

Bechtle AG
Neckarsulm

Jahresabschluss und Lagebericht
mit Bestätigungsvermerk
31. Dezember 2012

Bestätigungsvermerk

Zu dem Jahresabschluss und dem Lagebericht erteilen wir folgenden Bestätigungsvermerk.

Wir haben den Jahresabschluss - bestehend aus Bilanz, Gewinn- und Verlustrechnung sowie Anhang - unter Einbeziehung der Buchführung und den Lagebericht der Bechtle AG, Neckarsulm, für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis 31. Dezember 2012 geprüft. Die Buchführung und die Aufstellung von Jahresabschluss und Lagebericht nach den deutschen handelsrechtlichen Vorschriften liegen in der Verantwortung der gesetzlichen Vertreter der Gesellschaft. Unsere Aufgabe ist es, auf der Grundlage der von uns durchgeführten Prüfung eine Beurteilung über den Jahresabschluss unter Einbeziehung der Buchführung und über den Lagebericht abzugeben.

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

Unsere Prüfung hat zu keinen Einwendungen geführt.

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

Heilbronn, den 27. Februar 2013

Ernst & Young GmbH
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Strähle
Wirtschaftsprüfer

Hieronimus
Wirtschaftsprüfer

Bechtle AG, Neckarsulm

Bilanz zum 31. Dezember 2012

Aktiva				Passiva			
	Tsd.€	Tsd.€	Vorjahr Tsd.€		Tsd.€	Tsd.€	Vorjahr Tsd.€
A. Anlagevermögen				A. Eigenkapital			
I. Immaterielle Vermögensgegenstände				I. Gezeichnetes Kapital		21.000	21.000
1. Entgeltlich erworbene Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten	2.999		1.951	II. Kapitalrücklagen		143.120	143.120
2. Geleistete Anzahlungen	112	3.111	0	III. Gewinnrücklage			
				Andere Gewinnrücklagen		69.209	59.235
II. Sachanlagen				IV. Bilanzgewinn		21.000	21.000
1. Grundstücke und Bauten	2.977		3.075			254.329	244.355
2. Betriebs- und Geschäftsausstattung	5.004	7.981	3.690				
III. Finanzanlagen				B. Rückstellungen			
1. Anteile an verbundenen Unternehmen	210.893		207.350	1. Steuerrückstellungen	650		2.315
2. Wertpapiere des Anlagevermögens	15.208		0	2. Sonstige Rückstellungen	5.405		6.610
3. Sonstige Ausleihungen	10.637		10.676			6.055	8.925
4. Ansprüche aus Lebensversicherungsverträgen	2.458		0	C. Verbindlichkeiten			
		239.196		1. Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	16.455		20.229
		250.288	226.742	2. Erhaltene Anzahlungen auf Bestellungen	467		159
B. Umlaufvermögen				3. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	1.058		1.016
I. Vorräte				4. Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen	116.799		80.943
Waren		524	208	5. Sonstige Verbindlichkeiten	10.958		8.473
II. Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände						145.737	110.820
1. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	6.053		3.335	D. Passive latente Steuern		614	0
2. Forderungen gegen verbundene Unternehmen	106.276		101.314				
3. Sonstige Vermögensgegenstände	1.336	113.665	1.362				
III. Kassenbestand und Guthaben bei Kreditinstituten		39.509	29.206				
		153.698	135.425				
C. Rechnungsabgrenzungsposten		2.749	1.933				
		406.735	364.100			406.735	364.100

Bechtle AG, Neckarsulm

Gewinn- und Verlustrechnung für 2012

	<u>Tsd.€</u>	<u>Tsd.€</u>	<u>Vorjahr Tsd.€</u>
1. Umsatzerlöse		83.713	58.737
2. Sonstige betriebliche Erträge		<u>11.174</u>	<u>5.745</u>
		94.887	<u>64.482</u>
3. Materialaufwand			
a) Aufwendungen für bezogene Waren	33.432		22.450
b) Aufwendungen für bezogene Leistungen	<u>17.127</u>		<u>10.848</u>
		50.559	<u>33.298</u>
4. Personalaufwand			
a) Löhne und Gehälter	12.419		13.279
b) Soziale Abgaben	<u>1.743</u>		<u>1.481</u>
		14.162	<u>14.760</u>
5. Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens und Sachanlagen		2.725	<u>2.320</u>
6. Sonstige betriebliche Aufwendungen		30.351	<u>22.691</u>
7. Erträge aus Beteiligungen			
		5.174	<u>1.058</u>
8.a) Erträge aus Gewinnabführungsverträgen	37.568		50.582
8.b) An Organgesellschaften weiterbelastete Ertragssteuern	<u>1.520</u>		<u>1.613 *)</u>
		39.088	<u>52.195</u>
9. Erträge aus Ausleihungen des Finanzanlagevermögens		<u>556</u>	<u>278</u>
Übertrag:		41.908	44.944

	<u>Tsd.€</u>	<u>Vorjahr Tsd.€</u>
Übertrag:	41.908	44.944
10. Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge	2.000	1.781
11. Abschreibung auf Finanzanlagen	140	0
12. Zinsen und ähnliche Aufwendungen	<u>1.189</u>	<u>1.194</u>
13. Ergebnis der gewöhn- lichen Geschäftstätigkeit	42.579	45.531
14. Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	11.500	10.641 *)
15. Sonstige Steuern	<u>105</u>	<u>14</u>
16. Jahresüberschuss	30.974	34.876
17. Einstellung in Gewinnrücklagen in andere Gewinnrücklagen	<u>-9.974</u>	<u>-13.876</u>
18. Bilanzgewinn	<u><u>21.000</u></u>	<u><u>21.000</u></u>

*) Vorjahresbetrag angepasst (vgl. Anhang A)

Bechtle AG, Neckarsulm

Anhang für 2012

A. Allgemeine Erläuterungen

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

Die Gewinn- und Verlustrechnung ist nach dem Gesamtkostenverfahren aufgestellt. An Organgesellschaften belastete Gewerbesteuerumlagen werden abweichend zu den Vorjahren zur Verbesserung des Einblicks in die Ertragslage als Unterposten des Postens "Erträge aus Gewinnabführungsverträgen" ausgewiesen. Im Vorjahr erfolgte eine Verrechnung in Höhe von 1.613 Tsd. € unter dem Posten „Steuern vom Einkommen und Ertrag“. Die Vorjahresbeträge in der Gewinn- und Verlustrechnung sowie in der unter D. dargestellten Cash-Flow-Rechnung wurden entsprechend angepasst.

Das gesetzliche Gliederungsschema der Bilanz wurde auf der Aktivseiten unter den Finanzanlagen um den Posten „Ansprüche aus Lebensversicherungsverträgen“ erweitert. Hierbei handelt es sich um am Zweitmarkt erworbene Policen.

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

B. Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden

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

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

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

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

Die **Vorräte** werden zu den Anschaffungskosten unter Beachtung des strengen Niederwertprinzips bewertet.

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

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

Die **Verbindlichkeiten** sind zum Erfüllungsbetrag angesetzt.

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

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

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

C. Erläuterungen zur Bilanz

1. Anlagevermögen

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

2. Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände

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

Die sonstigen Vermögensgegenstände enthalten Beträge in Höhe von 153 Tsd. € (Vorjahr: 245 Tsd. €), die erst nach dem Abschlussstichtag rechtlich entstehen. Es handelt sich dabei um abgegrenzte Zinsen und die anrechenbare Kapitalertragsteuer aus phasengleich vereinnahmten Gewinnausschüttungen der Tochtergesellschaften.

3. Eigenkapital

Gezeichnetes Kapital

Das Grundkapital der Gesellschaft zum 31. Dezember 2012 ist in 21.000.000 (Vorjahr 21.000.000) ausgegebene Stammaktien mit einem rechnerischen Nennwert von 1,00 € eingeteilt. Jede Aktie gewährt eine Stimme.

Gewinnrücklagen

Die Gewinnrücklagen haben sich folgendermaßen entwickelt:

	Andere Gewinnrücklagen Tsd. €
Stand zum 1. Januar 2012	59.235
Einstellung aus dem Jahresüberschuss	<u>9.974</u>
Stand zum 31. Dezember 2012	<u><u>69.209</u></u>

Bilanzgewinn

Der Bilanzgewinn hat sich folgendermaßen entwickelt:

	<u>Tsd. €</u>
Stand zum 1. Januar 2012	21.000
Dividendenausschüttung	<u>-21.000</u>
Gewinnvortrag	0
Jahresüberschuss 2012	30.974
Einstellung in Gewinnrücklagen	<u>-9.974</u>
Bilanzgewinn	<u><u>21.000</u></u>

Genehmigtes Kapital

Gemäß § 4 Abs. 3 der Satzung der Bechtle AG ist der Vorstand ermächtigt, das Grundkapital der Gesellschaft mit Zustimmung des Aufsichtsrats bis zum 15. Juni 2014 durch Ausgabe neuer, auf den Inhaber lautender Aktien um bis zu 10.600 Tsd. € zu erhöhen (Genehmigtes Kapital gemäß Beschluss der Hauptversammlung vom 16. Juni 2009).

Die Kapitalerhöhungen können gegen Bareinlagen und/oder Sacheinlagen erfolgen. Der Vorstand ist ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats Spitzenbeträge von dem Bezugsrecht der Aktionäre auszunehmen. Der Vorstand ist ferner ermächtigt, das Bezugsrecht mit Zustimmung des Aufsichtsrats auszuschließen, sofern (1. Fall) die Kapitalerhöhungen gegen Sacheinlagen zum Erwerb von Unternehmen oder Beteiligungen an Unternehmen erfolgt oder (2. Fall) die Kapitalerhöhung gegen Bareinlagen erfolgt, 10 vom Hundert des Grundkapitals zum Zeitpunkt der Ausgabe nicht übersteigt und der Ausgabekurs den Börsenpreis nicht wesentlich unterschreitet oder (3. Fall) die Kapitalerhöhung zur Ausgabe von Belegschaftsaktien erfolgt, wenn der anteilige Betrag 10 vom Hundert des Grundkapitals zum Zeitpunkt der Ausgabe nicht übersteigt.

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

4. Rückstellungen

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

5. Verbindlichkeiten

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

Von den Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten haben 3.774 Tsd. € (Vorjahr: 3.774 Tsd. €) eine Restlaufzeit bis zu einem Jahr und 714 Tsd. € (Vorjahr: 2.946 Tsd. €) eine Restlaufzeit größer 5 Jahre. Ansonsten haben alle übrigen Verbindlichkeiten - wie im Vorjahr - eine Restlaufzeit bis zu einem Jahr.

Die sonstigen Verbindlichkeiten enthalten Verbindlichkeiten aus Steuern in Höhe von 10.229 Tsd. € (Vorjahr: 7.431 Tsd. €).

6. Latente Steuern

Die passiven latenten Steuern (Vorjahr: aktiven latenten Steuern) resultieren aus folgenden Sachverhalten:

	31.12.2012 Tsd. €	31.12.2011 Tsd. €
Latente Steuerschulden auf Differenzen bilanzieller Wertansätze für		
- Verlustvortragskonten Personen- gesellschaften	1.209	1.209
- Anlagevermögen	184	158
- Phasengleiche Ausschüttungen	7	7
	<u>1.400</u>	<u>1.374</u>
Latente Steueransprüche auf Differenzen bilanzieller Wertansätze für		
- Rückstellungen	632	1.067
- Ergänzungsbilanzen Personen- gesellschaften	88	346
- Anlagevermögen	62	93
- Vorräte	4	0
	<u>786</u>	<u>1.506</u>
Latente Steuerschulden netto (Vorjahr Latente Steueransprüche netto)	<u>614</u>	<u>132</u>

Der Berechnung wurde ein Steuersatz von 29,21 % zugrunde gelegt. Die Aktivierung des im Vorjahr sich ergebenden Überhangs aktiver latenter Steuern unterblieb in Ausübung des dafür bestehenden Ansatzwahlrechts.

D. Erläuterungen zur Gewinn- und Verlustrechnung

1. Umsatzerlöse

	2012 <u>Tsd. €</u>	2011 <u>Tsd. €</u>
Erlöse Handelsware und Dienstleistungen	52.040	34.459
Erlöse Kostenersätze	<u>31.673</u>	<u>24.278</u>
	<u><u>83.713</u></u>	<u><u>58.737</u></u>

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

Von den Umsatzerlösen entfallen 76.360 Tsd. € (Vorjahr 55.209 Tsd. €) auf das Inland und 7.353 Tsd. € (Vorjahr 3.528 Tsd. €) auf das Ausland.

2. Sonstige betriebliche Erträge

Periodenfremde Erträge sind in den sonstigen betrieblichen Erträgen aus der Auflösung von Rückstellungen in Höhe von 1.785 Tsd. enthalten.

3. Erträge aus Beteiligungen

Die Erträge aus Beteiligungen resultieren ausschließlich aus verbundenen Unternehmen.

4. Erträge aus Gewinnabführungsverträgen

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

5. Angaben zu Zinserträgen und Zinsaufwendungen

	2012	2011
	Tsd. €	Tsd. €
Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge	2.000	1.781
- davon aus verbundenen Unternehmen	(1.860)	(1.659)
Zinsen und ähnliche Aufwendungen	1.189	1.194
- davon an verbundenen Unternehmen	(460)	(510)

6. Steuern vom Einkommen und vom Ertrag

Enthalten sind periodenfremde Steueraufwendungen in Höhe von 24 Tsd. € (Vorjahr periodenfremde Erträge aus Steuern 18 Tsd. €) sowie latente Steueraufwendungen in Höhe von 614 Tsd. € (Vorjahr latente Steuererträge 100 Tsd. €).

D. Kapitalflussrechnung

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

	2012	2011
	Tsd. €	Tsd. €
1. Cash-Flow aus betrieblicher Geschäftstätigkeit		
Periodenergebnis vor Ertragssteuern und Zinsen	41.107	44.652 *)
Abschreibungen auf Immaterielle Gegenstände des Anlagevermögens und Sachanlagen	2.725	2.320
Abschreibungen auf Finanzanlagen	140	0
Veränderung der Sonstigen Rückstellungen, soweit nicht Investitionen betreffend	-1.205	2.441
Verlust / Gewinn aus Anlageabgängen	0	-1
Veränderung der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie anderer Aktiva	-8.855	-43.724
Veränderung der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie anderer Passiva	37.996	28.720
Cash-Flow aus laufender Geschäftstätigkeit / Übertrag:	71.908	34.408

*) Vorjahresbetrag angepasst (vgl. Angaben unter A.).

	2012 Tsd. €	2011 Tsd. €
Übertrag:	71.908	34.408
Erhaltene Zinszahlungen Cashpooling	1.860	1.659
Geleistete Zinszahlungen Cashpooling	-460	-511
Gezahlte Ertragssteuern	-12.550	-7.236 *)
Cash-Flow aus betrieblicher Tätigkeit	<u>60.758</u>	<u>28.320</u>

2. Cash-Flow aus Investitionstätigkeit

Einzahlungen aus Abgängen von Gegenständen des Sachanlagevermögens	0	3.823
Auszahlungen für Investitionen in das immaterielle Anlagevermögen	-2.237	-1.652
Auszahlungen für Investitionen in das Sachanlagevermögen	-2.864	-1.758
Einzahlungen aus Abgängen von Gegenständen des Finanzanlagevermögens	5.039	3.038
Auszahlungen für Investitionen in das Finanzanlagevermögen	-25.656	-22.521
Erhaltene Zinszahlungen	764	412
Cash-Flow aus der Investitionstätigkeit	<u>-24.954</u>	<u>-18.658</u>

3. Cash-Flow aus der Finanzierungstätigkeit

Auszahlungen an Gesellschafter (Dividenden)	-21.000	-15.750
Einzahlung aus der Aufnahme von Krediten	0	10.000
Auszahlungen aus der Tilgung von Krediten	-3.774	-3.060
Geleistete Zinszahlungen	-727	-698
Cash-Flow aus der Finanzierungstätigkeit	<u>-25.501</u>	<u>-9.508</u>

*) Vorjahresbetrag angepasst (vgl. Angaben unter A.).

	2012 Tsd. €	2011 Tsd. €
4. Finanzmittelfonds am Ende der Periode		
Zahlungswirksame Veränderung des Finanzmittelfonds (Zwischensummen 1 - 3)	10.303	154
Finanzmittelfonds am Anfang der Periode	<u>29.206</u>	<u>29.052</u>
Finanzmittelfonds am Ende der Periode	<u>39.509</u>	<u>29.206</u>
5. Zusammensetzung des Finanzmittelfonds		
Finanzmittelfonds am Ende der Periode (=Pos. Aktiva B.III. Kassenbestand und Guthaben bei Kreditinstituten)	<u>39.509</u>	<u>29.206</u>

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

F. Ergänzende Angaben

1. Angaben zur Belegschaft

Im Jahresdurchschnitt wurden 209 Mitarbeiter (Vorjahr: 173 Mitarbeiter) in der Verwaltung beschäftigt.

