

Bechtle AG
Neckarsulm

Jahresabschluss und Lagebericht
mit Bestätigungsvermerk
31. Dezember 2010

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 2010 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 3. März 2011

Ernst & Young GmbH
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Strähle
Wirtschaftsprüfer

Hieronimus
Wirtschaftsprüfer

Bechtle AG, Neckarsulm

Gewinn- und Verlustrechnung für 2010

	<u>Tsd.€</u>	<u>Tsd.€</u>	<u>Vorjahr Tsd.€</u>
1. Umsatzerlöse		54.920	28.479
2. Sonstige betriebliche Erträge		<u>7.058</u>	<u>7.737</u>
		61.978	<u>36.216</u>
3. Materialaufwand			
a) Aufwendungen für bezogene Waren	28.084		10.999
b) Aufwendungen für bezogene Leistungen	<u>9.787</u>		<u>1.424</u>
		37.871	<u>12.423</u>
4. Personalaufwand			
a) Löhne und Gehälter	10.207		8.712
b) Soziale Abgaben	<u>1.253</u>		<u>1.149</u>
		11.460	<u>9.861</u>
5. Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände des Anlage- vermögens und Sachanlagen		1.953	<u>1.617</u>
6. Sonstige betriebliche Aufwendungen		24.579	<u>15.218</u>
7. Erträge aus Beteiligungen		2.534	<u>191</u>
8. Erträge aus Gewinnabführungs- verträgen		35.053	<u>26.267</u>
9. Erträge aus Ausleihungen des Finanzanlagevermögens		<u>301</u>	<u>72</u>
Übertrag:		24.003	23.627

	<u>Tsd.€</u>	<u>Vorjahr Tsd.€</u>
Übertrag:	24.003	23.627
10. Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge	1.343	1.703
11. Abschreibungen auf Finanzanlagen	0	1.609
12. Zinsen und ähnliche Aufwendungen	611	884
13. Ergebnis der gewöhn- lichen Geschäftstätigkeit	24.735	22.837
14. Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	4.084	5.170
15. Sonstige Steuern	17	3
16. Jahresüberschuss	20.634	17.664
17. Gewinnvortrag aus dem Vorjahr	0	275
18. Entnahmen aus Gewinnrücklagen aus der Rücklage für eigene Aktien	0	2.247
19. Ertrag aus der Kapitalherabsetzung	0	200
20. Einstellung in die Kapitalrücklage nach § 237 Abs. 5 AktG	0	-200
21. Vermögensminderung aus der Einziehung eigener Aktien	0	-2.253
22. Einstellung in Gewinnrücklagen in andere Gewinnrücklagen	-4.884	-5.333
23. Bilanzgewinn	<u>15.750</u>	<u>12.600</u>

Bechtle AG, Neckarsulm

Anhang für 2010

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.

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

B. Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden

Für die Aufstellung des Jahresabschlusses waren abgesehen von der erstmaligen Anwendung des § 274 HGB i.d.F. des Bilanzrechtsmodernisierungsgesetzes vom 25. Mai 2009 - 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 angeschrieben 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.

Die **Finanzanlagen** werden zu Anschaffungskosten bewertet. Bei voraussichtlich dauernder Wertminderung wird auf den niedrigeren beizulegenden Wert abgeschrieben. 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** wurden mit zum Erfüllungsbetrag angesetzt.

Auf **fremde Währung lautende Vermögensgegenstände und Verbindlichkeiten** werden grundsätzlich mit dem Devisenkassamittelkurs zum Abschlusstichtag 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 abzuschließenden 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. Der sich aufgrund der erstmaligen Anwendung des § 274 HGB i.d.F. des Bilanzrechtsmodernisierungsgesetzes vom 25. Mai 2009 ergebende Anpassungsbetrag in Höhe von 608 Tsd.€ wurde nach Artikel 67 Abs. 6 Satz 1 EGHGB unmittelbar den Gewinnrücklagen zugerechnet. Die Ermittlung des Anpassungsbetrages erfolgte durch Anwendung der Neufassung des § 274 HGB auf die Wertansätze der Vermögensgegenstände und Schulden, wie sie sich aus der Bilanz zum 31. Dezember 2009 als dem Ende des Geschäftsjahres vor der erstmaligen Anwendung des BilMoG ergeben.

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 809 Tsd. € (Vorjahr: 344 Tsd. €), die erst nach dem Abschlussstichtag rechtlich entstehen. Es handelt sich dabei um abgegrenzte Zinsen und die anrechenbare Kapitalertragsteuer aus phasengleich vereinnahmten Gewinnausschüttungen der Tochtergesellschaften.

3. Eigenkapital

Gezeichnetes Kapital

Das Grundkapital der Gesellschaft zum 31. Dezember 2010 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>Tsd. €</u>
Stand zum 1. Januar 2010	39.867
Hinzurechnung gemäß Art. 67 Abs.6 Satz 1 HGB	608
Einstellung aus dem Jahresüberschuss	<u>4.884</u>
Stand zum 31. Dezember 2010	<u>45.359</u>

Bilanzgewinn

Der Bilanzgewinn hat sich folgendermaßen entwickelt:

	<u>Tsd. €</u>
Stand zum 1. Januar 2010	12.600
Dividendenausschüttung	<u>-12.600</u>
Gewinnvortrag	0
Jahresüberschuss 2010	20.634
./i. Einstellung in Gewinnrücklagen	<u>- 4.884</u>
Gewinnvortrag	<u>15.750</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, Jubiläums- und sonstige Personalaufwendungen, 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 2.345 Tsd. € (Vorjahr: 1.274 Tsd. €) eine Restlaufzeit bis zu einem Jahr und 1.875 Tsd. € (Vorjahr: 961 Tsd. €) 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 8.254 Tsd. € (Vorjahr: 3.653 Tsd. €).

6. Latente Steuern

Die passiven latenten Steuern resultieren aus folgenden Sachverhalten:

	31.12.2010
	Tsd. €
Latente Steuerschulden auf Differenzen bilanzieller Wertansätze für	
- Verlustvortragskonten Personen- handelsgesellschaften	993
- Anlagevermögen	175
- Phasengleiche Ausschüttungen	69
	<hr/>
	1.237
	<hr/>
Latente Steueransprüche auf Differenzen bilanzieller Wertansätze für	
- Ergänzungsbilanzen Personen- handelsgesellschaften	538
- Rückstellungen	478
- Anlagevermögen	121
	<hr/>
	1.137
	<hr/>
Latente Steuerschulden netto	<hr/> 100

Der Berechnung wurde ein Steuersatz von 29,12 % zugrunde gelegt.

D. Erläuterungen zur Gewinn- und Verlustrechnung

1. Umsatzerlöse

	2010	2009
	Tsd. €	Tsd. €
Erlöse Handelsware und Dienstleistungen	39.049	12.588
Erlöse Kostenersätze	15.871	15.891
	<hr/>	<hr/>
	54.920	28.479
	<hr/>	<hr/>

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

Von den Umsatzerlösen entfallen 52.654 Tsd. € (Vorjahr 26.135 Tsd. €) auf das Inland und 2.266 Tsd. € (Vorjahr 2.344 Tsd. €) auf das Ausland.

2. Sonstige betriebliche Erträge

Periodenfremde Erträge sind in den sonstigen betrieblichen Erträgen aus der Auflösung von Wertberichtigungen in Höhe von 910 Tsd. € sowie aus der Auflösung von Rückstellungen in Höhe von 584 Tsd. € enthalten.

3. Erträge aus Beteiligungen

Die Erträge aus Beteiligungen resultieren ausschließlich aus verbundenen Unternehmen.

4. Zinsergebnis

	2010 Tsd. €	2009 Tsd. €
Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge	1.343	1.703
- davon aus verbundenen Unternehmen	(992)	(1.001)
Zinsen und ähnliche Aufwendungen	611	884
- davon an verbundenen Unternehmen	(120)	(388)
	<u>732</u>	<u>819</u>

5. Steuern vom Einkommen und vom Ertrag

In ausgewiesenen Posten sind Erträge aus Steuererstattungen für Organumlagen in Höhe von 955 Tsd. € (Vorjahr 1.599 Tsd. €) und periodenfremde Aufwendungen aus Steuern in Höhe von 6 Tsd. € (Vorjahr: Ertrag 1 Tsd.€) enthalten.

D. Kapitalflussrechnung

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

	2010 Tsd. €	2009 Tsd. €
1. Cash-Flow aus betrieblicher Geschäftstätigkeit		
Periodenergebnis vor Ertragssteuern und Zinsen	23.685	21.943
Abschreibungen auf Immaterielle Gegenstände des Anlagevermögens und Sachanlagen	1.953	1.617
Abschreibungen auf Finanzanlagen	0	1.609
Veränderung der Sonstigen Rückstellungen, soweit nicht Investitionen betreffend	683	537
Verlust / Gewinn aus Anlageabgängen	1	-6
Gewinn aus dem Verkauf von eigenen Anteilen	0	-1.574
Sonstige zahlungsunwirksame Erträge/ Aufwendungen	0	-66
Veränderung der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie anderer Aktiva	-3.315	-7.608
Veränderung der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie anderer Passiva	7.604	14.592
Cash-Flow aus laufender Geschäftstätigkeit	<u>30.611</u>	<u>31.044</u>
Erhaltene Zinszahlungen Cashpooling	992	1.001
Geleistete Zinszahlungen Cashpooling	-120	-388
Gezahlte Ertragssteuern	<u>-7.205</u>	<u>-2.830</u>
Cash-Flow aus betrieblicher Tätigkeit	<u>24.278</u>	<u>28.827</u>
2. Cash-Flow aus Investitionstätigkeit		
Einzahlungen aus Abgängen von Gegenständen des Sachanlagevermögens	1	68
Auszahlungen für Investitionen in das immaterielle Anlagevermögen	-816	-405
Auszahlungen für Investitionen in das Sachanlage vermögen	-1.357	-5.547
Einzahlungen aus Abgängen von Gegenständen des Finanzanlagevermögens	1.036	75
Auszahlungen für Investitionen in das Finanzan- lagevermögen	-12.180	-11.511
Erhaltene Zinszahlungen	804	489
Cash-Flow aus der Investitionstätigkeit	<u>-12.512</u>	<u>-16.831</u>

	2010 Tsd. €	2009 Tsd. €
3. Cash-Flow aus der Finanzierungstätigkeit		
Auszahlungen an Gesellschafter (Dividenden)	-12.600	-12.445
Auszahlungen für den Kauf eigener Aktien	0	-2.946
Einzahlung aus dem Verkauf eigener Aktien	0	4.515
Einzahlung aus der Aufnahme von Krediten	7.500	2.500
Auszahlungen aus der Tilgung von Krediten	-1.541	-5.177
Geleistete Zinszahlungen	-501	-459
Cash-Flow aus der Finanzierungstätigkeit	<u>-7.142</u>	<u>-14.012</u>
4. Finanzmittelfonds am Ende der Periode		
Zahlungswirksame Veränderung des Finanzmittelfonds (Zwischensummen 1 - 3)	4.624	-2.016
Finanzmittelfonds am Anfang der Periode	<u>24.428</u>	<u>26.444</u>
Finanzmittelfonds am Ende der Periode	<u>29.052</u>	<u>24.428</u>
5. Zusammensetzung des Finanzmittelfonds		
Finanzmittelfonds am Ende der Periode (=Pos. Aktiva B.III. Kassenbestand und Guthaben bei Kreditinstituten)	<u>29.052</u>	<u>24.428</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 148 Mitarbeiter (Vorjahr: 141 Mitarbeiter) in der Verwaltung beschäftigt.

2. Anteilsbesitz

Der Anteilsbesitz an anderen Unternehmen ist in der Anlage B zu diesem Anhang dargestellt. Die Bechtle AG hält an sämtlichen einbezogenen Gesellschaften unmittelbar oder mittelbar jeweils alle Anteile.¹

3. Angaben zum Vorstand und Aufsichtsrat

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

Dr. Thomas Olemotz, Vorstandsvorsitzender.

Wohnort: Rabenau

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

- Vorsitzender des Verwaltungsrats
Der Bechtle Holding Schweiz AG, Rotkreuz
- Vorsitzender des Aufsichtsrats
der Bechtle E-Commerce Holding AG, Neckarsulm
der Bechtle Systemhaus Holding AG, Neckarsulm
der Bechtle Managed Services AG, Neckarsulm
der PP2000 Business Integration AG, Stuttgart

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

Jürgen Schäfer

Wohnort: Heilbronn

Vorstand für IT-E-Commerce

- Mitglied des Vorstandes
der Bechtle E-Commerce Holding AG, Neckarsulm
des Vereins der „Freunde und Förderer der Hochschule Heilbronn e.V.“
- Mitglied des Aufsichtsrats
der RIXIUS AG, Mannheim
- Vorstand des Verwaltungsrates der Gustav-Berger Stiftung, Heilbronn

Die für die Tätigkeit des Vorstands der Bechtle AG gewährten Gesamtbezüge für das Geschäftsjahr 2010 betragen 1.906 Tsd. €. Die festen Bezüge betragen 805 Tsd. € und die variablen Bezüge 1.101 Tsd. €.

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

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

Die Vergütungen des **Aufsichtsrats** betragen 389 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 2010 die nach § 161 AktG vorgeschriebene Erklärung abgegeben. Die Erklärung wurde den Aktionären auf der Unternehmens-Website www.bechtle.com zugänglich gemacht.

5. Mitteilung nach Wertpapierhandelsgesetz

Die **BWK GmbH Unternehmensbeteiligungsgesellschaft**, Stuttgart, hat uns mit Schreiben vom 8. April 2002 folgende Mitteilung gemacht: „Hiermit teilen wir Ihnen gemäß § 41 Abs. 2 Satz 1 WpHG mit, dass uns am 01. April 2002 19,39% aus eigenen Aktien Stimmrechte an der Bechtle AG zustehen.“

Frau **Karin Schick**, 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 **BWK 2. Vermögensverwaltungsgesellschaft mbH, Stuttgart**, hat uns gemäß § 21 Abs. 1 WpHG am 18. Dezember 2009 mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an der Bechtle AG, Neckarsulm, Deutschland, ISIN: DE0005158703, WKN: 515870 am 18. Dezember 2009 die Schwelle von 3%, 5%, 10% und 15% der Stimmrechte überschritten hat und an diesem Tag 18,47% (das entspricht 3.916.507 Stimmrechten) betragen hat.

Die **Deutsche Bank AG, London** hat uns gemäß § 21 Abs. 1 und § 24 WpHG in Verbindung mit § 32 Abs. 2 InvG am 02.12.2010 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 30.11.2010 die Schwelle von 3% der Stimmrechte überschritten hat und an diesem Tag 3,047% (das entspricht 639900 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 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 4.313 Tsd. €. Des weiteren bestehen Haftungsverpflichtungen zugunsten von Tochtergesellschaften aus Miet- und Leasingverträgen (6.174 Tsd. €), Bürgschaften für Lieferanten der Bechtle-Gruppe (12.649 Tsd. €), aus Avalen (6.462 Tsd. €) und sonstigen Bürgschaften (1.526 Tsd. €). Ferner besteht eine Schuldübernahmeerklärung nach § 403 (1) (f) des niederländischen bürgerlichen Gesetzbuches für alle niederländischen Tochtergesellschaften (23.939 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 11.518 Tsd. €. Sie weisen einen um die gebuchte Zinsabgrenzung bereinigten Marktwert von -239 Tsd. € auf. Der Marktwert von Zins-Swaps bestimmt sich durch Abzinsung der erwarteten zukünftigen Zahlungsströme über die Restlaufzeit des Kontrakts auf Basis aktueller Marktzinsen und der Zinsstrukturkurve.

Zweck und Vorteil des Finanzinstruments ist die Absicherung sämtlicher Risiken aus Zinssatzänderungen bei aufgenommenen variabel verzinslichen Darlehen in Höhe von 11.518 Tsd. €. 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 2010 bestehen aus Leasing- und Mietverträgen finanzielle Verpflichtungen in Höhe von 27.544 Tsd. €:

	<u>Tsd. €</u>
2011	2.676
2012	2.590
2013	2.521
2014	2.493
2015	2.409
nach 2015	<u>14.855</u>
	<u>27.544</u>

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

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 vier Tochtergesellschaften bestehen Beherrschungs- und Gewinnabführungsverträge (Vertragsbeginn zwischen 1. Januar 2001 und 1. Januar 2010). 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 der Verträgen enthaltenen Verpflichtung zur Verlustübernahme.

Zur Optimierung der Bilanz- und Finanzierungsstruktur hat die Bechtle AG zum Ende des Geschäftsjahres von Tochterunternehmen erworbene Forderungen aus Lieferungen und Leistungen im Rahmen eines echten Factoringgeschäfts an eine Factoringgesellschaft verkauft und hierdurch Liquiditätszuflüsse in Höhe von 16,7 Mio. € erzielt. Aufgrund der guten Vermögens- und Finanzlage der Bechtle AG und des Konzerns bestehen aus dieser Finanzierung keine wesentlichen Risiken.

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

13. Gewinnverwendungsvorschlag

Der Vorstand beschließt, dem Aufsichtsrat und der Hauptversammlung vorzuschlagen, den Bilanzgewinn für das Geschäftsjahr 2010 in Höhe von 15.750 Tsd. € zur Ausschüttung einer Dividende in Höhe von 0,75 € je dividendenberechtigte Stückaktie zu verwenden.

