

Bilanz der Stärke



Ihr starker IT-Partner.
Heute und morgen.

BECHTLE

5 JAHRE IN ZAHLEN

		2006	2007	2008	2009	2010	Veränderung in % 2010-2009
Umsatz	Tsd. €	1.220.138	1.383.453	1.431.462	1.379.307	1.722.919	+24,9
IT-Systemhaus & Managed Services	Tsd. €	816.998	885.772	927.530	919.956	1.151.119	+25,1
IT-E-Commerce	Tsd. €	403.140	497.681	503.932	459.351	571.800	+24,5
EBITDA	Tsd. €	60.186	71.754	74.139	56.976	76.127	+33,6
IT-Systemhaus & Managed Services	Tsd. €	33.681	42.808	47.846	36.004	47.000	+30,5
IT-E-Commerce	Tsd. €	26.505	28.946	26.293	20.972	29.127	+38,9
EBIT	Tsd. €	45.730	58.253	60.229	42.712	60.728	+42,2
IT-Systemhaus & Managed Services	Tsd. €	22.597	33.065	38.444	25.768	35.852	+39,1
IT-E-Commerce	Tsd. €	23.133	25.188	21.785	16.944	24.876	+46,8
EBIT-Marge	%	3,7	4,2	4,2	3,1	3,5	
IT-Systemhaus & Managed Services	%	2,8	3,7	4,1	2,8	3,1	
IT-E-Commerce	%	5,7	5,1	4,3	3,7	4,4	
EBT	Tsd. €	45.859	59.006	61.533	43.662	61.784	+41,5
EBT-Marge	%	3,8	4,3	4,3	3,2	3,6	
Ergebnis nach Steuern	Tsd. €	29.608	40.959	45.428	34.258	46.422	+35,5
Ergebnis je Aktie	€	1,39	1,93	2,14	1,64	2,21	+34,8
Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit	Tsd. €	26.866	41.993	49.941	47.330 ³	59.114	+24,9
Liquide Mittel¹	Tsd. €	36.710	52.300	77.638	94.977	129.750	+36,6
Eigenkapitalquote	%	59,2	61,2	62,8	64,3	56,8	
Mitarbeiter (31.12.)²		3.888	4.250	4.405	4.354	4.766	+9,5
IT-Systemhaus & Managed Services		3.077	3.303	3.450	3.443	3.763	+9,3
IT-E-Commerce		811	947	955	911	1.003	+10,1



Weitere Kennzahlen sind in den Mehrjahresübersichten auf den Seiten 216-219 dargestellt

¹ Inklusive Geld- und Wertpapieranlagen

² Vollzeitkräfte, Auszubildende und Mitarbeiter in Elternzeit bzw. Wehr- oder Zivildienst

³ Zahl angepasst

QUARTALSÜBERSICHT 2010

		1. Quartal 01.01.-31.03.	2. Quartal 01.04.-30.06.	3. Quartal 01.07.-30.09.	4. Quartal 01.10.-31.12.
Umsatz	Tsd. €	354.758	374.977	426.881	566.303
EBITDA	Tsd. €	13.559	14.365	19.380	28.823
EBIT	Tsd. €	9.894	10.640	15.561	24.633
EBIT-Marge	%	2,8	2,8	3,6	4,3
EBT	Tsd. €	10.245	11.020	16.058	24.461
EBT-Marge	%	2,9	2,9	3,8	4,3
Ergebnis nach Steuern	Tsd. €	7.587	8.321	12.134	18.380

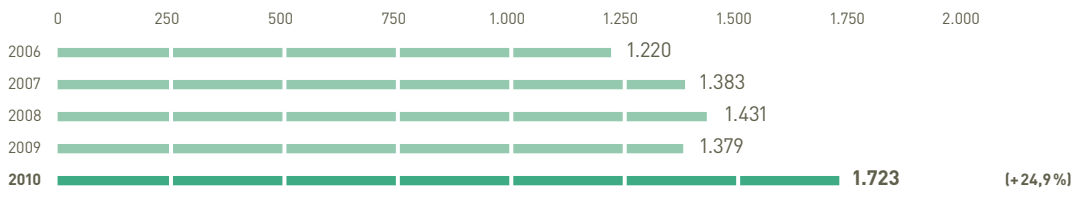


Die aktuellen Kennzahlen für das 1. Quartal 2011 finden Sie ab dem 11. Mai 2011 unter www.bechtle.com/finanzberichte

5 JAHRE IN KÜRZE

UMSATZ

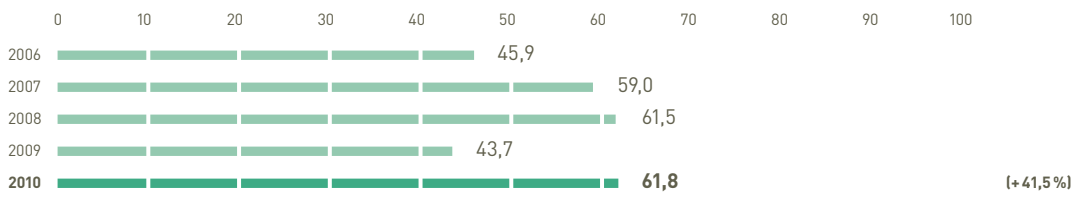
in Mio. €



Umsatzentwicklung
siehe S. 87

EBT

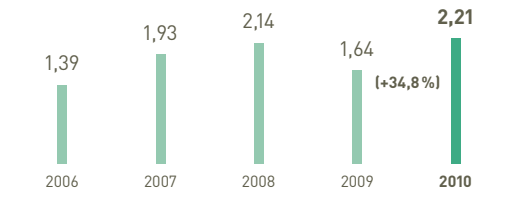
in Mio. €



Ergebnissituation
siehe S. 90

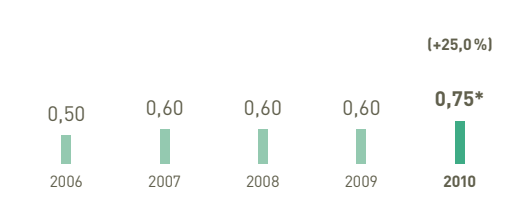
EPS

in €



DIVIDENDE JE AKTIE

in €



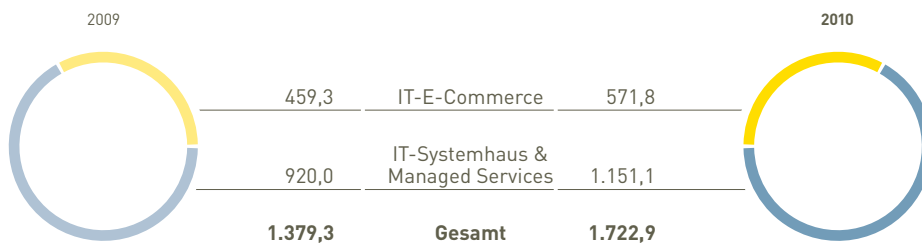
*Vorschlag an die Hauptversammlung



EPS und Dividende
siehe S. 93 und S. 79

UMSATZ NACH SEGMENTEN

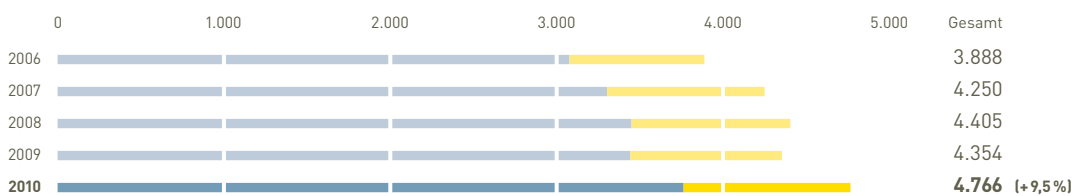
in Mio. €



Segment-
berichterstattung
siehe S. 93

MITARBEITER NACH SEGMENTEN

per 31. Dezember



Entwicklung
Mitarbeiterzahlen
siehe S. 58

IT-Systemhaus & Managed Services IT-E-Commerce

Die Bechtle AG hat 2010 in vielerlei Hinsicht **Rekorde** erzielt: der stärkste Umsatz, das **beste Ergebnis**, die höchste Dividende, die **größte internationale Präsenz**. Das alles ist kein Zufall, sondern das Resultat eines Unternehmenskonzepts, das auf **Stärke** basiert: ein einmaliges Geschäftsmodell, exzellente Kundenbeziehungen, **engagierte Mitarbeiter**, Werte, die es wert sind, erwähnt zu werden, die stärksten IT-Unternehmen der Welt als Partner und eine ebenso ambitionierte wie realistische **Zukunftsvision**.

Hiervon handelt auch der **Sonderteil ab Seite 20** und er erläutert, warum Bechtle einmal mehr so erfolgreich war.

Davor und danach erfahren Sie detailliert, was Bechtle 2010 leistete und in welchen Bereichen wir das Unternehmen entscheidend vorangebracht haben. Lesen Sie in einer **Bilanz der Stärke** und seien Sie versichert, dass wir auch 2011 unsere Stärken zu Ihrem Nutzen einsetzen werden.

BILANZ DER STÄRKE

HIGHLIGHTS 2010 4

BRIEF DES VORSTANDS 6
UND VORSTANDSINTERVIEW 9

BERICHT DES AUFSICHTSRATS 14

DIE STÄRKEN DER BECHTLE AG 20

KONZERNLAGEBERICHT 36

UNTERNEHMEN 37 Konzernstruktur
43 Geschäftstätigkeit
53 Unternehmenssteuerung
58 Mitarbeiter
63 Corporate-Governance-Bericht
76 Aktie
81 Übernahmerechtliche Angaben

RAHMENBEDINGUNGEN 84 Gesamtwirtschaft
85 Branche
85 Gesamteinschätzung

ERTRAGS-, VERMÖGENS- UND FINANZLAGE 86 Ertragslage
98 Vermögenslage
102 Finanzlage
104 Strategische Finanzierungsmaßnahmen
105 Bilanzielle Ermessensentscheidungen

CHANCEN- UND RISIKOBERICHT 106 Risiko- und Chancenmanagement
111 Chancen
117 Risiken
124 Gesamtrisikobetrachtung

NACHTRAGSBERICHT 125 Vorgänge von besonderer
Bedeutung nach Bilanzstichtag

PROGNOSEBERICHT 126 Rahmenbedingungen
128 Entwicklung des Konzerns
132 Gesamteinschätzung

BILANZ DER STÄRKE

KONZERNABSCHLUSS	134	
KONZERN-GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG	135	
KONZERN-GESAMTERGEBNISRECHNUNG	135	
KONZERN-BILANZ	136	
KONZERN-EIGENKAPITAL- VERÄNDERUNGSRECHNUNG	138	
KONZERN-KAPITALFLUSSRECHNUNG	139	
KONZERN-ANHANG	140	I. Allgemeine Angaben
	141	II. Zusammenfassung der wesentlichen Bilanzierungs-, Bewertungs- und Konsolidierungsgrundsätze
	159	III. Weitere Erläuterungen zur Gewinn- und Verlustrechnung
	162	IV. Weitere Erläuterungen zur Bilanz
	182	V. Weitere Erläuterungen zur Kapitalflussrechnung
	184	VI. Weitere Angaben zu Finanzinstrumenten nach IFRS 7
	191	VII. Segmentinformationen
	194	VIII. Akquisitionen und Kaufpreisallokation
	200	IX. Angaben zu Vorstand und Aufsichtsrat
	202	X. Sonstige Angaben
	206	XI. Ereignisse nach Ende des Berichtsjahres
	207	Tochterunternehmen der Bechtle AG
	210	Entwicklung der immateriellen Vermögenswerte und des Sachanlagevermögens
	212	Aufsichtsratsmitglieder

WEITERE INFORMATIONEN

214	Bestätigungsvermerk
215	Versicherung des Vorstands
216	Mehrjahresübersicht Bechtle-Konzern
220	Glossar
224	Grafik- und Tabellenverzeichnis
226	Abkürzungsverzeichnis
227	Stichwortverzeichnis
228	Impressum Finanzkalender Organisationsstruktur Bechtle-Gruppe



Querverweis
innerhalb
des Geschäfts-
berichts



Querverweis
auf andere Publika-
tionen und weiter-
führende Literatur



Querverweis
auf Informationen
im Internet



Hinweis
auf nichtfinan-
zielle Leistungs-
indikatoren

JANUAR

IBM zeichnet aus. IBM würdigt das besondere Engagement der Bechtle AG im deutschen Mittelstandsgeschäft und verleiht dem Unternehmen den BestSeller Award 2009. Ausschlaggebend waren Faktoren wie Wachstum und Innovation. Gleichzeitig wurde die Bechtle Onsite Services von IBM als bester Partner in der Kategorie „Strategic Outsourcing Services“ ausgezeichnet.

APRIL

Expansion im E-Commerce. Bechtle direct nimmt mit einer neu gegründeten Tochtergesellschaft die Geschäftstätigkeit in Polen auf. Damit ist die Handelsmarke nun in zwölf europäischen Ländern vertreten. Der Standort in Breslau ist der erste in einem osteuropäischen Land. **Neuheiten zur Produktivitätssteigerung.** Unter dem Motto „Simplify your Time!“ präsentieren die Schweizer Bechtle direct und Comsoft direct in Zürich sowie in Lausanne auf der Hausmesse InfoBit 2010 Neuheiten zur Produktivitätssteigerung aus der Hard- und Softwarebranche.

FEBRUAR

Näher beim Kunden. Mit der Gründung eines neuen Standorts in Dortmund zählt die größte Stadt des Ruhrgebiets zum dichten Standortnetz der Bechtle AG. Dortmund ist das 13. Systemhaus im wirtschaftsstärksten Bundesland Nordrhein-Westfalen. **Erfolgreiche Hausmesse.** An drei Ausstellungstagen informieren sich über 1.600 Kunden, Hersteller und Mitarbeiter auf dem 6. Bechtle Competence Center Day in Neckarsulm an rund 50 Ständen und in mehr als 80 Fachvorträgen über aktuelle Entwicklungen und Lösungen rund um die IT. **Gemeinsamer Jahresauftakt.** An der traditionellen Kick-off-Veranstaltung für das neue Geschäftsjahr nehmen über 300 Führungskräfte der Bechtle-Gruppe teil. Das Motto der Strategietagung 2010 ist zugleich Ausrichtung für das gesamte Jahr: vernetztes Handeln, konzernweite Kooperation – zusammen mehr wert!

MAI

Akquisition in Norddeutschland. Die Bechtle AG übernimmt die mit vier Standorten im norddeutschen Raum vertretene Systemhausgruppe iits. Mit dem 2002 gegründeten Unternehmen verstärkt sich der Konzern im IT-Infrastruktur- und -Lösungsgeschäft. Die iits zählt zu den fünf größten IT-Systemhäusern in Norddeutschland. **Von Partnern prämiert.** Beim „Cisco Partner Summit 2010“ in San Francisco erhält Bechtle die Auszeichnung „Small Business Partner of the Year“. Für das erfolgreiche Umsatzwachstum würdigt der Hersteller Hitachi auf seinem 5. Hitachi Data Systems Channel Partner Forum die Bechtle AG mit dem Preis „Platinum Partner of the Year“.

MÄRZ

Neuer Markt für Comsoft. Die Comsoft direct startet mit einer neu gegründeten Gesellschaft in Belgien und verstärkt damit ihre internationale Präsenz. Der Spezialist für Softwaremanagement und Softwarelizenzierung ist nunmehr in fünf europäischen Ländern vertreten. **mobile day feiert Premiere.** Zum ersten Mal veranstaltet Bechtle den „mobile day“ am Firmensitz in Neckarsulm. Über 100 Kunden informieren sich an 20 Ausstellungsständen und in zahlreichen Fachvorträgen über neueste Trends im Bereich Mobile Computing. **Spezialisierung zahlt sich aus.** Als erfolgreicher Fachhandelspartner erhält Bechtle von HP den Preferred Partner Award 2009 in der Kategorie Spezialisierung. Die Bechtle-Gruppe kann als Preferred Partner Gold mit einem hohen Grad an Spezialisierungen maßgeschneiderte Lösungen anbieten sowie kompetent und flexibel auf individuelle Kundenbedürfnisse eingehen.

JUNI

Vertrauen ausgesprochen. Rund 500 Aktionäre sind mit über 70 Prozent des Grundkapitals auf der Hauptversammlung vertreten. Sie stimmen allen Tagesordnungspunkten zu und genehmigen eine Dividendenausschüttung von 0,60 € je Aktie. **Langjährige Zusammenarbeit.** Die Bosch Gruppe verleiht Bechtle den Status des „Preferred Supplier“. Mit der Auszeichnung würdigt die Bosch Gruppe aus Kundensicht die bereits seit zwei Jahrzehnten bestehende vertrauensvolle Zusammenarbeit und bestätigt Bechtle als zuverlässigen, kompetenten und leistungsfähigen Partner. **Vorstandsvorsitz.** Dr. Thomas Olemotz – bis dato Vorstandssprecher – wird vom Aufsichtsrat zum Vorsitzenden des Vorstands ernannt. Damit kehrt die Bechtle AG mit dem ersten nicht gründergeführten Vorsitz des Führungsgremiums zu der traditionellen Vorstandsorganisation zurück.

JULI

Comsoft gewinnt. Symantec zeichnet die Schweizer Comsoft direct mit dem Channel Partner Award in der Kategorie „Small & Medium Business Partner“ aus. Damit honoriert Symantec die Ausrichtung von Comsoft als starker Partner mit innovativen Lösungen im mittelständischen Umfeld.

OKTOBER

CAD-Spezialist kommt an Bord. Bechtle schließt die Übernahme der Solidpro Informationssysteme GmbH mit Sitz in Langenau ab. Das Systemhaus ist seit 1997 im Bereich der Konstruktionssoftware tätig und verfügt deutschlandweit über neun Niederlassungen. **Preisregen im Herbst.** Gleich mehrfach wird Bechtle prämiert. VMware zeichnet Bechtle mit dem Award als Highest Invested Partner für die Region EMEA aus. Ein weiterer Preis des Herstellers geht an Bechtle für den besten „Solution Deal – End User Computing“. Von Microsoft-Chef Steve Ballmer persönlich erhält das Bechtle-IT-Systemhaus München den Virtualisierungspreis für das innovativste Projekt. Und Citrix verleiht Bechtle den Preis in der Kategorie „Most Certified Partner“. Auch die erst kürzlich akquirierte HTH wird von Citrix honoriert, mit dem Award als „Best Networking Product Partner“.

AUGUST

Nächster Schritt in Österreich. Die Bechtle AG erweitert durch die Akquisition der HTH Consulting GmbH mit Sitz in St. Pölten ihre Geschäftsaktivitäten in Österreich. Der 1999 gegründete IT-Lösungsspezialist HTH verfügt über exzellentes Know-how in der IT-Systemintegration und ist insbesondere auf Virtualisierung spezialisiert. **Kontinuierliche Aktionärspflege.** Rund 100 Teilnehmer besuchen die jährlichen Bechtle-Aktionärstage, um sich im Rahmen von Präsentationen, Führungen und informativen Gesprächen am Neckarsulmer Stammsitz einen persönlichen Eindruck von ihrem Unternehmen zu verschaffen. **Stammpfad auf dem Treppchen.** Bechtle belegt in einer Umfrage der beiden Fachzeitschriften Channelpartner und Computerwoche zum kundenfreundlichsten Systemhaus in der Klasse über 250 Mio. € Jahresumsatz erneut den zweiten Platz. Ziel der Befragung war es, die Zufriedenheit der Anwender mit ihrem Dienstleister zu ermitteln.

NOVEMBER

Mehr Softwarekompetenz in Europa. Die Comsoft setzt ihre Internationalisierungsstrategie konsequent fort und gründet zwei neue Landesgesellschaften in Italien und Spanien. Damit ist der Softwarespezialist in sieben Ländern vertreten. **Aufsichtsratsvorsitzender geehrt.** Für herausragende Leistungen für die regionale Wirtschaft wird Gerhard Schick, Aufsichtsratsvorsitzender und Mitbegründer der Bechtle AG, vom Wirtschaftsminister Baden-Württembergs mit der Wirtschaftsmedaille des Landes ausgezeichnet.

SEPTEMBER

Ausbildungsquote steigt. 87 junge Menschen starten ihre berufliche Zukunft bei Bechtle. Zu den beliebtesten der über zehn Berufsbilder gehören Fachinformatiker/-in für Systemintegration, IT-Systemkaufmann/-frau, IT-Systemelektroniker/-in sowie Groß- und Außenhandelskaufmann/-frau. **Geschäftsbericht holt Silbermedaille.** Das manager magazin kürt beim Wettbewerb um den besten Geschäftsbericht Bechtle mit dem zweiten Platz im TecDAX.

DEZEMBER

Jahresschlusspurt in der Bechtle-Logistik. Im Dezember verließen 128.701 Pakete das Lager. 2010 verschickte die zentrale Bechtle-Logistik insgesamt 1.335.669 Pakete und markierte damit einen neuen Jahresrekord.

Sehr geehrte Damen und Herren,

überraschend, phänomenal, prächtig, bombenstark und glänzend – mit diesen und ähnlichen Attributen kommentierten Analysten und Journalisten die Bechtle Jahresbilanz 2010. Nun ist Bechtle dafür bekannt, nicht zu übertriebenem Eigenlob zu neigen, aber – das gebe ich gern zu – unsere Geschäftszahlen haben auch uns im Vorstand begeistert. Insbesondere das letzte Quartal übertraf unsere Erwartungen deutlich. Natürlich hätten wir „gewarnt“ sein können – verliefen doch bereits die ersten neun Monate in einer stetigen Aufwärtsbewegung. Dass wir mit dem Jahresendgeschäft 2010 das bis dato stärkste Quartal des Vorjahres aber noch einmal deutlich toppen würden, damit konnten wir bei allem Optimismus nicht rechnen.

Die mit diesem Bericht vorgelegten Zahlen sprechen vor allem für eins: unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter – ihre Beharrlichkeit, ihren Einsatzwillen und ihr Können. Sie sprechen aber auch für unsere Kunden, die nach einem konjunkturell äußerst schwierigen Jahr nicht zögerlich verharreten, sondern verantwortungsvoll in die Zukunft investierten. Genau das hat sich aus meiner Sicht am Ende als Erfolgsweg aus der Krise erwiesen: nicht resignieren, sondern entschlossen handeln, Chancen mutig ergreifen und die Zukunft selbst gestalten!

Ich wiederhole an dieser Stelle gern den Dank des gesamten Vorstands für das große Engagement, den Einsatz und die Begeisterung unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter im abgelaufenen Geschäftsjahr. Ein besseres Team – das zeigte sich einmal mehr – kann man sich nicht wünschen. Wir sind stolz auf die herausragende Leistung!

Der Dank gebührt aber nicht weniger herzlich unseren Kunden, die uns großes Vertrauen entgegenbringen, unsere Leistungsstärke und Bodenhaftung schätzen und unsere Zuverlässigkeit würdigen. Verantwortung für die IT von Unternehmen und öffentlichen Auftraggebern zu übernehmen ist eine große Aufgabe. Wer sich für einen IT-Partner in diesem sensiblen Bereich der Geschäftsprozesse entscheidet, tut das nie leichtfertig, sondern nach gründlicher Prüfung von Stärke, Stabilität, Leistungsfähigkeit und Solidität. Und letztlich muss auch die „Chemie“ stimmen, denn jede Partnerschaft gründet auf Vertrauen.

Unsere Umsatzentwicklung, die steigende Zahl der Kunden und der Gewinn weiterer Marktanteile beantworten, wie ich meine, eindrucksvoll die Frage, ob wir dieser Überprüfung standhalten. Die Antwort gibt mir das gute Gefühl, dass wir bei Bechtle auf einem sehr guten, einem nachhaltig erfolgreichen Weg sind. Ich bin sicher, dass eine große Zukunft vor Bechtle liegt. In einem Brief an unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter erläuterte ich diese Überzeugung im Dezember letzten Jahres. Einen mir persönlich wichtigen Gedanken daraus greife ich an dieser Stelle gern auf:

„Es gibt in der Welt keine größere Macht als einen entschlossenen Menschen.“

Nun denken Sie nur, was gut 4.800 entschlossene Menschen zusammen erreichen können!

Wir haben bei Bechtle in den vergangenen Wochen viel über unsere Vision 2020 gesprochen. Auch unsere jährliche Strategietagung mit allen nationalen und internationalen Führungskräften des gesamten Bechtle-Konzerns stand ganz im Zeichen der Weichenstellung auf unsere unternehmerischen Ziele – dem Erreichen von 5 Mrd. € Umsatz und einer EBT-Marge von 5 Prozent, erzielt von 10.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern. Es liegt nun an uns, in den nächsten zwei bis drei Jahren die notwendigen strategischen und operativen Voraussetzungen zur Realisierung der Vision 2020 zu schaffen.

Daran haben wir bereits im vergangenen Jahr intensiv gearbeitet. Wir investierten stark in die Mitarbeiterqualifizierung und bauten das Angebot der Bechtle Akademie deutlich aus. Es ist uns außerdem gelungen, die Präsenz im E-Commerce auf neue Ländermärkte zu erweitern und uns im Segment IT-Systemhaus & Managed Services durch Akquisitionen noch einmal zu verstärken – regional in Norddeutschland und Österreich, leistungsbezogen durch das Abdecken einer Nische im Bereich der CAD-Software. In den zentralen Lösungsthemen unserer Branche – allen voran Virtualisierung, Networkings Solutions, IT-Security oder Cloud Computing – haben wir unsere Kompetenzen noch weiter ausgebaut und die Zahl der Zertifizierungen kräftig erhöht. Personell konnten wir die Ebene der Bereichsvorstände spürbar verstärken. Und haben zudem mehr als 400 neue Arbeitsplätze geschaffen – gern hätten wir noch mehr der über 200 offenen Stellen mit qualifizierten neuen Kolleginnen und Kollegen besetzt. Das alles waren wichtige Schritte, vollzogen im besten Geschäftsjahr unserer 27-jährigen Unternehmensgeschichte. Maßnahmen, die uns auf unserem ambitionierten Weg in die Zukunft voranbringen.

An dieser Zukunft bauen wir auch 2011. Im übertragenen wie wörtlichen Sinn: Denn wir vergrößern im laufenden Jahr unsere Konzernzentrale in Neckarsulm durch Aus- und Neubau um weitere 14.750 Quadratmeter. Sowohl in unserem Logistikzentrum wie auch im Bürogebäude stoßen wir an unsere Grenzen. Mit den Baumaßnahmen schaffen wir die räumlichen Voraussetzungen, um zusätzlich rund 400 Menschen allein am Hauptsitz von Bechtle zu beschäftigen. Das sind – neben der Tatsache, dass wir den Schwung des Schlussquartals im laufenden Geschäftsjahr aufnehmen konnten – sehr erfreuliche Nachrichten und ist zugleich Ausdruck der Zuversicht in die Fortsetzung unserer Erfolgsgeschichte.

Ich weiß, dass ich meinen Vorstandskollegen aus dem Herzen spreche, wenn ich sage: Es macht großen Spaß, für Bechtle tätig zu sein und das Unternehmen entschlossen in eine erfolgreiche Zukunft zu führen. Umso mehr freut es uns, wenn wir Sie, unsere Aktionärinnen und Aktionäre, dabei an unserer Seite wissen. Dafür ein herzliches Dankeschön.

Ihr



Dr. Thomas Olemotz
Vorstandsvorsitzender

Dr. Thomas Olemotz
Vorstandsvorsitzender,
verantwortlich für Controlling,
Finanzen, Logistik & Service,
Unternehmenskommunikation,
Investor Relations, IT, Personal
und Personalentwicklung
sowie Recht.



Jürgen Schäfer
Vorstand,
verantwortlich für
das Segment
IT-E-Commerce.



Michael Guschlbauer
Vorstand,
verantwortlich für das
Segment IT-Systemhaus &
Managed Services.



Dr. Thomas Olemotz. Jahrgang 1962, verheiratet, zwei Kinder. Dr. Thomas Olemotz startete seinen Berufsweg nach einer Bankausbildung und dem Studium der Betriebswirtschaftslehre als wissenschaftlicher Mitarbeiter an der Universität Gießen. Nach seiner Promotion war er zunächst Vorstandsassistent bei der Westdeutschen Landesbank und wechselte anschließend zur Deutsche Bank-Gruppe. Dort verantwortete er bei der Deutschen Gesellschaft für Mittelstandsberatung als Geschäftsbereichsleiter das mittelständische Mergers & Acquisitions-Geschäft. Seine nächsten beruflichen Stationen führten ihn als Leiter der Unternehmensentwicklung zur Delton AG und als Vorstand für die Ressorts Finanzen und Personal zur Microlog Logistics AG, einer Mehrheitsbeteiligung der Delton AG. Im März 2007 wechselte er als Finanzvorstand zur Bechtle AG und übernahm nach knapp zwei Jahren die Position des Vorstandssprechers. Seit Juni 2010 ist er Vorsitzender des Vorstands der Bechtle AG.

Jürgen Schäfer. Jahrgang 1958, verheiratet, zwei Kinder. Nach seinem betriebswirtschaftlichen Studium und der Tätigkeit in einem mittelständischen Großhandelsunternehmen wechselte Jürgen Schäfer 1988 zu Bechtle. Er war zunächst für die Bereiche Einkauf und Organisation verantwortlich, übernahm dann die Geschäftsführung des Bechtle IT-Systemhauses in Würzburg. Anschließend baute er das Handelsgeschäft unter der Marke Bechtle direct erfolgreich auf und verantwortete als Bereichsvorstand die europaweite Expansion sowie die Zusammenführung aller Handelsprozesse in der Unternehmenseinheit Bechtle Logistik & Service. Anfang 2009 wurde er in den Holdingvorstand der Bechtle AG berufen und leitet seitdem die E-Commerce-Aktivitäten der drei Konzern-Handelsmarken ARP, Bechtle direct und Comsoft direct in Europa.

Michael Guschlbauer. Jahrgang 1964, verheiratet, zwei Kinder. Michael Guschlbauer absolvierte eine Ausbildung zum Büro- und Kommunikations-elektroniker. Er war zunächst in verschiedenen Technik- und Projektleitungspositionen, später im Vertrieb tätig. Es folgte 1994 der Wechsel zu DeTeSystems (später: T-Systems). Dort startete Michael Guschlbauer als Vertriebsbeauftragter und übernahm in der Folge verschiedene Managementaufgaben. Zuletzt trug er als Mitglied der Geschäftsleitung der T-Systems Business Services die Verantwortung für den Geschäftsbereich Large Enterprises, Sales & Service Management. Im Januar 2008 startete er bei Bechtle als Bereichsvorstand für Managed Services. Ein Jahr später wechselte er in den Holdingvorstand der Bechtle AG und übernahm die strategische Verantwortung für das Geschäftssegment IT-Systemhaus & Managed Services im Konzern.

VORSTANDSINTERVIEW ZUR REALISIERUNG DER VISION 2020

Unsere Vision 2020:

Bechtle AG

- Bis 2020 erzielen wir mit 10.000 Mitarbeitern einen Umsatz von 5 Mrd. € und eine EBT-Marge von 5 Prozent.

IT-Systemhaus & Managed Services

- Führender IT-Partner für Geschäftskunden und öffentliche Auftraggeber.
- Flächendeckend in der D-A-CH-Region vertreten.

IT-E-Commerce

- Die Nummer 1 in Europa.
- Fortsetzung der Internationalisierung – auch jenseits der europäischen Grenzen.

Eine Vision treibt an, sie fordert heraus und motiviert. Vorausgesetzt, sie wird als machbar verstanden. Ihre volle Kraft entfaltet sie, wenn ihr eine stimmige Strategie und eine entschlossene Umsetzung folgen. Was aber bedeutet das konkret für den Konzern und seine Segmente? Das erläutern die Vorstände der Bechtle AG, Dr. Thomas Olemotz, Michael Guschlbauer und Jürgen Schäfer.

Warum braucht Bechtle eine Vision?

Dr. Thomas Olemotz. Unternehmen brauchen einen ambitionierten und mutigen Zukunftsentwurf. Eine Vision ist wie ein Leitstern, den man zum Navigieren auf hoher See braucht. Er zeigt den Weg, die Richtung, in die wir unser Schiff steuern wollen. Aber eine Vision entbindet uns nicht davon, über die Strategie und deren Umsetzung nachzudenken. Unternehmerische Visionen sind mehr als reine Betriebswirtschaft. Es geht nicht um die rechnerische Potenzierung von Umsatz, Marktanteil und Mitarbeiterzahl, verteilt auf eine gegebene Anzahl von Jahren. Vielmehr geht es darum, die Strategie und die Organisation eines Unternehmens auf ein visionäres Zukunftsbild hin auszurichten – und ihre Tragfähigkeit fortlaufend zu prüfen.

Was bedeutet es konkret, die Organisation auf die Vision 2020 auszurichten?

Dr. Thomas Olemotz. Dazu gehört beispielsweise, bei allen Entscheidungen auch die sogenannten Querschnittsthemen zu berücksichtigen – in unserem Fall etwa die Personalentwicklung oder das Angebot der Bechtle Akademie. Es ist wichtig, die Qualifizierung unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter im Auge zu behalten, wenn wir die strategische Ausrichtung der Bechtle AG definieren. Wir müssen uns Wege überlegen, wie sich unsere Mitarbeiter Know-how auf vielfältigste Art aneignen können – auch jenseits der klassischen Schulungen. Und es muss selbstverständlich sein, die Führungskräfte in ihrer Verantwortung zu unterstützen. Dafür gibt es eigene Entwicklungsprogramme bei Bechtle. Darüber hinaus haben wir Initiativen ins Leben gerufen, um junge Menschen für Bechtle zu gewinnen. Ein schönes Beispiel ist die Bechtle-AZUBIT-Kampagne, deren Ziel es ist, unsere Ausbildungsquote auf ein zweistelliges Niveau zu steigern.

Kommen wir zum operativen Geschäft: Welche Weichen müssen Sie bereits heute stellen, um die ambitionierten Ziele der Vision 2020 zu erreichen?

Michael Guschlbauer. Wir wollen vor allem eines: unsere Stärken konsequent nutzen und weiter ausbauen. Unsere Stärke im Segment IT-Systemhaus & Managed Services ist die lokale Nähe zu unseren Kunden gepaart mit Schnelligkeit, Flexibilität, Kompetenz und Zuverlässigkeit. Das Ganze verbunden mit der Erfahrung und Stabilität eines großen, erfolgreichen Konzerns macht uns stark. Das sind die Eigenschaften, die unsere Kunden überzeugen und langfristig an uns binden. Hier spielt selbstverständlich die Beziehung, die unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zu unseren Kunden aufbauen, eine entscheidende Rolle. Der Anspruch, „die besten Mitarbeiter“ bei Bechtle zu haben, ist daher aktueller denn je.

Welches sind aus Ihrer Sicht die potenzialstarken Geschäftsfelder?

Michael Guschlbauer. Ganz weit vorn stehen Virtualisierung, Networking Solutions und Softwarelösungen. Das sind Themen mit hohen Wachstumsraten. Daneben gewinnt Cloud Computing – mittlerweile auch jenseits der Medienberichterstattung – sichtlich an Bedeutung bei den IT-Entscheidungen der Kunden. Wir haben für diesen Bedarf interessante Cloudprozesse entwickelt, die Unternehmen helfen, einen spürbaren Nutzen aus den neuen technologischen Möglichkeiten zu ziehen.

Sind im IT-E-Commerce die Voraussetzungen für nachhaltiges Wachstum gegeben?

Jürgen Schäfer. Ja, natürlich. Unser Erfolgsrezept liegt in der Kombination aus Onlineshop, Katalog und – ganz entscheidend – unseren aktiven Vertriebsmitarbeitern. Auch E-Commerce – und das mag im ersten Moment überraschen – ist am Ende vor allem eines: People Business. Der wichtigste Faktor, unseren Segmentumsatz bis 2020 auf zweieinhalb Milliarden Euro zu erhöhen, sind daher zweifellos motivierte und qualifizierte Mitarbeiter. Deshalb sind uns exzellente Ausbildung und Weiterqualifizierung im Job wichtig. Es geht dabei immer um gezieltes Fördern. Motivierte Mitarbeiter sind mit Begeisterung bei der Sache und haben dauerhaft Freude daran, dem Kunden bei der IT-Beschaffung zu helfen. In unserem Geschäft entscheiden der persönliche Kontakt und – nachgelagert – die zuverlässigen logistischen Prozesse.

Welches sind die größten Herausforderungen in Ihrem Verantwortungsbereich?

Jürgen Schäfer. Unter strategischen Gesichtspunkten ist es die zunehmende Internationalisierung auch jenseits der europäischen Grenzen. Herausfordernd dabei ist nicht, das bereits in 13 Ländern bewährte und starke Konzept von Bechtle in neue Märkte zu implementieren, sondern vielmehr, dabei die Qualität auf dem erreichten herausragenden Niveau zu halten. Die Kunden wollen ihre Beschaffungsprozesse effizient steuern. Sie suchen deshalb einen Partner, der in den Ländern vertreten ist, in denen sie selbst Niederlassungen haben, und der dort die gleiche Zuverlässigkeit wie im angestammten Heimatmarkt zeigt. Die weitere Internationalisierung ist daher Pflicht. Aber nie zulasten unseres Qualitätsanspruchs.

Was heißt das für das laufende Jahr?

Jürgen Schäfer. Für 2011 heißt das konkret, mit Bechtle direct neben Tschechien den Markteintritt in Ungarn zu realisieren. Daneben steht auf unserer Agenda, die Theorie der interkontinentalen Expansion in eine klare, praxisfähige Planung zu überführen. Außerdem wollen wir die Marktdurchdringung mit ARP und Comsoft direct an den bestehenden Standorten erhöhen.

Wohin geht aus Ihrer Sicht die Reise in der IT-Branche?

Dr. Thomas Olemotz. Der IT-Markt hat sich stark verändert und setzt diesen Prozess mit hoher Dynamik fort. Denken Sie nur an die aktuellen Diskussionen um Themen wie Cloud Computing, Software as a Service oder Infrastructure as a Service. Unsere Branche gewinnt damit fortlaufend an Komplexität und Dynamik. Und auch der Grad der Spezialisierung nimmt in diesem Prozess kontinuierlich zu. Ein weiterer wesentlicher Aspekt ist, dass die Unternehmens-IT keine unbekannte Größe mehr ist. Das war vielleicht vor fünf Jahren noch so. Heute ist die IT ein Produktionsfaktor, oft sogar der Motor – das Herzstück – der Geschäftsprozesse. Wir bewegen uns also in einem interessanten Spannungsfeld und müssen uns fragen, wie wir dieser Situation begegnen, damit unsere Kunden langfristig zufrieden sind.

Und wie sieht die Antwort auf diese Frage aus?

Dr. Thomas Olemotz. Zunächst einmal ist unsere Organisation hervorragend auf diese Entwicklungen ausgerichtet. Der Kunde braucht einen IT-Partner, der Know-how in Breite und Tiefe vorweisen kann. Der Einzelne – auch das einzelne Systemhaus – kann dieses Spektrum unmöglich in guter Qualität vorhalten. Bechtle als Gruppe kann das. Um diese Stärke maximal zu nutzen, haben wir Prozesse etabliert, das vorhandene Know-how effizient zu multiplizieren. Das gelingt uns immer besser. Nur so können wir auch weiterhin der starke IT-Partner sein, den die Marke Bechtle verspricht.

Hat sich die Art der Kundenansprache geändert?

Michael Guschlbauer. Wer als Lösungsanbieter in unserer Branche erfolgreich sein will, muss den Kunden in seiner Gesamtheit verstehen. Uns interessiert längst nicht mehr nur die IT, vielmehr wollen wir wissen, wo der Kunde in seinem Geschäft steht: Will er wachsen oder muss er vor allem Kosten sparen? Wie sind seine Vertriebs- und Einkaufsstrukturen, ist sein Geschäft national oder international verteilt? Und so weiter. Kunden erwarten von ihrem IT-Dienstleister ein klares, aber auch sehr individuell zugeschnittenes Leistungsangebot. Zu unseren Stärken gehört, durch die Vielzahl zertifizierter Spezialisten eine enorme Bandbreite abzudecken. Dass wir dabei zugleich der regional vor Ort vertretene Partner sind, sorgt für eine Kombination, die in dieser Form konkurrenzlos ist. Wir sind also in zwei Hinsichten nah am Kunden: inhaltlich und räumlich.

Welche Prioritäten setzen Sie im europaweiten Handelsgeschäft?

Jürgen Schäfer. Weit oben auf der Agenda steht für mich, die Energieströme der drei Geschäftsmodelle von ARP, Bechtle direct und Comsoft direct so zu steuern, dass die Zusammenarbeit über Best-Practice-Sharing qualitativ immer weiter optimiert wird. Wir haben das 2010 sehr gut am Beispiel der Neukundengewinnung beobachten können. Hier funktioniert der Austausch zwischen den Marken ausgezeichnet. Darüber hinaus arbeiten wir segmentübergreifend sehr erfolgreich mit den Systemhäusern zusammen. Handels- und Projektgeschäft ergänzen einander in vielerlei Hinsicht perfekt. Wir sehen darin das Konzept unseres Geschäftsmodells – nämlich die Kombination aus Handel und Dienstleistung – eindrucksvoll bestätigt. Dennoch können wir uns auch hier noch verbessern. Wir verfolgen beispielsweise im Handelssegment den eingeschlagenen Weg der Spezialisierung auf bestimmte Produktgruppen und Fachthemen weiter. Daneben ist es unser Ziel, durch einen größeren Anteil hochwertiger, erklärungsbedürftiger Produkte zukünftig ein noch größeres Spektrum abzudecken.

Was ist Ihnen persönlich im Zusammenhang mit der Vision 2020 besonders wichtig?

Jürgen Schäfer. Ich bin seit 22 Jahren bei Bechtle. Wenn ich zurückblicke, dann spüre ich den Spirit und die Kultur von damals auch heute noch. Gleichzeitig hat sich das Unternehmen enorm weiterentwickelt. Das ist spannend zu erleben. Ich fühle mich auch nach all den Jahren extrem wohl. Mir gefällt der Kurs, auf dem wir sind. Wir bewahren viel Gutes und zeigen zugleich eine große Freude an Innovationen und Veränderungen. Für mich haben unsere Werte große Bedeutung – sie bestimmen die Kultur, hinter der ich voll und ganz stehe. Und auch wenn es pathetisch klingt: Ich betrachte meine Aufgabe als Geschenk.

Michael Guschlbauer. Drei Aspekte sind mir besonders wichtig. Erstens: die einfachen Dinge besonders tun, also „handwerkliche“ Exzellenz in allen Disziplinen – im Übrigen ja eine „alte“ Bechtle-Tugend. Zweitens: Zusammenarbeit in der Bechtle-Gruppe. Und drittens das Wichtigste überhaupt: voller Fokus auf unsere Kunden! Ich glaube fest an unser Team und weiß, dass wir die großen Herausforderungen meistern werden. Was mich so sicher macht, sind die Motivation, der Erfolgswille und die Begeisterungsfähigkeit, die überall spürbar sind. Das sind die Stärken, die uns ganz weit nach vorn bringen!

Dr. Thomas Olemotz. Wesentlich ist, dass die Identität an der Schnittstelle von Vergangenheit und Zukunft bei Bechtle erhalten bleibt: Identität als eine Art genetischer Code ist immer zu einem Teil Erbe, also vergangenheits- und erfahrungsbestimmt; zum anderen muss in der Identität eines Unternehmens natürlich auch der Wunsch nach Neuem, nach Weiterentwicklung und notwendiger Veränderung verankert sein. Unternehmen müssen die Bereitschaft und Fähigkeit zum Wandel aufweisen, um nachhaltig erfolgreich zu sein. Das sehe ich bei Bechtle eindrucksvoll realisiert.

BERICHT DES AUFSICHTSRATS

Der Aufsichtsrat der Bechtle AG begleitete Vorstand und Unternehmen auch im Geschäftsjahr 2010 gewohnt intensiv. Dabei standen Maßnahmen für eine nachhaltige Wettbewerbsfähigkeit von Bechtle im Vordergrund. Der Aufsichtsrat dankt Vorstand und Mitarbeitern ausdrücklich für ihre unternehmerische Leistung im abgelaufenen Geschäftsjahr.

Der Aufsichtsrat nahm 2010 die ihm nach Gesetz und Satzung obliegenden Prüfungs- und Kontrollaufgaben mit großer Sorgfalt wahr. Wir haben den Vorstand bei der Unternehmensleitung regelmäßig beraten und dabei die Geschäftsführung und -entwicklung der Gesellschaft eng begleitet und überwacht. In alle Entscheidungen, die für das Unternehmen von grundlegender Bedeutung waren oder in welche der Aufsichtsrat kraft Gesetzes oder Satzung einzubeziehen war, wurden wir unmittelbar und frühzeitig einbezogen. Im Mittelpunkt der Beratungen standen 2010 die strategische Ausrichtung des Konzerns, die im Berichtsjahr getätigten Akquisitionen sowie neue Personalentwicklungsprogramme zur Sicherstellung des weiteren Wachstums. Kennzeichnend für die Zusammenarbeit war ein intensiver und jederzeit offener Dialog.

Der Vorstand informierte den Aufsichtsrat sowohl mündlich als auch schriftlich regelmäßig, zeitnah und umfassend über alle für das Unternehmen wesentlichen Aspekte. Dazu zählten vor allem die Geschäftsentwicklung des Konzerns, maßgebliche Investitionsvorhaben und laufende Investitionen, die Risikosituation und das Chancen- und Risikomanagement sowie grundsätzliche Fragen der Unternehmensplanung und -strategie.

Zusätzlich zu den persönlichen Kontakten mit einzelnen Aufsichtsratsmitgliedern unterrichtete der Vorstand das gesamte Gremium monatlich in schriftlichen Berichten und Auswertungen über Auftragszugang, Umsatz und Deckungsbeitrag, die Erfüllung der Geschäftsplanung, die Vorsteuerergebnisse und die Beschäftigungssituation – jeweils für den Konzern, die Segmente sowie einzelne Tochtergesellschaften. In vierteljährlichen Sitzungen haben wir zudem das abgelaufene Quartal sowie die kurz- bis mittelfristigen Perspektiven intensiv erörtert.

Darüber hinaus machte sich das Gremium selbst ein Bild vom Unternehmen. Regelmäßig hat sich der Aufsichtsrat in seinen Sitzungen anhand firmeninterner Auswertungen mit der Geschäfts-, Umsatz- und Ergebnisentwicklung des Konzerns und seiner Segmente sowie mit der Vermögens- und Finanzlage, der Umsetzung der Strategie und der Risikosituation beschäftigt. Zusätzlich lag das Augenmerk 2010 besonders auf der Mitarbeiterentwicklung, der im Berichtsjahr initiierten Ausbildungsoffensive und den Personalentwicklungsprogrammen. Wir haben zudem auch im Geschäftsjahr 2010 aktiv das Kontroll- und Risikomanagementsystem der Bechtle AG begleitet und fortgeschrieben. Der Aufsichtsratsvorsitzende sowie sein erster Stellvertreter setzten die bewährte Vorgehensweise aus den Vorjahren fort, einzelne Tochterunternehmen an ihren Standorten persönlich zu besuchen. Sie verschafften sich so in direkten Gesprächen mit den Geschäftsführern einen detaillierten Überblick zum operativen Verlauf der Gesellschaften und informierten sich über Aufträge und Projekte von besonderer Bedeutung.



„Bechtle ist für die Herausforderungen der Zukunft gut aufgestellt.“

Gerhard Schick
Vorsitzender des Aufsichtsrats

Zu den eigenständigen Prüfungs- und Überwachungsmaßnahmen durch Mitglieder des Aufsichtsrats gehörten insbesondere auch die regelmäßige Prüfung der Gewinn- und Verlustrechnungen einzelner Tochtergesellschaften, eine intensive Untersuchung auf Auffälligkeiten und ein Soll-Ist-Abgleich wichtiger Kennzahlen sowie die Teilnahme an Strategiesitzungen, Geschäftsführertagungen und an Sitzungen zum Risikomanagement.

Aufgrund der zeitnahen und ausführlichen Information durch den Vorstand sowie der eigenständigen Prüfungen konnte der Aufsichtsrat seiner Überwachungs- und Beratungsfunktion vollumfänglich nachkommen. Die Einsichtnahme in Bücher und Schriften im Sinne des § 111 Abs. 2 AktG war über die Abschlussprüfung hinaus nicht erforderlich.

Sitzungen und Schwerpunkte

Im Berichtsjahr fanden vier Plenumsitzungen des Aufsichtsrats statt: am 28. Januar, 16. März (Bilanzsitzung für den Abschluss 2009), 22. Juli und 21. Oktober. Außerordentliche Sitzungen mussten nicht einberufen werden. Über Vorhaben oder Aspekte, die für die Entwicklung des Unternehmens von besonderer Bedeutung oder eilbedürftig waren, hat der Sprecher des Vorstands (später: Vorstandsvorsitzende) den Aufsichtsrat auch zwischen den Sitzungen unverzüglich und umfassend informiert. Sofern erforderlich, haben wir Beschlüsse im schriftlichen Umlaufverfahren gefasst.

Alle Maßnahmen und Geschäfte, die der Zustimmung des Aufsichtsrats oder seiner Ausschüsse bedurften, haben wir in den Aufsichtsrats- und Ausschusssitzungen ausführlich behandelt. So hat das Gremium in seiner Bilanzsitzung den Jahresabschluss des Vorjahres festgestellt, den Konzernabschluss des Vorjahres gebilligt, dem Gewinnverwendungsvorschlag zugestimmt und die Unternehmensplanung 2010 verabschiedet.

Zu den wichtigsten Beratungsthemen im abgelaufenen Geschäftsjahr zählten:

- die Konzernplanung 2010
- die wirtschaftliche Lage des Bechtle-Konzerns
- die konsequente Fortführung der Internationalisierung im IT-E-Commerce durch neue Ländermärkte
- die Prüfung von Akquisitionsvorhaben
- die strategische Ausrichtung zur mittel- und langfristigen Sicherstellung weiteren ertragreichen Wachstums sowie
- das Kontroll- und Risikomanagementsystem

Zusätzlich hat der Aufsichtsrat die Effizienz seiner Tätigkeit überprüft. Ergebnis ist, dass die Arbeitsabläufe und Prozesse der Entscheidungsfindung im Aufsichtsrat effizient und zielorientiert ausgerichtet sind. Der Aufsichtsrat ist zu jeder Zeit für den Vorstand erreichbar und steht ihm mit Rat und Tat zur Seite.

Ausschüsse

Der Aufsichtsrat hat zur Wahrung seiner Aufgaben drei Ausschüsse gebildet. Der Prüfungsausschuss trat am 27. Januar, 1. und 15. März, 20. Mai, 21. Juli, 7. und 20. Oktober sowie 9. Dezember zusammen. Zusätzlich tagte er im Rahmen von Telefonkonferenzen am 11. Mai, 8. Juni, 11. August und 11. November. Der Ausschuss beschäftigte sich 2010 vorrangig mit den Quartalsberichten beziehungsweise dem Zwischenbericht, den vorbereitenden Prüfungen von Jahres- und Konzernabschluss sowie mit der Überprüfung des internen Kontrollsystems und des Risikomanagementsystems. Gegenstand der Beratungen waren außerdem die Überwachung der Unabhängigkeit des Abschlussprüfers sowie die Vereinbarung des Prüfungshonorars. Daneben standen auch zustimmungspflichtige Geschäfte – wie Akquisitionen und langfristige Verträge – sowie die Corporate Governance auf der Agenda. Neben den Sitzungsbeschlüssen fasste der Ausschuss in sachlich gebotenen, insbesondere in eilbedürftigen Fällen auch Beschlüsse im schriftlichen Umlaufverfahren.

Der Personalausschuss trat 2010 in drei Sitzungen am 15. März, 21. Juli und 14. September zusammen. Im Mittelpunkt seiner Beratungen stand das Vergütungssystem des Vorstands, vor allem im Hinblick auf die Vorgaben des Deutschen Corporate Governance Kodex, sowie die Neuerungen durch das im Vorjahr in Kraft getretene VorstAG.

Der Vermittlungsausschuss nach § 27 Abs. 3 MitbestG musste 2010 – ebenso wie in den Vorjahren – nicht einberufen werden.

Beim Vorsitz der Ausschüsse ergaben sich im Berichtsjahr keine Veränderungen: Dr. Jochen Wolf steht dem Prüfungsausschuss vor, Gerhard Schick ist Vorsitzender des Personalausschusses. In den Plenumsitzungen wurde das Gremium ausführlich über die Arbeit der Ausschüsse informiert.

Der Deutsche Corporate Governance Kodex empfiehlt zudem die Bildung eines Nominierungsausschusses, der ausschließlich mit Vertretern der Anteilseigner besetzt ist und dem Aufsichtsrat für dessen Wahlvorschläge an die Hauptversammlung geeignete Kandidaten vorschlägt. Wir haben keinen Nominierungsausschuss gebildet, da wir ihn angesichts der derzeitigen Größe und Besetzung des Gremiums für entbehrlich halten.

Besetzung von Aufsichtsrat und Vorstand

Weder im Aufsichtsrat noch im Vorstand der Bechtle AG gab es im Berichtsjahr personelle Änderungen. Am 16. Juni 2010 ernannte der Aufsichtsrat den bisherigen Sprecher des Vorstands, Dr. Thomas Olemotz, zum Vorstandsvorsitzenden.

Corporate Governance und Entsprechenserklärung

Wir haben uns intensiv mit dem Regelwerk des Deutschen Corporate Governance Kodex auseinandergesetzt. Ein Schwerpunkt war dabei die Änderungen in der Fassung vom 26. Mai 2010, vor allem die Empfehlungen und Anregungen zur sogenannten Diversity in Vorstand und Aufsichtsrat. Zur Kontrolle der Einhaltung des Deutschen Corporate Governance Kodex haben wir die Umsetzung der Empfehlungen überprüft. Aufsichtsrat und Vorstand haben zuletzt im Februar 2011 die Entsprechenserklärung gemäß § 161 AktG erneuert. Die Abweichungen von den Empfehlungen der Regierungskommission sind im Corporate-Governance-Bericht ausführlich erläutert. Sämtliche Entsprechenserklärungen sowie weitere Unterlagen zur Corporate Governance sind den Aktionären im Internet unter www.bechtle.com/corporate-governance dauerhaft zugänglich gemacht.

Jahres- und Konzernabschlussprüfung 2010

Zum Abschlussprüfer und Konzernabschlussprüfer für das Geschäftsjahr 2010 hat die Hauptversammlung die Ernst & Young GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Heilbronn, gewählt. Sie hat nach der Auftragserteilung durch den Aufsichtsrat den Jahresabschluss der Bechtle AG, den Konzernabschluss sowie die Lageberichte der Bechtle AG und des Bechtle-Konzerns für das Geschäftsjahr 2010 unter Einbeziehung der Buchführung und des Risikomanagements- und -früherkennungssystems geprüft und mit uneingeschränkten Bestätigungsvermerken versehen. Der Konzernabschluss der Bechtle AG wurde nach IFRS aufgestellt. Der Abschlussprüfer hat bestätigt, dass dieser Konzernabschluss die Bedingungen für eine Befreiung von der Aufstellung eines Abschlusses nach deutschem Recht erfüllt. Gegenstand der Prüfung waren auch das vom Vorstand einzurichtende Überwachungssystem zur Risikofrüherkennung sowie das interne Kontroll- und Risikomanagementsystem im Hinblick auf den Rechnungslegungsprozess. Der Abschlussprüfer hat bestätigt, dass die installierten Systeme geeignet sind.

Die Unterlagen zu den Abschlüssen, der Gewinnverwendungsvorschlag des Vorstands sowie die Prüfberichte des Abschlussprüfers wurden den Mitgliedern des Aufsichtsrats rechtzeitig zugesandt und sowohl im Prüfungsausschuss als auch im Gesamtgremium eingehend behandelt. An der Bilanzsitzung am 15. März 2011 nahm auch der Abschlussprüfer teil.

Der Abschlussprüfer und Konzernabschlussprüfer hat ausführlich über sämtliche wesentlichen Ergebnisse seiner Prüfung berichtet und sämtliche Fragen des Aufsichtsrats umfassend beantwortet. Der Aufsichtsrat hatte vor Durchführung der Abschlussprüfung mit dem Abschlussprüfer und Konzernabschlussprüfer gemäß Ziffer 7.2.1 des Deutschen Corporate Governance Kodex vereinbart, dass der Vorsitzende des Aufsichtsrats über sämtliche während der Prüfung möglicherweise auftretenden Ausschluss- oder Befangenheitsgründe unverzüglich zu unterrichten war. Ferner haben wir gemäß Ziffer 7.2.3 des Deutschen Corporate Governance Kodex den Abschlussprüfer und Konzernabschlussprüfer verpflichtet, über alle für die Aufgaben des Aufsichtsrats wesentlichen Feststellungen und Vorkommnisse unverzüglich zu berichten, die sich bei der Durchführung der Abschlussprüfung möglicherweise ergeben. Darüber hinaus trafen wir gemeinsam mit dem Abschlussprüfer und Konzernabschlussprüfer die Vereinbarung, dass er uns informiert beziehungsweise in den Prüfungsberichten vermerkt, wenn er bei der Durchführung der Abschlussprüfung Tatsachen feststellen sollte, die eine Unrichtigkeit der vom Vorstand beziehungsweise Aufsichtsrat gemäß §161 AktG abgegebenen Erklärung zum Deutschen Corporate Governance Kodex ergeben.

Der Aufsichtsrat hat in eigener Verantwortung die Unabhängigkeit des Abschlussprüfers gemäß Ziffer 7.2.1 des Deutschen Corporate Governance Kodex überprüft und eine schriftliche Unabhängigkeitserklärung des Abschlussprüfers eingeholt. Darin wird über sämtliche beruflichen, geschäftlichen, persönlichen, finanziellen oder sonstigen Beziehungen zwischen dem Abschlussprüfer und Konzernabschlussprüfer beziehungsweise seinen Organen und Prüfungsleitern einerseits und dem Unternehmen und seinen Organmitgliedern andererseits Rechenschaft abgelegt.

Nach eigener Prüfung des Jahresabschlusses, des Konzernabschlusses, des Lageberichts und des Konzernlageberichts hat der Aufsichtsrat dem Ergebnis der Prüfung durch den Abschlussprüfer zugestimmt. In der Bilanzsitzung vom 15. März 2011 haben wir den Empfehlungen des Prüfungsausschusses folgend den Jahresabschluss gemäß §172 Satz 1 AktG festgestellt und den Konzernabschluss gebilligt. Dem Vorschlag des Vorstands zur Verwendung des Bilanzgewinns schließt sich der Aufsichtsrat nach eigener Prüfung an. Wir sind mit Lagebericht und Konzernlagebericht des Vorstands einverstanden und halten den Gewinnverwendungsvorschlag für angemessen.

Besondere Angaben nach §171 Abs.2 Satz 2 AktG, §289 Abs.4 und §315 Abs.4 HGB, die einer Stellungnahme beziehungsweise Erläuterung des Aufsichtsrats bedürfen, sind im Lagebericht der Bechtle AG sowie im Konzernlagebericht des Bechtle-Konzerns nicht enthalten.

Unsere Überzeugung ist, dass die Bechtle AG gestärkt aus dem konjunkturell schwierigen Jahr 2009 hervorgegangen ist. Im Berichtsjahr hat das Unternehmen gezeigt, dass es in der Lage ist, schnell und flexibel auf sich ändernde wirtschaftliche Rahmenbedingungen und Marktanforderungen zu reagieren. 2010 wurde mit zahlreichen Qualifizierungsmaßnahmen der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter das Fundament für künftiges ertragreiches Wachstum gelegt. In diesen Maßnahmen spiegelt sich auch die dem Aufsichtsrat besonders wichtige langfristige Planung und nachhaltige strategische Ausrichtung wider, die auch in der Vision 2020 ihren Niederschlag findet.

Für die erfolgreiche Arbeit und das große Engagement dankt der Aufsichtsrat den Mitgliedern des Vorstands, den Geschäftsführern der Konzerngesellschaften, den Bereichsvorständen sowie allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern herzlich und spricht ihnen große Anerkennung für den sehr guten Geschäftsverlauf 2010 aus.

Für den Aufsichtsrat



Gerhard Schick

Vorsitzender

Neckarsulm, 15. März 2011

Bechtle. Ein starkes Stück IT.

Gegründet vor 28 Jahren als Ein-Mann-Unternehmen zählt Bechtle heute zu den ganz starken IT-Partnern auf dem deutschen und europäischen Markt. Unsere Erfolgsgeschichte ist ein starkes Stück Unternehmertum und unser Leistungsversprechen ein starkes Stück IT. Warum ist das so?

Der Erfolg von Bechtle beruht in hohem Maße auf einem Geschäftsmodell, das zwei Bereiche gleichwertig entwickelt und miteinander verzahnt, wie sonst niemand in unserer Branche dies tut. Dabei liegt die Verbindung von IT-Systemhäusern und Managed Services einerseits und IT-E-Commerce andererseits auf der Hand. Wer als Partner der Kunden immer bestens über die neuesten Entwicklungen des Markts informiert



ist, hat klar einen Wettbewerbsvorteil. Und wer im Einkauf das Volumen von über 56.000 Kunden sowohl der knapp 30 E-Commerce-Gesellschaften als auch der 60 IT-Systemhäuser gemeinsam in die Waagschale wirft, wird bei den Lieferanten schnell zur wertgeschätzten Nummer eins.

Das Charmante an diesem Geschäftsmodell ist die Tatsache, dass es ausschließlich Gewinner kennt: unsere Kunden, unsere Aktionäre, unsere Mitarbeiter und unsere Partner. Sie alle profitieren von dem starken Stück IT namens Bechtle.



Greifen stark ineinander: IT-Systemhaus & Managed Services und IT-E-Commerce.

Nichts macht ein Unternehmen sicherer, als auf zwei Beinen zu stehen, die – jedes für sich – schon stark und voller Bewegungsdrang sind. Bechtle steht mit seinen Geschäftssegmenten auf zwei solchen Beinen und stürmt Jahr für Jahr mit Riesenschritten voran.

Was verbirgt sich hinter diesen beiden Segmenten, die sich so gewinnbringend ergänzen?

„IT-Systemhaus“ sind in Wahrheit 60 IT-Systemhäuser in Deutschland, Österreich und der Schweiz. Immer ganz in der Nähe unserer Kunden bieten sie von der IT-Strategieberatung bis zum Komplettbetrieb durch Managed Services alles, womit sie ihre Kunden in Sachen IT entlasten können. 3.400 erfahrene Mitarbeiter, über 200 Zertifizierungen aller namhaften Hersteller, 19 Schulungszentren mit 12.000 Seminarterminen p.a. sind die quantitative Seite eines qualitativen Erfolgsmodells.

