

GESCHÄFTSBERICHT 2017

MIT ERFOLG VERBUNDEN.

Ihr starker IT-Partner.
Heute und morgen.

BECHTLE

UMSATZ:

3,570 Mrd. €

(PLUS 15,4%)

EBT:

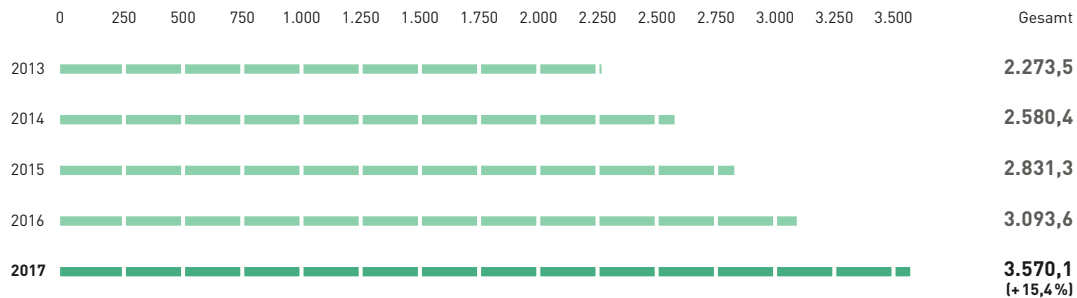
162,8 Mio. €

(4,6% MARGE)

5 JAHRE IN KÜRZE**UMSATZ**

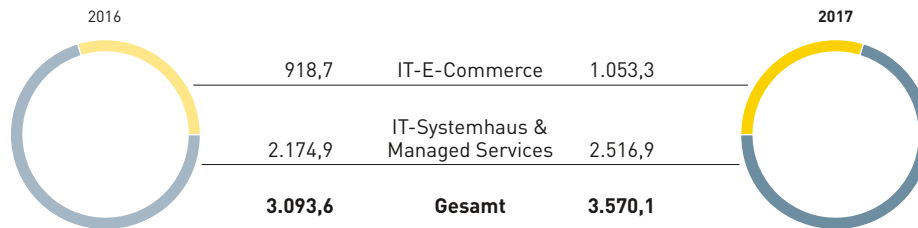
in Mio. €

Umsatzentwicklung
siehe S. 72 f.

**UMSATZ NACH SEGMENTEN**

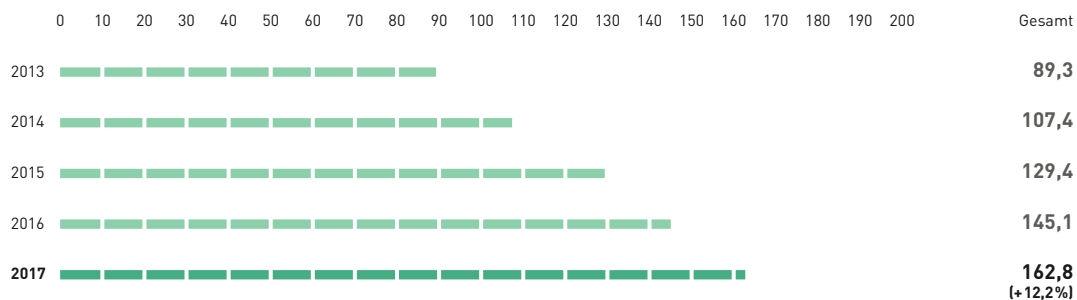
in Mio. €

Segmentbericht
siehe S. 77 ff.

**EBT**

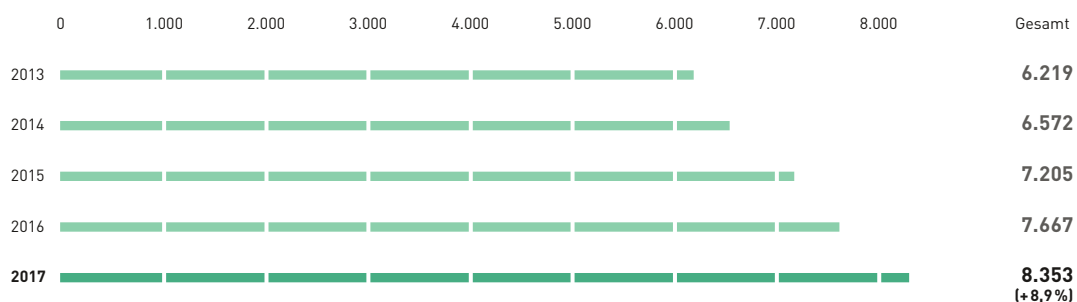
in Mio. €

Ergebnissituation
siehe S. 74 ff.

**MITARBEITER**

per 31. Dezember

Entwicklung
Mitarbeiterzahlen
siehe S. 45 ff.



EPS:

2,73 €

(PLUS 10,8%)

DIVIDENDE:

0,90 €¹

(PLUS 20,0%)

01. 5 JAHRE IN ZAHLEN

		2013	2014	2015	2016	2017	Veränderung in % 2017-2016
Umsatz	Tsd. €	2.273.485	2.580.448	2.831.303	3.093.579	3.570.124	15,4
IT-Systemhaus & Managed Services	Tsd. €	1.535.316	1.727.073	1.889.494	2.174.893 ³	2.516.872	15,7
IT-E-Commerce	Tsd. €	738.169	853.375	941.809	918.686 ³	1.053.252	14,6
EBITDA	Tsd. €	113.541	132.251	155.920	171.798	196.182	14,2
IT-Systemhaus & Managed Services	Tsd. €	74.214	88.083	101.831	119.600 ³	140.614	17,6
IT-E-Commerce	Tsd. €	39.327	44.168	54.089	52.198 ³	55.568	6,5
EBIT	Tsd. €	91.048	108.498	129.484	144.083	164.252	14,0
IT-Systemhaus & Managed Services	Tsd. €	56.185	68.907	80.293	96.589 ³	114.501	18,5
IT-E-Commerce	Tsd. €	34.863	39.591	49.191	47.494 ³	49.751	4,8
EBIT-Marge	%	4,0	4,2	4,6	4,7	4,6	
IT-Systemhaus & Managed Services	%	3,7	4,0	4,2	4,4 ³	4,5	
IT-E-Commerce	%	4,7	4,6	5,2	5,2 ³	4,7	
EBT	Tsd. €	89.308	107.385	129.404	145.100	162.804	12,2
EBT-Marge	%	3,9	4,2	4,6	4,7	4,6	
Ergebnis nach Steuern	Tsd. €	63.397	76.194	92.877	103.371	114.562	10,8
Ergebnis je Aktie	€	3,02	3,63	4,42	4,92	2,73	10,8⁴
Dividende je Aktie	€	1,10	1,20	1,40	1,50	0,90¹	20,0⁴
Eigenkapitalquote	%	55,1	54,5	53,9	54,7	53,9	
Liquide Mittel²	Tsd. €	156.105	156.000	206.660	162.781	174.827	7,4
Working Capital	Tsd. €	234.624	291.326	294.872	375.645	492.865	31,2
Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit	Tsd. €	73.098	55.965	115.945	53.363	54.261	1,7
Mitarbeiter (zum 31.12.)		6.219	6.572	7.205	7.667	8.353	8,9
IT-Systemhaus & Managed Services		4.953	5.164	5.766	6.212 ³	6.853	10,3
IT-E-Commerce		1.266	1.408	1.439	1.455 ³	1.500	3,1

¹ Vorschlag an die Hauptversammlung² Inklusive Geld- und Wertpapieranlagen³ Anpassung aufgrund geänderter Segmentzuordnung⁴ Angepasst an Aktiensplit

Für weitere
Kennzahlen siehe
Mehrjahres-
übersicht,
S. 218 ff.

02. QUARTALSÜBERSICHT 2017

		1. Quartal 01.01.–31.03.	2. Quartal 01.04.–30.06.	3. Quartal 01.07.–30.09.	4. Quartal 01.10.–31.12.
Umsatz	Tsd. €	803.129	822.198	873.925	1.070.872
EBITDA	Tsd. €	38.725	43.686	50.763	63.008
EBIT	Tsd. €	31.823	36.504	42.492	53.433
EBT	Tsd. €	31.475	36.230	42.204	52.895
EBT-Marge	%	3,9	4,4	4,8	4,9
Ergebnis nach Steuern	Tsd. €	22.098	25.390	29.604	37.470



Die aktuellen
Kennzahlen für das
1. Quartal 2018
finden Sie ab dem
9. Mai 2018 unter
[bechtle.com/
finanzberichte](http://bechtle.com/finanzberichte)

Zusammenarbeit bei Bechtle kennt viele Konstellationen. Lernen Sie einige in diesem Geschäftsbericht kennen.

Marcel Mayer, Product Management Connectivity,
Racks, Logistik & Service

Melanie Steinbacher, Teamleitung Vertrieb, Bechtle direct

Timm Braun, European Purchasing, Smartbuy, Logistik & Service





AN UNSERE AKTIONÄRE



Investitionen in zahlreiche zukunfts- weisende Projekte prägten das Jahr bei Bechtle.



Querverweis innerhalb
des Geschäftsberichts



Querverweis auf andere
Publikationen und weiter-
führende Literatur



Querverweis auf
Informationen im Internet



Hinweis auf nichtfinanzielle
Leistungsindikatoren

AN UNSERE AKTIONÄRE

Chronik 2017	8
Brief des Vorstands	10
Vorstand und Aufsichtsrat	12
Bericht des Aufsichtsrats	18

KONZERNLAGEBERICHT **25**

26 Organisation 31 Geschäftstätigkeit	Unternehmen	26
42 Unternehmenssteuerung 45 Mitarbeiter		
51 Corporate-Governance-Bericht		
59 Aktie 66 Übernahmerechtliche Angaben		

68 Gesamtwirtschaft 69 Branche	Rahmenbedingungen	68
70 Gesamteinschätzung		

71 Ertragslage 80 Vermögenslage 84 Finanzlage	Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage	71
86 Strategische Finanzierungsmaßnahmen		
87 Gesamteinschätzung		

88 Chancen- und Risikomanagement	Chancen- und Risikobericht	88
93 Chancen 98 Risiken		
108 Gesamtrisikobetrachtung		

109 Rahmenbedingungen 112 Entwicklung des Konzerns 117 Gesamteinschätzung	Prognosebericht	109
---	-----------------	-----

KONZERNABSCHLUSS **121**

Gewinn- und Verlustrechnung	122
Gesamtergebnisrechnung	123
Bilanz	124
Eigenkapitalsveränderungsrechnung	126
Kapitalflussrechnung	127
Anhang	128

WEITERE INFORMATIONEN **210**

210 Bestätigungsvermerk	
217 Versicherung des Vorstands	
218 Mehrjahresübersicht Bechtle Konzern 222 Glossar	
227 Grafik- und Tabellenverzeichnis	
230 Abkürzungsverzeichnis 231 Stichwortverzeichnis	
232 Impressum, Finanzkalender	

Q1

2010: Berufung
2021: 11 Jahre

Dr. Thomas Olemotz weitere
fünf Jahre Vorstandsvorsitzender.

JAN Back in black. Bechtle gehört zu den ersten Titanium-Black-Partnern des IT-Herstellers Dell EMC und hält somit den Top-Status innerhalb der Titanium-Stufe des Partnerprogramms. Außerdem erhält Bechtle von Dell EMC die Auszeichnung „Partner of the Year 2016“. **Cloud-Services ausgebaut.** Durch die Zusammenarbeit mit Microsoft erweitert Bechtle das Portfolio im Bereich Cloud-Services. Als Direct Partner im



Programm Cloud Solution Provider des Herstellers koordiniert und steuert Bechtle sämtliche Leistungen gegenüber dem Kunden von der Beratung über die Bereitstellung bis hin zum technischen Support. Die Cloud-Services

werden aus hochsicheren Rechenzentren erbracht. Die Partnerschaft ist wichtiger Teil des kontinuierlich wachsenden Cloud-Angebots von Bechtle. **Erster Partner für Hyperfish.** Die Bechtle Tochter HanseVision ist der erste Partner des US-amerikanischen Softwareherstellers Hyperfish in der DACH-Region. Die Softwarelösung erleichtert IT-Projekte rund um Office 365, Skype for Business und SharePoint. **FEB Kontinuität.** Der Aufsichtsrat verlängert den Vertrag mit dem Vorstandsvorsitzenden Dr. Thomas Olemotz vorzeitig um weitere fünf Jahre bis Ende 2021. Seine erneute Bestellung gibt der Unternehmensführung die notwendige Stabilität und Kontinuität, um weiterhin erfolgreich zu wachsen, und unterstreicht zugleich die Zukunftsorientierung von Bechtle als einem der führenden IT-Unternehmen in Deutschland und Europa. **Bravo, Österreich.** Für hervorragende Leistungen im Jahr 2016 erhält das Bechtle Tochterunternehmen planetsoftware die Awards „Top Reseller Subscription Services EuroCentral“ und „Elite Club 190“. Ebenfalls honoriert wurden die besonderen Leistungen der Verkaufsführer mit dem ersten und zweiten Platz in der Kategorie „Overall Sales Representative ACH-Plus“. **MÄR Abgeräumt.** Softwarehersteller Citrix zeichnet Bechtle mit insgesamt acht Awards in der DACH-Region aus, darunter zwei Preise für die beste Performance im Bereich Networking und Net New Business in Deutschland. Weitere Preise gehen in die Schweiz und nach Österreich. Damit nicht genug: Für besonderes Know-how und ihre Umsetzungsstärke werden vier Mitarbeiter der Bechtle Gruppe individuell geehrt. Auch die noch junge Partnerschaft mit dem kalifornischen Softwarehersteller Splunk entwickelt sich hervorragend. Im Rahmen des Bechtle Competence Day 2017 in Neckarsulm gibt es dafür den Award Splunk EMEA Rookie Partner of the Year.



Q2

vorher: 21.000.000
nachher: 42.000.000

Aktiensplit mit großer
Mehrheit beschlossen.