2. Anteilsbesitz

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

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

3. Angaben zum Vorstand und Aufsichtsrat

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

Dr. Thomas Olemotz, Vorstandsvorsitzender.

Wohnort: Rabenau

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

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

Michael Guschlbauer

Wohnort: Ludwigsburg

Vorstand für IT-Systemhaus & Managed Services

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

Jürgen Schäfer

Wohnort: Heilbronn

Vorstand für IT-E-Commerce

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

Die für die Tätigkeit des Vorstands der Bechtle AG gewährten Gesamtbezüge für das Geschäftsjahr 2012 betragen 1.534 Tsd. € (Vorjahr : 2.494 Tsd. €). Die festen Bezüge belaufen sich auf 930 Tsd. € (Vorjahr : 892 Tsd. €) und die variablen Bezüge auf 604 Tsd. € (Vorjahr : 1.602 Tsd. €).

Im Zusammenhang mit der Ausrichtung der Vergütungsstruktur auf eine nachhaltige Unternehmensentwicklung bestehen Zusagen mit langfristiger Anreizwirkung. Die Kriterien zur Bemessung dieser Zusagen sind die Entwicklung von Umsatz, des Vorsteuerergebnisses und der Eigenkapitalverzinsung in den Jahren 2012 bis 2014. Die Zusagen sind aufschiebend bedingt vom Erreichen der vorgegebenen Ziele abhängig und in 2015 zur Auszahlung fällig. Der Gesamtbetrag bei Erreichen sämtlicher Ziele beträgt 2.284 Tsd. €. Der auf das Geschäftsjahr 2012 entfallende Teil in Höhe von 604 Tsd. € wurde durch Bildung von Rückstellungen berücksichtigt.

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

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

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

Die Bechtle AG hat für 2012 die nach § 161 AktG vorgeschriebene Erklärung abgegeben. Die Erklärung wurde den Aktionären auf der Unternehmens-Website www.bechtle.com zugänglich gemacht.

5. Mitteilung nach Wertpapierhandelsgesetz

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

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

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

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

Die **JPMorgan Asset Management (UK) Limited**, London, UK hat uns gemäß § 21 Abs. 1 WpHG am 12. Dezember 2011 mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an der Bechtle AG, Neckarsulm, Deutschland am 09. Dezember 2011 die Schwelle von 3% der Stimmrechte unterschritten hat und an diesem Tag 2,912% (das entspricht 611553 Stimmrechten) betragen hat. 2,866% der Stimmrechte (das entspricht 601768 Stimmrechten) sind der Gesellschaft gemäß § 22 Abs. 1, Satz 1, Nr. 6 WpHG, 0,047% der Stimmrechte (das entspricht 9785 Stimmrechten) sind der Gesellschaft gemäß § 22 Abs. 2 WpHG zuzurechnen.

Die **J.P. Morgan Investment Management Inc.**, New York, USA hat uns gemäß § 21 Abs. 1 WpHG am 12. Dezember 2011 mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an der Bechtle AG, Neckarsulm, Deutschland am 09. Dezember 2011 die Schwelle von 3% der Stimmrechte unterschritten hat und an diesem Tag 2,912% (das entspricht 611553 Stimmrechten) betragen hat. 0,047% der Stimmrechte (das entspricht 9785 Stimmrechten) sind der Gesellschaft gemäß § 22 Abs. 1, Satz 1, Nr. 6 WpHG, 2,866% der Stimmrechte (das entspricht 601768 Stimmrechten) sind der Gesellschaft gemäß § 22 Abs. 2 WpHG zuzurechnen.

Die **Flossbach von Storch SICAV**, Luxemburg-Strassen, Luxemburg hat uns gemäß § 21 Abs. 1 WpHG am 02. März 2012 mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an der Bechtle AG, Neckarsulm, Deutschland am 01. März 2012 die Schwelle von 3% der Stimmrechte überschritten hat und an diesem Tag 3,0844% (das entspricht 647726 Stimmrechten) betragen hat.

Die **IPConcept Fund Management S.A.**, Luxemburg-Strassen, Luxemburg hat uns gemäß § 21 Abs. 1 WpHG am 02. März 2012 mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an der Bechtle AG, Neckarsulm, Deutschland am 01. März 2012 die Schwelle von 3% der Stimmrechte überschritten hat und an diesem Tag 3,1501% (das entspricht 661526 Stimmrechten) betragen hat. 3,0844% der Stimmrechte (das entspricht 647726 Stimmrechten) sind der Gesellschaft gemäß § 22 Abs. 1, Satz 1, Nr. 6 WpHG von der Flossbach von Storch SICAV zuzurechnen.

Die **IPConcept Fund Management S.A.**, Luxemburg-Strassen, Luxemburg hat uns gemäß § 21 Abs. 1 WpHG am 15. Mai 2012 mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an der Bechtle AG, Neckarsulm, Deutschland am 14. Mai 2012 die Schwelle von 5% der Stimmrechte überschritten hat und an diesem Tag 5,01% (das entspricht 1052197 Stimmrechten) betragen hat. 4,84% der Stimmrechte (das entspricht 1016197 Stimmrechten) sind der Gesellschaft gemäß § 22 Abs. 1, Satz 1, Nr. 6 WpHG von der Flossbach von Storch SICAV zuzurechnen.

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

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

Die **Flossbach von Storch Invest S.A.**, Strassen, Luxemburg hat uns gemäß § 21 Abs. 1 WpHG am 04. Januar 2013 mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an der Bechtle AG, Neckarsulm, Deutschland am 01. Januar 2013 die Schwelle von 3%, 5% und 10% der Stimmrechte überschritten hat und an diesem Tag 10,07% (das entspricht 2114862 Stimmrechten) betragen hat. 9,74% der Stimmrechte (das entspricht 2044862 Stimmrechten) sind der Gesellschaft gemäß § 22 Abs. 1, Satz 1, Nr. 6 WpHG von der Flossbach von Storch SICAV zuzurechnen.

Die **Flossbach von Storch AG**, Köln, Deutschland hat uns gemäß § 21 Abs. 1 WpHG am 07. Januar 2013 mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an der Bechtle AG, Neckarsulm, Deutschland am 01. Januar 2013 die Schwelle von 3%, 5% und 10% der Stimmrechte überschritten hat und an diesem Tag 10,07% (das entspricht 2114862 Stimmrechten) betragen hat. 9,74% der Stimmrechte (das entspricht 2044862 Stimmrechten) sind der Gesellschaft gemäß § 22 Abs. 1, Satz 1, Nr. 6 WpHG in Verbindung mit § 22 Abs. 1 Satz 2 von der Flossbach von Storch SICAV zuzurechnen. 0,33% der Stimmrechte (das entspricht 70000 Stimmrechten) sind der Gesellschaft gemäß § 22 Abs. 1, Satz 1, Nr. 1 WpHG zuzurechnen.

6. Konzernabschluss und Geschäfte mit nahestehenden Unternehmen

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

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

7. Haftungsverhältnisse

Die Bechtle AG hat sich für Bankkredite von Tochtergesellschaften verbürgt. Am Bilanzstichtag valutieren diese Kredite mit 49.507 Tsd. €. Des weiteren bestehen Haftungsverpflichtungen zugunsten von Tochtergesellschaften aus Miet- und Leasingverträgen (4.777 Tsd. €), Bürgschaften für Lieferanten der Bechtle-Gruppe (8.659 Tsd. €), aus Avalen (7.215 Tsd. €) und sonstigen Bürgschaften (2.219 Tsd. €). Ferner besteht eine Schuldübernahmeerklärung nach § 403 (1) (f) des niederländischen bürgerlichen Gesetzbuches für alle niederländischen Tochtergesellschaften (33.064 Tsd. €).

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

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

8. Derivative Finanzinstrumente

Zum Bilanzstichtag bestehen zwei Zins-Swaps mit einem Nennbetrag von 7.661 Tsd. €. Sie weisen einen um die gebuchte Zinsabgrenzung bereinigten Marktwert von -406 Tsd. € auf. Der Marktwert von Zins-Swaps bestimmt sich durch Abzinsung der erwarteten zukünftigen Zahlungsströme über die Restlaufzeit des Kontrakts auf Basis aktueller Marktzinsen und der Zinsstrukturkurve.

Zweck und Vorteil des Finanzinstruments ist die Absicherung sämtlicher Risiken aus Zinssatzänderungen bei aufgenommenen variabel verzinslichen Darlehen in Höhe von Tsd. € 7.661. Als zu 100% wirksamer Cash-Flow-Hedge werden Zins-Swaps zusammen mit den abzusichernden Darlehen bewertet (Bewertungseinheit). Es erfolgt keine separate Bilanzierung.

9. Sonstige finanzielle Verpflichtungen

Zum 31. Dezember 2012 bestehen aus mehrjährigen Leasing- und Mietverträgen finanzielle Verpflichtungen in Höhe von 614 Tsd. €:

	<u>Tsd. €</u>
2013	333
2014	247
2015	<u>71</u>
	<u><u>651</u></u>

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

Mit der Bechtle Grundstücksverwaltungsgesellschaft besteht ein Immobilien-Mietvertrag über die Vermietung der Immobilie Bechtle-Platz 1 in Neckarsulm. Der Mietvertrag ist auf unbestimmte Zeit geschlossen und kann jährlich gekündigt werden. Der Mietzins beträgt z.Zt. 1.270 Tsd. €

10. Honorar des Abschlussprüfers

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

11. Geschäfte mit nahestehenden Personen

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

12. Außerbilanzielle Geschäfte

Mit insgesamt fünf Tochtergesellschaften bestehen Beherrschungs- und Gewinnabführungsverträge (Vertragsbeginn zwischen 1. Januar 2001 und 23. Februar 2011). Zweck dieser Verträge ist neben der Bildung einer steuerlichen Organschaft auch die Inanspruchnahme von Offenlegungserleichterungen der Konzerngesellschaften. Die Verträge können nach Ablauf von 5 Jahren ab Vertragsbeginn mit einer Frist von 6 Monaten zum Jahresende gekündigt werden.

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

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

13. Gewinnverwendungsvorschlag

Der Vorstand hat beschlossen, dem Aufsichtsrat und der Hauptversammlung vorzuschlagen, den Bilanzgewinn für das Geschäftsjahr 2012 in Höhe von 21.000 Tsd. € zur Ausschüttung einer Dividende in Höhe von 1,00 € je dividendenberechtigte Stückaktie zu verwenden.

Neckarsulm, 27. Februar 2013

.....
(Dr. Thomas Olemotz)

.....
(Michael Guschlbauer)

.....
(Jürgen Schäfer)

Entwicklung des Anlagevermögens

	Anschaffungskosten				Kumulierte Abschreibungen				Buchwert	
	Stand am 01.01.2012 Tsd. €	Zugänge Tsd. €	Abgänge Tsd. €	Stand am 31.12.2012 Tsd. €	Stand am 01.01.2012 Tsd. €	Zugänge Tsd. €	Abgänge Tsd. €	Stand am 31.12.2012 Tsd. €	Stand am 31.12.2012 Tsd. €	Stand am 31.12.2011 Tsd. €
I. Immaterielle Vermögensgegenstände										
1. Entgeltlich erworbene Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten	9.186	2.125	0	11.311	7.235	1.077	0	8.312	2.999	1.951
2. Geleistete Anzahlungen	0	112	0	112	0	0	0	0	112	0
	<u>9.186</u>	<u>2.237</u>	<u>0</u>	<u>11.423</u>	<u>7.235</u>	<u>1.077</u>	<u>0</u>	<u>8.312</u>	<u>3.111</u>	<u>1.951</u>
II. Sachanlagen										
1. Grundstücke und Bauten	3.283	0	0	3.283	208	98	0	306	2.977	3.075
2. Betriebs- und Geschäftsausstattung	10.029	2.864	603	12.290	6.339	1.550	603	7.286	5.004	3.690
	<u>13.312</u>	<u>2.864</u>	<u>603</u>	<u>15.573</u>	<u>6.547</u>	<u>1.648</u>	<u>603</u>	<u>7.592</u>	<u>7.981</u>	<u>6.765</u>
III. Finanzanlagen										
1. Anteile an verbundenen Unternehmen	213.771	3.543	0	217.314	6.421	0	0	6.421	210.893	207.350
2. Wertpapiere des Anlagevermögens	0	15.348	0	15.348	0	140	0	140	15.208	0
3. Sonstige Ausleihungen	10.676	5.000	5.039	10.637	0	0	0	0	10.637	10.676
4. Ansprüche aus Lebensversicherungsverträgen	0	2.458	0	2.458	0	0	0	0	2.458	0
	<u>224.447</u>	<u>26.349</u>	<u>5.039</u>	<u>245.757</u>	<u>6.421</u>	<u>140</u>	<u>0</u>	<u>6.561</u>	<u>239.196</u>	<u>218.026</u>
	<u>246.945</u>	<u>31.450</u>	<u>5.642</u>	<u>272.753</u>	<u>20.203</u>	<u>2.865</u>	<u>603</u>	<u>22.465</u>	<u>250.288</u>	<u>226.742</u>

Angaben zum Aufsichtsrat

	Zugehörigkeit seit	Ausgeübter Beruf	Mitgliedschaften in Aufsichtsräten und anderen Kontrollgremien im Sinne § 125 Abs. 1 Satz 3 Aktiengesetz	Aktienbesitz	
				31.12.2012	31.12.2011
Kurt Dobtsch	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 - Singhammer IT Consulting AG, München	0	0
Prof. Dr. Thomas Hess	20. Juni 2012	Institutsdirektor		0	0
Dr. Walter Jaeger	17. Juni 2008	Kaufmann	Aufsichtsratsvorsitzender - Wirthwein AG, Creglingen Mitglied des Aufsichtsrats Beiratsvorsitzender - Hohenloher Spezialmöbelwerk Schaffitzel GmbH & Co. KG, Öhringen - Horst Mosolf GmbH & Co. KG, Kirchheim unter Teck - Vollert Anlagenbau GmbH, Weinsberg - GEMÜ Gebr. Müller GmbH & Co. KG, Ingelfingen	0	0
Gerhard Schick Aufsichtsratsvorsitzender bis 19. Juni 2012	22. März 2004	Kaufmann		0	0
Karin Schick	9. August 2004	Kfm. Angestellte		7.353.287 (1)	7.333.287
(1) 960.272 Aktien für Schick GmbH, 340.115 für Amaury Krief					
Klaus Winkler Aufsichtsratsvorsitzender seit 20. Juni 2012	20. Mai 1999	Geschäftsführer	Mitglied des Aufsichtsrats - Joma-Polytec GmbH, Bodelshausen Mitglied des Beirats - Kapp GmbH & Co. KG, Coburg - Dieffenbacher GmbH & Co., Eppingen	725	725
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	0	0
Uli Drautz Stellvertretender Aufsichtsratsvorsitzender	15. Oktober 2003	Ltd. kfm. Angestellter	Mitglied des Aufsichtsrats - Bechtle E-Commerce Holding AG, Neckarsulm - Bechtle Systemhaus Holding AG, Neckarsulm - Bechtle Managed Services AG, Neckarsulm - Solid Line AG, Walluf - PP 2000 Business Integration AG, Stuttgart	0	1.644
Daniela Eberle	15. Oktober 2003	Kfm. Angestellte		0	0
Jürgen Ergenzinger	17. Juni 2008	Gewerkschaftssekretär IG Metall, Verwaltungsstelle Heilbronn- Neckarsulm		0	0
Sonja Glaser-Reuss	17. Juni 2008	Kfm. Angestellte		1.000	1.000
Barbara Greyer	15. Oktober 2003	Gewerkschaftssekretärin ver.di, Landesbezirk Baden-Württemberg		0	0
Siegfried Höfels	17. Mai 2011	techn. Angestellter		0	0

BECHTLE AG, NECKARSULM

LAGEBERICHT FÜR 2012

UNTERNEHMEN

KONZERNSTRUKTUR

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

Rechtliche Struktur

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

Holdingsstruktur der Bechtle AG

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

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

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

Zweck dieser zweistufigen Holdingstruktur ist es, die dezentral agierenden Tochtergesellschaften von administrativen und unternehmensübergreifenden Aufgaben weitgehend zu entlasten sowie eine klare Führungsorganisation abzubilden. Darüber hinaus werden Kompetenzen und Ressourcen gebündelt, um Synergien zu realisieren und im Einkauf sowie in der Logistik Skaleneffekte zu erzielen.

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

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

Managementstruktur der Bechtle AG

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

Bechtle ist im Segment IT-Systemhaus & Managed Services ausschließlich in der 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 Softwarelizenz-geschäft der Comsoft-direct-Gesellschaften gesteuert.

