

**Bechtle AG**  
**Neckarsulm**

Jahresabschluss und Lagebericht  
mit Bestätigungsvermerk  
31. Dezember 2013

## 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 2013 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 28. Februar 2014

Ernst & Young GmbH  
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Strähle  
Wirtschaftsprüfer

Hieronimus  
Wirtschaftsprüfer

## Bilanz zum 31. Dezember 2013

## Aktiva

	Tsd.€	Tsd.€	Vorjahr Tsd.€
<b>A. Anlagevermögen</b>			
<b>I. Immaterielle Vermögensgegenstände</b>			
1. Entgeltlich erworbene Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten	2.815		2.999
2. Geleistete Anzahlungen	0		112
		2.815	
<b>II. Sachanlagen</b>			
1. Grundstücke und Bauten	2.880		2.977
2. Betriebs- und Geschäftsausstattung	4.780		5.004
		7.660	
<b>III. Finanzanlagen</b>			
1. Anteile an verbundenen Unternehmen	231.649		210.893
2. Wertpapiere des Anlagevermögens	0		15.208
3. Sonstige Ausleihungen	10.594		10.637
4. Ansprüche aus Lebensversicherungsverträgen	2.475		2.458
		244.718	
		255.193	250.288
<b>B. Umlaufvermögen</b>			
<b>I. Vorräte</b>			
Waren		1.991	524
<b>II. Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände</b>			
1. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	8.429		6.053
2. Forderungen gegen verbundene Unternehmen	111.681		106.276
3. Sonstige Vermögensgegenstände	2.132		1.336
		122.242	
<b>III. Kassenbestand und Guthaben bei Kreditinstituten</b>		35.340	39.509
		159.573	153.698
<b>C. Rechnungsabgrenzungsposten</b>		2.452	2.749
		417.218	406.735

## Passiva

	Tsd.€	Tsd.€	Vorjahr Tsd.€
<b>A. Eigenkapital</b>			
<b>I. Gezeichnetes Kapital</b>		21.000	21.000
<b>II. Kapitalrücklage</b>		143.120	143.120
<b>III. Gewinnrücklagen</b>			
Andere Gewinnrücklagen		85.253	69.209
<b>IV. Bilanzgewinn</b>		23.100	21.000
		272.473	254.329
<b>B. Rückstellungen</b>			
1. Steuerrückstellungen	3.205		650
2. Sonstige Rückstellungen	6.521		5.405
		9.726	6.055
<b>C. Verbindlichkeiten</b>			
1. Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	12.681		16.455
2. Erhaltene Anzahlungen auf Bestellungen	1.919		467
3. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	968		1.058
4. Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen	106.811		116.799
5. Sonstige Verbindlichkeiten	11.925		10.958
		134.304	145.737
<b>D. Passive latente Steuern</b>		715	614
		417.218	406.735

## Bechtle AG, Neckarsulm

## Gewinn- und Verlustrechnung für 2013

	Tsd.€	Tsd.€	Vorjahr Tsd.€
1. Umsatzerlöse		100.554	83.713
2. Sonstige betriebliche Erträge		<u>11.867</u>	<u>11.174</u>
		112.421	<u>94.887</u>
3. Materialaufwand			
a) Aufwendungen für bezogene Waren	49.647		33.432
b) Aufwendungen für bezogene Leistungen	<u>15.634</u>		<u>17.127</u>
		65.281	<u>50.559</u>
4. Personalaufwand			
a) Löhne und Gehälter	14.024		12.419
b) Soziale Abgaben	<u>1.910</u>		<u>1.743</u>
		15.934	<u>14.162</u>
5. Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens und Sachanlagen		3.440	<u>2.725</u>
6. Sonstige betriebliche Aufwendungen		35.925	<u>30.351</u>
7. Erträge aus Beteiligungen einschließlich Zuschreibungserträgen		4.452	<u>5.174</u>
8.a) Erträge aus Gewinnabführungsverträgen	53.652		37.568
8.b) An Organgesellschaften weiterbelastete Ertragssteuern	<u>1.669</u>		<u>1.520</u>
		55.321	<u>39.088</u>
9. Erträge aus Ausleihungen des Finanzanlagevermögens		<u>219</u>	<u>556</u>
Übertrag:		51.833	41.908

	<u>Tsd.€</u>	<u>Vorjahr Tsd.€</u>
Übertrag:	51.833	41.908
10. Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge	1.650	2.000
11. Abschreibung auf Finanzanlagen	0	140
12. Zinsen und ähnliche Aufwendungen	<u>866</u>	<u>1.189</u>
13. Ergebnis der gewöhn- lichen Geschäftstätigkeit	52.617	42.579
14. Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	13.460	11.500
15. Sonstige Steuern	<u>13</u>	<u>105</u>
16. Jahresüberschuss	39.144	30.974
17. Einstellung in Gewinnrücklagen in andere Gewinnrücklagen	<u>-16.044</u>	<u>-9.974</u>
18. Bilanzgewinn	<u><u>23.100</u></u>	<u><u>21.000</u></u>

## Bechtle AG, Neckarsulm

### Anhang für 2013

---

#### 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 Aktivseiten unter den Finanzanlagen um den Posten „Ansprüche aus Lebensversicherungsverträgen“ erweitert. Hierbei handelt es sich um am Zweitmarkt erworbene Policen.

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 Vermögenswerte 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. Zweitmarktpolicen 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 zu 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 gegenüber verbundenen Unternehmen resultieren im Wesentlichen aus dem Verrechnungsverkehr gegenüber den Unternehmen der Bechtle-Gruppe.



Die sonstigen Vermögensgegenstände enthalten Beträge in Höhe von 26 Tsd. € (Vorjahr: 153 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 2013 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:

	<u>Andere Gewinnrücklagen</u>
	Tsd. €
Stand zum 1. Januar 2013	69.209
Einstellung aus dem Jahresüberschuss	<u>16.044</u>
Stand zum 31. Dezember 2013	<u>85.253</u>

#### Bilanzgewinn

Der Bilanzgewinn hat sich folgendermaßen entwickelt:

	Tsd. €
Stand zum 1. Januar 2013	21.000
Dividendenausschüttung	<u>-21.000</u>
Gewinnvortrag	0
Jahresüberschuss 2013	39.144
Einstellung in Gewinnrücklagen	<u>-16.044</u>
Bilanzgewinn	<u>23.100</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 15. Juni 2014 durch Ausgabe neuer, auf den Inhaber lautender Aktien um bis zu 10.600 Tsd. € zu erhöhen (Genehmigtes Kapital gemäß Beschluss der Hauptversammlung vom 16. Juni 2009).

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 Kapitalerhöhungen gegen Sacheinlagen zum Erwerb von Unternehmen oder Beteiligungen an Unternehmen erfolgt oder (2. Fall) die Kapitalerhöhung gegen Bareinlagen erfolgt, 10 vom Hundert des Grundkapitals zum Zeitpunkt der Ausgabe nicht übersteigt und der Ausgabekurs den Börsenpreis nicht wesentlich unterschreitet oder (3. Fall) die Kapitalerhöhung zur Ausgabe von Belegschaftsaktien erfolgt, wenn der anteilige Betrag 10 vom Hundert des Grundkapitals zum Zeitpunkt der Ausgabe nicht übersteigt.

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, Aufsichtsratsvergütungen und Investor Relations 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 3.774 Tsd. € (Vorjahr: 3.774 Tsd. €) eine Restlaufzeit bis zu einem Jahr, keine Verbindlichkeit gegenüber Kreditinstituten (Vorjahr: 714 Tsd. €) hat eine Restlaufzeit größer 5 Jahre. Ansonsten haben alle übrigen Verbindlichkeiten – wie im Vorjahr – eine Restlaufzeit bis zu einem Jahr.

Die sonstigen Verbindlichkeiten enthalten Verbindlichkeiten aus Steuern in Höhe von 11.862 Tsd. € (Vorjahr: 10.229 Tsd. €).

## 6. Latente Steuern

Die passiven latenten Steuern resultieren aus folgenden Sachverhalten:

	<u>31.12.2013</u>	<u>31.12.2012</u>
	Tsd. €	Tsd. €
Latente Steuerschulden auf Differenzen bilanzieller Wertansätze für		
- Verlustvortragskonten Personen- gesellschaften	1.261	1.209
- Anlagevermögen	230	184
- Sonstige Ausschüttungen	<u>60</u>	<u>7</u>
	<u>1.551</u>	<u>1.400</u>
Latente Steueransprüche auf Differenzen bilanzieller Wertansätze für		
- Rückstellungen	714	632
- Ergänzungsbilanzen Personen- gesellschaften	49	88
- Anlagevermögen	54	62
- Vorräte	<u>19</u>	<u>4</u>
	<u>836</u>	<u>786</u>
Latente Steuerschulden netto	<u><u>715</u></u>	<u><u>614</u></u>

Der Berechnung wurde ein Steuersatz von 29,24 % zugrunde gelegt.

**D. Erläuterungen zur Gewinn- und Verlustrechnung****1. Umsatzerlöse**

	<u>2013</u>	<u>2012</u>
	Tsd. €	Tsd. €
Erlöse Handelsware und Dienstleistungen	67.355	52.040
Erlöse Kostenersätze	<u>33.199</u>	<u>31.673</u>
	<u>100.554</u>	<u>83.713</u>

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

Von den Umsatzerlösen entfallen 90.877 Tsd. € (Vorjahr 76.360 Tsd. €) auf das Inland und 9.677 Tsd. € (Vorjahr 7.353 Tsd. €) auf das Ausland.

**2. Sonstige betriebliche Erträge**

Periodenfremde Erträge sind in den sonstigen betrieblichen Erträgen aus der Auflösung von Rückstellungen in Höhe von 679 Tsd. enthalten.

**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**

	2013	2012
	Tsd. €	Tsd. €
Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge	1.650	2.000
- davon aus verbundenen Unternehmen	(1.587)	(1.860)
Zinsen und ähnliche Aufwendungen	866	1.189
- davon an verbundenen Unternehmen	(277)	(460)

**6. Steuern vom Einkommen und vom Ertrag**

Enthalten sind periodenfremde Steuererträge in Höhe von 16 Tsd. € (Vorjahr periodenfremde Aufwendungen aus Steuern 24 Tsd. €) sowie latente Steueraufwendungen in Höhe von 101 Tsd. € (Vorjahr 614 Tsd. €).

**D. Kapitalflussrechnung**

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

	2013	2012
	Tsd. €	Tsd. €
<b>1. Cash-Flow aus betrieblicher Geschäftstätigkeit</b>		
Periodenergebnis vor Ertragssteuern und Zinsen	51.601	41.107
Abschreibungen auf Immaterielle Gegenstände des Anlagevermögens und Sachanlagen	3.309	2.725
Abschreibungen auf Finanzanlagen	0	140
Veränderung der Sonstigen Rückstellungen, soweit nicht Investitionen betreffend	1.116	-1.205
Verlust / Gewinn aus Anlageabgängen	222	0
Sonstige zahlungsunwirksame Aufwendungen/ Erträge	-2.200	0
Veränderung der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie anderer Aktiva	-9.853	-8.855
Veränderung der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie anderer Passiva	-7.690	37.996
Cash-Flow aus laufender Geschäftstätigkeit	<u>36.505</u>	<u>71.908</u>
Erhaltene Zinszahlungen Cashpooling	1.587	1.860
Geleistete Zinszahlungen Cashpooling	-277	-460
Gezahlte Ertragssteuern	<u>-10.711</u>	<u>-12.550</u>
Cash-Flow aus betrieblicher Tätigkeit	<u><u>27.104</u></u>	<u><u>60.758</u></u>

	2013	2012
	<u>Tsd. €</u>	<u>Tsd. €</u>
<b>2. Cash-Flow aus Investitionstätigkeit</b>		
Einzahlungen aus Abgängen von Gegenständen des Sachanlagevermögens	1	0
Auszahlungen für Investitionen in das immaterielle Anlagevermögen	-1.156	-2.237
Auszahlungen für Investitionen in das Sachanlagevermögen	-1.549	-2.864
Einzahlungen aus Abgängen von Gegenständen des Finanzanlagevermögens	15.000	5.039
Auszahlungen für Investitionen in das Finanzanlagevermögen	-18.530	-25.656
Erhaltene Zinszahlungen	294	764
Cash-Flow aus der Investitionstätigkeit	<u>-5.940</u>	<u>-24.954</u>
<b>3. Cash-Flow aus der Finanzierungstätigkeit</b>		
Auszahlungen an Gesellschafter (Dividenden)	-21.000	-21.000
Einzahlung aus der Aufnahme von Krediten	0	0
Auszahlungen aus der Tilgung von Krediten	-3.774	-3.774
Geleistete Zinszahlungen	-559	-727
Cash-Flow aus der Finanzierungstätigkeit	<u>-25.333</u>	<u>-25.501</u>
<b>4. Finanzmittelfonds am Ende der Periode</b>		
Zahlungswirksame Veränderung des Finanzmittelfonds (Zwischensummen 1 - 3)	-4.169	10.303
Finanzmittelfonds am Anfang der Periode	<u>39.509</u>	<u>29.206</u>
Finanzmittelfonds am Ende der Periode	<u>35.340</u>	<u>39.509</u>
<b>5. Zusammensetzung des Finanzmittelfonds</b>		
Finanzmittelfonds am Ende der Periode (=Pos. Aktiva B.III. Kassenbestand und Guthaben bei Kreditinstituten)	<u>35.340</u>	<u>39.509</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 214 Mitarbeiter (Vorjahr: 209 Mitarbeiter) in der Verwaltung beschäftigt.

### 2. Anteilsbesitz

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

### 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 Aktiengesellschaft, Walluf

ab 30. Januar 2014

**Michael Guschlbauer**

Wohnort: Ludwigsburg

Vorstand für IT-Systemhaus & Managed Services

- Mitglied des Vorstandes  
der Bechtle Systemhaus Holding AG, Neckarsulm  
der Bechtle Managed Services AG, Neckarsulm
- Mitglied des Aufsichtsrats  
der PP 2000 Business Integration AG, Stuttgart

<sup>1</sup> 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.