Bechtle „IT-E-Commerce“ ist nicht weniger als einer der führenden IT-Anbieter Europas: 13 Länder, 44.000 Produkte von ca. 300 Herstellern und 180.000 Besucher mit 4,1 Millionen Klicks pro Woche in den Online-Shops. Was hier – neben Qualität und Beratung – zählt, sind Preise und Tempo. Bechtle kümmert sich um beides. Bestellungen, die bis 16.30 Uhr bei uns eingehen, werden am Folgetag ausgeliefert. Und da sich 40 Prozent aller Preise täglich ändern, werden Nacht für Nacht 4,7 Millionen Preisdatensätze gescreent und ausgewertet. Damit alle Kunden täglich erleben: starke Preise bei starker Leistung.



Mehr zur
Geschäftstätigkeit
finden Sie im
Lagebericht, S. 43



Aktionäre lieben kontinuierliches Wachstum.

Als die Bechtle AG vor elf Jahren an die Börse ging, hatte sie bereits 17 Jahre kontinuierliches Wachstum hinter sich. Von einem auf 800 Mitarbeiter und von null auf 180 Mio. € Umsatz war die Erfolgsstory, auf die wir damals zurückblicken konnten. Seitdem hat sich die starke Entwicklung fortgesetzt und das Tempo beschleunigt: Ende 2010 stehen wir mit rund 4.800 Kollegen bei über 1,7 Mrd. € Umsatz. Und einem Rekord-EBT von knapp 62 Mio. €.



Unsere Aktionäre profitieren seit Börsengang durch eine kontinuierlich gestiegene Dividende, die nicht von ungefähr kommt. Die Entwicklung der Bechtle AG ist vielmehr das Ergebnis unseres Geschäftsmodells, einer ebenso ehrgeizigen wie ergebnisorientierten Wachstumsstrategie, hochmotivierter Kollegen und eines auch in Zukunft wachsenden IT-Markts. Hinzu kommt eine konservative Finanzpolitik, die Bechtle zu einem höchst solide aufgestellten Unternehmen mit einer Eigenkapitalquote von fast 60 Prozent und liquiden Mitteln von 130 Mio. € gemacht hat. In Summe ist das ein exzellenter Nährboden für kräftiges und stabiles Wachstum auch in der Zukunft.



Weitblick und Augenhöhe stärken Kunden und Kundenbeziehungen.

Mitarbeiter hin, Eigenkapital her: Ohne unsere Kunden stünden wir nicht da, wo wir heute stehen.

Über 56.000 Kunden sind ein Wert an sich. Die meisten davon sind Kunden, die wir seit Jahren, oft seit vielen Jahren betreuen oder die schon lange von uns beliefert werden. Das Gros sind mittelständische Unternehmen oder öffentliche Auftraggeber – zwei anspruchsvolle Gruppen, die genau darauf achten, wie ihnen begegnet wird.

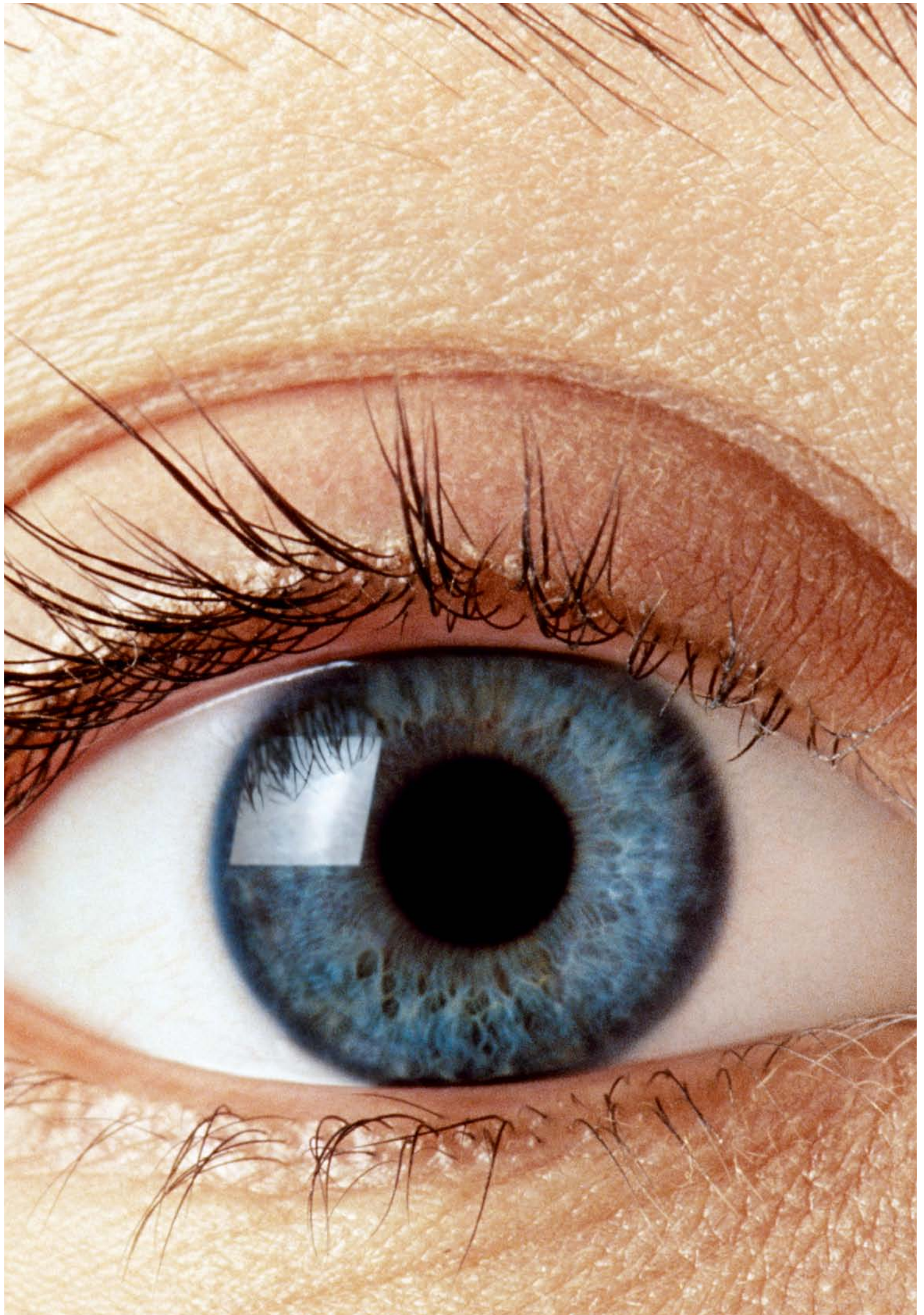
So überzeugen wir zum Beispiel die Telegate AG durch Professionalität und Flexibilität unseres Servicekonzepts – und betreiben nun für zunächst fünf Jahre deren Client-Infrastruktur mit über 2.000 IT-Arbeitsplätzen an 20 Standorten.

Oder die Bosch-Gruppe, die eine über zwei Jahrzehnte währende Zusammenarbeit mit dem Status „Preferred Supplier“ würdigt – einer Auszeichnung, die Bosch weltweit weniger als 15 IT-Partnern verliehen hat.



Was Bechtle seinen Kunden bietet, findet sich in der Unternehmensbroschüre „Wenn Sie wüssten.“

Unterm Strich macht Bechtle seine Kunden nachhaltig stark. Und machen über 56.000 Kunden Bechtle nachhaltig stark.



Zusammen unschlagbar stark.

Was haben unsere Kunden – und mit ihnen unsere Aktionäre – davon, dass Bechtle heute annähernd 5.000 Mitarbeiter hat?

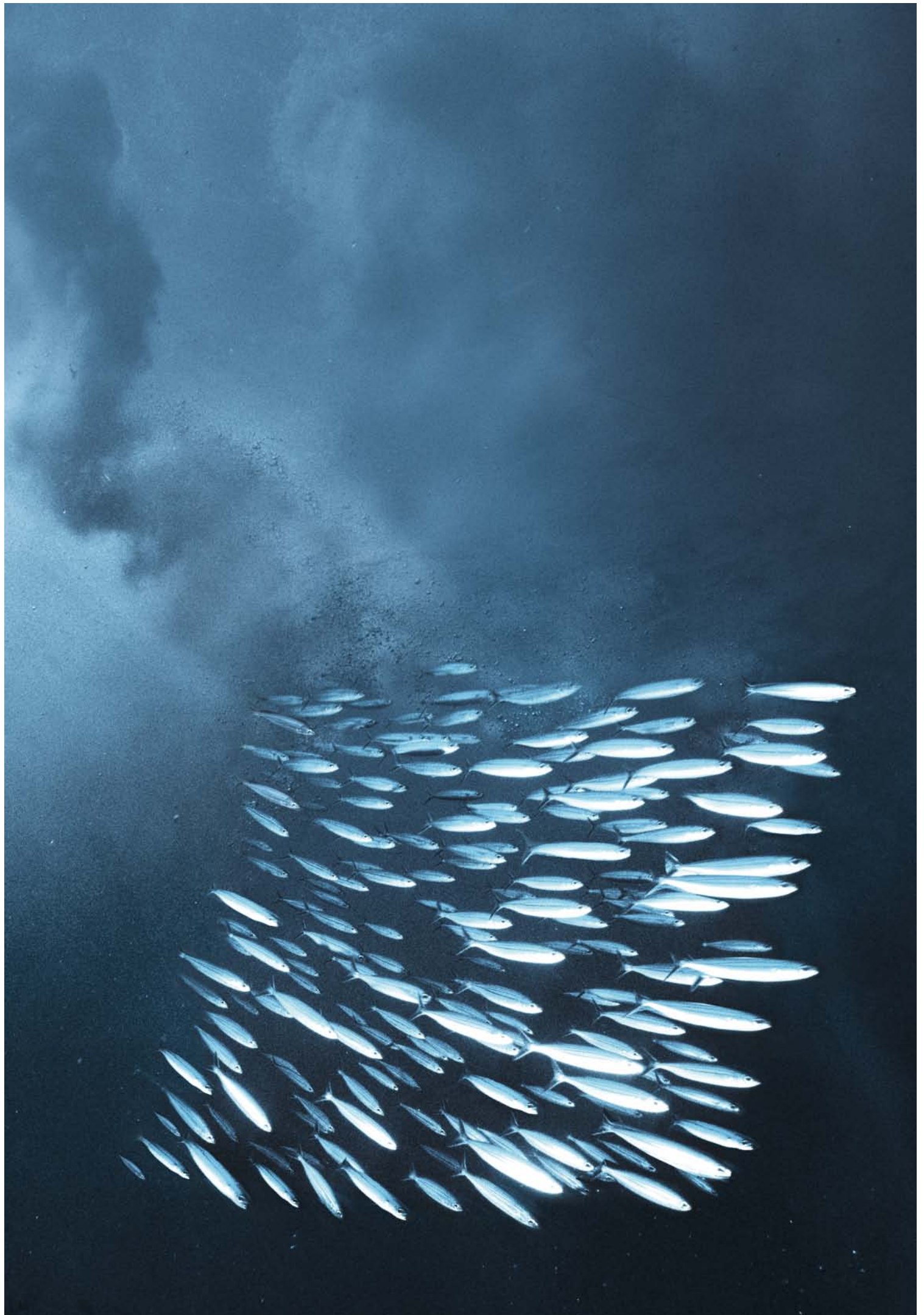
Zum einen, dass für jeden Kunden, für jede Aufgabe, an jedem Ort und zu jeder Zeit der richtige Kollege bereitsteht. Dass, wenn einer nicht reicht, ein zweiter oder so viele wie nötig paratstehen. Dass für verschiedene Standorte regionale Teams und zu speziellen Themen die Spezialisten der Competence Center zur Verfügung stehen. Kurz: dass ein Netzwerk aus 5.000 Köpfen natürlich weiter denkt als eines aus 50 oder 500.

Zum anderen, dass es jeder einzelne Mitarbeiter in der Bechtle-Gruppe versteht, aus Engagement und Spaß an der Arbeit Erfolg und Zufriedenheit beim Kunden zu generieren. Und dass jeder Einzelne im Sinne seiner Kunden und seines Arbeitgebers im besten Sinne des Wortes unternehmerisch denkt. Und sich als Dienstleister, Berater, Projektmanager, Beschaffer, Versorger, Betreiber, Impulsgeber, Vertrauter und Experte versteht.



Mehr zu
unseren Mitarbeitern
finden Sie im
Lagebericht, S. 58

Zusammen ist ein solches Team schnell, stark und fast unschlagbar.



Auch wichtig: starke Partner.



Einen Auszug
unserer
Partnerliste
finden Sie unter
www.bechtle.com/partner

Bechtle ist kein Hersteller, sondern versteht sich auf Beratung, Vertrieb, Dienstleistung und Service. Über 300 Partner von Acer bis HP, von IBM bis VMware haben Bechtle überwiegend zum Premium- oder Platiniumpartner gemacht. Die Liste unserer Partner liest sich wie das vollständige Who's who der IT-Branche.

Und während wir bei Microsoft eine Reihe von Gold- und Silberkomponenten halten und Citrix uns 2010 zum „Platinum Solution Advisor“ ernannt hat, haben wir von beiden gemeinsam, der sogenannten „V-Alliance“, 2010 den Preis für das „Most Innovative Project“ gewonnen.



Konzernweit belegen über 200 Zertifizierungen aller führenden Hersteller, verbunden mit dem zumeist höchsten Partnerstatus, unsere Beratungsqualität sowie unsere Technologie- und Lösungskompetenz. Damit ist Bechtle so stark wie seine Partner.



Stark und stark gefragt: unsere Werte.

Erstaunlich, dass ausgerechnet ein so zukunftsorientiertes Unternehmen wie Bechtle so viel Wert auf Werte legt – eine Stärke, der nach heutigen Maßstäben vielleicht etwas Altmodisches anhaftet.

Nicht so bei uns. Unsere Werte sind nicht nur zeitlos, sie haben Zukunft. Und: Kunden und Partner bestätigen immer wieder, dass auch unsere Haltung, unser Umgang und unsere Art erheblich zu ihrem Vertrauen und zu ihrer Zufriedenheit beitragen.

Wir sind zuverlässig. Unsere Kunden können sich nicht nur auf unsere Werte verlassen, sondern auch auf Termine, Zusagen und Leistungsbereitschaft.

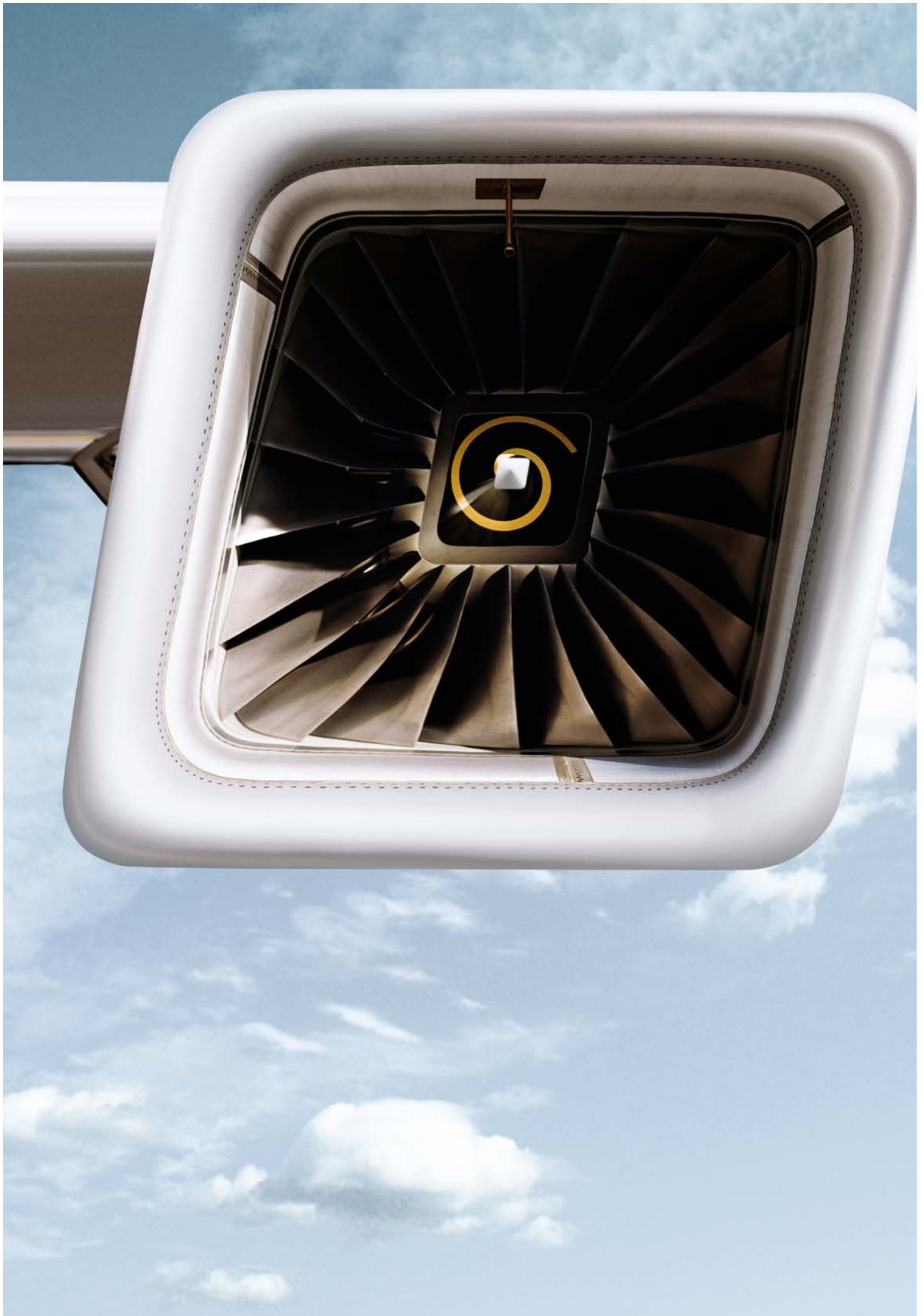
Wir sind beharrlich. Nicht nur, wenn es gilt, einen Kunden zu überzeugen und zu gewinnen. Sondern kontinuierlich eine ganze Geschäftsbeziehung lang, um ihn wieder und wieder zu überzeugen und als begeisterten Kunden zu halten.

Wir sind begeisterungsfähig. Das spürt man. Und das hilft, auch bei anspruchsvollen Aufgaben und sportlichen Zielen mit Spaß am Ball zu bleiben.

Zu guter Letzt: Bei allen Erfolgen, die dieses Unternehmen seit Jahren zu verzeichnen hat, haben wir die Bodenhaftung nicht verloren. Da spürt man unsere schwäbischen Wurzeln. Und kann sich sicher sein, dass diese Werte auch in Jahren noch Bestand haben. Solche Sicherheit wird erfreulich stark nachgefragt.


Alle Werte
auf einen Blick:
[www.bechtle.com/
werte](http://www.bechtle.com/werte)





Volle Kraft voraus.

Stärke braucht Ziele. Bechtle hat Ziele. Bis 2020 wollen wir mit dann 10.000 Mitarbeitern 5 Mrd. € Umsatz machen. Bei einer EBT-Marge von 5 Prozent.

Wir wollen flächendeckend in Deutschland, Österreich und der Schweiz präsent sein und für Geschäftskunden wie für öffentliche Auftraggeber einer der führenden IT-Partner sein.

Im IT-E-Commerce wollen wir die Nummer eins in Europa sein und unsere Internationalisierung auch jenseits Europas ausbauen.

So steht es in unserer Vision 2020. Einer Vision, die ebenso anspruchsvoll wie realistisch ist. Klar definierte Ziele, eine Strategie, die auf Nachhaltigkeit und Kundenzufriedenheit beruht, die Summe der Stärken, die wir Ihnen auf den vorigen Seiten geschildert haben, und unsere Grundhaltung „volle Kraft voraus“ wird uns die gesteckten Ziele erreichen lassen. Womöglich schon vor 2020.

Konzernlagebericht

UNTERNEHMEN	37	Konzernstruktur
	43	Geschäftstätigkeit
	53	Unternehmenssteuerung
	58	Mitarbeiter
	63	Corporate-Governance-Bericht
	76	Aktie
	81	Übernahmerechtliche Angaben
RAHMENBEDINGUNGEN	84	Gesamtwirtschaft
	85	Branche
	85	Gesamteinschätzung
ERTRAGS-, VERMÖGENS- UND FINANZLAGE	86	Ertragslage
	98	Vermögenslage
	102	Finanzlage
	104	Strategische Finanzierungsmaßnahmen
	105	Bilanzielle Ermessensentscheidungen
CHANCEN- UND RISIKOBERICHT	106	Risiko- und Chancenmanagement
	111	Chancen
	117	Risiken
	124	Gesamtrisikobetrachtung
NACHTRAGSBERICHT	125	Vorgänge von besonderer Bedeutung nach Bilanzstichtag
PROGNOSEBERICHT	126	Rahmenbedingungen
	128	Entwicklung des Konzerns
	132	Gesamteinschätzung

UNTERNEHMEN

KONZERNSTRUKTUR

Die Organisations- und Managementstruktur der Bechtle AG ist an der langfristigen Strategie des Unternehmens ausgerichtet. Alle strukturellen Maßnahmen im Berichtsjahr haben direkt oder indirekt zur Strategieumsetzung beigetragen und dienen vorrangig einer besseren Marktdurchdringung sowie der Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit. Mit einer segmentübergreifenden leistungsstarken Logistik, einer zunehmend effizienten Vernetzung der dezentral geführten Systemhausstandorte sowie der europaweiten Ausrichtung im E-Commerce hat die Bechtle-Gruppe wesentliche organisatorische Voraussetzungen für das profitable Wachstum der Zukunft geschaffen.

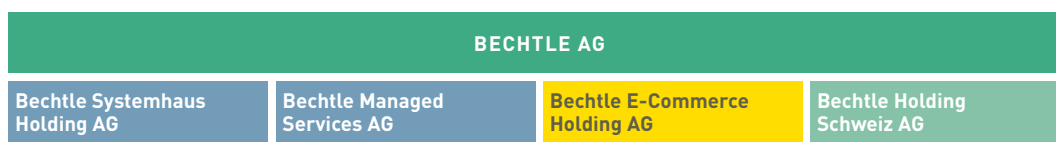
Rechtliche Struktur

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.



Ein Schaubild der Organisationsstruktur finden Sie auf der hinteren inneren Umschlagseite

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



Eine Übersicht der Tochterunternehmen siehe Anhang, S. 207 ff.

Der dargestellten 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.

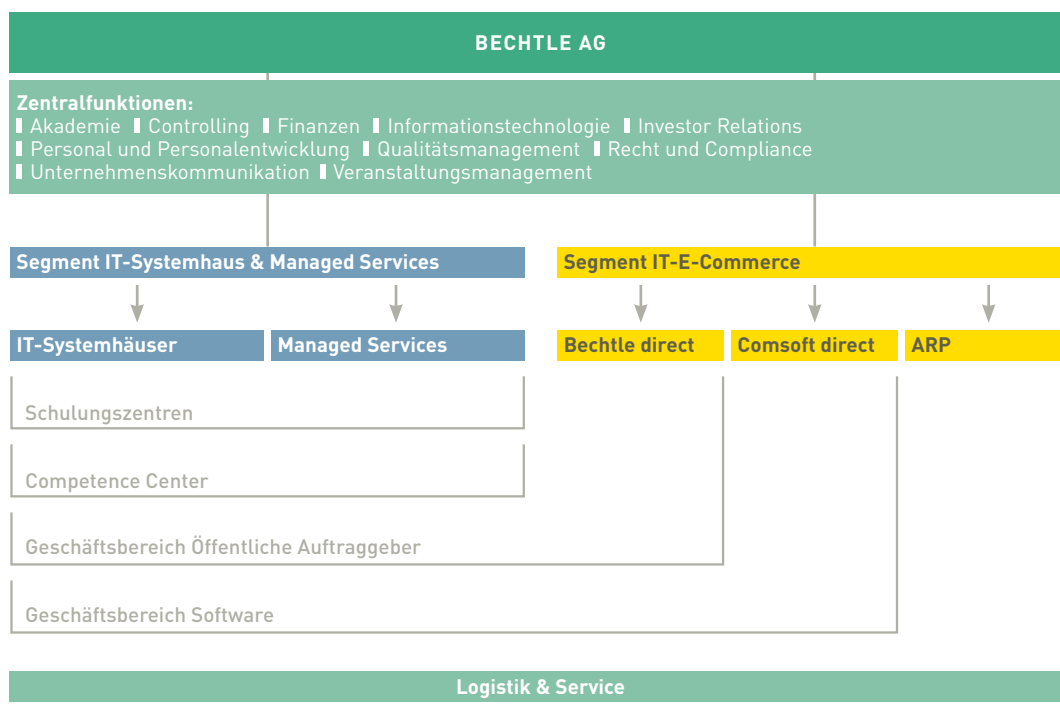
Darüber hinaus hat die Bechtle AG zur fachlichen und vertriebsseitigen Unterstützung der Segmente sowie um eine standortübergreifende einheitliche Projektkoordination im Konzern zu ermöglichen im Geschäftsjahr 2010 einen zentralen Geschäftsbereich Software gegründet.

Mit der dargestellten 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 Markterfordernissen angepasst. Dabei waren neben der Stärkung der Wettbewerbsposition 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.



Ein Schaubild der Organisationsstruktur finden Sie auf der hinteren inneren Umschlagseite

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.



[www.bechtle.com/
standorte](http://www.bechtle.com/standorte)

Im beratungsintensiven Dienstleistungsgeschäft des Segments IT-Systemhaus & Managed Services ist der Vor-Ort-Kontakt zum Kunden von entscheidender 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.

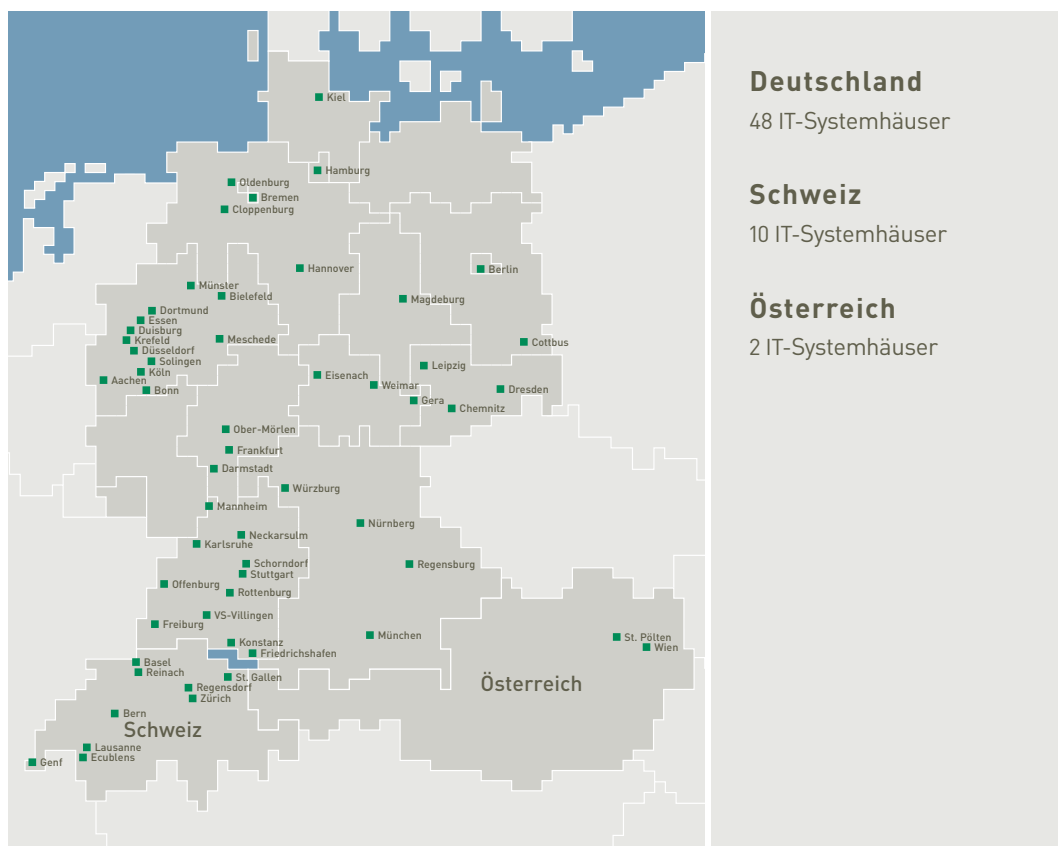


Siehe Anhang,
Akquisitionen,
S. 194 ff.

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.

SYSTEMHAUSSTANDORTE DER BECHTLE AG



Die Bechtle AG unterhält im Segment IT-E-Commerce mit der Marke Bechtle direct Standorte in 13 europäischen Ländern. Der Konzern hat sich unter anderem aufgrund der Wachstumsaussichten und der sozio-ökonomischen 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.

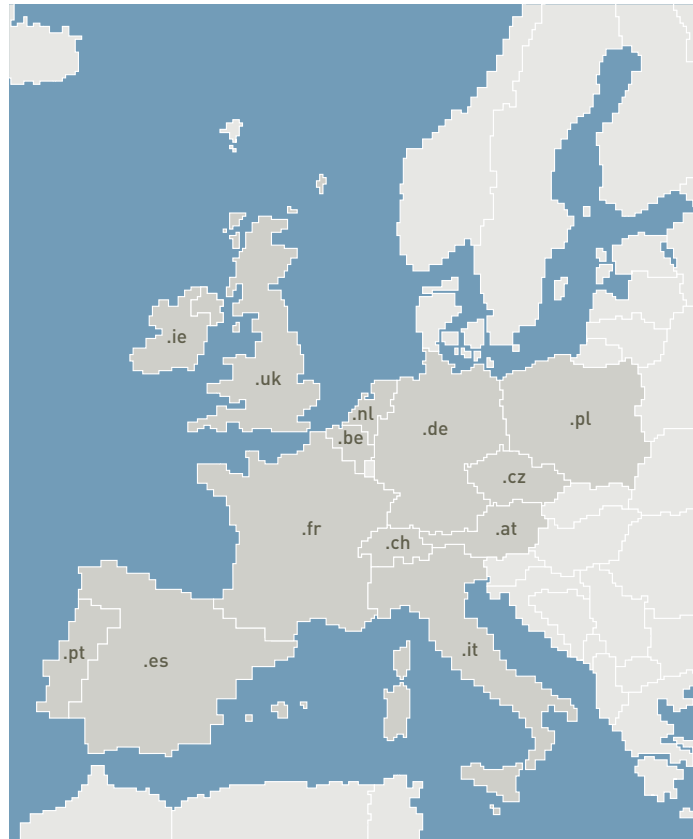
Auch unter der Marke Comsoft erweiterte der Konzern im Berichtsjahr seine Softwareaktivitäten. Nach dem Markteintritt in Belgien im März 2010 setzte Bechtle mit der Gründung weiterer Gesellschaften in Italien und Spanien die Internationalisierungsstrategie in dieser Sparte konsequent fort. Mit Comsoft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



„Stark aufgestellt: E-Commerce-Standorte in 13 europäischen Ländern.“

Diana Langer,
Internationales Projektmanagement

E-COMMERCE-STANDORTE DER BECHTLE AG



13 europäische Länder

Belgien
Deutschland
Frankreich
Großbritannien
Irland
Italien
Niederlande
Österreich
Polen
Portugal
Schweiz
Spanien
Tschechien



Eine Übersicht der Tochterunternehmen siehe Anhang, S. 207 ff.

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 mittlerweile zum Produktionsfaktor, oft sogar zum Motor und Herzstück der Geschäftsprozesse der Unternehmen geworden. Ein enger Kontakt zum Kunden ist für einen handeltreibenden Dienstleister wie Bechtle daher maßgeblich für den eigenen Erfolg. Zudem wird das Geschäft internationaler und technologisch 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 zunehmend 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 direct und Comsoft direct verfolgt Bechtle in diesem Segment eine Mehrmarkenstrategie.



Unsere Mehr-
markenstrategie

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.



www.solidpro.de

BECHTLE IT-LÖSUNGEN



Höchste Qualifizierung durch
Hersteller-Zertifizierungen



Mehr zu den einzelnen
Bechtle IT-Lösungen
in den Bechtle updates
unter [www.bechtle.com/
kundenmagazin](http://www.bechtle.com/kundenmagazin)

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.



www.bechtle.com/managed-services

LEISTUNGSANGEBOT MANAGED SERVICES

BECHTLE MANAGED SERVICES				
Installationszentrum	Field Services	Service Desk	Remote Management	Onsite Services
↓	↓	↓	↓	↓
Rollout Services	Hardware-wiederherstellung	Single Point of Contact	24x7 Remote Monitoring	Outtasking, Outsourcing
Client Installation	IMAC Services	User Help Desk 1st & 2nd Level	2nd Level Remote Support	Experten Services
Server Installation	Filial Support	Experten Help Desk	Remote Services	Service & Transition Management

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.



„Stark: das Leistungsangebot der Bechtle Managed Services.“

Michael Sterker,
Leiter IT Solutions & Services,
Systemhaus Darmstadt

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.



www.schulung.
bechtle.com

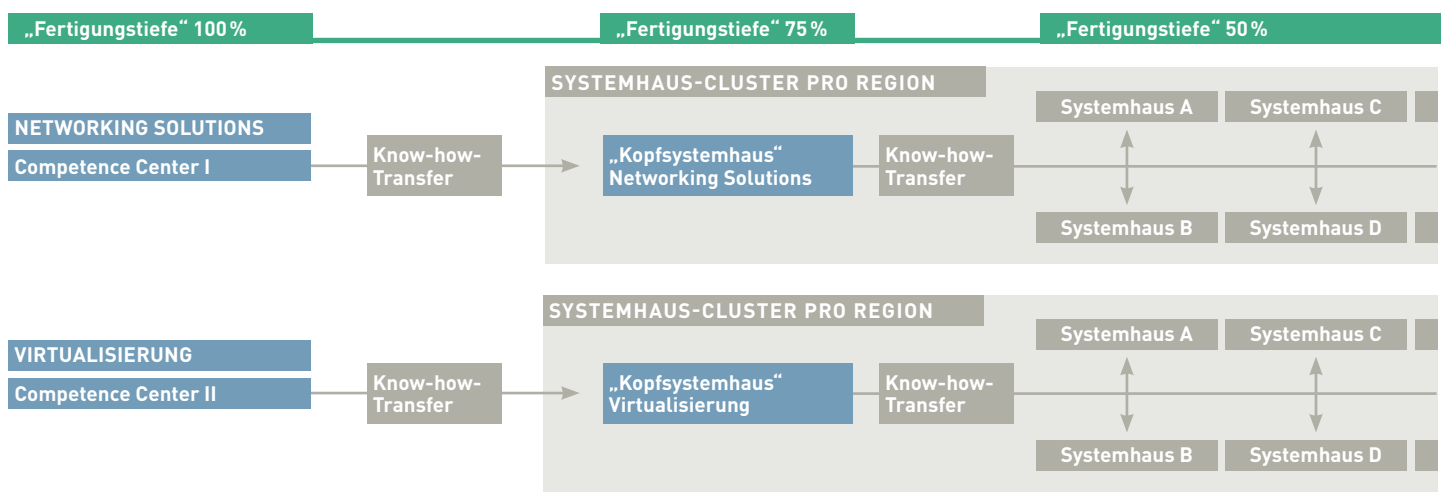
Das maßgeschneiderte Seminarangebot der 19 bundesweiten Bechtle-Schulungszentren folgt konsequent den Anforderungen des Markts. Bei mehr als 10.000 Seminarterminen zu 400 aktuellen Themen rund um die IT ist das Angebot breit gefächert. Für Kunden mit mehreren Niederlassungen ermöglicht diese Präsenz firmeneinheitliche Schulungen jeweils direkt vor Ort.



Konzept zum
standortübergreifenden
Know-how-Transfer

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

STANDORTÜBERGREIFENDER KNOW-HOW-TRANSFER



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.



bios® steht für Bechtle Information & Ordering System, weitere Erläuterungen siehe Glossar, S. 220



Mit bios® spürbare Reduzierung der Prozesskosten und hohe Flexibilität in der Produktauswahl



Mehr zum Thema bios®-Shops für Öffentliche Auftraggeber im Bechtle update 3/2010, S. 8 unter www.bechtle.com/kundenmagazin



Prozesssteuerung,
Fulfilment-Prinzip,
Versandqualität,
tägliche Audits,
kurze Lieferzeiten

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.



Waren- und Preissystem,
einheitliche Artikel-
datenbank, EPS, europa-
weite Lieferfähigkeit,
tagesaktuelle Produkt-
information

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 Artikel-datenbank, 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.



Produktkataloge:
Vertriebsschiene und
optimale Ergänzung
zum Onlineshop

Neben den Onlineshops gelten die Produktkataloge als zweite wichtige Vertriebsschiene 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.



Siehe
Organisationsstruktur,
hintere innere
Umschlagseite

Softwarelizenzierung. Darüber hinaus intensivierte 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.



Professionelle
Bestandsverwaltung
mit bios® Asset

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.

BRANCHENSEGMENTIERUNG DER BECHTLE AG NACH UMSATZ

in %



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.



Siehe Standorte, S. 40 ff.

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 Bundesamtes 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 Jahresumsatz selten 5 Mio. € übersteigt. Die Gruppe der mittelgroßen IT-Unternehmen mit einem Jahresumsatz von circa 50 Mio. € bis 250 Mio. € besteht nach Angaben des Statistischen Bundesamtes aus circa 100 Unternehmen. Zu den größeren in Deutschland aktiven Systemhäusern zählen nur etwa 20 Unternehmen, darunter Bechtle.



www.destatis.de

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.



Siehe Systeme und Instrumente, S. 57

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.



Bechtle unter anderem führend in Kundenfreundlichkeit, Angebotsqualität und Güte des Projektverlaufs

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.



Siehe Standorte, S. 41

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.



Ab Sommer 2011:
Umweltmanagement-
system nach ISO 14001

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.



Erweitertes Dienst-
leistungs- und Produkt-
angebot für umwelt-
freundlichere
IT-Umgebungen

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 orientieren sich an der Vision 2020. 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 nachhaltig erfolgreiche Entwicklung von Bechtle. Insbesondere die im Berichtsjahr weiterentwickelten Controllinginstrumente unterstützen eine fortlaufende Überprüfung der Strategie 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 Vorsteueremarge 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.



„Starke Ziele: unsere Vision 2020.“

*Dr. Dieter Lang,
Leiter Qualitätsmanagement*

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.

UNTERNEHMENSFÜHRUNG DER BECHTLE AG



Unsere Grundwerte
bieten Orientierung im
Managementprozess

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.

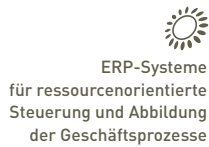
Zur regelmäßigen Bewertung des Geschäftsverlaufs – auch im Vergleich zu anderen Lokationen – stellt der Konzern den operativen Einheiten darüber hinaus mit dem Planungs- und Reportingsystem „DeltaMaster“ detaillierte Wochen- und Monatsberichte mit einheitlich definierten Rentabilitätskennzahlen hinsichtlich 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.



„Starke interne Reportingtools für eine effiziente Unternehmenssteuerung.“

Michaela Brokmann,
Konzerncontrolling

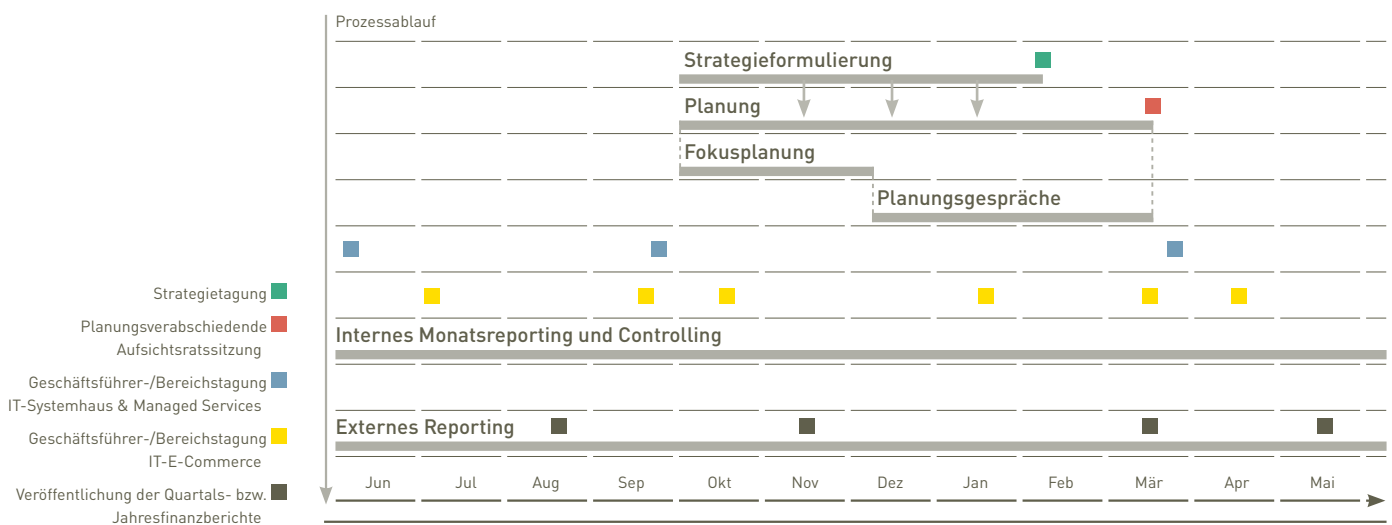


Neben den zentralen Managementinformationssystemen wie „DeltaMaster“, „Planos“ und „ESC“ setzt die Bechtle AG im Rahmen der ressourcenorientierten Steuerung der Geschäftsprozesse die beiden ERP- (Enterprise Resource Planning-) Systeme Navision Financials und SAP ein. Finanzbuchhaltung, Controlling wie 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 DS0).

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.

PLANUNGS- UND REPORTINGPROZESS DER BECHTLE AG



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.



Qualitative
erfolgskritische
Kenngrößen

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.



Siehe
Wettbewerbsposition,
S. 51



Aus- und Weiterbildung,
Mitarbeitermotivation
und -entwicklung für
erfolgreiche Kundenbindung

Über die dargestellten eher operativ ausgerichteten Managementsysteme hinaus ergänzen weitere Systeme die geschäftspolitischen, strategischen Entscheidungen des Vorstands. Vor allem die Systeme im Rahmen des Qualitätsmanagements, des Umweltmanagements, der Compliance, des Risikomanagements und der Früherkennung sowie das Interne Kontrollsystem (IKS) sind in diesem Zusammenhang zu nennen. Damit ist neben der Soll-Ist-Überprüfung der rein finanziellen Steuerungsgrößen 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.



Kontrolle der
nichtfinanziellen Leistungs-
indikatoren möglich

MITARBEITER

Die Bechtle AG hat 2010 über 400 neue Mitarbeiter eingestellt und damit eine wichtige Grundlage für zukünftiges Wachstum gelegt. Die gute konjunkturelle Entwicklung der IT-Branche hat allerdings 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 Themen wie Employer Branding, Personalmarketing und Recruitinginitiativen weiterentwickelt. Darüber hinaus wurden spezielle Programme zur strategischen Personalentwicklung implementiert und somit entschlossen in die Förderung und Qualifikation der Mitarbeiter investiert.

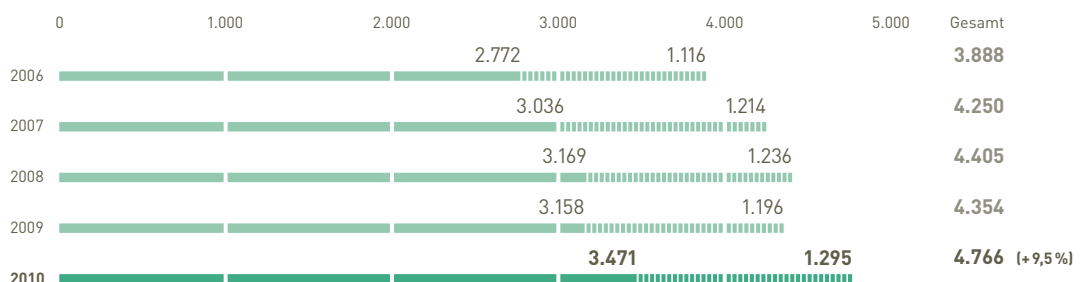
Entwicklung der Mitarbeiterzahlen

Konzernweit beschäftigte Bechtle zum 31. Dezember 2010 insgesamt 4.766 Mitarbeiter. Gegenüber dem Vorjahr mit 4.354 Mitarbeitern erhöhte sich die Gesamtzahl der Beschäftigten um 412 Personen. Durchschnittlich waren im Berichtsjahr 4,49% Mitarbeiter für Bechtle tätig (Vorjahr: 4,39% Mitarbeiter). Der Anstieg der Mitarbeiter im Konzern ist sowohl auf Akquisitionen als auch auf Neueinstellungen zurückzuführen.

In Deutschland beschäftigte Bechtle zum Jahresende 2010 3.471 Mitarbeiter. Das sind insgesamt 313 Menschen mehr als im Vorjahr (3.158 Mitarbeiter). Die Zahl der im Ausland tätigen Mitarbeiter stieg von 1.196 auf 1.295.

MITARBEITER NACH REGIONEN

per 31. Dezember



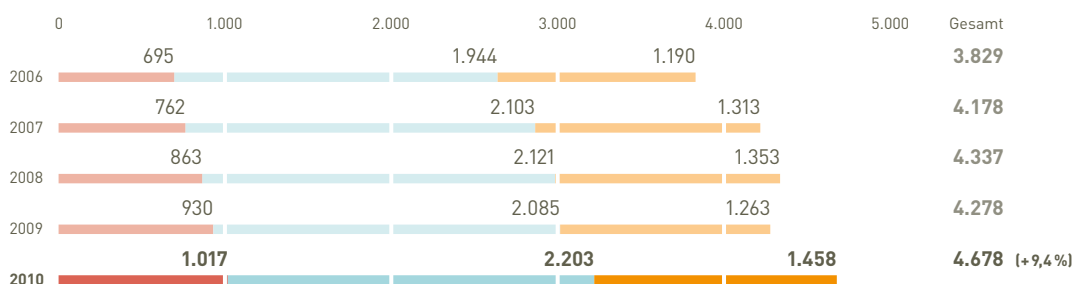
■ Inland ■ Ausland

Die Mitarbeiterzahlen beziehen sich auf sämtliche Beschäftigten (mit Ausnahme der Aushilfen), einschließlich derjenigen in Elternzeit beziehungsweise in Wehr- oder Zivildienst.

Nach Aufgabenbereichen unterteilt waren konzernweit zum Stichtag 31. Dezember 2010 1.017 Mitarbeiter in der Verwaltung beschäftigt, 87 mehr als im Vorjahr. Im Bereich Dienstleistung erhöhte sich die Mitarbeiterzahl um 118 auf 2.203 und im Vertrieb um 195 auf 1.458 Beschäftigte.

MITARBEITER NACH BEREICHEN

per 31. Dezember

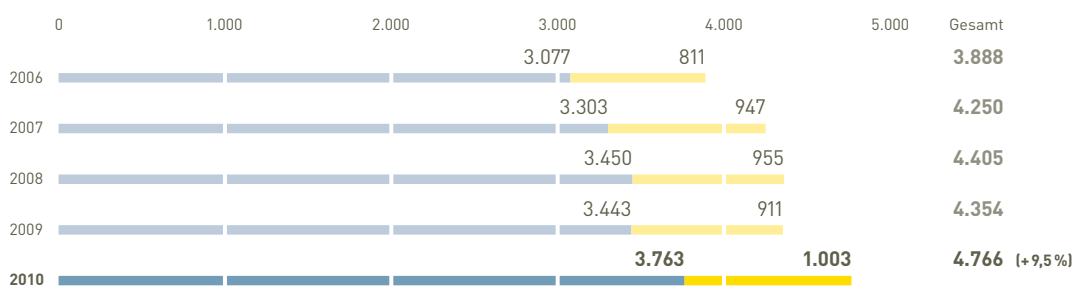


■ Verwaltung ■ Dienstleistung ■ Vertrieb
 Aus Gründen der internen Kostenrechnung sind bei den Angaben der Mitarbeiter nach Bereichen diejenigen in Elternzeit beziehungsweise Wehr- oder Zivildienst nicht berücksichtigt.

Auf Ebene der Geschäftssegmente stieg der Personalstand im Segment IT-Systemhaus & Managed Services auf 3.763 Mitarbeiter, nach 3.443 im Vorjahr. Im Segment IT-E-Commerce belief sich die Anzahl auf 1.003 Beschäftigte (Vorjahr: 911). Das Wachstum der Mitarbeiterzahlen lag im Handelssegment mit 10,1 Prozent leicht über dem Wert im Dienstleistungsgeschäft (9,3 Prozent).

MITARBEITER NACH SEGMENTEN

per 31. Dezember



■ IT-Systemhaus & Managed Services ■ IT-E-Commerce
 Die Mitarbeiterzahlen beziehen sich auf sämtliche Beschäftigten (mit Ausnahme der Aushilfen), einschließlich derjenigen in Elternzeit beziehungsweise in Wehr- oder Zivildienst.



„Stark: über 9 Prozent mehr Mitarbeiter.“

*Matthias Schlestein,
 Personalreferent*

Personalaufwand und Gehaltsmodell

Der Aufwand für Löhne und Gehälter einschließlich Sozialabgaben stieg 2010 aufgrund der höheren durchschnittlichen Mitarbeiterzahl um 9,5 Prozent und belief sich auf 241,4 Mio. € (Vorjahr: 220,4 Mio. €). Vor dem Hintergrund der starken Umsatzentwicklung sank die Personalaufwandsquote von 16,0 Prozent auf 14,0 Prozent. Die Personalintensität hat sich reduziert und beträgt, gemessen am Rohertrag, 61,3 Prozent (Vorjahr: 64,2 Prozent).

PERSONALKOSTEN

	2010	2009	2008	2007	2006
Personal- und Sozialaufwand in Mio. €	241,4	220,4	217,7	203,3	192,6
Personal- und Sozialaufwand je Mitarbeiter in Tsd. €*	54,7	50,9	51,6	50,3	50,5
Personalaufwandsquote in %	14,0	16,0	15,2	14,7	15,8

*Ohne Mitarbeiter in Elternzeit beziehungsweise Wehr- oder Zivildienst.

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.

Aus- und Weiterbildung

Bechtle setzt beständig auf die Ausbildung junger Menschen und sichert so den Bedarf an qualifizierten Nachwuchskräften. Im Jahr 2010 bot das Unternehmen 14 kaufmännische und technische Ausbildungsberufe in den Bereichen Fachinformatik, Systemelektronik sowie Lagerwirtschaft an. Zusätzlich bildet Bechtle Studenten der Berufsakademie (Duale Hochschule Baden-Württemberg) aus. Schwerpunkte sind hier die Studiengänge Informatik, Wirtschaftsinformatik, Betriebswirtschaft und Handel.

Mit rund 920 Bewerbungen auf die für das Folgejahr am Konzernsitz Neckarsulm ausgeschriebenen 52 Ausbildungsstellen lag das Interesse an einem Ausbildungsplatz bei Bechtle auf einem im Vergleich zum Vorjahr sehr hohen Niveau. Zum Ende des Berichtsjahres befanden sich insgesamt 306 junge Menschen in Ausbildung (Vorjahr: 289), davon 42 Nachwuchskräfte im Ausland. Die Ausbildungsquote bezogen auf Vollzeitstellen verringerte sich vor dem Hintergrund des starken Personalaufbaus leicht von 7,2 Prozent auf 7,0 Prozent.

Bechtle sieht in einer bedarfsorientierten Ausbildung einen wichtigen Teil der Zukunftssicherung des Unternehmens. So wurde auch im Berichtsjahr 2010 einem Großteil der Auszubildenden, die sich erfolgreich qualifizieren konnten, ein unbefristetes Arbeitsverhältnis angeboten. Bechtle hat sich zum Ziel gesetzt, die Ausbildungsquote in Deutschland von derzeit 8,5 Prozent bis 2012 auf etwa 12 Prozent zu erhöhen.



Siehe
Prognosebericht,
S. 133

Bechtle verfügt über eine im Branchenvergleich hohe Zertifizierungsdichte. Mit den nach Herstellervorgaben zertifizierten Mitarbeitern gewährleistet Bechtle den Kunden jederzeit eine hohe Beratungsqualität und Lösungskompetenz. Auch 2010 bildeten die Maßnahmen zur Zertifizierung der Mitarbeiter einen Schwerpunkt im Rahmen der Personalarbeit.

Die vom Unternehmen 1999 gegründete Bechtle Akademie ergänzt die individuelle Ausbildung an den Konzernstandorten und bietet allen Mitarbeitern ein umfassendes Programm, das von laufenden Fortbildungsmaßnahmen über den Erwerb zusätzlicher Qualifikationen bis hin zu themenübergreifenden Seminaren reicht. Auch die monatlichen Einführungsveranstaltungen für neue Mitarbeiter liegen in der Verantwortung der Bechtle Akademie. Seit dem Geschäftsjahr 2009 sind die Aktivitäten der Akademie in den neu geschaffenen Bereich Personalentwicklung eingebettet, dessen Aufgabe vor allem darin besteht, das Erreichen der Vision 2020 durch geeignete Maßnahmen im Rahmen der strategischen Personalentwicklung zu unterstützen. Einmalig in der Geschichte von Bechtle ist beispielsweise die 2010 angelaufene Initiative unter dem Motto „Bei Bechtle in Führung gehen“: ein mehrtägiges Führungskräfteentwicklungsprogramm für alle inländischen und ausländischen Geschäftsführer des Bechtle-Konzerns. Im selben Jahr startete auch das Programm „Sales Force“, eine Fortbildungsmaßnahme speziell ausgerichtet auf den Vertrieb im Segment IT-Systemhaus & Managed Services. Ziel ist es, den Vertriebsmannschaften das nötige Wissen und die geeigneten Methoden an die Hand zu geben, um das breite Lösungsportfolio des Unternehmens sowie die Outsourcing- und Managed-Services-Dienstleistungen beim Kunden kompetent vermitteln zu können. Im abgelaufenen Geschäftsjahr legte die Bechtle AG auch den Grundstein für die Nachwuchsförderung im Führungskräftebereich. Mit einem internationalen General-Management-Programm, das im März 2011 beginnen wird, sollen vor allem Nachwuchskräfte gefördert werden, um künftig vermehrt Führungspositionen aus den eigenen Reihen besetzen zu können.



Siehe
Prognosebericht,
S. 133

Im Jahr 2010 führte die Bechtle Akademie 381 Veranstaltungen mit insgesamt 4.599 Teilnehmern durch (Vorjahr: 324 Veranstaltungen mit 3.393 Teilnehmern) und leistete damit einen entscheidenden Beitrag zur Qualifizierung der Bechtle-Mitarbeiter. Der Schwerpunkt lag neben den regelmäßigen Einführungsveranstaltungen für neue Mitarbeiter auf Maßnahmen zur fachlichen Weiterbildung sowie auf Seminaren zur Förderung von Sozial- und Führungskompetenz.

Um die Qualität der Weiterbildungsangebote und damit die Kompetenz der Mitarbeiter weiter zu verbessern, hatte der Konzern im Segment IT-E-Commerce bereits 2009 eine neue Plattform für das vertriebsorientierte Schulungsportal iLearn eingeführt. iLearn ist ein sowohl für Neueinsteiger als auch für Vertriebsprofis konzipiertes Schulungsangebot mit aktuell über 80 Einzelkursen für IT-Produkte, Prozesse und Vertriebsleitlinien in insgesamt acht Sprachen. Die eigenständig am PC zu absolvierenden Kurse werden dabei auch mit Präsenzveranstaltungen der Bechtle Akademie und der sogenannten Ausbildungsroadmap bei Bechtle direct kombiniert. iLearn wird aktuell von mehr als 680 Vertriebsmitarbeitern in den europäischen E-Commerce-Standorten des Bechtle-Konzerns (Bechtle direct, ARP) genutzt. Ziel ist es, mit iLearn eine einheitliche und dem technologischen Fortschritt entsprechende Produktkenntnis an allen Standorten sicherzustellen und damit die Wettbewerbsfähigkeit von Bechtle im europaweiten Handelsgeschäft weiter auszubauen. Das webbasierte Schulungsportal ist seit 2009 zertifiziert nach DIN/ISO 9001 und wurde im Juli 2010 einer Qualitätssicherung unterzogen. Die hierbei genutzten Qualitätskriterien wurden im Rahmen eines Projekts zur Entwicklung von Benchmarks für E-Learning-Plattformen für Lernende in der Privatwirtschaft und im sekundären Weiterbildungsbereich von bit media e-Learning solution und der TU München erstellt. Vorrangig wurden didaktische und inhaltliche Qualitätskriterien bezogen auf die Zielgruppen untersucht. Zusammenfassend wurde festgestellt, dass alle wesentlichen Qualitätselemente im Bechtle-E-Learning-System berücksichtigt sind.

CORPORATE-GOVERNANCE-BERICHT

Grundlage für eine gute Corporate Governance bei Bechtle sind die effektive und effiziente Zusammenarbeit von Vorstand und Aufsichtsrat. Darüber hinaus prägen die Achtung und Wahrung der Belange aller Interessengruppen, eine verlässliche und kontinuierliche Kommunikation mit der Öffentlichkeit, die ordnungsgemäße Rechnungslegung und Abschlussprüfung sowie ein verantwortungsbewusster Umgang mit den Chancen und Risiken unternehmerischer Entscheidungen die Unternehmenspolitik der Bechtle AG.

Vorstand und Aufsichtsrat der Bechtle AG bekennen sich umfassend zu den Prinzipien der Corporate Governance. Die Regeln sind für die Mitglieder beider Gremien wichtige Orientierungsstandards bei der verantwortungsbewussten Leitung und Kontrolle des Unternehmens.



Siehe
Entsprechenserklärung,
S. 73

Für Vorstand und Aufsichtsrat sind folgende Prinzipien der Corporate Governance von besonderer Bedeutung:

- eine wirksame und konstruktive Zusammenarbeit zwischen Vorstand und Aufsichtsrat
- eine hohe Transparenz in der Rechnungslegung und Finanzkommunikation
- die Achtung der Aktionärsinteressen sowie
- eine erfolgsorientierte Vergütung für Vorstand und Führungskräfte

Diese Prinzipien prägen seit Jahren sowohl das Selbstverständnis als auch das auf eine nachhaltige Wertschöpfung gerichtete Handeln der Organe des Konzerns.

Vorstand und Aufsichtsrat berichten im Folgenden gemeinsam über die Corporate Governance bei der Bechtle AG gemäß Ziffer 3.10 des Deutschen Corporate Governance Kodex (DCGK).

Aktionäre und Hauptversammlung

Die Hauptversammlung ist ein zentrales Organ der internen Willensbildung der Bechtle AG, über das die Aktionäre ihre Rechte wahrnehmen und ihre Stimmrechte ausüben können. Die Anteilseigner sind per Gesetz an grundlegenden Entscheidungen beteiligt – etwa der Wahl der Vertreter der Anteilseigner im Aufsichtsrat, Satzungsänderungen, der Verwendung des Bilanzgewinns, Ausgabe und Rückkauf von Aktien oder Wahl des Abschlussprüfers.



www.bechtle.com/hauptversammlung

Die Bechtle AG hat ausschließlich nennwertlose Inhaberstammaktien im Umlauf. Alle Aktien haben das gleiche Stimmrecht. Um den Aktionären die Wahrnehmung ihrer Interessen während der Hauptversammlung zu erleichtern, benennt der Vorstand Vertreter, denen die Aktionäre ihr Stimmrecht weisungsgebunden übertragen können. Es wird sichergestellt, dass die Stimmrechtsvertreter während der Hauptversammlung jederzeit erreichbar sind. Die Tagesordnung einschließlich der notwendigen Berichte und Unterlagen für die Hauptversammlung wird den Aktionären im Internet zur Einsicht und zum Download bereitgestellt. Eine Briefwahl ist in der Satzung der Bechtle AG nicht vorgesehen. Nach Ansicht des Unternehmens sind die umfangreichen Möglichkeiten der Stimmrechtsvertretung ausreichend, damit jeder Aktionär seine ihm zustehenden Rechte auch ohne persönliche Anwesenheit auf der Hauptversammlung wahrnehmen kann.

Die Bechtle AG ist darauf bedacht, die Hauptversammlung effizient zu organisieren und nicht über Gebühr zeitlich auszudehnen. Dabei orientiert sich das Unternehmen an den Vorgaben des DCGK, wonach eine ordentliche Hauptversammlung im Regelfall spätestens nach vier bis sechs Stunden beendet sein sollte. Die Hauptversammlungen der letzten Jahre haben sich alle in diesem zeitlichen Rahmen bewegt.

Nach wie vor sehen Vorstand und Aufsichtsrat der Bechtle AG von einer kompletten Internetübertragung der Hauptversammlung ab. Nach Meinung der Verwaltung übersteigen die Organisationskosten sowie die rechtlichen Unsicherheiten den Nutzen für das Unternehmen und seine Aktionäre.

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.



Siehe Bericht des Aufsichtsrats, S. 14f.

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 und 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.

Vergütung des Vorstands

Im Berichtsjahr setzte sich die Gesamtvergütung der Vorstandsmitglieder aus einer fixen und einer variablen, erfolgsabhängigen, kurzfristig orientierten Komponente zusammen. Die Berechnung der erfolgsabhängigen Komponente fußt insbesondere auf dem Vorsteuerergebnis des Bechtle-Konzerns beziehungsweise der Geschäftssegmente im Berichtsjahr und orientiert sich am Erreichen festgelegter Schwellenwerte, die sich aus der Planung des Geschäftsjahres ergeben. Die Tantieme ist in der Höhe begrenzt. Versorgungszusagen der Gesellschaft gegenüber den Vorständen bestanden 2010 nicht.

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 Steuerergebnis 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. €).