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

Standorte

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

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

Im Berichtsjahr hat der Konzern im Segment IT-Systemhaus & Managed Services seine flächendeckende Marktpräsenz sowie Technologieposition in der D-A-CH-Region vor allem durch Firmenkäufe weiter ausgebaut. So hat Bechtle mit dem Kauf der Kumatronik GmbH die starke Marktpräsenz in Süddeutschland verstärkt. Die bestehenden Standorte in Friedrichshafen und Stuttgart wurden vergrößert und Standorte in Ulm und Augsburg kamen neu dazu. Der Kauf der Redmond Integrators GmbH, Bochum diente vor allem dem Ausbau der Kompetenz im zukunftssträchtigen Geschäft mit Microsoft-SharePoint-Lösungen. Neu gegründet wurde die Bechtle Remarketing GmbH mit Sitz in Wesel. Das Tochterunternehmen ist auf die Vermarktung gebrauchter IT spezialisiert. Unseren Standort in Oldenburg haben wir im Juni 2012 geschlossen. Die Betreuung der Wirtschaftsregion Bremen/Oldenburg übernehmen nun unsere Systemhäuser in Bremen, Hamburg und Hannover.

Die Bechtle-Gruppe umfasst zum Zeitpunkt der Berichterstattung 55 IT-Systemhäuser sowie 22 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.

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 im April 2012 für den Eintritt in den ungarischen Markt entschieden.

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.

Zur Bechtle AG gehören damit insgesamt etwa 90 operative Unternehmen und Beteiligungen, die in der Anlage A zum Anhang aufgeführt sind. Der überwiegende Teil der IT-Systemhäuser sowie Service- und Handelsgesellschaften liegt in Deutschland sowie in der Schweiz. Der größte der insgesamt fast 70 Standorte in Europa ist zugleich der Sitz der Firmenzentrale in Neckarsulm mit mehr als 1.200 Mitarbeitern.

GESCHÄFTSTÄTIGKEIT

Die IT wird von Unternehmen längst als Produktionsfaktor verstanden, der maßgeblich Einfluss auf den Unternehmenserfolg hat. Die Leistungsfähigkeit der IT wird damit zum kritischen Erfolgsfaktor, der an den geschäftlichen Erfordernissen der Kunden ausgerichtet werden muss. Die Dynamik der technologischen Innovation erhöht gleichzeitig die Komplexität und infolge steigen die Kundenanforderungen an den IT-Dienstleister. Kompetenz in der Breite und Tiefe ist daher ausschlaggebend für eine erfolgreiche Positionierung im Wettbewerb. Die Bechtle Gruppe hat ihr Geschäftsmodell und die internen Prozesse auf diese Komplexität und Dynamik konsequent ausgerichtet. Die Qualifikation und Leistungsfähigkeit unserer Mitarbeiter, unsere langjährigen Herstellerpartnerschaften, unsere logistische Kompetenz sowie unsere finanzielle Solidität überzeugen nicht nur mittelständische Unternehmen, sondern auch Kunden des öffentlichen Sektors und international agierende Großkonzerne.

Geschäftsfelder

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

Leistungsspektrum und Prozesse

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

Bechtle-IT-Lösungen:

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 7.000 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 ITArbeitsplätze des Kunden.

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

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

Virtualisierung. Um signifikante Energie- und Kosteneinsparungen zu erzielen, setzen Unternehmen auf Virtualisierung als Basistechnologie für die Konsolidierung von Server-, Storage- und Netzwerkinfrastrukturen im Rechenzentrum. BECHTLE bietet von der Beratung bis zum Betrieb Virtualisierungslösungen für Server, Storage, Clients und Applikationen. Aufbauend auf der klassischen Konsolidierung und der Optimierung hinsichtlich Verfügbarkeit, Sicherheit und Management ermöglichen wir unseren Kunden den bestmöglichen Virtualisierungsgrad im Datacenter. Themen wie Automatisierung, Service-Level-Vereinbarungen und Prozessmanagement sowie Selfservices 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 über die Integration und den Betrieb von Cloud-Technologien bis hin zu schlüsselfertigen Komplettlösungen. Zertifizierte Spezialisten und Business-Architekten identifizieren den Bedarf an cloudfähigen IT-Services und ermitteln auf dieser Basis die optimale Cloud-Strategie und Cloud-Architektur für den Kunden. Darüber hinaus agieren wir als herstellerunabhängiger Generalunternehmer und übernehmen die Verantwortung für die vollständige Cloud-Infrastruktur oder auch den Betrieb der implementierten Lösungen in Form von Managed Cloud Services.

IT Security. IT Security von BECHTLE umfasst Lösungskompetenz aus einer Hand und sorgt beim Kunden für maximalen Schutz der Unternehmensdaten im Rahmen der technischen und organisatorischen ITSicherheit. Unsere zertifizierten Sicherheitsexperten planen und entwickeln IT-Security-Strategien beziehungsweise implementieren und betreuen IT-Sicherheitsinfrastrukturen. Darüber hinaus bieten wir Lösungen rund um den betrieblichen Datenschutz. Qualifizierte Datenschutzbeauftragte mit Praxiserfahrung, IT-Sicherheitsbeauftragte und Juristen übernehmen kompetent und zuverlässig Beratung, Konzeption und Realisierung.

Software & Anwendungslösungen. 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.

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

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

Managed Cloud Services. Das Thema Cloud Computing setzt sich am Markt zunehmend durch und steht an der Schwelle zum breiten Einsatz auch in mittelständischen Unternehmen. Insbesondere hier suchen Geschäftskunden nach Einstiegslösungen, die einfach zu integrieren, flexibel zu nutzen und kompromisslos bei der Datensicherheit sind. Als Antwort auf diese Anforderungen bietet Bechtle passgenaue Lösungsmodule als Managed Cloud Services an, die die Geschäftsprozesse unserer Kunden bestmöglich unterstützen. Auf Basis unserer Managed Cloud Services liefern wir bedarfsgerechte Lösungen, die die IT unserer Kunden kosteneffizient und zukunftsfähig macht. Die jeweiligen Leistungen werden auf der Bechtle Cloud- Plattform bereitgestellt und sind entsprechend dem tatsächlichen Bedarf fakturierbar. Die Daten verbleiben dabei immer in Deutschland.

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

Remarketing. Im September 2012 gründete Bechtle eine Gesellschaft, die auf die Wiedervermarktung gebrauchter IT spezialisiert ist. Bechtle baut damit seine Position als IT-Gesamtlösungsanbieter weiter aus, denn die Kunden profitieren bei Rolloutprojekten von einem Rundumservice. Durch die Kombination aus Neugeräteanlieferung und gleichzeitiger Rücknahme der Altgeräte gewährleisten wir als zuverlässiger IT-Logistikpartner den sicheren Abtransport der Systeme bis hin zu einer zertifizierten Datenlöschung. Darüber hinaus können die Altsysteme im Bedarfsfall einer ressourcenschonenden Wiederverwertung zugeführt werden.

Competence Center 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 500 aktuellen Themen rund um die IT ist das Angebot breit gefächert. Für Kunden mit mehreren Niederlassungen ermöglicht diese Präsenz firmeneinheitliche Schulungen jeweils direkt vor Ort.

Standortübergreifender Know-how-Transfer. Bei der zunehmenden Komplexität und Vielfalt in der IT ist es für ein einzelnes Systemhaus schwierig, alle Themen in der nötigen Tiefe zu beherrschen. Um dennoch im regionalen Wettbewerb zu bestehen, hat BECHTLE auch im abgelaufenen Geschäftsjahr weiter an der Fokussierung der IT-Leitthemen sowie am Konzept zum standortübergreifenden Know-how-Transfer gearbeitet. Ziel ist es, die Bereitstellung von Expertenwissen in allen Projekten gleichermaßen zu gewährleisten, unabhängig vom Sitz des jeweiligen Systemhauses. Ausgehend von den Competence Centern wird daher die Zusammenarbeit mit den Standorten der regionalen Cluster optimiert. Die einzelnen projektverantwortlichen Systemhäuser investieren beispielsweise in die Vertriebs- und Beratungsqualität der 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.

IT-E-Commerce. Im Segment IT-E-Commerce deckt BECHTLE als Fachhändler mit über 51.000 Artikeln – von der Hardware über Standardsoftware bis zu Peripherieartikeln – alle gängigen Bereiche der IT ab. Während der Fokus bei BECHTLE DIRECT eher auf die klassische Hardware der marktführenden Hersteller gerichtet ist, findet der Kunde im Sortiment von ARP auch innovative Nischenprodukte. Darüber hinaus vertreiben die ARP-Gesellschaften mit ARP® und CLAXAN® Produkte unter eigenem Label und bieten den Kunden damit eine kostengünstige Alternative zu anderen bekannten Marken bei gleichem Qualitätsstandard.

Eine Besonderheit von BECHTLE DIRECT sind die sogenannten bios®-Shops. Hierbei handelt es sich um ein für die Bedürfnisse der Kunden maßgeschneidertes Onlinebeschaffungssystem, dessen Ziel es ist, Bestell- und Durchlaufzeiten zu verkürzen, Rahmenverträge unternehmensweit optimal auszunutzen, IT-Bestände automatisiert zu verwalten und dadurch Zeit und Kosten zu sparen. 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 der Produktauswahl bei gleichzeitiger Standardisierung und können so gleichzeitig bei allen Bestellungen die Einheitlichkeit der eigenen IT-Infrastruktur sicherstellen.

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

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

Schlanke Prozesse und eine leistungsstarke Logistik sichern dem Unternehmen im Handelsgeschäft einen Wettbewerbsvorsprung. Denn die Zentralisierung von Produktmanagement, Einkauf und Lager garantiert wettbewerbsfähige Preise und sofortige Verfügbarkeit. Daher sind bei BECHTLE diese Teilbereiche für alle EU-Länder im Bereich Logistik & Service in Neckarsulm angesiedelt. Die Aktivitäten der Schweizer Systemhäuser sowie der ARP- und COMSOFT-Gesellschaften werden vom Logistikzentrum in Rotkreuz gesteuert. Um den zukünftigen Anforderungen an die Logistik gerecht zu werden, hat Bechtle nach dem Ausbau der Gesamtlagerfläche und der Implementierung einer neuen Fördertechnik im Berichtsjahr die Einführung einer systemgestützten Lagerplatzverwaltung auf Basis von SAP in Neckarsulm erfolgreich abgeschlossen. Mithilfe der neuen Warehouse-Management-Lösung konnten Arbeitsabläufe insbesondere bei der Einlagerung der Produkte sowie der Kommissionierung von Warensendungen effizienter gestaltet und Fehlerquoten reduziert werden. Derzeit umfasst das zentrale Auslieferungslager in Neckarsulm eine Gesamtfläche von rund 20.000 Quadratmetern bei einer Kapazität von 7.300 Europalettenstellplätzen. Von den 51.000 angebotenen Produkten sind etwa 8.500 Artikel ständig am Lager vorrätig. Der durchschnittliche Ausstoß im Lager lag im Berichtsjahr bei 5.600 Paketen pro Tag.

Ein weiterer wichtiger Geschäftsprozess betrifft das Waren- und Preissystem sowie die einheitliche Artikeldatenbank, auf die europaweit alle Tochtergesellschaften zugreifen. Das von BECHTLE entwickelte Europäische Preissystem (EPS) liest jede Nacht mehr als 11 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 Vertriebschiene im Handelsgeschäft von BECHTLE. Der Hauptkatalog von BECHTLE DIRECT erscheint zweimal im Jahr in fünf Sprachen und 17 internationalen Versionen mit einer Gesamtauflage von etwa 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 2011 ist der BECHTLE IT-Katalog auch als App für iPad und iPhone verfügbar. Der ARPKatalog wird in drei Sprachen zweimal jährlich mit einer Auflage von über 60.000 Exemplaren herausgegeben. In Deutschland erscheinen darüber hinaus regelmäßig BECHTLE Sonderkataloge zu speziellen Trendthemen. Die Kataloge mit detaillierten technischen Daten, Produktabbildungen und direkten Verweisen auf passendes Zubehör sind somit die optimale Ergänzung zur zentralen Onlineproduktdatenbank. Sie haben sich seit der ersten Ausgabe 1988 zum anerkannten Standardnachschlagewerk der IT-Branche entwickelt.

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

Software Asset Management. Mit dem Einsatz einer modularen und zugleich kostengünstigen Software-Asset-Management-Lösung (SAM) erreichen wir eine professionelle Bestandsverwaltung der beim Kunden eingesetzten Softwarelizenzen. Durch Zugriff auf die vorhandenen IT-Bestandsinformationen wird dabei ein umfangreiches Bild über die im gesamten Unternehmen eingesetzte Software möglich, inklusive Verwendungshäufigkeit und Verteilung. In Verbindung mit der gegenwärtigen Unternehmenssituation und der geplanten Entwicklung lassen sich so umfangreiche Beratungspotenziale zur Lizenzoptimierung beim Kunden realisieren. Damit deckt COMSOFT DIRECT die gesamte Komplexität des Softwarelebenszyklus von der Einkaufsplanung über die Finanzierung, Beschaffung, Verteilung, Bereitstellung und 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 rund 10.000 Produkte von über 130 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 jedoch sowohl zu eigenen Zwecken als auch im Rahmen von individuellen Kundenprojekten statt. Ebenso wird Software zur Abdeckung von speziellen Branchenanforderungen entwickelt und modular angeboten.

Im Geschäftsbereich Software & Anwendungslösungen ist es Teil des Angebots, zum Beispiel bei SharePoint- oder ERP-Projekten, Software im Kundenauftrag zu konzipieren, zu entwickeln und zu implementieren. Ein SharePoint-Projekt im abgeschlossenen Geschäftsjahr war die Entwicklung eines revisionssicheren Archivierungssystems. Diese Lösung gewährleistet eine revisionsfähige Archivierung für Rechnungen, Verträge und andere Dokumente inklusive Scanning und SAP-Integration auf Basis von Microsoft-SharePoint. Vorgangsbasierte Akten können so mithilfe der integrierten SharePoint-Suche und der Dokumentmetadaten flexibel abgebildet werden. Die Architektur setzt dabei vollständig auf den vom SharePoint-Server zur Verfügung gestellten Mechanismen und Schnittstellen für Archivierung und Recordsmanagement auf. Die Softwarelösung wurde von Microsoft in einem Architekturreview positiv bewertet.

Zudem entfiel Programmieraufwand auf die selbst erstellten Softwarelösungen BELOS, BECHTLE Manufacturing und BECHTLE Event & Ticketing. BELOS ist eine Ressourcenmanagementsoftware auf Basis von Lotus Notes zu Planung und Durchführung von Veranstaltungen, Schulungen und Meetings. Die ursprünglich für den Eigenbedarf entwickelte Software wird mittlerweile aufgrund ihrer Sonderstellung am Markt von uns bundesweit vertrieben. Voraussichtlich im zweiten Quartal 2013 soll eine neue webfähige Softwarelösung BELOS4WEB am Markt eingeführt werden, um der gestiegenen Nachfrage nach professionellen Lösungen im Veranstaltungsmanagement auf der Basis von offenen Webtechnologien Rechnung zu tragen. Mit BECHTLE Manufacturing bietet der Konzern auf Basis der ERP-Software Microsoft Dynamics ein umfassendes Gesamtpaket speziell für mittelständische Fertigungsunternehmen. 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. BECHTLE Event & Ticketing – eine Anwendung ebenfalls auf Basis von Microsoft Dynamics – richtet sich gezielt an Unternehmen und Einrichtungen im Veranstaltungsbereich, die hohe Besucherzahlen abwickeln müssen. Die Softwarelösungen werden regelmäßig gepflegt und weiterentwickelt. Im Competence Center Business Collaboration werden darüber hinaus individuelle Anwendungen für Lotus Notes, Webumgebungen und mobile Endgeräte entwickelt.

Weitere Entwicklungsarbeiten im Berichtsjahr betrafen die Pflege und Aktualisierung unserer Webseiten. Die Onlinelösungen der bestehenden Webshops unserer Handelsmarken ARP, BECHTLE DIRECT und COMSOFT wurden ab 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.

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 computergestützten Arbeitsplätzen und im gehobenen Mittelstand sind Unternehmen mit 250 bis 2.000 PCs zusammengefasst. Neben dem klassischen Mittelstand spricht BECHTLE auch größere Unternehmen und Konzerne sowie öffentliche Auftraggeber mit mehr als 2.000 PC-Arbeitsplätzen an.

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

Geografisch ist BECHTLE im Segment IT-Systemhaus & Managed Services in der D-A-CH-Region tätig. Eine Ausnahme bildet das 2011 gegründete Vertriebsbüro in Brüssel. Im Segment IT-E-Commerce ist der BECHTLE Konzern europaweit aufgestellt.

Wettbewerbsposition

Laut den Angaben des Statistischen Bundesamtes bieten über 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 60 Unternehmen. Zu den größeren in Deutschland aktiven Systemhäusern zählen nur etwa 20 Unternehmen, darunter BECHTLE.

