

Fortschritt in Zahlen.

GESCHÄFTSBERICHT 2011

Wir danken unseren **5.479** Mitarbeitern.

Ihr starker IT-Partner.
Heute und morgen.

BECHTLE

5 JAHRE IN ZAHLEN

01. 5 JAHRE IN ZAHLEN

		2007	2008	2009	2010	2011	Veränderung in % 2011-2010
Umsatz	Tsd. €	1.383.453	1.431.462	1.379.307	1.722.919	1.994.881	+15,8
IT-Systemhaus & Managed Services	Tsd. €	885.772	927.530	919.956	1.151.119	1.315.669	+14,3
IT-E-Commerce	Tsd. €	497.681	503.932	459.351	571.800	679.212	+18,8
EBITDA	Tsd. €	71.754	74.139	56.976	76.127	104.764	+37,6
IT-Systemhaus & Managed Services	Tsd. €	42.808	47.846	36.004	47.000	64.632	+37,5
IT-E-Commerce	Tsd. €	28.946	26.293	20.972	29.127	40.132	+37,8
EBIT	Tsd. €	58.253	60.229	42.712	60.728	86.403	+42,3
IT-Systemhaus & Managed Services	Tsd. €	33.065	38.444	25.768	35.852	49.891	+39,2
IT-E-Commerce	Tsd. €	25.188	21.785	16.944	24.876	36.512	+46,8
EBIT-Marge	%	4,2	4,2	3,1	3,5	4,3	
IT-Systemhaus & Managed Services	%	3,7	4,1	2,8	3,1	3,8	
IT-E-Commerce	%	5,1	4,3	3,7	4,4	5,4	
EBT	Tsd. €	59.006	61.533	43.662	61.784	86.289	+39,7
EBT-Marge	%	4,3	4,3	3,2	3,6	4,3	
Ergebnis nach Steuern	Tsd. €	40.959	45.428	34.258	46.422	62.723	+35,1
Ergebnis je Aktie	€	1,93	2,14	1,64	2,21	2,99	+35,1
Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit	Tsd. €	41.993	49.941	47.330	59.114	55.782	-5,6
Liquide Mittel¹	Tsd. €	52.300	77.638	94.977	129.750	141.488	+9,0
Eigenkapitalquote	%	61,2	62,8	64,3	56,8	52,2	
Mitarbeiter (31.12.)²		4.250	4.405	4.354	4.766	5.479	+15,0
IT-Systemhaus & Managed Services		3.303	3.450	3.443	3.763	4.305	+14,4
IT-E-Commerce		947	955	911	1.003	1.174	+17,0



Weitere
Kennzahlen sind
in der Mehrjahres-
übersicht auf
den Seiten 222 ff.
dargestellt

¹ Inklusive Geld- und Wertpapieranlagen

² Vollzeitkräfte, Auszubildende und Mitarbeiter in Elternzeit

QUARTALSÜBERSICHT 2011

02. QUARTALSÜBERSICHT 2011

		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. €	456.107	457.031	497.332	584.411
EBITDA	Tsd. €	21.741	23.806	27.108	32.109
EBIT	Tsd. €	17.847	19.644	22.114	26.798
EBIT-Marge	%	3,9	4,3	4,4	4,6
EBT	Tsd. €	18.096	19.940	21.847	26.406
EBT-Marge	%	4,0	4,4	4,4	4,5
Ergebnis nach Steuern	Tsd. €	13.175	14.482	15.923	19.143

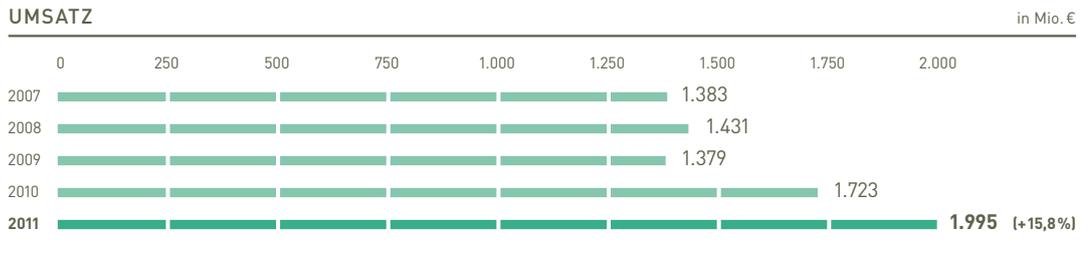


Die aktuellen
Kennzahlen für das
1. Quartal 2012
finden Sie ab dem
15. Mai 2012 unter
[www.bechtle.com/
finanzberichte](http://www.bechtle.com/finanzberichte)

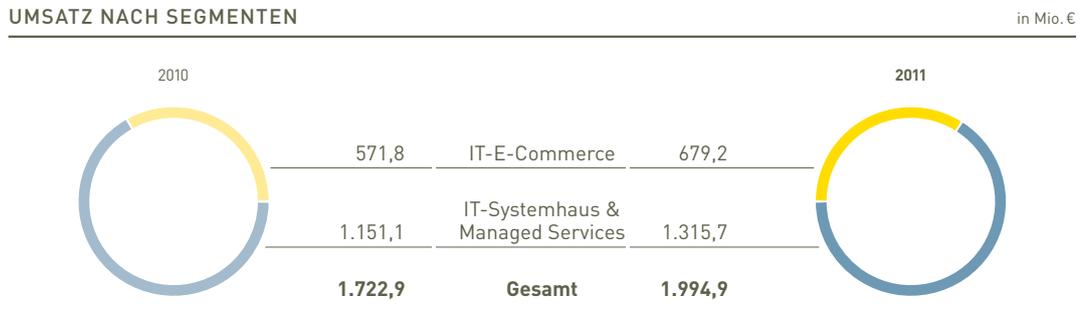
5 JAHRE IN KÜRZE



Umsatzentwicklung
siehe S. 87f.



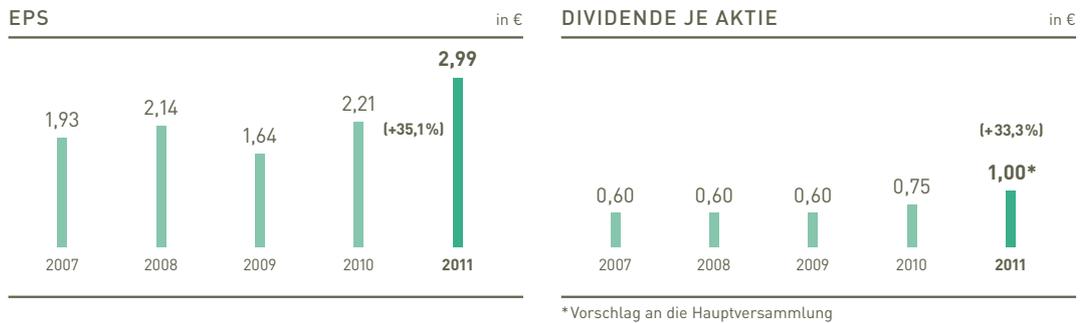
Segmentbericht
siehe S. 93ff.



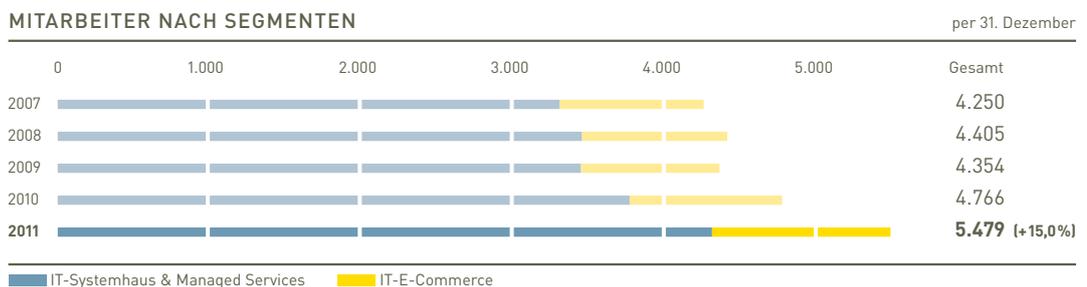
Ergebnissituation
siehe S. 91ff.



EPS und Dividende
siehe S. 93 und S. 79



Entwicklung
Mitarbeiterzahlen
siehe S. 60f.



Fortschritt braucht **Ziele**. Die Bechtle AG hat Ziele. Sie sind in unserer **VISION 2020** festgehalten und dienen seit 2009 als Ansporn, Richtschnur und Maßstab.

Für die **Bechtle AG**: Bis 2020 erzielen wir mit 10.000 Mitarbeitern einen Umsatz von 5 Milliarden Euro – und eine EBT-Marge von 5 Prozent.

Im **IT-E-Commerce**: Die Nummer 1 in Europa. Fortsetzung der Internationalisierung – auch jenseits der europäischen Grenzen.

Mit **IT-Systemhaus & Managed Services**: Führender IT-Partner für Geschäftskunden und öffentliche Auftraggeber. Flächendeckend in der D-A-CH-Region vertreten.

Am deutlichsten zeigen sich Fortschritte in **Zahlen** und in **Schaubildern**. Dabei sind die denkbaren Themen und Perspektiven vielschichtiger und facettenreicher, als die klassischen Diagramme eines Geschäftsberichts erwarten lassen.

Im diesjährigen **Sonderteil** unseres Geschäftsberichts zeigen wir **Fortschritte in Zahlen** und Zahlen in Bildern – in **Schaubildern**. Die erste dieser Grafiken – rechts – zeigt, welchen Anteil dieser Part im diesjährigen Geschäftsbericht einnimmt.

An unsere Aktionäre
14 Seiten (5,8 %)

4
6
8
10

Fortschritt in Zahlen
20 Seiten (8,3 %)

15

Konzernlagebericht
100 Seiten (41,3 %)

35
38

83

86

108

127

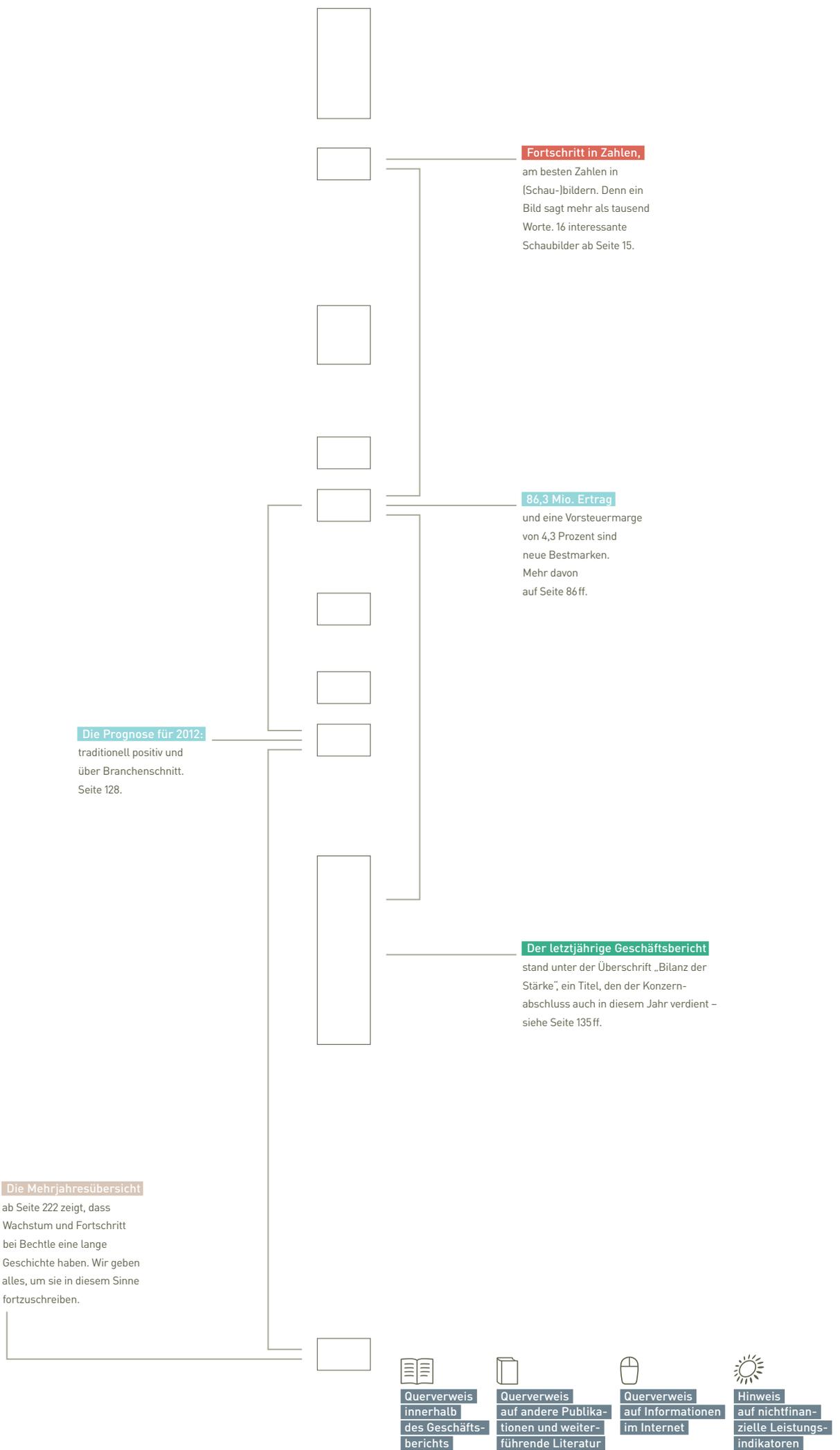
128

Konzernabschluss
87 Seiten (36,0 %)

135
138
139
140
142
143
144

Weitere Informationen
18 Seiten (7,4 %)

222



AN UNSERE AKTIONÄRE		
CHRONIK 2011	4	
BRIEF DES VORSTANDS	6	
DER VORSTAND	8	
BERICHT DES AUFSICHTSRATS	10	
FORTSCHRITT IN ZAHLEN		15
KONZERNLAGEBERICHT		35
UNTERNEHMEN	38	38 Konzernstruktur, 44 Geschäftstätigkeit, 55 Unternehmenssteuerung, 60 Mitarbeiter, 65 Corporate-Governance-Bericht, 76 Aktie, 81 Übernahmerechtliche Angaben
RAHMENBEDINGUNGEN	83	83 Gesamtwirtschaft, 84 Branche, 85 Gesamteinschätzung
ERTRAGS-, VERMÖGENS- UND FINANZLAGE	86	86 Ertragslage, 97 Vermögenslage, 102 Finanzlage, 105 Strategische Finanzierungsmaßnahmen, 106 Bilanzielle Ermessensentscheidungen
CHANCEN- UND RISIKOBERICHT	108	108 Risiko- und Chancenmanagement, 112 Chancen, 118 Risiken, 126 Gesamtrisikobetrachtung
NACHTRAGSBERICHT	127	127 Vorgänge von besonderer Bedeutung nach Bilanzstichtag
PROGNOSEBERICHT	128	128 Rahmenbedingungen, 129 Entwicklung des Konzerns, 133 Gesamteinschätzung
KONZERNABSCHLUSS		135
GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG	138	
GESAMTERGEBNISRECHNUNG	139	
BILANZ	140	
EIGENKAPITALVERÄNDERUNGSRECHNUNG	142	
KAPITALFLUSSRECHNUNG	143	
ANHANG	144	144 Allgemeine Angaben, 144 Zusammenfassung der wesentlichen Bilanzierungs-, Bewertungs- und Konsolidierungsgrundsätze, 162 Weitere Erläuterungen zur Gewinn- und Verlustrechnung, 165 Weitere Erläuterungen zur Bilanz, 185 Weitere Erläuterungen zur Kapitalflussrechnung, 187 Weitere Angaben zu Finanzinstrumenten nach IFRS 7, 195 Segmentinformationen, 198 Akquisitionen und Kaufpreisallokation, 204 Angaben zu Vorstand und Aufsichtsrat, 206 Sonstige Angaben, 210 Ereignisse nach Ende des Berichtsjahres, 212 Tochterunternehmen, 216 Entwicklung der immateriellen Vermögenswerte und des Sachanlagevermögens, 218 Aufsichtsratsmitglieder, 220 Bestätigungsvermerk, 221 Versicherung des Vorstands
WEITERE INFORMATIONEN		222
		222 Mehrjahresübersicht Bechtle-Konzern, 226 Glossar, 230 Grafik- und Tabellenverzeichnis, 234 Abkürzungsverzeichnis, 235 Stichwortverzeichnis, 236 ff. Impressum, Finanzkalender, Organisationsstruktur der Bechtle-Gruppe

JANUAR

Gold von Acer. Auf dem diesjährigen Acer-Kick-off im Congress Centrum Hannover erhält BECHTLE drei Gold Awards in den Kategorien Bestes Acer Value Business (BECHTLE IT-Systemhaus Hamburg), Bestes Projekt (BECHTLE IT-Systemhaus Berlin) und Bestes Acer Volumen Business (BECHTLE DIRECT).

FEBRUAR

Best in class. Mit zwei internationalen Preisen honoriert VMware die starke Virtualisierungskompetenz von BECHTLE. Der weltweit führende Anbieter von Cloud-Infrastrukturlösungen zeichnet BECHTLE als Partner of the Year für die Region Europa/Naher Osten/Afrika aus. BECHTLE-Geschäftsführer Roland König erhielt den weltweit nur einmal vergebenen Preis als wertvollster Partner (Global Partner Executive – Most Valuable Partner). Weitere Auszeichnungen bekommt BECHTLE von DataCore als „Best Performer“, von IBM als „Best Outsourcing Partner 2010“ und von Cisco als „Commercial/Mid-Market Partner of the Year“.

■ Interessierter Nachwuchs. BECHTLE lädt zum Tag der Ausbildung in die Konzernzentrale nach Neckarsulm ein. Mit Infoständen und Beratern vor Ort sind außerdem die Arbeitsagentur, die Duale Hochschule Baden-Württemberg und die Industrie- und Handelskammer Heilbronn-Franken vertreten. Rund 160 Besucher erhalten hilfreiche Informationen zum Berufseinstieg.

MÄRZ

Ausbau Logistik. Das Wachstum von BECHTLE zeigt sich in allen Bereichen: Es erfolgt der Startschuss für die Erweiterung der Logistikhalle in Neckarsulm. Mit weiteren 8.250 Quadratmetern verfügt BECHTLE nun über insgesamt 23.650 Quadratmeter Logistikfläche.

■ Zuwachs in der Schweiz. BECHTLE Schweiz erwirbt von der redit die Niederlassung in St. Gallen. Schwerpunkt der Geschäftstätigkeit sind komplexe Infrastrukturösungen im Ostschweizer Markt. BECHTLE übernimmt 18 Angestellte von redit und die bestehenden Infrastrukturwartungsverträge.

■ Erfolgreiche Hausmesse. An drei Ausstellungstagen informieren sich über 1.750 Kunden, Hersteller und Mitarbeiter auf dem 7. BECHTLE Competence Center Day in Neckarsulm. An rund 40 Ständen und in über 50 Fachvorträgen werden aktuelle Entwicklungen und Lösungen rund um die IT vorgestellt.

■ NetApp honoriert Wachstum. BECHTLE erhält auf der NetApp Partnerkonferenz in Berlin den Award in der Kategorie „Stärkstes Wachstum“. Der im deutschen Markt führende Hersteller von Storage- und Datenmanagement zeichnet seine erfolgreichsten Partner aus. BECHTLE zählt in Deutschland zu den drei Top-Partnern von NetApp.

APRIL

Expansion im E-Commerce. Mit einer neuen Gesellschaft in Prag ist BECHTLE DIRECT nun in 13 europäischen Ländern vertreten. Der Standort in Tschechien ist nach Polen der zweite in einem osteuropäischen Land.

■ CAD-Bereich verstärkt. Nach der im August letzten Jahres getätigten Akquisition der Solidpro GmbH verstärkt sich BECHTLE im CAD-Bereich erneut und übernimmt mit der SolidLine AG den führenden Systemhauspartner des CAD-Softwareherstellers Solidworks. Neben der Zentrale in Walluf bei Wiesbaden verfügt die 1996 gegründete SolidLine deutschlandweit über 13 Niederlassungen und Trainingscenter. Zudem hält der CAD-Spezialist 100 Prozent der Anteile an der Schweizer Solid Solutions AG mit Standorten in Zürich, Arbon und Schönbühl.

MAI

Mobility Trends. Zum zweiten Mal veranstaltet BECHTLE den „mobile day“ am Firmensitz in Neckarsulm. Über 400 Teilnehmer informieren sich an 30 Ausstellungsständen und in zahlreichen Fachvorträgen über neueste Trends im Bereich Mobile Computing.

JUNI

Vertrauen ausgesprochen. Rund 500 Aktionäre sind mit über 50 Prozent des Grundkapitals auf der Hauptversammlung vertreten. Sie stimmen allen Tagesordnungspunkten zu und beschließen eine Dividendenerhöhung auf 0,75 € je Aktie.

■ Freefloat erhöht. Der langjährige und bereits vorbörslich engagierte Großaktionär der BECHTLE AG, die BWK GmbH, veräußert seine Beteiligung am Unternehmen in Höhe von 18,7 Prozent. Die insgesamt 3.916.507 Aktien werden zu einem Preis von 29 € je Stück bei institutionellen Investoren aus dem In- und Ausland platziert. Entsprechend erhöht sich der Streubesitz der Aktie auf rund 65 Prozent.

■ Attraktiver Arbeitgeber. Die BECHTLE AG wächst weiter und schafft neue Arbeitsplätze. Im Juni überschreiten wir die Marke von 5.000 Mitarbeitern.

JULI

Zuwachs im Lösungsgeschäft. BECHTLE akquiriert die Hamburger HanseVision GmbH. Der Spezialist für Microsoft-Lösungen konzentriert sich insbesondere auf die zukunftsstarken SharePoint-Technologien. HanseVision wurde 1999 von dem heutigen Geschäftsführer Lorenz Goebel gegründet und beschäftigt 22 Mitarbeiter. **Erfolgreiche ISO-Zertifizierung.** Das Umweltmanagementsystem der BECHTLE AG an den Standorten Neckarsulm und Gaildorf ist nach ISO 14001:2004 zertifiziert. Für die nächsten Jahre haben wir klare Ziele definiert. Dazu zählen unter anderem die Reduzierung des Energie- und Wasserverbrauchs sowie die optimierte Steuerung der Klimatechnik.

AUGUST

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. **Hohe Kundenzufriedenheit.** BECHTLE belegt in einer Umfrage der beiden Fachzeitschriften Channelpartner und Computerwoche zum kundenfreundlichsten Systemhaus in der Kategorie über 250 Mio. € Jahresumsatz erneut den zweiten Platz. Ziel der Befragung war es, die Zufriedenheit der Kunden mit ihrem Dienstleister zu ermitteln. **Neuer Standort.** BECHTLE baut die Präsenz in Hessen aus und gründet einen neuen Systemhausstandort in Gießen. Damit ist BECHTLE auch in der Region Mittel- und Nordhessen noch näher am Kunden.

SEPTEMBER

Starker Ausbildungsjahrgang. Zum Start ins neue Ausbildungsjahr beginnen mit 143 Azubis mehr junge Menschen ihre Karriere bei BECHTLE als je zuvor. Im Vorjahr waren es noch 87. **Geschäftsbericht auf dem Treppchen.** Das manager magazin kürt beim Wettbewerb um den besten Geschäftsbericht BECHTLE mit dem dritten Platz im TecDAX. Im Gesamtranking kletterte BECHTLE von Platz 30 auf Rang 11. **Verbesserter Status.** BECHTLE ist autorisierter Support Partner des Speicherherstellers NetApp. Die Zertifizierung ist zugleich ein Qualitätssiegel, das höchste Kompetenz für Remote- sowie Wartungs- und Support-Services von NetApp-Speicherlösungen attestiert. **Bechtle in der Wolke.** Von Cisco erhält BECHTLE die Zertifizierung „Cisco Cloud Infrastructure Partner“. Damit honoriert der Hersteller unsere hohe Kompetenz für Cloud-Infrastrukturen und die nachgewiesene Erfahrung mit Cisco-Technologien. **20 Jahre Bechtle Katalog.** Mit einer europaweiten Auflage von 150.000 Exemplaren und einem Umfang von aktuell 640 Seiten hat sich die „BECHTLE IT-Bibel“ seit der Erstausgabe 1991 zum Standardnachschlagewerk in der Branche entwickelt.

OKTOBER

Partnerschaft für die Cloud. Als erster Partner von VMware in Deutschland bringt BECHTLE in Kooperation mit Colt eine hybride Cloud-Lösung auf den Markt. Kunden erhalten von BECHTLE ein standardisiertes, cloudfähiges Rechenzentrum, das in der Lage ist, externe Ressourcen zu nutzen. Damit behalten Unternehmen die Hoheit über ihre Daten und das komplette Infrastrukturmanagement, können aber zugleich Anwendungen und bedarfsorientierte Services aus der Cloud beziehen. **Neues Bürogebäude.** Nach Abschluss der Bauarbeiten am Logistikgebäude starten die Bauarbeiten für ein neues Bürogebäude am Bechtle Platz 1. Es wird 6.500 Quadratmeter auf vier Stockwerken umfassen und bietet damit 400 Menschen Raum zum Arbeiten. Insgesamt stehen in Neckarsulm in Zukunft 26.600 Quadratmeter Bürofläche zur Verfügung.

NOVEMBER

Preisregen im Herbst. Gleich mehrfach wird BECHTLE prämiert. VMware zeichnet BECHTLE zum zweiten Mal in Folge mit dem Award als Highest Invested Solution Partner für die Region EMEA aus. Von Citrix erhält BECHTLE drei Auszeichnungen: Das BECHTLE IT-Systemhaus München bekommt den Preis in der Kategorie „Most Certified XenDesktop“, die österreichische HTH Consulting ist zum zweiten Mal in Folge „Citrix Best Networking Partner“ und COMSOFT DIRECT in der Schweiz wird geehrt als „Rising Star“. Von Fujitsu erhält BECHTLE den Preis „Partner of the Year“. Als erster Partner weltweit hat BECHTLE im laufenden Geschäftsjahr die Marke von 100 Mio. € mit Fujitsu-Produkten überschritten. In Österreich wird BECHTLE ebenfalls von Fujitsu als „Channel Partner of the Year“ prämiert. Und schließlich kürt Symantec BECHTLE zum „Small & Medium Business Partner of the Year“.

DEZEMBER

Vorbereitungen im Plan. Mit der Gründung einer Gesellschaft in Ungarn gehen die Vorbereitungen für den Markteintritt von BECHTLE DIRECT im 14. Land planmäßig weiter. Der Start mit Webshop und Katalog in Landessprache ist für das Frühjahr vorgesehen. **Noch mehr Zuwachs im Lösungsgeschäft.** BECHTLE akquiriert einen weiteren Spezialisten für Microsoft-Lösungen, die Redmond Integrators GmbH, Bochum. Zusammen mit der im Juli erworbenen HanseVision ist BECHTLE damit im zukunftssträchtigen Bereich der Anwendungslösungen mit Spezialisten in den Regionen Nord und West vertreten. **Jahresschlussspurt in der Bechtle-Logistik.** Im Dezember verlassen 115.000 Pakete das Lager. 2011 verschickt die zentrale BECHTLE-Logistik über 1.467.000 Pakete und markiert damit einen neuen Jahresrekord.

Sehr geehrte Damen und Herren,

Ihrer Bechtle geht es gut. Wir konnten 2011 die Spitzenwerte des Vorjahres beeindruckend übertreffen und haben einem Rekordjahr ein weiteres folgen lassen. Kräftiges Wachstum, wohin man schaut. Was zu dieser Spitzenleistung geführt hat, ist unser Erfolgsfaktor Nummer eins: Menschen, die gemeinsam ein schlagkräftiges Team bilden. Motiviert, talentiert und sehr gut ausgebildet schreiben sie eine herausragende Unternehmensgeschichte unbeirrt fort. Mit Engagement, Erfahrung und Begeisterung. Jahr für Jahr, Monat für Monat, Tag für Tag. Brauchen wir uns daher um die Zukunft nicht zu sorgen? Ist der Erfolgsweg auch weiterhin vorgezeichnet?

Wollen wir dieser Frage auf den Grund gehen, gibt es einen Leitgedanken, der ungeachtet aller wirtschaftlichen Rahmenbedingungen der Orientierung dient: Für langfristigen Erfolg sorgt einzig die systematische Fähigkeit zu kontinuierlicher Erneuerung – und Teamwork.

Ergänzen möchte ich noch die Überzeugung, dass gemeinsame Werte und eine klare Vision für die notwendigen Leitplanken und ein erstrebenswertes Ziel sorgen. Je dynamischer, komplexer und unsicherer die Rahmenbedingungen, desto wichtiger eine verlässliche Orientierung. Entscheidend dabei ist die Konzentration auf unsere Stärken, aber auch die Bereitschaft, traditionelle Pfade zu verlassen und sich der wichtigen Frage zu stellen, was aktuelle Technologien und Trendthemen für uns und unsere Kunden bedeuten. Denn jenseits aller Finanzdaten und jeder technologischen Innovation machen wir unser Geschäft mit Menschen für Menschen.

Wir haben aus diesem Grund im vergangenen Jahr erneut massiv in neue Mitarbeiter und in Weiterqualifizierung investiert. Eine Strategie, die wir fortsetzen – denn zur Eigeninitiative gibt es keine Alternative! Über den allgegenwärtigen Fachkräftemangel wurde und wird an vielen Stellen diskutiert. Unsere Antwort heißt: jetzt handeln, selbst ausbilden und für einen kontinuierlichen Wissensaufbau und starken Know-how-Transfer im eigenen Haus sorgen. Diese Entscheidung ist ein Investment in unsere Zukunft. Dabei sind vor allem ein langer Atem und Beharrlichkeit gefragt, aber auch das mutige Beschreiten neuer Wege. Ein Beispiel dafür sind unsere Initiativen in den sozialen Netzwerken, die mittlerweile fester Bestandteil der Personal- und Öffentlichkeitsarbeit von Bechtle sind. Ein schöner Etappenerfolg in diesem Kontext war für mich übrigens der deutliche Anstieg auf 143 neue Auszubildende, die 2011 ihre berufliche Karriere bei Bechtle starteten – mehr als je zuvor.

Neben dem ausgezeichneten Umsatzwachstum, den herausragenden Steigerungsraten beim Ertrag und dem kräftigen Mitarbeiteraufbau haben wir uns seit meinem letzten Aktionärsbrief auch strategisch entscheidend weiterentwickelt. Insbesondere unser Geschäftsbereich Software & Anwendungslösungen ging deutlich gestärkt aus dem vergangenen Jahr hervor. Mit der SolidLine haben wir in Deutschland und der Schweiz eine marktführende Rolle im Bereich der CAD-Software eingenommen. Wir setzten damit konsequent und zügig fort, was im Jahr zuvor mit der Akquisition der Solidpro begann. Ganz ähnlich das Vorgehen in einem zweiten Softwarebereich rund um das Microsoft-Produkt SharePoint. Den Auftakt bildete die HanseVision in Hamburg, die seit Sommer zu Bechtle gehört und der im Januar 2012 die Akquisition der Bochumer Redmond Integrators folgte. Software & Anwendungslösungen entwickelt sich damit zunehmend zu einer weiteren Säule innerhalb unseres Geschäftssegments IT-Systemhaus & Managed Services.

Darüber hinaus erweist sich mit jeder Trendumfrage unter IT-Leitern und CIOs unsere Konzentration auf die sechs Bechtle IT-Lösungsthemen als absolut richtig. Innerhalb dieses Portfolios richten wir 2012 den Fokus auf Networking Solutions, Virtualisierung, IT Security, Mobility und Cloud Computing. Wir haben bei allen genannten Themen unser Portfolio kräftig erweitert. Das betrifft insbesondere das Thema Cloud Computing.

Großkunden wie mittelständische Unternehmen beschäftigen sich intensiv mit den Möglichkeiten einer jeweils individuellen Cloud-Lösung. Wir haben uns dazu klar positioniert: Bechtle macht die Rechenzentren der Kunden „cloud ready“. Wir können hier unsere bisherige Kernkompetenz rund um die IT-Infrastruktur bestens nutzen – das ist unser Metier, hier kennen wir uns exzellent aus und hier spielen wir unsere Trumpfkarte aus: unsere europaweit konkurrenzlose Virtualisierungskompetenz – die entscheidende Basistechnologie für Cloud Computing. Kein zweites Unternehmen verfügt in der Region EMEA über mehr zertifizierte Virtualisierungsspezialisten als Bechtle. Damit sind wir prädestiniert, den Kunden zuverlässig zu beraten, individuelle Cloud-Lösung zu erstellen, sie zu implementieren und auf Wunsch auch zu betreiben. Unsere Überzeugung aus dieser Entwicklung: Reden wir von Cloud Computing, sprechen wir über die Zukunft der IT.

Daneben kommen wir auch bei der Expansion im Segment IT-E-Commerce gut voran: Seit April 2011 sind wir in Tschechien mit landesspezifischem Onlineshop und einem Büro in Prag vertreten. Genau ein Jahr später erweitert Ungarn unsere Präsenz auf 14 europäische Länder. Zeitgleich befinden wir uns in der intensiven Prüfung weiterer Märkte für den kontinuierlichen geographischen Ausbau des Segments.

Fassen wir alles zusammen, konnten wir aus einer klaren Position der Stärke in das neue Jahr starten. Die Basis für weiteres ertragreiches Wachstum ist gelegt.

Trotz des ungewissen Ausgangs der Eurokrise gehen wir von einem weiteren Umsatzwachstum auch im laufenden Jahr aus – und zwar unverändert mit Steigerungsraten über dem durchschnittlichen Branchenniveau. Neben organischem Wachstum dürften sich auch 2012 wieder interessante Chancen bieten, unser Geschäftsmodell inhaltlich und regional durch Zukäufe auszubauen. Finanziell sind wir in ausgezeichneter Verfassung, sodass wir weitere Akquisitionen – auch aus eigener Kraft – problemlos realisieren können. Sie können darauf zählen, dass wir dabei unserer Devise „Maßhalten, aber nicht nachlassen“ weiter treu bleiben.

Wir haben deutlich Fahrt aufgenommen, das für die systematische Fähigkeit zu kontinuierlicher Erneuerung notwendige Veränderungstempo ist bei Bechtle im Kleinen wie im Großen deutlich spürbar und wir haben unsere Vision 2020 fest im Blick. Unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sind dabei unsere stärksten Antriebskräfte. Wir sind gut aufgestellt, die Richtung stimmt. Vor uns liegt eine große Zukunft, die wir alle bei Bechtle wesentlich mitgestalten wollen. Es würde mich sehr freuen, wenn Sie, verehrte Aktionäre, diese Einschätzung teilen und uns weiterhin eng verbunden bleiben.

Mit freundlichem Gruß



Dr. Thomas Olemotz
Vorstandsvorsitzender

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

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.

Dr. Thomas Olemotz
Vorstandsvorsitzender,
verantwortlich für
Controlling und Finanzen,
Unternehmenskom-
munikation, Investor
Relations, Zentrale IT,
Logistik & Service, Human
Resources und Personal-
entwicklung sowie Recht.

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.

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

Jahrgang 1964, verheiratet, zwei Kinder. Michael Guschlbauer absolvierte eine Ausbildung zum Büro- und Kommunikationselektroniker. 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.



BERICHT DES AUFSICHTSRATS

Das Geschäftsjahr 2011 hat die Bechtle AG zu neuen Rekordwerten bei Umsatz und Ertrag geführt. Dabei profitierte das Unternehmen vor allem von dem Engagement seiner Mitarbeiter und der starken Position im Wettbewerbsumfeld. Der Konzern wird auch zukünftig seine Präsenz kontinuierlich ausbauen. Auf diesem Weg wird der Aufsichtsrat den Vorstand ebenso unterstützen wie bei der Erschließung neuer Geschäftsfelder, die ertragreiches Wachstum sichern. Auch hier ist die Bechtle AG im abgelaufenen Geschäftsjahr gut vorangekommen, wie zum Beispiel die jüngsten Akquisitionen im Lösungsgeschäft zeigen. Der Geschäftsbereich Software und Anwendungslösungen rundet das Profil von Bechtle als starker IT-Gesamtlösungsanbieter ab und gewährleistet eine sehr enge Kundenbindung. Die Entwicklung dieser und weiterer strategischer Aktivitäten wird der Aufsichtsrat in den kommenden Jahren begleiten.

Der Aufsichtsrat nahm 2011 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 eingebunden. Im Mittelpunkt der Beratungen standen 2011 die strategische Ausrichtung des Konzerns und in diesem Zusammenhang die Prüfung neuer Märkte sowie der Ausbau der Geschäftsfelder. Des Weiteren berieten wir uns intensiv zu den im Berichtsjahr getätigten Akquisitionen, dem Erwerb der zentralen Firmengebäude einschließlich der Baumaßnahmen am Standort Neckarsulm und den konzernweit initiierten Personalentwicklungsprogrammen. Kennzeichnend für die Zusammenarbeit der Gremien war ein intensiver und offener Dialog.

Der Vorstand informierte den Aufsichtsrat regelmäßig, zeitnah und umfassend über alle für das Unternehmen wesentlichen Aspekte und zustimmungspflichtigen Vorgänge. Dazu zählten vor allem die Geschäftsentwicklung des Konzerns, maßgebliche Investitionsvorhaben, 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 über wichtige operative Kennzahlen, die Erfüllung der Geschäftsplanung 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 mit der Geschäftsentwicklung des Konzerns und seiner Segmente sowie mit der Vermögens- und Finanzlage und der Umsetzung der Strategie beschäftigt. Wir haben uns zudem kontinuierlich mit der Risikosituation des Konzerns auseinandergesetzt und aktiv das Kontroll- und Risikomanagementsystem der BECHTLE AG begleitet und fortgeschrieben. Der Aufsichtsratsvorsitzende sowie sein



„2011 war für Bechtle erneut ein Jahr der Spitzenleistungen. Alle Zeichen stehen weiterhin auf Wachstum – für eine vielversprechende Zukunft.“

Gerhard Schick
Vorsitzender des Aufsichtsrats

erster Stellvertreter setzten die bewährte Vorgehensweise aus den Vorjahren fort, in direkten Kontakt mit den Bereichsvorständen und den Geschäftsführern der Tochterunternehmen zu treten. Sie verschafften sich so in persönlichen Gesprächen einen detaillierten Überblick zum operativen Verlauf der Gesellschaften und informierten sich über Aufträge und Projekte von besonderer Bedeutung.

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. Wir können bestätigen, dass der Vorstand in jeder Hinsicht rechtmäßig, ordnungsgemäß und wirtschaftlich gehandelt hat. Der Vorstand hat im Bedarfsfall regelmäßig die Rechts- und Complianceabteilung sowie das Konzerncontrolling zurate gezogen und das Risikomanagementsystem aktiv genutzt.

Sitzungen und Schwerpunkte

Im Berichtsjahr fanden vier ordentliche Plenumsitzungen des Aufsichtsrats statt: am 27. Januar, 15. März (Bilanzsitzung für den Abschluss 2010), 21. Juli und 20. Oktober. Zusätzlich wurde am 7. Juni eine außerordentliche Sitzung zur Übernahme der HanseVision GmbH einberufen. Über Vorhaben oder Aspekte, die für die Entwicklung des Unternehmens von besonderer Bedeutung oder eilbedürftig waren, hat der Vorstandsvorsitzende den Aufsichtsrat auch zwischen den Sitzungen unverzüglich und umfassend informiert. Neben den Sitzungsbeschlüssen fasste das Gremium beziehungsweise seine Ausschüsse in sachlich gebotenen, insbesondere in eilbedürftigen Fällen auch Beschlüsse im schriftlichen Umlaufverfahren.

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 2011 verabschiedet.

Zu den wichtigsten Beratungsthemen im abgelaufenen Geschäftsjahr zählten:

- die Strategie sowie Zwischenziele des Konzerns und umzusetzende Maßnahmen
- die Unternehmensplanung 2011
- die wirtschaftliche Lage des BECHTLE-Konzerns
- die Erschließung neuer Ländermärkte
- der Ausbau der Geschäftsbereiche Software- und Anwendungslösungen, Managed Services sowie Öffentliche Auftraggeber
- die Prüfung von Akquisitionsvorhaben
- das interne Kontroll- und Risikomanagementsystem
- Diversity in Vorstand und Aufsichtsrat

In der Sitzung vom 27. Januar 2011 hat der Aufsichtsrat Michael Guschlbauer und Jürgen Schäfer auf Empfehlung des Personalausschusses zu Mitgliedern des Vorstandes vom 1. Januar 2011 bis zum 31. Dezember 2014 wiederbestellt und die Anstellungsverträge mit den beiden Vorstandsmitgliedern ebenfalls für diesen Zeitraum neu abgeschlossen. Die vorhergehenden Anstellungsverträge mit den beiden Vorstandsmitgliedern hätten am 31. Dezember 2011 geendet. Die Bestellung des Vorstandsvorsitzenden Dr. Thomas Olemotz läuft bis zum 31. Dezember 2013. Die Vergütung des Vorstands erfolgt seit 2011 gemäß den Anforderungen des Gesetzes zur Angemessenheit der Vorstandsvergütung (VorstAG). Im Zuge dessen wurden in die Anstellungsverträge aller Vorstandsmitglieder zusätzlich langfristige Vergütungskomponenten aufgenommen. Zudem gilt, wie durch das VorstAG vorgegeben, ein Selbstbehalt bei der D&O-Versicherung.

Arbeit der Ausschüsse

Der Aufsichtsrat hat zur Wahrung seiner Aufgaben drei Ausschüsse gebildet. Der Prüfungsausschuss trat am 26. Januar, 14. März, 7. Juni, 20. Juli und 19. Oktober sowie 1. Dezember zusammen. Zusätzlich tagte er im Rahmen von Telefonkonferenzen am 10. Mai, 9. August und 9. November. Der Ausschuss beschäftigte sich 2011 vorrangig mit den Zwischenberichten, den vorbereitenden Prüfungen von Jahres- und Konzernabschluss, dem Gewinnverwendungsvorschlag sowie mit der Überprüfung des internen Kontrollsystems und des Risikomanagementsystems. Gegenstand der Beratungen waren außerdem die Überwachung der Unabhängigkeit des Abschlussprüfers, die Festlegung der Prüfungsschwerpunkte sowie die Vereinbarung des Prüfungshonorars. Daneben standen auch zustimmungspflichtige Geschäfte – wie Akquisitionen und langfristige Verträge – sowie die Corporate Governance auf der Agenda.

Der Personalausschuss trat 2011 in vier Sitzungen am 26. Januar, 15. März, 18. Mai und 20. Juli zusammen. Im Mittelpunkt seiner Beratungen stand das Vergütungssystem des Vorstands, vor allem im Hinblick auf die Vorgaben des VorstAG und des Deutschen Corporate Governance Kodex.

Der Vermittlungsausschuss nach § 27 Abs.3 MitbestG musste 2011 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 sowie des Vermittlungsausschusses. In den Plenumsitzungen wurde das Gremium ausführlich über die Arbeit der Ausschüsse informiert.

Auch im Geschäftsjahr 2011 haben wir unsere Aufsichtsrats­­tätigkeit evaluiert und eine interne Effizienzprüfung vorgenommen.

Besetzung von Aufsichtsrat und Vorstand

Im Vorstand der BECHTLE AG gab es im Berichtsjahr keine personellen Änderungen. Udo Bettenhausen, Vertreter der Arbeitnehmer im Aufsichtsrat, ist 2011 leider verstorben. Ihm folgte Siegfried Höfels mit Wirkung vom 17. Mai 2011 bis zum Ablauf der Amtsperiode des aktuellen Aufsichtsrats. Dem Aufsichtsrat gehörte Udo Bettenhausen seit dem 18. Januar 2007 an. Seine konstruktive und kollegiale Art haben wir sehr geschätzt. Wir werden ihn in ehrentvoller Erinnerung behalten.

Corporate Governance und Entsprechenserklärung

Wir haben uns intensiv mit dem Regelwerk des Deutschen Corporate Governance Kodex auseinandergesetzt. Schwerpunkte waren dabei die Empfehlungen und Anregungen zur sogenannten Diversity in Vorstand und Aufsichtsrat sowie die nachhaltige Struktur der Vorstandsvergütung. Zur Kontrolle der Einhaltung des Deutschen Corporate Governance Kodex haben wir die Umsetzung der Empfehlungen überprüft. Wir haben zusammen mit dem Vorstand im Januar 2012 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 dauerhaft zugänglich gemacht. Interessenkonflikte von Vorstands- und Aufsichtsratsmitgliedern, die dem Plenum unverzüglich offenzulegen sind und über die die Hauptversammlung zu informieren ist, sind auch im abgelaufenen Geschäftsjahr nicht aufgetreten.



Siehe
Entsprechenserklärung,
S. 74 f.



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

Jahres- und Konzernabschlussprüfung 2011

Zum Abschlussprüfer und Konzernabschlussprüfer für das Geschäftsjahr 2011 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 2011 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 13. März 2012 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 13. März 2012 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 und zur Zahlung einer Dividende von 0,85 € je Aktie sowie zusätzlich einer einmaligen Sonderausschüttung von 0,15 € pro Anteilsschein schließt sich der Aufsichtsrat 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.

Unser Dank gilt dem Vorstand, den Geschäftsführern der Konzerngesellschaften, den Bereichsvorständen, allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern für ihre erfolgreiche Arbeit und das große Engagement im Geschäftsjahr 2011 sowie unseren Aktionären für ihr Vertrauen in das Unternehmen. Wir freuen uns, dass sich der Konzern auf einem ertragreichen Wachstumskurs befindet und erfolgreich seine Ziele in Richtung „Vision 2020“ umsetzt.

Für den Aufsichtsrat



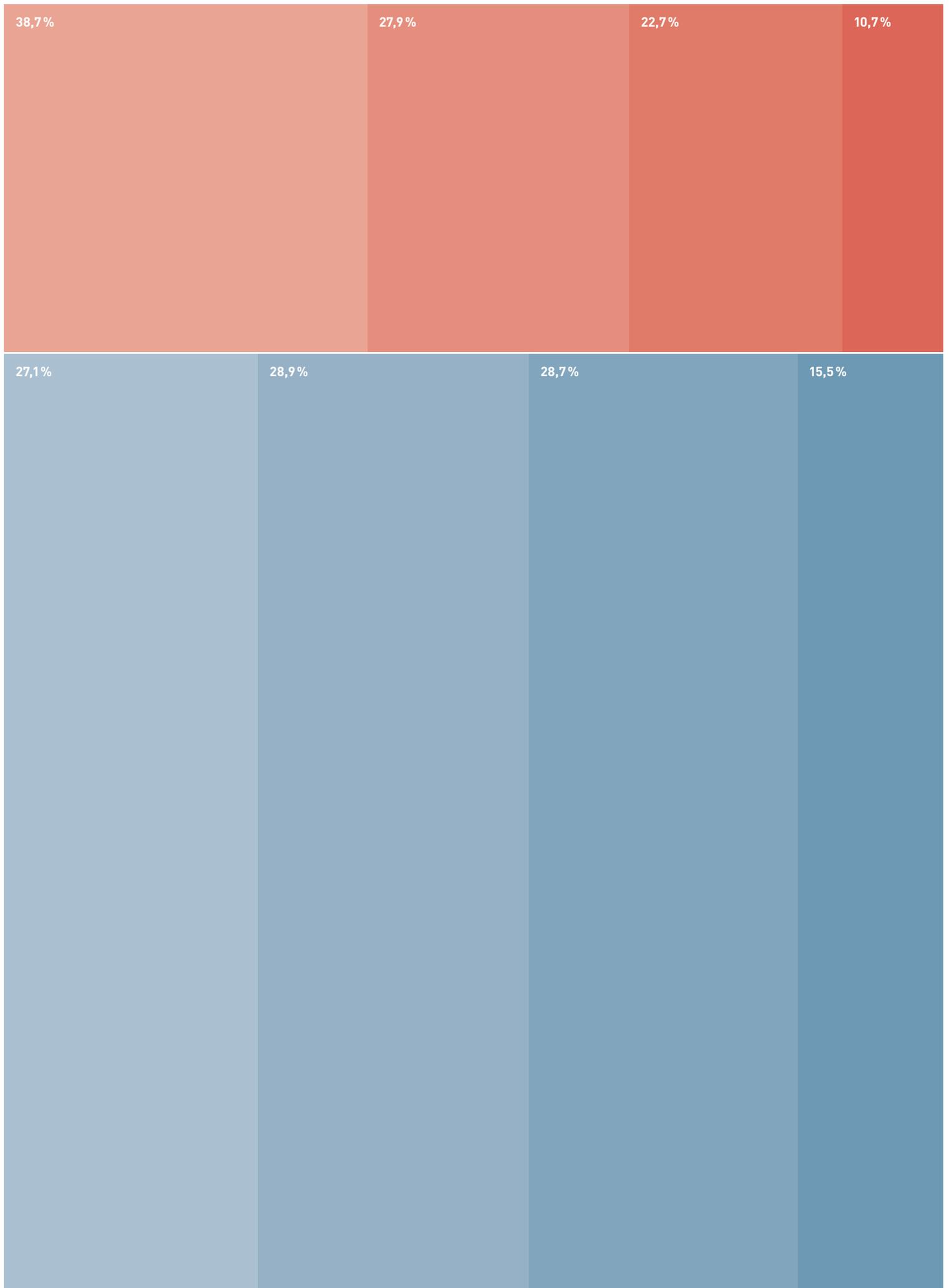
Gerhard Schick

Vorsitzender

Neckarsulm, 13. März 2012

FORTSCHRITT IN ZAHLEN.

03. MITARBEITER (DEUTSCHLAND)



1.074 **Frauen**

„Unsere Mitarbeiter: nicht nur zahlenmäßig ganz weit vorne.“

Regine Viehofer,
Human Resources Manager

2.896 **Männer**

DYNAMISCH, ERFOLGREICH, QUALIFIZIERT: DIE MITARBEITER DER BECHTLE AG.

Das ist Fortschritt in Zahlen: Innerhalb von nur acht Jahren hat sich die Zahl unserer Mitarbeiter weltweit auf 5.479 (31.12.2011) mehr als verdoppelt. Unsere Vision 2020 sieht BECHTLE Ende des Jahrzehnts bei 10.000 Kollegen – was abermals einer Verdoppelung entspricht.

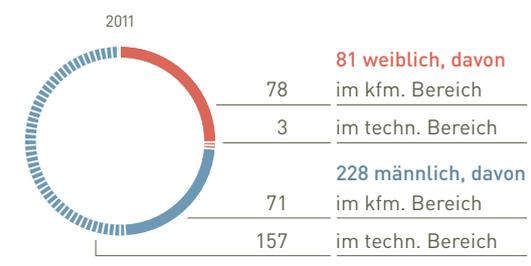
Mindestens so spannend wie diese Zahlen selbst sind die Dimensionen, die sich dahinter verbergen. Ein Drittel Frauenanteil im männerdominierten IT-Markt sind selten genug. Deutlich über 50 Prozent der Kollegen sind jünger als 40 Jahre bei einer durchschnittlichen Betriebszugehörigkeit von über zehn Jahren z. B. im Systemhaus-Geschäft – das gleicht fast einer Quadratur des Kreises.

Doch neben der Berufserfahrung ist die kontinuierliche Weiterbildung Grundlage für die überdurchschnittliche Qualifikation unserer Mitarbeiter. Seit 1999 existiert die eigene BECHTLE Akademie; allein in den letzten zwei Jahren haben sich dort 10.854 Mitarbeiter auf 884 Veranstaltungen noch schlauer gemacht.

Darüber hinaus investiert Bechtle kräftig in den Nachwuchs und damit auch in die eigene Zukunft. 309 Auszubildende zum Jahresende in Deutschland entsprechen einer Ausbildungsquote von 7,8 Prozent. Für Ende 2012 haben wir uns stolze 12 Prozent vorgenommen – bei einer auch hier überdurchschnittlichen Frauenquote von über 25 Prozent.

Auf www.bechtle-azubit.de werben die jungen Kollegen mit viel Charme und Kompetenz um ihre eigenen Nachfolger; ein Blick auf die von den Azubis selbst verantwortete Seite lohnt!

04. AUSZUBILDENDE (DEUTSCHLAND)



3.970

DAS ABC DES EBT.



„IT ist unsere Kernkompetenz, gute Zahlen sind unsere Leidenschaft.“

*Gerhard Stoll,
Leitung Rechnungswesen*

Kontinuierliches Ergebniswachstum hinterlässt bei allen Beteiligten ein zufriedenes Lächeln. Der Fiskus durfte sich 2011 über 8,2 Mio. € mehr Steuern freuen, BECHTLE über ein EAT von 63 Mio. € und unsere Aktionäre über eine Ausschüttungssumme von 21 Mio. € (Vorjahr 15,8 Mio. €).

Damit verzeichnen wir seit unserem Börsengang ein jährliches Ertragswachstum von 23 Prozent; seit 2000 hat sich das EBT nahezu verzehnfacht. Das sind Werte, die selbst doppelseitige Schaubilder sprengen könnten...

Gleichzeitig ist BECHTLE eines der wenigen Technologieunternehmen, das seit dem Börsengang ununterbrochen, Jahr für Jahr eine Dividende auszahlt. Im TecDAX zählen wir mit 3,8 Prozent für 2011 zu den Titeln mit der höchsten Dividendenrendite.

05. EBT IM ZWEI-JAHRES-VERGLEICH



06. EBIT

in Mio. €



Diesem Fortschritt in Zahlen liegt eine ebenso klare wie erfolgreiche Strategie zugrunde: mit zufriedenen Kunden nachhaltig profitables Wachstum zu generieren. Ziel ist die Vision 2020 der BECHTLE AG.

in Mio. €

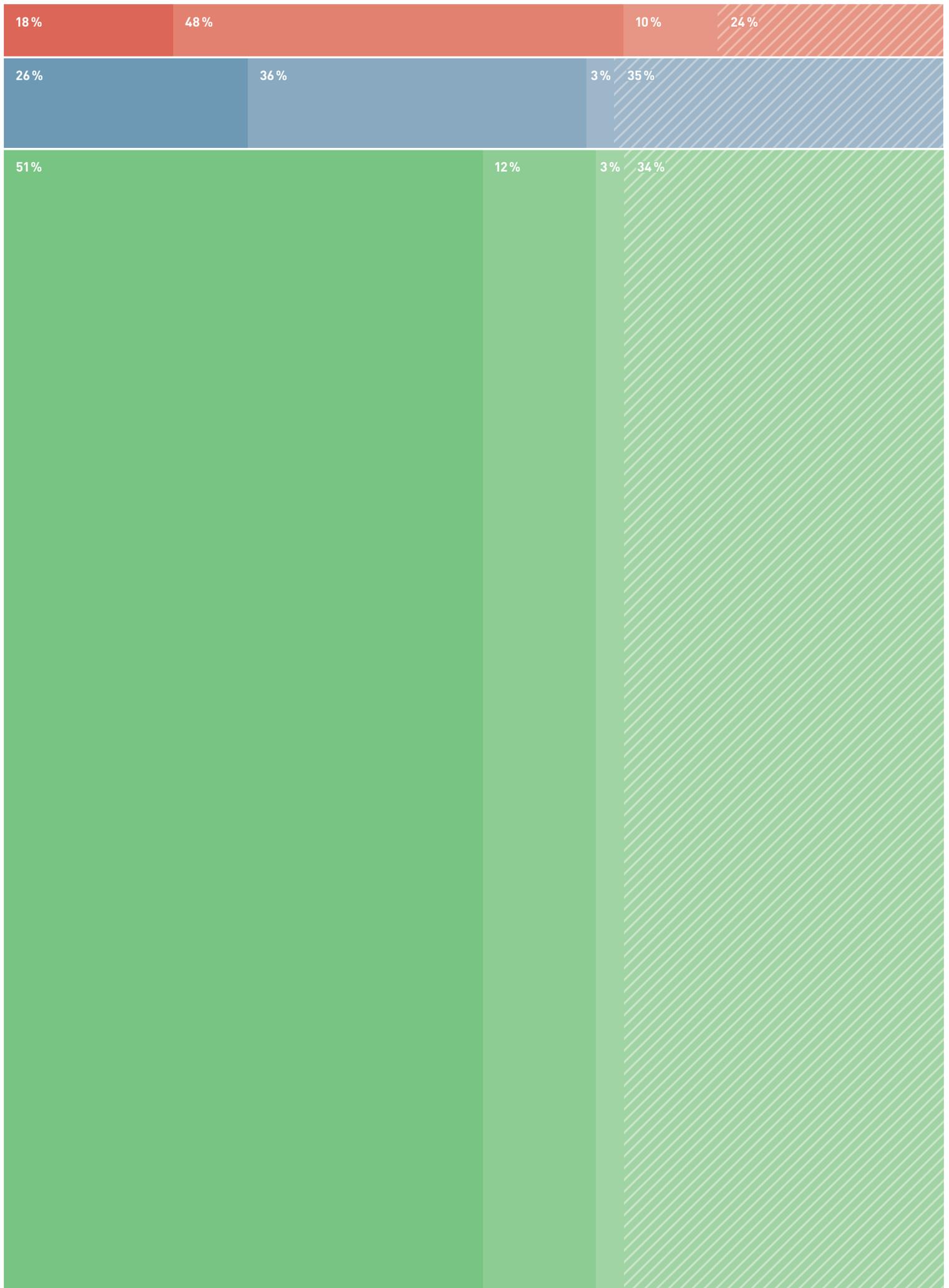
Steuern (27,3 % vom EBT): 23,6

EAT: 62,7

Ausschüttung (33,5 % vom EAT): 21,0

EBT 2011: 86,3

07. AUFTRÄGE NACH VERTRIEBSWEGEN (D-A-CH-REGION)



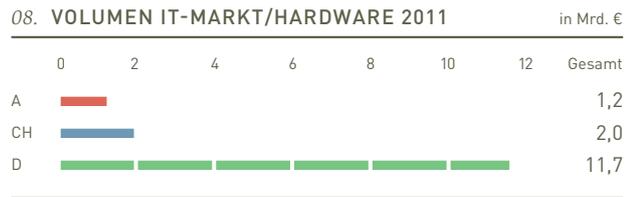


„Egal wie: Wir kommen immer gut beim Kunden an.“

Gerhard Dächert,
Sales Consultant, SH Mannheim

ALLE WEGE FÜHREN ZUM KUNDEN.