VERGÜTUNG DES VORSTANDS

	in €	
	2010	2009
Feste Bezüge	805.000	768.000
Variable Bezüge	1.101.000	498.000
Gesamt	1.906.000	1.266.000

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

Der Deutsche Corporate Governance Kodex empfiehlt, die Abfindung eines Vorstandsmitglieds bei vorzeitiger Beendigung seiner Tätigkeit ohne wichtigen Grund auf zwei Jahresvergütungen zu begrenzen (Abfindungs-Cap) beziehungsweise nicht mehr als die Restlaufzeit des Vertrags zu vergüten (Ziffer 4.2.3 Abs. 4 DCGK). Der Aufsichtsrat der Bechtle AG zielt darauf ab, die Vorstandsmitglieder möglichst langfristig an das Unternehmen zu binden. Eine formale Begrenzung durch eine entsprechende Vereinbarung erachtet der Aufsichtsrat der Bechtle AG als nicht praktikabel. 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. Es liegt nach Auffassung der Bechtle AG im Interesse der Gesellschaft, in diesem Punkt von der Kodex-Empfehlung abzuweichen. Den Grundgedanken der Empfehlung wird die Gesellschaft jedoch insoweit berücksichtigen, als im Falle der vorzeitigen einvernehmlichen Aufhebung eines Vorstandsvertrags eine Abfindungsregelung mit dem betroffenen Vorstandsmitglied angestrebt wird, die dem Gebot der Angemessenheit entspricht.

Aufsichtsrat

Der Aufsichtsrat der Bechtle AG besteht satzungsgemäß aus zwölf Mitgliedern. Nach dem deutschen Mitbestimmungsgesetz (MitbestG) 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 Interessenkonflikten vorgebeugt ist. Die Arbeitnehmervertreter stehen teilweise in einem üblichen Anstellungsverhältnis mit der Gesellschaft.



Siehe Anhang,
Aufsichtsratsmitglieder,
S. 212 f.

Im Berichtsjahr gab es keine personellen Veränderungen im Aufsichtsrat.

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 Konzerncontrolling, 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).

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.

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.



www.bechtle.com/satzung

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.

VERGÜTUNG DES AUFSICHTSRATS

in €

Name	Grundvergütung	Vorsitz/Stellvertretung	Ausschusstätigkeit	Sitzungsgeld	Summe 2010	Summe 2009
Vertreter der Anteilseigner						
Kurt Dobitsch	22.137			750	22.887	20.000
Dr. Walter Jaeger	22.137			750	22.887	20.000
Gerhard Schick	22.137	32.822	14.103	2.750	71.812	52.500
Karin Schick	22.137			750	22.887	20.000
Klaus Winkler	22.137		5.641	2.250	30.028	25.000
Dr. Jochen Wolf	22.137	11.068	14.103	2.250	49.558	32.500
Vertreter der Arbeitnehmer						
Udo Bettenhausen	22.137			750	22.887	20.000
Uli Drautz	22.137	11.068	11.282	2.750	47.238	40.000
Daniela Eberle	22.137		5.641	2.250	30.028	25.000
Jürgen Ergenzinger	22.137			750	22.887	20.000
Sonja Glaser-Reuss	22.137			750	22.887	20.000
Barbara Greyer	22.137			750	22.887	20.000

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.

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.



Siehe Anhang,
S. 200 f. sowie 212 f.

Transparenz

Zur Stärkung des Vertrauens der Aktionäre sowie der Öffentlichkeit setzt Bechtle auf einen seriösen, zeitnahen und offenen Dialog mit allen Aktionären und anderen Zielgruppen. Für Vorstand und Aufsichtsrat gehören Offenheit und Transparenz zu den obersten Verhaltensgrundsätzen. Um eine Gleichbehandlung aller Marktteilnehmer zu gewährleisten, werden alle wichtigen kapitalmarktrelevanten Informationen zeitgleich in deutscher und englischer Sprache veröffentlicht und auf der Internetseite des Unternehmens zugänglich gemacht. Wichtige Termine, Finanzberichte, Pressemitteilungen sowie Präsentationen werden Aktionären und Interessierten ebenfalls auf der Firmenhomepage bereitgestellt. Darüber hinaus bietet Bechtle seinen Aktionären weiterhin an, sich per Wochenbericht aktuell über die Entwicklung der Bechtle-Aktie und wichtige Analysten- und Pressestimmen zu informieren. Auf Wunsch sendet Bechtle interessierten Anlegern Publikationen wie Geschäfts- und Quartalsberichte kostenfrei zu.



www.bechtle.com/ir

Angaben nach dem Wertpapierhandelsgesetz

Nach § 15a Wertpapierhandelsgesetz (WpHG) müssen Personen, die Führungsaufgaben wahrnehmen und befugt sind, wesentliche unternehmerische Entscheidungen des Emittenten zu treffen, sowie natürliche und juristische Personen, die in enger Beziehung zu ihnen stehen, den Erwerb oder Verkauf von Bechtle-Aktien unverzüglich offenlegen, sofern der Betrag von 5.000€ innerhalb eines Kalenderjahres überschritten wird. Bechtle veröffentlicht alle Transaktionen dieser Art auf der Website unter der Rubrik Directors' Dealings und meldet sie der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin).



www.bechtle.com/directors-dealings

Im Berichtsjahr gab es keine meldepflichtigen Transaktionen gemäß § 15a WpHG.

Nach § 26 Abs.1 WpHG in Verbindung mit § 21 Abs.1 WpHG ist Bechtle auch verpflichtet, über wesentliche Änderungen seiner Aktionärsstruktur zu informieren, sobald ein Anleger durch Erwerb, Verkauf oder auf sonstige Weise 3, 5, 10, 15, 20, 25, 30, 50 oder 75 Prozent der Stimmrechte an der Gesellschaft erreicht, über- oder unterschreitet. Bechtle veröffentlicht diese Informationen nach Bekanntmachung durch den Aktionär gemäß den gesetzlichen Bestimmungen.

Im Geschäftsjahr 2010 erreichte uns folgende Meldung:

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 639.900 Stimmrechten) betragen hat.

Aktienbesitz von Organmitgliedern

Der Aktienbesitz von Vorstands- und Aufsichtsratsmitgliedern der Bechtle AG stellt sich wie folgt dar:

ANZAHL DER AKTIEN AN DER BECHTLE AG – VORSTAND

	31.12.2010	31.12.2009
Dr. Thomas Olemotz	0	0
Michael Guschlbauer	0	0
Jürgen Schäfer	4.000	4.000

ANZAHL DER AKTIEN AN DER BECHTLE AG – AUFSICHTSRAT

	31.12.2010	31.12.2009
Vertreter der Anteilseigner		
Kurt Dobitsch	0	0
Dr. Walter Jaeger	0	0
Gerhard Schick	0	0
Karin Schick	7.208.287 ¹	7.208.287
Klaus Winkler	725	725
Dr. Jochen Wolf	3.916.507 ²	3.916.507
Vertreter der Arbeitnehmer		
Udo Bettenhausen	0	0
Uli Drautz	1.644	1.644
Daniela Eberle	0	0
Jürgen Ergenzinger	0	0
Sonja Glaser-Reuss	1.000	1.000
Barbara Greyer	0	0

¹ 815.272 Aktien für Schick GmbH, 340.115 für Amaury Krief

² Für BWK 2. Vermögensverwaltungsgesellschaft mbH

Rechnungslegung und Abschlussprüfung

Den Konzernabschluss und die Zwischenberichte erstellt Bechtle nach den geltenden Regeln der International Financial Reporting Standards (IFRS), wie sie in der EU anzuwenden sind, den Jahresabschluss der Bechtle AG nach den Vorschriften des Handelsgesetzbuchs (HGB).

Geprüft wurden der Jahres- und der Konzernabschluss erneut durch die Ernst & Young GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Heilbronn, die von der Hauptversammlung zum Abschlussprüfer für das Geschäftsjahr 2010 gewählt worden war.

Die Ernst & Young GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft hat nach Ziffer 7.2.1 Abs.1 des DCGK vor Unterbreitung des Wahlvorschlags eine Unabhängigkeitserklärung abgegeben. Demnach bestehen keine geschäftlichen, persönlichen, finanziellen oder sonstigen Beziehungen zwischen der Wirtschaftsprüfungsgesellschaft und dem Bechtle-Konzern, die Zweifel an der Unabhängigkeit der Prüfer begründen könnten. Auch hat die Wirtschaftsprüfungsgesellschaft nicht an der Buchführung oder der Aufstellung des Jahres- oder Konzernabschlusses mitgewirkt.

Der Abschlussprüfer nimmt an den Beratungen des Aufsichtsrats über den Jahres- und Konzernabschluss sowie an der Bilanzsitzung am 15. März 2011 teil und berichtet über die Ergebnisse seiner Prüfung. Darüber hinaus steht er dem Aufsichtsrat für ergänzende Auskünfte und Fragen zur Abschlussprüfung zur Verfügung.

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:



[www.bechtle.com/
corporate-governance](http://www.bechtle.com/corporate-governance)

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



Dr. Thomas Olemotz

Für den Aufsichtsrat



Gerhard Schick

AKTIE

Der deutsche Aktienmarkt stand 2010 im Spannungsfeld zwischen starkem Wirtschaftswachstum und europäischer Schuldenkrise. Im Ergebnis haben alle deutschen Leitindizes im Berichtsjahr zugelegt. Die Bechtle-Aktie konnte mit einem Wertzuwachs von über 55 Prozent die Entwicklung der wichtigsten deutschen Leit- und Branchenindizes deutlich übertreffen. Neben der Kursperformance bestätigen die Rekordergebnisse, die finanzielle Solidität, aber auch der erhöhte Dividendenvorschlag von 0,75 € das Vertrauen der Aktionäre in Bechtle.

Aktienmarkt



„Starke Performance: die Aktienentwicklung in 2010.“

*Julia Beutel,
Mediengestalterin*

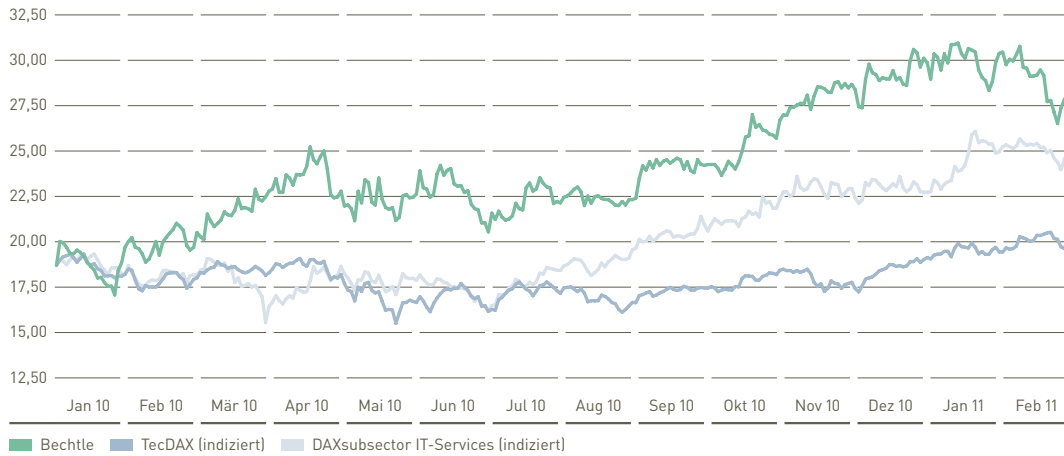
Im Jahr 2010 setzten die internationalen Aktienmärkte ihre Erholung fort. Die expansive Geldpolitik der US-Zentralbank, das gute Abschneiden der Finanzinstitute im europäischen Bankenstresstest, starke deutsche und chinesische Konjunkturdaten, positive Unternehmensergebnisse sowie ein spürbarer Anstieg der M&A-Aktivitäten waren dabei die Schlüsselfaktoren der Aktienmarktentwicklung. Die Ankündigung der harten Sparmaßnahmen infolge des 750 Mrd. € schweren Rettungspakets für hoch verschuldete Euroländer, der schwache US-Arbeitsmarkt und die straffere Geldpolitik in China schürten in der ersten Jahreshälfte 2010 vorübergehend noch die Befürchtungen über eine drohende Verlangsamung der Weltwirtschaft. Ab dem Sommer verfestigten sich jedoch die Anzeichen für eine nachhaltig positive konjunkturelle Entwicklung und einer wirksamen Absicherung der Europäischen Währungsunion. In der Folge stiegen die Indizes nochmals an, um im Dezember 2010 ihre Höchststände zu erreichen. Unterstützt von den exportgetriebenen Unternehmen kam der DAX im Jahresverlauf auf ein Plus von 14 Prozent und schloss am letzten Handelstag des Jahres mit 6.914 Punkten nur knapp unterhalb der 7000er-Marke. Der SDAX stieg 2010 um fast 43 Prozent, der MDAX schloss 32 Prozent höher als zu Jahresbeginn. Der TecDAX startete am 4. Januar mit einem Schlusskurs von 834 Punkten, erreichte seinen Tiefststand von 691 Punkten am 25. Mai und schloss am letzten Handelstag des Jahres mit einem leichten Plus von 2 Prozent bei einem Wert von 851 Zählern. Der Branchenindex DAXsubsector IT-Services, in dem auch Bechtle gelistet ist, stieg 2010 um fast 22 Prozent auf 591 Punkte.

Kursentwicklung

Die Bechtle-Aktie startete am 4. Januar 2010 mit einem Schlusskurs von 18,65 € in das neue Börsenjahr. Bereits am 27. Januar sank der Wert der Aktie auf den Jahrestiefststand von 17,01 €. Im weiteren Verlauf konnte die Aktie im Vergleich zum allgemeinen Trend stärker zulegen und erreichte am 21. April den vorläufigen Höchstwert von 25,80 €. Analog zum TecDAX verlor die Bechtle-Aktie danach etwas und bewegte sich von Ende April bis Ende September auf einem Niveau von etwa 23,00 €. Ab Anfang Oktober erlebte der Kurs einen kräftigen Anstieg, der am 22. Dezember in einem Höchstkurs von 30,65 € gipfelte und damit den TecDAX und den Branchenindex DAXsubsector IT-Services deutlich überflügelte. Bechtle schloss am letzten Handelstag des Jahres bei 28,99 €. Insgesamt konnte das Papier im Berichtsjahr damit um über 55 Prozent zulegen.

DIE BECHTLE-AKTIE – KURSENTWICKLUNG JANUAR 2010 BIS FEBRUAR 2011

in €



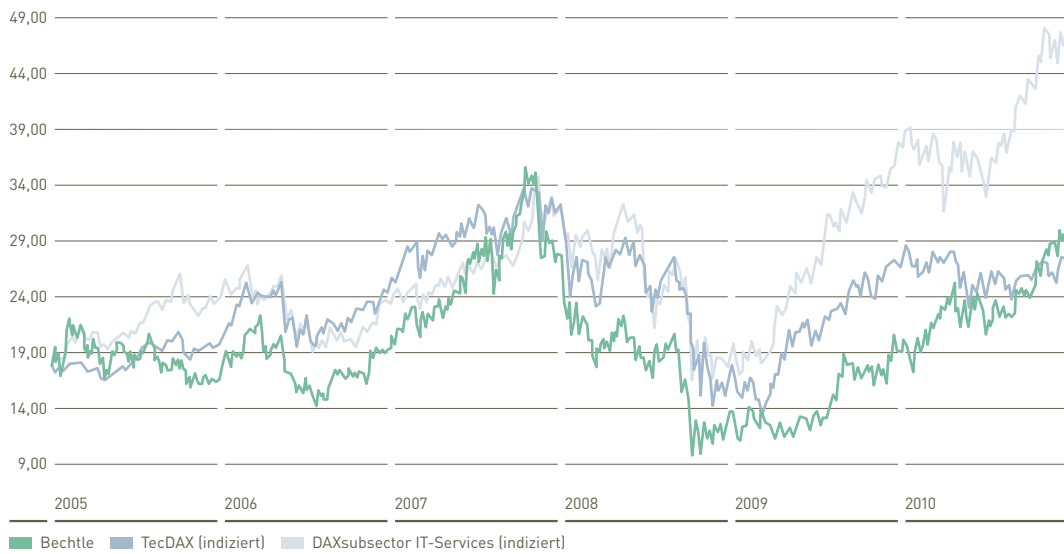
28.02.2011
28,10 €



Den aktuellen
Aktienkurs finden
Sie unter [www.
bechtle.com/ir](http://www.bechtle.com/ir)

DIE BECHTLE-AKTIE – KURSENTWICKLUNG 2005 BIS 2010

in €



31.12.2010
28,99 €

Die positive Kursentwicklung sorgte verglichen mit dem Vorjahr für eine höhere Marktkapitalisierung. Diese lag zum Jahresende bei 608,8 Mio. € und damit um 214,2 Mio. € höher als Ende 2009. Gemessen am Freefloat belief sich der Börsenwert von Bechtle zum Stichtag auf 286,3 Mio. €, im Vorjahr lag er bei 185,5 Mio. €.

Der durchschnittliche tägliche Börsensumsatz in Bechtle-Aktien betrug im Berichtsjahr 705,3 Tsd. € – eine Steigerung von 30,6 Prozent im Vergleich zum Vorjahr. In Stückzahlen gemessen entspricht das einem durchschnittlichen Handelsvolumen pro Tag von 30.543 Bechtle-Aktien (Vorjahr: 37.129).

Im TecDAX-Ranking der Deutschen Börse wird Bechtle per 31. Dezember 2010 bei der Marktkapitalisierung auf Rang 18 geführt. Das Unternehmen konnte sich damit im Jahresvergleich um sechs Plätze verbessern. Infolge der verminderten Liquidität in der Aktie hat sich Bechtle gemessen am Handelsvolumen hingegen von Rang 28 auf Rang 31 verschlechtert.

HANDELSDATEN DER BECHTLE-AKTIE

		2010	2009	2008
Kurs Jahresbeginn	€	18,65	13,28	27,86
Kurs Jahresende	€	28,99	18,79	13,66
Höchstkurs	€	30,65	20,50	27,86
Tiefstkurs	€	17,01	11,02	9,64
Performance – absolut	€	+10,34	+5,51	-13,34
Performance – relativ	%	+55,4	+41,5	-49,4
Marktkapitalisierung – total ¹	Mio. €	608,8	394,6	289,6
Marktkapitalisierung des Streubesitzes ¹	Mio. €	286,3	185,5	140,5
Durchschnittlicher Umsatz je Handelstag ²	Stück	30.543	37.129	69.743
Durchschnittlicher Umsatz je Handelstag ²	€	705.260	538.189	1.228.978

Kursdaten Xetra-Schlusskurse

¹ Zum Jahresende

² Alle deutschen Börsen

Aktionärsstruktur



[www.bechtle.com/
aktionaersstruktur](http://www.bechtle.com/aktionaersstruktur)

Im Verlauf des Jahres 2010 blieb die Aktionärsstruktur von Bechtle relativ konstant. Größter Anteilseigner ist unverändert Karin Schick, die Tochter eines der Unternehmensgründer, mit 34,33 Prozent. Hierbei sind auch Aktien der Schick GmbH berücksichtigt, deren Gesellschafterin Karin Schick ist, sowie Aktien ihres minderjährigen Sohnes. Die bereits vorbörslich in Bechtle investierte Unternehmensbeteiligungsgesellschaft BWK GmbH hält weitere 18,65 Prozent der Bechtle-Anteile.

Zum Streubesitz nach den Standards der Deutschen Börse zählen alle Aktien von Anteilseignern, die weniger als 5 Prozent des Grundkapitals besitzen. Ausgenommen hiervon sind vom Unternehmen selbst gehaltene Stücke. Zum 31. Dezember 2010 betrug der Streubesitz unverändert 47,02 Prozent. Er verteilt sich auf eine breite Anlegerstruktur aus privaten und institutionellen Investoren aus dem In- und Ausland.

Im Berichtsjahr erreichte eine Stimmrechtsmitteilung nach § 21 Abs. 1 WpHG das Unternehmen. Die DWS Investment GmbH mit Sitz in Frankfurt am Main hat ihre Anteile an der Bechtle AG im November 2010 auf 3,05 Prozent erhöht.



Siehe Corporate-Governance-Bericht, S. 71

Dividende

Seit dem Börsengang im Jahr 2000 betreibt Bechtle eine auf Kontinuität ausgerichtete aktionärsfreundliche Dividendenpolitik. Im TecDAX gehört das Unternehmen nach wie vor zu den wenigen Titeln, die seit Börsennotierung jährlich Gewinne an die Aktionäre ausschütten. Die Dividendenkontinuität hat insbesondere für die privaten Aktionäre der Bechtle AG einen hohen Stellenwert, daher sollen auch in diesem Jahr die Anteilseigner angemessen am Unternehmenserfolg beteiligt werden. Für das Geschäftsjahr 2010 schlagen Vorstand und Aufsichtsrat der Hauptversammlung eine Dividende von 0,75 € je Aktie vor. Das entspricht einer Anhebung der Dividende von 15 Eurocent je Aktie. Hintergrund für diese Entscheidung ist zum einen die gute Liquiditätssituation der Bechtle AG und zum anderen das Rekordergebnis 2010.

Zum 31. Dezember 2010 lag die Anzahl dividendenberechtigter Aktien bei 21.000.000 Stück. Daraus ergibt sich eine Ausschüttungssumme für das Geschäftsjahr 2010 von 15,8 Mio. €. Die Dividendenquote läge demnach bei 33,9 Prozent des Konzernergebnisses nach Steuern. Die Dividendenrendite beträgt bezogen auf den Jahresschlusskurs 2,6 Prozent (Vorjahr: 3,2 Prozent).



„Starke Dividendenpolitik: Ausschüttung von 0,75 €.“

Thomas Althammer,
Geschäftsführer ARP Österreich

Ergebnis je Aktie

Mit den operativen Ergebnisverbesserungen stieg auch entsprechend das Ergebnis je Aktie (EPS). Es lag im Berichtsjahr bei 2,21 € und damit um 34,8 Prozent über dem Vorjahr (1,64 €). Berechnungsgrundlage für das EPS sind die im Berichtsjahr durchschnittlich 21.000.000 im Umlauf befindlichen Aktien.

KENNZAHLEN

		2010	2009	2008
Dividendenberechtigte Aktien ¹	Stück	21.000.000	21.000.000	20.990.500
Ergebnis je Aktie	€	2,21	1,64	2,14
Ausschüttungssumme	Mio. €	15,8 ²	12,6	12,6
Bardividende je Aktie	€	0,75 ²	0,60	0,60
Dividendenrendite ¹	%	2,6 ²	3,2	4,4
Kurs-Gewinn-Verhältnis ¹		13,1	11,5	6,4

¹ Zum Jahresende

² Vorbehaltlich der Zustimmung durch die Hauptversammlung

Hauptversammlung

Zur 10. ordentlichen Hauptversammlung der Bechtle AG, die am 16. Juni 2010 im Konzert- und Kongresszentrum Harmonie in Heilbronn stattfand, begrüßten Vorstand und Aufsichtsrat der Gesellschaft mehr als 500 Aktionäre. 70,73 Prozent der Stammaktien waren vertreten. Nicht zuletzt trugen die Abstimmungsergebnisse der Aktionäre, die das hohe Vertrauen in das Management dokumentieren, zum Erfolg der Veranstaltung bei. Vorstand und Aufsichtsrat wurden mit einer Zustimmung von 99,98 und 99,86 Prozent der Stimmen entlastet. Im Rahmen der Hauptversammlung ernannte der Aufsichtsrat den bisherigen Vorstandssprecher Dr. Thomas Olemotz zum Vorstandsvorsitzenden der Bechtle AG. Damit kehrte die Bechtle AG auch mit dem ersten nicht gründergeführten Vorstand zu der traditionellen Organisation des Führungsgremiums zurück.

Kommunikation mit dem Kapitalmarkt

Die Sicht von Analysten auf ein Unternehmen hat einen wesentlichen Einfluss auf die Meinungsbildung von Aktionären und Investoren. Insgesamt haben 2010 zehn Häuser regelmäßig in ausführlichen Studien und aktuellen Kurzanalysen über Bechtle berichtet: Close Brothers Seydler, Commerzbank, Deutsche Bank, DZ Bank, Landesbank Baden-Württemberg, Merrill Lynch, Metzler, M.M.Warburg und WestLB. Die in Hamburg ansässige Privatbank Hauck & Aufhäuser hat ihre Researchtätigkeit im Berichtsjahr neu aufgenommen. Das Aktienresearch von Close Brothers Seydler wurde hingegen zum Jahreswechsel seitens der Bank eingestellt. Zu allen Häusern steht Bechtle in regelmäßigem konstruktivem Dialog, der durch Besuche von Analysten am Unternehmenssitz, verschiedene Konferenzen und gemeinsame Roadshows intensiviert wurde. Die Empfehlungen der genannten Banken lauteten im abgeschlossenen Geschäftsjahr überwiegend auf Kaufen oder Halten.

Auch im Berichtsjahr 2010 gab es sehr intensive Kontakte zu bestehenden und potenziellen Investoren. In Einzelgesprächen, Roadshows und auf Investorenkonferenzen informierte Bechtle über die wirtschaftliche Situation, die Unternehmensstrategie und die Zukunftsaussichten des Unternehmens. Darüber hinaus haben interessierte Investoren verstärkt das Angebot genutzt, sich über Bechtle auch im Rahmen eines persönlichen Gesprächs am Konzernsitz in Neckarsulm zu informieren.

Ein wichtiger Bestandteil der Investor-Relations-Tätigkeit ist nicht zuletzt der persönliche Kontakt mit Privatanlegern. Neben der Hauptversammlung hat Bechtle auch im abgelaufenen Geschäftsjahr den Konzern im Rahmen der bereits zum sechsten Mal stattfindenden Aktionärstage privaten Anlegern vorgestellt. An drei Terminen im August, September und Oktober nutzten annähernd 100 Aktionäre die Gelegenheit, sich am Hauptsitz in Neckarsulm über die Geschäfts- und Strategieweise des Unternehmens zu informieren. Neben Präsentationen und Rundgängen ermöglicht die Bechtle AG auf diesem Weg ihren Aktionären einen tiefen Einblick in das Unternehmen und erreicht so eine noch engere Bindung zu ihren Anteilseignern.

Der Internetauftritt der Bechtle AG, www.bechtle.com, ist eine wichtige Informationsplattform für die Kommunikation mit Aktionären und dem Kapitalmarkt, die intensiv genutzt wird. Die Homepage wird seitens der Gesellschaft konsequent weiterentwickelt und die Inhalte werden regelmäßig aktualisiert.



www.bechtle.com/analysteneinschaetzungen



Aktionärstage 2011:
siehe Finanzkalender,
hintere Umschlagseite

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)



[www.bechtle.com/
aktionaersstruktur](http://www.bechtle.com/aktionaersstruktur)

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

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

Die Bestellung und die Abberufung von Vorstandsmitgliedern sind in den §§ 84f. 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 Olemotz zum Vorstandsvorsitzenden ernannt.



Siehe Bericht
des Aufsichtsrats,
S. 17

Der Deutsche Corporate Governance Kodex regelt in Ziffer 5.1.2 weitere Grundsätze die Bestellung des Vorstands betreffend. Demnach soll der Aufsichtsrat bei der Zusammensetzung des Vorstands auf Vielfalt (Diversity) achten und dabei insbesondere eine angemessene Berücksichtigung von Frauen anstreben. Außerdem soll er gemeinsam mit dem Vorstand für eine langfristige Nachfolgeplanung sorgen. Bei Erstbestellungen sollte die maximal mögliche Bestelldauer von fünf Jahren nicht die Regel sein. Eine Wiederbestellung bei gleichzeitiger Aufhebung der laufenden Bestellung soll bei Verträgen, deren Laufzeit noch länger als ein Jahr ist, nur bei Vorliegen besonderer Umstände erfolgen. Eine Altersgrenze für Vorstandsmitglieder soll festgelegt werden. Die Bechtle AG beachtet diese Empfehlungen. Jedoch wird die Besetzung des Vorstands der Bechtle AG ausschließlich aufgrund der Qualifikation der Bewerber ohne Berücksichtigung ihres Geschlechts vorgenommen.

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 §§ 202ff. 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



ec.europa.eu

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 etwas abflachte. Ein wichtiger Wachstumsindikator, auch für Bechtle, ist die Entwicklung der 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 beziehungsweise 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 interessante Landesmärkte. 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.

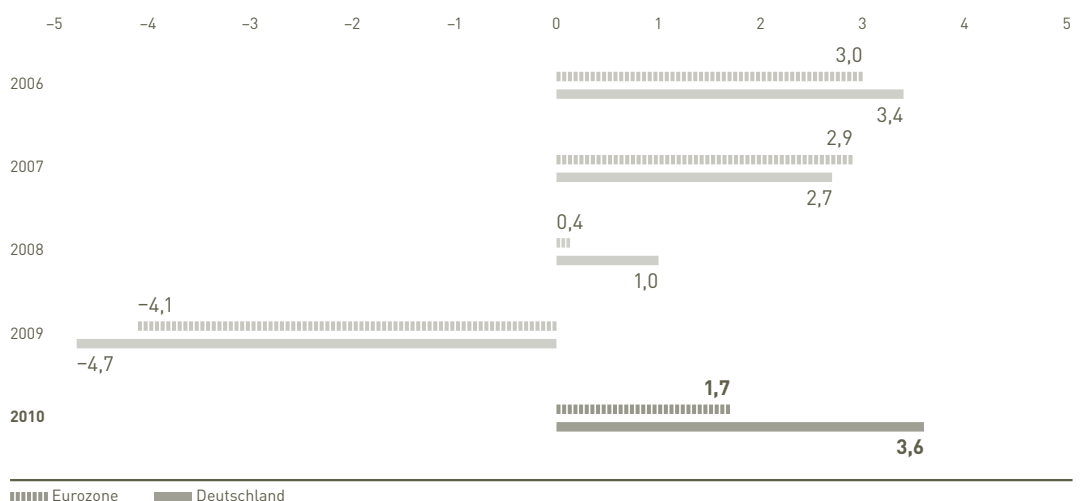


www.destatis.de

Auch die deutsche Wirtschaft erfuhr im Berichtsjahr mit einem BIP-Wachstum von 3,6 Prozent einen beeindruckenden Auftrieb. Es war 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 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.

BIP-ENTWICKLUNG

in %



BRANCHE

Auch die IT-Branche in der EU konnte im Berichtsjahr 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 einem Plus von 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 als die sonstigen Services.

Der deutsche IT-Markt zeigte 2010 ein Wachstum, das mit 3,0 Prozent leicht über dem europäischen Durchschnitt liegt. Wachstumstreiber war auch hier das Segment IT-Hardware mit 5,1 Prozent. Das Softwaregeschäft konnte um 3,5 Prozent zulegen. IT-Services wuchsen um 1,7 Prozent, wobei auch hier das Teilsegment Outsourcing-Services mit 3,2 Prozent Wachstum Hauptträger dieser Entwicklung war.



www.bitkom.org

GESAMTEINSCHÄTZUNG

Das Jahr 2010 war für alle Beobachter eine positive Überraschung. Dynamik und Intensität des Aufschwungs waren zu Jahresbeginn von niemandem in dieser Ausprägung erwartet 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 Hardwareumsätze, 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 bei notwendigen Personalmaßnahmen agierte und hauptsächlich auf das Mittel Kurzarbeit setzte. So war es dem Unternehmen möglich, vor dem Hintergrund einer anspringenden Konjunktur im Berichtsjahr nahtlos an die erfolgreiche Unternehmensentwicklung des Jahres 2008 anzuknüpfen und die Wachstumschancen optimal zu nutzen.

Neben der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung und dem 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 kann auf ein sehr erfolgreiches Geschäftsjahr mit neuen Rekordwerten zurückblicken. Die Gesellschaft profitierte dabei natürlich von den guten konjunkturellen Rahmenbedingungen und der hohen Nachfrage in der IT-Branche. Darüber hinaus ist der überzeugende Erfolg das Ergebnis kontinuierlicher strategischer Investitionen in die nachhaltige Unternehmensentwicklung. Das profitable Wachstum wurde dabei im In- und Ausland von beiden Geschäftssegmenten gleichermaßen getragen.

Auftragsentwicklung

Bechtle geht beim Verkauf von Handelswaren und Dienstleistungen nach wie vor überwiegend kurzfristige Vertragsverhältnisse ein. Das Segment IT-E-Commerce ist fast vollständig durch den Abschluss reiner Handelsgeschäfte mit sehr kurzen Bestell- und Lieferzeiten gekennzeichnet, während Projektgeschäfte im Segment IT-Systemhaus & Managed Services im Einzelfall auch Laufzeiten von bis zu einem halben Jahr aufweisen können. Die Laufzeiten von Outsourcing-Betriebsverträgen oder Rahmenverträgen können mit bis zu fünf Jahren deutlich darüber hinausgehen.

Aufgrund der heutigen Geschäftsstruktur deckt sich der Auftragseingang weitgehend mit dem Umsatz während eines Geschäftsjahres. Der Auftragseingang lag im Berichtsjahr mit rund 1,78 Mrd. € mehr als 25 Prozent über dem Vorjahreswert (Vorjahr: 1,42 Mrd. €). Organisch lag der Auftragseingang rund 24 Prozent über dem Vorjahr, wobei im vierten Quartal ein Zuwachs von knapp 40 Prozent zu verzeichnen war. Beide Segmente haben zur Steigerung des Auftragseingangs gegenüber dem Vorjahr beigetragen. Im Segment IT-Systemhaus & Managed Services lag er mit 1,22 Mrd. € (Vorjahr: 0,95 Mrd. €) um rund 28 Prozent und im Segment IT-E-Commerce mit 0,56 Mrd. € (Vorjahr: 0,47 Mrd. €) rund 19 Prozent über dem Vorjahr. Die Auftragsreichweite beträgt im Segment IT-Systemhaus & Managed Services fast zwei Monate und hat sich damit gegenüber dem Vorjahr um mehr als zehn Tage erhöht. Im IT-E-Commerce beträgt sie nach wie vor nur wenige Tage.

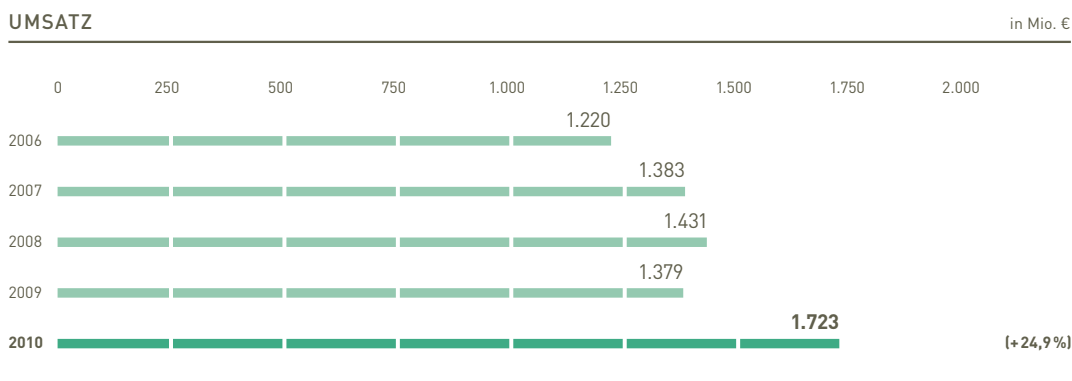
Das Geschäftsfeld Managed Services ist im Rahmen der Übernahme der IT-Betriebsverantwortung beim Kunden durch langfristige Vertragsbeziehungen gekennzeichnet. Für dieses Geschäftsfeld werden jedoch keine separaten Zahlen veröffentlicht.

Im abgelaufenen Geschäftsjahr wurden die Großaufträge beim Bundesamt für Informationsmanagement und Informationstechnik der Bundeswehr und bei Dataport, dem Dienstleister für Informations- und Kommunikationstechnik der Trägerländer Schleswig-Holstein, Hamburg und Bremen, weitergeführt. Diese Verträge sind für den Konzern von hoher Bedeutung, da deren Umsatzvolumen über einen Zeitraum von bis zu sechs Jahren jeweils im größeren zweistelligen Millionenbereich liegt. Im abgelaufenen Geschäftsjahr haben diese beiden Aufträge mit rund 65 Mio. € (Vorjahr: 17 Mio. €) zum Umsatz beigetragen.

Der Auftragsbestand betrug zum Jahresende rund 194 Mio. € gegenüber 139 Mio. € im Jahr zuvor. Vom gesamten Auftragsbestand entfallen circa 185 Mio. € auf das Segment IT-Systemhaus & Managed Services (Vorjahr: 120 Mio. €) und etwa 9 Mio. € auf das Segment IT-E-Commerce (Vorjahr: 19 Mio. €).

Umsatzentwicklung

Im Geschäftsjahr 2010 erzielte der Konzern mit einem Gesamtumsatz von 1,72 Mrd. € einen neuen Rekordwert.



„Stark: unser Rekordumsatz in diesem Jahr.“

Esther Manga,
Marketing Software Unit Microsoft

Der Umsatzanstieg von 1.379,3 Mio. € im Vorjahr auf 1.722,9 Mio. € im Berichtsjahr betrug 24,9 Prozent. Mit 22,8 Prozent war der Großteil dieses Wachstums organisch.

Haupttreiber des organischen Wachstums im Berichtszeitraum waren insbesondere die deutschen Systemhäuser und die ausländischen E-Commerce-Gesellschaften, die jeweils um rund 26 Prozent zulegten. Hier machen sich vor allem Investitionen aus den vorangegangenen Jahren in den Ausbau und die weitere Qualifizierung der Vertriebsteams beider Segmente bemerkbar. Ausgehend von der zunehmenden Verbesserung der wirtschaftlichen Rahmenbedingungen im Jahresverlauf hat das Geschäft im zweiten Halbjahr 2010 im Vergleich zu den ersten beiden Quartalen sogar nochmals an Dynamik gewonnen.

Diese Entwicklung wird auch bei einer Betrachtung der einzelnen Quartale deutlich. Die unterjährige Saisonalität des Bechtle-Geschäfts und die hohe Bedeutung des vierten Quartals bestehen unverändert. So ist über das gesamte Jahr hinweg eine Steigerung der Umsätze erkennbar. Allerdings haben die Beiträge des ersten und zweiten Quartals zum Jahresumsatz um jeweils rund zwei Prozentpunkte abgenommen, während die beiden Folgequartale in einer Größenordnung von rund 1,5 und 3 Prozentpunkten zugelegt haben. Hierin zeigt sich weniger eine Verstärkung der Saisonalität als vielmehr der Einfluss einer nachhaltigen Konjunktorentwicklung im Jahresverlauf. Der Umsatz des vierten Quartals, der mit 566,3 Mio. € um 36,6 Prozent höher ausfiel als der Umsatz des vergleichbaren bisherigen Rekordquartals 2009, ist daher besonders positiv zu bewerten.

UMSATZENTWICKLUNG

in Mio. €

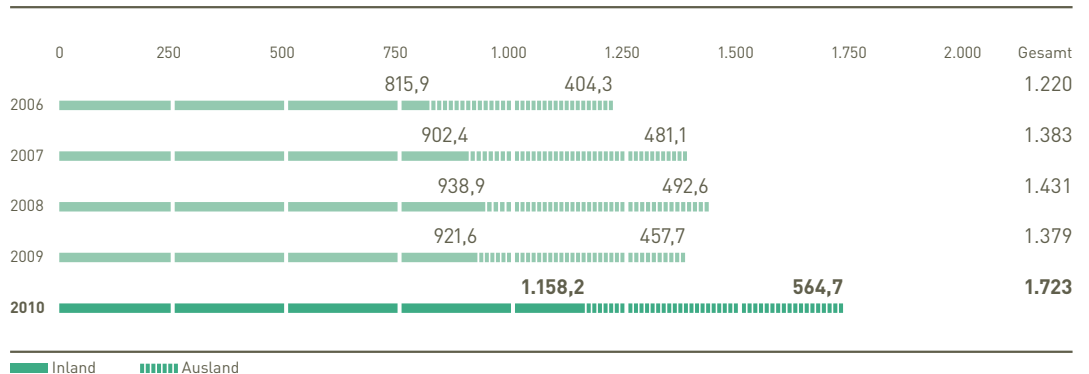
	Q1		Q2		Q3		Q4	
	2010	2009	2010	2009	2010	2009	2010	2009
Konzernumsatz	354,8	318,9	375,0	322,6	426,9	323,3	566,3	414,5
% vom Gesamtjahresumsatz	20,6	23,1	21,8	23,4	24,8	23,4	32,9	30,1

Angesichts der stark gestiegenen Erlöse, bei einer gleichzeitig unterproportionalen Erhöhung der durchschnittlichen Beschäftigtenzahl, konnte Bechtle 2010 eine deutliche Produktivitätssteigerung im Konzern erzielen. Der Umsatz je Mitarbeiter belief sich auf Basis von 4.137 Vollzeitkräften (Vorjahr: 4.058) auf 416 Tsd. € nach 340 Tsd. € im Vorjahr.

Deutschland ist unverändert der wichtigste Markt für Bechtle und hat auch im abgeschlossenen Berichtsjahr weiter an Bedeutung gewonnen. Die Umsätze im Inland kletterten erstmals über die Milliardenmarke und erreichten mit 1.158,2 Mio. € (Vorjahr: 921,6 Mio. €) einen Anteil von 67,2 Prozent (Vorjahr: 66,8 Prozent) am Gesamtumsatz. Der Auslandsanteil lag mit 564,7 Mio. € (Vorjahr: 457,7 Mio. €) bei 32,8 Prozent (Vorjahr: 33,2 Prozent). Damit verschob sich die Umsatzverteilung gegenüber dem Vorjahr leicht zugunsten des Inlands. In dieser Entwicklung spiegelt sich auch wider, dass die Nachfrage in Deutschland in stärkerem Maß von der allgemeinen Konjunkturerholung profitierte als im Ausland.

REGIONALE UMSATZVERTEILUNG

in Mio. €



Analog zur ungebremsten Investitionsstimmung im industriellen Bereich entwickelte sich auch der Bereich der Öffentlichen Auftraggeber 2010 weiterhin sehr erfreulich. Der Umsatz mit Kunden der öffentlichen Hand stieg im Konzern um 28,2 Prozent auf 488,3 Mio. € (Vorjahr: 380,9 Mio. €). Die Erlöse in diesem Kundensegment nehmen einen Anteil am Gesamtumsatz von aktuell 28,3 Prozent ein (Vorjahr: 27,6 Prozent).

Kosten- und Ertragsentwicklung

Umsatzkosten. Der um 24,9 Prozent höhere Konzernumsatz führte im Berichtsjahr auch zu einem Anstieg des Bruttoergebnisses um 18,5 Prozent auf 236,5 Mio. € (Vorjahr: 199,5 Mio. €). Da die Umsatzkosten im Vergleich zum Umsatz mit 26,0 Prozent jedoch etwas stärker zunahm, verringerte sich die Bruttomarge entsprechend von 14,5 Prozent auf 13,7 Prozent. Der leicht überproportionale Anstieg der Umsatzkosten ist im Wesentlichen dem deutlich gestiegenen Anteil großvolumiger Projekte mit geringeren Handelsmargen geschuldet sowie auf eine verstärkte Nachfrage von Hard- und Software im Berichtsjahr zurückzuführen. Zusätzlich trug der allgemein anhaltende Margendruck in der Branche zu dieser Entwicklung bei.

UMSATZKOSTEN/BRUTTOERGEBNIS		in Mio. €				
	2010	2009	2008	2007	2006	
Umsatzkosten	1.486,4	1.179,8	1.213,3	1.188,1	1.046,6	
Bruttoergebnis	236,5	199,5	218,1	195,3	173,6	
Bruttomarge in %	13,7	14,5	15,2	14,1	14,2	

Vertriebs- und Verwaltungskosten. Die Vertriebskosten lagen 2010 bei 99,0 Mio. € und damit 12,6 Prozent über Vorjahr (87,9 Mio. €). Ursachen waren die durchschnittlich gestiegene Mitarbeiterzahl, die höheren Provisionzahlungen und die intensivierten Vertriebs- und Marketingaktivitäten, insbesondere in den neu erschlossenen Ländermärkten. Die Vertriebskostenquote reduzierte sich im Zusammenhang mit dem starken Umsatzwachstum von 6,4 Prozent auf aktuell 5,7 Prozent. Die Verwaltungskosten legten um 9,8 Mio. € beziehungsweise 12,9 Prozent auf 86,0 Mio. € (Vorjahr: 76,2 Mio. €) zu. Der Aufwandsanstieg ist ebenfalls auf die im Jahresdurchschnitt höhere Anzahl von Mitarbeitern im Verwaltungsbereich zurückzuführen. Die Quote entwickelte sich mit 5,0 Prozent rückläufig (Vorjahr: 5,5 Prozent).



Siehe Standorte, S. 41

Die sonstigen betrieblichen Erträge erhöhten sich von 7,3 Mio. € auf 9,3 Mio. €. Ursächlich hierfür sind im Wesentlichen gestiegene Erträge aus Wechselkursschwankungen sowie zum Teil höhere Marketingzuschüsse und sonstige Vergütungen von Lieferanten, die im Zusammenhang mit der starken operativen Geschäftsentwicklung stehen.

VERTRIEBSKOSTEN/VERWALTUNGSKOSTEN		in Mio. €				
	2010	2009	2008	2007	2006	
Vertriebskosten	99,0	87,9	90,5	81,4	73,7	
Vertriebskostenquote in %	5,7	6,4	6,3	5,9	6,0	
Verwaltungskosten	86,0	76,2	75,7	67,2	62,7	
Verwaltungskostenquote in %	5,0	5,5	5,3	4,9	5,1	

Marketingkosten. Die Marketingaufwendungen der Bechtle AG sind Bestandteil der Vertriebskosten, mit Ausnahme der Aufwendungen für den Bechtle-Katalog, die den Umsatzkosten zugeordnet werden. Unterteilt auf die Segmente lagen die Marketingkosten im Berichtsjahr im IT-E-Commerce bei 1,8 Mio. € (Vorjahr: 1,7 Mio. €) und im IT-Systemhaus & Managed Services bei 2,0 Mio. € (Vorjahr: 1,5 Mio. €).

Als Handelsunternehmen vermarktet Bechtle im Segment IT-E-Commerce Produkte Dritter. Wie in der Branche üblich stehen hier den Marketingkosten in den meisten Fällen Einnahmen in Form von Zuschüssen der Hersteller gegenüber. Auch im Segment IT-Systemhaus & Managed Services wird ein Großteil der Marketingaktionen von Herstellern unterstützt. Die genannten Kosten wirken sich folglich nur unwesentlich auf die Ertragslage des Unternehmens aus.



Siehe
Geschäftstätigkeit,
IT-E-Commerce,
S. 48

Eines der wichtigsten Marketinginstrumente im IT-E-Commerce sind die Kataloge von ARP und Bechtle direct. Sie erscheinen drei- beziehungsweise zweimal jährlich in einer Auflage von 100.000 sowie 150.000 Stück in bis zu 13 Landesversionen. Die Kataloge werden für alle Länder zentral erstellt. Die weiteren Marketingaktionen in diesem Segment betreffen hauptsächlich Produktwerbung über Mailings und den wöchentlichen Versand gedruckter Produktinformationen. Daneben betreibt Bechtle auch Onlinewerbung. Die einzelnen Landesgesellschaften sind in der Auswahl ihrer Marketingmaßnahmen weitgehend frei, um den spezifischen Erfordernissen der jeweiligen Länder Rechnung tragen zu können. Zum Teil liegt der Schwerpunkt auf dem Onlinemarketing, in anderen Fällen kann der Versand gedruckter Publikationen im Vordergrund stehen.



[www.bechtle.com/
events](http://www.bechtle.com/events)

Im Segment IT-Systemhaus & Managed Services führen die Systemhäuser die Marketingaktionen in den jeweiligen Zielregionen eigenverantwortlich durch. So gab es im Berichtsjahr wieder zahlreiche Veranstaltungen wie Kundenevents, IT-Foren und Hausmessen. Unterstützung erhalten die IT-Systemhäuser vom zentralen Veranstaltungsmanagement der Bechtle AG sowie von der Unternehmenskommunikation.



[www.bechtle.com/
kundenmagazin](http://www.bechtle.com/kundenmagazin)

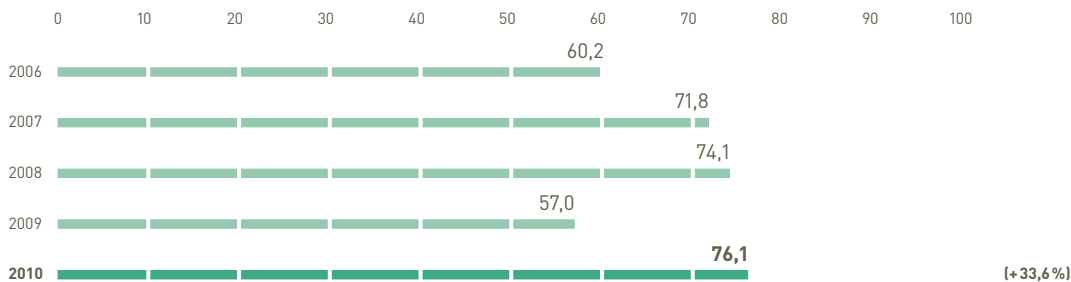
Zusätzlich unterstützt die Holding in Bezug auf die strategischen Fokusthemen die Competence Center sowie die Zentralbereiche Managed Services, Öffentliche Auftraggeber und Software mit flankierenden Marketingaktivitäten. Sämtliche Aktionen dienen vor allem der Präsentation des Produkt- und Dienstleistungsspektrums von Bechtle sowie der Kundenbindung. Wichtige Bestandteile der zentralen Marketingaktionen sind das Kundenmagazin Bechtle update und der Bechtle Competence Center Day (CC Day). Das Bechtle update erscheint viermal jährlich und berichtet über aktuelle Ereignisse im Unternehmen sowie über erfolgreiche Projekte und stellt die Standorte des Bechtle-Konzerns vor. Am jährlich stattfindenden CC Day präsentiert Bechtle am Unternehmenssitz in Neckarsulm den Kunden, aber auch den eigenen Mitarbeitern die ganze Bandbreite des Dienstleistungsangebots. Im Berichtsjahr wurde der 6. CC Day von rund 1.600 Kunden, Herstellern und eigenen Mitarbeitern besucht.

Präsenz auf Fachmessen zeigt Bechtle in der Regel nicht mit eigenen Ständen, sondern in Kooperation mit Herstellern oder Partnern auf deren Standflächen. So war Bechtle beispielsweise im Berichtsjahr zum ersten Mal auf der „Cisco Expo“ vertreten, die im Dezember 2010 in der O₂-World-Arena in Berlin stattgefunden hat.

Ergebnissituation. Das Ergebnis vor Abschreibungen, Finanzergebnis und Steuern (EBITDA) erhöhte sich im Vergleich zur Umsatzentwicklung überproportional um 33,6 Prozent auf 76,1 Mio. € (Vorjahr: 57,0 Mio. €). Die EBITDA-Marge stieg von 4,1 Prozent auf 4,4 Prozent.

EBITDA

in Mio. €



Die Abschreibungen lagen 2010 bei 15,4 Mio. € und damit um 1,1 Mio. € beziehungsweise 8,0 Prozent über dem Niveau des Vorjahres (14,3 Mio. €). Mit 11,4 Mio. € entfiel wie gewöhnlich der größte Teil auf Software und Sachanlagen (Vorjahr: 10,1 Mio. €). Bei den Sachanlagen handelt es sich im Wesentlichen um die eigene EDV und die Büroausstattung. Zusätzlich fallen Abschreibungen im Rahmen des Sachanlagevermögens auf Mietereinbauten und Vermögenswerte an, die im Rahmen von längerfristigen Wartungsverträgen im Kundennutzen stehen.

Weitere Abschreibungen in Höhe von 3,8 Mio. € betrafen Kundenstämme und Kundenserviceverträge. Trotz der im Berichtsjahr getätigten Übernahmen liegen die Abschreibungen für Kundenstämme und Kundenserviceverträge damit unter dem Vorjahr (4,2 Mio. €). Das ist darauf zurückzuführen, dass im Vorjahr für zahlreiche Akquisitionen aus dem Geschäftsjahr 2005 letztmalig in vollem Umfang Abschreibungen verrechnet wurden.



Siehe Standorte, S. 40

Die Abschreibungsquote entspricht mit 0,9 Prozent etwa dem Niveau des Vorjahres (1,0 Prozent) und ist gemessen an den übrigen Aufwandspositionen von nachrangiger Bedeutung. Werthaltigkeitsprüfungen der Geschäfts- und Firmenwerte (Impairment-Test) ergaben für 2010 auch weiterhin keinen Abwertungsbedarf.

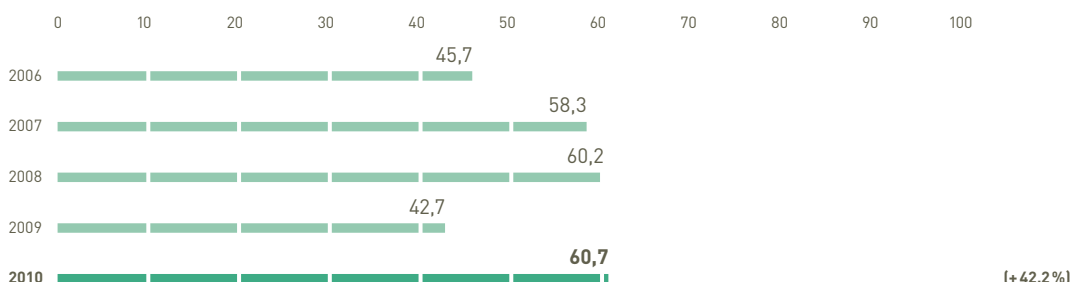


Siehe Zeitwertangabe, S. 101

Das operative Ergebnis vor Finanzergebnis und Steuern (EBIT) stieg um 42,2 Prozent auf 60,7 Mio. € (Vorjahr: 42,7 Mio. €).

EBIT

in Mio. €



„Sehr stark: +42,2 Prozent beim EBIT.“

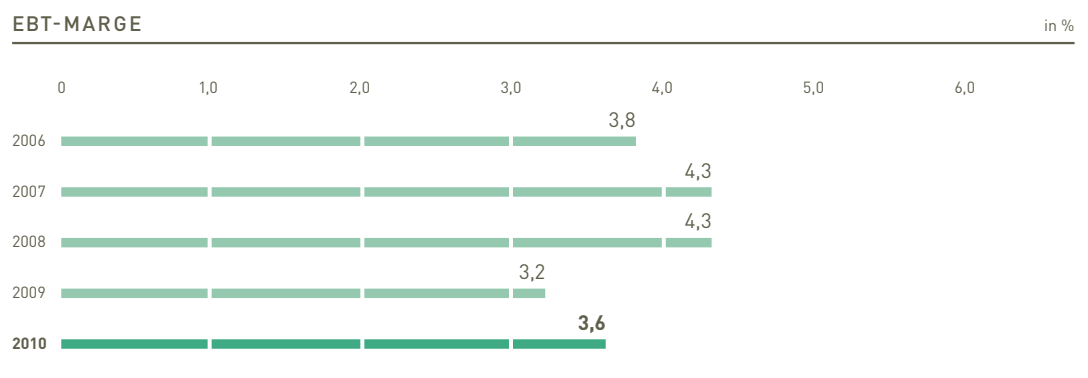
Theresa Peters,
Vertriebsinnendienst ITZ Essen

Die Bechtle AG konnte das positive Finanzergebnis als Saldo aus Finanzaufwand und -ertrag trotz rückläufiger Geldmarktzinsen auf 1,1 Mio. € steigern (Vorjahr: 1,0 Mio. €). Zurückzuführen ist dies im Wesentlichen auf die erhöhten Geld- und Wertpapieranlagen des Konzerns im Berichtsjahr.

Das Ergebnis vor Steuern (EBT) kletterte um 41,5 Prozent auf 61,8 Mio. € (Vorjahr: 43,7 Mio. €). Die für den Konzern insbesondere für Steuerungszwecke maßgebliche Kenngröße stieg 2010 um 18,1 Mio. € an. Der Bechtle-Konzern verzeichnete damit im Berichtsjahr ein neues Rekordergebnis. Im Einklang mit der konjunkturellen Entwicklung und der sehr guten Nachfrage verbesserte sich auch die Ergebnissituation im Jahresverlauf. So verzeichnete die Bechtle AG allein im vierten Quartal einen Ergebnisbeitrag von 39,6 Prozent, der mit 24,5 Mio. € nochmals um 5,6 Mio. € über dem sehr starken Vorjahresquartal (18,8 Mio. €) lag.



Die EBT-Marge konnte im Berichtsjahr mit 3,6 Prozent ebenfalls deutlich gesteigert werden (Vorjahr: 3,2 Prozent) und liegt nach wie vor auf einem für die Branche überdurchschnittlichen Niveau.



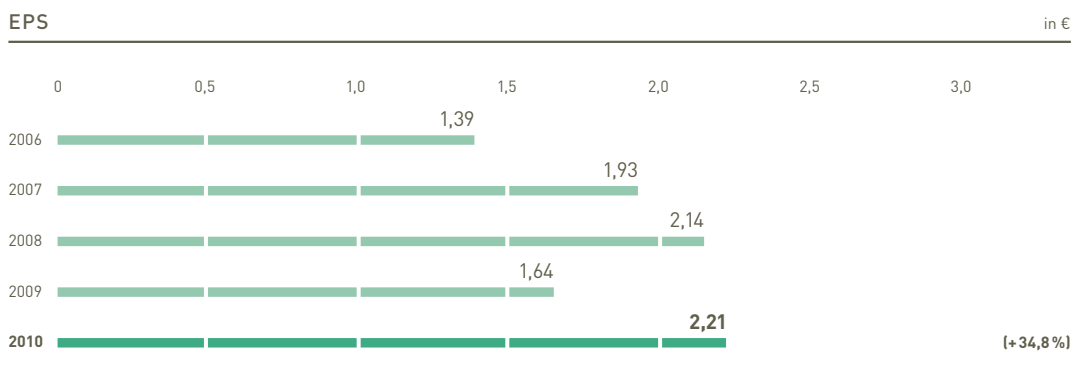
Siehe Geschäftsbericht 2009, S. 71 sowie Anhang, Ertragssteuern, S. 148 f.

Im Berichtsjahr erhöhte sich der Ertragssteueraufwand überproportional zur Ergebnisentwicklung um 63,4 Prozent auf 15,4 Mio. € (Vorjahr: 9,4 Mio. €). Die Steuerquote beträgt 24,9 Prozent, nach 21,5 Prozent im Vorjahr. Zurückzuführen ist das im Wesentlichen auf Sondereffekte im Zusammenhang mit der Aktivierung latenter Steuern im Vorjahr.

Das Ergebnis nach Steuern lag mit 46,4 Mio. € um 35,5 Prozent über dem Vorjahr (34,3 Mio. €). Das Ergebnis je Aktie (EPS) stieg um 34,8 Prozent auf 2,21 € (Vorjahr: 1,64 €). Ursächlich für den leicht höheren Anstieg beim Nachsteuerergebnis im Vergleich zum EPS war die geringere Zahl durchschnittlicher Aktien im Jahr 2009 aufgrund der von der Gesellschaft gehaltenen eigenen Anteile.



Siehe Geschäftsbericht 2009, S. 159 f.



Grundlage für die Gewinnverwendung und damit die Dividendenausschüttung ist der Einzelabschluss der Bechtle AG. Er weist einen Jahresüberschuss von 20,6 Mio. € aus (Vorjahr: 17,7 Mio. €). Nach Einstellung von 4,8 Mio. € (Vorjahr: 5,3 Mio. €) in die Rücklagen beträgt der Bilanzgewinn für 2010 15,8 Mio. € (Vorjahr: 12,6 Mio. €). Der Vorstand schlägt dem Aufsichtsrat vor, den Bilanzgewinn an die Aktionäre auszuschütten und der Hauptversammlung die Zahlung einer Dividende je Aktie von 0,75 € zu unterbreiten. Damit steigt die Dividende je Aktie um 0,15 €. Die Zahl der dividendenberechtigten Aktien beläuft sich zum Zeitpunkt der Berichterstellung am 3. März 2011 unverändert auf 21.000.000 Stück.



Siehe Dividende, S. 79

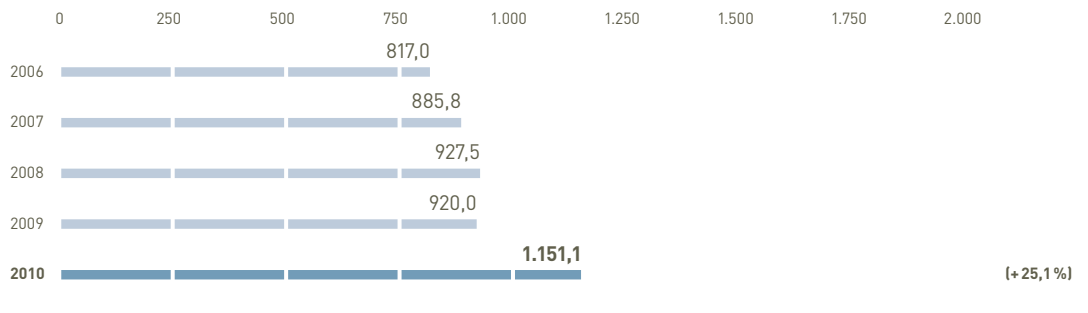
Segmentbericht

Die Aktivitäten des Bechtle-Konzerns werden den zwei Segmenten IT-Systemhaus & Managed Services und IT-E-Commerce zugeordnet. Diese Aufteilung spiegelt die wesentlichen Säulen des Geschäftsmodells wider, das herstellerunabhängig den zentralen Direktvertrieb von IT-Produkten (IT-E-Commerce) mit der dezentralen Erbringung von Dienstleistungen (IT-Systemhaus & Managed Services) verbindet.

IT-Systemhaus & Managed Services. Im Segment IT-Systemhaus & Managed Services ist es der Bechtle AG gelungen, die Marke von einer Milliarde Euro Umsatz deutlich zu überschreiten. Das Segment erzielte 2010 einen Umsatz von 1.151,1 Mio. € (Vorjahr: 920,0 Mio. €). Das entspricht einer Steigerung von 25,1 Prozent beziehungsweise 231,2 Mio. €. Das Segment hat deutlich von der konjunkturellen Entwicklung profitiert. Hierbei konnten vor allem die hardwaregetriebenen Umsätze überproportional zulegen. Außerdem zahlten sich die gute Wettbewerbsposition der Bechtle AG sowie die kontinuierlichen Qualifizierungsmaßnahmen der Vertriebsmitarbeiter aus. Insgesamt entfielen 66,8 Prozent der Konzernumsätze auf das Segment IT-Systemhaus & Managed Services (Vorjahr: 66,7 Prozent).

SEGMENTUMSATZ IT-SYSTEMHAUS & MANAGED SERVICES

in Mio. €



Auch im Berichtsjahr konnte die Produktivität im Segment IT-Systemhaus & Managed Services erhöht werden. Grund sind neben der bereits erwähnten Weiterqualifizierung der Mitarbeiter auch Effizienzsteigerungen in den Prozessen. Die Umsatzerlöse je Mitarbeiter stiegen im Geschäftsjahr mit durchschnittlich 3.243 Vollzeitbeschäftigten (Vorjahr: 3.178 Mitarbeiter) um 22,6 Prozent auf 355 Tsd. € (Vorjahr: 289 Tsd. €).