BECHTLE hat in Deutschland eine hervorragende Marktposition. Laut dem Fachmedium ChannelPartner belegte BECHTLE 2012 im deutschen Systemhausgeschäft gemessen am inländischen Umsatz den zweiten Platz unter den herstellerunabhängigen Häusern, mit deutlichem Abstand auf die folgenden Plätze. Wichtiger noch als die Höhe des Umsatzes ist die Wettbewerbsstärke. Gemäß einer ebenfalls von ChannelPartner unter deutschen Systemhäusern durchgeführten Umfrage zu den wichtigsten Wettbewerbern ist BECHTLE nach den regionalen Systemhäusern das am häufigsten genannte Unternehmen.

In der jährlichen Umfrage der Fachzeitschriften ChannelPartner und Computerwoche unter Anwenderunternehmen zur Kundenfreundlichkeit belegte die BECHTLE AG 2012 in der Klasse über 250 Mio. € Jahresumsatz erneut einen führenden Platz unter den deutschen Systemhäusern. Bewertet wurden unter anderem die Qualität des Angebots sowie die Zufriedenheit mit dem ausgewählten Systemhaus. Anhand der Aussagen zu Projektmanagement, Kommunikation, Reaktionszeiten und Kompetenz wurde die Güte des Projektverlaufs ermittelt. Termintreue, ein gutes Preis-Leistungs-Verhältnis und die Betreuung nach Projektende waren ebenfalls Grundlage der Bewertung.

Das Gesamtvolumen des deutschen IT-Markts 2012 wird vom Branchenverband BITKOM zum Berichtszeitpunkt mit 72,8 Mrd. € angegeben. Mit einem Jahresumsatz in Deutschland von rund 1,4 Mrd. € beläuft sich der Marktanteil von Bechtle auf aktuell etwa 2 Prozent. Die vom Fachmedium ChannelPartner jährlich erhobenen zehn größten IT-Unternehmen in Deutschland nehmen einen Marktanteil von circa 7 Prozent ein. Anhand dieser Zahlen wird deutlich, wie stark fragmentiert der deutsche IT-Markt ist. Unverändert verbuchen die kleineren und mittleren Unternehmen den weitaus größten Marktanteil. Darüber hinaus war jedoch im Berichtsjahr zu beobachten, dass der Konsolidierungsdruck in der IT-Branche auf hohem Niveau 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, der Schweiz und den Niederlanden in der Spitzengruppe. In den übrigen europäischen Ländern ist BECHTLE in einer gefestigten Position, wobei in den jungen Märkten diese Stellung noch untermauert werden muss.

Umweltschutz

Bechtle ist vor dem Hintergrund der gesamtgesellschaftlichen Verantwortung dem Umweltschutz verpflichtet. So unterstützt der Konzern im Rahmen seiner Möglichkeiten einen verantwortungsvollen Umgang mit den eingesetzten Ressourcen. Um dieses Engagement zu unterstreichen und vor allem auch innerhalb des Unternehmens zu verankern, hat die BECHTLE AG 2011 ein Umweltmanagementsystem (UMS) nach ISO 14001 eingeführt und zertifizieren lassen. Damit ist es dem Unternehmen möglich, Umwelteinflüsse systematisch zu erfassen und die Umweltbelastungen kontinuierlich zu reduzieren. Diese Maßnahme konzentriert sich zunächst auf die BECHTLE AG als Einzelgesellschaft. Wir werden künftig prüfen, für welche Tochtergesellschaften es sinnvoll ist, das UMS zu übernehmen. Aufgrund der dezentralen Struktur der BECHTLE Gruppe ist nicht geplant, den Gesamtkonzern einzubeziehen. Gleichwohl gilt prinzipiell der Grundgedanke des UMS – schonender und verantwortungsvoller Umgang mit den eingesetzten Ressourcen – für alle Unternehmen im BECHTLE Konzern.

Das UMS bei der BECHTLE AG betrifft Einsparungen bei Energie (Strom und Wärme), beim Papierverbrauch, beim Wasser und bei den Emissionen durch Dienstreisen sowie eine konsequente Rückführung von Wertstoffen in den Wirtschaftskreislauf und eine weitgehende Ressourcenschonung bei Printerzeugnissen. Bei der jährlichen Evaluierung wurde im Berichtsjahr festgestellt, dass fast alle der im Vorjahr erstmals formulierten Ziele erreicht oder übertroffen wurden. Gleichzeitig haben wir neue Ziele definiert. So soll bei der Energieeinsparung zukünftig die zentrale IT eine stärkere Rolle spielen. Vor allem durch den Einsatz modernster Virtualisierungstechnologien will der Konzern das Einsparpotenzial konsequent ausschöpfen. Die Ausweitung des Entsorgungskonzepts am Bechtle Platz 1 soll darüber hinaus durch die Einbeziehung des Caterers realisiert werden. Im zweiten Jahr seit Einführung des UMS handelt es sich hierbei weitgehend um Maßnahmen, die sich nicht auf einzelne

Abteilungen beschränken und somit alle Gesellschaften betreffen, die am Hauptsitz in Neckarsulm ansässig sind.

Über die Einführung des UMS hinaus beachtet der BECHTLE Konzern Belange des Umweltschutzes im Rahmen der gesetzlichen Vorgaben. So bieten wir keine Produkte an, die Schadstoffe oder potenziell schädigende Stoffe enthalten und damit ein Risiko für Endanwender und Umwelt darstellen. BECHTLE verpflichtet seine Lieferanten, die Bestimmungen der EU-Richtlinie 2002/95/EG zur Beschränkung der Verwendung bestimmter gefährlicher Stoffe in Elektro- und Elektronikgeräten (RoHS) vom März 2003 zu beachten. Zudem werden regelmäßig alle erworbenen Komponenten geprüft, um sicherzustellen, dass diese keine gefährlichen Stoffe enthalten. BECHTLE sorgt für eine umweltschonende Entsorgung der Produkte am Ende ihres Lebenszyklus und kommt damit auch seinen Verpflichtungen im Rahmen des Elektro- und Elektronikgerätegesetzes nach. Das Unternehmen ist bereits seit 2005 im Elektro-Altgeräte-Register erfasst. Mit der Gründung der Bechtle Remarketing GmbH im September 2012 verfügt Bechtle nun selbst über die Möglichkeiten für eine umweltgerechte Verwertung von IT-Produkten. Darüber hinaus hat sich der Konzern im neuen Geschäftszweig darauf spezialisiert, ausgemusterte IT-Hardware von Kunden zu übernehmen, diese aufzubereiten und die Geräte in den Verwendungskreislauf zurückzuführen.

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 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, 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 mit einem erweiterten Dienstleistungs- und Produktangebot an umweltfreundlicheren und wirtschaftlicheren IT-Umgebungen. BECHTLE deckt von der Beratung über die Beschaffung bis zur Umsetzung sämtliche Stufen der wirtschaftlichen und ökologischen Optimierung von IT-Infrastrukturen ab. So werden Rechenzentren im Hinblick auf ihren Energieverbrauch und mögliche Einsparpotenziale analysiert. Einsparungen können beispielsweise durch Servervirtualisierung und -konsolidierung erzielt werden.

Nachhaltigkeit

Als verantwortungsbewusstes Unternehmen beschäftigt sich Bechtle auch mit den verschiedenen Aspekten des Themas Nachhaltigkeit. Wir verstehen unter nachhaltigem Handeln die Fähigkeit, gegenwärtige und zukünftige ökonomische, soziale und ökologische Herausforderungen, Risiken und Chancen so zu handhaben, dass die in unserer Vision 2020 angestrebten Wachstumsziele im Rahmen eines verantwortungsvollen und zukunftsfähigen Vorgehens verwirklicht werden. Bechtle war und ist ein langfristig ausgerichtetes Unternehmen. Unser Antrieb sind starke Ziele, formuliert in einer messbaren Vision. Nachhaltigkeit war von Anfang an Teil unserer strategischen Ausrichtung. Ökonomische, ökologische und soziale Verantwortung gehören nach unserer Überzeugung zusammen. Und das bedeutet: Erfolgreich sind wir nur dann, wenn es uns gelingt, geschäftliche und gesellschaftliche Interessen in einem gesunden Gleichgewicht zu halten. Um das zu manifestieren, hat Bechtle im Geschäftsjahr 2012 begonnen, einen Nachhaltigkeitskodex zu erarbeiten, der allen Bechtle Mitarbeitern und Geschäftspartnern unsere gesamtgesellschaftliche Verantwortung und die wesentlichen Leitgedanken nahebringt.

UNTERNEHMENSSTEUERUNG

Strategie und Steuerung der Bechtle Gruppe orientieren sich langfristig an der Vision 2020 und dienen der nachhaltigen Steigerung des Unternehmenswerts. Im Mittelpunkt der Aktivitäten steht, unsere Position in den bestehenden Geschäftsfeldern zu stärken sowie neue Märkte zu erschließen, um nachhaltig profitabel zu wachsen. Dabei ist die Zufriedenheit unserer Kunden unser vorrangiges Ziel. Der Vorstand setzt daher für die Unterstützung seiner Führungsprozesse eine Vielzahl unterschiedlicher Instrumente ein, um die Geschäftsentwicklung zu bewerten und eine fortlaufende Überprüfung der Strategie in Bezug auf das Erreichen der im Branchenvergleich überdurchschnittlichen langfristigen Wachstums- und Profitabilitätsziele zu gewährleisten.

Ziele und Strategie

Der Vorstand der BECHTLE AG hat sich mit der Vision 2020 ambitionierte Wachstumsziele gesetzt. Danach strebt der Konzern bis 2020 einen Gesamtumsatz von 5 Mrd. € bei einer Vorsteuerermarge 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, bedarfsgerechten Dienstleistungen und einem innovativen Hardwareinfrastruktur- sowie Softwareangebot möchte BECHTLE auch künftig organisch wachsen. Dazu bauen wir unser Portfolio konsequent aus: zum Teil aus eigener Kraft, zum Teil in enger Abstimmung mit unseren Herstellerpartnern.

Darüber hinaus soll das Wachstum weiterhin durch Akquisitionen oder Neugründungen unterstützt werden. Bei den Akquisitionen stehen kleinere bis mittelgroße Unternehmen im Fokus, die regional, kunden- und/ oder leistungsbezogen die Marktposition der BECHTLE Gruppe stärken. Zielsetzungen sind daher die Ergänzung unserer IT-spezifischen Kompetenzen, die intensive Bearbeitung strategisch bedeutender Märkte sowie Kundengruppen und damit die Gewinnung von Marktanteilen.

Im Segment IT-Systemhaus & Managed Services haben wir das Ziel, bis 2020 flächendeckend in der gesamten 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 die konsequente Internationalisierung. Das Unternehmen ist bereits heute in insgesamt 14 Ländern Europas vertreten. Bis 2020 wird der Konzern seine führende Position im E-Commerce in Europa weiter ausbauen.

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

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

Systeme und Instrumente

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

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

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

Auf jährlich stattfindenden Strategietagungen stellt der Vorstand Maßnahmen und messbare Zwischenschritte vor, über die BECHTLE das Erreichen seiner langfristigen Ziele anstrebt. Die kurzfristige Steuerung erfolgt durch die jährliche Fokusplanung, ein Strategiepapier der jeweiligen Gesellschaften sowie individuelle Planungsgespräche mit den Geschäftsführern. Im Rahmen der Fokusplanung treffen die Verantwortlichen eine erste Einschätzung zur Entwicklung wesentlicher GuV-Posten wie Umsatz, Deckungsbeitrag, Vertriebs- und Verwaltungskosten, EBT und Firmenwertabschreibungen sowie zur Beschäftigungssituation. Die Fokusplanung wird im Planungs- und Reportingsystem „DeltaMaster“ gepflegt und gibt für das bevorstehende Geschäftsjahr 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 und des Datenschutzes von personenbezogenen Informationen werden die Anwendungen „DeltaMaster“ und „Planos“ systemseitig voneinander getrennt betrieben. Alle Einzelplanungen bilden aggregiert die Basis für die Jahresplanung der BECHTLE Gruppe.

Die aus den Einzelgesprächen abgeleiteten operativen Ziele und Aufgaben werden durch die Geschäftsführer und Bereichsvorstände in die jeweiligen Einzelgesellschaften sowie Unternehmensbereiche beider Segmente kommuniziert und den individuellen Leistungszielen der Mitarbeiter zugrunde gelegt. Die unterjährige Entwicklung wird hierbei kontinuierlich durch datenbankgestützte Führungsinstrumente – wie den „DeltaMaster-Compass“ – analysiert. Dabei handelt es sich um ein eigenentwickeltes Controlling- Cockpit, das seit 2011 zum Einsatz kommt. Bei Planabweichungen kann das Management auf diese Weise zeitnah 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-ECommerce- Gesellschaften wird zusätzlich durch ein individuelles Softwaretool, das European Sales Cockpit („ESC“), erfasst und analysiert.

Zur regelmäßigen Bewertung des Geschäftsverlaufs – auch für den Vergleich der Lokationen untereinander – stellt der Konzern den operativen Einheiten mit „Delta-Master“ 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 des Angebotsbestands und der Auftragseingänge als unternehmensspezifischer Frühindikator gesehen.

Die unmittelbar geschäftsbezogenen Daten werden im Rahmen der Steuerung der Gesellschaften durch cashflowbasierte Kennzahlen wie Working Capital, Kapitalbindungsdauer, DSO und DPO ergänzt. Die wesentlichen Einflussfaktoren des Cashflows stehen jedem Geschäftsführer beziehungsweise Bereichsvorstand in Form eines Cashflow-Cockpits mit den entsprechenden internen Benchmarks jederzeit im „DeltaMaster-Compass“ zur Verfügung. Somit ist sichergestellt, dass die Verantwortlichen frühzeitig auf mögliche Fehlentwicklungen 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-Systeme Navision Financials und SAP ein. Die Finanzbuchhaltung wie auch die Steuerung der zentralen Logistik erfolgen komplett über SAP. Die optimale Abbildung der Geschäftsprozesse und die Standardisierung der angewandten Steuerungsinstrumente sind dabei wesentliche Kriterien für das Design der implementierten IT. Damit ist sichergestellt, dass sowohl die Führungsstruktur wie auch die eingesetzten Systeme problemlos, abhängig vom weiteren Unternehmenswachstum, skalierbar bleiben.

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

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

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

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

Als deutliches Signal für eine erfolgreiche Kundenbindung wertet BECHTLE die jährlichen Umfrageergebnisse der Fachzeitschriften ChannelPartner und Computerwoche nach dem kundenfreundlichsten Systemhaus in Deutschland. In der Kategorie der Unternehmen über 250 Mio. € Umsatz wurde der Konzern von den befragten Anwendern mit einem Notendurchschnitt von 1,95 (Vorjahr: 1,91) bewertet und erreichte damit einen führenden Platz im Gesamtranking. In Verbindung mit einer zielgerichteten Aus- und Weiterbildung der Mitarbeiter helfen diese Analysen BECHTLE, die Kunden auch künftig umfassend, flexibel und kompetent zu beraten. Als unternehmensinterne Steuerungsgrößen finden dabei auch die personalbezogenen Daten wie Fluktuation und Qualifikation Verwendung. Ziele sind die systematische Entwicklung der Mitarbeiter in allen Qualifikationsfeldern sowie die Erhöhung der Motivation zur Verbesserung der Mitarbeiterbindung.

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

MITARBEITER (Bechtle AG)

Unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter stehen mit ihrer Kompetenz, ihrer Leistungsbereitschaft und ihrem Engagement für den Erfolg von Bechtle. Daher investieren wir konsequent in ihre Förderung. Zwei Dinge standen im Rahmen unserer Personalarbeit im abgeschlossenen Geschäftsjahr im Vordergrund, um auch künftig unsere Wachstumsziele realisieren zu können: die Aus- und Weiterbildung unserer bestehenden Mitarbeiter sowie der Ausbau der Belegschaft. Entscheidend für den zukünftigen Erfolg von Bechtle wird auch sein, dass wir im Wettstreit um hervorragende Fachkräfte gut positioniert sind.

Entwicklung der Mitarbeiterzahlen

Im Jahresdurchschnitt waren im Geschäftsjahr 209 Mitarbeiter in der Bechtle AG beschäftigt. Im Vorjahr waren es 173 Beschäftigte.

Personalaufwand und Gehaltsmodell

Der Aufwand für Löhne und Gehälter einschließlich Sozialabgaben ging 2012 trotz der gestiegenen durchschnittlichen Mitarbeiterzahl aufgrund niedriger variabler Vergütungsbestandteile im Zusammenhang mit dem Ergebnis um 4,1 Prozent zurück und belief sich auf 14,2 Mio. € (Vorjahr: 14,8 Mio. €).