**Jürgen Schäfer**

Wohnort: Heilbronn

Vorstand für IT-E-Commerce

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

Die für die Tätigkeit des Vorstands der Bechtle AG gewährten Gesamtbezüge für das Geschäftsjahr 2013 betragen 2.171 Tsd. € (Vorjahr: 1.534 Tsd. €). Die festen Bezüge beliefen sich auf 1.251 Tsd. € (Vorjahr: 930 Tsd. €) und die variablen Bezüge auf 920 Tsd. € (Vorjahr: 604 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 aufschiebend bedingt vom Erreichen der vorgegebenen Ziele abhängig und 2015 (Zusagen 2012) bzw. 2016 (Zusagen 2013) zur Auszahlung fällig. Der für die Geschäftsjahre 2012 und 2013 bestehende anteilige Gesamtbetrag bei Erreichen sämtlicher Ziele beträgt 709 Tsd. €. Der für die Geschäftsjahre 2012 und 2013 voraussichtlich entstehende anteilige Anspruch von insgesamt 377 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 2013 die nach § 161 AktG vorgeschriebene Erklärung abgegeben. Die Erklärung wurde den Aktionären auf der Unternehmens-Website [www.bechtle.com](http://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 **IPConcept Fund Management S.A.**, Luxemburg-Strassen, Luxemburg hat uns gemäß § 21 Abs. 1 WpHG am 15. Mai 2012 mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an der Bechtle AG, Neckarsulm, Deutschland am 14. Mai 2012 die Schwelle von 5% der Stimmrechte überschritten hat und an diesem Tag 5,01% (das entspricht 1052197 Stimmrechten) betragen hat. 4,84% der Stimmrechte (das entspricht 1016197 Stimmrechten) sind der Gesellschaft gemäß § 22 Abs. 1, Satz 1, Nr. 6 WpHG von der Flossbach von Storch SICAV zuzurechnen.

Die **Flossbach von Storch SICAV**, Luxemburg-Strassen, Luxemburg hat uns gemäß § 21 Abs. 1 WpHG am 18. Mai 2012 mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an der Bechtle AG, Neckarsulm, Deutschland am 16. Mai 2012 die Schwelle von 5% der Stimmrechte überschritten hat und an diesem Tag 5,03% (das entspricht 1055589 Stimmrechten) betragen hat.

Die **IPConcept (Luxemburg) S.A.**, Strassen, Luxemburg hat uns gemäß § 21 Abs. 1 WpHG am 03. Januar 2013 mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an der Bechtle AG, Neckarsulm, Deutschland am 01. Januar 2013 die Schwelle von 5% und 3% der Stimmrechte unterschritten hat und an diesem Tag 0,02% (das entspricht 4900 Stimmrechten) betragen hat.

Die **Flossbach von Storch Invest S.A.**, Strassen, Luxemburg hat uns gemäß § 21 Abs. 1 WpHG am 04. Januar 2013 mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an der Bechtle AG, Neckarsulm, Deutschland am 01. Januar 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 von der Flossbach von Storch SICAV zuzurechnen.

Die **Flossbach von Storch AG**, Köln, Deutschland hat uns gemäß § 21 Abs. 1 WpHG am 07. Januar 2013 mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an der Bechtle AG, Neckarsulm, Deutschland am 01. Januar 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 **Norges Bank (Central Bank of Norway)**, Oslo, Norwegen hat uns gemäß § 21 Abs. 1 WpHG am 18. März 2013 mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an der Bechtle AG, Neckarsulm, Deutschland am 15. März 2013 die Schwelle von 3% der Stimmrechte überschritten hat und an diesem Tag 3,01% (das entspricht 631775 Stimmrechten) betragen hat.

Die **DWS Investment GmbH**, Frankfurt, Deutschland, hat uns gemäß § 21 Abs. 1 WpHG am 03. Mai 2013 mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an der Bechtle AG, Neckarsulm, Deutschland am 30. April 2013 die Schwelle von 5% der Stimmrechte unterschritten hat und an diesem Tag 4,95% (das entspricht 1040000 Stimmrechten) betragen hat.

Die **Norges Bank (Central Bank of Norway)**, Oslo, Norwegen hat uns gemäß § 21 Abs. 1 WpHG am 13. Juni 2013 mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an der Bechtle AG, Neckarsulm, Deutschland am 12. Juni 2013 die Schwelle von 3% der Stimmrechte unterschritten hat und an diesem Tag 0,00% (das entspricht 807 Stimmrechten) betragen hat.

Die **SEB AG**, Frankfurt, Deutschland hat uns gemäß § 21 Abs. 1 WpHG am 19. Juni 2013 mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an der Bechtle AG, Neckarsulm, Deutschland am 18. Juni 2013 die Schwelle von 3% der Stimmrechte überschritten hat und an diesem Tag 4,25% (das entspricht 892838 Stimmrechten) betragen hat.

Die **Skandinaviska Enskilda Banken AB**, Stockholm, Schweden hat uns gemäß § 21 Abs. 1 WpHG am 24. Juni 2013 mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an der Bechtle AG, Neckarsulm, Deutschland am 18. Juni 2013 die Schwelle von 3% der Stimmrechte überschritten hat und an diesem Tag 4,25% (das entspricht 892838 Stimmrechten) betragen hat. 4,25% der Stimmrechte (das entspricht 892838 Stimmrechten) sind der Gesellschaft gemäß § 22 Abs. 1, Satz 1, Nr. 1 WpHG von der SEB AG, Deutschland zuzurechnen.

Die **SEB AG**, Frankfurt, Deutschland hat uns gemäß § 21 Abs. 1 WpHG am 26. Juni 2013 mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an der Bechtle AG, Neckarsulm, Deutschland am 25. Juni 2013 die Schwelle von 3% der Stimmrechte unterschritten hat und an diesem Tag 0% (das entspricht 0 Stimmrechten) betragen hat.

Die **Skandinaviska Enskilda Banken AB** Stockholm, Schweden hat uns gemäß § 21 Abs. 1 WpHG am 27. Juni 2013 mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an der Bechtle AG, Neckarsulm, Deutschland am 25. Juni 2013 die Schwelle von 3% der Stimmrechte unterschritten hat und an diesem Tag 0% (das entspricht 0 Stimmrechten) betragen hat.

Die **Norges Bank (the Central Bank of Norway)**, Oslo, Norwegen hat uns gemäß § 21 Abs. 1 WpHG am 04. Juli 2013 mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an der Bechtle AG, Neckarsulm, Deutschland am 03. Juli 2013 die Schwelle von 3% der Stimmrechte überschritten hat und an diesem Tag 4,31% (das entspricht 905807 Stimmrechten) betragen hat.

## 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 elektronischen Bundesanzeiger veröffentlicht und ist im Internet unter [www.bechtle.com](http://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 46.115 Tsd. €. Des weiteren bestehen Haftungsverpflichtungen zugunsten von Tochtergesellschaften aus Miet- und Leasingverträgen (5.466 Tsd. €), Bürgschaften für Lieferanten der Bechtle-Gruppe (10.511 Tsd. €), aus Avalen (7.795 Tsd. €) und sonstigen Bürgschaften (5.037 Tsd. €). Ferner besteht eine Schuldübernahmeerklärung nach § 403 (1) (f) des niederländischen bürgerlichen Gesetzbuches für alle niederländischen Tochtergesellschaften (28.573 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 5.732 Tsd. €. Sie weisen einen um die gebuchte Zinsabgrenzung bereinigten Marktwert von -202 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 Zinsatzänderungen bei aufgenommenen variabel verzinslichen Darlehen in Höhe von Tsd. € 5.732. Als zu 100% wirksamer Cash-Flow-Hedge werden Zins-Swaps zusammen mit den abzusichernden Darlehen bewertet (Bewertungseinheit). Es erfolgt keine separate Bilanzierung.

## 9. Sonstige finanzielle Verpflichtungen

Zum 31. Dezember 2013 bestehen aus mehrjährigen Leasing- und Mietverträgen finanzielle Verpflichtungen in Höhe von 556 Tsd. €

	<u>Tsd. €</u>
2014	352
2015	167
2016	<u>37</u>
	<u>556</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 jährliche Mietzins beträgt z.Zt. 2.227 Tsd. € jährlich.

## 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 2013 in Höhe von 23.100 Tsd. € zur Ausschüttung einer Dividende in Höhe von 1,10 € je dividendenberechtigte Stückaktie zu verwenden.

Neckarsulm, am 28. Februar 2014

.....  
(Dr. Thomas Olemotz)

.....  
(Michael Guschlbauer)

.....  
(Jürgen Schäfer)

## Bechtle AG, Neckarsulm

## Entwicklung des Anlagevermögens

	Anschaffungskosten				Stand am 31.12.2013 Tsd.€	Kumulierte Abschreibungen				Stand am 31.12.2013 Tsd.€	Zuschreibungen des Geschäftsjahres Tsd.€	Buchwert	
	Stand am 01.01.2013 Tsd.€	Zugänge Tsd.€	Abgänge Tsd.€	Umbuchung Tsd.€		Stand am 01.01.2013 Tsd.€	Zugänge Tsd.€	Abgänge Tsd.€	Stand am 31.12.2013 Tsd.€			Stand am 31.12.2013 Tsd.€	Stand am 31.12.2012 Tsd.€
<b>I. Immaterielle Vermögensgegenstände</b>													
1. Entgeltlich erworbene Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten	11.311	1.156	145	102	12.424	8.312	1.442	145	9.609	0		2.815	2.999
2. Geleistete Anzahlungen	112	0	10	-102	0	0	0	0	0	0		0	112
	<u>11.423</u>	<u>1.156</u>	<u>155</u>	<u>0</u>	<u>12.424</u>	<u>8.312</u>	<u>1.442</u>	<u>145</u>	<u>9.609</u>	<u>0</u>		<u>2.815</u>	<u>3.111</u>
<b>II. Sachanlagen</b>													
1. Grundstücke und Bauten	3.283	0	0	0	3.283	306	97	0	403	0		2.880	2.977
2. Betriebs- und Geschäftsausstattung	12.290	1.681	1.511	0	12.460	7.286	1.901	1.507	7.680	0		4.780	5.004
	<u>15.573</u>	<u>1.681</u>	<u>1.511</u>	<u>0</u>	<u>15.743</u>	<u>7.592</u>	<u>1.998</u>	<u>1.507</u>	<u>8.083</u>	<u>0</u>		<u>7.660</u>	<u>7.981</u>
<b>III. Finanzanlagen</b>													
1. Anteile an verbundenen Unternehmen	217.314	18.556	984	0	234.886	6.421	0	984	5.437	2.200		231.649	210.893
2. Wertpapiere des Anlagevermögens	15.348	0	15.348	0	0	140	0	140	0	0		0	15.208
3. Sonstige Ausleihungen	10.637	0	43	0	10.594	0	0	0	0	0		10.594	10.637
4. Ansprüche aus Lebensversicherungsverträgen	2.458	17	0	0	2.475	0	0	0	0	0		2.475	2.458
	<u>245.757</u>	<u>18.573</u>	<u>16.375</u>	<u>0</u>	<u>247.955</u>	<u>6.561</u>	<u>0</u>	<u>1.124</u>	<u>5.437</u>	<u>2.200</u>		<u>244.718</u>	<u>239.196</u>
	<u>272.753</u>	<u>21.410</u>	<u>18.041</u>	<u>0</u>	<u>276.122</u>	<u>22.465</u>	<u>3.440</u>	<u>2.776</u>	<u>23.129</u>	<u>2.200</u>		<u>255.193</u>	<u>250.288</u>

## AUFSICHTSRATSMITGLIEDER

(Anlage C zum Anhang)

### 71. AUFSICHTSRATSMITGLIEDER – VERTRETER DER ANTEILSEIGNER

Name	Zugehörigkeit	Ausgeübter Beruf	Mitgliedschaften in Aufsichtsräten und anderen Kontrollgremien im Sinne § 125 Abs. 1 Satz 5 AktG
<b>Kurt Dobitsch</b>	seit 20. Mai 1999	Unternehmer	<b>Aufsichtsratsvorsitzender</b> ■ United Internet AG, Montabaur ■ Nemetschek AG, München ■ United Internet Ventures AG, Montabaur (seit März 2013) <b>Mitglied des Aufsichtsrats</b> ■ 1&1 Internet AG, Montabaur ■ 1&1 Telecommunication AG, Montabaur (seit März 2013) ■ Graphisoft S.E., Budapest, Ungarn ■ Singhammer IT Consulting AG, München
<b>Prof. Dr. Thomas Hess</b>	seit 20. Juni 2012	Institutsdirektor	
<b>Dr. Walter Jaeger</b>	seit 17. Juni 2008	Kaufmann	<b>Aufsichtsratsvorsitzender</b> ■ Wirthwein AG, Creglingen <b>Beiratsvorsitzender</b> ■ Hohenloher Spezialmöbelwerk Schaffitzel GmbH & Co. KG, Öhringen ■ Horst Mosolf GmbH & Co. KG, Kirchheim unter Teck ■ Vollert Anlagenbau GmbH, Weinsberg ■ GEMÜ Gebr. Müller GmbH & Co. KG, Ingelfingen (bis 30. Juni 2013)
<b>Gerhard Schick</b> Aufsichtsratsvorsitzender seit 2. Dezember 2013	seit 1. Dezember 2013 (bereits 22. März 2004 bis 19. Juni 2012)	Kaufmann	
<b>Karin Schick</b>	seit 9. August 2004	Kfm. Angestellte	
<b>Klaus Winkler</b> Aufsichtsratsvorsitzender bis 30. November 2013	20. Mai 1999 bis 30. November 2013	Geschäftsführer	<b>Mitglied des Beirats</b> ■ Dieffenbacher Holding GmbH & Co. KG, Eppingen ■ Kapp GmbH & Co. KG, Coburg
<b>Dr. Jochen Wolf</b> 2. Stellvertretender Aufsichtsratsvorsitzender	seit 2. Oktober 2003	Geschäftsführer	<b>Aufsichtsratsvorsitzender</b> ■ Joma-Polytec GmbH, Bodelshausen <b>Mitglied des Aufsichtsrats</b> ■ Bardusch GmbH + Co. KG, Ettlingen ■ Bizerba GmbH & Co. KG, Balingen (seit 1. Januar 2013) ■ IMS Gear GmbH, Donaueschingen ■ LTS Lohmann Therapie-Systeme AG, Andernach ■ R-Biopharm AG, Darmstadt <b>Mitglied des Verwaltungsrats</b> ■ E.G.O. Blanc & Fischer-Firmengruppe, Oberderdingen

