT DIRECT Gesellschaften bieten den Kunden herstellerübergreifend ein Full-Service-Lösungsportfolio für Softwarelizenzen an. Das Onlineangebotsspektrum von COMSOFT DIRECT umfasst derzeit rund 10.000 Produkte von über 130 Herstellern und wird ständig erweitert. Die Unternehmen erhalten bei COMSOFT DIRECT individuell zugeschnittene Softwareprodukte und Lösungen. Das Angebot deckt dabei den gesamten Softwarelifecycle ab: von der Beratung über den Verkauf und die Beschaffung bis zur Wartung und zum entsprechenden Projektmanagement. Dieses Know-how wird immer wichtiger, denn die Lizenz- und Preismodelle der Hersteller werden zusehends komplexer. Gerade im Hinblick auf serviceorientierte Architekturen, in denen unterschiedliche Softwaremodule mit unzähligen Lizenzmodellen zum Einsatz kommen, wird diese Fachkompetenz kundenseitig zunehmend gefordert. COMSOFT DIRECT wählt aus seinem umfassenden Portfolio die optimalen Lizenzierungsmodelle aus und gewährleistet, dass die Kunden ihre Softwareapplikationen bestmöglich und kostenoptimiert einsetzen können. Teil des Angebots in diesem Geschäftsfeld ist dabei auch die Analyse der Lizenzierungssituation bei den Kunden, um das Optimum zwischen

gesetzeswidriger Unterlizenzierung und unnötiger, kostenintensiver Überlizenzierung schnell zu erreichen.

Mit dem Einsatz einer modularen und zugleich kostengünstigen Software-Asset-Management-Lösung (SAM) erreichen wir eine professionelle Bestandsverwaltung der beim Kunden eingesetzten Softwarelizenzen. Durch Zugriff auf die vorhandenen IT-Bestandsinformationen wird dabei ein umfangreiches Bild über die im gesamten Unternehmen eingesetzte Software möglich, inklusive Verwendungshäufigkeit und Verteilung. In Verbindung mit der gegenwärtigen Unternehmenssituation und der geplanten Entwicklung lassen sich so umfangreiche Beratungspotenziale zur Lizenzoptimierung beim Kunden realisieren. Damit deckt COMSOFT DIRECT die gesamte Komplexität des Softwarelebenszyklus von der Einkaufsplanung über die Finanzierung, Beschaffung, Verteilung, Bereitstellung und Wartung bis hin zur Ablösung ab und ermöglicht dem Kunden die kontinuierliche Optimierung seiner Produktivität bei gleichzeitig größtmöglicher Kosteneffizienz.

Forschung und Entwicklung

Als reines Dienstleistungs- und Handelsunternehmen betreibt BECHTLE keine Forschungsaktivitäten. Entwicklungsleistungen für Softwarelösungen und Applikationen finden jedoch sowohl zu eigenen Zwecken als auch im Rahmen von individuellen Kundenprojekten statt. Ebenso wird Software zur Abdeckung von speziellen Branchenanforderungen entwickelt und modular angeboten.

Im Geschäftsbereich Software & Anwendungslösungen ist es Teil des Angebots – zum Beispiel bei Share-Point- oder ERP-Projekten –, Software im Kundenauftrag zu konzipieren, zu entwickeln und zu implementieren. So bietet dieser Geschäftsbereich seinen Kunden mit Bechtle Product-Lifecycle-Management (Bechtle PLM) eine Lösung zur Beschleunigung der Geschäftsprozesse.

Zudem entfiel Programmieraufwand auf die selbst erstellten Softwarelösungen BELOS, BECHTLE Manufacturing und BECHTLE NAV Connect. BELOS ist eine Ressourcenmanagementsoftware zur Planung und Durchführung von Veranstaltungen, Schulungen und Meetings. Die ursprünglich auf Basis von Lotus Notes für den Eigenbedarf entwickelte Software wird mittlerweile aufgrund ihrer Sonderstellung am Markt von uns bundesweit vertrieben. 2013 wurde zusätzlich die neue webfähige und gänzlich plattformunabhängige Softwarelösung BELOS4web am Markt eingeführt, um der gestiegenen Nachfrage nach professionellen Lösungen im Veranstaltungsmanagement auf Basis von offenen Webtechnologien sowie einer Outlook/Exchange-Integration Rechnung zu tragen. Mit BECHTLE Manufacturing bietet der Konzern auf Basis der ERP-Software Microsoft Dynamics NAV ein umfassendes Gesamtpaket speziell für mittelständische Fertigungsunternehmen. Das Tool zeichnet sich unter anderem durch eine hohe Funktionalität und Transparenz in Verkauf und Einkauf, in der Produktionssteuerung, der Qualitätssicherung bei Wareneingang, im Projektmanagement und in der Service- und Reklamationsabwicklung sowie bei Benachrichtigungs- und Genehmigungsverfahren aus. BECHTLE NAV Connect – eine Anwendung ebenfalls auf Basis von Microsoft Dynamics NAV – wurde für den Einsatz im Lager-/Logistikbereich entwickelt. Diese Lösung ermöglicht es, Prozesse wie Wareneingang/-ausgang, Kommissionierung, Umlagerung und Inventur über mobile Barcodescanner abzubilden. Die Anwendung ist komplett in das ERP-System Microsoft Dynamics NAV integriert und unterstützt somit auch komplexe Prozessabläufe des Lagerverwaltungssystems per MDE-Barcodescanner. Die Softwarelösungen werden regelmäßig gepflegt und weiterentwickelt. Im Competence Center Business Collaboration werden darüber hinaus individuelle Anwendungen für Lotus Notes, Webumgebungen und mobile Endgeräte entwickelt.

Neben den kontinuierlichen Entwicklungsarbeiten, die die Pflege und Aktualisierung unserer Webseiten sowie der Webshops unserer Handelsmarken ARP, BECHTLE DIRECT und COMSOFT DIRECT betrafen, haben BECHTLE Mitarbeiter im Berichtsjahr Vorarbeiten zum Relaunch des Webshops von BECHTLE DIRECT geleistet. Im laufenden Jahr soll dieses Projekt weiter vorangetrieben werden.

Darüber hinaus gab es im Berichtsjahr keine nennenswerten Entwicklungsleistungen.

Absatzmärkte

Die Kernzielgruppe von BECHTLE sind mittelständische Unternehmen. Dabei definiert BECHTLE den Mittelstand über die Anzahl der PC-Arbeitsplätze. Zum lokalen Mittelstand zählen Kunden mit 20 bis 50 PC-Arbeitsplätzen, der regionale Mittelstand umfasst Unternehmen mit 50 bis 250 computergestützten Arbeitsplätzen und im gehobenen Mittelstand sind Unternehmen mit 250 bis 2.000 PCs zusammengefasst. Neben dem klassischen Mittelstand spricht BECHTLE auch größere Unternehmen und Konzerne sowie öffentliche Auftraggeber mit mehr als 2.000 PC-Arbeitsplätzen an.

BECHTLE bearbeitet den IT-Markt grundsätzlich branchenunabhängig. Lediglich die Besonderheiten der Ausschreibungsverfahren im Bereich der öffentlichen Auftraggeber haben dazu geführt, in dieser Kundengruppe eine stärker fokussierte und damit spezialisierte Kundenansprache umzusetzen. Der zentrale Geschäftsbereich Öffentliche Auftraggeber unterstützt in dieser Funktion als interne Serviceeinheit die dezentralen Systemhäuser sowie die Handelsgesellschaften bei der Bearbeitung öffentlicher Ausschreibungen.

Geografisch ist BECHTLE im Segment IT-Systemhaus & Managed Services in der DACH-Region tätig. Eine Ausnahme bildet das 2011 gegründete Vertriebsbüro in Brüssel. Im Segment IT-E-Commerce ist der BECHTLE Konzern europaweit aufgestellt. Mit den im Berichtsjahr erstmals eingegangenen Allianzen schafft Bechtle ein Netzwerk an Partnerunternehmen außerhalb der europäischen Grenzen. Damit ist es Bechtle auch ohne eigene Gesellschaften in den jeweiligen Märkten möglich, Kunden anzusprechen, die eine weltweite Belieferung zu einheitlichen Qualitätsstandards wünschen. Gleichzeitig ist Bechtle der präferierte Reseller unserer Allianzpartner in Kerneuropa.

Wettbewerbsposition

Laut den Angaben des Statistischen Bundesamtes bieten über 80.000 IT-Unternehmen in Deutschland ihre Produkte und Dienstleistungen an, wobei die Größe, das Leistungsspektrum und die Spezialisierung der IT-Unternehmen stark differieren. Die meisten sind rein lokal tätige Unternehmen, deren Jahresumsatz selten 5 Mio. € übersteigt. Die Gruppe der mittelgroßen IT-Unternehmen mit einem Jahresumsatz von circa 50 Mio. € bis 250 Mio. € besteht nach Angaben des Statistischen Bundesamtes aus circa 120 Unternehmen. Zu den größeren in Deutschland aktiven Systemhäusern zählen nur etwa 25 Unternehmen, darunter BECHTLE.

BECHTLE hat in Deutschland eine hervorragende Marktposition und diese im Berichtsjahr weiter verbessert. Laut dem Fachmedium ChannelPartner belegte BECHTLE 2014 im deutschen Systemhausgeschäft gemessen am inländischen Umsatz den ersten Platz unter den herstellerunabhängigen Häusern. Wichtiger noch als die Höhe des Umsatzes ist die Wettbewerbsstärke. Gemäß einer ebenfalls von ChannelPartner unter deutschen Systemhäusern durchgeführten Umfrage zu den wichtigsten Wettbewerbern ist BECHTLE nach den lokalen Systemhäusern das am häufigsten genannte Unternehmen.

In der jährlichen Umfrage der Fachzeitschriften ChannelPartner und Computerwoche unter Anwenderunternehmen zur Kundenfreundlichkeit konnte Bechtle seine Bewertung leicht verbessern, von 2,04 auf 2,03. In der Klasse über 250 Mio. € Jahresumsatz ist Bechtle damit weiterhin unter den TOP 5 der deutschen Systemhäuser. Bewertet wurden unter anderem die Qualität des Angebots sowie die Zufriedenheit mit dem ausgewählten Systemhaus. Anhand der Aussagen zu Projektmanagement, Kommunikation, Reaktionszeiten und Kompetenz wurde die Güte des Projektverlaufs ermittelt. Termintreue, ein gutes Preis-Leistungs-Verhältnis und die Betreuung nach Projektende waren ebenfalls Grundlage der Bewertung.

Das Gesamtvolumen des deutschen IT-Markts 2014 wird vom Marktforschungsinstitut EITO aktuell mit 71,8 Mrd. € angegeben. Mit einem Jahresumsatz in Deutschland von rund 1,8 Mrd. € beläuft sich der Marktanteil von Bechtle auf rund 2 Prozent. Die vom Fachmedium ChannelPartner jährlich erhobenen zehn größten IT-Unternehmen in Deutschland nehmen einen Marktanteil von circa 8 Prozent ein. Anhand dieser Zahlen wird deutlich, wie stark fragmentiert der deutsche IT-Markt ist. Unverändert verbuchen die kleineren und mittleren Unternehmen den weitaus größten Marktanteil. Der

Konsolidierungsdruck war jedoch auch im Berichtsjahr ungebrochen hoch, sodass auf lange Sicht von einer leichten Marktberingung auszugehen ist.

In der Schweiz zählt BECHTLE nach eigener Einschätzung im Systemhausgeschäft zu den Marktführern. In Österreich ist die BECHTLE AG derzeit mit sieben Systemhausstandorten vertreten. Ziel ist es, die Marktposition dort weiter auszubauen.

Im Bereich IT-E-Commerce sieht sich der Konzern in Deutschland, der Schweiz und den Niederlanden in der Spitzengruppe. In den übrigen europäischen Ländern ist BECHTLE in einer gefestigten Position, wobei in den jüngeren Märkten diese Stellung noch untermauert werden muss.

Umweltschutz

Bechtle ist vor dem Hintergrund der gesamtgesellschaftlichen Verantwortung dem Umweltschutz verpflichtet. So unterstützt der Konzern im Rahmen seiner Möglichkeiten einen verantwortungsvollen Umgang mit den eingesetzten Ressourcen. Um dieses Engagement zu manifestieren und vor allem innerhalb des Unternehmens fest zu verankern, hat die BECHTLE AG 2011 ein Umweltmanagementsystem (UMS) nach ISO 14001 eingeführt und zertifizieren lassen. Im Berichtsjahr wurde Bechtle im vorgesehenen Dreijahrerhythmus erfolgreich rezertifiziert. Mit dem UMS ist es dem Unternehmen möglich, Umwelteinflüsse systematisch zu erfassen und die Umweltbelastungen kontinuierlich zu reduzieren. Diese Maßnahme konzentriert sich derzeit auf die BECHTLE AG als Einzelgesellschaft. Wir werden weiterhin prüfen, für welche Tochtergesellschaften es sinnvoll ist, das UMS zu übernehmen. Aufgrund der dezentralen Struktur der BECHTLE Gruppe ist nicht geplant, den Gesamtkonzern einzubeziehen. Gleichwohl gilt prinzipiell der Grundgedanke des UMS – schonender und verantwortungsvoller Umgang mit den eingesetzten Ressourcen – für alle Unternehmen im BECHTLE Konzern. Seit Einführung des UMS steigen kontinuierlich die Anfragen von Bechtle Standorten, die sich für das am Stammsitz eingeführte UMS interessieren und für ihre Lokationen prüfen, ob sie zumindest Teile der Maßnahmen umsetzen können. Gleichzeitig werden kontinuierlich alle Mitarbeiter für die Belange des Umweltschutzes sensibilisiert.

Das UMS bei der BECHTLE AG betrifft Einsparungen bei Energie (Strom und Wärme), beim Papierverbrauch, beim Wasser und bei den Emissionen sowie eine konsequente Rückführung von Wertstoffen in den Wirtschaftskreislauf. Es handelt sich meistens um bereichsübergreifende Maßnahmen, die Auswirkungen auf alle Gesellschaften haben, die am Hauptsitz in Neckarsulm ansässig sind. Bei der jährlichen Evaluierung wurde im Berichtsjahr festgestellt, dass fast alle im Vorjahr formulierten Ziele erreicht wurden. Gleichzeitig haben wir neue Ziele definiert. Nach wie vor spielen die zentrale IT für den Stromverbrauch und das Facilitymanagement für Strom, Wärme und Wasser eine bedeutende Rolle. Darüber hinaus wurden im Berichtsjahr folgende Maßnahmen durchgeführt oder initiiert:

- Die Bechtle AG hat erstmals Elektrofahrzeuge in den Fuhrpark aufgenommen. Mit dem Kauf von 20 BMW i3 verfügt Bechtle seit November 2014 deutschlandweit über die größte i3-Flotte. Die Autos wurden auf mehrere Standorte verteilt und stehen dort allen Mitarbeitern als Poolfahrzeuge zur Verfügung. Gleichzeitig wurden in Neckarsulm und an den jeweiligen Standorten Stromtankstellen eingerichtet.
- Als Pilotprojekt wurden im Rahmen einer Bachelorarbeit alle relevanten Umweltleistungen der Bechtle AG erfasst. Damit war es möglich, auf Grundlage der ISO 14064 einen „Carbon Footprint“ für das Unternehmen zu erstellen. Wir prüfen derzeit, ob wir dieses Projekt fortführen und den „Carbon Footprint“ regelmäßig erfassen werden.
- Wie schon in den Vorjahren hat Bechtle im eigenen Rechenzentrum den Virtualisierungsgrad weiter gesteigert. In einem dynamisch wachsenden Unternehmen und bei den zwangsläufig damit einhergehenden steigenden Rechenkapazitäten ist die Virtualisierungstechnologie ein wichtiger Hebel zur Eindämmung des Energieverbrauchs.
- Die Anzahl der Videokonferenzen beziehungsweise der Teilnehmer hat sich im Berichtsjahr annähernd verdoppelt. Durch den Verzicht auf Präsenzveranstaltungen können Geschäftsreisen und deren Umwelteinflüsse deutlich reduziert werden.
- Die Gesamtabfallmenge pro Kopf hat sich reduziert. Der Anteil der Wertstoffe ist dank der konsequenten Abfalltrennung kontinuierlich gestiegen.

Über die Einführung des UMS hinaus beachtet der BECHTLE Konzern Belange des Umweltschutzes im Rahmen der gesetzlichen Vorgaben. So bieten wir keine Produkte an, die Schadstoffe oder potenziell schädigende Stoffe enthalten und damit ein Risiko für Endanwender und Umwelt darstellen. BECHTLE verpflichtet seine Lieferanten, die Bestimmungen der EU-Richtlinie 2002/95/EG zur Beschränkung der Verwendung bestimmter gefährlicher Stoffe in Elektro- und Elektronikgeräten (ROHS) vom März 2003 zu beachten. Zudem werden regelmäßig alle erworbenen Komponenten geprüft, um sicherzustellen, dass diese keine gefährlichen Stoffe enthalten. BECHTLE sorgt für eine umweltschonende Entsorgung der Produkte am Ende ihres Lebenszyklus und kommt damit auch seinen Verpflichtungen im Rahmen des Elektro- und Elektronikgerätegesetzes nach. Das Unternehmen ist bereits seit 2005 im Elektro-Altgeräte-Register erfasst. Mit der Bechtle Remarketing GmbH verfügt Bechtle selbst über die Möglichkeiten für eine umweltgerechte Verwertung von IT-Produkten. Außerdem ist die Bechtle Remarketing darauf spezialisiert, ausgemusterte IT-Hardware von Kunden zu übernehmen, diese aufzubereiten und die Geräte in den Verwendungskreislauf zurückzuführen.

Der Konzern reagiert auf den gestiegenen Bedarf nach verbrauchsärmeren IT-Produkten sowie energieeffizienten Konzepten mit einem erweiterten Dienstleistungs- und Produktangebot an umweltfreundlicheren und wirtschaftlicheren IT-Umgebungen. BECHTLE deckt von der Beratung über die Beschaffung bis zur Umsetzung sämtliche Stufen der wirtschaftlichen und ökologischen Optimierung von IT-Infrastrukturen ab. So werden Rechenzentren im Hinblick auf ihren Energieverbrauch und mögliche Einsparpotenziale analysiert. Einsparungen können beispielsweise durch Servervirtualisierung und -konsolidierung erzielt werden.

Nachhaltigkeit

Der Erfolg von Bechtle hängt wesentlich damit zusammen, dass wir nicht kurzfristig orientiert sind, sondern stets das große Ganze, das Gesamtbild, im Blick haben. Bechtle war und ist ein langfristig ausgerichtetes Unternehmen. Unser Antrieb sind starke Ziele, formuliert in einer messbaren Vision. Nachhaltigkeit, unabhängig von Zeitgeist und Mode, war von Anfang an Teil unserer strategischen Ausrichtung. Ökonomische, ökologische und soziale Verantwortung gehören nach unserer Überzeugung zusammen. Und das bedeutet: Erfolgreich sind wir nur dann, wenn es uns gelingt, geschäftliche und gesellschaftliche Interessen in einem gesunden Gleichgewicht zu halten. Um das zu unterstreichen, hat Bechtle bereits 2013 einen Nachhaltigkeitskodex erarbeitet, der allen Bechtle Mitarbeitern und Geschäftspartnern unsere gesamtgesellschaftliche Verantwortung und die wesentlichen Leitgedanken nahebringt. Im Berichtsjahr hat Bechtle zusätzlich einen Nachhaltigkeitsbericht verfasst, der 2015 zeitgleich mit dem Geschäftsbericht in der Pilotphase zunächst intern publiziert wird. Ab 2016 soll der Nachhaltigkeitsbericht allen Interessierten zur Verfügung stehen. Um den Stellenwert von Nachhaltigkeit für Bechtle zu untermauern und sowohl nach innen als auch nach außen zu manifestieren, hat die Bechtle AG im Berichtsjahr die vom Land Baden-Württemberg initiierte WIN-Charta unterzeichnet. Damit bekennt sich Bechtle zu den in der WIN-Charta definierten insgesamt zwölf Leitsätzen und Zielen nachhaltigen Wirtschaftens. Außerdem verpflichten sich die an der WIN-Charta mitwirkenden Unternehmen zu regelmäßiger Berichterstattung und unterstützen mindestens ein Nachhaltigkeitsprojekt in Baden-Württemberg.

Die im Bechtle Nachhaltigkeitskodex definierten Grundwerte sind unterteilt in die folgenden acht Kategorien:

Nachhaltige Unternehmensführung. Wichtigster Punkt hierbei ist die langfristige Ausrichtung des Unternehmens mit dem Ziel profitablen Wachstums. Nach unserer Überzeugung ist dies Voraussetzung dafür, die Verantwortung für die Auswirkungen unserer unternehmerischen Entscheidungen und Geschäftstätigkeiten im ökonomischen, ökologischen, sozialen und gesellschaftlichen Kontext zu übernehmen. Aber auch das Einhalten verbindlicher Verhaltensstandards, eine offene interne Kommunikation sowie Transparenz im Umgang mit der Öffentlichkeit sind hier tragende Säulen. Unsere Verantwortung gegenüber den Stakeholdern dokumentieren wir auch im Corporate-Governance-Bericht.

Nachhaltige Personalarbeit. Die Mitarbeiter sind das höchste und wichtigste Gut bei Bechtle. Deswegen ist eine nachhaltige Personalarbeit unabdingbar mit dem langfristigen Unternehmenserfolg verbunden. Unsere Verantwortung unseren Mitarbeitern gegenüber geht hier Hand in Hand mit der

Verantwortung gegenüber dem Unternehmen und den Anteilseignern. Wichtige Bestandteile einer nachhaltigen Personalarbeit sind die Aus- und Weiterbildung unserer Mitarbeiter, ein leistungsgerechtes und anreizorientiertes Vergütungssystem sowie die Schaffung eines sicheren und gesunden Arbeitsumfelds. Dazu gehört auch, Voraussetzungen für ein ausgewogenes Verhältnis zwischen Beruf und Privatleben zu schaffen. Untermuert wird das Ganze von den Bechtle Führungsgrundsätzen, mit denen allen Managementebenen Leitlinien zum Umgang mit Mitarbeitern und vor allem zur Wahrnehmung ihrer Vorbildfunktion an die Hand gegeben werden. Ausführliche Informationen zur Personalarbeit bei Bechtle finden sich auch im Kapitel Mitarbeiter.

Nachhaltige Kundenbeziehungen. Die Anliegen unserer Kunden und deren Zufriedenheit stehen im Mittelpunkt unseres Handelns. Zufriedene Kunden sind nicht nur Beweis unserer hervorragenden Arbeit, sondern auch Grundlage unseres künftigen Erfolgs. Gerade im Kernkundensegment von Bechtle, dem Mittelstand, fußen die Kundenbeziehungen in den meisten Fällen auf einer in Jahren gewachsenen festen Vertrauensbasis und sind somit auch grundsätzlich langfristig angelegt. Wichtig für gute Kundenbeziehungen ist aber auch, das Portfolio kontinuierlich den Bedürfnissen der Kunden anzupassen sowie schnelle und flexible Prozesse für Problemlösungen bereitzuhalten.

Nachhaltiges Umweltbewusstsein. Umweltschutz spielt bei Bechtle eine große Rolle. Die Bechtle AG als Einzelgesellschaft verfügt über ein nach ISO 14001 zertifiziertes Umweltmanagementsystem. Schon seit Jahren berichtet Bechtle gesondert über Umweltschutz im Geschäftsbericht.

Nachhaltige Lösungsangebote. Unser Bestreben ist es, unseren Kunden Lösungen anzubieten mit dem Grundsatz, die Nutzung von Informations- und Kommunikationstechnologien über den gesamten Lebenszyklus hinweg – vom Design der Systeme über deren Verwendung und Betrieb bis hin zum Recycling der Geräte – umwelt- und ressourcenschonend zu gestalten. Hierfür hat Bechtle die entsprechenden Voraussetzungen auf technologischer und personeller Seite geschaffen, sodass es nunmehr möglich ist, im Rahmen unseres Leistungsspektrums den Kunden jederzeit nachhaltige Lösungen anzubieten.

Nachhaltig den Menschenrechten verpflichtet. Als Unternehmen übernehmen wir innerhalb unseres Einflussbereichs die Verantwortung für den Schutz der Menschenrechte und leisten unseren Beitrag zu deren Einhaltung. Das bedeutet – neben der Beachtung entsprechender internationaler und nationaler Normen und Gesetze – die Unterstützung von Vielfalt (Diversity) im Unternehmen. In unserem Bechtle Verhaltenskodex ist ein umfassendes Diskriminierungsverbot fest verankert, das auf allen Ebenen und in allen Unternehmensbereichen gilt.