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

Angaben zum Vergütungssystem von Vorstand und Aufsichtsrat

Vergütung des Vorstands

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

Die Hauptversammlung vom 16. Juni 2010 hat von der Opting-out-Möglichkeit des § 286 Abs. 5 HGB Gebrauch gemacht. Damit ist die Bechtle AG bis einschließlich 2015 von der Pflicht zur individualisierten Offenlegung der Vorstandsvergütung befreit (Ziffer 4.2.4 DCGK). Bei der mit drei Personen kleinen Vorstandsbesetzung sorgen aus Sicht der Gesellschaft die Angabe der Gesamtsumme der Vorstandsvergütung sowie die Aufschlüsselung in fixe und variable Anteile für ausreichende Transparenz.

Im Geschäftsjahr 2012 betragen die festen Bezüge des Vorstands 930 Tsd. € (Vorjahr: 892 Tsd. €) und die variablen Bestandteile 604 Tsd. € (Vorjahr 1.602 Tsd. €). Die Gesamtvergütung lag bei 1.534 Tsd. € (Vorjahr: 2.494 Tsd. €). Im Zusammenhang mit der Ausrichtung der Vergütungsstruktur auf eine nachhaltige Unternehmensentwicklung bestehen Zusagen mit langfristiger Anreizwirkung. Die Kriterien zur Bemessung dieser Zusagen sind die Entwicklung von Umsatz, Vorsteuerergebnis und Eigenkapitalverzinsung in den Jahren 2012 bis 2014. Die Zusagen sind aufschiebend bedingt vom Erreichen der vorgegebenen Ziele abhängig und 2015 zur Auszahlung fällig. Der Gesamtbetrag bei Erreichen sämtlicher Ziele beträgt 2.284 Tsd. €. Der auf das Geschäftsjahr 2012 entfallende Teil in Höhe von 604 Tsd. € wurde durch Bildung von Rückstellungen berücksichtigt

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

Vergütung des Aufsichtsrats

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

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

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

Für das Geschäftsjahr 2012 betragen die Bezüge des Aufsichtsrats 493 Tsd. € (Vorjahr 491 Tsd. €).

ÜBERNAHMERECHTLICHE ANGABEN

Im Folgenden sind die nach § 298 Abs. 4 HGB geforderten Angaben dargestellt:

Das gezeichnete Kapital der Gesellschaft betrug zum 31. Dezember 2012 insgesamt 21.000.000 € und ist voll eingezahlt. Es ist eingeteilt in 21.000.000 auf den Inhaber lautende, nennwertlose Stückaktien. Der auf die einzelne Aktie entfallende Betrag am Grundkapital beträgt 1,00 €. Jede Aktie gewährt das Stimmrecht und ist dividendenberechtigt.

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 2012 bekannt:

- Karin Schick, Gaildorf, Deutschland: 35,02 Prozent, davon 28,82 Prozent direkt und 6,19 Prozent indirekt
- Flossbach von Storch AG, Köln, Deutschland: 10,07 Prozent, davon 10,07 Prozent indirekt

Es existieren keine Aktien mit Sonderrechten, die Kontrollbefugnisse verleihen.

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

Die Bestellung und die Abberufung von Vorstandsmitgliedern sind in den §§ 84 f. AktG geregelt. Danach werden Vorstandsmitglieder durch den Aufsichtsrat bestellt und abberufen. Die Bestellung erfolgt für höchstens fünf Jahre. Eine wiederholte Bestellung oder Verlängerung der Amtszeit, jeweils für höchstens fünf Jahre, ist zulässig. Abweichende Satzungsregelungen bestehen nicht. Gemäß Ziffer 6.1 der Satzung besteht der Vorstand aus einer oder mehreren Personen. Die Zahl der Vorstandsmitglieder legt der Aufsichtsrat fest. Gemäß Ziffer 6.4 der Satzung kann der Aufsichtsrat ein Vorstandsmitglied zum Vorsitzenden oder zum Sprecher des Vorstands ernennen. Er kann die Bestellung zum Vorstandsmitglied und die Ernennung zum Vorsitzenden des Vorstands bei Vorliegen eines wichtigen Grundes widerrufen, § 84 Abs. 3 AktG. Im Berichtsjahr gab es keine personellen Änderungen im Vorstand.

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 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 einmalige oder mehrmalige Ausgabe bis zu 10.600.000 neuer, auf den Inhaber lautender Aktien gegen Bar- und/oder Sacheinlagen um bis zu insgesamt 10.600.000 € zu erhöhen (genehmigtes Kapital).

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

Die Veräußerung der erworbenen eigenen Aktien hat grundsätzlich über die Börse oder mittels eines an alle Aktionäre gerichteten öffentlichen Angebots zu erfolgen. Eine andere Form der Veräußerung ist zulässig, soweit dies im Interesse der Gesellschaft erforderlich ist, um die Aktien wie folgt zu verwenden:

- zur Nutzung der eigenen Aktien als Akquisitionswährung beim Erwerb von Unternehmen oder Unternehmensteilen durch die Gesellschaft
- um die betreffenden Aktien Arbeitnehmern der Gesellschaft und der mit der Gesellschaft im Sinne von § 15 AktG verbundenen Unternehmen zum Erwerb anzubieten

In diesen Fällen ist das Erwerbsrecht der Aktionäre ausgeschlossen. Der Veräußerungspreis (ohne Veräußerungsnebenkosten) für eine Aktie darf den durchschnittlichen Kurs der Aktie im Xetra-Handel (oder einem vergleichbaren Nachfolgesystem) an den letzten fünf Handelstagen vor der Veräußerung der eigenen Aktien bzw. vor dem Zeitpunkt des Vertragsschlusses zur Veräußerung der eigenen Aktien nicht wesentlich unterschreiten.

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 im Berichtsjahr nicht getroffen. Zum 1. Januar 2013 wurde im Vertrag mit dem Vorstandsvorsitzenden für den Fall der vorzeitigen Beendigung aufgrund eines Kontrollwechsels eine Obergrenze von drei Jahresvergütungen vereinbart.

RAHMENBEDINGUNGEN

GESAMTWIRTSCHAFT

Im Berichtsjahr ist die Wirtschaftsleistung in der EU gesunken. Nach Prognosen der Europäischen Kommission war das Bruttoinlandsprodukt (BIP) 2012 in der EU um 0,3 Prozent rückläufig. Im Vorjahr verzeichnete diese Region noch ein Wachstum von 1,5 Prozent. Auch innerhalb der Bechtle Märkte in der EU hat die Wirtschaftskraft im Berichtsjahr nachgelassen. Dabei reicht die Bandbreite von 0,0 Prozent in Frankreich und Großbritannien bis minus 3,2 Prozent in Portugal. Lediglich Deutschland, Irland, Österreich und Polen erreichten positive Wachstumsraten, jedoch auf niedrigem Niveau. Die Zuwächse liegen – außer in Polen mit 2,0 Prozent – durchweg unter 1 Prozent. Die für Bechtle als Indikator relevanten Ausrüstungsinvestitionen sind 2012 in der EU mit minus 4,1 Prozent deutlich schwächer ausgefallen (Vorjahr: plus 4,2 Prozent). Allerdings gibt es mit Belgien, Irland, den Niederlanden, Österreich, Polen und Tschechien auch positive Beispiele innerhalb der Bechtle Märkte mit Steigerungen zwischen 0,4 und 4,4 Prozent.

Gegen den Trend positiv entwickelt haben sich Deutschland und die Schweiz, die beiden wichtigsten Bechtle Märkte. In der Schweiz lag das BIP 2012 nach einer Schätzung der dortigen Expertengruppe Konjunkturprognosen des Bundes bei 1,0 Prozent, nach 1,9 Prozent im Vorjahr. Die Ausrüstungsinvestitionen sind dabei um 2,5 Prozent und die staatlichen Konsumausgaben um 2,0 Prozent gestiegen. In Deutschland kletterte das BIP nach Angaben des Statistischen Bundesamtes im Berichtsjahr um 0,7 Prozent. 2011 lag das Wachstum noch bei 3,0 Prozent. Die Ausrüstungsinvestitionen waren mit minus 4,8 Prozent rückläufig (Vorjahr: plus 7,0 Prozent), während die staatlichen Investitionen mit 1,4 Prozent im Plus lagen. Hauptantrieb für das Wachstum in Deutschland waren die Exporte.

BRANCHE

Die IT-Branche in der EU konnte sich im Berichtsjahr besser entwickeln als die Gesamtwirtschaft und legte nach Angaben des European Information Technology Observatory (EITO) um 1,2 Prozent zu. Diese Entwicklung wurde hauptsächlich von den zwei Segmenten Hardware und Software mit 2,2 Prozent beziehungsweise 2,9 Prozent getragen, während die Dienstleistungen lediglich um 0,3 Prozent stiegen. Die Schere bei den Hardwareumsätzen in den Ländern mit Bechtle Präsenz ist 2012 weit auseinandergegangen. Sie reicht von minus 8,8 Prozent in Portugal und Spanien bis plus 9,4 Prozent in Tschechien und 21,0 Prozent in Ungarn. Auch bei der Software rangieren die von der Eurokrise härter getroffenen Länder am unteren Ende der Skala: Portugal mit minus 4,4 Prozent, Spanien mit minus 3,0 Prozent, Irland mit minus 1,5 sowie Italien mit minus 0,9 Prozent. Am oberen Ende finden sich Tschechien und Polen mit 8,5 beziehungsweise 6,1 Prozent

In der Schweiz lag der IT-Markt bei einem Plus von 2,3 Prozent. Dienstleistungen sind um 1,6 Prozent gewachsen, Hardware und Software um 2,2 beziehungsweise 3,7 Prozent.

Die Entwicklung in Deutschland war überdurchschnittlich. Der heimische IT-Markt verzeichnete eine Zunahme um 3,1 Prozent. Wachstumstreiber waren hier Software sowie Hardware mit einem Plus von 4,4 beziehungsweise 4,2 Prozent. Das Wachstum innerhalb Hardware war ausschließlich getragen von Umsätzen mit Tablets, Multifunktionsdruckern sowie Speicherkomponenten. Die Umsätze mit allen anderen relevanten Produktgruppen waren rückläufig. Im Geschäft mit Unternehmenskunden ging der Umsatz mit Desktop-PCs sowie Notebooks um 0,5 beziehungsweise 0,7 Prozent leicht zurück. Bei den Dienstleistungen lag die Steigerungsrate 2012 bei 2,1 Prozent. Wachstumsträger waren das klassische Projektgeschäft mit 2,5 Prozent sowie Outsourcing-Dienstleistungen mit 2,7 Prozent.

Gesamteinschätzung

Das Jahr 2012 zeigte zwei grundverschiedene Ausprägungen. In einigen Ländern, vor allem in Südeuropa, schrumpfte sowohl die Gesamtwirtschaft als auch der IT-Markt. Aufgrund der dort vorherrschenden Unsicherheit hielten sich Unternehmenskunden, aber auch staatliche Institutionen mit Investitionen zurück. Anders war das Bild in den Hauptmärkten von Bechtle. In Deutschland und der Schweiz konnte sich die Gesamtwirtschaft vom gesamteuropäischen Trend abkoppeln. Allerdings war auch hier eine gewisse Verunsicherung zu spüren. So gingen beispielsweise die Ausrüstungsinvestitionen in Deutschland deutlich zurück. Die Marktdaten der beiden Länder lassen aber darauf schließen, dass vor allem die Bereiche Hard- und Software hiervon nicht betroffen waren. Die Investitionsneigung in die IT war ungebrochen hoch.

Im Geschäftsverlauf der BECHTLE AG 2012 spiegelt sich die Situation der Gesamtwirtschaft und der IT-Branche wider. Während das Geschäft in den südeuropäischen Ländern zum Teil hinter den Erwartungen zurückblieb, konnten wir in anderen Ländern wie Großbritannien, den Niederlanden und vor allem in Deutschland überdurchschnittliches Wachstum generieren und entsprechend unseren Marktanteil ausbauen.

Neben der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung und der Branchenkonjunktur mit einer stark differierenden Investitionsneigung bei Hard- und Software gab es in den BECHTLE Märkten 2012 keine wesentlichen Ereignisse außerhalb des Unternehmens, die sich nennenswert auf den Geschäftsverlauf auswirkten.

ERTRAGS-, VERMÖGENS- UND FINANZLAGE

ERTRAGSLAGE

Alle Prozentangaben werden auf Basis von Tsd.€-Zahlen berechnet. Dadurch können sich Rundungsdifferenzen ergeben.

Die Ertragslage der Bechtle AG ist aufgrund ihrer Funktion als Finanzholding wesentlich von der wirtschaftlichen Entwicklung der operativ tätigen Tochtergesellschaften abhängig. Von wenigen Ausnahmen abgesehen, werden die Ergebnisse aller wesentlichen inländischen Tochtergesellschaften werden aufgrund bestehender Ergebnisabführungsverträge, phasengleicher Ausschüttungen und entsprechender gesellschaftsvertraglicher Regelungen zeitgleich von der Bechtle AG als obersten Mutterunternehmen übernommen.

Die Verminderung der Beteiligungserträge um 9,0 Mio. € auf 44,3 Mio. € resultiert im Wesentlichen aus der geringeren Gewinnabführung der Bechtle Systemhaus Holding AG, deren Ergebnis durch außerplanmäßige Abschreibungen auf Beteiligungsansätze mit 7,8 Mio. € belastet ist.

Insgesamt sind die Umsatzerlöse von 58,7 Mio. € auf 83,7 Mio. € angestiegen. Die Erhöhung resultiert zu einem wesentlichen Teil aus Projekten mit öffentlichen Auftraggebern, bei denen die Bechtle AG unmittelbar Auftragnehmer ist. Daneben ergaben sich Steigerungen aufgrund Anpassungen der internen Verrechnungssätze für Rechenzentrum- und Verwaltungskosten sowie der erstmaligen Einbeziehung des Rechenzentrums in der Schweiz in die Umlagen der Bechtle AG.

In Mio. €	2008	2009	2010	2011	2012
Umsatzerlöse	15,3	28,5	54,9	58,7	83,7

Die sonstigen betrieblichen Erträge stiegen 2012 um 94,5 Prozent an und beliefen sich auf 11,2 Mio. € nach 5,7 Mio. € im Vorjahr. Sie beinhalten im Wesentlichen Kostenverrechnungen mit Tochtergesellschaften in Höhe von 9,0 Mio. € (Vorjahr: 5,2 Mio. €) sowie Erträge aus Rückstellungen in Höhe von 1,8 Mio. € (Vorjahr: 0,2 Mio. €).

In Mio. €	2008	2009	2010	2011	2012
Sonstige betriebliche Erträge	8,2	7,7	7,1	5,7	11,2

Der Personalaufwand ging aufgrund rückläufigen ergebnisabhängigen variablen Vergütungen von 14,8 Mio. € um 4,1 Prozent auf 14,2 Mio. € zurück.

In Mio. €	2008	2009	2010	2011	2012
Personalaufwand	11,1	9,9	11,5	14,8	14,2

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen beinhalten im Wesentlichen konzerninterne Umlagen von 13,3 Mio. € (Vorjahr: 8,0 Mio. €), Gebäudeaufwendungen von 2,8 Mio. € (Vorjahr: 3,1 Mio. €).

In Mio. €	2008	2009	2010	2011	2012
Sonstige betriebliche Aufwendungen	14,2	15,2	24,6	22,7	30,5

Das nachfolgend dargestellte Beteiligungsergebnis umfasst die Erträge aus Gewinnabführungsverträgen und Beteiligungen. Insgesamt ist das Beteiligungsergebnis von 51,6 Mio. € um 17,2 % auf 42,7 Mio. € gesunken.

In Mio. €	2008	2009	2010	2011	2012
Beteiligungsergebnis	29,1	24,9	37,6	51,6	42,7

Das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit ist im Vorjahresvergleich um 6,5 Prozent von 45,5 Mio. € auf 42,6 Mio. € zurück gegangen.

In Mio. €	2008	2009	2010	2011	2012
Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit	25,2	22,8	24,7	45,5	42,6

Der Ertragsteueraufwand ist von 10,6 Mio. € auf 11,5 Mio. € gestiegen. Dies resultiert im Wesentlichen aus der Zusammensetzung des Beteiligungsergebnisses.

In Mio. €	2008	2009	2010	2011	2012
Jahresüberschuss	22,2	17,7	20,6	34,9	31,0

Von dem um 3,9 Mio. € zurückgegangenen Jahresergebnis in Höhe von 31,0 Mio. € verbleibt nach Rücklagendotierungen gemäß § 58 Abs. 2 AktG in Höhe von 10,0 Mio. € ein zur Ausschüttung vorgesehener Bilanzgewinn von 21,0 Mio. €. Die vorgesehene Dividende je Aktie beträgt – unverändert zum Vorjahr - 1,00 je Aktie.

Vermögenslage

Die Vermögensstruktur spiegelt das Tätigkeitsfeld der Bechtle AG als Finanzholding wider: 54,5 Prozent der Bilanzsumme entfallen mit 221,5 Mio. € auf das Finanzanlagevermögen und 26,1 Prozent auf Forderungen gegen verbundene Unternehmen, die im Wesentlichen im Zusammenhang mit der Finanzierung der Tochtergesellschaften stehen.