72. AUFSICHTSRATSMITGLIEDER – VERTRETER DER ARBEITNEHMER

Name	Zugehörigkeit	Ausgeübter Beruf	Mitgliedschaften in Aufsichtsräten und anderen Kontrollgremien im Sinne § 125 Abs.1 Satz 5 AktG
<b>Uli Drautz</b> Stellvertretender Aufsichtsratsvorsitzender	seit 15. Oktober 2003	Ltd. kfm. Angestellter	<b>Mitglied des Aufsichtsrats</b> ■ 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
<b>Daniela Eberle</b>	seit 15. Oktober 2003	Kfm. Angestellte	
<b>Jürgen Ergenzinger</b>	17. Juni 2008 bis 18. Juni 2013	Gewerkschaftssekretär IG Metall, Verwaltungsstelle Heilbronn-Neckarsulm	
<b>Sonja Glaser-Reuss</b>	17. Juni 2008 bis 18. Juni 2013	Kfm. Angestellte	
<b>Barbara Greyer</b>	seit 15. Oktober 2003	Gewerkschaftssekretärin ver.di, Landesbezirk Baden-Württemberg	
<b>Siegfried Höfels</b>	17. Mai 2011 bis 18. Juni 2013	Kaufm. Angestellter	
<b>Martin Meyer</b>	seit 18. Juni 2013	Kaufm. Angestellter	
<b>Volker Strohfeld</b>	seit 18. Juni 2013	IT-Service-techniker	
<b>Michael Unser</b>	seit 18. Juni 2013	zweiter Bevollmächtigter der IG Metall Heilbronn-Neckarsulm	<b>Mitglied des Aufsichtsrats</b> ■ ThyssenKrupp IS, Essen ■ ThyssenKrupp SY, Essen

73. AUSSCHÜSSE DES AUFSICHTSRATS

PER 31. DEZEMBER 2013

Prüfungsausschuss	Personalausschuss
<b>Gerhard Schick</b> (Vorsitz) <b>Uli Drautz</b> <b>Daniela Eberle</b> <b>Dr. Walter Jaeger</b> <b>Dr. Jochen Wolf</b>	<b>Dr. Jochen Wolf</b> (Vorsitz) <b>Uli Drautz</b> <b>Gerhard Schick</b>



# BECHTLE AG, NECKARSULM

## LAGEBERICHT FÜR 2013

### UNTERNEHMEN

#### KONZERNSTRUKTUR

Die Bechtle AG hat ihre Organisations- und Managementstruktur konsequent an der Strategie und den langfristigen Zielsetzungen der Vision 2020 ausgerichtet. Die strukturellen Maßnahmen im Berichtsjahr haben direkt oder indirekt zur Strategieumsetzung beigetragen und dienen damit der Sicherung der Zukunftsfähigkeit des Unternehmens. Mit der Trennung von operativem Geschäft und administrativen Aufgaben, einer segmentübergreifenden leistungsstarken Logistik, einer zunehmenden Vernetzung der dezentral geführten Systemhausstandorte sowie der europaweiten markenorientierten Ausrichtung im E-Commerce hat Bechtle eine wettbewerbsfähige und an den Markterfordernissen ausgerichtete Organisation geschaffen.

#### Rechtliche Struktur

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, Lager, Produktmanagement, Marketing sowie Adressmanagementorganisiert sind.

#### Holdingsstruktur der Bechtle AG

Unterhalb der Bechtle AG hat der Konzern eine weitere Ebene von Holdinggesellschaften implementiert, in denen die Geschäftsfelder und Marken der beiden Reportingsegmente 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 Österreich zusammengefasst werden
- die Bechtle Managed Services AG, Neckarsulm, in der die Outsourcing-Dienstleistungen gebündelt sind
- die Bechtle Holding Schweiz AG, Rotkreuz, in der sich sämtliche Systemhaus- und E-Commerce-Gesellschaften in der Schweiz, die Handelsaktivitäten der ARP Gesellschaften sowie das Softwarelizenzgeschäft der COMSOFT-DIRECT Gesellschaften wiederfinden
- die Bechtle E-Commerce Holding AG, Neckarsulm, in der die Handelsaktivitäten der Bechtle direct-Gesellschaften vereint sind.

Der 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 sowie eine klare Führungsorganisation abzubilden. Darüber hinaus werden Kompetenzen und Ressourcen gebündelt, um Synergien zu realisieren und im Einkauf sowie in der Logistik Skaleneffekte zu erzielen.

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

Mit der strategischen Holdingorganisation verfügt die Bechtle AG über eine wesentliche strukturelle Voraussetzung, die zukünftige Entwicklung des Unternehmens erfolgreich zu gestalten. Dennoch deckt sich die rechtliche Struktur des Bechtle-Konzerns noch 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.

## **Managementstruktur der Bechtle AG**

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 stark gewachsenen 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 vertreten. 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 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 vor allem durch Firmenkäufe weiter ausgebaut. So hat BECHTLE mit dem Kauf der Viritim Systemhaus GmbH, Karlsruhe den Geschäftsbereich Software und Anwendungslösungen durch weitere Kompetenz im Collaboration-Umfeld verstärkt. Die Gesellschaft wurde mit dem BECHTLE Tochterunternehmen HanseVision verschmolzen. Das Managed- Services-Geschäft baute BECHTLE mit der Übernahme von 58 Mitarbeitern aus dem Bereich IBM Business Services weiter aus. Diese sind flächendeckend in Deutschland bei Kunden vor Ort tätig. In der Schweiz erweiterte BECHTLE mit der Akquisition der Sedna Informatik AG mit Sitz in Gümligen bei Bern das Systemhausgeschäft durch Kompetenzen in den Bereichen IBM-Infrastruktur und Virtualisierung. Durch die Übernahme der Sitexs-Databusiness IT-Solution GmbH in Wien baute BECHTLE die Marktpräsenz in Österreich kräftig aus. Das Unternehmen verfügt über vier weitere Standorte in Graz, Götzis, Innsbruck und St. Pölten und gehört zu den führenden IT-Systemintegratoren und Security-Spezialisten in Österreich.

Die BECHTLE Gruppe umfasst zum Zeitpunkt der Berichterstattung 54 IT-Systemhäuser in 14 Bundesländern Deutschlands sowie 23 Vertriebsbüros. In der Schweiz verfügt die BECHTLE AG über elf Systemhausstandorte in acht Kantonen und in Österreich über sechs Lokationen in sechs Bundesländern.

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 fünf europäischen Ländern präsent. Darüber hinaus betreibt ARPeine Einkaufsgesellschaft in Taiwan.

Zur BECHTLE AG gehören damit insgesamt etwa 90 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 sowie in der Schweiz. Der größte der insgesamt fast 70 Standorte in Europa ist zugleich der Sitz der Firmenzentrale in Neckarsulm mit rund 1.300 Mitarbeitern.

## GESCHÄFTSTÄTIGKEIT

Bechtle ist mit über 65 Systemhäusern in der DACH-Region aktiv und zählt mit Tochtergesellschaften in 14 Ländern zu den führenden Komplettanbietern für Informationstechnologie in Europa. Mit dieser Kombination setzt Bechtle auf ein einzigartiges Geschäftsmodell, das IT-Dienstleistungen mit dem Direktvertrieb von IT-Produkten verbindet. Unseren mehr als 75.000 Kunden aus Industrie und Handel, öffentlichem Dienst sowie dem Finanzsektor bieten wir ein lückenloses herstellerunabhängiges Angebot rund um die gesamte IT aus einer Hand. Die zunehmende Dynamik technologischer Innovationen bei gleichzeitig erhöhter Komplexität führen zu steigenden Kundenanforderungen an den IT-Dienstleister. Kompetenz in der Breite und Tiefe ist daher ausschlaggebend für eine erfolgreiche Positionierung im Wettbewerb. Die Bechtle Gruppe hat ihr Geschäftsmodell und die internen Prozesse auf diese Komplexität und Dynamik konsequent ausgerichtet.

## Geschäftsfelder

Die BECHTLE AG gliedert ihre Aktivitäten in zwei Segmente. Im Segment IT-Systemhaus & Managed Services betreut BECHTLE die Kunden von der IT-Strategieberatung über die Lieferung von Hard- und Software, Projektplanung und -durchführung, Systemintegration, IT-Services sowie Schulungen bis hin zum Angebot von Cloud Services oder zum Komplettbetrieb der IT. Das Segment IT-E-Commerce umfasst die auf Internet, Katalog und Telefon gestützten Handelsaktivitäten des Konzerns. Mit den Marken ARP, BECHTLE DIRECT und COMSOFT DIRECT verfolgt BECHTLE in diesem Segment eine Mehrmarkenstrategie.

## Leistungsspektrum und Prozesse: IT-Systemhaus & Managed Services

**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.

Rund 2.800 Servicemitarbeiter sowie zertifizierte Spezialisten und Systemingenieure bieten den Kunden im IT-Lösungsbereich 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 8.000 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 und schaffen so die technischen Voraussetzungen für zukunftssichere Bereitstellungskonzepte. Das Angebot reicht dabei von Mobile Solutions über Virtual Clients und Print Solutions bis hin zu Software Deployment. Mit den Managed Workplace Services übernimmt BECHTLE die volle Funktions- und Kostenverantwortung bei gleichzeitiger Optimierung und laufender Modernisierung der IT-Arbeitsplätze des Kunden.

**Server & Storage.** Diese Leistungen umfassen die herstellerunabhängige Beratung, Projektierung und den Betrieb virtualisierter Server- und Storage-Systeme mittels automatisierter Lösungen. 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. Als IT-Komplettanbieter verbindet BECHTLE effiziente Systemintegration mit umfangreichem Know-how bei Planung und Aufbau zukunftsfähiger Datacenter.

**Networking Solutions.** Ziel ist eine reduzierte Komplexität bei gleichzeitiger Kostensenkung. Eine vereinfachte Netzwerkverwaltung, WAN-Optimierung, die Anbindung mobiler Mitarbeiter, LAN-Security sowie der Aufbau von sicheren drahtlosen Netzwerken und die Berücksichtigung neuer Technologietrends wie BYOD bilden die Schwerpunkte einer zukunftsfähigen und kosteneffizienten Netzwerkinfrastruktur. Zertifizierte Experten von BECHTLE sorgen von der Netzwerkanalyse bis hin zum Netzwerkbetrieb für eine hohe Verfügbarkeit und Wirtschaftlichkeit der Infrastruktur. Gemeinsam mit führenden Herstellern vertreibt BECHTLE zu den Themen „Collaboration“ und „Unified Communication“ integrierte Konzepte für Konferenzlösungen, IP-Kommunikation, Instant Messaging, mobile Anwendungen und Telepresence.

**Virtualisierung.** Um signifikante Energie- und Kosteneinsparungen zu erzielen, setzen Unternehmen auf Virtualisierung als Basistechnologie für die Konsolidierung von Server-, Storage- und Netzwerkinfrastrukturen im Rechenzentrum. BECHTLE bietet von der Beratung bis zum Betrieb 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. Themen wie Automatisierung, Service-Level-Vereinbarungen und Prozessmanagement sowie SelfServices stehen dabei im Fokus. Unterstrichen wird die Kompetenz von Bechtle in diesem Bereich durch den Gewinn zahlreicher Auszeichnungen. So erhielt Bechtle im Berichtsjahr von VMware, dem weltweit führenden Anbieter virtueller Infrastruktursoftware, den Preis für die höchste VMware-Kompetenz in der Region EMEA.

**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.

**IT Security.** IT Security von BECHTLE umfasst Lösungskompetenz aus einer Hand und sorgt beim Kunden für maximalen Schutz der Unternehmensdaten im Rahmen der technischen und organisatorischen IT-Sicherheit. Unsere zertifizierten IT-Sicherheitsexperten planen und entwickeln IT-Security-Strategien beziehungsweise implementieren und betreuen IT-Sicherheitsinfrastrukturen. 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 ist wichtiger Software- und Beratungspartner für Industriekunden. Mit über 750 Softwarezertifizierungen realisieren unsere Anwendungsexperten Softwareprojekte mit Lösungen aus den Bereichen CAD, ERP/PPS, CRM, SAP, BI, DMS, Groupware und SharePoint. BECHTLE verbindet Expertenberatung im Lizenzmanagement mit umfangreichem Know-how zu marktführenden Anwendungslösungen im Mittelstand. Wir helfen, mit dem passenden Softwaremodell Kosten zu senken, unterstützen bei der Optimierung von Geschäftsprozessen und integrieren zukunftssichere, produktive Anwendungslösungen.

**Managed Services.** Mit Managed Services übernimmt BECHTLE 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.** Das Thema Cloud Computing setzt sich am Markt zunehmend durch und wird mittelfristig auch in mittelständischen Unternehmen breiter eingesetzt werden. 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 Lösungsmodulare 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 Managed-IT- & Outsourcing-Leistungen spezialisiert und diesen Bereich im Berichtsjahr sowie auch im laufenden Jahr durch Akquisitionen gestärkt. 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.

**Remarketing.** 2012 gründete Bechtle eine Gesellschaft, die auf die Wiedervermarktung gebrauchter IT spezialisiert ist. Bechtle baut damit seine Position als IT-Gesamtlösungsanbieter weiter aus, denn die Kunden profitieren bei Rolloutprojekten von einem Rundumservice. 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. Darüber hinaus können die Altsysteme im Bedarfsfall einer ressourcenschonenden Wiederverwertung zugeführt werden.

**Competence Center.** Ein wichtiges Standbein im Leistungsspektrum von BECHTLE sind die sogenannten Competence Center. Derzeit hat die Bechtle Gruppe 12 Competence Center etabliert. 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.

**Schulungszentren.** Das maßgeschneiderte Seminarkonzept der 22 deutschlandweiten BECHTLE Schulungszentren folgt konsequent den Anforderungen des Markts. Bei mehr als 15.000 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.