Die inländischen Systemhäuser verzeichneten in der D-A-CH-Region die höchste Wachstumsdynamik und trugen mit 985,6 Mio. € beziehungsweise 85,6 Prozent zum Segmentumsatz bei (Vorjahr: 779,3 Mio. € beziehungsweise 84,7 Prozent).

Die Schweizer und österreichischen Systemhäuser steigerten die Erlöse 2010 um insgesamt 17,7 Prozent auf 165,5 Mio. € (Vorjahr: 140,7 Mio. €). Entsprechend verringerte sich auch ihr Anteil am Segmentumsatz von 15,3 Prozent auf 14,4 Prozent.

UMSATZVERTEILUNG IM SEGMENT IT-SYSTEMHAUS & MANAGED SERVICES

in Mio. €

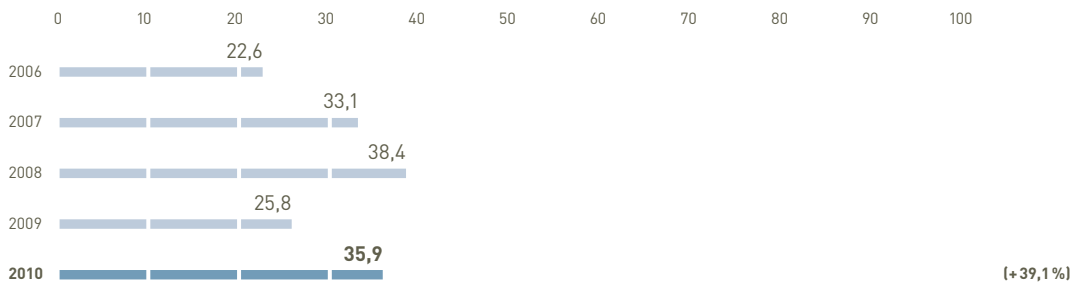


Organisch lag der Umsatz in diesem Segment bei 1.121,6 Mio. € und damit 21,9 Prozent über Vorjahr. Die im Berichtsjahr akquirierten Systemhausgesellschaften in Deutschland und Österreich wurden mit einem anteiligen Umsatzvolumen von 29,6 Mio. € in den Konzernabschluss einbezogen.

Das EBIT im Segment IT-Systemhaus & Managed Services nahm 2010 um 39,1 Prozent auf 35,9 Mio. € (Vorjahr: 25,8 Mio. €) zu. Damit konnte der Wert aus dem Vorjahr deutlich übertroffen werden. Ursächlich hierfür sind das absolut gestiegene Bruttoergebnis und die unterproportionale Entwicklung des Personalaufwands.

EBIT IM SEGMENT IT-SYSTEMHAUS & MANAGED SERVICES

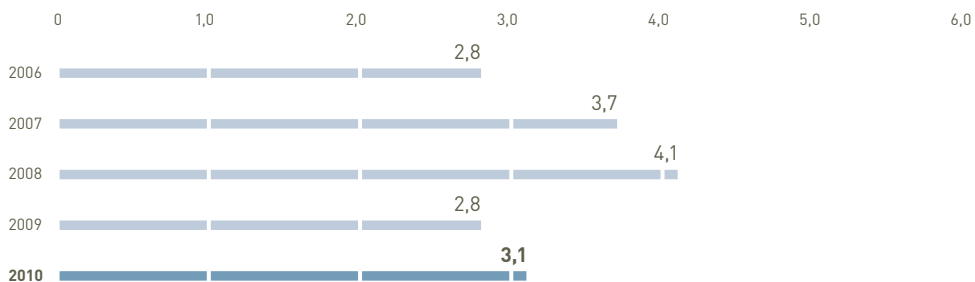
in Mio. €



Die EBIT-Marge verbesserte sich folglich von 2,8 Prozent auf 3,1 Prozent. Diese erfreuliche Entwicklung spiegelt vor allem die effiziente Auslastung der Mitarbeiter im Segment IT-Systemhaus & Managed Services und die damit einhergehende Produktivitätssteigerung im abgeschlossenen Geschäftsjahr wider.

EBIT-MARGE IM SEGMENT IT-SYSTEMHAUS & MANAGED SERVICES

in %



IT-E-Commerce. Im Segment IT-E-Commerce konnte der Bechtle-Konzern im Geschäftsjahr 2010 die Marke von einer halben Milliarde Euro deutlich überspringen. Der Umsatz in diesem Segment ist ausschließlich auf organisches Wachstum zurückzuführen und stieg um 24,5 Prozent auf 571,8 Mio. € (Vorjahr: 459,4 Mio. €). Hier haben sich vor allem die Neueinstellungen von Vertriebsmitarbeitern in den Landesgesellschaften, deren effiziente Integration in die Geschäftsprozesse sowie die zahlreichen Qualifizierungsmaßnahmen im Berichtsjahr bemerkbar gemacht. Nach einem guten Jahresstart hat sich insbesondere in den beiden letzten Quartalen die Dynamik im Handelsbereich nochmals eindrucksvoll gesteigert.

SEGMENTUMSATZ IT-E-COMMERCE

in Mio. €



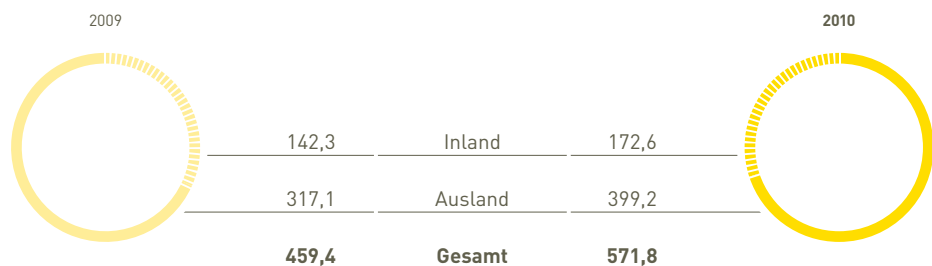
Der Anteil des Handelsgeschäfts am Gesamtumsatz lag mit 33,2 Prozent auf dem Niveau des Vorjahres (33,3 Prozent).

Bechtle beschäftigte im Segment IT-E-Commerce 2010 auf Vollzeitbasis durchschnittlich 894 Arbeitskräfte (Vorjahr: 880). Der Umsatz pro Mitarbeiter legte im vergangenen Jahr auf 640 Tsd. € zu (Vorjahr: 522 Tsd. €). Vor dem Hintergrund der erwähnten Neueinstellungen und Qualifizierungsmaßnahmen konnte das erfolgreiche Wachstum im IT-E-Commerce maßgeblich vorangetrieben werden.

Aufgrund der Internationalisierungsstrategie steigt der Auslandsanteil im IT-E-Commerce stetig an. Im Berichtsjahr lagen die Umsätze der ausländischen Gesellschaften bei 399,2 Mio. € und damit 25,9 Prozent über dem Vorjahr (317,1 Mio. €). Der Anteil am Segmentumsatz beträgt damit 69,8 Prozent (Vorjahr: 69,0 Prozent). Die inländischen Handelsgesellschaften steuerten mit einem Wachstum von 21,3 Prozent 172,6 Mio. € (Vorjahr: 142,3 Mio. €) bei, was einem Anteil von 30,2 Prozent (Vorjahr: 31,0 Prozent) am Segmentumsatz entspricht.

UMSATZVERTEILUNG IM SEGMENT IT-E-COMMERCE

in Mio. €

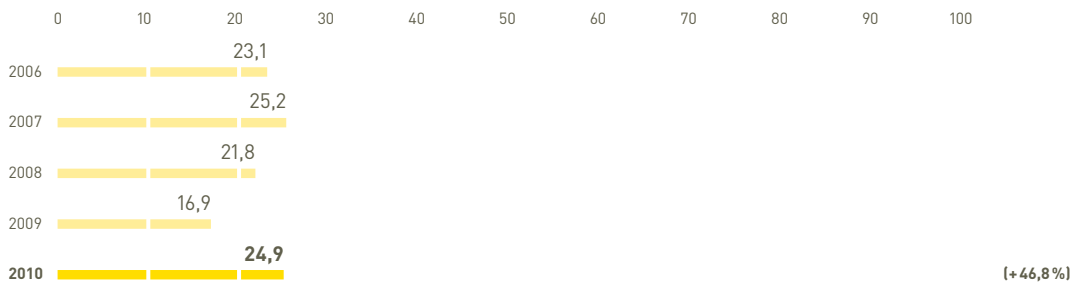



Siehe
Standorte,
S. 41

Im Segment IT-E-Commerce war im Berichtsjahr die allgemeine Konjunkturerholung deutlich spürbar. Bechtle profitierte im Handelsgesamt klar von der hohen Investitionsbereitschaft in der Branche und erzielte ein EBIT von 24,9 Mio. €, ein Plus von 46,8 Prozent gegenüber Vorjahr (16,9 Mio. €). Ergebnismindernd haben sich die Anlaufkosten für den Start mehrerer neuer Landesgesellschaften in diesem Segment ausgewirkt.

EBIT IM SEGMENT IT-E-COMMERCE

in Mio. €



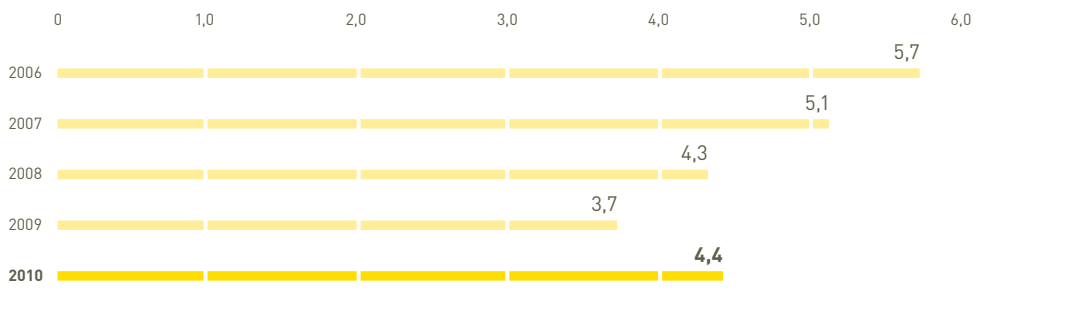
„Stark: +46,8 Prozent beim EBIT im Segment IT-E-Commerce.“

Edyta Serwa,
Vertrieb Bechtle direct Polen

Die EBIT-Marge im Handelssegment verbesserte sich trotz der vorgenommenen Investitionen im Berichtsjahr stark und beläuft sich auf 4,4 Prozent, nach 3,7 Prozent 2009. Mittelfristig gilt auch im IT-E-Commerce unverändert eine Zielmarge von 5 Prozent.

EBIT-MARGE IM SEGMENT IT-E-COMMERCE

in %



VERMÖGENSLAGE

Das Rekordjahr 2010 hat nicht nur zu einer signifikanten Zunahme des Unternehmenswerts, sondern auch zu einer deutlichen Bilanzverlängerung bei der Bechtle AG geführt. Ungeachtet dessen ist die Bilanzstruktur unverändert solide – alle wesentlichen Eckwerte und Kennzahlen sind nach wie vor hervorragend. Die sehr gute Eigenkapitalquote von 56,8 Prozent und eine Eigenkapitalrentabilität von 14,2 Prozent belegen dies eindrucksvoll.



Zur Vermögenslage
der Segmente
siehe Anhang,
S. 193

Die Bilanzsumme des Bechtle-Konzerns ist im Berichtsjahr aufgrund des höheren Geschäftsvolumens stark gestiegen. Sie betrug zum Stichtag 31. Dezember 2010 653,7 Mio. € und liegt damit um 25,6 Prozent über dem Vorjahr.

VERKÜRZTE BILANZ

in Mio. €

	2010	2009	2008	2007	2006
Aktiva					
Langfristige Vermögenswerte	206,3	164,5	157,0	145,6	143,0
Kurzfristige Vermögenswerte	447,5	356,1	339,1	305,9	275,2
Passiva					
Eigenkapital	371,5	335,0	311,4	276,5	249,2
Langfristige Schulden	46,7	32,3	31,0	23,8	28,1
Kurzfristige Schulden	235,5	153,4	153,7	151,2	143,4
Bilanzsumme	653,7	520,7	496,1	451,4	420,8

Auf der Aktivseite lagen die langfristigen Vermögenswerte bei 206,3 Mio. € und damit 41,7 Mio. € über Vorjahr. Mit einem Zuwachs um 27,7 Mio. € gab es bei den Geld- und Wertpapieranlagen die größte Veränderung. Diese Anlagen mit Laufzeiten von über zwölf Monaten hat Bechtle aufgrund attraktiverer Renditen im Jahresverlauf stark ausgebaut. Die Geschäfts- und Firmenwerte sind aufgrund der im Berichtsjahr getätigten Akquisitionen um 9,4 Mio. € auf 115,8 Mio. € gestiegen. Vor diesem Hintergrund nahmen auch die sonstigen immateriellen Vermögenswerte um 2,8 Mio. € auf 17,7 Mio. € und das Sachanlagevermögen um 1,4 Mio. € auf 29,2 Mio. € zu. Die Investitionen sind bei Bechtle weitgehend konstant und betreffen hauptsächlich Ersatz- und Erweiterungsinvestitionen. Im Berichtsjahr lagen sie mit 11,8 Mio. € etwas unter dem Vorjahr (14,0 Mio. €), das von den Neubauten in Gaildorf und Solingen beeinflusst war. Entsprechend sank die Investitionsquote auf 26,4 Prozent (Vorjahr: 32,7 Prozent).

Die Anlagenintensität liegt unverändert bei 31,6 Prozent. Der Deckungsgrad der langfristigen Vermögenswerte durch das Eigenkapital ging im Berichtsjahr von 203,6 Prozent im Vorjahr auf nach wie vor gute 180,1 Prozent zurück.

Die kurzfristigen Vermögenswerte belaufen sich auf 447,5 Mio. € und somit 91,3 Mio. € über Vorjahr. Hier haben sich in erster Linie die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen bemerkbar gemacht, die um 65,1 Mio. € auf 249,0 Mio. € gestiegen sind. Zurückzuführen ist der Anstieg vor allem auf die 2010 stark angewachsene Geschäftstätigkeit und insbesondere auf das sehr dynamische Jahresendgeschäft. Trotz des deutlich erhöhten Volumens konnte die Außenstandsdauer der Forderungen (DSO) aufgrund des konsequenten Forderungsmanagements der Bechtle AG weiter reduziert werden und lag im Berichtsjahr bei 35,3 Tagen (Vorjahr: 36,2 Tage). Die Vorräte stiegen zum 31. Dezember um 15,7 Mio. € auf 75,1 Mio. €. Grund hierfür war der starke Auftragseingang zum Geschäftsjahresende, der mit einer entsprechenden Bevorratung einherging. Die Vorratshaltung in Relation zum Umsatz legte dennoch nur unwesentlich von 4,3 Prozent auf 4,4 Prozent zu. Der Wert zeigt, dass Bechtle lediglich in geringem Umfang Kapital in Form von Warenbeständen bindet. Zudem ist ein Großteil der Vorräte unmittelbar an Projekte gebunden und im Kundenauftrag vorfinanziert. Die sonstigen Vermögenswerte stiegen um 2,7 Mio. €. Hintergrund sind Rechnungsabgrenzungen für Wartungsverträge der Solidpro. Die Bilanzposition Liquide Mittel stieg um 9,0 Mio. € auf 85,5 Mio. €.

Einschließlich der kurz- und langfristigen Geld- und Wertpapieranlagen erhöhte sich die Liquidität von 95,0 Mio. € um 36,6 Prozent auf 129,8 Mio. €.

Die Inflation hatte keinen entscheidenden Einfluss auf die Höhe des Vermögens. Die Bilanzposten werden überwiegend in Euro berechnet und die Inflationsquoten im Berichtsjahr waren in den wesentlichen Märkten auf einem niedrigen Niveau. Im Berichtsjahr wurde das Vermögen durch erfolgsneutral erfasste Währungsumrechnungsdifferenzen und die Absicherungen von Nettoinvestitionen ausländischer Geschäftsbetriebe aufgrund des stärkeren Schweizer Frankens mit 9,8 Mio. € positiv beeinflusst.

Im wenig sacheintensiven Geschäft der Bechtle AG wird der ROCE (Return on Capital Employed) wesentlich von der Entwicklung der kurzfristigen Vermögenswerte und Schulden einerseits und der Ergebnisentwicklung andererseits geprägt. In den vorangegangenen Jahren blieb der ROCE bei Bechtle mit einer Größenordnung von rund 20 Prozent weitgehend stabil. Einzige Ausnahme ist das Vorjahr mit 15,7 Prozent. Im Berichtsjahr beläuft er sich auf 21,0 Prozent und damit auf dem gewohnten Niveau. Hintergrund ist die deutliche Ergebniserhöhung (42,2 Prozent) gegenüber einem nur moderaten Anstieg des durchschnittlich eingesetzten Kapitals (6,0 Prozent).

ROCE/CAPITAL EMPLOYED	in %/in Mio. €				
	2010	2009	2008	2007	2006
ROCE	21,0	15,7	22,7	23,4	19,7
Capital Employed	288,6	272,2	264,9	249,5	231,6

Das Working Capital ist gegenüber dem Vorjahr absolut gestiegen, aber bezogen auf die Bilanzsumme von 26,8 Prozent auf 25,0 Prozent gesunken. Zwar sind die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie die Vorräte stark angestiegen. Teilweise kompensiert wurde dies aber durch eine Erhöhung der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie der enthaltenen Anzahlungen in den Abgrenzungsposten zum Jahresende.

WORKING CAPITAL

in Mio. €

	2010	2009	2008	2007	2006
Working Capital	163,4	139,5	142,5	134,9	121,4
In % von der Bilanzsumme	25,0	26,8	28,7	29,9	28,9

Auf der Passivseite sind die kurzfristigen Schulden um 82,1 Mio. € auf 235,5 Mio. € gestiegen (Vorjahr: 153,4 Mio. €). Mit einem Zuwachs von 49,6 Mio. € zeigten die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen die größte absolute Veränderung. Sie lagen zum Stichtag bei 129,1 Mio. € und sind insbesondere vor dem Hintergrund des Rekordumsatzes zu sehen. Die sonstigen Verbindlichkeiten lagen mit 64,6 Mio. € um 22,2 Mio. € über dem Vorjahr. Der Anstieg ist unter anderem auf Verbindlichkeiten gegenüber Personal zurückzuführen, da aufgrund des positiven Geschäftsverlaufs auch die erfolgsorientierten Vergütungsbestandteile der Mitarbeiter im Berichtsjahr höher ausgefallen sind. Die Umsatzsteuerverbindlichkeiten sind um rund 7 Mio. € gestiegen. Die kurzfristigen Finanzverbindlichkeiten nahmen um 2,3 Mio. € auf 4,8 Mio. € zu. Ursächlich hierfür sind die Aufnahme eines Darlehens zur Kaufpreisfinanzierung einer Akquisition sowie branchenübliche Lieferantendarlehen. Die Abgrenzungsposten erhöhten sich von 19,6 Mio. € auf 25,3 Mio. €, was vor allem auf eine Zunahme der Rechnungsabgrenzungen für Wartungsverträge und Garantieverlängerungen zurückzuführen ist.

Die langfristigen Schulden lagen zum Stichtag bei 46,7 Mio. €, 14,4 Mio. € über Vorjahr. Die langfristigen Finanzverbindlichkeiten des Bechtle-Konzerns erhöhten sich aufgrund der Aufnahme eines Darlehens zur Kaufpreisfinanzierung um 5,7 Mio. € auf 12,3 Mio. €. Die Pensionsrückstellungen betreffen hauptsächlich Schweizer Gesellschaften. Sie nahmen um 4,6 Mio. € zu und beliefen sich zum 31. Dezember 2010 auf 13,2 Mio. €. Der Anstieg ist zum einen wechsellkursbedingt, zum anderen aufgrund veränderter Berechnungsparameter zustande gekommen. Der Anteil der langfristigen Schulden an der Bilanzsumme ist von 6,2 Prozent auf 7,1 Prozent gestiegen.

Zum Abschlussstichtag existierten keine Haftungsverhältnisse gegenüber nicht in den Konzernabschluss einbezogenen Zweckgesellschaften sowie keine Investitionsverpflichtungen.



„Nach wie vor starke Eigenkapitalquote mit 56,8 Prozent.“

Markus Furkert,
Leitung Adressmanagement

Das Eigenkapital stieg im Berichtsjahr um 10,9 Prozent von 335,0 Mio. € auf 371,5 Mio. €. Die Erhöhung resultiert aus den gestiegenen Gewinnrücklagen. Aufgrund der deutlichen Bilanzverlängerung sank die Eigenkapitalquote im Berichtsjahr von 64,3 Prozent auf 56,8 Prozent. Die Eigenkapitalrendite stieg jedoch aufgrund des deutlich höheren Nachsteuerergebnisses auf 14,2 Prozent.

EIGENKAPITAL- UND GESAMTKAPITALRENTABILITÄT

in %

	2010	2009	2008	2007	2006
Eigenkapitalrendite	14,2	11,3	16,9	16,9	12,9
Gesamtkapitalrendite	8,7	7,4	10,7	10,3	8,0

Der Verschuldungskoeffizient des Bechtle-Konzerns ist im Berichtsjahr aufgrund der Bilanzverlängerung gestiegen und belief sich auf 0,76 nach 0,55 im Vorjahr. Aufgrund der nach wie vor herausragenden Liquiditätssituation ergibt die Nettoverschuldung einen negativen Wert von 112,7 Mio. € (Vorjahr: minus 85,8 Mio. €).

Die Gesamtkapitalrentabilität, die als Kennzahl die Verzinsung des gesamten eingesetzten Kapitals widerspiegelt, hat sich im Berichtsjahr vor dem Hintergrund der Ergebnissteigerung von 7,4 Prozent auf 8,7 Prozent verbessert.

Zeitwertangabe

Die Zeitwerte der kurzfristigen Vermögenswerte entsprechen grundsätzlich den Bilanzansätzen. Das gilt gleichermaßen für die sonstigen immateriellen Vermögenswerte mit begrenzter Nutzungsdauer, das Sachanlagevermögen sowie die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, die Forderungen aus Ertragssteuern, die sonstigen Vermögenswerte, die Geld- und Wertpapieranlagen und die latenten Steuern im Rahmen der langfristigen Vermögenswerte. Grundsätzlich nicht dem Zeitwert entsprechen die Bilanzansätze des Geschäfts- und Firmenwerts und die in den sonstigen immateriellen Vermögenswerten ausgewiesene Marke. Die Bilanzansätze werden anhand des jährlich durchgeführten Impairment-Tests auf Basis der Nutzungswerte, die unter Verwendung einer Discounted-Cashflow-Methode ermittelt wurden, auf Ihre Werthaltigkeit geprüft. Die Nutzungswerte übersteigen die bilanzierten Wertansätze sehr deutlich, sodass keine Wertminderungen auf diese Vermögenswerte entfallen. In welcher Höhe die Überdeckung auf firmen- und geschäftswertbildende beziehungsweise markenbildende Einflussfaktoren oder nicht bilanzierte immaterielle Vermögenswerte entfällt, ist nicht quantifizierbar. Die Bilanzansätze der lang- und kurzfristigen Schulden entsprechen ebenfalls grundsätzlich den Zeitwerten.

Immaterielle Werte

Das Vermögen eines Unternehmens besteht nicht nur aus quantifizierbaren Bestandteilen, sondern auch aus Elementen, die nur qualitativ beschreibbar sind. Die Mitarbeiter der Bechtle AG zählen hierbei zweifelsfrei zu den wichtigsten Werten. Der Konzern berichtet dazu in einem gesonderten Kapitel.

Darüber hinaus sind die Lieferantenbeziehungen in beiden Geschäftssegmenten von hoher Bedeutung für den Erfolg des Unternehmens. Bechtle arbeitet mit über 300 Herstellern und rund 600 Distributoren europaweit zusammen. Auf der Grundlage einer engen Lieferantenbeziehung ist Bechtle in der Lage, seinen Kunden eine umfassende Angebotspalette mit transparenten Marktpreisen sowie schneller Verfügbarkeit zu bieten. In der Regel erfolgt die Auslieferung bestellter Ware binnen 24 Stunden über sogenannte Fulfillment-Lösungen direkt vom Hersteller oder Distributor an den Kunden.

Durch die enge Partnerschaft zu den Herstellern – unter anderem über Produktmanager für die wichtigsten Hersteller im eigenen Haus – ist Bechtle auch über neue Produktentwicklungen frühzeitig informiert und kann so sicherstellen, den Kunden immer eine optimale Lösung anzubieten.

Insbesondere im beratungsintensiven Dienstleistungsgeschäft sind Kundenbeziehungen Dreh- und Angelpunkt des Erfolgs. Gerade im Mittelstand sind Seriosität, Verlässlichkeit und Kontinuität unentbehrliche Determinanten einer Kundenbeziehung. Bechtle ist seit fast 30 Jahren im IT-Markt tätig und hat sich von Beginn an auf das Kernkundensegment Mittelstand konzentriert. Das Unternehmen verfügt daher nicht nur über eine gewachsene Kundenbasis, sondern ist auch aufgrund langjähriger Erfahrungen in der Lage, bei neuen Kunden schnell eine erfolgreiche Geschäftsbeziehung zu etablieren.

Die zum Bechtle-Konzern gehörenden Marken ARP, Bechtle, Bechtle direct und Comsoft direct stellen aufgrund der breiten Marktakzeptanz sowie der hohen Marktdurchdringung einen immateriellen Wert für das Unternehmen dar. Das über Jahre erarbeitete positive Image der Marken – sowohl bei Kunden als auch bei Herstellern und Mitarbeitern – ist für den Geschäftserfolg des Konzerns daher von hoher Bedeutung.



Qualitativer Vermögenswert: die Mitarbeiter sowie enge Lieferantenbeziehungen



Siehe Geschäftstätigkeit, IT-E-Commerce, S. 47f.



Breite Marktakzeptanz und Marktdurchdringung

FINANZLAGE

Die Bechtle AG konnte 2010 ihre finanzielle Flexibilität und Unabhängigkeit weiter ausbauen. Die komfortable Finanzausstattung sowie die solide Kapitalstruktur sind wichtige Voraussetzungen für das zukünftige organische und akquisitorische Wachstum. Darüber hinaus bildet diese wirtschaftliche Stärke die Basis für eine kontinuierliche Weiterentwicklung des Angebotsportfolios.

Grundsätze und Ziele des Finanzmanagements

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



Siehe Anhang,
S. 154 ff. und 184 ff.

Bechtle nutzt derivative Finanzinstrumente grundsätzlich nur zur Absicherung des operativen Geschäfts. Konkret waren dies im Berichtsjahr Devisentermingeschäfte sowie Zins- und Devisenswaps. Einen Schwerpunkt des Finanzmanagements bildet die Sicherung der Konzernwährung Euro. Bevorzugt werden Instrumente eingesetzt, die der Sicherung des Eigenkapitals in Euro dienen und gleichzeitig in der Gewinn- und Verlustrechnung eine erfolgsneutrale Wirkung haben. Sicherungsmaßnahmen werden hauptsächlich gegenüber dem Schweizer Franken und dem Britischen Pfund getroffen, da Vermögenspositionen und Cashflows außerhalb der Eurozone im Wesentlichen in den beiden genannten Währungen gehalten beziehungsweise erwirtschaftet werden.



Siehe
Chancen- und
Risikobericht,
Finanzen, S. 122

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

Anlagegeschäfte werden nur mit Schuldnern durchgeführt, die ein Investmentgrade aufweisen.

Kapitalflussrechnung

Der Mittelzufluss aus betrieblicher Tätigkeit ist im Vergleich zum Vorjahr um 11,8 Mio. € auf 59,1 Mio. € gestiegen (Vorjahr: 47,3 Mio. €). Das um 18,1 Mio. € höher ausgefallene Vorsteuerergebnis konnte allerdings den Anstieg des Working Capitals als Folge der positiven Geschäftsentwicklung nicht vollständig kompensieren.

Kennzeichnend für eine gestiegene Kapitalbindung war die Entwicklung der Vorräte und Forderungen im Nettovermögen. Der Mittelabfluss durch den Aufbau der Vorräte stieg von 7,3 Mio. € auf 14,2 Mio. €. Durch die Zunahme der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen verzeichnete der Konzern einen Mittelabfluss in Höhe von 53,3 Mio. €, während im Vorjahr ein Mittelzufluss aus dem Abbau der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen von 5,2 Mio. € ausgewiesen wurde.



Siehe
Vermögenslage,
S. 99

Der Mittelzufluss durch den Aufbau von Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen lag bei 40,0 Mio. € (Vorjahr: Mittelabfluss 3,9 Mio. €). Die Veränderungen der sonstigen zahlungsunwirksamen Aufwendungen und Erträge weisen eine Erhöhung von 3,3 Mio. € auf (Vorjahr: Rückgang 0,5 Mio. €) und sind auf einen Anstieg der Rückstellungen und Wertberichtigungen zurückzuführen. Bei der Position übriges Nettovermögen verzeichnete Bechtle einen Zugang von 19,5 Mio. € (Vorjahr: 0,8 Mio. €), der hauptsächlich aus einem Anstieg der sonstigen Verbindlichkeiten aufgrund bevorstehender Provisions- und Umsatzsteuerzahlungen resultiert.

Der Mittelabfluss aus Investitionstätigkeit stieg deutlich von 30,3 Mio. € auf 47,6 Mio. €. Hier wirkten sich vor allem die Auszahlungen für den Erwerb von Geld- und Wertpapiern in Höhe von 31,0 Mio. € (Vorjahr: 18,0 Mio. €) aus, die vor dem Hintergrund des hohen Bestands liquider Mittel und der Optimierung des Finanzergebnisses getätigt wurden. Dem standen Einzahlungen in Höhe von 6,8 Mio. € (Vorjahr: 43 Tsd. €) aus dem Verkauf von Geld- und Wertpapiern gegenüber. Die Investitionen in immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen liegen mit 12,2 Mio. € in etwa auf dem Niveau des Vorjahres (13,6 Mio. €). Die Auszahlungen für Akquisitionen betragen im Berichtsjahr 5,9 Mio. €, nach 0,6 Mio. € 2009. Darüber hinaus verzeichnete der Konzern einen Mittelabfluss von 7,5 Mio. € (Vorjahr: 0,7 Mio. €), der auf die Absicherung der in Fremdwährungen gehaltenen Vermögenspositionen zurückzuführen ist.



Siehe
Anhang,
S. 194 ff.

Der negative Cashflow aus Finanzierungstätigkeit reduzierte sich 2010 auf 7,2 Mio. € nach 17,8 Mio. € im Vorjahr. Hier wirkten sich vor allem die Aufnahme von Finanzverbindlichkeiten mit einem Zufluss von 12,0 Mio. € (Vorjahr: 3,9 Mio. €) und die geringere Tilgung derselben mit einem Mittelabfluss von 6,0 Mio. € (Vorjahr: 10,3 Mio. €) mindernd aus.

Die liquiden Mittel stiegen zum Ende des Berichtszeitraums um 9,0 Mio. € auf 85,5 Mio. € (Vorjahr: 76,5 Mio. €).

Der Free Cashflow erhöhte sich von 34,4 Mio. € auf 41,8 Mio. €. Im Zusammenhang mit einem gestiegenen Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit ist die Höhe des Free Cashflows im Wesentlichen durch die Akquisitionsstrategie der Bechtle AG im Berichtsjahr beeinflusst.



„Starker Free Cashflow
von 41,8 Mio. €.“

Anne Langens,
Technische Leitung
Competence Center Virtualisierung

CASHFLOW

in Mio. €

	2010	2009	2008	2007	2006
Cashflow aus					
Betriebstätigkeit	59,1	47,3	49,9	42,0	26,9
Investitionstätigkeit	-47,6	-30,3	-18,1	-9,5	-19,3
Finanzierungstätigkeit	-7,2	-17,8	-10,1	-16,1	-18,3
Liquide Mittel	85,5	76,5	77,3	52,3	36,7
Free Cashflow	41,8	34,4	28,3	25,8	5,7

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



Siehe Anhang,
S. 156 und 179 f.



Siehe Anhang,
Operating-
Leasingverhältnisse,
S. 202.

Außerbilanzielle Finanzierungsinstrumente betreffen bei der Bechtle AG im Wesentlichen Operating-Leasingverträge. Detaillierte Angaben hierzu sind im Konzern-Anhang dargestellt. Weiterhin werden bei der Bechtle AG zur Optimierung der Bilanz- und Finanzierungsstruktur im Einzelfall und mit vergleichsweise geringen Volumina Factoringgeschäfte vorgenommen.

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

STRATEGISCHE FINANZIERUNGSMASSNAHMEN

Die Finanzierung des laufenden Geschäfts und notwendiger Ersatzinvestitionen erfolgte 2010 durch liquide Mittel und den operativen Cashflow. Der Mittelbedarf für die im abgelaufenen Geschäftsjahr getätigten Akquisitionen wurde zum Teil durch die liquiden Mittel und die Aufnahme von Finanzverbindlichkeiten gedeckt. Mangels größerer Investitionsvorhaben waren keine Finanzierungsmaßnahmen von strategischer Bedeutung wie Kapitalerhöhungen oder die Ausgabe von Anleihen notwendig.



„Stark: ausreichend finanzielle Mittel für Wachstum vorhanden.“

Martin Meyer,
Leiter E-Procurement

Das Unternehmen weist mit 56,8 Prozent eine gute Eigenkapitalquote auf. Sie ist Ausdruck einer Finanzierungsstrategie, die grundsätzlich auf eine weitgehende Unabhängigkeit gegenüber Fremdkapitalgebern ausgerichtet ist. Dennoch sieht die Finanzierungsstrategie auch eine kontinuierliche Überprüfung und gegebenenfalls Optimierung der Kapitalstruktur vor. Um den Leverage und damit die Effizienz der Kapitalstruktur zu verbessern, wurden zum Beispiel die kurz- und langfristigen Finanzverbindlichkeiten im abgelaufenen Geschäftsjahr von 9,2 Mio. € auf 17,1 Mio. € erhöht und nehmen damit zum Stichtag 31. Dezember 2010 einen Anteil an der Bilanzsumme des Konzerns von 2,6 Prozent (Vorjahr: 1,8 Prozent) ein. Gleichermäßen ist die stabile Eigenkapitalquote jedoch auch Grundlage für ein höheres Verschuldungspotenzial und die finanzielle Flexibilität, um insbesondere sich kurzfristig ergebende Akquisitionschancen nutzen zu können. Bechtle hält daher, neben langfristig angelegten Geld- und Wertpapieranlagen von 30,7 Mio. €, mit 99,1 Mio. € auch den Großteil seiner Finanzmittel in kurzfristig verfügbaren liquiden Mitteln sowie Geld- und Wertpapieranlagen vor.

Grundsätzlich verfolgt Bechtle das Ziel, jederzeit ausreichend Zugang zu vielfältigen Finanzierungsquellen zu haben.

BILANZIELLE ERMESSENSENTSCHEIDUNGEN

Im Geschäftsjahr sind, soweit nicht nachfolgend aufgeführt, keine Wahlrechte ausgeübt oder bilanzielle Sachverhaltsgestaltungen gebildet worden, die im Falle einer anderen Ausübung beziehungsweise einer anderen bilanziellen Gestaltung einen wesentlichen Einfluss auf die Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage gehabt hätten.



Siehe Anhang,
S. 157f.

Angaben zum Einfluss der Verwendung von Schätzungen, der getroffenen Annahmen und Ermessensentscheidungen insbesondere im Zusammenhang mit der Bewertung des Sachanlagevermögens und der immateriellen Vermögenswerte, des Geschäfts- oder Firmenwerts, der zweifelhaften Forderungen,

Pensionsverpflichtungen, Rückstellungen und Eventualschulden sowie des Steueraufwands finden sich im Kapitel Ermessensentscheidungen, Schätzungen und Annahmen des Konzern-Anhangs.

Eine Entscheidung in der Vergangenheit von wesentlicher bilanzieller Bedeutung betraf den Neubau der Konzernzentrale. Bechtle hat im Geschäftsjahr 2002 einen Leasingvertrag über das zentrale Logistik- und Verwaltungsgebäude in Neckarsulm abgeschlossen. Alternativ wäre es denkbar gewesen, das Gebäude zu erwerben. In diesem Fall hätte das Gebäude mit Anschaffungskosten von rund 31 Mio. € als Vermögenswert im Sachanlagevermögen bilanziert werden müssen, sodass sich die langfristigen Vermögenswerte und die Anlagenintensität auch in den folgenden Geschäftsjahren entsprechend erhöht hätten. In Abhängigkeit von der Art der Finanzierung hätte sich auch ein nicht unwesentlicher Einfluss auf die Vermögens- und Finanzlage ergeben können. Im Falle einer Fremdfinanzierung hätten sich die langfristigen Schulden erhöht und die daraus resultierende Bilanzverlängerung auch zu einer geringeren Eigenkapitalquote geführt. Die Finanzierung über liquide Mittel hätte eine Reduzierung der finanziellen Flexibilität zur Folge gehabt. Die Finanzierung des Erweiterungsbaus in Neckarsulm erfolgte ebenfalls über bilanzunwirksames Leasing. Das Volumen beläuft sich daher auf insgesamt 38 Mio. €.

Eine bedeutende Anzahl von Tochtergesellschaften des Bechtle-Konzerns ist in der Schweiz tätig sowie ansässig und führt ihre Bücher in lokaler Währung (Schweizer Franken). Zur wirtschaftlichen Absicherung des EUR/CHF-Wechselkursrisikos in Bezug auf das Nettovermögen dieser Schweizer Tochtergesellschaften bedient sich Bechtle entsprechender finanzieller Sicherungsinstrumente wie zum Beispiel Devisentermingeschäften. Dabei soll neben der wirtschaftlichen Absicherung auch eine Kompensation der aus der Umrechnung von Fremdwährungsabschlüssen ausländischer Tochtergesellschaften im Konzernabschluss (€) entstehenden und separat direkt im Eigenkapital zu erfassenden Umrechnungsdifferenzen erreicht werden. Hierzu qualifiziert beziehungsweise designiert Bechtle diese Sicherungsbeziehung für die Bilanzierung von Sicherungsbeziehungen gemäß IAS 39 und erfasst Gewinne oder Verluste aus dem Sicherungsinstrument – soweit dieses effektiv absichert – entsprechend erfolgsneutral im sonstigen Ergebnis. Ohne eine solche designierte Sicherungsbeziehung wären Gewinne oder Verluste aus dem Sicherungsinstrument vollständig erfolgswirksam im Ergebnis vor Steuern zu erfassen.

Bei der Bilanzierung der Pensionsrückstellungen erfasst Bechtle die versicherungsmathematischen Gewinne und Verluste nicht gemäß der sogenannten Korridormethode (IAS 19.92), sondern gemäß IAS 19.93A stets in voller Höhe in der Periode, in der sie anfallen, erfolgsneutral direkt im Eigenkapital. Somit sind sämtliche bis zum Bilanzstichtag angefallenen versicherungsmathematischen Verluste vollständig im Eigenkapital erfasst und ausgewiesen. Bei Anwendung der Korridormethode würde nur ein bestimmter Teil der versicherungsmathematischen Gewinne und Verluste in der betreffenden Berichtsperiode erfolgswirksam erfasst werden.

Im Zeitpunkt des Zugangs finanzieller Vermögenswerte oder finanzieller Verbindlichkeiten besteht ein einmalig ausübbares Wahlrecht, den Vermögenswert beziehungsweise die Verbindlichkeit fortan erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert zu bewerten (IAS 39.9). Bechtle hat von diesem Wahlrecht bislang keinen Gebrauch gemacht und bewertet ausgereichte Kredite und Forderungen zu fortgeführten Anschaffungskosten sowie zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert. Eine Ausübung des Wahlrechts zur erfolgswirksamen Bewertung zum beizulegenden Zeitwert hätte bislang keine wesentlichen Änderungen der Wertansätze zur Folge gehabt.

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.



Siehe
Ziele und Strategie,
S. 53



Siehe
Grafik Unternehmens-
führung, S. 54

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.



Siehe
Grafik Holding-
organisation,
S. 37



Siehe
Systeme und
Instrumente,
S. 55 ff.

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.



Siehe
Zusammenarbeit von
Vorstand und Aufsichtsrat,
S. 64f.

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.

Konzernrechnungslegung

Gemäß §315 Abs.2 Nr.5 HGB haben kapitalmarktorientierte Unternehmen im Konzernlagebericht die wesentlichen Merkmale des internen Kontroll- und Risikomanagementsystems (IKS) im Hinblick auf den Konzernrechnungslegungsprozess, der auch die Rechnungslegungsprozesse bei den in den Konzernabschluss konsolidierten Gesellschaften einbezieht, zu beschreiben. Bechtle lehnt sich beim IKS an die Definition des Instituts der Wirtschaftsprüfer in Deutschland e.V. an. Danach umfasst das IKS die vom Management eingeführten Grundsätze, Verfahren und Maßnahmen, die gerichtet sind auf die organisatorische Umsetzung der Entscheidungen des Managements (i) zur Sicherung der Wirksamkeit und Wirtschaftlichkeit der Geschäftstätigkeit (hierzu gehört auch der Schutz des Vermögens, einschließlich der Verhinderung oder Aufdeckung von Vermögensschäden), (ii) zur Ordnungsmäßigkeit und Verlässlichkeit der internen und externen Rechnungslegung und (iii) zur Einhaltung der für das Unternehmen maßgeblichen Vorschriften.



Institut
der Wirtschaftsprüfer
in Deutschland:
www.idw.de

Im Hinblick auf die Rechnungslegungsprozesse der einbezogenen Unternehmen sowie den Konzernrechnungslegungsprozess sind bei der Bechtle AG folgende Strukturen und Prozesse implementiert:

Der Vorstand trägt die Gesamtverantwortung für das IKS im Hinblick auf die Rechnungslegungsprozesse der einbezogenen Unternehmen und den Konzernrechnungslegungsprozess bei Bechtle. Über eine fest definierte Führungs- und Berichtsorganisation sind alle in den Konzernabschluss einbezogenen Gesellschaften und strategischen Geschäftssegmente eingebunden. Die Grundsätze, die Aufbau- und Ablauforganisation sowie die Prozesse des konzernrechnungslegungsbezogenen IKS sind konzernweit in Richtlinien und Organisationsanweisungen niedergelegt, die in regelmäßigen Abständen aktuellen externen und internen Entwicklungen angepasst werden. Im Hinblick auf die Rechnungslegungsprozesse der einbezogenen Unternehmen und den Konzernrechnungslegungsprozess erachtet das Management solche Merkmale des IKS als wesentlich, die die Konzernbilanzierung und die Gesamtaussage des Konzernabschlusses einschließlich Konzernlagebericht maßgeblich beeinflussen können. Dies sind insbesondere die folgenden Elemente:

- Identifikation der wesentlichen Risikofelder und Kontrollbereiche mit Relevanz für den Konzernrechnungslegungsprozess
- Monitoringkontrollen zur Überwachung des Konzernrechnungslegungsprozesses und deren Ergebnisse auf Ebene des Konzernvorstands und auf Ebene der strategischen Geschäftssegmente sowie auf Ebene der in den Konzernabschluss einbezogenen Gesellschaften
- präventive Kontrollmaßnahmen im Finanz- und Rechnungswesen des Konzerns und der in den Konzernabschluss einbezogenen Gesellschaften, der strategischen Geschäftssegmente sowie in operativen, leistungswirtschaftlichen Unternehmensprozessen, die wesentliche Informationen für die Aufstellung des Konzernabschlusses einschließlich Konzernlagebericht generieren, inklusive einer Funktionstrennung und vordefinierter Genehmigungsprozesse in relevanten Bereichen
- Maßnahmen, die die ordnungsmäßige EDV-gestützte Verarbeitung von konzernrechnungslegungsbezogenen Sachverhalten und Daten sicherstellen
- Maßnahmen zur Überwachung des konzernrechnungslegungsbezogenen IKS insbesondere durch die interne Revision



„Stark: das interne Kontroll- und Risikomanagementsystem.“

*Martin Knappenberger,
Leiter Rechtsabteilung*

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.



Siehe
Wettbewerbsposition,
S. 51

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 Alltagsgeschehen, 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.



Siehe
Vermögenslage,
S. 99 f.

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.



Siehe
Prognosebericht,
S. 129

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 eröffnet im April 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.



Siehe
Standorte,
S. 40f.

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.



Siehe
Umweltschutz,
S. 52

Kunden



Siehe
Grafik Branchen-
segmentierung,
S. 50

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 Vergabepaxis 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.



Siehe
Geschäftstätigkeit,
IT-E-Commerce,
S. 47

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 HP-Partnern in Europa. Im Rahmen der Partnerschaften zu den bedeutendsten Lieferanten und Herstellern kann der Konzern fast ausschließlich auf Zertifizierungen mit dem höchsten Partnerstatus verweisen.



www.bechtle.com/partner

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.



Siehe
Geschäftstätigkeit,
IT-E-Commerce,
S. 48

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



Siehe Bechtle
IT-Lösungen, S. 44

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.



Mehr zu
Cloud Computing
im Bechtle
update 4/2010, S. 21f.
unter [www.bechtle.com/
kundenmagazin](http://www.bechtle.com/kundenmagazin)

Eine andere Art der Beschaffung und des Betriebens 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.



www.bitkom.org

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.



Siehe
Managementstruktur,
S. 39

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.



„Stark: das Geschäftsmodell der Bechtle AG.“

*Patrick Pulver,
Leiter Comsoft direct*

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 initiierten 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.



Siehe
Prognosebericht,
S. 133



Siehe
Mitarbeiter,
S. 61

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 Konzernumsatzes 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.

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.



Siehe
Leistungsspektrum
und Prozesse,
S. 45

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



Siehe
Personalaufwand,
S. 60

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 Ertragsituation 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 Ertragsituation 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 Fulfilment-Partner zu beauftragen. Indem der Versand der bestellten Artikel an den Kunden in vielen Fällen direkt vom Hersteller beziehungsweise Distributor übernommen wird, hat das Unternehmen die Möglichkeit, Einsparungen im Bereich der Prozesskosten und Lagerhaltung zu realisieren.



Siehe
Geschäftstätigkeit,
IT-E-Commerce,
S. 48

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.



Siehe
Absatzmärkte,
S. 50

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.



„Starke zentrale IT: effektive Sicherungsmaßnahmen auf allen Ebenen.“

Tina Müller,
Online Publishing

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.



Siehe Aus-
und Weiterbildung,
S. 60 ff.

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.



Siehe
D&O-Versicherung,
S. 70

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.



Siehe Anhang,
Währungsrisiko,
S. 186 ff.



Siehe
Kapitalflussrechnung,
S. 102 ff.

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 des Bechtle-Konzerns zum Jahresende mit einem Bestand an liquiden Mitteln sowie Geld- und Wertpapieranlagen in Höhe von 129,8 Mio. € (Vorjahr: 95,0 Mio. €) und einem positiven Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit in Höhe von 59,1 Mio. € (Vorjahr: 47,3 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.



„Stark: das proaktive Forderungsmanagement bei Bechtle.“

Tim Eckert,
Leiter Konzernrechnungswesen &
Treasury

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.



Siehe
Vermögenslage, S. 100
und im Anhang
Zinsrisiko, S. 188 f.

Sonstige



Siehe
Standorte, S. 40

Akquisitionen. 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 Inte-

gration 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.



Siehe
Prognosebericht,
S. 132 f.

PROGNOSEBERICHT

Die Innovationsgeschwindigkeit in der IT-Branche wird auch in Zukunft sehr hoch bleiben. In der Folge werden auch die Anforderungen an die IT-Organisation der Unternehmen steigen und sich unverändert dynamisch entwickeln. Vor diesem Hintergrund ist von einer stabilen positiven Entwicklung der Nachfrage nach innovativen IT-Leistungen und intelligenten Lösungen 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 mittlerweile erlangte Wettbewerbsposition des Konzerns 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.



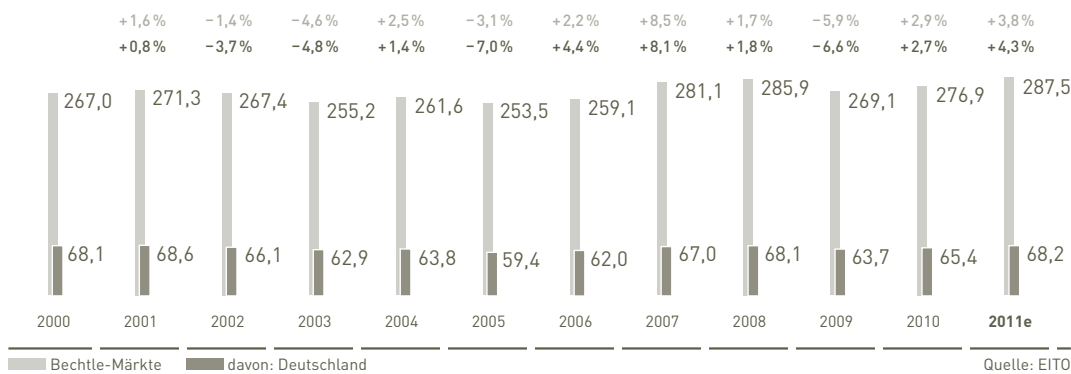
„Gute Rahmenbedingungen für weiterhin starkes Wachstum.“

Rita Gomes,
Übersetzerin

Der Branchenverband BITKOM prognostiziert für den deutschen IT-Markt im Jahr 2011 ein überdurchschnittliches Wachstum von 4,3 Prozent. Haupttreiber bleibt auch in diesem Jahr das Segment Hardware mit einem Plus von 5,6 Prozent. Das größte Wachstum mit 9,0 Prozent wird im Hardwaregeschäft bei den Business Portable PCs gesehen, gefolgt von Workstations mit 8,0 Prozent. Der Softwaremarkt wird um 4,5 Prozent zulegen, und die Services steigen um 3,5 Prozent. 2012 sieht der BITKOM das Wachstum des deutschen IT-Markts bei 4,4 Prozent. Mit 5,1 Prozent bleibt die Hardware das Segment mit der größten Dynamik, dicht gefolgt von Software mit 4,9 Prozent. Die Services sollen um 3,8 Prozent zulegen.

IT-AUSGABEN IN DEN BECHTLE-MÄRKTEN 2000–2011

in Mrd. €




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 DES KONZERNS

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.


Siehe
IT-Lösungen,
S. 44

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.


www.bitkom.org

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

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 Marketingmaß-

nahmen 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.



Zur Entwicklung der wesentlichen Kennzahlen siehe Mehrjahresübersicht, S. 216

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.



„Stark: die geplanten Investitionen in die Erweiterung unseres Logistikzentrums.“

*Anna Merkel,
Fachkraft für Lagerlogistik*



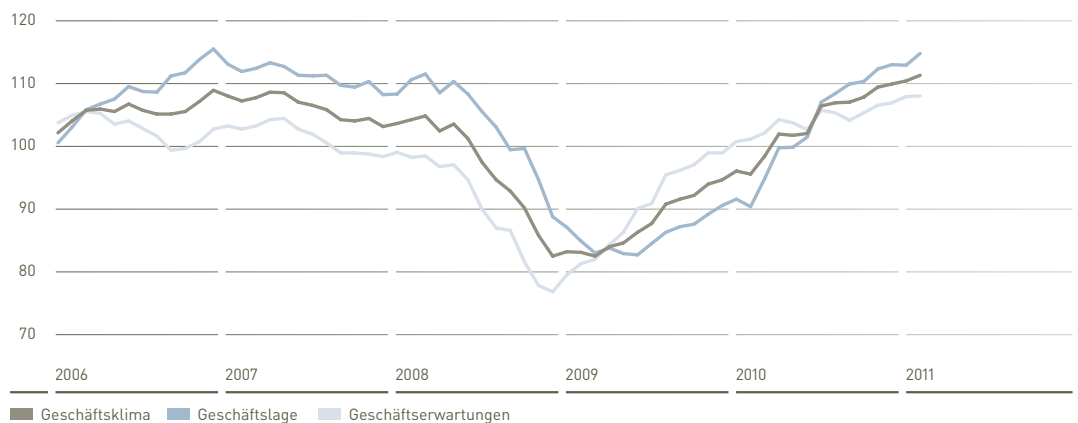
Bereits seit etlichen Jahren unterstützt die Bechtle AG einen verantwortungsvollen Umgang mit den eingesetzten Ressourcen. Um dieses Engagement zu unterstreichen und vor allem im Unternehmen stärker zu verankern, plant die Bechtle AG, im laufenden Geschäftsjahr ein Umweltmanagementsystem nach ISO 14001 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.



IFO-GESCHÄFTSKLIMAINDEX FÜR DIE GEWERBLICHE WIRTSCHAFT IN DEUTSCHLAND



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 im Februar mit 42 Zählern bewertet und damit 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.



„Gute Aussichten für eine starke Bechtle.“

*Jean-Paul Bierens,
Geschäftsführer
Bechtle direct Niederlande*

Konzernabschluss

KONZERN-GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG	135	
KONZERN-GESAMTERGEBNISRECHNUNG	135	
KONZERN-BILANZ	136	
KONZERN-EIGENKAPITALVERÄNDERUNGSRECHNUNG	138	
KONZERN-KAPITALFLUSSRECHNUNG	139	
KONZERN-ANHANG	140	I. Allgemeine Angaben
	141	II. Zusammenfassung der wesentlichen Bilanzierungs-, Bewertungs- und Konsolidierungsgrundsätze
	159	III. Weitere Erläuterungen zur Gewinn- und Verlustrechnung
	162	IV. Weitere Erläuterungen zur Bilanz
	182	V. Weitere Erläuterungen zur Kapitalflussrechnung
	184	VI. Weitere Angaben zu Finanzinstrumenten nach IFRS 7
	191	VII. Segmentinformationen
	194	VIII. Akquisitionen und Kaufpreisallokation
	200	IX. Angaben zu Vorstand und Aufsichtsrat
	202	X. Sonstige Angaben
	206	XI. Ereignisse nach Ende des Berichtsjahres
	207	Tochterunternehmen der Bechtle AG
	210	Entwicklung der immateriellen Vermögenswerte und des Sachanlagevermögens
	212	Aufsichtsratsmitglieder

Weitere Informationen

214	Bestätigungsvermerk
215	Versicherung des Vorstands
216	Mehrjahresübersicht Bechtle-Konzern
220	Glossar
224	Grafik- und Tabellenverzeichnis
226	Abkürzungsverzeichnis
227	Stichwortverzeichnis
228	Impressum
	Finanzkalender
	Organisationsstruktur Bechtle-Gruppe

KONZERN-GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG

vom 1. Januar bis 31. Dezember 2010 (2009)

	Anhang	2010	2009
		in Tsd. €	
Umsatzerlöse	1	1.722.919	1.379.307
Umsatzkosten	2	1.486.440	1.179.770
Bruttoergebnis vom Umsatz		236.479	199.537
Vertriebskosten	2	99.015	87.944
Verwaltungskosten	2	86.001	76.171
Sonstige betriebliche Erträge	3	9.265	7.290
Betriebsergebnis		60.728	42.712
Finanzerträge	4	1.727	1.503
Finanzaufwendungen	4	671	553
Ergebnis vor Steuern		61.784	43.662
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	5	15.362	9.404
Ergebnis nach Steuern (den Aktionären der Bechtle AG zustehend)		46.422	34.258
Ergebnis je Aktie (unverwässert und verwässert) in €	6	2,21	1,64
Durchschnittliche Anzahl Aktien (unverwässert und verwässert) in Tsd. Stück		21.000	20.853

KONZERN-GESAMTERGEBNISRECHNUNG

vom 1. Januar bis 31. Dezember 2010 (2009)

	Anhang	2010	2009
		in Tsd. €	
Ergebnis nach Steuern		46.422	34.258
Sonstiges Ergebnis			
Versicherungsmathematische Gewinne und Verluste aus Pensionsrückstellungen		-4.908	423
Ertragssteuereffekte		613	33
Nichtrealisierte Gewinne und Verluste aus Wertpapieren		-62	121
Ertragssteuereffekte		25	-30
Nichtrealisierte Gewinne und Verluste aus Finanzderivaten		150	-20
Ertragssteuereffekte		-45	16
Währungsumrechnungsdifferenzen von Nettoinvestitionen in ausländische Geschäftsbetriebe		-5	846
Ertragssteuereffekte		0	-66
Absicherungen von Nettoinvestitionen in ausländische Geschäftsbetriebe		-7.520	-665
Ertragssteuereffekte		2.189	194
Unterschied aus Währungsumrechnung		12.263	-721
Summe Sonstiges Ergebnis	16	2.700	131
davon Ertragssteuereffekte		2.782	147
Gesamtergebnis (den Aktionären der Bechtle AG zustehend)		49.122	34.389

KONZERN-BILANZ

zum 31. Dezember 2010 (31. Dezember 2009)

AKTIVA

in Tsd. €

	Anhang	31.12.2010	31.12.2009
Langfristige Vermögenswerte			
Geschäfts- und Firmenwerte	7	115.835	106.395
Sonstige immaterielle Vermögenswerte	8	17.698	14.932
Sachanlagevermögen	9	29.162	27.740
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	12	231	145
Forderungen aus Ertragssteuern		156	171
Latente Steuern	10	10.652	9.874
Sonstige Vermögenswerte	14	1.870	2.253
Geld- und Wertpapieranlagen	13	30.654	3.000
Langfristige Vermögenswerte, gesamt		206.258	164.510
Kurzfristige Vermögenswerte			
Vorräte	11	75.056	59.322
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	12	249.046	183.979
Forderungen aus Ertragssteuern		2.380	1.656
Sonstige Vermögenswerte	14	21.880	19.221
Geld- und Wertpapieranlagen	13	13.619	15.510
Liquide Mittel	15	85.477	76.467
Kurzfristige Vermögenswerte, gesamt		447.458	356.155
Aktiva, gesamt		653.716	520.665

PASSIVA		in Tsd. €	
	Anhang	31.12.2010	31.12.2009
Eigenkapital			
Gezeichnetes Kapital		21.000	21.000
Kapitalrücklagen		145.228	145.228
Gewinnrücklagen		205.255	168.733
Eigenkapital, gesamt	16	371.483	334.961
Langfristige Schulden			
Pensionsrückstellungen	17	13.227	8.631
Sonstige Rückstellungen	18	810	232
Finanzverbindlichkeiten	19	12.266	6.604
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	20	0	97
Latente Steuern	10	13.209	11.598
Sonstige Verbindlichkeiten	21	650	302
Abgrenzungsposten	22	6.565	4.820
Langfristige Schulden, gesamt		46.727	32.284
Kurzfristige Schulden			
Sonstige Rückstellungen	18	5.338	3.959
Finanzverbindlichkeiten	19	4.812	2.561
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	20	129.060	79.460
Verbindlichkeiten aus Ertragssteuern		6.337	5.455
Sonstige Verbindlichkeiten	21	64.624	42.381
Abgrenzungsposten	22	25.335	19.604
Kurzfristige Schulden, gesamt		235.506	153.420
Passiva, gesamt		653.716	520.665

KONZERN-EIGENKAPITALVERÄNDERUNGSRECHNUNG

vom 1. Januar bis 31. Dezember 2010 (2009)

in Tsd. €

	Gezeichnetes Kapital	Kapital- rücklagen	Gewinnrücklagen			Eigene Anteile	Eigenkapital, gesamt (den Aktionären der Bechtle AG zustehend)
			Ange- sammelte Gewinne	Erfolgs- neutrale Eigenkapital- veränderung	Gesamt		
Eigenkapital zum 1. Januar 2009	21.200	143.454	153.775	-4.733	149.042	-2.247	311.449
Gewinnausschüttung für 2008			-12.445		-12.445		-12.445
Ergebnis nach Steuern			34.258		34.258		34.258
Sonstiges Ergebnis				131	131		131
Gesamtergebnis	0	0	34.258	131	34.389	0	34.389
Erwerb eigener Aktien						-2.946	-2.946
Veräußerung erworbener eigener Aktien		1.574				2.940	4.514
Einziehung erworbener eigener Aktien	-200	200	-2.253		-2.253	2.253	0
Eigenkapital zum 31. Dezember 2009	21.000	145.228	173.335	-4.602	168.733	0	334.961
Eigenkapital zum 1. Januar 2010	21.000	145.228	173.335	-4.602	168.733	0	334.961
Gewinnausschüttung für 2009			-12.600		-12.600		-12.600
Ergebnis nach Steuern			46.422		46.422		46.422
Sonstiges Ergebnis				2.700	2.700		2.700
Gesamtergebnis	0	0	46.422	2.700	49.122	0	49.122
Erwerb eigener Aktien							0
Veräußerung erworbener eigener Aktien							0
Einziehung erworbener eigener Aktien							0
Eigenkapital zum 31. Dezember 2010	21.000	145.228	207.157	-1.902	205.255	0	371.483



Siehe auch die weiteren Erläuterungen zum Eigenkapital in Gliederungspunkt IV. Nr. 16, S. 169

KONZERN-KAPITALFLUSSRECHNUNG

vom 1. Januar bis 31. Dezember 2010 (2009)

	Anhang	2010	2009
in Tsd. €			
Betriebliche Tätigkeit			
Ergebnis vor Steuern		61.784	43.662
Bereinigung um zahlungsunwirksame Aufwendungen und Erträge			
Finanzergebnis		-1.056	-950
Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen		15.399	14.264
Ergebnis aus dem Abgang von immateriellen Vermögenswerten und Sachanlagen		-9	-17
Sonstige zahlungsunwirksame Aufwendungen und Erträge		3.308	-542
Veränderung des Nettovermögens			
Veränderung Vorräte		-14.215	-7.276
Veränderung Forderungen aus Lieferungen und Leistungen		-53.302	5.206
Veränderung Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		40.002	-3.939
Veränderung Abgrenzungsposten		451	9.534
Veränderung übriges Nettovermögen		19.520	803
Gezahlte Ertragssteuern		-12.768	-13.415
Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit	23	59.114	47.330
Investitionstätigkeit			
Auszahlungen für den Erwerb von konsolidierten Unternehmen abzüglich übernommener liquider Mittel		-5.898	-635
Einzahlung aus dem Verkauf von konsolidierten Unternehmen		520	1.000
Auszahlungen für Investitionen in immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen		-12.223	-13.644
Einzahlungen aus dem Verkauf von immateriellen Vermögenswerten und Sachanlagen		238	386
Auszahlungen für den Erwerb von Geld- und Wertpapieranlagen		-31.000	-17.977
Einzahlungen aus dem Verkauf von Geld- und Wertpapieranlagen sowie aus Rückzahlungen von langfristigen Vermögenswerten		6.777	43
Zahlungsausgleich aus der Absicherung der Nettoinvestitionen		-7.520	-665
Erhaltene Zinszahlungen		1.481	1.200
Cashflow aus Investitionstätigkeit	24	-47.625	-30.292
Finanzierungstätigkeit			
Auszahlungen für die Tilgung von Finanzverbindlichkeiten		-6.006	-10.290
Einzahlungen aus der Aufnahme von Finanzverbindlichkeiten		12.046	3.869
Dividendenausschüttung		-12.600	-12.445
Auszahlungen zum Erwerb eigener Aktien		0	-2.946
Einzahlungen aus dem Verkauf eigener Aktien		0	4.514
Geleistete Zinszahlungen		-613	-474
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	25	-7.173	-17.772
Wechselkursbedingte Veränderungen der liquiden Mittel		4.694	-99
Veränderung der liquiden Mittel		9.010	-833
Liquide Mittel zu Beginn der Periode		76.467	77.300
Liquide Mittel am Ende der Periode		85.477	76.467



Der Vorjahresausweis wurde angepasst, siehe Gliederungspunkt II. „Anpassung des Vorjahresausweises“, S. 141

KONZERN-ANHANG

I. ALLGEMEINE ANGABEN

Die Bechtle AG, Bechtle Platz 1, 74172 Neckarsulm, ist eine Aktiengesellschaft deutschen Rechts. Über ihre Tochtergesellschaften ist sie mit IT-Systemhäusern in Deutschland, Österreich und der Schweiz tätig sowie als IT-E-Commerce-Anbieter in 13 europäischen Ländern im IT-Handelsgeschäft aktiv und bietet so Unternehmenskunden herstellerübergreifend ein umfassendes Angebot rund um die IT-Infrastruktur und den IT-Betrieb aus einer Hand an.