Die Bilanzsumme ist gegenüber dem Vorjahr um 42,6 Mio. € (= 11,7 %) angestiegen. Auf der Aktivseite resultiert die Steigerung im Wesentlichen aus Investitionen in Geld- und Wertpapieranlagen (+ 17,8 Mio. €) und der stichtagsbedingten Erhöhung von liquiden Mitteln (+ 10,3 Mio. €) und kurzfristigen Forderungen gegenüber Tochtergesellschaften (+ 5,0 Mio. €). Auf der Passivseite steht dem ein ergebnisbedingt erhöhtes Eigenkapital (+ 10,0 Mio. €) und stichtagsbedingt erhöht ausgewiesene Verbindlichkeiten gegenüber Tochterunternehmen (+ 35,8 Mio. €) gegenüber.

Beim Eigenkapital stehen dem Zugang aus dem laufenden Jahresergebnis in Höhe von 31,0 Mio. € Abgänge aus der Dividende für 2011 in Höhe von 21,0 Mio. € gegenüber. Aufgrund der deutlich höheren Bilanzsumme ist die Eigenkapitalquote von 67,1 % im Vorjahr auf 62,5 % zurückgegangen.

Zum Bilanzstichtag verfügt die Bechtle AG über liquide Mittel in Höhe von 39,5 Mio. €. Mit freien Kreditlinien in Höhe von 31,8 Mio. € (Vorjahr: 32,4 Mio. €) steht nach wie vor eine ausreichende Liquiditätsreserve für künftige Expansionen und Akquisitionen zur Verfügung.

In Tsd. €	2008	2009	2010	2011	2012
AKTIVA					
Anlagevermögen	183.528	198.030	208.991	226.742	250.288
Vorräte	0	633	536	208	524
Kurzfristige Forderungen	53.477	60.381	65.139	106.011	113.665
Liquide Mittel	26.444	24.428	29.052	29.206	39.509
Eigene Anteile	2.247	0	0	0	0
Übrige Aktiva	96	319	340	1.933	2.749
PASSIVA					
Eigenkapital	213.621	216.587	225.229	244.355	254.329
Langfristige Verbindlichkeiten und Rechnungsabgrenzungsposten	5.143	6.056	11.425	16.983	13.259
Kurzfristige Verbindlichkeiten und Rechnungsabgrenzungsposten	46.540	60.423	67.304	102.762	138.533
Latente Steuern	488	725	100	0	614
BILANZSUMME	265.792	283.791	304.058	364.100	406.735

Finanzlage

Grundsätze und Ziele des Finanzmanagements

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

BECHTLE nutzt derivative Finanzinstrumente grundsätzlich nur zur Absicherung des operativen Geschäfts. Bei der Anlage überschüssiger Liquidität steht die kurzfristige Verfügbarkeit über dem Ziel der Ertragsmaximierung. Anlagegeschäfte werden nur mit Schuldnern durchgeführt, die ein Investmentgrade aufweisen. Anlagen im Bankensektor werden darüber hinaus nur getätigt, soweit sie einlagengesichert sind.

Kapitalflussrechnung

Im Berichtsjahr wurden Investitionen in immaterielle Vermögensgegenstände in Höhe von 2,2 Mio. € und Sachanlagen in Höhe von 2,9 Mio. € getätigt. Die Investitionen in das Finanzanlagevermögen von insgesamt 18,9 Mio. € betreffen Auszahlungen für den Erwerb von Wertpapieren (15,4 Mio. €), sowie der Zuweisung zur Kapitalrücklage die im Zusammenhang mit der Finanzierung von Kapitalzuführungen bei der österreichischen Tochtergesellschaft (Bechtle GmbH, Wien) der Bechtle Systemhaus Holding AG stehen (1,9 Mio. €), passivierten Kaufpreiszahlungen (0,7 Mio. €), einer Zuführung zur Kapitalrücklage (0,4 Mio. €) und der Einzahlung des Stammkapitals bei einer im Berichtsjahr neu gegründeten Tochtergesellschaft (0,5 Mio. €).

Aus der laufenden Geschäftstätigkeit ergibt sich ein Mittelzufluss in Höhe von 71,9 Mio. € (Vorjahr: 34,4 Mio. €).

Die Dividendenausschüttung in Höhe von 21,0 Mio. €, der Mittelabfluss aus der Tilgung von Finanzkrediten in Höhe von 3,8 Mio. € sowie Zinszahlungen in Höhe von 0,7 Mio. € führten zusammen zu Mittelabflüssen aus der Finanzierungstätigkeit von 25,5 Mio. € (Vorjahr: 9,5 Mio. €).

Der Finanzmittelbestand zum Stichtag 31. Dezember 2012 liegt mit 39,5 Mio. € um 35,3 Prozent über dem Vorjahreswert in Höhe von 29,2 Mio. €.

In Mio. €	2008	2009	2010	2011	2012
Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit	33,9	28,8	24,3	28,3	60,8

Ein wesentlicher Teil der selbstgenutzten Immobilien wird über Mietvereinbarungen finanziert. Der Mietvertrag ist auf unbestimmte Zeit geschlossen und kann jährlich gekündigt werden. Der Mietzins beträgt z.Zt. 1,3 Mio. €.

CHANCEN- UND RISIKOBERICHT

Als europaweit agierendes Unternehmen in einer technologiegetriebenen Branche ist Bechtle fortlaufend mit zahlreichen Chancen und Risiken konfrontiert, die Auswirkungen auf das operative Geschäft haben können. Wir verfügen über entsprechend ausgestaltete Managementsysteme, um Chancen und Risiken möglichst frühzeitig zu erkennen, zu bewerten und zu steuern. Im Rahmen wertorientierter, auf die Zukunft ausgerichteter Führungsprozesse ist es zwingender Bestandteil unseres unternehmerischen Handelns, Risiken bewusst und kontrolliert einzugehen, 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

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 Potenzialausschöpfung vereinbart.

Risikomanagement wird bei der BECHTLE AG definiert als Gesamtheit aller organisatorischen Regelungen und Maßnahmen zur Risikoerkennung und zum Umgang mit den Risiken unternehmerischer Betätigung. Oberstes Ziel des Risikomanagements sind 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“), dem neu formulierten Nachhaltigkeitskodex sowie den BECHTLE Führungsgrundsätzen und den BECHTLE Leitlinien für soziale Medien sind die wesentlichen Elemente dieser kulturellen Grundprägung des Unternehmens verankert.

Im Rahmen der Vision 2020 verfolgt die BECHTLE AG das Ziel, im Segment IT-Systemhaus & Managed Services flächendeckend in der 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.

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, Geschäftsführer tagungen, Strategietagungen sowie Planungs- und Einzelgespräche mit dem Vorstand.

Rechnungslegung (IKS)

Als kapitalmarktorientierte Kapitalgesellschaft im Sinne des § 264d HGB ist die Bechtle AG gemäß § 289 Abs. 5 HGB verpflichtet, die wesentlichen Merkmale des internen Kontroll- und Risikomanagementsystems (IKS) im Hinblick auf den Rechnungslegungsprozess zu beschreiben. Bechtle lehnt sich beim IKS an die Definition des Instituts der Wirtschaftsprüfer in Deutschland e. V. an.

Danach umfasst das IKS die vom Management eingeführten Grundsätze, Verfahren und Maßnahmen, die gerichtet sind auf die organisatorische Umsetzung der Entscheidungen des Managements zur Sicherung der Wirksamkeit und Wirtschaftlichkeit der Geschäftstätigkeit (hierzu gehört auch der Schutz des Vermögens, einschließlich der Verhinderung oder Aufdeckung von Vermögensschäden), zur Ordnungsmäßigkeit und Verlässlichkeit der internen und externen Rechnungslegung und zur Einhaltung der für das Unternehmen maßgeblichen Vorschriften. 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 der BECHTLE AG. 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 Rechnungslegungsprozess
- Monitoringkontrollen zur Überwachung des Rechnungslegungsprozesses und deren Ergebnisse auf Ebene des Vorstands und auf Ebene der strategischen Geschäftssegmente
- präventive Kontrollmaßnahmen im Finanz- und Rechnungswesen, der strategischen Geschäftssegmente sowie in operativen, leistungswirtschaftlichen Unternehmensprozessen, die wesentliche Informationen für die Aufstellung des Jahresabschlusses einschließlich Lagebericht generieren, inklusive einer Funktionstrennung und vordefinierter Genehmigungsprozesse in relevanten Bereichen
- Maßnahmen, die die ordnungsmäßige EDV-gestützte Verarbeitung von rechnungslegungsbezogenen Sachverhalten und Daten sicherstellen
- Maßnahmen zur Überwachung des rechnungslegungsbezogenen IKS insbesondere durch die interne Revision

Risikoidentifikation und -bewertung

Um die relevanten Risiken der BECHTLE AG 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.

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 wohnt 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

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 im industriellen Umfeld. Daher liegt 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 an Bedeutung gewinnen. Das Produkt- und Leistungsportfolio von BECHTLE deckt alle aktuellen und derzeit absehbaren Bedürfnisse industrieller Kunden ab. Die Voraussetzungen zur Erschließung der sich daraus ergebenden Wachstumspotenziale sind aufgrund der strukturellen und strategischen Aufstellung des Konzerns somit gegeben.

Der Systemhausmarkt, insbesondere im deutschsprachigen Raum, befindet sich seit mehreren Jahren in einer starken Konsolidierungsphase, die BECHTLE aktiv nutzt. Das Unternehmen hat auf Basis seiner soliden Finanzkraft und der guten Reputation seit dem Börsengang mehr als 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 mehrere Unternehmen akquiriert.

Der BECHTLE Konzern nimmt eine führende Wettbewerbsstellung ein und kann aufgrund seiner dezentralen Struktur schnell und flexibel agieren, um die regionale Marktausschöpfung zu erhöhen. Zusätzlich ermöglicht die finanzielle Solidität des Unternehmens, Schwächen der Mitbewerber entschlossen auszunutzen. Der strategische Fokus im Berichtsjahr richtete sich vor allem 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 Finanzierungsoptionen 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 – stark wachsen. Hier liegen die Chancen neben der geplanten Entwicklung an den bereits existierenden Standorten vor allem in der weiteren Internationalisierung des Geschäfts auf der Grundlage einer Mehrmarkenstrategie. Die notwendigen Systeme und Prozesse wurden in den letzten Jahren fortlaufend verbessert und bilden eine verlässliche Basis für weiteres Wachstum.

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

Kunden

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

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

Im Segment IT-E-Commerce 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. Beispiele dafür sind die Kooperationen mit IBM im Bereich Outsourcing oder mit dem Telekommunikationsanbieter Colt im Cloud Computing. Die intensive Zusammenarbeit mit den Partnerunternehmen ermöglicht es uns, für die wachsende Bandbreite der Kundenanforderungen technologisch passende Lösungen anzubieten. Vor allem durch ein umfangreicheres Angebot an individuellen Servicelösungen für Unternehmenskunden und öffentliche Auftraggeber verbessert BECHTLE damit die eigenen Wachstumschancen. Darüber hinaus gehört die BECHTLE AG unter anderen zu den größten Partnern von Cisco, Citrix, Fujitsu, HP und VMware. Im Rahmen der Partnerschaften zu den bedeutendsten Lieferanten und Herstellern kann der Konzern fast ausschließlich auf Zertifizierungen mit dem höchsten Partnerstatus verweisen.

Zur Unterstützung der Zusammenarbeit hat BECHTLE für strategische Hersteller zusätzlich sogenannte Vendor Integrated Product Manager (VIPM) etabliert, die gleichermaßen die Interessen des Herstellers wie die von BECHTLE vertreten. So können beispielsweise Informationen der Hersteller zentral, zielgerichtet und unverzüglich an die zuständigen Mitarbeiter in der Beschaffung, im Vertrieb und im Dienstleistungsbereich des Unternehmens weitergegeben werden. Damit gewährleistet BECHTLE ein Leistungsangebot, das aus Kundensicht jederzeit dem neuesten Stand der Technik entspricht. Auf diese Weise steigt die Qualität der Vertriebsaktivitäten und die Kunden profitieren darüber hinaus sofort von den Vorteilen aus innovativen Produktaktionen der Hersteller. Im Gegenzug stellen beispielsweise die BECHTLE Produktkataloge für die Hersteller und Distributoren seit Jahren einen Vertriebskanal mit hohem Multiplikationseffekt dar.

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

Leistungsspektrum

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

Bei der Beschaffung und beim Betrieb der IT haben viele Unternehmen die Realisierung von Einsparpotenzialen im Fokus. Bestehende Geschäftsprozesse werden überprüft und innovative IT-Managementmodelle wie beispielsweise Outsourcing gewinnen weiter an Bedeutung. Das teilweise oder gänzliche Auslagern der IT ermöglicht es den Firmen, Betriebskosten stärker zu variabilisieren und die Kapitalbindung in Form von IT-Investitionen zu reduzieren. Aufgrund der 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.

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

BECHTLE ist sowohl in Kooperation mit namhaften Partnern als auch mit einem eigenständigen Lösungsangebot im Cloud-Computing-Markt tätig. Die BECHTLE Systemhäuser können in diesem Zusammenhang auf ein breites Portfolio an Virtualisierungs- und Servertechnologien, Infrastrukturlösungen und sicherheitsrelevanten Applikationen verweisen und schaffen so die notwendigen kundenindividuellen Voraussetzungen für den Bezug und das Betreiben der IT aus der „Wolke“. Darüber hinaus bietet der Konzern seinen Kunden Beratungs- und Integrationsleistungen rund um das Thema Cloud an, da die spezifischen Services oft in die bestehenden Systeme integriert und damit vernetzt werden müssen.

Unternehmensorganisation

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

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

Personal

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

Die Auseinandersetzung mit 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 verfolgt BECHTLE mittelfristig das Ziel, die Ausbildungsquote in Deutschland auf circa 12 Prozent zu erhöhen. Darüber hinaus investiert BECHTLE stark in die Aus- und Weiterbildung seiner Mitarbeiter. Die 1999 gegründete BECHTLE Akademie stellt im zunehmend härter werdenden Wettbewerb um zukünftige Mitarbeiter einen wichtigen Baustein dar. Der Bereich Personalentwicklung ergänzt dabei die Aktivitäten der BECHTLE Akademie. Gleichzeitig stellt die Akademie eine bewährte organisatorische Plattform für die programmatische Umsetzung der Maßnahmen im Rahmen der Personalentwicklung dar. Ein Großteil der im Vorjahr eingeführten Entwicklungsprogramme für Mitarbeiter wurde 2012 intensiviert und ausgebaut.

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 verzeichneten viele Länder, in denen Bechtle vertreten ist, eine rückläufige Wirtschaftsleistung. In den Ländern mit positivem BIP lag das Wachstum zum Großteil im niedrigen Bereich unter 1,0 Prozent. Bei einem weiterhin schwachen oder gar rückläufigen Konjunkturverlauf bestehen entsprechende Risiken für die Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage des BECHTLE Konzerns.

BECHTLE agiert in einem äußerst wettbewerbsintensiven und technologisch schnelllebigem 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.

Den Marktrisiken begegnet BECHTLE unter anderem durch eine Verstärkung von Geschäftsbereichen mit überdurchschnittlichem Wachstumspotenzial – wie beispielsweise Managed Services sowie Software & Anwendungslösungen. Das Geschäftsfeld Managed Services bietet durch seine Outsourcing-Dienstleistungen nicht nur attraktive Wachstumsperspektiven, sondern reduziert mit längeren Vertragslaufzeiten auch die kurzfristige Konjunkturabhängigkeit des BECHTLE Geschäfts. Durch den Ausbau des Geschäftsbereichs Software & Anwendungslösungen besetzen wir zudem wachstumsträchtige Nischenmärkte im CAD- und SharePoint-Umfeld. Der BECHTLE Konzern erweitert damit sein Lösungsportfolio, um als ITKomplettanbieter 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 einer veränderten Auslastung angepasst werden kann. In Phasen einer schwachen Konjunktur – wie es 2012 in vielen Bechtle Märkten der Fall war – kann das Unternehmen, ohne wesentliche Beeinträchtigung der Beschäftigung, die Funktionskosten nur mittelfristig in einem gewissen Umfang senken. Zudem müssen Maßnahmen, die die Personalkosten betreffen, immer auch das bestehende oder mögliche zukünftige Personalrisiko (Fachkräftemangel) berücksichtigen.