**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 dennoch im regionalen Wettbewerb zu bestehen, hat BECHTLE auch im abgelaufenen Geschäftsjahr weiter an der Fokussierung der IT-Leitthemen sowie am Konzept zum standortübergreifenden Know-how-Transfer gearbeitet. 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 Schwerpunktt Themen 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

Im Segment IT-E-Commerce deckt BECHTLE als Fachhändler mit über 56.000 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® Produkte unter eigenem Label und bieten den Kunden damit eine kostengünstige Alternative zu anderen bekannten Marken bei gleichem Qualitätsstandard.

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 circa 45 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.

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 dem Unternehmen im Handelsgeschäft einen Wettbewerbsvorsprung. Denn die Zentralisierung von Produktmanagement, Einkauf und Lager garantiert wettbewerbsfähige Preise und sofortige Verfügbarkeit. 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 den zukünftigen Anforderungen an die Logistik gerecht zu werden, wurden in Neckarsulm in den letzten Jahren mehrere Maßnahmen durchgeführt: 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 7.500 Europalettenstellplätzen. Von den 56.000 angebotenen Produkten sind etwa 8.500 Artikel ständig am Lager vorrätig. Der durchschnittliche Ausstoß im Lager lag im Berichtsjahr bei 5.850 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 gelten die Produktkataloge als weitere wichtige Vertriebs-schiene im Handelsgeschäft von BECHTLE. Der Hauptkatalog von BECHTLE DIRECT erschien 2013 in Deutschland und Österreich zweimal, in allen übrigen Ländern einmal. Künftig soll der Katalog für alle Länder einmal im Jahr erscheinen. Die Auflage für alle Länder erscheint in fünf Sprachen und 17 internationalen Versionen mit einer Gesamtauflage von etwa 150.000 Exemplaren. Er ist in 14 Produktkategorien gegliedert und enthält unter anderem Produktempfehlungen, die Artikel mit besonderer Funktion oder Ausstattung hervorheben, Infoseiten zu aktuellen IT-Trendthemen wie Cloud Computing oder Mobility, ein Hersteller- und Stichwortverzeichnis, ein umfangreiches Glossar zu IT-Fachbegriffen sowie weiterführende Verweise auf das vollständige Produktangebot der BECHTLE Onlineshops. Der ARP Katalog wird in drei Sprachen und 6 internationalen Versionen einmal jährlich mit einer Auflage von über 100.000 Exemplaren herausgegeben. In Deutschland erscheinen darüber hinaus regelmäßig BECHTLE Sonderkataloge zu speziellen Trendthemen. Die Kataloge mit detaillierten technischen Daten, Produktabbildungen und direkten Verweisen auf passendes Zubehör sind somit die optimale Ergänzung zur zentralen Onlineprodukt-datenbank. Sie haben sich seit der ersten Ausgabe 1988 zum anerkannten Standardnachschlagewerk der IT-Branche entwickelt.

**Softwarelizenzierung.** Die im Bereich Softwarelizenzierung und -management in acht Ländern tätigen COMSOFT DIRECT Gesellschaften bieten den Kunden herstellerübergreifend ein Full-Service-Lösungsportfolio für Softwarelizenzen an. 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.

**Software Asset Management.** 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.

**Marktabdeckendes Softwareportfolio.** Analog zu BECHTLE DIRECT verfolgt der Konzern auch unter der Marke COMSOFT DIRECT die Strategie, mit einem umfangreichen Onlineportfolio über die eigenen Webshops jede businessrelevante Software zu tagessaktuellen Preisen anzubieten. Das Onlineangebotsspektrum von COMSOFT DIRECT umfasst derzeit rund 10.000 Produkte von über 130



Herstellern und wird ständig erweitert. Es erstreckt sich von Betriebssystemen und Officepaketen über Softwareentwicklungswerkzeuge und Virtualisierungslösungen bis hin zu nützlichen Arbeitsplatztools. Neben der umfangreichen Auswahl hat der Kunde den zusätzlichen Vorteil, eine Vielzahl unterschiedlicher Bezugsquellen auf einen einzigen leistungsfähigen Anbieter zu konsolidieren.

## **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 (PLM) eine Lösung zur Beschleunigung der Geschäftsprozesse. Ein beispielhaftes Bechtle PLM Projekt im Berichtsjahr ist die Realisierung einer umfassenden Unternehmenslösung bei einem weltweit agierenden Kunden. Der Kunde verfügt jetzt über eine individuelle Gesamtlösung, inklusive Variantenkonfigurator und mobiler Datenerfassung, basierend auf Bechtle PLM Standards. Die Bechtle PLM Bausteine Microsoft Dynamics NAV als ERP-Lösung plus Kopplung mit der SolidWorks-CAD-Welt sind Fundament der Lösung, die auch das Qualitätsmanagement integriert.

Zudem entfiel Programmieraufwand auf die selbst erstellten Softwarelösungen BELOS, BECHTLE Manufacturing und BECHTLE Event & Ticketing. 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 der 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 Event & Ticketing – eine Anwendung ebenfalls auf Basis von Microsoft Dynamics NAV – richtet sich gezielt an Unternehmen und Einrichtungen im Veranstaltungsbereich, die hohe Besucherzahlen abwickeln müssen. 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, wurde im Berichtsjahr durch einen externen Dienstleister der ARP Onlineshop erneuert und als immaterielles Wirtschaftsgut aktiviert. Darüber hinaus sind BECHTLE Mitarbeiter zurzeit damit beschäftigt, einen neuen Webshop für die Handelsmarke BECHTLE DIRECT zu entwickeln. Dieser wird als selbst erstelltes Wirtschaftsgut aktiviert und voraussichtlich Ende 2014 in Betrieb gehen.

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.

## **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. Laut dem Fachmedium ChannelPartner belegte BECHTLE 2013 im deutschen Systemhausgeschäft gemessen am inländischen Umsatz den zweiten Platz unter den herstellerunabhängigen Häusern, mit deutlichem Abstand auf die folgenden Plätze. 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 regionalen Systemhäusern das am häufigsten genannte Unternehmen.

In der jährlichen Umfrage der Fachzeitschriften ChannelPartner und Computerwoche unter Anwenderunternehmen zur Kundenfreundlichkeit belegte die BECHTLE AG 2013 in der Klasse über 250 Mio. € Jahresumsatz erneut einen führenden Platz unter den deutschen Systemhäusern. 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 2013 wird vom Branchenverband BITKOM zum Berichtszeitpunkt mit 74,7 Mrd. € angegeben. Mit einem Jahresumsatz in Deutschland von rund 1,6 Mrd. € beläuft sich der Marktanteil von Bechtle auf aktuell etwa 2 Prozent. Die vom Fachmedium ChannelPartner jährlich erhobenen zehn größten IT-Unternehmen in Deutschland nehmen einen Marktanteil von circa 7 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. Darüber hinaus war jedoch im Berichtsjahr zu beobachten, dass der Konsolidierungsdruck in der IT-Branche auf hohem Niveau anhielt und vor allem große Unternehmen ihre Marktposition durch Übernahmen ausbauten.

In der Schweiz zählt BECHTLE nach eigener Einschätzung im Systemhausgeschäft zu den Marktführern. In Österreich ist die BECHTLE AG derzeit mit sechs 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 jungen 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 auch innerhalb des Unternehmens fest zu verankern, hat die BECHTLE AG 2011 ein Umweltmanagementsystem (UMS) nach ISO 14001 eingeführt und zertifizieren lassen. Damit ist es dem Unternehmen möglich, Umwelteinflüsse systematisch zu erfassen und die Umweltbelastungen kontinuierlich zu reduzieren. Diese Maßnahme konzentriert sich derzeit noch auf die BECHTLE AG als Einzelgesellschaft. Wir werden künftig 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.

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. Bei der jährlichen Evaluierung wurde im Berichtsjahr festgestellt, dass fast alle der im Vorjahr formulierten Ziele erreicht wurden. Gleichzeitig haben wir neue Ziele definiert. Die zentrale IT und das Facilitymanagement spielen hierbei weiterhin eine bedeutende Rolle. Durch den Bau eines neuen Cateringbereichs mit neuem Konzept sollen in diesem Bereich sowohl das Abfallaufkommen wie auch die Abwasserverschmutzung reduziert werden. Durch vermehrte Umstellung auf elektronische Dokumente, beispielsweise bei Schulungsunterlagen, soll es auch beim Papierverbrauch zu erheblichen Einsparungen kommen. Auch im dritten Jahr seit der Einführung des UMS handelt es sich also bei den meisten Maßnahmen um bereichsübergreifende Maßnahmen, die Auswirkungen auf alle Gesellschaften haben, die am Hauptsitz in Neckarsulm ansässig sind.

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 im Berichtsjahr einen Nachhaltigkeitskodex erarbeitet, der allen Bechtle Mitarbeitern und Geschäftspartnern unsere gesamtgesellschaftliche Verantwortung und die wesentlichen Leitgedanken nahebringt. Unterteilt in acht Kategorien wird das Prinzip der Nachhaltigkeit bei Bechtle erläutert:

**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 insgesamt 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. Untermauert wird das Ganze von den Bechtle Führungsgrundsätzen, mit denen allen Managementebenen Leitlinien zum Umgang mit Mitarbeitern und vor allem auch 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, sind Kundenbeziehungen häufig auf einer festen Vertrauensbasis 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 DIN 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.

**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. Schwerpunkt unseres Engagements ist die Wissenschafts- und Bildungsförderung. Dazu kommen ausgewählte karitative Projekte. Als Sponsor fördern wir selektiv eine nachhaltige Entwicklung in den Bereichen Bildung, Sport und Kultur an unseren Standorten. Wir unterstützen verlässlich Stiftungen, die zugleich eng mit unseren Gründungsgesellschaftern verbunden sind.

## UNTERNEHMENSSTEUERUNG

Die Strategie der Bechtle Gruppe ist langfristig angelegt und orientiert sich konsequent an der Vision 2020, die auf eine nachhaltige Steigerung des Unternehmenswerts zielt. Dazu wollen wir unsere Position in den bestehenden Geschäftsfeldern stärken sowie neue Märkte erschließen, um profitabel zu wachsen. Die Zufriedenheit unserer Kunden ist unser vorrangiges Ziel. Der Vorstand setzt für die Unterstützung seiner Führungsprozesse eine Vielzahl unterschiedlicher Instrumente ein, um die Geschäftsentwicklung zu bewerten und eine fortlaufende Überprüfung der Strategie in Bezug auf das Erreichen der im Branchenvergleich überdurchschnittlichen langfristigen Wachstums- und Profitabilitätsziele zu gewährleisten.

### Ziele und Strategie

Der Vorstand der BECHTLE AG hat sich 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 voraus.

Mit kompetenter Beratung, neuen Technologien, bedarfsgerechten Dienstleistungen und einem innovativen Hardwareinfrastruktur- sowie Softwareangebot möchte BECHTLE auch künftig organisch wachsen. Dazu bauen wir unser Portfolio konsequent aus: zum Teil aus eigener Kraft, zum Teil in enger Abstimmung mit unseren Herstellerpartnern.

Darüber hinaus soll das Wachstum weiterhin durch Akquisitionen oder Neugründungen unterstützt werden. Bei den Akquisitionen stehen kleinere bis mittelgroße Unternehmen im Fokus, die regional, kunden und/ oder leistungsbezogen die Marktposition der BECHTLE Gruppe stärken. 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.

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.

Angesichts der soliden wirtschaftlichen Lage sowie den positiven Stimmungsindikatoren in Deutschland erwartet der Vorstand für das Geschäftsjahr 2014 steigende Ergebnisbeiträge der inländischen Gesellschaften und somit weiterhin ein steigendes Beteiligungsergebnis der Bechtle AG.

Zur Erreichung der in der Vision 2020 formulierten Ziele bedeutet jedes Geschäftsjahr einen Zwischenschritt. Im Berichtsjahr sind wir insofern auf dem Weg zur Vision 2020 gut vorangekommen.

Die in der Firmenphilosophie verankerten Grundwerte der BECHTLE AG sind zentraler Bestandteil der Unternehmenskultur. Diese Werte untermauern in Verbindung mit den internen Führungsgrundsätzen, dem im Berichtsjahr publizierten 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 zeichnet 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 AG 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, EBT und Firmenwertabschreibungen 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 Management-Tool 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 jederzeit 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 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. Vor dem Hintergrund der fortlaufenden Überprüfung, Steuerung und Weiterentwicklung der strategischen Ziele sind mit diesen organisatorischen und systemhinterlegten Sicherungsmaßnahmen eine bessere Koordination und eine konsequente Ausrichtung der Aktivitäten aller Bereiche im Konzern im Sinn der nachhaltigen Entwicklung des Unternehmens gegeben.

## MITARBEITER (Bechtle AG)

Engagierte und kompetente Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter tragen erheblich zum Erfolg unseres Unternehmens bei und schaffen die Voraussetzung, auch in Zukunft unsere Wachstumsziele zu realisieren. Bechtle ist daher beständig bestrebt, den Personalstamm durch hoch qualifizierte Bewerber auszubauen. Daneben verlangt die hohe Dynamik der IT-Branche eine konsequente Förderung und Qualifikation der Belegschaft. Wie in der Vergangenheit investierte Bechtle auch im abgeschlossenen Geschäftsjahr konsequent in die Aus- und Fortbildung seiner Mitarbeiter. Neben der Ausbildung junger Menschen liegt ein weiterer Schwerpunkt auf der Weiterentwicklung der bestehenden Mitarbeiter. Mit einem umfangreichen offenen Seminarangebot für alle Mitarbeiter sowie maßgeschneiderten Personalentwicklungsprogrammen für Führungs- und Nachwuchsführungskräfte verschafft sich Bechtle eine optimale Position im Wettstreit um Talente.

### Entwicklung der Mitarbeiterzahlen

Im Jahresdurchschnitt waren im Geschäftsjahr 215 Mitarbeiter in der Bechtle AG beschäftigt. Im Vorjahr waren es 209 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 12,5 Prozent und belief sich auf 15,9 Mio. € (Vorjahr: 14,2 Mio. €).

Das Gehaltsmodell vieler 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 wird die Bechtle AG auch der 2013 in Ziffer 4.2.5 Abs. 3 DCGK neu eingeführten Empfehlung nicht entsprechen, 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.

Im Berichtsjahr neu eingeführt wurde die Empfehlung 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 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.