Nachhaltig faire Betriebs- und Geschäftspraktiken. Ehrlichkeit, Gerechtigkeit und Vertrauenswürdigkeit stehen für die Integrität von Bechtle und bestimmen unser Verhalten nach innen und außen. Wichtigster Pfeiler hierbei ist der Bechtle Verhaltenskodex, in dem klare Regeln und Verbote im Umgang mit Geschäftspartnern festgelegt sind. Aber auch unsere offene und tolerante Unternehmenskultur spielt hier eine bedeutende Rolle. Gleichermaßen erwartet Bechtle auch von seinen Lieferanten, Dienstleistern und Nachunternehmern, diese Grundwerte ebenfalls zu akzeptieren. Bechtle hat aus diesem Grund im Berichtsjahr einen gesonderten Verhaltenskodex für Bechtle Lieferanten konzipiert. Der Bechtle Verhaltenskodex für Lieferanten von Gütern und Dienstleistungen enthält die Grundsätze und Mindestanforderungen aus dem Bechtle Verhaltenskodex, zu denen sich auch die Bechtle Lieferanten mit ihrer Erklärung bekennen sollen.

Nachhaltige gesellschaftliche Verantwortung. Als international aufgestelltes Unternehmen stehen wir als Arbeit- und Auftraggeber im vielseitigen Austausch mit unserem jeweiligen Umfeld. Daraus erwachsen für uns Auftrag und Chance, im Rahmen unserer Möglichkeiten das gesellschaftliche Umfeld unserer Standorte mitzugestalten. Schwerpunkte unseres Engagements sind Bildung, Jugend und Sport. Dazu kommen ausgewählte karitative Projekte. In unserer dezentralen Aufstellung ist es den Geschäftsführern der Gesellschaften vor Ort freigestellt, in welchem Bereich und in welcher Intensität sie sich engagieren wollen. An unserem Stammsitz Neckarsulm unterstützen wir folgende Themen:

Bildung: Seit 2009 finanziert Bechtle gemeinsam mit Partnern eine Stiftungsprofessur an der Hochschule Heilbronn. Daraus ergeben sich vielfältige Synergien in Form von gemeinsamen Projekten und aktuellem Forschungsinput.

Kind und Jugend: Seit ihrer Gründung vor fünf Jahren unterstützt Bechtle die Stiftung „Große Hilfe für kleine Helden“. Für Bechtle ist das Engagement nicht nur ein Zeichen der Verbundenheit mit dem Unternehmensmitgründer und Initiator der Stiftung, Ralf Klenk, sondern entspricht auch der Überzeugung, damit einen höchst sinnvollen und notwendigen Beitrag im kindermedizinischen Bereich zu leisten.

Sport: Ein Engagement im sportlichen Umfeld ist nach unserem Verständnis dann sinnvoll, wenn es nicht punktuell eingesetzt wird, sondern ein langfristiges, zielgerichtetes Projekt unterstützt. Nicht zuletzt als Zeichen regionaler Verbundenheit lag eine Kooperation mit der Neckarsulmer Sport-Union nahe. Hier haben wir uns entschlossen, einen Jugendtrainer zu finanzieren.

UNTERNEHMENSSTEUERUNG

Hauptpfeiler und wesentlicher Maßstab der Unternehmenssteuerung ist die langfristige Strategie der Bechtle Gruppe. Sie orientiert sich konsequent an der Vision 2020, die auf eine nachhaltige Steigerung des Unternehmenswerts durch profitables Wachstum zielt. Das will die Bechtle AG sowohl organisch als auch durch Akquisitionen erreichen. Unsere Position in den bestehenden Geschäftsfeldern und Regionen stärken wir vor allem durch zufriedene Kunden. Um dieses Ziel zu erreichen und die Führungsprozesse zu unterstützen, setzt der Vorstand unterschiedliche Instrumente ein, die unter anderem die Geschäftsentwicklung bewerten und eine fortlaufende Überprüfung der Strategie in Bezug auf das Erreichen der im Branchenvergleich überdurchschnittlichen langfristigen Wachstums- und Profitabilitätsziele ermöglichen.

Ziele und Strategie

Der Vorstand der BECHTLE AG hat mit der Vision 2020 ambitionierte Wachstumsziele gesetzt. Danach strebt der Konzern bis 2020 einen Gesamtumsatz von 5 Mrd. € bei einer Vorsteueremarge von 5 Prozent sowie einen Beschäftigungszuwachs auf 10.000 Mitarbeiter an. Diese Zielstellung setzt ein durchschnittliches Wachstum der Umsätze von jährlich etwa 12 Prozent bei gleichzeitiger überdurchschnittlicher Steigerung der Profitabilität um jährlich etwa 15 Prozent voraus.

Das Wachstum hierzu soll sowohl organisch als auch akquisitorisch erzielt werden. Organisch können wir auf unsere mittlerweile 31-jährige Erfahrung im IT-Markt aufbauen. Gleichzeitig gilt es, die erworbene Stellung jederzeit den sich ändernden Markterfordernissen anzupassen. Unsere Kunden überzeugen wir mit zielführender Beratung, innovativen Technologien, bedarfsgerechten Dienstleistungen und einem umfassenden Hardwareinfrastruktur- sowie Softwareangebot. Damit wird es uns gelingen, wie im Berichtsjahr auch künftig stark organisch zu wachsen. Dazu bauen wir unser Portfolio konsequent aus: zum Teil aus eigener Kraft, zum Teil in enger Abstimmung mit unseren Herstellerpartnern.

Das akquisitorische Wachstum kam in der Vergangenheit hauptsächlich über den Erwerb kleinerer bis mittelgroßer Unternehmen zustande. Aber auch größere Unternehmen stehen bei der Prüfung passender Akquisitionen immer wieder im Fokus. Wichtig ist, dass eine Akquisition regional, kunden- und/oder leistungsbezogen die Marktposition der BECHTLE Gruppe stärkt. Zielsetzungen sind daher die Ergänzung unserer IT-spezifischen Kompetenzen, die intensive Bearbeitung strategisch bedeutender Märkte sowie Kundengruppen und damit die Gewinnung von Marktanteilen.

Im Segment IT-Systemhaus & Managed Services haben wir das Ziel, bis 2020 flächendeckend in der gesamten DACH-Region vertreten zu sein und uns zum führenden IT-Partner der Industrie sowie der öffentlichen Auftraggeber zu entwickeln.

Im Segment IT-E-Commerce verfolgt BECHTLE auf Basis einer Mehrmarkenstrategie die konsequente Internationalisierung. Das Unternehmen ist bereits heute in insgesamt 14 Ländern Europas vertreten. Bis 2020 wird der Konzern seine führende Position im E-Commerce in Europa weiter ausbauen. Die Internationalisierung jenseits Europas wird Bechtle mit den im Berichtsjahr initiierten Allianzen weiter vorantreiben. 2015 konnten wir bereits einen weiteren Partner in Japan gewinnen.

Ausbildung und Personalentwicklung sind vor dem Hintergrund des Fach- und Führungskräftemangels in der gesamten IT-Branche kritische Erfolgsfaktoren bei Umsetzung der Strategie und Verfolgen der langfristigen Wachstumsziele. Der Anspruch ist, durch entsprechend qualifiziertes Personal innovative, lösungsorientierte und effiziente Konzepte für die Kunden-IT bereitzustellen und sich auf diesem Weg in einem sich stark verändernden Umfeld wettbewerbsfähig zu positionieren.

Zur Erreichung der in der Vision 2020 formulierten Ziele bedeutet jedes Geschäftsjahr einen Zwischenschritt. Sehr gute Geschäftsjahre wie das Berichtsjahr bringen uns auf dem Weg zur Vision 2020 erheblich weiter und versetzen uns damit in die komfortable Situation, mögliche künftige schwächere Phasen kompensieren zu können.

Die in der Firmenphilosophie verankerten Grundwerte der BECHTLE AG sind zentraler Bestandteil der Unternehmenskultur. Diese Werte untermauern in Verbindung mit den internen Führungsgrundsätzen, dem Nachhaltigkeitskodex und dem Verhaltenskodex die langfristigen strategischen Zielsetzungen. Dabei geben diese formulierten Inhalte allen Mitarbeitern eine Anleitung zur Zielerreichung an die Hand und bieten Orientierung im Managementprozess hinsichtlich einer effizienten und nachhaltigen Unternehmensführung und -steuerung.

Systeme und Instrumente

Der Vorstand der BECHTLE AG ist für die Gesamtplanung und die Realisierung der langfristigen Konzernziele verantwortlich. Oberstes Ziel der Unternehmensentwicklung ist die nachhaltige Steigerung des Unternehmenswerts durch profitables Wachstum.

Die zur Steuerung der operativen Einheiten dienende Kurz- und Mittelfristplanung sowie die daraus resultierenden Maßnahmen leiten sich aus der langfristigen Unternehmensplanung ab. Sie orientieren sich aber auch an der Entwicklung des Wettbewerbs- und Marktumfelds. Oberste Maxime für die Mitarbeiter der BECHTLE Gruppe sind Wachstum und Renditeoptimierung durch zufriedene Kunden sowie das Erreichen der Marktführerschaft am eigenen Standort.

Als relevante Steuerungsgrößen für die wirtschaftlichen Ziele gelten Umsatz, Umsatzwachstum, Bruttomarge, Vorsteuerergebnis (EBT) sowie EBT-Marge. Über eine individuelle Erfolgsbeteiligung werden die Mitarbeiter motiviert, die vereinbarten Ziele engagiert zu verfolgen.

Auf jährlich stattfindenden Strategietagungen stellt der Vorstand Maßnahmen und messbare Zwischenschritte vor, über die BECHTLE das Erreichen seiner langfristigen Ziele anstrebt. Die kurzfristige Steuerung erfolgt durch die jährliche Fokusplanung, ein Strategiepapier der jeweiligen Gesellschaften sowie individuelle Planungsgespräche mit den Geschäftsführern. Im Rahmen der Fokusplanung treffen die Verantwortlichen eine erste Einschätzung zur Entwicklung wesentlicher GuV-Posten wie Umsatz, Deckungsbeitrag, Vertriebs- und Verwaltungskosten und EBT sowie zur Beschäftigungssituation. Die Fokusplanung wird im Planungs- und Reportingsystem „DeltaMaster“ gepflegt und gibt für das bevorstehende Geschäftsjahr die Benchmark für die Detailplanung vor. Plausibilisiert und untermauert werden diese Inhalte durch die zwischen dem Konzerncontrolling und der Geschäftsführung abgestimmten Personal-, Dienstleistungs- und Vertriebsplanungen. Die Daten hierfür werden automatisch vom Warenwirtschaftssystem bereitgestellt. Das Ergebnis der jeweiligen Prozessschritte fließt als operative Gesamtplanung in das eigens hierfür entwickelte EDV-System „Planos“ ein. Aus Gründen der Datensicherheit und des Datenschutzes von personenbezogenen Informationen werden die Anwendungen „DeltaMaster“ und „Planos“ systemseitig voneinander getrennt betrieben. Alle Einzelplanungen bilden aggregiert die Basis für die Jahresplanung der BECHTLE Gruppe.

Die aus den Einzelgesprächen abgeleiteten operativen Ziele und Aufgaben werden durch die Geschäftsführer und Bereichsvorstände in die jeweiligen Einzelgesellschaften sowie Unternehmensbereiche beider Segmente kommuniziert und den individuellen Leistungszielen der Mitarbeiter zugrunde gelegt. Die unterjährige Entwicklung wird hierbei kontinuierlich durch datenbankgestützte Führungsinstrumente – wie den „DeltaMaster-Compass“ – analysiert. Dabei handelt es sich um ein eigenentwickeltes Managementtool für Reporting, Benchmark und Analyse, mit dem der Führungsprozess IT-seitig unterstützt wird. Bei Planabweichungen kann das Management auf diese Weise zeitnah geeignete Maßnahmen einleiten. Die Auswertung findet – in Form einer Benchmark –

mithilfe der sogenannten BECHTLE Scorecard statt, die unterschiedliche Performancekriterien in ein für alle Gesellschaften und Bereiche transparentes Leistungsranking überführt. Die operative Entwicklung aller IT-E-Commerce-Gesellschaften wird zusätzlich durch ein individuelles Softwaretool, das European Sales Cockpit („ESC“), erfasst und analysiert.

Zur regelmäßigen Bewertung des Geschäftsverlaufs – auch für den Vergleich der Lokationen untereinander – stellt der Konzern den operativen Einheiten mit „DeltaMaster“ detaillierte Wochen- und Monatsberichte mit einheitlich definierten Rentabilitätskennzahlen hinsichtlich Auftragseingang, Umsatz und Deckungsbeitrag zur Verfügung. Die jeweiligen Informationen werden automatisiert von einem SQL-basierten Datawarehouse bereitgestellt, das sich direkt aus den ERP-Systemen SAP und Navision Financials speist. Ferner unterhalten einige Tochtergesellschaften ein eigenes Managementsystem zur operativen Steuerung ihrer Vertriebsaktivitäten. Darin integriert sind Effektivitätskennzahlen sowie auftrags- und kundenbezogene Größen, die eine unmittelbare Bewertung des Geschäftsverlaufs ermöglichen. Neben den Erfahrungen der Vertriebsmitarbeiter hinsichtlich Nachfrageverhalten und Investitionsneigung der Kunden wird zur zeitnahen Bewertung des Geschäftsverlaufs die Entwicklung der Einkaufspreise und der Auftragseingänge als unternehmensspezifischer Frühindikator gesehen.

Die unmittelbar geschäftsbezogenen Daten werden im Rahmen der Steuerung der Gesellschaften durch cashflowbasierte Kennzahlen wie Working Capital, Kapitalbindungsdauer, DSO und DPO ergänzt. Die wesentlichen Einflussfaktoren des Cashflows stehen jedem Geschäftsführer beziehungsweise Bereichsvorstand in Form eines Cashflow-Cockpits mit den entsprechenden internen Benchmarks im „DeltaMaster-Compass“ zur Verfügung. Somit ist sichergestellt, dass die Verantwortlichen frühzeitig auf mögliche Fehlentwicklungen reagieren können.

Neben den zentralen Managementinformationssystemen wie „DeltaMaster“, „Planos“, „Compass“ und „ESC“ setzt die BECHTLE AG im Rahmen der ressourcenorientierten Steuerung der Geschäftsprozesse die beiden ERP-Systeme Navision Financials und SAP ein. Die Finanzbuchhaltung wie auch die Steuerung der zentralen Logistik erfolgen komplett über SAP. Die optimale Abbildung der Geschäftsprozesse und die Standardisierung der angewandten Steuerungsinstrumente sind dabei wesentliche Kriterien für das Design der implementierten IT. Damit ist sichergestellt, dass sowohl die Führungsstruktur wie auch die eingesetzten Systeme problemlos, abhängig vom weiteren Unternehmenswachstum, skalierbar bleiben.

Im Rahmen von Monats- und Quartalsabschlüssen, die den Führungskräften für ihren jeweiligen Verantwortungsbereich zur Verfügung gestellt werden, findet nicht nur ein Vergleich der wirtschaftlichen Lage mit der Vergangenheit, sondern auch mit den Planwerten statt, um frühzeitig Fehlentwicklungen zu erkennen. Das ERP-System Navision Financials dient an nahezu allen Standorten als zentrales Warenwirtschafts- und Vertriebsinformationssystem. Die beiden miteinander verzahnten Systeme Navision und SAP fassen die für den Vertriebs Erfolg wesentlichen Informationen, wie etwa den Status der Vertriebsprozessphasen, die Koordination von Aufgaben im Vertriebsteam, Rechnungslegung sowie Auslieferung der Ware und den Stand der Forderungen, zusammen und hinterlegen diese mit entsprechenden Kennzahlen (zum Beispiel Kundenkontaktfrequenz, Angebotssumme beziehungsweise Deckungsbeitrag pro Vertriebsmitarbeiter und DSO).

Aggregiert über alle operativen Einheiten werden die Daten aus den verschiedenen Reportingsystemen auf Konzernebene für die Koordination von Investitions- und Finanzierungsentscheidungen, das frühzeitige Erkennen von Soll-Ist-Abweichungen sowie zur Einleitung geeigneter Maßnahmen genutzt.

Viele erfolgskritische Kenngrößen sind jedoch nicht oder nur indirekt quantifizierbar. Dazu zählen Faktoren wie die Reputation der Marke, Kundenzufriedenheit, Qualifikation, Erfahrung und Motivation der Mitarbeiter sowie deren Führungsqualitäten, aber auch die Unternehmenskultur, die allenfalls qualitativ beschrieben werden können.

Zur besseren Abschätzung der Reputation im Markt orientiert sich das Management von BECHTLE zum Beispiel an Kundenbefragungen oder den Erhebungen und Auswertungen der Fachmedien, Branchenverbände und Marktforschungsinstitute. Die Ergebnisse dieser Studien werden unter anderem im Rahmen der strategischen Planung verwendet, um die Wahrnehmung des Unternehmens in Relation zum Wettbewerb einzuschätzen. Der Faktor Kundenzufriedenheit wird in beiden Segmenten des Unternehmens in regelmäßigen Zeitabständen analysiert. Die Ergebnisse

dienen als Indikator für die Qualität der Kundenbindung und werden intern zur Ausrichtung der Vertriebsaktivitäten eingesetzt.

In Verbindung mit einer zielgerichteten Aus- und Weiterbildung der Mitarbeiter helfen diese Analysen BECHTLE, die Kunden auch künftig umfassend, flexibel und kompetent zu beraten. Als unternehmensinterne Steuerungsgrößen finden dabei auch die personalbezogenen Daten wie Fluktuation und Qualifikation Verwendung. Ziele sind die systematische Entwicklung der Mitarbeiter in allen Qualifikationsfeldern sowie die Erhöhung der Motivation zur Verbesserung der Mitarbeiterbindung. Bechtle hat eine im Branchenvergleich niedrige Fluktuationsrate im einstelligen Bereich.

Über die dargestellten eher operativ ausgerichteten Managementsysteme hinaus ergänzen weitere Systeme die geschäftspolitischen, strategischen Entscheidungen des Vorstands. Vor allem die Systeme im Rahmen des Qualitätsmanagements, des Umweltmanagements, der Compliance, des Risikomanagements und der Früherkennung sowie das interne Kontrollsystem (IKS) sind in diesem Zusammenhang zu nennen. Damit ist neben der Soll-Ist-Überprüfung der rein finanziellen Steuerungsgrößen eine Kontrolle der nichtfinanziellen Leistungsindikatoren () im Unternehmen möglich. Die fortlaufende Überprüfung, Steuerung und Weiterentwicklung der strategischen Ziele in Verbindung mit organisatorischen und systemhinterlegten Sicherungsmaßnahmen gewährleisten eine bessere Koordination und konsequente Ausrichtung der Aktivitäten im Konzern im Sinn der nachhaltigen Entwicklung des Unternehmens. Die im Berichtsjahr getroffenen Maßnahmen zur Erstellung eines Nachhaltigkeitsberichts und die damit angestoßenen Prozesse im Unternehmen werden hier sicherlich in Zukunft weitere Impulse setzen.

MITARBEITER (Bechtle AG)

Bechtle hat im abgeschlossenen Geschäftsjahr seinen Mitarbeiterstamm weiter ausgebaut – eine wichtige Voraussetzung, um unsere Wachstumsziele realisieren zu können. Auch in Zukunft sind engagierte und kompetente Mitarbeiter unser größtes Kapital. Daher haben wir in unsere Recruitingmaßnahmen investiert und sowohl im Bereich Ausbildung als auch im Hinblick auf hoch qualifizierte Arbeitskräfte unsere Strategie der Mitarbeitergewinnung erfolgreich weiterentwickelt. Ein Schwerpunkt unserer Personalarbeit bleibt die Aus- und Weiterbildung. Bechtle bildet in 14 verschiedenen Ausbildungsberufen beziehungsweise dualen Studiengängen junge Menschen aus. Um mit der hohen Dynamik der IT-Branche Schritt halten zu können, bieten wir darüber hinaus allen unseren Mitarbeitern ein umfangreiches offenes Seminarangebot sowie maßgeschneiderte Personalentwicklungsprogramme für Führungs- und Nachwuchsführungskräfte an.

Entwicklung der Mitarbeiterzahlen

Im Jahresdurchschnitt waren im Geschäftsjahr 233 Mitarbeiter in der Bechtle AG beschäftigt. Im Vorjahr waren es 215 Beschäftigte.

Personalaufwand und Gehaltsmodell

Der Aufwand für Löhne und Gehälter einschließlich Sozialabgaben stieg 2013 aufgrund der gestiegenen durchschnittlichen Mitarbeiterzahl und höheren ergebnisabhängigen Tantiemen im Zusammenhang mit dem Ergebnis um 20,8 Prozent und belief sich auf 19,2 Mio. € (Vorjahr: 15,9 Mio. €).

Das Gehaltsmodell der meisten Mitarbeiter bei BECHTLE besteht aus festen und variablen Vergütungsbestandteilen. Die Höhe der variablen Vergütung richtet sich nach dem Zielerreichungsgrad im jeweiligen Verantwortungsbereich beziehungsweise nach der Entwicklung des Konzerns. Bei den Vertriebsmitarbeitern orientiert sich der variable Anteil an der Höhe des erzielten Deckungsbeitrags, während bei den Mitarbeitern im Dienstleistungssektor der Umsatz als Messgröße dient. Bei den Geschäftsführern richtet sich die erfolgsabhängige Vergütung grundsätzlich nach dem Erreichen der jeweils zu Jahresbeginn festgelegten Ergebnis- und Umsatzziele.

Angaben zum Vergütungssystem von Vorstand und Aufsichtsrat

Vergütung des Vorstands

Im Berichtsjahr bestand die Gesamtvergütung der Vorstandsmitglieder aus einem fest vereinbarten Grundgehalt sowie einer erfolgsabhängigen variablen Vergütung, die sich aus einer kurzfristig orientierten und einer auf drei Jahre angelegten langfristigen Komponente zusammensetzt. Kriterien zur Bemessung der variablen Vergütung sind das Vorsteuerergebnis, das Umsatzwachstum und die EBT-Marge sowie im Bereich der langfristigen Vergütungskomponente eine Mindestverzinsung des Eigenkapitals. Versorgungszusagen der Gesellschaft gegenüber Vorstandsmitgliedern hat es im Berichtsjahr wie in der Vergangenheit nicht gegeben.

Die Hauptversammlung vom 16. Juni 2010 hat von der Opting-out-Möglichkeit des § 286 Abs. 5 HGB Gebrauch gemacht. Damit ist die Bechtle AG für die Jahres- und Konzernabschlüsse der Geschäftsjahre bis einschließlich 2014 von der Pflicht zur individualisierten Offenlegung der Vorstandsvergütung befreit (Ziffer 4.2.4 DCGK). Insoweit entspricht die Bechtle AG auch nicht Ziffer 4.2.5 Abs. 3 und 4 DCGK, wonach für Geschäftsjahre, die nach dem 31. Dezember 2013 beginnen, die Vorstandsvergütung unter Verwendung von Mustertabellen individualisiert im Vergütungsbericht offengelegt werden soll. Bei der mit drei Personen kleinen Vorstandsbesetzung sorgen aus Sicht der Gesellschaft die Angabe der Gesamtsumme der Vorstandsvergütung sowie die Aufschlüsselung in fixe und variable Anteile für ausreichende Transparenz. Vorstand und Aufsichtsrat werden der ordentlichen Hauptversammlung 2015 eine Verlängerung der sogenannten Opting-out-Klausel vorschlagen.

Die Bechtle AG entspricht weitgehend Ziffer 4.2.3 Abs. 2 Satz 6 DCGK, wonach die Vorstandsvergütung insgesamt und hinsichtlich ihrer variablen Vergütungsteile betragsmäßige Höchstgrenzen aufweisen soll. Die Dienstverträge der amtierenden Vorstandsmitglieder der Bechtle AG sehen hinsichtlich der Festvergütung und des weit überwiegenden Teils der variablen Vergütungsbestandteile die geforderten betragsmäßigen Höchstgrenzen vor. Nur hinsichtlich eines Teils der variablen Vergütungsbestandteile und damit auch der Vergütung insgesamt enthalten die Dienstverträge bislang keine betragsmäßigen Höchstgrenzen. Angesichts der Tatsache, dass die Vorstandsvergütung bereits heute in ihren wesentlichen Bestandteilen betragsmäßige Höchstgrenzen aufweist, ist die Gesellschaft der Ansicht, dass die Beachtung der Empfehlung in Ziffer 4.2.3 Absatz 2 Satz 6 DCGK weder der Bechtle AG noch deren Anteilseignern einen spürbaren Mehrwert bringen würde. Der Empfehlung soll daher auch künftig nicht entsprochen werden.