Fortschritt hat bekanntlich viele Facetten und geht oft spannende Wege. In unserem Geschäft entscheidet der Kunde, welche er gehen möchte: vom persönlichen Gespräch über Telesales mit qualifizierter Beratung bis zum reinen E-Commerce. Während die Österreicher und Schweizer besonders häufig zum Telefon greifen, bevorzugt zum Beispiel in Deutschland eine hauchdünne Mehrheit den persönlichen Kontakt. Unterm Strich haben alle drei Länder noch gehörig Potenzial, wie das kleine Schaubild verdeutlicht.



Im Laufe der Zusammenarbeit werden von unseren Kunden meist alle Wege und im E-Commerce insbesondere die BECHTLE bios®-Shops genutzt, über die europaweit bereits mehr als 40 Prozent aller Handelsaufträge eingehen. bios® ist ein auf die Anforderungen eines jeden Kunden maßgeschneidertes Einkaufssystem, mit dem über 21.000 BECHTLE-Kunden ihre Kosten bei Beschaffung und Verwaltung von IT-Produkten verringern – mehr dazu auf Seite 48.

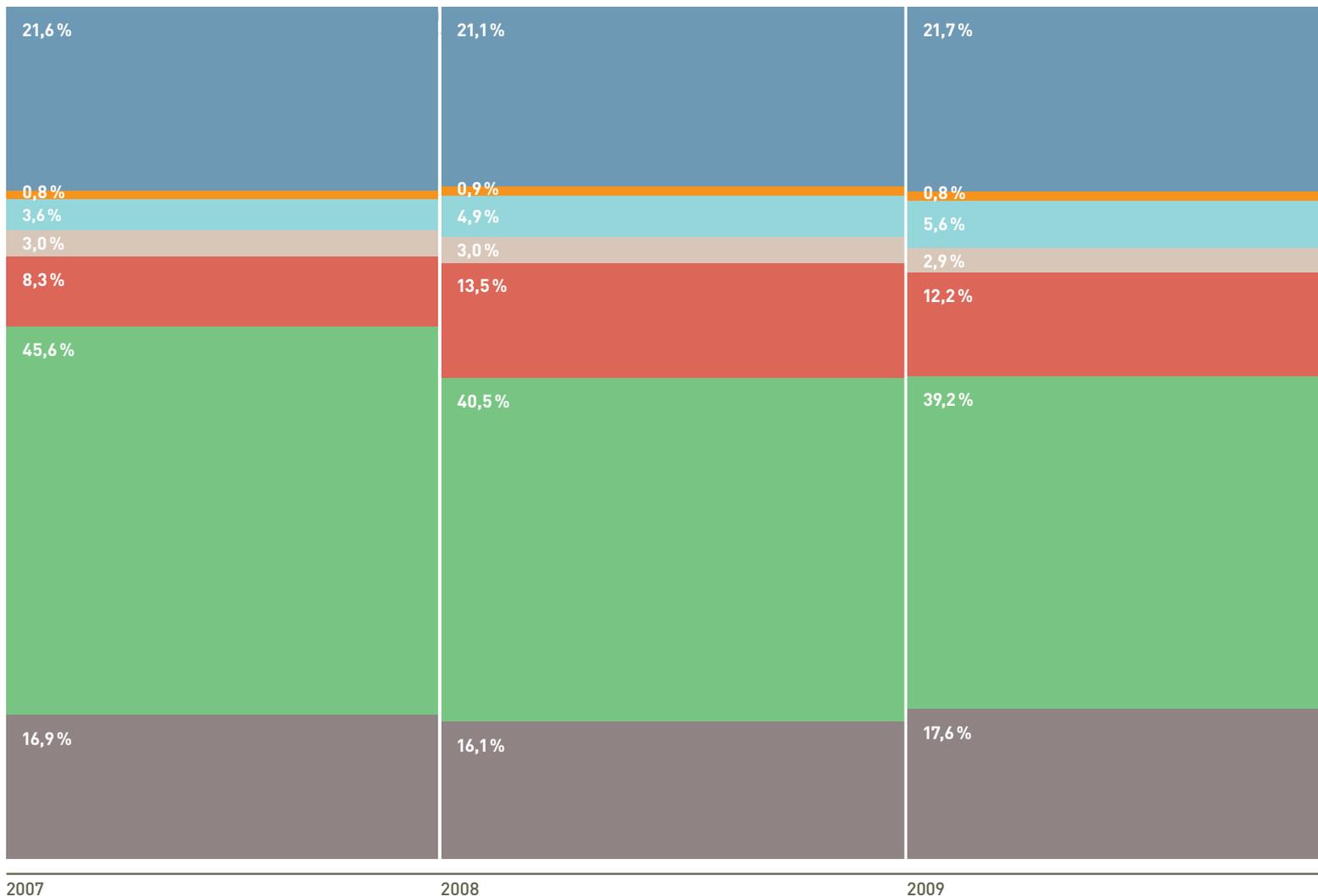
Gleichzeitig wird das IT-Systemhausgeschäft und werden die Bedürfnisse unserer Kunden immer anspruchsvoller und die Lösungen immer komplexer, sodass der Bedarf an qualifizierter Beratung kontinuierlich zunehmen wird. Aus den heute 1.700 Vertriebskollegen sollen bis 2020 daher über 3.000 werden.

DAS KNOW HOW WÄCHST MIT.

IT is people's business. Aber BECHTLE IT ist auch Produkt-Business. Und eben dies macht das Geschäftsmodell der BECHTLE AG so einzigartig. Wir beraten, unterstützen und managen nicht nur – wir sind auch Handelshaus. Und wissen deshalb oft früher und besser, woher am Markt und bei den Herstellern der Wind weht. Kein anderes IT-Unternehmen in Deutschland hat dieses quantitativ und qualitativ stets wachsende Produkt-Know-how, das sich im Schaubild wie folgt darstellt: Seit 2007 hat das Volumen der wichtigsten Produktgruppen um mehr als 50 Prozent zugelegt. Gleichzeitig ist der Anteil anspruchsvoller Produkte kontinuierlich gewachsen und mit ihm unser tagesaktuelles Know how. Diese Entwicklung zieht umgekehrt einen zunehmenden Bedarf hochwertiger Dienstleistungen nach sich – womit sich der Kreis zum BECHTLE-Geschäftsmodell schließt.

Grundlage des steten Wachstums ist eine Palette von über 44.000 Produkten, mit denen BECHTLE alle Anforderungen des IT-Markts neutral und herstellerunabhängig abdeckt. Um dieses Angebot inhaltlich wie preislich aktuell zu halten, bedarf es durchschnittlich 280 Produkteinführungen pro Woche und Nacht für Nacht 7 Millionen Datensatzabgleichungen in Bezug auf Produkteigenschaften, Preise und Verfügbarkeiten – Erfolgsrezepte in Zahlen.

09. ABSATZANTEILE AUSGEWÄHLTER PRODUKTGRUPPEN



Umsatzstärkstes Produkt 2011:

Fujitsu lifebook T730 Notebook mit 4.356.438,02 €

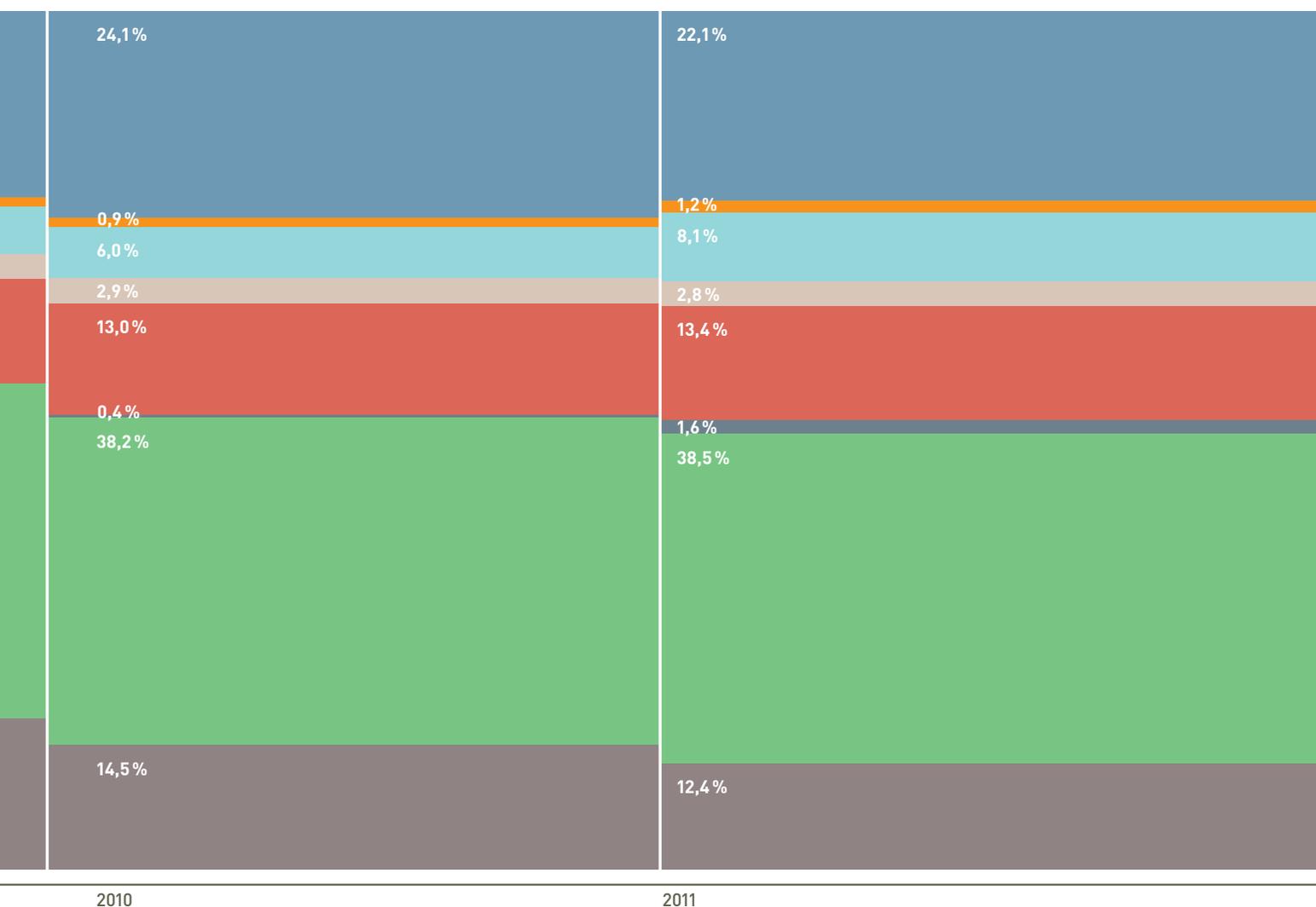
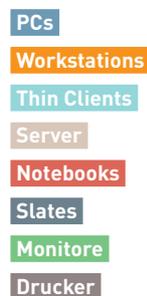
44.000 Produkte online

280 neue Produkte pro Woche

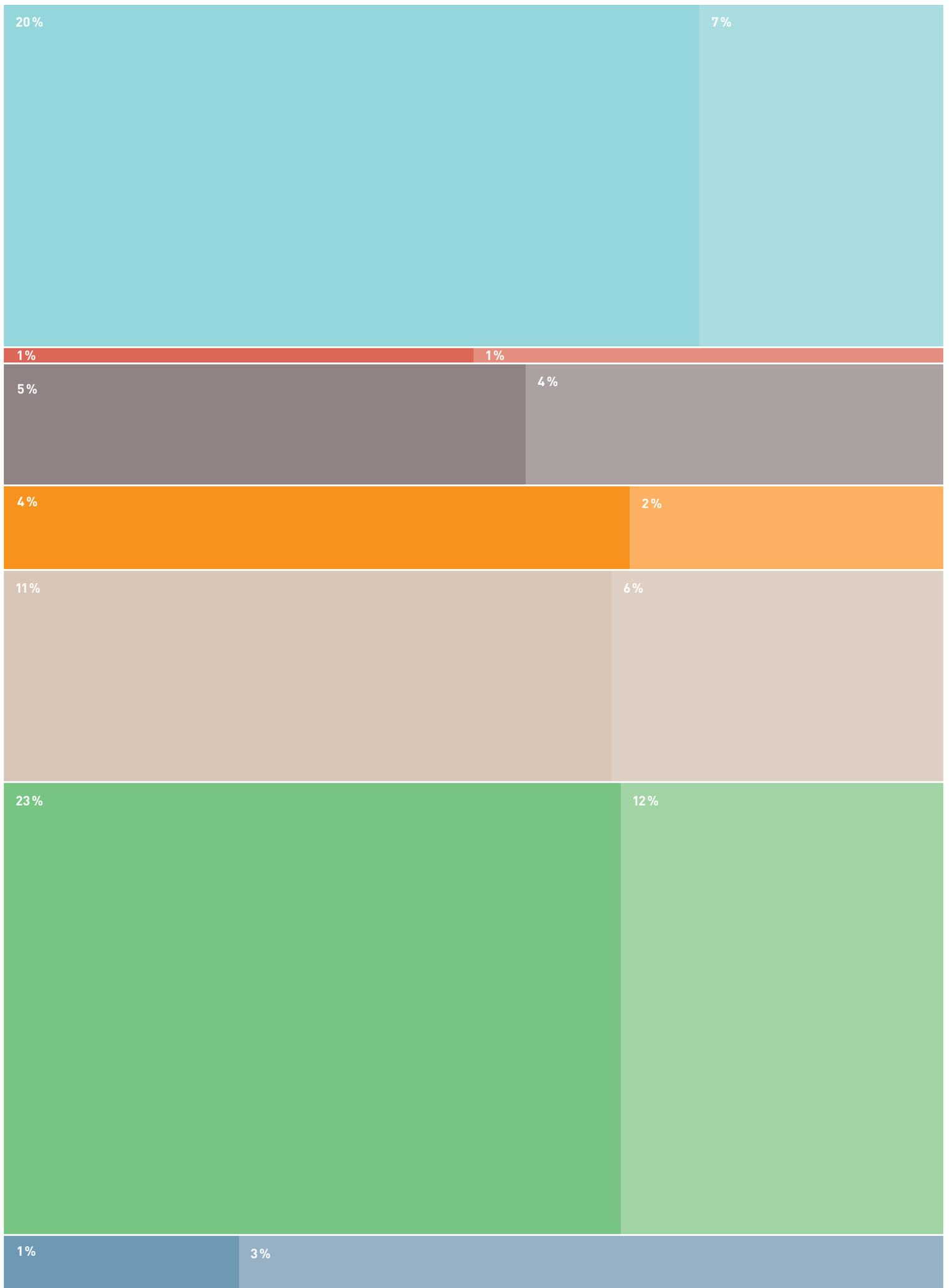
Meistverkauftes Produkt 2011:

Logi RX250 Optical Mouse grau mit 31.604 Stück

7 Mio. Datensätze pro Nacht



10. UMSATZ NACH KUNDENGRUPPEN



535 **Verwaltung
und öffentliche
Einrichtungen**

22 **Bauwesen**
188 **Handel**

129 **Banken und
Versicherungen**

330 **Dienstleistung**

706 **Industrie und
Produktion**

85 **Sonstiges**

1.995



„Bei uns sind alle Kunden willkommen.“

*Sieglinde Leitz,
Teamleitung Empfang*

DAS WICHTIGSTE SIND DIE KUNDEN. ABER WELCHE?

Einerseits alle, denn BECHTLE ist jeder Kunde so wichtig, als wäre er der einzige. Andererseits keiner, denn BECHTLE hat stets darauf geachtet, sich weder von einzelnen Kunden noch von Kundengruppen abhängig zu machen.

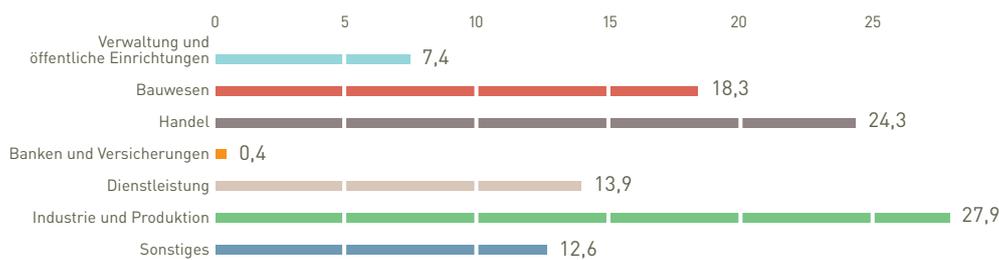
So hat sich bei allem Wachstum der letzten Jahre eine ebenso bunte wie gesunde Kundenmischung ergeben, die lediglich zwei klare Schwerpunkte kennt: die öffentliche Hand und in allen anderen Gruppen den Mittelstand.

Was auf den ersten Blick nach großen Einzelposten aussieht, fächert sich in der Wirtschaft in viele Branchen und bei den öffentlichen Einrichtungen in die unterschiedlichsten Auftraggeber auf: von der kleinen Spritzgussfertigung bis zum Konzern mit Tausenden pc-Arbeitsplätzen und vom regionalen Krankenhaus bis zur EU-Behörde in Brüssel. So macht uns die Vielschichtigkeit unseres Kundenportfolios unabhängig von den Schwankungen einzelner Branchen, Märkte oder Länder.

Und die Kunden schätzen, dass wir über den Tellerrand einzelner Branchen hinausschauen.

11. UMSATZWACHSTUM NACH KUNDENGRUPPEN 2011

in %





„Wenn wir einmal nicht persönlich vorbeikommen können, schicken wir ein update.“

Katharina Renz,
Unternehmenskommunikation

FÜR SEINE ZIELE KANN MAN AUCH MAL AUF DIE STRASSE GEHEN.

Auch wenn wir versuchen, jede überflüssige Fahrt zu vermeiden: 16.000.000 Kilometer muss man erst mal auf die Straße bringen. Das entspricht immerhin gut 60-mal der Strecke zum Mond.

Erfreulicherweise ist BECHTLE im deutschsprachigen Raum mit über 60 Systemhausstandorten so flächendeckend vertreten, dass wir im Schnitt nicht länger als eine Stunde unterwegs sind, um einen der 30.000 Systemhaus-Kunden zu besuchen. Trotzdem sind knapp 1.000 Kollegen im aktiven Vertriebsaußendienst unterwegs, um neue Kunden kennenzulernen, die IT-Infrastruktur aufzunehmen oder bei bestehenden Kunden im wahrsten Sinne des Wortes die aktuellen Ziele und Bedürfnisse zu erfahren.

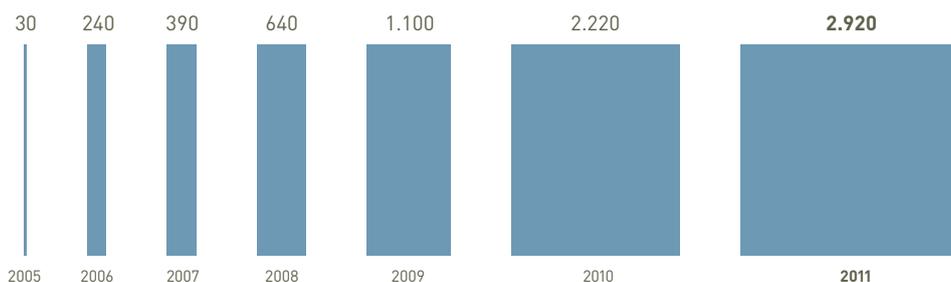
Viermal jährlich halten wir außerdem mit dem „BECHTLE update“ Kontakt zu unseren Kunden. Das ist das Kundenmagazin der BECHTLE AG, dessen Umfang und Auflage fast schneller wachsen, als BECHTLE selbst. Allein in den letzten fünf Jahren hat sich die Zahl der jährlichen Druckseiten von 240.000 auf heute fast 3 Millionen mehr als verzehnfacht – Wachstum in Zahlen zum Nachlesen.

Kundenbesuche

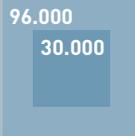
Kunden

12. GESAMTDRUCKSEITEN KUNDENMAGAZIN „BECHTLE UPDATE“ PRO JAHR

in Tsd. Seiten



16.000.000



19.500

2011



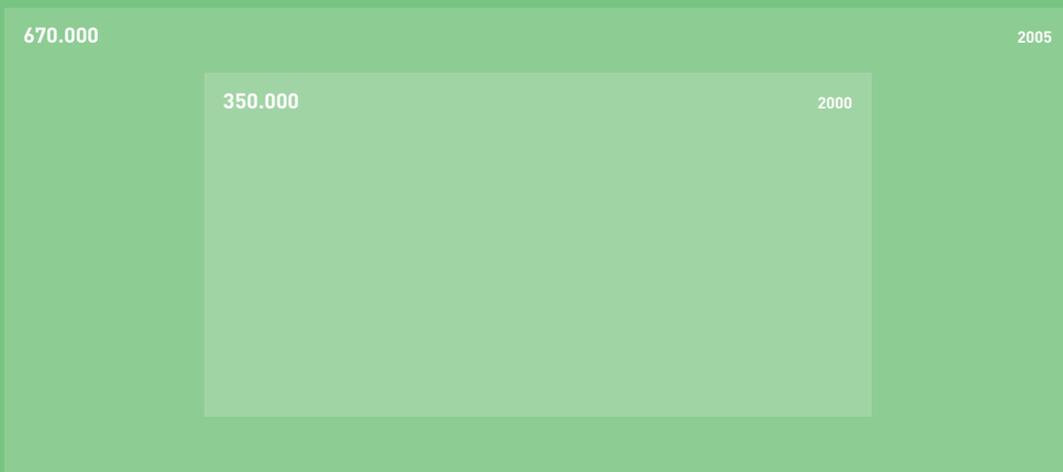
8.000

2011



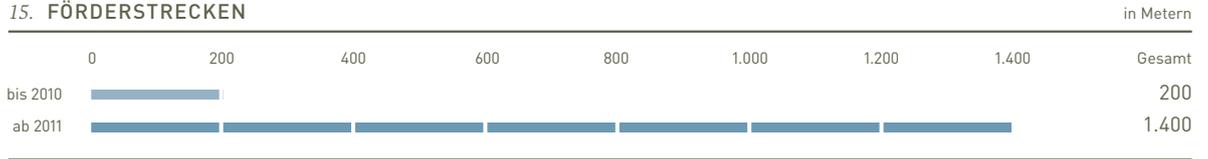
1.400.000

2011



Logistik-/
Lagerflächen
in m²

15. FÖRDERSTRECKEN



Anzahl der
Produkte im
Zentrallager
per 31.12.

LOGISTIK: FORTSCHRITT AUF LAGER.

Der Bereich Logistik & Service ist die Klammer zwischen unseren beiden Unternehmensbereichen und gleichzeitig Fundament dafür, dass diese sich ganz und gar um ihr Kerngeschäft kümmern können. Produktmanagement, Pricing, Lagerhaltung, Katalogproduktion, Versand: alles Sache von Logistik & Service.

Und so lässt sich das Wachstum der beiden Unternehmensbereiche auch an dem der Logistik ablesen: mehr Fläche, mehr Produkte auf Lager, mehr Pakete auf die Reise geschickt. Plus mehr Tempo: Denn was heute bis 16.30 Uhr bestellt ist, wird morgen geliefert.

Im Dezember 2011 waren das z. B. insgesamt 115.000 Pakete. Und an manchen Tagen werden schon mal 1.000 Systeme nach Kundenwünschen konfiguriert. Fortschritt in Zahlen haben wir also nirgendwo so sichtbar auf Lager wie hier.

Jahrespaket-
ausstoß



AUSGEZEICHNET: UNSER STATUS BEI DEN PARTNERN.

Der Partnerstatus, den ein Systemhaus bei einem Lieferanten erreicht hat, ist für das Vertrauen der Kunden ebenso entscheidend wie für das Gelingen komplexer Aufgaben.

Wie vieles in der IT beginnt auch die Geschichte der BECHTLE Partnerstatus mit dem IBM Personalcomputer. Heute sind wir Partner von über 300 Herstellern und haben – wie die nebenstehende Grafik in den wärmsten Tönen zeigt – bei 45 unserer 50 umsatzstärksten Partner den jeweils höchsten Partnerstatus. Dahinter stehen weit über 2.500 zertifizierte Mitarbeiter, 120 Product Manager und über 30 Awards allein 2011.

Umgekehrt ist BECHTLE z. B. für Cisco, Citrix, Fujitsu, HP und VMware in Europa der jeweils größte und wichtigste Partner.

Eine Win-win-Situation für alle Beteiligten und in alle Richtungen.

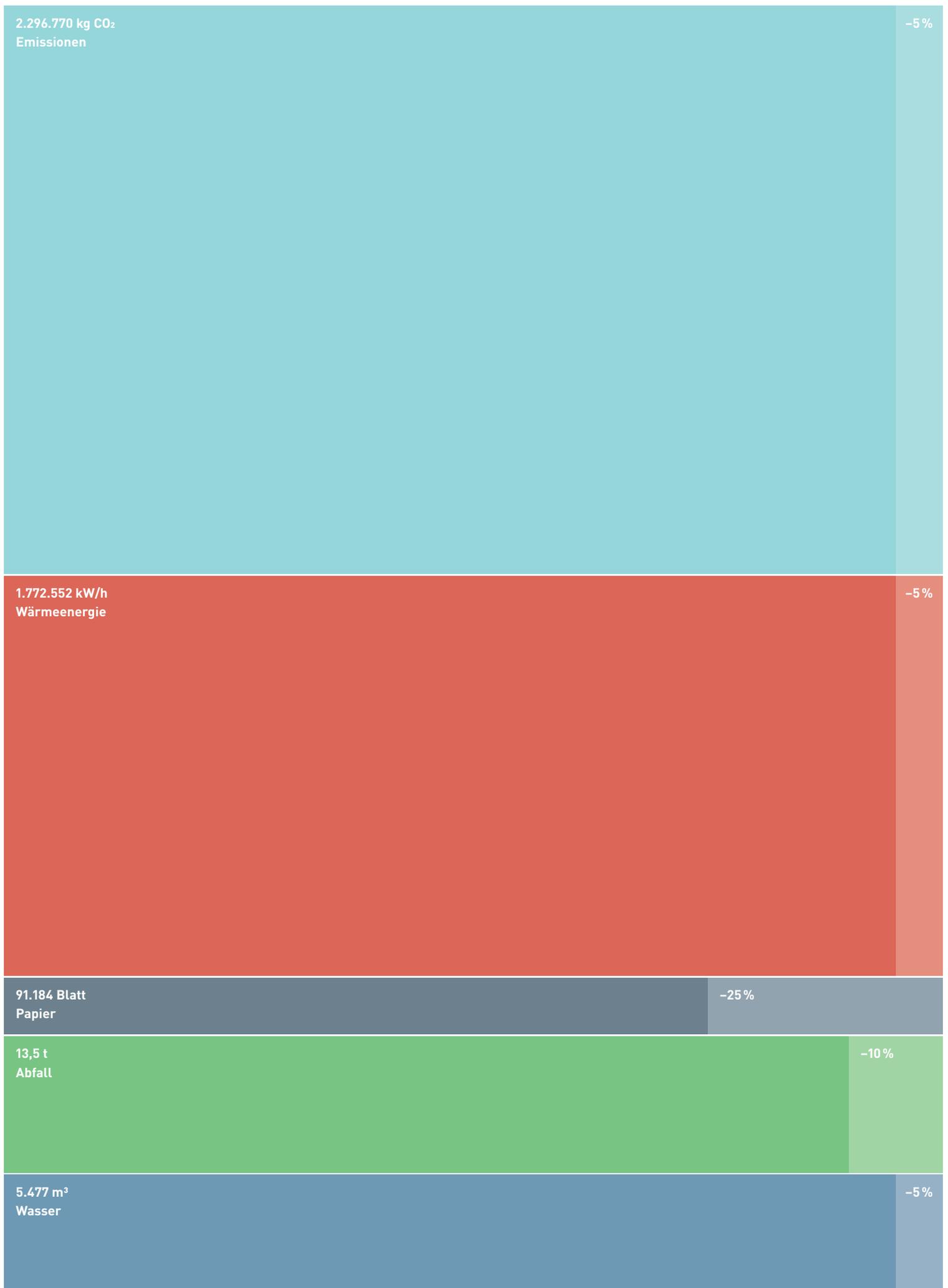


„Ausgezeichnete Kompetenz in allen Detailgraden.“

*Marcus Krüger,
Fachvertrieb Virtualisierung,
SH Bielefeld*

45

5



Emissionen

MANCHMAL IST WENIGER MEHR.

Wärmeenergie

Wachstum ist das Ziel jedes Wirtschaftsunternehmens, doch mit der Größe nimmt meist auch die Umweltbelastung zu. Es werden mehr Energie und Rohstoffe verbraucht und mehr Abfall und Abgase produziert. Aber es ist heute auch das Ziel jedes verantwortlich handelnden Unternehmens, die Umwelt so wenig wie möglich zu belasten. Auch bei BECHTLE. Dabei ist allerdings zu berücksichtigen, dass die Spielräume in einem IT-Unternehmen kleiner sind als beispielsweise in der Industrie. Server müssen laufen und gekühlt werden, sonst laufen die Beschwerdetelefone heiß.

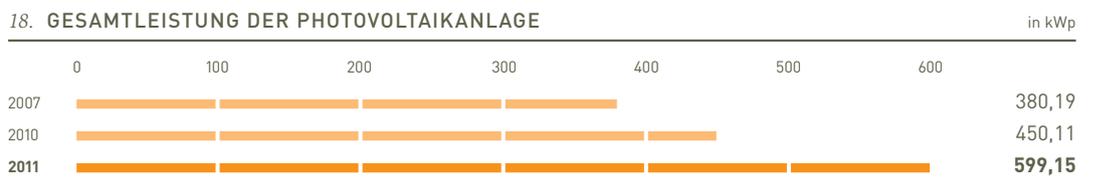
Der Umwelt verpflichtet, haben wir 2011 für die in der BECHTLE AG zusammengefassten zentralen Verwaltungsabteilungen an den Standorten Neckarsulm und Gaildorf ein zertifiziertes Umweltmanagementsystem eingeführt und in den links dargestellten Bereichen trotz Wachstum erste Einsparungsziele evaluiert.

Ein kleines Stück BECHTLE Umweltphilosophie halten Sie im Übrigen gerade in Händen: einen Geschäftsbericht, der klimafreundlich auf FSC-zertifiziertem Papier gedruckt wurde.

Papier

Abfall

Wasser



FORTSETZUNG FOLGT.

KONZERNLAGEBERICHT 35

UNTERNEHMEN 38

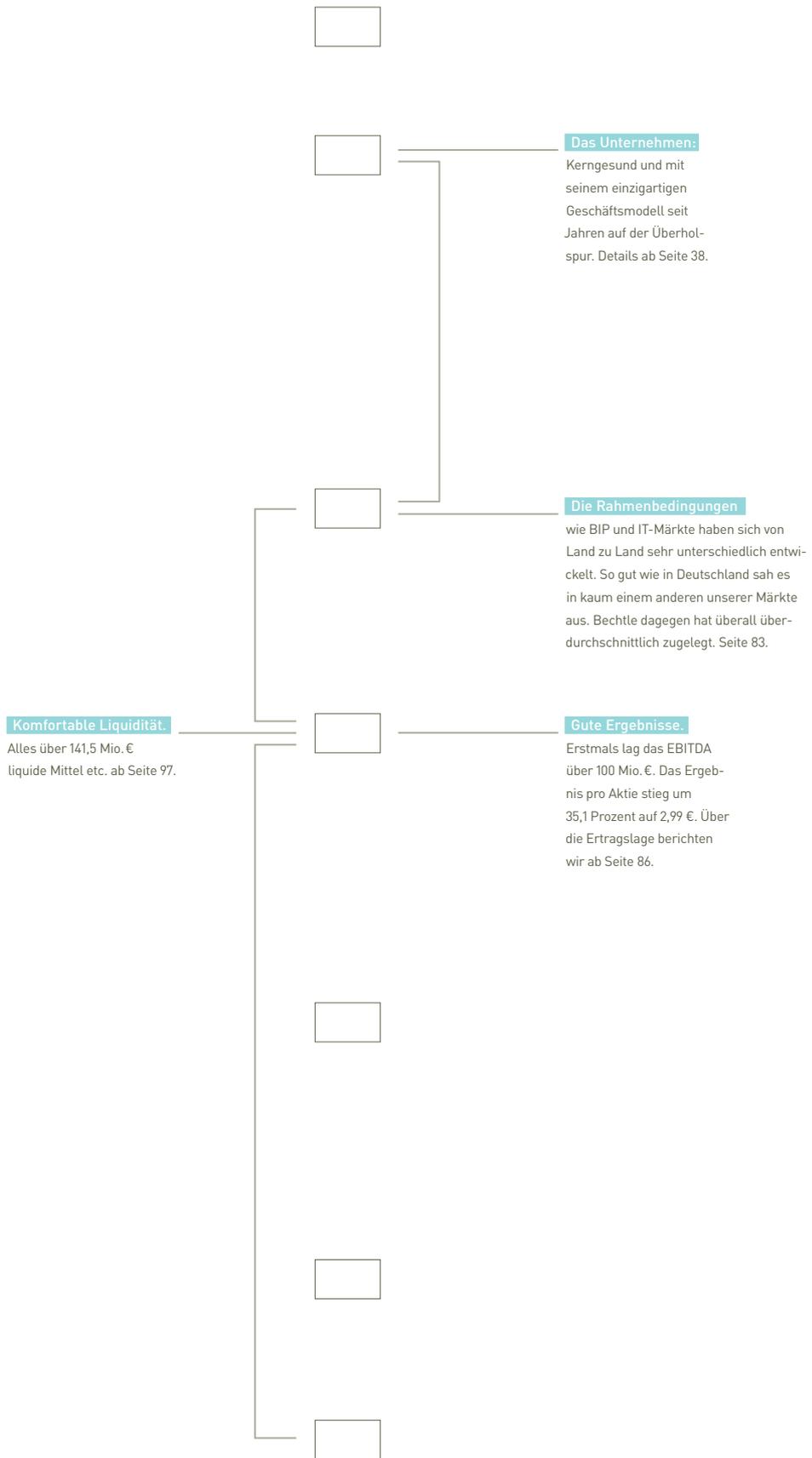
RAHMENBEDINGUNGEN 83

ERTRAGS-, VERMÖGENS- UND FINANZLAGE 86

CHANCEN- UND RISIKOBERICHT 108

NACHTRAGSBERICHT 127

PROGNOSEBERICHT 128



Querverweis innerhalb des Geschäftsberichts



Querverweis auf andere Publikationen und weiterführende Literatur



Querverweis auf Informationen im Internet



Hinweis auf nichtfinanzielle Leistungsindikatoren

KONZERNLAGEBERICHT	35
UNTERNEHMEN	38
	38 Konzernstruktur
	44 Geschäftstätigkeit
	55 Unternehmenssteuerung
	60 Mitarbeiter
	65 Corporate-Governance-Bericht
	76 Aktie
	81 Übernahmerechtliche Angaben
RAHMENBEDINGUNGEN	83
	83 Gesamtwirtschaft
	84 Branche
	85 Gesamteinschätzung
ERTRAGS-, VERMÖGENS- UND FINANZLAGE	86
	86 Ertragslage
	97 Vermögenslage
	102 Finanzlage
	105 Strategische Finanzierungsmaßnahmen
	106 Bilanzielle Ermessensentscheidungen
CHANCEN- UND RISIKOBERICHT	108
	108 Risiko- und Chancenmanagement
	112 Chancen
	118 Risiken
	126 Gesamtrisikobetrachtung
NACHTRAGSBERICHT	127
	127 Vorgänge von besonderer Bedeutung nach Bilanzstichtag
PROGNOSEBERICHT	128
	128 Rahmenbedingungen
	129 Entwicklung des Konzerns
	133 Gesamteinschätzung

UNTERNEHMEN

KONZERNSTRUKTUR

Der Bechtle-Konzern ist einer der führenden Anbieter für Informationstechnologie in Europa. Die Organisations- und Managementstruktur der Bechtle AG entspricht den strategischen Schwerpunkten der Geschäftstätigkeit und ist an den langfristigen Zielsetzungen 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 tragfähige organisatorische Voraussetzungen für ein nachhaltig profitables Wachstum geschaffen.

Rechtliche Struktur



Ein Schaubild der Organisationsstruktur finden Sie auf der hinteren inneren Umschlagseite

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

19. 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 der Schweiz, die Handelsaktivitäten der ARP-Gesellschaften sowie das Softwarelizenzgeschäft der COMSOFT-DIRECT-Gesellschaften wiederfinden
- die BECHTLE E-COMMERCE HOLDING AG, Neckarsulm, in der die Handelsaktivitäten der BECHTLE-DIRECT-Gesellschaften vereint sind

Der 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 keine wesentlichen Veränderungen an der bestehenden rechtlichen Struktur des Bechtle-Konzerns vorgenommen.

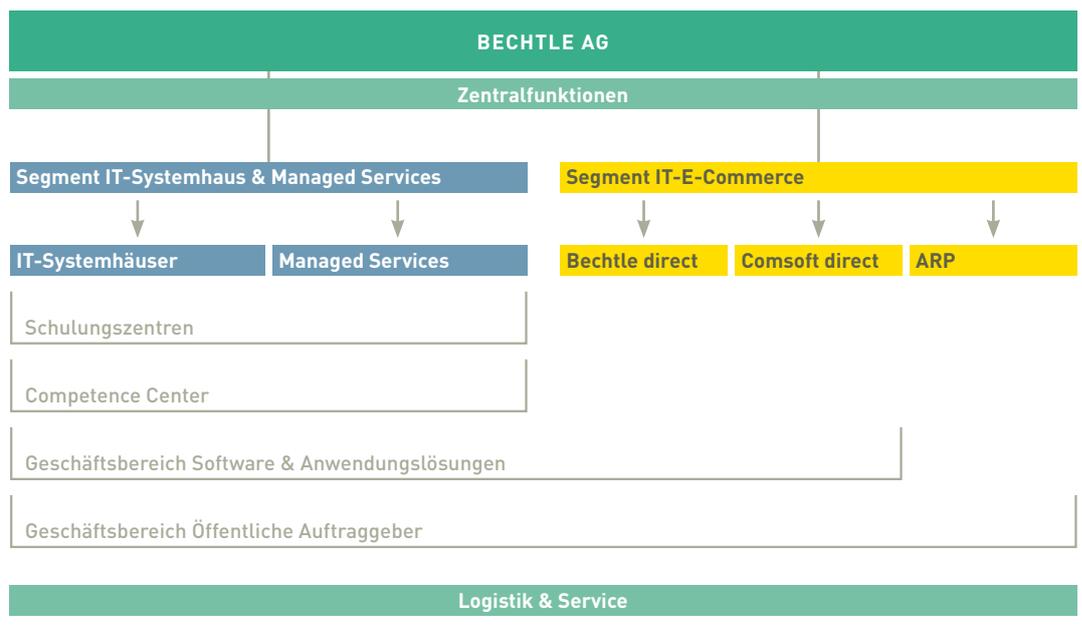
Mit der dargestellten strategischen Holdingorganisation verfügt die BECHTLE AG über eine wesentliche strukturelle Voraussetzung, die zukünftige Entwicklung des Unternehmens erfolgreich zu gestalten. Dennoch deckt sich die rechtliche Struktur des BECHTLE-Konzerns noch nicht vollständig mit der Management-beziehungsweise Führungsstruktur des Unternehmens. Die Führungsstruktur orientiert sich in erster Linie an den Erfordernissen des operativen Geschäfts und den wirtschaftlichen Rahmenbedingungen der Märkte. Auf mittlere Sicht sollen Rechts- und Managementstruktur allerdings weitgehend aufeinander abgestimmt sein.



Für eine Übersicht
der Tochterunternehmen
siehe Anhang,
S. 212 ff.

Managementstruktur

20. MANAGEMENTSTRUKTUR DER BECHTLE AG



Wichtigstes Merkmal der Managementstruktur ist nach wie vor die hierarchische Trennung der strategischen Konzernführung durch den Vorstand von der Leitung der operativen Einheiten. Damit trägt BECHTLE den stark gewachsenen Leitungsaufgaben und dem sehr dynamischen wirtschaftlichen Umfeld Rechnung. Darüber hinaus gewährleisten wir somit eine hohe Effizienz in der Steuerung und Führung des Konzerns, eine stärkere Unterstützung der operativen dezentralen Einheiten durch die zentralen Geschäftsbereiche sowie die führungsorganisatorische Absicherung des weiteren Wachstums der BECHTLE AG. Die beiden Geschäftssegmente IT-Systemhaus & Managed Services und IT-E-Commerce sind nicht nur von abweichenden internen Strukturen und Marktanforderungen geprägt, sondern haben auch für ihre Expansion unterschiedliche Entwicklungsstrategien.

BECHTLE ist im Segment IT-Systemhaus & Managed Services 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 in insgesamt 14 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.

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



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.

Im beratungsintensiven Dienstleistungsgeschäft des Segments IT-Systemhaus & Managed Services ist der Vor-Ort-Kontakt zum Kunden von entscheidender Bedeutung. Deshalb haben wir ein flächendeckendes Netz an IT-Systemhäusern, das sich auf über 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.



www.bechtle.com/standorte

Im Berichtsjahr hat der Konzern im Segment IT-Systemhaus & Managed Services seine flächendeckende Marktpräsenz sowie Technologieposition in der D-A-CH-Region sowohl durch Firmenkäufe als auch durch Neugründungen weiter ausgebaut. So eröffnete BECHTLE 2011 zum Beispiel drei neue Vertriebsstützpunkte in Gießen, Koblenz und Mönchengladbach. Um die Kundenansprache für europäische Institutionen zu optimieren, gründete BECHTLE im Geschäftsbereich Öffentliche Auftraggeber eine neue Vertriebsgesellschaft in Brüssel.



Siehe Anhang, Akquisitionen, S. 198 ff.

Mit der Akquisition der mit Standorten in Deutschland und der Schweiz vertretenen SolidLine AG haben wir im Geschäftsbereich Software und Anwendungslösungen unser Engagement im technologie- und lösungsorientierten CAD-Umfeld verstärkt. Eine weitere Ergänzung im Lösungsgeschäft stellt der Erwerb der HanseVision GmbH in Hamburg dar, ein auf Microsoft SharePoint spezialisiertes Unternehmen. Darüber hinaus wurden durch den Kauf der redIT-Niederlassung in St. Gallen sowie durch die Übernahme der Mitarbeiter und Kundenverträge des IT-Systemhauses Rösch GmbH, Offenburg die Aktivitäten im Bereich komplexer Infrastrukturlösungen in der Ostschweiz und in Süddeutschland nochmals erweitert.

21. SYSTEMHAUS-STANDORTE DER BECHTLE AG



Die BECHTLE-Gruppe umfasst zum Zeitpunkt der Berichterstattung 53 IT-Systemhäuser sowie 24 Vertriebsbüros in 14 Bundesländern Deutschlands. In der Schweiz verfügt die BECHTLE AG über elf Systemhausstandorte in acht Kantonen und in Österreich über Lokationen in Wien und St. Pölten sowie weitere Vertriebsstützpunkte in Graz und Innsbruck.



„2011 Tschechien, 2012 Ungarn:
Bechtle kommt gut voran.“

Rachael Budd,
Vertrieb, Bechtle direct UK

Die BECHTLE AG unterhält im Segment IT-E-Commerce mit der Marke BECHTLE DIRECT Standorte in 14 europäischen Ländern. Der Konzern hat sich unter anderem aufgrund der Wachstumsaussichten und der sozio-ökonomischen Rahmendaten im April 2011 für den Eintritt in den tschechischen Markt entschieden. Mit dem Start einer eigenen Handelsgesellschaft in Ungarn im April 2012 ist BECHTLE im Bereich E-Commerce nunmehr in drei osteuropäischen Ländern vertreten.

Mit der COMSOFT DIRECT, dem Spezialisten für Software und Lizenzmanagement, ist BECHTLE aktuell in acht und mit der Handelsmarke ARP in fünf europäischen Ländern präsent. Darüber hinaus betreibt ARP eine Einkaufsgesellschaft in Taiwan.

22. E-COMMERCE-STANDORTE DER BECHTLE AG

**14 europäische
Länder**

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

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 1.100 Mitarbeitern.



Für eine Übersicht
 der Tochterunternehmen
 siehe Anhang,
 S. 212 ff.

GESCHÄFTSTÄTIGKEIT

Durch die vertriebliche Vernetzung der beiden Geschäftssegmente IT-Systemhaus & Managed Services sowie IT-E-Commerce ist Bechtle in der Lage, passgenaue und überzeugende Rundumlösungen aus einer Hand anzubieten. Unser Leistungsspektrum reicht dabei von der IT-Infrastruktur über die IT-Lösungen bis hin zu Managed Services und Cloud Computing. Als internationaler Konzern verfügt Bechtle einerseits über eine besonders hohe Technologiekompetenz, die notwendige Wettbewerbsstärke, finanzielle Solidität, beste Herstellerkontakte und eine moderne Logistik. Andererseits stehen wir als regionaler Dienstleister vor Ort für Kundennähe, persönliche Betreuung, Flexibilität – und außergewöhnliche Schnelligkeit. Bechtle hat sein Geschäftsmodell und die internen Prozesse auf die Komplexität und die Dynamik des Marktes konsequent ausgerichtet. Mit dem Ergebnis, dass unsere Leistungsfähigkeit nicht nur mittelständische Unternehmen, sondern auch öffentliche Auftraggeber und international agierende Großkonzerne überzeugt.

Geschäftsfelder

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



Unsere Mehr-
markenstrategie
im E-Commerce

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.

Über 1.800 Servicemitarbeiter sowie zertifizierte Spezialisten und Systemingenieure bieten den Kunden im IT-Lösungsbereich Fachwissen, hohe Detailkompetenz, langjährige IT-Projekterfahrung und die Fähigkeit, individuelle Anforderungen schnell umsetzen zu können. In überregional tätigen Competence Centern hat BECHTLE Spezialisten-Know-how zu komplexen Lösungsthemen gebündelt. Mehr als 2.000 Zertifizierungen aller namhaften Hersteller garantieren höchste Qualifizierung bei unseren Serviceleistungen. Die BECHTLE-IT-Lösungen bieten ein vollständig integriertes Portfolio zu den folgenden Themen:

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

Server & Storage. Diese Leistungen umfassen die herstellerunabhängige Beratung, Projektierung und den Betrieb virtualisierter Server- und Storage-Systeme durch automatisierte Lösungen. Durch eine Energieeffizienzberatung und die Auswahl einer geeigneten Infrastrukturlösung in Bezug auf technologische Leistungsfähigkeit, Stromversorgung und Kühlung, aktives Energiemanagement sowie effiziente, skalierbare Server- und Storage-Systeme trägt BECHTLE dazu bei, die Energiekosten seiner Kunden oft deutlich zu senken. Als IT-Komplettanbieter verbindet BECHTLE effiziente Systemintegration mit umfangreichem Know-how bei Planung und Aufbau zukunftsfähiger Datacenter.

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

Virtualisierung. Um signifikante Energie- und Kosteneinsparungen zu erzielen, setzen Unternehmen auf Virtualisierung als Basistechnologie für die Konsolidierung von Server-, Storage- und Netzwerkinfrastrukturen im Rechenzentrum. BECHTLE bietet von der Beratung bis zum Betrieb Virtualisierungslösungen für Server, Storage, Clients und Applikationen. Aufbauend auf der klassischen Konsolidierung und der Optimierung hinsichtlich Verfügbarkeit, Sicherheit und Management 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.

Cloud Computing. Den modernen Anforderungen an eine Erhöhung der geschäftlichen Flexibilität und Mobilität bei gleichzeitiger Kostenoptimierung begegnet BECHTLE durch die Bereitstellung von speziellen Cloud-Services und -Technologien auf Grundlage einer dynamischen Infrastruktur. Das Unternehmen verfügt in diesem Bereich über ein umfangreiches Leistungsangebot angefangen von der Beratung mittels „Cloud-Radar“ über die Integration und den Betrieb von Cloud-Technologien bis hin zu schlüsselfertigen Komplettlösungen. Zertifizierte Spezialisten und Business-Architekten identifizieren den Bedarf an cloudfähigen IT-Services und ermitteln auf der Basis die optimale Cloud-Strategie und Cloud-Architektur



Höchste Qualifizierung durch
Hersteller-Zertifizierungen



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



Mehr zum Thema
Cloud Computing in den
Bechtle updates 2011
unter [www.bechtle.com/
kundenmagazin](http://www.bechtle.com/kundenmagazin)

für den Kunden. Darüber hinaus agieren wir als herstellerunabhängiger Generalunternehmer und übernehmen die Verantwortung für die vollständige Cloud-Infrastruktur oder auch den Betrieb der implementierten Lösungen in Form von Managed Cloud Services.

IT Security. IT Security von BECHTLE umfasst Lösungskompetenz aus einer Hand und sorgt beim Kunden für maximalen Schutz der Unternehmensdaten im Rahmen der technischen und organisatorischen IT-Sicherheit. Unsere zertifizierten IT-Sicherheitsexperten planen und entwickeln IT-Security-Strategien beziehungsweise implementieren und betreuen IT-Sicherheitsinfrastrukturen. Darüber hinaus bietet BECHTLE Beratung und Lösungen rund um den betrieblichen Datenschutz. 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. Mit über 750 Softwarezertifizierungen realisieren unsere Anwendungsexperten Softwareprojekte mit Lösungen aus den Bereichen CAD, ERP/PPS, CRM, SAP, Business Intelligence, Dokumenten-Management-Systeme, Groupware und SharePoint. BECHTLE verbindet Expertenberatung im Lizenzmanagement mit umfangreichem Know-how zu marktführenden Anwendungslösungen im Mittelstand. Wir helfen, mit dem passenden Softwaremodell Kosten zu senken, unterstützen bei der Optimierung von Geschäftsprozessen und integrieren zukunftssichere, produktive Anwendungslösungen.



[www.bechtle.com/
managed-services](http://www.bechtle.com/managed-services)

Mit **Managed Services** übernimmt BECHTLE die Verantwortung für definierte Betriebsaufgaben rund um die IT der Kunden. Abgestimmte Service-Level-Vereinbarungen stellen dabei die Verfügbarkeit der IT-Infrastruktur sicher. Mit dem Remote-Betrieb oder der Vor-Ort-Betreuung von Servern, Clients, Druckern und Netzwerken auf Basis standardisierter Betriebskonzepte sowie einem ganzheitlichen 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.

23. LEISTUNGSANGEBOT MANAGED SERVICES

BECHTLE MANAGED SERVICES				
Installationszentrum	Field Services	Service Desk	Remote Management	Onsite Services
↓	↓	↓	↓	↓
Rollout Services	Hardware-wiederherstellung	Single Point of Contact	24 x 7 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

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.

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.

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.

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.

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

Das maßgeschneiderte Seminarkonzept der 21 bundesweiten BECHTLE-Schulungszentren folgt konsequent den Anforderungen des Markts. Bei mehr als 15.000 Seminarterminen zu 400 aktuellen Themen rund um die IT ist das Angebot breit gefächert. Für Kunden mit mehreren Niederlassungen ermöglicht diese Präsenz firmeneinheitliche Schulungen jeweils direkt vor Ort.

Standortübergreifender Know-how-Transfer. Bei der zunehmenden Komplexität und Vielfalt in der IT ist es für ein einzelnes Systemhaus schwierig, alle Themen in der nötigen Tiefe zu beherrschen. Um dennoch im regionalen Wettbewerb zu bestehen, hat BECHTLE auch im abgelaufenen Geschäftsjahr weiter an der Fokussierung der IT-Leitthemen sowie an dem Konzept zum standortübergreifenden Know-how-Transfer gearbeitet. Ziel ist es, die Bereitstellung von Expertenwissen in allen Projekten und Kundensituationen gleichermaßen zu gewährleisten, unabhängig vom Sitz des jeweiligen Systemhauses. Ausgehend von den Competence Centern im Segment IT-Systemhaus & Managed Services wird daher die Zusammenarbeit



„Unsere Basisinstallation: komplett auf Kundenwünsche ausgerichtet.“

*Joachim Sammet,
Leitung Installationszentrum,
Bechtle Remote Services*



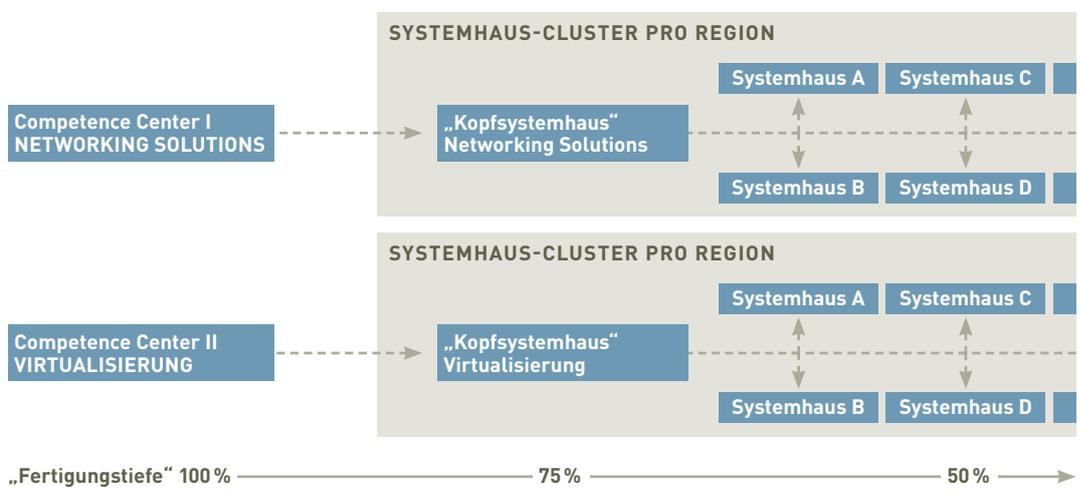
www.schulung.bechtle.com



Konzept zum standortübergreifenden Know-how-Transfer

mit den Standorten der regionalen Cluster optimiert. Die einzelnen projektverantwortlichen Systemhäuser investieren beispielsweise 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. Es entsteht zunehmend ein System der „vernetzten Dezentralität“ als schlagkräftige Organisationsform.