Im Geschäftsjahr 2013 betragen die festen Bezüge des Vorstands 1.251 Tsd. € (Vorjahr: 930 Tsd. €) und die variablen Bestandteile 920 Tsd. € (Vorjahr 604 Tsd. €). Die Gesamtvergütung lag bei 2.171 Tsd. € (Vorjahr: 1.534 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 Erreichender vorgegebenen Ziele abhängig und 2015 (Zusagen 2012) beziehungsweise 2016 (Zusagen 2013) zur Auszahlung fällig. Der Gesamtbetrag bei Erreichen sämtlicher Ziele beträgt 2.284 Tsd. €. Der für die Geschäftsjahre 2012 und 2013 bestehende anteilige Gesamtbetrag bei Erreichen sämtlicher Ziele beträgt 709 Tsd. €. Der für die Geschäftsjahre 2012 und 2013 voraussichtlich entstehende anteilige Anspruch von insgesamt 377 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 der Bechtle AG zielt darauf ab, die Vorstandsmitglieder möglichst langfristig an das Unternehmen zu binden. Eine formale Begrenzung durch eine entsprechende Vereinbarung erachtete der Aufsichtsrat deshalb bislang als nicht angebracht. Damit gelten in diesem Fall die gesetzlichen Regelungen. Um die Unternehmenspra-

xis in diesem Punkt den Empfehlungen des DCGK anzugleichen, strebt der Aufsichtsrat jedoch an, bei einer in Zukunft anstehenden Verlängerung oder Änderung bestehender Vorstandsdiensverträge oder bei Neuabschluss von Vorstandsdiensverträgen Abfindungs-Caps im Sinn von Ziffer 4.2.3 Abs. 4 DCGK zu vereinbaren. Im 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 Bestelldauer 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 2013 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 2013 betrug das Grundkapital der Gesellschaft 21.000.000 € und ist in 21.000.000 auf den Inhaber lautende Stückaktien eingeteilt. Der auf jede einzelne Aktie entfallende Betrag am Grundkapital 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, zum Tag der Berichterstellung, 28. Februar 2014, bekannt:

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

Änderungen bis zum Tag der Berichterstellung am 28. Februar 2014 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, 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 15. Juni 2014 durch Ausgabe bis zu 10.600.000 neuer, auf den Inhaber lautender Aktien gegen Bar- und/oder Sacheinlagen um bis zu insgesamt 10.600.000 € zu erhöhen (genehmigtes Kapital). 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 konnte die Wirtschaftsleistung in der EU nur ein minimales Wachstum generieren. Laut den Zahlen der Europäischen Kommission stieg das Bruttoinlandsprodukt (BIP) 2013 in der EU um 0,1 Prozent. Immerhin konnte der noch im Vorjahr verzeichnete Rückgang gestoppt werden. Innerhalb der Bechtle Märkte in der EU gab es gegenteilige Entwicklungen. Am unteren Ende der Skala finden sich Italien und Portugal mit einem Rückgang des BIP um minus 1,9 beziehungsweise 1,6 Prozent. In Großbritannien und Polen konnte das BIP hingegen um 1,9 beziehungsweise 1,6 Prozent zulegen. Die für Bechtle als Indikator relevanten Ausrüstungsinvestitionen sind 2013 in der EU mit minus 1,3 Prozent deutlich schwächer ausgefallen als das BIP insgesamt, immerhin aber gegenüber dem

Vorjahr etwas verbessert (Vorjahr: minus 2,8 Prozent). Allerdings gibt es mit Großbritannien, Irland, Polen, Portugal, Spanien und Ungarn auch positive Beispiele innerhalb der Bechtle Märkte mit Steigerungen zwischen 1,2 in Spanien und 9,2 Prozent in Irland.

Positiver entwickelt haben sich Deutschland und die Schweiz, die beiden wichtigsten Bechtle Märkte. In der Schweiz lag das BIP 2013 nach einer Schätzung der dortigen Expertengruppe Konjunkturprognosen des Bundes bei 1,9 Prozent, nach 1,0 Prozent im Vorjahr. Die Ausrüstungsinvestitionen stagnierten jedoch bei 0,0 Prozent. In Deutschland stieg das BIP nach Angaben des Statistischen Bundesamtes im Berichtsjahr um 0,4 Prozent. Das ist ein kleiner Dämpfer gegenüber dem Vorjahr mit 0,7 Prozent. Die Ausrüstungsinvestitionen waren mit minus 2,4 Prozent rückläufig (Vorjahr: minus 4,0 Prozent), während die staatlichen Investitionen mit 0,7 Prozent im Plus lagen (Vorjahr: 1,0 Prozent). Hauptantrieb für das Wachstum in Deutschland waren die privaten Konsumausgaben und der Staatssektor.

## BRANCHE

Der IT-Markt wuchs 2013 stärker als die Gesamtwirtschaft. Das Marktforschungsinstitut EITO prognostiziert für den IT-Markt in der EU ein Plus von 1,4 Prozent. Das Wachstum wurde dabei von den beiden Segmenten IT-Services und Software mit 1,3 Prozent beziehungsweise 3,4 Prozent getragen. Umsätze mit Hardware waren mit minus 0,7 Prozent rückläufig. In den Ländern mit Bechtle Präsenz ging die Schere bei den Hardwareumsätzen 2013 weit auseinander. Sie reicht von minus 5,3 Prozent in Portugal bis plus 16,6 Prozent in Irland. Nicht ganz so ausgeprägt, aber dennoch beachtlich sind die Unterschiede bei Software. Von minus 6,5 Prozent in Polen bis plus 5,7 Prozent in der Schweiz wird das Umsatzwachstum 2013 gesehen.

Die Entwicklung in der Schweiz ist besser als EU-weit. Hier liegt der IT-Markt 2013 bei einem Plus von 2,7 Prozent. Hardwareumsätze stagnierten mit 0,1 Prozent, Services legten um 2,1 Prozent zu und Software um 5,7 Prozent.

Im deutschen IT-Markt stiegen laut EITO die Ausgaben im Jahr 2013 um 1,7 Prozent auf 68,0 Mrd. €. Wachstumstreiber war mit einem Plus von 4,9 Prozent Software. Die Steigerungsrate von Dienstleistungen liegt bei 2,4 Prozent. Umsätze mit Hardware gingen um 3,8 Prozent zurück. Betroffen von diesem Rückgang waren alle Produktgruppen mit Ausnahme der Tablets, deren Umsätze um fast 50 Prozent zulegen konnten.

## Gesamteinschätzung

Die gesamtwirtschaftliche Lage war im Berichtsjahr nicht uneingeschränkt vorteilhaft für Bechtle. Das BIP in der EU stagnierte nahezu; in Deutschland, dem mit Abstand wichtigsten Markt für Bechtle, konnte nur geringes Wachstum registriert werden. Schwerer noch wiegt allerdings die Tatsache, dass die Ausrüstungsinvestitionen sowohl in der EU wie auch in Deutschland stark zurückgegangen sind. Auch aus der IT-Branche kamen 2013 wenig Impulse. Zwar zeigte sich der Gesamtmarkt sowohl in der EU als auch in Deutschland mit Wachstumsraten über 1 Prozent besser als die BIP-Entwicklung. Allerdings waren die für Bechtle wichtigen Hardwareumsätze in beiden Regionen rückläufig, in Deutschland sogar um über 3 Prozent. Umsätze mit Services waren in Deutschland immerhin mit über 2 Prozent im Plus.

Die Bechtle AG zeigte sich im Geschäftsjahr 2013 weitgehend unbeeindruckt von diesen Rahmenbedingungen. Der Umsatz stieg in allen Regionen deutlich an, insbesondere aber auf dem deutschen Heimatmarkt. Eine gewisse Schwäche bei Hardware machte sich allerdings im E-Commerce-Geschäft der Bechtle AG bemerkbar, auch hier insbesondere in Deutschland. Insgesamt hat die Bechtle AG aufgrund ihrer hervorragenden Performance im Berichtsjahr ihren Marktanteil aber erneut deutlich ausgebaut.

Neben der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung und der Branchenkonjunktur mit einer rückläufigen Investitionsneigung bei Hardware und Wachstum bei Services gab es in den BECHTLE Märkten 2013 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 15,5 Mio. € auf 59,8 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 Managed Services AG.

Insgesamt sind die Umsatzerlöse von 83,7 Mio. € auf 100,6 Mio. € angestiegen. Die Erhöhung resultiert zu einem wesentlichen Teil aus Projekten mit öffentlichen Auftraggebern, bei denen die Bechtle AG unmittelbar Auftragnehmer ist.

In Mio. €	2009	2010	2011	2012	2013
Umsatzerlöse	28,5	54,9	58,7	83,7	100,6

Die sonstigen betrieblichen Erträge stiegen 2013 um 6,2 Prozent an und beliefen sich auf 11,9 Mio. € nach 11,2 Mio. € im Vorjahr. Sie beinhalten im Wesentlichen Kostenverrechnungen mit Tochtergesellschaften in Höhe von 9,9 Mio. € (Vorjahr: 9,0 Mio. €), Erträgen aus Devisentermingeschäften in Höhe von 0,8 Mio. € sowie Erträgen aus Rückstellungen in Höhe von 0,7 Mio. € (Vorjahr: 1,8 Mio. €).

In Mio. €	2009	2010	2011	2012	2013
Sonstige betriebliche Erträge	7,7	7,1	5,7	11,2	11,9

Der Personalaufwand stieg aufgrund von Neueinstellungen sowie höheren ergebnisabhängigen Tantiemen von 14,2 Mio. € um 12,5 Prozent auf 15,9 Mio. € an.

In Mio. €	2009	2010	2011	2012	2013
Personalaufwand	9,9	11,5	14,8	14,2	15,9

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen beinhalten im Wesentlichen konzerninterne Umlagen von 15,6 Mio. € (Vorjahr: 13,3 Mio. €), Aufwendungen für Softwarelizenzen von 4,9 Mio. € (Vorjahr: 4,0 Mio. €) sowie Gebäudeaufwendungen von 4,3 Mio. € (Vorjahr: 2,8 Mio. €).

In Mio. €	2009	2010	2011	2012	2013
Sonstige betriebliche Aufwendungen	15,2	24,6	22,7	30,5	35,9

Das nachfolgend dargestellte Beteiligungsergebnis umfasst die Erträge aus Gewinnabführungsverträgen und Beteiligungen. Insgesamt ist das Beteiligungsergebnis von 42,7 Mio. € um 36,1 Prozent auf 58,1 Mio. € gestiegen.

In Mio. €	2009	2010	2011	2012	2013
Beteiligungsergebnis	24,9	37,6	51,6	42,7	58,1

Das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit ist im Vorjahresvergleich um 23,5 Prozent von 42,6 Mio. € auf 52,6 Mio. € gestiegen.

In Mio. €	2009	2010	2011	2012	2013
Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit	22,8	24,7	45,5	42,6	52,6

Der Ertragsteueraufwand ist von 11,5 Mio. € auf 13,5 Mio. € gestiegen. Dies resultiert im Wesentlichen aus der Zusammensetzung des Beteiligungsergebnisses.

In Mio. €	2009	2010	2011	2012	2013
Jahresüberschuss	17,7	20,6	34,9	31,0	39,1

Von dem um 8,1 Mio. € gestiegenen Jahresergebnis in Höhe von 39,1 Mio. € verbleibt nach Rücklagendotierungen gemäß § 58 Abs. 2 AktG in Höhe von 16,0 Mio. € ein zur Ausschüttung vorgesehener Bilanzgewinn von 23,1 Mio. €. Die vorgesehene Dividende je Aktie beträgt 1,10 € je Aktie (Vorjahr: 1,00 €).

## Vermögenslage

Die Vermögensstruktur spiegelt das Tätigkeitsfeld der Bechtle AG als Finanzholding wider: 58,7 Prozent der Bilanzsumme entfallen mit 244,7 Mio. € auf das Finanzanlagevermögen und 26,8 Prozent auf Forderungen gegen verbundene Unternehmen, die im Wesentlichen im Zusammenhang mit der Finanzierung der Tochtergesellschaften stehen.

Die Bilanzsumme ist gegenüber dem Vorjahr um 10,5 Mio. € (= 2,6 Prozent) angestiegen. Insgesamt ergaben sich keine wesentlichen Änderungen der Bilanzstruktur. Auf der Aktivseite resultiert die Steigerung im Wesentlichen aus dem Anstieg der Anteile an verbundenen Unternehmen (+20,8 Mio. €) und der Forderungen und sonstigen Vermögensgegenstände (+8,6 Mio. €) vermindert um den Rückgang der Geld- und Wertpapieranlagen (- 15,2 Mio. €) und dem stichtagsbedingten Rückgang von liquiden Mitteln (- 4,2 Mio. €). Auf der Passivseite steht dem ein ergebnisbedingt erhöhtes Eigenkapital (+ 18,2 Mio. €) und höhere Rückstellungen (+ 3,7 Mio. €) sowie geringer ausgewiesene Verbindlichkeiten gegenüber Tochterunternehmen (- 11,4 Mio. €) sowie gegenüber.

Beim Eigenkapital stehen dem Zugang aus dem laufenden Jahresergebnis in Höhe von 39,1 Mio. € Abgänge aus der Dividende für 2012 in Höhe von 21,0 Mio. € gegenüber. Aufgrund des deutlich höheren Eigenkapitals ist die Eigenkapitalquote von 62,5 Prozent im Vorjahr auf 65,3 Prozent gestiegen.

Zum Bilanzstichtag verfügt die Bechtle AG über liquide Mittel in Höhe von 35,3 Mio. €. Mit freien Kreditlinien in Höhe von 24,4 Mio. € (Vorjahr: 31,8 Mio. €) steht nach wie vor eine ausreichende Liquiditätsreserve für künftige Expansionen und Akquisitionen zur Verfügung.