Bechtle ist seit 2000 an der Börse im Prime Standard notiert und seit 2004 im Technologieindex TecDAX gelistet. Die Aktien der Gesellschaft werden an allen deutschen Börsen gehandelt.

Der Konzernabschluss der Bechtle AG für das Geschäftsjahr 2010 wurde am 3. März 2011 durch den Vorstand zur Veröffentlichung freigegeben (IAS 10.17).

Die Bechtle AG veröffentlichte eine Erklärung zum Corporate Governance Kodex gemäß § 161 des deutschen Aktiengesetzes. Der aktuelle Stand der Erklärung wurde auf der Unternehmens-Website veröffentlicht.

II. ZUSAMMENFASSUNG DER WESENTLICHEN BILANZIERUNGS-, BEWERTUNGS- UND KONSOLIDIERUNGSGRUNDSÄTZE

Grundlagen der Bilanzierung

Die Muttergesellschaft Bechtle AG ist als börsennotiertes Unternehmen gemäß § 315a Handelsgesetzbuch verpflichtet, den Konzernabschluss auf Basis der vom International Accounting Standards Board (IASB) veröffentlichten International Financial Reporting Standards (IFRS), wie sie in der EU anzuwenden sind aufzustellen. Alle für das Geschäftsjahr 2010 verpflichtend anzuwendenden International Financial Reporting Standards wurden übernommen. Die darüber hinaus vorzeitig angewandten International Financial Reporting Standards werden in den Angaben zu den neuen Rechnungslegungsverlautbarungen aufgeführt. Weiterhin wurden die nach § 315a Abs.1 Handelsgesetzbuch erforderlichen Angaben im Anhang dargestellt.

Der Konzernabschluss wurde grundsätzlich unter Zugrundelegung historischer Anschaffungs- oder Herstellungskosten aufgestellt. Ausnahmen bildeten Wertpapiere und derivative Finanzinstrumente, die zum beizulegenden Zeitwert bewertet wurden. Die Darstellung in der Bilanz unterscheidet zwischen kurz- und langfristigen Vermögenswerten und Schulden. Vermögenswerte und Schulden werden als kurzfristig klassifiziert, wenn sie innerhalb eines Jahres fällig werden. Aktive und passive latente Steuern sowie Rückstellungen aus leistungsorientierten Pensionsplänen werden als langfristige Posten dargestellt. Die Gewinn- und Verlustrechnung wurde nach dem Umsatzkostenverfahren aufgestellt. Der Konzernabschluss wurde in Euro aufgestellt und auf volle Tausend gerundet (Tsd. €). Abweichende Angaben werden explizit genannt.

Anpassung des Vorjahresausweises

In der Kapitalflussrechnung ist die Darstellung des Cashflows aus Investitionstätigkeit um die Position „Zahlungsausgleich aus der Absicherung der Nettoinvestitionen“ erweitert worden. Im Vorjahresausweis wurden Zahlungen in Höhe von 665 Tsd. €, welche in der Position „Veränderung übriges Nettovermögen“ enthalten waren, entsprechend angepasst.

Neue Rechnungslegungsverlautbarungen

Erstmals angewendete neue beziehungsweise geänderte Standards und Interpretationen. Im Berichtsjahr erstmals angewendet hat Bechtle die neuen beziehungsweise geänderten Standards und Interpretationen der nachfolgend genannten neuen Rechnungslegungsverlautbarungen, die vom IASB beziehungsweise IFRIC veröffentlicht und von der EU übernommen worden waren (sogenanntes „Endorsement“). Der entsprechenden EU-Verordnung entstammt auch das nachfolgend jeweils angegebene Datum zur verpflichtenden Anwendung („Inkrafttreten“):

Verlautbarung	Veröffentlichung durch das IASB/IFRIC	Endorsement	Inkrafttreten ¹
Im laufenden Geschäftsjahr erstmals anzuwendende Verlautbarungen			
„Geeignete Grundgeschäfte“ – Änderungen an IAS 39 „Finanzinstrumente: Ansatz und Bewertung“	31. Juli 2008	15. September 2009	1. Juli 2009
Änderungen zu IFRS 1 „Zusätzliche Ausnahmen für erstmalige Anwender“	23. Juli 2009	23. Juni 2010	1. Januar 2010
Änderung des IFRS 2 „Anteilsbasierte Vergütung“	18. Juni 2009	23. März 2010	1. Januar 2010
IFRIC 17 „Sachdividenden an Eigentümer“	27. November 2008	26. November 2009	1. November 2009
IFRIC 18 „Übertragung von Vermögenswerten durch einen Kunden“	29. Januar 2009	27. November 2009	1. November 2009
Änderungen an den IFRS: „Verbesserungen der International Financial Reporting Standards“ (IASB 2009)	16. April 2009	23. März 2010	1. Januar 2010
Vorzeitige freiwillige Anwendung von Verlautbarungen			
IAS 24 (überarbeitet) „Angaben über Beziehungen zu nahestehenden Unternehmen und Personen“ und Folgeänderung an IFRS 8 „Geschäftssegmente“	4. November 2009	19. Juli 2010	1. Januar 2011
Änderung an IAS 32 „Finanzinstrumente: Darstellung“	8. Oktober 2009	23. Dezember 2009	1. Februar 2010
Änderung an IFRS 1 „Begrenzte Befreiung erstmaliger Anwender von Vergleichsangaben nach IFRS 7“ und Folgeänderung an IFRS 7 „Finanzinstrumente: Angaben“	28. Januar 2010	30. Juni 2010	1. Juli 2010
Änderungen an IFRIC 14 „Vorauszahlungen im Rahmen von Mindestdotierungsverpflichtungen“	15. November 2009	19. Juli 2010	1. Januar 2011
IFRIC 19 „Tilgung finanzieller Verbindlichkeiten durch Eigenkapitalinstrumente“ und Folgeänderung an IFRS 1 „Erstmalige Anwendung der IFRS“	26. November 2009	23. Juli 2010	1. Juli 2010

¹Verpflichtend anzuwenden spätestens mit Beginn des ersten an oder nach diesem genannten Datum beginnenden Geschäftsjahres.

„Geeignete Grundgeschäfte – Änderungen an IAS 39 „Finanzinstrumente: Ansatz und Bewertung“: Die Änderungen ergänzen die Regelungen in den Bereichen der Designation von Inflationsrisiken als Grundgeschäft sowie der Designation von Sicherungsgeschäften zur Absicherung eines einseitigen Risikos. Es wird klargestellt, dass es zulässig ist, lediglich einen Teil der Änderungen des beizulegenden Zeitwerts oder der Cashflow-Schwankungen eines Finanzinstruments als Grundgeschäft zu designieren. Da bei Bechtle keine derartigen Sicherungsbeziehungen bestehen, haben sich aus der Anwendung des geänderten Standards keine Auswirkungen ergeben.

Änderungen zu IFRS 1 „Zusätzliche Ausnahmen für erstmalige Anwender“: Der geänderte Standard gewährt Unternehmen aus der Öl- und Gasindustrie und erstmaligen IFRS-Anwendern zusätzliche Ausnahmen bei der retrospektiven Anwendung aller zum Abschlussstichtag des ersten IFRS-Abschlusses geltenden Standards und Interpretationen. Entsprechend haben sich die Änderungen bei Bechtle nicht ausgewirkt.

Änderung des IFRS 2 „Anteilsbasierte Vergütung“: Die Änderung betrifft die Behandlung von aktienbasierten Zahlungsvereinbarungen, die unternehmenseigene Eigenkapitalinstrumente oder Eigenkapitalinstrumente eines Unternehmens desselben Konzerns beinhalten. Im Zuge der Änderungen werden IFRIC 8 und IFRIC 11 in den IFRS 2 integriert. Da bei Bechtle keine aktienbasierten Vergütungstransaktionen bestehen, hat die Anwendung des geänderten Standards zu keinen Auswirkungen geführt.

IFRIC 17 „Sachdividenden an Eigentümer“: Diese Interpretation regelt die Bilanzierung von Sachdividendenausschüttungen an Eigentümer. Geregelt werden durch diese Interpretation insbesondere der Zeitpunkt des Ansatzes der Dividendenverpflichtung und deren Bewertung. Dabei ist der Unterschiedsbetrag zwischen der geleisteten Dividende und dem Buchwert der ausgekehrten Vermögenswerte erfolgswirksam zu erfassen. Da Sachdividendenausschüttungen bei Bechtle weder erfolgt noch geplant sind, haben sich aus dieser Interpretation keine Auswirkungen ergeben.

IFRIC 18 „Übertragung von Vermögenswerten durch einen Kunden“: Die Interpretation regelt die Bilanzierung von Vermögenswerten, die ein Unternehmen von Kunden erhält, um diesen im Gegenzug Zugang zu Versorgungsgütern – wie z. B. Strom, Gas, Wasser – oder Dienstleistungen zu verschaffen. Die neuen Regelungen sind vor allem für Unternehmen der Versorgungswirtschaft relevant, können aber auch in anderen Branchen vorkommen, wenn z. B. bei der Auslagerung informationstechnologischer Prozesse der Kunde vorhandene Sachanlagen auf den Anbieter der ausgelagerten Tätigkeiten überträgt. In Ermangelung entsprechender Transaktionen – die auch bei Bechtle als Auftragnehmer nicht grundsätzlich ausgeschlossen werden können – hat sich diese Interpretation im vorliegenden Konzernabschluss nicht ausgewirkt.

Änderungen an den IFRS: „Verbesserungen der International Financial Reporting Standards“ (IASB 2009). Im Rahmen des jährlichen Änderungsverfahrens werden Änderungen von geringem Umfang und niedriger Dringlichkeit gesammelt und jährlich in einem einzigen sogenannten Sammelstandard – auch Omnibus-Standard genannt – herausgegeben. Bei den Änderungen handelt es sich im Wesentlichen um die Beseitigung von Inkonsistenzen zwischen verschiedenen Standards und ungenauen Formulierungen. Dieser zweite veröffentlichte Sammelstandard des jährlichen Aktualisierungsverfahrens enthält Änderungen an

diversen Standards und zwei Interpretationen sowie zugehörigen Anwendungsleitlinien. Es handelt sich dabei zum einen um rechnungslegungsrelevante Änderungen und zum anderen um terminologische oder redaktionelle Änderungen. Aus diesen Aktualisierungen haben für Bechtle keine Auswirkungen bzw. Änderungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage resultiert.

IAS 24 (überarbeitet) „Angaben über Beziehungen zu nahestehenden Unternehmen und Personen“ und Folgeänderung an IFRS 8 „Geschäftssegmente“. Mit der Überarbeitung soll insbesondere die Verständlichkeit und Eindeutigkeit des Standards erhöht werden, um damit eine einheitliche Anwendung in der Praxis sicherzustellen. Präzisiert wurde vor allem die Definition von nahestehenden Unternehmen und Personen, zudem wurde eine Erleichterungsvorschrift für Unternehmen, die unter einem maßgeblichen Einfluss der öffentlichen Hand stehen, eingeführt. Zur Gewährleistung der Kohärenz der IFRS wurde eine erforderliche Folgeänderung an IFRS 8 vorgenommen. Die Anwendung dieser Überarbeitung und Folgeänderung hat bei Bechtle nicht zu Auswirkungen bzw. Änderungen geführt.

Änderung an IAS 32 „Finanzinstrumente: Darstellung“. Die Änderung betrifft den Ausweis von Bezugsrechten, die in einer fremden Währung auf eine feste Anzahl eigener Anteile gewährt werden. Diese Bezugsrechte werden künftig als Eigenkapitalinstrumente ausgewiesen und nicht wie bisher als finanzielle Verbindlichkeiten. Da Bechtle keine Bezugsrechte auf eigene Anteile gewährt hat, haben sich aus der Anwendung des geänderten Standards keine Auswirkungen ergeben.

Änderung an IFRS 1 „Begrenzte Befreiung erstmaliger Anwender von Vergleichsangaben nach IFRS 7“ und Folgeänderung an IFRS 7 „Finanzinstrumente: Angaben“. Die Änderungen erlauben es IFRS-Erstanwendern, die für IFRS 7 geltenden Übergangsregelungen in Anspruch zu nehmen. Diese Bestimmungen befreien im ersten Jahr der Anwendung von der Pflicht, für die geforderten Angaben Vergleichsinformationen anzugeben. Bei Bechtle haben sich diese Änderungen entsprechend nicht ausgewirkt.

Änderungen an IFRIC 14 „Vorauszahlungen im Rahmen von Mindestdotierungsverpflichtungen“. Durch die Änderungen sollen nicht beabsichtigte Konsequenzen von IFRIC 14 bei der Behandlung von Beitragsvorauszahlungen in Fällen, in denen Mindestdotierungsverpflichtungen bestehen, beseitigt werden. Bei einer Mindestdotierungsverpflichtung für einen leistungsorientierten Plan muss eine entsprechende Vorauszahlung nach den vorliegenden Änderungen nun wie jede andere Vorauszahlung als Vermögenswert behandelt werden. Bei Bechtle bestehen keine Überschüsse aus einem Pensionsplan und kein entsprechend angesetzter Vermögenswert sowie auch keine Beitragsvorauszahlungen der genannten Art. Auswirkungen aus der Anwendung dieser Änderungen haben sich so keine ergeben.

IFRIC 19 „Tilgung finanzieller Verbindlichkeiten durch Eigenkapitalinstrumente“ und Folgeänderung an IFRS 1 „Erstmalige Anwendung der IFRS“. Diese Interpretation verdeutlicht die Anforderungen in den IFRS, wenn ein Unternehmen die Bedingungen einer finanziellen Verbindlichkeit mit dem Gläubiger neu aushandelt und der Gläubiger dabei Aktien oder andere Eigenkapitalinstrumente des Unternehmens zur vollen oder teilweisen Tilgung der finanziellen Verbindlichkeit akzeptiert. Da bei Bechtle bislang keine Tilgung finanzieller Verbindlichkeiten durch Eigenkapitalinstrumente erfolgt und auch für die Zukunft nicht geplant ist, hat sich die Interpretation nicht ausgewirkt.

Noch nicht angewendete neue beziehungsweise geänderte Standards und Interpretationen.

Das IASB und das IFRIC haben weitere Standards und Interpretationen verabschiedet, die noch nicht verpflichtend anzuwenden („Inkrafttreten“) beziehungsweise von der EU noch nicht anerkannt sind. Bei noch ausstehendem „Endorsement“ entstammt das genannte Datum zur verpflichtenden Anwendung den entsprechenden Verlautbarungen des IASB bzw. IFRIC. Im Falle eines anschließenden „Endorsement“ enthält die EU-Verordnung gegebenenfalls ein eigenes Datum zur verpflichtenden Anwendung. Bei noch fehlenden offiziellen deutschen Übersetzungen sind nachfolgend die originären englischen Bezeichnungen der Rechnungslegungsverlautbarungen genannt:

Verlautbarung	Veröffentlichung durch das IASB/IFRIC	Endorsement	Inkrafttreten ¹
Veröffentlichte Verlautbarungen, die noch nicht angewendet werden			
Änderungen an IAS 12 „Latente Steuern“	20. Dezember 2010	offen	1. Januar 2012
Änderungen an IFRS 1 „Erstmalige Anwendung der International Financial Reporting Standards“	20. Dezember 2010	offen	1. Juli 2011
Änderungen an IFRS 7 „Finanzinstrumente: Angaben“	7. Oktober 2010	offen	1. Juli 2011
IFRS 9 „Financial Instruments“	12. November 2009, 28. Oktober 2010	offen	1. Januar 2013
Änderungen an den IFRS: „Verbesserungen der International Financial Reporting Standards“ (IASB 2010)	6. Mai 2010	18. Februar 2011	1. Juli 2010 – 1. Januar 2011

¹Verpflichtend anzuwenden spätestens mit Beginn des ersten an oder nach diesem genannten Datum beginnenden Geschäftsjahres.

Änderungen an IAS 12 „Latente Steuern“. Diese Änderungen enthalten eine teilweise Klarstellung zur Behandlung temporärer steuerlicher Differenzen in Zusammenhang mit der Anwendung des Zeitwertmodells von IAS 40. Im Hinblick auf die bei als Finanzinvestition gehaltenen Immobilien oftmals schwierige Beurteilung, ob sich bestehende Differenzen im Rahmen der fortgeführten Nutzung oder im Zuge einer Veräußerung umkehren, sehen die Änderungen nun vor, dass grundsätzlich eine Veräußerung anzunehmen ist. Bechtle hält keine Immobilien als Finanzinvestition und hat auch keine entsprechenden Halteabsichten für die absehbare Zukunft. Aus der Anwendung dieser Änderungen sind daher bei Bechtle keine Auswirkungen zu erwarten.

Änderungen an IFRS 1 „Erstmalige Anwendung der International Financial Reporting Standards“. Die Änderungen ersetzen bisher bestehende Verweise auf festgelegte Anwendungszeitpunkte durch Verweis auf den Zeitpunkt des Übergangs auf IFRS. Daneben wird klargestellt, wie die Bilanzierung gemäß IFRS nach einer Periode, in der die IFRS aufgrund einer von drastischer Hochinflation geprägten funktionalen Währung nicht eingehalten werden konnten, wiederaufgenommen wird. Bechtle ist bereits IFRS-Anwender und eine Tätigkeit in Hochinflationländern ist weder gegeben noch in absehbarer Zukunft geplant. Entsprechend wird sich die Anwendung der Änderungen bei Bechtle nicht auswirken.

Änderungen an IFRS 7 „Finanzinstrumente: Angaben“. Die Änderungen bestimmen umfangreiche neue qualitative und quantitative Angaben zu übertragenen finanziellen Vermögenswerten, die nicht ausgebucht wurden, und zu dem am Berichtsstichtag bestehenden anhaltenden Engagement bei übertragenen finanziellen Vermögenswerten. Ein Transfer von finanziellen Vermögenswerten liegt beispielweise beim Verkauf von Forderungen aus Lieferungen und Leistungen (Factoring) oder bei Transaktionen mit sogenannten Asset-Backed-Securities (ABS) vor. Es sind zusätzliche Angabepflichten vorgesehen, um zum einen bei übertragenen, aber nicht oder nicht vollständig ausgebuchten finanziellen Vermögenswerten die Beziehung zwischen diesen Vermögenswerten und zugehörigen Verbindlichkeiten sowie zum anderen bei übertragenen und ausgebuchten finanziellen Vermögenswerten Art und Risiko aus dem anhaltenden Engagement zu zeigen. Die Anwendung der Änderungen und ihre Auswirkungen werden derzeit bei Bechtle überprüft. Von einem Einfluss auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage ist aber nicht auszugehen.

IFRS 9 „Financial Instruments“. IFRS 9 enthält einen neuen Ansatz zur Kategorisierung, Bewertung und Ausbuchung von finanziellen Vermögenswerten und Verbindlichkeiten. Der Abschluss dieses noch laufenden Projekts um IFRS 9 wird für Mitte des Jahres 2011 erwartet. Erst danach können die potenziellen Auswirkungen auf den Bechtle-Konzern sinnvoll untersucht und quantifiziert werden.

Änderungen an den IFRS: „Verbesserungen der International Financial Reporting Standards“ (IASB 2010). Im Rahmen des jährlichen Änderungsverfahrens werden Änderungen von geringem Umfang und niedriger Dringlichkeit gesammelt und jährlich in einem einzigen sogenannten Sammelstandard – auch Omnibus-Standard genannt – herausgegeben. Bei den Änderungen handelt es sich im Wesentlichen um die Beseitigung von Inkonsistenzen zwischen verschiedenen Standards und ungenauen Formulierungen. Dieser dritte veröffentlichte Sammelstandard des jährlichen Aktualisierungsverfahrens enthält Änderungen an diversen Standards und einer Interpretation sowie zugehörigen Anwendungsleitlinien. Es handelt sich dabei zum einen um rechnungslegungsrelevante Änderungen und zum anderen um terminologische oder redaktionelle Änderungen. Bechtle prüft derzeit noch die etwaigen Auswirkungen aus der Anwendung der Aktualisierungen. Es sind aber keine wesentlichen Auswirkungen zu erwarten.

Konsolidierungsgrundsätze

Der Konzernabschluss basiert auf den nach konzerneinheitlichen Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden erstellten Abschlüssen der Bechtle AG und der einbezogenen Tochterunternehmen. Die Kapitalkonsolidierung erfolgt durch Verrechnung der Beteiligungsbuchwerte mit dem anteiligen neu bewerteten Eigenkapital der Tochterunternehmen zum Zeitpunkt des Erwerbs. Positive Unterschiedsbeträge werden entsprechend IFRS 3.51 als Geschäfts- und Firmenwert angesetzt. Negative Unterschiedsbeträge sind nach IFRS 3.56 (b) erfolgswirksam in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst. Die Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung berücksichtigt die Ergebnisse der erworbenen Gesellschaften ab dem Erwerbszeitpunkt, d. h. ab dem Zeitpunkt, an dem der Konzern die Beherrschung erlangt. Die Einbeziehung in den Konzernabschluss endet, sobald die Beherrschung durch das Mutterunternehmen nicht mehr besteht.

Konzerninterne Gewinne und Verluste, Umsätze, Aufwendungen und Erträge sowie Forderungen und Verbindlichkeiten werden eliminiert. Auf die Konsolidierungsvorgänge werden die erforderlichen Steuerabgrenzungen vorgenommen.

Konsolidierungskreis

In den Konsolidierungskreis sind die Bechtle AG, Neckarsulm, und alle ihre mehrheitlich gehaltenen und beherrschten Tochtergesellschaften einbezogen. Die Bechtle AG hält an sämtlichen einbezogenen Gesellschaften unmittelbar oder mittelbar jeweils alle Anteile.

Eine Aufstellung der einbezogenen Tochterunternehmen ist in der Anlage A zu diesem Anhang zu finden.

Nachfolgend genannte Unternehmen wurden im Berichtsjahr erstmalig in den Konsolidierungskreis einbezogen:

Unternehmen	Sitz	Erstkonsolidierungszeitpunkt	Erwerb/Gründung
Bechtle direct Polska Sp. z. oo.	Wroctaw (Breslau), Polen	01.01.2010	Gründung
Bechtle Management E.u.r.l.	Molsheim, Frankreich	01.01.2010	Gründung
Bechtle Comsoft NV	Hamont-Achel, Belgien	09.02.2010	Gründung
ARP Management AG	Rotkreuz, Schweiz	14.06.2010	Gründung
intelligent IT solutions GmbH & Co. KG	Oldenburg	23.06.2010	Erwerb
intelligent IT solutions Beteiligungs-GmbH	Oldenburg	23.06.2010	Erwerb
Bechtle direct s.r.o.	Praha (Prag), Tschechien	05.08.2010	Gründung
HTH Consulting GmbH	St. Pölten, Österreich	18.08.2010	Erwerb
Comsoft direct s.r.l.	Bozen, Italien	26.08.2010	Gründung
Bechtle-Comsoft GmbH	Neckarsulm	23.09.2010	Gründung
SolidPro Informationssysteme GmbH	Langenau	05.10.2010	Erwerb
Comsoft direct SLU	Madrid, Spanien	21.10.2010	Gründung

Weitere Angaben zu den erworbenen Unternehmen befinden sich in Gliederungspunkt VIII. „Akquisitionen und Kaufpreisallokation“.

Die im Geschäftsjahr 2010 neu gegründeten Unternehmen hatten keinen wesentlichen Einfluss auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns.

Währungsumrechnung

Die Tochtergesellschaften von Bechtle führen ihre Bücher in der lokalen Währung, mit Ausnahme der Bechtle Holding Schweiz AG, die als nichtoperative, reine Holdinggesellschaft mit hohen liquiden Mitteln in EUR ihre funktionale Währung im Vorjahr von CHF in EUR umgestellt hat. Geschäftsvorfälle in fremder Währung werden mit dem Stichtagskurs zum Tag der Transaktion umgerechnet. Am Abschlusstag werden monetäre Vermögenswerte und Schulden zum Stichtagskurs bewertet, nicht monetäre Bilanzposten werden mit dem Kurs am Tag der Transaktion umgerechnet. Kursgewinne und -verluste, die durch Wechselkurschwankungen bei Fremdwährungstransaktionen entstehen, werden ergebniswirksam erfasst. Abweichend davon werden Währungsumrechnungsdifferenzen, die auf Nettoinvestitionen in einen ausländischen Geschäftsbetrieb einer Tochtergesellschaft beruhen, erfolgsneutral in einem separaten Posten im Eigenkapital erfasst.

Im Rahmen der Konsolidierung werden Vermögenswerte und Schulden zum Stichtagskurs in die funktionale Währung Euro gemäß IAS 21 umgerechnet. Die Erlös- und Aufwandskonten werden zum Durchschnittskurs des Berichtsjahres umgerechnet. Das Eigenkapital wird auf der Basis historischer Kurse ermittelt. Hieraus resultierende Umrechnungsdifferenzen werden in einem separaten Posten im Eigenkapital ausgewiesen.

Die Wechselkurse wichtiger Währungen veränderten sich zum Euro wie folgt:

	Währung	Stichtagskurs		Durchschnittskurs	
		2010	2009	2010	2009
Schweiz	CHF	1,25	1,48	1,38	1,51
Großbritannien	GBP	0,86	0,89	0,86	0,89
USA	USD	1,34	1,44	1,33	1,39

Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze

Umsatzrealisierung. Die Umsatzerlöse enthalten Verkäufe von IT-Produkten sowie Dienstleistungen. Umsätze werden gemäß IAS 18 zum beizulegenden Zeitwert des erhaltenen oder zu beanspruchenden Entgelts abzüglich gewährter Skonti und Rabatte bewertet.

Umsätze aus dem Verkauf von IT-Produkten werden erfasst, wenn die maßgeblichen Risiken und Chancen, die mit dem Eigentum der verkauften Waren und Erzeugnisse verbunden sind, auf den Käufer übergehen, die Höhe der Umsatzerlöse verlässlich bestimmt werden kann und es hinreichend wahrscheinlich ist, dass dem Konzern der wirtschaftliche Nutzen zufließen wird.

Umsätze aus Dienstleistungen werden nach der Erbringung der Leistung beziehungsweise nach der Abnahme durch den Kunden erfasst. Erlöse aus angearbeiteten Dienstleistungen werden entsprechend dem Fertigstellungsgrad am Bilanzstichtag erfasst, soweit das Ergebnis verlässlich geschätzt werden kann. Der Fertigstellungsgrad wird in Abhängigkeit des zugrunde liegenden Vertrages auf Basis der erbrachten Arbeitsleistung oder als Verhältnis der zum Stichtag angefallenen Kosten zu den geschätzten Gesamtkosten bestimmt. Sofern das Ergebnis der angearbeiteten Dienstleistungen nicht verlässlich geschätzt werden kann, werden diese nur in Höhe der angefallenen Aufwendungen erfasst, die wahrscheinlich einbringlich sind.

Wartungsverträge und andere im Voraus fakturierte Leistungen werden unter Berücksichtigung der bereits erbrachten Leistung über die Laufzeit abgegrenzt.

Forschungs- und Entwicklungskosten. Mit Ausnahme der Entwicklungskosten, die im Zusammenhang mit der Erstellung selbst genutzter oder zum Verkauf bestimmter Software anfallen, sind keine wesentlichen Forschungs- und Entwicklungskosten zu verzeichnen. Wir verweisen dazu auf unsere Ausführungen zu selbst erstellter Software.

Leasing. Als Leasingverhältnis gilt eine Vereinbarung, bei der der Leasinggeber dem Leasingnehmer gegen eine Zahlung oder eine Reihe von Zahlungen das Recht auf Nutzung eines Vermögenswerts für einen vereinbarten Zeitraum überträgt. Die Feststellung, ob eine Vereinbarung ein Leasingverhältnis enthält, wird auf Basis des wirtschaftlichen Gehalts der Vereinbarung getroffen.

Bei Finanzierungs-Leasingverträgen wird dem Leasingnehmer das wirtschaftliche Eigentum in den Fällen zugerechnet, in denen er im Wesentlichen alle Chancen und Risiken trägt, die mit dem Eigentum verbunden sind (IAS 17). Ist der Bechtle-Konzern Leasingnehmer, wird der Leasinggegenstand zu Anschaffungskosten beziehungsweise zum niedrigeren Barwert der Mindestleasingzahlungen aktiviert und gleichzeitig bei den Verbindlichkeiten passiviert. Der Leasinggegenstand wird linear entsprechend der wirtschaftlichen Nutzungsdauer oder über die kürzere Laufzeit des Leasingvertrags abgeschrieben. Ist der Bechtle-Konzern Leasinggeber, wird eine Leasingforderung in Höhe des Nettoinvestitionswertes erfasst.

Bei Operating-Leasingverhältnissen werden die zu zahlenden Leasingraten beim Leasingnehmer als Aufwand und beim Leasinggeber als Ertrag erfasst.

Ergebnis je Aktie. Das Ergebnis je Stammaktie (Earnings per Share oder EPS) wird gemäß IAS 33 berechnet. IAS 33 schreibt die Darstellung des Ergebnisses je Aktie für alle Gesellschaften, die Stammaktien ausgegeben haben, vor. Das Ergebnis je Aktie ist das auf die Aktionäre der Bechtle AG entfallende Ergebnis nach Steuern geteilt durch den gewichteten Durchschnitt der ausstehenden Stammaktien.

Geschäfts- und Firmenwerte sowie sonstige immaterielle Vermögenswerte. Geschäfts- und Firmenwerte aus einem Unternehmenszusammenschluss werden bei erstmaligem Ansatz zu Anschaffungskosten bewertet, die sich als der Überschuss der Anschaffungskosten des Unternehmenszusammenschlusses über den vom Erwerber gemäß IFRS 3 angesetzten Anteil an dem beizulegenden Nettozeitwert der identifizierbaren Vermögenswerte, Schulden und Eventualschulden darstellen. Die bei einem Unternehmenszusammenschluss identifizierten Geschäfts- und Firmenwerte stellen eine Zahlung dar, die in der Erwartung künftigen wirtschaftlichen Nutzens aus Vermögenswerten, die nicht einzeln identifiziert oder getrennt angesetzt werden können, geleistet wurde.

Geschäfts- und Firmenwerte werden gemäß IFRS 3 nicht abgeschrieben. Stattdessen werden sie gemäß IAS 36 mindestens jährlich auf Wertminderung überprüft.

Sonstige immaterielle Vermögenswerte umfassen in der Bechtle-Gruppe Marken, Kundenstämme, erworbene Software, selbst erstellte Software, Kundenserviceverträge und Wettbewerbsverbote.

Im Rahmen von Unternehmensakquisitionen erworbene Marken werden in der Höhe bewertet, die dem aus den Markennamensrechten resultierenden Nutzen entspricht. Es ist von einer unbegrenzten Nutzungsdauer auszugehen, da es nach einer Analyse aller relevanten Faktoren keine vorhersehbare Begrenzung der Periode gibt, in der diese Markennamensrechte voraussichtlich Netto-Cashflows für den Bechtle-Konzern erzeugen werden. Folglich dürfen die Markennamensrechte gemäß IAS 38 nicht abgeschrieben werden, sondern sind gemäß IAS 36 mindestens jährlich auf Wertminderung zu überprüfen.

Kundenstämme werden zu Anschaffungskosten bewertet. Im Rahmen von Unternehmensakquisitionen erworbene Kundenstämme werden in der Höhe bewertet, die dem aus den Kundenstämmen resultierenden Nutzen entspricht. Kundenstämme werden linear über einen Zeitraum abgeschrieben, der vom erwarteten Nutzen für das Unternehmen abhängt. Grundsätzlich wird von langfristigen Kundenbeziehungen ausgegangen. Die erwartete Nutzungsdauer liegt zwischen fünf und zehn Jahren.

Erworbene Software wird zu Anschaffungskosten bewertet und linear über eine Nutzungsdauer von drei bis acht Jahren abgeschrieben.

Selbst erstellte Software wird unter den Voraussetzungen des IAS 38 aktiviert, soweit sowohl die technische Realisierbarkeit als auch die Vermarktung der neu entwickelten Produkte sichergestellt sind, dem Konzern daraus ein wirtschaftlicher Nutzen zufließt und entweder die eigene Nutzung oder die Vermarktung vorgesehen ist. Die Aktivierung erfolgt zu Anschaffungs- und Herstellungskosten, die alle direkt zurechenbaren Einzelkosten sowie angemessene Zuschläge für Gemeinkosten und Abschreibungen beinhalten. Die Kosten, die im Zeitraum vor der technischen Durchführbarkeit anfallen, werden als Forschungskosten sofort als Aufwand erfasst. Die lineare Abschreibung dieser aktivierten Kosten erfolgt ab dem Zeitpunkt der wirtschaftlichen Nutzung des Vermögenswertes über eine Nutzungsdauer von drei bis fünf Jahren. Die Abschreibungen werden entsprechend ihrer Entstehung in den Umsatz-, Vertriebs- und Verwaltungskosten ausgewiesen.

Kundenserviceverträge werden zu Anschaffungskosten bewertet. Im Rahmen von Unternehmensakquisitionen erworbene Kundenserviceverträge werden in der Höhe bewertet, die dem aus den Kundenserviceverträgen resultierenden Nutzen entspricht. Kundenserviceverträge werden über ihre jeweilige Restlaufzeit entsprechend dem aus ihnen resultierenden Nutzen abgeschrieben.

Wettbewerbsverbote werden zu Anschaffungskosten bewertet. Im Rahmen von Unternehmensakquisitionen erworbene Wettbewerbsverbote werden in der Höhe bewertet, die dem aus den Wettbewerbsverboten resultierenden Nutzen entspricht. Wettbewerbsverbote werden linear über einen Zeitraum abgeschrieben, der vom erwarteten Nutzen für das Unternehmen abhängt. Grundsätzlich wird von langfristigen Wettbewerbsverboten ausgegangen. Die erwartete Nutzungsdauer liegt zwischen einem und zwei Jahren.

Bei Geschäfts- und Firmenwerten sowie bei sonstigen immateriellen Vermögenswerten mit unbegrenzter Nutzungsdauer wird ein Werthaltigkeitstest mindestens jährlich durchgeführt. Bei immateriellen Vermögenswerten mit begrenzter Nutzungsdauer und Sachanlagen wird ein Werthaltigkeitstest vorgenommen, wenn Ereignisse oder Veränderungen eintreten, die auf eine geminderte Werthaltigkeit hindeuten. Dabei wird zur Prüfung der Werthaltigkeit im Bechtle-Konzern grundsätzlich der nach der Discounted-Cashflow-Methode ermittelte Nutzungswert herangezogen. Basis hierfür ist die vom Management erstellte aktuelle Planung für die nächsten drei Geschäftsjahre. Die Planungsprämissen werden jeweils an den aktuellen Erkenntnisstand auf Basis intern und extern verfügbarer Informationen angepasst. Dabei werden angemessene Annahmen zu makroökonomischen Trends sowie historische Entwicklungen berücksichtigt. Für die Ermittlung der Cashflows werden grundsätzlich die erwarteten Wachstumsraten der betreffenden Märkte zugrunde gelegt.

Der Abschreibungsbedarf entspricht dem Betrag, um den der Buchwert des Vermögenswerts den Fair Value übersteigt. Zum Zweck der Werthaltigkeitstests bei Geschäfts- und Firmenwerten werden diese ihren entsprechenden Cash-Generating Units zugeteilt. Im Bechtle-Konzern gibt es zwei Cash-Generating Units, die identisch mit den beiden Segmenten IT-Systemhaus & Managed Services und IT-E-Commerce aus der Segmentberichterstattung sind. Vermögenswerte, die nicht länger dem Geschäftsbetrieb zu dienen bestimmt sind, werden zum Buchwert oder niedrigeren beizulegenden Wert abzüglich Veräußerungskosten bewertet.

Sachanlagevermögen

Die Sachanlagen werden zu Anschaffungskosten bewertet und um planmäßige Abschreibungen vermindert. Soweit erforderlich werden außerplanmäßige Wertminderungen vorgenommen. Die planmäßige Abschreibung erfolgt zeitanteilig und hauptsächlich linear auf Grundlage der voraussichtlichen wirtschaftlichen Nutzungsdauer. Den planmäßigen Abschreibungen liegen folgende Nutzungsdauern zugrunde:

Büromaschinen	3 – 5 Jahre
Betriebs- und Geschäftsausstattung	5 – 20 Jahre
Fuhrpark	3 – 6 Jahre
Gebäude	25 – 50 Jahre

Geringwertige Vermögenswerte des Sachanlagevermögens werden im Jahr des Zugangs voll abgeschrieben und als Abgang ausgewiesen. Kosten für Instandhaltung werden zum Zeitpunkt ihres Entstehens erfolgswirksam erfasst.

Erstreckt sich die Bauphase eines Vermögenswertes über einen längeren Zeitraum, werden direkt zurechenbare Fremdkapitalkosten grundsätzlich gemäß IAS 23 aktiviert. Aufgrund der Finanzstruktur der Bechtle-Gruppe waren im Geschäftsjahr keine Fremdkapitalkosten zu aktivieren.

Latente Steuern

Latente Steuern werden gemäß IAS 12 auf alle temporären Differenzen zwischen den Buchwerten in der Konzern-Bilanz und den steuerlichen Wertansätzen der Vermögenswerte und Schulden (Liability Method) sowie für steuerliche Verlustvorträge gebildet.

Aktive latente Steuern für Bilanzierungs- und Bewertungsunterschiede sowie für steuerliche Verlustvorträge werden nur insoweit angesetzt, als mit hinreichender Wahrscheinlichkeit davon ausgegangen werden kann, dass diese Unterschiede in der Zukunft zur Realisierung des entsprechenden Vorteils führen. Eine Verrechnung von aktiven latenten Steuern mit passiven latenten Steuern erfolgt, soweit eine Identität der Steuergläubiger besteht. Der Ermittlung werden die im Jahr der Umkehrung geltenden Steuersätze zugrunde gelegt. Änderungen der Steuersätze werden berücksichtigt, soweit sie verabschiedet sind.

Vorräte

Die Bewertung der Handelswaren erfolgt gemäß IAS 2 zu den durchschnittlichen Anschaffungskosten (Durchschnittsmethode). Soweit erforderlich werden Abschläge auf den niedrigeren realisierbaren Nettoveräußerungswert vorgenommen. Diese Abschläge berücksichtigen neben der verlustfreien Bewertung alle sonstigen Bestandsrisiken. Sofern die Gründe, die zu einer Abwertung der Vorräte in der Vergangenheit führten, nicht länger bestehen, wird eine Wertaufholung vorgenommen.

Die im Vorratsvermögen ausgewiesenen angearbeiteten Dienstleistungen werden in Höhe der angefallenen und wahrscheinlich einbringbaren Aufwendungen bewertet.

Eigene Aktien

Die Gesamtkosten der erworbenen eigenen Aktien werden offen in einem separaten Posten als Kürzung des Eigenkapitals ausgewiesen. Die Anzahl ausstehender, d.h. sich im Umlauf befindlicher Aktien der Gesellschaft verringert sich entsprechend der Anzahl eigener Anteile. Unverändert bleibt dabei die Anzahl begebener, d.h. emittierter Aktien. Bei der Wiederveräußerung eigener Aktien entstehende Gewinne oder Verluste werden entsprechend IAS 32.33 erfolgsneutral mit der Kapitalrücklage verrechnet. Bei der Ein-

ziehung erworbener eigener Aktien waren im Vorjahr das Gezeichnete Kapital um den eingezogenen Anteil am Grundkapital entsprechend gekürzt und die Kapitalrücklagen um denselben Betrag erhöht (§237 Abs.5 AktG) sowie die Gewinnrücklagen schließlich um die Gesamtkosten der eingezogenen erworbenen eigenen Anteile reduziert worden.

Pensionsrückstellungen

Die Bilanzierung und Bewertung von Verpflichtungen für Pensionen erfolgt gemäß IAS 19. Zu unterscheiden sind dabei grundsätzlich beitrags- und leistungsorientierte Pensionspläne.

Bei beitragsorientierten Plänen treffen den Arbeitgeber über die regelmäßige Entrichtung bestimmter Beiträge hinaus keinerlei Verpflichtungen. Zur Bewertung von Verpflichtungen oder Aufwendungen sind daher keine versicherungsmathematischen Annahmen erforderlich. Versicherungsmathematische Gewinne oder Verluste können nicht entstehen. Bechtle hat keine beitragsorientierten Pensionspläne in nennenswertem Umfang.

Dagegen sind die aus leistungsorientierten Plänen resultierenden Verpflichtungen mittels versicherungsmathematischer Annahmen und Berechnungen unter Berücksichtigung biometrischer Rechnungsgrundlagen zu bewerten. Dabei können versicherungsmathematische Gewinne oder Verluste auftreten.

Bechtle erfasst die versicherungsmathematischen Gewinne und Verluste nicht gemäß der sogenannten Korridormethode (IAS 19.92), sondern gemäß IAS 19.93A stets in voller Höhe in der Periode, in der sie anfallen, erfolgsneutral nach Berücksichtigung latenter Steuern direkt im Eigenkapital (sonstiges Ergebnis innerhalb Gewinnrücklagen). Somit sind sämtliche bis zum Bilanzstichtag angefallenen versicherungsmathematischen Gewinne und Verluste vollständig im Eigenkapital erfasst und ausgewiesen. Bei Anwendung der Korridormethode würde nur ein bestimmter Teil der versicherungsmathematischen Gewinne und Verluste in der betreffenden Berichtsperiode erfolgswirksam erfasst werden.

Sonstige Rückstellungen

Sonstige Rückstellungen werden gebildet, sofern gegenüber Dritten eine gegenwärtige Verpflichtung aus einem vergangenen Ereignis besteht. Deren Höhe muss zuverlässig geschätzt werden können und sie muss eher wahrscheinlich als unwahrscheinlich zu einem Abfluss künftiger Ressourcen führen. Rückstellungen werden nur für rechtliche und faktische Verpflichtungen gegenüber Dritten gebildet. Rückstellungen werden mit dem Betrag angesetzt, der zum Bilanzstichtag die bestmögliche Schätzung des Ausgabenbetrags darstellt, der zur Erfüllung der gegenwärtigen Verpflichtung voraussichtlich erforderlich ist.

Sonstige Rückstellungen für Garantien werden entsprechend für die voraussichtliche Inanspruchnahme auf Basis von unternehmensspezifischen Erfahrungssätzen und der Umsätze gebildet.

Langfristige Rückstellungen mit einer Laufzeit von mehr als einem Jahr werden unter Zugrundelegung der entsprechenden Zinssätze auf den Bilanzstichtag abgezinst, sofern der Zinseffekt wesentlich ist.

Abgrenzungsposten

Der Abgrenzungsposten beinhaltet bei Bechtle sämtliche Umsatz- und Ertragsabgrenzungen. Dies beinhaltet insbesondere Anzahlungen und passive Rechnungsabgrenzungsposten auf Wartungsverträge und Garantieleistungen. Die Bewertung erfolgt in Höhe der noch zu erbringenden Leistungen.

Finanzinstrumente

Finanzinstrumente sind Verträge, die gleichzeitig bei einem Unternehmen zu einem finanziellen Vermögenswert und bei einem anderen zu einer finanziellen Verbindlichkeit führen. Dazu gehören sowohl originäre Finanzinstrumente (z.B. Forderungen oder Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen) als auch derivative Finanzinstrumente (Geschäfte zur Absicherung gegen Wertänderungsrisiken).

Nach IAS 39 werden folgende Kategorien von Finanzinstrumenten unterschieden:

- Für Handelszwecke gehaltene Vermögenswerte mit erfolgswirksamer Bewertung zum beizulegenden Zeitwert (held for trading)
- bis zur Endfälligkeit zu haltende Finanzinvestitionen (held to maturity)
- ausgereichte Kredite und Forderungen (loans and receivables)
- zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte (available for sale)
- finanzielle Verbindlichkeiten zu fortgeführten Anschaffungskosten (financial liabilities at amortised cost)
- finanzielle Vermögenswerte und Verbindlichkeiten zum beizulegenden Zeitwert (financial assets and liabilities at fair value through profit or loss)

Finanzinstrumente werden, soweit nicht anders angegeben, zum beizulegenden Zeitwert angesetzt. Der beizulegende Zeitwert eines originären Finanzinstruments ist in der Regel der am Markt erzielbare Preis, d. h. der Preis, zu dem das Finanzinstrument zwischen voneinander unabhängigen Parteien innerhalb einer Transaktion frei gehandelt werden kann. Käufe und Verkäufe von finanziellen Vermögenswerten werden grundsätzlich zum Erfüllungstag bilanziert. Ausgereichte Kredite und Forderungen werden zu fortgeführten Anschaffungskosten bilanziert.

Von der Möglichkeit, finanzielle Vermögenswerte oder Verbindlichkeiten bei ihrem erstmaligen Ansatz als erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert zu bewertende finanzielle Vermögenswerte beziehungsweise Verbindlichkeit zu designieren, hat die Bechtle-Gruppe bislang keinen Gebrauch gemacht.

Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie sonstige Vermögenswerte

Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie sonstige Vermögenswerte werden zu fortgeführten Anschaffungskosten unter Berücksichtigung angemessener Abschläge für alle erkennbaren Einzelrisiken bewertet. Langfristige Forderungen mit einer Restlaufzeit von mehr als einem Jahr werden unter Zugrundelegung der entsprechenden Zinssätze auf den Bilanzstichtag abgezinst. Auch das allgemeine Kreditrisiko wird, sofern nachweisbar, durch entsprechende Wertkorrekturen berücksichtigt.

Wertminderungen von Forderungen aus Lieferungen und Leistungen werden grundsätzlich über Wertberichtigungskonten vorgenommen. Die Entscheidung, ob ein Ausfallrisiko mittels eines Wertberichtigungskontos oder über eine direkte Minderung der Forderung berücksichtigt wird, hängt vom Grad der Verlässlichkeit der Beurteilung der Risikosituation sowie den unterschiedlichen ggf. landesspezifischen Rahmenbedingungen ab. Diese Beurteilung obliegt den einzelnen Portfolioverantwortlichen.

Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen enthalten in der Bechtle-Gruppe ausschließlich Finanzinstrumente. Die sonstigen Vermögenswerte enthalten auch nichtfinanzielle Vermögenswerte.

Geld- und Wertpapieranlagen

Geldanlagen, bestehend aus Termingeldanlagen und ähnlichen Geldanlagen bei Banken und anderen Finanzdienstleistungsinstituten mit ursprünglichen Fälligkeiten von mehr als drei Monaten ab dem Tag des Erwerbs, werden als finanzieller Vermögenswert zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet.

Wertpapiere werden grundsätzlich als zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte klassifiziert und zum beizulegenden Zeitwert bewertet. Die Erstbewertung erfolgt zum Erfüllungstag. Änderungen des beizulegenden Zeitwerts werden erfolgsneutral im Eigenkapital abgegrenzt und erst bei Veräußerung sowie dauerhafter oder wesentlicher Wertminderung erfolgswirksam erfasst. Wertaufholungen zuvor erfolgswirksam erfasster Wertminderungen werden bis zur erfolgswirksamen Realisierung durch Verkauf erfolgsneutral im Eigenkapital abgegrenzt.

Liquide Mittel

Die liquiden Mittel werden als finanzieller Vermögenswert zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet. Sie beinhalten laufende Guthaben bei Kreditinstituten und Kassenbestände sowie kurzfristig liquidierbare Geldanlagen mit ursprünglichen Fälligkeiten von bis zu drei Monaten ab dem Tag des Erwerbs.

Finanzverbindlichkeiten, Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie sonstige Verbindlichkeiten

Mit Ausnahme der Verbindlichkeiten aus Finanzderivaten werden Verbindlichkeiten zu fortgeführten Anschaffungskosten passiviert. Langfristige Verbindlichkeiten mit einer Laufzeit von mehr als einem Jahr werden unter Zugrundelegung der entsprechenden Zinssätze auf den Bilanzstichtag abgezinst.

Finanzverbindlichkeiten und Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen enthalten in der Bechtle-Gruppe ausschließlich Finanzinstrumente. Die sonstigen Verbindlichkeiten enthalten auch nichtfinanzielle Vermögenswerte.

Derivate Finanzinstrumente werden als Vermögenswerte oder Verbindlichkeiten bilanziert. Sämtliche derivativen Finanzinstrumente werden nach der Methode der Bilanzierung zum Erfüllungstag zum beizulegenden Zeitwert angesetzt. Die beizulegenden Zeitwerte werden mithilfe standardisierter finanzmathematischer Verfahren (Mark-to-Market-Methode) oder Marktwerte ermittelt.

Die Bechtle-Gruppe bedient sich Zinsswaps, um das aus zukünftigen Zinssatzschwankungen resultierende Zinsänderungsrisiko bei Finanzschulden zu vermindern. Die Änderungen des beizulegenden Zeitwerts werden bei den als wirksamen Cashflow-Hedge zu klassifizierenden Zinsswaps erfolgsneutral unter Berücksichtigung der darauf entfallenden latenten Steuern gebucht. Der Marktwert von Zinsswaps bestimmt sich durch Abzinsung der erwarteten zukünftigen Zahlungsströme über die Restlaufzeit des Kontrakts auf Basis aktueller Marktzinsen und der Zinsstrukturkurve. Die Erfassung von Änderungen des beizulegenden Zeitwerts, die dem unwirksamen Sicherungsinstrument zuzurechnen sind, erfolgt erfolgswirksam über die Gewinn- und Verlustrechnung.

Devisentermingeschäfte und Devisenswaps zur Absicherung von Forderungen oder Verbindlichkeiten (= Grundgeschäft) in fremder Währung werden als Fair-Value-Hedge bewertet. Ein Fair-Value-Hedge sichert den beizulegenden Zeitwert von bilanzierten Vermögenswerten und Schulden. Die Änderung des Zeitwerts des Devisentermingeschäfts sowie die Marktwertänderung des Grundgeschäfts, die auf dem abgesicherten Risiko basiert, werden zeitgleich ergebniswirksam erfasst.

Absicherungen von Nettoinvestitionen in ausländische Konzerngesellschaften dienen der Absicherung des Fremdwährungsrisikos aus Tochtergesellschaften mit von der Konzernwährung Euro abweichenden funktionalen Währungen. Gewinne oder Verluste aus dem Sicherungsgeschäft, die dem wirksamen Teil der Sicherungsgeschäfte zuzurechnen sind, werden erfolgsneutral im sonstigen Ergebnis erfasst. Gewinne oder Verluste, die dem unwirksamen Teil des Sicherungsinstruments zuzurechnen sind, werden in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst.

Gewinne und Verluste aus der Veränderung des beizulegenden Zeitwerts derivativer Finanzinstrumente, die nicht im Rahmen des Hedge Accounting nach IAS 39 bilanziert sind, werden sofort in der Gewinn- und Verlustrechnung mit ihrem Marktwert berücksichtigt.

ZUSAMMENFASSUNG AUSGEWÄHLTER BEWERTUNGSMETHODEN

Position	Bewertungsmethoden
Aktiva	
Geschäfts- und Firmenwerte	Anschaffungskosten (Folgebewertung: Impairment-Test)
Sonstige immaterielle Vermögenswerte	
Kundenstämme	(Fortgeführte) Anschaffungskosten
Marken	Anschaffungskosten (Folgebewertung: Impairment-Test)
Kundenserviceverträge	(Fortgeführte) Anschaffungskosten
Erworbene Software	(Fortgeführte) Anschaffungskosten
Selbst erstellte Software	(Fortgeführte) Herstellungskosten der Entwicklung auf Basis direkt zurechenbarer (Einzel- und Gemein-)Kosten
Sachanlagevermögen	(Fortgeführte) Anschaffungskosten
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	(Fortgeführte) Anschaffungskosten
Sonstige Vermögenswerte	(Fortgeführte) Anschaffungskosten Beizulegender Zeitwert (Derivate)
Vorräte	Niedrigerer Wert aus Anschaffungskosten und Nettoveräußerungswert
Geld- und Wertpapieranlagen	
„Kredite und Forderungen“	(Fortgeführte) Anschaffungskosten
„zur Veräußerung verfügbar“	Erfolgsneutral zum Fair Value
Liquide Mittel	(Fortgeführte) Anschaffungskosten
Passiva	
Pensionsrückstellungen	Projizierte Einmalbeitragsmethode (IAS 19.64 ff.) mittels versicherungsmathematischer Gutachten
Sonstige Rückstellungen	Erfüllungsbetrag (mit höchster Eintrittswahrscheinlichkeit)
Finanzverbindlichkeiten	(Fortgeführte) Anschaffungskosten
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	(Fortgeführte) Anschaffungskosten
Sonstige Verbindlichkeiten	(Fortgeführte) Anschaffungskosten bzw. Erfüllungsbetrag Beizulegender Zeitwert (Derivate)
Abgrenzungsposten	Erfüllungsbetrag

Ermessensentscheidungen, Schätzungen und Annahmen

Die Erstellung des Konzernabschlusses erfordert Einschätzungen und Annahmen des Vorstands, die sich auf die ausgewiesene Höhe des Vermögens, der Schulden, der Erträge und Aufwendungen im Konzernabschluss sowie den Ausweis der sonstigen finanziellen Verpflichtungen und Eventualschulden auswirken. Durch die mit diesen Annahmen und Schätzungen verbundene Unsicherheit können Ergebnisse entstehen, die in zukünftigen Perioden zu erheblichen Anpassungen des Buchwerts der betroffenen Vermögenswerte und Schulden führen. Alle Schätzungen und Annahmen basieren jeweils auf dem aktuellen Kenntnisstand und sind nach bestem Wissen getroffen, um ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage des Konzerns zu vermitteln. Im Wesentlichen sind die nachfolgenden Sachverhalte betroffen:

Der **Werthaltigkeitstest für die Geschäfts- und Firmenwerte, die sonstigen immateriellen Vermögenswerte und Sachanlagen** erfordert zur Bestimmung deren Nutzungswertes Schätzungen der künftigen Cashflows des Vermögenswertes oder der zahlungsmittelgenerierenden Einheit sowie die Wahl eines

angemessenen Abzinsungssatzes zur Ermittlung des Barwerts dieser Cashflows. Für die Schätzungen der zukünftigen Cashflows sind langfristige Ertragsprognosen vor dem Hintergrund der wirtschaftlichen Rahmenbedingungen und der Entwicklung der Branche zu treffen.

Beim erstmaligen Ansatz von im Rahmen von Akquisitionen erworbenen **Kundenstämmen, Kundenserviceverträgen und Wettbewerbsverboten** ist die Bewertung ebenfalls mit Schätzungen zur Bestimmung der Nutzungswerte verbunden.

Die planmäßigen Abschreibungen von **Sachanlagevermögen** erfordern Einschätzungen und Annahmen bei der Festlegung konzerneinheitlicher wirtschaftlicher Nutzungsdauern der Vermögenswerte.

Zur Bewertung der aktiven und passiven **latenten Steuern** des Konzerns sind wesentliche Beurteilungen erforderlich. Insbesondere die aktiven latenten Steuern auf steuerliche Verlustvorträge erfordern Einschätzungen über die Höhe und Zeitpunkte des künftig zu versteuernden Einkommens sowie der zukünftigen Steuerplanungsstrategien. Unsicherheiten bestehen weiterhin bezüglich zukünftiger Änderungen des Steuerrechts. Wenn Zweifel an der Realisierbarkeit der Verlustvorträge bestehen, werden diese nicht angesetzt oder wertberichtigt.

Die **Vorräte** enthalten Wertberichtigungen auf den niedrigeren realisierbaren Nettoveräußerungswert. Die Höhe der Wertberichtigungen erfordert Einschätzungen und Annahmen über den voraussichtlich zu erzielenden Verkaufserlös.

Für zweifelhafte **Forderungen** werden Wertberichtigungen gebildet, um erwarteten Verlusten Rechnung zu tragen, die aus der Zahlungsunfähigkeit von Kunden resultieren. Grundlage für die Beurteilung der Angemessenheit der Wertberichtigungen auf Forderungen sind die Struktur der Fälligkeit der Forderungssalden, Erfahrungen bezüglich der Ausbuchung von Forderungen in der Vergangenheit, die Einschätzung der Kundenbonität sowie Veränderungen im Zahlungsverhalten.

Die Bewertung von **Pensionen und ähnlichen Personalverpflichtungen** beruht auf Annahmen über die zukünftige Entwicklung bestimmter Faktoren. Diese Faktoren umfassen unter anderem versicherungsmathematische Annahmen wie z. B. den Diskontierungszinssatz, erwartete Wertsteigerungen des Planvermögens, erwartete Gehalts- und Rentensteigerungen, Sterblichkeitsraten und frühestes Rentenalter. Entsprechend der langfristigen Ausrichtung solcher Pläne unterliegen solche Schätzungen wesentlichen Unsicherheiten.

Ansatz und Bewertung der **Rückstellungen** sind in erheblichem Umfang mit Einschätzungen verbunden. Die Beurteilung der Quantifizierung der möglichen Höhe von Zahlungsverpflichtungen beruht auf der jeweiligen Situation und dem Sachverhalt. Für Verpflichtungen werden Rückstellungen gebildet, wenn Verluste drohen, diese wahrscheinlich sind und deren Höhe verlässlich geschätzt werden kann.

Die Feststellung, ob eine Vereinbarung ein **Leasingverhältnis** enthält, erfordert eine Einschätzung, ob die Erfüllung der vertraglichen Vereinbarung von der Nutzung eines bestimmten Vermögenswerts oder bestimmter Vermögenswerte abhängig ist und ob die Vereinbarung ein Recht auf die Nutzung des Vermögenswerts einräumt.

III. WEITERE ERLÄUTERUNGEN ZUR GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG

1 Umsatzerlöse

In den Umsatzerlösen in Höhe von 1.722.919 Tsd. € (Vorjahr: 1.379.307 Tsd. €) werden die den Kunden berechneten Entgelte für Lieferungen und Leistungen – vermindert um Erlösschmälerungen und Skonti – ausgewiesen.

Kunden sind grundsätzlich (branchenunabhängig) nur gewerbliche Endabnehmer und öffentliche Auftraggeber.

Im Geschäftssegment IT-E-Commerce werden dabei grundsätzlich ausschließlich IT-Handelsumsätze erzielt. Im Geschäftssegment IT-Systemhaus & Managed Services bestehen die Umsatzerlöse ganz überwiegend aus IT-Handelsumsätzen und zu einem Anteil von rund 20 Prozent aus IT-Dienstleistungsumsätzen. Eine genauere betragsmäßige Aufteilung in Handel und Dienstleistung ist aufgrund der teilweise sehr engen Verflechtung des Verkaufs von Handelswaren und Dienstleistungen sowie der häufig im Projektgeschäft nicht eindeutig erfassten Trennung nicht möglich. Bezüglich des Dienstleistungsanteils im Segment IT-Systemhaus & Managed Services gab es von der genannten Größenordnung her keine Veränderung gegenüber dem Vorjahr.

Die genaue betragsmäßige Aufgliederung der Umsatzerlöse nach Geschäftssegmenten und Regionen ergibt sich aus den Segmentinformationen (Gliederungspunkt VII.).

2 Aufwandsgliederung

in Tsd. €

	Umsatzkosten		Vertriebskosten		Verwaltungskosten	
	2010	2009	2010	2009	2010	2009
Materialaufwand	1.338.651	1.043.059	0	0	0	0
Personalaufwand	109.517	102.418	73.339	65.664	58.564	52.336
Abschreibungen	6.717	6.388	4.143	3.861	4.539	4.015
Sonstige betriebliche Aufwendungen	31.555	27.905	21.533	18.419	22.898	19.820
Gesamtaufwendungen	1.486.440	1.179.770	99.015	87.944	86.001	76.171

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen enthalten im Wesentlichen Aufwendungen für Büro- und Gebäudemieten in Höhe von 18.672 Tsd. € (Vorjahr: 17.827 Tsd. €), Fahrzeugkosten in Höhe von 16.250 Tsd. € (Vorjahr: 14.597 Tsd. €), Kommunikationskosten in Höhe von 4.643 Tsd. € (Vorjahr: 4.377 Tsd. €), Marketingkosten in Höhe von 3.791 Tsd. € (Vorjahr: 3.230 Tsd. €), Rechts- und Beratungskosten in Höhe von 3.110 Tsd. € (Vorjahr: 2.287 Tsd. €) und sonstige im Rahmen der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit anfallende Kosten.

3 Sonstige betriebliche Erträge

Die sonstigen betrieblichen Erträge setzen sich wie folgt zusammen:

	in Tsd. €	
	2010	2009
Marketingzuschüsse und sonstige Vergütungen von Lieferanten	5.719	5.276
Erträge aus Währungsumrechnungsdifferenzen	2.300	918
Erträge aus dem Betrieb einer Photovoltaikanlage	196	213
Erträge aus dem Abgang von Vermögenswerten des Sachanlagevermögens und immateriellen Vermögenswerten	135	96
Mieterträge	121	79
Übrige	794	708
Sonstige betriebliche Erträge	9.265	7.290

Unter Verrechnung der in den Umsatz-, Vertriebs- und Verwaltungskosten erfassten Aufwendungen aus der Währungsumrechnung ergibt sich im Berichtsjahr netto ein Ertrag von 314 Tsd. € (Vorjahr: 150 Tsd. €).