24. STANDORTÜBERGREIFENDER KNOW-HOW-TRANSFER



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 vertreiben die ARP-Gesellschaften mit ARP® und CLAXAN® Produkte unter eigenem Label und bietet den Kunden damit eine kostengünstige Alternative zu anderen bekannten Marken bei gleichem Qualitätsstandard.



bios® steht für
Bechtle Information &
Ordering System,
weitere Erläuterungen
siehe Glossar, S. 226



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

Eine Besonderheit von BECHTLE DIRECT sind die sogenannten bios®-Shops. Hierbei handelt es sich um ein für die Bedürfnisse der Kunden maßgeschneidertes Onlinebeschaffungssystem, dessen Ziel es ist, Bestell- und Durchlaufzeiten zu verkürzen, Rahmenverträge unternehmensweit optimal auszunutzen, IT-Bestände automatisiert zu verwalten und dadurch Zeit und Kosten zu sparen. 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 Geschäftsbereich Öffentliche Auftraggeber setzt der Konzern mit seinen bios®-Shops ebenfalls das Prinzip der kundenspezifischen Ansprache konsequent weiter fort. Mit der Unterteilung in die Themenbereiche Verwaltung, Gesundheitswesen, Forschung & Lehre sowie Kirche & Wohlfahrt trägt der Konzern der heterogenen Branchenausprägung der öffentlichen Hand stärker Rechnung. Die jeweiligen Bundes- und Landesbehörden, Kommunen, Kammern, Verbände sowie Bildungseinrichtungen können so auch ohne Ausschreibungen und weitere Verhandlungen auf die Sonderkonditionen der Hersteller zugreifen.

Im stark prozessgesteuerten IT-E-Commerce hat BECHTLE schlanke Abläufe etabliert, die für den Erfolg dieses Segments von großer Bedeutung sind. In gewisser Hinsicht sind die unterlegten Prozesse sogar Teil der eigentlichen Leistung. Beispielsweise wird 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.



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

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 6,5 Millionen Preis- und Verfügbarkeitsinformationen von IT-Herstellern und Distributoren ein und kalkuliert in den jeweiligen nationalen Preisen. Über die primären Kriterien einer sofortigen europaweiten Lieferfähigkeit und des günstigsten Preises werden die Lieferanten ausgewählt. Tages- und marktaktuelle Produktinformationen stehen vollautomatisiert online für die landesspezifischen Webshops bereit.

Neben den Onlineshops und dem aktiven Telefonvertrieb gelten die Produktkataloge als weitere wichtige Vertriebs-schiene im Handelsgeschäft von BECHTLE. Der Hauptkatalog von BECHTLE DIRECT erscheint zweimal im Jahr in neun Sprachen und 18 internationalen Versionen mit einer Gesamtauflage von 150.000 Exemplaren. Er ist in zwölf Produktkategorien gegliedert und enthält unter anderem Produktempfehlungen, die Artikel mit besonderer Funktion oder Ausstattung hervorheben, Infoseiten zu aktuellen IT-Trendthemen wie Cloud Computing oder Green IT, ein Hersteller- und Stichwortverzeichnis, ein umfangreiches Glossar zu IT-Fachbegriffen sowie weiterführende Verweise auf das vollständige Produktangebot der BECHTLE Onlineshops. Seit April 2011 ist der BECHTLE IT-Katalog auch als App für iPad und iPhone verfügbar. Der ARP-Katalog erscheint in drei Sprachen dreimal jährlich mit einer Auflage von über 60.000 Exemplaren. In Deutschland erscheinen darüber hinaus weitere BECHTLE Sonderkataloge zu den Themen „Mobile Com-



Produktkataloge:
Vertriebs-schiene und
optimale Ergänzung
zum Onlineshop

puting“, „Supplies“, „Netzwerk, Server, Storage“ sowie „Gesundheitswesen“. Die Kataloge mit detaillierten technischen Daten, Produktabbildungen und direkten Verweisen auf passendes Zubehör sind somit die optimale Ergänzung zur zentralen Onlineprodukt Datenbank. Sie haben sich seit der ersten Ausgabe 1988 zum anerkannten Standardnachschlagewerk der IT-Branche entwickelt.



Siehe

Organisationsstruktur,
hintere innere
Umschlagseite

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



Professionelle
Bestandsverwaltung
mit SAM

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

Marktabdeckendes Softwareportfolio. Analog zu BECHTLE DIRECT verfolgt der Konzern auch unter der Marke COMSOFT DIRECT die Strategie, mit einem umfangreichen Onlineportfolio über die eigenen Webshops jede businessrelevante Software zu tagessaktuellen Preisen anzubieten. Das Onlineangebotsspektrum von COMSOFT umfasst derzeit über 5.000 Produkte von rund 80 Herstellern und wird ständig erweitert. Es erstreckt sich angefangen bei Betriebssystemen und Officepaketen über Softwareentwicklungswerkzeuge und Virtualisierungslösungen bis hin zu nützlichen Arbeitsplatztools. Neben der umfangreichen Auswahl hat der Kunde den zusätzlichen Vorteil, eine Vielzahl unterschiedlicher Bezugsquellen auf einen einzigen leistungsfähigen Anbieter zu konsolidieren.

Forschung und Entwicklung

Als reines Dienstleistungs- und Handelsunternehmen betreibt BECHTLE keine Forschungsaktivitäten. Entwicklungsleistungen für Softwarelösungen und Applikationen finden vornehmlich zu eigenen Zwecken und nur in sehr eingeschränktem Umfang statt. Im Geschäftsbereich Software und Anwendungslösungen ist es jedoch Teil des Angebots, zum Beispiel bei SharePoint-Projekten Software im Kundenauftrag zu konzipieren, zu entwickeln und zu implementieren.

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 zu 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 ARP, BECHTLE DIRECT und COMSOFT 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 Tschechien sowie aktuell in Ungarn. Auch auf die Webshoplösungen der Handelsmarken, erreichbar unter den jeweiligen Landesdomains von BECHTLE, entfielen im Berichtsjahr weitere Entwicklungsleistungen.

Darüber hinaus gab es im Berichtsjahr keine nennenswerten Entwicklungsleistungen. Kennzahlen zu F&E weist BECHTLE aufgrund des derzeit geringen Umfangs und der zu vernachlässigenden wirtschaftlichen Bedeutung der Entwicklungsleistungen nicht aus.

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.

25. 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. Der zentrale Geschäftsbereich Öffentliche Auftraggeber unterstützt in dieser Funktion als interne Serviceeinheit die dezentralen Systemhäuser sowie die Handelsgesellschaften bei der Bearbeitung öffentlicher Ausschreibungen.



Siehe Standorte,
S. 41 ff.

Geografisch ist BECHTLE im Segment IT-Systemhaus & Managed Services in der D-A-CH-Region tätig. Eine Ausnahme bildet das im Berichtsjahr gegründete Vertriebsbüro in Brüssel. Im Segment IT-E-Commerce ist der BECHTLE-Konzern europaweit aufgestellt.

Wettbewerbsposition



www.destatis.de

Laut den Angaben des Statistischen Bundesamtes bieten 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.



Siehe Systeme
und Instrumente,
S. 59

BECHTLE hat in Deutschland eine hervorragende Marktposition. Laut dem Fachmedium ChannelPartner belegte BECHTLE 2011 im deutschen Systemhausgeschäft gemessen am inländischen Umsatz den zweiten Platz unter den herstellerunabhängigen Systemhäusern, mit deutlichem Abstand auf die folgenden Plätze. Wichtiger noch als die Höhe des Umsatzes ist die Wettbewerbsstärke. Gemäß einer ebenfalls von ChannelPartner unter deutschen Systemhäusern durchgeführten Umfrage zu den wichtigsten Wettbewerbern ist BECHTLE das am häufigsten genannte Unternehmen.

In der jährlichen Umfrage der Fachzeitschriften ChannelPartner und Computerwoche unter Anwenderunternehmen zur Kundenfreundlichkeit belegte die BECHTLE AG 2011 in der Klasse über 250 Mio. € Jahresumsatz einen führenden Platz unter den deutschen Systemhäusern. Über 6.000 Projekte wurden in der dreiwöchigen Onlinebefragung beurteilt, davon über 620 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 führend in
Kundenfreundlichkeit,
Angebotsqualität
und Güte des
Projektverlaufs

Das Gesamtvolumen des deutschen IT-Markts 2011 wird vom Branchenverband BITKOM zum Berichtszeitpunkt mit 70,0 MRD. € angegeben. Mit einem Jahresumsatz in Deutschland von 1,3 MRD. € beläuft sich der Marktanteil des Bechtle-Konzerns demnach auf aktuell rund 2 Prozent. Die vom Fachmedium ChannelPartner jährlich erhobenen zehn größten IT-Unternehmen in Deutschland nehmen einen Marktanteil von rund 6,9 Prozent ein. Anhand dieser Zahlen wird deutlich, wie stark fragmentiert der deutsche IT-Markt ist. Unverändert verbuchen die kleineren und mittleren Unternehmen zusammen den weitaus größten Marktanteil. Darüber hinaus war jedoch auch im Berichtsjahr zu beobachten, dass der Konsolidierungsdruck in der IT-Branche auf einem hohen Niveau anhält und vor allem große Unternehmen ihre Marktposition durch Übernahmen ausbauen.

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.

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.



Siehe Standorte,
S. 41 ff.

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, hat die BECHTLE AG im Berichtsjahr ein Umweltmanagementsystem (UMS) nach ISO 14001 eingeführt und zertifizieren lassen. Damit ist es dem Unternehmen möglich, Umwelteinflüsse systematisch zu erfassen und die Umweltsituation laufend zu verbessern. Diese Maßnahme betrifft im ersten Schritt die BECHTLE AG als Einzelgesellschaft. Nach einer Testphase werden wir prüfen, für welche Tochtergesellschaften es sinnvoll ist, das UMS zu übernehmen. Aufgrund der dezentralen Struktur der BECHTLE-Gruppe ist es aus heutiger Sicht nicht geplant, den Gesamtkonzern hier einzubeziehen. Gleichwohl gilt vom Prinzip her der Grundgedanke des UMS – schonender und verantwortungsvoller Umgang mit den eingesetzten Ressourcen – für alle Unternehmen im BECHTLE-Konzern.



Umwelt-
managementsystem
nach ISO 14001

Das UMS bei der BECHTLE AG betrifft Einsparungen beim Wasser, beim Papierverbrauch, beim Restmüll, bei der Energie (Strom und Wärme) und bei den Emissionen durch Dienstreisen. Hier hat die BECHTLE AG die Verbräuche erfasst und – soweit ein relevanter Umwelteinfluss in den einzelnen Abteilungen festgestellt wurde – entsprechende Einsparziele formuliert. So betrifft beispielsweise das Einsparziel beim Papierverbrauch die Bereiche Human Resources und Akademie. Der Papierverbrauch in diesen beiden Abteilungen ist hoch genug, um Einsparungen messbar zu machen. Maßnahmen, die sich nicht auf einzelne Abteilungen beschränken lassen und somit alle Gesellschaften betreffen, die in Neckarsulm am Hauptsitz ansässig sind, sind beispielsweise ein geringerer Wasserbrauch, eine zentrale Sammlung von Wertstoffen oder eine Trennung von Altpapier und Restmüll an jedem Arbeitsplatz. Im laufenden Geschäftsjahr werden die 2011 schätzungsweise angegebenen Einsparziele mit den konkreten Verbräuchen verglichen und auf dieser Basis realistische Ziele für die weitere Planung definiert.

Über die Einführung des UMS hinaus beachtet der BECHTLE-Konzern Belange des Umweltschutzes natürlich auch im Rahmen der gesetzlichen Vorgaben. So bieten wir keine Produkte an, die Schadstoffe oder potenziell schädigende Stoffe enthalten und damit ein Risiko für Endanwender und Umwelt darstellen. BECHTLE verpflichtet seine Lieferanten 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 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 weiterer wichtiger Faktor ist der Mitarbeiter. Die Schulung der Mitarbeiter ergänzt die Zielsetzung, auch am Arbeitsplatz eine Sensibilisierung für die IT und die damit verbundenen laufenden Energiekosten nachhaltig zu gewährleisten. Das Unternehmen sieht sich als strategischer Partner für Green IT. Neben der hohen Servicequalität und der Hochverfügbarkeit der Systeme gehört die flexible Unterstützung der Geschäftsprozesse der Kunden zu den Aufgaben von BECHTLE.



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

UNTERNEHMENSSTEUERUNG

Strategie und Unternehmensorganisation der Bechtle-Gruppe orientieren sich langfristig an der Vision 2020. Wir werden auf dem Weg zur Realisierung unserer Ziele sowohl die bestehenden Geschäftsfelder verstärken als auch neue Märkte erschließen. Akquisitorisches und organisches Wachstum werden sich dabei ergänzen. Neben einer zukunftsgerichteten Personalpolitik bestimmt auch die regelmäßige Verbesserung der Steuerungssysteme die erfolgreiche Entwicklung von Bechtle. Insbesondere die im Berichtsjahr weiterentwickelten Controllinginstrumente unterstützen unsere Führungsprozesse und gewährleisten 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 einen Beschäftigungszuwachs auf 10.000 Mitarbeiter an. Diese Zielstellung setzt ein durchschnittliches Wachstum der Erlöse von jährlich etwa 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 bauen wir unser 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. Im Segment IT-Systemhaus & Managed Services haben wir das Ziel, bis 2020 flächendeckend in der gesamten D-A-CH-Region vertreten zu sein und uns zum führenden IT-Partner der Industrie sowie der öffentlichen Auftraggeber zu entwickeln.

Im Segment IT-E-Commerce verfolgt BECHTLE auf Basis einer Mehrmarkenstrategie eine konsequente Internationalisierung. Das Unternehmen ist bereits heute in insgesamt 14 Ländern Europas vertreten. Der Konzern wird seine Präsenz weiter ausbauen und bis 2020 in Europa eine führende Position im E-Commerce einnehmen.

Ausbildung und Personalentwicklung sind vor dem Hintergrund des absehbaren Fach- und Führungskräfemangels in der gesamten IT-Branche kritische Erfolgsfaktoren 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.

26. UNTERNEHMENSFÜHRUNG DER BECHTLE AG



Unsere Grundwerte
bieten Orientierung

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, Vertriebs- und Verwaltungskosten, 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 – wie den „DeltaMaster-Compass“ – analysiert. Dabei handelt es sich um ein eigenentwickeltes Controlling-Cockpit, das im Berichtsjahr eingeführt wurde. 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. Die wesentlichen Einflussfaktoren des Cashflows stehen jedem Geschäftsführer beziehungsweise Bereichs-



„Fortschritt ist gut. Aber er muss auch gemanaged werden.“

Anna Kawik,
Controlling, Logistik & Service

vorstand in Form eines sogenannten Cashflow-Cockpits mit den entsprechenden internen Benchmarks jederzeit im „DeltaMaster-Compass“ zur Verfügung. Somit ist sichergestellt, dass die Verantwortlichen frühzeitig auf mögliche Fehlentwicklungen einwirken können.

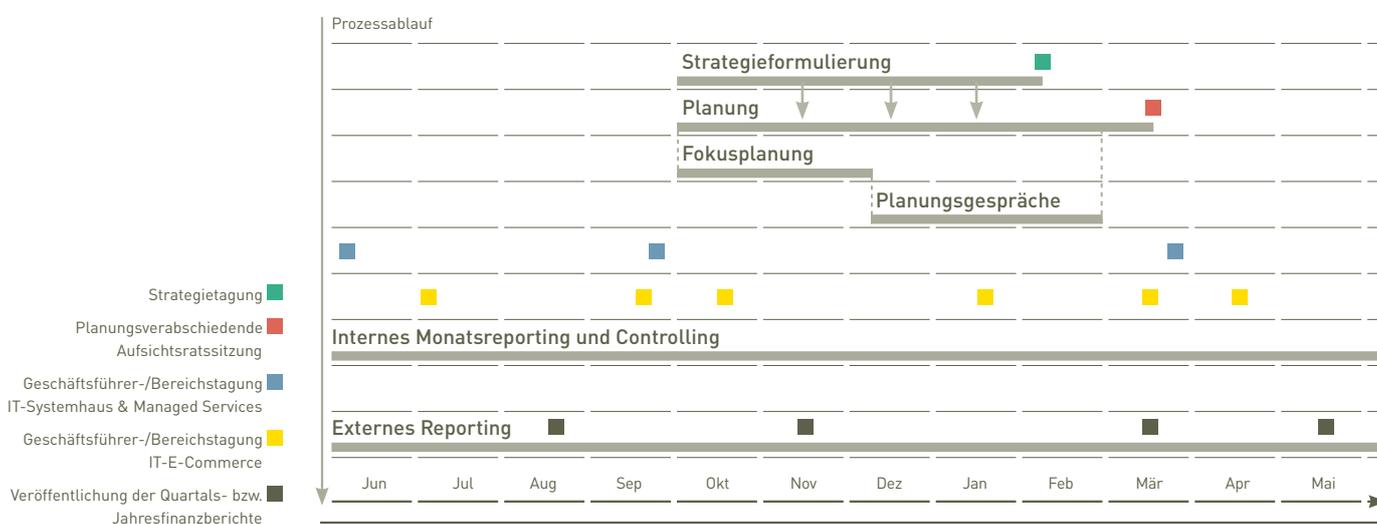


Neben den zentralen Managementinformationssystemen wie „DeltaMaster“, „Planos“, „Compass“ und „esc“ setzt die BECHTLE AG im Rahmen der ressourcenorientierten Steuerung der Geschäftsprozesse die beiden ERP(Enterprise Resource Planning)-Systeme Navision Financials und SAP ein. Finanzbuchhaltung, Controlling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

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

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

27. 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.

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. In der Kategorie der Unternehmen über 250 Mio. € Umsatz wurde der Konzern von den befragten Anwendern mit einem Notendurchschnitt von 1,91 (Vorjahr: 2,05) bewertet und erreichte damit einen führenden Platz im Gesamtranking. In Verbindung mit einer zielgerichteten Aus- und Weiterbildung der Mitarbeiter helfen diese Analysen BECHTLE, die Kunden auch künftig umfassend, flexibel und kompetent zu beraten. Als unternehmensinterne Steuerungsgrößen finden dabei auch die personalbezogenen Daten wie Fluktuation und Qualifikation Verwendung. Ziele sind die systematische Entwicklung der Mitarbeiter in allen Qualifikationsfeldern sowie die Erhöhung der Motivation zur Verbesserung der Mitarbeiterbindung.

Über die 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 sind mit diesen organisatorischen und systemhinterlegten Sicherungsmaßnahmen eine bessere Koordination und eine konsequente Ausrichtung der Aktivitäten aller Bereiche im Konzern im Sinne der nachhaltigen Entwicklung des Unternehmens gegeben.



Siehe
Wettbewerbsposition,
S. 53



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



Kontrolle der
nichtfinanziellen
Leistungsindikatoren
möglich

MITARBEITER

Mit über 700 neuen Mitarbeitern kamen 2011 mehr Menschen zu Bechtle als je zuvor. Im Jahresverlauf hat der Konzern somit die Marke von 5.000 Mitarbeitern überschritten. Aber auch die Förderung und Weiterbildung des bestehenden Personals sind und bleiben ein Hauptaugenmerk bei Bechtle. Die Investitionen in unsere Mitarbeiter sind eine wesentliche Voraussetzung für das Erreichen der Vision 2020. Der Wettbewerb um gute Fachkräfte wird auch zukünftig nicht nachlassen. Bechtle sieht sich auf dem zunehmend wettbewerbsintensiven Personalmarkt als attraktiver und solider Arbeitgeber in einer guten Ausgangsposition. Ein durchgängiges Employer Branding bildet dabei die Grundlage aller innovativen Maßnahmen im Personalmarketing. In Verbindung mit einem modernen und attraktiven Arbeitsumfeld werden wir auch darüber Bechtle als gefragten Arbeitgeber der Zukunft wahrnehmbar positionieren.

Entwicklung der Mitarbeiterzahlen



Siehe
Anhang, Mitarbeiter,
S. 207 f.

Konzernweit beschäftigte BECHTLE zum 31. Dezember 2011 insgesamt 5.479 Mitarbeiter. Gegenüber dem Vorjahr mit 4.766 Mitarbeitern erhöhte sich die Gesamtzahl der Beschäftigten um 713 Personen. Durchschnittlich waren im Berichtsjahr 5.146 Mitarbeiter für BECHTLE tätig (Vorjahr: 4.496 Mitarbeiter). Der Anstieg der Mitarbeiterzahl im Konzern ist sowohl auf Akquisitionen als auch auf Neueinstellungen zurückzuführen.

In Deutschland beschäftigte BECHTLE zum Jahresende 2011 4.065 Mitarbeiter. Das sind insgesamt 594 Menschen mehr als im Vorjahr (3.471 Mitarbeiter). Die Zahl der im Ausland tätigen Mitarbeiter stieg von 1.295 auf 1.414.

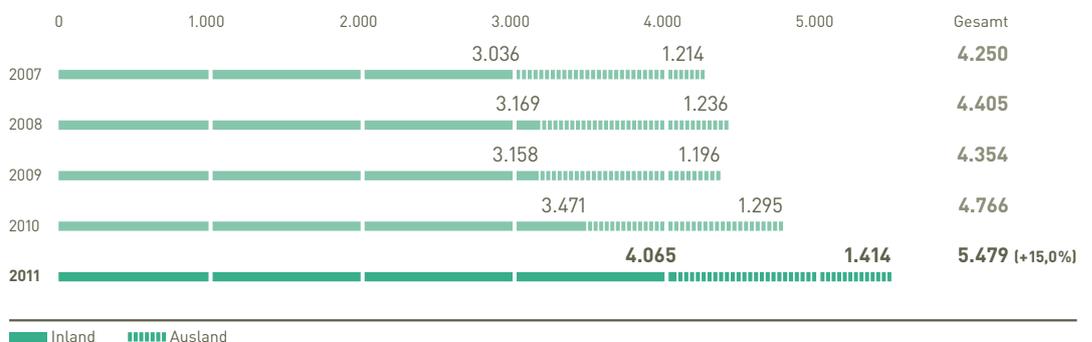


„Ein gutes Gefühl: einer von 5.479.“

*Dominic Lützenkirchen,
Auszubildender, ITZ Essen*

28. MITARBEITER NACH REGIONEN

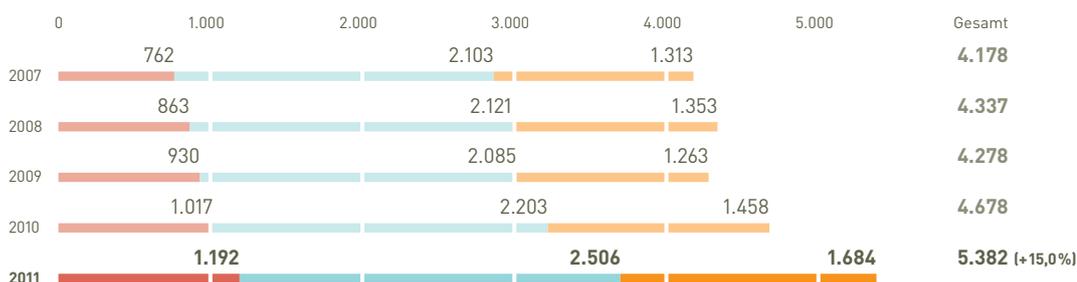
per 31. Dezember



Nach Funktionsbereichen unterteilt gab es das größte Wachstum im Bereich Dienstleistung. Dort waren konzernweit zum Stichtag 31. Dezember 2011 2.506 Mitarbeiter beschäftigt, 303 mehr als im Vorjahr. Im Bereich Verwaltung erhöhte sich die Mitarbeiterzahl um 175 auf 1.192 und im Vertrieb um 226 auf 1.684 Beschäftigte.

29. MITARBEITER NACH BEREICHEN

per 31. Dezember



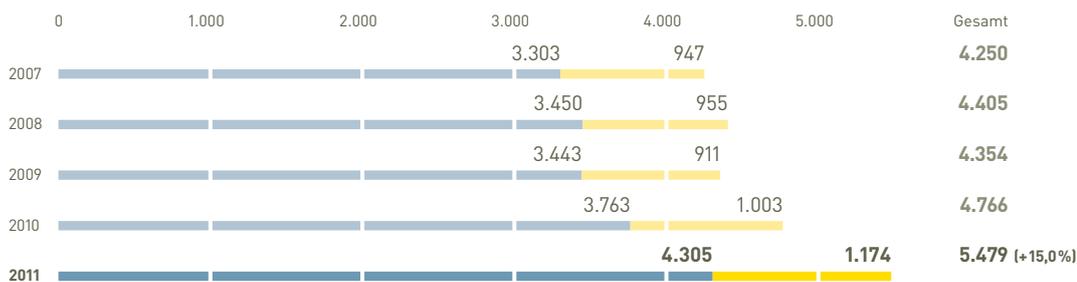
Verwaltung Dienstleistung Vertrieb

Aus Gründen der internen Kostenrechnung sind bei den Angaben der Mitarbeiter nach Bereichen diejenigen in Elternzeit nicht berücksichtigt.

Auf Ebene der Geschäftssegmente stieg der Personalstand im Segment IT-Systemhaus & Managed Services auf 4.305 Mitarbeiter, nach 3.763 im Vorjahr. Im Segment IT-E-Commerce belief sich die Anzahl auf 1.174 Beschäftigte (Vorjahr: 1.003). Das Wachstum der Mitarbeiterzahlen war im Handelsgesamt mit 17,0 Prozent etwas stärker als im Dienstleistungsgeschäft (14,4 Prozent).

30. MITARBEITER NACH SEGMENTEN

per 31. Dezember



IT-Systemhaus & Managed Services IT-E-Commerce

Personalaufwand und Gehaltsmodell

Der Aufwand für Löhne und Gehälter einschließlich Sozialabgaben stieg 2011 aufgrund der höheren durchschnittlichen Mitarbeiterzahl um 22,0 Prozent und belief sich auf 294,6 Mio. € (Vorjahr: 241,4 Mio. €). Vor diesem Hintergrund stieg die Personalaufwandsquote von 14,0 Prozent auf 14,8 Prozent. Die Personalintensität hat sich reduziert und beträgt, gemessen am Rohertrag, 60,5 Prozent (Vorjahr: 61,3 Prozent).

31. PERSONALKOSTEN

	2011	2010	2009	2008	2007
Personal- und Sozialaufwand in Mio. €	294,6	241,4	220,4	217,7	203,3
Personal- und Sozialaufwand je Mitarbeiter in Tsd.€*	58,3	54,7	50,9	51,6	50,3
Personalaufwandsquote in %	14,8	14,0	16,0	15,2	14,7

* Ohne Mitarbeiter in Elternzeit

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. Ausbildung verstehen wir als eine Investition in die Zukunft mit dem Ziel, dem Fachkräftemangel aktiv zu begegnen. Im Jahr 2011 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.



356 Menschen
in Ausbildung

143 Azubis begannen 2011 ihre Karriere bei BECHTLE, so viele wie nie zuvor. Insgesamt bildete BECHTLE zum Ende des Berichtsjahres 356 Nachwuchskräfte aus (Vorjahr: 306), davon 47 im Ausland. Die Ausbildungsquote in Deutschland bezogen auf Vollzeitstellen liegt trotz des starken Personalaufbaus mit 7,8 Prozent auf dem Niveau des Vorjahres. In den vergangenen fünf Jahren hat sich die Zahl der Auszubildenden verdoppelt. Gut 30 Prozent der Ausbildungsplätze sind mit Frauen besetzt. Damit liegt BECHTLE weit über dem Branchenschnitt von 9 Prozent. Am stärksten nachgefragt war im Berichtsjahr der Ausbildungsberuf Fachinformatiker. Danach folgen Kaufleute im Groß- und Außenhandel und IT-Systemkaufleute. Unter den Studenten der Dualen Hochschule dominieren die Fachrichtungen Handel und Wirtschaftsinformatik.

Um den Einstieg in das Unternehmen und den Berufsalltag zu erleichtern, nahmen alle Auszubildenden am sogenannten MIKADO-Programm für Azubis teil. Während der zweitägigen Einführungsveranstaltung lernen die Berufsanfänger aus ganz Deutschland BECHTLE und insbesondere die Konzernzentrale mit ihren Serviceeinheiten kennen.

BECHTLE sieht in einer bedarfsorientierten Ausbildung einen wichtigen Teil der Zukunftssicherung des Unternehmens. So wurde auch im Berichtsjahr 2011 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 7,8 Prozent im laufenden Geschäftsjahr auf etwa 12 Prozent zu erhöhen.

Um dieses Ziel zu erreichen, rief BECHTLE im Berichtsjahr das Projekt AZUBIT ins Leben. Im Fokus dieses Recruitingprojekts steht die im Oktober 2011 online geschaltete AZUBIT-Microsite. Hier berichten Auszubildende und Studierende aus verschiedenen Bereichen über ihre Ausbildung und ihren Arbeitgeber als Ausbildungsbetrieb. Dies geschieht in Form von Blog-Beiträgen, Fotos und Videos. Zudem können Besucher der Webseite direkt mit den Bloggern in Kontakt treten. Leitgedanke des Projekts ist, dass Interessierte Fragen zum Wunschberuf oder zum zukünftigen Arbeitgeber „auf einer Augenhöhe“ beantwortet bekommen. Zeitgleich ging ein AZUBIT-Profil auf Facebook online.

Darüber hinaus öffnete sich die BECHTLE AG 2011 stärker dem öffentlichen Dialog und baute ihre Aktivitäten im Bereich Social Media aus. Angefangen beim Kurznachrichtendienst Twitter folgten im Jahresverlauf weitere Profile in allen wichtigen sozialen Netzwerken wie Facebook, YouTube, Flickr und zuletzt Google+.

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. Im Berichtsjahr wurde beispielsweise das bereits 2010 angelaufene Führungskräfteentwicklungsprogramm intensiv fortgeführt. Neu gestartet ist im März 2011 ein Programm für die Nachwuchsförderung im Führungskräftebereich. Mit dem internationalen General-Management-Programm sollen vor allem Nachwuchskräfte gefördert werden, um künftig vermehrt Führungspositionen aus den eigenen Reihen besetzen zu können. Bereits im laufenden Programm wurden vier der 19 Teilnehmer befördert, drei von ihnen zum Geschäftsführer. Ein weiterer Baustein in der Nachwuchsförderung ist ein Traineeprogramm für das Segment IT-Systemhaus & Managed Services, das im April 2012 starten soll. Erstmals werden Trainees sowohl für den Vertrieb als auch für den Bereich Dienstleistung rekrutiert. Ein weiterer Schritt in der Internationalisierung der BECHTLE-Gruppe war im Oktober 2011 der Start einer englischsprachigen Einführungsveranstaltung für neue BECHTLE-Mitarbeiter in den ausländischen E-Commerce-Gesellschaften. Geplant ist darüber hinaus ab April 2012 ein sechstägiges Führungs- und Kommunikationsprogramm für die zweite Führungsebene der E-Commerce-Gesellschaften in englischer, französischer und ab Herbst auch in spanischer Sprache.



Siehe Prognosebericht,
S. 134



„Unser Erfolgsgarant sind unsere Mitarbeiter.“

Anette Cezanne,
Leitung Personalentwicklung



Siehe Prognosebericht,
S. 134

Im Jahr 2011 führte die BECHTLE Akademie 503 Veranstaltungen mit insgesamt 6.252 Teilnehmern durch (Vorjahr: 381 Veranstaltungen mit 4.599 Teilnehmern) und leistete damit einen entscheidenden Beitrag zur Qualifizierung der BECHTLE-Mitarbeiter. Neben den regelmäßigen Einführungsveranstaltungen für neue Mitarbeiter lag der Fokus 2011 insbesondere auf Seminaren, die die Sozial- und Führungskompetenz sowie das Fachwissen fördern.



„Durch moderne Schulungsmöglichkeiten gehören unsere Mitarbeiter zu den Besten.“

*Lorenz Kittelmann,
Head of E-Learning*

Um die Qualität der Weiterbildungsangebote und damit die Kompetenz der Mitarbeiter weiter zu verbessern, bieten wir das bereits 2009 für das Segment E-Commerce eingeführte vertriebsorientierte Schulungsportal iLearn mittlerweile konzernweit an. iLearn ist ein sowohl für Neueinsteiger als auch für Vertriebsprofis konzipiertes Schulungsangebot mit aktuell über 100 Einzelkursen für IT-Produkte, Prozesse und Vertriebsleitlinien in insgesamt neun Sprachen. Die eigenständig am PC zu absolvierenden Kurse werden dabei auch mit Präsenzveranstaltungen der BECHTLE Akademie und der Ausbildungsroadmap bei BECHTLE DIRECT kombiniert. iLearn wird aktuell von mehr als 3.200 Mitarbeitern des BECHTLE-Konzerns 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 Handelsgeschäft weiter auszubauen. Das webbasierte Schulungsportal ist seit 2009 zertifiziert nach DIN EN ISO 9001 und wurde im Juli 2010 einer Qualitätssicherung durch Forrester Research unterzogen.

BECHTLE verfügt über eine im Branchenvergleich hohe Zertifizierungsdichte. Mit den nach Herstellerangaben zertifizierten Mitarbeitern gewährleistet BECHTLE den Kunden jederzeit eine hohe Beratungsqualität und Lösungskompetenz. Auch 2011 bildeten die Maßnahmen zur Zertifizierung der Mitarbeiter einen Schwerpunkt im Rahmen der Personalarbeit.

CORPORATE-GOVERNANCE-BERICHT

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 und 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).



Siehe auch
Entsprechenserklärung,
S. 74 f.

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. Jeweils rund 500 Anteilseigner haben in den letzten Jahren die Hauptversammlung besucht, die traditionell in Heilbronn im Konzert- und Kongresszentrum Harmonie stattfindet.

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 Vollmachtserteilung ist auch elektronisch möglich. 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.



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

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



Siehe Bericht des
Aufsichtsrats,
S. 10 f.

Vorstand und Aufsichtsrat der BECHTLE AG arbeiten zum Wohl des Unternehmens eng zusammen. Der Aufsichtsrat wird auf Basis einer Geschäftsordnung in alle bedeutenden Unternehmensentscheidungen eingebunden und steht dem Vorstand beratend zur Seite. 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 fortlaufend auch unterjährig Rechenschaft ab. 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 2011 aus Dr. Thomas Olemotz, Michael Guschlbauer und Jürgen Schäfer. Der Vorstandsvorsitzende Dr. Thomas Olemotz ist verantwortlich für die Bereiche Controlling und Finanzen, Unternehmenskommunikation, Investor Relations, Zentrale IT, Logistik & Service, Human Resources 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 Verantwortung für Compliance, Risikomanagement sowie Unternehmensplanung und strategische Unternehmensentwicklung nimmt der Vorstand funktional gemeinschaftlich wahr.

Eine Geschäftsordnung regelt unter anderem die Geschäftsverteilung und die Zusammenarbeit im Vorstand sowie die Zusammenarbeit mit dem Aufsichtsrat. Für die Mitglieder des Vorstands ist eine Altersgrenze von 65 Jahren vorgesehen.

Bei der Bestellung der Vorstände ebenso wie bei der Besetzung von Führungspositionen sind für die BECHTLE AG Qualifikation und Eignung von Bewerbern das herausragende und maßgebliche Kriterium. Dem Geschlecht wird dabei keine gesonderte Bedeutung beigemessen. Insoweit ist die Reichweite der vom DCGK geforderten angemessenen Berücksichtigung von Frauen bei der Besetzung von Führungspositionen limitiert. Die Gesellschaft ist der Überzeugung, mit ihrem Prinzip der Geschlechtsneutralität den Unternehmensinteressen am besten gerecht zu werden. Bereits heute ist eine Vielzahl von Führungsfunktionen bei

der Gesellschaft mit Frauen besetzt. Die Umsetzung der Ziffern 4.1.5 und 5.1.2 des DC&K hält die BECHTLE AG daher für nicht zielführend. Ungeachtet dessen achtet sie aber weiterhin auf eine geschlechterbezogene heterogene Besetzung von Führungsteams und begrüßt Bestrebungen, die geeignet sind, die Beteiligung von Frauen in Führungspositionen zu fördern.

Vergütung des Vorstands

Der Aufsichtsrat beziehungsweise Personalausschuss der BECHTLE AG hat zu Beginn des Berichtsjahres die Vorstandsvergütung neu strukturiert und diese den Anforderungen des VorstaG sowie den Empfehlungen in Ziffer 4.2.3 Abs.2 des DC&K angepasst.

Die mit Wirkung zum 1. Januar 2011 um eine Langfristvereinbarung (vier Jahre) ergänzten Vorstandsverträge sehen nunmehr neben einem fixen Bestandteil eine variable Vergütung vor, die sich aus einer erfolgsabhängigen, kurzfristig orientierten und einer langfristigen Komponente zusammensetzt. Deutlich mehr als die Hälfte der Gesamtvergütung des Vorstands der BECHTLE AG entfällt damit auf variable Anteile. Die Kriterien zur Bemessung entsprechender Zahlungen sind neben dem Vorsteuerergebnis und dem Umsatzwachstum die EBT-Marge sowie im Bereich der langfristigen Vergütung eine Mindestverzinsung des Eigenkapitals. Versorgungszusagen der Gesellschaft gegenüber den Vorständen hat es wie in der Vergangenheit im Berichtsjahr nicht gegeben. Vereinbarungen der Gesellschaft mit Mitgliedern des Vorstands für den Fall eines Kontrollwechsels infolge eines Übernahmeangebots wurden vom Aufsichtsrat 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 DC&K). 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 2011 betrugen die festen Bezüge des Vorstands 892 TSD. € (Vorjahr: 805 TSD. €) und die variablen Bestandteile 1.602 TSD. € (Vorjahr 1.101 TSD. €). Die Gesamtvergütung lag bei 2.494 TSD. € (Vorjahr: 1.906 TSD. €).

3.2. VERGÜTUNG DES VORSTANDS

in €

	2011	2010
Feste Bezüge	892.000	805.000
Variable Bezüge	1.602.000	1.101.000
Gesamt	2.494.000	1.906.000

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 Fall der vorzeitigen einvernehmlichen Aufhebung eines Vorstandsvertrags eine Abfindungsregelung mit dem betroffenen Vorstandsmitglied angestrebt wird, die dem Gebot der Angemessenheit entspricht.

Aufsichtsrat



Siehe Anhang,
Aufsichtsratsmitglieder,
S. 218 f.

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 ist 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.

Im Berichtsjahr ist der Arbeitnehmervertreter Udo Bettenhausen leider verstorben. Für ihn rückte zum 17. Mai Siegfried Höfels nach.

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 derzeit keinen Handlungsbedarf und hat daher bislang noch keine konkreten Ziele zur angemessenen Berücksichtigung von Frauen definiert. 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.

Die Aufsichtsratsmitglieder sollen 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 haben und sich während der Zugehörigkeit eigenständig weiterbilden muss. Die Aufsichtsratsmitglieder werden dabei gegebenenfalls von der Gesellschaft in angemessener Form unterstützt.

Vergütung des Aufsichtsrats



www.bechtle.com/satzung

Die Vergütung des Aufsichtsrats blieb im Berichtsjahr unverändert. Sie beruht auf dem Beschluss der Hauptversammlung vom 16. Juni 2010. Die Vergütung ist in § 11 der Satzung der BECHTLE AG festgehalten. Die BECHTLE AG weist die Vergütung der Aufsichtsratsmitglieder individualisiert aus. Die Vergütungsstruktur trägt der Verantwortung und dem Tätigkeitsumfang der einzelnen Mitglieder Rechnung. Dabei werden der Vorsitz, der stellvertretende Vorsitz sowie die Tätigkeit beziehungsweise der Vorsitz in den Ausschüssen berücksichtigt.

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

33. VERGÜTUNG DES AUFSICHTSRATS

in €

Name	Grundvergütung	Vorsitz/Stellvertretung	Ausschusstätigkeit	Sitzungsgeld	Summe 2011	Summe 2010
Vertreter der Anteilseigner						
Kurt Dobitsch	25.000			3.750	28.750	22.887
Dr. Walter Jaeger	25.000			3.750	28.750	22.887
Gerhard Schick	25.000	50.000	16.250	7.250	98.500	71.812
Karin Schick	25.000			3.750	28.750	22.887
Klaus Winkler	25.000		6.500	5.750	37.250	30.028
Dr. Jochen Wolf	25.000	12.500	16.250	7.250	61.000	49.558
Vertreter der Arbeitnehmer						
Udo Bettenhausen (bis 16. Mai 2011)	9.315			0	9.315	22.887
Uli Drautz	25.000	12.500	13.000	7.250	57.750	47.238
Daniela Eberle	25.000		6.500	5.500	37.000	30.028
Jürgen Ergenzinger	25.000			3.750	28.750	22.887
Sonja Glaser-Reuss	25.000			3.750	28.750	22.887
Barbara Greyer	25.000			3.750	28.750	22.887
Siegfried Höfels (ab 17. Mai 2011)	15.685			2.250	17.935	0

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. Für den Vorstand wurden im Zuge der Verlängerung der Vorstandsverträge Anfang 2011 die D&O-Vorgaben den neuen Bestimmungen des AktG angepasst und ein Selbstbehalt von 10 Prozent vereinbart. Im Hinblick auf die D&O-Versicherung von Aufsichtsräten empfiehlt der DC&K 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. 204 f. sowie 218 f.

Transparenz

Zur Stärkung des Vertrauens der Aktionäre sowie der Öffentlichkeit setzt Bechtle auf einen fairen, 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 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 § 15 a 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 folgende meldepflichtigen Transaktionen gemäß § 15 a WpHG:

34. MELDEPFLICHTIGE TRANSAKTIONEN GEMÄSS § 15A WPHG

Datum und Ort des Geschäfts	Mitteilungspflichtige Person	Angaben zur mitteilungspflichtigen Person	Finanzinstrument	Transaktion	Preis pro Stück in €	Stückzahl	Geschäftsvolumen in €
01.06.2011 außerbörslich	BWK 2. Vermögensverwaltungsgesellschaft mbH	juristische Person in enger Beziehung zu einem Mitglied des Aufsichtsrats	Aktie	Verkauf	29,00	3.916.507	113.578.703
25.08.2011 außerbörslich	Schick GmbH	juristische Person in enger Beziehung zu einem Mitglied des Aufsichtsrats	Aktie	Kauf	23,90	50.000	1.195.000
17.10.2011 außerbörslich	Schick GmbH	juristische Person in enger Beziehung zu einem Mitglied des Aufsichtsrats	Aktie	Kauf	23,74	75.000	1.780.500

Aktienbesitz von Organmitgliedern

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

35. ANZAHL DER AKTIEN AN DER BECHTLE AG – VORSTAND

	31.12.2011	31.12.2010
Dr. Thomas Olemotz	0	0
Michael Guschlbauer	0	0
Jürgen Schäfer	4.000	4.000

36. ANZAHL DER AKTIEN AN DER BECHTLE AG – AUFSICHTSRAT

	31.12.2011	31.12.2010
Vertreter der Anteilseigner		
Kurt Dobitsch	0	0
Dr. Walter Jaeger	0	0
Gerhard Schick	0	0
Karin Schick	7.333.287 ¹	7.208.287
Klaus Winkler	725	725
Dr. Jochen Wolf	0	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
Siegfried Höfels	0	0

¹ 940.272 Aktien für Schick GmbH, 340.115 für Amaury Krief

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 2011 gewählt worden war.

Die Ernst & Young GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft hat nach Ziffer 7.2.1 Abs.1 des DC&K 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 13. März 2012 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



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

Am 26. Januar 2012 haben Vorstand und Aufsichtsrat die Entsprechenserklärung zum Deutschen Corporate Governance Kodex in der aktuellen Fassung erneuert und den Aktionären auf der Internetseite des Unternehmens dauerhaft zugänglich gemacht:

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

Vorstand und Aufsichtsrat der BECHTLE AG erklären, dass seit der letzten Entsprechenserklärung am 28. Februar 2011 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 den Aufsichtsrat. 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 DC&K)

Vielfalt (Diversity) bei der Besetzung des Vorstands und von Führungsfunktionen. Bereits heute sind bei der BECHTLE AG zahlreiche Führungsfunktionen mit Frauen besetzt. Es bestehen aber bislang noch keine Regelungen, die eine angemessene Berücksichtigung von Frauen im Sinne des DC&K sicherstellen. Grundsätzlich wird die Besetzung des Vorstands und von Führungsfunktionen der BECHTLE AG ausschließlich aufgrund der Qualifikation der Bewerber ohne besondere Berücksichtigung des Geschlechts vorgenommen. Gleichwohl achtet die Gesellschaft aber weiterhin auf eine geschlechterbezogen heterogene Besetzung von Führungsteams und begrüßt Bestrebungen, die geeignet sind, die Beteiligung von Frauen in Führungspositionen zu fördern. (Ziffern 4.1.5 und 5.1.2 DC&K)

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 Auffas-

sung, 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. Der Aufsichtsrat der BECHTLE AG hat für seine Zusammensetzung konkrete Ziele bezüglich der Internationalität und der Altersgrenze für die Kandidatur für den Aufsichtsrat benannt. 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 den Empfehlungen, konkrete Ziele zur angemessenen Beteiligung von Frauen zu formulieren, weicht der Aufsichtsrat hingegen ab. Aufgrund seiner derzeitigen Größe und Zusammensetzung – von den zwölf überwiegend unabhängigen Aufsichtsratsmitgliedern sind vier Frauen – hat der Aufsichtsrat bislang noch keine konkreten Ziele zur angemessenen Berücksichtigung von Frauen definiert. (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, 26. Januar 2012

BECHTLE AG

Für den Vorstand



Dr. Thomas Olemotz

Für den Aufsichtsrat



Gerhard Schick

AKTIE

2011 musste der deutsche Aktienmarkt die größten Rückgänge seit dem 11. September 2001 verkraften. Die hohe Staatsverschuldung in einigen Ländern der Eurozone sowie in den USA, die Herabstufungen dieser Länder durch die Ratingagenturen und die damit einhergehenden Konjunkturängste waren maßgebliche Auslöser für starke Schwankungen an den Kapitalmärkten. Alle deutschen Leitindizes lagen im Berichtsjahr zweistellig im Minus. Diesen Rahmenbedingungen konnte sich auch die Bechtle-Aktie nicht entziehen. Trotz einer sehr guten wirtschaftlichen Entwicklung der Gesellschaft 2011 sank der Kurs des Papiers stichtagsbezogen um rund 14 Prozent. Positiv zu vermerken sind indes der gestiegene Handel in Bechtle-Aktien und das große Interesse auch bei internationalen Investoren. Für Anleger gerade in unsicheren Zeiten attraktiv ist die nachhaltige Dividendenpolitik der Bechtle AG, die sich im gestiegenen Dividendenvorschlag von 0,85 € und der einmaligen Sonderdividende in Höhe von 0,15 € für das zurückliegende Geschäftsjahr niederschlägt.

Aktienmarkt

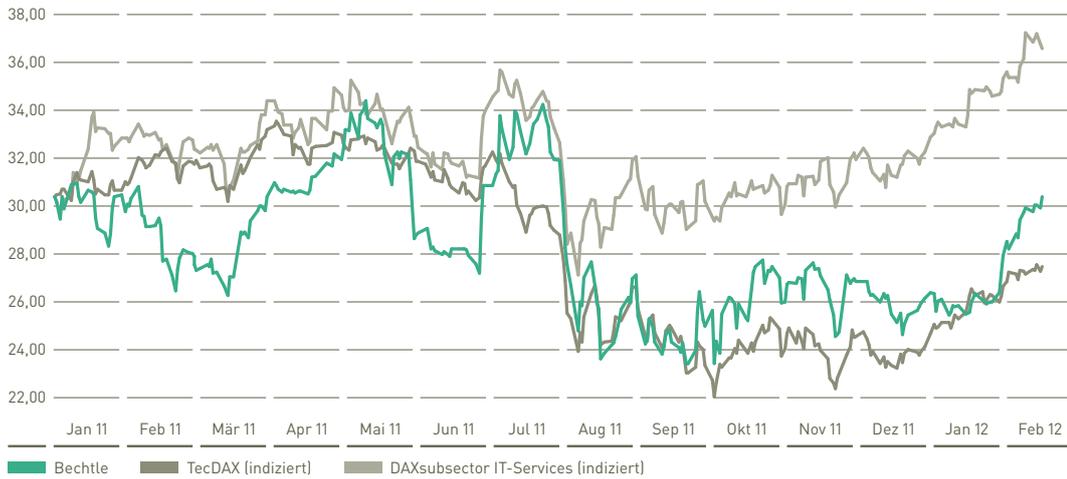
Das Börsenjahr 2011 war zweigeteilt: Trotz des schwindenden Vertrauens in die Stabilität der Eurozone herrschte bei den Anlegern in der ersten Jahreshälfte noch Zuversicht und die Kurse stiegen auf breiter Front. Selbst negative Ereignisse wie die Reaktorkatastrophe in Fukushima führten nur zu leichten Rückschlägen. Im Sommer allerdings gewannen die Ängste aufgrund weiter steigender Staatsdefizite in den USA und der EU und die damit zusammenhängenden Sorgen um ein Nachlassen der Wirtschaftsleistung die Oberhand. Als Anfang August den USA von der Ratingagentur Standard & Poor's ihre Bestnote aberkannt wurde, gaben die Kurse drastisch nach. Immerhin haben sich die Befürchtungen, der Negativtrend könne sich zum Jahresende hin weiter verschärfen, nicht bewahrheitet, sondern es setzte eine leichte Erholung ein. Gleichwohl haben alle deutschen Leitindizes 2011 zweistellige Rückgänge verkraften müssen. Am glimpflichsten kam der MDAX durch die Krise mit einem Minus von rund 13 Prozent. DAX und SDAX verloren jeweils um die 15 Prozent. Das Schlusslicht unter den Indizes bildet der TecDAX, der über 20 Prozent an Wert einbüßte.

Kursentwicklung

Die BECHTLE-Aktie startete am 3. Januar 2011 mit einem Schlusskurs von 30,39 € in das neue Börsenjahr. Im ersten Halbjahr war die Kursentwicklung sehr volatil und das Papier notierte in einer großen Bandbreite zwischen 26 € und 34 €. Am 12. Mai erreichte BECHTLE mit 34,35 € den Jahreshöchststand, blieb aber in der Folge weiterhin volatil. Die weltweiten Turbulenzen an den Aktienmärkten bekam auch BECHTLE zu spüren und seit Anfang August verzeichneten wir rapide Rückgänge. Am 22. September erreichte unsere Aktie den Jahrestiefstkurs mit 23,48 €. Im weiteren Verlauf erholte sich das Papier wieder etwas und pendelte sich auf einem Niveau von rund 26 € ein. Damit konnte sich BECHTLE vom schwächeren Trend des TecDAX abkoppeln. Zum Jahresende notierte BECHTLE bei 26,20 €. Insgesamt hatte der Kurs im Berichtsjahr damit 13,8 Prozent an Wert verloren.

37. DIE BECHTLE-AKTIE – KURSENTWICKLUNG JANUAR 2011 BIS FEBRUAR 2012

in €



38. DIE BECHTLE-AKTIE – KURSENTWICKLUNG 2005 BIS 2011

in €



Parallel zur Kursentwicklung ist auch die Marktkapitalisierung zurückgegangen. Sie lag zum Jahresende bei 550,2 Mio. € und damit um 58,6 Mio. € niedriger als Ende 2010.



Der Handel mit BECHTLE-Aktien hat im Berichtsjahr hingegen stark zugelegt. Ursächlich ist hier vor allem der erhöhte Freefloat. Er stieg im Zuge der Umplatzierung der BWK-Anteile von 47 auf 65 Prozent. Der durchschnittliche tägliche Börsenumsatz in BECHTLE-Aktien betrug im Berichtsjahr 1.460,2 TSD. € und hat sich damit im Vergleich zum Vorjahr verdoppelt. In Stückzahlen gemessen entspricht das einem durchschnittlichen Handelsvolumen pro Tag von 51.873 BECHTLE-Aktien (Vorjahr: 30.543).

Im TecDAX-Ranking der Deutschen Börse wird Bechtle per 31. Dezember 2011 bei der Marktkapitalisierung auf Rang 15 geführt. Das Unternehmen konnte sich damit im Jahresvergleich um drei Plätze verbessern. Infolge der höheren Liquidität in der Aktie ist BECHTLE gemessen am Handelsvolumen von Rang 31 auf Rang 23 geklettert.

39. HANDELSDATEN DER BECHTLE-AKTIE

		2011	2010	2009	2008
Kurs Jahresbeginn	€	30,39	18,65	13,28	27,86
Kurs Jahresende	€	26,20	28,99	18,79	13,66
Höchstkurs	€	34,35	30,65	20,50	27,86
Tiefstkurs	€	23,48	17,01	11,02	9,64
Performance – absolut	€	-4,19	+10,34	+5,51	-13,34
Performance – relativ	%	-13,8	+55,4	+41,5	-49,4
Marktkapitalisierung – total ¹	Mio. €	550,2	608,8	394,6	289,6
Durchschnittlicher Umsatz je Handelstag ²	Stück	51.873	30.543	37.129	69.743
Durchschnittlicher Umsatz je Handelstag ²	€	1.460.183	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 Jahr 2011 gab es eine deutliche Veränderung in der Aktionärsstruktur der BECHTLE AG. Der langjährige Großaktionär, die BWK GmbH, hat Anfang Juni die Beteiligung am Unternehmen in Höhe von 18,7 Prozent an institutionelle Investoren aus dem In- und Ausland veräußert. Die insgesamt 3.916.507 Aktien wurden im Rahmen eines beschleunigten Bookbuilding-Verfahrens zu einem Preis von 29,00 € je Stück platziert. Die BWK, die seit 1997 – also bereits vor dem Börsengang der BECHTLE AG – am Unternehmen beteiligt war, hält seitdem keine Anteile mehr.

Größter Anteilseigner ist mit 34,92 Prozent unverändert Karin Schick. Hierbei sind auch Aktien der Schick GmbH berücksichtigt, deren Gesellschafterin Karin Schick ist, sowie Aktien ihres minderjährigen Sohnes. Die Schick GmbH hatte am 25. August und am 17. Oktober insgesamt 125.000 Stück BECHTLE-Aktien zugekauft, wodurch sich der Anteil von Karin Schick im Berichtsjahr leicht erhöhte.

Einen Teil des Aktienpakets der bwk erwarb die dws Investment GmbH, die ihre bestehende Beteiligung Anfang Juni auf 5,73 Prozent aufstockte. Die Fondsgesellschaft Loys AG baute im September ihre Beteiligung auf nun 3,34 Prozent aus.

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 und die Ausschüttung zudem regelmäßig erhöhen. Nach dem Rekordergebnis im Berichtsjahr und angesichts der sehr guten Liquiditätslage des Unternehmens schlagen Vorstand und Aufsichtsrat der Hauptversammlung die Erhöhung der Dividende um 10 Eurocent auf 0,85 € je Aktie sowie eine einmalige Sonderdividende von 15 Eurocent vor. Das entspricht einer Anhebung der Dividende von insgesamt 33 Prozent.

Zum 31. Dezember 2011 lag die Anzahl dividendenberechtigter Aktien bei 21.000.000 Stück. Daraus ergibt sich eine Ausschüttungssumme für das Geschäftsjahr 2011 von 21,0 Mio. €. Die Dividendenquote läge demnach bei 33,5 Prozent des Konzernergebnisses nach Steuern. Die Dividendenrendite beträgt damit bezogen auf den Jahresschlusskurs 3,8 Prozent (Vorjahr: 2,6 Prozent).

Ergebnis je Aktie

Mit den operativen Ergebnisverbesserungen stieg auch entsprechend das Ergebnis je Aktie (EPS). Es lag im Berichtsjahr bei 2,99 € und damit um 35,1 Prozent über dem Vorjahr (2,21 €). Berechnungsgrundlage für das EPS sind die im Berichtsjahr durchschnittlich 21.000.000 im Umlauf befindlichen Aktien.