Für das Geschäftsjahr 2014 betragen die festen Bezüge des Vorstands 1.305 Tsd. € (Vorjahr: 1.251 Tsd. €) und die variablen Bestandteile 2.217 Tsd. € (Vorjahr 920 Tsd. €). Die Gesamtvergütung lag bei 3.522 Tsd. € (Vorjahr: 2.171 Tsd. €). Im Zusammenhang mit der Ausrichtung der Vergütungsstruktur auf eine nachhaltige Unternehmensentwicklung bestehen Zusagen mit langfristiger Anreizwirkung. Die Kriterien zur Bemessung dieser Zusagen sind die Entwicklung von Umsatz, Vorsteuerergebnis und Eigenkapitalverzinsung jeweils für einen Dreijahreszeitraum beginnend ab dem Geschäftsjahr der Zusage. Die Zusagen sind vom Erreichen der vorgegebenen Ziele abhängig und 2015 (Zusagen 2012), 2016 (Zusagen 2013) beziehungsweise 2017 (Zusagen 2014) zur Auszahlung fällig. Der Gesamtbetrag bei Erreichen sämtlicher Ziele beträgt 2.394 Tsd. €. Der für die Geschäftsjahre 2012, 2013 und 2014 bestehende anteilige Gesamtbetrag bei Erreichen sämtlicher Ziele beträgt 1.514 Tsd. €. Der für die Geschäftsjahre 2012, 2013 und 2014 voraussichtlich entstehende anteilige Anspruch von insgesamt 1.007 Tsd. € wurde durch Bildung von Rückstellungen berücksichtigt.

Die Vorstandsmitglieder erhielten als Nebenleistung jeweils ein der Position angemessenes Dienstfahrzeug, das auch zum privaten Gebrauch genutzt werden durfte.

Der DCGK empfiehlt, die Abfindung eines Vorstandsmitglieds bei vorzeitiger Beendigung seiner Tätigkeit auf zwei Jahresvergütungen zu begrenzen (Abfindungs-Cap) und nicht mehr als die Restlaufzeit des Vertrags zu vergüten (Ziffer 4.2.3 Abs. 4 DCGK). Der Aufsichtsrat hat am 14. März 2014 die Dienstverträge der Vorstände Michael Guschlbauer und Jürgen Schäfer vorzeitig verlängert. Die neuen Verträge sehen Abfindungs-Caps im Sinn von Ziffer 4.2.3 Absatz 4 DCGK vor. In den

vorigen Verträgen war ein solcher Cap nicht vereinbart worden, da der Aufsichtsrat seinerzeit eine formale Begrenzung als nicht angebracht erachtete. Der Aufsichtsrat plant, bei einer in Zukunft anstehenden Verlängerung oder Änderung bestehender Dienstverträge oder bei Neuabschluss von Vorstandsdienstverträgen generell Abfindungs-Caps zu vereinbaren. Für den Fall der vorzeitigen Beendigung aufgrund eines Kontrollwechsels ist im Dienstvertrag des Vorstandsvorsitzenden eine Obergrenze von drei Jahresvergütungen vereinbart.

Bei der Erstbestellung von Vorstandsmitgliedern hat der Aufsichtsrat der Bechtle AG in der Vergangenheit eine kürzere Besteldauer als fünf Jahre vereinbart. Dies soll auch in Zukunft so gehandhabt werden.

Vergütung des Aufsichtsrats

Die Vergütung ist in § 11 der Satzung der Bechtle AG festgehalten. Die Bechtle AG weist die Vergütung der Aufsichtsratsmitglieder individualisiert aus. Die Vergütungsstruktur trägt der Verantwortung und dem Tätigkeitsumfang der einzelnen Mitglieder Rechnung. Dabei werden der Vorsitz, der stellvertretende Vorsitz sowie die Tätigkeit beziehungsweise der Vorsitz in den Ausschüssen berücksichtigt.

Die Vergütung beinhaltet entgegen der Empfehlung des DCGK (Ziffer 5.4.6 Abs. 2) keine erfolgsabhängige Komponente. Aus Sicht des Unternehmens ist es nicht notwendig, dass der Aufsichtsrat für das erfolgreiche und verantwortungsvolle Wahrnehmen seiner Aufgaben einer solchen Komponente bedarf.

Kredite sowie sonstige Haftungserklärungen zugunsten der Aufsichtsratsmitglieder wurden nicht gewährt. Gleiches gilt im Übrigen für die Vorstandsmitglieder. Für das Berichtsjahr bestehen keine Aktienoptionsprogramme oder ähnliche wertpapierorientierte Anreizsysteme der Gesellschaft.

Für das Geschäftsjahr 2014 betragen die Bezüge des Aufsichtsrats 493 Tsd. € (Vorjahr 493 Tsd. €).

ÜBERNAHMERECHTLICHE ANGABEN

Im Folgenden sind die nach § 315 Abs. 4 HGB geforderten Angaben dargestellt:

Zum 31. Dezember 2014 betrug das Grundkapital der Gesellschaft 21.000.000 € und ist in 21.000.000 auf den Inhaber lautende Stückaktien (Stammaktien) eingeteilt. Der auf jede einzelne Aktie entfallende anteilige Betrag 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 sind zum Bilanzstichtag folgende direkte oder indirekte Beteiligungen am Kapital, die 10 Prozent der Stimmrechte überschreiten, bekannt:

- Karin Schick, Gaildorf, Deutschland: 35,02 Prozent, davon 28,82 Prozent direkt und 6,19 Prozent indirekt
- Flossbach von Storch AG, Köln: 10,07 Prozent, davon 10,07 Prozent indirekt
- Flossbach von Storch Invest S.A., Strassen, Luxemburg: 10,07 Prozent, davon 9,74 Prozent indirekt

Änderungen bis zum Tag der Berichterstellung am 26. Februar 2015 haben sich nicht ergeben.

Aktien mit Sonderrechten, die Kontrollbefugnisse verleihen, gibt es nicht.

Mitarbeiterbeteiligungsprogramme oder vergleichbare Gestaltungen, bei denen Mitarbeiter 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 besteht der Vorstand aus einer oder mehreren Personen. Die Zahl der Vorstandsmitglieder legt der Aufsichtsrat fest. Gemäß Ziffer 6.4 der Satzung kann der Aufsichtsrat ein Vorstandsmitglied zum Vorsitzenden oder zum Sprecher des Vorstands ernennen.

Die Voraussetzungen einer Satzungsänderung sind in den §§ 179 bis 181 AktG geregelt. Für eine Satzungsänderung ist ein Beschluss der Hauptversammlung erforderlich (§ 179 Abs. 1 Satz 1 AktG). Sofern es sich nicht um eine Änderung des Unternehmensgegenstands handelt (wofür gemäß § 179 Abs. 2 Satz 1 und 2 AktG eine Mehrheit erforderlich ist, die mindestens drei Viertel des bei der Beschlussfassung vertretenen Grundkapitals umfasst), genügt gemäß Ziffer 17.2 der Satzung die einfache Mehrheit des bei der Beschlussfassung vertretenen Grundkapitals. 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.

Der Vorstand ist gemäß §§ 202 ff. AktG ermächtigt, das Grundkapital der Gesellschaft mit Zustimmung des Aufsichtsrats bis zum 4. Juni 2019 durch Ausgabe bis zu 10.500.000 neuer, auf den Inhaber lautender Aktien gegen Bar- und/oder Sacheinlagen um bis zu insgesamt 10.500.000 € zu erhöhen (Genehmigtes Kapital gemäß Ziffer 4.3 der Satzung). Nähere Angaben hierzu finden sich im Anhang.

Der Erwerb eigener Aktien ist ausschließlich nach Maßgabe von § 71 Abs. 1 AktG zulässig. Der Vorstand verfügt aufgrund des Beschlusses der Hauptversammlung vom 16. Juni 2010 über eine Ermächtigung zum Erwerb eigener Aktien nach § 71 Abs. 1 Nr. 8 AktG. Die Ermächtigung wurde am 16. Juni 2010 wirksam und gilt bis zum 15. Juni 2015. Der Erwerb von eigenen Aktien muss über die Börse oder im Rahmen eines öffentlichen Kaufangebots erfolgen. Der von der Gesellschaft gezahlte Gegenwert je Aktie darf dabei den durchschnittlichen Schlusskurs für die Aktien der Gesellschaft im Xetra-Handel (oder in einem vergleichbaren Nachfolgesystem) der letzten fünf Handelstage vor dem Erwerb eigener Aktien beziehungsweise im Fall eines öffentlichen Kaufangebots vor dem Tag der Veröffentlichung des öffentlichen Kaufangebots um nicht mehr als 10 Prozent überschreiten oder unterschreiten (jeweils ohne Erwerbsnebenkosten). Der Umfang der Ermächtigung ist auf bis zu 10 Prozent des Grundkapitals beschränkt. 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.

Im Dienstvertrag mit dem Vorstandsvorsitzenden ist für den Fall der vorzeitigen Beendigung des Dienstverhältnisses aufgrund eines Kontrollwechsels eine Obergrenze der zu gewährenden Abfindung von drei Jahresvergütungen vereinbart. Sonstige Entschädigungsvereinbarungen der Gesellschaft mit Mitgliedern des Vorstands oder Arbeitnehmern für den Fall eines Übernahmeangebots liegen nicht vor.

RAHMENBEDINGUNGEN

GESAMTWIRTSCHAFT

Im Berichtsjahr hat die Wirtschaftsleistung in der EU stark zugelegt. Laut den Zahlen der Europäischen Kommission stieg das Bruttoinlandsprodukt (BIP) 2014 EU-weit um 1,3 Prozent. Im Vorjahr stagnierte die Wirtschaft noch bei 0,0 Prozent. Innerhalb der Bechtle Märkte in der EU gab es unterschiedliche Entwicklungen. Am unteren Ende der Skala mit einem Rückgang des BIP um minus 0,5 Prozent befindet sich Italien. In allen anderen Bechtle Ländern hat das BIP zugelegt. Ganz oben finden sich

Großbritannien mit 2,6 Prozent, Polen und Ungarn mit 3,3 Prozent und Irland mit 4,8 Prozent. Die für Bechtle als Indikator relevanten Ausrüstungsinvestitionen haben sich 2014 in der EU mit 4,6 Prozent deutlich besser entwickelt als das BIP insgesamt. Zwar weist auch hier Italien mit minus 2,2 Prozent einen negativen Wert auf. Allerdings sind die Spitzenwerte weit überdurchschnittlich. Ganz vorn liegen Spanien mit 13,4 Prozent, Großbritannien mit 13,8 Prozent, Portugal mit 14,3 und schließlich Irland mit 17,0 Prozent.

Die deutsche Wirtschaft konnte sich 2014 auf ähnlichem Niveau wie die EU entwickeln. Nach Angaben des Statistischen Bundesamtes stieg das BIP im Berichtsjahr um 1,6 Prozent, die Ausrüstungsinvestitionen legten um 3,7 Prozent zu. Das ist gegenüber dem Vorjahr eine sehr gute Entwicklung. 2013 stagnierte das BIP annähernd bei 0,1 Prozent, und die Ausrüstungsinvestitionen gingen um minus 2,4 Prozent zurück. Das Wachstum der staatlichen Investitionen blieb in Deutschland mit 1,0 Prozent gegenüber dem Vorjahr mit 0,7 Prozent weitgehend konstant. Durchwachsen war die Entwicklung in der Schweiz. Dort lag das BIPWachstum 2014 nach einer Schätzung der dortigen Expertengruppe Konjunkturprognosen des Bundes zwar bei guten 1,8 Prozent, nach 1,9 Prozent im Vorjahr. Allerdings sind die Ausrüstungsinvestitionen nur unterdurchschnittlich um 1,1 Prozent gestiegen (Vorjahr: 2,0 Prozent).

BRANCHE

Der IT-Markt entwickelte sich auch 2014 stärker als die Gesamtwirtschaft. Das Marktforschungsinstitut EITO beziffert das Wachstum für den IT-Markt in der EU mit 2,4 Prozent, nach 1,4 Prozent im Vorjahr. Alle drei Teilsegmente haben dazu beigetragen. Umsätze mit Hardware stiegen um 0,5 Prozent, Dienstleistungen konnten um 2,3 Prozent zulegen und Software war mit einem Plus von 4,2 Prozent der Wachstumstreiber. In den Ländern mit Bechtle Präsenz ging die Schere bei den Hardwareumsätzen 2014 wieder weit auseinander. Sie reicht von minus 6,1 Prozent in Großbritannien bis plus 10,7 Prozent in Tschechien. Im Bereich Software sind die Unterschiede nicht ganz so ausgeprägt und alle Bechtle Länder sind im Plus. Von 0,1 Prozent in Portugal bis 5,7 Prozent in Großbritannien wird das Umsatzwachstum 2014 gesehen.

Die Entwicklung in Österreich ist weitgehend in Einklang mit den Zahlen für die EU. Der IT-Markt insgesamt zeigt ein Wachstum von 2,7 Prozent. Hardwareumsätze sind leicht um 0,3 Prozent gestiegen, Services konnten um 2,4 Prozent zulegen und Software zeigt ein Plus von 5,1 Prozent. In der Schweiz ist die Entwicklung durchwachsen. Der IT-Markt insgesamt konnte zwar auch um 2,7 Prozent zulegen, allerdings waren die Hardwareumsätze dort 2014 mit minus 2,7 Prozent rückläufig. Services legten um 3,0 Prozent zu und Software um 5,5 Prozent.

Der deutsche IT-Markt war 2014 EU-weit einer der Spitzenreiter. Das Wachstum lag bei 4,0 Prozent, nach 1,5 Prozent im Vorjahr. Hervorzuheben ist hier das Segment Hardware mit einem Plus von 5,3 Prozent. Getragen wurde dieses Wachstum vor allem von den Produktgruppen Server mit plus 6,1 Prozent und PCs mit plus 17,8 Prozent. Besonders stark waren innerhalb der PCs die Netbooks, die um 40,7 Prozent zulegen konnten. Aber auch Notebooks konnten im B2B mit 13,5 Prozent und der klassische Desktop-PC auch im B2B mit 15,5 Prozent beachtliche Wachstumsraten vorweisen. Software stieg um 5,6 Prozent und Umsätze mit Services um 2,7 Prozent.

Gesamteinschätzung

Die gesamtwirtschaftliche Lage war im Berichtsjahr vorteilhaft für Bechtle. Das BIP in der EU und in Deutschland, dem mit Abstand wichtigsten Markt für Bechtle, konnte nach zwei schwachen Jahren wieder spürbare Wachstumsraten vorweisen. Vor allem die positive Entwicklung der für Bechtle besonders relevanten Anlageinvestitionen ist hier hervorzuheben. Auch aus der IT-Branche kamen 2014 wichtige Impulse. Der IT-Markt insgesamt entwickelte sich gegenüber dem BIP überproportional. Vor allem die Entwicklung des Hardwaremarktes sticht hier positiv heraus. Nachdem dieser jahrelang mit Rückgängen zu kämpfen hatte, konnte er 2014 wieder zum Teil deutlich zulegen. Unterstützt wurde diese Entwicklung vom Auslaufen des Supports bei Windows XP und von der damit einhergehenden Neubeschaffung bei industriellen Kunden.

Die Bechtle AG konnte im Geschäftsjahr 2014 den konjunkturellen Rückenwind optimal nutzen. Der Umsatz stieg in allen Regionen und in beiden Segmenten sehr deutlich an. Dabei konnte Bechtle auch das Marktwachstum sowie das Wachstum vieler Wettbewerber übertreffen. Damit hat die Bechtle AG im Berichtsjahr ihren Marktanteil erneut deutlich ausgebaut.

Neben der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung und der Branchenkonjunktur mit einer hohen Investitionsneigung gab es in den BECHTLE Märkten 2014 keine wesentlichen Ereignisse außerhalb des Unternehmens, die sich nennenswert auf den Geschäftsverlauf auswirkten.

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, phasengleicher Ausschüttungen und entsprechender gesellschaftsvertraglicher Regelungen zeitgleich von der Bechtle AG als obersten Mutterunternehmen übernommen.

Die Erhöhung der Beteiligungserträge um 19,6 Mio. € auf 79,4 Mio. € resultiert im Wesentlichen aus den im Zusammenhang mit der positiven Entwicklung der Unternehmensgruppe stehenden gestiegenen Ergebnisbeiträgen der Bechtle Systemhaus Holding AG und der Bechtle Logistik & Service GmbH.

Insgesamt sind die Umsatzerlöse von 100,6 Mio. € auf 123,8 Mio. € angestiegen. Die Erhöhung resultiert zu einem wesentlichen Teil aus Projekten mit öffentlichen Auftraggebern, bei denen die Bechtle AG unmittelbar Auftragnehmer ist.

In Mio. €	2010	2011	2012	2013	2014
Umsatzerlöse	54,9	58,7	83,7	100,6	123,8

Die sonstigen betrieblichen Erträge stiegen 2014 um 7,6 Prozent an und beliefen sich auf 11,0 Mio. € nach 11,9 Mio. € im Vorjahr. Sie beinhalten im Wesentlichen Kostenverrechnungen mit Tochtergesellschaften in Höhe von 10,2 Mio. € (Vorjahr: 9,9 Mio. €), Erträgen aus Kursdifferenzen in Höhe von 0,4 Mio. € (Vorjahr: 0,1 Mio. €) sowie Erträgen aus dem Betrieb einer Photovoltaik-Anlage in Höhe von 0,3 Mio. € (Vorjahr: 0,2 Mio. €).

In Mio. €	2010	2011	2012	2013	2014
Sonstige betriebliche Erträge	7,1	5,7	11,2	11,9	11,0

Der Personalaufwand stieg aufgrund von Neueinstellungen sowie höheren ergebnisabhängigen Tantiemen von 15,9 Mio. € um 17,2 Prozent auf 19,2 Mio. € an.

In Mio. €	2010	2011	2012	2013	2014
Personalaufwand	11,5	14,8	14,2	15,9	19,2

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen beinhalten im Wesentlichen konzerninterne Umlagen von 19,2 Mio. € (Vorjahr: 15,6 Mio. €), Gebäudeaufwendungen von 4,3 Mio. € (Vorjahr: 4,3 Mio. €) sowie Aufwendungen für Softwarelizenzen von 3,8 Mio. € (Vorjahr: 4,5 Mio. €).

In Mio. €	2010	2011	2012	2013	2014
Sonstige betriebliche Aufwendungen	24,6	22,7	30,5	35,9	42,0

Das nachfolgend dargestellte Beteiligungsergebnis umfasst die Erträge aus Gewinnabführungsverträgen und Beteiligungen. Insgesamt ist das Beteiligungsergebnis von 58,1 Mio. € um 33,0 Prozent auf 77,3 Mio. € gestiegen.

In Mio. €	2010	2011	2012	2013	2014
Beteiligungsergebnis	37,6	51,6	42,7	58,1	77,3

Das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit ist im Vorjahresvergleich um 23,0 Prozent von 52,6 Mio. € auf 64,7 Mio. € gestiegen.

In Mio. €	2010	2011	2012	2013	2014
Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit	24,7	45,5	42,6	52,6	64,7

Der Ertragsteueraufwand ist von 13,5 Mio. € auf 15,8 Mio. € gestiegen. Dies resultiert im Wesentlichen aus der Zusammensetzung des Beteiligungsergebnisses.

In Mio. €	2010	2011	2012	2013	2014
Jahresüberschuss	20,6	34,9	31,0	39,1	49,2

Von dem um 10,1 Mio. € gestiegenen Jahresergebnis in Höhe von 49,2 Mio. € verbleibt nach Rücklagendotierungen gemäß § 58 Abs. 2 AktG in Höhe von 24,0 Mio. € ein zur Ausschüttung vorgesehener Bilanzgewinn von 25,2 Mio. €. Die vorgesehene Dividende je Aktie beträgt 1,20 € je Aktie (Vorjahr: 1,10 €).

Vermögenslage

Die Vermögensstruktur spiegelt das Tätigkeitsfeld der Bechtle AG als Finanzholding wieder: 52,3 Prozent der Bilanzsumme entfallen mit 246,1 Mio. € auf das Finanzanlagevermögen und 33,2 Prozent auf Forderungen gegen verbundene Unternehmen, die im Wesentlichen im Zusammenhang mit der Finanzierung der Tochtergesellschaften stehen.

Die Bilanzsumme ist gegenüber dem Vorjahr um 53,6 Mio. € (= 12,8 Prozent) angestiegen. Insgesamt ergaben sich keine wesentlichen Änderungen der Bilanzstruktur. Auf der Aktivseite resultiert die Steigerung im Wesentlichen aus dem Anstieg der Forderungen und sonstigen Vermögensgegenstände (+47,2 Mio. €) und dem stichtagsbedingten Anstieg von Liquiden Mitteln (+ 5,2 Mio. €). Auf der Passivseite stehen dem ergebnisbedingt erhöhten Eigenkapital (+ 26,1 Mio. €) höhere Verbindlichkeiten gegenüber Tochterunternehmen (+ 24,5 Mio. €) gegenüber.

Beim Eigenkapital stehen dem Zugang aus dem laufenden Jahresergebnis in Höhe von 49,2 Mio. € Abgänge aus der Dividende für 2013 in Höhe von 23,1 Mio. € gegenüber. Aufgrund der höheren Bilanzsumme ist die Eigenkapitalquote von 65,3 Prozent im Vorjahr auf 63,4 Prozent zurückgegangen.

Zum Bilanzstichtag verfügt die Bechtle AG über liquide Mittel in Höhe von 40,5 Mio. €. Mit freien Kreditlinien in Höhe von 26,0 Mio. € (Vorjahr: 24,4 Mio. €) steht nach wie vor eine ausreichende Liquiditätsreserve für künftige Expansionen und Akquisitionen zur Verfügung.

In Tsd. €	2010	2011	2012	2013	2014
AKTIVA					
Anlagevermögen	208.991	226.742	250.288	255.193	255.843
Vorräte	536	208	524	1.991	3.253
Forderungen	65.139	106.011	113.665	122.242	169.445
Liquide Mittel	29.052	29.206	39.509	35.340	40.491
Übrige Aktiva	340	1.933	2.749	2.452	1.761
PASSIVA					
Eigenkapital	225.229	244.355	254.329	272.474	298.529
Langfristige Verbindlichkeiten und Rechnungsabgrenzungsposten	11.425	16.983	13.259	9.930	8.137
Kurzfristige Verbindlichkeiten und Rechnungsabgrenzungsposten	67.304	102.762	138.533	134.100	163.617
Latente Steuern	100	0	614	715	510
BILANZSUMME	304.058	364.100	406.735	417.218	470.793

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 in Bezug auf 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 Schuldern durchgeführt, die ein Investmentgrade aufweisen. Anlagen im Bankensektor werden darüber hinaus nur getätigt, soweit sie einlagengesichert sind.

Kapitalflussrechnung

Im Berichtsjahr wurden Investitionen in immaterielle Vermögensgegenstände in Höhe von 1,3 Mio. € und Sachanlagen in Höhe von 1,4 Mio. € getätigt. Die Investitionen in das Finanzanlagevermögen von insgesamt 8,9 Mio. € betreffen Auszahlungen für die Zuweisung zur Kapitalrücklage der Bechtle Systemhaus Holding AG (3,8 Mio. €) sowie für Ansprüche aus Renten- und Lebensversicherungsverträgen als Vermögensanlage (5,0 Mio. €)

Aus der laufenden Geschäftstätigkeit ergibt sich ein Mittelzufluss in Höhe von 49,4 Mio. € (Vorjahr: 36,5 Mio. €).

Die Dividendenausschüttung in Höhe von 23,1 Mio. €, der Mittelabfluss aus der Tilgung von Finanzkrediten in Höhe von 3,8 Mio. € sowie Zinszahlungen in Höhe von 0,4 Mio. € führten zusammen zu Mittelabflüssen aus der Finanzierungstätigkeit von 27,3 Mio. € (Vorjahr: 25,3 Mio. €).

Der Finanzmittelbestand zum Stichtag 31. Dezember 2013 liegt mit 40,5 Mio. € um 14,7 Prozent über dem Vorjahreswert in Höhe von 35,3 Mio. €.