In Tsd. €	2009	2010	2011	2012	2013
<b>AKTIVA</b>					
Anlagevermögen	198.030	208.991	226.742	250.288	255.193
Vorräte	633	536	208	524	1.991
Kurzfristige Forderungen	60.381	65.139	106.011	113.665	122.242
Liquide Mittel	24.428	29.052	29.206	39.509	35.340
Übrige Aktiva	319	340	1.933	2.749	2.452
<b>PASSIVA</b>					
Eigenkapital	216.587	225.229	244.355	254.329	272.474
Langfristige Verbindlichkeiten und Rechnungsabgrenzungsposten	6.056	11.425	16.983	13.259	9.930
Kurzfristige Verbindlichkeiten und Rechnungsabgrenzungsposten	60.423	67.304	102.762	138.533	134.100
Latente Steuern	725	100	0	614	715
<b>BILANZSUMME</b>	<b>283.791</b>	<b>304.058</b>	<b>364.100</b>	<b>406.735</b>	<b>417.218</b>

## 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 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 Schuldnern 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 1,2 Mio. € und Sachanlagen in Höhe von 1,7 Mio. € getätigt. Die Investitionen in das Finanzanlagevermögen von insgesamt 18,6 Mio. € betreffen Auszahlungen für die Zuweisung zur Kapitalrücklage der Bechtle Systemhaus Holding AG (18,4 Mio. €) sowie der Bechtle GmbH & Co. KG Duisburg (0,1 Mio. €)

Aus der laufenden Geschäftstätigkeit ergibt sich ein Mittelzufluss in Höhe von 36,5 Mio. € (Vorjahr: 71,9 Mio. €).

Die Dividendenausschüttung in Höhe von 21,0 Mio. €, der Mittelabfluss aus der Tilgung von Finanzkrediten in Höhe von 3,8 Mio. € sowie Zinszahlungen in Höhe von 0,5 Mio. € führten zusammen zu Mittelabflüssen aus der Finanzierungstätigkeit von 25,3 Mio. € (Vorjahr: 25,5 Mio. €).

Der Finanzmittelbestand zum Stichtag 31. Dezember 2013 liegt mit 35,3 Mio. € um 10,6 Prozent unter dem Vorjahreswert in Höhe von 39,5 Mio. €.

In Mio. €	2009	2010	2011	2012	2013
Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit	28,8	24,3	28,3	60,8	27,1

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 in die Zukunft gerichtete unternehmerische Handeln bietet sowohl Chancen als auch Risiken. Zur erfolgreichen Steuerung eines Unternehmens ist es notwendig, Chancen und Risiken frühzeitig zu erkennen, zu evaluieren und daraus wiederum Rückschlüsse auf das strategische und operative Handeln zu ziehen. Wichtig hierbei ist, die Wechselwirkungen zwischen Chance und Risiko zu beachten. So enthält das bewusste und kontrollierte Eingehen eines Risikos naturgemäß immer auch eine Chance. Aufgabe des Risiko- und Chancenmanagements bei Bechtle ist es daher, die überschaubaren Risiken sowie die aussichtsreichen Chancen zu identifizieren und in ihren potenziellen Wirkungen gegeneinander abzuwägen.



## RISIKO- UND CHANCENMANAGEMENT

### Grundverständnis

Im BECHTLE Konzern sind Risiko- und Chancenmanagement 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. Insofern 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 in Form der Bereichsvorstände und Geschäftsführer. Diese Aufgaben sind somit, 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 zur 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 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 sind. 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.

Im Rahmen der Vision 2020 verfolgt die BECHTLE AG das Ziel, im Segment IT-Systemhaus & Managed Services flächendeckend in der DACH-Region vertreten zu sein und dabei der führende IT-Partner für Geschäftskunden und öffentliche Auftraggeber zu werden. Im Segment IT-E-Commerce wollen wir unsere führende Marktposition in Europa festigen und die Internationalisierung fortsetzen. Das angestrebte profitable Wachstum geht dabei 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 geeignetes 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:

- 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.
- 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 wird eine kontinuierliche Überprüfung der Wirksamkeit, Angemessenheit und Effizienz der Maßnahmen einschließlich notwendiger Kontrollstrukturen im Hinblick auf die identifizierten Risiken vorgenommen.

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 als auch durch manuelle Kontrollen überprüft.
- Wesentliche rechnungslegungsrelevante Prozesse unterliegen regelmäßigen analytischen Prüfungen.
- Bei allen wesentlichen rechnungslegungsrelevanten Prozessen wird das Vier-Augen-Prinzip angewendet.
- Die ordnungsmäßige 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 relevanten Risiken der BECHTLE AG und ihrer Führungsbereiche möglichst vollständig zu erfassen, 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 Schadenshöhe (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 als 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 hat jedoch eventuell zur 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. Im Berichtsjahr hat der Wirtschaftsprüfer die Ergebnisse und Einschätzungen der Risikomanagementsitzungen im Rahmen der Prüfung des Jahresabschlusses 2013 schwerpunktmäßig überprüft. 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

Für die BECHTLE AG als ein Unternehmen der IT-Branche ergeben sich bei einer positiven Wirtschaftsentwicklung Chancen für ein erfolgreiches Wachstum. Aber auch bei einer stagnierenden oder zurückgehenden Gesamtwirtschaft kann BECHTLE über die Konsolidierung der Wettbewerbslandschaft von dieser Entwicklung profitieren sowie den relativen Marktanteil aus eigener Kraft 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 – sowohl im Alltagsleben, aber vor allem auch im industriellen Umfeld. 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 mehr als 50 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 mehrere Unternehmen akquiriert.

Der BECHTLE Konzern nimmt eine führende Wettbewerbsstellung ein und kann aufgrund seiner dezentralen Struktur schnell und flexibel agieren, um die regionale Marktausschöpfung zu erhöhen. Zusätzlich ermöglicht die finanzielle Solidität des Unternehmens, Schwächen der Mitbewerber entschlossen auszunutzen. Der strategische Fokus im Berichtsjahr richtete sich daher neben der Konzentration auf höherwertige Produkte und Dienstleistungen vor allem auf die sich bietenden Chancen beim Ausbau des relativen Marktanteils in den jeweiligen Regionen.

Die Notwendigkeit der Kunden, kurz- bis mittelfristig Kosten einzusparen, bedingt eine wachsende Nachfrage nach innovativen IT-Konzepten und Serviceleistungen. Parallel dazu steigen die Anforderungen an die Informationstechnologie, denn langfristig werden Unternehmen nur dann einen nachhaltigen Wettbewerbsvorteil realisieren, wenn sie die IT als Produktionsfaktor verstehen und den Wandel der IT zum wertschöpfenden Unternehmensbereich erfolgreich gestalten. Auch hier ergeben sich Chancen für Bechtle, vor allem in Hinblick auf den Ausbau des Geschäfts mit hochwertigen Dienstleistungen.

Das Segment IT-E-Commerce soll in den nächsten Jahren – vor allem auch im Hinblick auf die Vision 2020 – stark 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 einer Mehrmarkenstrategie. Die notwendigen Systeme und Prozesse wurden in den letzten Jahren fortlaufend verbessert und bilden eine verlässliche Basis für weiteres Wachstum.

Das Thema Klimaschutz hat sich unter dem Schlagwort Green IT bereits als eine feste Größe in der IT-Branche etabliert. Um den Anforderungen an eine umweltbewusste IT gerecht zu werden und die sich daraus ergebenden Chancen zu nutzen, hat BECHTLE ein innovatives Angebot an emissionsarmen energiesparenden Produkten eingeführt. Vor allem bieten wir aber im Dienstleistungssektor kundenspezifische Lösungen an, die beispielsweise durch Konsolidierungs- oder Virtualisierungskonzepte spürbar zur Energieeinsparung der IT-Infrastruktur beitragen.

## **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 auch 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 neben einer breiteren Kundenansprache auch die gezielte Kundenbindung durch den Einsatz von bios®-Shops.

Die Präsenz von Bechtle in 14 europäischen Ländern bietet auch speziell Chancen bei Ausschreibungen der Europäischen Union. Bei den hier häufig geforderten europaweiten Roll-outs 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. Beispiele dafür sind die Kooperationen mit IBM oder mit Freudenberg IT im Bereich Outsourcing. 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 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 hat BECHTLE für strategische Hersteller zusätzlich sogenannte Vendor Integrated Product Manager (VIPM) etabliert, die gleichermaßen die Interessen des Herstellers wie die von BECHTLE vertreten. So können beispielsweise 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 darüber hinaus 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 darüber hinaus 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.

## **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 die Realisierung von Einsparpotenzialen im Fokus. Bestehende Geschäftsprozesse werden überprüft und neue IT-Managementmodelle wie beispielsweise Outsourcing oder Cloud Computing gewinnen weiter an

Bedeutung. Das teilweise oder gänzliche Auslagern der IT ermöglicht es den Firmen, Betriebskosten stärker zu variabilisieren und die Kapitalbindung in Form von IT-Investitionen zu reduzieren. Aufgrund der hohen und weiter zunehmenden Relevanz der IT für alle Unternehmensprozesse sowie im Berichtsjahr gestiegener Sicherheitsbedenken auf Kundenseite hinterfragen viele Outsourcing-Kunden die Verlässlichkeit ihrer Partner. Dies hat 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 aufgrund des erweiterten Angebots an Outsourcing-Lösungen und Managed Services daher künftig 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. Darüber hinaus bietet der Konzern seinen Kunden Beratungs- und Integrationsleistungen rund um das Thema Cloud an, da die spezifischen Services oft in die bestehenden Systeme integriert und damit vernetzt werden müssen.

## **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 den gebündelten 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.

Durch die gewonnene Marktposition und die Kombination aus dezentralen und zentralen Strukturelementen verfügt BECHTLE über gute Voraussetzungen, die sich bietenden Marktchancen aktiv wahrzunehmen. So hat der Konzern im Geschäftsbereich Öffentliche Auftraggeber die Kompetenzen und Erfahrungen für dieses spezielle Marktsegment zentral gebündelt. Aus dem organisierten Zusammenspiel zwischen zentraler Unterstützung und dezentraler Marktbearbeitung durch die Systemhäuser ergeben sich verbesserte Chancen für Wachstum in diesem Markt – ein bewährtes Grundprinzip, dem BECHTLE im Übrigen auch im Geschäftsbereich Software & Anwendungslösungen sowie bei der Organisation des Bereichs Managed Services folgt.

## 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.

Die Auseinandersetzung mit dem Fachkräftemangel stellt für BECHTLE ebenfalls eine Herausforderung dar. Durch die begrenzte Verfügbarkeit qualifizierter Mitarbeiter ergeben sich möglicherweise jedoch auch 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 circa 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. Sonstige Risiken, die derzeit noch nicht bekannt sind, oder Risiken, die aktuell als unwesentlich eingeschätzt werden, könnten die Geschäftsentwicklung des Unternehmens ebenfalls beeinträchtigen. Gleichzeitig birgt aber auch nicht zwingend jedes Risiko ausschließlich die Gefahr eines nachteiligen Effekts in sich. Häufig sind Risiken 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 und damit aber auch 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 Schadenshöhe 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 Bereitschaft der Kunden zu investieren ist unter anderem von der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung in den jeweiligen Ländermärkten und in Europa insgesamt sowie dem Vertrauen in einen positiven Konjunkturverlauf geprägt. 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 einige Länder, in denen Bechtle vertreten ist, eine rückläufige Wirtschaftsleistung. In den anderen Ländern mit positivem BIP lag das Wachstum zum Großteil im niedrigen Bereich unter 1,0 Prozent. Bei einem weiterhin schwachen oder gar rückläufigen Konjunkturverlauf bestehen entsprechende Risiken für die Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage des BECHTLE Konzerns.

BECHTLE agiert in einem äußerst wettbewerbsintensiven und technologisch schnellebigen Markt. Der hinsichtlich Preisbildung, Produkt- und Servicequalität herrschende Wettbewerb prägt sowohl den IT-Handels- 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 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 auch 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 einhergehen 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.

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 fortlaufend 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 allerdings 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 länderspezifischen Risiken derzeit 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.

## 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 – wie es 2013 zum Teil der Fall war – 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 erhebliche nachteilige Auswirkungen auf die Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage und die Geschäftstätigkeit des BECHTE Konzerns nicht ausschließen. Wir stufen dieses Risiko als hohes Risiko ein. Auch das Risiko des Fachkräftemangels wird von uns als hohes Risiko eingestuft, da ein Eintritt des Risikos wahrscheinlich ist und erhebliche 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 einige nachteilige Auswirkungen auf die Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage sowie die Geschäftstätigkeit und Abweichungen von Ertrags- und Umsatzziele nicht ausschließen. Wir stufen das Risiko als mittleres 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 im Berichtsjahr Hersteller in manchen Teilbereichen entgegen dem jahrelang anhaltenden Trend Preiserhöhungen durchgesetzt. 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. 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 nicht ausschließen. Die Risiken aus der Preispolitik der Hersteller klassifizieren wir als hohe Risiken.

Über eine kontinuierliche Verbesserung der Beschaffungs-, Durchlauf- und Absatzprozesse minimiert BECHTLE Lagerisiken und reduziert die Kapitalbindung. Dabei gilt der Grundsatz, Güter erst kurz vor der Auslieferung an den Kunden zu beziehen oder Distributoren als sogenannte Fulfilment-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 wie Produkte oder die Leistungserbringung. Bechtle hat hier in seiner 30-jährigen Geschichte bewiesen, dass es in der Lage ist, das hohe Tempo des IT-Markts mitzugehen und sich jederzeit den Gegebenheiten des Marktes 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 wesentlichen 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 gewährleistet, dass Bechtle bei aufkommender Nachfrage der

Kunden sein Portfolio entsprechend anpasst.

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

Im Segment IT-E-Commerce spielen die Onlineshops der Marken ARP, BECHTLE DIRECT und COMSOFT DIRECT eine wesentliche Rolle. Neben Telefonmarketing, Printkatalogen und persönlichen Vertriebsansprechpartnern sind die Onlineshops ein zentrales Verkaufsinstrument. Die Anforderungen an Webshops sowohl bezüglich der Gestaltung, der Funktionalitäten, der zugrunde liegenden Technologie und des Pricings stehen in einem stetigen 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 Webmanagement Team. 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. So wurde im Berichtsjahr der Webshop der ARP neu gestaltet, und für das laufende Jahr ist ein technischer Relaunch der Bechtle direct Shops geplant.