40. AKTIENKENNZAHLEN

		2011	2010	2009	2008
Dividendenberechtigte Aktien ¹	Stück	21.000.000	21.000.000	21.000.000	20.990.500
Ergebnis je Aktie	€	2,99	2,21	1,64	2,14
Ausschüttungssumme	Mio. €	21,0 ²	15,8	12,6	12,6
Bardividende je Aktie	€	1,00 ²	0,75	0,60	0,60
Dividendenrendite ¹	%	3,8 ²	2,6	3,2	4,4
Kurs-Gewinn-Verhältnis ¹		8,8	13,1	11,5	6,4

¹ Zum Jahresende

² Vorbehaltlich der Zustimmung durch die Hauptversammlung



Siehe Corporate-Governance-Bericht, S. 72



„Eine feine Sache: für jeden Mitarbeiter ein iPad, für jede Aktie ein Euro Dividende.“

Rudolf Ladewig,
Bereichsleitung,
Bechtle direct Deutschland

Hauptversammlung

Die 11. ordentliche Hauptversammlung der BECHTLE AG fand am 7. Juni 2011 im Konzert- und Kongresszentrum Harmonie in Heilbronn statt. Vorstand und Aufsichtsrat der Gesellschaft begrüßten mehr als 500 Aktionäre, die 54,37 Prozent der Stammaktien repräsentierten. Nicht zuletzt die Abstimmungsergebnisse, die das hohe Vertrauen in das Management dokumentieren, trugen zum Erfolg der Veranstaltung bei. Sämtliche Tagesordnungspunkte wurden mit Voten von über 98 Prozent angenommen.

Kommunikation mit dem Kapitalmarkt

Die Sicht von Analysten auf ein Unternehmen hat einen wesentlichen Einfluss auf die Meinungsbildung von Aktionären und Investoren. Insgesamt haben 2011 neun Häuser regelmäßig in ausführlichen Studien und aktuellen Kurzanalysen über BECHTLE berichtet: COMMERZBANK, Deutsche Bank, DZ BANK, HAUCK & AUFHÄUSER, Landesbank Baden-Württemberg, METZLER, M.M.Warburg und WestLB. Die unabhängige Researchgesellschaft fairesearch hat die 2010 eingestellte Coverage von Close Brothers Seydler fortgeführt. Das Aktienresearch von Merrill Lynch wurde hingegen im März 2011 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 auf Kaufen oder Halten.

Auch 2011 gab es sehr intensive Kontakte zu bestehenden und potenziellen Investoren, verstärkt auch seit der Umplatzierung der BWK-Anteile. In Einzelgesprächen, Roadshows und auf Investorenkonferenzen informierte BECHTLE über die wirtschaftliche Situation, die Unternehmensstrategie und die Zukunftsaussichten des Unternehmens. Darüber hinaus nutzen immer mehr Investoren das Angebot, 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 siebten 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.



www.bechtle.com

Der Internetauftritt der BECHTLE AG 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.

ÜBERNAHMERECHTLICHE ANGABEN

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

Das gezeichnete Kapital der Gesellschaft betrug zum 31. Dezember 2011 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 2011 bekannt:

- Karin Schick, Gaildorf, Deutschland: 28,82 Prozent (direkt)
- Karin Schick, Gaildorf, Deutschland: 6,10 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 §§ 84 f. AktG geregelt. Abweichende oder ergänzende Satzungsregelungen bestehen nicht. Im Berichtsjahr gab es keine personellen Änderungen im Vorstand.



Siehe
Bericht des Aufsichtsrats,
S. 13

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

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

- für Spitzenbeträge
- bei Kapitalerhöhungen gegen Sacheinlagen zur Gewährung von Aktien zum Zweck 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 Fall 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

Im Berichtsjahr hat sich die Wirtschaftsleistung in der EU auf einem guten Niveau gehalten. Das Bruttoinlandsprodukt (BIP) wuchs 2011 nach Schätzungen der Europäischen Kommission um 1,5 Prozent (Vorjahr: 2,0 Prozent). Allerdings ließ die anfängliche Wachstumsdynamik im Jahresverlauf erheblich nach. Während im ersten Quartal die Wachstumsrate gegenüber dem Vorquartal noch bei 0,7 Prozent lag, sank sie in den beiden Folgequartalen auf 0,2 beziehungsweise 0,3 Prozent. Im Jahresschlussquartal ging die Wirtschaft dann um 0,3 Prozent zurück. Ein wichtiger Wachstumsindikator, auch für BECHTLE, ist die Entwicklung der Ausrüstungsinvestitionen. Sie stiegen in der EU nach Schätzungen der Kommission 2011 überdurchschnittlich um 4,1 Prozent. Die staatlichen Konsumausgaben hingegen verzeichneten mit 0,3 Prozent nur ein marginales Wachstum.



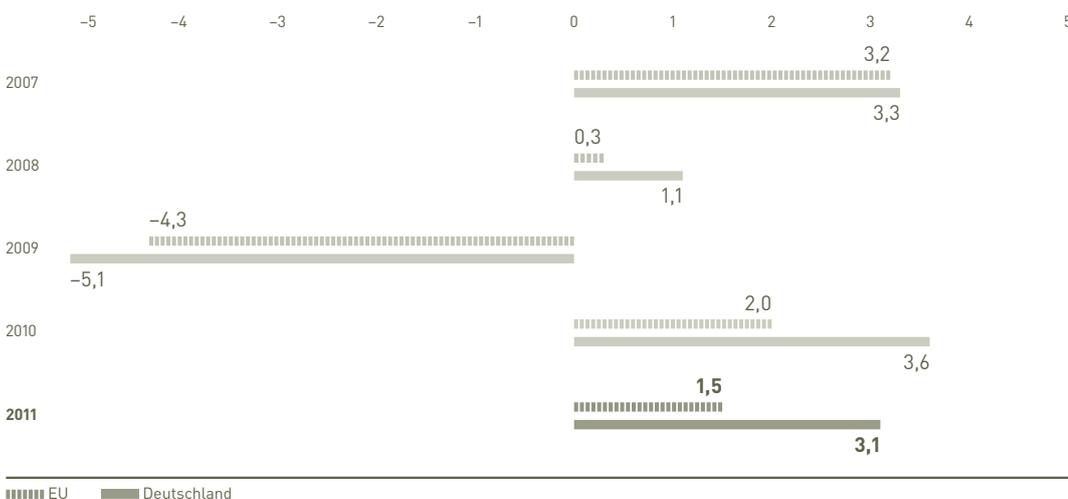
ec.europa.eu

Innerhalb der EU-Länder mit BECHTLE-Präsenz gab es große Schwankungen beim BIP. So lagen sowohl Italien mit einem Wachstum von 0,2 Prozent als auch Spanien mit 0,7 Prozent deutlich unter dem EU-Schnitt. Portugals Wirtschaft war mit minus 1,5 Prozent sogar rückläufig. Am oberen Ende stehen Österreich mit einer Wachstumsrate von 3,1 Prozent und Polen mit 4,3 Prozent. Die Ausrüstungsinvestitionen schwankten innerhalb der BECHTLE-Märkte der EU noch stärker. Hier reicht die Bandbreite von minus 11,3 Prozent in Portugal bis plus 9,1 Prozent in Frankreich.

Außerhalb der EU hat die Schweiz eine große Relevanz für uns. Hier konnte die Wirtschaftsleistung mit 1,7 Prozent (Vorjahr: 2,7 Prozent) in etwa auf dem Niveau der EU zulegen.

4.1. BIP-ENTWICKLUNG

in %





www.destatis.de

Die deutsche Wirtschaft war im Berichtsjahr der Wachstumsmotor in der EU und erlebte mit einem BIP-Wachstum von 3,1 Prozent (Vorjahr: 3,6 Prozent) einen beeindruckenden Auftrieb. Allerdings schwankte die Dynamik im Jahresverlauf stark: Nach einem Plus von 1,3 Prozent im ersten Quartal flachte das Wachstum von April bis Juni stark ab und lag bei 0,3 Prozent. Nach einer kurzen Erholung im dritten Quartal mit 0,5 Prozent kam es in den letzten drei Monaten 2011 mit minus 0,2 Prozent sogar zu einem leichten Rückgang. Getragen wurde das Wachstum vor allem von der stabilen Binnenkonjunktur. Die Ausrüstungsinvestitionen stiegen überdurchschnittlich um 8,3 Prozent, nach 10,5 Prozent im Vorjahr. Die staatlichen Konsumausgaben entwickelten sich mit einem Plus von 1,2 Prozent stabil.

BRANCHE

Die IT-Branche in der EU musste im Berichtsjahr einen Rückgang verkraften. Nach Angaben des European Information Technology Observatory (EITO) sanken die Umsätze um 0,6 Prozent. Ursächlich hierfür war ein deutliches Minus von 12,5 Prozent im Hardwaregeschäft. Dieses Minus ist stark davon geprägt, dass sich die Kaufintensität von Desktopcomputern und Note- beziehungsweise Netbooks hin zu Tabletcomputern verlagert hat. Diese neue Produktgattung wird von EITO bei den Hardwareumsätzen allerdings noch nicht erfasst. Der Handel mit Softwareprodukten legte mit 3,9 Prozent ebenso zu wie die Umsätze mit IT-Dienstleistungen, die um 2,0 Prozent stiegen. Innerhalb der Länder mit BECHTLE-Präsenz ging die Schere bei den Hardwareumsätzen weit auseinander. Sie reicht von minus 28,2 Prozent in Spanien bis minus 4,5 Prozent in Polen. Auch bei der Software rangieren die von der Eurokrise härter getroffenen Länder am unteren Ende der Skala: Portugal mit minus 4,5 Prozent sowie Irland mit minus 0,8 und Spanien mit minus 0,6 Prozent. Am oberen Ende findet sich wiederum Polen mit einem Plus von 7,4 Prozent.

Der Schweizer IT-Markt stagnierte bei 0,0 Prozent. Die Hardwareumsätze gingen um 11,6 Prozent zurück, während Services um 2,1 Prozent und Software um 4,2 Prozent zulegten.



www.bitkom.org

Der IT-Markt in Deutschland konnte sich 2011 positiv entwickeln. Die Prognose des Branchenverbands BITKOM vom November 2011 rechnet mit einem Plus von 3,2 Prozent. Wachstumstreiber war auch hier das Segment Software mit 5,1 Prozent. IT-Services wuchsen um 3,6 Prozent. Auch die Hardwareumsätze konnten um 1,1 Prozent gesteigert werden. Allerdings berücksichtigt BITKOM bei dieser Einschätzung – im Gegensatz zu EITO – auch Umsätze mit Tabletcomputern und Halbleitern.

GESAMTEINSCHÄTZUNG

Das Jahr 2011 zeigte gute Wachstumsraten und eine nach wie vor hohe Investitionsbereitschaft. Allerdings ließ die Wachstumsdynamik im Jahresverlauf aufgrund der weltweiten Turbulenzen an den Finanzmärkten und der Staatsschuldenkrise in Europa und den USA nach. Vor allem das zweite Halbjahr war geprägt von Unsicherheit und Ängsten vor einer weltweiten Konjunkturkrise. Viele der oftmals allzu optimistischen Prognosen für die Gesamtwirtschaft oder den IT-Markt mussten daher im Jahresverlauf angepasst werden. Allerdings stellten sich auch die vielfach prognostizierten Krisenszenarien nicht ein.

Innerhalb des IT-Markts haben sich die Schwerpunkte verlagert. Während 2010 Hardware noch der Wachstumstreiber war, gingen 2011 die Umsätze mit IT-Infrastruktur zurück. Dienstleistungen und an erster Stelle Software haben das Branchenwachstum gestützt. Die einzelnen Ländermärkte zeigten größere Abweichungen als üblich. Vor allem die von der Staatsschuldenkrise stark betroffenen Länder Südeuropas sowie Irland konnten bei Weitem nicht mit dem Wachstumstempo anderer EU-Staaten mithalten. Die BECHTLE AG blieb von diesen Faktoren allerdings weitgehend unbeeinflusst und konnte selbst in Ländern mit rückläufigen IT-Budgets Wachstum generieren und ihren Marktanteil ausbauen.

Neben der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung und insbesondere der unterschiedlich ausgeprägten Investitionsneigung bei Hardware in den BECHTLE-Märkten gab es im vergangenen Geschäftsjahr keine wesentlichen Ereignisse außerhalb des Unternehmens, die sich nennenswert auf den Geschäftsverlauf ausgewirkt haben.

ERTRAGS-, VERMÖGENS- UND FINANZLAGE

ERTRAGSLAGE

Der Konzern blickt auf ein sehr erfolgreiches Geschäftsjahr zurück. Bechtle profitierte dabei von den soliden konjunkturellen Rahmenbedingungen und der guten Nachfrage in der IT-Branche. Der Konzern hat das für 2011 geplante ambitionierte Umsatzziel von rund 2,0 Mrd. € erreicht. Gleichzeitig setzte das Unternehmen mit einem EBT von 86,3 Mio. € und einer Vorsteuer marge von 4,3 Prozent neue Bestmarken. 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. Rahmenverträge fixieren zwar keine konkreten Abnahmemengen, sie legen aber bereits die Konditionen für künftige Lieferungen und Leistungen fest. Im Auftragsbestand und in die Auftragsentwicklung gehen sie nur insoweit ein, als bereits konkrete Bestellungen seitens des Auftragnehmers vorliegen. Im Übrigen werden Aufträge, die eine Laufzeit von mehr als einem Jahr aufweisen, grundsätzlich nur hinsichtlich ihres Auftragsvolumens für den Zeitraum bis zu einem Jahr berücksichtigt.

Der Auftragseingang während eines Geschäftsjahres entspricht weitgehend dem Umsatz in diesem Zeitraum. Der Auftragseingang lag im Berichtsjahr mit rund 2,08 Mrd. € rund 17 Prozent über dem Vorjahreswert (Vorjahr: 1,78 Mrd. €). Organisch lag der Auftragseingang rund 10 Prozent über dem Vorjahr, wobei im vierten Quartal angesichts des bereits sehr starken Vorjahresquartals lediglich ein Zuwachs von etwa 2 Prozent zu verzeichnen war. Beide Segmente haben zur Steigerung des Auftragseingangs beigetragen. Im Segment IT-Systemhaus & Managed Services lag er mit 1,40 Mrd. € (Vorjahr: 1,22 Mrd. €) rund 15 Prozent und im Segment IT-E-Commerce mit 0,68 Mrd. € (Vorjahr: 0,56 Mrd. €) rund 21 Prozent über dem Vorjahr. Die Auftragsreichweite beträgt im Segment IT-Systemhaus & Managed Services zweieinhalb Monate und hat sich damit gegenüber dem Vorjahr um 20 Tage erhöht. Die Erhöhung resultiert im Wesentlichen aus der zunehmenden Anzahl von Abschlüssen längerfristiger Verträge. Im IT-E-Commerce beträgt sie nach wie vor nur wenige Tage, denn dort steht die unmittelbare und schnelle Auslieferung der Waren im Vordergrund.

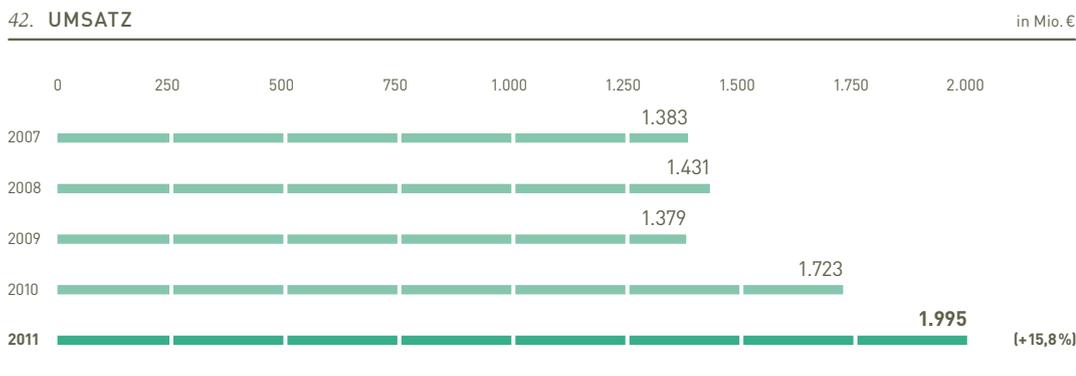
Das Geschäftsfeld Managed Services ist im Rahmen der Übernahme der IT-Betriebsverantwortung beim Kunden durch langfristige Vertragsbeziehungen gekennzeichnet. Für dieses Geschäftsfeld veröffentlicht BECHTLE keine separaten Zahlen.

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 größerer Bedeutung, da deren jährliches Umsatzvolumen im höheren zweistelligen Millionenbereich liegt. Im abgelaufenen Geschäftsjahr haben diese beiden Aufträge mit rund 60 Mio. € (Vorjahr: 65 Mio. €) zum Umsatz beigetragen.

Der Auftragsbestand betrug zum Jahresende rund 281 Mio. € gegenüber 194 Mio. € im Jahr zuvor. Vom gesamten Auftragsbestand entfallen circa 274 Mio. € auf das Segment IT-Systemhaus & Managed Services (Vorjahr: 185 Mio. €) und etwa 7 Mio. € auf das Segment IT-E-Commerce (Vorjahr: 9 Mio. €).

Umsatzentwicklung

Mit einem Gesamtumsatz von rund 2,0 MRD. € erreichte der Konzern seine für 2011 geplanten ambitionierten Wachstumsziele.



Der Umsatzanstieg von 1.722,9 Mio. € im Vorjahr auf 1.994,9 Mio. € im Berichtsjahr betrug 15,8 Prozent. Mit 12,8 Prozent war der Großteil dieses Wachstums organisch.

Haupttreiber des Wachstums war das Segment IT-E-Commerce, das um fast 19 Prozent zulegen konnte. Hier machten sich vor allem die zielgerichteten Maßnahmen in die Ausbildung und Qualifizierung der Vertriebstteams bemerkbar. Ausgehend von der wachsenden Unsicherheit über die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen im Jahresverlauf hat das Geschäft im zweiten Halbjahr 2011 im Vergleich zu den beiden ersten Quartalen allerdings an Dynamik verloren.



„Wir haben unsere Aktivitäten im Bereich der öffentlichen Auftraggeber erfolgreich ausgebaut.“

Adrian Honsberg,
Vertrieb Öffentliche Auftraggeber,
SH Mannheim



Siehe Anhang,
Umsatzerlöse,
S. 162

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 zwar eine Steigerung der Umsätze erkennbar. Allerdings haben die Zuwachsraten im Vergleich zum Vorjahr – angefangen im ersten Quartal und zweiten Quartal mit 29 Prozent beziehungsweise 22 Prozent bis hin zum dritten und letzten Quartal 2011 mit jeweils 17 Prozent sowie 3 Prozent – merklich abgenommen. Hierin zeigen sich weniger die Auswirkungen der Saisonalität als vielmehr der Einfluss der Konjunktorentwicklung im Jahresverlauf sowie insbesondere die Basiseffekte. Der Umsatz des vierten Quartals, der mit 584,4 Mio. € um 3,2 Prozent höher ausfiel als der Umsatz des vergleichbaren bisherigen Rekordquartals 2010, ist dennoch besonders positiv zu bewerten.

43. UMSATZENTWICKLUNG

in Mio. €

	Q1		Q2		Q3		Q4	
	2011	2010	2011	2010	2011	2010	2011	2010
Konzernumsatz	456,1	354,8	457,0	375,0	497,3	426,9	584,4	566,3
% vom Gesamtjahresumsatz	22,9	20,6	22,9	21,8	24,9	24,8	29,3	32,9



„Mit über 700 neuen Mitarbeitern haben wir nicht nur den Umsatz, sondern auch die Produktivität gesteigert.“

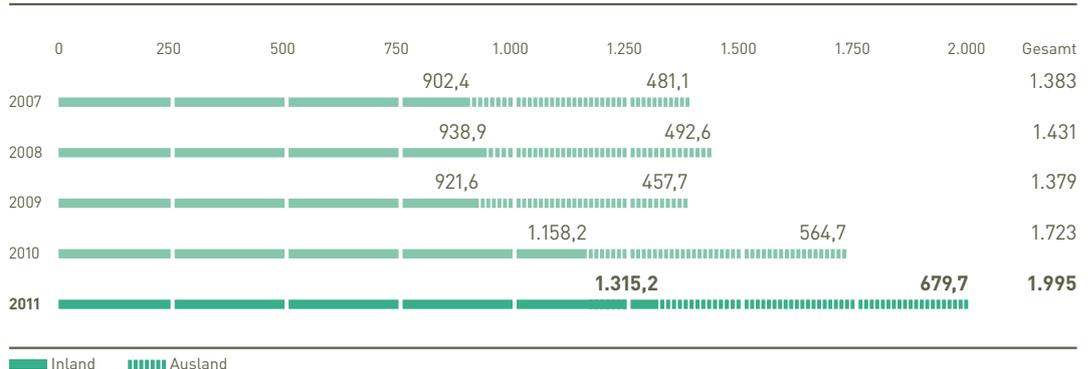
Johanna Ostlender,
Vertriebsinnendienst, SH Aachen

Die Anzahl der durchschnittlich Beschäftigten hat sich im Berichtsjahr deutlich erhöht, trotzdem konnte BECHTLE die Produktivität weiter steigern. Der Umsatz je Mitarbeiter belief sich auf Basis von 4.753 Vollzeitkräften (Vorjahr: 4.137) auf 420 TSD. € nach 416 TSD. € im Vorjahr.

Deutschland ist unverändert der wichtigste Markt für BECHTLE. Die Umsätze im Inland erreichten mit 1.315,2 Mio. € (Vorjahr: 1.158,2 Mio. €) einen Anteil von 65,9 Prozent (Vorjahr: 67,2 Prozent) am Gesamtumsatz. Der Auslandsanteil lag mit 679,7 Mio. € (Vorjahr: 564,7 Mio. €) bei 34,1 Prozent (Vorjahr: 32,8 Prozent). Damit verschob sich die Umsatzverteilung leicht zugunsten des Auslands.

44. REGIONALE UMSATZVERTEILUNG

in Mio. €



Analog zur ungebremsten Investitionsstimmung im industriellen Bereich entwickelte sich auch der Bereich Öffentliche Auftraggeber 2011 weiterhin sehr erfreulich. Der Umsatz mit Kunden der öffentlichen Hand stieg im Konzern um 8,0 Prozent auf 527,6 Mio. € (Vorjahr: 488,3 Mio. €). Die Erlöse in diesem Kundensegment nehmen einen Anteil am Gesamtumsatz von aktuell 26,4 Prozent ein (Vorjahr: 28,3 Prozent).

Kosten- und Ertragsentwicklung

Umsatzkosten. Der um 15,8 Prozent höhere Konzernumsatz führte im Berichtsjahr auch zu einem Anstieg des Bruttoergebnisses um 26,6 Prozent auf 299,5 Mio. € (Vorjahr: 236,5 Mio. €). Da die Umsatzkosten im Vergleich zum Umsatz mit 14,1 Prozent unterproportional stiegen, verbesserte sich die Bruttomarge entsprechend von 13,7 Prozent auf 15,0 Prozent. Der Anstieg der Bruttomarge ist im Wesentlichen auf die Erhöhung der Handelsmarge und des Dienstleistungsanteils sowie auf Projekte mit höheren Deckungsbeiträgen insbesondere im Lösungsgeschäft zurückzuführen.



Siehe Anhang,
Aufwandsgliederung,
S. 162

45. UMSATZKOSTEN/BRUTTOERGNIS

in Mio. €

	2011	2010	2009	2008	2007
Umsatzkosten	1.695,4	1.486,4	1.179,8	1.213,3	1.188,1
Bruttoergebnis	299,5	236,5	199,5	218,1	195,3
Bruttomarge in %	15,0	13,7	14,5	15,2	14,1

Vertriebs- und Verwaltungskosten. Die Vertriebskosten lagen 2011 bei 123,1 Mio. € und damit 24,3 Prozent über Vorjahr (99,0 Mio. €). Ursachen waren die durchschnittlich gestiegene Mitarbeiterzahl, die höheren Provisionszahlungen und die intensivierten Vertriebs- und Marketingaktivitäten, insbesondere in den neu erschlossenen Ländermärkten. Dies führte zu einer Erhöhung der Vertriebskostenquote von 5,7 Prozent auf aktuell 6,2 Prozent. Die Verwaltungskosten legten um 18,0 Mio. € beziehungsweise 21,0 Prozent auf 104,0 Mio. € (Vorjahr: 86,0 Mio. €) zu. Der Aufwandsanstieg ist ebenfalls auf die im Jahresdurchschnitt höhere Anzahl von Mitarbeitern im Verwaltungsbereich zurückzuführen. Die Quote legte von 5,0 Prozent im Vorjahr auf aktuell 5,2 Prozent leicht zu.



Siehe Standorte,
S. 42

Die sonstigen betrieblichen Erträge erhöhten sich von 9,3 Mio. € auf 14,1 Mio. €. Ursächlich hierfür sind im Wesentlichen höhere Marketingzuschüsse und sonstige Vergütungen von Lieferanten, die im Zusammenhang mit der starken operativen Geschäftsentwicklung stehen.

46. VERTRIEBSKOSTEN/VERWALTUNGSKOSTEN

in Mio. €

	2011	2010	2009	2008	2007
Vertriebskosten	123,1	99,0	87,9	90,5	81,4
Vertriebskostenquote in %	6,2	5,7	6,4	6,3	5,9
Verwaltungskosten	104,0	86,0	76,2	75,7	67,2
Verwaltungskostenquote in %	5,2	5,0	5,5	5,3	4,9

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 2,0 Mio. € (Vorjahr: 1,8 Mio. €) und im IT-Systemhaus & Managed Services bei 2,4 Mio. € (Vorjahr: 2,0 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. 49 f.

Eines der wichtigsten Marketinginstrumente im IT-E-Commerce sind die Produktkataloge. 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.

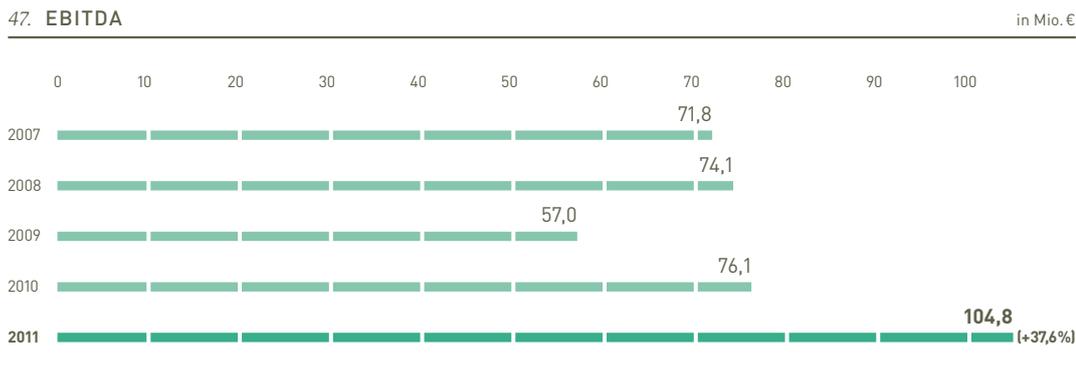


[www.bechtle.com/
kundenmagazin](http://www.bechtle.com/kundenmagazin)

Zusätzlich unterstützt die Holding in Bezug auf die strategischen Fokusthemen die Competence Center und die Zentralbereiche Managed Services, Öffentliche Auftraggeber sowie Software und Anwendungslösungen 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, der BECHTLE Mobile Day 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. Der BECHTLE Mobile Day fand 2011 bereits zum zweiten Mal statt und hat sich im Konzern neben dem CC DAY als ein wichtiges Event rund um das Trendthema mobile Lösungen etabliert.

Präsenz auf Fachmessen zeigt BECHTLE in der Regel nicht mit eigenen Ständen, sondern in Kooperation mit Herstellern oder Partnern auf deren Standflächen.

Ergebnissituation. Das Ergebnis vor Abschreibungen, Finanzergebnis und Steuern (EBITDA) erhöhte sich im Berichtsjahr deutlich überproportional um 37,6 Prozent auf 104,8 Mio. € (Vorjahr: 76,1 Mio. €). Die EBITDA-Marge stieg von 4,4 Prozent auf 5,3 Prozent.



Die Abschreibungen lagen 2011 bei 18,4 Mio. € und damit um 19,2 Prozent über dem Niveau des Vorjahres (15,4 Mio. €). Mit 12,9 Mio. € entfiel wie gewöhnlich der größte Teil auf Software und Sachanlagen (Vorjahr: 11,4 Mio. €). Bei den Sachanlagen handelt es sich im Wesentlichen um die akquirierten Vermögenswerte sowie die Erweiterungsbauten am Stammsitz Neckarsulm, 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 5,4 Mio. € betrafen Kundenstämme und Kundenserviceverträge. Der Anstieg gegenüber dem Vorjahr (4,0 Mio. €) steht hauptsächlich in Zusammenhang mit den im Berichtsjahr getätigten Übernahmen. Die Abschreibungsquote entspricht mit 0,9 Prozent dem Niveau des Vorjahres und ist gemessen an den übrigen Aufwandspositionen von nachrangiger Bedeutung. Werthaltigkeitsprüfungen der Geschäfts- und Firmenwerte (Impairment-Test) ergaben für 2011 weiterhin keinen Abwertungsbedarf.

Das operative Ergebnis vor Finanzergebnis und Steuern (EBIT) stieg um 42,3 Prozent auf 86,4 Mio. € (Vorjahr: 60,7 Mio. €). Hierin enthalten ist ein Sonderertrag von rund 1,4 Mio. €, der auf die gesetzlich vorgeschriebenen Anpassungen der Vorsorgepläne der BECHTLE HOLDING SCHWEIZ AG zurückzuführen ist.



„Ausgezeichnete Ergebnisse erreichen wir durch beste Leistungen und zufriedene Kunden.“

Anne Kathrin Schneider,
Technischer Vertriebsinnendienst,
SH Freiburg



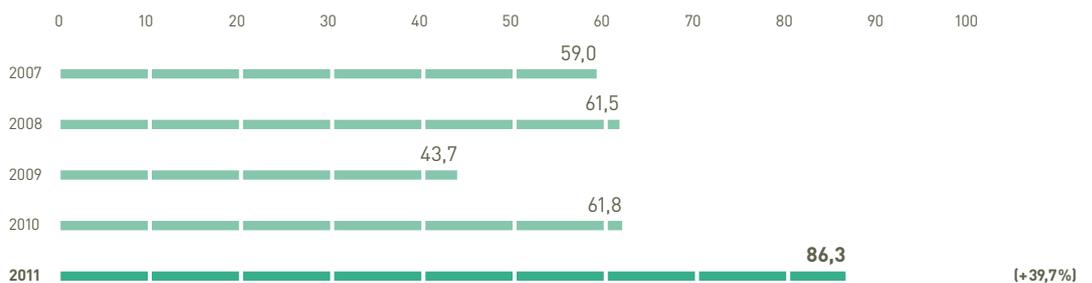
Siehe Zeitwertangabe,
S. 100

Mit dem im Geschäftsjahr vollzogenen Kauf der bisher geleasteten Logistik- und Verwaltungsgebäude in Neckarsulm und den damit gestiegenen Darlehensverbindlichkeiten erhöhte sich der Finanzaufwand im Konzern spürbar, sodass das Finanzergebnis als Saldo aus Finanzaufwand und -ertrag 2011 erstmals negativ ausfiel. Nach 1,1 Mio. € im Vorjahr verbuchte der Konzern zum Bilanzstichtag ein Finanzergebnis von minus 0,1 Mio. €.

Das Ergebnis vor Steuern (EBT) kletterte um 39,7 Prozent auf 86,3 Mio. € (Vorjahr: 61,8 Mio. €). Der BECHTLE-Konzern verzeichnete damit im Berichtsjahr ein neues Rekordergebnis. Trotz der im Jahresverlauf nachlassenden konjunkturellen Dynamik konnte BECHTLE die Ergebnissituation unterjährig kontinuierlich verbessern. So verzeichneten wir allein in den Monaten Oktober bis Dezember ein EBT von 26,4 Mio. € (Vorjahresquartal: 24,5 Mio. €).

49. EBT

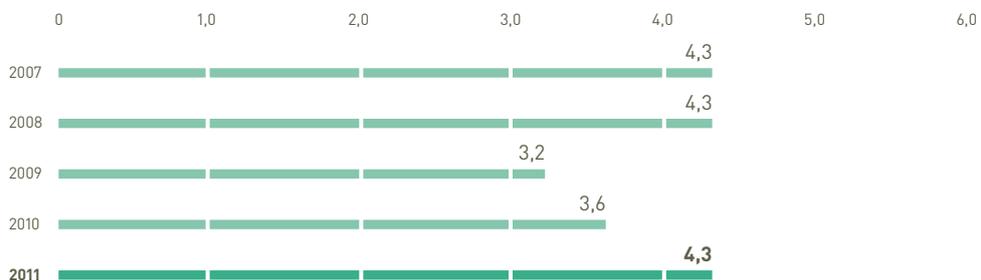
in Mio. €



Die EBT-Marge konnte im Berichtsjahr mit 4,3 Prozent ebenfalls signifikant ausgebaut werden (Vorjahr: 3,6 Prozent) und liegt damit auf einem für die Branche überdurchschnittlichen Niveau.

50. EBT-MARGE

in %

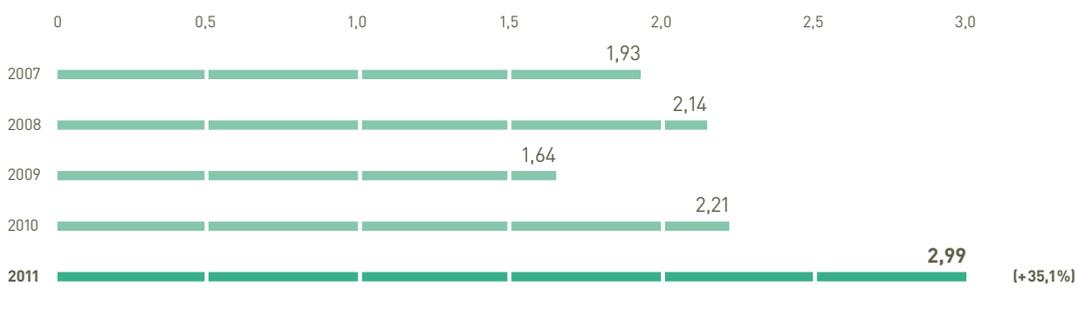


Siehe Anhang,
Ertragssteuern,
S. 163 f.

Im Berichtsjahr erhöhte sich der Ertragssteueraufwand überproportional zur Ergebnisentwicklung um 53,4 Prozent auf 23,6 Mio. € (Vorjahr: 15,4 Mio. €). Die Steuerquote beträgt 27,3 Prozent, nach 24,9 Prozent im Vorjahr. Zurückzuführen ist das im Wesentlichen auf zurückliegende Strukturmaßnahmen, die im Vorjahr eine geringere Steuerlast zur Folge hatten.

Das Ergebnis nach Steuern lag mit 62,7 Mio. € um 35,1 Prozent über dem Vorjahr (46,4 Mio. €). Das Ergebnis je Aktie (EPS) stieg um 35,1 Prozent auf 2,99 € (Vorjahr: 2,21 €).

51. EPS in €



Grundlage für die Gewinnverwendung und damit die Dividendenausschüttung ist der Einzelabschluss der BECHTLE AG. Er weist einen Jahresüberschuss von 34,9 Mio. € aus (Vorjahr: 20,6 Mio. €). Nach Einstellung von 13,9 Mio. € (Vorjahr: 4,8 Mio. €) in die Rücklagen beträgt der Bilanzgewinn für 2011 21,0 Mio. € (Vorjahr: 15,8 Mio. €). Der Vorstand schlägt dem Aufsichtsrat vor, den Bilanzgewinn an die Aktionäre auszuschütten und der Hauptversammlung die Zahlung einer Dividende je Aktie von 0,85 € sowie einer einmaligen Sonderdividende in Höhe von 0,15 € je Anteilsschein zu unterbreiten. Damit steigt die Dividende je Aktie im Vergleich zum Vorjahr um 0,25 €. Die Zahl der dividendenberechtigten Aktien beläuft sich zum Zeitpunkt der Berichterstellung am 29. Februar 2012 unverändert auf 21.000.000 Stück.



Siehe Dividende,
S. 79

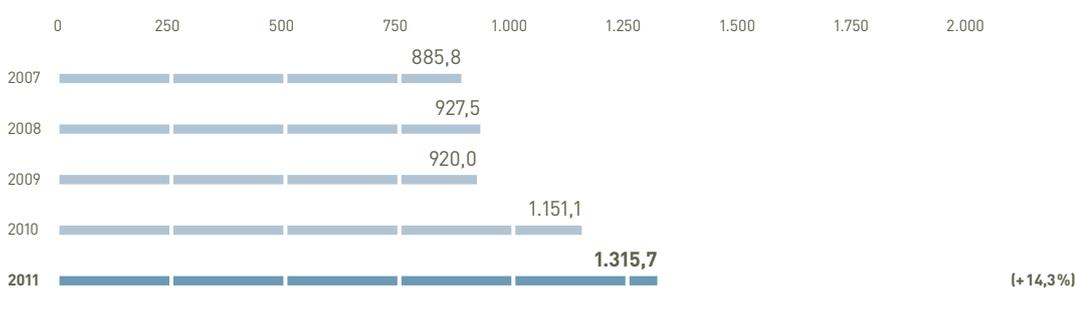
Segmentbericht

IT-Systemhaus & Managed Services. In dem Segment erzielte der Konzern 2011 einen Umsatz von 1.315,7 Mio. € (Vorjahr: 1.151,1 Mio. €). Das entspricht einer Steigerung von 14,3 Prozent beziehungsweise 164,6 Mio. €. Das Segment hat dabei von der soliden konjunkturellen Entwicklung profitiert. Hierbei konnten vor allem die hardwaregetriebenen Umsätze überproportional zulegen. Außerdem zahlten sich die gute Wettbewerbsposition der BECHTLE AG sowie die umfangreichen Qualifizierungsmaßnahmen der Vertriebsmitarbeiter aus. Insgesamt entfielen 66,0 Prozent der Konzernumsätze auf das Segment IT-Systemhaus & Managed Services (Vorjahr: 66,8 Prozent).



Siehe Anhang,
Segmentinformationen,
S. 197

52. SEGMENTUMSATZ IT-SYSTEMHAUS & MANAGED SERVICES in Mio. €



Die Produktivität im Segment IT-Systemhaus & Managed Services konnte trotz des überdurchschnittlichen Beschäftigungszuwachses auf dem Vorjahresniveau gehalten werden. Die Umsatzerlöse je Mitarbeiter liegen mit durchschnittlich 3.727 Vollzeitbeschäftigten (Vorjahr: 3.243 Mitarbeiter) bei 353 TSD. € (Vorjahr: 355 TSD. €).



„Mit einem guten Service schaffen wir die Basis für langjährige Kundenbeziehungen.“

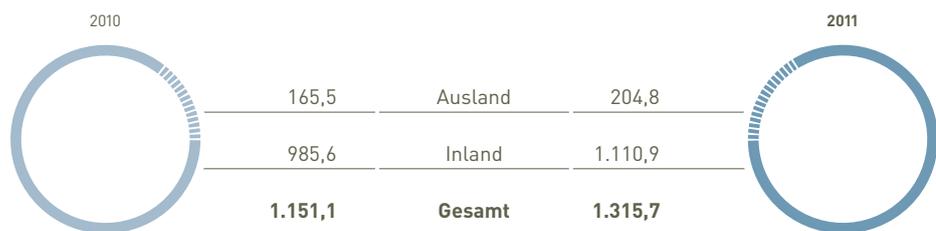
Michael Rücker,
Service-Koordinator für Client &
Repair Service, SH Neckarsulm

In Deutschland ist es BECHTLE gelungen, im Segment erstmals die Marke von einer Milliarde Euro Umsatz deutlich zu überschreiten. Die inländischen Systemhäuser steigerten die Erlöse 2011 um insgesamt 12,7 Prozent auf 1.110,9 Mio. € (Vorjahr: 985,6 Mio. €).

Die Schweizer und österreichischen Systemhäuser verzeichneten die höchste Wachstumsdynamik und trugen mit 204,8 Mio. € zum Umsatz bei (Vorjahr: 165,5 Mio. €). Das entspricht einer Steigerung von 23,7 Prozent.

53. UMSATZVERTEILUNG IM SEGMENT IT-SYSTEMHAUS & MANAGED SERVICES

in Mio. €

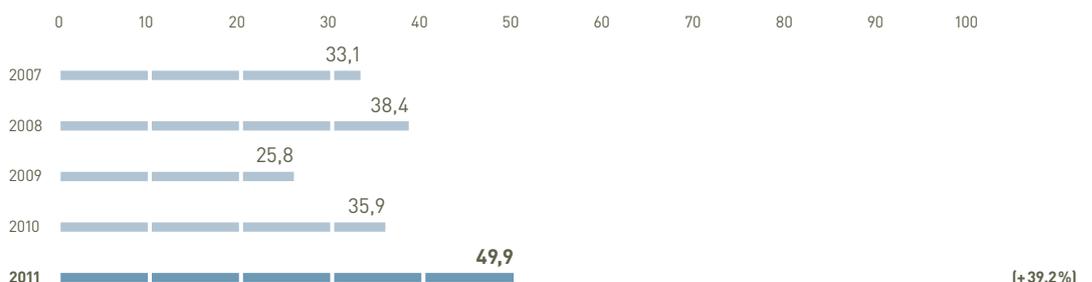


Organisch lag der Umsatz in diesem Segment bei 1.265,0 Mio. € und damit 9,9 Prozent über Vorjahr. Die akquirierten Systemhausgesellschaften wurden im Berichtsjahr mit einem anteiligen Umsatzvolumen von 50,7 Mio. € in den Konzernabschluss einbezogen.

Das EBIT im Segment IT-Systemhaus & Managed Services nahm 2011 um 39,2 Prozent auf 49,9 Mio. € (Vorjahr: 35,9 Mio. €) zu. Damit konnte der Wert aus dem Vorjahr deutlich übertroffen werden. Ursächlich hierfür ist vor allem das gestiegene Bruttoergebnis.

54. EBIT IM SEGMENT IT-SYSTEMHAUS & MANAGED SERVICES

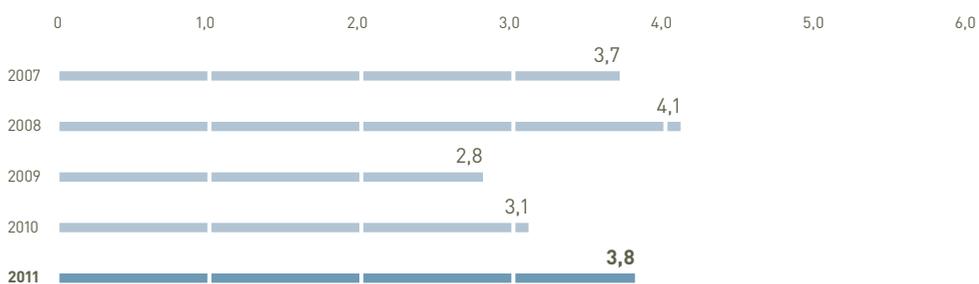
in Mio. €



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

55. EBIT-MARGE IM SEGMENT IT-SYSTEMHAUS & MANAGED SERVICES

in %



IT-E-Commerce. Der Umsatz im Segment IT-E-Commerce ist auch 2011 ausschließlich auf organisches Wachstum zurückzuführen und stieg um 18,8 Prozent auf 679,2 Mio. € (Vorjahr: 571,8 Mio. €). Hier haben sich vor allem die neu gegründeten Handelsgesellschaften und die Qualifizierungsmaßnahmen der Vertriebsmitarbeiter bemerkbar gemacht.

56. SEGMENTUMSATZ IT-E-COMMERCE

in Mio. €



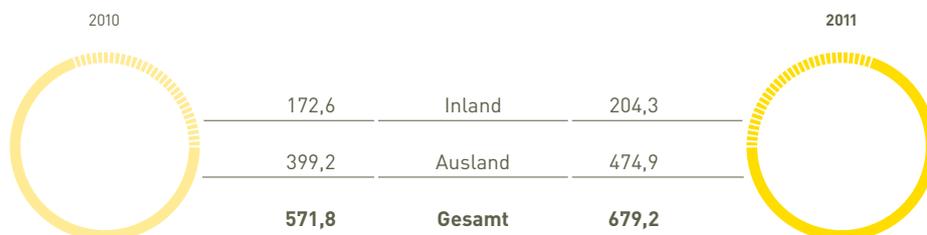
Der Anteil des Handelsgeschäfts am Gesamtumsatz konnte von 33,2 Prozent auf 34,0 Prozent ausgebaut werden.

BECHTLE beschäftigte im Segment IT-E-Commerce 2011 auf Vollzeitbasis durchschnittlich 1.026 Arbeitskräfte (Vorjahr: 894). Der Umsatz pro Mitarbeiter legte im vergangenen Jahr auf 662 TSD. € zu (Vorjahr: 640 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 474,9 Mio. € und damit 19,0 Prozent über dem Vorjahr (399,2 Mio. €). Die inländischen Handelsgesellschaften steuerten mit einem ähnlich starken Wachstum von 18,4 Prozent 204,3 Mio. € (Vorjahr: 172,6 Mio. €) bei.

57. UMSATZVERTEILUNG IM SEGMENT IT-E-COMMERCE

in Mio. €

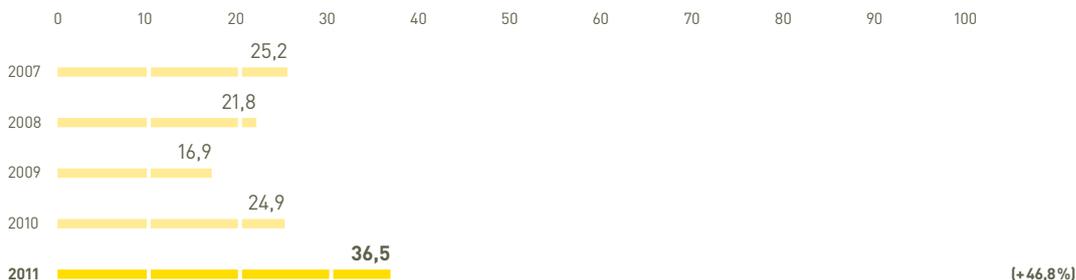


Siehe Standorte,
S. 42

BECHTLE profitierte im Segment IT-E-Commerce klar von der hohen Investitionsbereitschaft in der Branche und erzielte ein EBIT von 36,5 Mio. €, ein Plus von 46,8 Prozent gegenüber Vorjahr (24,9 Mio. €). Leicht ergebnismindernd haben sich die Anlaufkosten für den Start der neuen Landesgesellschaft in Tschechien ausgewirkt.

58. EBIT IM SEGMENT IT-E-COMMERCE

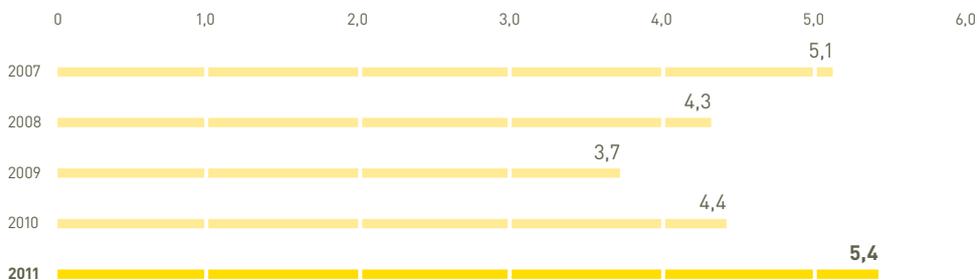
in Mio. €



Die EBIT-Marge im Handelssegment verbesserte sich trotz der vorgenommenen Investitionen im Berichtsjahr stark und beläuft sich auf außerordentliche 5,4 Prozent, nach 4,4 Prozent 2010.

59. EBIT-MARGE IM SEGMENT IT-E-COMMERCE

in %



VERMÖGENSLAGE

Bechtle hat 2011 mit großem Erfolg weiter an der Steigerung des Unternehmenswerts gearbeitet. Gleichzeitig hat der Konzern seine Kapitalstruktur optimiert. Unsere Bilanz ist unverändert solide – alle wesentlichen Eckwerte und Kennzahlen sind nach wie vor hervorragend. Die verbesserte Eigenkapitalbasis von 419 Mio. € und eine Eigenkapitalrentabilität von 17,3 Prozent belegen dies eindrucksvoll.

Die Bilanzsumme des BECHTLE-Konzerns ist im Berichtsjahr aufgrund des höheren Geschäftsvolumens und der im Berichtsjahr getätigten Investitionen stark gestiegen. Sie betrug zum Stichtag 31. Dezember 2011 803,4 Mio. € und liegt damit um 22,9 Prozent über dem Vorjahr.



Zur Vermögenslage
der Segmente
siehe Anhang,
S. 197

60. VERKÜRZTE BILANZ

in Mio. €

	2011	2010	2009	2008	2007
Aktiva					
Langfristige Vermögenswerte	281,6	206,3	164,5	157,0	145,6
Kurzfristige Vermögenswerte	521,8	447,5	356,1	339,1	305,9
Passiva					
Eigenkapital	419,0	371,5	335,0	311,4	276,5
Langfristige Schulden	98,7	46,7	32,3	31,0	23,8
Kurzfristige Schulden	285,7	235,5	153,4	153,7	151,2
Bilanzsumme	803,4	653,7	520,7	496,1	451,4

Auf der Aktivseite lagen die langfristigen Vermögenswerte bei 281,6 Mio. € und damit 75,4 Mio. € beziehungsweise 36,5 Prozent über Vorjahr. Ausschlaggebend war hier das Sachanlagevermögen, das im Jahresvergleich um 50,5 Mio. € auf 79,6 Mio. € zunahm. Der Anstieg ist hauptsächlich auf den Erwerb der bislang geleasteten Grundstücke mit den Logistik- und Verwaltungsgebäuden in Neckarsulm sowie auf die Bautätigkeiten am Stammsitz zurückzuführen. Darüber hinaus erhöhten sich akquisitionsbedingt die Geschäfts- und Firmenwerte im Berichtsjahr um 19,8 Mio. € auf 135,6 Mio. €. Vor diesem Hintergrund nahmen auch die sonstigen immateriellen Vermögenswerte um 4,7 Mio. € auf 22,3 Mio. € zu. Die langfristigen Geld- und Wertpapieranlagen blieben mit 30,7 Mio. € unverändert. Die Investitionen im Berichtsjahr stiegen aufgrund der Firmenübernahmen, vor allem aber durch die Grundstücks- und Immobilienkäufe sowie die Bautätigkeiten von 11,8 Mio. € im Vorjahr auf 61,1 Mio. €. Entsprechend signifikant erhöhte sich die Investitionsquote auf 82,1 Prozent (Vorjahr: 26,4 Prozent).

Die Anlagenintensität liegt zum Stichtag 31. Dezember 2011 bei 35,1 Prozent, nach 31,6 Prozent im Vorjahr. Der Deckungsgrad der langfristigen Vermögenswerte durch das Eigenkapital ging im Berichtsjahr von 180,1 Prozent auf 148,8 Prozent zurück.



„Fortschrittlich: unser neues Lagerverwaltungssystem.“

Georg Felsing,
Leitung Lager, Logistik & Service

Die kurzfristigen Vermögenswerte belaufen sich auf 521,8 Mio. € und somit 74,3 Mio. € über Vorjahr. Hier haben sich in erster Linie die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen bemerkbar gemacht, die um 37,7 Mio. € auf 286,8 Mio. € gestiegen sind. Zurückzuführen ist der Anstieg vor allem auf die 2011 stark angewachsene Geschäftstätigkeit, insbesondere im Jahresschlussquartal. Die Wertberichtigungen auf kurzfristige Forderungen aus Lieferungen und Leistungen liegen mit 1,3 Prozent auf dem Niveau des Vorjahres (1,2 Prozent). Trotz des deutlich erhöhten Volumens und der erweiterten Internationalität des Geschäfts hat sich die Außenstandsdauer der Forderungen (DSO) aufgrund des konsequenten Forderungsmanagements der BECHTLE AG nur leicht erhöht und lag im Berichtsjahr bei 35,8 Tagen (Vorjahr: 35,3 Tage). Die Vorräte stiegen zum 31. Dezember um 16,1 Mio. € auf 91,2 Mio. €. Gründe hierfür waren die angespannte Beschaffungslage bedingt durch die Produktionsausfälle in Thailand sowie der starke Auftragseingang zum Geschäftsjahresende, die mit einer entsprechenden Bevorratung einhergingen. Die Vorrathaltung in Relation zum Umsatz legte dennoch nur unwesentlich von 4,4 Prozent auf 4,6 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 10,1 Mio. € auf 32,0 Mio. €. Hintergrund sind geschäftsspezifische Rechnungsabgrenzungen für Wartungsverträge der Gesellschaften Solidpro und SolidLine sowie saisonal bedingte Forderungen wie Rückvergütungen und Boni gegenüber Lieferanten. BECHTLE investierte vor dem Hintergrund unsicherer Finanzmärkte stärker in kurzfristig verfügbare Anlagen. Entsprechend erhöhte sich die Position der kurzfristigen Geld- und Wertpapieranlagen im Berichtsjahr von 13,6 Mio. € auf 16,2 Mio. €. Der Konzern verfügt zum Jahresende über liquide Mittel von 94,6 Mio. € (Vorjahr: 85,5 Mio. €).

Einschließlich der kurz- und langfristigen Geld- und Wertpapieranlagen erhöhte sich die Liquidität von 129,8 Mio. € um 9,0 Prozent auf 141,5 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 Nettovermögen durch erfolgsneutral erfasste Währungsumrechnungsdifferenzen und die Absicherungen von Nettoinvestitionen ausländischer Geschäftsbetriebe im Wesentlichen aufgrund des stärkeren Schweizer Frankens im Saldo mit 0,7 Mio. € positiv beeinflusst (Vorjahr: 6,9 Mio. €).

Im wenig sachenanlageintensiven Geschäft der BECHTLE AG wird der ROCE (Return on Capital Employed) üblicherweise wesentlich von der Entwicklung der kurzfristigen Vermögenswerte und Schulden einerseits und der Ergebnisentwicklung andererseits geprägt. Im Berichtsjahr hat sich zusätzlich die Übernahme der Grundstücke und Bauten am Standort Neckarsulm in den langfristigen Vermögenswerten bemerkbar gemacht. Der ROCE beläuft sich im Berichtsjahr auf 25,2 Prozent, nach 21,0 Prozent im Vorjahr. Hintergrund ist die deutliche Ergebniserhöhung (39,7 Prozent) gegenüber einem nur moderaten Anstieg des durchschnittlich eingesetzten Kapitals (18,7 Prozent).

61. ROCE/CAPITAL EMPLOYED

in %/in Mio. €

	2011	2010	2009	2008	2007
ROCE	25,2	21,0	15,7	22,7	23,4
Capital Employed	342,7	288,6	272,2	264,9	249,5

Das Working Capital ist gegenüber dem Vorjahr absolut gestiegen, aber bezogen auf die Bilanzsumme von 25,5 Prozent auf 23,6 Prozent gesunken. Zwar sind die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie die Vorräte angestiegen. Teilweise kompensiert wurde dies aber durch eine Erhöhung der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie der enthaltenen Anzahlungen in den Abgrenzungsposten zum Jahresende.

62. WORKING CAPITAL

in Mio. €

	2011	2010	2009	2008	2007
Working Capital	189,9	166,8	139,5	142,5	134,9
In % von der Bilanzsumme	23,6	25,5	26,8	28,7	29,9

Auf der Passivseite stiegen die kurzfristigen Schulden um 50,2 Mio. € auf 285,7 Mio. € (Vorjahr: 235,5 Mio. €). Mit einem Zuwachs von 19,7 Mio. € zeigten hier die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen die größte absolute Veränderung. Sie lagen zum Stichtag bei 148,8 Mio. € und sind insbesondere vor dem Hintergrund des Rekordumsatzes zu sehen. Die sonstigen Verbindlichkeiten lagen mit 72,2 Mio. € um 7,6 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. Ein weiterer Teil der sonstigen Verbindlichkeiten entfällt auf die Earn-out-Vereinbarungen für im Geschäftsjahr akquirierte Gesellschaften. Die kurzfristigen Finanzverbindlichkeiten nahmen um 4,2 Mio. € auf 9,0 Mio. € zu. Ursächlich hierfür sind Kaufpreisfinanzierungen für getätigte Akquisitionen sowie branchenübliche Lieferantendarlehen. Die Abgrenzungsposten erhöhten sich von 25,3 Mio. € auf 41,3 Mio. €, was auf eine Zunahme der Wartungsverträge und Garantieverlängerungen der im Geschäftsjahr erworbenen SolidLine AG zurückzuführen ist.