In Mio. €	2010	2011	2012	2013	2014
Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit	24,3	28,3	60,8	27,1	35,9

Ein wesentlicher Teil der selbstgenutzten Immobilien wird über Mietvereinbarungen finanziert. Der Mietvertrag ist auf unbestimmte Zeit geschlossen und kann jährlich gekündigt werden. Der Mietzins beträgt z.Zt. 2,2 Mio. €.

CHANCEN- UND RISIKOBERICHT

Jedes unternehmerische Handeln ist vom Ausgleich zwischen Chancen und Risiken geprägt. Es gilt, attraktive Opportunitäten zu erkennen und zu nutzen, gleichfalls aber die Risiken zu kontrollieren beziehungsweise zu minimieren. Genau darin besteht die Hauptaufgabe des Chancen- und Risikomanagements bei Bechtle.

RISIKO- UND CHANCENMAGEMENT

Grundverständnis

Im BECHTLE Konzern sind Chancen- und Risikomanagement bestimmungsgemäß eng miteinander verzahnt. Insofern gibt es kein parallel zum Risikomanagementsystem aufgebautes gleichwertiges Chancenmanagement. Vielmehr werden die Chancen, die zumeist implizit mit Risiken verbunden sind, im Rahmen des Risikomanagementsystems erfasst und evaluiert. Insoweit gelten alle in der Folge gemachten Aussagen zum Risikomanagement weitgehend auch für das Chancenmanagement. Aber auch unabhängig von der Verknüpfung mit einem Risiko werden Chancen erfasst. Das dazu etablierte, schlanker aufgebaute Chancenmanagement der BECHTLE AG leitet sich im Wesentlichen von der Strategie der Geschäftssegmente und deren Zielen ab. Die direkte Verantwortung für frühzeitiges und kontinuierliches Identifizieren, Bewerten und Steuern von Chancen obliegt in erster Linie dem Konzernvorstand sowie der operativen Führungsebene in den jeweiligen Geschäftssegmenten und Holdinggesellschaften mit den Bereichsvorständen und Geschäftsführern. Diese Aufgaben sind, wie auch das Risikomanagement, integraler Bestandteil des konzernweiten Planungs- und Steuerungssystems. Das Management der BECHTLE AG beschäftigt sich intensiv mit detaillierten Auswertungen und umfänglichen Szenarien zu Markt- und Konkurrenzsituation im Umfeld des Unternehmens sowie den kritischen Erfolgsfaktoren für die Unternehmensentwicklung. Daraus werden konkrete Chancenpotenziale für die jeweiligen Geschäftssegmente abgeleitet und in Planungsgesprächen zwischen Vorstand und den operativ verantwortlichen Führungskräften diskutiert sowie entsprechende Maßnahmen und Ziele im Rahmen der Potenzialausschöpfung vereinbart.

Risikomanagement wird bei der BECHTLE AG definiert als Gesamtheit aller organisatorischen Regelungen und Maßnahmen zur Risikoerkennung und zum Umgang mit den Risiken unternehmerischer Betätigung. Oberstes Ziel des Risikomanagements sind das rechtzeitige Erkennen von Risiken, deren Bewertung sowie das Initiieren entsprechender Maßnahmen im Rahmen der Risikosteuerung, damit die Schadenfolgen aus dem möglichen Eintritt eines Risikos für das Unternehmen abgewendet oder minimiert werden können. Die Bewertung reicht dabei von zu vernachlässigenden Risiken bis hin zu wesentlichen und bestandsgefährdenden Risiken. Effizientes Risikomanagement stellt sicher, dass Mitarbeiter und Ressourcen so eingesetzt werden, dass das Erreichen der Unternehmensziele bestmöglich unterstützt wird.

Nach Auffassung des Managements ist es nicht Aufgabe des Risikomanagements, alle Risiken zu vermeiden. Um die mit Risiken immanent verbundenen Chancen erfolgreich zu erschließen, muss ein Unternehmen innerhalb seiner unternehmerischen Tätigkeit bewusst Risiken eingehen. Dabei ist es wichtig, dass die Risiken auf ein akzeptables Maß begrenzt und so gut wie möglich kontrolliert werden sowie in einem gesunden Gleichgewicht zu den begleitenden Chancen stehen. Den Rahmen dafür setzt die Risikopolitik beziehungsweise -strategie im Sinne einer übergeordneten Grundausrichtung des Unternehmens. Die Risikostrategie gründet bei der BECHTLE AG auf der Unternehmenskultur, den Unternehmensgrundsätzen und den strategischen Unternehmenszielen, die das tägliche Handeln bestimmen und auf unterschiedliche Weise als Orientierungshilfe bei allen Entscheidungen dienen. In der BECHTLE Firmenphilosophie, dem BECHTLE Verhaltenskodex („Code of Conduct“), dem Bechtle Nachhaltigkeitskodex sowie den BECHTLE Führungsgrundsätzen und den BECHTLE Leitlinien für soziale Medien sind die wesentlichen Elemente dieser kulturellen Grundprägung des Unternehmens verankert. Das im Rahmen der Vision 2020 angestrebte profitable Wachstum geht zwingend einher mit dem Eingehen geschäftlicher Risiken und dem konsequenten Nutzen sich bietender Chancen. Dem muss auch die Risikopolitik der BECHTLE AG Rechnung tragen. Gleichzeitig trägt die Risikopolitik dazu bei, die Eintrittswahrscheinlichkeit der Vision 2020 sowie der jeweiligen Jahresplanung zu verifizieren und zu überprüfen.

Organisation

Entsprechend dem organisatorischen Aufbau der BECHTLE Gruppe findet beim Risikomanagement eine klare Trennung von Aufgaben und Verantwortlichkeiten zwischen der Konzernholding beziehungsweise den Zwischenholdings und den operativen Tochtergesellschaften sowie den einzelnen Führungsbereichen statt. Das Konzerncontrolling hat ein Berichtswesen aufgebaut, das die frühzeitige Identifizierung erfolgsgefährdender Entwicklungen ermöglicht. Neben der Bereitstellung einer Vielzahl von Analysetools für die operativen Einheiten werden auf Grundlage von periodischen Auswertungen und Statistiken Erkenntnisse gewonnen, die ein effektives Risikomanagement in den einzelnen Bereichen unterstützen. Somit liegt ein wesentlicher Teil der Verantwortung für das aktive Risikomanagement bei den jeweiligen Geschäftsführern beziehungsweise Bereichsleitern. Dieses Grundprinzip entspricht im Übrigen der Dezentralität des Geschäftsmodells und der Führungsphilosophie der BECHTLE AG. Wesentliche Änderungen der Organisation des Risikomanagements gegenüber dem Vorjahr haben sich nicht ergeben.

Die Risikomanagement-Organisation der BECHTLE AG übernimmt im Kern zwei Funktionen:

- Die prozessunabhängige Überwachung. Diese umfasst die Kontrolle der Funktionsfähigkeit aller Prozesse. Ein wichtiger Teil der prozessunabhängigen Überwachung ist die interne Revision (Innenrevision). Sie prüft nachträglich das betriebliche Geschehen im Hinblick auf Ordnungs- und Zweckmäßigkeit. Die gesetzliche Grundlage für die Tätigkeit der internen Revision ergibt sich aus § 91 Absatz 2 AktG. Bei der BECHTLE AG werden Aufgaben der internen Revision fortlaufend im Rahmen der Durchsicht der Monatsabschlüsse sowie anlassbezogen im Bereich Konzernrechnungswesen wahrgenommen. Die Eignung des vom Vorstand eingerichteten Risikofrüherkennungssystems sowie die Wirksamkeit der Einzelmaßnahmen zur Risikosteuerung und des rechnungslegungsbezogenen internen Kontrollsystems (IKS) werden vom Abschlussprüfer im Rahmen der Jahresabschlussprüfung und unterjährig durch die Unternehmensleitung beurteilt.

- Das Frühwarn- und Überwachungssystem. Die Struktur der Systeme ist auf die strategischen und operativen Bedrohungen ausgerichtet und gewährleistet die Funktionsfähigkeit des Risikomanagements und der sonstigen Unternehmensprozesse. Frühwarnsysteme unterstützen das Unternehmen dabei, Risiken und Chancen rechtzeitig zu identifizieren. Bei der Identifikation latenter Risiken richtet sich die Aufmerksamkeit besonders auf Frühindikatoren. Im Zuge der Überwachung werden die Wirksamkeit, Angemessenheit und Effizienz der Maßnahmen einschließlich notwendiger Kontrollstrukturen im Hinblick auf die identifizierten Risiken kontinuierlich überprüft.

Im Rahmen des Risikomanagements ist eine effektive Kommunikation über alle Hierarchiestufen hinweg von entscheidender Bedeutung für die Verzahnung mit dem operativen Geschäft. Ein wichtiges Instrument zu Organisation und Steuerung des notwendigen Informationsflusses sind in diesem Zusammenhang Gremien- und Teamarbeit. Auf der obersten Ebene der BECHTLE AG sind dies die Aufsichtsrats-, Vorstands und Risikomanagementsitzungen. Auf der Ebene der Geschäftsführung sind es vor allem die Bereichsvorstandssitzungen, Geschäftsführertagungen, Strategietagungen sowie Planungs- und Einzelgespräche mit dem Vorstand.

Rechnungslegung (IKS)

Als kapitalmarktorientierte Kapitalgesellschaft im Sinne des § 264d HGB ist die Bechtle AG gemäß § 289 Abs. 5 HGB verpflichtet, die wesentlichen Merkmale des internen Kontroll- und Risikomanagementsystems (IKS) im Hinblick auf den Rechnungslegungsprozess zu beschreiben. Bechtle lehnt sich beim IKS an die Definition des Instituts der Wirtschaftsprüfer in Deutschland e. V. an. 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 und Aufdeckung von Vermögensschädigungen, die durch das eigene Personal oder Dritte verursacht werden können
- die Sicherung der Ordnungsmäßigkeit und Verlässlichkeit der Rechnungslegung sowie der internen und externen Finanzberichterstattung sowie
- die Einhaltung der für das Unternehmen maßgeblichen rechtlichen Vorschriften.

Auf Basis dieser Grunddefinition erfolgen die weiteren Erläuterungen zu den bei uns eingeführten Strukturen sowie zu den wesentlichen Merkmalen des IKS, die insbesondere die Bilanzierung maßgeblich beeinflussen können.

Die Grundsätze, die Aufbau- und Ablauforganisation sowie die Prozesse des rechnungslegungsbezogenen IKS sind in Richtlinien und Organisationsanweisungen niedergelegt, die kontinuierlich an die aktuellen externen und internen Entwicklungen angepasst werden. Die konzernweit definierten Kontrollen sind in einem Konzernrechnungswesenhandbuch festgelegt. Die in den Richtlinien und Organisationsanweisungen enthaltenen Vorgaben basieren einerseits auf gesetzlichen Normen und andererseits auf freiwillig definierten Unternehmensstandards.

Die nachfolgenden Merkmale des IKS können die Rechnungslegung maßgeblich beeinflussen:

- Zur ganzheitlichen Analyse und Steuerung ertragsrelevanter Risikofaktoren und bestandsgefährdender Risiken existieren abgestimmte Planungs-, Berichts-, Controlling- sowie Frühwarnsysteme und -prozesse. Das Risikomanagement im Hinblick auf den Rechnungslegungsprozess ist in dieses allgemeine Risikomanagementsystem integriert.
- Die Funktionen in sämtlichen Bereichen des Rechnungslegungs- und Konsolidierungsprozesses (zum Beispiel Finanz-, Lohn- und Gehaltsbuchhaltung, Steuern, Controlling, Konzernberichtswesen und Treasury) sind eindeutig zugeordnet.
- Vollständigkeit und Richtigkeit der Daten des Rechnungswesens werden regelmäßig anhand von Stichproben und Plausibilitäten wie auch durch manuelle Kontrollen überprüft.

- Wesentliche rechnungslegungsrelevante Prozesse unterliegen regelmäßigen analytischen Prüfungen.
- Bei allen wesentlichen rechnungslegungsrelevanten Prozessen wird das Vieraugenprinzip angewendet.
- Die ordnungsgemäße IT-gestützte Verarbeitung von rechnungslegungsbezogenen Sachverhalten und Daten wird insbesondere durch den Einsatz eines einheitlichen ERP-Systems zur Verarbeitung aller rechnungslegungsrelevanten Daten sichergestellt.
- Die interne Revision ist Bestandteil des IKS. Ihre Aufgaben nimmt sie im Rahmen der Durchsicht der Monatsabschlüsse sowie anlassbezogen im Bereich Konzernrechnungswesen wahr.

Im Hinblick auf die Rechnungslegung wird durch die zuvor beschriebenen Punkte sichergestellt, dass die unternehmerischen Geschäftsvorfälle und Sachverhalte vollständig und richtig erfasst, aufbereitet und bilanziell abgebildet werden und damit eine korrekte Rechnungslegung sichergestellt wird.

Risikoidentifikation und -bewertung

Um sämtliche für die BECHTLE AG relevanten Risiken möglichst vollständig zu erkennen, arbeitet das Unternehmen mit Risikoerfassungsbögen. Diese strukturieren verschiedene Risikoarten in Form einer Checkliste. Diese Liste kann inhaltlich von den an der Risikoidentifikation und -bewertung beteiligten Führungsverantwortlichen angepasst und ergänzt werden, um möglichen Besonderheiten einzelner Geschäftsfelder Rechnung zu tragen.

Der Risikoerfassungsbogen, der eine möglichst vollständige Übersicht denkbarer Risiken geben soll, ist die Grundlage für die Risikobewertung: Jedes Risiko wird in Bezug auf Eintrittswahrscheinlichkeit und erwartete Schadenhöhe (Risikopotenzial) nach der Bruttomethode bewertet und in einer Risikomatrix hinsichtlich der Bedeutung (A-, B- und C-Risiken) positioniert. Die Bewertung gibt an, wie wahrscheinlich der Risikoeintritt für das zugrunde liegende Risikopotenzial ist. Das Ergebnis sind additive Darstellungen aller identifizierten Risiken in Form von „Risikolandkarten“, und zwar sowohl für die BECHTLE AG als Konzern wie auch für jedes ihrer Geschäftssegmente.

Risikosteuerung

Auf die identifizierten Risiken reagiert das Unternehmen fallbezogen und mit unterschiedlichen Strategien:

- Risikovermeidung: Der Verzicht auf die risikobehaftete Tätigkeit, allerdings mit möglichen Folge, dass auch keine Chancen genutzt werden können
- Risikobegrenzung: Minimierung der Eintrittswahrscheinlichkeit
- Risikoverminderung: Verringerung der durchschnittlichen Eintrittswahrscheinlichkeit
- Risikokompensation: Das Risiko wird durch das Unternehmen selbst getragen und durch ein gegenläufiges Geschäft wirtschaftlich kompensiert
- Risikoüberwälzung: Übertragung des Risikos auf ein anderes (Versicherungs-)Unternehmen
- Inkaufnahme des Risikos: Treffen keinerlei Gegenmaßnahmen

Risikoberichterstattung und -dokumentation

Das Management der BECHTLE AG hält mindestens einmal pro Jahr Risikomanagementsitzungen ab, deren inhaltlicher Bezug stetig überprüft und weiterentwickelt wird. So finden zusätzlich zur Risikomanagementsitzung der BECHTLE AG für jedes Segment und die einzelnen Führungsbereiche separate Sitzungen statt, in denen die Risiken explizit mit den Verantwortlichen besprochen und kontinuierlich neu bewertet werden. Die Vorstände wohnen jeder dieser Sitzungen bei. Die betreffenden Bereichsvorstände sowie einzelne mit Controlling- und Risikomanagementaufgaben betraute Mitarbeiter nehmen an Besprechungen ebenfalls teil. Mit diesem Teilnehmerkreis sind alle für den Erfolg des Unternehmens wesentlichen Bereiche und Verantwortlichkeiten im Prozess des Risikomanagements eingebunden. Ergänzend zu der regulären Berichterstattung und der Bewertung

von Risiken im Rahmen dieser Sitzungen ist eine Ad-hoc-Berichterstattung vorgesehen, in der kritische Themen rechtzeitig an den Vorstand und in der Folge an die zuständigen Gremien (Prüfungsausschuss, Aufsichtsrat) und die übrigen im Risikomanagementprozess involvierten Personen kommuniziert werden.

Chancen

Markt und Wettbewerb

Die BECHTLE AG ist im IT-Markt tätig und insoweit abhängig von der Branchenkonjunktur sowie der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung. Bei einer positiven Wirtschaftsentwicklung ergeben sich zwingend Chancen für erfolgreiches Unternehmenswachstum. Aber auch bei einer stagnierenden oder zurückgehenden Gesamt- oder Branchenkonjunktur kann BECHTLE über die Konsolidierung der Wettbewerbslandschaft von dieser Entwicklung profitieren und den relativen Marktanteil ausbauen. Aus diesem Grund beschäftigt sich der Konzern intensiv mit strategischen Markt- und Wettbewerbsanalysen und leitet daraus konkrete Wachstumsoptionen für die künftige Entwicklung ab. Darüber hinaus stehen selbstverständlich die Branchen- und Technologietrends im Fokus der Betrachtung, die unmittelbar Konsequenzen für das profitable Wachstum des Unternehmens haben.

Der IT-Markt ist geprägt von einer hohen Innovationsgeschwindigkeit und kurzen Produktzyklen. Die Bedeutung der Informationstechnologie nimmt aufgrund der fortschreitenden Technisierung stetig zu. IT wird auch vor dem Hintergrund von Industrie 4.0 immer mehr integrativer Bestandteil von Produktionsprozessen. Daneben spielen Aspekte wie Kostenreduzierung und Ressourceneinsparung eine immer größere Rolle. Daher liegt in den als saturiert geltenden Märkten wie den Ländern West- und Mitteleuropas nach wie vor ein großes und weiter steigendes Wachstumspotenzial. Vor allem hochwertige Dienstleistungen werden aufgrund der Komplexität der IT an Bedeutung gewinnen. Das Produkt- und Leistungsportfolio von BECHTLE deckt alle aktuellen und derzeit absehbaren Bedürfnisse industrieller Kunden ab. Die Voraussetzungen zur Erschließung der sich daraus ergebenden Wachstumspotenziale sind aufgrund der strukturellen und strategischen Aufstellung des Konzerns somit gegeben.

Der Systemhausmarkt, insbesondere im deutschsprachigen Raum, befindet sich seit mehreren Jahren in einer starken Konsolidierungsphase, die BECHTLE aktiv nutzt. Das Unternehmen hat auf Basis seiner soliden Finanzkraft und der guten Reputation seit dem Börsengang rund 60 Akquisitionen getätigt und damit seine Marktstellung kontinuierlich gestärkt. Vor dem Hintergrund einer fortschreitenden Branchenbereinigung sowie der nach wie vor sehr guten Vermögenslage und Finanzausstattung des BECHTLE Konzerns ergeben sich für das Unternehmen auch in Zukunft Chancen, die Wettbewerbsposition weiter zu festigen – etwa durch Zukäufe oder eine Erweiterung des Produkt- und Leistungsspektrums. Auch im Berichtsjahr hat BECHTLE diese Chance genutzt und zwei Unternehmen akquiriert.

Der BECHTLE Konzern nimmt in Deutschland und Europa eine führende Wettbewerbsstellung ein. Aufgrund dieser Größe ergeben sich nicht nur Chancen durch die steigende Wahrnehmung bei Kunden, sondern auch über die Verhandlungsposition gegenüber unseren Herstellerpartnern. Trotzdem kann Bechtle aufgrund seiner dezentralen Struktur schnell und flexibel agieren, um etwaige Schwächen der Mitbewerber entschlossen auszunutzen und damit die jeweils regionale Marktausschöpfung zu erhöhen. So vereint der Konzern die Größe und Finanzkraft eines international agierenden Unternehmens mit der Schnelligkeit und Kundennähe eines lokal verwurzelten Mittelständlers. So richtete sich ein strategischer Fokus von Bechtle im Berichtsjahr auf die sich bietenden Chancen beim Ausbau des relativen Marktanteils in den jeweiligen Regionen.

Das Segment IT-E-Commerce soll in den nächsten Jahren – ausgerichtet an unserer Vision 2020 – weiter wachsen. Hier liegen die Chancen neben der geplanten Entwicklung an den bereits existierenden Standorten vor allem in der weiteren Internationalisierung des Geschäfts auf der Grundlage unserer im Berichtsjahr neu etablierten internationalen Allianzen.

Kunden

Im Segment IT-Systemhaus & Managed Services bearbeitet BECHTLE die deutschsprachigen Märkte mit einem flächendeckenden Netz an Systemhäusern. Aufgrund der breit gefächerten Kundenstruktur sind die Einflüsse aus branchenbezogenen Konjunktursondervläufen und speziellen investiven Rahmenbedingungen für das Unternehmen relativ gering. Zudem stellt die langjährige Präsenz von BECHTLE in diesem Segment für potenzielle Wettbewerber eine hohe Markteintrittsbarriere dar. Die starke Wettbewerbsposition im Mittelstand bietet für BECHTLE die Chance, die Marktführerschaft in diesem Bereich auszubauen und gleichzeitig das Großkundengeschäft voranzubringen.

BECHTLE vermarktet seine Leistungen auch im Kundensegment der öffentlichen Auftraggeber und hat in den letzten Jahren die Aktivitäten in diesem Geschäftsbereich konsequent ausgebaut. Neben der grundsätzlichen Chance, die in der Verbreiterung des Kundenportfolios und dem damit erreichbaren höheren Geschäftsvolumen liegt, eröffnen die Spezialisierung auf die Anforderungen der öffentlichen Auftraggeber und die Berücksichtigung der Besonderheiten der Vergabepaxis in diesem Segment eine weitere Chance: Das Investitionsverhalten dieser Kundengruppe ist weniger konjunkturanfällig und häufig sogar antizyklisch.

Im Segment IT-E-Commerce sind wir mit den Marken ARP, BECHTLE DIRECT und COMSOFT DIRECT in 14 Ländern Europas tätig. Als künftige Wachstumschance sieht BECHTLE in diesem Segment unter anderem eine breitere Kundenansprache aufgrund der internationalen Allianzen. Außerdem spielt die gezielte Kundenbindung durch den Einsatz von bios®-Shops eine wichtige Rolle.

Die Präsenz von Bechtle in 14 europäischen Ländern bietet auch speziell Chancen bei Ausschreibungen der Europäischen Union. Bei den hier häufig geforderten europaweiten Rollouts ist Bechtle einer der wenigen Anbieter, der auf eigene und etablierte Strukturen in den wichtigsten Ländern der EU verweisen kann.

Neben BECHTLE DIRECT mit der Ausrichtung auf Unternehmenskunden wurde BECHTLE ÖA DIRECT als Angebotsplattform für Kunden im öffentlichen Bereich etabliert. Auch hier bieten sich die bereits angesprochenen Chancen aufgrund des antizyklischen Investitionsverhaltens öffentlicher Auftraggeber und der überdurchschnittlichen Wachstumsraten, die BECHTLE in diesem Kundensegment in den letzten Jahren erzielt hat.

Hersteller und Distributoren

Die BECHTLE AG unterhält enge Partnerschaften zu allen bedeutenden Lieferanten und Herstellern der IT-Branche. Die intensive Zusammenarbeit mit den Partnerunternehmen ermöglicht es uns, für die wachsende Bandbreite der Kundenanforderungen technologisch passende Lösungen anzubieten. Vor allem durch ein umfangreicheres Angebot an individuellen Servicelösungen für Unternehmenskunden und öffentliche Auftraggeber verbessert BECHTLE damit die eigenen Wachstumschancen. Darüber hinaus gehört die BECHTLE AG unter anderen zu den größten Partnern von Cisco, Citrix, Fujitsu, HP, IBM oder VMware. Im Rahmen der Partnerschaften mit den bedeutendsten Lieferanten und Herstellern kann der Konzern fast ausschließlich auf Zertifizierungen mit dem höchsten Partnerstatus verweisen.

Zur Unterstützung der Zusammenarbeit mit strategischen Herstellern hat BECHTLE zusätzlich sogenannte Vendor Integrated Product Manager (VIPM) etabliert, die gleichermaßen die Interessen des Herstellers wie die von BECHTLE vertreten. Chancen liegen hier beispielsweise darin, dass Informationen der Hersteller zentral, zielgerichtet und unverzüglich an die zuständigen Mitarbeiter in der Beschaffung, im Vertrieb und im Dienstleistungsbereich des Unternehmens weitergegeben werden. Damit gewährleistet BECHTLE für die Kunden ein Leistungsangebot, das jederzeit dem neuesten Stand der Technik entspricht. Auf diese Weise steigt die Qualität der Vertriebsaktivitäten und die Kunden profitieren zudem sofort von den Vorteilen aus innovativen Produktaktionen der Hersteller. Im Gegenzug erhalten die Hersteller zeitnah und weitgehend ungefiltert eine Einschätzung von Anwendern über bestehende Produkte sowie Anforderungen für künftige Produkte.