Der Eintritt dieses Risikos wird aktuell als nicht unwahrscheinlich eingeschätzt. Kritische Auswirkungen auf die Geschäftstätigkeit, Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage sowie Abweichungen von Ertrags- und Umsatzzielen sind nicht vollständig auszuschließen. Das Risiko wird als hohes 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 moderate negative Auswirkungen auf unsere Geschäftstätigkeit, Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage und eine Abweichung von Ertrags- und Umsatzzielen nicht vollständig ausschließen. Das Risiko wird als mittleres 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. Auch innerhalb von Produktgruppen können sich Umsätze verschieben. So kann beispielsweise ein Rückgang im Umsatz mit PCs (den Bechtle im Berichtsjahr im Übrigen nicht verzeichnete) durch höhere Umsätze mit Tablets oder Notebooks ausgeglichen werden. 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. Begrenzte 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 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 geringes 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 moderate 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 mittleres 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 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 Risiken aus Personalentwicklung und auch von Fluktuationsrisiken wird als wahrscheinlich eingeschätzt. Hier können einige nachteilige Auswirkungen auf Geschäftstätigkeit sowie unsere Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage nicht vollständig ausgeschlossen werden. Beide Risiken stufen wir als mittlere Risiken ein.

**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 Garantieverlängerungen 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. Darüber hinaus bestehen Risiken aus den mit Tochtergesellschaften abgeschlossenen Beherrschungs- und Gewinnabführungsverträgen, dem Cash-Pooling sowie aus Bürgschaften und Garantien aus denen sich negative Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Bechtle AG ergeben können. Aufgrund der Geschäftsentwicklung der Tochtergesellschaften stufen wir dieses Risiko als eher unwahrscheinlich ein. 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 erworben. Zur Vermeidung des Währungsrisikos tätigt der BECHTLE Konzern Termingeschäfte in Schweizer Franken und in Britischen Pfund. Die Absicherung der fremdländischen Devisen bezieht sich auf die in der Schweiz und Großbritannien erwirtschafteten Zahlungsströme beziehungsweise auf die von den Landesgesellschaften gehaltenen Vermögenspositionen. Aufgrund des derzeitigen Geschäftsumfanges sind die Bechtle Gesellschaften in den osteuropäischen Ländern von dieser Absicherung ausgenommen. Termingeschäfte zur Vermeidung des Währungsrisikos in US-Dollar werden fallweise getätigt, wenn Waren in US-Dollar bezogen werden oder Kunden sich die Zahlungen in US-Dollar 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 156,1 Mio. € (Vorjahr: 146,2 Mio. €) und nicht beanspruchten Bar- und Avalkreditlinien in Höhe von 36,5 Mio. € sowie einem positiven Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit in Höhe von 73,1 Mio. € (Vorjahr: 56,7 Mio. €) ist der Eintritt eines Liquiditätsrisikos begrenzt. Darüber hinaus verfügt die BECHTLE AG über ein genehmigtes Kapital von bis zu 10,6 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 mehr als 50 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. Viele Kunden erwarten, dass sich der IT-Partner ausdrücklich zur Beachtung geltender Gesetze und Regelungen bekennt und die Einhaltung gewisser 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.

Das Unternehmen ist derzeit in keine Rechtsstreitigkeiten involviert, durch die ein 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 konsolidierten 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 55,1 Prozent (Vorjahr: 54,5 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 Wirtschaftsauskunfteien 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 107, nach 112 im Vorjahr (Stand: Februar 2014), wobei 100 das geringste Ausfallrisiko und 600 das höchste Risiko bedeutet. 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

Am 17. Januar 2014 hat die Bechtle GmbH mit Sitz in Wien vertraglich den Erwerb sämtlicher Geschäftsanteile der Planet! Software-Vertrieb & Consulting GmbH (planetsoftware) mit Sitz in Wien vereinbart. Der Erwerbszeitpunkt hängt von der Freigabe der Kartellbehörden in Österreich ab und wird für Anfang März erwartet. Der Spezialist für 3D-CAD-Software verfügt über drei weitere Standorte in Graz, Innsbruck und Wels. Mit 36 Mitarbeitern erzielte das Unternehmen im Geschäftsjahr 2013 einen Umsatz von 7,1 Mio. €. Mit der Akquisition stärkt Bechtle die Marktpräsenz in Österreich und erweitert zugleich das Produktspektrum der Bechtle IT-Systemhäuser vor Ort. planetsoftware ist größter SolidWorks-Partner in Österreich und hält den höchsten Zertifizierungsstatus des Softwareherstellers.

Mit Wirkung zum 1. Februar 2014 akquirierte die Bechtle Managed Services AG mit Sitz in Neckarsulm die Amaras AG, einen Spezialisten für Onsite Services. Das 2007 gegründete Unternehmen mit Sitz in Monheim am Rhein ist auf den Betrieb von Service Desks und Onsite Services bei Großkunden spezialisiert. Amaras beschäftigt 33 Mitarbeiter, die 2013 über 3 Mio. € Umsatz erzielten. Das Unternehmen wird Teil der Bechtle Managed Services AG und verstärkt damit den Bereich der Onsite Services. Die Mitarbeiter bleiben unverändert bei den angestammten Kunden vor Ort tätig. Über die Details der Akquisition sowie der Outsourcing-Projekte wurde zwischen den Partnern Stillschweigen vereinbart.

Darüber hinaus sind nach dem Bilanzstichtag 31. Dezember 2013 bei der Bechtle AG keine Vorgänge von besonderer Bedeutung eingetreten, die Auswirkungen auf die Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage des Unternehmens gehabt hätten.

## PROGNOSEBERICHT

Die Innovationsgeschwindigkeit in der IT-Branche wird auch in Zukunft hoch bleiben. Dabei steht der Nutzen, den neue IT-Lösungen dem Kunden verschaffen, im Vordergrund. Die Komplexität und Vielfalt solcher Lösungen werden zunehmen und damit die Anforderungen an die IT-Organisation der Unternehmen weiter steigen. Vor diesem Hintergrund ist von einer positiven Entwicklung der fundamentalen Nachfrage nach innovativen IT-Leistungen und intelligenten Lösungen auszugehen. Auch die Nachfrage nach Hard- und Software wird sich infolge insgesamt positiv entwickeln. Bechtle wird in diesem Kontext in den nächsten Jahren organisch und über gezielte Akquisitionen stärker wachsen als der Gesamtmarkt und somit kontinuierlich den Marktanteil ausbauen. Die sehr gute Wettbewerbsposition des Konzerns stellt eine tragfähige Basis für die Umsetzung der in der Vision 2020 angestrebten langfristigen Wachstums- und Profitabilitätsziele des Unternehmens dar.

## Rahmenbedingungen

Die Wirtschaft in der EU wird laut Prognose der Europäischen Kommission 2014 mit einem Plus von 1,5 Prozent zulegen. Innerhalb der Bechtle Märkte in der EU sind die Aussichten gemischt, allerdings wird für kein Land ein negatives BIP erwartet. Die Bandbreite reicht von 0,6 Prozent in Italien bis 2,9 Prozent in Polen. Die Ausrüstungsinvestitionen sollen EU-weit sogar um 4,8 Prozent zulegen, auch in allen Ländern mit Bechtle Präsenz sind sie im Aufwind. Die Spanne reicht von 2,0 Prozent in Tschechien bis 12,0 Prozent in Irland. Die Wachstumsprognosen für die staatlichen Investitionen liegen für die EU bei 0,6 Prozent. 2015 soll das BIP in der EU mit 2,0 Prozent weiter steigen. Die Ausrüstungsinvestitionen sieht die Europäische Kommission sogar mit 6,2 Prozent im Plus. Die Schweiz wird sich 2014 nach Schätzungen der dortigen Expertengruppe Konjunkturprognosen des Bundes positiver als die EU entwickeln und ein BIP-Wachstum von 2,3 Prozent zeigen. Die Ausrüstungsinvestitionen werden überdurchschnittlich um 3,5 Prozent zulegen. Auch in der Schweiz soll das Wachstumstempo 2015 noch stärker werden: Das BIP soll um 2,7 Prozent steigen, die Ausrüstungsinvestitionen sogar um 5,0 Prozent.

Die wirtschaftliche Entwicklung in Deutschland wird 2014 wieder über dem EU-Durchschnitt liegen. Die Wachstumsprognosen reichen von 1,4 bis 2,0 Prozent. Die Ausrüstungsinvestitionen werden dabei mit 4,8 Prozent deutlich zulegen, die staatlichen Konsumausgaben werden um 1,5 Prozent wachsen. 2015 erwartet die Europäische Kommission für Deutschland ein BIP-Wachstum von 2,0 Prozent. Ausrüstungsinvestitionen sollen mit 7,1 Prozent deutlich überdurchschnittlich steigen, die staatlichen Konsumausgaben werden bei einem Plus 1,2 Prozent gesehen.

Der IT-Markt in der EU soll 2014 um 3,0 Prozent wachsen. Nach einem Rückgang im Vorjahr werden Hardwareumsätze mit 2,4 Prozent wieder zulegen, Services wachsen um 2,7 Prozent und Software um 4,4 Prozent. In den Ländern mit Bechtle Präsenz soll die Entwicklung der Hardwareumsätze mehrheitlich merklich verbessern, mit allerdings großen Unterschieden in den einzelnen Ländern. So reicht die Schere von minus 3,4 Prozent in Polen bis plus 11,4 Prozent in der Tschechischen Republik. Nicht ganz so ausgeprägt, aber dennoch beachtlich sind die Unterschiede bei Software. Dort reicht die Spanne von minus 0,2 Prozent in Portugal bis plus 6,5 Prozent in der Tschechischen Republik. In der Schweiz wird 2014 die Dynamik zunehmen. Für den gesamten IT-Markt wird ein Zuwachs von 3,4 Prozent gesehen, wobei Hardwareumsätze mit 1,5 Prozent zulegen, Services steigen um 3,0 Prozent und Software gewinnen um 5,4 Prozent.

Auch der deutsche IT-Markt soll 2014 wieder mehr Wachstum generieren. Allerdings wird Hardware auch nächstes Jahr mit 1,9 Prozent im Minus sein. Dieser Rückgang wird allerdings geprägt von der immer schwächeren Nachfrage nach PCs von Privatkunden. Im Geschäft mit Unternehmenskunden sind die Aussichten besser. Dienstleistungsumsätze werden um 3,2 Prozent zulegen und Software als Wachstumstreiber um 5,1 Prozent. Insgesamt wird für den IT-Markt in Deutschland 2014 ein Wachstum von 2,6 Prozent erwartet.

In Bezug auf die künftige erwartete wirtschaftliche Situation in den relevanten Ländermärkten sieht der BECHTLE Konzern weder durch eine Änderung der rechtlichen Rahmenbedingungen oder die Wechselkursentwicklung noch durch die Umsetzung umweltpolitischer Maßnahmen nennenswerte Einflüsse auf die Nachfrageentwicklung.

## ENTWICKLUNG DER BECHTLE AG UND DES KONZERNS

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 stark in Bewegung bleiben. Vor allem kleinere Anbieter werden künftig nicht mehr in der Lage sein, ihren Kunden Dienstleistungen in der geforderten Breite und Tiefe anzubieten. Sie müssen ihr Überleben in Nischen oder in größeren Verbänden sichern. 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 und ihrer dezentralen Aufstellung profitieren. Wir gehen daher davon aus, auch zukünftig unseren Marktanteil überproportional steigern zu können.

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 viel näher als der Wettbewerb 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 die Themen Mobility, IT-Infrastructure, 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 aber in jedem Fall immer an der Nachfrage unserer Kunden. Deren Bedürfnisse muss Bechtle befriedigen – unabhängig von etwaigen Trendthemen.

Darüber hinaus sollen auch zukünftig das Produkt- und Dienstleistungsangebot sowie die Marktpräsenz durch gezielte Zukäufe erweitert werden. 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. Wir planen, im zweiten Quartal 2014 mit unserer Handelsmarke ARP die Geschäftstätigkeit in Belgien aufzunehmen. Dann ist BECHTLE mit ARP in sechs europäischen Ländern mit eigenen Landesgesellschaften vertreten. Das Marktforschungsinstitut EITO schätzt den belgischen IT-Markt 2014 auf ein Volumen von etwa 9,9 Mrd. € bei einem Marktwachstum von 2,8 Prozent. Mit 2,0 Mrd. € entfallen rund ein Fünftel der Umsätze auf Investitionen in Hardware. Im Bereich Software und Lizenzierungsmanagement prüft der Konzern mit COMSOFT DIRECT die Gründung einer eigenen Tochtergesellschaft in Irland. Auf Basis einer „Follower Strategy“ im Segment IT-E-Commerce und eines effizienten Wissenstransfers zwischen den einzelnen Handelsgesellschaften sollen mittelfristig auch mit ARP und COMSOFT DIRECT die Länder erschlossen werden, in denen BECHTLE DIRECT bereits erfolgreich etabliert ist. Im Rahmen der weiteren Internationalisierung – auch in außereuropäische Märkte – plant Bechtle, künftig auch Partnerschaften mit auf entsprechenden Märkten bereits etablierten Unternehmen einzugehen.

## Wesentliche Kenngrößen

**Umsatz.** Die BECHTLE AG hat sich seit 2009 mit einer durchschnittlichen jährlichen Wachstumsrate (CAGR) von circa 13 Prozent deutlich überproportional im Vergleich zum IT-Markt entwickelt. In den Jahren von 2003 bis 2013 lag der CAGR bei rund 11 Prozent. Wir wollen auch 2014 erneut stärker wachsen als der für uns relevante IT-Gesamtmarkt. Dies bedeutet aufgrund des branchenüblichen Preisverfalls eine überdurchschnittliche Steigerung des Produktabsatzes und setzt vor allem eine bessere Kunden- und Marktdurchdringung voraus. Im Segment IT-E-Commerce sollen ein optimiertes Angebotsprofil, die weitere Expansion in Europa und transkontinentale Kooperationen sowie fokussierte Vertriebsaktivitäten zu diesem Wachstum beitragen. Durch ein breiteres, an den Kundenanforderungen ausgerichtetes und optimiertes Leistungsportfolio, eine kontinuierliche Ausweitung der Aktivitäten in den Geschäftsbereichen Software & Anwendungslösungen sowie Öffentliche Auftraggeber und die Konzentration auf wachstumsstarke Geschäftsfelder im Systemhaus-Segment wird dieses Ziel ebenfalls unterstützt. Wir gehen daher davon aus, dass wir unseren Umsatz 2014 gegenüber dem Berichtsjahr deutlich steigern. In der Vision 2020 strebt BECHTLE einen Konzernumsatz von 5 Mrd. € an, was einem durchschnittlichen jährlichen Wachstum von etwa 12 Prozent entspricht.