APR Verstärkung in Österreich. Bechtle übernimmt die Smartpoint IT Consulting GmbH in Österreich. Das 2007 gegründete Unternehmen mit Standorten in Linz und Wien ist auf Microsoft SharePoint, Microsoft Dynamics CRM sowie Workflowlösungen spezialisiert. Smartpoint beschäftigt 66 Mitarbeiter. **MAI Bravo, Schweiz.** Veeam zeichnet die Bechtle Steffen Schweiz AG erneut als besten KMU-Partner des Jahres aus. Der Softwarehersteller ehrt damit die herausragenden Vertriebsfolge des IT-Systemhauses in Projekten mit kleineren und mittleren Unternehmen. **Bravo, England.** Bechtle UK gewinnt gleich doppelt bei den Wiltshire Business Awards: Ausgezeichnet wird Bechtle für den zukunftsorientierten Businessplan und die innovative Marketingstrategie. Der zweite Award honoriert die hervorragende Mitarbeiterentwicklung und die Kundenorientierung. **Spitzenposition bei VMware.** Beim „Leadership Summit 2017“ zeichnet VMware dieses Jahr herausragendes Wachstum und hohe Technologiekompetenz in den Bereichen Netzwerkvirtualisierung und Cloud-Lösungen aus. Bechtle erhält den Preis in der Kategorie „VMware NSX“. **Weitere Verstärkungen.** Mit der Akquisition des Systemhauses Ulbel & Freidorfer in Graz stärkt Bechtle weiter die Wettbewerbsposition als IT-Lösungsanbieter und Dienstleister im österreichischen Markt und mit der Comformatik AG aus Villingen-Schwenningen gewinnt Bechtle einen Spezialisten für Schul-IT. **NATO setzt auf Bechtle.** Von der NATO Communications and Information Agency erhält Bechtle den Zuschlag für einen Rahmenvertrag zur Deckung des Bedarfs an IT-Komponenten. Der Rahmenvertrag beläuft sich auf bis zu 45 Millionen Euro. **JUN Aktiensplit beschlossen.** Mit rund 600 Aktionären und Gästen ist auch die diesjährige Hauptversammlung gut besucht. Alle Tagesordnungspunkte werden mit großer Mehrheit beschlossen, so auch die Durchführung eines sogenannten Aktiensplits. Ziel der Maß-



nahme ist, die Handelbarkeit der Papiere an den Börsen zu verbessern und den Kauf von Bechtle Aktien für breite Anlegerkreise zu erleichtern. **Ausgezeichnet zertifiziert.** Im Segment Small Business Security zeichnet Trend Micro Bechtle als „Besten Partner 2016“ aus. Zusätzlich erhält Bechtle den von der Trend Micro Technikabteilung vergebenen „Tech Award 2016“ als Best Certified Partner. **Neuer Partner.** Bechtle schließt einen Partnervertrag mit ServiceNow und baut seine Positionierung als Multi-Cloud-Service-Provider weiter aus. **Stammkundenschaft I.** Dataport AöR erteilt Bechtle zum dritten Mal in Folge den Zuschlag für die „Lieferung der Hardware zur IT-Arbeitsplatzausstattung und Dienstleistungen“. Das Gesamtvolumen beträgt rund 68 Millionen Euro.

Q3



Global IT Alliance auf elf Partner angewachsen.

JUL Merhaba, Towarischtsch. Mit der Softline Group erweitert Bechtle sein globales Netzwerk um einen neuen Partner. Innerhalb der IT-Allianz öffnet das Unternehmen die Märkte in Russland, der Türkei und der Gemeinschaft Unabhängiger Staaten.

Zukunft 3D-Druck. Solidpro eröffnet am Hauptsitz in Langenau ein modernes Democenter für die neueste 3D-Drucktechnologie des Herstellers HP. Das Tochterunternehmen von Bechtle präsentiert dort ein ganzheitliches



Produktionssystem zur Serienfertigung hochwertiger Teile sowie für den Prototypenbau. **Bechtle preiswürdig.** Bechtle erhält von der Robert Bosch GmbH den Bosch Global Supplier Award und wird damit in der Kategorie indirekter Einkauf für die Lieferung von Hardware, Software und Dienstleistungen ausgezeichnet.

Hup Holland Hup. Das niederländische Innenministerium vergibt die Ausschreibungen für stationäre IT-Arbeitsplätze und mobile Endgeräte an die beiden niederländischen Bechtle Tochterunternehmen Bechtle direct B.V. und Buyitdirect.com B.V. Gegenstand der Ausschreibung sind IT-Arbeitsplätze des niederländischen Staats. **Neues Cloud-Portal.** Bechtle startet das neue Cloud-Portal. Es ermöglicht den einfachen Bezug zahlreicher Public- und Business-Cloud-Services über eine einzige Plattform. Das Portal bildet einen weiteren Meilenstein der Aktivitäten von Bechtle als Multi-Cloud-Service-Provider.

AUG Stammkundschaft II. Das Bundesamt für Ausrüstung, Informationstechnik und Nutzung der Bundeswehr erteilt Bechtle zum dritten Mal in Folge den Zuschlag für den Rahmenvertrag über IT-Komponenten und Dienstleistungen. Die Laufzeit des Rahmenvertrags reicht bis 2021. **Cloud-Services ausgeweitet.** Nach dem erfolgreichen Start der neuen digitalen Plattform für Multi-Cloud-Services bietet Bechtle den ersten eigenproduzierten Business-Cloud-Service an. Der über bechtle-clouds.com bestellbare Dienst „Backup as a Service“ ermöglicht Kunden die sichere Auslagerung ihrer Backup-Daten in das Rechenzentrum von Bechtle in Frankfurt. **SEP Ausbildungsrekord.** Zum Start ins neue Ausbildungs-



jahres beginnen mit über 170 Azubis mehr junge Menschen ihre Karriere bei Bechtle als je zuvor. **Zweimal prämiert.** Mit dem Award „Computing Partner

of the Year 2017“ ehrt HP das von einem bereits hohen Niveau ausgehende, überproportionale Wachstum von Bechtle im Bereich Computing. Commvault, ein weltweit führender Anbieter von Backup, Recovery und Archivierung im Rechenzentrum und in der Cloud, kürt das Bechtle IT-Systemhaus Österreich für seine besonderen Leistungen als „Partner of the Year“.

Q4



Neues Parkhaus in Neckarsulm eröffnet.

OKT Hausbesuch. Auf großes Interesse stoßen auch dieses Jahr die Aktionärstage. Rund 120 Besucher, so viele wie nie zuvor, nutzen die Gelegenheit, sich in der Konzernzentrale über das Unternehmen informieren zu lassen und Erfahrungen auszutauschen. **Parkhauseröffnung.** Ein neues Parkhaus am Bechtle Platz 1 bietet Mitarbeitern und Gästen rund 1.600 Parkplätze und damit Raum für weiteres Wachstum. Mit 50 Ladeplätzen für Elektro- und Hybridfahrzeuge ist es zudem die größte Tankstelle für Elektrofahrzeuge im gesamten Bundesgebiet. **Einer von**

vierein. Lenovo zeichnet Bechtle als einen von nur vier internationalen Partnern mit dem Partnerstatus Platinum Plus für EMEA aus. Damit würdigt der Hersteller die enge Partnerschaft und das besondere Know-how der gesamten Bechtle Gruppe. **NOV Vorweihnachtliche Bescherung.** Als „EMEIA Best Corporate Reseller 2017“ ehrt Fujitsu Bechtle wie bereits im Vorjahr für das stärkste Wachstum, den höchsten Umsatz



und den herausragenden Einsatz in der Partnerschaft. Wir freuen uns außerdem über den Cisco-Award „Service Partner of the Year“. **DEZ Wechsel im Aufsichtsrat.** Karin Schick verlässt nach 14 Jahren den Aufsichtsrat, um sich künftig stärker ihren sozialen Projekten widmen zu können. Dem Unternehmen bleibt sie weiterhin eng verbunden. Ihren Platz im Aufsichtsrat übernimmt mit Elke Reichart eine erfahrene IT-Expertin. **Stammkundschaft III.** Die Landesverwaltung Baden-Württemberg verlängert den mit Bechtle geschlossenen Server-Rahmenvertrag vorzeitig um weitere zwölf Monate. Damit erhalten Landesbehörden auch weiterhin eine einfache und schnelle Möglichkeit, Server unterschiedlicher Klassen und Ausbaustufen sowie ergänzende IT-Services und Garantieleistungen über Bechtle zu beziehen. Bis Ende März 2024 übernimmt Bechtle zudem Beratung und den Vor-Ort-Service für die Hardware. **Erfolg in Zahlen.** Im Dezember überschreitet Bechtle im Geschäft mit öffentlichen Auftraggebern erstmals innerhalb eines Jahres die Umsatzmarke von 1 Milliarde Euro. Ein Erfolg der mehr als 2.000 Mitarbeiter aus 14 Ländern Europas, die sich mit den besonderen Anforderungen in öffentlichen Ausschreibungsverfahren und der Betreuung von Kunden aus dem öffentlichen Sektor beschäftigen und dabei von 50 Spezialisten aus dem zentralen Team in der Neckarsulmer Konzernzentrale unterstützt werden.



BRIEF DES VORSTANDS

Sehr geehrte Damen und Herren,

ich freue mich und bin stolz, Sie im Namen unserer gut 8.400 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter über ein weiteres sehr erfolgreiches Geschäftsjahr Ihres Unternehmens informieren zu dürfen. Vor zehn Jahren hat sich Bechtle mit der Vision 2020 mutige Ziele gesetzt. Sie wirkte in der zurückliegenden Dekade als Leitstern mit starker Strahlkraft nach innen und außen. Heute können wir festhalten: Wir sind auf Kurs, die 2008 noch visionären Marken von 5 Milliarden Euro Umsatz, 10.000 Mitarbeitern und 5 Prozent EBT-Marge zu erreichen. Nicht zuletzt der vorliegende Geschäftsbericht markiert ein weiteres starkes Etappenziel auf dem Weg in eine große Zukunft.

Wenn Sie Bechtle schon länger begleiten, wissen Sie, dass die Tugend der Bodenhaftung zu unseren Unternehmenswerten und Zurückhaltung zu unseren Maximen gehören. Angesichts der beeindruckenden Geschäftsentwicklung im vergangenen Jahr ist uns ein weiterer Bechtle Wert ausnahmsweise näher: die Begeisterungsfähigkeit. Für meine Vorstandskollegen und mich erschien das hohe Niveau unserer Geschäftsentwicklung im Jahr 2016 eine so große Herausforderung zu sein, dass wir 2017 aus guten Gründen mit zurückhaltenden Erwartungen in jedes neue Quartal gingen. Quartal für Quartal sorgten dann jedoch unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter durch ihr herausragendes Engagement für zweistellige Wachstumsraten bei Umsatz und Ergebnis. Am Ende dieser beeindruckenden Entwicklung erzielten wir mit einem Umsatz von 3,6 Milliarden Euro und einer EBT-Marge von 4,6 Prozent ein weiteres Rekordjahr. Für dieses Unternehmen Verantwortung tragen zu dürfen und Teil eines Spitzenteams zu sein, liebe Aktionärinnen und Aktionäre, ist eine große Freude!

Der Geschäftserfolg von Bechtle steht aber auch für die Investitionsbereitschaft unserer Kunden in moderne, auf Wachstum ausgerichtete IT-Architekturen. Wir erleben den Mittelstand ebenso wie die großen internationalen Konzerne unter unseren Kunden und ausdrücklich auch die öffentlichen Auftraggeber als mutige, zielorientierte Nutzer und Gestalter der Digitalisierung. Wir freuen uns sehr, als zukunftsstarker IT-Partner diese Unternehmen weltweit zu begleiten. Als ein Impulsgeber mit umfassendem Portfolio dürfen wir so den digitalen Fortschritt aktiv vorantreiben. Auch in Zukunft setzen wir uns konsequent für den Erfolg unserer Kunden ein. Unsere regionale Nähe und ein tragfähiges Ecosystem starker Partner sind dabei unverändert wichtige Bausteine für eine vertrauensvolle, langfristige Zusammenarbeit in dem zunehmend erfolgskritischen Bereich der IT.

Stolz macht mich darüber hinaus, dass wir im zurückliegenden Jahr auch in eigener Sache eine ganze Reihe sehr zukunftsorientierter und strategisch wichtiger Projekte auf den Weg gebracht haben. Wesentlich waren dabei der pünktliche Start unserer Clouds-Plattform, der vollständige Umzug des Bechtle Rechenzentrums an den europaweit größten Datacenter-Campus in Frankfurt sowie das Go-live der neuen bechtle.com als digitaler Marktplatz des breiten Bechtle Angebotsspektrums. Damit verbunden war 2017 auch ein Jahr der Veränderungen für unsere Organisation. Was sich dabei ganz klar abzeichnet: Wir stehen am Beginn einer neuen Ära, deren Ausgangs- und Mittelpunkt zugleich die Digitalisierung ist.

Herausfordernd sind dabei sowohl die technologischen Neuerungen, als auch die notwendigen Anpassungen von Strukturen und Prozessen. Die Bereitschaft und Fähigkeit zur Veränderung sind entscheidende Erfolgsfaktoren in diesen Zeiten. Bewährtes kritisch, aber auch konstruktiv zu hinterfragen und Neues beherzt anzugehen, fordern uns als Gemeinschaft und bringen uns gleichzeitig in eine exzellente Position für nachhaltigen Erfolg. Für ein starkes, in sich gefestigtes, stabiles und kerngesundes Unternehmen wie Bechtle sind die Chancen, die sich in unserem dynamischen Markt ergeben, groß.

Meine Überzeugung ist, dass Zukunft (Veränderung) im positiven Sinn auch Herkunft (Orientierung) braucht. Gerade in Zeiten großer Veränderungen benötigen wir einen verlässlichen „Kompass“ zur Orientierung. Dazu eignen sich unsere inhaltlich stark besetzte Marke, insbesondere aber auch unsere Werte, die Bechtle auszeichnen und zu dem gemacht haben, was wir heute sind. Ich denke dabei vor allem an unsere „kaufmännischen Tugenden“, die angesichts der Vielzahl, Komplexität und vor allem Größe der strategischen Projekte gefragt sind – vielleicht sogar mehr denn je. Der Orientierung soll aber auch eine neue Vision dienen, die wir derzeit erarbeiten und die unseren Weg in eine erfolgreiche Zukunft begleiten soll.