Die übrigen sonstigen betrieblichen Erträge enthalten im Wesentlichen Schadensersatzleistungen, Versicherungserstattungen, Kostenweiterbelastungen sowie Erträge aus der Kontenbereinigung.

4 Finanzerträge und Finanzaufwendungen

Die Finanzerträge in Höhe von 1.727 Tsd. € (Vorjahr: 1.503 Tsd. €) enthalten Zinserträge in Höhe von 1.606 Tsd. € (Vorjahr: 1.503 Tsd. €) und Kursgewinne aus dem Verkauf von als zur Veräußerung verfügbar (available for sale) klassifizierten Wertpapieren in Höhe von 121 Tsd. €. Die Finanzaufwendungen in Höhe von 671 Tsd. € (Vorjahr: 553 Tsd. €) beinhalten Zinsaufwendungen in Höhe von 594 Tsd. € (Vorjahr: 553 Tsd. €) sowie Wertberichtigungen in Höhe von 72 Tsd. € und Kursverluste aus dem Verkauf in Höhe von 5 Tsd. € von als zur Veräußerung verfügbar (available for sale) klassifizierten Wertpapieren.

5 Steuern vom Einkommen und vom Ertrag

Als Ertragssteuern sind die gezahlten und geschuldeten Steuern vom Einkommen und vom Ertrag sowie die latenten Steuerabgrenzungen ausgewiesen.

Der Steueraufwand setzt sich wie folgt zusammen:

	in Tsd. €	
	2010	2009
Gezahlte bzw. geschuldete Steuern		
Deutschland	11.242	10.510
Übrige Länder	4.700	3.823
Latente Steuern		
aus zeitlichen Bewertungsunterschieden	-726	-251
aus Verlustvorträgen	146	-4.678
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	15.362	9.404

Die Abstimmung zwischen den tatsächlichen Steueraufwendungen und dem Betrag, der sich unter Berücksichtigung eines gewichteten inländischen und ausländischen Steuersatzes von rund 27 Prozent (Vorjahr: rund 28 Prozent) auf den Gewinn vor Ertragssteuern ergibt, stellt sich für das Berichtsjahr wie folgt dar:

	in Tsd. €	
	2010	2009
Ergebnis vor Steuern	61.784	43.662
Erwarteter Steueraufwand	16.391	12.100
Steuerfreie Erträge	-12	-30
Steuersatzänderung auf latente Steuern	-173	-4
Steueraufwand frühere Jahre	101	592
Steuerertrag frühere Jahre	-415	-69
Nicht abzugsfähige Aufwendungen	690	770
Nutzung bislang nicht erfasster Verlustvorträge	-2.625	-4.777
Nicht angesetzte latente Steuern auf Verlustvorträge des laufenden Jahres	597	300
Abwertung bislang angesetzter latenter Steuern auf Verlustvorträge	474	418
Sonstige	334	104
Tatsächlicher Steueraufwand	15.362	9.404

6 Ergebnis je Aktie

Die folgende Tabelle zeigt die Berechnung des Ergebnisses nach Steuern, welches den Aktionären der Bechtle AG zusteht:

	2010	2009
Ergebnis nach Steuern (Tsd. €)	46.422	34.258
Durchschnittliche Anzahl ausstehender Aktien (Stück)	21.000.000	20.853.034
Ergebnis je Aktie (€)	2,21	1,64

Das Ergebnis je Aktie ist gemäß IAS 33 aus dem Ergebnis nach Steuern (den Aktionären der Bechtle AG zusteht) und der Anzahl der im Jahresdurchschnitt im Umlauf befindlichen Aktien ermittelt. Eigene Aktien verringern entsprechend die Anzahl ausstehender Aktien. Das unverwässerte Ergebnis je Aktie ist identisch mit dem verwässerten Ergebnis je Aktie.

IV. WEITERE ERLÄUTERUNGEN ZUR BILANZ

7 Geschäfts- und Firmenwerte

Die einzelnen Veränderungen der Geschäfts- und Firmenwerte im Berichtsjahr sowie deren Zuordnung zu den beiden Cash-Generating Units zeigt die nachfolgende Tabelle.

	in Tsd. €		
	IT-System- haus & Managed Services	IT- E-Commerce	Konzern
Cash-Generating Unit			
Stand 01.01.2010	78.423	27.972	106.395
Zugänge aus Akquisitionen	5.105	0	5.105
intelligent IT Solutions GmbH & Co. KG	1.110	0	1.110
HTH Consulting GmbH	732	0	732
SolidPro Informationssysteme GmbH	3.263	0	3.263
Währungsumrechnungsdifferenzen	2.092	2.243	4.335
Stand 31.12.2010	85.620	30.215	115.835

Die bisherigen Werthaltigkeitsprüfungen der Geschäfts- und Firmenwerte gemäß IAS 36 ergaben weder für die Cash-Generating Unit IT-Systemhaus & Managed Services noch für die Cash-Generating Unit IT-E-Commerce einen Abwertungsbedarf.

Den im Rahmen der Werthaltigkeitstests ermittelten Nutzungswerten für die Geschäfts- und Firmenwerte wurden in den beiden Cash-Generating Units Diskontierungszinssätze (nach Steuern) in Höhe von rund 8,5 Prozent (Vorjahr: rund 8,7 Prozent) zugrunde gelegt, die der geforderten Kapitalrendite beziehungsweise den Kapitalkosten im Bechtle-Konzern entsprechen. Die verwendeten Cashflow-Prognosen basieren auf vom Management genehmigten individuellen Umsatz- und Kostenplanungen, die so auch in die variablen Vergütungssysteme für die Führungskräfte einfließen und in Übereinstimmung mit den externen Informationsquellen und Vergangenheitserfahrungen stehen. Bezüglich des Planungsprozesses und den Erwartungen wird auf den Konzernlagebericht verwiesen (Kapitel „Unternehmenssteuerung“ und „Prognosebericht“). Dies gilt so explizit für beide Cash-Generating Units gleichermaßen. Die Wachstumsraten für die in der weiteren Zukunft liegenden Jahre sind sicherheitshalber durchgängig sehr risikoavers mit Werten nahe 0 Prozent veranschlagt. Die im Berichtsjahr ermittelten Nutzungswerte übersteigen die bilanzierten Geschäfts- und Firmenwerte sehr deutlich. Durch Sensitivitätsanalysen wurde festgestellt, dass auch bei innerhalb eines realistischen Rahmens deutlich abweichenden Schlüsselannahmen kein Wertminderungsbedarf bei den Geschäfts- und Firmenwerten vorliegen würde.

Weitere Einzelheiten zu den im Berichtsjahr neu entstandenen Geschäfts- und Firmenwerten aus Akquisitionen sind in Gliederungspunkt VIII. „Akquisitionen und Kaufpreisallokation“ dargestellt.

Die Entwicklung der Geschäfts- und Firmenwerte ist des Weiteren in den Anlagen B und C zum Anhang abgebildet.

8 Sonstige immaterielle Vermögenswerte

	in Tsd. €	
	31.12.2010	31.12.2009
Marken	3.421	2.889
Kundenstämme	8.761	9.053
Erworbene Software	2.500	2.847
Selbst erstellte Software	141	143
Kundenserviceverträge	2.170	0
Wettbewerbsverbote	705	0
Sonstige immaterielle Vermögenswerte	17.698	14.932

Die einzige bilanzierte Marke ARP hat eine unbegrenzte Nutzungsdauer und ist der Cash-Generating Unit IT-E-Commerce zuzuordnen.

Der im Rahmen der Werthaltigkeitstests zur Ermittlung der Nutzungswerte für die Marke verwendete Diskontierungszinssatz spiegelt die vermögenswertspezifischen Risiken wider und wurde im Hinblick auf eine besonders vorsichtige Wertermittlung mit einem konkreten Wert von 15 Prozent nach Steuern relativ hoch angesetzt. Den verwendeten Cashflow-Prognosen liegen vom Management genehmigte Umsatz- und Kostenplanungen zu Grunde. Weitergehende Wachstumsraten werden nur in inflationsausgleichender Höhe veranschlagt. Im Berichtsjahr wie in den Vorjahren überstieg der für die Marke ermittelte Nutzungswert den Bilanzwert. Durch Sensitivitätsanalysen wurde festgestellt, dass auch bei innerhalb eines realistischen Rahmens abweichenden Schlüsselannahmen kein Wertminderungsbedarf bei der Marke ARP vorliegen würde.

	in Tsd. €
	2010
Kundenstämme	
Buchwert (31.12.2010)	8.761
Verbleibende Restnutzungsdauer (gewichteter Durchschnitt)	2,2 Jahre
Kumulierte planmäßige Abschreibungen	17.016
Kumulierte Wertminderungen nach IAS 36	0
Währungsumrechnungsdifferenzen der kumulierten Abschreibungen	1.334
Planmäßige Abschreibung 2010	3.705

Die Entwicklung der sonstigen immateriellen Vermögenswerte ist im Einzelnen in den Anlagen B und C zum Anhang dargestellt.

9 Sachanlagevermögen

	in Tsd. €	
	31.12.2010	31.12.2009
Grundstücke und Bauten	10.802	11.050
Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	18.294	16.690
Anzahlungen und Anlagen im Bau	66	0
Sachanlagevermögen	29.162	27.740

Außerplanmäßige Abschreibungen auf das Sachanlagevermögen wurden nur in unwesentlicher Höhe vorgenommen.

Im Sachanlagevermögen zum 31. Dezember 2010 sind wie im Vorjahr keine geleaste Vermögenswerte nach IAS 17.20 beziehungsweise IAS 17.25 (Finanzierungsleasing) enthalten.

Die Entwicklung des Sachanlagevermögens ist im Einzelnen in den Anlagen B und C zum Anhang dargestellt.

10 Latente Steuern

Nachstehend werden die Bestände der aktiven und passiven Steuerlatenzen dargestellt. Neben Veränderungen des laufenden Jahres enthalten diese auch im Rahmen der Erstkonsolidierung erworbener Unternehmen zu erfassende latente Steuern sowie Steuereffekte aus erfolgsneutralen Eigenkapitalveränderungen.

	in Tsd. €	
	31.12.2010	31.12.2009
Verlustvorträge	7.138	7.092
Pensionsrückstellungen	2.274	1.726
Sonstige Rückstellungen	636	707
Sachanlagen	343	226
Übrige	261	123
Aktive latente Steuern	10.652	9.874

	in Tsd. €	
	31.12.2010	31.12.2009
Geschäfts- und Firmenwerte	7.808	6.841
Immaterielle Vermögenswerte	3.511	2.642
Vorräte	654	551
Sachanlagen	357	496
Forderungen	355	531
Sonstige Rückstellungen	271	334
Beteiligungen	138	140
Übrige	115	63
Passive latente Steuern	13.209	11.598

Ausschlaggebend für die Beurteilung der Werthaltigkeit aktiver latenter Steuern ist die Einschätzung des Managements zur Realisierung der aktiven latenten Steuern. Dies ist abhängig von der Entstehung künftiger steuerpflichtiger Gewinne, in denen sich steuerliche Bewertungsunterschiede umkehren und steuerliche Verlustvorträge geltend gemacht werden können.

Die inländischen Verlustvorträge gelten nach den derzeitigen steuerlichen Bestimmungen als unbefristet. Die eingeschränkte Nutzung von Verlustverrechnungsmöglichkeiten (Mindestbesteuerung) im deutschen Steuerrecht sowie zeitliche Befristungen der ausländischen Verlustvorträge wurden bei der Beurteilung der Werthaltigkeit aktiver latenter Steuern auf Verlustvorträge berücksichtigt.

Bisher noch nicht genutzte Verlustvorträge, für die in der Bilanz kein latenter Steueranspruch angesetzt wurde, bestanden in Höhe von 1.661 Tsd. € (Vorjahr: 8.254 Tsd. €) für Körperschaftsteuer, 3.375 Tsd. € (Vorjahr: 9.156 Tsd. €) für Gewerbesteuer und 6.031 Tsd. € (Vorjahr: 8.128 Tsd. €) für Verluste von ausländischen Gesellschaften. Von den nicht genutzten ausländischen Verlustvorträgen verfallen 1.986 Tsd. € (Vorjahr: 2.782 Tsd. €) innerhalb eines Zeitraums von zwei Jahren.

Der latente Steueraufwand wurde aufgrund von in 2010 umgesetzten konzerninternen Umstrukturierungen durch den Ansatz bisher nicht genutzter steuerlicher Verlustvorträge um 2.625 Tsd. € (Vorjahr: 4.777 Tsd. €) gemindert. Hierbei handelt es sich in Höhe von 2.159 Tsd. € (Vorjahr: 4.777 Tsd. €) um Verlustvorträge aus Unternehmenszusammenschlüssen aus Vorjahren.

Zum 31. Dezember 2010 waren wie im Vorjahr keine latenten Steuerschulden für Steuern auf nicht abgeführte Gewinne von Tochtergesellschaften von Bechtle erfasst, da diese Gewinne entweder keiner entsprechenden Besteuerung unterliegen oder auf unbestimmte Zeit reinvestiert werden sollen.

Die temporären Differenzen im Zusammenhang mit Anteilen an Tochtergesellschaften, für die keine Steuerschulden bilanziert wurden, belaufen sich insgesamt auf 7.611 Tsd. € (Vorjahr: 6.050 Tsd. €).

Von den in der Bilanz erfassten latenten Steuern wurden insgesamt 593 Tsd. € eigenkapitalerhöhend (Vorjahr: 47 Tsd. € eigenkapitalmindernd) erfasst, ohne die Gewinn- und Verlustrechnung zu beeinflussen.

11 Vorräte

Der Lagerbestand der Gesellschaft setzt sich wie folgt zusammen:

	in Tsd. €	
	31.12.2010	31.12.2009
Handelswaren	76.375	59.014
Angearbeitete Dienstleistungen	1.329	1.266
Anzahlungen auf Vorräte	145	30
Wertberichtigungen	-2.793	-1.946
Vorräte	75.056	59.322

Der Buchwert der wertberichtigten Vorräte belief sich zum 31. Dezember 2010 auf 1.570 Tsd. € (Vorjahr: 1.797 Tsd. €). Im Geschäftsjahr wurden Wertberichtigungen in Höhe von 847 Tsd. € aufwandswirksam (Vorjahr: 92 Tsd. €) erfasst.

Der Bilanzansatz der angearbeiteten Dienstleistungen entspricht den angefallenen Auftragskosten.

12 Forderungen aus Lieferungen und Leistungen

in Tsd. €

	31.12.2010		31.12.2009	
	kurzfristig	langfristig	kurzfristig	langfristig
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, brutto	252.113	231	186.310	145
Wertberichtigungen	-3.067	0	-2.331	0
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	249.046	231	183.979	145

Die Fälligkeitsstruktur der kurzfristigen Forderungen aus Lieferungen und Leistungen stellt sich zum Bilanzstichtag wie folgt dar:

in Tsd. €

	Buchwert	Ganz bzw. teilweise einzelwertberichtigt	Einzelwertberichtigung	Pauschalisierte Einzelwertberichtigung	Nicht überfällig und nicht wertberichtigt	Überfällig und nicht wertberichtigt				
						weniger als 30 Tage	zwischen 31 und 60 Tagen	zwischen 61 und 90 Tagen	zwischen 91 und 180 Tagen	größer 180 Tage
31.12.2010										
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	249.046	1.040	-923	-2.144	190.586	53.644	4.983	1.248	394	218
31.12.2009										
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	183.979	884	-783	-1.548	141.803	38.793	3.138	1.147	433	112

Die Gesellschaft gewährt branchen- und landesübliche Zahlungsziele. Hinsichtlich des weder wertgeminderten noch überfälligen Bestands der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen deuten zum Abschlussstichtag keine Anzeichen darauf hin, dass die Schuldner ihren Zahlungsverpflichtungen nicht nachkommen werden.

Die Forderungen der Gesellschaft sind mit Ausnahme der geschäftsüblichen Eigentumsvorbehalte nicht besichert. Das Unternehmen trägt damit das Risiko, dass es in Höhe der Buchwerte zu Forderungsausfällen kommt. Die Gesellschaft musste in der Vergangenheit Ausfälle von untergeordneter Bedeutung seitens Einzelkunden oder Kundengruppen hinnehmen. Zur Abdeckung des allgemeinen Kreditrisikos werden angemessene Wertberichtigungen nach den Erfahrungen der Vergangenheit vorgenommen.

Die Wertberichtigungen auf Forderungen aus Lieferungen und Leistungen entwickelten sich wie folgt:

in Tsd. €

	2010	2009
Stand der Wertberichtigungen am 1. Januar	2.331	2.816
Kursdifferenzen/Konsolidierung	236	2
Verbrauch	359	516
Auflösungen	311	775
Zuführungen (Aufwendungen für Wertberichtigungen)	1.170	804
Stand der Wertberichtigungen am 31. Dezember	3.067	2.331

Der Gesamtbetrag der Zuführung von 1.170 Tsd. € (Vorjahr: 804 Tsd. €) setzt sich zusammen aus Zuführungen aufgrund von Einzelwertberichtigungen in Höhe von 535 Tsd. € (Vorjahr: 546 Tsd. €) und pauschalierten Einzelwertberichtigungen in Höhe von 635 Tsd. € (Vorjahr: 258 Tsd. €).

Aufwendungen aus der sofortigen Ausbuchung von Forderungen aus Lieferungen und Leistungen bestehen in Höhe von 353 Tsd. € (Vorjahr: 448 Tsd. €). Erträge aus dem Zahlungseingang auf ausgebuchte Forderungen bestehen nur in unwesentlicher Höhe.

Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen werden für die Angaben nach IFRS 7 wie im Vorjahr in voller Höhe der Klasse „Forderungen aus Lieferungen und Leistungen“ zugeordnet.

13 Geld- und Wertpapieranlagen

	in Tsd. €			
	31.12.2010		31.12.2009	
	kurzfristig	langfristig	kurzfristig	langfristig
Geldanlagen	12.935	15.000	15.049	3.000
Wertpapieranlagen	684	15.654	461	0
Geld- und Wertpapieranlagen	13.619	30.654	15.510	3.000

Der Buchwert der Geldanlagen enthält Zinsabgrenzungen in Höhe von 235 Tsd. € (Vorjahr: 49 Tsd. €).

Weitere Angaben zu den zum beizulegenden Zeitwert anzusetzenden Wertpapieren zeigt nachfolgende Tabelle:

	in Tsd. €	
	31.12.2010	31.12.2009
Anschaffungskosten	16.135	445
Buchwert	16.338	461
Unrealisierte Kursgewinne	59	121
Unrealisierte Kursverluste	-72	-105
Zinsabgrenzung	216	0

Die unrealisierten Kursgewinne sind erfolgsneutral im sonstigen Ergebnis erfasst. Die unrealisierten Kursverluste betreffen aufwandswirksam erfasste wesentliche Wertminderungen (IAS 39.67 ff.).

Für die Angaben nach IFRS 7 werden die Finanzinstrumente in Höhe von 27.935 Tsd. € (Vorjahr: 18.049 Tsd. €) der Klasse „Geldanlagen“ und in Höhe von 16.338 Tsd. € (Vorjahr: 461 Tsd. €) der Klasse „Wertpapieranlagen“ zugeordnet.

14 Sonstige Vermögenswerte

Die sonstigen Vermögenswerte setzen sich wie folgt zusammen:

	in Tsd. €			
	31.12.2010		31.12.2009	
	kurzfristig	langfristig	kurzfristig	langfristig
Rückvergütung und sonstige Forderungen gegen Lieferanten	12.733	0	13.689	0
Mietkautionen	87	819	124	557
Ausgereichtes Darlehen an eine Vermietungsgesellschaft	38	676	0	750
Forderungen an Personal	181	89	89	55
Versicherungserstattungen	118	0	119	0
Zinsswap	103	0	0	0
Zinsabgrenzungen	9	0	280	0
Arbeitsbeschaffungsreserven (Sperrkonto Schweiz)	0	0	0	820
Forderungen aus Verkauf TomTech	0	0	521	0
Übrige	625	0	313	16
Summe der Finanzinstrumente	13.894	1.584	15.135	2.198
Rechnungsabgrenzungsposten für Kundenwartungsverträge	3.143	264	0	0
Rechnungsabgrenzungsposten	1.609	22	1.465	55
Ansprüche aus Sozialkassen	1.559	0	1.300	0
Vorauszahlungen	1.065	0	1.065	0
Umsatzsteuerforderung	534	0	125	0
Forderungen aus sonstigen Steuern	76	0	131	0
Summe der anderen Vermögenswerte	7.986	286	4.086	55
Sonstige Vermögenswerte	21.880	1.870	19.221	2.253

Die sonstigen Vermögenswerte der Gesellschaft sind nicht besichert. Das Unternehmen trägt damit das Risiko, dass es in Höhe der Buchwerte zu Forderungsausfällen kommen kann.

Die in den sonstigen kurzfristigen Vermögenswerten enthaltenen Finanzinstrumente weisen zum jeweiligen Bilanzstichtag folgende Fälligkeiten auf:

	Buchwert	in Tsd. €					
		Nicht überfällig	Überfällig				
			weniger als 30 Tage	zwischen 31 und 90 Tagen	zwischen 91 und 180 Tagen	zwischen 181 und 360 Tagen	über 360 Tage
31.12.2010 Finanzinstrumente	13.894	13.666	90	120	9	7	2
31.12.2009 Finanzinstrumente	15.135	14.739	317	25	10	12	32

Zum Abschlussstichtag deuten keine Anzeichen darauf hin, dass die Schuldner der nicht überfälligen Vermögenswerte ihren Zahlungsverpflichtungen nicht nachkommen werden.

Die in den sonstigen Vermögenswerten enthaltenen Finanzinstrumente werden für die Angaben nach IFRS 7 in Höhe von 15.375 Tsd. € der Klasse „Sonstige finanzielle Vermögenswerte“ (Vorjahr: 17.333 Tsd. €) und in Höhe von 103 Tsd. € der Klasse „Finanzderivate“ (Vorjahr: 0 Tsd. €) zugeordnet.

15 Liquide Mittel

Die liquiden Mittel in Höhe von 85.477 Tsd. € (Vorjahr: 76.467 Tsd. €) beinhalten laufende Guthaben bei Kreditinstituten und Kassenbestände sowie kurzfristig liquidierbare Geldanlagen mit ursprünglichen Fälligkeiten von weniger als drei Monaten ab dem Tag des Erwerbs.

Die liquiden Mittel werden für die Angaben nach IFRS 7 wie im Vorjahr in voller Höhe der Klasse „Liquide Mittel“ zugeordnet.

16 Eigenkapital

Die Entwicklung des Konzerneigenkapitals ist in der Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung als expliziter Abschlussbestandteil vor dem Konzern-Anhang dargestellt.

Gezeichnetes Kapital

Das Grundkapital der Gesellschaft zum 31. Dezember 2010 ist unverändert gegenüber dem 31. Dezember 2009 in 21.000.000 voll einbezahlte, ausgegebene Stammaktien, mit einem rechnerischen Nennwert von 1,00 €, eingeteilt. Jede Aktie gewährt eine Stimme.

Im Vorjahr war das Grundkapital durch Einziehung von 200.000 Stückaktien in vereinfachter Form nach § 237 Abs. 3 Nr. 2 AktG von 21.200.000 € auf 21.000.000 € herabgesetzt worden. Gemäß § 237 Abs. 5 AktG war in Höhe des auf die eingezogenen Aktien entfallenden Anteils am Grundkapital ein Betrag von 200.000 € der Kapitalrücklage zugeführt worden.

Genehmigtes und bedingtes 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 von der Hauptversammlung am 11. Juni 2004 bis zum 10. Juni 2009 entsprechend erteilte Ermächtigung wurde durch Beschluss der Hauptversammlung vom 16. Juni 2009 aufgehoben.

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, zehn 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 zehn 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

Kapitalrücklagen

Die Kapitalrücklagen enthalten im Wesentlichen das Ausgabeaufgeld (Agio) aus durchgeführten Kapitalerhöhungen und beliefen sich zum 31. Dezember 2010 unverändert gegenüber dem 31. Dezember 2009 auf 145.228 Tsd. €.

Im Vorjahr war ein Anstieg um 1.774 Tsd. € erfolgt, der in Höhe von 200 Tsd. € aus der Einziehung eigener Aktien und in Höhe von 1.574 Tsd. € aus der Wiederveräußerung eigener Aktien resultiert hatte.

Gewinnrücklagen

Angesammelte Gewinne. Auf der Hauptversammlung vom 16. Juni 2010 wurde beschlossen, für das Geschäftsjahr 2009 eine Dividende in Höhe von 0,60 € je dividendenberechtigter Stückaktie auszuschütten. Die Zahlung der Dividende erfolgte am 17. Juni 2010. Die ausgezahlte Dividendensumme betrug 12.600 Tsd. € (Vorjahr: 12.445 Tsd. €).

Dividenden dürfen nur aus dem Bilanzgewinn und den Gewinnrücklagen der Gesellschaft geleistet werden, wie sie im Jahresabschluss der Bechtle AG nach deutschem Handelsrecht ausgewiesen sind. Diese Beträge weichen von der Summe aus den Eigenkapitalien ab, wie sie im Konzernabschluss nach IFRS dargestellt sind. Die Festlegung der Ausschüttung künftiger Dividenden wird gemeinsam von Vorstand und Aufsichtsrat der Gesellschaft vorgeschlagen und von der Hauptversammlung beschlossen. Bestimmende Faktoren sind insbesondere die Profitabilität, die Finanzlage, der Kapitalbedarf, die Geschäftsaussichten sowie die allgemeinen wirtschaftlichen Rahmenbedingungen der Gesellschaft. Da die Strategie des Unternehmens auf internes und externes Wachstum ausgelegt ist, werden hierfür Investitionen notwendig sein, die – soweit möglich – intern finanziert werden sollen. Der Vorstand beschloss, 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 dividendenberechtigter Stückaktie zu verwenden.

Neben der ausbezahlten Dividendensumme veränderten sich die Gewinnrücklagen im Berichtsjahr noch um das aus dem Ergebnis nach Steuern (46.422 Tsd. €) und dem sonstigen Ergebnis (2.700 Tsd. €) bestehende Gesamtergebnis in Höhe von 49.122 Tsd. €. Entsprechend beliefen sich die Gewinnrücklagen zum 31. Dezember 2010 auf 205.255 Tsd. € (Vorjahr: 168.733 Tsd. €). Im Vorjahr war neben der Dividendenaus-schüttung und der Veränderung aus dem Gesamtergebnis (34.389 Tsd. €) noch eine Einziehung eigener Aktien (-2.253 Tsd. €) erfolgt.

Kumuliertes erfolgsneutrales Ergebnis. Zum Bilanzstichtag setzte sich das kumulierte erfolgsneutrale Ergebnis wie folgt zusammen:

	in Tsd. €	
	31.12.2010	31.12.2009
Versicherungsmathematische Gewinne und Verluste aus Pensionsrückstellungen	-14.071	-9.163
Ertragssteuereffekte	2.528	1.915
Nichtrealisierte Gewinne und Verluste aus Wertpapieren	59	121
Ertragssteuereffekte	-5	-30
Nichtrealisierte Gewinne und Verluste aus Finanzderivaten	-239	-389
Ertragssteuereffekte	69	114
Währungsumrechnungsdifferenzen von Nettoinvestitionen in ausländische Geschäftsbetriebe	0	5
Ertragssteuereffekte	0	0
Absicherungen von Nettoinvestitionen in ausländische Geschäftsbetriebe	-8.185	-665
Ertragssteuereffekte	2.383	194
Währungsumrechnungsdifferenzen	15.559	3.296
Kumuliertes erfolgsneutrales Ergebnis	-1.902	-4.602

Entsprechend belief sich das sonstige Ergebnis innerhalb des Gesamtergebnisses im Berichtsjahr auf 2.700 Tsd. € (Vorjahr: 131 Tsd. €). Das sonstige Ergebnis wie auch das Gesamtergebnis stehen gänzlich den Aktionären der Bechtle AG zu.

Eigene Anteile

Der Vorstand der Bechtle AG wurde zuletzt durch Beschluss der Hauptversammlung vom 16. Juni 2010 ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats eigene Aktien der Gesellschaft gemäß § 71 Abs. 1 Nr. 8 AktG zu erwerben. Ein Erwerb eigener Aktien hat dabei den inhaltlichen Bedingungen des Hauptversammlungsbeschlusses zu entsprechen.

Im Berichtsjahr erfolgten keine Transaktionen in eigenen Aktien, sodass die Gesellschaft zum 31. Dezember unverändert gegenüber dem 31. Dezember 2009 keinen Bestand an eigenen Aktien hielt.

Im Vorjahr hatte die Einziehung zuvor erworbener eigener Aktien zur Reduzierung des gezeichneten Kapitals um 200 Tsd. €, bei gleichzeitiger Erhöhung der Kapitalrücklage um denselben Betrag, geführt. Die Gewinnrücklagen hatten sich entsprechend um die Anschaffungskosten der eingezogenen Aktien in Höhe von 2.253 Tsd. € verringert. Bei der Veräußerung der erworbenen eigenen Aktien hatte der Verkaufserlös (4.514 Tsd. €) die Anschaffungskosten (2.940 Tsd. €) um 1.574 Tsd. € überstiegen. Dieser Veräußerungsgewinn war erfolgsneutral in den Kapitalrücklagen erfasst worden.

Die Anzahl ausstehender Aktien betrug zum 31. Dezember 2010, wie zum 31. Dezember 2009 21.000.000 Stück. Der gemäß IAS 33 ermittelte gewichtete Durchschnitt der ausstehenden Aktien im Berichtsjahr belief sich entsprechend ebenso auf 21.000.000 Stück (Vorjahr: 20.853.034 Stück).

Nicht beherrschende Anteile

Im Berichtsjahr erfolgte keine Veränderung der – in der Vergangenheit Minderheitenanteile genannten – nicht beherrschenden Anteile, sodass zum 31. Dezember 2010 unverändert gegenüber dem 31. Dezember 2009 keine nicht beherrschenden Anteile existierten.

Kapitalmanagement

Bechtle verfügt mit einer Eigenkapitalquote (Eigenkapital im Verhältnis zur Bilanzsumme) von 56,8 Prozent (Vorjahr: 64,3 Prozent) über eine solide Eigenkapitalstruktur. Zielsetzung des Kapitalmanagements bei Bechtle ist die Beibehaltung der starken Eigenkapitalbasis, um das Vertrauen der Investoren, der Kreditgeber und des Marktes zu erhalten und um zukünftiges internes und externes Wachstum zu ermöglichen.

Der Konzern steuert seine Kapitalstruktur und nimmt Anpassungen unter Berücksichtigung des Wandels der wirtschaftlichen Rahmenbedingungen vor. Zur Aufrechterhaltung oder Anpassung der Kapitalstruktur kann der Konzern Anpassungen der Dividendenzahlungen an die Anteilseigner vornehmen oder neue Anteile ausgeben beziehungsweise eigene Anteile zurückkaufen und gegebenenfalls auch einziehen. Zum 31. Dezember 2010 beziehungsweise 31. Dezember 2009 wurden keine Änderungen der Ziele, Richtlinien und Verfahren vorgenommen.

17 Pensionsrückstellungen

Mit Ausnahme der Pensionspläne bei der Bechtle Holding Schweiz AG, Rotkreuz, Schweiz, und ihren Tochtergesellschaften sowie bei der Bechtle Onsite Services GmbH, Neckarsulm, bestehen in der Bechtle-Gruppe keine leistungsorientierten Pensionspläne.

Beitragsorientierte Verpflichtungen bestehen im Wesentlichen nur im Zusammenhang mit der gesetzlichen Rentenversicherungspflicht. Hier betragen die Arbeitgeberbeiträge zur gesetzlichen Rentenversicherung in Deutschland im Berichtsjahr 11.499 Tsd. € (Vorjahr: 10.792 Tsd. €).

Bechtle Holding Schweiz AG mit Tochtergesellschaften. Die Versorgungspläne der Bechtle Holding Schweiz AG und ihrer Tochtergesellschaften sind zwar als beitragsorientierte Pläne vertraglich vereinbart, aber dennoch als leistungsorientierte Pläne gemäß IAS 19 zu bilanzieren, da eine finanzielle Beteiligung seitens der Gesellschaften im Falle einer Unterdeckung nicht ausgeschlossen werden kann.

Aufgrund nicht ausreichender Informationen seitens der von der Gruppe unabhängigen Vorsorgeeinrichtungen (Kollektivversicherungen) wurden die Pensionspläne gemäß IAS 19.30 bis 31. Dezember 2005 nicht als leistungsorientierte Pläne bilanziert.

Seit 1. Januar 2006 besteht für die in der Schweiz ansässigen Gesellschaften der Bechtle Holding Schweiz AG die von der Gruppe unabhängige teilautonome „Bechtle Pensionskasse“, bei der es sich um eine Stiftung im Sinne von Art. 80 ff. des Schweizerischen Zivilgesetzbuches, Art. 331 ff. des Schweizerischen Obligationenrechts und Art. 48 ff. Bundesgesetz über die berufliche Alters-, Hinterlassenen- und Invalidenvorsorge (BVG) mit Sitz in Rotkreuz handelt. Die nicht in der Schweiz ansässigen Gesellschaften der Bechtle Holding Schweiz AG sind über externe staatliche (Deutschland, Frankreich und Österreich) und private (Niederlande) Vorsorgeeinrichtungen abgedeckt. Mit der „Bechtle Pensionskasse“ ist seit 1. Januar 2006 die notwendige Transparenz vorhanden, um die Pensionspläne als leistungsorientierte Pläne gemäß IAS 19.48 ff. bilanzieren zu können. Hierzu werden seit 1. Januar 2006 regelmäßig versicherungsmathematische Gutachten erstellt.

Per 31. Dezember 2009 hatte sich so aus der Gegenüberstellung von Planvermögen (34.840 Tsd. €) und leistungsorientierter Verpflichtung (42.965 Tsd. €) eine Unterdeckung und zu bilanzierende Nettoverpflichtung in Höhe von 8.125 Tsd. € ergeben, die entsprechend als Pensionsrückstellung ausgewiesen wurde. Diese bilanzierte Nettoverpflichtung war in Höhe von 9.291 Tsd. € auf versicherungsmathematische Verluste zurückzuführen, die gemäß IAS 19.93A nach Berücksichtigung latenter Steuern erfolgsneutral direkt im Eigenkapital (Gewinnrücklagen) erfasst wurden.

Im Laufe des Berichtsjahres fielen versicherungsmathematische Verluste in Höhe von 2.860 Tsd. € an. Unter Berücksichtigung der Wechselkursänderungen in Höhe von –2.007 Tsd. € ergaben sich so zum 31. Dezember 2010 in den Gewinnrücklagen ausgewiesene versicherungsmathematische Verluste in Höhe von 14.158 Tsd. € abzüglich 2.553 Tsd. € aktive latente Steuern.

Im Berichtsjahr überstiegen die geleisteten Arbeitgeberbeiträge die erfolgswirksam zu erfassenden Nettopensionsaufwendungen um einen Betrag in Höhe von 133 Tsd. €, der entsprechend als Minderung des Personalaufwands (betrieblicher Aufwand) erfasst wurde.

Nach Berücksichtigung der übrigen Wechselkursänderungen in Höhe von 229 Tsd. € belief sich die zum 31. Dezember 2010 insgesamt zu bilanzierende Nettoverpflichtung und damit die Pensionsrückstellung auf 12.630 Tsd. €.

Bechtle Onsite Services GmbH. Die Pensionsverpflichtungen der Bechtle Onsite Services GmbH, Neckarsulm, resultieren aus einer Teilgeschäftsbetriebsübernahme zum 1. Oktober 2005 und wurden somit zum 31. Dezember 2005 auf Basis eines versicherungsmathematischen Gutachtens erstmals im Bechtle-Konzern bilanziert.

Die Verpflichtungen dieses leistungsorientierten Pensionsplans werden als unmittelbare Zusagen ohne Reservenauslagerung abgewickelt. Es handelt sich um ein rückstellungsfinanziertes Versorgungssystem ohne Fondsdeckung. Für die Bewertung werden regelmäßig versicherungsmathematische Gutachten erstellt. Zum 31. Dezember 2009 betrug die bilanzierte Pensionsrückstellung 506 Tsd. €. Die versicherungsmathematischen Gewinne beliefen sich auf 128 Tsd. € (passive latente Steuern: 34 Tsd. €).

Zum 31. Dezember 2010 erhöhte sich die Pensionsrückstellung um 91 Tsd. € auf 597 Tsd. €. Dieser Anstieg war in Höhe von 41 Tsd. € erfolgsneutral als versicherungsmathematischer Verlust (latente Steuern: 9 Tsd. €) und in Höhe von 50 Tsd. € aufwandswirksam zu erfassen.

In Summe ergaben die Pensionsverpflichtungen der Bechtle Onsite Services GmbH und der Bechtle Holding Schweiz AG mit Tochtergesellschaften per 31. Dezember 2010 die in der Konzern-Bilanz ausgewiesenen 13.227 Tsd. €.

Die Überleitungsrechnung für den Barwert der leistungsorientierten Verpflichtung stellt sich wie folgt dar:

	in Tsd. €	
	2010	2009
Barwert der leistungsorientierten Verpflichtung 01.01.	43.471	39.692
Laufender Dienstzeitaufwand (für im Berichtszeitraum erdiente Versorgungsansprüche)	2.697	2.724
Zinsaufwand (für bereits erworbene Versorgungsansprüche)	1.378	1.104
Arbeitnehmerbeiträge	1.879	1.754
Versicherungsmathematische Gewinne/Verluste	2.246	651
Unternehmenszusammenschlüsse	0	0
Gezahlte Versorgungsleistungen	–1.855	–2.638
Wechselkursänderung	8.567	184
Barwert der leistungsorientierten Verpflichtung 31.12.	58.383	43.471

Der beizulegende Zeitwert des Planvermögens wird wie folgt übergeleitet:

	in Tsd. €	
	2010	2009
Beizulegender Zeitwert des Planvermögens 01.01.	34.840	30.833
Erwartete Erträge aus Planvermögen	1.540	1.187
Arbeitnehmerbeiträge	1.879	1.754
Arbeitgeberbeiträge	2.618	2.444
Versicherungsmathematische Gewinne/Verluste	-655	1.097
Unternehmenszusammenschlüsse	0	0
Gezahlte Versorgungsleistungen	-1.855	-2.638
Wechselkursänderung	6.789	163
Beizulegender Zeitwert des Planvermögens 31.12.	45.156	34.840

Die nachfolgende Tabelle zeigt die Überleitungsrechnung zu den in der Bilanz angesetzten Pensionsrückstellungen:

	in Tsd. €				
	31.12.2010	31.12.2009	31.12.2008	31.12.2007	31.12.2006
Barwert der leistungsorientierten Verpflichtung 01.01.	58.383	43.471	39.692	38.460	39.363
Beizulegender Zeitwert des Planvermögens 01.01.	45.156	34.840	30.833	32.685	33.979
Nettoverpflichtung	13.227	8.631	8.859	5.775	5.384
Bilanzierte Pensionsrückstellungen	13.227	8.631	8.859	5.775	5.384

Die in der Gewinn- und Verlustrechnung erfassten Nettopensionsaufwendungen für die leistungsorientierten Versorgungspläne setzen sich wie folgt zusammen:

	in Tsd. €	
	2010	2009
Laufender Dienstzeitaufwand (für im Berichtszeitraum erdiente Versorgungsansprüche)	2.697	2.724
Zinsaufwand (für bereits erworbene Versorgungsansprüche)	1.378	1.104
Erwartete Erträge aus Planvermögen	-1.540	-1.187
Nettopensionsaufwand für Leistungszusagen	2.535	2.641

Den leistungsorientierten Pensionsplänen und ihrer versicherungsmathematischen Bewertung liegen die folgenden Parameter zugrunde:

	Bechtle Holding Schweiz AG (Teilkonzern)	Bechtle Onsite Services GmbH
Diskontierungszinssatz	2,50 %	4,75 %
Inflationsrate	1,50 %	n/a
Langfristig erwartete Wertsteigerung des Planvermögens	3,25 % ab 2011	n/a
Gehaltssteigerung (inkl. Inflationsrate)	2,00 %	0,00 %
Rentensteigerung	0,00 %	0,00 %
Austrittswahrscheinlichkeit, Sterblichkeit, Invalidität	BVG 2005	Heubeck Richttafeln 2005 G; alters- und dienstzeitabhängige Austrittswahrscheinlichkeit
Verheiratungswahrscheinlichkeit	80 % Mann, 30 % Frau; Altersdifferenz Ehemann zu Ehefrau beträgt 3 Jahre	Heubeck Richttafeln 2005 G
Frühestes Rentenalter	Männer und Frauen zu 100 % im Alter von 64 Jahren	Männer und Frauen zu 100 % im Alter von 62 Jahren
Zuschlag für Langlebigkeit	3,50 %	keiner

Die insgesamt erwartete Rendite ergibt sich aus dem gewichteten Durchschnitt der erwarteten Erträge aus den durch das Planvermögen gehaltenen Anlagekategorien. Die Einschätzung der erwarteten Erträge durch die Geschäftsführung basiert auf historischen Ertragsreihen und Marktvorhersagen von Analysten für die jeweiligen Vermögenswerte für die nächsten zwölf Monate.

Die Zusammensetzung des Planvermögens der Bechtle Holding Schweiz AG stellt sich hinsichtlich der Investitionskategorien wie folgt dar:

	31.12.2010
Schuldbriefe	35,9 %
Eigenkapitalbriefe	27,5 %
Immobilien	23,2 %
Andere Vermögenswerte	13,3 %
Liquidität	0,1 %

Die tatsächlichen Erträge aus Planvermögen beliefen sich im Berichtsjahr auf 885 Tsd.€ (Vorjahr: 2.284 Tsd.€).

Die erfahrungsbedingten Anpassungen der leistungsorientierten Verpflichtung und des Planvermögens sind wie folgt:

	in Tsd. €				
	2010	2009	2008	2007	2006
Erfahrungsbedingte Anpassung der leistungsorientierten Verpflichtung (Gewinn)	107	-196	4.075	-344	-
Erfahrungsbedingte Anpassung des Planvermögens (Gewinn)	-655	1.097	-5.660	-1.460	-

Die versicherungsmathematischen Gutachten für die Bechtle Holding Schweiz AG und die Bechtle Onsite Services GmbH prognostizieren die nachfolgend dargestellten Werte für das Jahr 2011:

	in Tsd. €
	2011
Barwert der leistungsorientierten Verpflichtung 01.01.	58.383
Laufender Dienstzeitaufwand (für im Berichtszeitraum erdiente Versorgungsansprüche)	3.165
Zinsaufwand (für bereits erworbene Versorgungsansprüche)	1.440
Arbeitnehmerbeiträge	2.112
Gezahlte Versorgungsleistungen	-2.636
Barwert der leistungsorientierten Verpflichtung 31.12.	62.464

	in Tsd. €
	2011
Beizulegender Zeitwert des Planvermögens 01.01.	45.156
Erwartete Erträge aus Planvermögen	1.503
Arbeitnehmerbeiträge	2.112
Arbeitgeberbeiträge	2.943
Gezahlte Versorgungsleistungen	-2.634
Beizulegender Zeitwert des Planvermögens 31.12.	49.080

	in Tsd. €
	31.12.2011
Barwert der leistungsorientierten Verpflichtung	62.464
Beizulegender Zeitwert des Planvermögens	49.080
Nettoverpflichtung	13.384
Bilanzierte Pensionsrückstellung	13.384

	in Tsd. €
	2011
Laufender Dienstzeitaufwand (für im Berichtszeitraum erdiente Versorgungsansprüche)	3.165
Zinsaufwand (für bereits erworbene Versorgungsansprüche)	1.440
Erwartete Erträge aus Planvermögen	-1.503
Netto-Pensionsaufwand für Leistungszusagen	3.102

18 Sonstige Rückstellungen

in Tsd. €

	31.12.2009	Währungs- umrechnung und sonstige Veränderung	Umgliederung	Verbrauch	Auflösung	Zuführung	31.12.2010
Garantien und ähnliche Verpflichtungen	1.980	84	0	1.437	41	2.601	3.187
Personalkosten	792	11	400	513	119	983	1.554
Rechts- und Beratungskosten	479	29	0	211	21	161	437
Investor Relations	180	0	0	180	0	180	180
Übrige	760	0	-400	153	69	652	790
	4.191	124	0	2.494	250	4.577	6.148
Sonstige langfristige Rückstellungen	232	11	31	3	0	539	810
Sonstige kurzfristige Rückstellungen	3.959	113	-31	2.491	250	4.038	5.338

Die Rückstellungen für **Garantien und ähnliche Verpflichtungen** werden für die voraussichtliche Inanspruchnahme auf der Grundlage von unternehmensspezifischen Erfahrungssätzen gebildet. Die **Personalkosten** beinhalten im Wesentlichen Gehaltsnachzahlungen. Die **Rechts- und Beratungskosten** betreffen zum größten Teil Kosten für die Rechtsberatung. Die Rückstellungen für **Investor Relations** betreffen Kosten für Hauptversammlung und Geschäftsbericht. Die **übrigen Rückstellungen** betreffen im Wesentlichen Drohverlustrückstellungen, Archivierungs- und Entsorgungskosten sowie ungewisse Verpflichtungen.

19 Finanzverbindlichkeiten, Zinsswaps und Kreditlinien

in Tsd. €

	31.12.2010		31.12.2009	
	kurzfristig	langfristig	kurzfristig	langfristig
- Kreissparkasse Heilbronn, Darlehen für diverse Akquisitionen 2010	1.071	6.161		
- Sparkasse Schwäbisch Hall-Crailsheim, Darlehen für diverse Akquisitionen 2008	857	3.429	857	4.286
- IKB Deutsche Industriebank, Darlehen zur Finanzierung der neuen Verwaltungsgebäude der Bechtle AG	417	1.354	417	1.771
- Lieferantendarlehen	1.974	1.322	822	547
- Sonstige langfristige Darlehen	1	0	44	0
Darlehen mit anfänglicher Laufzeit größer ein Jahr	4.320	12.266	2.140	6.604
Übrige Finanzverbindlichkeiten	492	0	421	0
Summe der Finanzverbindlichkeiten	4.812	12.266	2.561	6.604

Das Darlehen gegenüber der Kreissparkasse Heilbronn in Höhe von 7.232 Tsd.€ hat eine Laufzeit bis 30. September 2017. Es wird variabel verzinst (Euribor-3M + 45 Basispunkte) und mit vierteljährlichen Zahlungen in Höhe von jeweils 268 Tsd.€ zu jedem Quartalsende, erstmals Ende Dezember 2010, getilgt. Sicherheiten bestehen in einer Negativerklärung bzw. Gleichstellungsverpflichtung bei der Stellung von Sicherheiten. Die Risiken des variablen Zinssatzes des Darlehens werden durch einen Zinsswap eliminiert. Der Zinsswap mit Bezugsbetrag in Höhe des Darlehensbetrags ist als Cashflow-Hedge und als zu 100 Prozent wirksam in der Absicherung gegen das Zinsänderungsrisiko anzusehen. Bechtle zahlt den fixen Zinssatz von 1,86 Prozent und erhält als variablen Zinssatz den Euribor-3M. Die Laufzeit von Zinsswap und Darlehen sind deckungsgleich. Nach Berücksichtigung der Absicherung durch den Zinsswap gegen das Zinsänderungsrisiko resultiert für das Darlehen ein Zinssatz in Höhe von 2,31 Prozent. Der Marktwert des Zinsswaps betrug zum 31. Dezember 2010 103 Tsd.€ (Vorjahr: 0 Tsd.€) und wurde nach Berücksichtigung latenter Steuern in Höhe von -30 Tsd.€ (Vorjahr: 0 Tsd.€) erfolgsneutral direkt im Eigenkapital (Gewinnrücklagen) erfasst.

Ein Darlehen gegenüber der Sparkasse Schwäbisch Hall-Crailsheim in Höhe von 4.286 Tsd.€ hat eine Laufzeit bis 30. September 2015. Es wird variabel verzinst (Euribor-3M + 85 Basispunkte) und mit jährlichen Zahlungen in Höhe von 857 Tsd.€ jeweils zum 30. September getilgt. Sicherheiten bestehen in der Negativerklärung beziehungsweise in der Gleichstellungsverpflichtung bei der Stellung von Sicherheiten. Die Risiken des variablen Zinssatzes des Darlehens werden durch einen Zinsswap eliminiert. Der Zinsswap mit einem Bezugsbetrag von anfänglich 6.000 Tsd.€ ist als Cashflow-Hedge und als zu 100 Prozent wirksam in der Absicherung gegen das Zinsänderungsrisiko anzusehen. Bechtle zahlt den fixen Zinssatz von 4,8 Prozent und erhält als variablen Zinssatz den Euribor-3M. Das Laufzeitende ist auf den 30. September 2015 festgelegt. Nach Berücksichtigung der Absicherung durch den Zinsswap gegen das Zinsänderungsrisiko resultiert für das Darlehen ein Zinssatz in Höhe von 5,65 Prozent. Der Marktwert des Zinsswaps am 31. Dezember 2010 betrug -343 Tsd.€ (Vorjahr: -389 Tsd.€) und wurde nach Berücksichtigung latenter Steuern in Höhe von 99 Tsd.€ (Vorjahr: 114 Tsd.€) erfolgsneutral direkt im Eigenkapital (Gewinnrücklagen) erfasst. Weder im Berichtsjahr noch im Vorjahr ergaben sich erfolgswirksam über die Gewinn- und Verlustrechnung zu erfassende ineffektive Marktwertänderungen.

Das **Darlehen gegenüber der IKB Deutsche Industriebank AG** in Höhe von 1.771 Tsd. € hat eine Laufzeit bis 31. März 2015. Es wird fest verzinst (3,7 Prozent p. a.) und mit vierteljährlichen Zahlungen in Höhe von 104 Tsd. € jeweils zum Ende eines Kalenderquartals getilgt. Sicherheiten bestehen in der Negativerklärung beziehungsweise in der Gleichstellungsverpflichtung bei der Stellung von Sicherheiten.

Mehrere **Darlehen eines Lieferanten** in Höhe von insgesamt 3.296 Tsd. € valutieren in Schweizer Franken (4.129 Tsd. CHF) und sind unverzinslich mit Rückzahlungsterminen am 1. Juli 2011 (649 Tsd. €), am 1. Oktober 2011 (1.325 Tsd. €) und am 1. November 2012 (1.322 Tsd. €).

Die übrigen Finanzverbindlichkeiten (anfängliche Laufzeit kleiner ein Jahr) in Höhe von 492 Tsd. € enthalten zinsgünstige Darlehen eines Lieferanten in Höhe von 297 Tsd. € (Vorjahr: 400 Tsd. €) und sonstige Kontokorrentschulden in Höhe von 195 Tsd. € (Vorjahr: 21 Tsd. €).

Die Gesellschaft verfügt über globale **Kreditlinien** in Höhe von 42.814 Tsd. €. Zum Bilanzstichtag waren hiervon 0 Tsd. € durch Barkredite und 6.462 Tsd. € durch Avalkredite beansprucht, sodass sich freie Kreditlinien in Höhe von 36.252 Tsd. € (Vorjahr: 34.709 Tsd. €) ergeben.

Die Finanzverbindlichkeiten werden für die Angaben nach IFRS 7 wie im Vorjahr in voller Höhe der Klasse „Darlehen“ zugeordnet.

20 Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen

	in Tsd. €			
	31.12.2010		31.12.2009	
	kurzfristig	langfristig	kurzfristig	langfristig
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	129.060	0	79.460	97

Die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen werden nach IFRS 7 wie im Vorjahr in voller Höhe der Klasse „Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen“ zugeordnet.

21 Sonstige Verbindlichkeiten

Die sonstigen Verbindlichkeiten setzen sich wie folgt zusammen:

	in Tsd. €			
	31.12.2010		31.12.2009	
	kurzfristig	langfristig	kurzfristig	langfristig
Verbindlichkeiten gegenüber Personal	27.913	0	20.091	0
Verbindlichkeiten gegenüber Factoringgesellschaft	4.709	0	0	0
Verbindlichkeiten gegenüber Kunden	4.004	0	3.357	0
Kundenbonus	852	0	661	0
Jahresabschlusskosten	643	0	609	0
Verbindlichkeiten aus Akquisitionen	0	450	0	0
Miete und Mietnebenkosten	368	0	526	0
Nichtrealisierte Verluste aus Finanzderivaten	343	0	390	0
Telefon/Internet	245	0	223	0
Kautionen	35	200	50	302
Reisekosten und Spesen	221	0	166	0
Verbindlichkeiten aus Währungssicherung	218	0	0	0
Versicherungen	200	0	82	0
Frachten	185	0	161	0
Werbung	106	0	136	0
Verbindlichkeiten aus Neubau	0	0	446	0
Übrige	1.459	0	1.170	0
Summe der Finanzinstrumente	41.501	650	28.068	302
Umsatzsteuer	17.247	0	10.083	0
Lohn- und Kirchensteuer	2.949	0	2.297	0
Sozialabgaben	2.528	0	1.680	0
Verbindlichkeiten aus sonstigen Steuern	399	0	253	0
Summe der anderen Verbindlichkeiten	23.123	0	14.313	0
Sonstige Verbindlichkeiten	64.624	650	42.381	302

Die übrigen Verbindlichkeiten betreffen im Wesentlichen diverse im Rahmen der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit anfallende Verwaltungs- und Vertriebskosten.

Die in den sonstigen Verbindlichkeiten enthaltenen Finanzinstrumente werden für die Angaben nach IFRS 7 in Höhe von 41.590 Tsd. € (Vorjahr: 27.980 Tsd. €) der Klasse „Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten“ und 561 Tsd. € (Vorjahr: 390 Tsd. €) der Klasse „Finanzderivate“ zugeordnet.

22 Abgrenzungsposten

Die Abgrenzungsposten setzen sich wie folgt zusammen:

	in Tsd. €			
	31.12.2010		31.12.2009	
	kurzfristig	langfristig	kurzfristig	langfristig
Erhaltene Anzahlungen	10.417	0	12.991	0
Rechnungsabgrenzungsposten	14.918	6.565	6.613	4.820
Abgrenzungsposten	25.335	6.565	19.604	4.820

Die Rechnungsabgrenzungsposten beinhalten im Wesentlichen Abgrenzungen für Wartungsverträge und Garantieverlängerungen.

V. WEITERE ERLÄUTERUNGEN ZUR KAPITALFLUSSRECHNUNG

Die Kapitalflussrechnung weist für das Berichtsjahr 2010 und das Vorjahr entsprechend IAS 7 die Entwicklung der Zahlungsströme getrennt nach Mittelzu- und -abflüssen aus betrieblicher Tätigkeit, Investitions- und Finanzierungstätigkeit aus. Die Ermittlung der Cashflows erfolgte nach der indirekten Methode.

Die liquiden Mittel beinhalten unverändert zum Vorjahr Kassenbestände, Schecks und Guthaben bei Kreditinstituten mit einer Restlaufzeit von nicht mehr als drei Monaten und entsprechen der Bilanzposition liquide Mittel. Effekte aus der Währungsumrechnung der liquiden Mittel werden bei der Berechnung gesondert gezeigt.

23 Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit

Der Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit in Höhe von 59.114 Tsd. € (Vorjahr: 47.330 Tsd. €) wird ausgehend vom Ergebnis vor Steuern indirekt abgeleitet. Im Rahmen der indirekten Ermittlung werden Finanzergebnis, Abschreibungen und andere nicht zahlungswirksame Aufwendungen und Erträge sowie die Veränderung wesentlicher Bilanzpositionen und des übrigen Nettovermögens berücksichtigt.

Die sonstigen zahlungsunwirksamen Aufwendungen und Erträge beinhalten wie im Vorjahr im Wesentlichen die Veränderungen von Rückstellungen und Wertberichtigungen.

Die Veränderungen der Bilanzpositionen werden um die aus Akquisitionen übernommenen Vermögenswerte und Schulden sowie um Einflüsse aus der Währungsumrechnung bereinigt.

24 Cashflow aus Investitionstätigkeit

Die für Investitionen eingesetzten Nettozahlungsmittel in Höhe von 47.625 Tsd. € (Vorjahr: 30.292 Tsd. €) beinhalten in 2010 im Wesentlichen Auszahlungen für Investitionen in immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen, Geld- und Wertpapieranlagen, den Erwerb von konsolidierten Unternehmen sowie aus dem Zahlungsausgleich aus der Absicherung der Nettoinvestitionen. Vermindert werden diese Auszahlungen durch Einzahlungen aus dem Verkauf von Geld- und Wertpapieranlagen, Sachanlagen, konsolidierten Unternehmen und anderen Vermögenswerten sowie erhaltene Zinszahlungen.

Die Kaufpreiszahlungen für die neu erworbenen Unternehmen in Höhe von 11.272 Tsd. € führten zu einem Abfluss von liquiden Mitteln in gleicher Höhe. Im Rahmen dieser Akquisitionen wurden langfristige Vermögenswerte in Höhe von 12.016 Tsd. €, kurzfristige Vermögenswerte in Höhe von 17.974 Tsd. € (davon 5.374 Tsd. € liquide Mittel), langfristige Schulden in Höhe von 2.119 Tsd. € und kurzfristige Schulden in Höhe von 16.149 Tsd. € übernommen. Weitere Angaben zu den erworbenen Unternehmen befinden sich in Gliederungspunkt VIII. „Akquisitionen und Kaufpreisallokation“. Im Vorjahr waren nachträgliche Kaufpreiserhöhungen und Zahlungsverpflichtungen für Akquisitionen aus vorherigen Jahren zur Auszahlung gekommen.

Die Einzahlung aus dem Verkauf von konsolidierten Unternehmen betrifft das 2008 verkaufte Konzernunternehmen TomTech Gesellschaft für EDV und Büroorganisation mbH.

Die Bruttozahlungsströme für den Erwerb und Verkauf von langfristigen Geld- und Wertpapieranlagen werden separat ausgewiesen. Die Zahlungsströme kurzfristiger Geld- und Wertpapieranlagen werden saldiert ausgewiesen.

Der Zahlungsausgleich aus der Absicherung der Nettoinvestitionen enthält Zahlungen aus Devisentermingeschäften im Zusammenhang mit der Absicherung der Nettoinvestitionen in die englische und schweizer Konzerngesellschaften. Weitere Erläuterungen zur Absicherung der Nettoinvestitionen finden sich in Gliederungspunkt VI. „Weitere Angaben zu Finanzinstrumenten nach IFRS 7“, „Angaben zum Risikomanagement von Finanzinstrumenten“, „Währungsrisiko“.

25 Cashflow aus Finanzierungstätigkeit

Die für Finanzierungstätigkeiten eingesetzten Nettozahlungsmittel in Höhe von 7.173 Tsd. € (Vorjahr: 17.772 Tsd. €) ergeben sich aus der Aufnahme und Tilgung von Finanzverbindlichkeiten, der Dividendenaus-schüttung sowie geleisteten Zinszahlungen. Das Vorjahr enthält darüber hinaus Zahlungen aus dem Kauf und Verkauf eigener Aktien.

Bei langfristigen Finanzverbindlichkeiten und eigenen Aktien werden Bruttoeinzahlungen und -auszahlungen separat ausgewiesen. Die Zahlungsströme der kurzfristigen Finanzverbindlichkeiten werden saldiert ausgewiesen.

VI. WEITERE ANGABEN ZU FINANZINSTRUMENTEN NACH IFRS 7

Informationen zu Finanzinstrumenten nach Kategorien

Nachfolgende Tabellen zeigen Buchwerte und beizulegende Zeitwerte der Finanzinstrumente für die Klassen von Finanzinstrumenten nach IFRS 7:

in Tsd. €

31.12.2010 Klassen gemäß IFRS 7	Bewertungs- kategorie	Buchwert	Wertansatz Bilanz nach IAS 39			Zeitwert
			Fortgeführte Anschaffungs- kosten	Fair Value erfolgsneutral	Fair Value erfolgswirksam	
Aktiva						
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	AKuF	249.277	249.277			249.277
Wertpapiere	ZVvF	16.338		16.338		16.338
Geldanlagen	AKuF	27.935	27.935			27.935
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	AKuF	15.375	15.375			15.375
Finanzderivate						
Derivate mit Hedge-Beziehung	n. a.	103		103		103
Liquide Mittel	AKuF	85.477	85.477			85.477
Passiva						
Darlehen	FVzfA	17.078	17.078			17.126
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	FVzfA	129.060	129.060			129.060
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	FVzfA	41.590	41.590			41.590
Finanzderivate						
Derivate mit Hedge-Beziehung	n. a.	343		343		343
Derivate ohne Hedge-Beziehung	FVeZbZ	218			218	218
Davon aggregiert nach Bewertungskategorie gemäß IAS 39:						
	AKuF	378.064	378.064	0	0	378.087
	ZVvF	16.338	0	16.338	0	16.338
	FVzfA	187.728	187.728	0	0	187.776
	FVeZbZ	218	0	0	218	218

in Tsd. €

31.12.2009 Klassen gemäß IFRS 7	Bewertungs- kategorie nach IAS 39	Buchwert	Wertansatz Bilanz nach IAS 39			Zeitwert
			Fortgeführte Anschaffungs- kosten	Fair Value erfolgsneutral	Fair Value erfolgwirksam	
Aktiva						
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	AKuF	184.124	184.124			184.124
Geldanlagen	AKuF	18.049	18.049			18.049
Wertpapieranlagen	ZVvFV	461		461		461
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	AKuF	17.333	17.333			17.337
Liquide Mittel	AKuF	76.467	76.467			76.467
Passiva						
Darlehen	FVzfA	9.165	9.165			9.195
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	FVzfA	79.557	79.557			79.557
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	FVzfA	27.980	27.980			27.980
Finanzderivate						
Derivate mit Hedge-Beziehung	n. a.	390		390		390
Davon aggregiert nach Bewertungskategorie gemäß IAS 39:						
	AKuF	295.973	295.973	0	0	295.977
	ZVvFV	461	0	461	0	461
	FVzfA	116.702	116.702	0	0	116.732
	FVzbZ	0	0	0	0	0

Verwendete Abkürzungen für die Bewertungskategorien des IAS 39:

AKuF = Ausgereichte Kredite und Forderungen

ZVvFV = Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte

FVzfA = Finanzielle Verbindlichkeiten zu fortgeführten Anschaffungskosten

FVzbZ = Finanzielle Verbindlichkeiten erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert

Die Klassen Forderungen und Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen beinhalten im Berichts- und im Vergleichsjahr als Fair-Value-Hedge bewertete, derivative Finanzinstrumente zur Währungssicherung in unwesentlicher Höhe. Aufgrund der überwiegend kurzfristigen Laufzeiten weichen die Buchwerte der Klassen nur unwesentlich von den beizulegenden Zeitwerten ab. Die beizulegenden Zeitwerte von sonstigen langfristigen Vermögenswerten und Verbindlichkeiten entsprechen den Barwerten der verbundenen Zahlungen unter Berücksichtigung der jeweils aktuellen Zinsparameter.