Im Rahmen der geplanten Entwicklung wird sich die regionale Verteilung der Erlöse 2014 voraussichtlich wieder leicht zum Ausland hin verschieben. Wir gehen dabei allerdings nicht davon aus, dass die Wachstumsdynamik im Inland nachlässt. Vielmehr erwarten wir in unseren ausländischen Märkten gewisse Nachholeffekte. Insgesamt sollte die regionale Verteilung 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.

Sowohl das Segment IT-Systemhaus & Managed Services wie auch IT-E-Commerce werden 2014 zu etwa gleichen Teilen zum Wachstum des BECHTLE Konzerns beitragen. Das bedeutet, dass wir im IT-E-Commerce von einer stärkeren Dynamik ausgehen als im Berichtsjahr gezeigt. Im Segment IT-Systemhaus & Managed Services wollen wir die Dynamik in etwa halten.

**Kosten.** Wir gehen davon aus, dass sich die Umsatzkosten in etwa parallel zum Umsatz entwickeln werden. Die Bruttomarge erwarten wir daher wie 2013 im Bereich von 15 Prozent. Für die BECHTLE AG als handeltreibenden Dienstleister sind im Rahmen der Unternehmenssteuerung die Personalkosten von zentraler Bedeutung. Innerhalb der Vertriebs- und Verwaltungsfunktionen stellen sie mit rund 70 Prozent die größte Kostenposition dar. Eine flexible Gestaltung der Personalkosten beispielsweise in konjunkturellen Schwächephasen ist angesichts des beratungsintensiven Geschäftsmodells von BECHTLE nur bedingt realisierbar. Für Bechtle wiegt hier Kontinuität – sowohl als Arbeitgeber als auch im Kundenkontakt – deutlich mehr als kurzfristige Kostenoptimierung. Im Vertrieb weisen die Aufwendungen zudem eine hohe Korrelation zur Umsatzentwicklung auf. Das Management geht für das laufende und kommende Jahr davon aus, dass die absoluten Aufwendungen für die beiden Funktionsbereiche Vertrieb und Verwaltung weiter ansteigen und die jeweiligen Quoten in etwa auf dem Niveau des Berichtsjahres von unter 7 beziehungsweise knapp 5 Prozent des Umsatzes liegen werden.

**Ergebnis.** Nachdem wir im zweiten Halbjahr des Berichtsjahres mit unseren Ergebnissen erheblich über den Vorjahreswerten lagen, geht der Vorstand davon aus, dass die Bechtle AG 2014 die Ergebnissituation des Vorjahres deutlich übertreffen wird. Die Dynamik des zweiten Halbjahres 2013 dürfte dabei aber nicht aufrechtzuerhalten sein. In beiden Geschäftssegmenten rechnen wir mit einer deutlichen Steigerung der Ergebnisse. Mit einer weiteren Erhöhung des Anteils qualifizierter Dienstleistungen sowie der ständigen Optimierung der Effizienz in der Leistungserbringung sollte es uns gelingen, die EBT-Marge 2014 leicht zu verbessern. Dabei geht der Vorstand davon aus, dass sich die Marge im Segment IT-E-Commerce wieder in Richtung 5 Prozent leicht verbessern wird, und die Marge im Segment IT-Systemhaus & Managed Services ebenfalls leicht über dem Stand von 2013 liegen wird. 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.

Die BECHTLE AG plant, ihre Aktionäre auch weiterhin mit einer attraktiven Dividende am Unternehmenserfolg teilhaben zu lassen. Die Dividendenpolitik orientiert sich dabei in erster Linie an der Ertrags- und Liquiditätssituation des Konzerns und sieht eine Ausschüttungsquote von circa einem Drittel des Ergebnisses nach Steuern vor. Der aktuelle Dividendenvorschlag für das Geschäftsjahr 2013 mit 1,10 € je Aktie entspricht einer Quote von mehr als 36 Prozent. Dies ist Ausdruck für die Zuverlässigkeit einer an den Interessen der Aktionäre ausgerichteten Ausschüttungspolitik der BECHTLE AG und ist vor dem Hintergrund der exzellenten Vermögens- und Liquiditätslage des Unternehmens zu sehen. Grundsätzliche Änderungen in der Dividendenpolitik des Unternehmens sind nicht geplant.

## Vermögens- und Finanzlage

**Liquidität.** Die BECHTLE AG verfügt über eine solide Bilanzstruktur und eine komfortable 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 damit 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 positive Entwicklung der wesentlichen Kennzahlen ist Beweis für das erfolgreiche Liquiditätsmanagement und soll auch zukünftig fortgeführt werden. Zusätzlich zur freien Liquidität von über 156 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 finanzieren zu können.

**Finanzierung.** Die Verbindlichkeiten und die damit in Verbindung stehenden Zinszahlungen werden 2014 – abgesehen von Akquisitionen – keinen wesentlichen Änderungen unterliegen. Kleinere Akquisitionen können 2014 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 36,5 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 2014 ist der Vorstand ermächtigt, das Grundkapital durch Ausgabe von bis zu 10,6 Millionen Aktien gegen Bar- oder Sacheinlage zu erhöhen.

Sofern 2014 keine größeren Übernahmen erfolgen, wird sich die Bilanzstruktur im Vergleich zum Stichtag 31. Dezember 2013 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 die Erweiterungsbauten am Stammsitz Neckarsulm sowie in Freiburg und Karlsruhe. Diese Baumaßnahmen wirkten zum Teil auch in das Geschäftsjahr 2012. 2013 gab es keine vergleichbaren Investitionen, und auch für 2014 sind solche nicht geplant. Der Vorstand geht daher davon aus, dass die Investitionsquote – auch vor dem Hintergrund der mittlerweile höheren Basis an Sachanlagen – in etwa auf dem Niveau des Vorjahrs 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.

Bereits seit etlichen Jahren unterstützt die BECHTLE AG einen verantwortungsvollen Umgang mit den eingesetzten Ressourcen. Um dieses Engagement zukünftig zu verstärken, hat sich die BECHTLE AG im Rahmen des Umweltmanagementsystems nach ISO 14001 erneut weitreichende Ziele gesetzt. Das System soll daher in den kommenden Jahren auf weitere Konzerngesellschaften und Unternehmensbereiche am Stammsitz Neckarsulm ausgedehnt werden. Damit wird es zukünftig möglich sein, Umwelteinflüsse systematischer zu erfassen und die Umweltsituation kontinuierlich zu verbessern.

## GESAMTEINSCHÄTZUNG

Die gesamtwirtschaftliche Lage ist zu Jahresbeginn 2014 sehr positiv. Obwohl die europäische Staatsschuldenkrise nach wie vor einer nachhaltigen Lösung harrt und die Situation vor allem in einigen südeuropäischen Ländern angespannt bleibt, haben sich die in den letzten Jahren spürbaren Unsicherheiten weitgehend gelegt. Insgesamt wird 2014 und 2015 für alle relevanten europäischen Länder von einem deutlich über dem Niveau von 2013 liegenden BIP-Wachstum ausgegangen. So ist auch der ifo-Indikator für das Wirtschaftsklima im Euroraum im ersten Quartal 2014 weiter gestiegen. Die Verbesserung resultiert aus der deutlich günstigeren Lagebeurteilung. Der konjunkturelle Ausblick für die nächsten sechs Monate bleibt unverändert auf dem höchsten Stand seit rund drei Jahren. Die wirtschaftliche Erholung dürfte im Lauf der nächsten Monate deutlichere Konturen annehmen. In Deutschland ist der ifo-Geschäftsklimaindex für die gewerbliche Wirtschaft im Januar das dritte Mal in Folge gestiegen. Die Bewertung der aktuellen Geschäftslage ist auf den höchsten Wert seit Juni 2012 geklettert. Die Erwartungen an den weiteren Geschäftsverlauf waren fast drei Jahre lang nicht mehr so optimistisch wie aktuell. Die deutsche Wirtschaft startet daher hoffnungsfroh ins neue Jahr.

Auch die IT-Branche ist zu Jahresbeginn 2014 sehr optimistisch. Der ifo-Index für IT-Dienstleister stieg im Januar von 38 auf 42 Zähler. Die Einschätzung der aktuellen Lage verbesserte sich von 44 auf 46 Punkte. Der Ausblick auf die nächsten sechs Monate konnte deutlich um 5 Punkte zulegen. Der Wert von 38 Punkten ist der höchste seit Mai 2011.

Der Vorstand geht angesichts der soliden wirtschaftlichen Lage, der leicht verbesserten Stimmungsindikatoren sowie der Stärke des Konzerns aktuell davon aus, dass die Geschäftsentwicklung der BECHTLE AG unverändert positiv und im Branchenkontext deutlich überdurchschnittlich sein wird und erwartet auf Basis eines sich weiterhin positiv entwickelnden Beteiligungsergebnisses eine Ergebnissteigerung in 2014. Das Management hat mit einer Reihe von strategischen Maßnahmen in den vergangenen Jahren eine gute Basis geschaffen, um das ertragsorientierte Wachstum von BECHTLE langfristig fortsetzen zu können. BECHTLE kann dabei aus einer Position der Stärke agieren.

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 2014 plant der Vorstand – unabhängig von Akquisitionen –, die Beschäftigtenzahl zu erhöhen. Dabei soll aber das moderate Wachstumstempo des zweiten Halbjahres 2013 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

Der Bechtle Konzern feierte im Berichtsjahr sein 30-jähriges Bestehen. In einer Branche, die wie keine andere durch schnellen Wandel und Veränderung geprägt ist, hat Bechtle seit der Gründung den Blick auf die langfristige und werthaltige Entwicklung des Unternehmens gerichtet. Grundlage dieses Anspruchs ist das Bekenntnis zu gemeinsamen Werten und Regeln. So haben die Werte Bodenhaftung, Beharrlichkeit, Zuverlässigkeit und Begeisterungsfähigkeit das Unternehmen schon geprägt, lange bevor sie in der Bechtle Firmenphilosophie schriftlich fixiert wurden. Die hohen 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 Complaincethemen. 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 die wesentlichen Geschäftsvorgänge. So kann er 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 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 13 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.

## **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.

2013 endete die Amtszeit des 2008 gewählten Aufsichtsrats, sodass im Berichtsjahr Neuwahlen stattfanden. Sämtliche von der Verwaltung zur Wiederwahl vorgeschlagenen Anteilseignervertreter wurden auf der Hauptversammlung vom 18. Juni 2013 gewählt. Die zuvor unter den Mitarbeitern der Bechtle Gruppe abgehaltenen Wahlen der Arbeitnehmervertreter brachten folgendes Ergebnis: Wiedergewählt wurden Uli Drantz, Daniela Eberle und Barbara Greyer. Neu gewählte Aufsichtsratsmitglieder sind seit Beendigung der Hauptversammlung am 18. Juni 2013 Martin Meyer, Volker Strohfeld und Michael Unser. Die Arbeitnehmervertreter Jürgen Ergenzinger, Sonja Glaser-Reuss und Siegfried Höfels sind mit Ablauf der Amtszeit am 18. Juni 2013 aus dem Aufsichtsrat ausgeschieden.

Den Vorsitz des Aufsichtsrats hatte bis zu seinem Ausscheiden am 30. November 2013 Klaus Winkler inne. Nach seiner gerichtlichen Bestellung in den Aufsichtsrat zum 1. Dezember wurde Gerhard Schick zum Vorsitzenden gewählt. 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 Klaus Winkler auch den Vorsitz im Prüfungsausschuss inne. Klaus Winkler ist Bankkaufmann und Betriebswirt (VWA). Er war sieben Jahre Bereichsleiter Corporate Finance der BW-Bank, Stuttgart, und 13 Jahre Geschäftsführer der heutigen BWK GmbH Unternehmensbeteiligungsgesellschaft. Seit 2003 ist er kaufmännischer Geschäftsführer der HELLER GmbH, Nürtingen, einer der führenden Werkzeugmaschinenhersteller in Europa. 2007 übernahm er den Vorsitz der Geschäftsleitung der HELLER GmbH. Er verfügt über besondere Kenntnisse und Erfahrungen in der Anwendung von Rechnungslegungsgrundsätzen und internen Kontrollverfahren (§ 100 Abs. 5 AktG, Ziffer 5.3.2 DCGK). Gerhard Schick ist seit 6. Dezember 2013 Vorsitzender des Prüfungsausschusses. Als langjähriger Vorstandsvorsitzender und später als Aufsichtsratsvorsitzender der Bechtle AG verfügt auch er über besondere Kenntnisse und Erfahrungen in der Anwendung von Rechnungslegungsgrundsätzen und internen Kontrollverfahren.

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. 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. Auch die Festsetzung von konkreten Zielen für die Behandlung von potenziellen Interessenkonflikten hält der Aufsichtsrat nicht für erforderlich.

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

Für eine Kandidatur für 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, hatte zu diesem Zeitpunkt diese Altersgrenze bereits überschritten. Vor dem Hintergrund des unerwarteten Rücktritts von Klaus Winkler und der Notwendigkeit, die Position zeitnah mit einer Persönlichkeit neu zu besetzen, die das Unternehmen Bechtle sehr gut kennt und ohne Übergangsfrist die Pflichten eines Aufsichtsratsvorsitzenden wahrnehmen kann, überwog das allgemeine Unternehmensinteresse jedoch in solch einem Ausmaß, dass aus Sicht von Vorstand und Aufsichtsrat die Beachtung der Altersgrenze dahinter eindeutig zurücksteht. 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. Die Bechtle AG dankt Gerhard Schick ausdrücklich, dass er sich bereit erklärt hat so kurzfristig Verantwortung im und für das Unternehmen wieder wahrzunehmen.

## **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, im Februar 2014

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 14. März 2014**

**Bechtle AG**

***Der Vorstand***

***Dr. Thomas Olemotz***

***Michael Guschlbauer***

***Jürgen Schäfer***