Durch die Standardisierung der logistischen Abläufe und die Vereinheitlichung der Warenwirtschaftssysteme zwischen BECHTLE und den Partnern werden zusätzlich zahlreiche Synergien realisiert. 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. Zudem eröffnet sich für Bechtle so die Chance einer weiteren Effizienzsteigerung und damit Kostenoptimierung.

Leistungsspektrum

Unternehmenskunden erwarten von ihrem IT-Dienstleister vornehmlich Komplettlösungen aus einer Hand. BECHTLE verfügt mit der Kombination aus Handel und Dienstleistung – sowie innerhalb der Dienstleistung mit der Mischung aus Projekt-, Service- und Finanzierungsgeschäft – über gute Voraussetzungen, um von diesem Trend zu profitieren. Darüber hinaus hat sich BECHTLE durch Akquisitionen, strategische Abkommen und durch speziell auf die Bedürfnisse und Trends des Markts ausgerichtete Competence Center entsprechend positioniert und durch qualifizierte Mitarbeiter verstärkt.

Bei der Beschaffung und beim Betrieb der IT haben viele Unternehmen meist mehrere Themen im Fokus: Wettbewerbsfähigkeit, Effizienzgewinn, Modernisierung oder Kostenoptimierung sind einige davon. Um diesen verschiedenen Ansprüchen gerecht zu werden, analysiert Bechtle beim Kunden bestehende Geschäftsprozesse, um auf dieser Basis Lösungen und IT-Managementmodelle wie beispielsweise Outsourcing oder Cloud Computing anzubieten. Das breit gefächerte Portfolio der Bechtle AG macht es möglich, für jeden Kunden eine speziell auf seine Bedürfnisse zugeschnittene optimale Lösung zu erarbeiten. Als Komplettanbieter sieht Bechtle hier große Chancen gegenüber kleineren oder Nischenanbietern. Zudem legen Kunden bei der Auswahl ihres IT-Partners aufgrund der hohen und weiter zunehmenden Relevanz der IT für alle Unternehmensprozesse auf der einen Seite sowie gestiegener Sicherheitsbedenken auf der anderen Seite größten Wert auf die Verlässlichkeit des Unternehmens ihrer Wahl. Ausfluss dieser Verlässlichkeit ist neben den eher ideellen Werten der Unternehmenskultur vor allem die Finanzkraft. 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 somit Chancen auf attraktive Wachstumsmöglichkeiten ergeben. Die Kundenbeziehungen in diesem sogenannten Betriebsgeschäft sind meist langfristig angelegt, was der Planbarkeit der Geschäftsentwicklung zugutekommt. Ferner versprechen die Projekte höhere Margen als die Aufträge des klassischen Handelsgeschäfts.

Eine Form der Beschaffung und des Betriebens von IT-Infrastrukturen und deren Anwendungen in Unternehmen hat sich unter dem Begriff Cloud Computing in der Branche etabliert. Beim Cloud Computing werden Rechenleistung, Speicher, Applikationen und IT-Services in Echtzeit über Datennetze bezogen. Der Preis der einzelnen Leistungen orientiert sich dabei an deren tatsächlicher Nutzung. Im Geschäftsfeld Cloud Computing sieht die IT-Branche ein großes Wachstumspotenzial, es stellt aber insbesondere mittelständische Anbieter von Software und IT-Services vor völlig neue Herausforderungen. So müssen nicht nur Produkte und Dienstleistungen, sondern ganze Geschäftsmodelle, Vertriebsstrategien und Beratungsleistungen entsprechend den neuen Technologien angepasst werden. Die künftige Rolle der Serviceprovider am IT-Markt wird darin bestehen, Cloud Computing den Unternehmen nahezubringen. Dies kann entweder mittels eigener Cloud Services geschehen oder indem die Systemhäuser als Zwischenhändler fungieren und eine vermittelnde Rolle zwischen den großen Cloud-Anbietern und den Anwenderunternehmen einnehmen.

BECHTLE ist sowohl in Kooperation mit namhaften Partnern als auch mit einem eigenständigen Lösungsangebot im Cloud-Computing-Markt tätig. Die BECHTLE Systemhäuser können in diesem Zusammenhang auf ein breites Portfolio an Virtualisierungs- und Servertechnologien, Infrastrukturlösungen und sicherheitsrelevanten Applikationen verweisen und schaffen so die notwendigen kundenindividuellen Voraussetzungen für den Bezug und das Betreiben der IT aus der „Wolke“. So bieten Bechtle in Friedrichshafen sowie in der Schweiz das Systemhaus Dübendorf eigene Rechenzentrumsleistungen an, um dem Anspruch der Cloud-Kunden nach einem Hosting im eigenen Land zu entsprechen. Abgerundet wird das Angebot von Beratungs- und Integrationsleistungen rund um das Thema Cloud, da die spezifischen Services oft in die bestehenden Systeme integriert und damit vernetzt werden müssen.

Auch das Thema Industrie 4.0 bietet dem Bechtle Konzern Chancen. Die im Rahmen von Industrie 4.0 weiter zunehmende Komplexität der industriellen IT-Landschaften macht das Hinzuziehen eines kompetenten IT-Partners unerlässlich.

Unternehmensorganisation

Durch konsequente Ausrichtung der Unternehmensstruktur an der Strategie wurde eine wesentliche Voraussetzung geschaffen, um die sich aus den skizzierten Marktentwicklungen ergebenden Chancen nutzen zu können. Die mit über 65 Lokationen flächendeckende Präsenz in Deutschland und der Schweiz sowie die Standorte in Österreich ermöglichen es uns, über die regionalen Systemhäuser sowohl lokale Mittelständler vor Ort zu adressieren als auch – in der Gesamtheit als Gruppe – überregionale Unternehmen und Konzerne als Kunden zu gewinnen, die einen großen IT-Dienstleister als zuverlässigen Partner bevorzugen. Trotz der hohen Bedeutung dezentraler Verantwortungs- und Entscheidungsstrukturen profitiert die BECHTLE Gruppe von ihrer Größe im Bereich der zentralisierten administrativen Aufgaben sowie von den in der AG zusammengefassten Einkaufs- und Logistikprozessen durch die Nutzung entsprechender Skaleneffekte. Competence Center, spezialisierte Produktmanagementteams und Geschäftsfeldverantwortliche bündeln zusätzlich Know-how, das zentral allen Standorten zur Verfügung gestellt wird.

In ausgewählten Geschäftsfeldern konzentriert der Konzern die Kompetenzen und Erfahrungen für dieses spezielle Marktsegment zentral. Aus dem organisierten Zusammenspiel zwischen zentraler Unterstützung und dezentraler Marktbearbeitung durch die Systemhäuser ergeben sich verbesserte Chancen für Wachstum im jeweiligen Markt – so geschehen beispielsweise in den Geschäftsbereichen Öffentliche Auftraggeber sowie Software & Anwendungslösungen und bei der Organisation des Bereichs Managed Services.

Personal

Für BECHTLE haben die langfristige Bindung der Mitarbeiter an das Unternehmen, eine hohe Motivation und eine positive Unternehmenskultur große Bedeutung. Wesentliche Voraussetzung für ein gutes Klima im Unternehmen ist der praktizierte Führungsstil. Das Management des Unternehmens lebt die in der Unternehmensphilosophie verankerten Grundwerte vor und schafft ein offenes Klima des wechselseitigen Vertrauens. Kurze Kommunikationswege gehören ebenso dazu wie der offene Austausch zwischen den Unternehmensbereichen, Lokationen und Hierarchieebenen. Das ist wichtig, um vorhandenes Wissen nutzbar zu machen und um bei Entscheidungen sowohl die strategische als auch die operative Sicht angemessen berücksichtigen zu können.

Der Fachkräftemangel stellt für BECHTLE ebenfalls eine Herausforderung dar. Durch die begrenzte Verfügbarkeit qualifizierter Mitarbeiter ergeben sich möglicherweise jedoch Chancen – zum Beispiel wenn es dem Unternehmen gelingt, zum einen genügend Fachkräfte selbst auszubilden und zum anderen Mitarbeiter langfristig zu halten. So verfolgt BECHTLE mittelfristig das Ziel, die Ausbildungsquote in Deutschland auf rund 12 Prozent zu erhöhen. Darüber hinaus investiert BECHTLE stark in die Aus- und Weiterbildung seiner Mitarbeiter. Die 1999 gegründete BECHTLE Akademie stellt im zunehmend härter werdenden Wettbewerb um zukünftige Mitarbeiter einen wichtigen Baustein dar. Der Bereich Personalentwicklung ergänzt dabei die Aktivitäten der BECHTLE Akademie. Gleichzeitig stellt die Akademie eine bewährte organisatorische Plattform für die programmatische Umsetzung der Maßnahmen im Rahmen der Personalentwicklung dar. Diese Maßnahmen werden kontinuierlich erweitert und ergänzt.

Risiken

Die nachfolgend beschriebenen Risiken könnten nach Einschätzung des Managements nachteilige Auswirkungen auf die Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage, den Aktienkurs sowie die Reputation des Unternehmens haben. Dennoch sind hier nicht alle Risiken dargestellt, denen der BECHTLE Konzern ausgesetzt ist. Risiken, die derzeit noch nicht bekannt sind, oder Risiken, die aktuell als unwesentlich eingeschätzt werden, könnten die Geschäftsentwicklung des Unternehmens ebenfalls beeinträchtigen. Häufig sind Risiken auch mit Chancen verbunden und es ist Aufgabe des

Managements, im Einzelfall abzuwägen, ob man eine Chance wahrnimmt und damit ein Risiko eingeht oder ob man das Risiko vermeidet, damit aber eine Chance auslässt.

Risikobewertung

Um geeignete Maßnahmen zur Risikobewältigung insbesondere möglicher bestandsgefährdender Risiken vorzunehmen, werden identifizierte Risiken anhand ihrer geschätzten Eintrittswahrscheinlichkeit und ihrer bei Eintritt erwarteten Schadenhöhe in Bezug auf die Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage, den Aktienkurs sowie die Reputation des BECHTLE Konzerns bewertet und anschließend über eine Matrix als „hoch“, „mittel“ oder „gering“ eingestuft. Die zur Messung herangezogenen ordinalen Skalen werden für ein einheitliches Verständnis nachfolgend beschrieben.

Risikopotenzial Eintrittswahrscheinlichkeit

Eintrittswahrscheinlichkeit	Beschreibung
Hoch	Sehr wahrscheinlich
Mittel	Wahrscheinlich
Gering	Unwahrscheinlich

Risikopotenzial Schadenshöhe

Erwartete Schadenshöhe bei Eintritt des Risikos	Definition der Schadenshöhe
Hoch	Erhebliche nachteilige Auswirkungen auf die Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage
Mittel	Einige nachteilige Auswirkungen auf die Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage
Gering	Schwache nachteilige Auswirkungen auf die Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage

Risikomatrix

		Erwartete Schadenshöhe		
		Gering	Mittel	Hoch
Eintrittswahrscheinlichkeit	Hoch	Mittleres Risiko	Hohes Risiko	Hohes Risiko
	Mittel	Geringes Risiko	Mittleres Risiko	Hohes Risiko
	Gering	Geringes Risiko	Geringes Risiko	Mittleres Risiko

Gesamtwirtschaft und Branche

Die Investitionsbereitschaft der Kunden ist unter anderem von der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung abhängig, in den jeweiligen Ländermärkten, in Europa sowie weltweit. Daneben spielt das Vertrauen der Unternehmen in einen positiven Konjunkturverlauf eine große Rolle. Ungefähr zwei Drittel ihres Umsatzes erzielt die Bechtle AG in Deutschland, ein Drittel in den ausländischen Märkten. Insofern hat die Entwicklung der europäischen Wirtschaft insgesamt und der deutschen Wirtschaft im Besonderen entscheidenden Einfluss auf das Wachstum von BECHTLE.

Im Berichtsjahr verzeichneten mit Ausnahme von Italien alle Länder, in denen Bechtle vertreten ist, ein positives Wirtschaftswachstum. In Westeuropa lagen die Werte zwischen 0,2 und 1,6 Prozent, in Osteuropa und auf den Britischen Inseln zum Teil deutlich darüber. Bei einem schwächeren oder gar rückläufigen Konjunkturverlauf bestehen entsprechende Risiken für die Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage des BECHTLE Konzerns.

BECHTLE agiert in einem äußerst wettbewerbsintensiven und technologisch schnelllebigen Markt. Der hinsichtlich Preisbildung, Produkt- und Servicequalität herrschende Wettbewerb prägt sowohl den ITHandels- als auch den IT-Dienstleistungsbereich. Dabei werden wir mit einem unverändert hohen Preis- und Margendruck sowie mit partiellen Nachfragerückgängen und extrem konjunkturanfälligen Wachstumsverläufen konfrontiert. Ferner durchläuft der IT-Markt seit Jahren eine Phase der Konsolidierung, die zu einer Stärkung einzelner Wettbewerber und einer Veränderung der Marktanteile führen kann. Die Ertragslage des Unternehmens hängt wesentlich davon ab, inwieweit BECHTLE die

Branchenkonsolidierung oder auch die eigene Stärke zur Erzielung eines eigenen überdurchschnittlichen Wachstums nutzen kann und mit welcher Effektivität und vor allem Effizienz es dem Konzern gelingt, den wachsenden Bedürfnissen der Kunden nach intelligenteren IT-Lösungen gerecht zu werden. Hierin liegt ganz deutlich auch eine Chance für das Unternehmen.

Den Marktrisiken begegnet BECHTLE unter anderem durch eine Verstärkung von Geschäftsbereichen mit überdurchschnittlichem Wachstumspotenzial – wie beispielsweise Managed Services, Software & Anwendungslösungen oder Mobility. Das Geschäftsfeld Managed Services bietet durch seine Outsourcing-Dienstleistungen nicht nur attraktive Wachstumsperspektiven, sondern reduziert mit längeren Vertragslaufzeiten die kurzfristige Konjunkturabhängigkeit des BECHTLE Geschäfts. Durch den Ausbau des Geschäftsbereichs Software & Anwendungslösungen besetzen wir zudem wachstumsträchtige Nischenmärkte im CAD- und SharePoint-Umfeld. Die Nutzung mobiler Geräte nimmt rasant zu. Damit einher gehen Fragen nach der sicheren Einbindung dieser Geräte in bestehende Netzwerke oder nach dem Schutz der Daten auf Mobilgeräten vor Missbrauch. Bechtle bietet hier unter dem Stichwort Mobile Device Management intelligente Lösungen für die Kunden an. Der BECHTLE Konzern erweitert beständig sein Lösungsportfolio, um als IT-Komplettanbieter die sich bietenden Geschäftssynergien der verschiedenen Kundensegmente optimal zu nutzen. Wichtig ist aber auch, das traditionelle Geschäft nicht aus den Augen zu verlieren. Nach wie vor generiert Bechtle einen Großteil der Umsätze im Handels- und Projektgeschäft. Bechtle wird zur Risikominimierung auch in Zukunft auf dem Markt als Komplettanbieter auftreten.

Angesichts der aktuellen Markt- und Wettbewerbssituation schätzen wir den Eintritt der Risiken aus gesamtwirtschaftlichem Wachstum und Konjunktur als mittel ein. Kritische Auswirkungen auf unsere Geschäftstätigkeit, Finanz- und Ertragslage sowie eine Abweichung von unseren Umsatz- und Ertragszielen können wir nicht vollständig ausschließen. Wir stufen dieses Risiko als hohes Risiko ein.

Um die Marktposition der BECHTLE AG in Europa weiter zu stärken, erschließt das Unternehmen im Segment IT-E-Commerce neue Ländermärkte oder etabliert im Rahmen einer Mehrmarkenstrategie Konzerngesellschaften in Ländern, in denen bereits Bechtle Gesellschaften vertreten sind. Dabei sieht sich BECHTLE mit politischen, volkswirtschaftlichen und rechtlichen Risiken in den jeweiligen Zielländern konfrontiert. Die Etablierung neuer Handelsgesellschaften erfordert darüber hinaus ein starkes Engagement im Vertrieb, das nicht immer erfolgreich sein könnte. Die Umsätze und Ergebnisse können durch Anlaufkosten für Gründung und Personal sowie Investitionen in länderspezifische Verkaufs- und Marketingaktivitäten negativ beeinflusst werden. Außerdem besteht das Risiko, dass die gewählten Maßnahmen sich später als nicht tragfähig erweisen oder nicht die erwartete Marktakzeptanz finden. Die BECHTLE AG grenzt derartige Risiken sowie Risiken, die sich aus den rechtlichen, wirtschaftlichen oder unternehmensspezifischen Rahmenbedingungen ergeben, durch umfangreiche Analysen und Prüfungen im Vorfeld des Markteintritts, ein einheitliches Beteiligungscontrolling für alle E-Commerce-Gesellschaften und einen sukzessiven Know-how-Transfer aus vorangegangenen Markterschließungen so gut wie möglich ein. Zudem ist es Teil einer Markteintrittsstrategie, geeignetes Fachpersonal sowie Führungskräfte zu gewinnen, die über detaillierte Kenntnisse des lokalen Markts und der sonstigen Rahmenbedingungen verfügen. Daher werden in der Regel die Führungspositionen in den neuen Landesgesellschaften mit einheimischen Managern besetzt, die vorab ein intensives Einarbeitungsprogramm in Deutschland durchlaufen. Insgesamt führen diese Maßnahmen zu einer Situation, in der aus Unternehmenssicht die Chancen einer Neugründung deren Risiken klar überwiegen.

Wir schätzen den Eintritt von Expansionsrisiken derzeit als unwahrscheinlich ein. Erhebliche nachteilige Auswirkungen auf die Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage sowie die Abweichung von Umsatz- und Ertragszielen können nicht ausgeschlossen werden. Wir stufen dieses Risiko als mittleres Risiko ein.

Geschäftstätigkeit

Kostenstruktur. Die Kostenstruktur der BECHTLE Gruppe ist von einem hohen Personalkostenanteil geprägt, der nur mit zeitlicher Verzögerung einer veränderten Auslastung angepasst werden kann. In Phasen einer schwächeren Konjunktur oder einer gebremsten Investitionsneigung der Kunden kann das Unternehmen, ohne wesentliche Eingriffe in die Beschäftigungssituation, die Funktionskosten nur mittelfristig in einem gewissen Umfang senken, beispielsweise durch Kurzarbeit oder durch das

Ausnutzen der natürlichen Fluktuation. Sämtliche Maßnahmen, die die Personalkosten betreffen, müssen immer das bestehende oder mögliche zukünftige Personalrisiko (Fachkräftemangel) berücksichtigen. Bechtle ist daher darauf bedacht, Mitarbeiter langfristig an das Unternehmen zu binden und für neue Bewerber als zuverlässiger Arbeitgeber attraktiv zu sein. Das häufig eher kurzfristige Risiko einer Ertragsschwächung steht hier der langfristigen Chance eines erfolgreichen Employer Brandings und der Bindung qualifizierter Mitarbeiter gegenüber.

Den Eintritt des Risikos aus Personalkostenentwicklungen und Gehaltsniveau schätzen wir als wahrscheinlich ein und können einige nachteilige Auswirkungen auf die Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage und die Geschäftstätigkeit des BECHTE Konzerns nicht ausschließen. Wir stufen dieses Risiko als mittleres Risiko ein. Auch das Risiko der Personalbeschaffung wird von uns als mittleres Risiko eingestuft, da ein Eintritt des Risikos wahrscheinlich ist und einige negative Auswirkungen auf die Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage sowie Abweichungen von Umsatz- und Ertragszielen nicht ausgeschlossen werden können.

Beschaffung. Den Risiken auf den Einkaufsmärkten begegnet die BECHTLE Gruppe mit einem gezielten Lieferantenmanagement sowie einer speziell auf die Herstellerbelange ausgerichteten Organisation sogenannter Vendor Integrated Product Manager (VIPM), die eine enge Verzahnung der logistischen Prozesse im Konzern mit den Herstellern und Distributoren sicherstellen. Im Hinblick auf die Entwicklung der internationalen Beschaffungsmärkte sind diesen Maßnahmen jedoch Grenzen gesetzt. Sollte beispielsweise der branchenübliche Preisverfall aufgrund der verschärften Wettbewerbssituation überdurchschnittlich hoch ausfallen und zudem über einen längeren Zeitraum anhalten, kann dies die Profitabilität des Konzerns beeinflussen.

BECHTLE bezieht seine Produkte von allen namhaften Herstellern und Distributoren der IT-Branche. Europaweit beläuft sich ihre Zahl auf rund 300 Hersteller und mehr als 900 Distributoren. Fällt ein Partner als Lieferant aus, ist BECHTLE grundsätzlich kurzfristig in der Lage, vergleichbare Ersatzprodukte anzubieten. Der Konzern ist wirtschaftlich und existenziell von keinem Einzellieferanten abhängig. Bei auftretenden Lieferengpässen begegnen wir diesem Verfügbarkeitsrisiko durch ein aktives Lieferantenmanagement und eine angepasste Bevorratung. Letztere ist vor allem aufgrund der komfortablen Finanzlage des Konzerns auch kurzfristig möglich.

Wir schätzen die Wahrscheinlichkeit des Eintritts von Risiken aus einseitigen Abhängigkeiten als mittel ein und können erhebliche nachteilige Auswirkungen auf die Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage sowie die Geschäftstätigkeit und Abweichungen von Ertrags- und Umsatzzielen nicht ausschließen. Wir stufen das Risiko als hohes Risiko ein.

Die Entwicklung auf dem IT-Markt weist auf einen steigenden Wettbewerbs-, aber auch Preis- und Margendruck bei den Herstellern hin. Vor diesem Hintergrund haben wie schon im Vorjahr Hersteller im Berichtsjahr in manchen Teilbereichen entgegen dem jahrelang anhaltenden Trend Preiserhöhungen durchgesetzt. Aufgrund der Euroschwäche könnten im Euroraum zumindest 2015 die Preise für eine größere Anzahl an Produkten steigen. Nicht in allen Fällen kann BECHTLE solche Preiserhöhungen an den Kunden in vollem Umfang weitergeben. Vor allem bei langfristigen Verträgen und Projekten besteht daher ein Risiko für die Ertragssituation des Konzerns.

Risiken aus der Preispolitik der Hersteller klassifizieren wir als mittlere Risiken. Den Eintritt des Risikos schätzen wir als wahrscheinlich ein. Erhebliche nachteilige Auswirkungen auf unsere Geschäftstätigkeit, Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage und Abweichungen unserer Umsatz- und Ertragsziele können wir nicht ausschließen.

Der Margendruck seitens der Hersteller kann aber auch dazu führen, dass Hersteller die Zahlung von Boni an weitergehende Voraussetzungen koppeln als bisher, die Boni insgesamt gekürzt werden oder die Auszahlung vermehrt in Form von Sachwerten (beispielsweise kostenfreie Fortbildungen für Mitarbeiter) erfolgt. Eine solche Entwicklung könnte – je nach dem Grad der Veränderung – Einfluss auf die Ertragssituation der BECHTLE AG haben.

Den Eintritt dieses Risikos schätzen wir als wahrscheinlich ein. Kritische Auswirkungen auf unsere Geschäftstätigkeit, Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage und Abweichungen unserer Umsatz- und Ertragsziele können wir nicht ausschließen. Die Risiken aus der Bonusgewährung der Hersteller klassifizieren wir als hohe Risiken.

Über eine kontinuierliche Verbesserung der Beschaffungs-, Durchlauf- und Absatzprozesse minimiert BECHTLE Lager Risiken und reduziert die Kapitalbindung. Dabei gilt der Grundsatz, Güter erst kurz vor der Auslieferung an den Kunden zu beziehen oder Distributoren als sogenannte Fulfillment-Partner zu beauftragen. Indem der Versand der bestellten Artikel an den Kunden in vielen Fällen direkt vom Hersteller beziehungsweise Distributor übernommen wird, hat das Unternehmen die Möglichkeit, Einsparungen im Bereich der Prozesskosten und Lagerhaltung zu realisieren.