Neckarsulm, am 23. Februar 2011

.....
(Dr. Thomas Olemotz)

.....
(Michael Guschlbauer)

.....
(Jürgen Schäfer)

Entwicklung des Anlagevermögens

	Anschaffungskosten				Kumulierte Abschreibungen				Buchwert	
	Stand am 01.01.2010 Tsd. €	Zugänge Tsd. €	Abgänge Tsd. €	Stand am 31.12.2010 Tsd. €	Stand am 01.01.2010 Tsd. €	Zugänge Tsd. €	Abgänge Tsd. €	Stand am 31.12.2010 Tsd. €	Stand am 31.12.2010 Tsd. €	Stand am 31.12.2009 Tsd. €
I. Immaterielle Vermögensgegenstände										
1. Entgeltlich erworbene Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten	6.895	807	77	7.625	5.962	605	77	6.490	1.135	933
2. Geleistete Anzahlungen	0	9	0	9	0	0	0	0	9	0
	<u>6.895</u>	<u>816</u>	<u>77</u>	<u>7.634</u>	<u>5.962</u>	<u>605</u>	<u>77</u>	<u>6.490</u>	<u>1.144</u>	<u>933</u>
II. Sachanlagen										
1. Grundstücke und Bauten	7.174	45	0	7.219	90	191	0	281	6.938	7.084
2. Betriebs- und Geschäftsausstattung	7.950	860	259	8.551	4.336	1.157	257	5.236	3.315	3.614
3. Geleistete Anzahlungen und Anlagen im Bau	0	51	0	51	0	0	0	0	51	0
	<u>15.124</u>	<u>956</u>	<u>259</u>	<u>15.821</u>	<u>4.426</u>	<u>1.348</u>	<u>257</u>	<u>5.517</u>	<u>10.304</u>	<u>10.698</u>
III. Finanzanlagen										
1. Anteile an verbundenen Unternehmen	191.246	7.180	3.176	195.250	8.597	0	2.176	6.421	188.829	182.649
2. Sonstige Ausleihungen	3.750	5.000	36	8.714	0	0	0	0	8.714	3.750
	<u>194.996</u>	<u>12.180</u>	<u>3.212</u>	<u>203.964</u>	<u>8.597</u>	<u>0</u>	<u>2.176</u>	<u>6.421</u>	<u>197.543</u>	<u>186.399</u>
	<u>217.015</u>	<u>13.952</u>	<u>3.548</u>	<u>227.419</u>	<u>18.985</u>	<u>1.953</u>	<u>2.510</u>	<u>18.428</u>	<u>208.991</u>	<u>198.030</u>

	Zugehörigkeit seit	Ausgeübter Beruf	Mitgliedschaften in Aufsichtsräten und anderen Kontrollgremien im Sinne § 125 Abs. 1 Satz 3 Aktiengesetz	Aktienbesitz	
				31.12.2010	31.12.2009
Kurt Dobitsch	20. Mai 1999	Unternehmer	Aufsichtsratsvorsitzender - United Internet AG, Montabaur - Nemetschek AG, München Mitglied des Aufsichtsrats - 181 Internet AG, Karlsruhe - DOCUWARE AG, Gernering - Graphisoft S.E., Budapest, Ungarn Mitglied des Verwaltungsrats - Hybris AG, Zürich, Schweiz	0	0
Dr. Walter Jaeger	17. Juni 2008	Kaufmann	Aufsichtsratsvorsitzender - Würthwein AG, Creglingen - Würth Finance International B.V., Amsterdam, Niederlande (bis 15.04.2010) Mitglied des Aufsichtsrats - Kaufland Stiftung & Co. KG, Neckarsulm - Lidl Stiftung & Co. KG, Neckarsulm Beiratsvorsitzender - Hohenloher Spezialmöbelwerk Schaffitzel GmbH & Co. KG, Öhringen - Mosolf GmbH & Co. KG, Kirchheim unter Teck - Vollert Anlagenbau GmbH & Co. KG, Weinsberg - Armaturenfabrik Franz Schneider GmbH & Co. KG, Nordheim - GEMU Gebr. Müller GmbH & Co. KG, Ingelfingen	0	0
Gerhard Schick Aufsichtsratsvorsitzender	22. März 2004	Kaufmann		0	0
Karin Schick	9. August 2004	Kfm. Angestellte		7.208.287 (1)	7.208.287 (1)
(1) 815.272 Aktien für Schick GmbH, 340.115 für Amaury Krief					
Klaus Winkler	20. Mai 1999	Geschäftsführer	Mitglied des Aufsichtsrats - IMS Gear GmbH, Donaueschingen - Joma-Polytec GmbH, Bodelshausen Mitglied des Beirats - Dieffenbacher GmbH & Co., Eppingen - Kapp GmbH & Co. KG, Coburg	725	725
Dr. Jochen Wolf 2. Stellvertreter Aufsichtsratsvorsitzender	2. Oktober 2003	Geschäftsführer	Aufsichtsratsvorsitzender - Joma-Polytec GmbH, Bodelshausen - Storsack Holding GmbH, Viernheim (bis 15.02.2010) Mitglied des Aufsichtsrats - Bardusch GmbH & Co. KG, Ettlingen - Behr GmbH & Co. KG, Stuttgart (bis 30.09.2010) - IMS Gear GmbH, Donaueschingen - LTS Lohmann Therapie-Systeme AG, Andernach - R-Biopharm AG, Darmstadt Mitglied des Verwaltungsrats - E.G.O. Blanc & Fischer-Firmengruppe, Oberderdingen Mitglied des Beirats - C. Häfner GmbH & Co. KG, Pforzheim	3.916.507 (2)	3.916.507 (2)
(2) für BWK 2. Vermögensverwaltungsgesellschaft mbH					
Udo Bettenhausen	18. Januar 2007	Vertriebsbeauftragter		0	0
Uli Drautz Aufsichtsratsvorsitzender	15. Oktober 2003	Ltd. kfm. Angestellter	Mitglied des Aufsichtsrats - Bechtle E-Commerce Holding AG, Neckarsulm - Bechtle Systemhaus Holding AG, Neckarsulm - Bechtle Managed Services AG, Neckarsulm - PP 2000 Business Integration AG, Stuttgart	1.644	1.644
Daniela Eberle	15. Oktober 2003	Kfm. Angestellte		0	0
Jürgen Ergenzinger	17. Juni 2008	Gewerkschaftssekretär IG Metall, Verwaltungsstelle Heilbronn-Neckars	Stellvertreter Aufsichtsratsvorsitzender - Läpple AG, Heilbronn (vom 15.02.2010 bis 21.05.2010)	0	0
Sonja Glaser-Reuss	17. Juni 2008	Kfm. Angestellte		1.000	1.000
Barbara Greyer	15. Oktober 2003	Gewerkschaftssekretärin ver.di, Landesbezirk Baden-Württemberg		0	0

BECHTLE AG, NECKARSULM

LAGEBERICHT FÜR 2010

UNTERNEHMEN

KONZERNSTRUKTUR

Die Organisations- und Managementstruktur der Bechtle AG ist ausgerichtet an der langfristigen Strategie des Unternehmens. Alle strukturellen Maßnahmen im Berichtsjahr haben direkt oder indirekt zu deren Umsetzung beigetragen und dienen vorrangig einer besseren Marktdurchdringung sowie der Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit. Mit einer segmentübergreifenden leistungsstarken Logistik sowie einer zunehmend effizienten Vernetzung der dezentral geführten Systemhausstandorte und der europaweiten Ausrichtung im E-Commerce hat die Bechtle-Gruppe die notwendigen führungsorganisatorischen Voraussetzungen für profitables Wachstum 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, IT-Rechenzentrum, Personal, Qualitätsmanagement, Recht sowie Compliance. Eine weitere Konzernfunktion stellt die Bechtle Akademie dar, die für die Aus- und Weiterbildung der Mitarbeiter sowie für die Personalentwicklung im Konzern zuständig ist. Der Holding ebenfalls zugeordnet ist die Bechtle Logistik & Service GmbH, in der vor allem die Funktionen Einkauf, Lager, Produktmanagement und die Katalogproduktion organisiert 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, unter 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 Veränderungen an der rechtlichen Struktur des Bechtle-Konzerns vorgenommen. In der Schweiz wurden die Gesellschaften mit Sitz in Bern, Carouge (Genf), Crissier (Lausanne), Dübendorf (Zürich) und Reinach unter dem Dach der Bechtle Schweiz AG mit Sitz in Rotkreuz zusammengefasst. Ausschlaggebend hierfür war im Wesentlichen, die Aktivitäten der Schweizer Gesellschaften im Bereich Managed Services zu bündeln und einen einheitlichen Marktauftritt zu gewährleisten.

Darüber hinaus hat die Bechtle AG zur fachlichen und vertriebsseitigen Unterstützung der Segmente sowie um eine standortübergreifende einheitliche Projektkoordination im Konzern zu ermöglichen im Geschäftsjahr 2010 einen zentralen Geschäftsbereich Software gegründet.

Mit der strategischen Holdingorganisation verfügt die Bechtle AG über die wesentlichen strukturellen Voraussetzungen, 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. Auf mittlere Sicht sollen Rechts- und Managementstruktur allerdings weitgehend aufeinander abgestimmt sein.

Managementstruktur

Im Berichtsjahr wurden die Führungsstrukturen der Bechtle AG durch die Schaffung zusätzlicher Leitungspositionen und die Ernennung von zusätzlichen Bereichsvorständen weiter der Unternehmensgröße und den Marktanforderungen angepasst. Dabei waren neben der Stärkung der Wettbewerbssituation vor dem Hintergrund eines unverändert sehr dynamischen wirtschaftlichen Umfelds vor allem drei Gründe ausschlaggebend: erstens die Intensivierung der standortübergreifenden Zusammenarbeit in Verbindung mit einer stärkeren Unterstützung der Systemhäuser durch die zentralen Geschäftsbereiche, zweitens die Etablierung skalierbarer und modularer Strukturen, die klar auf die künftigen Wachstumsfelder des Unternehmens ausgerichtet sind, und drittens die führungsorganisatorische Absicherung des weiteren Wachstums der Bechtle AG.

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 Rechnung und sichert eine hohe Effizienz in der Steuerung und Führung des Konzerns. 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 mit über 60 Standorten ausschließlich in der D-A-CH-Region vertreten. Im Segment IT-E-Commerce hingegen baut der Konzern seine europaweite Aufstellung konsequent aus und ist Anfang 2011 in insgesamt 13 Ländern präsent.

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.

Der zentrale Bereich Logistik & Service ist direkt dem Vorstandsvorsitzenden der Bechtle AG zugeordnet, ebenso die zentralen Funktionen Controlling und Finanzen, Unternehmenskommunikation und Investor Relations, IT-Rechenzentrum, Personal und Personalentwicklung sowie Recht.

Standorte

Die Konzernzentrale der Bechtle-Gruppe ist in Neckarsulm. Hier haben neben der Bechtle AG auch die zentralen Einheiten ihren Sitz. Das Finanzwesen hat seinen Sitz in Gaildorf.

Im beratungsintensiven Dienstleistungsgeschäft des Segments IT-Systemhaus & Managed Services ist der Vor-Ort-Kontakt zum Kunden von elementarer Bedeutung. Deshalb hat Bechtle ein flächendeckendes Netz an IT-Systemhäusern, das sich auf über 60 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 Marktposition in der D-A-CH-Region weiter ausgebaut. Mit der Übernahme der mit vier Standorten in Norddeutschland vertretenen iits Systemhausgruppe verstärkt sich Bechtle in Wachstumsbereichen wie dem Infrastruktur- und Lösungsgeschäft. Darüber hinaus wurden durch die Akquisition der HTH Consulting, St. Pölten die Systemhausaktivitäten in Österreich erweitert. HTH ist insbesondere auf Systemintegration und Virtualisierung spezialisiert. Synergien zu Kunden aus entwicklungs- und konstruktionsintensiven Branchen wie Maschinenbau, Transport und Automotive hebt Bechtle mit der Akquisition der SolidPro Informationssysteme mit Sitz in Langenau. Durch die Besetzung des CAD-Marktsegments erweitert die Gruppe vor allem ihr Lösungsportfolio als Komplettanbieter - von der IT-Infrastruktur bis zur hochspezialisierten CAD-Software.

Aufgrund der erreichten breiten Flächendeckung des Bechtle-Konzerns ist jedoch auch eine fortlaufende Überprüfung der Effizienz und Effektivität der Standortstruktur erforderlich. Im zurückliegenden Geschäftsjahr wurde in diesem Zusammenhang die in Wien ansässige Madras GmbH auf die Bechtle GmbH, Wien verschmolzen. Darüber hinaus hat der Konzern die beiden Gesellschaften NBI GmbH, Duisburg und die Bechtle GmbH & Co. KG, Oberhausen an einen gemeinsamen Sitz in Duisburg zusammengeführt. Die Bechtle-Gruppe umfasst zum Zeitpunkt der Berichterstattung 48 IT-Systemhäuser sowie mehr als zehn Vertriebsbüros in 13 Bundesländern Deutschlands. In der Schweiz verfügt die Bechtle AG über zehn Systemhausstandorte in acht Kantonen und in Österreich über Lokationen in Wien und St. Pölten sowie weitere Vertriebsstützpunkte in Graz und Innsbruck.

Die Bechtle AG unterhält im Segment IT-E-Commerce mit der Marke Bechtle direkt Standorte in 13 europäischen Ländern. Der Konzern hat sich unter anderem aufgrund der Wachstumsaussichten und der sozioökonomischen Rahmendaten im April 2010 für den Eintritt in den polnischen Markt entschieden. Mit dem Start einer eigenen Handelsgesellschaft in Tschechien im April 2011 ist Bechtle im Bereich E-Commerce in zwei osteuropäischen Ländern vertreten.

Auch unter der Marke Comsoft erweiterte der Konzern im Berichtsjahr seine Softwareaktivitäten. Nach dem Markteintritt in Belgien im März 2010 setzte Bechtle mit der Gründung weiterer Gesellschaften in Italien und Spanien die Internationalisierungsstrategie in dieser Sparte konsequent fort. Mit Comsoft ist Bechtle in acht und mit der Handelsmarke ARP in fünf europäischen Ländern präsent. Darüber hinaus betreibt die ARP eine Einkaufsgesellschaft in Taiwan.

Zur Bechtle AG gehören damit insgesamt etwa 80 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 mehr als 870 Mitarbeitern.

GESCHÄFTSTÄTIGKEIT

Die IT ist schon längst zum Produktionsfaktor, oft sogar zum Motor und Herzstück der Geschäftsprozesse aller Unternehmen geworden. Ein enger und unmittelbarer Kontakt zum Kunden ist für einen handelstreibenden Dienstleister wie Bechtle daher maßgeblich für den Erfolg in der Branche. Zudem wird das Geschäft internationaler und vielschichtiger. Die Märkte unterliegen einem stetigen Wandel. Kompetenz in der Breite und Tiefe aller relevanten Themen sowie Know-how-Transfer und Flexibilität sind ausschlaggebend für eine erfolgreiche Positionierung im Wettbewerb. Die Bechtle-

Gruppe hat ihr Geschäftsmodell und die internen Prozesse auf diese Komplexität und Dynamik konsequent ausgerichtet. Mit dem Ergebnis, dass die Leistungsfähigkeit des Bechtle-Konzerns nicht nur mittelständische Unternehmen, sondern auch öffentliche Auftraggeber und international agierende Großkonzerne überzeugt.

Geschäftsfelder

Die Bechtle AG gliedert ihre Aktivitäten in die beiden Segmente IT-Systemhaus & Managed Services sowie IT-E-Commerce. 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 Komplettbetrieb der IT. Das Segment IT-E-Commerce umfasst die auf Internet, Katalog und Telefon gestützten Handelsaktivitäten des Konzerns. Mit den Marken ARP, Bechtle direkt, und Comsoft direct verfolgt Bechtle in diesem Segment eine Mehrmarkenstrategie.

Leistungsspektrum und Prozesse

IT-Systemhaus & Managed Services. Die Bechtle-Gruppe ist ein Dienstleistungs- und Handelsunternehmen. 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. Die angebotenen Lösungen werden unmittelbar an den Bedürfnissen und Wünschen der Kunden ausgerichtet. 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 individuelle Lösung zu erarbeiten. Das Produktportfolio wird dabei kontinuierlich überprüft und den Markt- und Kundenerfordernissen angepasst. Im Berichtsjahr hat Bechtle beispielsweise das CAD-Systemhaus SolidPro akquiriert und ist damit nun in der Lage, auch Kunden aus entwicklungs- und konstruktionsintensiven Branchen wie Maschinenbau, Transport und Automotive die komplette Bandbreite der IT-Dienstleistungen anzubieten.

Bechtle-IT-Lösungen:

Über 1.600 Servicemitarbeiter sowie zertifizierte Spezialisten und Systemingenieure bieten den Kunden im IT-Lösungsbereich Fachwissen, hohe Detailkompetenz, langjährige IT-Projekterfahrung und die Fähigkeit, individuelle Anforderungen schnell umsetzen zu können. In überregional tätigen Competence Centern hat Bechtle Spezialisten-Know-how zu komplexen Lösungsthemen gebündelt. Mehr als 200 Zertifizierungen aller namhaften Hersteller garantieren höchste Qualifizierung bei unseren Serviceleistungen. Die Bechtle- IT-Lösungen bieten ein vollständig integriertes Portfolio zu den folgenden Fokusthemen:

Client Management:

Das Angebot reicht von der IT-Architekturberatung bis zum Client Lifecycle Management mit automatisierten Prozessen von der Beschaffung über den Rollout bis zum End-of-Life. Für die Migration auf Windows 7 hält Bechtle zum Beispiel zertifizierte Spezialisten und Rollout-Manager vor. Mit Print Solutions verfügt Bechtle über innovative Konzepte auf Basis von Full-Service- oder Klick-Preis- Modellen.

Server & Storage:

Diese Leistungen umfassen die herstellerunabhängige Beratung, Projektierung und den Betrieb virtualisierter Server- und Storage-Systeme durch automatisierte Lösungen. Durch eine Energieeffizienzberatung und die Auswahl einer geeigneten Infrastrukturlösung in Bezug auf technologische Leistungsfähigkeit, Stromversorgung und Kühlung, aktives Energiemanagement, effiziente, skalierbare Server- und Storage-Systeme trägt Bechtle dazu bei, die Energiekosten seiner Kunden oft deutlich zu senken.

Networking Solutions:

Skalierbare Lösungen für LAN- und Unified-Communication-Infrastrukturen bilden die Schwerpunkte im Bereich „Networking Solutions“. Zertifizierte Experten von Bechtle sorgen von der Netzwerkanalyse bis hin zum Netzwerkbetrieb für eine hohe Verfügbarkeit und Wirtschaftlichkeit der Netzwerkinfrastruktur. Gemeinsam mit führenden Herstellern vertreibt Bechtle zum Thema „Collaboration“ integrierte Konzepte für Konferenzlösungen, IP-Kommunikation, Messaging, mobile Anwendungen und Telepresence.

Virtualisierung:

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 ermöglicht Bechtle seinen Kunden den größtmöglichen Virtualisierungsgrad im Data Center. Themen wie Automatisierung, Service-Level-Vereinbarungen und Prozessmanagement sowie Self-Services stehen dabei im Fokus.

IT Security:

Bechtle verfügt über hochqualifizierte Spezialisten für IT-Sicherheit, die darüber hinaus hohe Kompetenz beim Design von sicheren LAN-Backbones und Weitverkehrsnetzen (WAN) haben. Die zertifizierten IT-Sicherheitsexperten planen, implementieren und betreuen IT-Sicherheitsinfrastrukturen. Darüber hinaus bietet Bechtle Beratung und Lösungen rund um den betrieblichen Datenschutz und die IT-Sicherheitsstrukturen. Qualifizierte Datenschutzbeauftragte mit Praxiserfahrung, IT-Sicherheitsbeauftragte und Juristen übernehmen kompetent und zuverlässig Beratung, Konzeption und Realisierung.

Business Applications:

Bechtle Business Applications ist mit mehreren Standorten wichtiger Software- und Beratungspartner für Industriekunden. Business Applications von Bechtle enthalten Lösungen rund um Microsoft Dynamics, Business Intelligence, Dokumentenmanagement, Groupware-/Lotus-Notes-/ Domino-Lösungen und CAD. Mit SolidWorks bietet Bechtle eine breite Palette an Werkzeugen für mechanisches CAD, Konstruktionsprüfung, Produktdatenmanagement, Konstruktionskommunikation sowie CAD-Produktivität.

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 Benutzerservice für die IT-Infrastruktur der Kunden gewährleistet Bechtle über den gesamten Lebenszyklus eine optimale Funktionsfähigkeit der IT-Systeme. Individuelle Finanzierungsmodelle wie Leasing ergänzen dabei die technischen Lösungen.

Bechtle Installationszentrum

Das Installationszentrum bietet alle Möglichkeiten, Kundenanforderungen zeitnah und kompetent zu erfüllen - von der individuellen Einzelinstallation bis zur Durchführung landesweiter Rollouts mit einem Durchsatz von bis zu 1.000 Systemen pro Tag.

Bechtle Field Services

Im Bereich Field Services bietet Bechtle eine große Zahl von Garantie- und Serviceleistungen an, die über die gesetzlich geforderte Gewährleistungspflicht hinausgehen. Um im Rahmen dieser Dienstleistung eine optimale Einsatzsteuerung zu gewährleisten, werden alle Meldungen zentral an sieben Tagen die Woche rund um die Uhr aufgenommen und an die rund 300 Techniker weitergeleitet. Dadurch ist ein Service mit bis zu maximal zwei Stunden Reaktionszeit vor Ort realisierbar.

Bechtle Remote Services

Die IT-Infrastruktur eines Unternehmens muss reibungslos funktionieren. Bechtle bietet hierfür modulare Lösungen an, die sich optimal mit den notwendigen Vor-Ort-Leistungen bei den Kunden kombinieren lassen. Bechtle versteht sich im Service Desk als zentrale Anlaufstelle und kümmert sich um Störungsmeldungen und Serviceanfragen. Im Remote Management überwacht und betreibt Bechtle IT-Infrastruktursysteme im Bereich Server und Storage, LAN/WAN, Firewall und Security. Hier finden lückenlose Überwachung, Dokumentation und Problemlösung statt mit dem Ziel, eine höchstmögliche Verfügbarkeit der IT-Infrastruktur sicherzustellen. Die modularen Lösungspakete bieten mehrstufige Service-Level-Vereinbarungen, die auf die Belange der Kunden optimal zugeschnitten sind.