Die folgende Übersicht stellt für die zum beizulegenden Zeitwert bilanzierten Finanzinstrumente dar, auf welchen wesentlichen Parametern die Bewertung basiert. Die einzelnen Stufen sind gemäß IFRS 7 wie folgt definiert:

Stufe 1: Bewertung mit auf aktiven Märkten notierten (unverändert übernommenen) Preisen für identische Vermögenswerte und Verbindlichkeiten

Stufe 2: Bewertung für den Vermögenswert oder die Verbindlichkeit erfolgt entweder direkt (als Preise) oder indirekt (in Ableitung von Preisen) auf Basis beobachtbarer Inputdaten, die keinen notierten Preis nach Stufe 1 darstellen

Stufe 3: Bewertung auf Basis von Modellen mit nicht am Markt beobachtbaren Inputparametern

Die unter Stufe 1 enthaltenen Wertpapiere sind börsennotiert und wurden mit dem Börsenkurs zum Bilanzstichtag angesetzt. Zur Bewertung der unter der Stufe 2 ausgewiesenen Finanzderivate wird auf die Ausführungen unter den „Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätzen“ verwiesen.

	31.12.2010				31.12.2009			
	Stufe 1	Stufe 2	Stufe 3	Summe	Stufe 1	Stufe 2	Stufe 3	Summe
Finanzielle Vermögenswerte								
Wertpapieranlagen	16.274	64		16.338	461			461
Finanzderivate		103		103				
Finanzielle Verbindlichkeiten								
Finanzderivate		561		561		390		390

Während der Berichtsperiode zum 31. Dezember 2010 gab es keine Umbuchungen zwischen Bewertungen zum beizulegenden Zeitwert der Stufe 1 und Stufe 2 und keine Umbuchungen in oder aus Bewertungen zum beizulegenden Zeitwert der Stufe 3.

Die Aufwendungen, Erträge, Verluste und Gewinne aus Finanzinstrumenten lassen sich den folgenden Kategorien zuordnen (Nettoergebnis):

	aus der Folgebewertung				Nettoergebnis	
	aus Zinsen	Währungs- umrechnung	Wert- berichtigung	aus Abgang	2010	2009
Ausgereichte Kredite und Forderungen	990	319	-859	-353	97	842
Finanzielle Verbindlichkeiten zu fortgeführten Anschaffungskosten	-548	213			-335	-219
Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte	600		-72	116	644	0
Zu Handelszwecken gehalten (nur Derivate)		-218		-747	-965	0
Summe	1.042	314	-931	-984	-559	623

Der Gesamtzinsertrag für finanzielle Vermögenswerte entspricht den oben dargestellten Werten. Der Gesamtzinsaufwand für finanzielle Verbindlichkeiten ohne Berücksichtigung der Zinsswaps beträgt 328 Tsd. € (Vorjahr: 365 Tsd. €). Im Rahmen des Verkaufs von als zur Veräußerung verfügbar klassifizierten Wertpapieren wurden im Vorjahr erfolgsneutral erfasste Gewinne in Höhe von 121 Tsd. € im Geschäftsjahr ergebniswirksam erfasst.

Angaben zum Risikomanagement von Finanzinstrumenten

Währungsrisiko. Währungsrisiken aus Finanzinstrumenten bestehen bei Forderungen, Verbindlichkeiten und liquiden Mitteln, die nicht der funktionalen (lokalen) Währung der Gesellschaften entsprechen. Währungsrisiken aus Finanzinstrumenten in fremder Währung bestehen in der Bechtle-Gruppe aus dem Liefer- und Leistungsverkehr mit Konzernunternehmen in der Schweiz, Großbritannien, Polen und Tschechien sowie in einzelnen Fällen aus in US-Dollar fakturierten Lieferungen.

Zur Absicherung gegen Risiken aus Wechselkursschwankungen bei Forderungen und Verbindlichkeiten in Fremdwährung bedient sich die Bechtle-Gruppe in Einzelfällen Devisentermingeschäften und Devisen-swaps. Das Volumen der im jeweiligen Geschäftsjahr abgeschlossenen Sicherungsgeschäfte ist in nachfolgender Tabelle dargestellt:

Währungspaar		2010		2009	
		Kauf	Verkauf	Kauf	Verkauf
EUR/CHF	in Tsd. CHF	5.000	5.000	-	-
EUR/GBP	in Tsd. GBP	474	511	-	-
EUR/USD	in Tsd. USD	9.133	9.032	600	534
CHF/USD	in Tsd. USD	-	290	-	-
CHF/EUR	in Tsd. EUR	5.360	1.160	5.560	880

Zum Bilanzstichtag bestand aus obigen Devisengeschäften, die als Fair-Value-Hedge bewertet wurden, die Verpflichtung zum Verkauf von netto 1.718 Tsd. USD (Vorjahr: 290 Tsd. USD) und Einkauf von netto 176 Tsd. GBP. Die Bewertung zum Zeitwert ergibt bei diesen Devisenderivaten einen Gewinn von netto 4 Tsd. €, welcher mit einem korrespondierenden Verlust der Grundgeschäfte saldiert wurde. Weiterhin besteht bei schweizer Konzerngesellschaften die Verpflichtung zum Kauf von netto 4.330 Tsd. € aus Sicherungsgeschäften, die gemäß IAS 39 als zu Handelszwecken klassifiziert und damit erfolgswirksam bewertet wurden.

Die nachfolgende Sensitivitätsanalyse zeigt den Einfluss einer Abwertung (beziehungsweise Aufwertung) des Euro-Wechselkurses auf das Konzernergebnis vor Steuern. Berücksichtigt werden die Änderungen der beizulegenden Zeitwerte der zum jeweiligen Bilanzstichtag ausgewiesenen finanziellen Vermögenswerte und Schulden aufgrund des geänderten Umrechnungskurses. Wechselkursbedingte Differenzen aus der Umrechnung von Abschlüssen in die Konzernwährung bleiben unberücksichtigt.

Auswirkungen einer Abwertung (bzw. Aufwertung) des Euro um 10 % gegenüber	2010		2009	
CHF	+542	(-542)	+129	(-129)
USD	14	(-14)	+55	(-55)
GBP	12	(-12)	+3	(-3)
CZK	1	(-1)	-	-
PLN	0	(-0)	-	-

Ferner können Schwankungen des EUR/CHF-Wechselkurses das Konzernergebnis wesentlich beeinflussen, da ein bedeutender Anteil des Geschäfte in der Schweiz generiert wird. Zur wirtschaftlichen Absicherung der von den Tochtergesellschaften in der Schweiz im Jahr 2010 voraussichtlich erzielten Erträge gegen EUR/CHF-Wechselkursrisiken wurden zu Beginn des Berichtsjahres 6 Mio. CHF (Vorjahr: 7 Mio. CHF) gegen EUR auf Termin Berichtsjahresende verkauft, ohne diese Sicherungsbeziehung für die Bilanzierung von Sicherungsbeziehungen gemäß IAS 39 zu qualifizieren beziehungsweise zu designieren. Da der Schweizer Franken gegenüber dem Euro im Berichtsjahr deutlich an Wert zulegte, resultierten aus diesem Devisentermingeschäft eine Erfolgsauswirkung in Höhe von -747 Tsd. € vor Steuern (51 Tsd. € Ertragssteuereffekt) und im Gegenzug aus der Umrechnung der schweizer Ergebnisse entsprechend positive Effekte. Im Vorjahr hatte das Devisentermingeschäft aufgrund des nahezu unveränderten EUR/CHF-Wechselkurses keine nennenswerte Erfolgsauswirkung.

In gleicher Weise wurden im Berichtsjahr erstmals auch die in Großbritannien im Jahr 2010 voraussichtlich erzielten Erträge gegen EUR/GBP-Wechselkursrisiken gesichert. Aus dem entsprechenden Devisentermingeschäft (Verkauf von 320 Tsd. GBP) ergab sich keine nennenswerte Erfolgsauswirkung.

Aus der Umrechnung von Fremdwährungsabschlüssen ausländischer Tochtergesellschaften entstehen im Konzernabschluss (EUR) Umrechnungsdifferenzen, die separat direkt im Eigenkapital erfasst und ausgewiesen werden. Zur Kompensation dieser erfolgsneutralen Währungsumrechnungsdifferenzen und als Absicherung einer Nettoinvestition in einen ausländischen Geschäftsbetrieb (IAS 39.102, IFRIC 16) bediente sich Bechtle im Berichtsjahr wieder eines entsprechenden EUR/CHF-Devisentermingeschäfts. Aus dem zu Berichtsjahresbeginn getätigten Verkauf von 60 Mio. CHF auf Termin Berichtsjahresende resultierte ein erfolgsneutral im sonstigen Ergebnis erfasster Betrag in Höhe von –7.495 Tsd. € (+2.182 Tsd. € Ertragssteuereffekt). Im Gegenzug ergab sich im Konzerneigenkapital ein hoher positiver Effekt aus dem Anstieg der Währungsumrechnungsdifferenzen um 12.263 Tsd. €, die größtenteils auf der EUR/CHF-Konversion beruhen. Im Vorjahr hatte aus dem im Oktober 2009 getätigten Verkauf von 60 Mio. CHF auf Termin Jahresende 2009 ein erfolgsneutral im sonstigen Ergebnis erfasster Betrag in Höhe von –665 Tsd. € (+194 Tsd. € Ertragssteuereffekt) resultiert.

In gleicher Weise wurde im Berichtsjahr erstmals auch das Nettovermögen in Großbritannien gegen EUR/GBP-Wechselkursrisiken gesichert. Aus dem entsprechenden Devisentermingeschäft (Verkauf von 1.000 Tsd. GBP) ergab sich ein erfolgsneutral im sonstigen Ergebnis erfasster Betrag in Höhe von –25 Tsd. € (+7 Tsd. € Ertragssteuereffekt).

Zinsrisiko. Das Zinsrisiko liegt für den Bechtle-Konzern vor allem bei den aus seinen liquiden Mitteln sowie Geld- und Wertpapieranlagen erwirtschafteten Zinserträgen.

Sowohl das variabel verzinsliche Darlehen gegenüber der Sparkasse Schwäbisch Hall-Crailsheim als auch das variabel verzinsliche Darlehen gegenüber der Kreissparkasse Heilbronn sind durch einen entsprechenden Zinsswap als Cashflow-Hedge vollständig gegen das Zinsänderungsrisiko abgesichert. Zinsänderungen wirken sich hier lediglich auf die erfolgsneutral direkt über das Eigenkapital zum beizulegenden Zeitwert erfolgende Bewertung des Zinsswaps aus, da keine Ineffektivitäten bestehen. Nur in geringem Umfang und daher mit nur unwesentlichem Zinsrisiko bestehen darüber hinaus variabel verzinsliche Finanzinstrumente, bei denen ein Cashflow-Risiko aufgrund sich möglicherweise verschlechternder Zinskonditionen gegeben ist sowie festverzinsliche Finanzinstrumente mit Fair-Value-Risiko aufgrund in Abhängigkeit von Zinssätzen schwankender beizulegender Zeitwerte.

Die Sensitivitätsanalyse wurde auf Basis der liquiden Mittel sowie Geld- und Wertpapieranlagen des Bechtle-Konzerns zum Bilanzstichtag sowie unter Berücksichtigung der hierfür relevanten Zinssätze in den relevanten Währungen (EUR, CHF, GBP, USD) durchgeführt. Ein hypothetischer Rückgang beziehungsweise Anstieg dieser Zinssätze ab Berichtsjahresanfang um 100 Basispunkte beziehungsweise ein Prozent p. a. (bei konstanten Wechselkursen) hätte zu einer Verringerung beziehungsweise Erhöhung der Zinserträge um 1.298 Tsd. € geführt (Vorjahr: 950 Tsd. €).

Bei den bestehenden Zinsswaps hätte ein solcher Rückgang beziehungsweise Anstieg der Zinssätze zu einer erfolgsneutral direkt über das Eigenkapital zu erfassenden Veränderung des beizulegenden Zeit-

wertes in Höhe von insgesamt –373 Tsd. € beziehungsweise +357 Tsd. € geführt (Vorjahr: –179 Tsd. € beziehungsweise +173 Tsd. €).

Liquiditätsrisiko. Das Liquiditätsrisiko aus Finanzinstrumenten ergibt sich aus zukünftigen Zins- und Tilgungszahlungen für finanzielle Verbindlichkeiten und derivativen Finanzinstrumenten. Nachfolgende Tabellen weisen die nicht abgezinsten Zahlungsverpflichtungen der entsprechenden Bilanzpositionen zum Bilanzstichtag und Vorjahresstichtag entsprechend IFRS 7 aus.

Die Zahlungsströme der in Gliederungspunkt IV. Nr. 19 beschriebenen Darlehen und dazugehöriger Zinsswaps werden als zu 100 Prozent wirksamer Cashflow-Hedge zusammengefasst. Auf Basis des zum Bilanzstichtags gültigen Euribor-3M von 0,88 Prozent würden sich aus den Zinsswaps zukünftige Zinszahlungen im Zeitraum von 2011 bis 2017 von insgesamt 512 Tsd. € ergeben (Vorjahr: 267 Tsd. € bei Euribor-3M von 0,75 Prozent im Zeitraum von 2010 bis 2015). Die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen enthalten derivative Finanzinstrumente zur Währungssicherung in unwesentlicher Höhe. Die in den sonstigen Verbindlichkeiten enthaltenen Finanzinstrumente werden abzüglich des negativen Marktwerts der Zinsswaps in Höhe von 343 Tsd. € (Vorjahr 390 Tsd. €) ausgewiesen. Die verbleibenden sonstigen finanziellen Verbindlichkeiten enthalten derivative Finanzinstrumente aus der Währungssicherung in Höhe von 218 Tsd. €, die in 2011 fällig sind.

in Tsd. €

	Finanzverbindlichkeiten		Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten
	Darlehen und Zinsswaps	Sonstige kurzfristige Finanzverbindlichkeiten		
Buchwert 31.12.2010	16.586	492	129.060	41.808
Cashflow 2011				
Zinsen	443			1
Tilgung	4.320	492	129.060	41.158
Cashflow 2012				
Zinsen	354			1
Tilgung	3.668			325
Cashflow 2013				
Zinsen	265			1
Tilgung	2.345			325
Cashflow 2014				
Zinsen	177			
Tilgung	2.345			
Cashflow 2015				
Zinsen	94			
Tilgung	2.033			
Cashflow 2016				
Zinsen	31			
Tilgung	1.071			
Cashflow 2017				
Zinsen	8			
Tilgung	804			

in Tsd. €

	Finanzverbindlichkeiten		Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	Sonstige Verbindlichkeiten
	Darlehen und Zinsswaps	Sonstige kurzfristige Finanzverbindlichkeiten			
Buchwert 31.12.2009	8.744	421	79.557	0	27.980
Cashflow 2010					
Zinsen	198				7
Tilgung	2.139	421	79.458		27.680
Cashflow 2011					
Zinsen	160				6
Tilgung	1.822		99		100
Cashflow 2012					
Zinsen	123				4
Tilgung	1.274				100
Cashflow 2013					
Zinsen	86				2
Tilgung	1.274				100
Cashflow 2014					
Zinsen	49				
Tilgung	1.274				
Cashflow 2015					
Zinsen	18				
Tilgung	961				

Ausfallrisiko. Die Höhe der Buchwerte der finanziellen Vermögenswerte entspricht dem maximalen Ausfallrisiko. Mit Ausnahme branchenüblicher Eigentumsvorbehalte auf Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie landesspezifischer Einlagensicherungsfonds auf liquide Mittel und Geldanlagen bestehen keine Sicherungen. Soweit bei den finanziellen Vermögenswerten Ausfallrisiken erkennbar sind, werden diese Risiken durch Wertberichtigungen erfasst.

Weitere Angaben zum Risikomanagement und zur Ermittlung von Risikokonzentrationen des Bechtle-Konzerns für das Währungsrisiko, Zinsrisiko, Liquiditätsrisiko und andere Marktrisiken einschließlich seiner Ziele, Methoden und Prozesse sind im Risikobericht des Lageberichts dargestellt.

VII. SEGMENTINFORMATIONEN

Die Segmentinformationen erfolgen wie im Vorjahr gemäß IFRS 8 „Geschäftssegmente“:

Der Bechtle-Konzern ist derzeit in zwei Geschäftssegmenten tätig, dem Segment IT-Systemhaus & Managed Services und dem Segment IT-E-Commerce. Die zwei Segmente unterscheiden sich in ihren Tätigkeitsbereichen und weisen unterschiedliche Abläufe im Handel mit IT-Produkten auf. Die strategische Ausrichtung und die verfolgte Expansionsstrategie sind verschieden.

Im Segment **IT-Systemhaus & Managed Services** umfasst das Leistungsangebot von Bechtle die gesamte Wertschöpfungskette der IT – 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. Durch die individuelle Zusammenstellung eines Angebots, bestehend aus unterschiedlichen Dienstleistungen in Kombination mit Hard- und Software, ist Bechtle hier in der Lage, für jeden Kunden eine unmittelbar an dessen Bedürfnissen und Wünschen ausgerichtete Lösung zu erarbeiten. In diesem Segment ist Bechtle in Deutschland, Österreich und der Schweiz vertreten, wo die flächendeckende dezentrale Organisation mit über 60 Standorten für besondere Kundennähe sorgt.

Das Segment **IT-E-Commerce** umfasst die auf Internet, Katalog und Telefon gestützten reinen Handelsaktivitäten des Konzerns. Bechtle deckt hier als Fachhändler mit über 44.000 Artikeln – von der Hardware über Standardsoftware bis zu Peripherieartikeln – alle gängigen Bereiche der IT ab und verfolgt dabei eine Mehrmarkenstrategie. Die Marke Bechtle direct ist derzeit in 13 europäischen Ländern vertreten und fokussiert sich auf die klassische Hardware der marktführenden Hersteller. Dagegen hat die Marke ARP auch innovative Nischenprodukte sowie Produkte unter eigenem Label im Sortiment. Sie ist in fünf Ländern Europas aktiv und betreibt zudem eine Einkaufsgesellschaft in Taiwan. Das Softwarelizenzgeschäft der Marke Comsoft ist in sieben europäischen Ländern präsent.

Gesellschaften der Bechtle-Gruppe bestehen überwiegend in Deutschland. Ausländische Gesellschaften befinden sich in Belgien, Frankreich, Großbritannien, Irland, Italien, Niederlande, Österreich, Polen, Portugal, der Schweiz, Spanien, Taiwan und Tschechien.

Die Verwaltung und insbesondere die strategische Steuerung der einzelnen Gesellschaften ist im Wesentlichen in Gaildorf und Neckarsulm bei der Bechtle AG als Konzernmutter mit dem Konzernvorstand zentralisiert.

Den Segmentinformationen liegen grundsätzlich die gleichen Ausweis- und Bewertungsmethoden wie dem Konzernabschluss zugrunde. Eine Zusammenfassung von Geschäftssegmenten liegt nicht vor.

Die verantwortliche Unternehmensinstanz im Sinne des IFRS 8.7 ist der Vorstand der Bechtle AG, bestehend aus dem Vorstandsvorsitzenden, dem Vorstand für IT-Systemhaus & Managed Services und dem Vorstand für IT-E-Commerce. Diese Instanz ist für die konzernweite und bereichsübergreifende Überwachung und Steuerung des Konzernerfolgs sowie Ressourcenverteilung verantwortlich. Strategische Entscheidungen hinsichtlich der Allokation von Ressourcen für die beiden Segmente und die Bewertung der jeweiligen Ertragskraft werden ausschließlich in den Vorstandssitzungen der Bechtle AG in enger Abstimmung mit

dem Aufsichtsrat getroffen. Der Vorstand für IT-Systemhaus & Managed Services und der Vorstand für IT-E-Commerce sind einzeln jeweils der Segmentmanager (IFRS 8.9) für das entsprechende Geschäftssegment. Im Rahmen dieser Funktion obliegt ihnen die Steuerung der Ressourcen und die Beurteilung der Leistungskraft für das von ihnen verantwortete Segment. Dabei führt der Segmentmanager auch die ihm untergeordneten Bereichsvorstände und Geschäftsführer in seinem Segment. Die Segmentmanager übernehmen gegenüber der leitenden Unternehmensinstanz die Verantwortung für ihren Bereich und treten regelmäßig mit dieser in Kontakt, z. B. in Vorstandssitzungen, um über die Aktivitäten, Ergebnisse und Planungen ihres Segments zu berichten und zu diskutieren.

Die nachfolgend dargestellten Segmentinformationen entsprechen den im internen Berichts- und Steuerungssystem verwendeten Größen, die insbesondere auch von der Konzernleitung bzw. der leitenden Unternehmensinstanz zur Erfolgsbeurteilung und zur Ressourcenallokation herangezogen werden. Die Erträge und Aufwendungen sowie Vermögenswerte und Schulden der Zentraleinheiten/-funktionen des Bechtle-Konzerns sind dabei entsprechend der Leistungs- beziehungsweise Nutzungsverhältnisse in den beiden Segmenten IT-Systemhaus & Managed Services und IT-E-Commerce vollständig enthalten. Ergebnisbezogene Steuerungsgröße der Segmente ist dabei das Betriebsergebnis als Ergebnis vor Finanzerträgen und -aufwendungen sowie Steuern. Das Finanzergebnis wird nicht einbezogen, da die Segmente im Wesentlichen über die Bechtle AG finanziert werden und externe Zinsaufwendungen/-erträge überwiegend dort entstehen. Vor diesem Hintergrund werden nachfolgend die Finanzerträge und Finanzaufwendungen lediglich auf Konzernebene zum Finanzergebnis zusammengefasst ausgewiesen. Entsprechend ergibt sich hieraus das Ergebnis vor Steuern im Bechtle-Konzern und unter Berücksichtigung der Steuern auf Konzernebene schließlich das Ergebnis nach Steuern im Bechtle-Konzern.

Dabei besteht eine asymmetrische Allokation (IFRS 8.27f) insofern, dass die ausgewiesenen Vermögenswerte und Schulden der Segmente zinstragende Vermögenswerte und Schulden sowie Steuerforderungen und -schulden beinhalten. Bei symmetrischer Zuordnung wären das Segmentvermögen und die Segment-schulden entsprechend niedriger beziehungsweise die ergebnisbezogene Steuerungsgröße der Segmente entsprechend um Finanzerträge und -aufwendungen sowie Steuern erweitert.

Zwischen den beiden Segmenten bestehen nur in unwesentlichem Umfang Transaktionen. Sie werden zu Marktpreisen abgerechnet und sind der Vollständigkeit und Transparenz halber nachfolgend hinsichtlich der Umsatzerlöse sowie der Forderungen und Verbindlichkeiten auch explizit ausgewiesen. Die externen Umsatzerlöse stellen die Umsatzerlöse der beiden Segmente mit Konzernexternen dar und damit in Summe die konsolidierten Umsatzerlöse des Bechtle-Konzerns. Entsprechendes gilt für die Forderungen und Verbindlichkeiten beziehungsweise die Vermögenswerte und Schulden der beiden Segmente und in Summe des Bechtle-Konzerns.

Die ausgewiesenen Investitionen und Abschreibungen beziehen sich auf die immateriellen Vermögenswerte (inklusive Geschäfts- und Firmenwerte) und das Sachanlagevermögen.

In der Segmentierung nach Regionen (Inland oder Ausland) sind die Umsätze dem Land zugeordnet, in dem die jeweilige Tochtergesellschaft ihren Firmensitz hat. Aus der Sicht der jeweiligen Tochtergesellschaft werden ausschließlich Umsätze im eigenen Land getätigt. Ausgewiesen werden nur Umsätze mit Konzernexternen. Entsprechend sind die Vermögenswerte, Schulden und Investitionen basierend auf dem jeweiligen Firmensitz dem Inland (Deutschland) oder Ausland zugeordnet.

in Tsd. €

	2010			2009		
	IT-Systemhaus & Managed Services	IT-E-Commerce	Gesamt-konzern	IT-Systemhaus & Managed Services	IT-E-Commerce	Gesamt-konzern
Nach Segmenten						
Gesamtsegment-Umsatzerlöse	1.153.115	572.128		920.958	459.472	
abzüglich der Umsatzerlöse mit anderem Segment	-1.996	-328		-1.002	-121	
Externe Umsätze	1.151.119	571.800	1.722.919	919.956	459.351	1.379.307
Abschreibungen	11.148	4.251	15.399	10.236	4.028	14.264
Betriebsergebnis	35.852	24.876	60.728	25.768	16.944	42.712
Finanzergebnis			1.056			950
Ergebnis vor Steuern			61.784			43.662
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag			15.362			9.404
Ergebnis nach Steuern			46.422			34.258
Investitionen	9.387	2.435	11.822	11.279	3.266	14.545
Investitionen durch Veränderung des Konsolidierungskreises	11.612	0	11.612	0	0	0
Gesamtsegment-Vermögenswerte	435.676	218.134		344.374	176.524	
abzüglich der Forderungen gegenüber anderem Segment	-20	-74		-230	-3	
Vermögenswerte	435.656	218.060	653.716	344.144	176.521	520.665
Gesamtsegment-Schulden	188.261	94.066		119.126	66.811	
abzüglich der Verbindlichkeiten gegenüber anderem Segment	-74	-20		-3	-230	
Schulden	188.187	94.046	282.233	119.123	66.581	185.704

Über die planmäßigen Abschreibungen hinaus beschränkten sich die zahlungsunwirksamen Posten in den beiden Segmenten im Berichtsjahr sowie im Vorjahr im Wesentlichen auf die gewöhnlichen Bewegungen im Rahmen des betrieblichen Geschäftsgangs (z. B. Veränderungen der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen).

in Tsd. €

	2010			2009		
	Inland	Ausland	Gesamt-konzern	Inland	Ausland	Gesamt-konzern
Nach Regionen						
Externe Umsatzerlöse	1.158.213	564.706	1.722.919	921.578	457.729	1.379.307
Investitionen	9.105	2.717	11.822	12.519	2.026	14.545
Investitionen durch Veränderung des Konsolidierungskreises	9.708	1.904	11.612	0	0	0
Vermögenswerte	376.934	276.782	653.716	298.949	221.716	520.665
davon langfristige Vermögenswerte	101.959	60.736	162.695	92.423	56.644	149.067
Schulden	183.057	99.176	282.233	112.145	73.559	185.704

Von den externen Umsatzerlösen im Ausland entfallen 268.741 Tsd. € auf die Schweiz (Vorjahr: 229.702 Tsd. €). Der Rest verteilt sich auf die übrigen Länder Belgien, Frankreich, Großbritannien, Irland, Italien, Niederlande, Österreich, Polen, Portugal, Spanien, Taiwan und Tschechien, die einzeln jeweils unter fünf Prozent zu den externen Umsatzerlösen des Bechtle-Konzerns beitragen.

Die hier ausgewiesenen langfristigen Vermögenswerte umfassen Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte (inklusive Geschäfts- und Firmenwerte). Von den langfristigen Vermögenswerten im Ausland entfallen 37.607 Tsd. € auf die Schweiz (Vorjahr: 30.398 Tsd. €). Der Rest verteilt sich auf die übrigen Länder Belgien, Frankreich, Großbritannien, Irland, Italien, Niederlande, Österreich, Polen, Portugal, Spanien, Taiwan und Tschechien, die einzeln jeweils unter fünf Prozent der langfristigen Vermögenswerte des Bechtle-Konzerns halten.

Sowohl im Berichtsjahr als auch im Vorjahr wurden mit keinem Kunden mehr als zehn Prozent der Umsatzerlöse des Bechtle-Konzern getätigt (IFRS 8.34).

Angaben zu den Mitarbeiterzahlen nach Segmenten und Regionen befinden sich in Gliederungspunkt X. „Sonstige Angaben“, „Mitarbeiter“.

VIII. AKQUISITIONEN UND KAUFPREISALLOKATION

intelligent IT solutions GmbH & Co. KG, Oldenburg und Komplementär-GmbH

(iits). Mit Erwerbszeitpunkt 23. Juni 2010 wurden sämtliche Anteile an der intelligent IT solutions GmbH & Co. KG, Oldenburg, und der Komplementärgesellschafterin intelligent IT solutions Beteiligungs-GmbH, Oldenburg, erworben.

Die Bilanzierung des Unternehmenskaufs erfolgte unter Anwendung der Erwerbsmethode (IFRS 3.4 ff.).

Neben den bereits vom erworbenen Unternehmen angesetzten Vermögenswerten und Schulden, deren Buchwerte ihren beizulegenden Zeitwerten entsprachen, wurden dabei ein Kundenstamm (1.030 Tsd. €) und Wettbewerbsverbote (345 Tsd. €) neu als identifizierbare Vermögenswerte angesetzt (IFRS 3.10 ff.) und zu ihrem beizulegenden Zeitwert im Erwerbszeitpunkt bewertet (IFRS 3.18 ff.).

Im Zuge der Aktivierung des Kundenstamms, der über fünf Jahre abgeschrieben wird, und der Wettbewerbsverbote, die über zwei Jahre abgeschrieben werden, wurden passive latente Steuern (399 Tsd. €) gebildet.

Zudem waren 302 Tsd. € an aktiven latenten Steuern im Zusammenhang mit einem steuerlich abzugsfähigen Firmenwert (2.451 Tsd. €) anzusetzen.

Aus der Kapitalkonsolidierung resultierte unter Berücksichtigung des gesamten erworbenen Nettovermögens (1.517 Tsd. €) ein Unterschiedsbetrag in Höhe von 1.110 Tsd. €, der als Geschäfts- und Firmenwert ausgewiesen wird.

Mit dem Erwerb der iits (66 Mitarbeiter) verstärkt sich die Bechtle-Gruppe innerhalb des Segments IT-Systemhaus & Managed Services im wachstumsstarken IT-InfrastrukturLösungsgeschäft rund um das Rechenzentrum. Die iits zählt zu den fünf größten IT-Systemhäusern in Norddeutschland und ist neben dem Unternehmenssitz in Oldenburg auch in Bremen, Cloppenburg und Hannover vertreten. Bechtle setzt damit die Strategie einer flächendeckenden Präsenz im deutschsprachigen Raum fort.

Bilanziell stellt sich die Akquisition zum Zeitpunkt der Erstkonsolidierung wie folgt dar:

	in Tsd. €
Langfristige Vermögenswerte	
Geschäfts- und Firmenwert	1.110
Sonstige immaterielle Vermögenswerte	1.413
Sachanlagevermögen	274
Latente Steuern	302
Langfristige Vermögenswerte, gesamt	3.099
Kurzfristige Vermögenswerte	
Vorräte	524
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	3.605
Sonstige Vermögenswerte	688
Liquide Mittel	434
Kurzfristige Vermögenswerte, gesamt	5.251
Summe Vermögenswerte	8.350
Langfristige Schulden	
Finanzverbindlichkeiten	495
Latente Steuern	399
Langfristige Schulden, gesamt	894
Kurzfristige Schulden	
Finanzverbindlichkeiten	943
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	3.474
Sonstige Rückstellungen und Verbindlichkeiten	412
Kurzfristige Schulden, gesamt	4.829
Summe Schulden	5.723
Summe Vermögenswerte – Summe Schulden = Anschaffungskosten	2.627

Die Anschaffungskosten führten zu einem Abfluss von liquiden Mitteln in gleicher Höhe.

In den für das Berichtsjahr ausgewiesenen Umsatzerlösen der Bechtle-Gruppe beziehungsweise im für das Berichtsjahr ausgewiesenen Ergebnis nach Steuern der Bechtle-Gruppe ist die iits mit einem Betrag von 24.005 Tsd. € beziehungsweise 10 Tsd. € enthalten (IFRS 3.B64qi).

HTH Consulting GmbH, St. Pölten, Österreich

(HTH). Mit Erwerbszeitpunkt 18. August 2010 wurden sämtliche Anteile an der HTH Consulting GmbH, St. Pölten, Österreich, erworben.

Die Bilanzierung des Unternehmenskaufs erfolgte unter Anwendung der Erwerbsmethode (IFRS 3.4 ff.).

Neben den bereits vom erworbenen Unternehmen angesetzten Vermögenswerten und Schulden, deren Buchwerte ihren beizulegenden Zeitwerten entsprachen, wurden dabei ein Kundenstamm (470 Tsd. €), Kundenserviceverträge (240 Tsd. €) und ein Wettbewerbsverbot (400 Tsd. €) neu als identifizierbare Vermögenswerte angesetzt (IFRS 3.10 ff.) und zu ihrem beizulegenden Zeitwert im Erwerbszeitpunkt bewertet (IFRS 3.18 ff.).

Im Zuge der Aktivierung des Kundenstamms, der über fünf Jahre abgeschrieben wird, der Kundenserviceverträge, die über vier Jahre abgeschrieben werden, und des Wettbewerbsverbots, das über zwei Jahre abgeschrieben wird, wurden passive latente Steuern (278 Tsd. €) gebildet.

Aus der Kapitalkonsolidierung resultierte unter Berücksichtigung des gesamten erworbenen Nettovermögens (1.258 Tsd. €) ein Unterschiedsbetrag in Höhe von 732 Tsd. €, der als Geschäfts- und Firmenwert ausgewiesen wird.

Mit dem Erwerb der HTH (10 Mitarbeiter) erweitert die Bechtle-Gruppe innerhalb des Segments IT-Systemhaus & Managed Services ihre Geschäftsaktivitäten in Österreich. Der IT-Lösungsspezialist HTH verfügt insbesondere über Know-how in der Beratung sowie IT-Systemintegration und hat sich vor allem auf Virtualisierung spezialisiert. Die Akquisition ist ein weiterer Schritt seitens Bechtle zum Ausbau der flächendeckenden Präsenz in der D-A-CH-Region.

Bilanziell stellt sich die Akquisition zum Zeitpunkt der Erstkonsolidierung wie folgt dar:

	in Tsd. €
Langfristige Vermögenswerte	
Geschäfts- und Firmenwert	732
Sonstige immaterielle Vermögenswerte	1.111
Sachanlagevermögen	61
Langfristige Vermögenswerte, gesamt	1.904
Kurzfristige Vermögenswerte	
Vorräte	35
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	356
Sonstige Vermögenswerte	55
Geld- und Wertpapieranlagen	350
Liquide Mittel	206
Kurzfristige Vermögenswerte, gesamt	1.002
Summe Vermögenswerte	2.906
Langfristige Schulden	
Sonstige Rückstellungen und Verbindlichkeiten	10
Latente Steuern	278
Langfristige Schulden, gesamt	288
Kurzfristige Schulden	
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	246
Verbindlichkeiten aus Ertragssteuern	145
Sonstige Rückstellungen und Verbindlichkeiten	145
Abgrenzungsposten	92
Kurzfristige Schulden, gesamt	628
Summe Schulden	916
Summe Vermögenswerte	
- Summe Schulden	
= Anschaffungskosten	1.990

Der Unternehmenskaufvertrag zum Erwerb der HTH enthält eine vom zukünftig erzielten Ergebnis vor Steuern des erworbenen Unternehmens abhängige (bedingte) Kaufpreiszahlung in Höhe von bis zu 500 Tsd. €. Unter Berücksichtigung der entsprechenden validierten Ergebnisplanung der HTH betrug der zum Erwerbzeitpunkt geltende beizulegende Zeitwert dieser bedingten Kaufpreiszahlung 450 Tsd. €. Dieser Betrag ist in den ausgewiesenen Anschaffungskosten enthalten (IFRS 3.39). Die übrigen Anschaffungskosten (1.540 Tsd. €) führten zu einem Abfluss von liquiden Mitteln.

In den für das Berichtsjahr ausgewiesenen Umsatzerlösen der Bechtle-Gruppe beziehungsweise im für das Berichtsjahr ausgewiesenen Ergebnis nach Steuern der Bechtle-Gruppe ist die HTH mit einem Betrag von 1.241 Tsd. € beziehungsweise -38 Tsd. € enthalten (IFRS 3.B64qi).

SolidPro Informationssysteme GmbH, Langenau

(SolidPro). Mit Erwerbszeitpunkt 5. Oktober 2010 wurden sämtliche Anteile an der SolidPro Informationssysteme GmbH, Langenau, erworben.

Die Bilanzierung des Unternehmenskaufs erfolgte unter Anwendung der Erwerbsmethode (IFRS 3.4 ff.).

Neben den bereits vom erworbenen Unternehmen angesetzten Vermögenswerten und Schulden, deren Buchwerte ihren beizulegenden Zeitwerten entsprachen, wurden dabei ein Kundenstamm (1.365 Tsd. €), Kundenserviceverträge (2.000 Tsd. €) und ein Wettbewerbsverbot (150 Tsd. €) neu als identifizierbare Vermögenswerte angesetzt (IFRS 3.10 ff.) und zu ihrem beizulegenden Zeitwert im Erwerbszeitpunkt bewertet (IFRS 3.18 ff.).

Im Zuge der Aktivierung des Kundenstamms, der über fünf Jahre abgeschrieben wird, der Kundenserviceverträge, die über zehn Jahre abgeschrieben werden, und des Wettbewerbsverbots, das über ein Jahr abgeschrieben wird, wurden passive latente Steuern (937 Tsd. €) gebildet.

Aus der Kapitalkonsolidierung resultierte unter Berücksichtigung des gesamten erworbenen Nettovermögens (3.842 Tsd. €) ein Unterschiedsbetrag in Höhe von 3.263 Tsd. €, der als Geschäfts- und Firmenwert ausgewiesen wird.

Mit dem Erwerb der SolidPro (98 Mitarbeiter) besetzt Bechtle die Nische der hoch spezialisierten CAD-Software mit einem im Markt anerkannten CAD-Systemhaus und erweitert so sein Lösungsportfolio um eine weitere Komponente. Die SolidPro verfügt einschließlich der Zentrale in Langenau bei Ulm deutschlandweit über neun Niederlassungen. Bechtle ist damit auch für entwicklungs- und konstruktionsintensive Branchen Komplettanbieter und erwartet durch die Akquisition vor allem Synergien zu Kunden aus den entsprechenden Branchen Maschinenbau, Transport und Automotive.

Bilanziell stellt sich die Akquisition zum Zeitpunkt der Erstkonsolidierung wie folgt dar:

	in Tsd. €
Langfristige Vermögenswerte	
Geschäfts- und Firmenwert	3.263
Sonstige immaterielle Vermögenswerte	3.521
Sachanlagevermögen	127
Sonstige Vermögenswerte	102
Langfristige Vermögenswerte, gesamt	7.013
Kurzfristige Vermögenswerte	
Vorräte	164
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	2.735
Forderungen aus Ertragssteuern	672
Sonstige Vermögenswerte	3.416
Liquide Mittel	4.734
Kurzfristige Vermögenswerte, gesamt	11.721
Summe Vermögenswerte	18.734
Langfristige Schulden	
Latente Steuern	937
Langfristige Schulden, gesamt	937
Kurzfristige Schulden	
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	2.603
Sonstige Rückstellungen und Verbindlichkeiten	1.516
Abgrenzungsposten	6.573
Kurzfristige Schulden, gesamt	10.692
Summe Schulden	11.629
Summe Vermögenswerte - Summe Schulden = Anschaffungskosten	7.105

Die Anschaffungskosten führten zu einem Abfluss von liquiden Mitteln in gleicher Höhe.

In den für das Berichtsjahr ausgewiesenen Umsatzerlösen der Bechtle-Gruppe beziehungsweise im für das Berichtsjahr ausgewiesenen Ergebnis nach Steuern der Bechtle-Gruppe ist die SolidPro mit einem Betrag von 4.321 Tsd. € beziehungsweise 90 Tsd. € enthalten (IFRS 3.B64qi).

Bei den übernommenen Forderungen der drei Unternehmenserwerbe waren nur unwesentliche Beträge an Wertberichtigungen zu berücksichtigen.

Wäre der Erwerbszeitpunkt der Neuakquisitionen jeweils zu Beginn des Berichtsjahres gewesen, lägen die Umsatzerlöse des Bechtle-Konzerns für das Berichtsjahr bei 1.762.922 Tsd. € und das Ergebnis nach Steuern bei 46.856 Tsd. € (IFRS 3.B64qii).

Beim Erwerb der Netzwerk Beratung Informationssysteme Duisburg GmbH, Duisburg, im Geschäftsjahr 2008 hatte sich Bechtle vertraglich zur Zahlung bedingter, nachträglicher Kaufpreiserhöhungen in Höhe von insgesamt bis zu maximal 500 Tsd. € verpflichtet – in Abhängigkeit vom zukünftig (in den Jahren 2010 und 2011) erzielten Deckungsbeitrag des erworbenen Unternehmens. Im Berichtsjahr wurde diese bedingte, nachträgliche Kaufpreiserhöhung vertraglich auf eine maximale Höhe von 400 Tsd. € beschränkt und vom mit bestimmten Kunden erzielten Deckungsbeitrag im Geschäftsjahr 2010 sowie bestimmten Kundenbeziehungen in den Geschäftsjahren 2011 und 2012 abhängig gemacht.

IX. ANGABEN ZU VORSTAND UND AUFSICHTSRAT

Mitglieder des Vorstands

Dr. Thomas Olemotz, Vorstandsvorsitzender

Wohnort: Rabenau

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

■ Vorsitzender des Aufsichtsrats

der Bechtle E-Commerce Holding AG, Neckarsulm

der Bechtle Systemhaus Holding AG, Neckarsulm

der PP 2000 Business Integration AG, Stuttgart

der Bechtle Managed Services AG, Neckarsulm

■ Vorsitzender des Verwaltungsrats

der Bechtle Holding Schweiz AG, Rotkreuz

Michael Guschlbauer

Wohnort: Ludwigsburg

Vorstand für IT-Systemhaus & Managed Services

■ Mitglied des Vorstands

der Bechtle Systemhaus Holding AG, Neckarsulm

der Bechtle Managed Services AG, Neckarsulm

■ Mitglied des Aufsichtsrats

der PP 2000 Business Integration AG, Stuttgart

Jürgen Schäfer

Wohnort: Heilbronn
Vorstand für IT-E-Commerce

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

ANZAHL DER AKTIEN AN DER BECHTLE AG

	31.12.2010	31.12.2009
Dr. Thomas Olemotz	0	0
Michael Guschlbauer	0	0
Jürgen Schäfer	4.000	4.000

Vergütungen der Mitglieder des Vorstands

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. €.

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

Mitglieder des Aufsichtsrats und deren Vergütung

Die Vergütungen des Aufsichtsrats im Berichtsjahr betragen 389 Tsd. €. Sämtliche übrigen Angaben zum Aufsichtsrat, die aufgrund gesetzlicher Vorschriften zu machen sind, werden in der Anlage D zu diesem Anhang zusammengefasst.

Angaben aufgrund einer Empfehlung der Regierungskommission Deutscher Corporate Governance Kodex sind im Corporate-Governance-Bericht im Lagebericht dargestellt.

X. SONSTIGE ANGABEN

Operating-Leasingverhältnisse

Im Rahmen von Miet-, Pacht- und Leasingverträgen, die nach IAS 17 als „Operating lease“ zu qualifizieren sind, mietet der Konzern Sachanlagen. Die hieraus resultierenden Leasingraten beziehungsweise Mietzahlungen werden direkt als Aufwand in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst.

Bechtle hat im Rahmen von in der Grundmietzeit unkündbaren Operating-Leasinggeschäften Gebäude, Fahrzeuge und IT-Handelswaren gemietet. In den Aufwendungen im Rahmen von Miet- und Leasingverträgen sind Zahlungen in Höhe von 25.608 Tsd. € (Vorjahr: 23.610 Tsd. €) erfasst worden.

Die zukünftigen Mindestleasingzahlungen aus den vorgenannten Verträgen betragen zum 31. Dezember 2010 88.807 Tsd. € (Vorjahr: 82.378 Tsd. €).

	in Tsd. €
fällig innerhalb eines Jahres	21.324
fällig zwischen 1 und 5 Jahren	42.126
fällig nach 5 Jahren	25.357
Mindestleasingzahlungen	88.807

Darin enthalten sind 34.237 Tsd. € aus dem Leasingvertrag über das zentrale Logistik- und Verwaltungsgebäude in Neckarsulm aus dem Jahr 2002 sowie den entsprechenden Erweiterungsbau aus dem Jahr 2008/2009. Eigentümer des Gebäudes und Leasinggeber ist die Fabiana Grundstücksverwaltungsgesellschaft mbH, München, an der die Bechtle AG weder direkt noch indirekt beteiligt ist. Nach Ablauf des Leasingvertrags im Jahr 2022 hat die Bechtle AG eine Kaufoption auf das Gebäude.

Im Gegenzug tritt Bechtle als Leasinggeber im Rahmen von Operating-Leasingverhältnissen auf. Im Wesentlichen handelt es sich dabei um die Vermietung von IT-Handelswaren. Die Laufzeit der Leasingvereinbarungen beträgt in der Regel zwischen 3 und 4 Jahren. Die entsprechenden Mindestleasingzahlungen aus diesen Verträgen betragen für das Jahr 2011 4.295 Tsd. € (Vorjahr für 2010: 4.979 Tsd. €), für 2012 bis 2015 4.966 Tsd. € (Vorjahr für 2011–2014: 5.869 Tsd. €) und damit in Summe 9.261 Tsd. € (Vorjahr: 10.848 Tsd. €).

Eventualschulden

Nach IAS 37.86 sind der Gesellschaft hinsichtlich Rechtsstreitigkeiten keine Vorgänge bekannt, die eine erhebliche nachteilige Auswirkung auf die Ertrags-, Liquiditäts- oder Finanzlage haben würden oder innerhalb der letzten zwei Jahre hatten.

Nicht als Schuld erfasste bedingte Kaufpreiserhöhungen standen zum 31. Dezember 2010 in Höhe von 450 Tsd. € aus, wie in Gliederungspunkt VIII. „Akquisitionen und Kaufpreisallokation“ näher erläutert.

Mitarbeiter

Der Personalaufwand setzt sich wie folgt zusammen:

	in Tsd. €	
	2010	2009
Löhne und Gehälter	204.937	187.028
Soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und für Unterstützung	36.483	33.390
Personalaufwand gesamt	241.420	220.418

Im Personalaufwand (Löhne und Gehälter) sind Abfindungsleistungen in Höhe von 1.250 Tsd. € (Vorjahr: 1.612 Tsd. €) enthalten (IAS 19.142).

Die Mitarbeiterzahlen im Bechtle-Konzern stellen sich insgesamt zum Bilanzstichtag und im Jahresdurchschnitt wie folgt dar:

	31.12.2010	31.12.2009	2010	2009
Vollzeitkräfte	4.372	3.989	4.137	4.058
Auszubildende	306	289	277	269
Mitarbeiter in Elternzeit bzw. Wehr- oder Zivildienst	88	76	82	69
Aushilfen	138	113	130	105
Summe	4.904	4.467	4.626	4.501

In der oben aufgeführten durchschnittlichen Zahl von Vollzeitkräften sind 73 (Vorjahr: 70) Geschäftsführer beziehungsweise Vorstandsmitglieder von Tochtergesellschaften enthalten.

Nach Segmenten und Regionen teilen sich die Mitarbeiterzahlen (ohne Aushilfen) wie folgt auf:

	31.12.2010	31.12.2009	2010	2009
IT-Systemhaus & Managed Services	3.763	3.443	3.542	3.460
Inland	3.129	2.858	2.933	2.847
Ausland	634	585	609	613
IT-E-Commerce	1.003	911	954	936
Inland	342	300	316	317
Ausland	661	611	638	619

Nach Funktionsbereichen teilen sich die Mitarbeiterzahlen (ohne Mitarbeiter in Elternzeit beziehungsweise Wehr- oder Zivildienst und ohne Aushilfen) wie folgt auf:

	31.12.2010	31.12.2009	2010	2009
Dienstleistung	2.203	2.085	2.110	2.107
Vertrieb	1.458	1.263	1.338	1.296
Verwaltung	1.017	930	966	924

Honorar des Abschlussprüfers

Für die erbrachten Dienstleistungen des Abschlussprüfers des Konzernabschlusses, Ernst & Young GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, wurden folgende Honorare als Aufwand im Geschäftsjahr 2010 erfasst:

	in Tsd. €
	2010
Abschlussprüfungen	514
Sonstige Leistungen, die für die Bechtle AG oder Tochterunternehmen erbracht wurden	42
Honorar des Abschlussprüfers	556

Die Honorare für Abschlussprüfungen umfassen die Honorare der Konzernabschlussprüfung sowie der Prüfung der Abschlüsse der Bechtle AG und ihrer inländischen Tochterunternehmen.

Transaktionen mit nahestehenden Unternehmen und Personen

Nach IAS 24 müssen Personen oder Unternehmen, die vom berichtenden Unternehmen beeinflusst werden beziehungsweise die auf das Unternehmen Einfluss nehmen können, angegeben werden, soweit sie nicht bereits als konsolidierte Unternehmen in den Konzernabschluss einbezogen wurden.

Als nahestehende Personen im Bechtle-Konzern kommen grundsätzlich Mitglieder des Vorstands und des Aufsichtsrats der Bechtle AG sowie deren nahe Angehörige in Betracht.

Im Berichtszeitraum wurden keine Geschäfte mit Mitgliedern des Vorstands, des Aufsichtsrats und deren Angehörigen durchgeführt.

Inanspruchnahme des § 264 Abs. 3 beziehungsweise des § 264b HGB

Nachfolgende Gesellschaften, die verbundene konsolidierte Unternehmen der Bechtle AG sind und für die der Konzernabschluss der Bechtle AG der befreiende Konzernabschluss ist, nehmen die Befreiungsmöglichkeit des § 264 Abs. 3 beziehungsweise des § 264b HGB in vollem Umfang in Anspruch:

Firma	Sitz
Bechtle GmbH	Berlin
Bechtle GmbH & Co. KG	Bielefeld
Bechtle GmbH & Co. KG	Bonn
Bechtle GmbH & Co. KG	Chemnitz
Bechtle GmbH & Co. KG	Darmstadt
PSB GmbH	Dreieich
Bechtle GmbH & Co. KG	Duisburg
Netzwerk Beratung Informationssysteme Duisburg GmbH	Duisburg
ITZ Informationstechnologie GmbH	Essen
Bechtle GmbH	Freiburg
Bechtle GmbH & Co. KG	Friedrichshafen
Bechtle GmbH	Hamburg
Bechtle GmbH	Hannover
Bechtle GmbH & Co. KG	Karlsruhe
Bechtle GmbH & Co. KG	Krefeld
Bechtle IT-Systemhaus GmbH	Krefeld
Bechtle GmbH & Co. KG	Mannheim
Bechtle GmbH	Meschede
Bechtle GmbH & Co. KG	Münster
Bechtle E-Commerce Holding AG	Neckarsulm
Bechtle Field Services GmbH & Co. KG	Neckarsulm
Bechtle GmbH & Co. KG	Neckarsulm
Bechtle Logistik & Service GmbH	Neckarsulm
Bechtle Managed Services AG	Neckarsulm
Bechtle Onsite Services GmbH	Neckarsulm
Bechtle Remote Services GmbH & Co. KG	Neckarsulm
Bechtle Systemhaus Holding AG	Neckarsulm
Bechtle IT-Systemhaus GmbH & Co. KG	Ober-Mörlen
intelligent IT solutions GmbH & Co. KG	Oldenburg
Bechtle GmbH & Co. KG	Regensburg
Bechtle GmbH & Co. KG	Rottenburg am Neckar
Bechtle GmbH	Schkeuditz
Bechtle GmbH	Solingen
Bechtle GmbH	Stuttgart
PP 2000 Business Integration AG	Stuttgart
Bechtle GmbH	Würselen
Bechtle GmbH	Würzburg

XI. EREIGNISSE NACH ENDE DES BERICHTSJAHRES

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

Neckarsulm, 3. März 2011

Bechtle AG

Der Vorstand



Dr. Thomas Olemotz



Michael Guschlbauer



Jürgen Schäfer

TOCHTERUNTERNEHMEN DER BECHTLE AG*

zum 31. Dezember 2010 (Anlage A zum Anhang)

Deutschland

Firma	Sitz
Bechtle GmbH	Berlin
Bechtle GmbH & Co. KG	Bielefeld
Bechtle GmbH & Co. KG	Bonn
Bechtle GmbH & Co. KG	Chemnitz
Bechtle GmbH & Co. KG	Darmstadt
ARP Datacon GmbH	Dietzenbach
Bechtle GmbH	Dortmund
PSB GmbH	Dreieich
Netzwerk Beratung Informationssysteme Duisburg GmbH	Duisburg
Bechtle GmbH & Co. KG	Duisburg
ITZ Informationstechnologie GmbH	Essen
Bechtle GmbH	Frankfurt
Bechtle GmbH	Freiburg
Bechtle GmbH & Co. KG	Friedrichshafen
Bechtle Finanz- & Marketingservices GmbH	Gaildorf
Bechtle GmbH	Hamburg
Bechtle GmbH	Hannover
Bechtle GmbH & Co. KG	Karlsruhe
Bechtle GmbH	Köln
Bechtle IT-Systemhaus GmbH	Krefeld
Bechtle GmbH & Co. KG	Krefeld
SolidPro Informationssysteme GmbH	Langenau
Bechtle GmbH & Co. KG	Mannheim
Bechtle GmbH	Meschede
Bechtle GmbH & Co. KG	Münster
Bechtle Softwarelösungen GmbH	Neckarsulm
Bechtle Systemhaus Holding AG	Neckarsulm
Bechtle direkt GmbH	Neckarsulm
Bechtle ÖA direkt GmbH	Neckarsulm
Bechtle Logistik & Service GmbH	Neckarsulm
Bechtle GmbH & Co. KG	Neckarsulm
Bechtle E-Commerce Holding AG	Neckarsulm
Bechtle Onsite Services GmbH	Neckarsulm
Bechtle Managed Services AG	Neckarsulm
Bechtle Remote Services GmbH & Co. KG	Neckarsulm
Bechtle GmbH	Nürnberg
PSB IT-Service GmbH	Ober-Mörlen
Bechtle IT-Systemhaus GmbH & Co. KG	Ober-Mörlen

* Der Anteil der Bechtle AG (unmittelbar oder mittelbar) beträgt in allen Fällen jeweils 100 Prozent.

Firma	Sitz
Bechtle GmbH	Offenburg
intelligent IT solutions GmbH & Co. KG	Oldenburg
Bechtle GmbH	Radolfzell am Bodensee
Bechtle GmbH & Co. KG	Regensburg
Bechtle GmbH & Co. KG	Rottenburg am Neckar
Bechtle GmbH	Schkeuditz
Bechtle GmbH	Solingen
Bechtle GmbH	Stuttgart
PP 2000 Business Integration AG	Stuttgart
Bechtle GmbH	Weimar
Bechtle GmbH	Würselen
Bechtle GmbH	Würzburg
Nicht operativ tätige Gesellschaften:	
Bechtle Verwaltungs-GmbH	Bielefeld
Bechtle Verwaltungs-GmbH	Bonn
Bechtle Verwaltungs-GmbH	Chemnitz
DA Bechtle Verwaltungs-GmbH	Darmstadt
BO Bechtle Verwaltungs-GmbH	Duisburg
FH Bechtle Verwaltungs-GmbH	Friedrichshafen
Bechtle Kapitalbeteiligungs- Verwaltungs-GmbH	Gaildorf
Bechtle GmbH	Gaildorf
compartner systems GmbH	Gaildorf
compartner ASP ONE GmbH	Gaildorf
MS Mikro Software Gesellschaft für Systemanalyse und Engineering mbH	Gaildorf
MH Bechtle Verwaltungs-GmbH	Gaildorf
Bechtle Data Verwaltungs-GmbH	Gaildorf
KA Bechtle Verwaltungs-GmbH	Karlsruhe
OCR Datensysteme GmbH	Mannheim
MVis informationssysteme GmbH	Mannheim
MA Bechtle Verwaltungs-GmbH	Mannheim
Bechtle Verwaltungs-GmbH	Münster
Bechtle-Comsoft GmbH	Neckarsulm
Bechtle Field Services GmbH & Co. KG	Neckarsulm
Bechtle Field Services Verwaltungs-GmbH	Neckarsulm
HN Bechtle Verwaltungs-GmbH	Neckarsulm
Bechtle Remote Services Verwaltungs-GmbH	Neckarsulm
Bechtle Verwaltungs-GmbH	Ober-Mörlen
intelligent IT solutions Beteiligungs-GmbH	Oldenburg
REG Bechtle Verwaltungs-GmbH	Regensburg
RB Bechtle Verwaltungs-GmbH	Rottenburg am Neckar

Weltweit

Firma	Land	Sitz
Bechtle Comsoft NV	Belgien	Hamont-Achel
Bechtle direct NV	Belgien	Hamont-Achel
ARP SAS	Frankreich	Courtaboeuf
Bechtle Management E.u.r.l.	Frankreich	Molsheim
Bechtle direct SAS	Frankreich	Molsheim
Comsoft SOS Developers SAS	Frankreich	Sophia Antipolis
Bechtle direct Ltd.	Großbritannien	Chippenham-Wiltshire
Bechtle Direct Limited	Irland	Dublin
Bechtle direkt S.r.l.	Italien	Bozen
Comsoft direct s.r.l	Italien	Bozen
Bechtle direct B.V.	Niederlande	Eindhoven
Bechtle Holding B.V.	Niederlande	Eindhoven
Buyitdirect.com N.V.	Niederlande	Hoofddorp
Bechtle Management B.V.	Niederlande	Maastricht
ARP Nederland B.V.	Niederlande	Maastricht
ARP Supplies B.V.	Niederlande	Maastricht
Comsoft direct B.V.	Niederlande	Maastricht
Bechtle direkt GmbH	Österreich	Linz
HTH Consulting GmbH	Österreich	St. Pölten
Bechtle GmbH	Österreich	Wien
Comsoft direct GmbH	Österreich	Wiener Neudorf
ARP Datacon GmbH	Österreich	Wiener Neudorf
Bechtle direct Polska Sp.z.oo.	Polen	Wroctaw (Breslau)
Bechtle direct Portugal Unipessoal Lda	Portugal	Aveiro
Coma Services AG	Schweiz	Bremgarten
Gate Informatic AG	Schweiz	Ecublens
Bechtle direct AG	Schweiz	Gland
Bechtle Printing Solutions AG	Schweiz	Regensdorf
Bechtle Regensdorf AG	Schweiz	Regensdorf
Bechtle Marketing AG	Schweiz	Regensdorf
Bechtle Schweiz AG	Schweiz	Rotkreuz
ARP Management AG	Schweiz	Rotkreuz
Bechtle Holding Schweiz AG	Schweiz	Rotkreuz
ARP Datacon AG	Schweiz	Rotkreuz
Comsoft direct AG	Schweiz	Rotkreuz
Bechtle Management AG	Schweiz	Rotkreuz
Bechtle St. Gallen AG	Schweiz	St. Gallen
Comsoft direct S.L.U.	Spanien	Madrid
Bechtle S.L.	Spanien	Madrid
ARP Datacon Ltd.	Taiwan R.O.C.	Taipei Hsien
Bechtle direct s.r.o.	Tschechische Republik	Praha (Prag)

ENTWICKLUNG DER IMMATERIELLEN VERMÖGENSWERTE UND DES SACHANLAGEVERMÖGENS

vom 1. Januar bis 31. Dezember 2010 (Anlage B zum Anhang)

	Anschaffungskosten						Stand am 31.12.2010
	Stand am 01.01.2010	Veränderung des Konsoli- dierungs- kreises	Sonstige Zugänge	Währungs- differenzen	Abgänge	Umbuchun- gen/Umglie- derung	
I. Geschäfts- und Firmenwerte	106.395	5.105	0	4.335	0	0	115.835
II. Sonstige immaterielle Vermögenswerte							
1. Marken	2.889	0	0	532	0	0	3.421
2. Kundenstämme	26.270	2.865	0	1.882	5.240	0	25.777
3. Erworbene Software	13.811	45	1.518	745	587	0	15.532
4. Selbst erstellte Software	2.026	0	68	0	0	0	2.094
5. Kundenserviceverträge	0	2.240	0	0	0	0	2.240
6. Wettbewerbsverbote	0	895	0	0	0	0	895
	44.996	6.045	1.586	3.159	5.827	0	49.959
III. Sachanlagevermögen							
1. Grundstücke und Bauten	11.950	0	63	0	0	0	12.013
2. Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	49.366	462	10.107	1.698	6.099	0	55.534
3. Anzahlungen und Anlagen in Bau	0	0	66	0	0	0	66
	61.316	462	10.236	1.698	6.099	0	67.613
	212.707	11.612	11.822	9.192	11.926	0	233.407

vom 1. Januar bis 31. Dezember 2009 (Anlage C zum Anhang)

	Anschaffungskosten						Stand am 31.12.2009
	Stand am 01.01.2009	Veränderung des Konsoli- dierungs- kreises	Sonstige Zugänge	Währungs- differenzen	Abgänge	Umbuchun- gen/Umglie- derung	
I. Geschäfts- und Firmenwerte	105.823	0	500	72	0	0	106.395
II. Sonstige immaterielle Vermögenswerte							
1. Marken	3.479	0	0	10	600	0	2.889
2. Kundenstämme	27.336	0	0	37	1.103	0	26.270
3. Erworbene Software	12.824	0	1.224	10	247	0	13.811
4. Selbst erstellte Software	1.916	0	110	0	0	0	2.026
5. Kundenserviceverträge	1.220	0	0	0	1.220	0	0
	46.775	0	1.334	57	3.170	0	44.996
III. Sachanlagevermögen							
1. Grundstücke und Bauten	6.478	0	3.951	0	0	1.521	11.950
2. Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	43.975	0	8.760	16	3.417	32	49.366
3. Anzahlungen und Anlagen in Bau	1.553	0	0	0	0	-1.553	0
	52.006	0	12.711	16	3.417	0	61.316
	204.604	0	14.545	145	6.587	0	212.707

in Tsd. €

Kumulierte Abschreibungen					Buchwert		
Stand am 01.01.2010	Zugänge	Währungs- differenzen	Abgänge	Umbuchun- gen/Umgli- ederung	Stand am 31.12.2010	Stand am 31.12.2010	Stand am 31.12.2009
0	0	0	0	0	0	115.835	106.395
0	0	0	0	0	0	3.421	2.889
17.217	3.705	1.334	5.240	0	17.016	8.761	9.053
10.964	1.985	639	556	0	13.032	2.500	2.847
1.883	70	0	0	0	1.953	141	143
0	70	0	0	0	70	2.170	0
0	190	0	0	0	190	705	0
30.064	6.020	1.973	5.796	0	32.261	17.698	14.932
900	311	0	0	0	1.211	10.802	11.050
32.676	9.068	1.397	5.901	0	37.240	18.294	16.690
0	0	0	0	0	0	66	0
33.576	9.379	1.397	5.901	0	38.451	29.162	27.740
63.640	15.399	3.370	11.697	0	70.712	162.695	149.067

in Tsd. €

Kumulierte Abschreibungen					Buchwert		
Stand am 01.01.2009	Zugänge	Währungs- differenzen	Abgänge	Umbuchun- gen/Umgli- ederung	Stand am 31.12.2009	Stand am 31.12.2009	Stand am 31.12.2008
0	0	0	0	0	0	106.395	105.823
600	0	0	600	0	0	2.889	2.879
14.379	3.893	48	1.103	0	17.217	9.053	12.957
9.454	1.721	17	228	0	10.964	2.847	3.370
1.849	34	0	0	0	1.883	143	67
934	284	2	1.220	0	0	0	286
27.216	5.932	67	3.151	0	30.064	14.932	19.559
692	208	0	0	0	900	11.050	5.786
27.556	8.124	63	3.067	0	32.676	16.690	16.419
0	0	0	0	0	0	0	1.553
28.248	8.332	63	3.067	0	33.576	27.740	23.758
55.464	14.264	130	6.218	0	63.640	149.067	149.140

AUFSICHTSRATSMITGLIEDER

(Anlage D zum Anhang)

Vertreter der Anteilseigner

Name	Zugehörigkeit seit	Ausgeübter Beruf	Mitgliedschaften in Aufsichtsräten und anderen Kontrollgremien im Sinne § 125 Abs. 1 Satz 3 AktG
Kurt Dobitsch	20. Mai 1999	Unternehmer	Aufsichtsratsvorsitzender ■ United Internet AG, Montabaur ■ Nemetschek AG, München Mitglied des Aufsichtsrats ■ 1&1 Internet AG, Karlsruhe ■ DOCUWARE AG, Germering ■ Graphisoft S.E., Budapest, Ungarn Mitglied des Verwaltungsrats ■ Hybris AG, Zürich, Schweiz
Dr. Walter Jaeger	17. Juni 2008	Kaufmann	Aufsichtsratsvorsitzender ■ Wirthwein 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 ■ GEMÜ Gebr. Müller GmbH & Co. KG, Ingelfingen
Gerhard Schick Aufsichtsrats- vorsitzender	22. März 2004	Kaufmann	
Karin Schick	9. August 2004	Kfm. Angestellte	
Klaus Winkler	20. Mai 1999	Geschäftsführer	Mitglied des Aufsichtsrats ■ IMS Gear GmbH, Donaueschingen ■ Joma-Polytec GmbH, Bodelshausen Mitglied des Beirats ■ Dieffenbacher GmbH & Co. KG, Eppingen ■ Kapp GmbH & Co. KG, Coburg
Dr. Jochen Wolf 2. Stellvertretender Aufsichtsratsvorsit- zender	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. Hafner GmbH & Co. KG, Pforzheim

Vertreter der Arbeitnehmer

Name	Zugehörigkeit seit	Ausgeübter Beruf	Mitgliedschaften in Aufsichtsräten und anderen Kontrollgremien im Sinne §125 Abs.1 Satz 3 AktG
Udo Bettenhausen	18. Januar 2007	Vertriebs-beauftragter	
Uli Drautz Stellvertretender 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
Daniela Eberle	15. Oktober 2003	Kfm. Angestellte	
Jürgen Ergenzinger	17. Juni 2008	Gewerkschaftssekretär IG Metall, Verwaltungsstelle Heilbronn-Neckarsulm	Stellvertretender Aufsichtsratsvorsitzender ■ Läpple AG, Heilbronn (vom 15.02.2010 bis 21.05.2010)
Sonja Glaser-Reuss	17. Juni 2008	Kfm. Angestellte	
Barbara Greyer	15. Oktober 2003	Gewerkschaftssekretärin ver.di, Landesbezirk Baden-Württemberg	

Ausschüsse

Prüfungsausschuss	Personalausschuss	Vermittlungsausschuss (gemäß §27 Abs.3 MitbestG)
Dr. Jochen Wolf (Vorsitz) Uli Drautz Daniela Eberle Gerhard Schick Klaus Winkler	Gerhard Schick (Vorsitz) Uli Drautz Dr. Jochen Wolf	Gerhard Schick (Vorsitz) Udo Bettenhausen Uli Drautz Dr. Walter Jaeger

BESTÄTIGUNGSVERMERK

Zu dem Konzernabschluss und dem Konzernlagebericht haben wir folgenden Bestätigungsvermerk erteilt:

„Wir haben den von der Bechtle AG, Neckarsulm, aufgestellten Konzernabschluss – bestehend aus Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung, Konzern-Gesamtergebnisrechnung, Konzern-Bilanz, Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung, Konzern-Kapitalflussrechnung und Konzern-Anhang – sowie den Konzernlagebericht für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis 31. Dezember 2010 geprüft. Die Aufstellung von Konzernabschluss und Konzernlagebericht nach den IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, und den ergänzend nach §315a Abs.1 HGB anzuwendenden handelsrechtlichen Vorschriften liegt in der Verantwortung der gesetzlichen Vertreter der Gesellschaft. Unsere Aufgabe ist es, auf der Grundlage der von uns durchgeführten Prüfung eine Beurteilung über den Konzernabschluss und den Konzernlagebericht abzugeben.