Seit Jahren verpflichten wir uns großer Transparenz, wofür nicht zuletzt unser umfassender Geschäftsbericht steht. In diesem Jahr möchte ich Sie zusätzlich auf unseren Nachhaltigkeitsbericht 2017 hinweisen. Unter der Überschrift „Zukunft braucht Nachhaltigkeit“ informieren wir über Ziele, Maßnahmen und erreichte Ergebnisse unserer verantwortungsvollen Unternehmensführung im zurückliegenden Geschäftsjahr. Der Bericht gibt damit unter anderem auch interessante Einblicke in unsere ökologischen Leistungen und unser gesellschaftliches Engagement, sodass Sie sich ein vollständiges Bild von unseren Zielen, Erfolgen und Nachhaltigkeitsbemühungen machen können. Die Lektüre des Berichts möchte ich Ihnen daher ergänzend zum Geschäftsbericht ans Herz legen.

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, ich danke Ihnen für das Vertrauen, das Sie als Anteilseigner in Bechtle setzen, und bin fest überzeugt, dass weitere, große Erfolge vor uns – vor Ihrem Unternehmen – liegen. Herzlich lade ich Sie ein, uns weiter eng verbunden zu bleiben und Teil des unternehmerischen Erfolgs von Bechtle zu sein. Ich freue mich auf die Zukunft mit Ihnen.

Für den Vorstand der Bechtle AG



Dr. Thomas Olemotz
Vorstandsvorsitzender

Neckarsulm, 14. März 2018



Michael Guschlbauer



Dr. Thomas Olemotz



Jürgen Schäfer



Dr. Matthias Metz

MICHAEL GUSCHLBAUER

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

„Nie war IT wichtiger für den Erfolg von Unternehmen und öffentlichen Einrichtungen, gleich welcher Größe und Industrie. Ich bin sicher, dass wir auch in Zukunft mit der Leistungsfähigkeit und Innovationskraft unserer Systemhäuser, Managed Services Einheiten und mit unseren Spezialisten einen wichtigen Beitrag zur digitalen Transformation unserer Kunden leisten werden. Die Nähe zu unseren Kunden und Partnern, die Bereitschaft, Tag für Tag zu lernen, sich neu zu erfinden sowie unser unbedingter Wille, immer den entscheidenden Schritt voraus zu sein, sind unser Antrieb.“

DR. THOMAS OLEMOTZ

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

„Bechtle's Strategie ist vor allem auf den langfristigen Erfolg ausgerichtet. 2017 haben wir mit dem höchsten Investitionsvolumen unserer Geschichte in zahlreiche Zukunftsprojekte investiert, die diesen Erfolg sichern werden. Denn: Unser heutiges Handeln bestimmt unsere Zukunft!“

JÜRGEN SCHÄFER

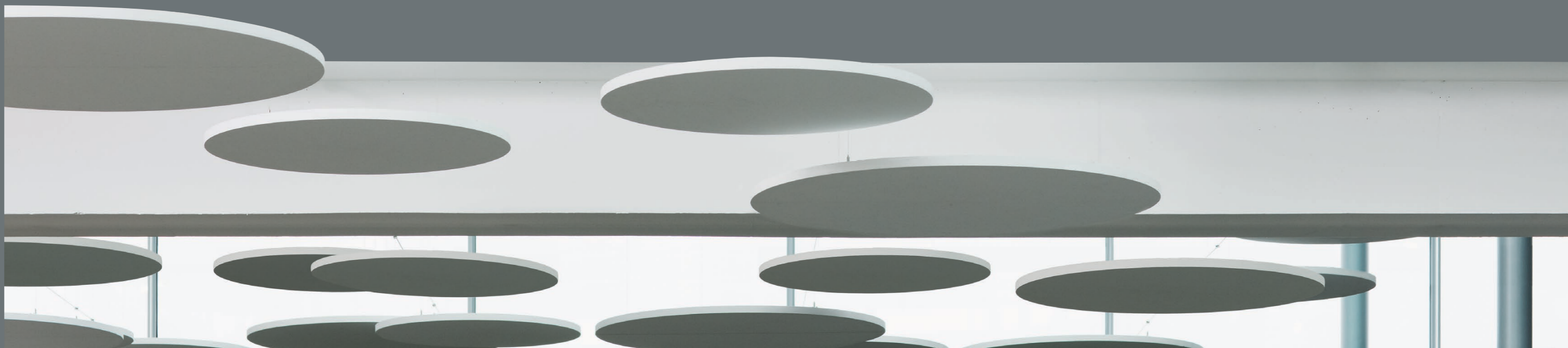
Vorstand, verantwortlich für das Segment IT-E-Commerce. Jahrgang 1958, verheiratet, zwei erwachsene Kinder. Nach seinem betriebswirtschaftlichen Studium und der Tätigkeit in einem mittelständischen Großhandelsunternehmen wechselte Jürgen Schäfer 1988 zu Bechtle. Er war zunächst für die Bereiche Einkauf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

„Was für ein Jahr: 3,5 Milliarden € im Konzern, über eine Milliarde im E-Commerce. Aber nicht die Größe macht uns stark, sondern unser Wille zu wachsen und unser Wille, es jeden Tag aufs Neue besser zu machen. Dabei begleitet uns ein wesentliches Merkmal, eine Gemeinsamkeit, egal ob ich zurück an die Anfänge von Bechtle denke oder nach vorne in unsere Zukunft schaue: Unsere Leidenschaft.“

DR. MATTHIAS METZ

Aufsichtsratsvorsitzender. Jahrgang 1952, verheiratet, vier erwachsene Kinder. Dr. Matthias Metz studierte nach einer Ausbildung zum Bankkaufmann bei der Deutsche Bank AG Betriebswirtschaftslehre an der Universität Erlangen-Nürnberg. 1979 schloss er sein Studium als Diplom-Kaufmann ab und blieb an der Universität als wissenschaftlicher Assistent am Lehrstuhl für Bankbetriebslehre. Es folgte die Promotion zum Dr. rer. pol. 1985 wurde er Assistent des Vorstands bei der Deutsche Bank AG in Frankfurt am Main. Ab 1988 war er für die Wüstenrot Bank AG in Ludwigsburg tätig – zunächst als Generalbevollmächtigter, dann als stellvertretendes und schließlich als ordentliches Vorstandsmitglied. 1993 übernahm er in Augsburg die Geschäftsleitung der Filiale der Deutsche Bank AG, bis er zwei Jahre später zum Bankhaus B. Metzler seel. Sohn & Co. KGaA in Frankfurt am Main wechselte. Dort war er drei Jahre lang als Direktor für Controlling, Finanzen und Steuern verantwortlich. 1998 wurde er Generalbevollmächtigter der Bausparkasse Schwäbisch Hall AG, ein Jahr später Vorstandsmitglied für Finanzen. Von 2006 bis 2014 war er dort Vorsitzender des Vorstands. Seit 2014 ist er Vorsitzender des Aufsichtsrats der Bechtle AG.

„Bechtle ist auf einem Markt tätig, wo der stetige Wandel als einzige Konstante gilt. Daher schätze ich an Bechtle besonders die Fähigkeit, sich jederzeit an die Markterfordernisse anzupassen, beim gleichzeitigen Bewusstsein der eigenen Wurzeln. Diese gesunde Mischung aus Bodenständigkeit und technologischer Spitzenleistung ist eine der Stärken von Bechtle.“



BERICHT DES AUFSICHTSRATS

Sehr geehrte Damen und Herren,

2017 war ein weiteres Rekordjahr für Bechtle. Beeindruckend ist nicht nur die Kontinuität des Erfolgs, sondern auch die hohe Wachstumsdynamik, mit der die Bechtle Gruppe zugelegt hat: 15,4 % Umsatz- und 12,2 % Ergebniswachstum. Das sind Zahlen, die alles andere als selbstverständlich sind. Möglich machen solche herausragenden Ergebnisse unsere Mitarbeiter, ihre unermüdliche Leistungsbereitschaft und ihre hohe Motivation. Ihnen gebührt unser aller Dank und Anerkennung. Beeindruckend an den Zahlen ist aber auch die Tatsache, dass 2017 ein Jahr war, in dem Bechtle finanzielle Mittel sowie Zeit und Energie in verschiedene Projekte zur Zukunftssicherung investierte. Das hat viele Ressourcen gebunden. Trotzdem einen solchen Erfolg verzeichnen zu können zeigt, wie hervorragend, gesund und kräftig Bechtle aufgestellt ist.

Der Aufsichtsrat hat im Berichtsjahr die ihm nach Gesetz und Satzung obliegenden Prüfungs- und Kontrollaufgaben mit großer Sorgfalt wahrgenommen. Das Gremium hat den Vorstand bei der Unternehmensleitung regelmäßig beraten und dabei die Geschäftsführung und -entwicklung der Gesellschaft eng begleitet und überwacht. Im Mittelpunkt der Beratungen stand 2017 die langfristige Entwicklung des Konzerns und in diesem Zusammenhang der weitere Ausbau der Bechtle Gruppe und ihrer Geschäftsfelder, so beispielsweise die Entwicklung des Cloud-Portfolios oder die Etablierung einer neuen Online-Plattform auf den Seiten bechtle.com im Rahmen der Umsetzung unserer Digitalisierungsstrategie. Ein weiterer Schwerpunkt war die Inbetriebnahme des neuen Rechenzentrums am Standort in Frankfurt. Des Weiteren begleiteten wir den Vorstand bei der Prüfung von Akquisitionsoptionen. Kennzeichnend für die Zusammenarbeit der Gremien war ein offener und konstruktiver Dialog.

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

Auch außerhalb der turnusgemäß festgelegten Sitzungen stand insbesondere der Vorstandsvorsitzende in engem Kontakt mit einzelnen Aufsichtsratsmitgliedern und in erster Linie mit dem Aufsichtsratsvorsitzenden. Zusätzlich unterrichtete der Vorstand das gesamte Gremium monatlich über wichtige operative Kennzahlen, die Erfüllung der Geschäftsplanung und die Beschäftigungssituation – jeweils für den Konzern, die Segmente sowie alle wesentlichen Tochtergesellschaften. In vierteljährlichen Sitzungen haben wir zudem das jeweils abgelaufene Quartal sowie die kurz- und mittelfristigen Perspektiven intensiv erörtert.

Regelmäßig hat sich der Aufsichtsrat in seinen Sitzungen mit der Geschäftsentwicklung des Konzerns sowie mit der Vermögens- und Finanzlage und der Umsetzung der Unternehmensstrategie beschäftigt. Wir haben uns zudem kontinuierlich mit der Risikosituation auseinandergesetzt und aktiv bei der Fortentwicklung des Kontroll- und Risikomanagementsystems der Bechtle AG mitgewirkt.

Aufgrund der zeitnahen und ausführlichen Information durch den Vorstand sowie der eigenständigen Prüfungen konnte der Aufsichtsrat seiner Überwachungs- und Beratungsfunktion vollumfänglich nachkommen. Wir können bestätigen, dass der Vorstand in jeder Hinsicht rechtmäßig, ordnungsgemäß und wirtschaftlich gehandelt hat. Der Vorstand hat regelmäßig die Rechts- und Compliance-Abteilung sowie das Konzerncontrolling zurate gezogen und das Risikomanagementsystem aktiv genutzt.

SITZUNGEN UND SCHWERPUNKTE

Im Berichtsjahr fanden vier ordentliche Plenumsitzungen des Aufsichtsrats statt: am 27. Januar, 14. März (Bilanzsitzung für den Jahres- und Konzernabschluss 2016), 28. Juli und 27. Oktober 2017.

Neben den Sitzungsbeschlüssen fasste das Gremium beziehungsweise fassten seine Ausschüsse in sachlich gebotenen, insbesondere in eilbedürftigen Fällen auch Beschlüsse im schriftlichen Umlaufverfahren. Alle Maßnahmen und Geschäfte, die der Zustimmung des Aufsichtsrats oder seiner Ausschüsse bedurften, haben wir in den Aufsichtsrats- und Ausschusssitzungen ausführlich behandelt. So hat das Gremium in seiner Bilanzsitzung am 14. März 2017 den Jahresabschluss und den Konzernabschluss des Vorjahres gebilligt (wodurch Ersterer festgestellt wurde) sowie dem Gewinnverwendungsvorschlag des Vorstands und der Unternehmensplanung 2017 zugestimmt.

Zu den wichtigsten Beratungsthemen im abgelaufenen Geschäftsjahr zählten:

- die Strategie des Konzerns sowie die Zielerreichung bei der Umsetzung der Strategie
- die wirtschaftliche Entwicklung des Konzerns
- die Vision 2020 und deren Zielerreichung
- die Prüfung von Akquisitionsvorhaben
- die Digitalisierung des Vertriebs
- der Aufbau eines eigenen Cloud-Portfolios
- die Neubesetzung des frei werdenden Sitzes im Aufsichtsrat
- der Vorschlag an die Hauptversammlung zur Kapitalerhöhung aus Gesellschaftsmitteln
- der Grundsatzbeschluss eines Aktienrückkaufprogramms
- die Unternehmensplanung 2017
- die Realisierung der zahlreichen Investitionsvorhaben der Bechtle Gruppe
- die Vergütung des Vorstands
- die Umsetzung des CSR-Richtlinie-Umsetzungsgesetzes sowie
- das interne Kontroll- und Risikomanagementsystem

BESETZUNG VON AUFSICHTSRAT UND VORSTAND

Im Vorstand der Bechtle AG gab es im Berichtsjahr keine personellen Änderungen. Das Aufsichtsratsmitglied Karin Schick hat ihr Amt aus persönlichen Gründen mit Wirkung zum Ablauf des 30. November 2017 niedergelegt. Durch Beschluss des Amtsgerichts Stuttgart vom 4. Dezember 2017 wurde Elke Reichart zum Aufsichtsratsmitglied bestellt.

ARBEIT DER AUSSCHÜSSE

Der Aufsichtsrat hat zur Wahrung seiner Aufgaben drei Ausschüsse gebildet. Der Prüfungsausschuss trat am 26. Januar, 13. März, 27. Juli sowie am 26. Oktober 2017 zusammen. Zusätzlich tagte er im Rahmen von Telefonkonferenzen am 9. Mai, 9. August und am 9. November 2017. Der Ausschuss beschäftigte sich 2017 intensiv mit zustimmungspflichtigen Geschäften – wie Akquisitionen und langfristigen Verträgen. Weitere Besprechungsthemen waren die Zwischenberichte, die vorbereitenden Prüfungen von Jahres- und Konzernabschluss, der Gewinnverwendungsvorschlag sowie die Überprüfung des internen Kontroll- und des Risikomanagementsystems. Gegenstand der Beratungen waren außerdem die Überwachung der Unabhängigkeit des Abschlussprüfers, die Festlegung der Prüfungsschwerpunkte, die Vereinbarung des Prüfungshonorars sowie die Corporate Governance. Im Berichtsjahr war zudem ein Schwerpunkt die Entwicklung des Cashflows und des Working Capitals.