Bechtle Onsite Services

Die Bechtle Onsite Services unterstützen die Serviceteams beim Kunden vor Ort dauerhaft im Rahmen von Outtasking- und Outsourcing-Verträgen. Die Onsite Services werden durch lokale Dienstleisterteams erbracht, die sich auf die Anforderungen der jeweiligen Kunden spezialisiert haben. Zudem ist es möglich, dass der Kunde seine IT vollständig auslagert und die Erbringung der IT-Prozesse Bechtle überlässt.

Bechtle Mittelstands-Konzept

Besonders für die Anforderungen des lokalen Mittelstands hat Bechtle das Bechtle Mittelstands-Konzept (BMK) entwickelt. Mit der Abhängigkeit von der IT steigt bei Ausfällen das Risiko hoher finanzieller Schäden für die Unternehmen. Kleine und mittlere Firmen haben oft nicht die Ressourcen, um die notwendige Breite an unterschiedlichen IT-Spezialgebieten vorzuhalten. Zugleich steigen die rechtlichen Anforderungen bei zunehmender Komplexität der IT-Systeme. Das BMK greift diese Anforderungen auf. Bechtle übernimmt mit diesem Angebot die komplette IT-Verantwortung für Unternehmen mit bis zu 200 PC-Arbeitsplätzen zu einem fixen monatlichen Preis. Die Kunden erhalten bei kalkulierbaren Kosten die neueste Technologie und die Gewähr für einen professionellen, ausfallsicheren IT-Betrieb.

Competence Center und Schulungszentren

Ein wichtiges Standbein im Leistungsspektrum von Bechtle sind die sogenannten Competence Center. Bestimmte Schwerpunktdienstleistungen werden vom Markt stärker nachgefragt. Um den Kunden für diese Services immer das aktuell nötige Expertenwissen zur Verfügung stellen zu können, bündelt die Bechtle-Gruppe dieses Know-how in 13 Competence Centern. Die Competence Center stehen grundsätzlich allen Standorten im Rahmen der Leistungserbringung als interne Serviceeinheiten zur Verfügung.

Das maßgeschneiderte Seminarkonzept der 19 bundesweiten Bechtle-Schulungszentren folgt konsequent den Anforderungen des Markts. Bei mehr als 10.000 Seminarterminen zu 400 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 im Geschäftsjahr 2010 weiter an der Fokussierung der IT-Leitthemen sowie an dem Konzept zum standortübergreifenden Know-how-Transfer gearbeitet. Ziel ist es, die Bereitstellung von Expertenwissen in allen Projekten und Kundensituationen gleichermaßen zu gewährleisten, unabhängig vom Sitz des jeweiligen Systemhauses. Ausgehend von den Competence Centern im Segment IT-Systemhaus & Managed Services wird daher die künftige Zusammenarbeit mit den Standorten der regionalen Cluster neu organisiert. Hier hat der Konzern im Bereich Networking Solutions und Virtualisierung mit zwei von insgesamt sechs Fokusthemen im Berichtsjahr den Anfang gemacht. Die projektverantwortlichen Systemhäuser investieren in die Vertriebs- und Beratungsqualität der jeweiligen Schwerpunktthemen durch eine verstärkte Ausbildung der Mitarbeiter, unterstützen andere Systemhäuser bei Kundenprojekten und organisieren den erfolgreichen Wissenstransfer innerhalb eines Clusters.

IT-E-Commerce

Im Segment IT-E-Commerce deckt Bechtle als Fachhändler mit über 44.000 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 vertreibt der Konzern mit ARP® und Claxan® Produkte unter eigenem Label und bietet 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 Online-Beschaffungssystem, 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. Über 21.000 Bechtle-Kunden haben europaweit mit bios® bereits ihre Prozesskosten bei der Beschaffung und Verwaltung von IT-Produkten spürbar reduziert. Bereits heute werden mehr als 40 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.

Die bios®-Kunden profitieren von der hohen Flexibilität in der Produktauswahl bei gleichzeitiger Standardisierung und können so gleichzeitig bei allen Bestellungen die Einheitlichkeit der eigenen IT-Infrastruktur sicherstellen.

Im Geschäftsjahr 2010 schloss der Konzern die Neugestaltung der bios®-Shops für Öffentliche Auftraggeber ab. Auch die neue Generation dieser Beschaffungsplattform verfolgt das Prinzip der kundenspezifischen Ansprache konsequent weiter. 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 ein großer Teil 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 im Bereich Logistik & Service in Neckarsulm angesiedelt. Die Aktivitäten der Schweizer Systemhäuser sowie der ARP- und Comsoft-Gesellschaften werden vom Logistikzentrum in Rotkreuz gesteuert.

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 4,7 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 gelten die Produktkataloge als zweite wichtige Vertriebschiene im Handelsgeschäft von Bechtle. Der Hauptkatalog von Bechtle direct erscheint zweimal im Jahr in acht Sprachen mit einer Auflage von 150.000 Exemplaren. Der ARP-Katalog erscheint in zwei Sprachen dreimal jährlich mit einer Auflage von 100.000 Exemplaren. 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 Branche entwickelt.

Softwarelizenzierung

Darüber hinaus intensiviert die Bechtle AG im Jahresverlauf die Aktivitäten im Bereich Softwarelizenzierung und -management. Die in diesem Geschäftsfeld in sieben Ländern tätigen Comsoft direct-Gesellschaften bieten den Kunden herstellerübergreifend ein Full-Service-Lösungsportfolio für Softwarelizenzen an. Unternehmen ab einer Größe von mindestens 250 PC-Arbeitsplätzen erhalten bei Comsoft direct individuell zugeschnittene Softwareprodukte, Lösungen und Dienstleistungen. 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.

Eine professionelle Bestandsverwaltung der beim Kunden eingesetzten Hardware und Softwarelizenzen erreicht der Konzern mit bios® Asset. Dabei handelt es sich um eine modulare, kostengünstige IT-Assetmanagement-Lösung. Das Programm kann auf die vorhandenen IT-Bestandsinformationen zurückgreifen und gibt so umfangreich Auskunft über die gesamte Hardware- und Softwaretechnologie, die im Unternehmen eingesetzt wird. Komplexe Abläufe wie der Lebenszyklus der Hardware - Einkaufsplanung, Finanzierung, Beschaffung, Verteilung, Bereitstellung, Instandhaltung bis hin zur Entsorgung - können so jederzeit abgebildet und kontinuierlich optimiert werden.

Forschung und Entwicklung

Als reines Dienstleistungs- und Handelsunternehmen betreibt Bechtle keine Forschungsaktivitäten. Auch Entwicklungsleistungen finden nur in sehr eingeschränktem Umfang statt und erfolgen vornehmlich für eigene Zwecke. Kennzahlen zu F&E weist Bechtle aufgrund des geringen Umfangs und der zu vernachlässigenden wirtschaftlichen Bedeutung der Entwicklungsleistungen nicht aus.

Entwicklungsarbeiten im Berichtsjahr betrafen die Pflege und Aktualisierung der Webseiten. Zudem entfiel Programmieraufwand auf die beiden selbst erstellten Softwarelösungen BELOS und structura dynamic. BELOS ist eine Ressourcenmanagementsoftware zur Planung und Durchführung von Veranstaltungen, Schulungen und Meetings. Die für den eigenen Bedarf entwickelte Software wird in geringem Umfang vermarktet. Mit structura dynamic bietet Bechtle auf Basis der Unternehmenssoftware Microsoft Dynamics ein umfassendes Gesamtpaket speziell für mittelständische Hersteller. Das Tool zeichnet sich unter anderem durch eine hohe Funktionalität und Transparenz bei Projektmanagement, Ressourcen- und Absatzplanung, Produktionssteuerung, Service- und Reklamationsabwicklung sowie Benachrichtigungs- und Genehmigungsverfahren aus. Die Softwarelösungen werden regelmäßig gepflegt und weiterentwickelt.

Die Onlinelösungen der bestehenden Webshops von Bechtle direct und ARP wurden 1995 intern bei Bechtle entwickelt. Seitdem übernimmt ein Team von Programmierern die kontinuierliche Pflege, die Weiterentwicklung der E-Commerce-Plattformen und die Implementierung neuer Länderseiten wie beispielsweise im Rahmen der Markteinführungen in Polen sowie aktuell in Tschechien. Auch auf die Unternehmensseite www.bechtle.com beziehungsweise auf die Webshoplösungen, erreichbar unter den jeweiligen Landesdomains von Bechtle, entfielen im Berichtsjahr weitere Entwicklungsleistungen.

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 PC-Arbeitsplätzen und im gehobenen Mittelstand sind Unternehmen mit 250 bis 2.000 PC-Arbeitsplätzen 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 Marktbearbeitung umzusetzen. Ein zentraler Geschäftsbereich Öffentliche Auftraggeber unterstützt in dieser Funktion als interne Serviceeinheit die dezentralen Systemhäuser sowie die Bechtle direct-Gesellschaften bei der Bearbeitung öffentlicher Ausschreibungen.

Geografisch ist Bechtle im Segment IT-Systemhaus & Managed Services ausschließlich in der D-A-CH-Region tätig. Im Segment IT-E-Commerce ist der Bechtle-Konzern derzeit europaweit aufgestellt.

Wettbewerbsposition

Laut den Angaben des Statistischen Bundesamts boten im Berichtsjahr 2010 über 70.000 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 Jahresumsätze selten 5 Mio. € übersteigen. Die Gruppe der mittelgroßen IT-Unternehmen mit einem Jahresumsatz von circa 50 Mio. € bis 250 Mio. € besteht nach

Angaben des Statistischen Bundesamtes aus circa 100 Unternehmen. Zu den größeren in Deutschland aktiven Systemhäusern zählen nur etwa 20 Unternehmen, darunter Bechtle.

Bechtle hat in Deutschland eine hervorragende Marktposition. Laut dem Fachmedium ChannelPartner belegte Bechtle 2010 im deutschen Systemhausgeschäft gemessen am inländischen Umsatz den zweiten Platz unter den herstellerunabhängigen Systemhäusern, 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 das am häufigsten genannte Unternehmen.

In der jährlichen Umfrage der Fachzeitschriften ChannelPartner und Computerwoche unter Anwenderunternehmen zur Kundenfreundlichkeit belegte die Bechtle AG 2010 in der Klasse über 250 Mio. € Jahresumsatz einen führenden Platz unter den deutschen Systemhäusern. Über 2.000 Projekte wurden in der dreiwöchigen Onlinebefragung beurteilt, davon über 900 von Bechtle. Die Fragen betrafen unter anderem die Qualität des Angebots des ausgewählten Systemhauses. Anhand der Aussagen zum Projektmanagement, zur Kommunikation, zu Reaktionszeiten und Kompetenz wurde die Güte des Projektverlaufs ermittelt. Eingehaltene Termine, ein gutes Preis-Leistungs-Verhältnis und die Betreuung nach Projektende (Wartung, Schulung, etc.) waren ebenfalls Grundlage der Bewertung.

In der Schweiz zählt Bechtle nach eigener Einschätzung im Systemhausgeschäft zu den Marktführern. In Österreich ist die Bechtle AG mit zwei Systemhausstandorten in Wien und St. Pölten sowie weiteren Vertriebsniederlassungen in Graz und Innsbruck vertreten

Unverändert verbuchen die kleineren und mittleren Unternehmen zusammen den weitaus größten Marktanteil in der D-A-CH-Region. Darüber hinaus war im Berichtsjahr zu beobachten, dass es weiterhin zu einer stärkeren Konsolidierung durch Fusionen und Übernahmen kam und vor allem große Unternehmen ihre Marktposition ausbauten.

Im Bereich IT-E-Commerce sieht sich der Konzern in Deutschland und der Schweiz in der Spitzengruppe. In den übrigen europäischen Ländern ist Bechtle in einer gefestigten Marktposition, wobei in Ländern mit erst kürzlich erfolgtem Markteintritt diese Position noch untermauert werden muss.

Umweltschutz

Die Bechtle AG ist als Handels- und Dienstleistungsunternehmen von Anforderungen des Umweltschutzes weniger betroffen als produzierende Unternehmen. Dennoch fühlt sich Bechtle dem Umweltschutz verpflichtet. So unterstützt der Konzern im Rahmen seiner Möglichkeiten einen verantwortungsvollen Umgang mit den eingesetzten Ressourcen. Um dieses Engagement zu unterstreichen und vor allem auch innerhalb des Unternehmens zu verankern, plant die Bechtle AG im laufenden Geschäftsjahr, ein Umweltmanagementsystem nach ISO 14001 zu etablieren. Damit wird es dem Unternehmen möglich sein, Umwelteinflüsse systematisch zu erfassen und die Umweltsituation laufend verbessern zu können. Derzeit erarbeitet Bechtle die entsprechende Qualitätspolitik, das Qualitätsprogramm und die -ziele. Im Sommer 2011 will das Unternehmen dann die Zertifizierung durchführen.

Die Gesellschaft bietet keine Produkte an, die Schadstoffe oder potenziell schädigende Stoffe enthalten und damit ein Risiko für Endanwender und Umwelt darstellen. Bechtle verpflichtet seine Lieferanten dazu, 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. Neben der Vereinbarung werden regelmäßig alle eingekauften 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.

Ein wichtiges Thema für Bechtle ist die sogenannte Green IT. Unternehmen, die heute noch nicht ausreichend für das Thema Green IT sensibilisiert sind, müssen in Zukunft mit steigenden Energiekosten, höheren Abgaben und nicht zuletzt auch mit negativer Presse rechnen. Eine professionelle Auseinandersetzung mit Green IT bietet dagegen die Chance, sich der sozialen Verantwortung zu stellen und das Thema Umweltschutz nicht nur als Wettbewerbsvorteil zu nutzen, sondern gleichermaßen von niedrigeren Betriebskosten zu profitieren. Viele Unternehmen entscheiden

sich heutzutage nicht mehr nur für den besten Angebotspreis, sondern betrachten die Kosten für den gesamten Lifecycle, was auch die permanent steigenden Energiekosten berücksichtigt. Ein anderer wichtiger Faktor ist der Mitarbeiter. Die Schulung der Mitarbeiter ergänzt die Zielsetzung, auch am Arbeitsplatz eine Sensibilisierung für die IT und die damit verbundenen laufenden Energiekosten nachhaltig zu gewährleisten. Das Unternehmen sieht sich als strategischer Partner für Green IT. Neben der hohen Servicequalität und der Hochverfügbarkeit der Systeme gehört die flexible Unterstützung der Geschäftsprozesse der Kunden zu den Aufgaben von Bechtle.

Der Konzern reagiert auf den gestiegenen Bedarf nach verbrauchsärmeren IT-Produkten sowie energieeffizienten Konzepten auch 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. Darüber hinaus finden sich im aktuellen Produktangebot von Bechtle zahlreiche energiesparende Hard- und Softwareprodukte.

UNTERNEHMENSSTEUERUNG

Strategie und Unternehmensorganisation der Bechtle-Gruppe sind konsequent auf die Vision 2020 ausgerichtet. Dabei ist dieses ambitionierte Zukunftsbild weit mehr als eine Hochrechnung der Gegenwart. Der Konzern wird auf dem Weg zur Realisierung seiner Ziele sowohl durch den organischen Zugewinn von Marktanteilen als auch durch weitere Akquisitionen wachsen. Neben Themen wie der Erschließung neuer Geschäftsfelder und einer zukunftsgerichteten Personalpolitik bestimmt auch die regelmäßige Verbesserung der Steuerungssysteme die nachhaltige Entwicklung von Bechtle in einem dynamischen Marktumfeld. Insbesondere die im Berichtsjahr weiterentwickelten Instrumente unterstützen eine fortlaufende Prüfung der Tragfähigkeit von Strategie und Führungsorganisation in Bezug auf das Erreichen der langfristigen Wachstums- und Profitabilitätsziele.

Ziele und Strategie

Der Vorstand der Bechtle AG hat sich mit der Vision 2020 sehr ambitionierte Wachstumsziele gesetzt. Danach strebt der Konzern bis 2020 einen Gesamtumsatz von 5 Mrd. € bei einer Vorsteuermarge von 5 Prozent sowie eine Verdopplung der Beschäftigten auf 10.000 Mitarbeiter an. Diese Zielstellung setzt ein durchschnittliches Wachstum der Erlöse von jährlich 10 bis 15 Prozent bei gleichzeitiger Steigerung der Profitabilität voraus.

Mit kompetenter Beratung, neuen Technologien, hochwertigen Dienstleistungen und einem bedarfsorientierten Hardwareinfrastruktur- sowie Softwareangebot als Teil einer Lösung für den Kunden möchte Bechtle auch künftig organisch wachsen. Dazu baut das Unternehmen sein Portfolio konsequent aus: zum Teil aus eigener Kraft, zum Teil in enger Abstimmung mit wichtigen Herstellern.

Darüber hinaus soll das Wachstum auch weiterhin durch attraktive Akquisitionen oder gezielte 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 der IT-spezifischen Kompetenzen, die intensive Bearbeitung strategisch bedeutsamer regionaler Märkte sowie Kundengruppen und damit die Gewinnung von Marktanteilen. Der Konzern hat im Segment IT-Systemhaus & Managed Services das Ziel, bis 2020 flächendeckend in der gesamten D-A-CH-Region vertreten zu sein und sich zum führenden IT-Partner der Industrie sowie der öffentlichen Auftraggeber zu entwickeln.

Im Segment IT-E-Commerce verfolgt Bechtle auf Basis einer Mehrmarkenstrategie eine konsequente Internationalisierung. Das Unternehmen ist bereits heute in insgesamt 13 Ländern Europas vertreten. Der Konzern wird seine Präsenz weiter ausbauen und bis 2020 in Europa eine führende Position im E-Commerce einnehmen. Wesentlicher Bestandteil der Strategie ist es, das Wachstum im Handel mit Hard- und Software auch jenseits der europäischen Grenzen fortzusetzen.

Die Personalentwicklung ist vor dem Hintergrund des absehbaren Fach- und Führungskräftemangels in der gesamten IT-Branche ein kritischer Erfolgsfaktor bei der Umsetzung der Strategie und dem 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.

Die in der Firmenphilosophie verankerten Grundwerte der Bechtle AG sind zentraler Bestandteil der Unternehmenskultur. Diese Werte untermauern in Verbindung mit den internen Führungsgrundsätzen 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, Vorsteuerergebnis sowie das Vorsteuerergebnis bezogen auf den Umsatz (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 grobe Einschätzung zur Entwicklung wesentlicher GuV-Posten wie Umsatz, Deckungsbeitrag, Personalkosten, EBT und Firmenwertabschreibungen sowie Mitarbeiterstand. Die Fokusplanung wird im neuen Planungs- und Reportingsystem „DeltaMaster“ gepflegt und gibt für das bevorstehende Geschäftsjahr den 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 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 analysiert, die im Berichtsjahr weiter ausgebaut und optimiert wurden. Bei Planabweichungen kann das Management so umgehend geeignete Maßnahmen einleiten. Die Auswertung findet - in Form eines Benchmarks - 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 im Vergleich zu anderen Lokationen - stellt der Konzern den operativen Einheiten darüber hinaus mit dem Planungs- und Reportingsystem „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 dem SAP-Finanzbuchhaltungsmodul 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 sowie der Auftragseingänge als unternehmensspezifischer Frühindikator gesehen.

Die unmittelbar geschäftsbezogenen Kennzahlen werden im Rahmen der Steuerung der Gesellschaften durch cashflowbasierte Kennzahlen wie Working Capital, Kapitalbindungsdauer, DSO und DPO ergänzt. So wird beispielsweise die Entwicklung der wesentlichen Einflussfaktoren des Cashflows jedem operativ verantwortlichen Geschäftsführer in Form eines sogenannten Cashflow-Cockpits mit den entsprechenden internen Benchmarks monatlich zur Verfügung gestellt, um frühzeitig auf mögliche Fehlentwicklungen einzuwirken.