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

BECHTLE bezieht seine Produkte von allen namhaften Herstellern und Distributoren der IT-Branche. Europaweit beläuft sich ihre Zahl auf rund 300 Hersteller und mehr als 600 Distributoren. Fällt ein Partner als Lieferant aus, ist BECHTLE grundsätzlich kurzfristig in der Lage, vergleichbare Ersatzprodukte anzubieten. Der Konzern ist wirtschaftlich und existenziell von keinem Einzellieferanten abhängig. Bei auftretenden Lieferengpässen begegnen wir diesem Verfügbarkeitsrisiko durch ein aktives Lieferantenmanagement und eine angepasste Bevorratung. Letztere ist vor allem aufgrund der komfortablen Finanzlage des Konzerns auch kurzfristig möglich.

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

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

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

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

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. Mittelfristig soll daher die Ausbildungsquote in Deutschland auf rund 12 Prozent steigen.

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. Im Berichtsjahr hat der Konzern eine Prozessbeschreibung für den Umgang mit Haftungsrisiken verabschiedet. Das Regelwerk gibt den Verantwortlichen wesentliche Schritte vor, die unter Risiko- und Chancenaspekten für eine ausgewogene Entscheidung und wirtschaftliche Durchführung von Geschäften mit erhöhtem Haftungsrisiko notwendig und beachtenswert sind. Für Haftungsansprüche, die sich aus Managementfehlern ergeben, besteht im Rahmen der gesetzlichen Regelungen eine D&O-Versicherung. Der Umfang des allgemeinen Versicherungsschutzes wird regelmäßig geprüft und bei Bedarf angepasst. Negative finanzielle Auswirkungen von versicherbaren Risiken auf das Unternehmen sollen damit ausgeschlossen oder zumindest eingegrenzt werden.

Finanzen

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

Derivative Finanzinstrumente dienen ausschließlich der Sicherung operativer Grundgeschäfte und betriebsnotwendiger Finanztransaktionen in Form von Devisentermingeschäften, Devisen- und Zinsswaps.

Das finanzbezogene Risikomanagement ist geprägt durch klare Zuordnungen von Verantwortlichkeiten, zentrale Regeln zur grundlegenden Begrenzung finanzieller Risiken, die bewusste Ausrichtung der eingesetzten Instrumente an den Erfordernissen der Geschäftstätigkeit und die gesonderte Überwachung durch ein zentral gesteuertes Treasury.

Fremdwährungen. Währungsrisiken existieren insbesondere dort, wo Forderungen, Schulden, Zahlungsmittel sowie geplante Transaktionen in einer anderen als in der lokalen Währung der Konzernmutter bestehen beziehungsweise entstehen werden. Das Fremdwährungsrisiko ist im Wesentlichen auf den Schweizer Franken beschränkt, da ein bedeutender Anteil des Auslandsgeschäfts in der Schweiz generiert wird. Mit Ausnahme der Schweiz, Großbritanniens und der osteuropäischen Länder Polen, Tschechien und Ungarn 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. Aufgrund des derzeitigen Geschäftsumfangs sind die Bechtle Gesellschaften in den osteuropäischen Ländern von dieser Absicherung ausgenommen. Termingeschäfte zur Vermeidung des Währungsrisikos in US-Dollar werden fallweise getätigt, wenn Waren in US-Dollar bezogen werden oder Kunden sich die Zahlungen in US-Dollar ausbedungen haben.

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 146,2 Mio. € (Vorjahr: 141,5 Mio. €) und einem positiven Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit in Höhe von 56,7 Mio. € (Vorjahr: 55,8 Mio. €) ist der Eintritt eines Liquiditätsrisikos begrenzt. Darüber hinaus verfügt die BECHTLE AG über ein genehmigtes Kapital von bis zu 10,6 Mio. €, um bei Bedarf die Eigenkapitalbasis zu erhöhen.

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

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

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

Zinsen. Ein Zinsänderungsrisiko besteht grundsätzlich bei finanziellen Vermögenswerten und Schulden mit Laufzeiten von über einem Jahr. Die Zinsrisiken des BECHTLE Konzerns werden zentral analysiert und daraus folgende Maßnahmen durch das Konzernfinanzwesen aktiv gesteuert. Dabei unterliegt das Vorgehen des Bereichs einer durch das Management festgelegten regelmäßigen Überprüfung. Die Risiken aus Zinsschwankungen bei variabel verzinsten Darlehen werden durch Zinsswaps eliminiert.

Sonstige

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 einen Verhaltenskodex („Code of Conduct“) eingeführt. Der Verhaltenskodex soll die Einhaltung der geltenden internationalen und nationalen Gesetze sowie Bestimmungen bei allen Tätigkeiten im Unternehmen gewährleisten und darüber hinaus Mindeststandards für verantwortungsvolles Handeln darstellen. Zeitgleich mit dem Verhaltenskodex hat BECHTLE ein Compliance Board eingerichtet, das aus dem kompletten Vorstand der BECHTLE AG und einem ständigen Vertreter des Fachbereichs Recht besteht. Das Compliance Board ist für die Mitarbeiter über eine eigens eingerichtete Telefonhotline und einen gesonderten E-Mail-Account erreichbar. Hinweise

oder Verstöße werden vom Compliance Board überprüft und bewertet; gegebenenfalls veranlasst das Board sodann geeignete Maßnahmen. Um auch im Rahmen öffentlicher Aufträge ein mögliches Fehlverhalten der Mitarbeiter beim Umgang mit vertraulichen Daten einzugrenzen beziehungsweise bestmöglich auszuschließen, wurden die BECHTLE AG sowie die verantwortlichen Personen im Unternehmen einer Sicherheitsüberprüfung durch das Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie unterzogen. Die BECHTLE AG befindet sich seitdem in der Geheimschutzbetreuung des Bundes. Damit hat das Unternehmen die Voraussetzungen geschaffen, 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 54,2 Prozent (Vorjahr: 52,2 Prozent) gut und die Liquiditätssituation komfortabel.

Ein wichtiger Indikator für die Gesamtrisikoeinschätzung ist auch eine Bewertung durch Dritte. Neben der internen, unternehmenseigenen Risikobewertung wird die Bonität beziehungsweise das aggregierte Ausfallrisiko von BECHTLE durch Banken und Wirtschaftsauskunfteien regelmäßig eingeschätzt und überwacht. BECHTLE wird dabei durchgängig mit einer sehr geringen Ausfallwahrscheinlichkeit bewertet. Die Wirtschaftsauskunftsdatei Bürgel hat BECHTLE mit einem Bonitätsindex von 1,1 eingestuft, wobei 1 für ein sehr geringes und 6 für ein sehr hohes Ausfallrisiko steht. Der von Creditreform ermittelte Bonitätsindex beträgt 112 (Stand: Januar 2013), wobei 100 das geringste Ausfallrisiko und 600 das höchste Risiko bedeutet. Eine Verschlechterung der Bewertungen beziehungsweise Ratings könnte zu erhöhten Kapitalkosten führen und sich negativ auf die Geschäftsaktivitäten auswirken.

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

Die BECHTLE AG ist sich des eigenen Chancen- und Risikoprofils für ihre unternehmerische Tätigkeit bewusst. Die dargestellten Maßnahmen tragen – in Verbindung mit einer tagesaktuellen Auswertung des Geschäftsverlaufs anhand operativer Kennzahlen – entscheidend dazu bei, dass BECHTLE die Chancen zur Weiterentwicklung des Unternehmens nutzen kann, ohne die damit einhergehenden Risiken aus den Augen zu verlieren.

Mit Ausnahme der beschriebenen Risiken erwartet der Vorstand darüber hinaus keine weiteren nennenswerten Beeinträchtigungen der Umsätze und Profitabilität des Unternehmens aus sonstigen regulatorischen Risiken. In der Summe sind für die BECHTLE AG keine Risiken bekannt, die eigenständig oder in Kombination mit anderen Risiken den Fortbestand des Unternehmens gefährden könnten. Der Vorstand ist davon überzeugt, die sich bietenden Herausforderungen und Chancen auch zukünftig nutzen zu können, ohne dabei unvertretbar hohe Risiken eingehen zu müssen.

NACHTRAGSBERICHT

Vorgänge von besonderer Bedeutung nach Bilanzstichtag

Nach dem Bilanzstichtag 31. Dezember 2012 sind bei der Bechtle AG keine Vorgänge von besonderer Bedeutung eingetreten, die Auswirkungen auf die Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage des Unternehmens gehabt hätten.

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

PROGNOSEBERICHT

Auf Basis einer starken Wettbewerbsposition als IT-Full-Service-Provider, des zukunftsfähigen Geschäftsmodells sowie der eingeleiteten strategischen und operativen Maßnahmen zur Umsetzung der langfristigen Ziele ist der Bechtle Konzern gut für die Zukunft aufgestellt. Auf dem Weg zur Zielerreichung werden wir unsere Präsenz in Europa weiter ausbauen und die Durchdringung in den für uns relevanten IT-Märkten steigern. Wir wollen stärker wachsen als der Markt und damit unseren Marktanteil erhöhen. Darüber hinaus werden wir unser Leistungsportfolio kontinuierlich weiterentwickeln und konsequent unser Angebot am Bedarf der Kunden ausrichten. Ziel von Bechtle ist es, europaweit eine führende Marktposition einzunehmen: technologisch innovativ, wachstumsstark, profitabel, als attraktiver Arbeitgeber sowie mit einer hohen Wertschätzung unserer Partner und Kunden

Rahmenbedingungen

2013 soll sich die wirtschaftliche Entwicklung in der EU auf niedrigem Niveau stabilisieren. Die Europäische Kommission rechnet mit einem BIP-Wachstum von 0,1 Prozent. In den EU-Ländern mit Bechtle Präsenz werden lediglich für die Iberische Halbinsel, Italien, die Niederlande und Ungarn negative Werte prognostiziert. In den anderen Bechtle Märkten werden Wachstumsraten zwischen 0,0 Prozent und 1,2 Prozent vorhergesagt, wobei Polen und Irland über 1,0 Prozent liegen. Die Ausrüstungsinvestitionen sollen EU-weit um 0,2 Prozent zulegen. Die Schere zwischen den einzelnen Ländern wird sich allerdings stärker öffnen. Sie reicht von minus 4,3 Prozent in Frankreich bis plus 11,5 Prozent in Großbritannien. Die Prognosen für die staatlichen Investitionen liegen EU-weit bei minus 0,1 Prozent. In der Schweiz sieht die dortige Expertengruppe Konjunkturprognosen des Bundes die Gesamtwirtschaft 2013 weiter im Aufwind. Das Wachstum soll 1,3 Prozent betragen. Allerdings sollen hier die Ausrüstungsinvestitionen nach dem Zuwachs im Berichtsjahr um 1,0 Prozent zurückgehen.

In Deutschland schwanken die BIP-Prognosen für 2013 nach Einschätzung von Wirtschaftsforschungsinstituten und staatlichen Stellen zwischen 0,3 und 1,0 Prozent. Die Ausrüstungsinvestitionen sieht die EU-Kommission mit minus 0,9 Prozent rückläufig, die staatlichen Konsumausgaben sollen mit einem Zuwachs von 2 Prozent hingegen zulegen.

In der IT-Branche wird 2013 wieder mit einem im Vergleich zur Gesamtwirtschaft höheren Wachstum gerechnet. So sollte der IT-Markt in der EU laut Marktforschungsinstitut EITO um 2,8 Prozent zulegen. Getragen werden soll diese Entwicklung vor allem von den Teilsegmenten Software mit einer Steigerung von 4,2 Prozent und Hardware mit einem Wachstum von 3,0 Prozent. Für Services wird eine Verbesserung von 2,1 Prozent gegenüber dem Vorjahr vorhergesagt. Die Hardwareumsätze in den Ländern mit BECHTLE Präsenz liegen außer in Deutschland alle im Plus, mit Wachstumsraten zwischen 0,3 Prozent in Polen und 8,7 Prozent in Tschechien. Ähnlich verhält es sich bei den Softwareumsätzen, die zwischen 0,3 Prozent in Italien und Spanien und 8,8 Prozent in Tschechien

liegen sollen. Einzige Ausnahme bildet hier Portugal mit einem Rückgang von 2,9 Prozent. In der Schweiz wird der IT-Markt bei einem Plus von 3,4 Prozent erwartet. Die Hardwareumsätze sollen um 2,4 Prozent zulegen, Services um 3,0 Prozent und Software um 4,9 Prozent.

Die Prognose von EITO für den deutschen IT-Markt zeigt ein Wachstum von 2,8 Prozent. Als Wachstumstreiber wird das Segment Software mit 5,1 Prozent gesehen, Dienstleistungen sollen um 3,0 Prozent zulegen. Bei den Hardwareumsätzen erwartet EITO einen leichten Rückgang von 0,3 Prozent.

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

ENTWICKLUNG DER BECHTLE AG UND DES KONZERNES

Die Bechtle AG hängt in ihrer weiteren Geschäftsentwicklung wesentlich von den Tochtergesellschaften ab, denn das Ergebnis der Bechtle AG wird zu einem wesentlichen Anteil vom Beteiligungsergebnis und damit von den möglichen Ausschüttungen der Tochtergesellschaften bestimmt. Daher wird im Folgenden auch auf die Entwicklung wesentlicher Kenngrößen im Konzern eingegangen.

Produkte und Absatzmärkte

Der europäische IT-Markt wird aufgrund der anhaltenden Konsolidierung stark in Bewegung bleiben. Die damit einhergehenden Konzentrationstendenzen könnten 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 Kundenbudgets 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 beschleunigen. Durch die konsequente leistungsbezogene und vertriebliche Konzentration auf die aktuellen Fokusthemen Client Management, Server & Storage, Networking Solutions, Virtualisierung, Cloud Computing, IT-Security sowie Software & Anwendungslösungen trägt BECHTLE diesen Entwicklungen Rechnung und wird das Geschäft in den nächsten Jahren konsequent ausbauen.

Die wichtigsten Trends 2013 in der ITK-Branche:

2012	2013
1. Cloud Computing	1. Cloud Computing
2. Mobile Applikationen	2. Mobile Applikationen
3. IT-Sicherheit	3. Big Data/ Business Intelligence
4. Social Media	4. IT-Sicherheit
5. Virtualisierung	5. Bring Your Own Business

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 weiter verbessert werden. Ziel ist, durch länderübergreifende einheitliche Einkaufsbedingungen, Produktspezifikationen und Marketingmaßnahmen Synergien in der Zusammenarbeit zu erschließen. Multinational tätige Unternehmen profitieren so von den Vorteilen einer zentralen Logistik und BECHTLE ist in der Lage, eine Ausstattung der Kunden mit identischen IT-Produkten zu festen Konditionen grenzüberschreitend zu gewährleisten. Vor allem durch enge Herstellerkontakte kann BECHTLE den Kunden immer technologisch aktuelle Lösungen und Produkte anbieten.

Der BECHTLE Konzern strebt an, seine Marktposition im Segment IT-E-Commerce durch die Gründung weiterer Tochtergesellschaften in Europa auszubauen. Voraussichtlich im zweiten Halbjahr 2013 werden wir mit unserer Handelsmarke ARP die Geschäftstätigkeit in Belgien aufnehmen. Dann ist BECHTLE mit ARP in sechs europäischen Ländern mit eigenen Landesgesellschaften vertreten. Das Marktforschungsinstitut EITO schätzt den belgischen IT-Markt 2013 auf ein Volumen von etwa 9,5 Mrd. €. Mit 2,0 Mrd. € entfallen davon rund ein Fünftel auf Investitionen in Hardware. Darüber hinaus evaluiert der Konzern im Handelsgeschäft mit der Marke BECHTLE DIRECT einen möglichen Markteintritt in der Türkei. Im Bereich Software und Lizenzierungsmanagement prüft der Konzern mit COMSOFT die Gründung einer eigenen Tochtergesellschaft in Großbritannien. Auf Basis einer „Follower Strategy“ im Segment IT-E-Commerce und eines effizienten Wissenstransfers zwischen den einzelnen Handelsgesellschaften sollen mittelfristig auch mit ARP und COMSOFT die Länder erschlossen werden, in denen BECHTLE DIRECT bereits erfolgreich etabliert ist.

Wesentliche Kenngrößen

Umsatz. Die BECHTLE AG hat sich 2011 und 2012 mit einer durchschnittlichen jährlichen Wachstumsrate (CAGR) von circa 10 Prozent deutlich überproportional im Vergleich zum IT-Markt entwickelt. Wir gehen davon aus, dass sich der Konzern auch 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 Angebotsprofil, eine voranschreitende Expansion in Europa sowie fokussierte Vertriebsaktivitäten zu diesem Wachstum beitragen. Durch ein breiteres und vor allem hochwertigeres Leistungsportfolio, eine kontinuierliche Ausweitung der Aktivitäten in den Geschäftsbereichen Software & Anwendungslösungen sowie Öffentliche Auftraggeber und die Konzentration auf wachstumsstarke Geschäftsfelder im Systemhaus-Segment wird dieses Ziel ebenfalls unterstützt. In der Vision 2020 strebt BECHTLE einen Konzernumsatz von 5 Mrd. € an, was einem durchschnittlichen jährlichen Wachstum von etwa 11 Prozent entspricht.