Der Personalausschuss trat 2017 in drei Sitzungen am 16. Februar, 27. Juli und am 20. November 2017 zusammen. Im Mittelpunkt der Beratungen des Personalausschusses stand das Vergütungssystem des Vorstands sowie die Verlängerung der Amtszeit und des Anstellungsvertrags von Dr. Thomas Olemotz.

Der Vermittlungsausschuss nach § 27 Abs. 3 MitbestG wurde 2017 nicht einberufen.

Der Aufsichtsrat evaluiert regelmäßig und gewissenhaft die Aufsichtsratsaktivität gemäß dem Leitfaden „Effizienzprüfung im Aufsichtsrat“ der Deutschen Schutzvereinigung für Wertpapierbesitz e. V. Auf der Basis der aufgenommenen Anregungen aus dem Gremium wurden Handlungsempfehlungen entwickelt. Diese Handlungsempfehlungen wurden im Plenum präsentiert und nach einer intensiven Besprechung in die Arbeit des Aufsichtsrats übernommen. Die Umsetzung dieser Empfehlungen verfolgen wir im Gremium konsequent. Grundlegendes Ergebnis der letztjährigen Effizienzprüfung war, dass die Arbeitsabläufe und Prozesse im Aufsichtsrat effizient und zielorientiert ausgerichtet sind.

CORPORATE GOVERNANCE UND ENTSPRECHENSERKLÄRUNG

Wir haben uns intensiv mit dem Regelwerk des Deutschen Corporate Governance Kodex (DCGK) auseinandergesetzt. Zur Kontrolle der Einhaltung des DCGK haben wir die Umsetzung der Empfehlungen überprüft. Wir haben zusammen mit dem Vorstand im Februar 2018 die Entsprechenserklärung gemäß § 161 AktG abgegeben. Die Abweichungen von den Empfehlungen der Regierungskommission sind im Corporate-Governance-Bericht ausführlich erläutert. Die Entsprechenserklärungen der letzten fünf Jahre sowie weitere Unterlagen zur Corporate Governance wurden und werden den Aktionären im Internet unter bechtle.com/corporate-governance dauerhaft zugänglich gemacht. Interessenkonflikte von Vorstands- oder Aufsichtsratsmitgliedern, die dem Plenum unverzüglich offenzulegen sind und über die die Hauptversammlung kodexgemäß informiert werden würde, sind im abgelaufenen Geschäftsjahr nicht aufgetreten.



Siehe
Corporate-Governance-Bericht,
S. 51 ff.



Siehe Entsprechens-
erklärung, [bechtle.com/
corporate-governance](http://bechtle.com/corporate-governance)

JAHRES- UND KONZERNABSCHLUSSPRÜFUNG 2017

Zum Abschlussprüfer und Konzernabschlussprüfer für das Geschäftsjahr 2017 hat die Hauptversammlung die Ernst & Young GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Heilbronn, gewählt. Sie hat nach der Auftragserteilung durch den Aufsichtsrat den Jahresabschluss der Bechtle AG, den Konzernabschluss sowie die Lageberichte der Bechtle AG und des Bechtle Konzerns für das Geschäftsjahr 2017 unter Einbeziehung der Buchführung und des Risikomanagement- und -früherkennungssystems geprüft und mit uneingeschränkten Bestätigungsvermerken versehen. Gegenstand der Prüfung waren auch das vom Vorstand einzurichtende Überwachungssystem zur Risikofrüherkennung sowie das interne Kontroll- und Risikomanagementsystem im Hinblick auf den Rechnungslegungsprozess. Der Abschlussprüfer hat bestätigt, dass die installierten Systeme geeignet sind, Entwicklungen, die den Fortbestand der Gesellschaft gefährden, frühzeitig zu erkennen.

Die Unterlagen zu den Abschlüssen, der Gewinnverwendungsvorschlag des Vorstands sowie die Prüfberichte des Abschlussprüfers wurden den Mitgliedern des Aufsichtsrats rechtzeitig zugesandt und sowohl im Prüfungsausschuss als auch im Gesamtgremium eingehend behandelt. An der Bilanzsitzung am 14. März 2018 nahm auch der Abschlussprüfer teil, der ausführlich über die wesentlichen Ergebnisse seiner Prüfung berichtet und sämtliche Fragen des Aufsichtsrats umfassend beantwortet hat.

Nach eigener Prüfung des Jahresabschlusses, des Konzernabschlusses, des Lageberichts und des Konzernlageberichts hat der Aufsichtsrat dem Ergebnis der Prüfung durch den Abschlussprüfer zugestimmt. Nach dem abschließenden Ergebnis seiner Prüfung waren Einwendungen nicht zu erheben. In der Bilanzsitzung vom 14. März 2018 hat der Aufsichtsrat deshalb den Empfehlungen des Prüfungsausschusses folgend den Jahresabschluss und den Konzernabschluss gebilligt, wodurch Ersterer gemäß § 172 Satz 1 AktG festgestellt ist. Dem Vorschlag des Vorstands zur Verwendung des Bilanzgewinns und zur Zahlung einer Dividende von 0,90 € je Aktie schloss sich der Aufsichtsrat an. Wir sind mit Lagebericht und Konzernlagebericht des Vorstands einverstanden und halten den Gewinnverwendungsvorschlag für angemessen.

Der Aufsichtsrat hat auch die vom Vorstand erstellte nichtfinanzielle Konzernklärung der Bechtle AG, die gemäß 315 b HGB erstmalig für das Geschäftsjahr 2017 zu erstellen war und die als gesonderter nichtfinanzieller Konzernbericht im Nachhaltigkeitsbericht 2017 der Bechtle AG enthalten ist, geprüft und in der Bilanzsitzung vom 14. März 2018 umfassend diskutiert. Der Vorstand erläuterte den gesonderten nichtfinanziellen Konzernbericht und beantwortete die Nachfragen der Aufsichtsratsmitglieder. Nach Abschluss der Prüfung ist der Aufsichtsrat zu dem Ergebnis gekommen, dass keine Einwendungen gegen den gesonderten nichtfinanziellen Konzernbericht zu erheben sind. Der Aufsichtsrat ist mit dem gesonderten nichtfinanziellen Konzernbericht einverstanden.

Der Erfolg der Bechtle AG ist dem Aufsichtsrat ein Ansporn, auch künftig zu dieser positiven Entwicklung beizutragen. Vor allem aber verpflichtet der Erfolg zu Dank all jenen, die ihn erst möglich machen. Im Namen des gesamten Aufsichtsrats bedanken wir uns daher ganz herzlich bei allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern der Bechtle Gruppe, bei den Bereichsvorständen und Geschäftsführern der Konzerngesellschaften sowie den Mitgliedern des Vorstands für das unermüdliche Engagement und die beständige Bereitschaft, für das Unternehmen Höchstleistungen zu vollbringen. Bechtle hat in den letzten Jahren in zahlreiche Projekte investiert, die vor allem eines sicherstellen sollen: Den Erfolg des Unternehmens auch in der Zukunft. Jedem im Unternehmen sind die Herausforderungen, aber auch die Chancen einer digitalisierten Welt bewusst. Wir sind mehr als zuversichtlich, dass Bechtle für die kommenden Jahre, aber auch noch darüber hinaus bestens aufgestellt ist. Die Eckpfeiler für eine erfolgreiche Zukunft sind gesetzt. Wir freuen uns darauf, diesen Weg der Bechtle AG weiter beratend und kontrollierend zu begleiten.

Für den Aufsichtsrat



Dr. Matthias Metz
Vorsitzender

Neckarsulm, 14. März 2018



KONZERNLAGEBERICHT



**Über alle Segmente,
Gesellschaften und
Angebote hinweg wird
die Zusammenarbeit
bei Bechtle immer aktiver
gelebt. Jetzt auch
auf einer integrierten
Onlineplattform.**

KONZERNLAGEBERICHT

26 Organisation 31 Geschäftstätigkeit 42 Unternehmenssteuerung 45 Mitarbeiter 51 Corporate-Governance-Bericht 59 Aktie 66 Übernahmerechtliche Angaben	UNTERNEHMEN	26
68 Gesamtwirtschaft 69 Branche 70 Gesamteinschätzung	RAHMENBEDINGUNGEN	68
71 Ertragslage 80 Vermögenslage 84 Finanzlage 86 Strategische Finanzierungsmaßnahmen 87 Gesamteinschätzung	ERTRAGS-, VERMÖGENS- UND FINANZLAGE	71
88 Chancen- und Risikomanagement 93 Chancen 98 Risiken 108 Gesamtrisikobetrachtung	CHANCEN- UND RISIKOBERICHT	88
109 Rahmenbedingungen 112 Entwicklung des Konzerns 117 Gesamteinschätzung	PROGNOSEBERICHT	109

UNTERNEHMEN

ORGANISATION

Bechtle ist das größte konzernunabhängige IT-Systemhaus in Deutschland und in Europa in 14 Ländern präsent. Damit sind wir einer der führenden Partner für innovative IT-Architekturen. Wesentlich für den Erfolg der Unternehmensgruppe ist das Prinzip der vernetzten Dezentralität. Die unternehmerische Verantwortung für das Geschäft liegt primär dezentral bei den Gesellschaften vor Ort. Administrative Bereiche und zentrale Services sind hingegen unter dem Dach der Holding konzentriert. Der Vorteil dieser Struktur ist, dass sich die für unsere Kunden tätigen Unternehmenseinheiten an ihren Standorten und beim Kunden vor Ort ganz auf ihre Kernkompetenzen konzentrieren können.

GESCHÄFTSMODELL

Bechtle ist als IT-Kompletthanbieter mit rund 70 Systemhäusern in der DACH-Region aktiv und zählt mit Tochtergesellschaften in 14 Ländern zu den führenden Onlinehändlern für Informationstechnologie in Europa. Das 1983 gegründete IT-Unternehmen mit Hauptsitz in Neckarsulm verbindet die Stärke und Solidität eines finanzkräftigen, internationalen Konzerns mit der Nähe, persönlichen Betreuung und Flexibilität eines regionalen Dienstleisters. Bechtle bietet seinen mehr als 70.000 Kunden aus Industrie und Handel, öffentlichem Dienst sowie dem Finanzsektor ein lückenloses herstellerunabhängiges Angebot rund um die gesamte IT aus einer Hand.

Die Geschäftstätigkeit von Bechtle ist in zwei Segmente gegliedert. Im Segment IT-Systemhaus & Managed Services reicht das Leistungsspektrum von IT-Strategieberatung über Vertrieb von Hard- und Software, Anwendungslösungen sowie Projektplanung und -durchführung, Systemintegration, Wartung und Schulung bis hin zum Angebot von Cloud Services oder zum Komplettbetrieb der Kunden-IT. Im zweiten Geschäftssegment, IT-E-Commerce, haben wir unser reines Handelsgeschäft gebündelt. Hier bieten wir mit den Marken Bechtle direct sowie ARP unseren Kunden über Internet und Telesales Hardware sowie Standardsoftware an. Insgesamt umfasst unser Angebotsportfolio über 70.000 Produkte.

RECHTLICHE STRUKTUR

Das Prinzip der vernetzten Dezentralität und die Fokussierung auf das Kerngeschäft bei den regionalen Tochtergesellschaften spiegeln sich auch in den Strukturen wider. Der Bechtle Konzern hat eine klassische Holdingstruktur. Die Bechtle AG übernimmt als Konzernmutter und Holding für die gesamte Unternehmensgruppe sämtliche administrativen Aufgaben wie Controlling, Finanzen,

Unternehmenskommunikation und Investor Relations, IT, Human Resources und Personalentwicklung, Recht sowie Compliance und Mergers & Acquisitions. Der Holding ebenfalls zugeordnet ist die Bechtle Logistik & Service GmbH, in der konzernweit die Kompetenzen Einkauf, European Purchasing & Services, Lager/Logistik, Marketing, Produktmanagement, Adressmanagement sowie das Retouren- und Ersatzteilmanagement organisiert sind.

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

- Die Bechtle Systemhaus Holding AG, Neckarsulm, vereint die Aktivitäten der IT-Systemhäuser in Deutschland und in Österreich.
- Die Bechtle Managed Services AG, Neckarsulm, umfasst alle Gesellschaften mit dem Schwerpunkt längerfristiger Outsourcing-Dienstleistungen.
- Die Bechtle Holding Schweiz AG, Rotkreuz, Schweiz, versammelt sämtliche Systemhaus- und E-Commerce-Gesellschaften der Schweiz, die Handelsaktivitäten aller ARP-Gesellschaften sowie das Geschäft der Comsoft direct Gesellschaften.
- Die Bechtle E-Commerce Holding AG, Neckarsulm, führt die Handelsaktivitäten der Bechtle direct Gesellschaften zusammen.

Dieser zweiten Holdingebene sind die rechtlich selbstständigen Tochtergesellschaften zugeordnet. An allen Tochtergesellschaften hält die Bechtle AG unmittelbar oder über Beteiligungsgesellschaften 100 Prozent der Geschäftsanteile.



Für eine Übersicht der Tochterunternehmen siehe Anhang, S. 201 ff.

Zweck dieser zweistufigen Holdingstruktur ist:

- die Entlastung der dezentral agierenden Tochtergesellschaften von administrativen und unternehmensübergreifenden Aufgaben, damit sich diese auf das Kerngeschäft konzentrieren können
- die Bündelung von Kompetenzen und Ressourcen, um Synergien zu realisieren und beispielsweise im Einkauf sowie in der Logistik Skaleneffekte zu erzielen
- die zentrale Bereitstellung vor allem von Outsourcing- und Cloud Services, um die Auslastungen konzernweit zu optimieren
- eine klar ausgerichtete schlanke Führungsverantwortung und -zuständigkeit, die bei der Größe der Bechtle Gruppe unabdingbar ist

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

MANAGEMENTSTRUKTUR

Wichtigstes Merkmal der Managementstruktur ist die Trennung der strategischen Konzernführung durch den Vorstand von der Leitung der operativen Einheiten im Tagesgeschäft. Damit unterstreicht Bechtle das im Geschäftsmodell verankerte Prinzip der vernetzten Dezentralität und trägt gleichzeitig den umfangreichen und stetig wachsenden Leitungsaufgaben und dem sehr dynamischen wirtschaftlichen Umfeld Rechnung.