Neben den zentralen Managementinformationssystemen wie „DeltaMaster“, „Planos“ und „ESC“ setzt die Bechtle AG im Rahmen der ressourcenorientierten Steuerung der Geschäftsprozesse die beiden ERP- (Enterprise Resource Planning-)Systeme Navision Financials und SAP ein. Finanzbuchhaltung, Controlling 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 Financials dient an allen Standorten als zentrales Warenwirtschafts- und Vertriebsinformationssystem. Die beiden miteinander verzahnten Systeme 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.

Als deutliches Signal für eine erfolgreiche Kundenbindung wertet Bechtle die jährlichen Umfrageergebnisse der Fachzeitschriften ChannelPartner und Computerwoche nach dem kundenfreundlichsten Systemhaus in Deutschland. Von den insgesamt mehr als 2.000 bewerteten Projekten entfielen über 900 auf Bechtle. In der Kategorie der Unternehmen über 250 Mio. € Umsatz wurde der Konzern von den befragten Anwendern mit einem Notendurchschnitt von 2,05 (Vorjahr: 1,92) bewertet und erreichte damit einen führenden Platz im Gesamtranking. 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.

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 auch eine Kontrolle der nichtfinanziellen Leistungsindikatoren im Unternehmen möglich. Vor dem Hintergrund der fortlaufenden Überprüfung, Steuerung und Weiterentwicklung der strategischen Ziele ist mit diesen organisatorischen und systemhinterlegten Sicherungsmaßnahmen eine bessere Koordination und konsequente Ausrichtung der Aktivitäten aller Bereiche im Konzern im Sinne der nachhaltigen Entwicklung des Unternehmens gegeben.

MITARBEITER (Bechtle AG)

Die gute konjunkturelle Entwicklung der IT-Branche hat nicht nur die wirtschaftlichen Perspektiven der Unternehmen im Berichtsjahr verbessert, sondern auch zu einer weiteren Verschärfung im Wettbewerb um gute Fachkräfte geführt. Vor diesem Hintergrund hat Bechtle im abgeschlossenen Geschäftsjahr erfolgreich an Themen wie Employer Branding, Personalmarketing und -recruiting gearbeitet. Darüber hinaus wurden spezielle Programme zur strategischen Personalentwicklung implementiert und somit entschlossen in die Förderung und Qualifikation der Mitarbeiter investiert.

Entwicklung der Mitarbeiterzahlen

Im Jahresdurchschnitt waren im Geschäftsjahr 148 Mitarbeiter in der Bechtle AG beschäftigt. Im Vorjahr waren es 141 Beschäftigte.

Personalaufwand und Gehaltsmodell

Der Aufwand für Löhne und Gehälter einschließlich Sozialabgaben stieg 2010 aufgrund der gestiegenen durchschnittlichen Mitarbeiterzahl und höheren variablen Vergütungsbestandteilen im Zusammenhang mit dem gesteigerten Ergebnis um 16,2 Prozent an und belief sich auf 11,5 Mio. € (Vorjahr: 9,9 Mio. €).

Das Gehaltsmodell einer Vielzahl von Mitarbeitern 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

Mit dem im Jahr 2009 in Kraft getretenen Gesetz zur Angemessenheit der Vorstandsvergütung (VorstAG) hat der Gesetzgeber neue Anforderungen hinsichtlich der Gestaltung der Vorstandsvergütung geschaffen (§ 87 Abs. 1 AktG). Ziel des VorstAG ist es unter anderem, die Vorstandsvergütung börsennotierter Gesellschaften an einer nachhaltigen und auf Langfristigkeit angelegten Unternehmensentwicklung auszurichten. Der Aufsichtsrat beziehungsweise Personalausschuss der Bechtle AG hat Anfang 2011 die Vorstandsvergütung neu strukturiert und diese den Anforderungen des VorstAG sowie den Empfehlungen in Ziffer 4.2.3 Abs. 2 des DCGK angepasst.

Die mit Wirkung zum 1. Januar 2011 um eine Langfristvereinbarung (vier Jahre) ergänzten Vorstandsverträge sehen nunmehr eine variable Vergütung vor, die auf eine nachhaltige und langfristige Anreizwirkung abstellt. Deutlich mehr als die Hälfte der Gesamtvergütung des Vorstands der Bechtle AG entfällt damit auf variable Anteile, die sich sowohl am kurzfristigen als auch langfristigen wirtschaftlichen Erfolg der Gesellschaft orientieren. Die Kriterien zur Bemessung entsprechender Zahlungen sind neben dem Vorsteuerergebnis und Umsatzwachstum auch die EBT-Marge sowie eine Mindestverzinsung des Eigenkapitals. Versorgungszusagen wird es hingegen auch in Zukunft nicht geben. Vereinbarungen der Gesellschaft mit Mitgliedern des Vorstands für den Fall eines Kontrollwechsels infolge eines Übernahmeangebots wurden vom Aufsichtsrat ebenfalls nicht getroffen.

Die Hauptversammlung vom 16. Juni 2010 hat beschlossen, die seit 2006 geltende sogenannte Opting-out-Klausel zu verlängern. Damit ist die Bechtle AG gemäß § 286 Abs. 5 HGB bis einschließlich 2015 von der gesetzlichen Verpflichtung der individualisierten Offenlegung der Vorstandsvergütung befreit (Ziffer 4.2.4 DCGK). 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 eine ausreichende Transparenz.

Für das Geschäftsjahr 2010 betragen die festen Bezüge des Vorstands 805 Tsd. € (Vorjahr: 768 Tsd. €) und die variablen Bestandteile 1.101 Tsd. € (Vorjahr 498 Tsd. €). Die Gesamtvergütung lag bei 1.906 Tsd. € (Vorjahr: 1.266 Tsd. €).

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

Vergütung des Aufsichtsrats

Die Hauptversammlung vom 16. Juni 2010 hat eine Anpassung der Aufsichtsratsvergütung beschlossen, die am 29. Juli 2010 mit der Eintragung ins Handelsregister wirksam wurde. Bis zum Vortag berechnete sich die Vergütung nach der von der Hauptversammlung am 13. Juni 2003 verabschiedeten Regelung. Die Anpassung war notwendig, um dem geänderten Geschäftsumfang und der gestiegenen Verantwortung der Aufsichtsratsmitglieder Rechnung zu tragen. 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 2010 betragen die Bezüge des Aufsichtsrats 389 Tsd. €.

ÜBERNAHMERECHTLICHE ANGABEN

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

Das gezeichnete Kapital der Gesellschaft betrug zum 31. Dezember 2010 insgesamt 21.000.000 €. Es ist eingeteilt in 21.000.000 auf den Inhaber lautende Stückaktien. Der auf die einzelne Aktie entfallende Betrag am Grundkapital beträgt 1,00 €. Sämtliche Aktien der Gesellschaft wurden als auf den Inhaber lautende Stammaktien ohne Nennbetrag (Stückaktien) ausgegeben. Es bestehen keine verschiedenen Aktiengattungen. Mit jeder Aktie sind die gleichen Rechte und Pflichten verbunden. Jede Aktie gewährt

in der Hauptversammlung eine Stimme. Hiervon ausgenommen sind von der Gesellschaft gehaltene eigene Aktien, aus denen der Gesellschaft keine Rechte zustehen.

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

Der Gesellschaft sind folgende direkte oder indirekte Beteiligungen am Kapital, die 10 Prozent der Stimmrechte überschreiten, zum 31. Dezember 2010 bekannt:

Karin Schick, Gaildorf, Deutschland: 28,82 Prozent (direkt)

Karin Schick, Gaildorf, Deutschland: 5,50 Prozent (indirekt)

BWK 2. Vermögensverwaltungsgesellschaft mbH, Stuttgart, Deutschland: 18,65 Prozent (direkt)

BWK GmbH Unternehmensbeteiligungsgesellschaft, Stuttgart, Deutschland: 18,65 Prozent (indirekt)

Es existieren keine Inhaber von Aktien mit Sonderrechten, die Kontrollbefugnisse verleihen.

Mitarbeiterbeteiligungsprogramme oder vergleichbare Gestaltungen, bei denen Mitarbeiter am Kapital beteiligt sind und die Kontrollrechte nicht unmittelbar ausüben, liegen nicht vor.

Die Bestellung und die Abberufung von Vorstandsmitgliedern sind in den §§ 84 f. AktG geregelt. Abweichende oder ergänzende Satzungsregelungen bestehen nicht. Im Berichtsjahr gab es keine personellen Änderungen im Vorstand. Von der in § 84 Abs. 2 festgelegten Möglichkeit, bei mehreren Vorstandsmitgliedern einen Vorsitzenden des Vorstands zu ernennen, hat der Aufsichtsrat der Gesellschaft im Berichtsjahr Gebrauch gemacht und am 16. Juni 2010 Dr. Thomas Olemetz zum Vorstandsvorsitzenden ernannt.

Die Voraussetzungen einer Satzungsänderung sind vor allem in den §§ 179 bis 181 AktG geregelt. Für eine Satzungsänderung ist ein mit mindestens einer Dreiviertelmehrheit des bei der Beschlussfassung vertretenen Grundkapitals gefasster Beschluss der Hauptversammlung erforderlich. Die Satzungsänderung wird erst wirksam, wenn sie in das Handelsregister des Sitzes der Bechtle AG eingetragen worden ist. Die Satzung kann eine von der gesetzlichen Bestimmung abweichende Kapitalmehrheit bestimmen, für eine Änderung des Gegenstands des Unternehmens jedoch nur eine größere, und weitere Erfordernisse aufstellen. Die Satzung der Bechtle AG sieht keine derartige Regelung vor. Die Befugnis zu Änderungen, die nur die Fassung der Satzung betreffen, kann die Hauptversammlung dem Aufsichtsrat übertragen. Dies ist bei der Gesellschaft durch die Regelung in Ziffer 10.4 der Satzung geschehen.

Der Vorstand ist gemäß §§ 202 ff. AktG ermächtigt, das Grundkapital der Gesellschaft mit Zustimmung des Aufsichtsrats bis zum 15. Juni 2014 durch Ausgabe neuer, auf den Inhaber lautender Aktien gegen Bar- und/ oder Sacheinlagen um bis zu insgesamt 10.600.000 € zu erhöhen (genehmigtes Kapital).

Der Vorstand entscheidet mit Zustimmung des Aufsichtsrats über einen Ausschluss des Bezugsrechts sowie die Einzelheiten der Ausgabe der neuen Aktien. Ein Ausschluss des Bezugsrechts ist zulässig,

- für Spitzenbeträge;
- bei Kapitalerhöhungen gegen Sacheinlagen zur Gewährung von Aktien zum Zwecke des Erwerbs von Unternehmen oder Beteiligungen an Unternehmen;
- bei einer Kapitalerhöhung gegen Bareinlage, wenn der auf die neuen Aktien, für die das Bezugsrecht ausgeschlossen wird, insgesamt entfallende anteilige Betrag des Grundkapitals 10 v. H. des Grundkapitals zum Zeitpunkt der Ausgabe nicht übersteigt und der Ausgabebetrag den Börsenpreis nicht wesentlich unterschreitet. Auf diese Begrenzung auf 10 v. H. des Grundkapitals sind Aktien anzurechnen, die (i) während der Laufzeit dieser Ermächtigung unter Ausschluss des Bezugsrechts in direkter oder entsprechender Anwendung des § 186 Abs. 3 Satz 4 AktG ausgegeben oder veräußert werden oder die (ii) zur Bedienung von Schuldverschreibungen mit Wandlungs- und/oder Optionsrechten ausgegeben werden beziehungsweise ausgegeben werden können, sofern die Schuldverschreibungen nach dem Wirksamwerden dieser Ermächtigung in entsprechender Anwendung des § 186 Abs. 3 Satz 4 AktG unter Ausschluss des Bezugsrechts der Aktionäre ausgegeben werden
- bei einer Kapitalerhöhung zur Ausgabe von Belegschaftsaktien, wenn der auf die neuen Aktien, für die das Bezugsrecht ausgeschlossen wird, insgesamt entfallende anteilige Betrag des Grundkapitals 10 v.H. des Grundkapitals zum Zeitpunkt der Ausgabe nicht übersteigt.

Der Erwerb eigener Aktien ist ausschließlich nach Maßgabe von § 71 Abs. 1 AktG zulässig, falls einer der dort geregelten Ausnahmetatbestände vorliegt. Die Gesellschaft 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 Angebots der Gesellschaft erfolgen. Der von der Gesellschaft gezahlte Gegenwert je Aktie darf dabei den durchschnittlichen Schlusskurs für die Aktien der Gesellschaft im Xetra-Handel der letzten fünf Handelstage vor dem Erwerb eigener Aktien beziehungsweise im Falle eines öffentlichen Kaufangebots vor dem Tag der Veröffentlichung des öffentlichen Kaufangebots um nicht mehr als 10 Prozent überschreiten und um nicht mehr als 10 Prozent unterschreiten (jeweils ohne Erwerbsnebenkosten). Der Umfang der Ermächtigung ist auf bis zu 10 Prozent des Grundkapitals beschränkt. Der Rückkauf ist nur zur Verfolgung der im Beschluss festgelegten Zwecke zulässig.

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

Vereinbarungen der Gesellschaft mit Mitgliedern des Vorstands oder Arbeitnehmern für den Fall eines Kontrollwechsels infolge eines Übernahmeangebots wurden nicht getroffen.

RAHMENBEDINGUNGEN

GESAMTWIRTSCHAFT

Die Wirtschaftsleistung im Euroraum zeigte sich im Berichtsjahr überraschend stark. Nachdem im Krisenjahr 2009 noch ein minus von 4,1 Prozent zu verzeichnen war, konnte das Bruttoinlandsprodukt (BIP) in der Eurozone 2010 um 1,7 Prozent zulegen. Dabei war die Wachstumsdynamik in der ersten Jahreshälfte besonders stark, während sie ab dem dritten Quartal auf hohem Niveau wieder etwas abflachte. Einer der Wachstumstreiber waren die für Bechtle relevanten Ausrüstungsinvestitionen. Sie stiegen nach Schätzungen der Europäischen Kommission 2010 um 4,9 Prozent. Die staatlichen Konsumausgaben entwickelten sich leicht unterdurchschnittlich und lagen bei 1,0 Prozent. Nicht partizipiert an der allgemeinen positiven Entwicklung haben neben Griechenland auch die Bechtle-Märkte Spanien und Irland. In diesen beiden Ländern war das BIP mit minus 0,1 bzw. 0,2 Prozent rückläufig. Während jedoch in Irland auch die Ausrüstungsinvestitionen um minus 7,0 Prozent zurückgingen, konnte dieser Teilbereich in Spanien um 3,0 Prozent zulegen. Außerhalb der Eurozone sind für Bechtle vor allem die Schweiz und Großbritannien interessant. Während sich die Schweizer Wirtschaft mit einem BIP-Wachstum von 2,6 Prozent überdurchschnittlich entwickelte, lag das Vereinigte Königreich mit 1,4 Prozent leicht unter dem Niveau der Eurozone.

Auch die deutsche Wirtschaft erfuhr im Berichtsjahr mit einem BIP-Wachstum von 3,6 Prozent einen fulminanten Auftrieb. Das ist der größte Aufschwung seit der Wiedervereinigung. Im Vorjahr musste noch ein Rückgang um 4,7 Prozent verzeichnet werden. Die Dynamik zeigte im Jahresverlauf eine ähnliche Entwicklung wie in der Eurozone: Nach dem Höhepunkt im zweiten Quartal flachte das Tempo zum Jahresende hin wieder etwas ab. Wachstumstreiber über das Jahr hinweg waren vor allem die Exporte und die Ausrüstungsinvestitionen. Letztere stiegen um 10,9 Prozent, nachdem sie 2009 um minus 22,6 Prozent eingebrochen waren. Die staatlichen Konsumausgaben entwickelten sich mit einem Plus von 2,3 Prozent ebenfalls positiv.

BRANCHE

Auch die IT-Branche in der EU konnte im Berichtsjahr wieder deutlich zulegen. Nach Angaben des European Information Technology Observatory (EITO) erreichte die IT-Branche einen Zuwachs von 2,8 Prozent. Als Wachstumstreiber etablierte sich überraschenderweise das im Vorjahr stark eingebrochene Hardwaregeschäft - es wuchs um 7,2 Prozent. Der Handel mit Softwareprodukten stieg um 0,9 Prozent. In den größeren IT-Märkten der EU entwickelte sich das Hardwaregeschäft weitgehend überdurchschnittlich. Die Niederlande lagen bei 8,3 Prozent und Frankreich bei

8,7 Prozent. Zweistellig waren die Zuwächse in Großbritannien mit 11,3 Prozent und Spanien mit 12,5 Prozent. Italien blieb mit 4,7 Prozent unter dem Durchschnitt. Der für Bechtle wichtige Schweizer Markt erreichte nicht ganz die Dynamik der EU-Länder. Der gesamte IT-Markt wuchs um 1,8 Prozent, die Hardwareumsätze um 2,5 Prozent. Software legte um 1,3 Prozent zu und die IT-Services um 1,5 Prozent. Innerhalb der Dienstleistungen konnten sich die Outsourcing-Services mit 6,0 Prozent deutlich positiver entwickeln.

Der deutsche IT-Markt zeigte 2010 ein Wachstum weitgehend in Linie mit dem EU-Durchschnitt. Die Prognose des Branchenverbands BITKOM vom Oktober 2010 rechnet mit einem Plus von 2,7 Prozent. Wachstumstreiber war auch hier das Segment IT-Hardware mit 5,1 Prozent. Das Softwaregeschäft konnte um 2,4 Prozent zulegen. IT-Services wuchsen um 1,4 Prozent, wobei auch hier das Teilsegment Outsourcing-Services mit 3,2 Prozent Wachstum Hauptträger dieser Entwicklung war.

Gesamteinschätzung

Das Jahr 2010 war für alle Beobachter eine Überraschung. Dynamik und Intensität des Aufschwungs waren zu Jahresbeginn von niemandem in dieser Ausprägung prognostiziert worden. So mussten sämtliche Prognosen - sowohl für die Gesamtwirtschaft als auch für den IT-Markt - im Jahresverlauf immer wieder nach oben angepasst werden. Während jedoch für die Gesamtwirtschaft die Dynamik im Jahresverlauf etwas nachließ, konnte der IT-Markt gemessen an der Stimmungslage der Unternehmen von Quartal zu Quartal zulegen. Besonders überraschend waren die starken Hardware-Umsätze, die in den Vorjahren regelmäßig hinter der Entwicklung der Bereiche Software und Dienstleistungen zurückblieben. Die Bechtle AG hat von diesem Umfeld deutlich überdurchschnittlich profitiert. Von Vorteil war hier vor allem, dass Bechtle im Krisenjahr 2009 sehr weitsichtig und dabei betont vorsichtig mit Personalmaßnahmen agierte und hauptsächlich auf das Mittel Kurzarbeit setzte. So war es dem Unternehmen möglich, im Berichtsjahr vor dem Hintergrund einer anspringenden Konjunktur sofort wieder durchzustarten und die Wachstumschancen optimal zu nutzen.

Neben der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung und den in fast allen Bechtle-Märkten spürbaren Aufschwung gab es im vergangenen Geschäftsjahr keine wesentlichen Ereignisse außerhalb des Bechtle-Konzerns, die sich nennenswert auf den Geschäftsverlauf ausgewirkt haben.