Im Rahmen der geplanten Entwicklung wird sich die regionale Verteilung der Erlöse in den folgenden Jahren voraussichtlich nicht merklich verschieben. Zum einen verzeichnet der Konzern durch die voranschreitende Internationalisierung des Geschäfts und die zunehmende Anzahl von IT-E-Commerce-Gesellschaften einen Anstieg des Auslandsumsatzes, an dem die Schweiz unverändert einen signifikanten Anteil einnehmen wird. Zum anderen wird jedoch auch das Wachstum auf dem angestammten Heimatmarkt infolge der starken Wettbewerbsposition und der Marktanteilsgewinne überdurchschnittlich ausfallen.

Sowohl das Segment IT-Systemhaus & Managed Services wie auch IT-E-Commerce werden zum Wachstum des BECHTLE Konzerns beitragen. Die Dynamik im europaweiten Handelsgeschäft sollte dabei in den kommenden Jahren in etwa der organischen Entwicklung des Bereichs IT-Systemhaus & Managed Services entsprechen. 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 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 etwa 5 Prozent des Umsatzes ausmachen werden.

Ergebnis. Nachdem die Ergebnisse im abgeschlossenen Geschäftsjahr aufgrund des überdurchschnittlichen Beschäftigungszuwachses unter dem Vorjahr lagen, rechnet der Vorstand damit, dass sich die Ergebnissituation der BECHTLE AG in den nächsten Jahren verbessern wird. BECHTLE arbeitet kontinuierlich daran, die Effizienz in der Leistungserbringung weiter zu optimieren und damit die Ertragsstärke zu steigern, sodass die EBT-Marge in den beiden Folgejahren – aus heutiger Sicht und unter der Voraussetzung, dass es zu keinen größeren konjunkturellen Verwerfungen kommt – bei rund 4 Prozent liegen sollte. Insgesamt ist der Vorstand überzeugt, dass es der BECHTLE AG auch in Zukunft gelingen wird, die im Branchenvergleich überdurchschnittliche Ergebnismarge sukzessive weiter auszubauen. Die Zielmarge beträgt für den Konzern bis 2020 rund 5 Prozent.

Die BECHTLE AG plant, ihre Aktionäre auch weiterhin mit einer attraktiven Dividende am Unternehmenserfolg teilhaben zu lassen. Die von den Gremien praktizierte Dividendenpolitik orientiert sich dabei in erster Linie an der Ertrags- und Liquiditätssituation des Konzerns und sieht eine Ausschüttungsquote von circa 30 Prozent des Ergebnisses nach Steuern vor. Der aktuelle Dividendenvorschlag für das Geschäftsjahr 2012 mit 1,00 € je Aktie entspricht einer Quote von mehr als 37 Prozent. Dies ist Ausdruck für die Zuverlässigkeit einer an den Interessen der Aktionäre ausgerichteten Ausschüttungspolitik der BECHTLE AG und ist vor dem Hintergrund der exzellenten Vermögens- und Liquiditätslage des Unternehmens zu sehen. Grundsätzliche Änderungen in der Dividendenpolitik des Unternehmens sind nicht geplant.

Vermögens- und Finanzlage

Liquidität. Die BECHTLE AG verfügt über eine solide Bilanzstruktur und eine komfortable Liquiditätsausstattung. Diese finanzielle Stärke ist eine wichtige Voraussetzung dafür, dass BECHTLE kontinuierlich aus eigener Kraft wachsen und flexibel auf die Anforderungen der Märkte reagieren kann. Vor allem die hohe Liquidität erweist sich in Wachstumsphasen als Wettbewerbsvorteil. Aus Kundensicht sind zudem die Finanzlage und damit die Solidität des IT-Partners zunehmend wichtig und damit ein wesentliches Entscheidungskriterium insbesondere bei der Vergabe von langfristigen Projekten. Dem Cashmanagement bei BECHTLE wird daher weiterhin eine besondere Bedeutung beigemessen. Die positive Entwicklung der wesentlichen Kennzahlen ist Beweis für das erfolgreiche Liquiditätsmanagement und soll auch zukünftig fortgeführt werden. Zusätzlich zur freien Liquidität von über 146 Mio. € ist angesichts der sehr guten Bilanzrelationen das ratingneutrale Verschuldungspotenzial der BECHTLE AG erheblich. In Verbindung mit einer auch weiterhin positiven Entwicklung des operativen Cashflows verfügt BECHTLE damit über ausreichend Spielraum, um die gesteckten Ziele zu erreichen und das angestrebte überdurchschnittliche Wachstum problemlos finanzieren zu können.

Finanzierung. 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 2013 nicht von einer merklichen Veränderung der Anlagekonditionen aus. Die Entwicklung der Finanzerträge sollte daher prozentual mit der Veränderung der Wertanlagen einhergehen, ebenso wie sich die Finanzaufwendungen an der Höhe der zinstragenden Verbindlichkeiten orientieren. Nach dem Anstieg der Zinszahlungen im Berichtsjahr, bedingt durch den überwiegend fremdfinanzierten Rückkauf der Immobilien am Stammsitz der Gesellschaft, sollten sich diese Aufwendungen 2013 und 2014 unterdurchschnittlich entwickeln.

Kleinere Akquisitionen können wie bisher aus dem laufenden Cashflow und den vorhandenen Liquiditätsbeständen finanziert werden, aber auch die Aufnahme von Fremdkapital ist problemlos 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 stärker 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 2012 nicht wesentlich verändern.

Investitionen. Die BECHTLE AG betreibt mit dem Handel von IT-Produkten und dem Angebot an IT-Dienstleistungen kein sonderlich anlageintensives Geschäft. Die Investitionsquote war bei BECHTLE in den letzten Jahren mit etwa 30 Prozent weitgehend konstant. Eine Ausnahme war 2011, wo durch den Erwerb der Grundstücke und Bestandsimmobilien sowie den Erweiterungsbauten am Stammsitz Neckarsulm die Investitionsquote bei über 80 Prozent lag. Da die Bautätigkeiten für das neue Verwaltungsgebäude in Neckarsulm zum Ende des Berichtsjahres abgeschlossen werden konnten, ist zumindest in den kommenden beiden Jahren – auch ohne Berücksichtigung möglicher Akquisitionen – wieder mit einer normalisierten Investitionsquote von rund 30 Prozent zu rechnen.

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

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

GESAMTEINSCHÄTZUNG

Die gesamtwirtschaftliche Lage ist zu Jahresbeginn 2013 noch geprägt von Unsicherheiten, vor allem bezüglich des Ausmaßes, der Fortdauer und der wirtschaftlichen Auswirkungen der europäischen Staatsschuldenkrise, zeigt aber dennoch Erholungstendenzen. Der ifo-Indikator für das Wirtschaftsklima im Euroraum ist im ersten Quartal 2013 nach zwei Rückgängen in Folge erstmals wieder gestiegen. Zwar beurteilen die befragten Experten die aktuelle Lage erneut etwas schlechter. Die Erwartungen für die nächsten sechs Monate fallen aber nun wieder vermehrt positiv aus und befinden sich auf dem höchsten Stand seit fast zwei Jahren. In Deutschland ist der ifo-Geschäftsklimaindex im Januar das dritte Mal in Folge gestiegen. Die aktuelle Geschäftslage wird nach einem Rückgang im Vormonat wieder etwas positiver beurteilt. Zudem haben sich die Aussichten auf die kommende Geschäftsentwicklung erneut deutlich verbessert. Die deutsche Wirtschaft startet daher hoffnungsvoll ins neue Jahr.

Auch die IT-Branche verbreitet zu Jahresbeginn 2013 leichten Optimismus. Der ifo-Index für IT-Dienstleister stieg im Januar von 21 auf 26 Zähler. Die Einschätzung der aktuellen Lage verbesserte sich von 30 auf 33 Punkte. Der Ausblick auf die nächsten sechs Monate konnte deutlich um 7 Punkte zulegen, verharrt aber mit einem Wert von 20 Punkten im Januar auf relativ niedrigem Niveau.

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.

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 weitere Unternehmensgründungen in den beiden kommenden Jahren beispielsweise in Belgien und Großbritannien. Im Segment IT-Systemhaus & Managed Services werden hingegen selektive Akquisitionen die regionale Aufstellung und das Kompetenzprofil der BECHTLE AG sinnvoll ergänzen.

Einen hohen Stellenwert werden nach wie vor die Personalentwicklung sowie die Ausbildung im Konzern haben. Mit einem erweiterten Qualifizierungsangebot und der Intensivierung der Managementprogramme will BECHTLE auch zukünftig in die Förderung von Nachwuchs- und Führungskräften investieren. Vorbehaltlich einer positiven Entwicklung der BECHTLE AG in den nächsten beiden Jahren wird der Konzern weiterhin die Beschäftigtenzahlen erhöhen und verstärkt auf die Ausbildung junger Menschen setzen. In diesem Zusammenhang hat sich die BECHTLE AG zur Sicherung der Zukunft mittelfristig das Ziel gesetzt, den Anteil der Auszubildenden in Deutschland auf circa 12 Prozent auszubauen.

Erklärung zur Unternehmensführung

Seit der Unternehmensgründung stehen bei Bechtle die Grundwerte eines ehrbaren Kaufmanns im Zentrum des unternehmerischen Handelns und Selbstverständnisses. Die hohen Erwartungen der Stakeholder sowie die gesellschaftliche Verantwortung waren und sind allen Entscheidungsträgern bei Bechtle stets bewusst. So hat sich Bechtle bereits zu den Werten und Regeln bekannt, die heute unter guter Corporate Governance verstanden werden, als diese noch nicht allgemein normiert und definiert waren. Diese Regeln sind für Vorstand und Aufsichtsrat wichtige Orientierungsstandards.

Vorstand und Aufsichtsrat berichten im Folgenden gemeinsam über die Corporate Governance bei der Bechtle AG gemäß Ziffer 3.10 des Deutschen Corporate Governance Kodex (DCGK). Die Erklärung zur Unternehmensführung gemäß § 289 A HGB veröffentlicht die Bechtle AG im Internet unter www.bechtle.com/corporate-governance.

Unternehmensführungspraktiken

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

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

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

Zusammenarbeit von Vorstand und Aufsichtsrat

Der Aufsichtsrat steht dem Vorstand jederzeit beratend zur Seite und wird auf Basis einer Geschäftsordnung in alle bedeutenden Unternehmensentscheidungen eingebunden. Der Vorstand unterrichtet den Aufsichtsrat regelmäßig, zeitnah und umfassend über alle wesentlichen Fragen der Geschäftsentwicklung, der Unternehmensplanung, der Strategie sowie über das Risikomanagement, mögliche Risiken und Chancen der Unternehmensentwicklung und zu Compliance-Themen. Die Informations- und Berichtspflichten sind in der Geschäftsordnung näher festgelegt. 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. Grundsätzlich leitet der Vorstand seine Unterlagen rechtzeitig vor den Aufsichtsratssitzungen und in Abstimmung mit dem Aufsichtsratsvorsitzenden an die Mitglieder des Aufsichtsrats weiter, sodass sich die Mitglieder angemessen auf die Sitzungen vorbereiten können. Für wichtige Geschäftsvorgänge sieht die Geschäftsordnung des Vorstands Zustimmungsvorbehalte des Aufsichtsrats vor

Vorstand

Die personelle Zusammensetzung des Vorstands sowie die Ressortzuständigkeiten sind gegenüber dem Vorjahr unverändert. Der Vorstand besteht aus drei Mitgliedern. Vorstandsvorsitzender ist Dr. Thomas Olemotz.

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

Bei der Bestellung von Vorstandsmitgliedern und der Besetzung von sonstigen Führungspositionen sind für die Bechtle AG Qualifikation und Eignung von Bewerbern das maßgebliche Kriterium. Insoweit ist die Reichweite der vom DCGK geforderten Vielfalt bei der Besetzung von Führungspositionen eingeschränkt. Die Gesellschaft ist der Überzeugung, mit ihrem Prinzip der rein fachbezogenen Neutralität den Unternehmensinteressen am besten gerecht zu werden. Unter dieser Vorgabe achtet Bechtle aber gleichwohl bei der Besetzung von Führungsteams auf Diversität und insbesondere die Berücksichtigung von Frauen und begrüßt Bestrebungen, den Anteil von Frauen in Führungspositionen zu erhöhen. Bereits heute sind bei Bechtle 12 Prozent der Führungspositionen mit Frauen besetzt, ein im Branchenvergleich herausragender Wert (IT-Branche: 4 Prozent).

Aufsichtsrat

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

Mit Ende der Hauptversammlung vom 19. Juni 2012 ist der Unternehmensgründer und langjährige Vorstands- und Aufsichtsratsvorsitzende Gerhard Schick aus dem Aufsichtsrat ausgeschieden. Neu in das Gremium gewählt wurde mit Wirkung zum 20. Juni 2012 Professor Dr. Thomas Hess, Leiter des Instituts für Wirtschaftsinformatik und Neue Medien der Ludwig-Maximilians-Universität München.

Den Vorsitz des Aufsichtsrats hatte bis zu seinem Ausscheiden Gerhard Schick inne. Außerdem saß er dem Personalausschuss vor. Vorsitzender des Prüfungsausschusses war bis zum 19. Juni 2012 Dr. Jochen Wolf. 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).

Mit Wirkung zum 20. Juni 2012 wurde Klaus Winkler der Vorsitz des Kontrollgremiums übertragen. Er gehört dem Aufsichtsrat seit 1999 an und war bereits von 1999 bis 2004 dessen Vorsitzender. Im Prüfungsausschuss ist er seit dessen Bestehen tätig. Der Aufsichtsratsvorsitzende der Bechtle AG pflegt naturgemäß einen intensiven Austausch mit dem Vorstand und ist besonders eng mit Abläufen im Unternehmen vertraut, sodass eine Trennung der Leitungspositionen von Aufsichtsrat und Prüfungsausschuss aus Unternehmenssicht nicht zwingend geboten ist. Daher hat das Aufsichtsratsplenium zum 20. Juni 2012 Klaus Winkler mit dem Vorsitz im Prüfungsausschuss betraut. Klaus Winkler ist Bankkaufmann und Betriebswirt (VWA). Er war 7 Jahre Bereichsleiter Corporate Finance der BW-Bank, Stuttgart und 13 Jahre Geschäftsführer der heutigen BWK GmbH Unternehmensbeteiligungsgesellschaft. Seit 2003 ist er kaufmännischer Geschäftsführer der HELLER GmbH, Nürtingen, einem der führenden Werkzeugmaschinenhersteller in Europa. 2007 übernahm er den Vorsitz der Geschäftsleitung der HELLER GmbH. Er verfügt über besondere Kenntnisse und Erfahrungen in der Anwendung von Rechnungslegungsgrundsätzen und internen Kontrollverfahren (Ziffer 5.3.2 DCGK). Den Vorsitz im Personalausschuss hat seit dem 20. Juni Dr. Jochen Wolf inne (Ziffer 5.2 Absatz 2 DCGK).

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

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

In Anlehnung an Ziffer 5.4.1 DCGK hat der Aufsichtsrat Ziele zu seiner zukünftigen Zusammensetzung schriftlich fixiert. Der Aufsichtsrat strebt demnach an, dass mindestens zwei Aufsichtsratsmitglieder in besonderem Maße das Kriterium Internationalität erfüllen. Die Zahl der unabhängigen Aufsichtsratsmitglieder festzulegen hält der Aufsichtsrat dagegen nicht für sinnvoll. Derzeit erfüllt die überwiegende Zahl der Anteilseignervertreter das Merkmal „Unabhängigkeit“, da sie in keiner persönlichen oder einer geschäftlichen Beziehung zu der Gesellschaft, deren Organen, einem kontrollierenden Aktionär oder einem mit diesem verbundenen Unternehmen stehen. Außerdem nehmen sie keine Beratungs- oder Organfunktion bei Kunden, Lieferanten, Kreditgebern oder sonstigen Geschäftspartnern der Bechtle AG wahr. Der Aufsichtsrat wird aber auch weiterhin Vertreter von Geschäftspartnern als Aufsichtsratsmitglieder vorschlagen, wenn deren spezifische Kenntnisse der Gesellschaft mehr nutzen, als mögliche Interessenkonflikte ihr schaden. Außerdem verfügt der Aufsichtsrat bereits heute über ein hohes Maß an Diversität. Insbesondere sind vier der zwölf Aufsichtsratsmitglieder Frauen. Daher hat das Gremium bislang noch keine konkreten Ziele zum Thema Vielfalt (Diversity) formuliert (Ziffer 5.4.1 Abs. 2 DCGK). Für eine Kandidatur in das Kontrollgremium sieht die Geschäftsordnung eine Altersgrenze von 70 Jahren vor.

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

D&O-Versicherung

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

Interessenkonflikte

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

Neckarsulm, 27. Februar 2013

Bechtle AG

Der Vorstand