[bechtle.com/
bereichsvorstaende](http://bechtle.com/bereichsvorstaende)

Als Bindeglied zwischen dem Konzernvorstand und den operativen Einheiten fungieren Bereichsvorstände. Neben den Bereichsvorständen für den segmentübergreifenden Geschäftsbereich Öffentliche Auftraggeber und den Zentralbereich Finanzen verantworten die Bereichsvorstände im Segment IT-Systemhaus & Managed Services die Aktivitäten der Bechtle IT-Systemhäuser in Deutschland – unterteilt in die Regionen Nord/Ost, West, Mitte und Süd –, sowie den Bereich Managed Services. Vor Ort sind die Geschäftsführer für den Geschäftserfolg ihrer Gesellschaften verantwortlich. Bechtle fördert und unterstützt damit das unternehmerische Denken und die unternehmerische Verantwortung an allen Standorten.

STANDORTE

Die Konzernzentrale der Bechtle Gruppe ist in Neckarsulm. Hier haben neben der Bechtle AG die Logistik & Service GmbH sowie die deutschen Zwischenholdings ihren Sitz. Mit knapp 1.600 Mitarbeitern ist Neckarsulm der größte Standort.



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

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 rund 70 Standorte in Deutschland, Österreich und der Schweiz erstreckt. In dieser Struktur agieren die Geschäftsführer der operativen Tochtergesellschaften als selbstständige Unternehmer mit hoher Eigenverantwortung in ihrem jeweiligen lokalen Markt. Ein konsequent ergebnisorientiertes Vergütungssystem unterstützt und fördert dabei das unternehmerische Handeln der Geschäftsführer.



Siehe Anhang,
Konsolidierungskreis,
S. 134

Im Berichtsjahr hat der Konzern im Segment IT-Systemhaus & Managed Services seine Aufstellung in der Schweiz angepasst. Seit dem 1. Januar 2017 firmieren die bisherigen Schweizer Bechtle IT-Systemhäuser und die Standorte der 2016 akquirierten Steffen Informatik gemeinsam unter dem Namen Bechtle Steffen Schweiz AG. An den schon bestehenden Bechtle Standorten in der Deutschschweiz wurden die Aktivitäten der beiden Systemhäuser zusammengeführt. Neu hinzugekommen sind Standorte in Mägenwil, Pratteln (Basel-Landschaft) sowie Zug. Geführt wird das Unternehmen durch das bisherige Geschäftsleitungsteam der Steffen Informatik AG. Die neue Aufstellung schafft einen einheitlichen Rahmen für das anvisierte Wachstum des Systemhausverbunds als Komplettanbieter moderner IT-Lösungen.

Zum 1. Januar 2017 wurden die Aktivitäten unseres Spezialisten für Softwarelizenzmanagement, Comsoft direct, in Deutschland, Österreich und der Schweiz vom Segment IT-E-Commerce ins Segment IT-Systemhaus & Managed Services umgegliedert. Das Geschäftsmodell der Comsoft Gesellschaften hat sich – auch aufgrund strategischer Veränderungen auf der Herstellerseite – gewandelt. Neben dem reinen Handelsgeschäft fragen die Kunden immer mehr auch Beratungs- und Dienstleistungen nach. Die Grenzen zum dienstleistungsgetriebenen Systemhausgeschäft sind hier fließend.

Daher haben wir die Comsoft in den drei Ländern, in denen Bechtle mit Systemhäusern vertreten ist, dem Segment IT-Systemhaus & Managed Services zugeordnet. In Spanien und Belgien sind die Comsoft Gesellschaften in den dort bestehenden Aktivitäten der Bechtle direct aufgegangen. In Frankreich und den Niederlanden blieben die gut im Markt etablierten Comsoft Gesellschaften bestehen. Deren Aktivitäten werden weiterhin dem Segment IT-E-Commerce zugerechnet.

03. SYSTEMHAUS-STANDORTE DER BECHTLE AG

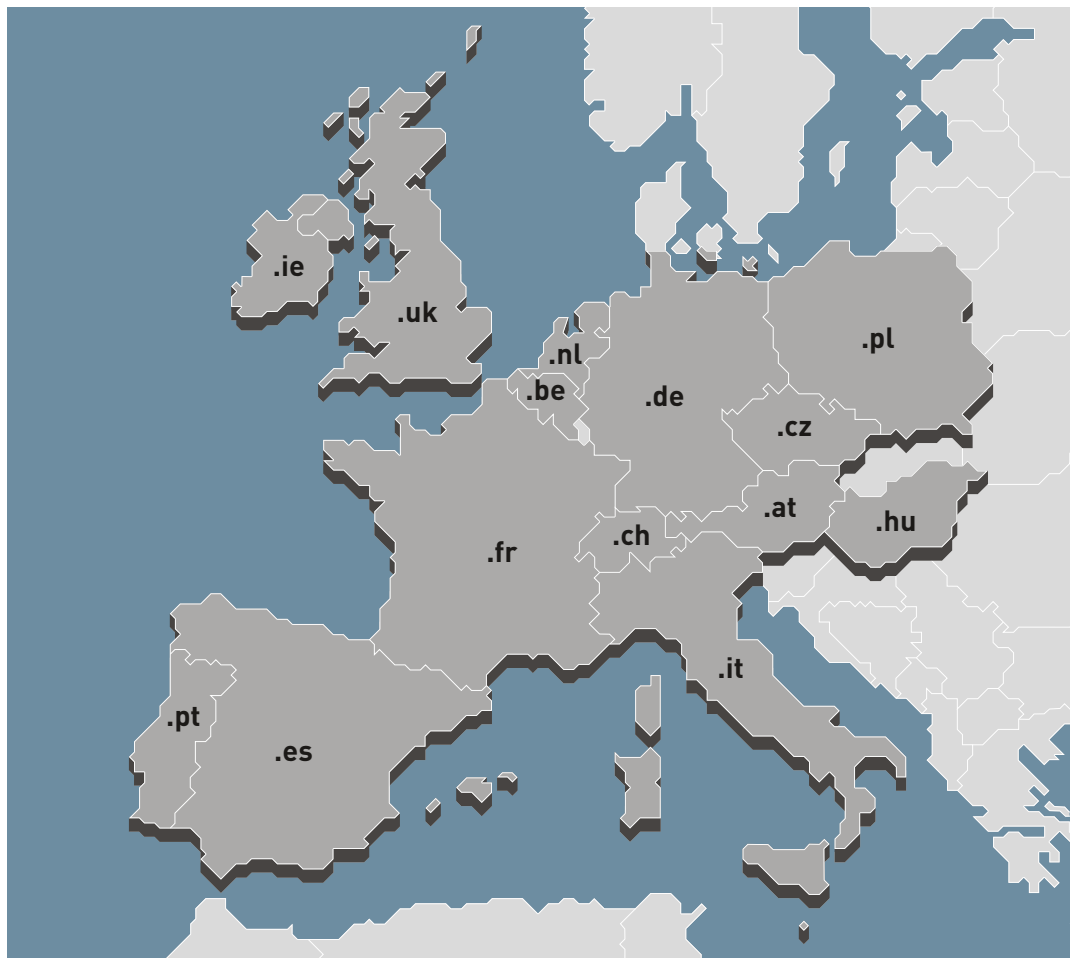




Siehe
Geschäftstätigkeit, S. 31
und Prognose, S. 109

Die Bechtle AG unterhält im Segment IT-E-Commerce mit der Marke Bechtle direct Standorte in 14 europäischen Ländern. Mit der Marke ARP ist der Konzern in sechs europäischen Ländern präsent. Darüber hinaus betreibt ARP eine Einkaufsgesellschaft in Taiwan. Die Marke Comsoft direct war in diesem Segment im Berichtsjahr in zwei Ländern aktiv.

04. E-COMMERCE-STANDORTE DER BECHTLE AG



Für eine Übersicht
der Tochterunternehmen
siehe Anhang,
S. 201 ff.

Zur Bechtle AG gehören damit insgesamt rund 100 operative Unternehmen, die in der Anlage A zum Anhang aufgeführt sind. Der überwiegende Teil der IT-Systemhäuser sowie Service- und Handelsgesellschaften liegt in Deutschland, gefolgt von der Schweiz.

GESCHÄFTSTÄTIGKEIT

Mit rund 70 IT-Systemhäusern in Deutschland, Österreich und der Schweiz regional verwurzelt, mit IT-Handelsgesellschaften in 14 Ländern Europas international aufgestellt und durch IT-Allianzpartner auf allen Kontinenten global vertreten: Als herstellerunabhängiger Komplettanbieter ist es der Anspruch von Bechtle, mit einem umfassenden Portfolio das ganze Spektrum an Produkten und Dienstleistungen rund um die IT von Unternehmen und öffentlichen Institutionen abzudecken. Dadurch sind wir in der Lage, jedem Kunden eine optimale und passgenaue Lösung für seinen IT-Bedarf anzubieten: Das ist unser Geschäftsprinzip.

GESCHÄFTSFELDER

Die Bechtle AG hat ihre Aktivitäten in die beiden Reportingsegmente IT-Systemhaus & Managed Services sowie IT-E-Commerce gegliedert. In elf europäischen Ländern ist Bechtle ausschließlich mit E-Commerce-Gesellschaften vertreten. In den Ländern Deutschland, Österreich und Schweiz ist Bechtle in beiden Segmenten aktiv. In diesen drei Ländern ist die Trennung in die zwei Segmente eher der Logik der Rechnungslegung geschuldet als im Geschäftsmodell begründet. Vielmehr ist es so, dass beide Segmente gemeinsam den Markt bearbeiten, um dadurch Marktanteil und Kundendurchdringung erhöhen zu können.

Bechtle hat in den letzten Jahren zahlreiche Schritte unternommen, um die Zusammenarbeit zwischen den Segmenten zu verbessern und damit auch das Cross-Selling-Potenzial gezielter auszuschöpfen. So bringen unter dem Namen BforB (Bechtle for Bechtle) Vertriebsteams beider Segmente ihre Stärken in gemeinsame Vertriebsaktivitäten ein. Das zunächst als Pilotprojekt gestartete BforB steht mittlerweile auch weiteren Systemhäusern in Deutschland offen.

Im Berichtsjahr ist unter dem internen Projektnamen Next die neue Onlineplattform von Bechtle an den Start gegangen. Unter der Adresse bechtle.com präsentiert sich nun ein digitaler Marktplatz, der dem Kunden die gesamte Bandbreite des Leistungs- und Lösungsportfolios von Bechtle auf einen Blick bietet. Damit gibt es im Internet auch keine Trennung mehr zwischen Bechtle Shop und Unternehmensseite. Unabhängig vom ursprünglichen Anliegen des Kunden und unabhängig davon, welchem Segment er zugeordnet ist, kann Bechtle jeden Kunden ganzheitlich ansprechen und ihm gezielt weiterführende Lösungen anbieten. Damit werden gleichzeitig Kundenzufriedenheit und -durchdringung erhöht.

Trotz dieses ganzheitlichen Ansatzes werden hier die Lösungsangebote der beiden Geschäftssegmente getrennt voneinander skizziert.

LEISTUNGSSPEKTRUM UND PROZESSE: IT-SYSTEMHAUS & MANAGED SERVICES

Das Leistungsangebot von Bechtle im Segment IT-Systemhaus & Managed Services umfasst die gesamte Wertschöpfungskette der IT. Themenschwerpunkte sind Digitalisierung, Cloud, Mobility, Security und IT als Service. Wesentlich für das Dienstleistungsangebot ist, dass Bechtle „alles aus einer Hand“ anbietet. Durch die individuelle Zusammenstellung eines Angebots, bestehend aus unterschiedlichen, miteinander verknüpften Dienstleistungen und frei wählbaren Servicelevels, ist Bechtle in der Lage, für jeden Kunden die genau passende Lösung zu erarbeiten. Service- und Lösungsportfolio werden dabei kontinuierlich überprüft und den Markt- und Kundenerfordernissen angepasst.



Höchste Qualifizierung durch
Hersteller-Zertifizierungen

Fast 4.000 Servicemitarbeiter sowie zertifizierte Spezialisten, System Engineers und Consultants bieten den Kunden bei IT-Dienstleistungen Fachwissen, hohe Detailkompetenz, langjährige IT-Projekterfahrung und die Fähigkeit, individuelle Anforderungen schnell umzusetzen. In derzeit 47 überregional tätigen Competence Centern hat Bechtle Spezialisten-Know-how zu komplexen Lösungsthemen gebündelt. Zahlreiche Zertifizierungen aller namhaften Hersteller garantieren höchste Qualifizierung bei unseren Serviceleistungen.



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

■ **Bechtle IT-Lösungen.** Die IT in Unternehmen wird zunehmend komplex und die Anforderungen nehmen stetig zu. Die Bechtle IT-Lösungen unterstützen die Unternehmen, ihre Produktivität zu steigern und gleichzeitig Arbeitsabläufe zu verschlanken und zu vereinfachen:

■ **Business Applications.** Die Digitalisierung stellt Unternehmen heutzutage vor neue Herausforderungen. Die Vernetzung von Menschen, Maschinen, Prozessen und Services wird immer umfassender und erfordert intelligente Tools, die sich in das Unternehmensnetzwerk integrieren lassen. Bechtle bietet hier zahlreiche Applikationen zu den Themen Customer Relationship Management, Enterprise Resource Planning, CAD/CAM, Product Lifecycle Management, Collaboration, Enterprise Content Management oder Business Intelligence.

■ **Datacenter.** Im Rechenzentrum schlägt das digitale Herz eines Unternehmens. Fällt das Rechenzentrum aus oder funktioniert es nicht einwandfrei, hat das für Unternehmen oder öffentliche Einrichtungen schwerwiegende Auswirkungen: Störungen von Betriebsabläufen oder hohe finanzielle Verluste sind die Folge. Die Kunden benötigen daher Architekturkonzepte für ausfallsichere, zukunftsfähige Rechenzentren. Bechtle bietet hier Beratung und Systemintegration bei Entwicklung von Strategien, Serverassessments, Datenanalysen, Konsolidierung von Netzwerk-, Server- und Storageressourcen, Beschaffung, Installation, Virtualisierung, Automatisierung und Inbetriebnahme der Netzwerk-, Server- und Storagestruktur und Integration von Back-up- und Archivierungslösungen.