Um bei der kurzfristigen Lagerhaltung Lieferengpässe zu vermeiden, sind die Beschaffungsprozesse eng mit den Systemen der Hersteller und Distributoren verzahnt. Das gewährleistet eine hohe Verfügbarkeit und ermöglicht einen schnellen Lieferservice zum Kunden. Über die konzernweite Volumenbündelung durch zentrale Beschaffungs- und Logistikprozesse profitiert BECHTLE zudem von projektbezogenen, aber auch wirtschaftlichen Skaleneffekten.

Wir schätzen den Eintritt dieses Risikos als unwahrscheinlich ein. Einige nachteilige Auswirkungen auf die Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage sowie die Abweichung von Umsatz- und Ertragszielen können nicht ausgeschlossen werden. Wir stufen dieses Risiko als geringes Risiko ein.

Leistungsspektrum. Die IT-Welt ist geprägt von einem hohen Tempo des technologischen Fortschritts und einer daraus resultierenden fortwährenden Veränderung. Als Marktteilnehmer in diesem Markt muss Bechtle jederzeit bereit und in der Lage sein, neue Trends zu erkennen und bei Bedarf in das Portfolio aufzunehmen. Gleichmaßen muss regelmäßig überprüft werden, ob etablierte Prozesse und Abläufe noch zeitgerecht sind, ebenso die Produkte oder die Leistungserbringung. Bechtle hat in seiner über 30-jährigen Geschichte bewiesen, dass es in der Lage ist, das hohe Tempo des IT-Markts mitzugehen und sich jederzeit den Gegebenheiten des Markts beziehungsweise den Anforderungen der Kunden anzupassen. Gleichwohl besteht ein Risiko, dass Bechtle neue wesentliche Trends erst verspätet wahrnimmt und damit den Kunden nicht mehr ein zeitgemäßes Produktportfolio anbieten kann. Dieses Risiko wird aber weitgehend minimiert durch die enge Verzahnung von Bechtle mit allen wichtigen Herstellern. Von wesentlichen technologischen Neuerungen hat Bechtle damit zu einem sehr frühen Stadium Kenntnis. Durch den engen Kontakt der Vertriebsmannschaft zu den Kunden aus Industrie und öffentlicher Hand wird zudem gewährleistet, dass Bechtle bei aufkommender Nachfrage der Kunden sein Portfolio entsprechend anpasst.

Wir schätzen den Eintritt dieses Risikos als nicht ganz unwahrscheinlich ein. Abweichungen von unseren Umsatz- und Ertragszielen und erhebliche negative Auswirkungen auf unsere Geschäftstätigkeit sowie Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage können wir nicht gänzlich ausschließen. Wir stufen das Risiko als hohes Risiko ein.

Im Segment IT-E-Commerce spielen die Onlineshops der Marken ARP, Bechtle direct und Comsoft direct eine wesentliche Rolle. Neben Telefonmarketing und persönlichen Vertriebsansprechpartnern sind die Onlineshops das zentrale Verkaufsinstrument. Die Anforderungen an Webshops sowohl bezüglich der Gestaltung, der Funktionalitäten, der zugrunde liegenden Technologie und des Pricings stehen in einem steten Wandel und müssen kontinuierlich mit den aktuellen Anforderungen an moderne Onlinebeschaffungssysteme und den Marktverhältnissen abgeglichen und erweitert werden. Sollte Bechtle es versäumen, die Shops nutzerfreundlich und zeitgemäß anzulegen, könnte das Risiko bestehen, dass Kunden deshalb ihre Bestellungen über andere Webshops tätigen. Bechtle begegnet diesem Risiko schon seit Jahren mit einem eigenen Webmanagementteam. Dessen Mitarbeiter sind nicht nur für den laufenden störungsfreien Betrieb der Shops zuständig, sondern zusammen mit den Fachverantwortlichen auch für die Spezifikation der Fachanforderungen und für die kontinuierliche Umsetzung der festgelegten Weiterentwicklungen. Bedarfsweise werden auch externe Dienstleister hinzugezogen.

Der Eintritt dieses Risikos wird aktuell als nicht unwahrscheinlich eingeschätzt. Nachteilige Auswirkungen auf die Geschäftstätigkeit, Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage sowie Abweichungen von Ertrags- und Umsatzzielen sind nicht vollständig auszuschließen. Das Risiko wird als mittleres Risiko eingestuft.

Bechtle erzielt einen Großteil seiner Umsätze mit dem Verkauf von Hard- und Software. Hier besteht das Risiko, dass Hersteller ihren Direktvertrieb ausbauen und damit direkt in Geschäftsbeziehung zu Bechtle Kunden treten. Vor allem Großkunden werden bereits heute teilweise direkt von Herstellern

beliefert. Aufgrund seiner flächendeckenden Präsenz ist Bechtle jedoch insbesondere im Mittelstand sowohl in Bezug auf Kundenansprache und Kundenbindung als auch bei der Auslieferung und Erbringung von Services im Vorteil. Durch eine konsequente Ausrichtung auf effiziente Vertriebsteams will Bechtle auch in Zukunft den Wettbewerbsvorsprung im Mittelstand halten und damit das Risiko eines Einbruchs von Herstellern mit Direktvertrieb in die Bechtle Klientel verringern.

Wir schätzen den Eintritt dieses Risikos als wahrscheinlich ein und können erhebliche negative Auswirkungen auf unsere Geschäftstätigkeit, Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage und eine Abweichung von Ertrags- und Umsatzzielen nicht vollständig ausschließen. Das Risiko wird als hohes Risiko eingestuft.

Vor allem im Zusammenhang mit Cloud Computing wird von manchen Marktbeobachtern das Risiko gesehen, dass Umsätze mit Hard- und Software rückläufig sein können. So wird schon derzeit beobachtet, dass im Zuge der weiter fortschreitenden Virtualisierung Umsätze mit Servern zurückgehen. Bechtle sieht zwar das Risiko, dass in einzelnen Produktgruppen mit sinkenden Umsätzen zu rechnen ist. Dieser Umsatzrückgang wird allerdings ausgeglichen durch steigende Umsätze in anderen Bereichen. So werden beispielsweise zwar weniger Server verkauft, allerdings macht Bechtle mehr Umsatz mit Dienstleistungen rund um Virtualisierung. Das Volumen des IT-Markts insgesamt ist nicht rückläufig, sondern steigt von Jahr zu Jahr. Bechtle als Komplettanbieter rund um die IT-Infrastruktur gewerblicher Kunden wird daher auch in einem sich verändernden Markt den Marktanteil weiter ausbauen und profitabel wachsen.

Im Bereich Managed Services bilden größtenteils Langzeitverträge die Geschäftsbasis. Die in solchen Projekten häufig verankerte Festpreisgarantie für Handelswaren kann beispielsweise durch eine Änderung der Kostenbasis während der Laufzeit Einfluss auf die zu erzielende Ergebnismarge haben. Darüber hinaus enthalten derartige Verträge gewisse Anforderungen hinsichtlich des Projektablaufs und der Einhaltung gesetzlicher Vorschriften. Diese Kriterien können bei Nichterfüllung eine Schadenersatzpflicht oder Vertragskündigung nach sich ziehen. Zudem trägt BECHTLE in der Funktion als Generalanbieter das Risiko von Vertragsstrafen aufgrund von Terminüberschreitungen, unvorhersehbaren Entwicklungen an den Projektstandorten sowie mangelnder Leistungserbringung von Subunternehmen und eventuellen logistischen Schwierigkeiten.

Wir schätzen den Eintritt der Risiken aus Langzeitverträgen als unwahrscheinlich ein. Negative Auswirkungen auf unsere Geschäftstätigkeit, unsere Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage sowie eine Abweichung von unseren Umsatz- und Ertragszielen können wir nicht vollständig ausschließen. Das Risiko wird als geringes Risiko eingestuft.

Kunden. Obwohl bei einzelnen Gesellschaften der BECHTLE Gruppe eine gewisse Abhängigkeit von wenigen Kunden besteht, verfügt der Konzern mit etwa 75.000 Kunden über eine sehr breite Basis. Damit sind wir von keinem Einzelkunden existenziell abhängig. Eine Konzentration von Ausfallrisiken auf einzelne Großkunden besteht zwar, gefährdet den Konzern jedoch im Eintrittsfall nicht. Die hohe Branchendiversität der Kunden streut darüber hinaus das Risiko der Abhängigkeit von einzelnen Branchenkonjunkturen. Dem potenziellen Bonitätsrisiko der Kunden begegnet BECHTLE durch sorgsame Prüfungen vor Aufnahme der Geschäftsbeziehungen und ein konsequentes Forderungsmanagement.

Den Eintritt des Risikos aus Abhängigkeiten von einzelnen (Groß-)Kunden schätzen wir als nicht unwahrscheinlich ein. Moderate negative Auswirkungen auf unsere Geschäftstätigkeit, unsere Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage sowie eine Abweichung von unseren Umsatz- und Ertragszielen können wir nicht vollständig ausschließen. Das Risiko wird als mittleres Risiko eingestuft.

IT. Grundsätzliche informationstechnische Risiken ergeben sich sowohl aus dem Betrieb computergestützter Datenbanken wie auch aus dem Einsatz von Systemen für Warenwirtschaft, Controlling und Finanzbuchhaltung. So könnte ein Warenverfügbarkeitsrisiko entstehen, wenn die Funktionsfähigkeit der für einen reibungslosen Bestellablauf notwendigen IT-Systeme nicht mehr gewährleistet ist. Mögliche Ursachen könnten Hardwareausfälle, Bedienungsfehler oder Störungen bei Geräten zur elektronischen Datenverarbeitung sein.

Wahrscheinlichkeit und Ausmaß von Schäden durch Viren und Hacker sind nur sehr schwer abzuschätzen. Durch Eindringen Unbefugter in das IT-System könnte ein Vertraulichkeitsrisiko entstehen. Zur Wahrung vertraulicher Informationen beim elektronischen Versand verwendet BECHTLE Verschlüsselungs- und Authentifizierungstechnologien sowie Firewalls. Trotz hoher Schutzmechanismen und Sicherheitsstandards besteht die Gefahr, dass interne und vertrauliche Informationen widerrechtlich verwendet werden könnten.

Datensicherung hat bei der BECHTLE Gruppe oberste Priorität. Das zentrale Rechenzentrum in Neckarsulm, das für die Sicherstellung der Funktionsfähigkeit aller IT-Systeme im Konzern zuständig ist, hat deshalb ein Bündel von Sicherungsmaßnahmen auf verschiedenen Ebenen entwickelt, das einen Ausfall der technischen IT-Systeme verhindert beziehungsweise die Eintrittswahrscheinlichkeit sehr gering hält. Ein Integritätsrisiko, das sich generell durch falsche Verarbeitung, Datenverlust oder fehlerhafte Datenspeicherung ergeben könnte, besteht bei BECHTLE, soweit erkennbar, nicht.

BECHTLE schützt die IT-Systeme unter anderem durch Firewalls und strenge Sicherheitsvorschriften. Die Verfügbarkeit der IT-Systeme entspricht dem neuesten Stand der Technik. Dabei sichert die Zentrale IT den Betrieb zusätzlich durch redundant ausgelegte Datenleitungen ab. Die Netzwerkanbindung erfolgt an allen Standorten über Back-up-Leitungen. Für die Stabilität der IT-E-Commerce-Systeme setzt BECHTLE immer mehrere Provider mit gegenseitiger Sicherungsfunktion ein. Alle wesentlichen Produktionssysteme sind zweifach vorhanden und mit einem Hochverfügbarkeitsvertrag durch den Hersteller versehen. Die Systeme sind zusätzlich durch eine unterbrechungsfreie Stromversorgung und ein Notstromaggregat abgesichert.

Trotz vorgenommener Maßnahmen schätzen wir den Eintritt der IT-Sicherheitsrisiken als nicht unwahrscheinlich ein und können erhebliche negative Auswirkungen auf unsere Geschäftstätigkeit, unsere Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage sowie eine Abweichung von unseren Umsatz- und Ertragszielen nicht vollständig ausschließen. Das Risiko wird als hohes Risiko eingestuft.

Personal. Ausbildung, Motivation und Servicebereitschaft der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter gelten als wesentliche Erfolgsfaktoren für den BECHTLE Konzern. Zu den größten Personalrisiken zählen daher ein Know-how-Verlust infolge überdurchschnittlich hoher Fluktuation von qualifiziertem Personal sowie mangelnde Qualifikation und Leistungsorientierung der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Daher stehen neben der Schaffung eines positiven Arbeitsumfelds die betriebliche Aus- und Weiterbildung sowie die Förderung des Managementnachwuchses mittels interner Entwicklungsprogramme im Zentrum der Personalarbeit.

Ferner besteht in den stark wachsenden Geschäftsfeldern das Risiko, dass der Bedarf an qualifiziertem Personal nicht ausreichend gedeckt werden kann. BECHTLE ist daher nicht nur bestrebt, qualifizierte Fach- und Führungskräfte für das Unternehmen zu gewinnen und sie erfolgreich zu integrieren, sondern sie vor allem auch dauerhaft an das Unternehmen zu binden. Außerdem werden wir künftig noch stärker in die Ausbildung junger Menschen investieren. Mittelfristig soll daher die Ausbildungsquote in Deutschland auf rund 12 Prozent steigen. Darüber hinaus festigt Bechtle im Rahmen des Employer Brandings seinen Ruf als attraktiver und zuverlässiger Arbeitgeber, um auch in Zukunft für Bewerberinnen und Bewerber attraktiv zu sein. Der Erfolg dieser Maßnahmen zeigt sich an der hohen Zahl qualifizierter Bewerbungen, die Bechtle regelmäßig erhält.

Der Eintritt von Risiken aus der Nachwuchsplanung wird als unwahrscheinlich eingeschätzt. Erhebliche nachteilige Auswirkungen auf die Geschäftstätigkeit, unsere Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage sowie eine Abweichung von Umsatz- und Ertragszielen können nicht vollständig ausgeschlossen werden. Das Risiko wird als mittleres Risiko eingestuft. Der Eintritt von Fluktuationsrisiken wird als wahrscheinlich eingeschätzt. Hier können einige nachteilige Auswirkungen auf die Geschäftstätigkeit sowie unsere Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage nicht vollständig ausgeschlossen werden. Wir stufen das Risiko als mittleres Risiko ein. Risiken aus Personalentwicklung sehen wir als gering an. Ihr Eintritt ist unwahrscheinlich, die Auswirkungen wären moderat.

Haftung. BECHTLE übernimmt im Handelsgeschäft gemäß den Allgemeinen Geschäftsbedingungen eine branchenübliche Haftung und vertragliche Gewährleistung für gelieferte Hard- und Software. Das Risiko, von Kunden im Rahmen der Gewährleistung in Anspruch genommen zu werden, ist allerdings gering, da BECHTLE üblicherweise die Gewährleistungsansprüche an die Hersteller weiterreichen kann. Produktbezogene Herstellergarantien gewährt Bechtle ohnehin nicht. Für den Fall, dass

Garantieerweiterungen oder -erweiterungen gegenüber Kunden direkt übernommen werden müssen, hat BECHTLE entsprechende Versicherungen abgeschlossen beziehungsweise angemessene Rückstellungen bilanziert. Im Dienstleistungs- und Projektgeschäft, insbesondere bei Managed-Services-Verträgen, strebt BECHTLE zur Minimierung von Haftungsrisiken stets die Vereinbarung von branchenüblichen und dem Vertragszweck angemessenen Haftungsbeschränkungen an. Für den Umgang mit Haftungsrisiken existiert eine konzernweit zu beachtende Prozessbeschreibung. Das Regelwerk gibt den Verantwortlichen wesentliche Schritte vor, die unter Risiko- und Chancenaspekten für eine ausgewogene Entscheidung und wirtschaftliche Durchführung von Geschäften mit erhöhtem Haftungsrisiko notwendig und beachtenswert sind. Für Haftungsansprüche, die sich aus Managementfehlern ergeben, besteht im Rahmen der gesetzlichen Regelungen eine D&O-Versicherung. Der Umfang des allgemeinen Versicherungsschutzes wird regelmäßig geprüft und bei Bedarf angepasst. Negative finanzielle Auswirkungen von versicherbaren Risiken auf das Unternehmen sollen damit weitgehend ausgeschlossen oder zumindest stark eingegrenzt werden.

Finanzinstrumente

Risikomanagement. Währungs-, Zins- und Liquiditätsrisiken unterliegen einem aktiven Management auf Basis konzernweit geltender Richtlinien. Dabei werden die spezifischen Anforderungen an die organisatorische Trennung der Funktionsbereiche zwischen Abwicklung und Kontrolle beachtet.

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.

Fremdwährungen. Währungsrisiken existieren insbesondere dort, wo Forderungen, Schulden, Zahlungsmittel sowie geplante Transaktionen in einer anderen als in der lokalen Währung der Konzernmutter bestehen beziehungsweise entstehen werden. Das Fremdwährungsrisiko ist im Wesentlichen auf den Schweizer Franken beschränkt, da ein bedeutender Anteil des Auslandsgeschäfts in der Schweiz generiert wird. Mit Ausnahme der Schweiz, Großbritanniens und der osteuropäischen Länder Polen, Tschechien und Ungarn erfolgt die Beschaffung überwiegend in den Euroländern und somit auf Eurobasis. Teilweise werden Waren in US-Dollar oder anderen Währungen erworben, um Preisvorteile zu nutzen. Zur Vermeidung des Währungsrisikos tätigt der BECHTLE Konzern Termingeschäfte und Optionen. Die Absicherung der erwirtschafteten Zahlungsströme beziehungsweise der von den Landesgesellschaften gehaltenen Vermögenspositionen in fremdländischen Devisen beschränkt sich auf die Schweiz und Großbritannien. Aufgrund des derzeitigen Geschäftsumfanges sind die Bechtle Gesellschaften in den osteuropäischen Ländern von dieser Absicherung ausgenommen. Termingeschäfte zur Vermeidung des Währungsrisikos in anderen Währungen werden fallweise 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 IAS 39 zur Bilanzierung von Sicherungsbeziehungen angewendet. Die offenen Devisengeschäfte und dazugehörigen Forderungen und Verbindlichkeiten werden monatlich analysiert und auf ihre Wirksamkeit überprüft.

Liquidität. Um die uneingeschränkte Zahlungsfähigkeit zu gewährleisten, muss dem Unternehmen jederzeit ausreichende Liquidität zur Verfügung stehen. Die Steuerung und Überwachung der Liquiditätssituation erfolgen durch das Treasury als integrierten Bestandteil des Konzernrechnungswesens. Bei der aktuellen Finanzlage des BECHTLE Konzerns zum Jahresende mit einem Bestand an liquiden Mitteln sowie Geld- und Wertpapieranlagen in Höhe von 156,0 Mio. € (Vorjahr: 156,1 Mio. €) und nicht beanspruchten Bar- und Avalkreditlinien in Höhe von 34,9 Mio. € sowie einem positiven Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit in Höhe von 56,0 Mio. € (Vorjahr: 73,1 Mio. €) ist der Eintritt eines Liquiditätsrisikos begrenzt. Darüber hinaus verfügt die BECHTLE AG über ein genehmigtes Kapital von bis zu 10,5 Mio. €, um bei Bedarf die Eigenkapitalbasis zu erhöhen.

Der Bereich Treasury der BECHTLE AG stellt die Liquiditätsversorgung für die Konzernbereiche sowie die Tochterunternehmen in Form eines Cashpoolings sicher. Darüber hinaus steuert er das Zinsänderungsrisiko und verantwortet die Bewertung, Analyse und Überwachung marktrisikobehafteter Positionen.

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 ihren Zahlungsverpflichtungen nicht mehr fristgerecht oder nicht vollständig nachkommen können. Eine detaillierte Überwachung der Kundenbeziehungen inklusive fortlaufender Bonitätsprüfungen sowie ein proaktives Forderungsmanagement wirken den Risiken durch Forderungsausfälle entgegen und ersetzen den Abschluss einer Warenkreditversicherung.

Potenzielle Risiken im Zusammenhang mit der Anlage liquiditätsnaher Mittel werden dadurch begrenzt, dass Anlagen ausschließlich im Rahmen festgelegter Limite nur bei Banken sehr guter Bonität erfolgen. Auch der Zahlungsverkehr wird nur über Banken abgewickelt, deren Bonität außer Frage steht.

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 daraus folgende Maßnahmen durch das Konzernfinanzwesen aktiv gesteuert. Dabei unterliegt das Vorgehen des Bereichs einer durch das Management festgelegten regelmäßigen Überprüfung. Die Risiken aus Zinsschwankungen bei variabel verzinsten Darlehen werden durch Zinsswaps eliminiert. Diese Zinsswaps sind als Sicherungsbeziehung bilanziert.

Der Eintritt von Währungs-, Zins- und Liquiditätsrisiken sowie der Eintritt von Risiken aus Zahlungsausfällen werden als unwahrscheinlich eingeschätzt. Moderate nachteilige Auswirkungen auf unsere Geschäftstätigkeit, die Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage sowie eine Abweichung von unseren Umsatz- und Ertragszielen können nicht vollständig ausgeschlossen werden. Alle Finanzrisiken werden als geringe Risiken eingestuft.

Sonstige

Akquisitionen. Seit dem Börsengang 2000 hat die BECHTLE AG rund 60 Gesellschaften akquiriert. Unternehmensübernahmen sind essenzieller Bestandteil der auf langfristig profitables Wachstum ausgelegten Unternehmensstrategie. BECHTLE wird daher auch künftig die eigene Marktposition durch Akquisitionen gezielt stärken und ausbauen. Grundsätzlich besteht jedoch bei der Entscheidung für den Kauf einer Gesellschaft und deren Integration in den Konzernverbund immer auch ein unternehmerisches Risiko. Es kann nicht ausgeschlossen werden, dass die in die Gesellschaft gesetzten Erwartungen sich nicht in Gänze erfüllen. BECHTLE trägt diesem Risiko durch umfangreiche Prüfungen im Vorfeld (Due Diligence) Rechnung. Die Vorbereitung, Umsetzung und Kontrolle von Akquisitionen erfolgen nach festgelegten Zuständigkeitsregelungen und Genehmigungsprozessen. Zudem verfügt BECHTLE über langjährige Erfahrung bei der Integration von Unternehmen. Wir haben die dafür notwendigen Strukturen und Prozesse etabliert und arbeiten nach einem Post-Merger-Konzept, das die Bedürfnisse des Konzerns bei der Integration neu erworbener Unternehmen optimal abdeckt. Daher stehen bei Akquisitionen für Bechtle die Chancen ganz klar im Vordergrund gegenüber den Risiken.

Das schnelle Unternehmenswachstum von BECHTLE in den vergangenen Jahren birgt ebenfalls Risiken. Einerseits binden die durch Zukäufe neu hinzugekommenen Unternehmen während der Integrationsphase Managementressourcen. Andererseits macht das rasche Wachstum eine kontinuierliche Anpassung und Erweiterung der Organisations- und Führungsstrukturen an die sich verändernden Rahmenbedingungen notwendig. Hierfür hat BECHTLE die entsprechenden Ressourcen im Unternehmen und Schlüsselpositionen im Management in der Vergangenheit stetig ausgebaut und verstärkt. Diesen Risiken stehen allerdings auch erhebliche unternehmerische Chancen für die weitere Entwicklung des Konzerns gegenüber.

Umweltschutz. Das Angebotsspektrum des Konzerns beschränkt sich auf das Erbringen von IT-Dienstleistungen und den Handel mit Hard- und Software. BECHTLE verfügt somit weder über eine eigene technologische Entwicklung noch eine Produktion. Daher scheiden für das Unternehmen Umweltrisiken beziehungsweise Risiken, die sich aus einer geänderten Gesetzgebung im Bereich des Umweltschutzes ergeben, weitgehend aus.

Steuern. Der Konzern ist in 14 europäischen Ländern operativ tätig und unterliegt somit unterschiedlichen steuerlichen Regelungen. Änderungen der steuerlichen Gesetzgebungen können zu einem höheren Steueraufwand und zu höheren Steuerzahlungen führen. Außerdem können die geänderten Rahmenbedingungen Auswirkungen auf die Steuerforderungen und -verbindlichkeiten sowie auf die aktiven und passiven latenten Steuern des Unternehmens haben. Der Konzern verfügt über eine zentrale Steuerabteilung, die die Beachtung der steuerlichen Gesetzgebungen und Regelungen im Inland sicherstellt. Im Ausland werden externe Berater hinzugezogen. Dieses Risiko könnte sich im Eintrittsfall auch auf ein prognostiziertes Nachsteuerergebnis auswirken.