ERTRAGS-, VERMÖGENS- UND FINANZLAGE

ERTRAGSLAGE

Die Bechtle AG ist als Finanzholding im Wesentlichen von der Entwicklung der einzelnen Tochtergesellschaften abhängig. Die Erhöhung der Beteiligungserträge von 26,5 Mio. € um 11,1 Mio. € resultiert aus dem für 2010 erstmals wirksamen Ergebnisabführungsvertrag mit der Bechtle Managed Services AG und Ausschüttungen der Bechtle Managed Services AG. Die im Zusammenhang mit der positiven Entwicklung der Unternehmensgruppe gestiegenen Ergebnisbeiträge der Bechtle Systemhaus AG und der Bechtle Logisitk & Service GmbH wurden durch umstrukturierungsbedingte rückläufige Ergebnisbeiträge der Bechtle E-Commerce Holding AG kompensiert.

Alle Prozentangaben wurden auf Basis von Mio.-€-Zahlen berechnet. Dadurch können sich Rundungsdifferenzen ergeben.

Zusätzlich zu konzerninternen Umsätzen aus Umlagen für Rechenzentrum und Verwaltungsaufgaben hat die Bechtle AG in 2010 Handels- und Dienstleistungsumsätze mit Dritten im Rahmen größerer IT-Projekte erzielt. Insgesamt sind die Umsatzerlöse deshalb von 28,5 Mio. € auf 54,9 Mio. € angestiegen.

In Mio. €	2006	2007	2008	2009	2010
Umsatzerlöse	14,2	14,2	15,3	28,5	54,9

Die sonstigen betrieblichen Erträge gingen 2010 um 7,8 Prozent zurück und beliefen sich auf 7,1 Mio. € nach 7,7 Mio. € im Vorjahr. Sie beinhalten im Wesentlichen Kostenverrechnungen mit Tochtergesellschaften in Höhe von 5,3 Mio. € (Vorjahr: 5,5 Mio.) sowie Erträge aus der Auflösung von Wertberichtigungen in Höhe von 0,9 Mio. € (Vorjahr: 0 Mio. €). Im Vorjahr waren darüber hinaus Erträge aus dem Verkauf von eigenen Anteilen in Höhe von 1,6 Mio. € enthalten.

In Mio. €	2006	2007	2008	2009	2010
Sonstige betriebliche Erträge	9,3	7,5	8,2	7,7	7,1

Der Personalaufwand erhöhte sich von 9,9 Mio. € um 16,2 Prozent auf 11,5 Mio. €. Die Steigerung resultiert neben der erstmaligen Dotierung der Jubiläumsrückstellung in Höhe von 482 Tsd. € und der im Jahresdurchschnitt höheren Mitarbeiterzahl im Wesentlichen aus der Erhöhung ergebnisabhängiger Vergütungen.

In Mio. €	2006	2007	2008	2009	2010
Personalaufwand	8,6	9,2	11,1	9,9	11,5

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen beinhalten im Wesentlichen konzerninterne Umlagen von 5,1 Mio. € (Vorjahr: 4,1 Mio. €), Gebäudeaufwendungen von 3,8 Mio. € (Vorjahr: 3,5 Mio. €) sowie Aufwendungen aus Devisentermingeschäften zur Absicherung von Nettoinvestitionen in den schweizerischen Teilkonzern von 7,5 Mio. € (Vorjahr: 0,6 Mio. €). Diese werden im Konzern mit den zugehörigen Währungsgewinnen erfolgsneutral verrechnet.

In Mio. €	2006	2007	2008	2009	2010
Sonstige betriebliche Aufwendungen	10,3	10,6	14,2	15,2	24,6

Das nachfolgend dargestellte Beteiligungsergebnis umfasst die Erträge aus Gewinnabführungsverträgen und Beteiligungen. Im Vorjahr waren Abschreibungen auf Finanzanlagen in Höhe von 1,6 Mio. € enthalten. Insgesamt ist das Beteiligungsergebnis von 24,9 Mio. € um 51,0 % auf 37,6 Mio. € gestiegen.

In Mio. €	2006	2007	2008	2009	2010
Beteiligungsergebnis	19,2	24,7	29,1	24,9	37,6

Das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit ist im Vorjahresvergleich um 8,3 Prozent von 22,8 Mio. € auf 24,7 Mio. € gestiegen.

In Mio. €	2006	2007	2008	2009	2010
Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit	20,4	24,1	25,2	22,8	24,7

Der Ertragsteueraufwand hat sich von 5,2 Mio. € auf 4,1 Mio. € verringert. Dies resultiert im Wesentlichen aus der Zusammensetzung des Beteiligungsergebnisses.

In Mio. €	2006	2007	2008	2009	2010
Jahresüberschuss	15,5	19,3	22,2	17,7	20,6

Von dem um 2,9 Mio. € verbesserten Jahresergebnis in Höhe von 20,6 Mio. € verbleiben nach Rücklagendotierungen gemäß § 58 Abs. 2 AktG in Höhe von 4,9 Mio. € ein zur Ausschüttung vorgesehener Bilanzgewinn von 15,7 Mio. €. Die vorgesehene Dividende je Aktie beträgt damit 0,75 € je Aktie (Vorjahr 0,60 € je Aktie).

VERMÖGENS- UND FINANZLAGE

Vermögenslage

Die Vermögensstruktur spiegelt das Tätigkeitsfeld der Bechtle AG als Finanzholding wider: 64,9 Prozent der Bilanzsumme entfallen mit 197,5 Mio. € auf das Finanzanlagevermögen und 19,8 Prozent auf Forderungen gegen verbundene Unternehmen, die im Wesentlichen im Zusammenhang mit der Finanzierung der Tochtergesellschaften stehen.

Die Bilanzsumme ist gegenüber dem Vorjahr um 20,3 Mio. € (=7,1 %) angestiegen. Auf der Aktivseite resultiert die Steigerung im Wesentlichen aus Investitionen in Finanzanlagen (+11,1 Mio. €) sowie stichtagsbedingt erhöhten kurzfristigen Forderungen und liquiden Mitteln.

Beim Eigenkapital steht dem Zugang aus dem laufenden Jahresergebnis in Höhe von 20,6 Mio. € und der Hinzurechnung gemäß Art. 67 Abs.6 Satz 1 HGB in Höhe von 0,6 Mio. € Abgänge aus der Dividende für 2009 in Höhe von 12,6 Mio. € gegenüber. Aufgrund der erhöhten Bilanzsumme ist die Eigenkapitalquote von 76,3 % im Vorjahr auf 74,1 % zurückgegangen.

Zum Bilanzstichtag verfügt die Bechtle AG über liquide Mittel in Höhe von 29,1 Mio. €. Mit freien Kreditlinien in Höhe von 30,3 Mio. € (Vorjahr: 29,1 Mio. €) steht nach wie vor eine ausreichende Liquiditätsreserve für künftige Expansionen und Akquisitionen zur Verfügung.

In Tsd. €	2006	2007	2008	2009	2010
AKTIVA					
Anlagevermögen	179.426	180.829	183.528	198.030	208.991
Vorräte	0	0	0	633	536
Kurzfristige Forderungen	40.267	39.607	53.477	60.381	65.139
Liquide Mittel	6.822	13.156	26.444	24.428	29.052
Eigene Anteile	0	0	2.247	0	0
Übrige Aktiva	38	40	96	319	340
PASSIVA					
Eigenkapital	195.498	204.183	213.621	216.587	225.229
Langfristige Verbindlichkeiten und Rechnungsabgrenzungsposten	8.287	3.659	5.143	6.056	11.425
Kurzfristige Verbindlichkeiten und Rechnungsabgrenzungsposten	21.668	25.109	46.540	60.423	67.304
Latente Steuern	1.100	681	488	725	100
BILANZSUMME	226.553	233.632	265.792	283.791	304.058

Finanzlage

Im Berichtsjahr wurden Investitionen in immaterielle Vermögensgegenstände in Höhe von 0,8 Mio. € und Sachanlagen in Höhe von 1,0 Mio. € getätigt. Die Investitionen in das Finanzanlagevermögen von insgesamt 11,1 Mio. € betreffen Auszahlungen für den Erwerb eines Tochterunternehmens (7,2 Mio. €) sowie den Kauf eines Schuldscheindarlehens (5 Mio. €).

Aus der laufenden Geschäftstätigkeit ergibt sich - wie im Vorjahr - ein Mittelzufluss in Höhe von 31,0 Mio. €.

Die Dividendenausschüttung in Höhe von 12,6 Mio. €, der Mittelzufluss aus dem Saldo aus Tilgung und Aufnahme von Finanzkrediten in Höhe von 6,0 Mio. € sowie Zinszahlungen in Höhe von 0,5 Mio. € führten zusammen zu Mittelabflüssen aus der Finanzierungstätigkeit von 7,1 Mio. € (Vorjahr: 14,0 Mio. €).

Der Finanzmittelbestand zum Stichtag 31. Dezember 2010 beträgt 29,1 Mio. € (Vorjahr: 24,4 Mio. €). Die Erhöhung beruht im Wesentlichen auf der Minderung des Mittelabflusses aus der Finanzierungstätigkeit.

In Mio. €	2006	2007	2008	2009	2010
Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit	9,5	23,5	33,9	28,8	24,3

Ein wesentlicher Teil der selbstgenutzten und an Tochterunternehmen untervermieteten Immobilien wird über Leasingvereinbarungen finanziert. Von den im Anhang angegebenen finanziellen Belastungen aus Miet- und Leasingvereinbarungen betreffen 26,9 Mio. € Immobilien. Weiterhin werden bei der Bechtle AG zur Optimierung der Bilanz- und Finanzierungsstruktur im Einzelfall und mit vergleichsweise geringen Volumina Factoringgeschäfte vorgenommen.

CHANCEN- UND RISIKOBERICHT

Zu den Grundsätzen einer wertorientierten, verantwortungsbewussten und nachhaltigen Unternehmensführung gehört das Nutzen unternehmerischer Chancen bei gleichzeitig vorausschauender Steuerung der damit verbundenen Risiken. Die Früherkennung, Bewertung und Überwachung der Risiken sind bei Bechtle ebenso Bestandteil der Absicherung des langfristig profitablen Wachstums wie das aktive Management von Chancen im Rahmen der Unternehmensentwicklung.

RISIKO- UND CHANCENMANAGEMENT

Grundverständnis

Im Bechtle-Konzern sind Risiko- und Chancenmanagement bestimmungsgemäß eng miteinander verzahnt. Unter einer Chance ist die Möglichkeit eines für das Unternehmen günstigen Ereignisses oder Verlaufs ebenso zu sehen wie eine positive Abweichung von einem geplanten Szenario. Das interne Chancenmanagement der Bechtle AG leitet sich im Wesentlichen von der Strategie der Geschäftssegmente und deren Zielen ab. Die direkte Verantwortung für das frühzeitige und kontinuierliche 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 Ziele im Rahmen der Potenzialausschöpfung vereinbart.

Die Möglichkeit, dass ein Ereignis negative Auswirkungen auf den Geschäftsverlauf und somit auf die Zukunft des Unternehmens hat, wird als Risiko bezeichnet. Ein Risiko ist damit die Gefahr, dass Ziele nicht erreicht oder Strategien nicht erfolgreich umgesetzt werden. Dies umfasst alle internen und externen Ereignisse, Handlungen oder Versäumnisse, die eine potenzielle Bedrohung für den Erfolg oder die Existenz des Unternehmens darstellen. Dabei ist der Risikobegriff nicht auf negative Entwicklungen oder Ereignisse beschränkt, sondern bezieht ausdrücklich das Versäumen oder die mangelhafte Nutzung positiver Entwicklungsmöglichkeiten ein.

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 insbesondere das rechtzeitige Erkennen wesentlicher und bestandsgefährdender Risiken, deren Bewertung sowie das Initiieren entsprechender Maßnahmen im Rahmen der Risikosteuerung, damit die Schadensfolgen aus dem möglichen Eintritt eines Risikos für das Unternehmen minimiert oder abgewendet werden können. Effizientes Risikomanagement stellt sicher, dass Mitarbeiter und Ressourcen so eingesetzt werden, dass das Erreichen der Unternehmensziele bestmöglich unterstützt wird.

Es ist hingegen nicht Aufgabe des Risikomanagements, alle Risiken zu vermeiden. Um 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. 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 unterschiedlichste Weise als Orientierungshilfe bei allen Entscheidungen dienen. In der Bechtle-Firmenphilosophie, dem Bechtle-Verhaltenskodex („Code of Conduct“) sowie den Bechtle-Führungsgrundsätzen 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 D-A-CH-Region vertreten zu sein und dabei der führende IT-Partner für Geschäftskunden und öffentliche Auftraggeber zu werden. Im Segment IT-E-Commerce strebt der Konzern die Marktführerschaft in Europa an und im nächsten Schritt die Internationalisierung jenseits der europäischen Grenzen. Das angestrebte profitable Wachstum geht dabei zwingend einher mit dem Eingehen geschäftlicher Risiken. Dem muss auch die Risikopolitik der Bechtle AG Rechnung tragen.

Organisation

Die Risikomanagement-Organisation bildet den institutionellen Rahmen für das Risikomanagement. Sie begleitet hinsichtlich des Risikoaspekts die Managementprozesse im Unternehmen. 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 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 Tochterunternehmen unterstützen. Somit liegt ein wesentlicher Teil der Verantwortung für das aktive Risikomanagement bei den Geschäftsführern („Risk Owner“) der Konzerngesellschaften. Dieses Grundprinzip entspricht im Übrigen der Dezentralität des Geschäftsmodells und der Führungsphilosophie der Bechtle AG.

Die Risikomanagement-Organisation übernimmt im Kern zwei Funktionen:

-Prozessunabhängige Überwachung

Diese umfasst die Kontrolle der Funktionsfähigkeit aller Prozesse. Ein wichtiger Teil der prozessunabhängigen Überwachung ist die interne Revision (Innenrevision). Sie prüft nachträglich das betriebliche Geschehen im Hinblick auf Ordnungs- und Zweckmäßigkeit. Die gesetzliche Grundlage für die Tätigkeit der internen Revision ergibt sich aus § 91 Abs. 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.

-Frühwarn- und Überwachungssystem

Die Struktur der Systeme ist auf die strategischen und operativen Bedrohungen ausgerichtet und gewährleistet die Funktionsfähigkeit des Risikomanagements und der sonstigen Unternehmensprozesse. Frühwarnsysteme sind Instrumente, die das Unternehmen dabei unterstützen, Risiken und Chancen rechtzeitig zu identifizieren. Bei der Identifikation latenter Risiken richtet sich die Aufmerksamkeit besonders auf Frühindikatoren. Unter Überwachung wird dabei die kontinuierliche Überprüfung der Wirksamkeit, Angemessenheit und Effizienz der Maßnahmen einschließlich notwendiger Kontrollstrukturen im Hinblick auf die identifizierten Risiken verstanden.

Im Rahmen des Risikomanagements ist die effektive Kommunikation der wesentlichen Aufgaben und Inhalte über die Hierarchiestufen hinweg von entscheidender Bedeutung für die Verzahnung mit dem operativen Geschäft. Ein wichtiges Instrument zur Organisation und Steuerung des notwendigen Informationsflusses ist in diesem Zusammenhang die Gremien- und Teamarbeit. Auf der obersten Ebene der Bechtle AG sind dies die Aufsichtsrats- und Vorstandssitzungen sowie die 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., Düsseldorf an. Danach umfasst das IKS die vom Management eingeführten Grundsätze, Verfahren und Maßnahmen, die gerichtet sind auf die organisatorische Umsetzung der Entscheidungen des Managements zur Sicherung der Wirksamkeit und Wirtschaftlichkeit der Geschäftstätigkeit (hierzu gehört auch der Schutz des Vermögens, einschließlich der Verhinderung und Aufdeckung von Vermögensschäden), zur Ordnungsmäßigkeit und Verlässlichkeit der internen und externen Rechnungslegung und zur Einhaltung der für das Unternehmen maßgeblichen Vorschriften.

Im Hinblick auf den Rechnungslegungsprozess sind bei der Bechtle AG folgende Strukturen und Prozesse implementiert:

Der Vorstand trägt die Gesamtverantwortung für das IKS im Hinblick auf den Rechnungslegungsprozess bei der Bechtle AG. Über eine fest definierte Führungs- und Berichtsorganisation sind alle strategischen Geschäftssegmente eingebunden. Die Grundsätze, die Aufbau- und Ablauforganisation sowie die Prozesse des rechnungslegungsbezogenen IKS sind in Richtlinien und Organisationsanweisungen niedergelegt, die in regelmäßigen Abständen aktuellen externen und internen Entwicklungen angepasst werden. Im Hinblick auf den Rechnungslegungsprozess erachtet das Management solche Merkmale des IKS als wesentlich, die die Bilanzierung und die Gesamtaussage des Jahresabschlusses einschließlich Lagebericht maßgeblich beeinflussen können. Dies sind insbesondere die folgenden Elemente:

- Identifikation der wesentlichen Risikofelder und Kontrollbereiche mit Relevanz für den Rechnungslegungsprozess
- Monitoringkontrollen zur Überwachung des Rechnungslegungsprozesses und deren Ergebnisse auf Ebene des Vorstands und auf Ebene der strategischen Geschäftssegmente
- präventive Kontrollmaßnahmen im Finanz- und Rechnungswesen, der strategischen Geschäftssegmente sowie in operativen, leistungswirtschaftlichen Unternehmensprozessen, die wesentliche Informationen für die Aufstellung des Jahresabschlusses einschließlich Lagebericht generieren, inklusive einer Funktionstrennung und vordefinierter Genehmigungsprozesse in relevanten Bereichen
- Maßnahmen, die die ordnungsmäßige EDV-gestützte Verarbeitung von rechnungslegungsbezogenen Sachverhalten und Daten sicherstellen
- Maßnahmen zur Überwachung des rechnungslegungsbezogenen IKS insbesondere durch die interne Revision

Risikoidentifikation und -bewertung

Um die relevanten Risiken der Bechtle AG möglichst vollständig zu erfassen, arbeitet das Unternehmen mit einem Risikoerfassungsbogen. Dieser strukturiert 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) 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 ist eine aggregierte Darstellung aller identifizierten Risiken in Form einer „Risikolandkarte“, 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
- Risikoverminderung: Verringerung der durchschnittlichen Eintrittswahrscheinlichkeit
- Risikobegrenzung: Minimierung der 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 regelmäßig und mehrmals 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. Der Vorstandsvorsitzende und der Aufsichtsratsvorsitzende wohnen jeder dieser Sitzungen bei. Die betreffenden Bereichsvorstände sowie einzelne mit Controlling- und Risikomanagementaufgaben betraute Mitarbeiter nehmen an Besprechungen ebenfalls teil. Mit diesem Teilnehmerkreis sind alle für den Erfolg des Unternehmens wesentlichen Bereiche und Verantwortlichkeiten im Prozess des Risikomanagements eingebunden. Ergänzend zu der regulären Berichterstattung und der Bewertung von Risiken im Rahmen dieser Sitzungen ist eine Ad-hoc-Berichterstattung vorgesehen, in der kritische Themen rechtzeitig an die zuständigen Gremien (Prüfungsausschuss, Aufsichtsrat) und die übrigen im Risikomanagementprozess involvierten Personen kommuniziert werden.

CHANCEN

Markt und Wettbewerb

Als ein Unternehmen der IT-Branche ergeben sich für die Bechtle AG 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 Innovationskraft 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 auch in den als saturiert geltenden Märkten wie den Ländern Westeuropas nach wie vor ein großes und weiter steigendes Wachstumspotenzial. Vor allem hochwertige Dienstleistungen werden aufgrund der Komplexität der IT immer mehr 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 einigen Jahren in einer starken Konsolidierungsphase, die Bechtle aktiv nutzt. Das Unternehmen hat auf der Basis seiner soliden Finanzkraft und der guten Reputation seit dem Börsengang etwa 40 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 insgesamt drei Unternehmen, zwei deutsche Systemhäuser und ein österreichisches, 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 auf die sich bietenden Chancen beim Ausbau des relativen Marktanteils in den jeweiligen Regionen.