■ **Networking.** Immer mehr Systeme müssen über das Netzwerk kommunizieren und in dieses integriert werden. Das damit verbundene rasante Datenwachstum wirkt sich auf die benötigten Netzwerkkapazitäten aus. Verfügbarkeit und Sicherheit der IT sowie die Netzwerkinfrastruktur rücken damit in den Fokus. Anforderungen der eigenen Mitarbeiter wie Mobilität oder Collaboration sind ebenso neue Anforderungen wie die Möglichkeiten von Cloud Computing. Und über allem stehen die Sicherheitsaspekte. Bechtle bietet hier Lösungen im Rahmen von Enterprise Networking sowie Data-center Networking.

■ **Security.** Bedrohungen durch Schadsoftware, Datenspionage und -diebstahl verlangen nach einer umfassenden Sicherheitsstrategie. IT-Security von Bechtle verbindet technische Sicherheit mit Informationssicherheit und bietet so ganzheitlichen Schutz. Die zertifizierten IT-Sicherheitsexperten von Bechtle planen und entwickeln IT-Security-Strategien beziehungsweise implementieren IT-Sicherheitsinfrastrukturen und betreuen diese mit 24/7-Monitoring. Darüber hinaus bieten wir Lösungen rund um betrieblichen Datenschutz und Datensicherheit. Qualifizierte Datenschutz- und IT-Sicherheitsbeauftragte übernehmen Beratung, Konzeption und Realisierung.

■ **Modern Workplace.** Unternehmen müssen sich der Herausforderung stellen, dass IT-Arbeitsplätze immer komplexer und somit aufwendiger beim Management werden. Hierbei sind vor allem Kosten, Sicherheit, Mobilität, Collaboration und Softwarebereitstellung wichtige Aspekte. All das muss eine Workplacelösung effektiv bewältigen können, damit die Unternehmensprozesse nicht ins Stocken geraten. Mit den Managed Workplace Services übernimmt Bechtle die volle Funktions- und Kostenverantwortung von IT-Arbeitsplätzen bei gleichzeitiger Optimierung und laufender Modernisierung. Zudem standardisieren Workplacelösungen von Bechtle die IT-Arbeitsplätze, optimieren die Ausstattung, beschleunigen die Prozesse und schaffen so die technischen Voraussetzungen für zukunftssichere Bereitstellungs-konzepte.



Schnell und effektiv: Software für bis zu 2.000 Rechner gibt's in der Bechtle Basisinstallation.

Otto Kùlsheimer, Leiter Client- & Repair-Service, Systemhaus Neckarsulm

Kai Kùster, Service- und Projektmanager, Systemhaus Neckarsulm

v. l. n. r.



Mehr zu den Bechtle
Cloud Services unter
bechtle.com/clouds

Clouds. Den Anforderungen an eine Erhöhung der geschäftlichen Flexibilität und Mobilität bei gleichzeitiger Kostenoptimierung begegnet Bechtle durch die Bereitstellung umfangreicher Cloud Services und Cloud-Technologien. Allerdings gibt es bei Cloud-Umgebungen keine Standardlösungen. Jedes Unternehmen hat unterschiedliche Anforderungen, für die eine passende Cloud-Strategie gefunden werden sollte. Nur mit der richtigen Strategie und den passenden Cloud-Technologien können später die definierten Unternehmensziele erreicht werden. Als Multi-Cloud-Anbieter hat Bechtle hier die nötigen Voraussetzungen, um jedem Kunden die für ihn passende Lösung anzubieten. Als Einstieg bietet Bechtle daher zunächst Cloud-Beratung an. Das Angebotspektrum umfasst dann sowohl Private-Cloud- als auch Public-Cloud-Lösungen sowie die Cloud-Implementierung. Auch bei Cloud Services stehen die Sicherheitsaspekte an erster Stelle – vor allem die Frage, wo genau die Daten gespeichert werden. Viele Kunden bevorzugen Rechenzentren in Deutschland. Bechtle hat hierauf reagiert und betreibt seit 2017 ein Rechenzentrum in Frankfurt am Main, das höchsten Anforderungen hinsichtlich Sicherheit und Verfügbarkeit genügt. Im Berichtsjahr hat Bechtle unter dem Namen Bechtle Clouds die Angebote zu Public und Business Cloud Services gebündelt. Im Juli ging die Seite bechtle-clouds.com an den Start.



bechtle-clouds.com



Mehr zu den Bechtle
IT-Services unter
bechtle.com/it-services

IT Services. Viele Unternehmen möchten heutzutage die eigene IT oder Teile davon auslagern. Der Vorteil: Statt sich mit Administrations- und Technikfragen zu beschäftigen, kann sich das Unternehmen effizienter auf das Kerngeschäft konzentrieren. Die IT wird somit zu einer Dienstleistung, die man je nach Bedarf und Budget einkauft. Bechtle bietet hier ein umfassendes Portfolio, das alle Bereiche rund um den Betrieb der IT abdeckt.

Managed Services. Mit derzeit rund 1.000.000 betreuten IT-Arbeitsplätzen ist Bechtle spezialisiert auf die Bereitstellung kosteneffizienter Managed Services. Bechtle übernimmt 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.

Professional Services. Bechtle bietet unter Professional Services alle notwendigen Planungs-, Architektur- und Implementierungsleistungen beim Aufbau zukunftsfähiger IT-Infrastrukturen. Die rund 6.900 Technologiezertifizierungen sorgen dabei für höchste Fachkompetenz bei allen Fragen zu Cloud, Industrie 4.0, Mobility, Networking- und Security-Themen oder bei Aufbau und Betrieb von Server- und Storagearchitekturen. Die Professional Services unterteilen sich dabei in die drei Bereiche Projekt- und Service-Management, IT-Consulting sowie System Engineering. Das Consulting übernehmen zertifizierte IT-Business-Architekten, die auf Grundlage des Geschäftsmodells des Kunden effektive und nachhaltige IT-Architekturen entwickeln.

■ **Financial Services.** Investitionen in IT umfassen nicht nur die Anschaffung von IT, sondern auch Wartungsverträge, Garantievereinbarungen, Lizenzmanagement, Versicherungen oder Asset Management. Gerade Unternehmen mit vielen nationalen und internationalen Standorten suchen nach Möglichkeiten, hohe Qualitätsstandards und wirtschaftliche Aspekte sinnvoll zu verknüpfen. Die Bechtle Financial Services AG (BFS) agiert als BaFin-zugelassene Finanzierungsgesellschaft konzernweit in der Bechtle Gruppe und verbindet die Anforderungen von IT und Finanzwesen.

■ **Schulungen.** Das maßgeschneiderte Seminarkonzept der 23 deutschlandweiten Bechtle Schulungszentren folgt konsequent den Anforderungen des Markts. Bei mehr als 15.000 Seminarterminen zu 500 aktuellen Themen rund um die IT ist das Angebot breit gefächert. Für Kunden mit mehreren Niederlassungen ermöglicht diese Präsenz firmeneinheitliche Schulungen jeweils direkt vor Ort.

■ **Remarketing.** Mit der Bechtle Remarketing bietet Bechtle die komplette Lifecycle-Betreuung der Hardware an. Die erfahrenen Bechtle Remarketing-Spezialisten prüfen und bewerten die Bestandsware, die ausgetauscht werden soll, und übernehmen die Hardware direkt beim Kunden vor Ort. Die Datenlöschung erfolgt in speziell dafür ausgestatteten und zertifizierten Räumen der Remarketing. Die Altsysteme werden von uns entweder zum Weiterverkauf aufbereitet oder umweltgerecht entsorgt.

LEISTUNGSSPEKTRUM UND PROZESSE: IT-E-COMMERCE

■ **Hardware und Software.** Im Segment IT-E-Commerce bietet die Bechtle Gruppe den Kunden ein breites Portfolio an IT-Produkten – von der Hardware über Standardsoftware bis zu Peripherieartikeln – und deckt damit alle gängigen Bereiche der IT ab. Die Marke Bechtle direct ist in 14 europäischen Ländern vertreten und hat sich in allen Märkten eine gute Wettbewerbsposition erarbeitet. Mit über 70.000 Produkten im Onlineshop wird Bechtle direct dem Anspruch gerecht, den Kunden ein vollumfängliches Angebot rund um IT-Infrastrukturen zu unterbreiten. Pro Woche werden rund 260 Produktneuheiten in das Sortiment aufgenommen. So finden die Kunden in den Bechtle Shops jedes Produkt, das im Zusammenhang mit dem Betrieb der IT nötig ist. Die Marke ARP ist in sechs europäischen Ländern vertreten. Die ARP Gesellschaften fokussieren ihr Angebot auf mittelständische Unternehmen sowie den öffentlichen Bereich. Das Portfolio umfasst alle gängigen IT-Produkte und wird ergänzt durch die Eigenmarke „ARTICONA“.

Das Geschäft im Segment IT-E-Commerce ist geprägt von zwei Grundprinzipien. Auf der einen Seite steht der direkte persönliche Kontakt der Vertriebsmitarbeiter zum Kunden. Dieser wird gewährleistet durch die aktive Ansprache bestehender oder potenzieller Kunden über Telefon. Der Vertriebsmannschaft kommt dabei eine Schlüsselrolle bei der Generierung von Umsatz über die Neukundenakquise und über Mehrgeschäft mit Bestandskunden zu. Insbesondere Kunden mit komplexen Anforderungen profitieren vom Kontakt mit dem persönlichen Ansprechpartner. Er kann speziell auf die Bedürfnisse des Kunden zugeschnittene individuelle Lösungen anbieten.



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

Auf der anderen Seite hat das Segment stark prozessgesteuerte schlanke Abläufe der Bestellabwicklung etabliert, die für den Erfolg im E-Commerce 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. Der Kunde profitiert dabei in mancherlei Hinsicht: Durch die Vernetzung der Onlineshops mit den Beständen von Herstellern und Distributoren kann eine hohe und jeweils aktuelle Verfügbarkeit gewährleistet werden. Auch die Lieferzeit orientiert sich an den Bedürfnissen der Kunden: Bestellungen, die bis 16 Uhr eingehen, werden noch am selben Tag versendet und in der Regel am nächsten Tag zugestellt. Bechtle stellt über schlanke Prozesse sicher, dass die Prozesskosten minimiert werden und damit sowohl der Kunde von wettbewerbsfähigen Preisen profitiert als auch Bechtle eine interessante Marge realisieren kann. Zudem hält Bechtle mithilfe des Fulfilment-Prinzips den Lagerbestand niedrig und reduziert das Risiko von Abwertungen der von sehr kurzen Innovationszyklen geprägten IT-Produkte.

Ein großer Vorteil vor allem für internationale Kunden ist die europäische Aufstellung von Bechtle mit Standorten in 14 Ländern. Viele Kunden legen Wert auf eine einheitliche IT-Infrastruktur – auch über Ländergrenzen hinweg. Von der internationalen Aufstellung von Bechtle profitieren die Kunden dabei mehrfach:

- Einheitliche/zentrale Prozesse
- Einheitliche Service Levels
- Ansprechpartner in allen Ländern

Enorm wichtig ist hierbei die Artikeldatenbank, die über alle Landesgesellschaften hinweg einheitlich ist. Das ist ein Alleinstellungsmerkmal für Bechtle, denn kein anderer Wettbewerber – auch nicht die großen Hersteller – kann eine solche Einheitlichkeit in 14 Ländern Europas vorweisen.



Tagesaktuelle Preise
und Verfügbarkeiten

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 48 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.



bios® steht für Bechtle
Information & Ordering System,
weitere Erläuterungen siehe
Glossar, S. 222

■ **E-Procurement.** Eine Besonderheit bietet Bechtle mit den sogenannten bios®-Shops. Hierbei handelt es sich um ein für die Bedürfnisse der Kunden maßgeschneidertes Onlinebeschaffungssystem, dessen Ziel es ist, Bestell- und Durchlaufzeiten zu verkürzen, Rahmenverträge unternehmensweit optimal auszunutzen, IT-Bestände automatisiert zu verwalten und dadurch Zeit und Kosten zu sparen. Rund 50 Prozent der Bechtle Kunden haben europaweit mit bios® ihre Prozesskosten bei der

Beschaffung und Verwaltung von IT-Produkten spürbar reduziert. Bereits heute werden mehr als 50 Prozent aller Handelsaufträge der Bechtle Gruppe über bios®-Plattformen abgewickelt. Die angebotenen Leistungen beschränken sich dabei aber nicht nur auf die Lieferung von Hard- und Software, sondern beginnen schon bei der umfassenden Beratung zu Produkten und Lösungen sowie der Erstellung von individuell zugeschnittenen Beschaffungskonzepten in Form von definierten Warenkörben und Rahmenverträgen. Kunden, die bios® nutzen, profitieren von der hohen Flexibilität der Produktauswahl bei gleichzeitiger Standardisierung und können so gleichzeitig bei allen Bestellungen die Einheitlichkeit der eigenen IT-Infrastruktur sicherstellen.



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

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.

Unter dem Namen bios® Asset bietet Bechtle neben der Beschaffung auch die Bestandsverwaltung sowie das kontinuierliche Management der eingesetzten Hard- und Software an. Neben den neu bestellten Produkten ist es möglich, die Daten des kompletten, in der Firma bereits vorhandenen IT-Bestands zu importieren, zu verwalten und auszuwerten. Damit kann die Einführung neuer Technologien mit deren Lifecycle zeitsparend geplant, die Effizienz der IT-Ressourcen maximiert und die resultierenden IT-Kosten verursacherbezogen zugeordnet werden.



Haben wir Lösungen auf dem Tisch, die sich für das Geschäft unserer Kunden auszahlen?