Die langfristigen Schulden lagen zum Stichtag bei 98,7 Mio. €, 51,9 Mio. € über Vorjahr. Die langfristigen Finanzverbindlichkeiten des BECHTLE-Konzerns erhöhten sich um 45,0 Mio. € auf 57,3 Mio. €. Neben den im Rahmen von Akquisitionen übernommenen Finanzverbindlichkeiten ist die Erhöhung im Wesentlichen auf die Übernahme der bestehenden Finanzverbindlichkeiten der Leasinggesellschaft im Zuge des Rückerwerbs der Grundstücke und Immobilien in Neckarsulm sowie auf die baulichen Erweiterungen am Stammsitz zurückzuführen. Die Pensionsrückstellungen betreffen hauptsächlich Schweizer Gesellschaften. Sie nahmen um 1,6 Mio. € zu und beliefen sich zum 31. Dezember 2011 auf 14,8 Mio. €. Im Zuge der veränderten Finanzierungsstruktur der BECHTLE AG ist der Anteil der langfristigen Schulden an der Bilanzsumme von 7,1 Prozent auf 12,3 Prozent gestiegen.

Zum Abschlussstichtag existierten keine Haftungsverhältnisse gegenüber nicht in den Konzernabschluss einbezogenen Zweckgesellschaften. Es bestanden Investitionsverpflichtungen aufgrund von Bautätigkeiten in Höhe von 6,7 Mio. €.



„Wir haben unsere Eigenkapitalbasis gestärkt und hierfür eine hervorragende Verzinsung erwirtschaftet.“

Manuel Neymeyer,
Vertriebsinnendienst,
SH Mannheim

Das Eigenkapital stieg im Berichtsjahr um 12,8 Prozent von 371,5 Mio. € auf 419,0 Mio. €. Die Erhöhung resultiert aus den um 47,6 Mio. € gestiegenen Gewinnrücklagen. Aufgrund der deutlichen Bilanzverlängerung sank die Eigenkapitalquote im Berichtsjahr von 56,8 Prozent auf 52,2 Prozent. Die Eigenkapitalrendite stieg jedoch aufgrund des deutlich höheren Nachsteuerergebnisses von 14,2 Prozent auf 17,3 Prozent.

63. EIGENKAPITAL- UND GESAMTKAPITALRENTABILITÄT

in %

	2011	2010	2009	2008	2007
Eigenkapitalrendite	17,3	14,2	11,3	16,9	16,9
Gesamtkapitalrendite	9,8	8,7	7,4	10,7	10,3

Das neu im Berichtsjahr hinzugekommene Sachanlagevermögen wurde durch die Aufnahme von Fremdkapital finanziert. Somit hat sich vor dem Hintergrund einer gestiegenen Eigenkapital- und Gesamtkapitalrentabilität der Financial Leverage des Konzerns verbessert. Der Verschuldungskoeffizient ist daher gestiegen und belief sich auf 0,92 nach 0,76 im Vorjahr. Aufgrund der nach wie vor herausragenden Liquiditätssituation ergibt die Nettoverschuldung einen negativen Wert von 75,2 Mio. € (Vorjahr: minus 112,7 Mio. €).

Die Gesamtkapitalrentabilität, die als Kennzahl die Verzinsung des gesamten eingesetzten Kapitals widerspiegelt, hat sich im Berichtsjahr vor dem Hintergrund der Ergebnissteigerung von 8,7 Prozent auf 9,8 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.



Qualitativer
Vermögenswert:
die Mitarbeiter
sowie enge Lieferanten-
beziehungen

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.



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

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.



Breite Marktakzeptanz
und Marktdurchdringung

FINANZLAGE

Bechtle konnte 2011 die Finanzkraft auf einem hohen Niveau halten. Durch die Sicherstellung von ausreichend Liquidität bewahrt sich das Unternehmen die finanzielle Flexibilität, um – wie im Geschäftsjahr geschehen – bei einer Verschärfung der Beschaffungslage oder bei attraktiven Akquisitionsangeboten kurzfristig und unabhängig reagieren zu können. Darüber hinaus bildet ein komfortables Liquiditätspolster die Grundlage dafür, sich bei den Kunden als starker und solider Partner positionieren zu können. Das sind wichtige Voraussetzungen für das zukünftige organische und akquisitorische Wachstum.

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. 157 ff. und 187 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 getroffen, da Vermögenspositionen und Cashflows außerhalb der Eurozone im Wesentlichen in dieser Währung gehalten beziehungsweise erwirtschaftet werden.



Siehe Chancen-
und Risikobericht,
Finanzen, S. 123

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. Anlagen im Bankensektor werden darüber hinaus nur getätigt, soweit sie einlagengesichert sind.

Kapitalflussrechnung

Der Mittelzufluss aus betrieblicher Tätigkeit ist im Vergleich zum Vorjahr um 5,6 Prozent von 59,1 Mio. € auf 55,8 Mio. € gesunken. Im Gegensatz zu der sehr guten Ergebnisentwicklung sind für den Rückgang des operativen Cashflows vor allem die Veränderungen des übrigen Nettovermögens ausschlaggebend. Während der Konzern bei dieser Position im Vorjahr noch einen Zugang von 19,5 Mio. € verzeichnete, mussten hier im Berichtsjahr Mittelabflüsse von 3,2 Mio. € verbucht werden, die hauptsächlich aus der Veränderung der sonstigen Verbindlichkeiten sowie der sonstigen Vermögenswerte resultierten. Darüber hinaus fielen die Ertragssteuerzahlungen mit 18,0 Mio. € entsprechend der Ergebnisentwicklung um 5,2 Mio. € höher aus als im Vorjahr. Der Mittelzufluss durch den Aufbau von Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen lag mit 17,0 Mio. € deutlich unter dem Wert des Vorjahres von 40,0 Mio. €. Die Abgrenzungsposten stiegen von 0,5 Mio. € auf 4,4 Mio. €. Hierin enthalten sind Anzahlungen von Kunden zum Jahresende. Kennzeichnend für die Kapitalbindung war die Entwicklung der Vorräte und Forderungen im Nettovermögen. Der Mittelabfluss durch den Aufbau der Vorräte entsprach mit 14,3 Mio. € dem Niveau des Vorjahres (14,2 Mio. €). Die erhöhten Forderungen aus Lieferungen und Leistungen führten zu einem Liquiditätsabfluss von 35,1 Mio. €, der allerdings um 18,2 Mio. € unter dem Wert von 2010 lag.



Siehe Vermögenslage,
S. 98

Der Mittelabfluss aus Investitionstätigkeit beträgt 45,3 Mio. €, nach 47,6 Mio. € im Vorjahr. Hier wirken sich vor allem die Auszahlungen für den Erwerb immaterieller Vermögenswerte und Sachanlagen aus, die um 16,7 Mio. € auf 28,9 Mio. € zulegten. Im Einzelnen betrifft dies die Erweiterung des Logistikzentrums sowie den im abgelaufenen Geschäftsjahr begonnenen Neubau eines Verwaltungsgebäudes am Firmensitz der BECHTLE AG. Der in der Bilanz ausgewiesene Anlagenzugang infolge des Rückkaufs der Bestandsimmobilien und der zugehörigen Grundstücke in Neckarsulm findet aufgrund der Übernahme der Finanzverbindlichkeiten von der Leasinggesellschaft in annähernd gleicher Höhe kaum Berücksichtigung in der Kapitalflussrechnung. Für den Erwerb von Geld- und Wertpapieranlagen verbuchte der Konzern im Berichtsjahr Mittelabflüsse in Höhe von 15,5 Mio. € (Vorjahr: 31,0 Mio. €). Diese Anlagen tätigt BECHTLE vor dem Hintergrund des hohen Bestands an liquiden Mitteln und der Optimierung des Finanzergebnisses. Dem standen Einzahlungen in Höhe von 12,8 Mio. € (Vorjahr: 6,8 Mio. €) aus dem Verkauf von kurzfristigen Geld- und Wertpapieranlagen gegenüber. Darüber hinaus machte sich die verstärkte Akquisitionstätigkeit der BECHTLE AG im Berichtsjahr bemerkbar. Die Auszahlungen für Unternehmenskäufe stiegen von 5,9 Mio. € im Vorjahr auf aktuell 14,9 Mio. €. Außerdem verzeichnete der Konzern einen Mittelabfluss von 1,1 Mio. € (Vorjahr: 7,5 Mio. €), der auf die Absicherung der in Fremdwährungen gehaltenen Vermögenspositionen zurückzuführen ist.



Siehe Anhang,
S. 198 ff.

Der negative Cashflow aus Finanzierungstätigkeit reduzierte sich 2011 auf 2,2 Mio. € nach 7,2 Mio. € im Vorjahr. Hier wirkt sich vor allem die Aufnahme von Finanzverbindlichkeiten mit einem Zufluss von 22,6 Mio. € (Vorjahr: 12,0 Mio. €) aus. Für die Tilgung von Finanzverbindlichkeiten verzeichnete BECHTLE einen leicht gestiegenen Mittelabfluss von 7,2 Mio. € (Vorjahr: 6,0 Mio. €). Infolge der erhöhten Dividende schlug sich die Ausschüttung mit 15,8 Mio. €, nach 12,6 Mio. € im Vorjahr, in der Kapitalflussrechnung nieder.

Die liquiden Mittel stiegen zum Ende des Berichtszeitraums von 85,5 Mio. € im Vorjahr auf aktuell 94,6 Mio. €.

Der Free Cashflow reduzierte sich von 41,8 Mio. € auf 12,2 Mio. €. Im Zusammenhang mit den Nettozahlungsmitteln aus betrieblicher Tätigkeit ist die Höhe des Free Cashflows im Wesentlichen durch die umfangreichen Investitionen in Sachanlagen sowie durch die Akquisitionsstrategie der BECHTLE AG im Berichtsjahr beeinflusst.

64. CASHFLOW

in Mio. €

	2011	2010	2009	2008	2007
Cashflow aus					
Betriebstätigkeit	55,8	59,1	47,3	49,9	42,0
Investitionstätigkeit	-45,3	-47,6	-30,3	-18,1	-9,5
Finanzierungstätigkeit	-2,2	-7,2	-17,8	-10,1	-16,1
Liquide Mittel	94,6	85,5	76,5	77,3	52,3
Free Cashflow	12,2	41,8	34,4	28,3	25,8



Siehe Anhang,
S. 159 und 181 f.

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,
Operating-
Leasingverhältnisse,
S. 206

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

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 2011 durch liquide Mittel und den operativen Cashflow. Der Mittelbedarf für die im abgelaufenen Geschäftsjahr getätigten Akquisitionen wurde durch liquide Mittel und die Aufnahme von Finanzverbindlichkeiten gedeckt. Im Juli 2011 beendete die BECHTLE AG vorzeitig den im Geschäftsjahr 2002 abgeschlossenen Leasingvertrag über das Logistik- und Verwaltungsgebäude am Stammsitz in Neckarsulm und erwarb Grundstücke und Bauten im Wert von 31,7 Mio. € von der Leasinggesellschaft. Der Erwerb wurde durch die begleitende Übernahme der Finanzverbindlichkeiten finanziert. Als Eigentümer der selbst genutzten Grundstücke und Gebäude gewinnt BECHTLE mehr Flexibilität im Hinblick auf den weiteren Ausbau des Stammsitzes. Zudem sind zukünftig niedrigere Aufwendungen für die Nutzung und Verwaltung der erworbenen Immobilien zu erwarten. Darüber hinaus waren mangels größerer Investitionsvorhaben keine Finanzierungsmaßnahmen von strategischer Bedeutung wie Kapitalerhöhungen oder die Ausgabe von Anleihen notwendig.

Das Unternehmen weist mit 52,2 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 die kurz- und langfristigen Finanzverbindlichkeiten im abgelaufenen Geschäftsjahr von 17,1 Mio. € auf 66,3 Mio. € erhöht und nehmen damit zum Stichtag 31. Dezember 2011 einen Anteil an der Bilanzsumme des Konzerns von 8,3 Prozent (Vorjahr: 2,6 Prozent) ein. Gleichermassen 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 110,8 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.



„Unsere finanzielle Unabhängigkeit ermöglicht flexible und schnelle Entscheidungen.“

*Katja Jakob,
Vertriebsinnendienst,
SH Frankfurt*

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. 160 f.

Angaben zum Einfluss der Verwendung von Schätzungen, der getroffenen Annahmen und Ermessensentscheidungen insbesondere im Zusammenhang mit der Bewertung des Sachanlagevermögens und der immateriellen Vermögenswerte, 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 hatte im Geschäftsjahr 2002 einen Leasingvertrag über das zentrale Logistik- und Verwaltungsgebäude in Neckarsulm abgeschlossen. Alternativ wäre es denkbar gewesen, das Gebäude von vornherein zu erwerben. In diesem Fall hätte das Gebäude zusammen mit den Erweiterungsbauten mit Anschaffungskosten von rund 38,0 Mio. € bereits in der Vergangenheit als Vermögenswert im Sachanlagevermögen bilanziert werden müssen. Aufgrund der Bilanzverlängerung im Zusammenhang mit dem Herauskauf der Konzernzentrale aus dem Leasingverhältnis und der Übernahme der Finanzverbindlichkeiten im abgelaufenen Geschäftsjahr hat sich nun ein nicht unwesentlicher Einfluss auf die Vermögens- und Finanzlage ergeben, der neben einer Erhöhung der Anlagenintensität auch zu einer geringeren Eigenkapitalquote geführt hat.

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

Als europaweit agierendes Unternehmen in einer von kurzen Produktlebenszyklen gekennzeichneten schnelllebigen Branche ist Bechtle täglich mit zahlreichen Risiken und Chancen konfrontiert, die Auswirkungen auf das operative Geschäft haben können. Wir verfügen über etablierte Managementsysteme, um Chancen und Risiken gleichermaßen frühzeitig zu erkennen, zu bewerten und zu steuern. Im Rahmen einer wertorientierten Unternehmensführung gehen wir Risiken bewusst und kontrolliert ein, um sich bietende Chancen zu nutzen und wirtschaftlich nachhaltigen Erfolg zu erzielen. Regelmäßig überprüfen wir unsere Systeme auf ihre Wirksamkeit und entwickeln sie bei Bedarf weiter.

RISIKO- UND CHANCENMANAGEMENT

Grundverständnis



Siehe
Ziele und Strategie,
S. 55

Im BECHTLE-Konzern sind Risiko- und Chancenmanagement bestimmungsgemäß eng miteinander verzahnt. 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 Maßnahmen und Ziele im Rahmen der Potenzialerschöpfung vereinbart.



Siehe Grafik
Unternehmensführung,
S. 56

Risikomanagement wird bei der BECHTLE AG definiert als Gesamtheit aller organisatorischen Regelungen und Maßnahmen zur Risikerkennung 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 abgewendet oder minimiert werden können. Effizientes Risikomanagement stellt sicher, dass Mitarbeiter und Ressourcen so eingesetzt werden, dass das Erreichen der Unternehmensziele bestmöglich unterstützt wird.

Nach Auffassung des Managements ist es nicht Aufgabe des Risikomanagements, alle Risiken zu vermeiden. Um 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 und den BECHTLE-Leitlinien für soziale Medien sind die wesentlichen Elemente dieser kulturellen Grundprägung des Unternehmens verankert.

Im Rahmen der Vision 2020 verfolgt die BECHTLE AG das Ziel, im Segment IT-Systemhaus & Managed Services flächendeckend in der 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 wollen wir unsere führende Marktposition in Europa festigen und die Internationalisierung fortsetzen. Das angestrebte profitable Wachstum geht dabei zwingend einher mit dem Eingehen geschäftlicher Risiken. Dem muss auch die Risikopolitik der BECHTLE AG Rechnung tragen.

Organisation

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



„Unternehmerisches Handeln bedeutet: Risiken kontrolliert eingehen und Chancen nutzen.“

*Santiago Gallardo,
Vertrieb, Bechtle direct Spanien*



Siehe Grafik
Holdingsstruktur,
S. 38



Siehe
Systeme und Instrumente,
S. 56 ff.

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

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

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

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



Siehe
Zusammenarbeit von
Vorstand und Aufsichtsrat,
S. 66 f.

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) zu 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

Risikoidentifikation und -bewertung

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

Der Risikoerfassungsbogen, der eine möglichst vollständige Übersicht denkbarer Risiken geben soll, ist die Grundlage für die Risikobewertung: Jedes Risiko wird in Bezug auf Eintrittswahrscheinlichkeit und erwartete Schadenshöhe (Risikopotenzial) 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.



Strukturierte
Risikoerfassung

Risikosteuerung

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

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

Risikoberichterstattung und -dokumentation

Das Management der BECHTLE AG hält mindestens einmal pro Jahr Risikomanagementsitzungen ab, deren inhaltlicher Bezug stetig überprüft und weiterentwickelt wird. So finden zusätzlich zur Risikomanagementsitzung der BECHTLE AG für jedes Segment und die einzelnen Führungsbereiche separate Sitzungen statt, in denen die Risiken explizit mit den Verantwortlichen besprochen und kontinuierlich neu bewertet werden. 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. Die Ergebnisse und Einschätzungen der Risikomanagementsitzungen werden mindestens einmal pro Jahr einer Überprüfung unterzogen. 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



Siehe
Wettbewerbsposition,
S. 52 f.

Als ein Unternehmen der IT-Branche ergeben sich für die BECHTLE AG bei einer positiven Wirtschaftsentwicklung Chancen für ein erfolgreiches Wachstum. Aber auch bei einer stagnierenden oder zurückgehenden Gesamtwirtschaft kann BECHTLE über die Konsolidierung der Wettbewerbslandschaft von dieser Entwicklung profitieren sowie den relativen Marktanteil aus eigener Kraft ausbauen. Aus diesem Grund beschäftigt sich der Konzern intensiv mit strategischen Markt- und Wettbewerbsanalysen und leitet daraus konkrete Wachstumsoptionen für die künftige Entwicklung ab. Darüber hinaus stehen selbstverständlich die Branchen- und Technologietrends im Fokus der Betrachtung, die unmittelbar Konsequenzen für das profitable Wachstum des Unternehmens haben.

Der IT-Markt ist geprägt von einer hohen Innovationsgeschwindigkeit und kurzen Produktzyklen. Die Bedeutung der Informationstechnologie nimmt aufgrund der fortschreitenden Technisierung stetig zu – sowohl im Alltagsleben, aber vor allem auch im industriellen Umfeld. Daher liegt 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 mehreren 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 mehr als 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 akquiriert.



Siehe Vermögenslage,
S. 98 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 neben der Erschließung neuer Geschäftsfelder auf die sich bietenden Chancen beim Ausbau des relativen Marktanteils in den jeweiligen Regionen.

Aufgrund der anhaltenden Unsicherheit an den Kapitalmärkten und der damit verbundenen unzureichenden Finanzierungsoption vieler mittelständischer Unternehmen ergeben sich zusätzliche Chancen für den BECHTLE-Konzern. Die Notwendigkeit der Kunden, kurz- bis mittelfristig Kosten einzusparen, bedingt eine wachsende Nachfrage nach innovativen IT-Konzepten und Serviceleistungen. Parallel dazu steigen die Anforderungen an die Informationstechnologie, denn langfristig werden Unternehmen nur dann einen nachhaltigen Wettbewerbsvorteil realisieren, wenn sie die IT als Produktionsfaktor verstehen und den Wandel der IT zum wertschöpfenden Unternehmensbereich erfolgreich gestalten.

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 haben wir mit der Marke BECHTLE DIRECT weitere Schritte nach Osteuropa unternommen und nach Polen eine neue Tochtergesellschaft in Tschechien gegründet. Ebenfalls im Berichtsjahr bereitete BECHTLE den Markteintritt in Ungarn vor und gründete im Dezember 2011 eine eigene Landesgesellschaft in Budapest, die im Frühjahr 2012 die Geschäftstätigkeit aufnehmen soll.



Siehe Prognosebericht,
S. 130 f.



Siehe Standorte,
S. 41 f.



Siehe Umweltschutz,
S. 53 f.

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 bieten wir im Dienstleistungssektor kundenspezifische Lösungen an, die beispielsweise durch Serverkonsolidierung oder Virtualisierung ebenfalls zur Energieeinsparung der IT-Infrastruktur beitragen.

Kunden



Siehe Grafik
Branchensegmentierung,
S. 52

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



Starke
Kundenbasis

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. Um in diesem Kundensegment zusätzliche Wachstumsimpulse auch außerhalb von Deutschland zu nutzen, haben wir im Berichtsjahr ein Vertriebsbüro in Brüssel eröffnet und können so die Kundenansprache verstärkt auf europäische Institutionen ausrichten.



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

Im Segment IT-E-Commerce sind wir mit den Marken ARP, BECHTLE DIRECT und COMSOFT DIRECT in 14 Ländern Europas tätig. Als künftige Wachstumschance sieht BECHTLE in diesem Segment neben einer breiteren Kundenansprache auch die gezielte Kundenbindung durch den Einsatz von bios®-Shops.

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 uns, für die wachsende Bandbreite der Kunden-

anforderungen technologisch passende Lösungen anzubieten. Vor allem durch ein umfangreicheres Angebot an individuellen Servicelösungen für Unternehmenskunden und öffentliche Auftraggeber verbessert Bechtle damit die eigenen Wachstumschancen. Darüber hinaus gehört die BECHTLE AG unter anderen zu den größten Partnern von Cisco, Citrix, Fujitsu, HP und VMware. 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. 49 f.

Durch die Standardisierung der logistischen Abläufe und die Vereinheitlichung der Warenwirtschaftssysteme zwischen BECHTLE und den Partnern werden darüber hinaus zahlreiche Synergien realisiert. Dies führt nicht nur zu einer Verbreiterung des Produktangebots bei zunehmender Verfügbarkeit der Ware, sondern erhöht auch die Attraktivität von BECHTLE für andere Distributoren und Hersteller.

Leistungsspektrum

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



Siehe
Leistungsspektrum
und Prozesse,
S. 44 ff.

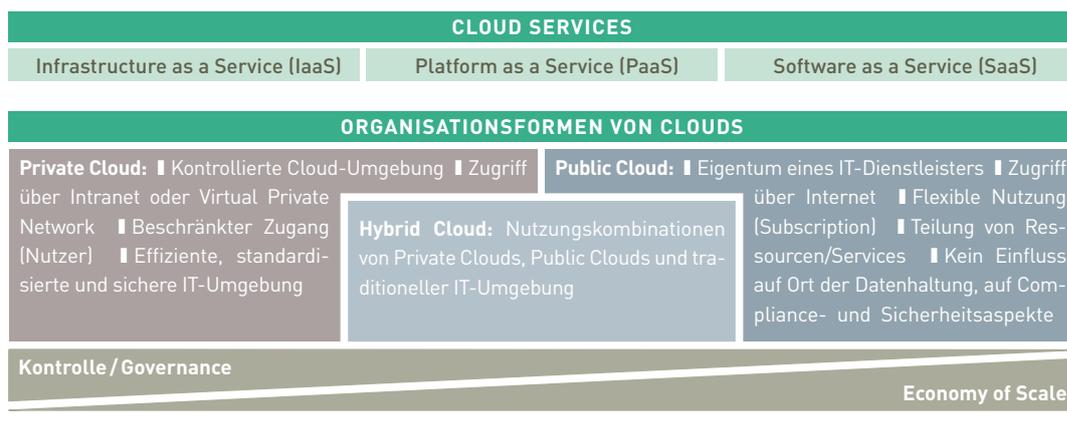
Bei der Beschaffung und beim Betrieb der IT haben viele Unternehmen die Realisierung von Einsparpotenzialen im Fokus. Bestehende Geschäftsprozesse werden überprüft und innovative IT-Managementmodelle wie beispielsweise Outsourcing gewinnen an Bedeutung. Das teilweise oder gänzliche Auslagern der IT ermöglicht 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 gewisser Sicherheitsbedenken auf Kundenseite hinterfragen viele Outsourcing-Kunden die Verlässlichkeit ihrer Partner. Dies hat unmittelbar Einfluss auf die Wahl der Dienstleister, die Preise sowie auf die Art und Weise, von wem externe Services bezogen werden. Für BECHTLE als wirtschaftlich sehr soliden, verlässlichen Partner mit guter Reputation können sich aufgrund des erweiterten Angebots an Outsourcing-Lösungen und Managed Services daher künftig attraktive Wachstumsmöglichkeiten ergeben. Die Kundenbeziehungen in diesem sogenannten Betriebsgeschäft sind meist langfristig angelegt, was der Planbarkeit der Geschäftsentwicklung zugutekommt. Ferner versprechen die Projekte höhere Margen als die Aufträge des klassischen Handelsgeschäfts.



Mehr zu
Cloud Computing
im Bechtle update
3/2011, S. 4 ff. unter
[www.bechtle.com/
kundenmagazin](http://www.bechtle.com/kundenmagazin)

Eine neue Form der Beschaffung und des Betriebens von IT-Infrastrukturen und deren Anwendungen in Unternehmen hat sich in den vergangenen Monaten unter dem Begriff Cloud Computing in der Branche etabliert. Beim Cloud Computing werden Rechenleistung, Speicher, Applikationen und IT-Services in Echtzeit über Datennetze bezogen. Der Preis der einzelnen Leistungen orientiert sich dabei an deren tatsächlicher Nutzung. 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 den neuen Technologien angepasst werden. Die künftige Rolle der Serviceprovider am IT-Markt wird darin bestehen, Cloud Computing den Unternehmen nahezubringen. Dies kann entweder mittels eigener Cloud-Services geschehen oder indem die Systemhäuser als Zwischenhändler fungieren und eine vermittelnde Rolle zwischen den großen Cloud-Anbietern und den Anwenderunternehmen einnehmen.

65. EBENEN UND ORGANISATIONSFORMEN VON CLOUD SERVICES



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 Expert Group für den BITKOM wird der Umsatz mit Cloud Computing in Deutschland von 3,5 MRD. € im Jahr 2011 auf 13,0 MRD. € im Jahr 2015 steigen. Das Umsatzwachstum liegt somit bei durchschnittlich 48 Prozent pro Jahr. Mittelfristig werden dann etwa 10 Prozent der gesamten IT-Ausgaben auf diese Technologie entfallen.



www.bitkom.org

Unternehmensorganisation



Siehe
Managementstruktur,
S. 40

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 Standorte in Österreich ermöglichen es uns, über die regionalen Systemhäuser sowohl lokale Mittelständler vor Ort zu adressieren als auch – in der Gesamtheit als BECHTLE-Gruppe – überregionale Unternehmen und Konzerne als Kunden zu gewinnen, die einen großen IT-Dienstleister als zuverlässigen Partner bevorzugen. Trotz der hohen Bedeutung dezentraler Verantwortungs- und Entscheidungsstrukturen profitiert die BECHTLE-Gruppe von ihrer Größe im Bereich der zentralisierten administrativen Aufgaben sowie den gebündelten Einkaufs- und Logistikprozessen durch die Nutzung entsprechender Skaleneffekte. Competence Center, spezialisierte Produktmanagementteams und Geschäftsfeldverantwortliche bündeln zusätzlich Know-how, das zentral allen Standorten zur Verfügung gestellt wird.

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

Personal

Für BECHTLE haben die langfristige Bindung der Mitarbeiter an das Unternehmen, eine hohe Motivation und eine 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 für 2012 als Ziel gesetzt, die Ausbildungsquote in Deutschland 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 dabei die Aktivitäten der BECHTLE Akademie. Gleichzeitig stellt die Akademie eine bewährte organisatorische Plattform für die programmatische Umsetzung der Maßnahmen im Rahmen der Personalentwicklung dar. 2011 wurde ein Großteil der im Vorjahr eingeführten Entwicklungsprogramme fortgesetzt.



„Durch die Bündelung der zentralen Funktionen in der Holding können sich die Tochtergesellschaften komplett auf ihr Kerngeschäft konzentrieren.“

*Dominik Mäusl,
Junior Account Manager,
SH Regensburg*



Siehe
Prognosebericht,
S. 134



Siehe
Mitarbeiter,
S. 63

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 14 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 konnten die meisten europäischen Länder ein Wirtschaftswachstum verzeichnen. Inwieweit dieses Wachstum auch 2012 anhalten wird, ist nicht mit Gewissheit vorherzusehen. Bei einem schwächeren oder gar rückläufigen Konjunkturverlauf bestehen entsprechende Risiken für die Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage des BECHTLE-Konzerns.

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



Siehe
Leistungsspektrum
und Prozesse,
S. 46

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. Durch den Ausbau des Geschäftsbereichs Software und Anwendungslösungen besetzen wir zudem wachstumsträchtige Nischenmärkte im CAD- und Sharepoint-Umfeld. Der BECHTLE-Konzern erweitert damit sein Lösungsportfolio, um als IT-Komplettanbieter die sich bietenden Geschäftssynergien der verschiedenen Kundensegmente optimal zu nutzen.

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 können durch Anlaufkosten für Gründung und Personal sowie Investitionen in länderspezifische Verkaufs- und Marketingaktivitäten negativ beeinflusst werden. Außerdem besteht das Risiko, dass die gewählten Maßnahmen sich später als nicht tragfähig erweisen oder nicht die erwartete Marktakzeptanz finden. Die BECHTLE AG grenzt derartige Risiken sowie Risiken, die sich aus den rechtlichen, wirtschaftlichen oder unternehmensspezifischen Rahmenbedingungen ergeben, durch umfangreiche Analysen und Prüfungen im Vorfeld des Markteintritts, ein einheitliches Beteiligungscontrolling für alle E-Commerce-Gesellschaften und einen sukzessiven Know-how-Transfer aus vorangegangenen Markterschließungen so gut wie möglich ein. Zudem ist es Teil einer Markteintrittsstrategie, geeignetes Fachpersonal sowie Führungskräfte zu gewinnen, die über detaillierte Kenntnisse des lokalen Markts und der sonstigen Rahmenbedingungen verfügen. Daher werden in der Regel die Führungspositionen in den neuen Landesgesellschaften mit einheimischen Managern besetzt, die allerdings vorab ein intensives Einarbeitungsprogramm in Deutschland durchlaufen.

Geschäftstätigkeit

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



Siehe Personalaufwand,
S. 62

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. Allerdings waren im Berichtsjahr die Auswirkungen der Naturkatastrophen in Japan und Thailand im IT-Markt deutlich spürbar. Lieferengpässe und Preissteigerungen bei bestimmten Verbrauchsmaterialien und IT-Komponenten im Jahresverlauf waren die Folge. BECHTLE begegnete diesem Verfügbarkeitsrisiko durch ein aktives Lieferantenmanagement und eine angepasste Bevorratung. Letzteres ist vor allem aufgrund der komfortablen Finanzlage des Konzerns auch kurzfristig möglich.

Die Entwicklung auf dem IT-Markt weist auf einen ansteigenden Wettbewerbs-, aber auch Preis- und Margendruck bei den Herstellern hin. Vor diesem Hintergrund haben im Berichtsjahr Hersteller in manchen Teilbereichen entgegen dem jahrelang anhaltenden Trend Preiserhöhungen durchgesetzt. Nicht in allen Fällen kann BECHTLE solche Preiserhöhungen an den Kunden in vollem Umfang weitergeben. Vor allem bei langfristigen Verträgen und Projekten besteht daher ein Risiko für die Ertragssituation des Konzerns. Der Margendruck seitens der Hersteller kann aber auch dazu führen, dass Hersteller die Zahlung von Boni an weitergehende Voraussetzungen koppeln als bisher, die Boni insgesamt gekürzt werden oder die Auszahlung vermehrt in Form von Sachwerten (beispielsweise kostenfreie Fortbildungen für Mitarbeiter) erfolgt. Eine solche Entwicklung könnte – je nach dem Grad der Veränderung – Einfluss auf die Ertragssituation der BECHTLE AG haben.



Siehe
Geschäftstätigkeit,
IT-E-Commerce,
S. 49

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

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

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

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



Siehe Absatzmärkte,
S. 51f.

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

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

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

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

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 werden wir künftig noch stärker in die Ausbildung junger Menschen investieren. 2012 soll daher die Ausbildungsquote in Deutschland rund 12 Prozent betragen.



„Wir investieren in eine moderne und sichere IT und entwickeln dabei auch unsere eigenen Systeme ständig weiter.“

*Rainer Osterholz,
Benutzerservice, Rechenzentrum*



Siehe Aus- und Weiterbildung,
S. 62 ff.

Durch die weiterhin anhaltende Konsolidierung im IT-Markt besteht derzeit noch keine generelle Personalknappheit an gut ausgebildeten Mitarbeitern. In einzelnen Kompetenzbereichen ist ein Ersatz von hoch qualifizierten 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. 71

Finanzen



Zur Quantifizierung
der Risiken
siehe Anhang,
S. 190 ff.

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 der osteuropäischen Länder 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 werden fallweise getätigt, wenn Waren in us-Dollar bezogen werden oder Kunden sich die Zahlungen in us-Dollar ausbedungen haben.



Siehe Anhang,
Währungsrisiko,
S. 190 ff.

Liquidität. Um die uneingeschränkte Zahlungsfähigkeit zu gewährleisten, muss dem Unternehmen jederzeit ausreichende Liquidität zur Verfügung stehen. Die Steuerung und Überwachung der Liquiditätssituation erfolgen durch das Treasury als integrierten Bestandteil des Konzernrechnungswesens. Bei der aktuellen Finanzlage des BECHTLE-Konzerns zum Jahresende mit einem Bestand an liquiden Mitteln sowie Geld- und Wertpapieranlagen in Höhe von 141,5 Mio. € (Vorjahr: 129,8 Mio. €) und einem positiven Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit in Höhe von 55,8 Mio. € (Vorjahr: 59,1 Mio. €) ist der Eintritt eines Liquiditätsrisikos begrenzt. Darüber hinaus verfügt die BECHTLE AG über ein genehmigtes Kapital von bis zu 10,6 Mio. €, um bei Bedarf die Eigenkapitalbasis zu erhöhen.



Siehe Finanzlage,
S. 102 ff.

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

Forderungen. Die Bonität unserer Geschäftskunden spielt bei der Betrachtung der künftigen Risikosituation eine wichtige Rolle. BECHTLE könnte Risiken durch Forderungsausfälle ausgesetzt sein, weil die Kunden aufgrund unzureichender Finanzierungsmöglichkeiten ihren Zahlungsverpflichtungen nicht mehr fristgerecht oder vollständig nachkommen können. Eine detaillierte Überwachung der Kundenbeziehungen inklusive fortlaufender Bonitätsprüfungen sowie ein proaktives Forderungsmanagement wirken den Risiken durch Forderungsausfälle entgegen und ersetzen den Abschluss einer Warenkreditversicherung.

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

Zinsen. Ein Zinsänderungsrisiko besteht grundsätzlich bei finanziellen Vermögenswerten und Schulden mit Laufzeiten von über einem Jahr. 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. 99 f.
und im Anhang
Zinsrisiko, S. 192

Sonstige



Siehe Standorte,
S. 41

Akquisitionen. Seit dem Börsengang 2000 hat die BECHTLE AG mehr als 40 Gesellschaften akquiriert. Unternehmensübernahmen sind essenzieller Bestandteil der auf langfristig profitables Wachstum ausgelegten Unternehmensstrategie. BECHTLE wird daher auch künftig die eigene Marktposition durch Akquisitionen gezielt stärken und ausbauen. Grundsätzlich besteht jedoch bei der Entscheidung für den Kauf einer Gesellschaft und deren Integration in den Konzernverbund immer auch ein unternehmerisches Risiko. Es kann nicht ausgeschlossen werden, dass die in die Gesellschaft gesetzten Erwartungen sich nicht in Gänze erfüllen. BECHTLE trägt diesem Risiko durch umfangreiche Prüfungen im Vorfeld (Due Diligence) Rechnung. Die Vorbereitung, Umsetzung und Kontrolle von Akquisitionen erfolgen nach festgelegten Zuständigkeitsregelungen und Genehmigungsprozessen. Zudem verfügt BECHTLE über langjährige Erfahrung bei der Integration von Unternehmen. Wir haben die dafür notwendigen Strukturen und Prozesse etabliert und arbeiten nach einem Post-Merger-Konzept, das die Bedürfnisse des Konzerns bei der Integration neu erworbener Unternehmen optimal abdeckt.

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

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

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

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 bereits im Geschäftsjahr 2010 einen Verhaltenskodex („Code of Conduct“) eingeführt. Der Verhaltenskodex soll die Einhaltung der geltenden internationalen und nationalen Gesetze sowie Bestimmungen bei allen Tätigkeiten im Unternehmen gewährleisten und darüber hinaus Mindeststandards für verantwortungsvolles Handeln darstellen. Zeitgleich mit dem Verhaltenskodex hat BECHTLE ein Compliance Board eingerichtet, das aus dem kompletten Vorstand der BECHTLE AG, dem Vorsitzenden des Aufsichtsrats und einem ständigen Vertreter des Fachbereichs Recht besteht. Das Compliance Board ist für die Mitarbeiter über eine eigens hierfür eingerichtete Telefonhotline und einen gesonderten E-Mail-Account erreichbar. Mitgeteilte Hinweise oder Verstöße werden vom Compliance Board überprüft und bewertet; gegebenenfalls veranlasst das Board sodann geeignete Maßnahmen. 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 52,2 Prozent (Vorjahr: 56,8 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 0,09 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: 109 sowie Bonitätsindex 2.0 Creditreform: 112, Stand: Januar 2012). 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.



Exzellente
Bonitätsbewertung

NACHTRAGSBERICHT

VORGÄNGE VON BESONDERER BEDEUTUNG NACH BILANZSTICHTAG

Die BECHTLE AG baut ihren Geschäftsbereich Software und Anwendungslösungen weiter aus und akquirierte mit Wirkung zum 1. Januar 2012 die Redmond Integrators GmbH, Bochum. Ein halbes Jahr nach der Akquisition der Hamburger HanseVision verstärkt sich BECHTLE damit im Softwarebereich durch einen weiteren im Markt etablierten und anerkannten SharePoint-Spezialisten und führt so die Positionierung als IT-Lösungsanbieter konsequent fort. Die 2007 gegründete Redmond Integrators zählt Unternehmen aus dem gehobenen Mittelstand sowie Konzerne zu ihren Kunden und erzielte im Geschäftsjahr 2011 einen Umsatz von 1,5 Mio. €.

Darüber hinaus sind nach dem Bilanzstichtag 31. Dezember 2011 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. 133 f.

PROGNOSEBERICHT

Die Innovationsgeschwindigkeit in der IT-Branche wird auch in Zukunft sehr hoch bleiben. Die Komplexität und Vielfalt der Lösungen werden weiter zunehmen und damit die Anforderungen an die IT-Organisation der Unternehmen unverändert steigen. Vor diesem Hintergrund ist von einer positiven Entwicklung der Nachfrage nach innovativen IT-Leistungen und intelligenten Lösungen auszugehen. Gestützt auf eine Steigerung des Geschäftsvolumens aus eigener Kraft und durch Akquisitionen wird Bechtle auch in den nächsten Jahren stärker wachsen als der Gesamtmarkt und somit kontinuierlich den Marktanteil ausbauen. Die mittlerweile erlangte Wettbewerbsposition des Konzerns stellt eine sehr gute Basis für die Umsetzung der in der Vision 2020 angestrebten langfristigen Wachstums- und Profitabilitätsziele des Unternehmens dar.

RAHMENBEDINGUNGEN

Die Wirtschaft in der EU wird laut der Prognose der Europäischen Kommission nach einer Verlangsamung im laufenden Jahr 2013 wieder an Fahrt aufnehmen. Das BIP soll 2012 mit 0,0 Prozent stagnieren, 2013 soll es wieder das Niveau des Berichtsjahres von 1,5 Prozent erreichen. Innerhalb der BECHTLE-Märkte in der EU sind die Aussichten für 2012 uneinheitlich, aber eher gedrückt. Die Schere reicht von minus 3,3 Prozent in Portugal bis plus 2,5 Prozent in Polen. Ein Rückgang oder eine Stagnation stehen Belgien, Spanien, Italien, den Niederlanden und Tschechien bevor. In den BECHTLE-Märkten mit BIP-Wachstum steigt dieses – außer in Polen – nicht über einen Wert von 0,7 Prozent. Bei den Ausrüstungsinvestitionen sieht die Kommission EU-weit für 2012 ein Wachstum von 1,7 Prozent. 2013 sollen die Investitionen mit 5,4 Prozent deutlich ansteigen. Die Staatsausgaben in der EU werden 2012 mit 0,2 Prozent im Minus gesehen. Für 2013 wird dann ein minimaler Aufschwung mit 0,1 Prozent prognostiziert. Die Schweiz soll nach Schätzungen von Eurostat stabil sein und 2012 um 1,9 Prozent sowie 2013 um 1,8 Prozent zulegen.

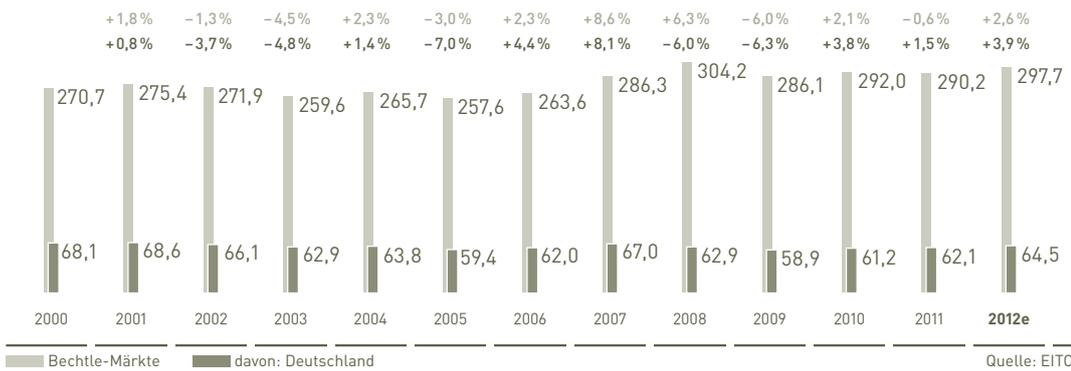
Das Wachstum in Deutschland sieht die Kommission etwas besser als den EU-Durchschnitt. Nach einem Einschnitt im laufenden Jahr mit nur noch 0,6 Prozent soll sich das BIP 2013 wieder auf 1,5 Prozent erholen. Die Ausrüstungsinvestitionen werden in beiden Jahren überdurchschnittlich bei 3,5 beziehungsweise 7,1 Prozent gesehen. Die staatlichen Konsumausgaben sollen mit Wachstumsraten von rund 1 Prozent in beiden Jahren konstant wachsen.

In der IT-Branche wird 2012 wieder mit einem deutlichen Wachstum gerechnet. So soll der IT-Markt in der EU laut Marktforschungsinstitut EITO um 2,7 Prozent zulegen. Das Wachstum wird dabei von den zwei Segmenten IT-Services und Software mit 2,9 Prozent beziehungsweise 4,6 Prozent getragen. Umsätze mit Hardware sollen bei minus 0,1 Prozent stagnieren. Die Schere bei den Hardwareumsätzen wird in den Ländern mit BECHTLE-Präsenz auch 2012 weit auseinandergehen. Sie reicht von minus 12,6 Prozent in Spanien bis plus 8,3 Prozent in Tschechien. In der Schweiz wird der IT-Markt bei einem Plus von 2,5 Prozent erwartet. Während Hardwareumsätze noch mit minus 2,5 Prozent rückläufig sein sollen, legen Services um 2,7 Prozent und Software um 4,9 Prozent zu.

Die Prognose des Branchenverbands BITKOM für den deutschen IT-Markt vom November 2011 zeigt ein überdurchschnittliches Wachstum von 4,5 Prozent. Hardware und Software sind mit jeweils 5,2 Prozent gleichauf. Die Wachstumsrate im Bereich Services wird bei 3,8 Prozent gesehen.

66. IT-AUSGABEN IN DEN BECHTLE-MÄRKTEN 2000-2012

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. Die damit einhergehenden Konzentrationstendenzen 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 und von dieser Konsolidierung zu profitieren.

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 starken Fokussierung auf Kosteneinsparpotenziale in der IT zu einer Effizienzsteigerung der Geschäftsprozesse beim Kunden beitragen und uns damit wachstumsstarke Geschäftsfelder erschließen. Konzepte wie Software-as-a-Service (SaaS), Platform-as-a-Service (PaaS) und Infrastructure-as-a-Service (IaaS) als Elemente des Cloud Computing, die auf besser skalierbare und flexiblere IT-Kosten abstellen, werden insbesondere in den nächsten beiden Jahren diese Entwicklung deutlich beschleunigen. Durch die konse-



Siehe Leistungsspektrum und Prozesse, S. 45 f.

quente leistungsbezogene und vertriebliche Konzentration auf die aktuellen Fokusthemen Client Management, Server & Storage, Networking Solutions, Virtualisierung, IT-Security sowie Software wird BECHTLE das Geschäft der Systemhäuser in den nächsten Jahren konsequent weiterentwickeln.

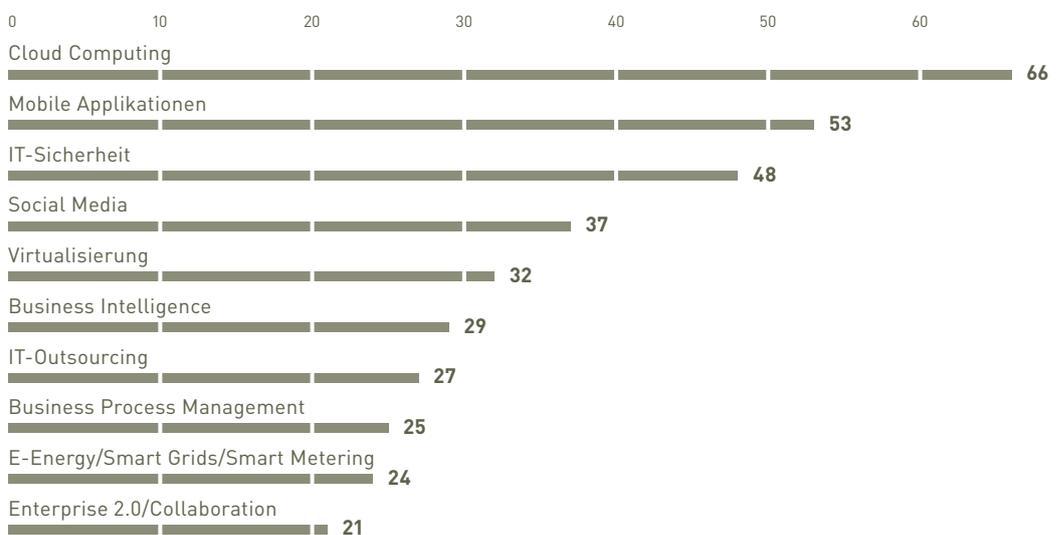
Die wichtigsten Trends 2012 in der ITK-Branche:



www.bitkom.org

67. TECHNOLOGIE- UND MARKTTRENDS

in %*



* Mehrfachnennungen enthalten

Quelle: BITKOM-Branchenumfrage

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 unser Partnerprogramm „SPARC“ soll die europaweite Verzahnung mit Herstellern und Distributoren auch weiterhin verbessert werden. Ziel ist, durch länderübergreifende einheitliche Einkaufsbedingungen, Produktspezifikationen und Marketingmaßnahmen Synergien in der Zusammenarbeit zu erschließen. Multinational tätige Unternehmen profitieren so von den Vorteilen einer zentralen Logistik und BECHTLE ist in der Lage, eine Ausstattung mit identischen IT-Produkten zu festen Konditionen grenzüberschreitend zu gewährleisten. Vor allem durch enge Herstellerkontakte kann BECHTLE den Kunden immer technologisch aktuelle Lösungen und Produkte anbieten.

Der BECHTLE-Konzern strebt an, seine Marktposition im Segment IT-E-Commerce durch die Gründung weiterer Tochtergesellschaften in Europa auszubauen. Voraussichtlich im April 2012 werden wir die Geschäftstätigkeit in Ungarn aufnehmen. Dann ist BECHTLE DIRECT in drei osteuropäischen und insgesamt in 14 Ländern Europas mit eigenen Landesgesellschaften vertreten. Das Marktforschungsinstitut EITO schätzt den ungarischen IT-Markt 2012 auf ein Volumen von etwa 1,6 MRD. €. Mit 0,3 MRD. € entfallen davon rund ein Fünftel auf Investitionen in Hardware. Darüber hinaus evaluiert BECHTLE DIRECT einen möglichen Markteintritt

in der Türkei. Auch im Bereich der Handelsmarken COMSOFT DIRECT und ARP laufen derzeit Planungen für weitere Expansionsschritte innerhalb Europas. COMSOFT prüft derzeit die Rahmenbedingungen für die Gründung einer eigenen Tochtergesellschaft in Großbritannien. Für 2013 zieht ARP den Markteintritt in Belgien in Erwägung. Auf Basis einer „Follower Strategy“ im Segment IT-E-Commerce und eines effizienten Wissenstransfers zwischen den einzelnen Handelsgesellschaften sollen mittelfristig auch mit den Marken ARP und COMSOFT die Länder erschlossen werden, in denen BECHTLE DIRECT bereits erfolgreich etabliert ist.

Wesentliche Kenngrößen

Umsatz. Die BECHTLE AG hat ihre ambitionierten Wachstumsziele für 2011 von rund 2,0 MRD. € erreicht. Mit einem Umsatzwachstum von etwa 16 Prozent hat sich der Konzern deutlich überproportional im Vergleich zum IT-Markt entwickelt. Wir gehen davon aus, dass sich BECHTLE in den beiden kommenden Jahren erneut besser entwickelt als der für uns relevante IT-Gesamtmarkt. Dies bedeutet aufgrund des branchenüblichen Preisverfalls eine überdurchschnittliche Steigerung des Produktabsatzes und setzt vor allem eine bessere Kunden- und Marktdurchdringung voraus. Im Segment IT-E-Commerce sollen ein 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, eine kontinuierliche Ausweitung der Aktivitäten in den Geschäftsbereichen Software und Anwendungslösungen sowie Öffentliche Auftraggeber und 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 etwa 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 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 über der des Bereichs IT-Systemhaus & Managed Services liegen. Langfristig verknüpft sich damit die Erwartung, dass beide Segmente in etwa 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 handeltreibenden Dienstleister sind im Rahmen der Unternehmenssteuerung die Personalkosten von zentraler Bedeutung. Innerhalb der Vertriebs- und Verwaltungsfunktionen stellen sie mit rund 70 Prozent die größte Kostenposition dar. Eine flexible Gestaltung der Personalkosten beispielsweise in konjunkturellen Schwächephasen ist angesichts des beratungsintensiven



„Wir wollen stärker als der IT-Markt wachsen.“

*Sabrina Rückert,
Vertrieb, Bechtle direct Deutschland*

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 7 beziehungsweise 6 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 den Konzern 5 Prozent.



Zur Entwicklung
der wesentlichen
Kennzahlen siehe
Mehrjahresübersicht,
S. 222 ff.

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 inklusive der Sonderausschüttung für das Geschäftsjahr 2011 mit 1,00 € je Aktie bedeutet eine Quote von mehr als 33 Prozent. Dies ist Ausdruck für die Zuverlässigkeit einer an den Interessen der Aktionäre ausgerichteten Ausschüttungspolitik der BECHTLE AG und ist vor dem Hintergrund der exzellenten Vermögens- und Liquiditätslage des Unternehmens sowie der 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. Aus Kundensicht sind zudem die Finanzlage und damit die Solidität des IT-Partners zunehmend wichtig und damit ein wesentliches Entscheidungskriterium insbesondere bei der Vergabe von langfristigen Projekten. Dem Cashmanagement bei BECHTLE wird daher weiterhin eine besondere Bedeutung beigemessen. Die positive Entwicklung der wesentlichen Kennzahlen ist Beweis für das erfolgreiche Liquiditätsmanagement und soll auch zukünftig fortgeführt werden. Zusätzlich zur Liquidität von über 140 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 der liquiden Mittel abhängig von der Entwicklung des Zinsniveaus an den Finanzmärkten. Derzeit geht das Unternehmen für 2012 nicht von einer merklichen Veränderung der Anlagekonditionen aus. Die Finanzerträge sollten sich daher 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 der negative Finanzsaldo in diesem Fall zunehmen würde. 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 im Vergleich zum Stichtag 31. Dezember 2011 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 mit etwa 30 Prozent weitgehend konstant. Eine Ausnahme stellten im Berichtsjahr der Erwerb der Grundstücke und Bestandsimmobilien sowie die Erweiterungsbauten am Stammsitz Neckarsulm dar, wodurch die Investitionsquote deutlich auf rund 82 Prozent anstieg. Da die Bautätigkeiten für das neue Verwaltungsgebäude in Neckarsulm noch andauern und voraussichtlich erst Ende des Jahres beziehungsweise Anfang 2013 abgeschlossen werden, ist zumindest im laufenden Geschäftsjahr – auch ohne Berücksichtigung möglicher Akquisitionen – noch mit einer erhöhten Investitionsquote zu rechnen, wenngleich diese deutlich unter dem Niveau von 2011 liegen dürfte. Das neue Bürogebäude mit einer Fläche von 6.500 Quadratmetern wird Platz für weitere 300 bis 400 Mitarbeiter bieten. Aus heutiger Sicht werden die zur Realisierung der Wachstumsziele erforderlichen Investitionen ab 2013 wieder eine normalisierte Quote von rund 30 Prozent ausweisen.

Darüber hinaus sind im laufenden Jahr übliche Ersatzinvestitionen geplant, die jedoch mit rund 13 Mio. € auf dem Niveau der Abschreibungen liegen sollten. Nicht geplante Investitionen aufgrund von Akquisitionen sind grundsätzlich möglich.

Bereits seit etlichen Jahren unterstützt die BECHTLE AG einen verantwortungsvollen Umgang mit den eingesetzten Ressourcen. Um dieses Engagement zu unterstreichen und vor allem im Unternehmen stärker zu verankern, hat die BECHTLE AG im Berichtsjahr ein Umweltmanagementsystem nach ISO 14001 eingeführt. Das System soll in den kommenden Jahren auf weitere Konzerngesellschaften am Stammsitz Neckarsulm ausgedehnt werden. Damit wird es zukünftig möglich sein, Umwelteinflüsse systematischer zu erfassen und die Umweltsituation kontinuierlich zu verbessern.



Umweltmanagement-
system nach ISO 14001
eingeführt

GESAMTEINSCHÄTZUNG

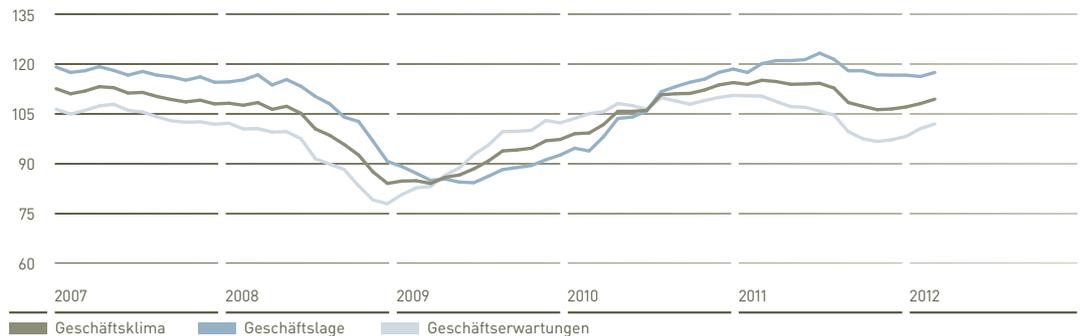
Die gesamtwirtschaftliche Lage steht zu Jahresbeginn 2012 noch unter dem Eindruck der Eurokrise, zeigt aber schon wieder leichte Erholungstendenzen. Der ifo-Indikator für das Wirtschaftsklima im Euroraum ist im ersten Quartal 2012 nach zweimaligem Rückgang leicht gestiegen, liegt aber weiterhin deutlich unter seinem langfristigen Durchschnitt. Die Beurteilung der aktuellen Lage hat sich weiter eingetrübt. Nur die Erwartungen für die nächsten sechs Monate hellten sich gegenüber dem vierten Quartal 2011 etwas auf. In Deutschland ist der ifo-Geschäftsklimaindex im Januar und Februar gestiegen und konnte somit den Auf-



www.ifo.de

wärtstrend aus den beiden Schlussmonaten 2011 fortsetzen. Vor allem die Geschäftserwartungen für die nächsten sechs Monate haben sich verbessert, sodass die deutsche Wirtschaft mit positiven Impulsen in das neue Jahr gestartet ist.