Aufgrund der sich nur zögerlich verbessernden Kreditversorgung und der zum Teil unzureichenden Finanzausstattung vieler mittelständischer Unternehmen ergeben sich zusätzliche Chancen für den Bechtle-Konzern. Die Notwendigkeit der Kunden, kurzfristig 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.

Das Segment IT-E-Commerce soll in den nächsten Jahren - vor allem auch im Hinblick auf die Vision 2020 - überdurchschnittlich 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. Im Berichtsjahr hat der Konzern mit der Marke Bechtle direct den Schritt nach Osteuropa vollzogen und eine Tochtergesellschaft in Polen eröffnet. Ebenfalls im Berichtsjahr bereitete Bechtle den Markteintritt in Tschechien vor und eröffnete im ersten Quartal 2011 eine eigene Landesgesellschaft in Prag. Die Marke Comsoft - der Spezialist für Softwarelizenzierung und -management - startete im Berichtsjahr in drei neuen europäischen Ländern: Belgien, Italien und Spanien. Damit ist die Comsoft neben Deutschland in sieben europäischen Staaten vertreten. Für alle drei Handelsmarken sind 2011 weitere Expansionsschritte in Europa geplant. Mittelfristig stellen für die Marke Bechtle direct Lateinamerika und langfristig Asien attraktive Wachstumsmärkte dar.

Das Thema Klimaschutz hat sich unter dem Schlagwort Green IT bereits zu einer festen 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. Ferner bietet Bechtle im Dienstleistungssektor kundenspezifische Lösungen an, die beispielsweise durch Serverkonsolidierung oder Virtualisierung ebenfalls zur Energieeinsparung der IT-Infrastruktur beitragen.

Kunden

Im Segment IT-Systemhaus & Managed Services bearbeitet Bechtle die deutschsprachigen regionalen Märkte mit einem flächendeckenden Netz an Systemhäusern. Aufgrund der breit gefächerten Kundenstruktur sind die Einflüsse aus branchenbezogenen Konjunktursonderverläufen 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 das eigene Geschäftsmodell branchenübergreifend auszurichten.

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 Fokussierung auf die Anforderungen der öffentlichen Auftraggeber und die Berücksichtigung der Besonderheiten der Vergabep Praxis in diesem Segment eine weitere Chance: Das Investitionsverhalten dieser Kundengruppe ist weniger konjunkturanfällig und häufig sogar antizyklisch.

Im Segment IT-E-Commerce ist Bechtle mit den Marken ARP, Bechtle direct und Comsoft direct in ausgewählten Ländern Europas tätig. Als künftige Wachstumschance sieht Bechtle in diesem Segment neben einer breiteren Kundenansprache auch die verstärkte Kundenbindung durch den Einsatz von bios®-Shops.

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. Ein Beispiel dafür ist die Kooperation mit IBM im Bereich Outsourcing. Die intensive Zusammenarbeit mit den Partnerunternehmen ermöglicht es Bechtle, 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 zu den größten HPPartnern in Europa. Im Rahmen der Partnerschaften zu 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 ein Leistungsangebot, das aus Kundensicht 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 stellen beispielsweise die Bechtle-Produktkataloge für die Hersteller und Distributoren seit Jahren einen Vertriebskanal mit hohem Multiplikationseffekt dar.

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 zunehmend 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 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 innovative IT-Managementmodelle wie beispielsweise Outsourcing gewinnen 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 stetig zunehmenden Relevanz der IT für alle Unternehmensprozesse sowie einer gewissen Unsicherheit auf Kundenseite infolge von Insolvenzen selbst namhafter Systemhäuser 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 andere Art der Beschaffung und des Betriebes von IT-Infrastrukturen und deren Anwendungen in Unternehmen hat unter dem Begriff Cloud Computing im vergangenen Jahr Einzug in die Branche gehalten. 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. In dem neuen 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 an die neue Technologie 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“. 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. Nach einer Studie der Experton Group für den BITKOM wird der Umsatz mit Cloud Computing in Deutschland von 1,9 Mrd. € im Jahr 2011 auf 8,2 Mrd. € im Jahr 2015 steigen. Das Umsatzwachstum liegt somit bei durchschnittlich 48 Prozent pro Jahr. In fünf Jahren werden danach etwa 10 Prozent der gesamten IT-Ausgaben auf diese Technologie entfallen.

Vor dem Hintergrund einer im Berichtsjahr immer noch erschwerten Kreditvergabe im Umfeld des industriellen Mittelstands verzeichnen insbesondere die IT-Systemhäuser mit einem technologischen Komplettlösungspaket und einem erweiterten Angebot an Finanzierungsleistungen einen gewissen Wettbewerbsvorteil. Das Angebot von Leasingmodellen bietet besonders in wirtschaftlich angespannten Phasen die Chance, wichtige IT-Projekte trotz sinkender Budgets umzusetzen. Zudem fördert diese Finanzierungsalternative die langfristige Kundenbindung und die Neukundengewinnung.

Unternehmensorganisation

Durch eine 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 rund 60 Lokationen flächendeckende Präsenz in Deutschland und der Schweiz sowie die zwei Standorte in Österreich ermöglichen es Bechtle, über die regionalen Systemhäuser sowohl lokale Mittelständler vor Ort zu adressieren als auch - in der

Gesamtheit als Bechtle-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.

Über die gewonnene Marktposition und die Kombination aus dezentralen und zentralen Strukturelementen hat Bechtle gute Voraussetzungen, sich bietende Marktchancen aktiv wahrnehmen zu können. 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 bei dem neu geschaffenen Geschäftsbereich Software und 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 positiv wirkende Unternehmenskultur eine 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 einem drohenden Fachkräftemangel stellt für Bechtle ebenfalls eine Herausforderung dar. Durch die Verknappung 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 hat sich Bechtle zum Ziel gesetzt, die Ausbildungsquote in Deutschland bis 2012 auf circa 12 Prozent zu erhöhen. Darüber hinaus investiert Bechtle regelmäßig 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 seit etwa zwei Jahren die Aktivitäten der Bechtle Akademie. Gleichzeitig stellt die Akademie eine bewährte organisatorische Plattform für die programmatische Umsetzung der Maßnahmen im Rahmen der Personalentwicklung dar. 2010 initiierte Akademie und Personalentwicklung eine Reihe neuer Programme für Fach- und Führungskräfte. Beispielsweise startete die Bechtle AG unter dem Motto „Bei Bechtle in Führung gehen“ eine Personalentwicklungsmaßnahme für Geschäftsführer des Bechtle-Konzerns sowie das Programm „Sales Force“, eine Fortbildungsmaßnahme für Vertriebsmitarbeiter und Dienstleister.

RISIKEN

Die nachfolgend beschriebenen Risiken könnten nach Einschätzung des Managements zum Teil erhebliche 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.

Gesamtwirtschaft und Branche

Die Bechtle AG vertreibt IT-Produkte in 13 europäischen Ländern und bietet IT-Dienstleistungen in Deutschland, Österreich und der Schweiz an. Auch wenn vor allem eine hohe Abhängigkeit vom inländischen Markt besteht, hat die Entwicklung der europäischen Wirtschaft insgesamt entscheidenden Einfluss auf das Wachstum von Bechtle, da die Auslandsmärkte rund ein Drittel des Umsatzes ausmachen.

Im Berichtsjahr hat sich die Wirtschaft in den meisten europäischen Ländern deutlich erholt. Insbesondere in Deutschland war von der Krisenstimmung des Vorjahres nichts mehr zu spüren. Inwieweit dieses Wachstum auch 2011 anhalten wird, ist nicht mit Gewissheit vorherzusehen. Insofern bestehen bei einem theoretisch möglichen stagnierenden oder gar rückläufigen Konjunkturverlauf entsprechende Risiken für die Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage des Bechtle-Konzerns und damit auch der Bechtle AG.

Bechtle agiert in einem äußerst wettbewerbsintensiven und technologisch schnelllebigen Markt. Der hinsichtlich Preisbildung, Produkt- und Servicequalität herrschende Wettbewerb prägt sowohl den IT-Handels- als auch den IT-Dienstleistungsbereich. Dabei wird Bechtle mit einem steigenden Preis- und Margendruck sowie mit partiellen Nachfragerückgängen und extrem konjunkturanfälligen Wachstumsverläufen konfrontiert. Ferner durchläuft der IT-Markt nach wie vor 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.

Den Marktrisiken begegnet Bechtle unter anderem durch eine Verstärkung von Geschäftsbereichen mit überdurchschnittlichem Wachstumspotenzial - wie beispielsweise Managed Services. Dieses Geschäftsfeld bietet durch seine Outsourcing-Dienstleistungen nicht nur attraktive Wachstumsperspektiven, sondern reduziert mit längeren Vertragslaufzeiten auch die kurzfristige Konjunkturabhängigkeit des Bechtle-Geschäfts.

Um die Marktposition der Bechtle AG in Europa weiter zu stärken, erschließt das Unternehmen im Segment IT-E-Commerce fortlaufend neue Ländermärkte. 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 muss. Die Umsätze und Ergebnisse könnten 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 Marktes 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.

Geschäftstätigkeit

Kostenstruktur

Die Kostenstruktur der Bechtle AG ist von einem hohen Personalkostenanteil geprägt, der nur mit zeitlicher Verzögerung an eine veränderte Auslastung angepasst werden kann. In Phasen einer schwachen Konjunktur kann Bechtle, ohne wesentliche Beeinträchtigung der Beschäftigung, die Funktionskosten nur mittelfristig in einem gewissen Umfang senken. Zudem müssen Maßnahmen, die die Personalkosten betreffen, immer auch das bestehende oder mögliche zukünftige Personalrisiko (Fachkräftemangel) berücksichtigen.

Beschaffung

Den Risiken auf den Einkaufsmärkten begegnet die Bechtle AG mit einem gezielten Lieferantenmanagement sowie einer speziell auf die Herstellerbelange ausgerichteten Organisation sogenannter Vendor Integrated Product Manager (VIPM), die auch 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 noch über einen längeren Zeitraum anhalten, kann dies die Profitabilität des Konzerns erheblich 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 600 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. Einen gewissen Schwerpunkt im Angebotsportfolio der Bechtle AG stellen jedoch die Produkte der Firma Hewlett Packard (HP) dar.

Die Entwicklung auf dem IT-Markt weist auf einen ansteigenden Wettbewerbs-, aber auch Preis- und Margendruck bei den Herstellern hin. Vor diesem Hintergrund haben 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.

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

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

Leistungsspektrum

Im Bereich Managed Services bilden größtenteils Langzeitverträge die Geschäftsbasis. Die in solchen Projekten häufig verankerte Festpreisgarantie kann beispielsweise durch eine Änderung der Kostenbasis während der Laufzeit Einfluss auf die zu erzielende Ergebnismarge haben. Darüber hinaus beinhalten derartige Verträge gewisse Anforderungen hinsichtlich des Projektablaufs und der Einhaltung gesetzlicher Vorschriften. Diese Kriterien können bei Nichterfüllung eine Schadensersatzpflicht 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.

Kunden

Obwohl bei einzelnen Gesellschaften der Bechtle-Gruppe eine gewisse Abhängigkeit von wenigen Kunden besteht, verfügt der Konzern insgesamt über eine sehr breite Kundenbasis. Damit ist Bechtle 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.

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 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 über Firewalls und strenge Sicherheitsvorschriften. Die Verfügbarkeit der IT-Systeme entspricht dem neuesten Stand der Technik. Bechtle sichert den Betrieb zusätzlich durch redundant ausgelegte Datenleitungen. Die Netzwerkanbindung erfolgt an allen Standorten über Backupleitungen. 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.

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. 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 diese vor allem auch dauerhaft an das Unternehmen zu binden. Außerdem wird Bechtle künftig noch stärker in die Ausbildung junger Menschen investieren. Bis 2012 soll die Ausbildungsquote in Deutschland bei rund 12 Prozent liegen.

Durch die weiterhin anhaltende Konsolidierung im IT-Markt besteht derzeit noch keine generelle Personalknappheit an gut ausgebildeten Vertriebsmitarbeitern. In einzelnen Kompetenzbereichen ist ein Ersatz von hochqualifizierten IT-Spezialisten hingegen schwieriger, was in diesen Fällen ein Risiko für den operativen Geschäftsablauf darstellen kann. In der Branche wird Bechtle aber als attraktiver, stabiler Arbeitgeber wahrgenommen, was sich an der hohen Zahl qualifizierter und erfahrener Bewerber zeigt. Neben der Schaffung eines positiven Arbeitsumfelds stehen die betriebliche Aus- und Weiterbildung sowie die Förderung des Managementnachwuchses mittels interner Entwicklungsprogramme im Zentrum der Personalarbeit.

Haftung

Bechtle übernimmt im Handelsgeschäft gemäß den Allgemeinen Geschäftsbedingungen eine branchenübliche Haftung und vertragliche Gewährleistung für gelieferte Hardware. In diesem Zusammenhang reicht Bechtle allerdings die Herstellergarantien nur weiter. Das Risiko von Kunden, im Rahmen der Gewährleistung in Anspruch genommen zu werden - ohne dabei auf die Hersteller zurückgreifen zu können - ist gering. 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 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 ausgeschlossen oder zumindest eingegrenzt werden.

Finanzen

Finanzinstrumente

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, 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 Polens erfolgt die Beschaffung überwiegend in den Euroländern und somit auf Eurobasis. Im Einzelfall 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. Termingeschäfte zur Vermeidung des Währungsrisikos in US-Dollar wurden fallweise getätigt, wenn Waren in US-Dollar bezogen wurden oder Kunden sich die Zahlungen in US-Dollar ausbedungen haben.

Liquidität

Um die uneingeschränkte Zahlungsfähigkeit zu gewährleisten, muss dem Unternehmen jederzeit ausreichende Liquidität zur Verfügung stehen. Die Steuerung und Überwachung der Liquiditätssituation erfolgt durch das Treasury als integrierten Bestandteil des Konzernrechnungswesens. Bei der bestehenden Finanzlage der Bechtle AG zum Jahresende mit einem Bestand an liquiden Mitteln in Höhe von 30,3 Mio. € (Vorjahr: 29,1 Mio. €) und einem positiven Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit in Höhe von 24,3 Mio. € (Vorjahr: 28,8 Mio. €) ist der Eintritt eines Liquiditätsrisikos begrenzt. Darüber hinaus verfügt die Bechtle AG über ein genehmigtes Kapital von bis zu 10,6 Mio. € (Vorjahr: 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

Auch ein Jahr nach der Wirtschaftskrise spielt die Bonität der Geschäftskunden 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 vollständig nachkommen könnten. 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 nur bei erstklassigen Adressen erfolgen. Kreditrisiken reduziert die Bechtle AG, indem sie Transaktionen ausschließlich im Rahmen festgelegter Limite mit Banken sehr guter Bonität tätigt. 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. Bechtle hat die langfristigen Finanzverbindlichkeiten im abgelaufenen Geschäftsjahr erhöht. 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.

Akquisitionen und Desinvestitionen

Seit dem Börsengang 2000 hat die Bechtle AG etwa 40 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. Das Unternehmen hat die dafür notwendigen Strukturen und Prozesse etabliert und arbeitet nach einem Post-Merger-Konzept, das die Bedürfnisse des Konzerns bei der Integration neu erworbener Unternehmen optimal abdeckt.

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 13 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.

Compliance

Der Umfang von Geschäften mit öffentlichen Auftraggebern und staatlichen Unternehmen ist im zurückliegenden Geschäftsjahr weiter gestiegen. Demzufolge ist Bechtle auch in zunehmendem Maße an Projekten beteiligt, die von staatlichen Behörden und Organisationen finanziert werden. Um der sich verändernden Geschäftsstruktur Rechnung zu tragen und somit das Risiko eines möglichen Fehlverhaltens gegenüber allen Geschäftspartnern weitgehend einzugrenzen, hat die Bechtle AG im Geschäftsjahr 2010 einen Verhaltenskodex („Code of Conduct“) implementiert. Dieser 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. Um auch im Rahmen öffentlicher Aufträge ein mögliches Fehlverhalten der Mitarbeiter beim Umgang mit vertraulichen Daten 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, um Projekte der öffentlichen Hand, die der Geheimhaltung unterliegen, entsprechend den Kundenerwartungen abzuwickeln.

Rechtliches Umfeld

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

Das Unternehmen ist derzeit in keine Rechtsstreitigkeiten involviert, durch die ein 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 ist das Resultat der konsolidierten Betrachtung aller wesentlichen Risikokomplexe beziehungsweise Einzelrisiken. Nach Überzeugung des Managements sind die dargestellten Risiken begrenzt und überschaubar. Die Finanzbasis des Unternehmens ist solide. Die Eigenkapitalquote ist mit 56,8 Prozent (Vorjahr: 64,3 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 von 0,07 bis 0,30 Prozent (bezogen auf den marktüblichen Einjahreszeitraum) bewertet. Das deckt sich mit den bei den Wirtschaftsauskunfteien Bürgel und Creditreform zugänglichen Bonitätsbewertungen für die Bechtle AG (Bonitätsindex Bürgel: 1,3 und Bonitätsindex 1.0 Creditreform: 107 sowie Bonitätsindex 2.0 Creditreform: 105, Stand: Februar 2011). Anhand dieser Ausfallwahrscheinlichkeiten leitet sich für Bechtle in der an den Finanzmärkten weltweit verbreiteten Ratingskala von Standard & Poor's das Rating A- bis BBB+ ab. In der bankenübergreifenden sechsstufigen Ratingskala IFD „Initiative Finanzstandort Deutschland“ kann Bechtle in die beste Ratingstufe I eingeordnet werden (Ausfallwahrscheinlichkeit bis 0,3 Prozent auf ein Jahr). Eine Verschlechterung der Bewertungen beziehungsweise Ratings könnte zu erhöhten Kapitalkosten führen und sich negativ auf die Geschäftsaktivitäten auswirken.

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

Nach dem Bilanzstichtag 31. Dezember 2010 sind bei der Bechtle AG keine Vorgänge von besonderer Bedeutung eingetreten, die Auswirkungen auf die Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage des Unternehmens gehabt hätten.

Für Aussagen zur Lage zum Zeitpunkt der Berichterstellung vgl. Prognosebericht.

PROGNOSEBERICHT

Die Innovationsgeschwindigkeit in der IT wird auch in Zukunft sehr hoch bleiben. In der Folge werden sich auch die Anforderungen an die IT-Organisation der Unternehmen unverändert dynamisch entwickeln. Vor diesem Hintergrund ist von einer positiven Entwicklung der Nachfrage nach innovativen IT-Leistungen auszugehen. Gestützt auf eine Steigerung des Geschäftsvolumens aus eigener Kraft und durch Akquisitionen wächst Bechtle seit Jahren stärker als der Gesamtmarkt und hat damit kontinuierlich den Marktanteil gesteigert. Die erlangte Wettbewerbsposition im Segment IT-Systemhaus & Managed Services sowie im IT-E-Commerce stellt eine sehr gute Basis für die Umsetzung der langfristigen Wachstumsziele des Unternehmens dar.

Rahmenbedingungen

Die Wirtschaft in der Eurozone wird nach Prognosen der Europäischen Kommission ihr Wachstum in den nächsten beiden Jahren kontinuierlich fortsetzen. Das BIP soll 2011 um 1,6 Prozent zulegen, 2012 wird es bei 1,8 Prozent gesehen. Innerhalb der Bechtle-Märkte im Euroraum ist das Bild für 2011 recht heterogen. In Portugal gehen die Experten von einem Rückgang von 1,0 Prozent aus. Spanien befindet sich auf dem Weg der Erholung und soll 2011 um 0,8 Prozent zulegen, ebenso Irland mit 0,9 Prozent. In den anderen Ländern mit Bechtle-Präsenz liegt das Wachstum weitgehend im Durchschnitt der Eurozone. Außerhalb des Euroraums kann sich Großbritannien mit 2,0 Prozent überdurchschnittlich entwickeln. Die Schweiz soll nach Schätzungen von Eurostat um 1,8 Prozent zulegen. Bei den Ausrüstungsinvestitionen sieht die Kommission für 2011 ein Wachstum von 5,0 Prozent in der Eurozone. Hier geht die Schere zwischen den einzelnen Ländern noch weiter auseinander. Die Spanne reicht von minus 3,4 Prozent in Portugal und minus 3,2 Prozent in Irland bis zum Investitionsprimus Deutschland mit außerordentlichen plus 10,3 Prozent.