Francesco Burrai, Account Manager, Systemhaus Neckarsulm

Katharina Zimmermann, Unternehmensentwicklung, Comsoft

FORSCHUNG UND ENTWICKLUNG

Als reines Dienstleistungs- und Handelsunternehmen betreibt Bechtle keine Forschung. Entwicklungsleistungen für Softwarelösungen und Applikationen werden jedoch sowohl zu eigenen Zwecken als auch im Rahmen von individuellen Kundenprojekten erbracht. 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. Im Januar 2018 akquirierte Bechtle mit der Acommit AG in Horgen einen der führenden Schweizer Dienstleister für Software und IT-Infrastrukturlösungen. Das 1983 gegründete Unternehmen ist anerkannter Spezialist für ERP-Softwarelösungen auf Basis von Microsoft Dynamics NAV und der Eigenentwicklung DIAS.

Entwicklungsleistungen in größerem Umfang erbringt die 2015 zur Bechtle Gruppe gekommene Modus Consult AG. Sie entwickelt unter anderem ERP-Lösungen auf der Basis von Microsoft Dynamics für verschiedene Branchen aus Fertigung, Handel und Dienstleistung. Daneben kommen in den Kundenprojekten auch Lösungen in den Bereichen Enterprise Content Management (ECM) und Business Intelligence (BI) zum Einsatz.

Im ERP-Umfeld stehen auf Basis von Microsoft Dynamics NAV und Microsoft Dynamics AX Branchenlösungen für folgende Industriebranchen zur Verfügung:

- Modus Foodvision® für die Nahrungs- und Genussmittelindustrie
- Modus Engineering für den Maschinen- und Anlagenbau
- Modus Plastics für den Bereich Kunststoff- und Prozessindustrie
- Modus Furniture für die Möbelproduktion und den Möbelhandel
- Modus Bauvision für das Bauhauptgewerbe und das Baunebengewerbe
- Modus Industry für die Zulieferindustrie

In alle genannten Branchenlösungen sind neben individuellen Entwicklungsleistungen in Kundenprojekten auch Entwicklungsleistungen in die Aktualisierung der Lösungen geflossen, um sie in die jeweils aktuelle Version der Basis-ERP-Lösung zu integrieren. Um der Nachfrage nach mobilen und Cloud-Anwendungen gerecht zu werden, sind 2017 daneben auch verstärkt Entwicklungsaktivitäten in Erweiterungen geflossen, um die Modus Consult Branchenlösungen innerhalb der Produktreihe „Microsoft Dynamics 365“ und unter Azure in Betrieb nehmen zu können.

In den ECM-Projekten kommen Produkte der Firmen ELO (Elektronischer Leitz Ordner) und Microsoft (SharePoint) zum Einsatz. Hier hat die Modus Consult ebenfalls eigene Standardmodule entwickelt, die in Kundenprojekten zum Einsatz kommen oder individualisiert werden.

Das Thema Business Intelligence deckt die Modus Consult mit dem Produkt QlikView der Firma Qlik® ab. Basierend auf dem Qlik-Standard sind diverse sogenannte Modus View Solutions entstanden, die in Kundenprojekten zum Einsatz kommen und dort ebenfalls individualisiert werden können.

Zudem entfiel bei der Bechtle Softwarelösungen GmbH Programmieraufwand auf die selbst erstellten Softwarelösungen Bechtle NAV Connect und Bechtle BI Datawarehouse. Bechtle NAV Connect – eine Anwendung auf Basis von Microsoft Dynamics NAV – wurde für den Einsatz im Lager-/Logistikbereich entwickelt. Diese Lösung ermöglicht es, Prozesse wie Wareneingang/-ausgang, Kommissionierung, Umlagerung und Inventur über mobile Barcodescanner abzubilden. Die Anwendung ist komplett in das ERP-System Microsoft Dynamics NAV integriert und unterstützt somit auch komplexe Prozessabläufe des Lagerverwaltungssystems per MDE-Barcodescanner. Das Bechtle BI Datawarehouse wurde auf Basis von Microsoft SQL-Server Datenbanktechnologien entwickelt und ist über entsprechende Microsoft SQL-Services mit der ERP-Lösung Microsoft Dynamics NAV verbunden. Ziel ist es, Unternehmenskennzahlen aus Microsoft Dynamics NAV über einen ETL-Prozess (Extract, Transform, Load), aufbereitet für Controlling-/Auswertungszwecke, zur Verfügung zu stellen. Über Microsoft Excel oder auch Business-Intelligence-Lösungen, wie Microsoft Power BI, QlikView etc., können die Anwender gezielt Auswertungen durchführen und Kennzahlen-Dashboards erstellen. Die Softwarelösungen werden regelmäßig gepflegt und weiterentwickelt.

Im Berichtsjahr wurden auch Entwicklungsleistungen im Rahmen des Projekts Next erbracht. Interne Entwicklerteams haben die neue Onlineplattform und auch insbesondere den neuen Online-Shop individuell für die Bedürfnisse von Bechtle angepasst. Insgesamt wurden hierfür im Berichtsjahr rund 6,2 Mio. € aktiviert.



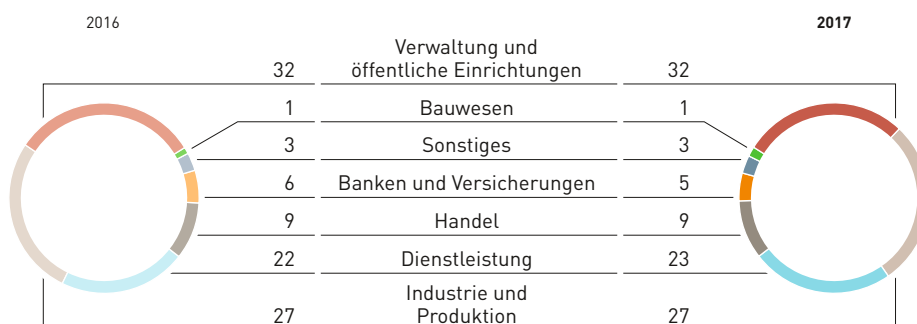
Siehe Geschäftsfelder, S. 31

Darüber hinaus gab es im Berichtsjahr keine nennenswerten Entwicklungsleistungen.

ABSATZMÄRKTE

Bechtle hat sehr große Erfahrung in der Betreuung mittelständischer Kunden. Daher ist der Mittelstand nach wie vor die Kernzielgruppe von Bechtle. Bechtle definiert die Größe eines Kunden über die Anzahl der PC-Arbeitsplätze. Die Mindestgröße eines Kunden beträgt bei Bechtle 20 PC-Arbeitsplätze, die Obergrenze der Definition „Mittelstand“ liegt bei 2.000 PCs. Neben diesem klassischen Mittelstand spricht Bechtle aber auch verstärkt größere Unternehmen und Konzerne sowie öffentliche Auftraggeber mit mehr als 2.000 PC-Arbeitsplätzen an.

05. BRANCHENSEGMENTIERUNG DER BECHTLE AG NACH UMSATZ in %



Bechtle ist für Kunden aller Branchen offen und hat keine Spezialisierungen ausgearbeitet. Lediglich die Besonderheiten der Ausschreibungsverfahren im Bereich der öffentlichen Auftraggeber haben dazu geführt, bei dieser Kundengruppe eine stärker fokussierte und damit spezialisierte Kundenansprache zu etablieren. Der zentrale Geschäftsbereich Öffentliche Auftraggeber unterstützt in dieser Funktion als interne Serviceeinheit die dezentralen Systemhäuser sowie die Handelsgesellschaften bei der Bearbeitung öffentlicher Ausschreibungen.



Siehe Standorte,
S. 28 ff.

Geografisch ist Bechtle im Segment IT-Systemhaus & Managed Services in der DACH-Region tätig. Eine Ausnahme bildet das 2011 gegründete Vertriebsbüro in Brüssel. Im Segment IT-E-Commerce ist der Bechtle Konzern europaweit aufgestellt und in insgesamt 14 Ländern vertreten. Über die im Berichtsjahr weiter ausgebauten GITA verfügt Bechtle außerdem über ein Netzwerk an Partnerunternehmen außerhalb der europäischen Grenzen.

WETTBEWERBSPOSITION



destatis.de

Laut den Angaben des Statistischen Bundesamtes bieten über 80.000 IT-Unternehmen in Deutschland ihre Produkte und Dienstleistungen in den Bereichen IT-Hardware, Software und IT-Services 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 rund 150 Unternehmen. Zu den größeren in Deutschland aktiven Systemhäusern zählen nur 20 Unternehmen, darunter Bechtle.

Bechtle hat in Deutschland eine hervorragende Marktposition. Laut dem Fachmedium ChannelPartner war Bechtle auch 2017 die Nummer 1 unter den konzernunabhängigen Systemhäusern, gemessen am inländischen Umsatz. Den Abstand auf die weiteren Plätze baute Bechtle weiter aus. Wichtiger noch als die Höhe des Umsatzes ist die Wettbewerbsstärke. Gemäß einer ebenfalls von ChannelPartner unter deutschen Systemhäusern durchgeführten Umfrage zu den wichtigsten Wettbewerbern ist Bechtle das mit über 50 Prozent am häufigsten genannte Unternehmen.

Das Gesamtvolumen des deutschen IT-Markts 2017 wird vom Marktforschungsinstitut EITO aktuell mit 77,9 Mrd. € angegeben. Mit einem Jahresumsatz in Deutschland von rund 2,5 Mrd. € beläuft sich der Marktanteil von Bechtle auf etwa 3 Prozent. Die vom Fachmedium ChannelPartner jährlich erhebenen zehn größten Systemhäuser in Deutschland nehmen einen Marktanteil von rund 20 Prozent ein. Anhand dieser Zahlen wird deutlich, wie stark fragmentiert der deutsche IT-Markt nach wie vor ist. Unverändert verbuchen die kleineren und mittleren Unternehmen den weitaus größten Marktanteil. An dieser Situation sollte sich – trotz des schon länger bestehenden Konsolidierungsdrucks – auch mittelfristig nichts ändern.

In der Schweiz zählt Bechtle – zumal nach dem Zusammenschluss zur Bechtle Steffen – nach eigener Einschätzung im Systemhausgeschäft zu den Marktführern. In Österreich ist die Bechtle AG derzeit mit sechs Systemhausstandorten vertreten. Ziel ist es, die Marktposition dort weiter auszubauen.

Im Bereich IT-E-Commerce sieht sich der Konzern in Deutschland, der Schweiz und den Niederlanden in der Spitzengruppe. In den übrigen europäischen Ländern ist Bechtle in einer gefestigten Position.



Siehe Standorte,
S. 30

NACHHALTIGKEIT

Bechtle war und ist ein langfristig ausgerichtetes Unternehmen. Unser Antrieb sind starke Ziele, formuliert in einer messbaren Vision. Nachhaltigkeit, unabhängig von Zeitgeist und Mode, war von Anfang an Teil der strategischen Ausrichtung. Ökonomische, ökologische und soziale Verantwortung gehören nach unserer Überzeugung zusammen. Und das bedeutet: Erfolgreich sind wir nur dann, wenn es uns gelingt, geschäftliche und gesellschaftliche Interessen in einem gesunden Gleichgewicht zu halten. Um das zu unterstreichen, hat Bechtle bereits 2013 einen Nachhaltigkeitskodex erarbeitet, der allen Bechtle Mitarbeitern und Geschäftspartnern unsere gesamtgesellschaftliche Verantwortung und die wesentlichen Leitgedanken nahebringt. Seit 2015 veröffentlicht Bechtle auch einen Nachhaltigkeitsbericht sowie innerhalb des Nachhaltigkeitsberichts 2017 erstmals auch einen nichtfinanziellen Konzernbericht. Den Nachhaltigkeitsbericht kann man im Internet unter bechtle.com/nachhaltigkeit lesen und herunterladen.



bechtle.com/nachhaltigkeit



Über 300 IT-Neuheiten erneuern
jede Woche unser Produktangebot
und Beratungsspektrum.

Kathrin Wexeler, Innendienst/BIOS
Kordinatorin, Systemhaus Bonn

Benedikt Schleier, Account Manager,
Systemhaus Bonn

UNTERNEHMENSSTEUERUNG

Der Fokus von Bechtle ist darauf gerichtet, den langfristigen Erfolg des Unternehmens durch nachhaltiges profitables Wachstum zu sichern. Zu unternehmerisch nachhaltigem Handeln gehört aber auch, wichtige Kennzahlen in kürzeren Abständen zu prüfen und zu kontrollieren, um gegebenenfalls gegensteuern zu können. Langfristige Orientierung und zeitnahe Steuerung des Tagesgeschäfts schließen einander nicht aus, sondern sind die zwei Grundvoraussetzungen für nachhaltigen Erfolg.

ZIELE UND STRATEGIE

Bechtle hat bereits kurz nach der Gründung langfristige Unternehmensziele in einer sogenannten Vision formuliert. In etwa 10-Jahre-Schritten wurde bislang eine neue Vision etabliert. Zuletzt hat sich die Bechtle AG im Jahr 2008 mit der Vision 2020 ambitionierte Wachstumsziele gesetzt. Danach strebt der Konzern bis 2020 einen Gesamtumsatz von 5 Mrd. € bei einer Vorsteueremarge von 5 Prozent sowie einen Beschäftigungszuwachs auf 10.000 Mitarbeiter an. Diese Zielstellung setzt ein durchschnittliches Wachstum der Umsätze von jährlich etwa 12 Prozent bei gleichzeitiger überdurchschnittlicher Steigerung der Profitabilität um jährlich rund 15 Prozent voraus. Zum Vergleich: In den Jahren von 2012 bis 2017 erreichte Bechtle ein durchschnittliches jährliches Wachstum von 11,4 Prozent beim Umsatz und 15,6 Prozent beim EBT.

Akquisitionen waren von jeher Bestandteil der Bechtle Wachstumsstrategie. So sollen auch die Ziele der Vision 2020 sowohl organisch als auch akquisitorisch erreicht werden. Organisch können wir auf unsere mittlerweile 34-jährige Erfahrung im IT-Markt und die hohe Marktdurchdringung bauen. Von 2007 bis 2017 gelang es Bechtle, eine durchschnittliche jährliche organische Wachstumsrate von 10 Prozent zu erzielen.