Wir haben unsere Konzernabschlussprüfung 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 Konzernabschluss unter Beachtung der anzuwendenden Rechnungslegungsvorschriften und durch den Konzernlagebericht 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 des Konzerns sowie die Erwartungen über mögliche Fehler berücksichtigt. Im Rahmen der Prüfung werden die Wirksamkeit des rechnungslegungsbezogenen internen Kontrollsystems sowie Nachweise für die Angaben im Konzernabschluss und Konzernlagebericht überwiegend auf der Basis von Stichproben beurteilt. Die Prüfung umfasst die Beurteilung der Jahresabschlüsse der in den Konzernabschluss einbezogenen Unternehmen, der Abgrenzung des Konsolidierungskreises, der angewandten Bilanzierungs- und Konsolidierungsgrundsätze und der wesentlichen Einschätzungen der gesetzlichen Vertreter sowie die Würdigung der Gesamtdarstellung des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts. 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 Konzernabschluss den IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, und den ergänzend nach §315a Abs.1 HGB anzuwendenden handelsrechtlichen Vorschriften und vermittelt unter Beachtung dieser Vorschriften ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns. Der Konzernlagebericht steht in Einklang mit dem Konzernabschluss, vermittelt insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage des Konzerns und stellt die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend dar.“

Heilbronn, 3. März 2011

Ernst & Young GmbH, Wirtschaftsprüfungsgesellschaft



Strähle

Wirtschaftsprüfer



Hieronymus

Wirtschaftsprüfer



VERSICHERUNG DES VORSTANDS

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

Neckarsulm, 15. März 2011

Bechtle AG

Der Vorstand



Dr. Thomas Olemotz

Michael Guschlbauer

Jürgen Schäfer

MEHRJAHRESÜBERSICHT BECHTLE-KONZERN

IFRS		2005	2006	2007	2008	2009	2010	Veränderung in % 2010-2009
Regionen								
Umsatz	Tsd. €	1.178.269	1.220.138	1.383.453	1.431.462	1.379.307	1.722.919	+24,9
Inland	Tsd. €	784.168	815.876	902.367	938.868	921.578	1.158.213	+25,7
vom Konzernumsatz	%	66,6	66,9	65,2	65,6	66,8	67,2	
Ausland	Tsd. €	394.100	404.262	481.086	492.594	457.729	564.706	+23,4
Segmente								
Umsatz	Tsd. €	1.178.269	1.220.138	1.383.453	1.431.462	1.379.307	1.722.919	+24,9
IT-Systemhaus & Managed Services	Tsd. €	811.042	816.998	885.772	927.530	919.956	1.151.119	+25,1
vom Konzernumsatz	%	68,8	67,0	64,0	64,8	66,7	66,8	
IT-E-Commerce	Tsd. €	367.227	403.140	497.681	503.932	459.351	571.800	+24,5
EBIT	Tsd. €	41.195	45.730	58.253	60.229	42.712	60.728	+42,2
IT-Systemhaus & Managed Services	Tsd. €	18.607	22.597	33.065	38.444	25.768	35.852	+39,1
EBIT-Marge	%	2,3	2,8	3,7	4,1	2,8	3,1	
IT-E-Commerce	Tsd. €	22.588	23.133	25.188	21.785	16.944	24.876	+46,8
EBIT-Marge	%	6,2	5,7	5,1	4,3	3,7	4,4	
Gewinn- und Verlustrechnung								
Umsatz	Tsd. €	1.178.269	1.220.138	1.383.453	1.431.462	1.379.307	1.722.919	+24,9
Umsatzkosten	Tsd. €	1.020.414	1.046.557	1.188.121	1.213.331	1.179.770	1.486.440	+26,0
Bruttoergebnis vom Umsatz	Tsd. €	157.855	173.581	195.332	218.131	199.537	236.479	+18,5
Vertriebskosten	Tsd. €	68.545	73.739	81.355	90.455	87.944	99.015	+12,6
Verwaltungskosten	Tsd. €	55.546	62.732	67.236	75.709	76.171	86.001	+12,9
Sonstige betriebliche Erträge	Tsd. €	7.431	8.620	11.512	8.262	7.290	9.265	+27,1
Betriebsergebnis (EBIT)	Tsd. €	41.195	45.730	58.253	60.229	42.712	60.728	+42,2
Finanzerträge	Tsd. €	943	962	1.263	1.987	1.503	1.727	+14,9
Finanzaufwendungen	Tsd. €	966	833	510	683	553	671	+21,3
Ergebnis vor Steuern (EBT)	Tsd. €	41.172	45.859	59.006	61.533	43.662	61.784	+41,5
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	Tsd. €	11.886	16.251	18.047	16.105	9.404	15.362	+63,4
Ergebnis nach Steuern (EAT)	Tsd. €	29.286	29.608	40.959	45.428	34.258	46.422	+35,5
davon Anteil der Minderheiten	Tsd. €	50	45	62	56	-	-	
davon Anteil der Aktionäre der Bechtle AG	Tsd. €	29.236	29.563	40.897	45.372	34.258	46.422	+35,5
Gesamtleistung								
Gesamtleistung	Tsd. €	1.185.700	1.228.758	1.394.965	1.439.724	1.386.597	1.732.184	+24,9
Materialaufwand	Tsd. €	898.663	918.996	1.051.860	1.079.543	1.043.059	1.338.651	+28,3
Personalaufwand	Tsd. €	179.491	192.581	203.253	217.710	220.418	241.420	+9,5
Abschreibungen (auf Sachanlagen u. sonstige immaterielle Vermögenswerte ohne Goodwill)	Tsd. €	11.926	14.456	13.501	13.910	14.264	15.399	+8,0
Finanzergebnis	Tsd. €	- 23	129	753	1.304	950	1.056	+11,2

IFRS		2005	2006	2007	2008	2009	2010	Veränderung in % 2010-2009
Bilanz (ausgewählte Positionen)								
Aktiva								
Langfristige Vermögenswerte	Tsd. €	140.305	143.005 ¹	145.560	156.955	164.510	206.258	+25,4
Geschäfts- und Firmenwerte	Tsd. €	89.519	97.663	99.909	105.823	106.395	115.835	+8,9
Sonstige immaterielle Vermögenswerte	Tsd. €	20.195	19.573	19.214	19.559	14.932	17.698	+18,5
Sachanlagevermögen	Tsd. €	18.567	18.784	19.563	23.758	27.740	29.162	+5,1
Latente Steuern	Tsd. €	7.432	4.919	4.461	4.696	9.874	10.652	+7,9
Sonstige Vermögenswerte	Tsd. €	1.946	1.868	1.946	2.564	2.253	1.870	-17,0
Geld- und Wertpapieranlagen	Tsd. €	-	-	-	-	3.000	30.654	+921,8
Kurzfristige Vermögenswerte	Tsd. €	273.641	275.174	305.863	339.113	356.155	447.458	+25,6
Vorräte	Tsd. €	41.829	39.006	46.817	52.118	59.322	75.056	+26,5
Forderungen aus L & L	Tsd. €	164.291	181.086	189.312	188.402	183.979	249.046	+35,4
Sonstige Vermögenswerte	Tsd. €	12.806	14.236	13.395	19.410	19.221	21.880	+13,8
Geld- und Wertpapieranlagen	Tsd. €	3.736	2.642	1.929	338	15.510	13.619	-12,2
Liquide Mittel	Tsd. €	48.178	36.710	52.300	77.300	76.467	85.477	+11,8
Passiva								
Eigenkapital	Tsd. €	237.447	249.214¹	276.465	311.449	334.961	371.483	+10,9
Gezeichnetes Kapital	Tsd. €	21.200	21.200	21.200	21.200	21.000	21.000	0
Kapitalrücklagen	Tsd. €	143.454	143.454	143.454	143.454	145.228	145.228	0
Gewinnrücklagen	Tsd. €	72.549	84.271	111.457	149.042	168.733	205.255	+21,6
Langfristige Schulden	Tsd. €	26.880	28.105¹	23.765	30.964	32.284	46.727	+44,7
Pensionsrückstellungen	Tsd. €	559	5.384	5.775	8.859	8.631	13.227	+53,2
Finanzverbindlichkeiten	Tsd. €	14.772	9.050	3.709	5.185	6.604	12.266	+85,7
Latente Steuern	Tsd. €	7.519	10.149	10.102	11.558	11.598	13.209	+13,9
Abgrenzungsposten	Tsd. €	2.510	2.667	3.769	4.153	4.820	6.565	+36,2
Kurzfristige Schulden	Tsd. €	149.619	143.439¹	151.193	153.655	153.420	235.506	+53,5
Sonstige Rückstellungen	Tsd. €	7.592	6.116	3.310	4.019	3.959	5.338	+34,8
Finanzverbindlichkeiten	Tsd. €	7.008	5.416	6.049	10.466	2.561	4.812	+87,9
Verbindlichkeiten aus L & L	Tsd. €	92.378	84.850	88.267	83.250	79.460	129.060	+62,4
Verbindlichkeiten aus Ertragssteuern	Tsd. €	5.578	4.100	6.055	4.448	5.455	6.337	+16,2
Sonstige Verbindlichkeiten	Tsd. €	26.840	31.784	38.043	40.763	42.381	64.624	+52,5
Abgrenzungsposten	Tsd. €	10.223	11.173	9.469	10.709	19.604	25.335	+29,2
Bilanzsumme	Tsd. €	413.946	420.758¹	451.423	496.068	520.665	653.716	+25,6
Cashflow & Investitionen								
Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit	Tsd. €	28.123 ¹	26.866	41.993	49.941	47.330 ¹	59.114	+24,9
Cashflow aus Investitionstätigkeit	Tsd. €	-20.202	-19.343	-9.500	-18.074	-30.292 ¹	-47.625	+57,2
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	Tsd. €	-21.217	-18.328	-16.145	-10.136	-17.772	-7.173	-59,6
Liquidität inkl. Geld- und Wertpapieranlagen	Tsd. €	51.914	39.352	54.229	77.638	94.977	129.750	+36,6
Free Cashflow	Tsd. €	6.400	5.664	25.831	28.252	34.437 ¹	41.751	+21,2
Investitionen (in Sachanlagen und sonstige immaterielle Vermögenswerte ohne Goodwill)	Tsd. €	8.244	10.849	10.285	13.683	14.045	11.822	-15,8
Investitionsquote (= Investitionen/durchschn. Sachanlagevermögen+ sonstiges immaterielles Vermögen ohne Goodwill)	%	23,26	28,14	26,67	33,33	32,67	26,41	

¹Zahl angepasst

IFRS		2005	2006	2007	2008	2009	2010	Veränderung in % 2010-2009
Aktien-Kennzahlen¹								
Schlusskurs	€	16,40	19,25	27,42	13,66	18,79	28,99	+54,3
Jahreshoch	€	21,88	22,20	35,59	27,86	20,50	30,65	+49,5
Jahrestief	€	15,80	14,05	19,45	9,64	11,02	17,01	+54,4
Durchschnittliche Anzahl Aktien	Tsd. Stück	21.200	21.200	21.200	21.165	20.853	21.000	+0,7
Marktkapitalisierung (31.12.)	Tsd. €	347.680	408.100	581.304	289.592	394.590	608.790	+54,3
Durchschnittlicher Tagesumsatz ²	Stück	65.327	51.561	71.856	69.743	37.129	30.543	-17,7
Durchschnittlicher Tagesumsatz ²	€	1.201.997	941.081	1.953.582	1.228.978	538.189	705.260	+31,0
Dividende je Aktie	€	0,50	0,50	0,60	0,60	0,60	0,75 ³	+25,0
Dividendensumme	Tsd. €	10.600	10.600	12.720	12.445	12.600	15.750	+25,0
Ausschüttungsquote	%	36,3	35,9	31,1	27,4	36,8	33,9	
Dividendenrendite	%	3,0	2,6	2,2	4,4	3,2	2,6	
Unternehmenswert (EV)	Tsd. €	348.681	423.024	582.580	277.565	378.300	618.242	+63,4
Ergebnis je Aktie	€	1,38	1,39	1,93 ⁴	2,14	1,64	2,21	+34,8
Cashflow je Aktie	€	1,33 ⁴	1,27	1,98	2,36	2,22	2,81	+26,6
Buchwert je Aktie (= Eigenkapital/durchschnittliche Anzahl Aktien)	€	11,20	11,76	13,04	14,72	16,06	17,69	+10,1
Kurs-Umsatz-Verhältnis (KUV) (= Marktkapitalisierung/Umsatz)		0,3	0,3	0,4	0,2	0,3	0,4	
Kurs-Gewinn-Verhältnis (KGV) (= Marktkapitalisierung/Ergebnis nach Steuern)		11,9	13,8	14,2	6,4	11,5	13,1	
EV/EBITDA		6,6	7,0	8,1	3,7	6,6	8,1	
EV/EBIT		8,5	9,3	10,0	4,6	8,9	10,2	
EV/EBT		8,5	9,2	9,9	4,5	8,7	10,0	
EV/EAT		11,9	14,3	14,2	6,1	11,0	13,3	
EV/Umsatz		0,3	0,3	0,4	0,2	0,3	0,4	
Personal								
Mitarbeiter ⁵ (31.12.)		3.908	3.888	4.250	4.405	4.354	4.766	+9,5
Inland		2.850	2.772	3.036	3.169	3.158	3.471	+9,9
Ausland		1.058	1.116	1.214	1.236	1.196	1.295	+8,3
IT-Systemhaus & Managed Services		3.239	3.077	3.303	3.450	3.443	3.763	+9,3
IT-E-Commerce		669	811	947	955	911	1.003	+10,1
Auszubildende (31.12.)		216	222	257	281	289	306	+5,9
Mitarbeiter (Jahresdurchschnitt) ⁵		3.616	3.868	4.103	4.288	4.396	4.496	+2,3
Personalintensität	%	61,7	61,9	59,7	60,1	64,2	61,3	

¹ Kursangaben im XETRA² Alle Deutschen Börsen³ Vorschlag an die Hauptversammlung⁴ Zahl angepasst⁵ Ohne Aushilfen

IFRS		2005	2006	2007	2008	2009	2010	Veränderung in % 2010-2009
Rentabilitätskennzahlen								
Bruttomarge	%	13,4	14,2	14,1	15,2	14,5	13,7	
EBITDA-Marge	%	4,5	4,9	5,2	5,2	4,1	4,4	
EBIT-Marge	%	3,5	3,7	4,2	4,2	3,1	3,5	
EBT-Marge	%	3,5	3,8	4,3	4,3	3,2	3,6	
EAT-Marge	%	2,5	2,4	3,0	3,2	2,5	2,7	
Organisches Wachstum	%	0,1	-0,3	7,7	2,3	-4,1	22,8	
Umsatz je Mitarbeiter	Tsd. €	349,5	338,5	363,6	360,5	339,9	416,5	+22,5
EBT je Mitarbeiter	Tsd. €	12,2	12,7	15,5	15,5	10,8	14,9	+38,0
Eigenkapitalrendite	%	13,8	12,9 ¹	16,9	16,9	11,3	14,2	
Gesamtkapitalrendite	%	8,3	8,0 ¹	10,3 ¹	10,7	7,4	8,7	
ROA (= EBIT/durchschn. Bilanzsumme)	%	11,6	12,0	14,5	13,9	9,1	10,3	
ROE (= EBIT/durchschn. Eigenkapital)	%	20,2	20,1	24,0	22,2	14,1	17,2	
ROCE (= EBIT/Capital Employed)	%	20,0	19,7	23,4	22,7	15,7	21,0	
Bilanzkennzahlen								
Anlagenintensität des Anlagevermögens (= langfristiges Vermögen/Bilanzsumme)	%	33,9	34,0	32,2	31,6	31,6	31,6	
Arbeitsintensität des Umlaufvermögens (= kurzfristiges Vermögen/Bilanzsumme)	%	66,1	65,4	67,8	68,4	68,4	68,4	
Eigenkapitalquote	%	57,4	59,2 ¹	61,2	62,8	64,3	56,8	
Fremdkapitalquote	%	42,6	40,8	38,8	37,2	35,7	43,2	
Vermögensstruktur = langfristige/kurzfristige Vermögenswerte)	%	51,3	52,0	47,6	46,3	46,2	46,1	
Kapitalstruktur (= Eigenkapital/Schulden)	%	134,5	145,3	158,0	168,7	180,4	131,6	
Finanzkennzahlen								
Nettoverschuldung	Tsd. €	-30.134	-24.886	-44.471	-61.987	-85.812	-112.672	+31,3
Verschuldungsgrad (= Schulden/Eigenkapital)		0,74	0,69	0,63	0,59	0,55	0,76	
Working Capital	Tsd. €	101.009 ¹	121.427 ¹	134.881 ¹	142.490	139.465	163.373	+17,1
Working Capital zu Umsatz	%	8,6	10,0	9,7	10,0	10,1	9,5	
Capital Employed	Tsd. €	205.881	231.633	249.469	264.928	272.247	288.600	+6,0
Capital Employed zu Umsatz	%	17,5	19,0	18,0	18,5	19,7	16,8	
Strukturkennzahlen								
Umschlagshäufigkeit der Vorräte (= Umsatz/Vorräte)		29,7	28,3	29,6	27,5	23,3	23,0	-1,3
Umschlagshäufigkeit der Forderungen (= Umsatz/durchschn. Netto-Forderungen aus L & L)		9,9	9,5	9,4	9,5	10,1	10,3	+2,0
Umschlagshäufigkeit des Kapitals (= Umsatz/durchschn. Bilanzsumme)		3,3	3,2	3,4	3,3	2,9	3,2	+10,3
Forderungslaufzeit in Tagen (= durchschn. Netto-Forderungen aus L & L/Umsatz)		37,0	38,3	38,7	38,4	36,2	35,3	-2,5

¹Zahl angepasst

GLOSSAR

Ausschüttungsquote. Die Quote gibt an, welcher Anteil des Jahresüberschusses in Form der Dividendenzahlung an die Aktionäre ausgeschüttet wird. Sie wird wie folgt berechnet: gezahlte Dividende, geteilt durch Konzernergebnis nach Steuern, in Prozent.

Avalkredit. Bürgschaft oder Garantie, die ein Kreditinstitut im Auftrag eines ihrer Kunden gegenüber einem Dritten übernimmt.

bios®. Bei dem Bechtle Information Ordering System handelt es sich um eine auf die Bedürfnisse der Kunden maßgeschneiderte Online-Beschaffungslösung für Hard- und Software.

CAD. Computer-Aided Design – unter CAD ist der rechnergestützte Entwurf oder die rechnerunterstützte Konstruktion mittels geeigneter Programme beziehungsweise Softwarelösungen zu verstehen.

Cashpooling. Konzerninternes Liquiditätsmanagement, bei dem den Konzernunternehmen überschüssige Liquidität entzogen oder bei Liquiditätsengpässen durch Kredite Liquidität zugeführt wird.

Capital Employed. Jahresdurchschnittlich eingesetztes langfristig gebundenes und damit verzinsliches Kapital.

CC Day. Der Competence Center Day steht für die von Bechtle jährlich veranstaltete Hausmesse für Kunden, Hersteller und Mitarbeiter. Der CC Day dient neben der Produkt- und Leistungsshow sowie zahlreichen Vorträgen rund um IT-Trendthemen vor allem dem Erfahrungsaustausch mit Branchenexperten.

Cloud Computing. Beim Cloud Computing werden IT-Leistungen bedarfsgerecht und flexibel in Echtzeit als Service über das Internet bereitgestellt und nach Nutzung abgerechnet. Die IT-Leistungen können sich auf Software, Plattformen für die Entwicklung und den Betrieb von Anwendungen sowie die Basis-Infrastruktur beziehen.

Code of Conduct. Bechtle-Verhaltenskodex.

Compliance. Einhaltung von Gesetzen und Richtlinien, aber auch freiwilligen Kodizes.

D-A-CH-Region. Umschreibt die Länder Deutschland, Österreich und die Schweiz.

Datawarehouse. Ein Datawarehouse ist eine zentrale Datensammlung (meist eine Datenbank), deren Inhalt sich aus Daten unterschiedlicher Quellen zusammensetzt. Die im Datawarehouse gespeicherten Daten stehen vor allem für Analysen und zur betriebswirtschaftlichen Entscheidungshilfe sowie für Unternehmenssteuerungszwecke langfristig zur Verfügung.

Deckungsbeitrag. Differenz zwischen Umsatz und Materialkosten.

DeltaMaster. Eine umfassende Softwarelösung für die Analyse, Planung und das Berichtswesen. Das System bildet bei Bechtle die Fokus- und GuV-Planung ab und unterstützt durch ein rollierendes Reporting die Führungsprozesse im Unternehmen.

Derivat (derivatives Finanzinstrument, Finanzderivat). Finanzinstrument, dessen Bewertung von der Preisentwicklung eines zugrunde liegenden Finanztitels (Basiswert) abhängt. Zu Finanzderivaten zählen beispielsweise → Devisentermingeschäfte und → Zinsswaps.

Devisentermingeschäft. Verpflichtung zum Kauf oder Verkauf fremder Währungen zu einem zuvor festgesetzten Termin und Kurs.

D&O-Versicherung (Directors & Officers-Versicherung). Vermögensschaden-Haftpflichtversicherung, die ein Unternehmen für seinen Vorstand und Aufsichtsrat abschließt. Die D&O-Versicherung dient der Absicherung von Sorgfaltspflichtverletzungen ohne Vorsatz.

Directors' Dealings. Geschäfte von Vorstands- und Aufsichtsratsmitgliedern börsennotierter Aktiengesellschaften und diesen nahestehenden Personen oder Gesellschaften mit Wertpapieren des eigenen Unternehmens.

Discounted-Cashflow-Methode. Modellrechnung, insbesondere für die Unternehmensbewertung, bei der alle zukünftigen Geldflüsse (→ Free Cashflow) unter Berücksichtigung variabler Parameter, wie Laufzeit und Kapitalkostensatz, auf den Zeitpunkt der Berechnung abgezinst und aufsummiert werden.

Dividendenrendite. Diese Kennzahl gibt an, welche jährliche Rendite der Aktionär für seine zum Jahresschlusskurs bewertete Aktienanlage durch die Gewinnausschüttung erhält. Sie wird wie folgt berechnet: Dividende je Aktie, geteilt durch den Jahresschlusskurs, multipliziert mit 100.

DPO. Days Payable Outstanding – die Kennzahl gibt an, nach wie viel Tagen ein Unternehmen seine Verbindlichkeiten gegenüber Lieferanten begleicht.

DSO. Days Sales Outstanding – Die Kennzahl steht für die Außenstandsdauer der Forderungen. Die Außenstandsdauer bezeichnet die durchschnittliche Anzahl von Tagen, die vergehen, bevor fällige Forderungen beglichen werden.

Due Diligence (engl. für gebührende Sorgfalt). Unter Due Diligence wird die systematische Überprüfung der finanziellen, rechtlichen und wirtschaftlichen Situation eines Unternehmens verstanden.

EBIT. Earnings before Interest and Taxes – steht für Ergebnis vor Finanzergebnis und Steuern. Bei Bechtle entspricht das EBIT dem Betriebsergebnis.

EBITDA. Earnings before Interest, Taxes, Depreciation and Amortisation – steht für Ergebnis vor Finanzergebnis, Steuern, Abschreibung und Amortisation. Bei Bechtle entspricht das EBITDA dem Betriebsergebnis vor Berücksichtigung der Abschreibungen.

EBT. Earnings before Taxes – steht für Ergebnis vor Steuern. Bei Bechtle entspricht das EBT dem Vorsteuerergebnis.

Eigenkapitalquote. Verhältnis von Eigenkapital zum Gesamtkapital. Je höher die Eigenkapitalquote, desto geringer der → Verschuldungsgrad des Unternehmens.

Eigenkapitalrendite. Verhältnis von Ergebnis nach Steuern zum jahresdurchschnittlichen bilanziellen Eigenkapital. Die Eigenkapitalrendite zeigt, in welcher Höhe sich das bilanzielle Eigenkapital der Aktionäre verzinst.

EITO. European Information Technology Observatory – ist eine Europäische Initiative und publiziert seit 1993 Marktdaten zur Informations- und Kommunikationstechnologie sowie zu Consumer Electronics in Europa. Die Aktivitäten von EITO gliedern

sich in die Bitkom Research GmbH ein, eine Tochtergesellschaft des BITKOM.

Enterprise Value (EV). Diese Kennzahl bezeichnet im Rahmen einer Unternehmensbewertung den geschätzten beziehungsweise errechneten Wert eines Unternehmens unabhängig von seiner Finanzierung. Er berechnet sich bei Bechtle wie folgt: die Summe aus Marktkapitalisierung, Finanzverbindlichkeiten, Sonstige Verbindlichkeiten und Pensionsrückstellungen abzüglich der liquiden Mittel.

EPS. European Pricing System – das von Bechtle selbst entwickelte System verarbeitet über Nacht europaweit rund 4,7 Millionen Preis- und Verfügbarkeitsinformationen zu den angebotenen IT-Produkten und berechnet auf dieser Grundlage tagesaktuelle Verkaufspreise. Das EPS wurde 1995 in Betrieb genommen und wird ständig weiterentwickelt.

ERP. Enterprise-Resource-Planning-System ist eine komplexe Betriebssteuerungssoftware, mit deren Hilfe Unternehmen eine effiziente und intelligente Ressourcenplanung erzielen.

ESC. European Sales Cockpit – ist ein Controllinginstrument, das für alle europäischen Handelsgesellschaften von Bechtle neben Umsatz- und Ergebnisauswertungen auch spezifische Vertriebskennzahlen analysiert und in ein systematisches kontinuierliches Benchmarking überführt.

Firewall. Sicherheitseinrichtung in der Computertechnik bestehend aus Soft- und Hardware. Bietet Schutz vor nicht autorisierten Zugriffen beispielsweise aus dem Internet und sichert den Datenverkehr ab.

Free Cashflow. Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit abzüglich der Salden aus Aus- und Einzahlungen für den Erwerb beziehungsweise Verkauf von Unternehmen sowie Ein- und Auszahlungen für Investitionen in immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen.

Fulfillment. Gesamtheit aller Aktivitäten, die nach dem Abschluss des Vertrags der Belieferung des Kunden dienen. Die Leistungen reichen dabei von der Bestellannahme über die Kommissionierung bis hin zum Versand der Ware.

Gesamtkapitalrendite. Verhältnis von Ergebnis nach Steuern und vor Finanzaufwand zum durchschnittlich eingesetzten Gesamtkapital.



BITKOM,
siehe Abkürzungs-
verzeichnis,
S. 226

Green IT. Darunter sind Bestrebungen zu verstehen, die Nutzung von Informationstechnik über deren gesamten Lebenszyklus hinweg – vom Design der Systeme und von der Produktion der Komponenten über deren Verwendung bis zur Entsorgung oder zum Recycling der Geräte umwelt- und ressourcenschonend zu gestalten. Dabei stehen im Rahmen von Green IT Themen wie der Energieeinsatz und die Schadstoffauswirkungen im Vordergrund.

IAS. International Accounting Standards → IFRS.

IFRS. Die International Financial Reporting Standards (bis 2001: International Accounting Standards, IAS) sind internationale Rechnungslegungsvorschriften für Unternehmen, die vom International Accounting Standards Board (IASB) entwickelt und veröffentlicht werden. Sie sollen losgelöst von nationalen Rechtsvorschriften die Aufstellung international vergleichbarer Jahres- und Konzernabschlüsse regeln. Seit 2005 sind die IFRS nach der sogenannten IAS-Verordnung von börsennotierten Unternehmen mit Sitz in der Europäischen Union verpflichtend anzuwenden.

iLearn. Ist ein für Mitarbeiter konzipiertes webbasiertes Schulungsportal. Dabei können die mehrsprachig angebotenen Einzelkurse zu allen relevanten Branchenthemen flexibel ausgebaut werden. Durch den Einsatz von iLearn wird eine moderne mediengestützte Aus- und Fortbildung bei Bechtle forciert.

Impairment-Test. Werthaltigkeitstest zur Bewertung des Anlagevermögens.

Investitionsquote. Verhältnis der Investitionen in die sonstigen immateriellen Vermögenswerte und das Sachanlagevermögen zum jahresdurchschnittlichen Buchwert der sonstigen immateriellen Vermögenswerte und des Sachanlagevermögens.

Investmentgrade. Bonitätsbeurteilung durch eine Ratingagentur. Die Bonitätsbeurteilungen lassen sich grob in zwei Kategorien einteilen: „Investment Grade“ (= ausreichend sicher) und „Non Investment Grade“ (= spekulativ).

ISO 14001. Eine internationale Norm der International Organization for Standardization (ISO), die allgemeine Anforderungen an ein Umweltmanagementsystem für eine freiwillige Zertifizierung festlegt.

Kapitalumschlag. Verhältnis von Umsatz zum jahresdurchschnittlichen Gesamtkapital (Bilanzsumme).

Kundenkontaktfrequenz. Die Kennziffer gibt die Anzahl der Kundenbesuche eines Vertriebsmitarbeiters in einem definierten Zeitraum an.

Latente Steuern. Zeitlich begrenzte Differenzen zwischen errechneten Steuern auf nach Handels- und Steuerbilanz ausgewiesenen Ergebnissen mit dem Ziel, den Steueraufwand entsprechend dem handelsrechtlichen Ergebnis auszuweisen.

Leverage (engl. für Hebel). Beschreibt die Hebelwirkung, bei der durch einen vermehrten Einsatz von Fremdkapital die → Eigenkapitalrentabilität erhöht wird.

Managed Services. Sind IT-Dienstleistungen, bei denen eine definierte Anzahl von IT-Diensten für Kunden erbracht werden. Dazu gehören unter anderem das Betreiben beziehungsweise Verwalten von Hosting Services, Virtual Private Networks (VPN), Voice over IP (VoIP), Internetzugängen und der Netzwerksicherheit.

Marktkapitalisierung. Börsenwert eines Unternehmens. Die Marktkapitalisierung ergibt sich aus der Multiplikation von Aktienkurs und Anzahl der ausgegebenen Aktien eines Unternehmens.

Navision Financial. Dezentrales Warenwirtschaftssystem der einzelnen Bechtle-Standorte mit Datenreplikation im zentralen SAP-System.

Nettoverschuldung. Diese Kennzahl gibt an, wie hoch die Verschuldung beziehungsweise das Verschuldungspotenzial eines Unternehmens ist, sofern alle zinstragenden Verbindlichkeiten durch kurzfristige Vermögenswerte getilgt würden. Sie errechnet sich aus den Finanzverbindlichkeiten abzüglich der Liquiden Mittel sowie Geld- und Wertpapieranlagen.

Outsourcing. Outsourcing, Outtasking beziehungsweise Auslagerung in der IT bezeichnet die teilweise oder vollständige Abgabe von spezifischen Aufgaben an externe IT-Dienstleister. → Managed Services.

Personalintensität. Entspricht dem Verhältnis von Personalaufwendungen zum Rohertrag.

Planos. Eigenentwickeltes EDV-System, das die Einzelplanungen der Funktionsbereiche aggregiert und in die operative Gesamtplanung überführt.

ROCE (Return on Capital Employed). Verhältnis von Ergebnis vor Finanzergebnis und Steuern zum → Capital Employed. Der ROCE zeigt die operative Verzinsung des eingesetzten beziehungsweise gebundenen langfristigen Kapitals eines Unternehmens.

Rohertrag. → Deckungsbeitrag

SaaS. Software as a Service ist ein Software-Distributions-Modell, bei dem der IT-Dienstleister Software als Dienstleistung basierend auf Internet-Techniken bereitstellt, betreibt und betreut. Der Endbenutzer benötigt nur noch eine minimale EDV-Infrastruktur für den Zugriff auf die bereitgestellte Software.

Skaleneffekt. Effizienzvorteile, die sich in einer Senkung der Kosten widerspiegeln und bei einer Vergrößerung des operativen Maßstabs auftreten.

SLA. Ein Service-Level-Agreement bezeichnet eine vertragliche Regelung zwischen Auftraggeber und Dienstleister für wiederkehrende Dienstleistungen, bei der zugesicherte Leistungseigenschaften wie etwa Leistungsumfang, Reaktionszeit und Schnelligkeit der Bearbeitung stufenweise festgelegt sind. Wichtiger Bestandteil ist hierbei die Dienstgüte (Servicelevel), die die vereinbarte Leistungsqualität beschreibt.

Softwarelizenzierung und -management. Prozesse, die neben der Verwaltung auch den legalen und effizienten Umgang der eingesetzten Software in Unternehmen absichern.

SPARC. Bezeichnung für ein Konzept zur europaweiten Zusammenarbeit mit ausgewählten strategischen Herstellern, worüber zum großen Teil spezielle länderübergreifende Vertriebs- und Marketingaktivitäten zwischen den Partnerunternehmen koordiniert werden.

SQL. Structured Query Language – dabei handelt es sich um eine spezifische Datenbanksprache zur Definition, Abfrage sowie zum Einfügen, Bearbeiten und Löschen von Datensätzen in relationalen Datenbanken.

Treasury. Ein Bereich, der mit dem Disponieren und Anlegen finanzieller Mittel befasst ist. Zugleich ist der Bereich mit der Sicherung finanzieller Risiken betraut, die heute weit über die Absicherung von Zinsänderungsrisiken oder Wechselkursrisiken hinausgehen können.

Umsatzrendite. Verhältnis von Ergebnis nach Steuern zum Umsatz.

Verschuldungskoeffizient (-grad). Verhältnis von Fremdkapital zum Eigenkapital.

Virtualisierung. Abstraktion physikalischer Ressourcen. Den einzelnen Systemen wird dabei virtuell ein eigener kompletter Rechner mit allen Hardwarekomponenten vorgespielt. Die Softwarevirtualisierung kann zum Simulieren eines Betriebssystems oder einer Anwendung eingesetzt werden. Dabei ist das lokale Ausführen von Anwendungen, ohne dass diese installiert sind, möglich.

Vorratshaltung. Relation der Vorräte zum Umsatz.

Working Capital. Vorräte plus Forderungen aus Lieferungen und Leistungen abzüglich Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und Abgrenzungsposten.

Workstation. Mit Workstation werden in der IT Arbeitsplatzsysteme bezeichnet, die im Vergleich zu herkömmlichen Personal- oder Bürocomputern besonders leistungsfähig und gleichzeitig für den Multitasking- und Multiuserbetrieb ausgelegt sind. Typischerweise werden Workstations für anspruchsvolle technische oder wissenschaftliche Anwendungen eingesetzt.

Zinsswap. Vereinbarung zwischen zwei Vertragspartnern, unterschiedliche Zinszahlungsströme miteinander zu tauschen. Zinsswaps sind Finanzderivate und werden in der Regel zur Absicherung gegen Zinsänderungsrisiken eingesetzt (→ Derivat).

GRAFIK- UND TABELLENVERZEICHNIS

Aktie	EPS	Vorderer Innenumschlag, 93
	Dividende je Aktie	Vorderer Innenumschlag
	Anzahl der Aktien an der Bechtle AG – Vorstand	72
	Anzahl der Aktien an der Bechtle AG – Aufsichtsrat	72
	Die Bechtle-Aktie – Kursentwicklung Januar 2010 bis Februar 2011	77
	Die Bechtle-Aktie – Kursentwicklung 2005 bis 2010	77
	Handelsdaten der Bechtle-Aktie	78
	Aktien-Kennzahlen	79
Allgemeine Informationen	BIP-Entwicklung	84
	IT-Ausgaben in den Bechtle-Märkten 2000–2011	127
	IFO-Geschäftsklimaindex für die gewerbliche Wirtschaft in Deutschland	132
Ergebnisse	EAT	Vorderer Innenumschlag
	EBITDA	Vorderer Innenumschlag, 91
	EBIT	Vorderer Innenumschlag, 91
	EBT	Vorderer Innenumschlag, 92
	EBT-Marge	Vorderer Innenumschlag, 92
	EBIT im Segment IT-Systemhaus & Managed Services	Vorderer Innenumschlag, 95
	EBIT-Marge im Segment IT-Systemhaus & Managed Services	Vorderer Innenumschlag, 95
	EBIT im Segment IT-E-Commerce	Vorderer Innenumschlag, 97
	EBIT-Marge im Segment IT-E-Commerce	Vorderer Innenumschlag, 97
Kennzahlen	Verkürzte Bilanz	98
	ROCE	99
	Capital Employed	99
	Working Capital	100
	Eigenkapital- und Gesamtkapitalrentabilität	100
	Cashflow	103
Konzernabschluss	Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung	135
	Konzern-Gesamtergebnisrechnung	135
	Konzern-Bilanz	136
	Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung	138
	Konzern-Kapitalflussrechnung	139
Kosten	Personalkosten	60
	Umsatzkosten	89
	Bruttoergebnis	89
	Vertriebskosten	89
	Verwaltungskosten	89

Mitarbeiter	Mitarbeiter nach Segmenten per 31. Dezember 2010	Vorderer Innenumschlag, 59
	Mitarbeiter nach Regionen per 31. Dezember 2010	58
	Mitarbeiter nach Bereichen per 31. Dezember 2010	59
	Personalkosten	60
Organigramme/ Schaubilder	Holdingstruktur der Bechtle AG	37
	Managementstruktur der Bechtle AG	39
	Systemhausstandorte der Bechtle AG	41
	E-Commerce-Standorte der Bechtle AG	42
	Leistungsangebot Managed Services	45
	Standortübergreifender Know-how-Transfer	46
	Unternehmensführung der Bechtle AG	54
	Planungs- und Reportingprozess der Bechtle AG	56
Übersichten	5 Jahre in Zahlen	Vorderer Innenumschlag
	Quartalsübersicht 2010	Vorderer Innenumschlag
	Tochterunternehmen der Bechtle AG	207
	Aufsichtsratsmitglieder	212
	Mehrjahresübersicht Bechtle-Konzern	216
Umsatz	Umsatz	Vorderer Innenumschlag, 87
	Umsatzverteilung nach Segmenten	Vorderer Innenumschlag
	Branchensegmentierung der Bechtle AG nach Umsatz	50
	Umsatzentwicklung	88
	Regionale Umsatzverteilung	88
	Segmentumsatz IT-Systemhaus & Managed Services	94
	Umsatzverteilung im Segment IT-Systemhaus & Managed Services	94
	Segmentumsatz IT-E-Commerce	96
Umsatzverteilung im Segment IT-E-Commerce	96	
Vergütung	Vergütung des Vorstands	66
	Vergütung des Aufsichtsrats	69

ABKÜRZUNGSVERZEICHNIS

AktG	Aktiengesetz
BaFin	Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht
BELOS	Bechtle Event Control and Organisation System
BIP	Bruttoinlandsprodukt
BITKOM	Bundesverband Informationswirtschaft, Telekommunikation und neue Medien e.V.
BMK	Bechtle Mittelstandskonzept
DCGK	Deutscher Corporate Governance Kodex
EPS	Earnings per Share (Ergebnis je Aktie)
EPS	European Pricing System
EU	Europäische Union
Eurostat	Statistisches Amt der Europäischen Union
EV	Enterprise Value (Unternehmenswert)
F&E	Forschung & Entwicklung
HGB	Handelsgesetzbuch
IKS	Internes Kontroll- und Risikomanagementsystem
LAN	Local Area Network
ÖA	Öffentliche Auftraggeber
RoHS	EU-Richtlinie zur Beschränkung der Verwendung bestimmter gefährlicher Stoffe in Elektro- und Elektronikgeräten
VorstAG	Gesetz zur Angemessenheit der Vorstandsvergütung
WAN	Wide Area Network
WpHG	Wertpapierhandelsgesetz



EPS,
siehe Glossar,
S. 221



EV,
siehe Glossar,
S. 221

STICHWORTVERZEICHNIS

- A Abschlussprüfung**
 Bestätigungsvermerk 214
 Honorar 204
 Wirtschaftsprüfer 17, 72f.
Abschreibungen 91, 139, 151, 158f., 163f.,
 193, 211, 216
- Aktie**
 Aktionärsstruktur 78f., 81
 Analysten 80
 Ergebnis je Aktie 79, 93, 149
 Kursentwicklung 76f.
Akquisitionen 40, 53, 111, 122f., 133,
 162, 194ff.
- Aufsichtsrat**
 Aktienbesitz 72
 Ausschüsse 16ff., 67f., 213
 Mandate 212f.
 Mitglieder 212f.
 Vergütung 69, 201
- B Branchensegmentierung** 50
- C Cashflow** 103, 139, 182f.
Cloud Computing 114f., 128
Corporate Governance 17f., 63f.
- D Directors' Dealings** 71
Diversity 65, 74f., 81
Dividende
 Ausschüttung 93, 170f.
 Dividendenpolitik 79, 130
 Dividendenrendite 79
- E Eigenkapital** 98, 100, 104f., 137f., 172
Entsprechenserklärung 17, 73f.
- F Finanzierung**
 außerbilanziell 104, 202
 Finanzinstrumente 121, 154, 167ff., 181, 184ff.
 Derivate 121, 156, 185
 Devisen-/Zinsswaps 121f., 156, 179, 187f.
Free Cashflow 103
Fulfilment 48, 119
- G Gesamtkapitalrentabilität** 100
Geschäftsbereiche 38f., 50, 113, 115
Green IT 52, 112
Grundkapital 81ff., 131, 169f.
- H Hauptversammlung** 63f.
- I Internes Kontroll- und Risiko-
 managementsystem (IKS)** 57, 108f.
- Investitionen** 98, 103, 131, 139, 183, 193
Investor Relations 80
IT-Lösungen 44, 128
IT-Markt 85, 111, 117ff., 127ff.
- K Konzern**
 Konsolidierungskreis 147
 wesentliche Beteiligungen 42, 207ff.
- L Liquidität** 99, 122, 130f.
- M Marktkapitalisierung** 78
Managed Services 45, 114, 117, 119
Marketing 89f., 159f.
- N Nichtfinanzielle Leistungs-
 indikatoren** 43f., 46ff., 51f., 54, 56f., 101, 132
- O Outsourcing** 45, 114, 117
- P Pensionsrückstellungen** 100, 135, 137,
 153, 164, 171, 173, 175
- Personal**
 Aus- und Weiterbildung .. 60ff., 116, 120f., 133
 Ausbildungsquote 60f., 116, 120
 Bechtle Akademie 37, 61f., 116
 Mitarbeiter 58ff., 203
 Personalaufwand 60, 159, 203
 Personalentwicklung 54, 61, 116
 Personalintensität 60
Planung 54ff.
- R Rating** 124
ROCE 99
Rückstellungen 137, 153, 164, 178
- S Segmentbericht** 93, 191ff.
Standorte 39ff., 51
Steuerquote 92
Stimmrechtsmitteilungen 79
Strategie 53ff.
- T Tochtergesellschaften** 42, 207ff.
- U Umweltschutz** 52, 112, 123
Unternehmensführung 54
- V Verhaltenskodex** 54, 107, 123
Virtualisierung 44, 47, 112, 114, 128
Vision 9f., 53f., 107, 129
Vorstand 8, 17, 65, 200f.
 Aktienbesitz 72, 201
 Mitglieder 200f.
 Vergütung 65ff., 201
 Versicherung des Vorstands 215
- W Working Capital** 99f.

IMPRESSUM

Herausgeber/Kontakt

Bechtle AG
Bechtle Platz 1
74172 Neckarsulm

Investor Relations



Thomas Fritsche
Telefon +49 (0) 7132 981-4121
Telefax +49 (0) 7132 981-4116
thomas.fritsche@bechtle.com



Martin Link
Telefon +49 (0) 7132 981-4149
Telefax +49 (0) 7132 981-4116
martin.link@bechtle.com

Redaktion

Bechtle AG, Investor Relations

Konzeption/Gestaltung

W.A.F. Werbegesellschaft mbH, Berlin

Fotografie

Thomas Frank, Heilbronn
Dirk Hasskarl, Berlin

Druck

Ruksaldruck GmbH und Co. KG
Repro plus Offset, Berlin

Dieser Geschäftsbericht liegt in deutscher und englischer Sprache vor. Beide Fassungen stehen unter www.bechtle.com zum Download und als Online-Version zur Verfügung.

Exemplare der gedruckten Fassung schicken wir Ihnen gerne kostenlos zu.

Der Geschäftsbericht ist am 17. März 2011 erschienen.

Wenn Ihr Mobiltelefon über einen QR-Reader verfügt, gelangen Sie durch das Abfotografieren dieses Codes direkt zum PDF unseres Geschäftsberichts.



FINANZKALENDER

Bilanzpressekonferenz

Donnerstag, 17. März 2011, Stuttgart

DVFA-Analystenkonferenz

Donnerstag, 17. März 2011, Frankfurt am Main

Zwischenbericht zum 31. März/1. Quartal 2011

Mittwoch, 11. Mai 2011

Telefonkonferenz mit Analysten und Investoren sowie der Presse

Hauptversammlung

Dienstag, 7. Juni 2011, 10:00 Uhr

Konzert- und Kongresszentrum Harmonie, Heilbronn

Dividendenzahlung für das Geschäftsjahr 2010

ab 8. Juni 2011

(vorbehaltlich der Zustimmung durch die Hauptversammlung)

Zwischenbericht zum 30. Juni/2. Quartal 2011

Mittwoch, 10. August 2011

Telefonkonferenz mit Analysten und Investoren sowie der Presse

Aktionärstage 2011

Dienstag, 23. August 2011

Mittwoch, 21. September 2011

Donnerstag, 20. Oktober 2011

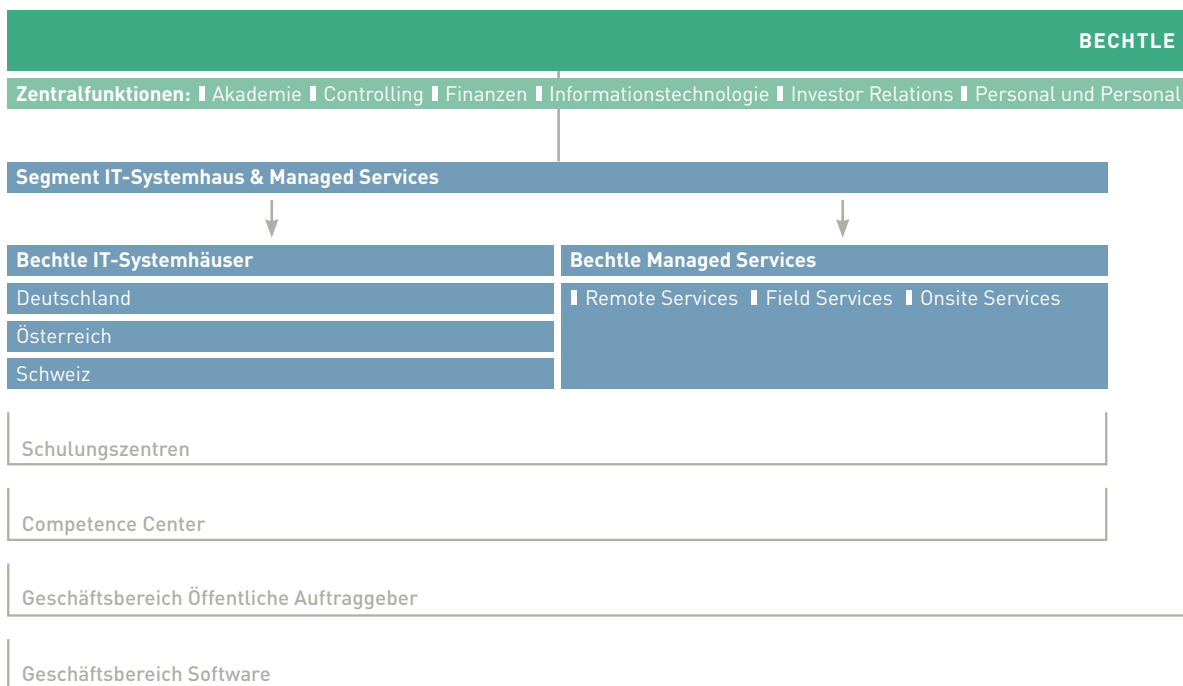
Zwischenbericht zum 30. September/3. Quartal 2011

Mittwoch, 10. November 2011

Telefonkonferenz mit Analysten und Investoren sowie der Presse

Weitere Termine und Terminaktualisierungen unter www.bechtle.com/events oder www.bechtle.com/finanzkalender

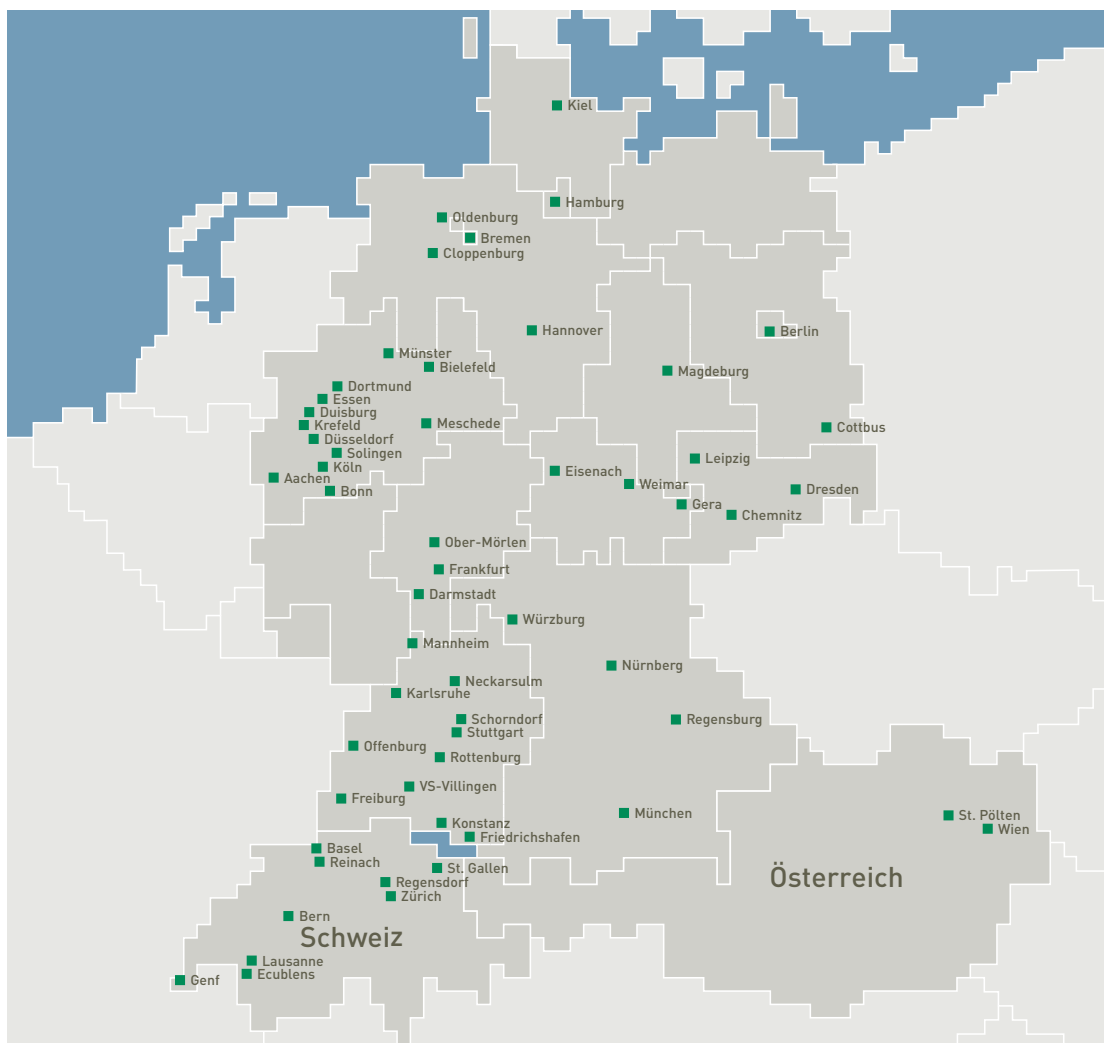
BECHTLE GRUPPE



Deutschland
48 IT-Systemhäuser

Schweiz
10 IT-Systemhäuser

Österreich
2 IT-Systemhäuser



Logistik & Service: Adressmanagement | Direktmarketing | Einkauf | Eurologistik | Katalogproduktion | Lager

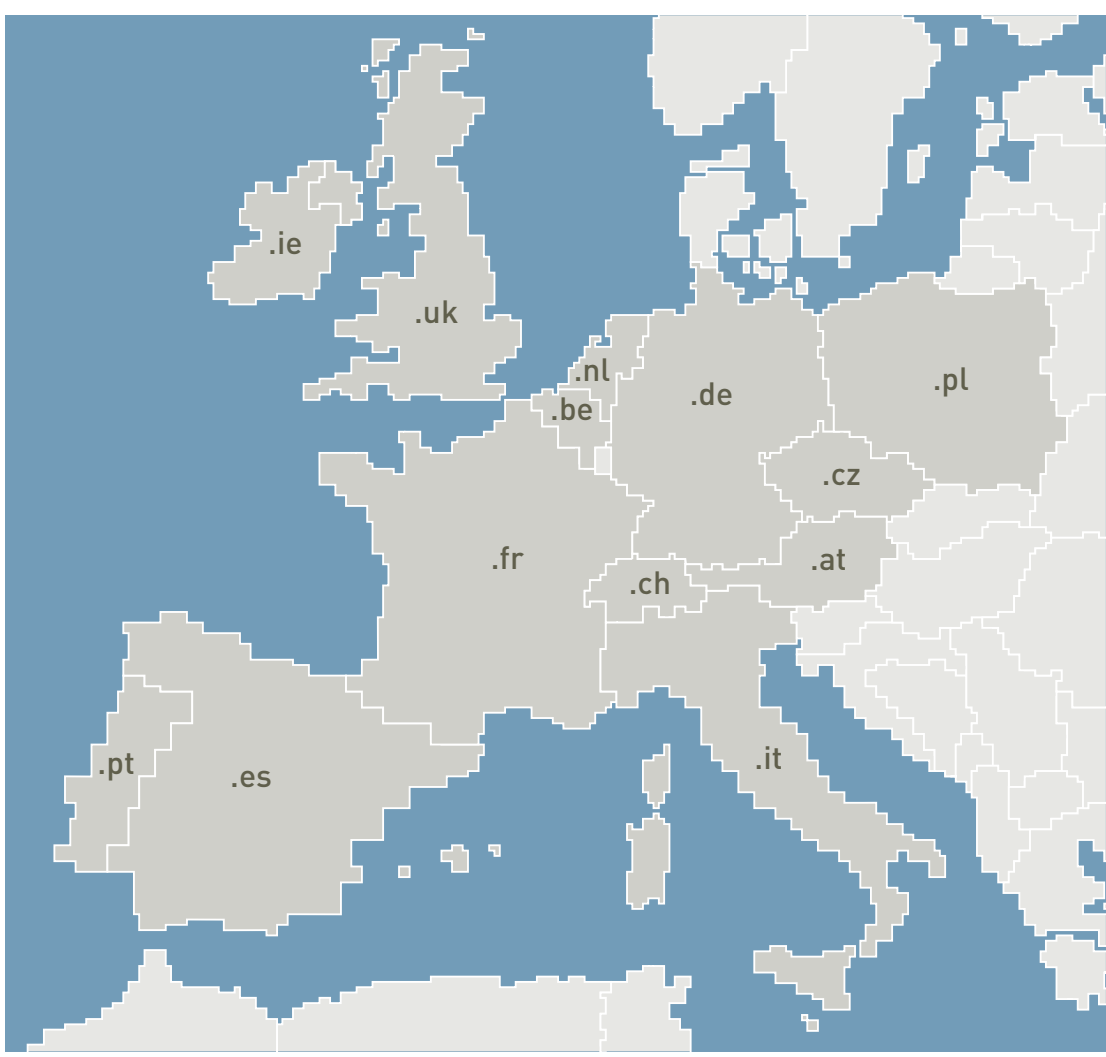
Vereinfachte Organisationsstruktur (Stand März 2011). Die rechtliche Unternehmensstruktur ist im Geschäftsbericht auf Seite 37f. dargestellt.

Segment IT-E-Commerce

Bechtle direct
Belgien Deutschland
Deutschland ÖA Frankreich
Großbritannien Irland Italien
Niederlande Österreich Polen
Portugal Schweiz Spanien
Tschechien

Comsoft direct
Belgien Deutschland
Frankreich Italien
Niederlande Österreich
Schweiz Spanien

ARP
Deutschland
Frankreich
Niederlande
Österreich
Schweiz



13 europäische Länder

- Belgien
- Deutschland
- Frankreich
- Großbritannien
- Irland
- Italien
- Niederlande
- Österreich
- Polen
- Portugal
- Schweiz
- Spanien
- Tschechien

Bis 2020 erzielen wir mit 10.000 Mitarbeitern
einen Umsatz von 5 Mrd. € – und
eine EBT-Marge von 5 Prozent.

IT-Systemhaus & Managed Services:

■ Führender IT-Partner für Geschäftskunden
und öffentliche Auftraggeber. ■ Flächendeckend in der
D-A-CH-Region vertreten.

IT-E-Commerce:

■ Die Nummer 1 in Europa.
■ Fortsetzung der Internationalisierung –
auch jenseits der europäischen Grenzen.