Das Wachstum in Deutschland soll sich in den nächsten beiden Jahren auf hohem Niveau etwas verlangsamen. 2011 wird es nach Prognose der Europäischen Kommission bei 2,4 Prozent liegen, 2012 bei 2,0 Prozent. Die Ausrüstungsinvestitionen werden auch weiter der Wachstumsmotor sein. 2011 sollen sie wie erwähnt um 10,3 Prozent zulegen, 2012 immerhin noch um 8,2 Prozent. Die staatlichen Konsumausgaben sollen demgegenüber zwar schwächer ausfallen, aber dennoch weiterhin zulegen, und zwar 2011 um 1,0 Prozent und 2012 um 0,9 Prozent.

Auch in der IT-Branche wird für 2011 mit einem deutlichen Wachstum gerechnet. Der IT-Markt in der EU soll laut Marktforschungsinstitut EITO 2011 um 3,9 Prozent zulegen. Das Wachstum wird dabei von allen drei Segmenten - Hardware, Software und Dienstleistungen - zu annähernd gleichen Teilen getragen. Innerhalb der Hardware wird das Wachstum besonders stark bei den Workstations und den mobilen Rechnern sein. Das künftige Hardwaregeschäft in den größeren IT-Märkten der EU kann das hohe Wachstumstempo des Berichtsjahres mit zum Teil zweistelligen Zuwachsraten allerdings nicht halten. Die Werte reichen von rund 2 Prozent in den Niederlanden und Spanien bis zu rund 5 Prozent in Deutschland und Frankreich. In der Schweiz wird der IT-Markt bei einem Plus von 3,2 Prozent gesehen. Auch hier verteilen sich die Wachstumsbeiträge gleichmäßig auf die Teilsegmente.

Der Branchenverband BITKOM prognostiziert für den deutschen IT-Markt im Jahr 2011 ein überdurchschnittliches Wachstum von 4,3 Prozent. Die Services sollen dabei um 4,6 Prozent besonders deutlich zulegen. Erneut werden die Outsourcing-Services der Haupttreiber dieser Entwicklung sein. Auch der Softwaremarkt ist mit 4,2 Prozent deutlich im Plus. Das Segment Hardware wird zwar nicht mehr das wachstumsstärkste sein, aber mit 4,0 Prozent immer noch ein sehr hohes Niveau einnehmen. Das größte Wachstum mit 9,0 Prozent wird im Hardwaregeschäft bei den Business Portable PCs gesehen, gefolgt von Workstations mit 8,0 Prozent.

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 wird aufgrund der anhaltenden Konsolidierung stark in Bewegung bleiben. Diese Konzentrationserscheinungen werden zu einer Verschärfung des Wettbewerbs und damit zu einem steigenden Preis- und Margendruck in der Branche führen. Die Bechtle AG geht jedoch ungeachtet dieser Entwicklung aufgrund ihrer Finanzstärke und Wettbewerbsposition davon aus, auch zukünftig den 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 hochwertigen Produkt- und Dienstleistungsangebots. Eine Schlüsselstellung im Segment IT-Systemhaus & Managed Services nimmt dabei der Ausbau des Angebots an speziellen IT-Lösungen ein. Neue Service- und Beratungskonzepte sowie individuelle Projektlösungen sollen angesichts hart umkämpfter Budgets und einer derzeit starken Fokussierung auf Kosteneinsparpotenziale in der IT zu einer Effizienzsteigerung der Geschäftsprozesse beim Kunden beitragen und Bechtle damit wachstumsträchtige Geschäftsfelder erschließen. Konzepte wie Cloud Computing und Software-as-a-Service (SaaS), die auf besser skalierbare und flexiblere IT-Kosten abstellen, werden insbesondere in den nächsten beiden Jahren diese Entwicklung deutlich beschleunigen. Durch die konsequente leistungsbezogene und vertriebliche Konzentration auf die aktuellen Fokusthemen Client Management, Server & Storage, Networking Solutions, Virtualisierung, IT-Security sowie Business Applications wird Bechtle das Geschäft der Systemhäuser in den nächsten Jahren konsequent weiterentwickeln.

Die wichtigsten IT-Trends nach einer Umfrage des BITKOM in der ITK-Branche:

2010	2011
1. Cloud Computing & Virtualisierung	1. Cloud Computing
2. Mobiles Internet	2. Mobile Applikationen
3. IT-Sicherheit	3. IT-Sicherheit
4. E-Energy	4. Social Media in Organisationen
5. Enterprise 2.0	5. Virtualisierung

www.bitkom.org

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 das bereits 2009 initiierte Partnerprogramm „SPARC“ soll die europaweite Verzahnung mit Herstellern und Distributoren auch weiterhin 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 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 die Marktposition in Europa im Segment IT-E-Commerce weiter auszubauen und plant, seine Präsenz durch die Gründung weiterer Tochtergesellschaften in Europa und mittelfristig auch auf anderen Kontinenten auszudehnen. So ist Bechtle direct ab April 2011 mit einer neuen Landesgesellschaft in Tschechien vertreten. Das Marktforschungsinstitut EITO schätzt den tschechischen IT-Markt 2011 auf ein Volumen von etwa 3,4 Mrd. €, bei einem Wachstum von knapp 5 Prozent. Mit 1,6 Mrd. € entfallen davon rund die Hälfte auf Investitionen in Hardware. Die Planungen für den nächsten Markteintritt laufen bereits. Voraussichtlich ab dem ersten Quartal 2012 wird Bechtle auch in Ungarn vertreten sein. Der Konzern geht davon aus, dass die neuen E-Commerce-Gesellschaften jeweils im dritten Jahr nach Markteintritt kostendeckend arbeiten. Mit den Marken ARP und Comsoft sollen mittelfristig die Länder erschlossen werden, in denen Bechtle direct bereits vertreten ist.

Darüber hinaus plant der Konzern im Segment IT-E-Commerce unter der Marke Comsoft direct ab dem zweiten Halbjahr 2011 eine bedeutende Erweiterung der Softwareproduktpalette. Der zugehörige neue Onlineshop wird in diesem Zusammenhang zu einem kundenspezifischen Procurement- und Informationsportal im B2B-Softwarebereich ausgebaut. Damit wird der konzernweit zunehmenden Bedeutung des Softwaregeschäfts stärker Rechnung getragen.

Wesentliche Kenngrößen

Umsatz

Bechtle geht davon aus, sich insgesamt in den beiden kommenden Jahren besser zu entwickeln als der IT-Gesamtmarkt und in beiden Segmenten einen höheren Umsatz als im Berichtsjahr zu erwirtschaften. Dies bedeutet aufgrund des üblichen Preisverfalls in der Branche eine überdurchschnittliche Steigerung des Produktabsatzes. Im Segment IT-E-Commerce sollen ein geschärftes Profil der Marken ARP, Bechtle direct und Comsoft direct, eine voranschreitende Expansion in Europa sowie fokussierte Vertriebsaktivitäten zu diesem Wachstum beitragen. Durch ein breiteres und vor allem hochwertigeres Leistungsangebot an Managed Services, eine kontinuierliche Ausweitung der Aktivitäten in den Geschäftsbereichen Öffentliche Auftraggeber und Software sowie die Konzentration auf wachstumsstarke Geschäftsfelder im Systemhaus-Segment wird dieses Ziel ebenfalls unterstützt. In der Vision 2020 strebt Bechtle einen Umsatz von 5 Mrd. € an, was einem durchschnittlichen jährlichen Wachstum von 10 bis 15 Prozent entspricht.

Im Rahmen der geplanten Entwicklung wird sich die regionale Verteilung der Erlöse in den folgenden Jahren - bedingt durch die voranschreitende Internationalisierung des Geschäfts und die zunehmende Anzahl von IT-E-Commerce-Gesellschaften - tendenziell weiter zugunsten des Auslands verschieben. Von den Auslandsgesellschaften wird nach wie vor die Schweiz einen überdurchschnittlichen Anteil am Konzernumsatz haben.

Sowohl das Segment IT-Systemhaus & Managed Services wie auch IT-E-Commerce werden zum Wachstum des Bechtle-Konzerns beitragen. Gleichwohl sollte die Dynamik bei IT-E-Commerce in den kommenden Jahren wieder über der des Bereichs IT-Systemhaus & Managed Services liegen. Langfristig verknüpft sich damit die Erwartung, dass beide Segmente den gleichen Beitrag zum Gesamtumsatz des Konzerns leisten. Bei der künftigen Umsatzentwicklung spielen auch strukturelle Verschiebungen zwischen den Segmenten eine Rolle. So bleibt es aus Konzernsicht erklärtes Ziel, standardisierte Hardwarebeschaffungsprozesse zunehmend aus dem Segment IT-Systemhaus & Managed Services in das IT-E-Commerce-Segment zu verlagern, in dem die begleitenden Prozesse kostengünstiger abgebildet werden können.

Kosten

Für die Bechtle AG als handelstreibenden Dienstleister sind im Rahmen der Unternehmenssteuerung die Personalkosten von zentraler Bedeutung. Innerhalb der Vertriebs- und Verwaltungsfunktionen stellen sie mit 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. 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 jeweils circa 6 bis 7 Prozent des Umsatzes ausmachen werden.

Ergebnis

Auch nach der Erzielung eines Rekordergebnisses im abgeschlossenen Geschäftsjahr rechnet der Vorstand damit, dass sich die Ergebnissituation der Bechtle AG in den nächsten beiden Jahren weiter verbessern wird. Bechtle arbeitet kontinuierlich daran, die Effizienz in der Leistungserbringung weiter zu optimieren und damit die Ertragsstärke zu steigern. Insgesamt ist der Vorstand überzeugt, dass es der Bechtle AG auch in Zukunft gelingen wird, die im Branchenvergleich überdurchschnittliche Ergebnismarge sukzessive weiter auszubauen. Die Ziel-EBT-Marge beträgt für beide Geschäftssegmente unverändert 5 Prozent.

Die Bechtle AG plant, ihre Aktionäre auch weiterhin mit einer attraktiven Dividende am Unternehmenserfolg teilhaben zu lassen. Die Ausschüttungsquote der vergangenen Jahre beläuft sich auf circa 30 Prozent des Konzernergebnisses nach Steuern. Der aktuelle Dividendenvorschlag für das Geschäftsjahr 2010 mit 0,75 € je Aktie bedeutet eine Quote von rund 34 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 Liquiditätslage des Unternehmens und der auch außerordentlichen Ertragskraft 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 auch in Wachstumsphasen als Wettbewerbsvorteil. Auch aus Kundensicht sind 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 auch künftig eine besondere Bedeutung beigemessen. Die positive Entwicklung der wesentlichen Kennzahlen ist Beweis für das erfolgreiche Liquiditätsmanagement. Dies soll auch zukünftig fortgeführt werden. Zusätzlich zur Liquidität von rund 130 Mio. € ist das 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 Wachstum problemlos finanzieren zu können.

Finanzierung

Das Finanzergebnis, als Saldo aus Zinserträgen und Zinszahlungen, ist trotz einer positiven Entwicklung des Bestands der liquiden Mittel abhängig von der Entwicklung des Zinsniveaus an den Finanzmärkten. Derzeit geht das Unternehmen für 2011 nicht von einer merklichen Verbesserung der Anlagekonditionen aus. Das Finanzergebnis sollte sich aber in etwa auf dem Niveau der Vorjahre halten können. Kleinere Akquisitionen können wie bisher aus dem laufenden Cashflow und den vorhandenen Liquiditätsbeständen finanziert werden, aber auch die Aufnahme von Fremdkapital - wie im Berichtsjahr geschehen - ist möglich. Die Übernahme größerer Unternehmen könnte zu einem spürbaren Abfluss liquider Mittel führen, aber wahrscheinlicher wäre in einem solchen Fall die Finanzierung durch Aufnahme von Fremdkapital. Das wiederum könnte Einfluss auf die derzeitige Finanzierungsstruktur der Bechtle AG haben, sodass ein negativer Finanzsaldo in diesem Fall grundsätzlich denkbar wäre. Darüber hinaus könnte Bechtle auf die Eigenfinanzierungsmöglichkeiten gemäß den gefassten Hauptversammlungsbeschlüssen zurückgreifen. 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 in den nächsten zwei Jahren keine größeren Übernahmen erfolgen, wird sich die Bilanzstruktur 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. Auch die zur Realisierung der Wachstumsziele erforderlichen Investitionen werden in den

nächsten beiden Jahren nicht zu einer wesentlichen Veränderung der normalisierten Investitionsquote von rund 30,0 Prozent führen.

Auch ohne Berücksichtigung möglicher Akquisitionen werden die geplanten Sachanlageinvestitionen und die Investitionen in immaterielle Vermögenswerte 2011 und 2012 über dem Niveau der Vorjahre liegen. Ein Schwerpunkt im Rahmen der Investitionstätigkeit der Bechtle AG wird der mit über 8.000 Quadratmeter veranschlagte Kapazitätsausbau des Logistikzentrums in Neckarsulm sein. Im Zuge der baulichen Maßnahmen setzt das Unternehmen auf eine deutliche Effizienzsteigerung durch intelligente, IT-gestützte Logistikprozesse. Daher wird Bechtle ein neues Lagerverwaltungssystem implementieren und eine innovative Fördertechnik zum Einsatz bringen. Darüber hinaus ist der Neubau eines Verwaltungsgebäudes am Stammsitz der Gesellschaft in Neckarsulm geplant. Das neue Bürogebäude mit einer Fläche von 6.500 Quadratmetern wird Platz für weitere 300 bis 400 Mitarbeiter bieten. Darüber hinaus sind im laufenden Jahr übliche Ersatzinvestitionen geplant, die jedoch mit rund 12 Mio. € auf dem Niveau der Abschreibungen liegen. Nicht geplante Investitionen aufgrund von Akquisitionen sind grundsätzlich möglich.

Bereits seit etlichen Jahren unterstützt die Bechtle AG einen verantwortungsvollen Umgang mit den eingesetzten Ressourcen. Um dieses Engagement zu unterstreichen und vor allem im Unternehmen stärker zu verankern, plant die Bechtle AG, im laufenden Geschäftsjahr ein Umweltmanagementsystem nach ISO 14001 einzuführen. Damit wird es zukünftig möglich sein, Umwelteinflüsse systematisch zu erfassen und die Umweltsituation kontinuierlich zu verbessern. Derzeit erarbeitet Bechtle ein entsprechendes Qualitätsprogramm, das unter anderem auch die Grundsätze und Ziele für die künftige Umweltpolitik des Konzerns regelt. Im Sommer 2011 will das Unternehmen die entsprechende Zertifizierung durchführen lassen.

GESAMTEINSCHÄTZUNG

Die gesamtwirtschaftliche Lage ist zu Jahresbeginn 2011 nach wie vor positiv. Der ifo-Indikator für das Wirtschaftsklima im Euroraum ist im ersten Quartal deutlich gestiegen und kletterte erstmals seit Ende 2007 wieder über seinen langfristigen Durchschnitt. Vor allem die aktuelle wirtschaftliche Situation, aber auch die Erwartungen für die nächsten sechs Monate wurden günstiger bewertet als noch im vierten Quartal 2010. Auch in Deutschland ist der ifo-Geschäftsklimaindex im Januar und Februar weiter gestiegen und knüpft damit an die positive Entwicklung des vergangenen Jahres an. Die Beurteilung der aktuellen Lage ist so gut wie seit Dezember 2006 nicht mehr, die Geschäftserwartungen für die nächsten sechs Monate sogar auf dem höchsten Niveau seit der Wiedervereinigung.

Auch in der IT-Branche herrscht Anfang 2011 eine positive Stimmung. Der ifo-Index für IT-Dienstleister stieg im Januar und im Februar und liegt mit 41 Zählern auf dem höchsten Wert seit September 2007. Die aktuelle Lage wurde mit 42 Zählern bewertet und etwas besser als im Vormonat. Deutlich gestiegen ist zu Jahresbeginn der Ausblick auf die nächsten sechs Monate. Von 32 Punkten im Dezember kletterte der Wert im Januar auf 41 Zähler und damit auf den höchsten Stand seit Juli 2007. Im Februar konnte der Ausblick sein hohes Niveau halten.

Der Vorstand geht angesichts der unverändert guten wirtschaftlichen Lage, der verbesserten Stimmungsindikatoren sowie der Stärke und Solidität des Konzerns aktuell davon aus, dass die Geschäftsentwicklung der Bechtle AG in den kommenden zwei Jahren positiv und im Branchenkontext überdurchschnittlich sein wird. 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.

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 und plant Markteintritte in den beiden kommenden Jahren beispielsweise in Ungarn und weiteren Ländern. 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 Zertifizierungsmaßnahmen sowie die Aus- und Weiterbildung im Konzern haben. Mit einem erweiterten Qualifizierungsangebot und dem im

Geschäftsjahr 2011 anlaufenden internationalen General-Management-Programm für den Führungsnachwuchs will Bechtle auch zukünftig verstärkt Fach- und Führungskräfte aus den eigenen Reihen fördern. Vorbehaltlich einer positiven Entwicklung der Bechtle AG in den nächsten beiden Jahren wird der Konzern weiterhin die Beschäftigung erhöhen und deutlich in die Ausbildung junger Menschen investieren. In diesem Zusammenhang hat sich die Bechtle AG das Ziel gesetzt, bis 2012 den Anteil der Auszubildenden von aktuell rund 8 Prozent in Deutschland auf circa 12 Prozent auszubauen.

Erklärung zur Unternehmensführung

Gemäß § 289a HGB fasst die Bechtle AG unter dieser Erklärung Angaben zu Corporate Governance zusammen:

- Die Entsprechenserklärung gem. § 161 AktG
- Relevante Angaben zu Unternehmensführungspraktiken, die über die gesetzlichen Anforderungen hinaus angewandt werden
- Beschreibung der Arbeitsweise von Vorstand und Aufsichtsrat sowie der Zusammensetzung und Arbeitsweise von deren Ausschüssen.

Weitere Angaben hierzu finden sich im Konzernlagebericht der Bechtle AG im Corporate Governance-Bericht.

Entsprechenserklärung zum Deutschen Corporate Governance Kodex

Am 28. Februar 2011 haben Vorstand und Aufsichtsrat die Entsprechenserklärung zum Deutschen Corporate Governance Kodex in der aktuellen Fassung erneuert und den Aktionären auf der Internetseite des Unternehmens dauerhaft zugänglich gemacht:

Entsprechenserklärung des Vorstands und des Aufsichtsrats der Bechtle AG zu den Empfehlungen der „Regierungskommission Deutscher Corporate Governance Kodex“ gemäß § 161 AktG

Die nachfolgende Entsprechenserklärung bezieht sich für den Zeitraum vom 5. Februar 2010 bis zum 1. Juli 2010 auf die Empfehlungen der „Regierungskommission Deutscher Corporate Governance Kodex“ in der Fassung vom 18. Juni 2009 und für den Zeitraum vom 2. Juli 2010 bis zum Zeitpunkt dieser Erklärung auf die Kodexfassung vom 26. Mai 2010.