68. IFO-GESCHÄFTSKLIMAINDEX FÜR DIE GEWERBLICHE WIRTSCHAFT IN DEUTSCHLAND



Auch in der IT-Branche ist die Stimmung zu Jahresbeginn 2012 durchgewachsen. Der ifo-Index für IT-Dienstleister fiel im Januar leicht von 34 auf 33 Zähler, vor allem aufgrund einer schlechteren Beurteilung der aktuellen Lage. Deutlich gestiegen ist zu Jahresbeginn jedoch der Ausblick auf die nächsten sechs Monate. Von 19 Punkten im Dezember kletterte der Wert im Januar auf 25 Zähler.

Der Vorstand geht angesichts der soliden wirtschaftlichen Lage, der leicht verbesserten Stimmungsindikatoren sowie der Stärke des Konzerns aktuell davon aus, dass die Geschäftsentwicklung der BECHTLE AG 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. BECHTLE kann dabei aus einer Position der Stärke agieren.



„Bechtle setzt auf erfolgreiches Wachstum: organisch wie auch akquisitorisch.“

*Caterina Morgante,
Leitung European Translation
Team*

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 2012 neu anlaufenden Traineeprogramm im Segment Systemhaus & Managed Services will BECHTLE auch zukünftig in die Nachwuchsförderung investieren. Vorbehaltlich einer positiven Entwicklung der BECHTLE AG in den nächsten beiden Jahren wird der Konzern weiterhin die Beschäftigung erhöhen und verstärkt auf die Ausbildung junger Menschen setzen. In diesem Zusammenhang hat sich die BECHTLE AG zur Sicherung der Zukunft das Ziel gesetzt, 2012 den Anteil der Auszubildenden von aktuell rund 8 Prozent in Deutschland auf circa 12 Prozent auszubauen.

135

KONZERNABSCHLUSS

GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG

138

GESAMTERGEBNISRECHNUNG

139

BILANZ

140

EIGENKAPITALVERÄNDERUNGSRECHNUNG

142

KAPITALFLUSSRECHNUNG

143

ANHANG

144

222

WEITERE INFORMATIONEN



Bilanzfortschritt.

Dass 2011 für Bechtle ein gutes Jahr war, haben Sie schon den ersten Seiten entnommen. Wie die Bilanz im Detail aussieht, zeigen die Seiten 140, 141.

Tochterunternehmen.

Je detaillierter Sie es wissen möchten, desto länger werden Sie sich im Anhang aufhalten. Um dort zum Beispiel alle 124 Tochterunternehmen zu finden.

Grafik- und Tabellenverzeichnis.

Wer neben ausführlichen Texten klare Tabellen und anschauliche Grafiken schätzt, kommt in diesem Geschäftsbericht auf seine Kosten: Genau 79 Grafiken und Tabellen nennt das entsprechende Verzeichnis ab Seite 230.



Querverweis innerhalb des Geschäftsberichts



Querverweis auf andere Publikationen und weiterführende Literatur



Querverweis auf Informationen im Internet



Hinweis auf nichtfinanzielle Leistungsindikatoren

	135	KONZERNABSCHLUSS
GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG	138	
GESAMTERGEBNISRECHNUNG	139	
BILANZ	140	
EIGENKAPITALVERÄNDERUNGSRECHNUNG	142	
KAPITALFLUSSRECHNUNG	143	
ANHANG	144	
	144	I. Allgemeine Angaben
	144	II. Zusammenfassung der wesentlichen Bilanzierungs-, Bewertungs- und Konsolidierungsgrundsätze
	162	III. Weitere Erläuterungen zur Gewinn- und Verlustrechnung
	165	IV. Weitere Erläuterungen zur Bilanz
	185	V. Weitere Erläuterungen zur Kapitalflussrechnung
	187	VI. Weitere Angaben zu Finanzinstrumenten nach IFRS 7
	195	VII. Segmentinformationen
	198	VIII. Akquisitionen und Kaufpreisallokation
	204	IX. Angaben zu Vorstand und Aufsichtsrat
	206	X. Sonstige Angaben
	210	XI. Ereignisse nach Ende des Berichtsjahres
	212	Tochterunternehmen der Bechtle AG
	216	Entwicklung der immateriellen Vermögenswerte und des Sachanlagevermögens
	218	Aufsichtsratsmitglieder
	220	Bestätigungsvermerk
	221	Versicherung des Vorstands
	222	WEITERE INFORMATIONEN
	222	Mehrjahresübersicht Bechtle-Konzern
	226	Glossar
	230	Grafik- und Tabellenverzeichnis
	234	Abkürzungsverzeichnis
	235	Stichwortverzeichnis
	236	Impressum
		Finanzkalender, Organisationsstruktur der Bechtle-Gruppe

KONZERN-GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG

vom 1. Januar bis 31. Dezember 2011 (2010)

69. GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG

in Tsd. €

	Anhang	2011	2010
Umsatzerlöse	1	1.994.881	1.722.919
Umsatzkosten	2	1.695.402	1.486.440
Bruttoergebnis vom Umsatz		299.479	236.479
Vertriebskosten	2	123.105	99.015
Verwaltungskosten	2	104.037	86.001
Sonstige betriebliche Erträge	3	14.066	9.265
Betriebsergebnis		86.403	60.728
Finanzerträge	4	1.776	1.727
Finanzaufwendungen	4	1.890	671
Ergebnis vor Steuern		86.289	61.784
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	5	23.566	15.362
Ergebnis nach Steuern (den Aktionären der Bechtle AG zustehend)		62.723	46.422
Ergebnis je Aktie (unverwässert und verwässert) in €	6	2,99	2,21
Durchschnittliche Anzahl Aktien (unverwässert und verwässert) in Tsd. Stück		21.000	21.000



Erläuterungen hierzu
siehe Anhang,
insbesondere III.,
S. 162 ff.

KONZERN-GESAMTERGEBNISRECHNUNG

vom 1. Januar bis 31. Dezember 2011 (2010)

70. GESAMTERGEBNISRECHNUNG

in Tsd. €

	Anhang	2011	2010
Ergebnis nach Steuern		62.723	46.422
Sonstiges Ergebnis			
Versicherungsmathematische Gewinne und Verluste aus Pensionsrückstellungen		-317	-4.908
Ertragssteuereffekte		42	613
Nichtrealisierte Gewinne und Verluste aus Wertpapieren		266	-62
Ertragssteuereffekte		-19	25
Nichtrealisierte Gewinne und Verluste aus Finanzderivaten		-133	150
Ertragssteuereffekte		40	-45
Währungsumrechnungsdifferenzen von Nettoinvestitionen in ausländische Geschäftsbetriebe		-72	-5
Ertragssteuereffekte		14	0
Absicherungen von Nettoinvestitionen in ausländische Geschäftsbetriebe		-1.076	-7.520
Ertragssteuereffekte		314	2.189
Unterschied aus Währungsumrechnung		1.529	12.263
Summe Sonstiges Ergebnis	16	588	2.700
davon Ertragssteuereffekte		391	2.782
Gesamtergebnis (den Aktionären der Bechtle AG zustehend)		63.311	49.122



Erläuterungen hierzu
siehe Anhang,
insbesondere III.,
S. 162 ff.

KONZERN-BILANZ

zum 31. Dezember 2011 (31. Dezember 2010)

71. BILANZ – AKTIVA

in Tsd. €

	Anhang	31.12.2011	31.12.2010
Langfristige Vermögenswerte			
Geschäfts- und Firmenwerte	7	135.648	115.835
Sonstige immaterielle Vermögenswerte	8	22.348	17.698
Sachanlagevermögen	9	79.645	29.162
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	12	975	231
Forderungen aus Ertragssteuern		133	156
Latente Steuern	10	9.833	10.652
Sonstige Vermögenswerte	14	2.356	1.870
Geld- und Wertpapieranlagen	13	30.700	30.654
Langfristige Vermögenswerte, gesamt		281.638	206.258
Kurzfristige Vermögenswerte			
Vorräte	11	91.190	75.056
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	12	286.773	249.046
Forderungen aus Ertragssteuern		1.072	2.380
Sonstige Vermögenswerte	14	31.955	21.880
Geld- und Wertpapieranlagen	13	16.219	13.619
Liquide Mittel	15	94.569	85.477
Kurzfristige Vermögenswerte, gesamt		521.778	447.458
Aktiva, gesamt		803.416	653.716



Erläuterungen hierzu
siehe Anhang,
insbesondere IV.,
S. 165 ff.

PASSIVA		in Tsd. €	
	Anhang	31.12.2011	31.12.2010
Eigenkapital			
Gezeichnetes Kapital		21.000	21.000
Kapitalrücklagen		145.228	145.228
Gewinnrücklagen		252.816	205.255
Eigenkapital, gesamt	16	419.044	371.483
Langfristige Schulden			
Pensionsrückstellungen	17	14.786	13.227
Sonstige Rückstellungen	18	1.182	810
Finanzverbindlichkeiten	19	57.280	12.266
Latente Steuern	10	15.847	13.209
Sonstige Verbindlichkeiten	21	1.216	650
Abgrenzungsposten	22	8.359	6.565
Langfristige Schulden, gesamt		98.670	46.727
Kurzfristige Schulden			
Sonstige Rückstellungen	18	5.643	5.338
Finanzverbindlichkeiten	19	9.002	4.812
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	20	148.799	129.060
Verbindlichkeiten aus Ertragssteuern		8.735	6.337
Sonstige Verbindlichkeiten	21	72.237	64.624
Abgrenzungsposten	22	41.286	25.335
Kurzfristige Schulden, gesamt		285.702	235.506
Passiva, gesamt		803.416	653.716

KONZERN-EIGENKAPITALVERÄNDERUNGSRECHNUNG

vom 1. Januar bis 31. Dezember 2011 (2010)

72. EIGENKAPITALVERÄNDERUNGSRECHNUNG

in Tsd. €

	Gezeichnetes Kapital	Kapital- rücklagen	Gewinnrücklagen		Gesamt	Eigenkapital, gesamt (den Aktionären der Bechtle AG zustehend)
			Ange- sammelte Gewinne	Erfolgs- neutrale Eigenkapital- veränderung		
Eigenkapital zum 1. Januar 2010	21.000	145.228	173.335	-4.602	168.733	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	49.122
Eigenkapital zum 31. Dezember 2010	21.000	145.228	207.157	-1.902	205.255	371.483
Eigenkapital zum 1. Januar 2011	21.000	145.228	207.157	-1.902	205.255	371.483
Gewinnausschüttung für 2010			-15.750		-15.750	-15.750
Ergebnis nach Steuern			62.723		62.723	62.723
Sonstiges Ergebnis				588	588	588
Gesamtergebnis	0	0	62.723	588	63.311	63.311
Eigenkapital zum 31. Dezember 2011	21.000	145.228	254.130	-1.314	252.816	419.044



Erläuterungen
hierzu siehe
Anhang, ins-
besondere IV.,
Nr. 16,
S. 172 ff.

KONZERN-KAPITALFLUSSRECHNUNG

vom 1. Januar bis 31. Dezember 2011 (2010)

73. KAPITALFLUSSRECHNUNG

in Tsd. €

	Anhang	2011	2010
Betriebliche Tätigkeit			
Ergebnis vor Steuern		86.289	61.784
Bereinigung um zahlungsunwirksame Aufwendungen und Erträge			
Finanzergebnis		114	-1.056
Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen		18.361	15.399
Ergebnis aus dem Abgang von immateriellen Vermögenswerten und Sachanlagen		-39	-9
Sonstige zahlungsunwirksame Aufwendungen und Erträge		238	3.308
Veränderung des Nettovermögens			
Veränderung Vorräte		-14.341	-14.215
Veränderung Forderungen aus Lieferungen und Leistungen		-35.064	-53.302
Veränderung Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		16.995	40.002
Veränderung Abgrenzungsposten		4.384	451
Veränderung übriges Nettovermögen		-3.200	19.520
Gezahlte Ertragssteuern		-17.955	-12.768
Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit	23	55.782	59.114
Investitionstätigkeit			
Auszahlungen für Akquisitionen abzüglich übernommener liquider Mittel		-14.916	-5.898
Einzahlung aus dem Verkauf von konsolidierten Unternehmen		0	520
Auszahlungen für Investitionen in immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen		-28.904	-12.223
Einzahlungen aus dem Verkauf von immateriellen Vermögenswerten und Sachanlagen		197	238
Auszahlungen für den Erwerb von Geld- und Wertpapieranlagen		-15.461	-31.000
Einzahlungen aus dem Verkauf von Geld- und Wertpapieranlagen sowie aus Rückzahlungen von langfristigen Vermögenswerten		12.784	6.777
Zahlungsausgleich aus der Absicherung der Nettoinvestitionen		-1.076	-7.520
Erhaltene Zinszahlungen		2.094	1.481
Cashflow aus Investitionstätigkeit	24	-45.282	-47.625
Finanzierungstätigkeit			
Auszahlungen für die Tilgung von Finanzverbindlichkeiten		-7.182	-6.006
Einzahlungen aus der Aufnahme von Finanzverbindlichkeiten		22.551	12.046
Dividendenausschüttung		-15.750	-12.600
Geleistete Zinszahlungen		-1.865	-613
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	25	-2.246	-7.173
Wechselkursbedingte Veränderungen der liquiden Mittel		838	4.694
Veränderung der liquiden Mittel		9.092	9.010
Liquide Mittel zu Beginn der Periode		85.477	76.467
Liquide Mittel am Ende der Periode		94.569	85.477



Erläuterungen
hierzu siehe
Anhang, ins-
besondere V.,
S. 185f.

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 14 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 2011 wurde am 29. Februar 2012 durch den Vorstand zur Veröffentlichung freigegeben (IAS 10.17).



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

Die BECHTLE AG veröffentlichte eine Erklärung zum Corporate Governance Kodex gemäß § 161 des deutschen Aktiengesetzes. Der aktuelle Stand der Erklärung wurde auf der Unternehmenswebsite 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 2011 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.

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 (EU)	Inkrafttreten (EU) ¹
Im laufenden Geschäftsjahr erstmals anzuwendende Verlautbarungen			
Änderungen an den IFRS: „Verbesserungen der International Financial Reporting Standards“ (IASB 2010)	6. Mai 2010	18. Februar 2011	1. Juli 2010– 1. Januar 2011
Vorzeitige freiwillige Anwendung von Verlautbarungen			
Änderungen an IFRS 7 „Finanzinstrumente: Angaben“	7. Oktober 2010	22. November 2011	1. Juli 2011

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

Änderungen an den IFRS: „Verbesserungen der International Financial Reporting Standards“ (IASB 2010). Aus diesen Änderungen an den IFRS, die im Rahmen des jährlichen Aktualisierungsverfahrens als dritter veröffentlichter Sammelstandard – auch Omnibus-Standard genannt – erfolgten, haben für BECHTLE im vorliegenden Geschäftsbericht keine nennenswerten Auswirkungen beziehungsweise Änderungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage und deren Darstellung resultiert.

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 Anhangangaben vorgeschrieben, 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. Da bei BECHTLE keine derartigen finanziellen Vermögenswerte bestehen, hat die Anwendung dieser Änderungen zu keinen Auswirkungen geführt.

Die sonstigen neuen beziehungsweise geänderten Standards und Interpretationen mit verpflichtender Anwendung für das Geschäftsjahr 2011 hat BECHTLE bereits zum Konzernabschluss für das Geschäftsjahr 2010 vorzeitig angewendet.

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 beziehungsweise IFRIC. Im Falle eines anschließenden „Endorsements“ 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 1 „Darstellung des Abschlusses“	16. Juni 2011	offen	1. Juli 2012
Änderungen an IAS 12 „Ertragsteuern“	20. Dezember 2010	offen	1. Januar 2012
Änderungen an IAS 19 „Leistungen an Arbeitnehmer“	16. Juni 2011	offen	1. Januar 2013
Änderungen an IAS 32 „Finanzinstrumente: Darstellung“	16. Dezember 2011	offen	1. Januar 2014
Änderungen an IFRS 1 „Erstmalige Anwendung der International Financial Reporting Standards“	20. Dezember 2010	offen	1. Juli 2011
Änderungen an IFRS 7 „Finanzinstrumente: Angaben“	16. Dezember 2011	offen	1. Januar 2013
IFRS 9 „Financial Instruments“ und Folgeänderungen an IFRS 7 „Finanzinstrumente: Angaben“	12. November 2009 28. Oktober 2010 16. Dezember 2011	offen	1. Januar 2015
IFRS 10 „Consolidated Financial Statements“ und Folgeänderungen an IAS 27 „Separate Financial Statements“	12. Mai 2011	offen	1. Januar 2013 ²
IFRS 11 „Joint Arrangements“ und Folgeänderungen an IAS 28 „Investments in Associates and Joint Ventures“	12. Mai 2011	offen	1. Januar 2013 ²
IFRS 12 „Disclosure of Interests in Other Entities“	12. Mai 2011	offen	1. Januar 2013 ²
IFRS 13 „Fair Value Measurements“	12. Mai 2011	offen	1. Januar 2013
IFRIC 20: „Stripping Costs in the Production Phase of a Surface Mine“	19. Oktober 2011	offen	1. Januar 2013

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

²Vorzeitige Anwendung nur gemeinsam möglich.

Änderungen an IAS 1 „Darstellung des Abschlusses“: Die Änderungen an IAS 1 beziehen sich auf das direkt im Eigenkapital erfasste sonstige Ergebnis. Zukünftig muss bei diesen erfolgsneutral gebuchten Gewinnen und Verlusten unterschieden werden in Posten, die in den kommenden Perioden erfolgswirksam erfasst werden (sogenanntes Recycling), und in Posten, die nicht in die Gewinn- und Verlustrechnung einfließen werden. Bei der Anwendung dieses geänderten Standards wird sich die Gliederung der Gesamtergebnisrechnung von BECHTLE wie gefordert ändern und das sonstige Ergebnis entsprechend aufgeteilt werden. Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage hat diese Änderung aber nicht.

Änderungen an IAS 12 „Ertragsteuern“: Diese Änderungen enthalten eine teilweise Klarstellung zur Behandlung temporärer steuerlicher Differenzen im 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 IAS 19 „Leistungen an Arbeitnehmer“: Durch die Änderungen an IAS 19 müssen zukünftig die bei leistungsorientierten Pensionsplänen auftretenden versicherungsmathematischen Gewinne und Verluste sofort im Eigenkapital erfasst werden. Die alternative sogenannte Korridormethode zur Erfassung von versicherungsmathematischen Gewinnen und Verlusten fällt damit weg. Darüber hinaus muss zukünftig ein einheitlicher Zinssatz zur Diskontierung der leistungsorientierten Verpflichtung und der Berechnung der erwarteten Erträge aus Planvermögen verwendet werden. Dieser Zinssatz soll sich, wie bisher der Diskontierungszinssatz, an der Rendite von hochwertigen Unternehmensanleihen orientieren. BECHTLE erfasst bereits seit Jahren sämtliche versicherungsmathematische Gewinne und Verluste in der jeweiligen Periode im Eigenkapital (IAS 19.93A) und hat entsprechend noch nie die Korridormethode angewendet, sodass sich diesbezüglich keine Veränderungen ergeben. Jedoch verwendet BECHTLE bei der Bestimmung der erwarteten Erträge aus Planvermögen einen höheren Zinssatz (2011: 3,25%) als bei der Berechnung des Barwerts der leistungsorientierten Verpflichtung (2011: 2,5%). Aufgrund des zukünftig niedrigeren Zinssatzes zur Berechnung der erwarteten Erträge aus Planvermögen wird sich die Anwendung dieser Änderungen an IAS 19 tendenziell ergebnismindernd auswirken.



Siehe Bilanzierungs-
und Bewertungsgrundsätze,
Pensionsrückstellungen,
S. 156

Änderungen an IAS 32 „Finanzinstrumente: Darstellung“: Die Änderungen an IAS 32 betreffen die Voraussetzungen zur Saldierung von finanziellen Vermögenswerten und finanziellen Verbindlichkeiten. Die bestehenden Regelungen wurden um zusätzliche Anwendungsleitlinien ergänzt, jedoch im Grundsatz beibehalten. Es wird bekräftigt, dass ein unbedingter und rechtlich durchsetzbarer Aufrechnungsanspruch auch bei Insolvenz der Gegenpartei und unabhängig von Ereignissen in der Zukunft vorliegen muss. Aus der Anwendung dieser Änderungen sind 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 ergänzen IFRS 7 um Angabepflichten in Verbindung mit Aufrechnungsvereinbarungen von finanziellen Vermögenswerten und finanziellen Verbindlichkeiten (IAS 32). Die Anhangangaben sind sowohl bei Aufrechnung als auch bei getrenntem Ausweis der Vermögenswerte und Schulden verpflichtend. Die zusätzlich geforderten Angaben ermöglichen dem Abschlussadressaten, den positiven Effekt beziehungsweise bei nicht verrechneten Positionen den potenziellen Effekt der Aufrechnungsvereinbarung durch Überleitungsrechnung zu ermitteln. Die Anhangangaben von BECHTLE werden bei der erstmaligen Anwendung entsprechend ergänzt. Dies hat jedoch keine Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage.

IFRS 9 „Financial Instruments“ und Folgeänderungen an IFRS 7 „Finanzinstrumente: Angaben“: IFRS 9 enthält einen neuen Ansatz zu Kategorisierung, Bewertung und Ausbuchung von finanziellen Vermögenswerten und Verbindlichkeiten. Dies ist Teil des IASB-Projekts zum Ersatz von IAS 39. Im Dezember 2011 wurde vom IASB das Datum des Inkrafttretens auf 1. Januar 2015 verschoben (davor 1. Januar 2013). Erst nach Bekanntgabe der weiteren Projektergebnisse können die potenziellen Auswirkungen auf den BECHTLE-Konzern sinnvoll untersucht und quantifiziert werden. Die bei der erstmaligen Anwendung von IFRS 9 verpflichtenden Anhangangaben wurden als Änderungen an IFRS 7 hinzugefügt.

IFRS 10 „Consolidated Financial Statements“ und Folgeänderung IAS 27 „Separate Financial Statements“: IFRS 10 schafft eine einheitliche Definition der Beherrschung eines Unternehmens und führt so zu einem einheitlichen Verständnis einer Mutter-Tochter-Beziehung. Eine Beherrschung liegt vor, wenn Entscheidungsgewalt über das Investment und ein Anspruch auf variable Ausschüttungen, deren Höhe vom Investierenden beeinflusst werden kann, bestehen. Die Beherrschung kann entweder gesellschaftsrechtlich, vertraglich oder wirtschaftlich begründet sein. Darüber hinaus werden grundlegende Konsolidierungsfragen, wie die Verwendung von einheitlichen Bilanzierungsmethoden, die Behandlung von Anteilen nichtbeherrschender Gesellschafter oder die Erstkonsolidierung geregelt. Diesbezüglich liegen zu den bisherigen Regelungen in IAS 27 (2008) keine wesentlichen Änderungen vor. IFRS 10 ersetzt Teile von IAS 27 (2008) und SIC-12. IAS 27 wird im Zuge der Einführung von IFRS 10 dahin gehend angepasst, dass alle Vorschriften zu Konsolidierungskreis und Konzernabschluss gestrichen werden. IAS 27 enthält die unveränderten Vorschriften für die Einzelabschlüsse und wurde demzufolge in IAS 27 „Separate Financial Statements“ umbenannt. BECHTLE besitzt bei allen nennenswerten Beteiligungen 100 Prozent der Anteile und ist somit schon derzeit beherrschend, sodass sich durch die Anwendung dieser Änderungen bei BECHTLE keine Auswirkungen ergeben werden.

IFRS 11 „Joint Arrangements“ und Folgeänderungen an IAS 28 „Investments in Associates and Joint Ventures“: Dieser Standard ersetzt IAS 31 „Anteile an Gemeinschaftsunternehmen“ und SIC-13. Gemeinschaftsunternehmen sind künftig immer nach der Equity-Methode zu bilanzieren. Bei gemeinschaftlichen Tätigkeiten, die nicht in einer gesonderten Gesellschaft durchgeführt werden, sind die Vermögenswerte, Schulden, Erträge und Aufwendungen, die dem beteiligten Unternehmen zugeordnet werden, direkt im Konzernabschluss des jeweiligen Unternehmens zu erfassen.

Die Änderungen von IAS 28 wurden im Zuge der Einführung von IFRS 11 vorgenommen. Dadurch, dass die Equity-Methode zukünftig sowohl bei den assoziierten Unternehmen als auch ausdrücklich bei Gemeinschaftsunternehmen zur Anwendung kommt, wurde IAS 28 in „Investments in Associates and Joint Ventures“ umbenannt. An der Methodik der Bilanzierung von Beteiligungen mithilfe der Equity-Methode wurden keine nennenswerten Änderungen vorgenommen. Aufgrund der Vollkonsolidierung aller Tochterunternehmen sind bei BECHTLE aus der erstmaligen Anwendung dieser Änderungen keine Auswirkungen zu erwarten.

IFRS 12 „Disclosure of Interests in Other Entities“. IFRS 12 fasst die notwendigen Anhangangaben der in den Konzernabschluss einbezogenen Unternehmen, Gemeinschaftsunternehmen und assoziierten Unternehmen zusammen und ergänzt diese vor allem in Bezug auf Beteiligungen mit weniger als 100 Prozent Anteilsbesitz. Eine vorzeitige Bereitstellung der von IFRS 12 geforderten Anhangangaben ist unabhängig von der Anwendung der neuen IFRS 10 und 11 sowie der geänderten IAS 27 und 28 erlaubt. Da BECHTLE bei allen nennenswerten Beteiligungen 100 Prozent Anteilsbesitz hat, wird die erstmalige Anwendung von IFRS 12 keine nennenswerten Auswirkungen auf den Umfang der Anhangangaben haben.

IFRS 13 „Fair Value Measurements“. IFRS 13 legt fest, wie der Fair Value ermittelt wird, sofern dieser in einem anderen Standard als Bewertungsmethode gefordert wird. IFRS 13 schafft für die Ermittlung des Fair Value ein einheitliches Rahmenkonzept und vereinheitlicht die notwendigen Anhangangaben. Dieser neue Standard führt jedoch nicht zu einer Ausdehnung der Fair-Value-Bewertung. Die derzeitige Ermittlung der im Abschluss von BECHTLE mit dem Fair Value bewerteten Vermögenswerte und Schulden basiert auf Notierungen an öffentlichen Märkten oder davon abgeleiteten Inputdaten, sodass hier aufgrund der derzeit angewendeten Bewertungsmethoden bei Anwendung dieses neuen Standards keine nennenswerten Auswirkungen zu erwarten sind.

IFRIC 20: „Stripping Costs in the Production Phase of a Surface Mine“. IFRIC 20 beschäftigt sich ausschließlich mit den Kosten für Abraumbeseitigung, die während der Erschließung einer Mine in Tagebauweise anfallen. Die Interpretation stellt klar, wann Vermögenswerte für derartige Erschließungskosten zu bilden sind und wann diese direkt im Aufwand erfasst werden müssen. Des Weiteren legt IFRIC 20 die Folgebewertung dieser Vermögenswerte fest. Das Geschäftsmodell von BECHTLE hat keinerlei Berührungspunkte zu Tagebauminen, sodass die Anwendung dieser neuen Interpretation keine Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage von BECHTLE haben wird.

Konsolidierungsgrundsätze

Der Konzernabschluss basiert auf den nach konzerneinheitlichen Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden erstellten Abschlüssen der BECHTLE AG und der einbezogenen Tochterunternehmen. Die Abschlüsse der BECHTLE AG und ihrer Tochterunternehmen sind konzernweit zum gleichen Bilanzstichtag erstellt worden. Die Kapitalkonsolidierung erfolgt durch Verrechnung der Beteiligungsbuchwerte mit dem anteiligen neu bewerteten Eigenkapital der Tochterunternehmen zum Zeitpunkt des Erwerbs. Positive Unterschiedsbeträge werden entsprechend IFRS 3.32 als Geschäfts- und Firmenwert angesetzt. Negative Unterschiedsbeträge sind nach IFRS 3.34 ff. erfolgswirksam in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst. Die Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung berücksichtigt die Ergebnisse der erworbenen Gesellschaften ab dem Erwerbszeitpunkt, das heißt 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



Siehe Anlage A,
Tochterunternehmen,
S. 212 ff.

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

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

Unternehmen	Sitz	Erstkonsolidierungszeitpunkt	Erwerb/Gründung
Bechtle Grundstücksverwaltungsgesellschaft mbH	Neckarsulm	23.02.2011	Gründung
HCV Data Management GmbH	Walluf	17.05.2011	Erwerb
Solid Line Aktiengesellschaft	Walluf	17.05.2011	Erwerb
Solid Solutions AG	Zürich, Schweiz	17.05.2011	Erwerb
HanseVision GmbH	Hamburg	28.07.2011	Erwerb
Bechtle direct Kft.	Budapest, Ungarn	23.11.2011	Gründung
Bechtle Brussels NV	Neerpelt, Belgien	16.12.2011	Gründung
Bechtle Data Management B.V.	Maastricht, Niederlande	29.12.2011	Gründung



Siehe
VIII. Akquisitionen und
Kaufpreisallokation,
S. 198 ff.

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

Die im Geschäftsjahr 2011 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, den EUR als funktionale Währung bestimmt hat. Geschäftsvorfälle in fremder Währung werden mit dem Stichtagskurs zum Tag der Transaktion umgerechnet. Am Abschlussstag 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 Wechselkursschwankungen 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	
		2011	2010	2011	2010
Schweiz	CHF	1,22	1,25	1,23	1,38
Großbritannien	GBP	0,84	0,86	0,87	0,86
USA	USD	1,29	1,34	1,39	1,33

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 (IAS 11). Der Fertigstellungsgrad wird in Abhängigkeit des zugrunde liegenden Vertrags 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.



Siehe S. 153

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 ausgeben 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 der 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	15 – 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 Verlustvorräte gebildet.

Aktive latente Steuern für Bilanzierungs- und Bewertungsunterschiede sowie für steuerliche Verlustvorräte werden nur insoweit angesetzt, als mit hinreichender Wahrscheinlichkeit davon ausgegangen werden kann, dass diese Unterschiede in der Zukunft zur Realisierung des entsprechenden Vorteils führen. Der Wert der aktiven latenten Steuern, die in Vorperioden gebildet wurden, wird zum Bilanzstichtag dahin gehend überprüft, ob weiterhin mit hinreichender Wahrscheinlichkeit davon ausgegangen werden kann, dass ein zukünftiger Nutzen realisiert wird. 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, das heißt sich im Umlauf befindlicher Aktien der Gesellschaft verringert sich entsprechend der Anzahl eigener Anteile. Unverändert bleibt dabei die Anzahl begebener, das heißt emittierter Aktien. Bei der Wiederveräußerung eigener Aktien entstehende Gewinne oder Verluste werden entsprechend IAS 32.33 erfolgsneutral mit der Kapitalrücklage verrechnet.

Pensionsrückstellungen

Bilanzierung und Bewertung von Verpflichtungen für Pensionen erfolgen 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 (zum Beispiel 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)
- 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, das heißt 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. 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 gegebenenfalls 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. Sie beinhalten im Wesentlichen börsennotierte Unternehmensanleihen. 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 sind bei Eigenkapitalinstrumenten bis zur erfolgswirksamen Realisierung durch Verkauf erfolgsneutral im Eigenkapital abzugrenzen, bei Schuldinstrumenten hingegen ist eine dauerhafte, begründete Wertaufholung erfolgswirksam zu erfassen.

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 Zeitwertes 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 Zeitwertes, 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 Zeitwertes 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 Zeitwertes 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
Wettbewerbsverbote	(Fortgeführte) Anschaffungskosten
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 beziehungsweise 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 Buchwertes 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, 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 zum Beispiel 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 Vermögenswertes oder bestimmter Vermögenswerte abhängig ist und ob die Vereinbarung ein Recht auf die Nutzung des Vermögenswertes einräumt.

III. WEITERE ERLÄUTERUNGEN ZUR GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG

1 Umsatzerlöse

In den Umsatzerlösen in Höhe von 1.994.881 TSD. € (Vorjahr: 1.722.919 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 überwiegend aus IT-Handelsumsätzen und zu einem Anteil von ca. 20 bis 25 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 innerhalb der genannten Größenordnung tendenziell einen leichten Anstieg gegenüber dem Vorjahr, der im Zusammenhang mit den erfolgten Akquisitionen im Bereich Software und Anwendungslösungen steht.



Siehe
VII. Segment-
informationen,
S. 195 ff.

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

2 Aufwandsgliederung

in Tsd. €

	Umsatzkosten		Vertriebskosten		Verwaltungskosten	
	2011	2010	2011	2010	2011	2010
Materialaufwand	1.521.920	1.338.651	0	0	0	0
Personalaufwand	128.641	109.517	92.805	73.339	73.203	58.564
Abschreibungen	8.796	6.717	4.593	4.143	4.972	4.539
Sonstige betriebliche Aufwendungen	36.045	31.555	25.707	21.533	25.862	22.898
Gesamtaufwendungen	1.695.402	1.486.440	123.105	99.015	104.037	86.001

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen enthalten im Wesentlichen Fahrzeugkosten in Höhe von 19.772 TSD. € (Vorjahr: 16.250 TSD. €), Aufwendungen für Büro- und Gebäudemieten in Höhe von 19.158 TSD. € (Vorjahr: 18.672 TSD. €), Kommunikationskosten in Höhe von 5.561 TSD. € (Vorjahr: 4.643 TSD. €), Marketing in Höhe von 4.403 TSD. € (Vorjahr: 3.791 TSD. €), Rechts- und Beratungskosten in Höhe von 2.581 TSD. € (Vorjahr: 3.110 TSD. €) und sonstige im Rahmen der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit anfallende Kosten.

3 Sonstige betriebliche Erträge

	in Tsd. €	
	2011	2010
Marketingzuschüsse und sonstige Vergütungen von Lieferanten	8.049	5.719
Erträge aus Wechselkursschwankungen	4.543	2.300
Erträge aus dem Betrieb einer Photovoltaikanlage	228	196
Mieterträge	146	121
Erträge aus dem Abgang von Vermögenswerten des Sachanlagevermögens und immateriellen Vermögenswerten	110	135
Übrige	990	794
Sonstige betriebliche Erträge	14.066	9.265

Unter Verrechnung der in den Umsatz-, Vertriebs- und Verwaltungskosten erfassten Aufwendungen aus Wechselkursschwankungen ergibt sich im Berichtsjahr netto ein Ertrag von 1.513 Tsd. € (Vorjahr: 314 Tsd. €).

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

4 Finanzerträge und Finanzaufwendungen

Die Finanzerträge in Höhe von 1.776 Tsd. € (Vorjahr: 1.727 Tsd. €) enthalten in voller Höhe Zinserträge (Vorjahr: 1.606 Tsd. €). Im Vorjahr waren weiterhin Kursgewinne aus dem Verkauf von als zur Veräußerung verfügbar (available for sale) klassifizierten Wertpapieren in Höhe 121 Tsd. € enthalten. Die Finanzaufwendungen in Höhe von 1.890 Tsd. € (Vorjahr: 671 Tsd. €) beinhalten Zinsaufwendungen in Höhe von 1.861 Tsd. € (Vorjahr: 594 Tsd. €) sowie Wertberichtigungen in Höhe von 29 Tsd. € (Vorjahr: 72 Tsd. €) und Kursverluste in Höhe von 0 Tsd. € (Vorjahr: 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. €	
	2011	2010
Gezahlte bzw. geschuldete Steuern		
Deutschland	15.962	11.242
Übrige Länder	5.851	4.700
Latente Steuern		
aus zeitlichen Bewertungsunterschieden	146	-726
aus Verlustvorträgen	1.607	146
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	23.566	15.362

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 27 Prozent) auf den Gewinn vor Ertragssteuern ergibt, stellt sich für das Berichtsjahr wie folgt dar:

	in Tsd. €	
	2011	2010
Ergebnis vor Steuern	86.289	61.784
Erwarteter Steueraufwand	22.625	16.391
Steuerfreie Erträge	-6	-12
Steuersatzänderung auf latente Steuern	98	-173
Steueraufwand frühere Jahre	52	101
Steuerertrag frühere Jahre	-180	-415
Nicht abzugsfähige Aufwendungen	846	690
Nutzung bislang nicht erfasster Verlustvorträge	-514	-2.625
Nicht angesetzte latente Steuern auf Verlustvorträge des laufenden Jahres	632	597
Abwertung bislang angesetzter latenter Steuern auf Verlustvorträge	65	474
Sonstige	-52	334
Tatsächlicher Steueraufwand	23.566	15.362

6 Ergebnis je Aktie

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

	2011	2010
Ergebnis nach Steuern (Tsd. €)	62.723	46.422
Durchschnittliche Anzahl ausstehender Aktien (Stück)	21.000.000	21.000.000
Ergebnis je Aktie (€)	2,99	2,21

Das Ergebnis je Aktie ist gemäß IAS 33 aus dem Ergebnis nach Steuern (den Aktionären der BECHTLE AG zustehend) 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 01.01.2011	85.620	30.215	115.835
Akquisitionen des Berichtsjahres	18.663	0	18.663
Solid Line AG inkl. HCV Datamanagement GmbH, Walluf	6.966		6.966
Solid Solution AG, Zürich	5.786		5.786
HanseVision, Hamburg	5.911		5.911
Akquisitionen der Vorjahre: bedingte, nachträgliche Kaufpreiserhöhung	300	0	300
Netzwerk Beratung Informationssysteme Duisburg GmbH, Duisburg	300		300
Währungsumrechnungsdifferenzen	424	426	850
Stand 31.12.2011	105.007	30.641	135.648



Siehe
VIII. Akquisitionen
und Kaufpreisallokation,
S. 198 ff. für Informationen
zu neu entstandenen
Geschäfts- und
Firmenwerten

Die jährliche Werthaltigkeitsprüfung der Geschäfts- und Firmenwerte zum 30. September 2011 gemäß IAS 36 ergab wie die vorangegangenen Prüfungen 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 beiden Cash-Generating Units Diskontierungszinssätze (nach Steuern) von rund 7,9 Prozent (Vorjahr: 8,5 Prozent) zugrunde gelegt. Dies entspricht der geforderten Kapitalrendite beziehungsweise den Kapitalkosten des BECHTLE-Konzerns. Der Rückgang im Vergleich zum Vorjahr ist auf die höhere Fremdkapitalquote und das gesunkene Zinsniveau zurückzuführen. Die verwendeten Cashflow-Prognosen basieren auf den vom Management genehmigten individuellen Umsatz- und Kostenplanungen der nächsten zwei Jahre, die so auch in die variablen Vergütungssysteme für die Führungskräfte einfließen und in Übereinstimmung mit den externen Informationsquellen und Vergangenheitserfahrungen stehen. Die Cashflows für 2014 wurden auf Basis der Istdaten und der Plandaten entsprechend abgeleitet. Für die in der weiteren Zukunft liegenden Jahre wurden die Wachstumsraten 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.



Zum Planungs-
prozess und zu
den Erwartungen
siehe Unternehmens-
steuerung,
S. 55 ff. und
Prognosebericht,
S. 128 ff.

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

8 Sonstige immaterielle Vermögenswerte

	in Tsd. €	
	31.12.2011	31.12.2010
Marken	3.523	3.421
Kundenstämme	9.296	8.761
Erworbene Software	3.337	2.500
Selbst erstellte Software	82	141
Kundenserviceverträge	4.759	2.170
Wettbewerbsverbote	1.351	705
Sonstige immaterielle Vermögenswerte	22.348	17.698

Die einzige bilanzierte Marke ARP Datacon 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 zugrunde. 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 Datacon vorliegen würde. Die Veränderung des Buchwertes im Vergleich zum Vorjahr ist auf Währungsumrechnungsdifferenzen zurückzuführen.

	in Tsd. €
	2011
Kundenstämme	
Buchwert (31.12.2011)	9.296
Verbleibende Restnutzungsdauer (gewichteter Durchschnitt)	2,4 Jahre
Kumulierte planmäßige Abschreibungen	14.176
Kumulierte Wertminderungen nach IAS 36	0
Währungsumrechnungsdifferenzen der kumulierten Abschreibungen	199
Planmäßige Abschreibung 2011	4.076



Siehe
Anlagen B und C
zum Anhang,
S. 216 f.

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

9 Sachanlagevermögen

	in Tsd. €	
	31.12.2011	31.12.2010
Grundstücke und Bauten	51.500	10.802
Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	26.383	18.294
Anzahlungen und Anlagen im Bau	1.762	66
Sachanlagevermögen	79.645	29.162

Die Grundstücke und Bauten zum 31. Dezember 2011 umfassen die im Berichtsjahr unter vorzeitiger Auflösung des bestehenden Leasingverhältnisses betreffend die zentralen Logistik- und Verwaltungsgebäude in Neckarsulm erworbenen Immobilien. Dabei erwarb BECHTLE als bisheriger Leasingnehmer von der Fabiana Grundstücksverwaltungsgesellschaft mbH, München, als bisherigem Leasinggeber zum 1. August 2011 die entsprechenden Grundstücke und Bauten im Wert von 31.668 TSD. € unter gleichzeitiger Übernahme von Schulden (Finanzverbindlichkeiten) in gleicher Höhe. Zusätzlich waren Anschaffungsnebenkosten in Höhe von 1.704 TSD. € zu aktivieren. BECHTLE verbindet mit dem Erwerb der für ihre Zentralfunktionen genutzten Grundstücke und Gebäude in Neckarsulm einen Zuwachs an Flexibilität im Hinblick auf die weitere wachstumsgeprägte Entwicklung sowie zukünftig niedrigere laufende Aufwendungen für die Nutzung und Verwaltung der bestehenden Immobilien.

Im Zusammenhang mit bereits begonnenen baulichen Erweiterungen der Konzernzentrale in Neckarsulm bestehen zum Bilanzstichtag vertragliche Verpflichtungen für den Erwerb von Sachanlagen in Höhe von 6.725 TSD. €.

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

Im Sachanlagevermögen zum 31. Dezember 2011 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. €	
	31.12.2011	31.12.2010
Verlustvorträge	5.017	7.138
Pensionsrückstellungen	2.628	2.274
Sonstige Rückstellungen	1.369	636
Sachanlagen	599	343
Übrige	220	261
Aktive latente Steuern	9.833	10.652

	in Tsd. €	
	31.12.2011	31.12.2010
Geschäfts- und Firmenwerte	9.318	7.808
Immaterielle Vermögenswerte	4.563	3.511
Vorräte	528	654
Sachanlagen	265	357
Forderungen	492	355
Sonstige Rückstellungen	262	271
Beteiligungen	151	138
Übrige	268	115
Passive latente Steuern	15.847	13.209

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 682 TSD. € (Vorjahr: 1.661 TSD. €) für Körperschaftsteuer, 6.085 TSD. € (Vorjahr: 3.375 TSD. €) für Gewerbesteuer und 5.208 TSD. € (Vorjahr: 6.031 TSD. €) für Verluste von ausländischen Gesellschaften. Von den nicht genutzten ausländischen Verlustvorträgen verfallen 121 TSD. € (Vorjahr: 1.986 TSD. €) innerhalb eines Zeitraums von zwei Jahren.

Zum 31. Dezember 2011 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 9.186 TSD. € (Vorjahr: 7.611 TSD. €).

Von den in der Bilanz erfassten latenten Steuern wurden insgesamt 1.704 Tsd. € eigenkapitalmindernd (Vorjahr: 593 Tsd. € eigenkapitalerhöhend) erfasst, ohne die Gewinn- und Verlustrechnung zu beeinflussen.

11 Vorräte

	in Tsd. €	
	31.12.2011	31.12.2010
Handelswaren	92.341	76.375
Angearbeitete Dienstleistungen	1.738	1.329
Anzahlungen auf Vorräte	257	145
Wertberichtigungen	-3.146	-2.793
Vorräte	91.190	75.056

Der Buchwert der wertberichtigten Vorräte belief sich zum 31. Dezember 2011 auf 1.429 Tsd. € (Vorjahr: 1.570 Tsd. €). Im Geschäftsjahr wurden Wertberichtigungen in Höhe von 353 Tsd. € aufwandswirksam (Vorjahr: 847 Tsd. €) erfasst.

Der Bilanzansatz der angearbeiteten Dienstleistungen entspricht den angefallenen Auftragskosten.

Die im Zusammenhang mit dem Verbrauch von Vorräten erfassten Aufwendungen sind im Materialaufwand enthalten.

12 Forderungen aus Lieferungen und Leistungen

	in Tsd. €			
	31.12.2011		31.12.2010	
	kurzfristig	langfristig	kurzfristig	langfristig
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, brutto	290.503	975	252.113	231
Wertberichtigungen	-3.730	0	-3.067	0
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	286.773	975	249.046	231

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
31.12.2011										
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	286.773	1.396	-1.287	-2.443	229.112	51.847	5.827	1.631	539	151
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

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. €	
	2011	2010
Stand der Wertberichtigungen am 1. Januar	3.067	2.331
Kursdifferenzen/Konsolidierung	97	236
Verbrauch	345	359
Auflösungen	408	311
Zuführungen (Aufwendungen für Wertberichtigungen)	1.319	1.170
Stand der Wertberichtigungen am 31. Dezember	3.730	3.067

Der Gesamtbetrag der Zuführung von 1.319 Tsd. € (Vorjahr: 1.170 Tsd. €) setzt sich zusammen aus Zuführungen aufgrund von Einzelwertberichtigungen in Höhe von 952 Tsd. € (Vorjahr: 535 Tsd. €) und pauschalierten Einzelwertberichtigungen in Höhe von 367 Tsd. € (Vorjahr: 635 Tsd. €).

Aufwendungen aus der sofortigen Ausbuchung von Forderungen aus Lieferungen und Leistungen bestehen in Höhe von 225 Tsd. € (Vorjahr: 353 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. €			
	31.12.2011		31.12.2010	
	kurzfristig	langfristig	kurzfristig	langfristig
Geldanlagen	5.222	15.000	12.935	15.000
Wertpapieranlagen	10.997	15.700	684	15.654
Geld- und Wertpapieranlagen	16.219	30.700	13.619	30.654

Der Buchwert der Geldanlagen enthält Zinsabgrenzungen in Höhe von 222 Tsd. € (Vorjahr: 235 Tsd. €).

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

	in Tsd. €	
	31.12.2011	31.12.2010
Anschaffungskosten	26.596	16.135
Buchwert	26.697	16.338
Unrealisierte Kursgewinne	325	59
Unrealisierte Kursverluste	-100	-72
Zinsabgrenzung inkl. zinsäquivalenter Kursverluste ¹	-124	216

¹ Bei Anleihenkauf über pari

Die unrealisierten Kursgewinne sind erfolgsneutral im sonstigen Ergebnis erfasst. Die unrealisierten Kursverluste betreffen aufwandswirksam erfasste wesentliche Wertminderungen (IAS 39.67 ff.) aufgrund eines eingetretenen beziehungsweise wahrscheinlichen Kreditereignisses beim Emittenten. Die Zinsabgrenzung enthält neben der periodengerechten Zinsabgrenzung die seit Kauf erfolgswirksam erfassten Kursverluste, die beim Anleihenkauf über pari in der Renditeerwartung enthalten sind.

Für die Angaben nach IFRS 7 werden die Finanzinstrumente in Höhe von 20.222 TSD. € (Vorjahr: 27.935 TSD. €) der Klasse „Geldanlagen“ und in Höhe von 26.697 TSD. € (Vorjahr: 16.338 TSD. €) der Klasse „Wertpapieranlagen“ zugeordnet.

14 Sonstige Vermögenswerte

	in Tsd. €			
	31.12.2011		31.12.2010	
	kurzfristig	langfristig	kurzfristig	langfristig
Rückvergütung und sonstige Forderungen gegen Lieferanten	15.729	0	12.733	0
Mietkautionen	114	958	87	819
Ausgereichtes Darlehen an eine Vermietungsgesellschaft	39	637	38	676
Versicherungserstattungen	214	0	118	0
Forderungen an Personal	88	92	181	89
Zinsswap	0	0	103	0
Übrige	455	0	634	0
Summe der Finanzinstrumente	16.639	1.687	13.894	1.584
Rechnungsabgrenzungsposten für Kundenwartungsverträge	8.725	662	3.143	264
Rechnungsabgrenzungsposten	3.438	7	1.609	22
Ansprüche aus Sozialkassen	1.271	0	1.559	0
Vorauszahlungen	1.065	0	1.065	0
Umsatzsteuerforderung	774	0	534	0
Forderungen aus sonstigen Steuern	43	0	76	0
Summe der anderen Vermögenswerte	15.316	669	7.986	286
Sonstige Vermögenswerte	31.955	2.356	21.880	1.870

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:

in Tsd. €

	Buchwert	Weder überfällig noch wertberichtigt	Überfällig und nicht wertberichtigt				
			weniger als 30 Tage	zwischen 31 und 90 Tagen	zwischen 91 und 180 Tagen	zwischen 181 und 360 Tagen	über 360 Tage
31.12.2011							
Finanzinstrumente	16.639	16.275	291	47	14	9	3
31.12.2010							
Finanzinstrumente	13.894	13.666	90	120	9	7	2

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 18.326 TSD. € der Klasse „Sonstige finanzielle Vermögenswerte“ (Vorjahr: 15.375 TSD. €) und in Höhe von 0 TSD. € der Klasse „Finanzderivate“ (Vorjahr: 103 TSD. €) zugeordnet.

15 Liquide Mittel

Die liquiden Mittel in Höhe von 94.569 TSD. € (Vorjahr: 85.477 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



Siehe
Konzern-Eigenkapital-
veränderungsrechnung,
S. 142

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 2011 ist unverändert gegenüber dem 31. Dezember 2010 in 21.000.000 voll eingezahlte, ausgegebene Stammaktien, mit einem rechnerischen Nennwert von 1,00 €, eingeteilt. Jede Aktie gewährt eine Stimme.

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 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 2011 unverändert gegenüber dem 31. Dezember 2010 auf 145.228 TSD. €.

Gewinnrücklagen

Angesammelte Gewinne. Auf der Hauptversammlung vom 7. Juni 2011 wurde beschlossen, für das Geschäftsjahr 2010 eine Dividende in Höhe von 0,75 € (Vorjahr: 0,60 €) je dividendenberechtigter Stückaktie auszuschütten (Dividendensumme 15.750 TSD. €). Die Zahlung der Dividende erfolgte am 8. Juni 2011. Im Vorjahr waren mit Zahlungstag 17. Juni 2010 12.600 TSD. € Dividendensumme ausgeschüttet worden.

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 2011 in Höhe von 21.000 TSD. € zur Ausschüttung der regulären Dividende in Höhe von 0,85 € je dividendenberechtigter Stückaktie und einer einmaligen Sonderdividende von 0,15 € je dividendenberechtigter Stückaktie zu verwenden.

Neben der ausgezahlten Dividendensumme veränderten sich die Gewinnrücklagen im Berichtsjahr noch um das aus dem Ergebnis nach Steuern (62.723 TSD. €) und dem sonstigen Ergebnis (588 TSD. €) bestehende Gesamtergebnis in Höhe von 63.311 TSD. €. Entsprechend beliefen sich die Gewinnrücklagen zum 31. Dezember 2011 auf 252.816 TSD. € (Vorjahr: 205.255 TSD. €). Im Vorjahr war neben der Dividendenausschüttung eine Veränderung aus dem Gesamtergebnis in Höhe von 49.122 TSD. € erfolgt.

Kumuliertes erfolgsneutrales Ergebnis. Das erfolgsneutral direkt im Eigenkapital zu erfassende sonstige Ergebnis setzt sich hinsichtlich seines kumulierten Stands zum Bilanzstichtag und seiner Veränderung im Berichtsjahr wie folgt zusammen:

	in Tsd. €			
	31.12.2011	31.12.2010	01.01.– 31.12.2011	01.01.– 31.12.2010
Versicherungsmathematische Gewinne und Verluste der Personalvorsorge	-14.388	-14.071	-317	-4.908
Ertragssteuereffekte	2.570	2.528	42	613
Nichtrealisierte Gewinne aus Wertpapieren	325	59	266	-62
Ertragssteuereffekte	-24	-5	-19	25
Nichtrealisierte Verluste/Gewinne aus Finanzderivaten	-372	-239	-133	150
Ertragssteuereffekte	109	69	40	-45
Währungsumrechnungsdifferenzen von Nettoinvestitionen in ausländische Geschäftsbetriebe	-72	0	-72	-5
Ertragssteuereffekte	14	0	14	0
Absicherungen von Nettoinvestitionen in ausländische Geschäftsbetriebe	-9.261	-8.185	-1.076	-7.520
Ertragssteuereffekte	2.697	2.383	314	2.189
Währungsumrechnungsdifferenzen	17.088	15.559	1.529	12.263
Kumuliertes erfolgsneutrales Ergebnis	-1.314	-1.902	588	2.700

Entsprechend belief sich das sonstige Ergebnis innerhalb des Gesamtergebnisses im Berichtsjahr auf 588 TSD. € (Vorjahr: 2.700 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 eigene Aktien, sodass die Gesellschaft zum 31. Dezember 2011 unverändert gegenüber dem 31. Dezember 2010 keinen Bestand an eigenen Aktien hielt.

Die Anzahl ausstehender Aktien betrug zum 31. Dezember 2011, wie zum 31. Dezember 2010, 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: 21.000.000 Stück).

Nicht beherrschende Anteile

Im Berichtsjahr erfolgte keine Veränderung der – in der Vergangenheit Minderheitenanteile genannten – nicht beherrschenden Anteile, sodass zum 31. Dezember 2011 unverändert gegenüber dem 31. Dezember 2010 keine nicht beherrschenden Anteile existierten.

Kapitalmanagement

Im Rahmen des Kapitalmanagements (IAS 1.134 f.) legt BECHTLE den Fokus auf eine solide Kapitalstruktur mit hoher Eigenkapitalquote bei gleichzeitig hoher Kapitalrentabilität und auf eine komfortable Liquiditätsausstattung sowie in diesem Zusammenhang auf cashfloworientierte Kennzahlen wie Working Capital.

Mit 419.044 TSD. € belief sich das Eigenkapital von BECHTLE zum 31. Dezember 2011 auf einen hohen und gegenüber Vorjahr (371.483 TSD. €) weiter verbesserten Wert, was sich auch in der guten Eigenkapitalquote von 52,2 Prozent (Vorjahr: 56,8 Prozent) ausdrückt. Die Aufnahme zusätzlichen Fremdkapitals im Berichtsjahr führte zu einer höheren Fremdkapitalquote und diente so auch einer optimierten Kapitalstruktur (Financial Leverage) des Konzerns. Dadurch und vor allem aufgrund des deutlich erhöhten Nachsteuerergebnisses im Berichtsjahr stiegen die Eigenkapitalrendite auf 17,3 Prozent (Vorjahr: 14,2 Prozent) und die Gesamtkapitalrendite auf 9,8 Prozent (Vorjahr: 8,7 Prozent).

Zielsetzung des Kapitalmanagements von BECHTLE ist weiterhin unverändert die Beibehaltung der starken Eigenkapitalbasis, um das Vertrauen der Investoren, der Kreditgeber und des Markts zu erhalten und um zukünftiges internes und externes Wachstum zu ermöglichen.

Zur Aufrechterhaltung oder Anpassung der Kapitalstruktur kann der Konzern auch Anpassungen der Dividendenzahlungen an die Anteilseigner vornehmen oder neue Anteile ausgeben beziehungsweise eigene Anteile zurückkaufen und gegebenenfalls auch einziehen.