Der Eintritt dieses Risikos ist angesichts der vorgenommenen Maßnahmen unwahrscheinlich. Moderate nachteilige Auswirkungen auf unsere Geschäftstätigkeit, die Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage sowie eine Abweichung von unseren Umsatz- und Ertragszielen können nicht vollständig ausgeschlossen werden. Das Risiko stufen wir als geringes Risiko ein.

Compliance. Durch das Fehlverhalten eines Bechtle Mitarbeiters, der bei einem Kunden vor Ort tätig und mit sensiblen Daten in Kontakt ist, könnte ein Reputationsrisiko für Bechtle entstehen. Das gilt insbesondere für öffentliche Auftraggeber. Daher spielt vor allem in Verträgen mit dieser Kundengruppe, mehr und mehr aber auch bei Kunden aus der Privatwirtschaft, das Thema Compliance eine große Rolle. Von vielen Kunden wird erwartet, dass sich der IT-Partner ausdrücklich zur Beachtung geltender Gesetze und Regelungen bekennt und die Einhaltung von Standards seriösen Handelns zusichert. Um diesen Anforderungen gerecht zu werden und somit das Risiko eines möglichen Fehlverhaltens gegenüber Geschäftspartnern weitgehend einzugrenzen, hat die BECHTLE AG bereits vor einigen Jahren einen Verhaltenskodex („Code of Conduct“) eingeführt. Der Verhaltenskodex soll die Einhaltung der geltenden internationalen und nationalen Gesetze sowie Bestimmungen bei allen Tätigkeiten im Unternehmen gewährleisten und darüber hinaus Mindeststandards für verantwortungsvolles Handeln darstellen. Zeitgleich mit dem Verhaltenskodex hat BECHTLE ein Compliance Board eingerichtet, das aus dem kompletten Vorstand der BECHTLE AG und einem ständigen Vertreter des Fachbereichs Recht besteht. Das Compliance Board ist für die Mitarbeiter über eine eigens eingerichtete Telefonhotline und einen gesonderten E-Mail-Account erreichbar. Hinweise oder Verstöße werden vom Compliance Board überprüft und bewertet; gegebenenfalls veranlasst das Board sodann geeignete Maßnahmen. Um im Rahmen öffentlicher Aufträge ein mögliches Fehlverhalten der Mitarbeiter beim Umgang mit vertraulichen Daten einzugrenzen beziehungsweise bestmöglich auszuschließen, wurden die BECHTLE AG sowie die verantwortlichen Personen im Unternehmen einer Sicherheitsüberprüfung durch das Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie unterzogen. Die BECHTLE AG befindet sich seitdem in der Geheimschutzbetreuung des Bundes. Damit hat das Unternehmen die Voraussetzungen geschaffen, Projekte der öffentlichen Hand, die der Geheimhaltung unterliegen, entsprechend den Kundenerwartungen abzuwickeln.

Angesichts vorgenommener Maßnahmen ist der Eintritt von Risiken aus den Strukturen und Prozessen bezüglich Compliance unwahrscheinlich. Moderate nachteilige Auswirkungen auf unsere Geschäftstätigkeit, die Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage sowie eine Abweichung von unseren Umsatz- und Ertragszielen können nicht vollständig ausgeschlossen werden. Das Risiko wird als geringes Risiko eingestuft.

Rechtliches Umfeld. Als international tätiger Konzern hat BECHTLE unterschiedliche nationale Gesetze zu beachten. Daraus können sich für Rechtsgeschäfte – etwa bei der Gestaltung von Verträgen – Risiken ergeben, denen BECHTLE nach Bedarf über das frühzeitige Einschalten der zentralen internen Rechtsstelle oder externer Rechtsberater begegnet.

Das Unternehmen ist derzeit in keine Rechtsstreitigkeiten involviert, durch die ein spürbarer negativer Effekt auf das Konzernergebnis zu erwarten wäre. Bei allen zukünftigen im Zusammenhang mit dem Geschäft des Konzerns stehenden Rechtsstreitigkeiten würde die BECHTLE AG Rückstellungen für

Rechtsstreitigkeiten bilden, wenn die daraus resultierenden Verpflichtungen wahrscheinlich und die Höhe der Verpflichtungen hinreichend genau bestimmbar sind.

Gesamtrisikobetrachtung

Die Evaluierung der Gesamtrisikosituation des Konzerns durch den Vorstand ist das Resultat der Betrachtung aller wesentlichen Risikokomplexe beziehungsweise Einzelrisiken im Zusammenspiel mit den jeweils sich daraus möglicherweise ergebenden Chancen. Gegenüber dem Vorjahr ergaben sich keine wesentlichen Änderungen der Gesamtrisikoposition und der beschriebenen Risiken. Nach Überzeugung des Managements sind die dargestellten Risiken begrenzt und überschaubar. Die Finanzbasis des Unternehmens ist solide. Die Eigenkapitalquote ist mit 54,5 Prozent (Vorjahr: 55,1 Prozent) gut und die Liquiditätssituation komfortabel.

Ein wichtiger Indikator für die Gesamtrisikoeinschätzung ist auch eine Bewertung durch Dritte. Neben der internen, unternehmenseigenen Risikobewertung wird die Bonität beziehungsweise das aggregierte Ausfallrisiko von BECHTLE durch Banken und Wirtschaftsauskunftsstellen regelmäßig eingeschätzt und überwacht. BECHTLE wird dabei durchgängig mit einer sehr geringen Ausfallwahrscheinlichkeit bewertet. Die Wirtschaftsauskunftsdatei Bürgel hat BECHTLE wie im Vorjahr mit einem Bonitätsindex von 1,1 eingestuft, wobei 1 für ein sehr geringes und 6 für ein sehr hohes Ausfallrisiko steht. Der von Creditreform ermittelte Bonitätsindex beträgt 103, nach 107 im Vorjahr (Stand: Februar 2015), wobei 100 das geringste Ausfallrisiko und 600 das höchste Risiko bedeutet. Neu hinzugekommen ist eine Bewertung von Creditsafe. Hier erreicht Bechtle die Bestnote von 1,0. Aufgrund der soliden Kapitalstruktur und erstklassigen Finanzausstattung des Unternehmens erhält Bechtle schon seit Jahren hervorragende Bewertungen. Es ist nicht erkennbar, dass sich daran künftig etwas ändern sollte.

Eine Bewertung der BECHTLE AG hinsichtlich der Kreditwürdigkeit von den Ratingagenturen Standard & Poor's, Moody's Investors Service, Fitch Ratings und Dominion Bond Rating Service existiert derzeit noch nicht.

Die BECHTLE AG ist sich des eigenen Chancen- und Risikoprofils für ihre 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 der Umsätze und Profitabilität des Unternehmens aus sonstigen regulatorischen Risiken. In der Summe sind für die BECHTLE AG keine Risiken bekannt, die eigenständig 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.

NACHTRAGSBERICHT

Vorgänge von besonderer Bedeutung nach Bilanzstichtag

BECHTLE hat sein globales Netzwerk erweitert. Der am 21. Januar 2015 unterzeichnete Kooperationsvertrag mit Japan Business Systems, Inc. (JBS), Tokio, eröffnet Bechtle Zugang zu einem weiteren interessanten Markt. Das neue Partner-Unternehmen ist seit 25 Jahren in der IT-Branche tätig und bietet IT-Infrastruktur, IT-Services, Applikationsentwicklung sowie ERP- und CRM-Lösungen für Unternehmen und öffentliche Auftraggeber. JBS beschäftigt rund 770 Mitarbeiter und erzielte zuletzt einen Jahresumsatz von gut 160 Millionen Euro. Strategische Herstellerpartner sind unter anderem Apple, Cisco, Citrix, EMC, Fujitsu, HP, IBM, Lenovo, Microsoft, Oracle, Samsung und VMware.

Darüber hinaus sind nach dem Bilanzstichtag 31. Dezember 2014 bei der Bechtle AG keine Vorgänge von besonderer Bedeutung eingetreten, die Auswirkungen auf die Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage des Unternehmens gehabt hätten.

PROGNOSEBERICHT

Die Strategie der Bechtle AG ist langfristig angelegt. Ausdruck dieser langfristigen Orientierung ist die Vision 2020, die bereits 2008 etabliert wurde. Die in der Vision 2020 dokumentierten Zielwerte – 10.000 Mitarbeiter erwirtschaften einen Umsatz von 5 Milliarden Euro bei einer Vorsteuermarge von 5 Prozent – sind klare Leitlinien, an denen sich die Geschäftspolitik des Unternehmens in den nächsten Jahren orientieren wird. Und sie sind Quelle der Motivation für alle Bechtle Mitarbeiter. Denn in der Vision 2020 liegt der Antrieb, auch nach einem äußerst erfolgreichen Jahr wie dem Berichtsjahr mit vollem Engagement die vor uns liegenden Herausforderungen anzunehmen. In diesem Verständnis ist jedes Geschäftsjahr nur ein Zwischenschritt für Bechtle auf dem Weg zur Vision 2020.

Rahmenbedingungen

Die Wirtschaft in der EU wird laut Prognose der Europäischen Kommission 2015 mit einem Plus von 1,7 Prozent zulegen. Auch innerhalb der Bechtle Märkte in der EU sind die Aussichten gut. Ein Wachstum unter 1 Prozent sollen lediglich Italien mit 0,6 Prozent und Österreich mit 0,8 Prozent zeigen. Alle übrigen Landesmärkte weisen Wachstumsraten von 1 Prozent oder darüber auf. Spitzenreiter ist Irland mit 3,5 Prozent, gefolgt von Polen mit 3,2 und Großbritannien mit 2,6 Prozent. Die Prognose für Ausrüstungsinvestitionen ist noch optimistischer. Sie sollen EU-weit um 4,1 Prozent zulegen. In den Bechtle Märkten wird in Frankreich mit 1,8 Prozent und Belgien mit 1,9 Prozent das geringste Wachstum erwartet. Am stärksten wird das Wachstum voraussichtlich in Großbritannien mit 7,2, in Portugal mit 7,4 und in Spanien mit 7,9 Prozent ausfallen. Ganz vorn liegt auch hier wieder Irland mit einem Plus von 10,0 Prozent. Die Wachstumsprognosen für die staatlichen Investitionen liegen für die EU bei 0,6 Prozent. 2016 soll das BIP in der EU mit 2,1 Prozent nochmals zulegen. Die Ausrüstungsinvestitionen sieht die Europäische Kommission sogar mit 5,9 Prozent im Plus.

Die wirtschaftliche Entwicklung in Deutschland wird 2015 ihr hohes Niveau halten. Das BIP-Wachstum sieht die Europäische Kommission wie 2014 bei 1,5 Prozent. Die Ausrüstungsinvestitionen werden dabei um 2,9 Prozent zulegen, die staatlichen Konsumausgaben um 1,0 Prozent wachsen. 2016 erwartet die Europäische Kommission für Deutschland ein BIP-Wachstum von 2,0 Prozent. Ausrüstungsinvestitionen sollen mit 6,0 Prozent deutlich überdurchschnittlich steigen, die staatlichen Konsumausgaben werden weitgehend konstant bei einem Plus von 1,1 Prozent gesehen.

Der IT-Markt in der EU soll laut Zahlen von EITO 2015 um 1,9 Prozent wachsen. Das ist etwas weniger als im Vorjahr mit 2,4 Prozent. Nach der überraschend guten Entwicklung 2014 sollen Hardwareumsätze um minus 4,4 Prozent zurückgehen. Services wachsen um 2,8 Prozent und Software um 4,6 Prozent. In den Ländern mit Bechtle Präsenz wird die Entwicklung der Hardwareumsätze allenthalben im Minus gesehen. Die Schere reicht von minus 1,0 Prozent bis minus 6,4 Prozent. Ausreißer sind lediglich Portugal mit minus 0,4 Prozent beziehungsweise die Niederlande mit minus 8,3 Prozent. Recht eng zusammen liegen die Wachstumsprognosen für Software. Sie sind durchgängig positiv, von 1,2 Prozent in Portugal bis 5,7 Prozent in Großbritannien. In Österreich wird sich die Dynamik 2015 halten. Für den gesamten IT-Markt wird ein Zuwachs von 2,5 Prozent gesehen, nach 2,7 Prozent im Vorjahr. Hardwareumsätze werden zwar um minus 3,2 Prozent zurückgehen, dafür steigen aber Services um 3,0 Prozent und Software um 5,1 Prozent. Aus den oben genannten Gründen nennen wir keine Zahlen für den Schweizer Markt.

Der deutsche IT-Markt soll 2015 nicht mehr ganz so dynamisch wachsen. EITO prognostiziert ein Plus von 2,0 Prozent. Hardware wird mit 4,6 Prozent stark im Minus sein. Vor allem der PC-Markt wird nach seinem Höhenflug im Berichtsjahr wieder stark zurückgehen. Dienstleistungsumsätze werden um 3,0 Prozent zulegen und Software als Wachstumstreiber um 5,5 Prozent.

In Bezug auf die künftige erwartete wirtschaftliche Situation in den relevanten Ländermärkten sieht Bechtle weder durch eine Änderung der rechtlichen Rahmenbedingungen noch durch die Umsetzung umweltpolitischer Maßnahmen nennenswerte Einflüsse auf die Nachfragesituation. Die Wechselkursentwicklung spielt in den meisten Ländern keine große Rolle. In der Schweiz könnte allerdings im laufenden Jahr der starke Schweizer Franken zu einer Verschlechterung der dortigen Wirtschaftslage und damit auch zu einem schwächeren Nachfrageverhalten von IT-Kunden führen.

ENTWICKLUNG DER BECHTLE AG UND DES KONZERNES

Die Bechtle AG hängt in ihrer weiteren Geschäftsentwicklung wesentlich von den Tochtergesellschaften ab, denn das Ergebnis der Bechtle AG wird zu einem wesentlichen Anteil vom Beteiligungsergebnis und damit von den möglichen Ausschüttungen der Tochtergesellschaften bestimmt.

Daher wird im Folgenden auch auf die Entwicklung wesentlicher Kenngrößen im Konzern eingegangen.

Produkte und Absatzmärkte

Der europäische IT-Markt und insbesondere der deutsche Markt werden aufgrund der anhaltenden Konsolidierung weiter in Bewegung bleiben. Vor allem kleinere Anbieter werden künftig Probleme haben, ihren Kunden Dienstleistungen in der geforderten Breite und Tiefe anzubieten. Die damit einhergehenden Konzentrationstendenzen werden zu einer Verschärfung des Wettbewerbs und damit zu einem anhaltenden Preisdruck in der Branche führen. Die BECHTLE AG wird von dieser Entwicklung aufgrund ihrer Finanzstärke, ihrer Wettbewerbsposition, ihrer dezentralen Aufstellung und ihrer engen Verknüpfung mit dem industriellen Mittelstand profitieren. Wir gehen daher davon aus, weiterhin unseren Marktanteil steigern zu können. In diesem Zusammenhang sollen auch zukünftig das Produkt- und Dienstleistungsangebot sowie die Marktpräsenz durch gezielte Zukäufe erweitert werden.

Um den technologischen Trends in der IT und den wachsenden Anforderungen der Kunden gerecht zu werden, arbeitet BECHTLE kontinuierlich an der Weiterentwicklung und Etablierung eines konsequent am Kundennutzen ausgerichteten Produkt- und Dienstleistungsangebots. Mit der hohen Präsenz in der Fläche und der großen Anzahl an Vertriebsmitarbeitern, die regelmäßig im Kundenkontakt stehen, ist Bechtle sehr nahe an den Wünschen und Bedürfnissen von Unternehmen und öffentlichen Auftraggebern. Insgesamt wird in den nächsten Jahren im Segment IT-Systemhaus & Managed Services der Ausbau des Angebots an speziellen IT-Lösungen eine Schlüsselstellung einnehmen. Dabei sehen wir neben Industrie 4.0 auch Themen wie Mobility, Security, Cloud Computing, Big Data und Applications als Markttreiber. Bechtle ist in allen genannten Bereichen hervorragend aufgestellt, um den Kunden jederzeit Lösungen anbieten zu können, die den höchsten aktuellen technologischen Maßstäben entsprechen. Die Ausrichtung unseres Portfolios orientiert sich in jedem Fall immer an der Nachfrage unserer Kunden. Deren Bedürfnisse muss Bechtle befriedigen – unabhängig von etwaigen Trendthemen.

Das vom technologischen Fortschritt getriebene hohe Innovationstempo in der IT-Branche wird in Teilen unabhängig von der gesamtwirtschaftlichen Situation nicht nachlassen. Im Bereich Beschaffung und Logistik intensiviert BECHTLE daher kontinuierlich die enge Zusammenarbeit mit externen Partnern wie Lieferanten und Herstellern. Insbesondere durch unsere Partnerprogramme soll die europaweite Verzahnung mit Herstellern und Distributoren weiter verbessert werden. Ziel ist, durch länderübergreifende einheitliche Einkaufsbedingungen, Produktspezifikationen und Marketingmaßnahmen Synergien in der Zusammenarbeit zu erschließen. Multinational tätige

Unternehmen profitieren so von den Vorteilen einer zentralen Logistik und BECHTLE ist in der Lage, eine Ausstattung der Kunden mit identischen IT-Produkten zu festen Konditionen grenzüberschreitend zu gewährleisten. Vor allem durch enge Herstellerkontakte kann BECHTLE den Kunden immer technologisch aktuelle Lösungen und Produkte anbieten.

Der BECHTLE Konzern strebt an, seine Marktposition im Segment IT- E-Commerce durch die Gründung weiterer Tochtergesellschaften in Europa auszubauen. Für das Geschäftsjahr 2015 sind hier jedoch keine konkreten Schritte geplant. Vielmehr liegt der Fokus auf dem weiteren erfolgreichen Ausbau der Neugründungen der letzten Jahre. Daneben werden wir uns darauf konzentrieren, die Internationalisierung durch weitere Allianzen voranzutreiben. Neben den bereits bestehenden Kooperationen für den US-amerikanischen Markt, Skandinavien und das Baltikum, Australien und Neuseeland sowie Japan wollen wir vor allem auf den asiatischen Märkten verstärkt nach Partnern suchen.

Wesentliche Kenngrößen

Umsatz. Die BECHTLE AG hat seit 2009 ihren Umsatz mit einer durchschnittlichen jährlichen Wachstumsrate (CAGR) von circa 13 Prozent sehr deutlich gesteigert und sich damit im Vergleich zum IT-Markt überproportional entwickelt. In den Jahren von 2004 bis 2014 lag der CAGR bei rund 9 Prozent. Wir wollen auch 2015 erneut stärker wachsen als der IT-Markt. Im Segment IT- E-Commerce sollen neben verstärkten Vertriebsaktivitäten und damit einer größeren Marktdurchdringung auch unsere transkontinentalen Kooperationen zu diesem Wachstum beitragen. Durch ein immer breiteres, an den Kundenanforderungen ausgerichtetes und optimiertes Leistungsportfolio, eine kontinuierliche Ausweitung der Aktivitäten in den Geschäftsbereichen Software & Anwendungslösungen sowie Managed Services und grundsätzlich die Konzentration auf wachstumsstarke Geschäftsfelder im Systemhaus-Segment wird dieses Ziel ebenfalls unterstützt. Wir gehen daher davon aus, dass wir unseren Umsatz 2015 gegenüber dem Berichtsjahr deutlich steigern. Die Dynamik wird dabei allerdings gegenüber dem Berichtsjahr nachlassen. In der Vision 2020 strebt BECHTLE einen Konzernumsatz von 5 Mrd. € an, was einem durchschnittlichen jährlichen Wachstum von etwa 12 Prozent entspricht.

Die regionale Verteilung wird in den nächsten Jahren keine größeren Verschiebungen aufweisen. Zum einen verzeichnet der Konzern durch die voranschreitende Internationalisierung des Geschäfts und die zunehmende Anzahl von IT- E-Commerce-Gesellschaften einen Anstieg des Auslandsumsatzes, an dem die Schweiz unverändert einen signifikanten Anteil einnehmen wird. Zum anderen wird jedoch auch das Wachstum auf dem angestammten Heimatmarkt infolge der starken Wettbewerbsposition und der Marktanteilsgewinne nicht nachlassen. Der Umsatzanteil der Schweizer Gesellschaften wird 2015 in der Konzernwährung Euro aufgrund des starken Schweizer Franken voraussichtlich über Vorjahr liegen. Die operative Entwicklung der Schweizer Gesellschaften bleibt abzuwarten.

Kosten. Die Umsatzkosten werden sich in etwa parallel zum Umsatz entwickeln. Die Bruttomarge erwarten wir daher wie 2014 im Bereich von 15 Prozent. Für die BECHTLE AG als handelstreibenden Dienstleister sind im Rahmen der Unternehmenssteuerung die Personalkosten von zentraler Bedeutung. Innerhalb der Vertriebs- und Verwaltungsfunktionen stellen sie mit über 70 Prozent die größte Kostenposition dar. Eine flexible Gestaltung der Personalkosten ist angesichts des beratungsintensiven Geschäftsmodells von BECHTLE und des sich abzeichnenden Mangels an Fachkräften in einigen ausgewählten Bereichen nur bedingt realisierbar. Für Bechtle wiegt hier Kontinuität – sowohl als Arbeitgeber als auch im Kundenkontakt – deutlich mehr als kurzfristige Kostenoptimierung. Im Vertrieb sind die Aufwendungen zudem eng mit der Umsatzentwicklung verbunden. Vor allem im E-Commerce kann weiteres Wachstum nur durch größere Vertriebsteams realisiert werden. Das Management geht aufgrund des Wachstums im Konzern für das laufende und das kommende Jahr davon aus, dass die absoluten Aufwendungen für die beiden Funktionsbereiche Vertrieb und Verwaltung weiter ansteigen werden. Ein überproportionales Wachstum versuchen wir jedoch zu vermeiden, sodass die jeweiligen Quoten zumindest auf dem Niveau des Berichtsjahres von unter 7 beziehungsweise unter 5 Prozent des Umsatzes liegen werden.

Ergebnis. Nach der äußerst dynamischen Entwicklung im Berichtsjahr und einem sehr deutlichen Ergebniswachstum gegenüber Vorjahr geht der Vorstand für 2015 davon aus, dass die Bechtle AG die Ergebnissituation des Vorjahres deutlich übertreffen wird. Die Dynamik des Berichtsjahres werden wir aber nicht aufrechterhalten können. In beiden Geschäftssegmenten rechnen wir mit einer deutlichen Steigerung der Ergebnisse. Mit einer Erhöhung des Anteils qualifizierter Dienstleistungen sowie der ständigen Optimierung der Effizienz in der Leistungserbringung wird es uns gelingen, die EBT-Marge 2015 leicht zu verbessern. Dabei geht der Vorstand von einer ähnlichen Entwicklung in beiden Segmenten aus. Aus der Währungsumrechnung des Schweizer Franken sind keine wesentlichen Ergebnisauswirkungen zu erwarten, da Wechselkurschwankungen abgesichert werden. Die im vierten Quartal des Berichtsjahres den Mitarbeitern gewährten Zusatzgratifikationen waren freiwillige Leistungen der Gesellschaft und dem außerordentlichen Erfolg im Berichtsjahr geschuldet. Wir rechnen im laufenden Jahr nicht mit ähnlichen Kosten. Insgesamt ist der Vorstand überzeugt, dass es der BECHTLE AG auch in Zukunft gelingen wird, die im Branchenvergleich überdurchschnittliche Ergebnismarge sukzessive weiter auszubauen. Die Zielmarge beträgt für den Konzern bis 2020 rund 5 Prozent. Dazu brauchen wir beim EBT einen CAGR von rund 15 Prozent. Von 2009 bis 2014 konnten wir einen CAGR von knapp 20 Prozent realisieren.

Die Bechtle AG plant, ihre Aktionäre auch künftig 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 circa einem Drittel des Ergebnisses nach Steuern vor. Der aktuelle Dividendenvorschlag für das Geschäftsjahr 2014 mit 1,20 € je Aktie entspricht einer Quote von 33,1 Prozent und liegt damit genau auf der Linie der Unternehmenspolitik. Seit dem Börsengang zahlt Bechtle ohne Ausnahme jedes Jahr eine Dividende und erhöht diese auch regelmäßig. Einen Rückgang hingegen hat es noch nie gegeben. Dies ist Ausdruck für die Zuverlässigkeit einer an den Interessen der Aktionäre ausgerichteten Ausschüttungspolitik der BECHTLE AG. Grundsätzliche Änderungen in der Dividendenpolitik des Unternehmens sind nicht geplant.