Vorstand und Aufsichtsrat der Bechtle AG erklären, dass seit der letzten Entsprechenserklärung am 5. Februar 2010 sämtlichen Empfehlungen der „Regierungskommission Deutscher Corporate Governance Kodex“ mit Ausnahme der nachfolgenden Empfehlungen entsprochen wurde und künftig entsprochen wird:

Selbstbehalt bei D&O-Versicherungen für Vorstand und Aufsichtsrat

Bei der D&O-Versicherung für den Vorstand ist seit dem 1. Januar 2011 ein Selbstbehalt von mindestens 10 Prozent des Schadens bis mindestens der Höhe des Eineinhalbfachen der festen jährlichen Vergütung des jeweiligen Vorstandsmitglieds vereinbart. Bis zur Umstellung der D&O-Versicherung wurde seitens der Gesellschaft die gesetzliche Übergangsvorschrift in Anspruch genommen. (Ziffer 3.8 Abs. 2 DCGK)

Bei der D&O-Versicherung für den Aufsichtsrat ist kein Selbstbehalt vereinbart. Die Gesellschaft ist der Auffassung, dass ein Selbstbehalt nicht dazu geeignet ist, das Verantwortungsbewusstsein und die Motivation des Aufsichtsrats zu erhöhen. (Ziffer 3.8 Abs. 3 DCGK)

Vielfalt (Diversity) bei der Besetzung des Vorstands und von Führungsfunktionen

Die Besetzung des Vorstands und von Führungsfunktionen der Bechtle AG wird ausschließlich aufgrund der Qualifikation der Bewerber, ohne Berücksichtigung ihres Geschlechts vorgenommen.

Bereits heute sind bei der Bechtle AG zahlreiche Führungsfunktionen mit Frauen besetzt. Da bisher jedoch noch keine Regelungen bestehen, die eine angemessene Berücksichtigung von Frauen im Sinne des DCGK sicherstellen, hält die Gesellschaft die Umsetzung der Ziffern 4.1.5 und 5.1.2 DCGK auch noch nicht für möglich. Ungeachtet dessen achtet sie aber weiterhin auf eine geschlechterbezogen heterogene Besetzung von Führungsteams. (Ziffern 4.1.5 und 5.1.2 DCGK)

Nachhaltige Struktur der Vorstandsvergütung

Die Anstellungsverträge der Vorstandsmitglieder wurden mit Wirkung zum 1. Januar 2011 modifiziert. Sie enthalten nunmehr eine Vergütungsstruktur, die auf eine nachhaltige Unternehmensentwicklung ausgerichtet ist. Die variablen Vergütungsteile haben eine mehrjährige Bemessungsgrundlage und tragen auch negativen Entwicklungen Rechnung. Bis zur Anpassung der Anstellungsverträge enthielten sie keine mehrjährige Bemessungsgrundlage und trugen negativen Entwicklungen bei der Bestimmung der variablen Vergütungsteile keine Rechnung. Sie waren jedoch nach Ansicht des Aufsichtsrates gleichwohl angemessen und verleiteten nicht zum Eingehen unangemessener Risiken. (Ziffer 4.2.3 Abs. 2 DCGK)

Abfindungs-Cap beim Abschluss von Vorstandsverträgen

Der Aufsichtsrat hat mit den Vorstandsmitgliedern keine Vereinbarung für den Fall der vorzeitigen Beendigung der Vorstandstätigkeit ohne wichtigen Grund getroffen. Damit gelten in diesem Fall die gesetzlichen Regelungen. Der Aufsichtsrat ist der Auffassung, dass die gesetzlichen Regelungen den gegenseitigen Interessen beim Ausscheiden eines Vorstandsmitglieds ausreichend Rechnung tragen und daher eine sachgerechte Grundlage bilden. Dies soll auch künftig so gehandhabt werden. (Ziffer 4.2.3 Abs. 4 DCGK)

Individualisierte Offenlegung der Vorstandsvergütung

Die Bechtle AG veröffentlicht die Vorstandsvergütung im Corporate-Governance-Bericht aufgeteilt nach erfolgsunabhängigen und erfolgsbezogenen Komponenten. Diese Angaben werden aufgrund des Hauptversammlungsbeschlusses vom 16. Juni 2010 nicht individualisiert ausgewiesen. Dieser Beschluss behält seine Gültigkeit bis zur Hauptversammlung, die über die Entlastung für das Geschäftsjahr 2014 befindet, längstens jedoch bis zum 15. Juni 2015. 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 eine ausreichende Transparenz. (Ziffer 4.2.4 DCGK)

Bildung eines Nominierungsausschusses

Der Aufsichtsrat hält die Bildung eines Nominierungsausschusses, der ausschließlich mit Vertretern der Anteilseigner besetzt ist und dem Aufsichtsrat für dessen Wahlvorschläge an die Hauptversammlung geeignete Kandidaten vorschlägt, angesichts der Besetzung des Aufsichtsrats derzeit nicht für notwendig. (Ziffer 5.3.3 DCGK)

Zusammensetzung des Aufsichtsrats

Mit der Neufassung des DCGK vom 26. Mai 2010 wurden in Ziffer 5.4.1 Abs. 2 und Abs. 3 des Kodex neue Empfehlungen eingeführt, wonach der Aufsichtsrat für seine Zusammensetzung konkrete Ziele benennen soll, die unter Beachtung der unternehmensspezifischen Situation die internationale Tätigkeit des Unternehmens, potenzielle Interessenkonflikte, eine festzulegende Altersgrenze für Aufsichtsratsmitglieder und Vielfalt (Diversity) berücksichtigen. Diese konkreten Ziele sollen insbesondere eine angemessene Beteiligung von Frauen vorsehen. Vorschläge des Aufsichtsrats an die zuständigen Wahlgremien sollen diese Ziele berücksichtigen. Die Zielsetzung und der Stand der Umsetzung sollen im Corporate-Governance-Bericht veröffentlicht werden.

Der Aufsichtsrat der Bechtle AG hat bereits in der Vergangenheit ein konkretes Ziel hinsichtlich des maximalen Alters seiner Mitglieder bei Wahl durch die Hauptversammlung vorgegeben. In seiner jetzigen Zusammensetzung sieht der Aufsichtsrat darüber hinaus unter Berücksichtigung der Besonderheiten der Bechtle AG die Anforderungen an die Internationalität und Unabhängigkeit seiner Mitglieder als gegeben an (Ziffer 5.4.1 Abs. 2 DCGK). Er entspricht insoweit der Empfehlung des DCGK. Von der Empfehlung, konkrete Ziele zur angemessenen Beteiligung von Frauen zu formulieren, weicht der Aufsichtsrat hingegen ab. Aufgrund seiner derzeitigen Größe und Zusammensetzung - von zwölf Aufsichtsratsmitgliedern sind vier Frauen - sieht der Aufsichtsrat von der Festlegung konkreter Ziele zur angemessenen Berücksichtigung von Frauen gegenwärtig noch ab. (Ziffer 5.4.1 Abs. 2 und Abs. 3 DCGK)

Erfolgsorientierte Vergütung der Mitglieder des Aufsichtsrats

Die Vergütung der Mitglieder des Aufsichtsrats hat keinen erfolgsorientierten Bestandteil. Die Bechtle AG ist der Überzeugung, dass alle Mitglieder des Aufsichtsrats ihre Tätigkeit mit einem Höchstmaß an Engagement und Leistungsbereitschaft sowie mit dem Blick auf den langfristigen Unternehmenserfolg ausüben. Für eine verantwortungsvolle Aufsichtsratsarbeit ist es aus Sicht der Gesellschaft daher nicht notwendig, zusätzlich eine erfolgsabhängige Vergütung zu erbringen. Die Gesellschaft hält dies bis auf Weiteres für sachgerecht. (Ziffer 5.4.6 Abs. 2 DCGK)

Neckarsulm, 28. Februar 2011

Bechtle AG

Für den Vorstand

Für den Aufsichtsrat

Dr. Thomas Olemotz

Gerhard Schick

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

Das deutsche Aktiengesetz sieht eine strenge personelle Trennung von Leitung und Kontrolle des Geschäfts vor. Zu den wichtigsten Aufgaben des Aufsichtsrats gehören die Beratung und die Kontrolle des Vorstands bei der Führung des Unternehmens. Der Aufsichtsrat wird daher auf Basis einer Geschäftsordnung in alle bedeutenden Unternehmensentscheidungen eingebunden und steht dem Vorstand beratend zur Seite.

Vorstand und Aufsichtsrat der Bechtle AG arbeiten zum Wohl des Unternehmens eng zusammen. Der Vorstand unterrichtet den Aufsichtsrat regelmäßig, zeitnah und umfassend über alle wesentlichen Fragen der Geschäftsentwicklung, der Unternehmensplanung, der Strategie sowie über mögliche Risiken und Chancen der Unternehmensentwicklung und zu Compliance-Themen. 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 informiert sich der Aufsichtsrat 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. Der Vorstand legt dem Aufsichtsrat zu Beginn jedes Geschäftsjahres seine Planungen zur Genehmigung vor. Über eventuelle Abweichungen von vorausgegangenen Planungen und deren Gründe legt er vor dem Aufsichtsrat Rechenschaft ab. Berichte, die der Vorstand gegenüber dem Aufsichtsrat mündlich abgibt, werden durch die Vorlage schriftlicher Unterlagen begleitet. 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 Zustimmungsvorbehalte des Aufsichtsrats vor.

Vorstand

Der Vorstand der Bechtle AG bestand im Geschäftsjahr 2010 aus Dr. Thomas Olemotz, Michael Guschlbauer und Jürgen Schäfer. Dr. Thomas Olemotz war bis 16. Juni Vorstandssprecher. Am 16. Juni wurde er zum Vorstandsvorsitzenden ernannt. Er ist verantwortlich für die Bereiche Controlling, Finanzen, Unternehmenskommunikation, Investor Relations, Zentrale IT, Logistik & Service, Personal und Personalentwicklung sowie Recht. Michael Guschlbauer ist für das Segment IT-Systemhaus & Managed Services sowie Qualitätsmanagement und Jürgen Schäfer für das IT-E-Commerce-Geschäft verantwortlich. Die Themen Compliance, Risikomanagement sowie Unternehmensplanung und strategische Unternehmensentwicklung liegen in der gemeinschaftlichen Verantwortung des gesamten Vorstands.

Eine Geschäftsordnung regelt unter anderem die Geschäftsverteilung und die Zusammenarbeit im Vorstand sowie die Zusammenarbeit mit dem Aufsichtsrat. Die Geschäftsordnung sieht für die Mitglieder des Vorstands eine Altersgrenze von 65 Jahren vor.

Durch die jüngste Neufassung des DCGK wurden einige Regelungen in den Kodex aufgenommen, die das Thema Vielfalt (Diversity) und hier vor allem die angemessene Berücksichtigung von Frauen im Fokus haben. Die Bechtle AG begrüßt grundsätzlich eine stärkere Berücksichtigung von Frauen auch in Führungs- und Managementpositionen. Bereits heute ist eine Vielzahl von Führungsfunktionen bei der Gesellschaft mit Frauen besetzt. Es bestehen allerdings noch keine expliziten Regelungen, die eine angemessene Berücksichtigung von Frauen im Sinne des DCGK sicherstellen. Die Bechtle AG hält daher die Umsetzung der Ziffern 4.1.5 und 5.1.2 des DCGK noch nicht für möglich. Ungeachtet dessen achtet sie aber weiterhin auf eine geschlechterbezogene heterogene Besetzung von Führungsteams.

Aufsichtsrat

Der Aufsichtsrat der Bechtle AG besteht satzungsgemäß aus zwölf Mitgliedern. Nach dem deutschen Mitbestimmungsgesetz setzt er sich zu gleichen Teilen aus Aktionärs- und Arbeitnehmervertretern zusammen. Dem Aufsichtsrat gehören vier Frauen an, verschiedene Mitglieder haben einen besonderen internationalen Hintergrund und die überwiegende Zahl der Mitglieder sind unabhängig. Keines der Aufsichtsratsmitglieder steht in einer geschäftlichen oder persönlichen Beziehung zur Gesellschaft oder zum Vorstand, sodass Interessenkonflikte vorgebeugt ist. Die Arbeitnehmervertreter stehen teilweise in einem üblichen Anstellungsverhältnis mit der Gesellschaft.

Den Vorsitz des Aufsichtsrats hält Gerhard Schick. Außerdem ist er Vorsitzender des Ausschusses gemäß § 27 Abs. 3 MitbestG sowie des Personalausschusses. In seiner Funktion als Aufsichtsratsvorsitzender koordiniert Gerhard Schick die Aufgaben des Aufsichtsrats, leitet die Sitzungen und nimmt die Belange des Aufsichtsrats im Außenverhältnis wahr. Darüber hinaus steht er in regelmäßigem Kontakt mit dem Vorstand, um Fragen der strategischen Ausrichtung, der Geschäftsentwicklung sowie des Risikomanagements intensiv zu beraten. Den stellvertretenden Vorsitz des Aufsichtsrats hat Uli Drautz übernommen. Dr. Jochen Wolf hat den Vorsitz des Prüfungsausschusses inne. Als promovierter Diplom-Kaufmann, langjähriger Leiter Konzern-Controlling, kaufmännischer Geschäftsführer und Finanzvorstand sowie aktuell Geschäftsführer einer Beteiligungsgesellschaft verfügt er über besondere Kenntnisse und Erfahrungen in der Anwendung von Rechnungslegungsgrundsätzen und internen Kontrollverfahren (§ 100 Abs. 5 AktG, Ziffer 5.3.2 DCGK).

Im Berichtsjahr gab es keine personellen Veränderungen im Aufsichtsrat.

Ein Nominierungsausschuss wurde nicht gebildet. In diesem Punkt weicht Bechtle von der Empfehlung des DCGK (Ziffer 5.3.3) ab. Angesichts der Besetzung des Aufsichtsrats hält der Aufsichtsrat die Bildung eines solchen Ausschusses derzeit für nicht notwendig.

Die Sitzungen des Aufsichtsrats bereiten die Vertreter der Aktionäre und der Arbeitnehmer jeweils gesondert vor. Bei Bedarf tagt der Aufsichtsrat ohne den Vorstand. Im Berichtsjahr war dies nicht der Fall.

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.

Der Aufsichtsrat ist darauf bedacht, seine Aufgaben mit der gebotenen Sorgfalt wahrzunehmen. Im dreijährlichen Turnus findet daher auf der Grundlage des Leitfadens der Deutschen Schutzvereinigung für Wertpapierbesitz e. V. eine umfangreiche Effizienzprüfung seiner Tätigkeit statt. Die letzte Befragung wurde 2009 durchgeführt und kam zu dem Ergebnis, dass der Aufsichtsrat effizient arbeitet. Kommt das Plenum zu der Ansicht, dass sich die Effizienz verschlechtert, wird die Effizienzprüfung jährlich durchgeführt.

Hinsichtlich seiner zukünftigen Zusammensetzung hat der Aufsichtsrat seine Ziele in Anlehnung an Ziffer 5.4.1 DCGK schriftlich fixiert. Der Aufsichtsrat strebt demnach an, mindestens zwei Aufsichtsratsmandate für Personen, die im besonderen Maße das Kriterium Internationalität erfüllen, vorzusehen. Der Aufsichtsrat hält es nicht für sinnvoll, die Zahl der „unabhängigen“ Mitglieder festzulegen. Derzeit erfüllt die überwiegende Zahl von Aufsichtsratsmitgliedern der Bechtle AG das Merkmal „Unabhängigkeit“, da sie keine Beratungs- oder Organfunktion bei Kunden, Lieferanten, Kreditgebern oder sonstigen Geschäftspartnern der Bechtle AG wahrnehmen. Der Aufsichtsrat hält es aber durchaus für sinnvoll, auch weiterhin Vertreter von Geschäftspartnern als Aufsichtsratsmitglieder vorzuschlagen, wenn deren spezifische Kenntnisse der Gesellschaft mehr nutzen als mögliche Interessenkonflikte ihr schaden. Derzeit gehören dem zwölfköpfigen Aufsichtsrat vier Frauen an. Bei dieser Größe und Zusammensetzung sieht der Aufsichtsrat von der Festlegung konkreter Ziele zur angemessenen Berücksichtigung von Frauen derzeit noch ab. Für eine Kandidatur in den Aufsichtsrat sieht die Geschäftsordnung eine Altersgrenze von 70 Jahren vor.

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

Für seine Arbeit hat sich der Aufsichtsrat eine Geschäftsordnung gegeben. Diese regelt insbesondere die Zusammenarbeit im Aufsichtsrat.

Nach der Neuregelung des DCGK im Mai 2010 sollen die Aufsichtsratsmitglieder bei der eigenverantwortlichen Wahrnehmung von Aus- und Fortbildungsmaßnahmen von der Gesellschaft angemessen unterstützt werden (Ziffer 5.4.1 Abs. 4 DCGK). Nach Ansicht der Bechtle AG ist das Amt eines Aufsichtsrats mit einem hohen Maß an Verantwortung und Pflichten verbunden. Sie ist deswegen der Auffassung, dass jeder, der sich für ein solches Amt bewirbt, bei Eintritt in den Aufsichtsrat die notwendigen Kenntnisse besitzen und sich während der Zugehörigkeit eigenständig weiterbilden muss. Die Aufsichtsratsmitglieder werden dabei von der Gesellschaft in angemessener Form unterstützt.

D&O-Versicherung

Vorstand und Aufsichtsrat sind verpflichtet, den Grundsätzen einer ordnungsgemäßen Unternehmensführung zu folgen. Verletzen sie ihre Sorgfaltspflicht schuldhaft, können sie der Bechtle AG gegenüber auf Schadenersatz haften. Zur Abdeckung des Risikos hat die Gesellschaft für Vorstands- und Aufsichtsratsmitglieder eine Vermögensschaden-Haftpflichtversicherung - eine sogenannte Directors & Officers- Versicherung - abgeschlossen. Entgegen der Regelung im DCGK (Ziffer 3.8) war im Berichtsjahr ein Selbstbehalt weder für den Vorstand noch für den Aufsichtsrat vorgesehen. Durch das VorstAG wurde diesbezüglich eine neue Regelung eingeführt. Für Vorstandsverträge ist nunmehr ein Selbstbehalt von mindestens 10 Prozent des Schadens bis mindestens zur Höhe des Eineinhalbfachen der festen jährlichen Vergütung des Vorstandsmitglieds gemäß § 93 Abs. 2 Satz 3 AktG gesetzlich vorgeschrieben. Im Berichtsjahr nutzte Bechtle die Übergangsvorschrift von § 23 Abs. 1 des Einführungsgesetzes zum Aktiengesetz, wonach bestehende Versicherungsverträge, bei denen sich die Gesellschaft gegenüber dem Vorstandsmitglied im Anstellungsvertrag zur Gewährung einer Versicherung ohne Selbstbehalt verpflichtet hat, weiter ohne Selbstbehalt geführt werden können. Im Zuge der Verlängerung zweier Vorstandsverträge und der Vereinbarung einer mehrjährigen Bemessungsgrundlage Anfang 2011 hat der Aufsichtsrat die D&O-Vorgaben für die Vorstände den neuen Bestimmungen des AktG angepasst. Im Hinblick auf die D&O-Versicherung von Aufsichtsräten empfiehlt der DCGK in Ziffer 3.8 Abs. 3 einen entsprechenden Selbstbehalt. Derzeit folgt die Bechtle AG dieser Empfehlung nicht und ist der Ansicht, dass ein angemessener 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. Die Vorstandsmitglieder legen etwaige Interessenkonflikte dem Aufsichtsrat unverzüglich offen und informieren die übrigen Vorstandsmitglieder. In seinem Bericht an die Hauptversammlung informiert der Aufsichtsrat über eventuell aufgetretene Interessenkonflikte und die Konsequenzen.

Die Vorstandsmitglieder unterliegen während ihrer Tätigkeit für Bechtle einem umfassenden Wettbewerbsverbot. Die Ausübung von Nebentätigkeiten - dazu zählt auch die Ausübung von Aufsichtsratsmandaten außerhalb des Konzerns - bedarf der Zustimmung durch den Aufsichtsrat. 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 finden Sie im Konzern-Anhang.

Neckarsulm, im Februar 2011

Bechtle AG

Der Vorstand