Die solide Kapitalstruktur des Konzerns ist auch die Grundlage für finanzielle Flexibilität und weitgehende Unabhängigkeit gegenüber Fremdkapitalgebern, was für BECHTLE eine hohe Bedeutung hat. Ziel ist so auch eine komfortable Liquiditätsausstattung zur Sicherstellung der jederzeit uneingeschränkten Zahlungsfähigkeit. Zum 31. Dezember 2011 verfügte BECHTLE über einen Bestand an liquiden Mitteln sowie Geld- und Wertpapieranlagen in Höhe von 141.488 TSD. € (Vorjahr: 129.750 TSD. €). Hinsichtlich der Struktur dieses Bestands steht die kurzfristige Verfügbarkeit über dem Ziel der Ertragsmaximierung, um beispielsweise im Falle möglicher Akquisitionen oder großer Projektvorfinanzierungen jederzeit liquide zu sein und die entsprechenden Chancen nutzen zu können. Die Steuerung und Überwachung der Liquiditätssituation erfolgen durch das Treasury als integrierten Bestandteil des Konzernrechnungswesens.

Vor diesem Hintergrund haben auch cashfloworientierte Kennzahlen wie Working Capital, Forderungslaufzeiten und andere Kapitalbindungsdauern eine entsprechend hohe Bedeutung. BECHTLE hat diese Werte stets im Blick, um im operativen Leistungserstellungsprozess möglichst wenig Kapital und Liquidität zu binden. Das starke Umsatzwachstum im Berichtsjahr führte auch zu einem höheren Working Capital, das zum 31. Dezember 2011 189.881 TSD. € (Vorjahr: 166.780 TSD. €) betrug. BECHTLE definiert das Working Capital als Saldo aus bestimmten Bilanzposten (Vorräte, Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie Rechnungsabgrenzungsposten für Kundenwartungsverträge) auf der Aktivseite und bestimmten Bilanzposten (Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie Abgrenzungsposten) auf der Passivseite.

Zum 31. Dezember 2011 beziehungsweise 31. Dezember 2010 wurden keine grundsätzlichen 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 12.840 TSD. € (Vorjahr: 11.499 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. Damit ist seitdem 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. Darin sind zum 31. Dezember 2011 erstmalig auch die Zahlen der Pensionskasse in den Niederlanden enthalten, die die dort ansässigen Gesellschaften der BECHTLE HOLDING SCHWEIZ AG abdeckt und davor keine wesentlichen Beträge umfasste. Die nicht in der Schweiz und den Niederlanden ansässigen Tochtergesellschaften der BECHTLE HOLDING SCHWEIZ AG sind beitragsorientiert über externe staatliche Vorsorgeeinrichtungen ihres jeweiligen Landes abgedeckt.

Per 31. Dezember 2010 hatte sich aus der Gegenüberstellung von Planvermögen (45.156 TSD. €) und leistungsorientierter Verpflichtung (57.786 TSD. €) eine Unterdeckung und zu bilanzierende Nettoverpflichtung in Höhe von 12.630 TSD. € ergeben, die entsprechend als Pensionsrückstellung ausgewiesen wurde. Diese bilanzierte Nettoverpflichtung war in Höhe von 14.158 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 Gewinne in Höhe von 40 TSD. € an. Unter Berücksichtigung der Wechselkursänderungen in Höhe von -416 TSD. € ergaben sich so zum 31. Dezember 2011 in den Gewinnrücklagen ausgewiesene versicherungsmathematische Verluste in Höhe von 14.534 TSD. € abzüglich 2.613 TSD. € aktive latente Steuern. In diesen versicherungsmathematischen Verlusten ist erstmalig zum 31. Dezember 2011 auch die niederländische Pensionskasse mit einem Betrag von 640 TSD. € enthalten.

Im Hinblick auf die gestiegene und weiter steigende Lebenserwartung war es im Berichtsjahr erforderlich geworden, den Rentenumwandlungssatz entsprechend den neuesten Statistiken zur Sterblichkeit beziehungsweise Langlebigkeit (BVG 2010) anzupassen. Diese Reduzierung des Umwandlungssatzes für das Überobligatorium von heute 6,6 Prozent auf 6,0 Prozent in 2015 führte als Plankürzung zu einer entsprechenden Reduzierung der leistungsorientierten Verpflichtung und einem erfolgswirksam nachzuverrechnenden Dienstzeitaufwand in Höhe von -1.404 TSD. €.

Im Berichtsjahr überstiegen die geleisteten Arbeitgeberbeiträge die erfolgswirksam zu erfassenden Nettopensionsaufwendungen um einen Betrag in Höhe von 1.403 TSD. €, der schließlich entsprechend als Minderung des Personalaufwands (betrieblicher Aufwand) erfasst wurde.

Nach Berücksichtigung der im Berichtsjahr beim Erwerb der Solid Solutions AG, Zürich, Schweiz, übernommenen Nettoverpflichtung in Höhe von 2.620 TSD. € und übrigen Wechselkursänderungen in Höhe von 27 TSD. € belief sich die zum 31. Dezember 2011 insgesamt zu bilanzierende Nettoverpflichtung und damit die Pensionsrückstellung auf 14.196 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 2010 betrug die bilanzierte Pensionsrückstellung 597 TSD. €. Die versicherungsmathematischen Gewinne beliefen sich auf 87 TSD. € (passive latente Steuern: 25 TSD. €).

Zum 31. Dezember 2011 reduzierte sich die Pensionsrückstellung um 7 TSD. € auf 590 TSD. €. Diese Verringerung war in Höhe von 59 TSD. € erfolgsneutral als versicherungsmathematischer Gewinn (latente Steuern: 17 TSD. €) und in Höhe von 52 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 2011 die in der Konzern-Bilanz ausgewiesenen 14.786 Tsd. €.

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

	in Tsd. €	
	2011	2010
Barwert der leistungsorientierten Verpflichtung 01.01.	58.383	43.471
Laufender Dienstzeitaufwand (für im Berichtszeitraum erdiente Versorgungsansprüche)	3.367	2.697
Zinsaufwand (für bereits erworbene Versorgungsansprüche)	1.590	1.378
Arbeitnehmerbeiträge	2.290	1.879
Versicherungsmathematische Gewinne/Verluste	-1.145	2.246
Plankürzung	-1.404	0
Unternehmenszusammenschlüsse	8.241	0
Gezahlte Versorgungsleistungen	-3.689	-1.855
Wechselkursänderung	1.833	8.567
Barwert der leistungsorientierten Verpflichtung 31.12.	69.466	58.383

Der beizulegende Zeitwert des Planvermögens wird wie folgt übergeleitet:

	in Tsd. €	
	2011	2010
Beizulegender Zeitwert des Planvermögens 01.01.	45.156	34.840
Erwartete Erträge aus Planvermögen	1.643	1.540
Arbeitnehmerbeiträge	2.290	1.879
Arbeitgeberbeiträge	3.261	2.618
Versicherungsmathematische Gewinne/Verluste	-1.046	-655
Unternehmenszusammenschlüsse	5.621	0
Gezahlte Versorgungsleistungen	-3.689	-1.855
Wechselkursänderung	1.444	6.789
Beizulegender Zeitwert des Planvermögens 31.12.	54.680	45.156

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

	in Tsd. €					
	31.12.2011	31.12.2010	31.12.2009	31.12.2008	31.12.2007	31.12.2006
Barwert der leistungsorientierten Verpflichtung	69.466	58.383	43.471	39.692	38.460	39.363
Beizulegender Zeitwert des Planvermögens	54.680	45.156	34.840	30.833	32.685	33.979
Nettoverpflichtung	14.786	13.227	8.631	8.859	5.775	5.384
Bilanzierte Pensionsrückstellungen	14.786	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. €	
	2011	2010
Laufender Dienstzeitaufwand (für im Berichtszeitraum erdiente Versorgungsansprüche)	3.367	2.697
Zinsaufwand (für bereits erworbene Versorgungsansprüche)	1.590	1.378
Erwartete Erträge aus Planvermögen	-1.643	-1.540
Nachzuverrechnender Dienstzeitaufwand	-1.404	0
Nettopensionsaufwand für Leistungszusagen	1.910	2.535

Den leistungsorientierten Pensionsplänen und ihrer Versicherungsmathematischen Bewertung liegen zum 31. Dezember 2011 die folgenden Parameter zugrunde:

	Bechtle Holding Schweiz AG (Teilkonzern)	Bechtle Onsite Services GmbH
Diskontierungszinssatz	2,25 % (Niederlande: 4,40 %)	5,30 %
Inflationsrate	1,50 % (Niederlande: 2,00 %)	n/a
Langfristig erwartete Wertsteigerung des Planvermögens	3,00 % (Niederlande: 4,40 %)	n/a
Gehaltssteigerung (inkl. Inflationsrate)	2,00 % (Niederlande: 3,0–5,2 %)	0,00 %
Rentensteigerung	0,00 %	0,00 %
Austrittswahrscheinlichkeit, Sterblichkeit, Invalidität	BVG 2010 (Schweiz)	Heubeck Richttafeln 2005 G; alters- und dienstzeitabhängige Austrittswahrscheinlichkeit
Verheiratungswahrscheinlichkeit	80 % Mann, 30 % Frau; Alters- differenz Ehemann zu Ehefrau beträgt 3 Jahre (Schweiz)	Heubeck Richttafeln 2005 G
Frühestes Rentenalter	Männer und Frauen zu 100 % im Alter von 64 Jahren (Schweiz)	Männer und Frauen zu 100 % im Alter von 62 Jahren
Zuschlag für Langlebigkeit	keiner	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:

	31.12.2011
Schuldপাপiere	35,2 %
Eigenkapitalপাপiere	22,8 %
Immobilien	28,7 %
Andere Vermögenswerte	11,9 %
Liquidität	2,4 %

Die tatsächlichen Erträge aus Planvermögen beliefen sich im Berichtsjahr auf –417 TSD. € (Vorjahr: 885 TSD. €).

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

	in Tsd. €				
	2011	2010	2009	2008	2007
Erfahrungsbedingte Anpassung der leistungsorientierten Verpflichtung (Gewinn)	-366	107	-196	4.075	-344
Erfahrungsbedingte Anpassung des Planvermögens (Gewinn)	-2.060	-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 2012:

	in Tsd. €
	2012
Barwert der leistungsorientierten Verpflichtung 01.01.	69.466
Laufender Dienstzeitaufwand (für im Berichtszeitraum erdiente Versorgungsansprüche)	3.788
Zinsaufwand (für bereits erworbene Versorgungsansprüche)	1.582
Arbeitnehmerbeiträge	2.556
Gezahlte Versorgungsleistungen	-3.045
Barwert der leistungsorientierten Verpflichtung 31.12.	74.347

	in Tsd. €
	2012
Beizulegender Zeitwert des Planvermögens 01.01.	54.680
Erwartete Erträge aus Planvermögen	1.647
Arbeitnehmerbeiträge	2.556
Arbeitgeberbeiträge	3.657
Gezahlte Versorgungsleistungen	-3.043
Beizulegender Zeitwert des Planvermögens 31.12.	59.497

	in Tsd. €
	31.12.2012
Barwert der leistungsorientierten Verpflichtung	74.347
Beizulegender Zeitwert des Planvermögens	59.497
Nettoverpflichtung	14.850
Bilanzierte Pensionsrückstellung	14.850

	in Tsd. €
	2012
Laufender Dienstzeitaufwand (für im Berichtszeitraum erdiente Versorgungsansprüche)	3.788
Zinsaufwand (für bereits erworbene Versorgungsansprüche)	1.582
Erwartete Erträge aus Planvermögen	-1.647
Netto-Pensionsaufwand für Leistungszusagen	3.723

18 Sonstige Rückstellungen

in Tsd. €

	31.12.2010	Währungs- umrechnung und Konsoli- dierung	Verbrauch	Auflösung	Zuführung	31.12.2011
Garantien und ähnliche Verpflichtungen	3.187	1	2.132	77	2.150	3.129
Personalkosten	1.554	1	112	112	827	2.158
Rechts- und Beratungskosten	437	-2	175	151	81	190
Investor Relations	180	0	180	0	180	180
Übrige	790	27	461	0	812	1.168
	6.148	27	3.060	340	4.050	6.825
Sonstige langfristige Rückstellungen	810	2	16	68	454	1.182
Sonstige kurzfristige Rückstellungen	5.338	25	3.044	272	3.596	5.643

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. €

	31.12.2011		31.12.2010	
	kurzfristig	langfristig	kurzfristig	langfristig
- Landesbank Baden-Württemberg, Darlehen für Erwerb Grundstücke und Bauten betreffend die zentralen Logistik- und Verwaltungsgebäude in Neckarsulm	1.217	29.784	-	-
- Kreissparkasse Heilbronn, Darlehen für diverse Akquisitionen 2010 und 2011	2.500	12.947	1.071	6.161
- Landesbank Baden-Württemberg Stuttgart, Darlehen für bauliche Erweiterungen 2011	750	8.875	-	-
- Sparkasse Schwäbisch Hall-Crailsheim, Darlehen für diverse Akquisitionen 2008	857	2.571	857	3.429
- Dresdner Bank, Übernahme bestehender Darlehen aufgrund Akquisition (KfW-Kredite und IBH-Kredit)	264	1.542	-	-
- IKB Deutsche Industriebank, Darlehen zur Finanzierung der neuen Verwaltungsgebäude der Bechtle AG	417	937	417	1.354
- Lieferantendarlehen	2.654	624	1.974	1.322
- Sonstige langfristige Darlehen	0	0	1	0
Darlehen mit anfänglicher Laufzeit größer ein Jahr	8.659	57.280	4.320	12.266
Übrige Finanzverbindlichkeiten	343	0	492	0
Summe der Finanzverbindlichkeiten	9.002	57.280	4.812	12.266



Siehe

(9) Sachanlagevermögen

S. 167

Im Zusammenhang mit der vorzeitigen Auflösung des bestehenden Leasingverhältnisses betreffend die zentralen Logistik- und Verwaltungsgebäude in Neckarsulm übernahm BECHTLE von der Fabiana Grundstücksverwaltungsgesellschaft mbH, München, zum 1. August 2011 neben den entsprechenden Grundstücken und Gebäuden auch die entsprechenden Finanzverbindlichkeiten.

Bei diesen übernommenen Schulden handelt es sich um vier **Darlehen gegenüber der Landesbank Baden-Württemberg** in Höhe von anfangs 31.668 TSD. € mit Laufzeiten bis 28. Februar 2022 und unterschiedlichen Konditionen. Zum Abschlussstichtag wurden planmäßig bereits 667 TSD. € getilgt. Zwei der Darlehen (24.799 TSD. €) haben bis 28. Februar 2014 einen Zinssatz von 6,2 Prozent p.a. und danach bis zum Laufzeitende einen Zinssatz von 5,08 Prozent p.a. Dabei fallen bis 31. Dezember 2013 für eines dieser Darlehen vierteljährliche Annuitäten in Höhe von 481 TSD. € und für das andere Darlehen vierteljährliche Zinszahlungen an. Ab 31. März 2014 werden diese Darlehen zusammengefasst und mit einer Annuität in Höhe von 596 TSD. € bedient. Die Schlussrate am 28. Februar 2022 beträgt 10.308 TSD. €. Der Zinssatz der zwei anderen Darlehen (6.202 TSD. €) beträgt 5,89 Prozent p.a. und ist bis 30. September 2018 fixiert. Eines dieser Darlehen (4.092 TSD. €) ist endfällig mit vierteljährlicher Zinszahlung, das andere Darlehen (2.110 TSD. €) wird mit einer vierteljährlichen Annuität von 70 TSD. € bedient. Als Sicherheit besteht insgesamt eine entsprechende Grundschuld auf das Finanzierungsobjekt.

Zur Akquisitionsfinanzierung wurde ein Darlehen in Höhe von 10.000 TSD. € aufgenommen, zum Bilanzstichtag besteht eine Restschuld in Höhe von 9.286 TSD. €. Dieses **Darlehen gegenüber der Kreissparkasse Heilbronn** hat eine Laufzeit bis 30. Juni 2018. Es ist festverzinslich in Höhe von 3,7 Prozent p.a. und wird mit vierteljährlichen Zahlungen in Höhe von 357 TSD. € zu jedem Quartalsende getilgt. Sicherheiten bestehen lediglich in Form einer entsprechenden Negativerklärung.

Ein weiteres **Darlehen gegenüber der Kreissparkasse Heilbronn** in Höhe von 6.161 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 getilgt. Sicherheiten bestehen in einer Negativerklärung beziehungsweise 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 2011 –91 TSD. € (Vorjahr: 103 TSD. €) und wurde nach Berücksichtigung latenter Steuern in Höhe von 27 TSD. € (Vorjahr: –30 TSD. €) erfolgsneutral direkt im Eigenkapital (Gewinnrücklagen) erfasst.

Im Zuge der baulichen Erweiterung am Stammsitz in Neckarsulm wurden **Darlehen gegenüber der Landesbank Baden-Württemberg** in Höhe von 10.000 TSD. € aufgenommen, welche zum 31. Dezember 2011 mit einer Restschuld in Höhe von 9.625 TSD. € valutieren. Die Tilgung ist dabei für 4.750 TSD. € mit Laufzeit bis 30. Juni 2021 und einem Festzins von 4,25 Prozent p.a. in vierteljährlichen Raten zu 125 TSD. € sowie für 4.875 TSD. € mit Laufzeit bis 30. Juni 2031 und einem Festzins von 4,65 Prozent p.a. (bis 30. Juni 2021) in vierteljährlichen Raten zu 63 TSD. € vereinbart.

Ein **Darlehen gegenüber der Sparkasse Schwäbisch Hall-Crailsheim** in Höhe von 3.428 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 4.000 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 2011 betrug -281 TSD. € (Vorjahr: -343 TSD. €) und wurde nach Berücksichtigung latenter Steuern in Höhe von 82 TSD. € (Vorjahr: 99 TSD. €) erfolgsneutral direkt im Eigenkapital (Gewinnrücklagen) erfasst.

Mit Akquisition der SolidLine 2011 wurden **drei bestehende KfW- und ein IBH-Förderdarlehen** in Höhe von insgesamt 1.938 TSD. € übernommen, welche über die **Dresdner Bank** vermittelt wurden. Die Restschuld zum Bilanzstichtag beträgt 1.806 TSD. €. Alle diese Darlehen haben vierteljährliche Zinszahlungstermine. Die KfW-Darlehen weisen eine Laufzeit bis 31. März 2016, das der IBH bis 30. September 2015 auf. Zwei der KfW-Darlehen werden halbjährlich zum 31. März und zum 30. September mit einer Zahlung in Höhe von 101 TSD. € getilgt, das dritte wird ab 31. März 2013 halbjährlich jeweils in Höhe von 108 TSD. € getilgt. Die KfW-Darlehen weisen unterschiedliche Zinssätze von 3,70, 4,23 und 8,35 Prozent p. a. auf. Das IBH-Darlehen wird mit 3,55 Prozent p. a. verzinst und jeweils zum 31. März und 30. September mit einer Rate in Höhe von 31 TSD. € getilgt.

Das **Darlehen gegenüber der IKB Deutsche Industriebank AG** in Höhe von 1.354 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 3.278 TSD. € valutieren in Schweizer Franken (3.988 TSD. CHF) und sind unverzinslich mit Rückzahlungsterminen 1. Februar 2012 (624 TSD. €), 1. September 2012 (1.362 TSD. €), 1. Oktober 2012 (668 TSD. €) und 1. Februar 2013 (624 TSD. €).

Die übrigen Finanzverbindlichkeiten enthalten sonstige Kontokorrentschulden in Höhe von 343 TSD. € (Vorjahr: 195 TSD. € Kontokorrentschulden und 297 TSD. € Lieferantendarlehen mit Laufzeit kleiner 1 Jahr).

Die Gesellschaft verfügt über globale **Kreditlinien** in Höhe von 38.414 TSD. €, welche sowohl für Bar- als auch Avalkredite genutzt werden können. Zum Bilanzstichtag waren hiervon 0 TSD. € durch Barkredite und 7.580 TSD. € durch Avalkredite beansprucht. Darüber hinaus verfügt die Gesellschaft über reine Avalkreditlinien in Höhe von 7.630 TSD. €, welche zum Bilanzstichtag in Höhe von 66 TSD. € beansprucht waren. Insgesamt ergeben sich freie Kreditlinien in Höhe von 38.398 TSD. € (Vorjahr: 36.252 TSD. €).

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. €

	31.12.2011		31.12.2010	
	kurzfristig	langfristig	kurzfristig	langfristig
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	148.799	0	129.060	0

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

in Tsd. €

	31.12.2011		31.12.2010	
	kurzfristig	langfristig	kurzfristig	langfristig
Verbindlichkeiten gegenüber Personal	36.726	0	27.913	0
Verbindlichkeiten gegenüber Kunden	5.058	0	4.004	0
Verbindlichkeiten aus Akquisitionen	1.742	1.116	0	450
Kundenbonus	758	0	852	0
Jahresabschlusskosten	587	0	643	0
Miete und Mietnebenkosten	482	0	368	0
Nichtrealisierte Verluste aus Finanzderivaten	372	0	343	0
Reisekosten und Spesen	286	0	221	0
Telefon/Internet	264	0	245	0
Frachten	266	0	185	0
Versicherungen	259	0	200	0
Kautionen	100	100	35	200
Werbung	62	0	106	0
Verbindlichkeiten aus Währungssicherung	39	0	218	0
Verbindlichkeiten gegenüber Factoringgesellschaft	0	0	4.709	0
Übrige	1.642	0	1.459	0
Summe der Finanzinstrumente	48.643	1.216	41.501	650
Umsatzsteuer	16.079	0	17.247	0
Sozialabgaben	3.544	0	2.528	0
Lohn- und Kirchensteuer	3.314	0	2.949	0
Verbindlichkeiten aus sonstigen Steuern	657	0	399	0
Summe der anderen Verbindlichkeiten	23.594	0	23.123	0
Sonstige Verbindlichkeiten	72.237	1.216	64.624	650

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 49.448 TSD. € (Vorjahr: 41.590 TSD. €) der Klasse „Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten“ und 411 TSD. € (Vorjahr: 561 TSD. €) der Klasse „Finanzderivate“ zugeordnet.

22 Abgrenzungsposten

	in Tsd. €			
	31.12.2011		31.12.2010	
	kurzfristig	langfristig	kurzfristig	langfristig
Erhaltene Anzahlungen	10.132	0	10.417	0
Rechnungsabgrenzungsposten	31.154	8.359	14.918	6.565
Abgrenzungsposten	41.286	8.359	25.335	6.565

Die Rechnungsabgrenzungsposten beinhalten im Wesentlichen Abgrenzungen für Wartungsverträge und Garantieverlängerungen.

V. WEITERE ERLÄUTERUNGEN ZUR KAPITALFLUSSRECHNUNG

Die Kapitalflussrechnung weist für das Berichtsjahr 2011 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 ursprünglichen 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 55.782 TSD. € (Vorjahr: 59.114 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 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 45.282 TSD. € (Vorjahr: 47.625 TSD. €) beinhalten in 2011 im Wesentlichen Auszahlungen für Investitionen in immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen, Geld- und Wertpapieranlagen, Akquisitionen von Unternehmen sowie aus dem Zahlungsausgleich aus der Absicherung der Nettoinvestitionen. Vermindert werden diese Auszahlungen durch Einzahlungen aus dem Verkauf von Geld- und Wertpapieranlagen, Sachanlagen und anderen Vermögenswerten sowie erhaltene Zinszahlungen.

Die Auszahlungen für Akquisitionen umfassen sowohl Kaufpreiszahlungen für im Berichtsjahr erworbene Unternehmen beziehungsweise Teilgeschäftsbetriebe in Höhe von 22.457 TSD. € (Vorjahr: 11.272 TSD. €) als auch Nachzahlungen für bedingte Kaufpreiserhöhungen in Vorjahren erworbener Unternehmen beziehungsweise Teilgeschäftsbetriebe in Höhe von 750 TSD. € (Vorjahr: 0 TSD. €). Im Rahmen dieser Akquisitionen wurden langfristige Vermögenswerte in Höhe von 32.485 TSD. € (Vorjahr: 12.016 TSD. €), kurzfristige Vermögenswerte in Höhe von 17.766 TSD. € (Vorjahr: 17.974 TSD. €) – davon 8.291 TSD. € liquide Mittel (Vorjahr: 5.374 TSD. €) – sowie langfristige Schulden in Höhe von 7.243 TSD. € (Vorjahr: 2.119 TSD. €) und kurzfristige Schulden in Höhe von 17.422 TSD. € (Vorjahr: 16.149 TSD. €) übernommen.



Siehe
VIII. Akquisitionen
und Kaufpreis-
allokation,
S. 198 ff.

In den Auszahlungen für Investitionen in immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen wirkten sich die vorzeitige Auflösung des Leasingverhältnisses betreffend die zentralen Logistik- und Verwaltungsgebäude in Neckarsulm sowie der entsprechende Erwerb der Immobilien samt Übernahme der Schulden nur in Höhe der Anschaffungsnebenkosten (1.704 TSD. €) aus.



Siehe
(9) Sachanlagevermögen,
S. 167

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 die schweizerischen Konzerngesellschaften. Im Berichtsjahr belief sich dieser Betrag auf –1.076 TSD. € (Vorjahr: –7.520 TSD. €).



Siehe
VI. Weitere Angaben
zu Finanzinstrumenten
nach IFRS 7,
Währungsrisiko,
S. 190 f.

25 Cashflow aus Finanzierungstätigkeit

Die für Finanzierungstätigkeiten eingesetzten Nettozahlungsmittel in Höhe von 2.246 TSD. € (Vorjahr: 7.173 TSD. €) ergeben sich aus der Aufnahme und Tilgung von Finanzverbindlichkeiten, der Dividendenaus-schüttung sowie geleisteten Zinszahlungen.

Bei langfristigen Finanzverbindlichkeiten 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. €						
31.12.2011 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	KuF	287.748	287.748			287.748
Wertpapiere	ZVvFV	26.697		26.697		26.697
Geldanlagen	KuF	20.222	20.222			20.244
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	KuF	18.326	18.326			18.348
Finanzderivate						
Derivate mit Hedge-Beziehung	n. a.	0		0		0
Liquide Mittel	KuF	94.569	94.569			94.569
Passiva						
Darlehen	FVzfA	66.282	66.282			70.573
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	FVzfA	148.799	148.799			148.799
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	FVzfA	49.448	49.448			49.448
Finanzderivate						
Derivate mit Hedge-Beziehung	n. a.	372		372		372
Derivate ohne Hedge-Beziehung	FVezbZ	39			39	39
Davon aggregiert nach Bewertungskategorie gemäß IAS 39:						
	KuF	420.865	420.865	0	0	420.909
	ZVvFV	26.697	0	26.697	0	26.697
	FVzfA	264.529	264.529	0	0	268.820
	FVezbZ	39	0	0	39	39

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	KuF	249.277	249.277			249.277
Wertpapiere	ZVvFV	16.338		16.338		16.338
Geldanlagen	KuF	27.935	27.935			27.935
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	KuF	15.375	15.375			15.398
Finanzderivate						
Derivate mit Hedge-Beziehung	n. a.	103		103		103
Liquide Mittel	KuF	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:						
	KuF	378.064	378.064	0	0	378.087
	ZVvFV	16.338	0	16.338	0	16.338
	FVzfA	187.728	187.728	0	0	187.776
	FVeZbZ	218	0	0	218	218

Verwendete Abkürzungen für die Bewertungskategorien des IAS 39:

KuF = Kredite und Forderungen

ZVvFV = Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte

FVzfA = Finanzielle Verbindlichkeiten zu fortgeführten Anschaffungskosten

FVeZbZ = Finanzielle Verbindlichkeiten erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert

Die beizulegenden Zeitwerte von langfristigen Ausleihungen, Verbindlichkeiten und erhaltenen Darlehen werden als Barwerte der verbundenen Zahlungen unter Berücksichtigung der laufzeitkongruenten und risikogewichteten Zinssätze ermittelt. Aufgrund der überwiegend kurzfristigen Laufzeiten weichen die Buchwerte der Forderungen und Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie der sonstigen finanziellen Vermögenswerte und Verbindlichkeiten nur unwesentlich von den beizulegenden Zeitwerten ab. 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.

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.

in Tsd. €

	31.12.2011				31.12.2010			
	Stufe 1	Stufe 2	Stufe 3	Summe	Stufe 1	Stufe 2	Stufe 3	Summe
Finanzielle Vermögenswerte								
Wertpapieranlagen	26.662	35		26.697	16.274	64		16.338
Finanzderivate				0		103		103
Finanzielle Verbindlichkeiten								
Finanzderivate		411		411		561		561

Während der Berichtsperiode zum 31. Dezember 2011 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):

in Tsd. €

	aus der Folgebewertung				Nettoergebnis	
	aus Zinsen	Währungs- umrechnung	Wert- berichtigung	aus Abgang	2011	2010
Ausgereichte Kredite und Forderungen	850	1.590	-912	-225	1.303	97
Finanzielle Verbindlichkeiten zu fortgeführten Anschaffungskosten	-1.858	-38			-1.896	-335
Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte	872		-29		843	644
Zu Handelszwecken gehalten (nur Derivate)		-39		-212	-251	-965
Summe	-136	1.513	-941	-437	-1	-559

Der Gesamtzinsertrag für finanzielle Vermögenswerte entspricht den oben dargestellten Werten. Der Gesamtzinsaufwand für finanzielle Verbindlichkeiten ohne Berücksichtigung der Zinsswaps beträgt 1.679 TSD. € (Vorjahr: 328 TSD. €).

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 konzerninternen Liefer- und Leistungsverkehr und in geringem Umfang mit externen Lieferanten und Kunden in EUR, CHF, GBP, PLN, CZK, USD und HUF.

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

Währungspaar		2011		2010	
		Kauf	Verkauf	Kauf	Verkauf
EUR/CHF	in Tsd. CHF	–	–	5.000	5.000
EUR/GBP	in Tsd. GBP	195	–	474	511
EUR/USD	in Tsd. USD	41.815	38.959	9.133	9.032
EUR/HUF	in Tsd. HUF	–	4.767	–	–
CHF/EUR	in Tsd. EUR	2.105	240	5.360	1.160
CHF/USD	in Tsd. USD	440	492	–	290

Zum Bilanzstichtag bestand aus obigen Devisengeschäften, die als Fair Value Hedge bewertet wurden, die Verpflichtung zum Verkauf von netto 6.596 TSD. USD (Vorjahr: 1.718 TSD. USD) und Einkauf von netto 59 TSD. GBP (Vorjahr: 176 TSD. GBP). Aus Devisentermingeschäften, die 2010 abgeschlossen wurden und die als Fair Value Hedge bewertet wurden, bestehen weiterhin Verpflichtungen zum Einkauf von netto 132 TSD. GBP. Die Bewertung zum Zeitwert ergibt bei diesen Devisenderivaten einen Verlust von netto 70 TSD. €, welcher mit einem korrespondierenden Gewinn der Grundgeschäfte saldiert wurde. Weiterhin besteht bei Schweizer Konzerngesellschaften die Verpflichtung zum Kauf von netto 680 TSD. € und Verkauf von netto 282 TSD. USD 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.

in Tsd. €

Auswirkungen einer Abwertung (bzw. Aufwertung) des Euro um 10 % gegenüber	2011		2010	
CHF	+247	(-247)	+542	(-542)
USD	+162	(-162)	14	(-14)
GBP	-21	(+21)	12	(-12)
PLN	+1	(-1)	0	(-0)
HUF	-1	(+1)	-	-
CZK	0	(-0)	1	(-1)

Ferner können Schwankungen des EUR/CHF-Wechselkurses das Konzernergebnis wesentlich beeinflussen, da ein bedeutender Anteil des Geschäfts in der Schweiz generiert wird. Zur wirtschaftlichen Absicherung der von den Tochtergesellschaften in der Schweiz im Jahr 2011 voraussichtlich erzielten Erträge gegen EUR/CHF-Wechselkursrisiken wurden zu Beginn des Berichtsjahres 9 Mio. CHF (Vorjahr: 6 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 an Wert zulegte, resultierten aus diesem Devisentermingeschäft eine Erfolgsauswirkung in Höhe von -209 Tsd. € (Vorjahr -747 Tsd. €) vor Steuern und im Gegenzug aus der Umrechnung der Schweizer Ergebnisse entsprechend positive Effekte.

In gleicher Weise wurden im Berichtsjahr auch die in Großbritannien im Jahr 2011 voraussichtlich erzielten Erträge gegen EUR/GBP-Wechselkursrisiken gesichert. Hierzu wurden 650 Tsd. GBP (Vorjahr 320 Tsd. GBP) auf Termin verkauft. Aus diesem Devisentermingeschäft resultierte, wie im Vorjahr, 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 weitgehenden 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, welches den Großteil dieser Währungsrisiken absicherte. Aus dem zu Berichtsjahresbeginn getätigten Verkauf von 60 Mio. CHF auf Termin Berichtsjahresende resultierte ein erfolgsneutral im sonstigen Ergebnis erfasster Betrag in Höhe von -1.071 Tsd. € (+313 Tsd. € Ertragssteuereffekt). Im Gegenzug ergab sich im Konzerneigenkapital ein deutlich positiver Effekt aus dem Anstieg der Währungsumrechnungsdifferenzen um 1.529 Tsd. € (Vorjahr: 12.263 Tsd. €), die größtenteils auf der EUR/CHF-Konversion beruhen. Im Vorjahr hatte aus dem im Januar 2010 getätigten Verkauf von 60 Mio. CHF auf Termin Jahresende 2010 ein erfolgsneutral im sonstigen Ergebnis erfasster Betrag in Höhe von -7.495 Tsd. € (+2.182 Tsd. € Ertragssteuereffekt) resultiert.

In gleicher Weise wurde im Berichtsjahr 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 -5 Tsd. € (+1 Tsd. € Ertragssteuereffekt). Im Vorjahr betrug der im sonstigen Ergebnis erfasste Betrag aus dem Sicherungsgeschäft des Nettovermögens in Großbritannien -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, PLN, CZK, HUF) durchgeführt. Ein hypothetischer Rückgang beziehungsweise Anstieg dieser Zinssätze ab Berichtsjahresanfang um 100 Basispunkte beziehungsweise 1 Prozent p. a. (bei konstanten Wechselkursen) hätte zu einer Verringerung beziehungsweise Erhöhung der Zinserträge um 1.415 TSD. € geführt (Vorjahr: 1.298 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 Zeitwertes in Höhe von -274 TSD. € beziehungsweise +264 TSD. € geführt (Vorjahr: -373 TSD. € beziehungsweise +357 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.


 Weitere Angaben
 zum Liquiditäts-
 management
 siehe Risikobericht,
 Finanzen,
 S. 122 f.

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 Bilanzstichtag gültigen Euribor-3M von 1,36 Prozent würden sich aus den Zinsswaps zukünftige Zinszahlungen im Zeitraum von 2012 bis 2017 von insgesamt 506 TSD. € ergeben (Vorjahr: 512 TSD. € bei Euribor-3M von 0,88 Prozent im Zeitraum von 2011 bis 2017). 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 Marktwertes der Zinsswaps in Höhe von 372 TSD. € (Vorjahr 343 TSD. €) ausgewiesen. Die verbleibenden sonstigen finanziellen Verbindlichkeiten enthalten derivative Finanzinstrumente aus der Währungssicherung in Höhe von 39 TSD. €, die 2012 fällig sind. Die Zahlungsströme der sonstigen finanziellen Verbindlichkeiten übersteigen deren Buchwert aufgrund der Abzinsung der Verbindlichkeiten aus Akquisitionen.

Das Liquiditätsrisiko wird wöchentlich mithilfe einer 2-Wochen-Liquiditätsvorschau gesteuert und überwacht.

in Tsd. €

	Finanzverbindlichkeiten		Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten
	Darlehen und Zinsswaps	Sonstige kurzfristige Finanzverbindlichkeiten		
Buchwert 31.12.2011	65.939	343	148.799	49.487
Cashflow 2012				
Zinsen	3.068			1
Tilgung	8.658	343	148.799	48.279
Cashflow 2013				
Zinsen	2.804			1
Tilgung	6.814			1.250
Cashflow 2014				
Zinsen	2.317			
Tilgung	6.397			
Cashflow 2015				
Zinsen	2.000			
Tilgung	6.202			
Cashflow 2016				
Zinsen	1.748			
Tilgung	5.049			
Cashflow 2017				
Zinsen	1.550			
Tilgung	4.656			
Cashflow 2018				
Zinsen	1.370			
Tilgung	3.227			
Cashflow 2019				
Zinsen	1.234			
Tilgung	2.606			
Cashflow 2020				
Zinsen	1.103			
Tilgung	2.704			
Cashflow 2021				
Zinsen	971			
Tilgung	2.557			
Cashflow 2022				
Zinsen	236			
Tilgung	14.941			
Cashflow 2023–2031¹				
Zinsen	434			
Tilgung	2.125			

¹ Cashflows des LBBW-Darlehens mit Buchwert 31.12.2011: 4.875 T€

Zu den Cashflows der Finanzverbindlichkeiten siehe (19) Finanzverbindlichkeiten, S. 181 ff.

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			



Weitere Angaben
zum Risiko-
management siehe
Risikobericht,
S. 118 ff.

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

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.



IT-Gesamtlösungsanbieter mit kundenspezifischen Kombinationen aus Dienstleistungen sowie Hard- und Software

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 14 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 acht europäischen Ländern präsent.



Fachhändler mit über 44.000 Artikeln, Mehrmarkenstrategie

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

Die Verwaltung und insbesondere die strategische Steuerung der einzelnen Gesellschaften sind 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 Konzernenerfolgs 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 obliegen 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, zum Beispiel 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 beziehungsweise 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 den Leistungs- beziehungsweise Nutzungsverhältnissen 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 8.27 f.) 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. €

	2011			2010		
	IT-Systemhaus & Managed Services	IT-E-Commerce	Gesamt-konzern	IT-Systemhaus & Managed Services	IT-E-Commerce	Gesamt-konzern
Nach Segmenten						
Gesamtsegment-Umsatzerlöse	1.318.731	680.436		1.153.115	572.128	
abzüglich der Umsatzerlöse mit anderem Segment	-3.062	-1.224		-1.996	-328	
Externe Umsätze	1.315.669	679.212	1.994.881	1.151.119	571.800	1.722.919
Abschreibungen	14.741	3.620	18.361	11.148	4.251	15.399
Betriebsergebnis	49.891	36.512	86.403	35.852	24.876	60.728
Finanzergebnis			-114			1.056
Ergebnis vor Steuern			86.289			61.784
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag			23.566			15.362
Ergebnis nach Steuern			62.723			46.422
Investitionen	42.007	19.113	61.120	9.387	2.435	11.822
Investitionen durch Akquisitionen	31.219	0	31.219	11.612	0	11.612
Gesamtsegment-Vermögenswerte	545.430	258.672		435.676	218.134	
abzüglich der Forderungen gegenüber anderem Segment	-217	-469		-20	-74	
Vermögenswerte	545.213	258.203	803.416	435.656	218.060	653.716
Gesamtsegment-Schulden	258.906	126.152		188.261	94.066	
abzüglich der Verbindlichkeiten gegenüber anderem Segment	-469	-217		-74	-20	
Schulden	258.437	125.935	384.372	188.187	94.046	282.233

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 (zum Beispiel Veränderungen der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen).

in Tsd. €

	2011			2010		
	Inland	Ausland	Gesamt-konzern	Inland	Ausland	Gesamt-konzern
Nach Regionen						
Externe Umsatzerlöse	1.315.185	679.696	1.994.881	1.158.213	564.706	1.722.919
Investitionen	57.311	3.809	61.120	9.105	2.717	11.822
Investitionen durch Akquisitionen	24.835	6.384	31.219	9.708	1.904	11.612
Vermögenswerte	503.260	300.156	803.416	376.934	276.782	653.716
davon langfristige Vermögenswerte	184.386	97.252	281.638	101.959	60.736	162.695
Schulden	267.193	117.179	384.372	183.057	99.176	282.233

Von den externen Umsatzerlösen im Ausland entfallen 312.382 TSD. € auf die Schweiz (Vorjahr: 268.741 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 5 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 69.916 TSD. € auf die Schweiz (Vorjahr: 37.607 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 5 Prozent der langfristigen Vermögenswerte des BECHTLE-Konzerns halten.

Sowohl im Berichtsjahr als auch im Vorjahr wurden mit keinem Kunden mehr als 10 Prozent der Umsatzerlöse des BECHTLE-Konzern getätigt (IFRS 8.34).



Siehe
X. Sonstige Angaben,
Mitarbeiter,
S. 207 f.

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

VIII. AKQUISITIONEN UND KAUFPREISALLOKATION

Teilgeschäftsbetrieb „Technologie Services Region Ost“ (Niederlassung St. Gallen) der redIT Services AG, Zug, Schweiz

(redIT Niederlassung St. Gallen). Mit Erwerbszeitpunkt 1. März 2011 wurde in der Schweiz von der redIT Services AG, Zug, deren Teilgeschäftsbetrieb „Technologie Services Region Ost“ am Standort St. Gallen erworben.

Bei dieser unter Anwendung der Erwerbsmethode (IFRS 3.4 ff.) zu bilanzierenden Teilgeschäftsbetriebsübernahme wurden neben den bereits beim Verkäufer angesetzten Vermögenswerten (251 TSD. €) und Schulden (559 TSD. €), deren Buchwerte ihren beizulegenden Zeitwerten entsprachen, noch ein Kundstamm (248 TSD. €) und Kundenserviceverträge (209 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 Kundstamms, der über fünf Jahre abgeschrieben wird, und der Kundenserviceverträge, die über zwei Jahre abgeschrieben werden, waren keine latenten Steuern zu bilden. Ein anzusetzender Geschäfts- und Firmenwert ergab sich nicht.

Schwerpunkt der Geschäftstätigkeit der übernommenen redIT Niederlassung St. Gallen sind komplexe Infrastrukturlösungen im Ostschweizer Markt. BECHTLE übernimmt dabei 18 Angestellte von redIT ebenso wie die Infrastrukturwartungsverträge der bestehenden Kunden sowie die Büroräume von redIT und verstärkt damit seinen eigenen bisherigen Systemhausstandort St. Gallen.

Bilanziell stellt sich die Übernahme zum Erwerbszeitpunkt wie folgt dar:

	in Tsd. €
Langfristige Vermögenswerte	
Geschäfts- und Firmenwert	0
Sonstige immaterielle Vermögenswerte	457
Sachanlagevermögen	8
Langfristige Vermögenswerte, gesamt	465
Kurzfristige Vermögenswerte	
Vorräte	209
Sonstige Vermögenswerte	34
Kurzfristige Vermögenswerte, gesamt	243
Summe Vermögenswerte	708
Kurzfristige Schulden	
Abgrenzungsposten	559
Kurzfristige Schulden, gesamt	559
Summe Schulden	559
Summe Vermögenswerte – Summe Schulden = Anschaffungskosten	149

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

Die Umsatzerlöse und Ergebnisbeiträge des übernommenen Teilgeschäftsbetriebs sind unwesentlich im BECHTLE-Konzern und können darüber hinaus nicht exakt beziffert werden, da der Betriebsteil nicht separat agiert und gesteuert wird, sondern nur integriert in einer größeren Unternehmenseinheit.

Solid Line Aktiengesellschaft, Walluf



www.solidline.de

(SolidLine). Mit Erwerbszeitpunkt 17. Mai 2011 wurden sämtliche Anteile an der Solid Line Aktiengesellschaft, Walluf, 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 (3.050 TSD. €), Kundenserviceverträge (2.840 TSD. €) und ein Wettbewerbsverbot (815 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 zwei Jahre abgeschrieben wird, wurden passive latente Steuern (1.642 TSD. €) gebildet.

Aus der Kapitalkonsolidierung resultierte unter Berücksichtigung des gesamten erworbenen Nettovermögens (4.924 TSD. €) ein Unterschiedsbetrag in Höhe von 12.752 TSD. €, der als Geschäfts- und Firmenwert ausgewiesen wird.



Führender
Systemhauspartner
des CAD-Software-
herstellers Solidworks

Mit dem Erwerb der SolidLine (knapp 160 Mitarbeiter) übernimmt BECHTLE den führenden Systemhauspartner des CAD-Softwareherstellers Solidworks. Damit baut BECHTLE seine Marktstellung im CAD-Bereich erheblich aus und positioniert sich nun endgültig als starker IT-Gesamtlösungsanbieter. Die SolidLine verfügt neben einer Tochtergesellschaft in Walluf und der dortigen Unternehmenszentrale deutschlandweit über 13 Niederlassungen und Trainingscenter sowie durch eine Tochtergesellschaft in der Schweiz über Standorte in Zürich, Arbon und Schönbühl. BECHTLE erwartet durch die Akquisition vor allem auch Synergien zu Kunden der Branchen Maschinen- und Anlagenbau, Werkzeug- und Formenbau, Industriedesign und Medizintechnik.

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

	in Tsd. €
Langfristige Vermögenswerte	
Geschäfts- und Firmenwert	12.752
Sonstige immaterielle Vermögenswerte	6.726
Sachanlagevermögen	3.239
Sonstige Vermögenswerte	590
Latente Steuern	557
Langfristige Vermögenswerte, gesamt	23.864
Kurzfristige Vermögenswerte	
Vorräte	1.657
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	2.370
Forderungen aus Ertragssteuern	9
Sonstige Vermögenswerte	4.737
Liquide Mittel	7.633
Kurzfristige Vermögenswerte, gesamt	16.406
Summe Vermögenswerte	40.270
Langfristige Schulden	
Pensionsrückstellungen	2.620
Finanzverbindlichkeiten	1.674
Latente Steuern	1.731
Abgrenzungsposten	644
Langfristige Schulden, gesamt	6.669
Kurzfristige Schulden	
Finanzverbindlichkeiten	393
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	1.972
Verbindlichkeiten aus Ertragssteuern	272
Sonstige Rückstellungen und Verbindlichkeiten	1.207
Abgrenzungsposten	12.081
Kurzfristige Schulden, gesamt	15.925
Summe Schulden	22.594
Summe Vermögenswerte	
– Summe Schulden	
= Anschaffungskosten	17.676

Der Unternehmenskaufvertrag zum Erwerb der SolidLine enthält eine vom zukünftig erzielten Ergebnis vor Steuern des erworbenen Unternehmens abhängige (bedingte) Kaufpreiszahlung in Höhe von bis zu 1.692 TSD. €. Unter Berücksichtigung der entsprechenden validierten Ergebnisplanung der SolidLine betrug der zum Erwerbszeitpunkt geltende beizulegende Zeitwert dieser bedingten Kaufpreiszahlung 1.368 TSD. €. Dieser Betrag ist in den ausgewiesenen Anschaffungskosten enthalten (IFRS 3.39). Die übrigen Anschaffungskosten (16.308 TSD. €) führten zu einem Abfluss von liquiden Mitteln.

In den für die Berichtsperiode ausgewiesenen Umsatzerlösen der BECHTLE-Gruppe beziehungsweise im für die Berichtsperiode ausgewiesenen Ergebnis nach Steuern der BECHTLE-Gruppe ist die SolidLine mit einem Betrag von 21.698 TSD. € beziehungsweise 1.376 TSD. € enthalten (IFRS 3.B44q).

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

HanseVision GmbH, Hamburg



www.hansevision.com

(HanseVision). Mit Erwerbszeitpunkt 28. Juli 2011 wurden sämtliche Geschäftsanteile an der HanseVision GmbH, Hamburg, 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 (1.080 TSD. €) und ein Wettbewerbsverbot (700 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 des Wettbewerbsverbots, das über zwei Jahre abgeschrieben wird, wurden passive latente Steuern (574 TSD. €) gebildet.

Aus der Kapitalkonsolidierung resultierte unter Berücksichtigung des gesamten erworbenen Nettovermögens (1.550 TSD. €) ein Unterschiedsbetrag in Höhe von 5.911 TSD. €, der als Geschäfts- und Firmenwert ausgewiesen wird.



Etablierter Spezialist
für Microsoft-Lösungen
und insbesondere
SharePoint-Technologien

Mit dem Erwerb der HanseVision (22 Mitarbeiter) setzt BECHTLE die strategische Ausrichtung als IT-Lösungsanbieter konsequent fort und baut den Bereich Software und Anwendungslösungen im Segment IT-Systemhaus & Managed Services weiter aus. Die im Markt etablierte HanseVision ist Spezialist für Microsoft-Lösungen und konzentriert sich insbesondere auf die zukunftsstarken SharePoint-Technologien. BECHTLE erwartet durch die Akquisition auch erhebliche Synergien und Cross-Selling-Effekte im klassischen Systemhausgeschäft.

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

	in Tsd. €
Langfristige Vermögenswerte	
Geschäfts- und Firmenwert	5.911
Sonstige immaterielle Vermögenswerte	1.780
Sachanlagevermögen	46
Sonstige Vermögenswerte	62
Latente Steuern	57
Langfristige Vermögenswerte, gesamt	7.856
Kurzfristige Vermögenswerte	
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	284
Forderungen aus Ertragssteuern	146
Sonstige Vermögenswerte	29
Liquide Mittel	658
Kurzfristige Vermögenswerte, gesamt	1.117
Summe Vermögenswerte	8.973
Langfristige Schulden	
Latente Steuern	574
Langfristige Schulden, gesamt	574
Kurzfristige Schulden	
Verbindlichkeiten aus Ertragssteuern	3
Sonstige Rückstellungen und Verbindlichkeiten	935
Kurzfristige Schulden, gesamt	938
Summe Schulden	1.512
Summe Vermögenswerte - Summe Schulden = Anschaffungskosten	7.461

Der Unternehmenskaufvertrag zum Erwerb der HanseVision enthält eine vom zukünftigen Geschäftsverlauf des erworbenen Unternehmens abhängige (bedingte) Kaufpreiszahlung in Höhe von bis zu 1.500 TSD. €. Unter Berücksichtigung der entsprechenden validierten Geschäftsplanung der HanseVision betrug der zum Erwerbszeitpunkt geltende beizulegende Zeitwert dieser bedingten Kaufpreiszahlung 1.461 TSD. €. Dieser Betrag ist in den ausgewiesenen Anschaffungskosten enthalten (IFRS 3.39). Die übrigen Anschaffungskosten (6.000 TSD. €) führten zu einem Abfluss von liquiden Mitteln.

In den für die Berichtsperiode ausgewiesenen Umsatzerlösen der BECHTLE-Gruppe beziehungsweise im für die Berichtsperiode ausgewiesenen Ergebnis nach Steuern der BECHTLE-Gruppe ist die HanseVision mit einem Betrag von 1.812 TSD. € beziehungsweise -17 TSD. € enthalten (IFRS 3.B64qj).

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

Wäre der Erwerbszeitpunkt der Neuakquisitionen **SolidLine** und **HanseVision** zu Beginn des Berichtsjahres gewesen, lägen die Umsatzerlöse des BECHTLE-Konzerns für den Berichtszeitraum bei 2.011.697 TSD. € und das Ergebnis nach Steuern bei 63.466 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 verpflichtet. Diese wurden im Geschäftsjahr 2010 vertraglich auf eine maximale Höhe von 400 TSD. € beschränkt und vom mit bestimmten Kunden erzielten Deckungsbeitrag sowie bestimmten Kundenbeziehungen abhängig gemacht. Im April 2011 wurde diese bedingte Kaufpreiszahlung nun endabgerechnet und ausgezahlt. Der Betrag belief sich auf 300 TSD. € und war entsprechend als zusätzlicher Geschäfts- und Firmenwert zu erfassen.

Beim Erwerb der **HTH Consulting GmbH**, St. Pölten, Österreich, im Geschäftsjahr 2010 hatte sich BECHTLE vertraglich zur Zahlung bedingter, nachträglicher Kaufpreiserhöhungen in Höhe von insgesamt bis zu 500 TSD. € verpflichtet – in Abhängigkeit vom zukünftig erzielten Ergebnis vor Steuern des erworbenen Unternehmens. Unter Berücksichtigung der entsprechenden validierten Ergebnisplanung der HTH ergab sich für diese bedingte Kaufpreiszahlung zum Erwerbszeitpunkt damals ein beizulegender Zeitwert in Höhe von 450 TSD. €, der bilanziell anzusetzen war. Im April 2011 wurde diese bedingte Kaufpreiszahlung nun endabgerechnet und ausgezahlt. Der Betrag belief sich genau auf die bereits im Vorjahr ermittelten und bilanziell erfassten 450 TSD. €.

IX. ANGABEN ZU VORSTAND UND AUFSICHTSRAT

Mitglieder des Vorstands

Dr. Thomas Olemotz, Vorstandsvorsitzender

Wohnort: Rabenau

Vorstand für Controlling und Finanzen, Unternehmenskommunikation, Investor Relations, Zentrale IT, Logistik & Service, Human Resources 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

der SolidLine AG, Walluf

■ 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 „Förderkreis der Hochschule Heilbronn e.V.“

■ Vorsitzender des Verwaltungsrats

der Gustav-Berger Stiftung, Heilbronn

■ Mitglied des Aufsichtsrats

der RIXIUS AG, Mannheim

ANZAHL DER AKTIEN AN DER BECHTLE AG

	31.12.2011	31.12.2010
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 2011 betragen 2.494 TSD. €. Die festen Bezüge betragen 892 TSD. € und die variablen Bezüge 1.602 TSD. €.

Aufgrund des Hauptversammlungsbeschlusses vom 7. Juni 2011 wird auf eine individualisierte Offenlegung der Bezüge des Vorstands verzichtet.

Mitglieder des Aufsichtsrats und deren Vergütung

Die Vergütungen des Aufsichtsrats im Berichtsjahr betragen 491 TSD. €. Sämtliche übrigen Angaben zum Aufsichtsrat, die aufgrund gesetzlicher Vorschriften zu machen sind, werden in der Anlage D zu diesem Anhang zusammengefasst.



Siehe Anlage D,
Aufsichtsrats-
mitglieder,
S. 218 f.

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 25.520 TSD. € (Vorjahr: 25.608 TSD. €) erfasst worden.

Die zukünftigen Mindestleasingzahlungen aus den vorgenannten Verträgen betragen zum 31. Dezember 2011 62.685 TSD. € (Vorjahr: 88.807 TSD. €).

Bei der Berechnung der Mindestleasingzahlungen sind vertraglich vereinbarte und in der Höhe bekannte Preisanpassungen berücksichtigt. Darüber hinaus bestehen landesübliche Preisanpassungsklauseln sowie Mietverlängerungsoptionen, welche bei der Berechnung unberücksichtigt bleiben, da Höhe und Ausübung ungewiss sind.

	in Tsd. €
fällig innerhalb eines Jahres	21.281
fällig zwischen 1 und 5 Jahren	33.714
fällig nach 5 Jahren	7.690
Mindestleasingzahlungen	62.685

In der Vorjahreszahl waren 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 enthalten. Eigentümer der Immobilien und Leasinggeber war die Fabiana Grundstücksverwaltungsgesellschaft mbH, München, an der die BECHTLE AG weder direkt noch indirekt beteiligt war oder ist. Der Leasingvertrag hatte eine Laufzeit bis zum Jahr 2022 mit anschließender Kaufoption der BECHTLE AG für die Immobilien.



Siehe

(9) Sachanlagevermögen,
S. 167 und

(19) Finanzverbindlichkeiten,
S. 181 ff.

Im Berichtsjahr wurde dieses Leasingverhältnis vorzeitig aufgelöst. BECHTLE hat dabei vom bisherigen Leasinggeber zum 1. August 2011 die entsprechenden Grundstücke und Gebäude (Sachanlagevermögen) erworben sowie die zugehörigen Schulden (Finanzverbindlichkeiten) übernommen.

Im Rahmen von Operating-Leasingverhältnissen tritt BECHTLE auch als Leasinggeber auf. Dabei handelt es sich im Wesentlichen 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 2012 5.104 TSD. € (Vorjahr für 2011: 4.295 TSD. €), für 2013 bis 2016 5.965 TSD. € (Vorjahr für 2012 bis 2015: 4.966 TSD. €) und damit in Summe 11.069 TSD. € (Vorjahr: 9.261 TSD. €).

Eventualverbindlichkeiten

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.

Aus dem Erwerb der SolidLine bestehen bedingte, nachträgliche Kaufpreiserhöhungen (IFRS 3.39), die in Höhe eines Barwerts von 285 TSD. € nicht als Schulden zu bilanzieren waren (IAS 37).



Siehe
VIII. Akquisitionen
und Kaufpreis-
allokation,
S. 198 ff.