Vermögens- und Finanzlage

Liquidität. Die BECHTLE AG verfügt über eine kerngesunde Bilanzstruktur und eine hervorragende Liquiditätsausstattung. Diese finanzielle Stärke ist eine wichtige Voraussetzung dafür, dass BECHTLE kontinuierlich aus eigener Kraft wachsen und flexibel auf die Anforderungen der Märkte reagieren kann. Vor allem die hohe Liquidität erweist sich in Wachstumsphasen als Wettbewerbsvorteil. Aus Kundensicht sind zudem die Finanzlage und die Solidität des IT-Partners zunehmend wichtig und damit ein wesentliches Entscheidungskriterium insbesondere bei der Vergabe von langfristigen Projekten. Dem Cashmanagement bei BECHTLE wird daher weiterhin eine besondere Bedeutung beigemessen. Die Entwicklung der wesentlichen Kennzahlen ist Beweis für das erfolgreiche Liquiditätsmanagement und soll auch künftig fortgeführt werden. Zusätzlich zur freien Liquidität von 51 Mio. € ist angesichts der sehr guten Bilanzrelationen das „ratingneutrale“ Verschuldungspotenzial der BECHTLE AG erheblich. In Verbindung mit einer auch weiterhin positiven Entwicklung des operativen Cashflows verfügt BECHTLE damit über ausreichend Spielraum, um die gesteckten Ziele zu erreichen und das angestrebte überdurchschnittliche Wachstum problemlos – auch aus eigener Kraft – finanzieren zu können.

Finanzierung. Die Verbindlichkeiten und die damit in Verbindung stehenden Zinszahlungen werden 2015 – abgesehen von Akquisitionen – keinen wesentlichen Änderungen unterliegen. Kleinere Akquisitionen können 2015 wie bisher aus dem laufenden Cashflow und den vorhandenen Liquiditätsbeständen finanziert werden, aber auch die Aufnahme von Fremdkapital ist problemlos möglich. Bechtle verfügt über nicht genutzte Bar- und Avalkreditlinien in Höhe von 26,0 Mio. €. Die Übernahme größerer Unternehmen könnte zu einem spürbaren Abfluss liquider Mittel führen, aber wahrscheinlicher wäre in einem solchen Fall zumindest die teilweise Finanzierung durch Aufnahme von Fremdkapital. Möglich wäre auch ein Rückgriff auf die Eigenfinanzierungsmöglichkeiten gemäß den gefassten Hauptversammlungsbeschlüssen. Bis Juni 2019 ist der Vorstand ermächtigt, das Grundkapital durch Ausgabe von bis zu 10,5 Millionen Aktien gegen Bar- oder Sacheinlage zu erhöhen.

Sofern 2015 keine größeren Übernahmen erfolgen, wird sich die Bilanzstruktur im Vergleich zum Stichtag 31. Dezember 2014 nicht wesentlich verändern.

Investitionen. Die BECHTLE AG betreibt mit dem Handel von IT-Produkten und dem Angebot an IT-Dienstleistungen kein anlageintensives Geschäft. Die Investitionsquote war bei BECHTLE in den letzten Jahren weitgehend konstant. Lediglich 2011 lag die Quote deutlich höher. Grund hierfür waren unter anderem der Erweiterungsbau am Stammsitz Neckarsulm sowie die Neubauten in Freiburg und Karlsruhe. Diese Baumaßnahmen wirkten zum Teil auch in das Geschäftsjahr 2012. Seit 2013 gab es keine vergleichbaren Investitionen und es sind auch für das laufende Jahr keine geplant. Der Vorstand geht daher davon aus, dass im laufenden Jahr die Investitionsquote – auch vor dem Hintergrund der mittlerweile höheren Basis an Sachanlagen – in etwa auf dem Niveau des Vorjahres von rund 20 Prozent liegen wird.

Darüber hinaus sind im laufenden Jahr übliche Ersatzinvestitionen geplant, die jedoch mit rund 16 Mio. € auf dem Niveau der Abschreibungen liegen sollten. Nicht geplante Investitionen aufgrund von Akquisitionen sind grundsätzlich möglich, da diese fester Bestandteil unserer Wachstumsstrategie sind.

GESAMTEINSCHÄTZUNG

Die gesamtwirtschaftliche Lage ist zu Jahresbeginn 2015 sehr positiv und die Prognosen liegen über den im Berichtsjahr erzielten Werten. 2015 und 2016 wird für alle relevanten europäischen Länder von einem über dem Niveau von 2014 liegenden BIP-Wachstum ausgegangen. Angesichts der zahlreichen globalen Krisenherde, in Europa vor allem der Konflikt in der Ukraine und die weiter schwelende Finanzkrise in Griechenland, sind diese Prognosen allerdings mit hohen Unsicherheiten belastet. Gleichwohl ist die Stimmung in der Wirtschaft gut und die Investitionsbereitschaft hoch. So ist der ifo-Indikator für das Wirtschaftsklima im Euroraum im ersten Quartal 2015 wieder gestiegen. Sowohl die aktuelle Lage als auch der Ausblick für die nächsten sechs Monate haben gegenüber dem Schlussquartal 2014 wieder deutlich zugelegt. Allerdings ist der Stand noch unter dem Niveau der ersten drei Quartale 2014. In Deutschland ist der ifo-Geschäftsklimaindex für die gewerbliche Wirtschaft im Januar das dritte Mal in Folge gestiegen und liegt wieder auf dem Niveau vom August 2014. Auch im Februar konnte der Index leicht zulegen. Während die aktuelle Lage etwas schlechter gesehen wurde, sind die Erwartungen an den weiteren Geschäftsverlauf gestiegen. Zu Jahresbeginn herrscht also spürbarer Optimismus vor.

Auch in der IT-Branche ist Optimismus spürbar. Nach einem deutlichen Anstieg zum Jahresende ging der ifo-Index für IT-Dienstleister im Januar zwar von 36 auf 34 Zähler zurück. Im Februar legte er dann aber deutlich auf 45 Zähler zu. Die Einschätzung der aktuellen Lage hält ein sehr hohes Niveau, während der Ausblick auf die nächsten sechs Monate von 23 auf 43 Punkte fulminant zulegen konnte und damit den zweithöchsten Wert der letzten vier Jahre erreicht.

Der Vorstand geht angesichts der soliden wirtschaftlichen Lage in Deutschland und der EU davon aus, dass die Investitionsbereitschaft auf Kundenseite hoch bleibt, allerdings gegenüber dem Berichtsjahr etwas abnimmt. Auch wenn die Impulse vom IT-Markt schwächer sein werden als im Berichtsjahr, planen wir mit einer unverändert positiven und im Branchenkontext überdurchschnittlichen Geschäftsentwicklung der Bechtle AG. Auch in schwächer wachsenden Märkten wird Bechtle dank der aktuellen Stärke und der Investitionen in die Vertriebssteams den Marktanteil kontinuierlich ausbauen und deutliches Wachstum realisieren.

Akquisitionen werden in allen Geschäftsfeldern auch in Zukunft integraler Bestandteil der Wachstumsstrategie bleiben. Im IT- E-Commerce setzt der Vorstand allerdings vor allem auf organisches Wachstum – auch durch Neugründungen – sowie Impulse durch das Eingehen internationaler Kooperationen. Im Segment IT-Systemhaus & Managed Services werden hingegen selektive Akquisitionen die regionale Aufstellung und das Kompetenzprofil der BECHTLE AG sinnvoll ergänzen.

Einen hohen Stellenwert werden nach wie vor die Personalentwicklung sowie die Ausbildung im Konzern haben. Mit einem erweiterten Qualifizierungsangebot und der konsequenten Fortführung der internen Managementprogramme will BECHTLE auch zukünftig in die Förderung von Nachwuchs- und Führungskräften investieren. Auch 2015 plant der Vorstand – unabhängig von Akquisitionen –, die Beschäftigtenzahl zu erhöhen. Dabei soll aber das moderate Wachstumstempo des Berichtsjahres beibehalten werden. Zentral für die Personalpolitik bei Bechtle bleibt die Ausbildung junger Menschen. In diesem Zusammenhang hat sich die BECHTLE AG zur Sicherung der Zukunft mittelfristig das Ziel gesetzt, den Anteil der Auszubildenden in Deutschland auf circa 12 Prozent auszubauen.

Erklärung zur Unternehmensführung

Seit Bestehen von Bechtle haben die Werte Bodenhaftung, Beharrlichkeit, Zuverlässigkeit und Begeisterungsfähigkeit das Unternehmen geprägt. Sie sind die Basis für die auf den langfristigen nachhaltigen Erfolg ausgerichtete Unternehmenspolitik der Bechtle AG. Verantwortungsvolles Unternehmertum war von jeher der Leitgedanke des wirtschaftlichen Handelns und Denkens bei Bechtle – lange bevor solche Gedanken in den einschlägigen aktuellen Kodizes ihren Niederschlag fanden. Die Erwartungen der Mitarbeiter, der Kunden und der Aktionäre sowie die gesellschaftliche Verantwortung waren und sind allen Entscheidungsträgern bei Bechtle stets bewusst. Dieses in Jahren gewachsene Selbstverständnis ist für Vorstand und Aufsichtsrat ein wichtiger Orientierungsstandard.

Vorstand und Aufsichtsrat berichten im Folgenden gemeinsam über die Corporate Governance bei der Bechtle AG gemäß Ziffer 3.10 des Deutschen Corporate Governance Kodex (DCGK). Die Erklärung zur Unternehmensführung gemäß § 289 a HGB veröffentlicht die Bechtle AG im Internet.

Unternehmensführungspraktiken

Die Bechtle AG beachtet in allen ihren Ländermärkten die jeweiligen Gesetze und Normierungen. Über die gesetzlichen Anforderungen hinaus wenden das Unternehmen sowie seine Mitarbeiter folgende Unternehmensführungspraktiken an:

- die Bechtle-Firmenphilosophie,
- die Bechtle-Führungsgrundsätze und
- den Bechtle-Verhaltenskodex (Code of Conduct).

Diese Publikationen bilden den Rahmen für unser unternehmerisches Denken und Handeln. Sie dienen den Mitarbeitern der Bechtle AG intern zur Orientierung und Sicherstellung einer korrekten Anwendung der Unternehmensführungspraktiken.

Zusammenarbeit von Vorstand und Aufsichtsrat

Der Aufsichtsrat steht dem Vorstand jederzeit beratend zur Seite und wird in alle bedeutenden Unternehmensentscheidungen eingebunden. Der Vorstand unterrichtet den Aufsichtsrat regelmäßig, zeitnah und umfassend über alle wesentlichen Fragen der Geschäftsentwicklung, der Unternehmensplanung, der Strategie sowie über das Risikomanagement, mögliche Risiken und Chancen der Unternehmensentwicklung und über Compliance Themen. Die Informations- und Berichtspflichten sind in der Geschäftsordnung des Vorstands näher erläutert. Bei Eintreten außergewöhnlicher Ereignisse, die für die Beurteilung der Lage und Entwicklung oder die Leitung der Gesellschaft von Bedeutung sind, informiert der Vorstand den Aufsichtsrat unverzüglich. Auch außerhalb der regelmäßigen Aufsichtsratssitzungen informieren sich der Aufsichtsrat und insbesondere der Aufsichtsratsvorsitzende in Gesprächen mit dem Vorstand und den Geschäftsführern über die Lage des Unternehmens und wesentliche Geschäftsvorgänge. So kann der Aufsichtsrat das operative Geschäft auf einer angemessenen Informationsgrundlage mit wertvollen Hinweisen und Empfehlungen begleiten. Grundsätzlich leitet der Vorstand seine Unterlagen rechtzeitig vor den Aufsichtsratssitzungen und in Abstimmung mit dem Aufsichtsratsvorsitzenden an die Mitglieder des Aufsichtsrats weiter, sodass sich die Mitglieder angemessen auf die Sitzungen vorbereiten können. Für wichtige

Geschäftsvorgänge sieht die Geschäftsordnung des Aufsichtsrats Zustimmungsvorbehalte des Aufsichtsrats vor.

Vorstand

Die personelle Zusammensetzung des Vorstands sowie die Ressortzuständigkeiten sind gegenüber dem Vorjahr unverändert. Der Vorstand besteht aus drei Mitgliedern. Vorstandsvorsitzender ist Dr. Thomas Olemotz. Die Bestellung von Michael Guschlbauer und Jürgen Schäfer zu Vorstandsmitgliedern und die entsprechenden Vorstandsdiensverträge wurden 2014 vorzeitig um weitere fünf Jahre verlängert.

Die Geschäftsordnung des Vorstands regelt neben der Geschäftsverteilung auch die Zusammenarbeit im Vorstand, Mehrheitserfordernisse bei Beschlüssen sowie die Zusammenarbeit mit dem Aufsichtsrat. Für die Mitglieder des Vorstands ist eine Altersgrenze von 65 Jahren vorgesehen.

Bei der Besetzung von sonstigen Führungspositionen sind für die Bechtle AG Qualifikation und Eignung von Bewerbern das maßgebliche Kriterium. Die Gesellschaft ist der Überzeugung, mit ihrem Prinzip der rein fachbezogenen Neutralität den Unternehmensinteressen am besten gerecht zu werden. Unter dieser Vorgabe achtet Bechtle aber gleichwohl bei der Besetzung von Führungsteams auf Diversität und insbesondere die angemessene Berücksichtigung von Frauen und begrüßt Bestrebungen, den Anteil an Frauen in Führungspositionen zu erhöhen. Bereits heute sind bei Bechtle xy Prozent der Führungspositionen mit Frauen besetzt, ein im Branchenvergleich herausragender Wert (IT-Branche: 4 Prozent). Auch bei der Bestellung von Vorstandsmitgliedern sind Qualifikation und Eignung der Kandidaten das maßgebliche Kriterium. Bei der Besetzung von Vorstandspositionen wird eine angemessene Berücksichtigung von Frauen zumindest derzeit nicht ausdrücklich angestrebt. Insoweit ist die Reichweite der entsprechenden Empfehlung des DCGK bei der Bestellung von Vorstandsmitgliedern eingeschränkt. Wenn der derzeit vorliegende Kabinettsentwurf für das „Gesetz für die gleichberechtigte Teilhabe von Frauen und Männern an Führungspositionen in der Privatwirtschaft und im öffentlichen Dienst“ vom Bundestag beschlossen wird und in Kraft tritt, wird die Bechtle AG im Rahmen der dann geltenden Gesetzeslage diese unternehmensinterne Entscheidung überprüfen.

Aufsichtsrat

Der Aufsichtsrat der Bechtle AG besteht satzungsgemäß aus zwölf Mitgliedern. Nach dem Mitbestimmungsgesetz (MitbestG) setzt er sich zu gleichen Teilen aus Aktionärs- und Arbeitnehmervertretern zusammen. Dem Aufsichtsrat gehören derzeit drei Frauen an, verschiedene Mitglieder haben einen besonderen internationalen Hintergrund und die überwiegende Zahl der Vertreter der Anteilseigner ist unabhängig. Die Arbeitnehmervertreter stehen teilweise in einem üblichen Anstellungsverhältnis zur Gesellschaft.

Für den Aufsichtsrat gab es 2014 eine Neuwahl. Das Mandat von Gerhard Schick endete mit Ablauf der Hauptversammlung am 5. Juni 2014. Auf der Hauptversammlung wurde mit großer Mehrheit Dr. Matthias Metz in den Aufsichtsrat gewählt.

Entsprechend diesem Wechsel gab es auch eine Änderung beim Vorsitz des Aufsichtsrats. Diesen hatte bis zur Hauptversammlung am 5. Juni 2014 Gerhard Schick inne. Sein Mandat endete mit Ablauf der Hauptversammlung. Der Aufsichtsrat wählte im Anschluss an die Hauptversammlung Dr. Matthias Metz zu seinem Vorsitzenden. Der Aufsichtsratsvorsitzende der Bechtle AG pflegt naturgemäß einen intensiven Austausch mit dem Vorstand und ist besonders eng mit Abläufen im Unternehmen vertraut, sodass eine Trennung der Leitungspositionen von Aufsichtsrat und Prüfungsausschuss aus Unternehmenssicht nicht zwingend geboten ist. Daher hatte Gerhard Schick auch den Vorsitz im Prüfungsausschuss inne. Als langjähriger Vorstandsvorsitzender und später als Aufsichtsratsvorsitzender der Bechtle AG verfügt er über besondere Kenntnisse und Erfahrungen in der Anwendung von Rechnungslegungsgrundsätzen und internen Kontrollverfahren (§ 100 Abs. 5 AktG, Ziffer 5.3.2 DCGK).

Dr. Matthias Metz ist seit 6. Juni 2014 Vorsitzender des Prüfungsausschusses. Er ist Bankkaufmann und Diplomkaufmann. Nach seiner Promotion zum Dr. rer. pol. wurde er 1985 Assistent des Vorstands bei der Deutschen Bank AG in Frankfurt am Main. Ab 1988 war er für die Wüstenrot Bank AG in

Ludwigsburg tätig – zunächst als Generalbevollmächtigter, dann als stellvertretendes und schließlich als ordentliches Vorstandsmitglied. 1993 übernahm er in Augsburg die Geschäftsleitung der Filiale der Deutschen Bank AG, bis er zwei Jahre später zum Bankhaus B. Metzler seel. Sohn & Co. KGaA in Frankfurt am Main wechselte. Dort war er drei Jahre lang als Direktor für Controlling, Finanzen und Steuern verantwortlich. 1998 wurde er Generalbevollmächtigter der Bausparkasse Schwäbisch Hall AG, ein Jahr später Vorstandsmitglied für Finanzen. Seit 2006 war er dort Vorsitzender des Vorstands. Sein Mandat endete am 1. Juni 2014. Auch Dr. Metz verfügt über besondere Kenntnisse und Erfahrungen in der Anwendung von Rechnungslegungsgrundsätzen und internen Kontrollverfahren (§ 100 Abs. 5 AktG, Ziffer 5.3.2 DCGK).

Ein Nominierungsausschuss wurde nicht gebildet. Angesichts der Besetzung des Aufsichtsrats hält der Aufsichtsrat einen solchen Ausschuss derzeit nicht für notwendig.

Der Aufsichtsrat ist darauf bedacht, seine Aufgaben mit der gebotenen Sorgfalt wahrzunehmen. In einem Turnus von drei Jahren unterzieht der Aufsichtsrat seine Tätigkeit einer umfassenden Effizienzprüfung auf der Grundlage des Leitfadens der Deutschen Schutzvereinigung für Wertpapierbesitz e. V. 2012 wurde eine solche Überprüfung vorgenommen mit dem Ergebnis, dass der Aufsichtsrat effizient arbeitet. Kommt der Aufsichtsrat zu der Ansicht, dass sich die Effizienz verschlechtert, wird die Überprüfung jährlich durchgeführt.

In Anlehnung an Ziffer 5.4.1 Abs. 2 DCGK hat der Aufsichtsrat Ziele hinsichtlich seiner Zusammensetzung schriftlich fixiert. Der Aufsichtsrat strebt danach an, dass mindestens zwei Aufsichtsratsmitglieder in besonderem Maße das Kriterium Internationalität erfüllen. Die Zahl der unabhängigen Aufsichtsratsmitglieder festzulegen, hält der Aufsichtsrat dagegen nicht für sinnvoll. Derzeit erfüllt die überwiegende Zahl der Aufsichtsratsmitglieder das Merkmal „Unabhängigkeit“, da sie in keiner persönlichen oder geschäftlichen Beziehung zu der Gesellschaft, deren Organen, einem kontrollierenden Aktionär oder einem mit diesem verbundenen Unternehmen stehen. Außerdem nehmen sie keine Beratungs- oder Organfunktion bei Kunden, Lieferanten, Kreditgebern oder sonstigen Geschäftspartnern der Bechtle AG wahr. Der Aufsichtsrat wird aber weiterhin Vertreter von Geschäftspartnern als Aufsichtsratsmitglieder vorschlagen, wenn deren spezifische Kenntnisse der Gesellschaft mehr nutzen, als mögliche Interessenkonflikte ihr schaden. Auch die Festsetzung von konkreten Zielen für die Behandlung von potenziellen Interessenkonflikten hält der Aufsichtsrat nicht für erforderlich. Außerdem verfügt der Aufsichtsrat bereits heute über ein hohes Maß an Diversität. Insbesondere sind drei der zwölf Aufsichtsratsmitglieder Frauen. Daher hat das Gremium bislang noch keine konkreten Ziele zum Thema Vielfalt (Diversity) und zur angemessenen Beteiligung von Frauen formuliert. Wenn der derzeit vorliegende Kabinettsentwurf für das „Gesetz für die gleichberechtigte Teilhabe von Frauen und Männern an Führungspositionen in der Privatwirtschaft und im öffentlichen Dienst“ vom Bundestag beschlossen wird und in Kraft tritt, wird die Bechtle AG im Rahmen der dann geltenden Gesetzeslage diese Entscheidung überprüfen.

Die vom Aufsichtsrat festgelegten Ziele sind gegenwärtig bereits erfüllt. Sie werden bei künftigen Wahlvorschlägen beachtet.

Zur Wahl in das Kontrollgremium sieht die Geschäftsordnung des Aufsichtsrats eine Altersgrenze von 70 Jahren vor. Gerhard Schick, der nach dem Rücktritt von Klaus Winkler zum 1. Dezember 2013 gerichtlich als Aufsichtsrat bestellt wurde und dessen Mandat zum 5. Juni 2014 endete, hatte zum Zeitpunkt der Bestellung diese Altersgrenze bereits überschritten. Vor dem Hintergrund des unerwarteten Rücktritts von Klaus Winkler und der Notwendigkeit, die Position zeitnah und ohne Übergangsfristen zu besetzen, überwog das allgemeine Unternehmensinteresse jedoch in solch einem Ausmaß, dass aus Sicht von Vorstand und Aufsichtsrat die Beachtung der Altersgrenze dahinter eindeutig zurückstehen musste. Es handelt sich im Übrigen bei der Altersgrenze in der Geschäftsordnung um eine Sollvorschrift, von der abgewichen werden kann, sofern wie hier ein Ausnahmefall vorliegt. Für künftige Kandidaturen wird die Bechtle AG jedoch die in der Geschäftsordnung festgelegte Altersgrenze beachten.

D&O-Versicherung

Vorstand und Aufsichtsrat beachten die Grundsätze ordnungsgemäßer Unternehmensführung. Verletzen sie ihre Sorgfaltspflicht schuldhaft, können sie der Bechtle AG gegenüber auf Schadenersatz haften. Zur Abdeckung dieses Risikos hat die Gesellschaft für Vorstands- und Aufsichtsratsmitglieder eine Vermögensschadenhaftpflichtversicherung – eine sogenannte Directors&Officers-Versicherung – abgeschlossen. Für den Vorstand wurde gemäß den gesetzlichen Bestimmungen ein Selbstbehalt von 10 Prozent vereinbart, nicht aber für den Aufsichtsrat. Die Bechtle AG ist der Ansicht, dass ein Selbstbehalt nicht dazu beiträgt, das Verantwortungsbewusstsein und die Motivation des Aufsichtsrats zu verbessern.

Interessenkonflikte

Die Mitglieder von Vorstand und Aufsichtsrat sind dem Unternehmensinteresse verpflichtet. Sie dürfen bei ihren Entscheidungen im Rahmen ihrer Tätigkeit weder persönliche Interessen verfolgen noch Geschäftschancen, die dem Unternehmen zustehen, für sich nutzen. Interessenkonflikte, die etwa aufgrund einer Beratungs- oder Organfunktion bei Kunden, Lieferanten, Kreditgebern oder Geschäftspartnern entstehen können, gab es im abgelaufenen Geschäftsjahr weder bei Aufsichtsrats- noch Vorstandsmitgliedern. Detaillierte Informationen zu den bestehenden Mandaten der Organmitglieder in Aufsichtsräten und ähnlichen Kontrollgremien anderer Gesellschaften finden Sie im Konzern-Anhang.

Neckarsulm, am 24. Februar 2015

Bechtle AG

Der Vorstand

Versicherung des Vorstands

Wir versichern nach bestem Wissen, dass gemäß den anzuwendenden Rechnungslegungsgrundsätzen der Jahresabschluss ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage der Gesellschaft vermittelt und im Lagebericht der Geschäftsverlauf einschließlich des Geschäftsergebnisses und die Lage der Gesellschaft so dargestellt sind, dass ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild vermittelt wird sowie die wesentlichen Chancen und Risiken der voraussichtlichen Entwicklung der Gesellschaft beschrieben sind.

Neckarsulm, den 12. März 2015

Bechtle AG

Der Vorstand

Dr. Thomas Olemotz

Michael Guschlbauer

Jürgen Schäfer