Mitarbeiter

Der Personalaufwand setzt sich wie folgt zusammen:

	in Tsd. €	
	2011	2010
Löhne und Gehälter	252.171	204.937
Soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und für Unterstützung	42.478	36.483
Personalaufwand gesamt	294.649	241.420

Im Personalaufwand (Löhne und Gehälter) sind Abfindungsleistungen in Höhe von 982 TSD. € (Vorjahr: 1.250 TSD. €) enthalten (IAS 19.142).

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

	31.12.2011	31.12.2010	2011	2010
Vollzeitkräfte	5.026	4.372	4.753	4.137
Auszubildende	356	306	304	277
Mitarbeiter in Elternzeit	97	88	89	82
Aushilfen	141	138	142	130
Summe	5.620	4.904	5.288	4.626

In der oben aufgeführten durchschnittlichen Zahl von Vollzeitkräften sind 86 (Vorjahr: 73) Geschäftsführer beziehungsweise Vorstandsmitglieder von Tochtergesellschaften enthalten.

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

	31.12.2011	31.12.2010	2011	2010
IT-Systemhaus & Managed Services	4.305	3.763	4.043	3.542
Inland	3.640	3.129	3.389	2.933
Ausland	665	634	654	609
IT-E-Commerce	1.174	1.003	1.103	954
Inland	425	342	388	316
Ausland	749	661	715	638

Nach Funktionsbereichen teilen sich die Mitarbeiterzahlen (ohne Mitarbeiter in Elternzeit und ohne Aushilfen) wie folgt auf:

	31.12.2011	31.12.2010	2011	2010
Dienstleistung	2.506	2.203	2.375	2.110
Vertrieb	1.684	1.458	1.594	1.338
Verwaltung	1.192	1.017	1.088	966

Honorar des Abschlussprüfers

Für die erbrachten Dienstleistungen des Abschlussprüfers des Konzernabschlusses, Ernst & Young GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, wurden folgende Honorare als Aufwand im Geschäftsjahr 2011 erfasst:

	in Tsd. €
	2011
Abschlussprüfungen	422
Sonstige Leistungen, die für die Bechtle AG oder Tochterunternehmen erbracht wurden	7
Honorar des Abschlussprüfers	429

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

Beziehungen zu nahestehenden Unternehmen und Personen



Siehe
Anlage A zum Anhang,
Tochterunternehmen
der Bechtle AG,
S. 212 ff.

Als einander nahestehende Unternehmen sind die BECHTLE AG und ihre sämtlichen (unmittelbaren oder mittelbaren) Tochtergesellschaften anzusehen. Alle diese Unternehmen sind im Konzernabschluss der BECHTLE AG konsolidiert.

BECHTLE nahestehende Personen sind Karin Schick als größter Anteilseigner der BECHTLE AG, die Mitglieder des Vorstands und des Aufsichtsrats der BECHTLE AG sowie die jeweiligen nahen Familienangehörigen.

Neben ihrem Aufsichtsratsmandat als Vertreter der Anteilseigner übt Karin Schick bei der BECHTLE AG noch eine Teilzeit-Angestelltentätigkeit ohne wesentliche Vergütung aus.

Die Arbeitnehmervertreter im Aufsichtsrat erhielten im Berichtsjahr für ihr gewöhnliches Angestelltenverhältnis bei BECHTLE lohnsteuerliche Bezüge in Summe von 377 TSD. € (Vorjahr: 329 TSD. €).

Darüber hinaus gab es weder im Berichtsjahr noch im Vorjahr nennenswerte Geschäftsvorfälle zwischen BECHTLE und nahestehenden Unternehmen oder Personen.

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:

Unternehmen	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
ITZ Informationstechnologie GmbH	Essen
Bechtle GmbH	Frankfurt
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 Grundstücksverwaltungsgesellschaft mbH	Neckarsulm
Bechtle Logistik & Service GmbH	Neckarsulm
Bechtle Managed Services AG	Neckarsulm
Bechtle ÖA direct GmbH	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	Radolfzell am Bodensee
Bechtle GmbH & Co. KG	Regensburg
Bechtle GmbH & Co. KG	Rottenburg
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



www.redmondintegrators.com

Mit Erwerbszeitpunkt 1. Januar 2012 wurden sämtliche Geschäftsanteile an der Redmond Integrators GmbH, Bochum, erworben.

Die Bilanzierung des Unternehmenskaufs erfolgt unter Anwendung der Erwerbsmethode (IFRS 3.4 ff.). Die anzusetzenden Werte werden derzeit noch ermittelt und liegen bislang nur auf vorläufiger Basis vor (IFRS 3.B66 i.V.m. IFRS 3.45).

Neben den bereits vom erworbenen Unternehmen angesetzten Vermögenswerten und Schulden, deren Buchwerte ihren beizulegenden Zeitwerten entsprechen, werden dabei ein Kundenstamm (102 TSD. €) und ein Wettbewerbsverbot (220 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 drei Jahre abgeschrieben wird, und des Wettbewerbsverbots, das über zwei Jahre abgeschrieben wird, werden passive latente Steuern (102 TSD. €) gebildet.

Aus der Kapitalkonsolidierung resultiert unter Berücksichtigung des gesamten erworbenen Nettovermögens (312 TSD. €) ein Unterschiedsbetrag in Höhe von 471 TSD. €, der als Geschäfts- und Firmenwert ausgewiesen wird.



Weiterer etablierter
Spezialist für
SharePoint-basierte
Lösungen

Mit dem Erwerb der Redmond Integrators (15 Mitarbeiter) baut BECHTLE den Bereich Software und Anwendungslösungen im Segment IT-Systemhaus & Managed Services weiter aus. Die im Markt etablierte Redmond Integrators ist auf Lösungen rund um die wachstumsstarke SharePoint-Technologie spezialisiert. BECHTLE führt damit die Positionierung als IT-Lösungsanbieter konsequent fort und kommt dem Ziel, die Nummer eins für SharePoint-basierte Lösungen im deutschen Markt zu werden, wesentlich näher.

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

	in Tsd. €
Langfristige Vermögenswerte	
Geschäfts- und Firmenwert	471
Sonstige immaterielle Vermögenswerte	331
Sachanlagevermögen	59
Sonstige Vermögenswerte	8
Langfristige Vermögenswerte, gesamt	869
Kurzfristige Vermögenswerte	
Vorräte	59
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	332
Liquide Mittel	233
Kurzfristige Vermögenswerte, gesamt	624
Summe Vermögenswerte	1.493
Langfristige Schulden	
Latente Steuern	102
Langfristige Schulden, gesamt	102
Kurzfristige Schulden	
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	141
Verbindlichkeiten aus Ertragssteuern	17
Sonstige Rückstellungen und Verbindlichkeiten	450
Kurzfristige Schulden, gesamt	608
Summe Schulden	710
Summe Vermögenswerte - Summe Schulden = Anschaffungskosten	783

Der Unternehmenskaufvertrag zum Erwerb der Redmond Integrators enthält eine vom zukünftigen Geschäftsverlauf des erworbenen Unternehmens abhängige (bedingte) Kaufpreiszahlung in Höhe von bis zu 300 TSD. €. Unter Berücksichtigung der entsprechenden validierten Geschäftsplanung der Redmond Integrators beträgt der geltende beizulegende Zeitwert dieser bedingten Kaufpreiszahlung 283 TSD. €.

Die übrigen Anschaffungskosten (500 TSD. €) führten zu einem Abfluss von liquiden Mitteln.

Bei den übernommenen Forderungen sind keine wesentlichen Beträge an Wertberichtigungen zu berücksichtigen.

Neckarsulm, 29. Februar 2012

BECHTLE AG
Der Vorstand



Dr. Thomas Olemotz



Michael Guschlbauer



Jürgen Schäfer

TOCHTERUNTERNEHMEN DER BECHTLE AG*

zum 31. Dezember 2011 (Anlage A zum Anhang)

74. TOCHTERUNTERNEHMEN – DEUTSCHLAND

Unternehmen	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 GmbH	Dietzenbach
Bechtle GmbH	Dortmund
PSB GmbH	Dreieich
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
HanseVision GmbH	Hamburg
Bechtle GmbH	Hannover
Bechtle GmbH & Co. KG	Karlsruhe
Bechtle GmbH	Köln
Bechtle GmbH & Co. KG	Krefeld
Bechtle IT-Systemhaus GmbH	Krefeld
SolidPro Informationssysteme GmbH	Langenau
Bechtle GmbH & Co. KG	Mannheim
Bechtle GmbH	Meschede
Bechtle GmbH & Co. KG	Münster
Bechtle direct GmbH	Neckarsulm
Bechtle E-Commerce Holding AG	Neckarsulm
Bechtle GmbH & Co. KG	Neckarsulm
Bechtle Grundstücksverwaltungsgesellschaft mbH	Neckarsulm
Bechtle Logistik & Service GmbH	Neckarsulm
Bechtle Managed Services AG	Neckarsulm
Bechtle ÖA direct GmbH	Neckarsulm
Bechtle Onsite Services GmbH	Neckarsulm
Bechtle Remote Services GmbH & Co. KG	Neckarsulm

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

Unternehmen	Sitz
Bechtle Softwarelösungen GmbH	Neckarsulm
Bechtle Systemhaus Holding AG	Neckarsulm
Bechtle-Comsoft GmbH	Neckarsulm
Bechtle GmbH	Nürnberg
Bechtle IT-Systemhaus GmbH & Co. KG	Ober-Mörlen
PSB IT-Service GmbH	Ober-Mörlen
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
HCV Data Management GmbH	Walluf
Solid Line AG	Walluf
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 Data Verwaltungs-GmbH	Gaildorf
Bechtle GmbH	Gaildorf
Bechtle Kapitalbeteiligungs-Verwaltungs-GmbH	Gaildorf
compartner ASP ONE GmbH	Gaildorf
compartner systems GmbH	Gaildorf
MH Bechtle Verwaltungs-GmbH	Gaildorf
MS Mikro Software Gesellschaft für Systemanalyse und Engineering mbH	Gaildorf
MVis informationssysteme GmbH	Gaildorf
OCR Datensysteme GmbH	Gaildorf

Unternehmen	Sitz
KA Bechtle Verwaltungs-GmbH	Karlsruhe
MA Bechtle Verwaltungs-GmbH	Mannheim
Bechtle Verwaltungs-GmbH	Münster
Bechtle Field Services GmbH & Co. KG	Neckarsulm
Bechtle Field Services Verwaltungs-GmbH	Neckarsulm
Bechtle Remote Services Verwaltungs-GmbH	Neckarsulm
HN Bechtle 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

74. TOCHTERUNTERNEHMEN – WELTWEIT

Unternehmen	Land	Sitz
Bechtle Brussels NV	Belgien	Neerpelt
Bechtle Comsoft NV	Belgien	Neerpelt
Bechtle direct NV	Belgien	Neerpelt
Bechtle direct SAS	Frankreich	Molsheim
Bechtle Management E.u.r.l.	Frankreich	Molsheim
ARP SAS	Frankreich	Valbonne
Comsoft SOS Developers SAS	Frankreich	Valbonne
Bechtle direct Ltd.	Großbritannien	Chippenham-Wiltshire
Bechtle Direct Limited	Irland	Dublin
Bechtle direct 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
ARP Nederland B.V.	Niederlande	Maastricht
ARP Supplies B.V.	Niederlande	Maastricht
Bechtle Data Management B.V.	Niederlande	Maastricht
Bechtle Management B.V.	Niederlande	Maastricht
Comsoft direct B.V	Niederlande	Maastricht
Bechtle direct GmbH	Österreich	Linz
HTH Consulting GmbH	Österreich	St. Pölten
Bechtle GmbH	Österreich	Wien
ARP GmbH	Österreich	Wiener Neudorf

Unternehmen	Land	Sitz
Comsoft direct 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 Marketing AG	Schweiz	Regensdorf
Bechtle Printing Solutions AG	Schweiz	Regensdorf
Bechtle Regensdorf AG	Schweiz	Regensdorf
ARP Management AG	Schweiz	Rotkreuz
ARP Schweiz AG	Schweiz	Rotkreuz
Bechtle Holding Schweiz AG	Schweiz	Rotkreuz
Bechtle Management AG	Schweiz	Rotkreuz
Bechtle Schweiz AG	Schweiz	Rotkreuz
Comsoft direct AG	Schweiz	Rotkreuz
Bechtle St. Gallen AG	Schweiz	St. Gallen
Solid Solutions AG	Schweiz	Zürich
Bechtle direct S.L.	Spanien	Madrid
Comsoft direct S.L.U.	Spanien	Madrid
ARP Datacon Ltd.	Taiwan R.O.C.	Taipei Hsien
Bechtle direct s.r.o.	Tschechische Republik	Praha (Prag)
Bechtle direct Kft.	Ungarn	Budapest

ENTWICKLUNG DER IMMATERIELLEN VERMÖGENSWERTE UND DES SACHANLAGEVERMÖGENS

vom 1. Januar bis 31. Dezember 2011 (Anlage B zum Anhang)

75. ENTWICKLUNG DER IMMATERIELLEN VERMÖGENSWERTE UND DES SACHANLAGEVERMÖGENS

	Anschaffungskosten					Umbuchungen/ Umgliederung	Stand am 31.12.2011
	Stand am 01.01.2011	Veränderung durch Akquisitionen	Sonstige Zugänge	Währungs- differenzen	Abgänge		
I. Geschäfts- und Firmenwerte	115.835	18.963	0	850	0	0	135.648
II. Sonstige immaterielle Vermögenswerte							
1. Marken	3.421	0	0	102	0	0	3.523
2. Kundenstämme	25.777	4.378	150	282	7.115	0	23.472
3. Erworbene Software	15.532	21	2.625	148	198	0	18.128
4. Selbst erstellte Software	2.094	0	0	0	0	0	2.094
5. Kundenserviceverträge	2.240	3.049	55	12	0	0	5.356
6. Wettbewerbsverbote	895	1.515	0	0	150	0	2.260
	49.959	8.963	2.830	544	7.463	0	54.833
III. Sachanlagevermögen							
1. Grundstücke und Bauten	12.013	2.956	38.518	0	249	0	53.238
2. Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	55.534	337	18.010	334	4.502	66	69.779
3. Anzahlungen und Anlagen im Bau	66	0	1.762	0	0	-66	1.762
	67.613	3.293	58.290	334	4.751	0	124.779
	233.407	31.219	61.120	1.728	12.214	0	315.260

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

	Anschaffungskosten					Umbuchungen/ Umgliederung	Stand am 31.12.2010
	Stand am 01.01.2010	Veränderung durch Akquisitionen	Sonstige Zugänge	Währungs- differenzen	Abgänge		
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

in Tsd. €

Kumulierte Abschreibungen				Buchwert		
Stand am 01.01.2011	Zugänge	Währungs- differenzen	Abgänge	Stand am 31.12.2011	Stand am 31.12.2011	Stand am 31.12.2010
0	0	0	0	0	135.648	115.835
0	0	0	0	0	3.523	3.421
17.016	4.076	199	7.115	14.176	9.296	8.761
13.032	1.812	138	191	14.791	3.337	2.500
1.953	59	0	0	2.012	82	141
70	526	1	0	597	4.759	2.170
190	869	0	150	909	1.351	705
32.261	7.342	338	7.456	32.485	22.348	17.698
1.211	776	0	249	1.738	51.500	10.802
37.240	10.243	265	4.352	43.396	26.383	18.294
0	0	0	0	0	1.762	66
38.451	11.019	265	4.601	45.134	79.645	29.162
70.712	18.361	603	12.057	77.619	237.641	162.695

in Tsd. €

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

AUFSICHTSRATSMITGLIEDER

(Anlage D zum Anhang)

76. AUFSICHTSRATSMITGLIEDER – 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 (bis 10/2011)
Dr. Walter Jaeger	17. Juni 2008	Kaufmann	Aufsichtsratsvorsitzender ■ Wirthwein AG, Creglingen Mitglied des Aufsichtsrats: ■ Kaufland Stiftung & Co. KG, Neckarsulm (bis 23.11.2011) ■ Lidl Stiftung & Co. KG, Neckarsulm (bis 23.11.2011) 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 (bis 30.04.2011) ■ GEMÜ Gebr. Müller GmbH & Co. KG, Ingelfingen
Gerhard Schick Aufsichtsratsvorsitzender	22. März 2004	Kaufmann	
Karin Schick	9. August 2004	Kfm. Angestellte	
Klaus Winkler	20. Mai 1999	Geschäftsführer	Mitglied des Aufsichtsrats ■ IMS Gear GmbH, Donaueschingen (bis 01.01.2012) ■ Joma-Polytec GmbH, Bodelshausen Mitglied des Beirats ■ Dieffenbacher GmbH & Co. KG, Eppingen ■ Kapp GmbH & Co. KG, Coburg
Dr. Jochen Wolf 2. Stellvertretender Aufsichtsratsvorsitzender	2. Oktober 2003	Geschäftsführer	Aufsichtsratsvorsitzender ■ Joma-Polytec GmbH, Bodelshausen Mitglied des Aufsichtsrats ■ Bardusch GmbH + Co. KG, Ettlingen ■ 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 (bis 13.03.2011)

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 bis 16. Mai 2011	Kfm. Angestellter	
Uli Drautz Stellvertretender Aufsichtsrats- vorsitzender	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 ■ Solid Line AG, Walluf (seit 01.06.2011) ■ PP 2000 Business Integration AG, Stuttgart
Daniela Eberle	15. Oktober 2003	Kfm. Angestellte	
Jürgen Ergenzinger	17. Juni 2008	Gewerkschafts- sekretär IG Metall, Verwaltungsstelle Heilbronn- Neckarsulm	
Sonja Glaser-Reuss	17. Juni 2008	Kfm. Angestellte	
Barbara Greyer	15. Oktober 2003	Gewerkschafts- sekretärin ver.di, Landesbezirk Baden-Württem- berg	
Siegfried Höfels	17. Mai 2011	Techn. Angestellter	

77. AUSSCHÜSSE DES AUFSICHTSRATS

Prüfungsausschuss	Personalausschuss
Dr. Jochen Wolf (Vorsitz) Uli Drautz Daniela Eberle Gerhard Schick Klaus Winkler	Gerhard Schick (Vorsitz) Uli Drautz Dr. Jochen Wolf

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 2011 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, 29. Februar 2012

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, 13. März 2012

BECHTLE AG

Der Vorstand



Dr. Thomas Olemotz Michael Guschlbauer Jürgen Schäfer

MEHRJAHRESÜBERSICHT BECHTLE-KONZERN

78. MEHRJAHRESÜBERSICHT

		2006	2007	2008	2009	2010	2011	Veränderung in % 2011-2010
Regionen								
Umsatz	Tsd. €	1.220.138	1.383.453	1.431.462	1.379.307	1.722.919	1.994.881	+15,8
Inland	Tsd. €	815.876	902.367	938.868	921.578	1.158.213	1.315.185	+13,6
vom Konzernumsatz	%	66,9	65,2	65,6	66,8	67,2	65,9	
Ausland	Tsd. €	404.262	481.086	492.594	457.729	564.706	679.696	+20,4
Segmente								
Umsatz	Tsd. €	1.220.138	1.383.453	1.431.462	1.379.307	1.722.919	1.994.881	+15,8
IT-Systemhaus & Managed Services	Tsd. €	816.998	885.772	927.530	919.956	1.151.119	1.315.669	+14,3
vom Konzernumsatz	%	67,0	64,0	64,8	66,7	66,8	66,0	
IT-E-Commerce	Tsd. €	403.140	497.681	503.932	459.351	571.800	679.212	+18,8
EBIT	Tsd. €	45.730	58.253	60.229	42.712	60.728	86.403	+42,3
IT-Systemhaus & Managed Services	Tsd. €	22.597	33.065	38.444	25.768	35.852	49.891	+39,2
EBIT-Marge	%	2,8	3,7	4,1	2,8	3,1	3,8	
IT-E-Commerce	Tsd. €	23.133	25.188	21.785	16.944	24.876	36.512	+46,8
EBIT-Marge	%	5,7	5,1	4,3	3,7	4,4	5,4	
Gewinn- und Verlustrechnung								
Umsatz	Tsd. €	1.220.138	1.383.453	1.431.462	1.379.307	1.722.919	1.994.881	+15,8
Umsatzkosten	Tsd. €	1.046.557	1.188.121	1.213.331	1.179.770	1.486.440	1.695.402	+14,1
Bruttoergebnis vom Umsatz	Tsd. €	173.581	195.332	218.131	199.537	236.479	299.479	+26,6
Vertriebskosten	Tsd. €	73.739	81.355	90.455	87.944	99.015	123.105	+24,3
Verwaltungskosten	Tsd. €	62.732	67.236	75.709	76.171	86.001	104.037	+21,0
Sonstige betriebliche Erträge	Tsd. €	8.620	11.512	8.262	7.290	9.265	14.066	+51,8
Betriebsergebnis (EBIT)	Tsd. €	45.730	58.253	60.229	42.712	60.728	86.403	+42,3
Finanzerträge	Tsd. €	962	1.263	1.987	1.503	1.727	1.776	+2,8
Finanzaufwendungen	Tsd. €	833	510	683	553	671	1.890	+181,7
Ergebnis vor Steuern (EBT)	Tsd. €	45.859	59.006	61.533	43.662	61.784	86.289	+39,7
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	Tsd. €	16.251	18.047	16.105	9.404	15.362	23.566	+53,4
Ergebnis nach Steuern (EAT)	Tsd. €	29.608	40.959	45.428	34.258	46.422	62.723	+35,1
davon Anteil der Minderheiten	Tsd. €	45	62	56	-	-	-	
davon Anteil der Aktionäre der Bechtle AG	Tsd. €	29.563	40.897	45.372	34.258	46.422	62.723	+35,1
Gesamtleistung	Tsd. €	1.228.758	1.394.965	1.439.724	1.386.597	1.732.184	2.008.947	+16,0
Materialaufwand	Tsd. €	918.996	1.051.860	1.079.543	1.043.059	1.338.651	1.521.920	+13,7
Personalaufwand	Tsd. €	192.581	203.253	217.710	220.418	241.420	294.649	+22,0
Abschreibungen (auf Sachanlagen u. sonstige immaterielle Vermögenswerte ohne Goodwill)	Tsd. €	14.456	13.501	13.910	14.264	15.399	18.361	+19,2
Finanzergebnis	Tsd. €	129	753	1.304	950	1.056	-114	

		2006	2007	2008	2009	2010	2011	Veränderung in % 2011-2010
Bilanz (ausgewählte Positionen)								
Aktiva								
Langfristige Vermögenswerte	Tsd. €	143.005	145.560	156.955	164.510	206.258	281.638	+36,5
Geschäfts- und Firmenwerte	Tsd. €	97.663	99.909	105.823	106.395	115.835	135.648	+17,1
Sonstige immaterielle Vermögenswerte	Tsd. €	19.573	19.214	19.559	14.932	17.698	22.348	+26,3
Sachanlagevermögen	Tsd. €	18.784	19.563	23.758	27.740	29.162	79.645	+173,1
Latente Steuern	Tsd. €	4.919	4.461	4.696	9.874	10.652	9.833	-7,7
Sonstige Vermögenswerte	Tsd. €	1.868	1.946	2.564	2.253	1.870	2.356	+26,0
Geld- und Wertpapieranlagen	Tsd. €	-	-	-	3.000	30.654	30.700	+0,2
Kurzfristige Vermögenswerte	Tsd. €	275.174	305.863	339.113	356.155	447.458	521.778	+16,6
Vorräte	Tsd. €	39.006	46.817	52.118	59.322	75.056	91.190	+21,5
Forderungen aus L & L	Tsd. €	181.086	189.312	188.402	183.979	249.046	286.773	+15,1
Sonstige Vermögenswerte	Tsd. €	14.236	13.395	19.410	19.221	21.880	31.955	+46,0
Geld- und Wertpapieranlagen	Tsd. €	2.642	1.929	338	15.510	13.619	16.219	+19,1
Liquide Mittel	Tsd. €	36.710	52.300	77.300	76.467	85.477	94.569	+10,6
Passiva								
Eigenkapital	Tsd. €	249.214	276.465	311.449	334.961	371.483	419.044	+12,8
Gezeichnetes Kapital	Tsd. €	21.200	21.200	21.200	21.000	21.000	21.000	0
Kapitalrücklagen	Tsd. €	143.454	143.454	143.454	145.228	145.228	145.228	0
Gewinnrücklagen	Tsd. €	84.271	111.457	149.042	168.733	205.255	252.816	+23,2
Langfristige Schulden	Tsd. €	28.105	23.765	30.964	32.284	46.727	98.670	+111,2
Pensionsrückstellungen	Tsd. €	5.384	5.775	8.859	8.631	13.227	14.786	+11,8
Finanzverbindlichkeiten	Tsd. €	9.050	3.709	5.185	6.604	12.266	57.280	+367,0
Latente Steuern	Tsd. €	10.149	10.102	11.558	11.598	13.209	15.847	+20,0
Abgrenzungsposten	Tsd. €	2.667	3.769	4.153	4.820	6.565	8.359	+27,3
Kurzfristige Schulden	Tsd. €	143.439	151.193	153.655	153.420	235.506	285.702	+21,3
Sonstige Rückstellungen	Tsd. €	6.116	3.310	4.019	3.959	5.338	5.643	+5,7
Finanzverbindlichkeiten	Tsd. €	5.416	6.049	10.466	2.561	4.812	9.002	+87,1
Verbindlichkeiten aus L & L	Tsd. €	84.850	88.267	83.250	79.460	129.060	148.799	+15,3
Verbindlichkeiten aus Ertragssteuern	Tsd. €	4.100	6.055	4.448	5.455	6.337	8.735	+37,8
Sonstige Verbindlichkeiten	Tsd. €	31.784	38.043	40.763	42.381	64.624	72.237	+11,8
Abgrenzungsposten	Tsd. €	11.173	9.469	10.709	19.604	25.335	41.286	+63,0
Bilanzsumme	Tsd. €	420.758	451.423	496.068	520.665	653.716	803.416	+22,9
Cashflow & Investitionen								
Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit	Tsd. €	26.866	41.993	49.941	47.330	59.114	55.782	-5,6
Cashflow aus Investitionstätigkeit	Tsd. €	-19.343	-9.500	-18.074	-30.292	-47.625	-45.282	-4,9
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	Tsd. €	-18.328	-16.145	-10.136	-17.772	-7.173	-2.246	-68,7
Liquidität inkl. Geld- und Wertpapieranlagen	Tsd. €	39.352	54.229	77.638	94.977	129.750	141.488	+9,0
Free Cashflow	Tsd. €	5.664	25.831	28.252	34.437	41.751	12.159	-70,9
Investitionen (in Sachanlagen und sonstige immaterielle Vermögenswerte ohne Goodwill)	Tsd. €	10.849	10.285	13.683	14.045	11.822	61.120	+417,0
Investitionsquote (= Investitionen/durchschn. Sachanlagevermögen + sonstiges immaterielles Vermögen ohne Goodwill)	%	28,14	26,67	33,33	32,67	26,41	82,12	

		2006	2007	2008	2009	2010	2011	Veränderung in % 2011-2010
Aktien-Kennzahlen¹								
Schlusskurs	€	19,25	27,42	13,66	18,79	28,99	26,20	-9,6
Jahreshoch	€	22,20	35,59	27,86	20,50	30,65	34,35	+12,1
Jahrestief	€	14,05	19,45	9,64	11,02	17,01	23,48	+38,0
Durchschnittliche Anzahl Aktien	Tsd. Stück	21.200	21.200	21.165	20.853	21.000	21.000	0
Marktkapitalisierung (31.12.)	€	408.100	581.304	289.592	394.590	608.790	550.200	-9,6
Durchschnittlicher Tagesumsatz ²	Stück	51.561	71.856	69.743	37.129	30.543	51.873	+69,8
Durchschnittlicher Tagesumsatz ²	€	941.081	1.953.582	1.228.978	538.189	705.260	1.460.183	+107,0
Dividende je Aktie	€	0,50	0,60	0,60	0,60	0,75	1,00 ³	+33,3
Dividendensumme	Tsd. €	10.600	12.720	12.445	12.600	15.750	21.000	+33,3
Ausschüttungsquote	%	35,9	31,1	27,4	36,8	33,9	33,5	
Dividendenrendite (31.12.)	%	2,6	2,2	4,4	3,2	2,6	3,8	
Unternehmenswert (EV)	Tsd. €	423.024	582.580	277.565	378.300	618.242	610.152	-1,3
Ergebnis je Aktie	€	1,39	1,93	2,14	1,64	2,21	2,99	+35,1
Cashflow je Aktie	€	1,27	1,98	2,36	2,25 ⁴	2,81	2,66	-5,6
Buchwert je Aktie (= Eigenkapital/ durchschnittliche Anzahl Aktien)	€	11,76	13,04	14,72	16,06	17,69	19,95	+12,8
Kurs-Umsatz-Verhältnis (KUV) (= Marktkapitalisierung/Umsatz)		0,3	0,4	0,2	0,3	0,4	0,3	
Kurs-Gewinn-Verhältnis (KGV) (= Marktkapitalisie- rung/Ergebnis nach Steuern ohne Minderheiten)		13,8	14,2	6,4	11,5	13,1	8,8	
EV/EBITDA		7,0	8,1	3,7	6,6	8,1	5,8	
EV/EBIT		9,3	10,0	4,6	8,9	10,2	7,1	
EV/EBT		9,2	9,9	4,5	8,7	10,0	7,1	
EV/EAT		14,3	14,2	6,1	11,0	13,3	9,7	
EV/Umsatz		0,3	0,4	0,2	0,3	0,4	0,3	
Personal								
Mitarbeiter ⁵ (31.12.)		3.888	4.250	4.405	4.354	4.766	5.479	+15,0
Inland		2.772	3.036	3.169	3.158	3.471	4.065	+17,1
Ausland		1.116	1.214	1.236	1.196	1.295	1.414	+9,2
IT-Systemhaus & Managed Services		3.077	3.303	3.450	3.443	3.763	4.305	+14,4
IT-E-Commerce		811	947	955	911	1.003	1.174	+17,0
Auszubildende (31.12.)		222	257	281	289	306	356	+16,3
Mitarbeiter (Jahresdurchschnitt) ⁵		3.868	4.103	4.288	4.396	4.496	5.146	+14,5
Personalintensität	%	61,9	59,7	60,1	64,2	61,3	60,5	

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

		2006	2007	2008	2009	2010	2011	Veränderung in % 2011-2010
Rentabilitätskennzahlen								
Bruttomarge	%	14,2	14,1	15,2	14,5	13,7	15,0	
EBITDA-Marge	%	4,9	5,2	5,2	4,1	4,4	5,3	
EBIT-Marge	%	3,7	4,2	4,2	3,1	3,5	4,3	
EBT-Marge	%	3,8	4,3	4,3	3,2	3,6	4,3	
EAT-Marge	%	2,4	3,0	3,2	2,5	2,7	3,1	
Organisches Wachstum	%	-0,3	7,7	2,3	-4,1	22,8	12,8	
Umsatz je Mitarbeiter	Tsd. €	338,5	363,6	360,5	339,9	416,5	419,7	+0,8
EBT je Mitarbeiter	Tsd. €	12,7	15,5	15,5	10,8	14,9	18,2	+21,6
Eigenkapitalrendite	%	12,9	16,9	16,9	11,3	14,2	17,3	
Gesamtkapitalrendite	%	8,0	10,3	10,7	7,4	8,7	9,8	
ROA (= EBIT/durchschn. Bilanzsumme)	%	12,0	14,5	13,9	9,1	11,3 ¹	13,1	
ROE (= EBIT/durchschn. Eigenkapital)	%	20,1	24,0	22,2	14,1	18,4 ¹	23,9	
ROCE (= EBIT/Capital Employed)	%	19,7	23,4	22,7	15,7	21,0	25,2	
Bilanzkennzahlen								
Anlagenintensität des Anlagevermögens (= langfristiges Vermögen/Bilanzsumme)	%	34,0	32,2	31,6	31,6	31,6	35,1	
Arbeitsintensität des Umlaufvermögens (= kurzfristiges Vermögen/Bilanzsumme)	%	65,4	67,8	68,4	68,4	68,4	64,9	
Eigenkapitalquote	%	59,2	61,2	62,8	64,3	56,8	52,2	
Fremdkapitalquote	%	40,8	38,8	37,2	35,7	43,2	47,8	
Vermögensstruktur (= langfristige/kurzfristige Vermögenswerte)	%	52,0	47,6	46,3	46,2	46,1	54,0	
Kapitalstruktur (= Eigenkapital/Schulden)	%	145,3	158,0	168,7	180,4	131,6	109,0	
Finanzkennzahlen								
Nettoverschuldung	Tsd. €	-24.886	-44.471	-61.987	-85.812	-112.672	-75.206	-33,3
Verschuldungsgrad (= Schulden/Eigenkapital)		0,69	0,63	0,59	0,55	0,76	0,92	
Working Capital	Tsd. €	121.427	134.881	142.490	139.465	166.780 ¹	189.881	+13,9
Working Capital zu Umsatz	%	10,0	9,7	10,0	10,1	9,7 ¹	9,5	
Capital Employed	Tsd. €	231.633	249.469	264.928	272.247	288.600	342.667	+18,7
Capital Employed zu Umsatz	%	19,0	18,0	18,5	19,7	16,8	17,2	
Strukturkennzahlen								
Umschlagshäufigkeit der Vorräte (= Umsatz/Vorräte)		28,3	29,6	27,5	23,3	23,0	21,9	-4,7
Umschlagshäufigkeit der Forderungen (= Umsatz/durchschn. Netto-Forderungen aus L & L)		9,5	9,4	9,5	10,1	10,3	10,2	-1,4
Umschlagshäufigkeit des Kapitals (= Umsatz/durchschn. Bilanzsumme)		3,2	3,4	3,3	2,9	3,2	3,0	-6,3
Forderungslaufzeit in Tagen (= durchschn. Netto-Forderungen aus L & L/Umsatz)		38,3	38,7	38,4	36,2	35,3	35,8	+1,4

¹Zahl angepasst

GLOSSAR

Anlagenintensität. Gibt das Verhältnis von langfristigen Vermögenswerten zur Bilanzsumme an.

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.

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.

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

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

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.

DeltaMaster-Compass. Business-Intelligence-Lösung zur Performancesteuerung der operativen Einheiten durch ein integriertes Reporting und Benchmarking in allen Dimensionen des BECHTLE-Geschäftsmodells.

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.

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.

EPS. European Pricing System – das von BECHTLE selbst entwickelte System verarbeitet über Nacht europaweit mehr als 6,5 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.

Fulfilment. 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.



BITKOM,
siehe Abkürzungs-
verzeichnis,
S. 234

Gesamtkapitalrendite. Verhältnis von Ergebnis nach Steuern und vor Finanzaufwand zum jahresdurchschnittlich eingesetzten Gesamtkapital.

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.

IaaS. Infrastructure as a Service: Dem Anwender werden hierbei von einem Dienstleister IT-Ressourcen wie Rechenleistung, Storage oder Netzwerkkapazitäten flexibel zur Verfügung gestellt.

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.

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.

Paas. Platform as a Service: Bei diesen Services werden dem Anwender Entwicklerwerkzeuge bereitgestellt, um Anwendungen zu erstellen, auszuführen und ihren Ablauf zu überwachen.

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.

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 europäischen 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.

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

<i>Tabelle 34</i>	Meldepflichtige Transaktionen gemäß § 15a WpHG	72
<i>Tabelle 35</i>	Anzahl der Aktien an der Bechtle AG – Vorstand	73
<i>Tabelle 36</i>	Anzahl der Aktien an der Bechtle AG – Aufsichtsrat	73
<i>Grafik 37</i>	Die Bechtle-Aktie – Kursentwicklung Januar 2011 bis Februar 2012	77
<i>Grafik 38</i>	Die Bechtle-Aktie – Kursentwicklung 2005 bis 2011	77
<i>Tabelle 39</i>	Handelsdaten der Bechtle-Aktie	78
<i>Tabelle 40</i>	Aktienkennzahlen	79
<i>Grafik 51</i>	EPS	93

ALLGEMEINE WIRTSCHAFTS- UND BRANCHENINFORMATIONEN

<i>Grafik 08</i>	Volumen IT-Markt/Hardware 2011	21
<i>Grafik 41</i>	BIP-Entwicklung	83
<i>Grafik 66</i>	IT-Ausgaben in den Bechtle-Märkten 2000–2012	129
<i>Grafik 67</i>	Technologie- und Markttrends	130
<i>Grafik 68</i>	IFO-Geschäftsklimaindex für die gewerbliche Wirtschaft in Deutschland	134

ERGEBNISSE

<i>Grafik 05</i>	EBT im Zwei-Jahres-Vergleich	18
<i>Grafik 06</i>	EBIT	19
<i>Grafik 47</i>	EBITDA	91
<i>Grafik 48</i>	EBIT	91
<i>Grafik 49</i>	EBT	92
<i>Grafik 50</i>	EBT-Marge	92
<i>Grafik 54</i>	EBIT im Segment IT-Systemhaus & Managed Services	94
<i>Grafik 55</i>	EBIT-Marge im Segment IT-Systemhaus & Managed Services	95
<i>Grafik 58</i>	EBIT im Segment IT-E-Commerce	96
<i>Grafik 59</i>	EBIT-Marge im Segment IT-E-Commerce	96

KENNZAHLEN		
<i>Tabelle 60</i>	Verkürzte Bilanz	97
<i>Tabelle 61</i>	ROCE/Capital Employed	99
<i>Tabelle 62</i>	Working Capital	99
<i>Tabelle 63</i>	Eigenkapital- und Gesamtkapitalrentabilität	100
<i>Tabelle 64</i>	Cashflow	104
KONZERNABSCHLUSS		
<i>Tabelle 69</i>	Gewinn- und Verlustrechnung	138
<i>Tabelle 70</i>	Gesamtergebnisrechnung	139
<i>Tabelle 71</i>	Bilanz	140
<i>Tabelle 72</i>	Eigenkapitalveränderungsrechnung	142
<i>Tabelle 73</i>	Kapitalflussrechnung	143
<i>Tabelle 75</i>	Entwicklung der immateriellen Vermögenswerte und des Sachanlagevermögens	216
KOSTEN		
<i>Tabelle 45</i>	Umsatzkosten/Bruttoergebnis	89
<i>Tabelle 46</i>	Vertriebskosten/Verwaltungskosten	89
<i>Tabelle 31</i>	Personalkosten	62
MITARBEITER		
<i>Grafik 03</i>	Mitarbeiter (Deutschland)	16
<i>Grafik 04</i>	Auszubildende (Deutschland)	17
<i>Grafik 28</i>	Mitarbeiter nach Regionen	60
<i>Grafik 29</i>	Mitarbeiter nach Bereichen	61
<i>Grafik 30</i>	Mitarbeiter nach Segmenten	61

ORGANIGRAMME/SCHAUBILDER

<i>Grafik 19</i>	Holdingstruktur der Bechtle AG	38
<i>Grafik 20</i>	Managementstruktur der Bechtle AG	40
<i>Grafik 21</i>	Systemhaus-Standorte der Bechtle AG	42
<i>Grafik 22</i>	E-Commerce-Standorte der Bechtle AG	43
<i>Grafik 23</i>	Leistungsangebot Managed Services	46
<i>Grafik 24</i>	Standortübergreifender Know-how-Transfer	48
<i>Grafik 26</i>	Unternehmensführung der Bechtle AG	56
<i>Grafik 27</i>	Planungs- und Reportingprozess der Bechtle AG	58
<i>Grafik 65</i>	Ebenen und Organisationsformen von Cloud Services	116
<i>Grafik 79</i>	Organisationsstruktur Bechtle-Gruppe	Hinterer Innenumschlag

UMSATZ

<i>Grafik 09</i>	Absatzanteile ausgewählter Produktgruppen	22
<i>Grafik 10</i>	Umsatz nach Kundengruppen	24
<i>Grafik 11</i>	Umsatzwachstum nach Kundengruppen 2011	25
<i>Grafik 25</i>	Branchensegmentierung der Bechtle AG nach Umsatz	52
<i>Grafik 42</i>	Umsatz	87
<i>Tabelle 43</i>	Umsatzentwicklung	88
<i>Grafik 44</i>	Regionale Umsatzverteilung	88
<i>Grafik 52</i>	Segmentumsatz IT-Systemhaus & Managed Services	93
<i>Grafik 53</i>	Umsatzverteilung im Segment IT-Systemhaus & Managed Services	94
<i>Grafik 56</i>	Segmentumsatz IT-E-Commerce	95
<i>Grafik 57</i>	Umsatzverteilung im Segment IT-E-Commerce	96

ÜBERSICHTEN

<i>Tabelle 01</i>	5 Jahre in Zahlen	Vorderer Innenumschlag
<i>Tabelle 02</i>	Quartalsübersicht 2011	Vorderer Innenumschlag
<i>Tabelle 74</i>	Tochterunternehmen	212
<i>Tabelle 76</i>	Aufsichtsratsmitglieder	218
<i>Tabelle 77</i>	Ausschüsse des Aufsichtsrats	219
<i>Tabelle 78</i>	Mehrjahresübersicht	222

VERGÜTUNG

<i>Tabelle 32</i>	Vergütung des Vorstands	67
<i>Tabelle 33</i>	Vergütung des Aufsichtsrats	70

WEITERE UNTERNEHMENSDATEN

<i>Grafik 07</i>	Aufträge nach Vertriebswegen (D-A-CH-Region)	20
<i>Grafik 12</i>	Gesamtdruckseiten Kundenmagazin „Bechtle update“ pro Jahr	26
<i>Grafik 13</i>	Kunden, Kundenbesuche und gefahrene Kilometer 2011 (D-A-CH-Region)	27
<i>Grafik 14</i>	Entwicklung Logistik	28
<i>Grafik 15</i>	Förderstrecken	29
<i>Grafik 16</i>	Partnerstatus bei den 50 umsatzstärksten Partnern	31
<i>Grafik 17</i>	Umweltmanagement: Einsparziele in Prozent	32
<i>Grafik 18</i>	Gesamtleistung der Photovoltaikanlage	33

ABKÜRZUNGSVERZEICHNIS



Für weitere
Erläuterungen
siehe Glossar,
S. 226 ff.

AktG	Aktiengesetz
BaFin	Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht
BELOS	Bechtle Event Control and Organisation System
BIP	Bruttoinlandsprodukt
BITKOM	Bundesverband Informationswirtschaft, Telekommunikation und neue Medien e.V.
DCGK	Deutscher Corporate Governance Kodex
EPS	Earnings per Share (Ergebnis je Aktie)
EU	Europäische Union
Eurostat	Statistisches Amt der Europäischen Union
EV	Enterprise Value (Unternehmenswert)
F&E	Forschung & Entwicklung
GuV	Gewinn- und Verlustrechnung
HGB	Handelsgesetzbuch
IKS	Internes Kontroll- und Risikomanagementsystem
LAN	Local Area Network
ÖA	Öffentliche Auftraggeber
ROA	Return on Assets
ROE	Return on Equity
RoHS	eu-Richtlinie zur Beschränkung der Verwendung bestimmter gefährlicher Stoffe in Elektro- und Elektronikgeräten
SAM	Software Asset Management
UMS	Umweltmanagementsystem
VorstAG	Gesetz zur Angemessenheit der Vorstandsvergütung
WAN	Wide Area Network
WpHG	Wertpapierhandelsgesetz

STICHWORTVERZEICHNIS

A Abschlussprüfung		H Hauptversammlung	65
Bestätigungsvermerk	220	I Internes Kontroll- und Risiko-	
Honorar	208	managementsystem (IKS)	59, 110f.
Wirtschaftsprüfer	13, 73f.	Investitionen	97f., 133, 186, 197
Abschreibungen	91, 143, 154, 162, 196f., 216f., 222	Investor Relations	80
Aktie		IT-Lösungen	45ff., 129
Aktionärsstruktur	78f., 81	IT-Markt	53, 84, 113, 118f., 128f.
Analysten	80	K Konzern	
Ergebnis je Aktie	79, 93, 164	Konsolidierungskreis	150
Kursentwicklung	76ff.	L Liquidität	98, 102ff., 123, 132
Akquisitionen	41, 55, 113, 124, 134, 150, 165, 186, 198ff.	M Marktkapitalisierung	78
Aufsichtsrat	10ff.	Managed Services	46, 87, 115, 118, 120
Aktienbesitz	73	Marketing	89f., 162f.
Ausschüsse	12, 68f., 219	O Outsourcing	46f., 114f., 118
Mandate	218f.	P Pensionsrückstellungen	99, 156, 176ff.
Mitglieder	218f.	Personal	
Vergütung	70, 205	Aus- und Weiterbildung	62ff., 117, 134
B Bonitätsrating	126	Ausbildungsquote	17, 62f., 117, 121
Branchensegmentierung	24f., 52	Bechtle Akademie	17, 63f., 117
C Cashflow	103f., 143, 185f.	Mitarbeiter	16f., 60ff., 207f.
Cloud Computing	45f., 116, 129f.	Personalaufwand	62, 162, 207
Corporate Governance	13, 65ff.	Personalentwicklung	55f., 63, 117
D Directors' Dealings	72	Personalintensität	62
Diversity	66, 69, 74f.	Planung	56ff.
Dividende		R ROCE	98ff.
Ausschüttung	93, 173f.	Rückstellungen	156f., 181
Dividendenpolitik	79, 132	S Segmentbericht	93ff., 195ff.
Dividendenrendite	79	Software & Anwendungs-	
E Eigenkapital	100, 105f., 141f., 172ff.	lösungen	40f., 51, 117f., 127
Entsprechenserklärung	17, 74f.	Standorte	41ff., 52
F Finanzierung		Steuerquote	92
außerbilanziell	104, 206	Strategie	55ff.
Finanzinstrumente	122, 157, 171f., 187ff.	T Tochtergesellschaften	43, 212ff.
Derivate	122, 159	U Umweltschutz	32f., 53f., 114, 124
Devisen-/Zinsswaps	102, 122f., 159, 179, 181ff., 192f.	Unternehmensführung	56
Free Cashflow	104	V Verhaltenskodex	56, 109, 125
Fulfilment	49	Virtualisierung	45, 47, 116
G Gesamtkapitalrentabilität	100	Vision	17, 55f., 109, 131
Geschäftsbereiche	40f.	Vorstand	8f., 13, 66f., 204f.
Green IT	54, 114	Aktienbesitz	73, 205
Grundkapital	81f., 172f.	Mitglieder	204f.
		Vergütung	67f., 205
		Versicherung des Vorstands	221
		W Working Capital	99

IMPRESSUM

Herausgeber/Kontakt

Bechtle AG
Bechtle Platz 1
74172 Neckarsulm

Investor Relations



Thomas Fritsche
Telefon +49 7132 981-4121
thomas.fritsche@bechtle.com



Martin Link
Telefon +49 7132 981-4149
martin.link@bechtle.com

Redaktion

Bechtle AG, Investor Relations

Konzeption/Gestaltung

W.A.F. Werbegesellschaft mbH, Berlin

Fotografie

Thomas Frank, Heilbronn
Andreas Pohlmann, München

Druck

Ruksaldruck GmbH und Co. KG
Repro plus Offset, Berlin
Mitglied in der Klimainitiative „Klima POSITIV“



Dieser Geschäftsbericht liegt in deutscher und englischer Sprache vor. Beide Fassungen stehen unter www.bechtle.com zum Download und als Onlineversion zur Verfügung.

Exemplare der gedruckten Fassung schicken wir Ihnen gerne kostenlos zu.

Der Geschäftsbericht ist am 15. März 2012 erschienen.

Wenn Ihr Mobiltelefon über einen QR-Reader verfügt, gelangen Sie durch das Abfotografieren dieses Codes direkt zum PDF unseres Geschäftsberichts.



Die Papierqualität „Circle Offset Premium White“ ist mit dem Europäischen Umweltzeichen (Euroblume) ausgezeichnet: Zertifizierungs-Nr. SR/11/003.



FINANZKALENDER

Bilanzpressekonferenz

Donnerstag, 15. März 2012, Stuttgart

DVFA-Analystenkonferenz

Donnerstag, 15. März 2012, Frankfurt am Main

Zwischenbericht zum 31. März/1. Quartal 2012

Dienstag, 15. Mai 2012

Telefonkonferenz mit Analysten und Investoren sowie der Presse

Hauptversammlung

Dienstag, 19. Juni 2012, 10:00 Uhr

Konzert- und Kongresszentrum Harmonie, Heilbronn

Dividendenzahlung für das Geschäftsjahr 2011

ab 20. Juni 2012

(vorbehaltlich der Zustimmung durch die Hauptversammlung)

Zwischenbericht zum 30. Juni/2. Quartal 2012

Freitag, 10. August 2012

Telefonkonferenz mit Analysten und Investoren sowie der Presse

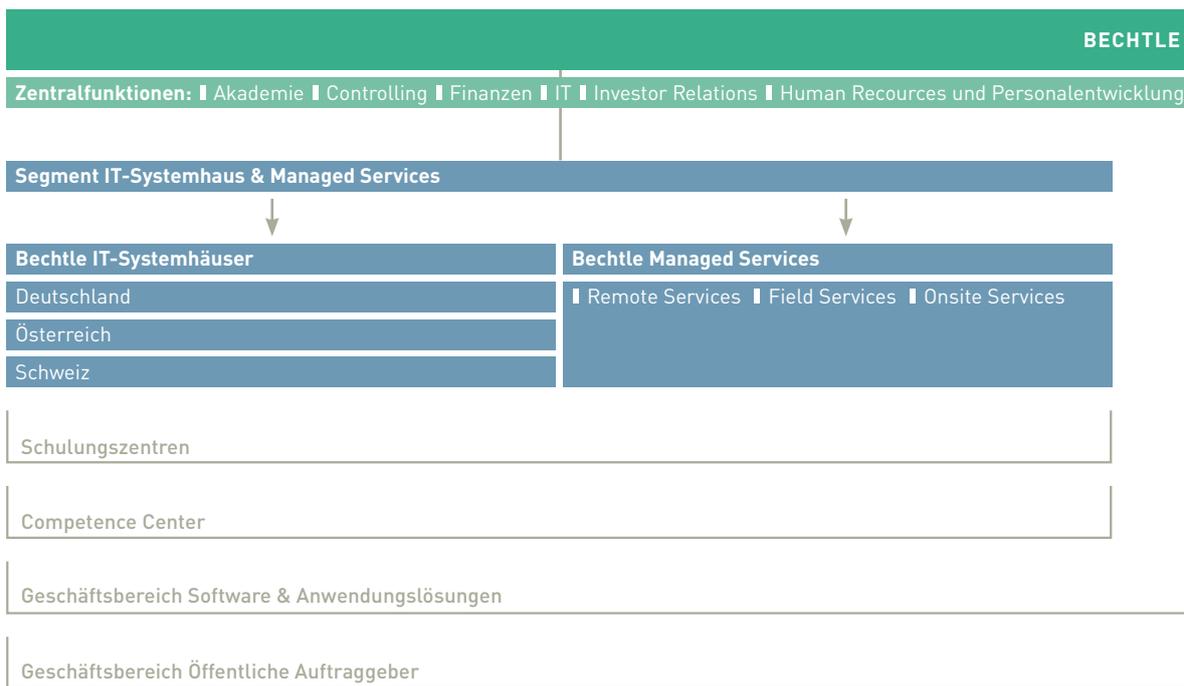
Zwischenbericht zum 30. September/3. Quartal 2012

Dienstag, 13. November 2012

Telefonkonferenz mit Analysten und Investoren sowie der Presse

Weitere Termine und Terminaktualisierungen unter www.bechtle.com/events oder www.bechtle.com/finanzkalender

79. ORGANISATIONSSTRUKTUR BECHTLE-GRUPPE



Deutschland
53 IT-Systemhäuser

Schweiz
11 IT-Systemhäuser

Österreich
2 IT-Systemhäuser

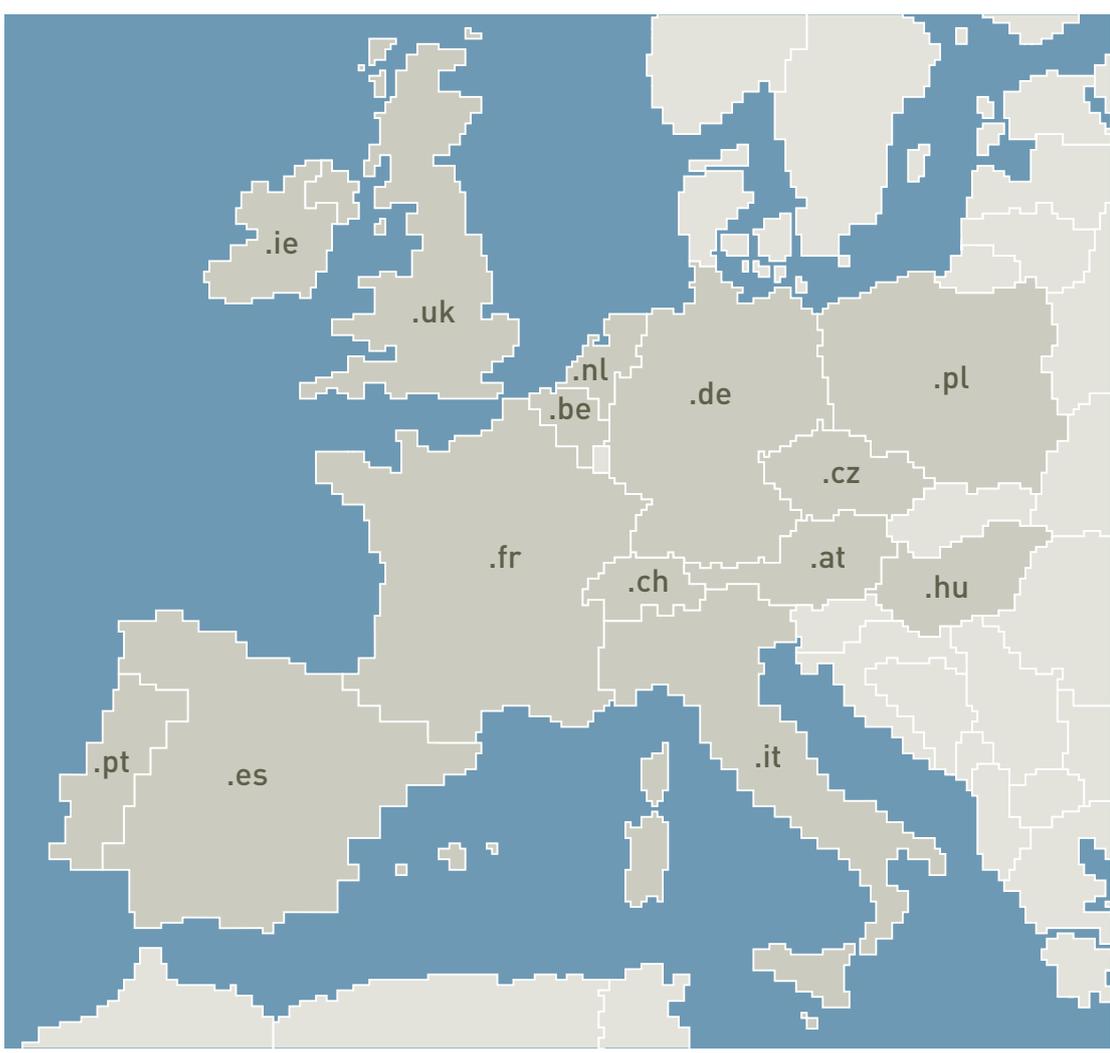


Logistik & Service: | Adressmanagement | Direktmarketing | Einkauf | Eurologistik | Katalogproduktion | Lager

Vereinfachte Organisationsstruktur (Stand März 2012). Die rechtliche Unternehmensstruktur ist im Geschäftsbericht auf Seite 38f. dargestellt.

Segment IT-E-Commerce

Bechtle direct	Comsoft direct	ARP
<ul style="list-style-type: none"> ■ Belgien ■ Deutschland ■ Deutschland ÖA ■ Frankreich ■ Großbritannien ■ Irland ■ Italien ■ Niederlande ■ Österreich ■ Polen ■ Portugal ■ Schweiz ■ Spanien ■ Tschechien ■ Ungarn 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Belgien ■ Deutschland ■ Frankreich ■ Italien ■ Niederlande ■ Österreich ■ Schweiz ■ Spanien 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Deutschland ■ Frankreich ■ Niederlande ■ Österreich ■ Schweiz



14 europäische Länder

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

2011: 5.479 Mitarbeiter

2005: 3.908 Mitarbeiter