Das akquisitorische Wachstum kam in der Vergangenheit hauptsächlich über den Erwerb kleinerer bis mittelgroßer Unternehmen im Segment IT-Systemhaus & Managed Services zustande. Aber auch größere Unternehmen stehen bei der Prüfung passender Akquisitionen immer wieder im Fokus. Wichtig ist, dass eine Akquisition regional, kunden- und/oder leistungsbezogen die Marktposition der Bechtle Gruppe stärkt. Zielsetzungen sind daher die Ergänzung unserer IT-spezifischen Kompetenzen, die intensive Bearbeitung strategisch bedeutender Märkte beziehungsweise Kundengruppen und damit die Gewinnung von Marktanteilen.

Im Segment IT-Systemhaus & Managed Services haben wir das Ziel, bis 2020 flächendeckend in der gesamten DACH-Region vertreten zu sein und uns zum führenden IT-Partner der Industrie sowie der öffentlichen Auftraggeber zu entwickeln.



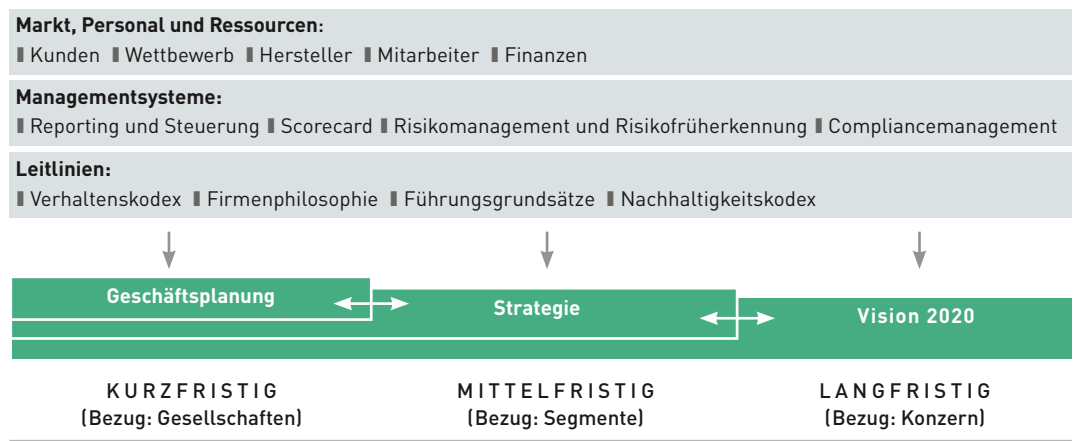
Siehe Organisation,
S. 30

Im Segment IT-E-Commerce verfolgt Bechtle auf Basis einer Mehrmarkenstrategie die konsequente Internationalisierung. Das Unternehmen ist bereits heute in 14 Ländern Europas vertreten. Bis 2020 wird der Konzern seine führende Position im E-Commerce in Europa weiter ausbauen. Die Internati-

onalisierung jenseits Europas wird Bechtle über die 2014 ins Leben gerufene Global IT Alliance (GITA) vorantreiben. 2017 konnten wir einen neuen Partner mit Standorten unter anderem in Russland und der Türkei gewinnen.

Ausbildung und Personalentwicklung sind vor dem Hintergrund des Fach- und Führungskräfte-mangels 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.

06. UNTERNEHMENSFÜHRUNG DER BECHTLE AG



Die in der Firmenphilosophie verankerten Grundwerte der Bechtle AG sind zentraler Bestandteil der Unternehmenskultur. Diese Werte festigen in Verbindung mit den internen Führungsgrundsätzen, dem Nachhaltigkeitskodex und dem Verhaltenskodex die langfristigen strategischen Zielsetzungen, geben 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 ist für die Gesamtplanung und die Realisierung der langfristigen Konzernziele verantwortlich. Oberstes Ziel der Unternehmensentwicklung ist die nachhaltige Steigerung des Unternehmenswerts durch profitables Wachstum.

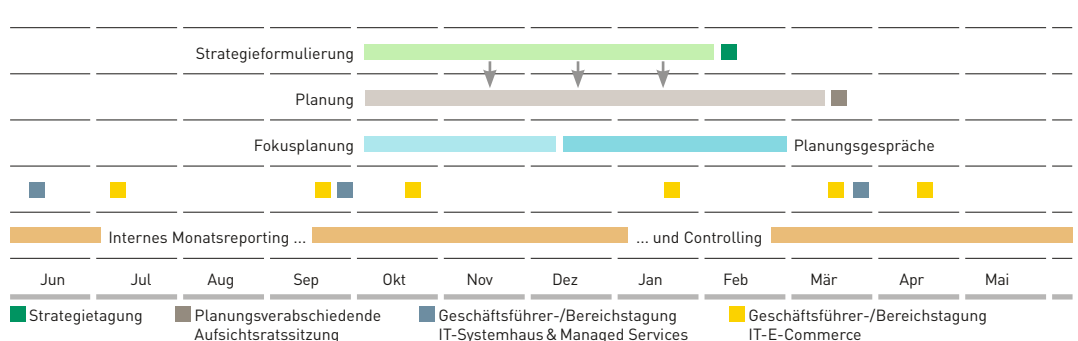
Die zur Steuerung der operativen Einheiten dienende Kurz- und Mittelfristplanung sowie die daraus resultierenden Maßnahmen leiten sich aus der langfristigen Unternehmensplanung ab. Sie orientieren sich aber auch an der Entwicklung des Wettbewerbs- und Marktumfelds. Oberste Maxime für alle Mitarbeiter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

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

Verschiedene Reportingsysteme stellen sicher, dass alle Einheiten jederzeit einen Überblick über die für sie relevanten Kennzahlen haben und entsprechend das operative Geschäft steuern können. 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 die 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, Aspekte der Corporate Social Responsibility, aber auch die Werte und die Unternehmenskultur, die allenfalls qualitativ beschrieben werden können.

07. PLANUNGS- UND REPORTINGPROZESS DER BECHTLE AG



Siehe
Wettbewerbsposition,
S. 40 f.

Zur besseren Bewertung der Reputation im Markt führt Bechtle zum Beispiel Kundenbefragungen durch oder orientiert sich an 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.



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

In Verbindung mit einer zielgerichteten Aus- und Weiterbildung der Mitarbeiter helfen diese Analysen Bechtle, die Kunden auch künftig umfassend, flexibel und kompetent zu beraten. Als unternehmensinterne Steuerungsgrößen finden dabei auch die personalbezogenen Daten wie Fluktuation und Qualifikation Verwendung. Ziele sind die systematische Entwicklung der Mitarbeiter in allen Qualifikationsfeldern sowie die Erhöhung der Motivation zur Verbesserung der Mitarbeiterbindung. Bechtle hat eine im Branchenvergleich niedrige Fluktuationsrate im einstelligen Bereich.

MITARBEITER

Mehr als 600 neue Kollegen konnte Bechtle im Geschäftsjahr 2017 konzernweit begrüßen. Damit beschäftigt das Unternehmen nunmehr über 8.000 Mitarbeiter. Engagierte und kompetente Mitarbeiter tragen entscheidend zum Erfolg des Unternehmens bei und sind auch in Zukunft eine wesentliche Grundlage für weiteres profitables Wachstum. Daher investiert Bechtle konsequent in die Aus- und Weiterbildung. Über 550 junge Menschen befanden sich im Jahr 2017 unternehmensweit in einer Ausbildung beziehungsweise in einem dualen Studium. Zusammen mit dem umfangreichen Weiterbildungsprogramm der unternehmens-eigenen Akademie, das allen Mitarbeitern zur Verfügung steht, sowie mit maßgeschneiderten Personalentwicklungsprogrammen für Führungs- und Nachwuchsführungskräfte verschafft sich Bechtle eine gute Position im Wettstreit um talentierte Fachkräfte.

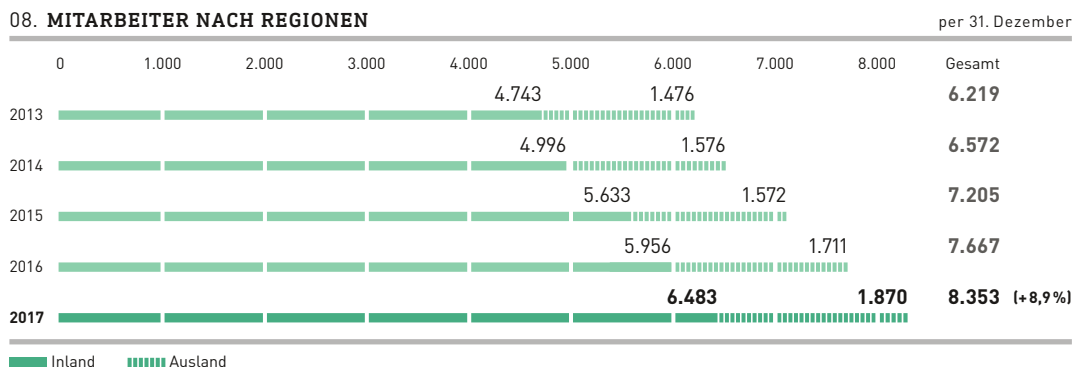
ENTWICKLUNG DER MITARBEITERZAHLEN

Zum 31. Dezember 2017 beschäftigte Bechtle konzernweit 8.353 Mitarbeiter. Gegenüber dem Vorjahr mit 7.667 Mitarbeitern erhöhte sich die Gesamtzahl der Beschäftigten um 686 Personen, das sind 8,9 Prozent. Durchschnittlich waren im Berichtsjahr 7.968 Mitarbeiter für Bechtle tätig (Vorjahr: 7.428 Mitarbeiter), ein Plus von 7,3 Prozent. Der Anstieg der Mitarbeiterzahl ist auf Akquisitionen, zum Großteil aber auf Neueinstellungen zurückzuführen.



Siehe Anhang, Mitarbeiter, S. 194 f.

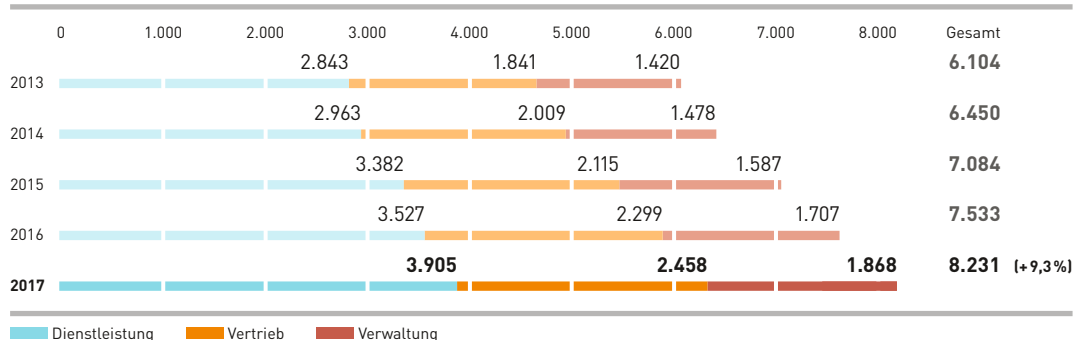
In Deutschland stieg der Personalstamm zum Jahresende um 527 Menschen beziehungsweise 8,8 Prozent auf 6.483 Mitarbeiter (Vorjahr: 5.956 Beschäftigte). Die Zahl der im Ausland tätigen Mitarbeiter stieg um 159 Kollegen beziehungsweise 9,3 Prozent auf 1.870 Mitarbeiter (Vorjahr: 1.711 Beschäftigte). Damit arbeiten nach wie vor mehr als drei Viertel aller Mitarbeiter im Inland.



Nach Funktionsbereichen unterteilt verzeichnen wir den größten Mitarbeiterzuwachs im Dienstleistungsbereich. Dort waren 2017 konzernweit 3.905 Kollegen beschäftigt. Das sind 378 Personen beziehungsweise 10,7 Prozent mehr als im Vorjahr. In der Verwaltung erhöhte sich die Mitarbeiterzahl um 161 zusätzliche Kollegen, eine Steigerung um 9,4 Prozent. Auch die Zahl der Vertriebsmitarbeiter ist gestiegen. Hier kamen 159 Personen dazu, das bedeutet ein Plus von 6,9 Prozent.

09. MITARBEITER NACH BEREICHEN

per 31. Dezember



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

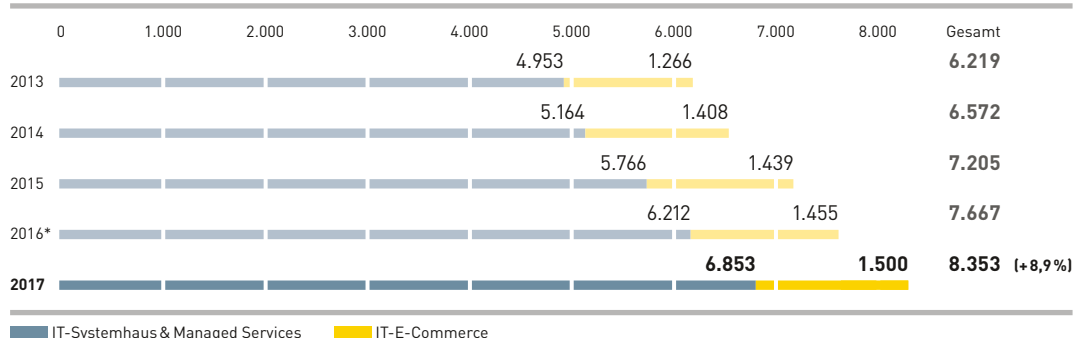


Siehe
Unternehmensstruktur
S. 28 ff.

Zu Beginn des Geschäftsjahres wurden die Aktivitäten der Comsoft direct in der DACH-Region vom Segment IT-E-Commerce ins Segment IT-Systemhaus & Managed Services umgegliedert. Dies wirkt sich auf die Verteilung der Mitarbeiter auf die Segmente aus. Wir haben die Vorjahreszahlen zur besseren Vergleichbarkeit entsprechend angepasst. Auf Ebene der Geschäftssegmente stieg der Personalstand im Segment IT-Systemhaus & Managed Services auf 6.853 Mitarbeiter, nach 6.212 im Vorjahr. Im Segment IT-E-Commerce belief sich die Anzahl auf 1.500 Beschäftigte (Vorjahr: 1.455). Prozentual lag der Zuwachs mit 10,3 Prozent im Segment IT-Systemhaus & Managed Services deutlich höher als im Bereich IT-E-Commerce, wo die Belegschaft um 3,1 Prozent zunahm.

10. MITARBEITER NACH SEGMENTEN

per 31. Dezember



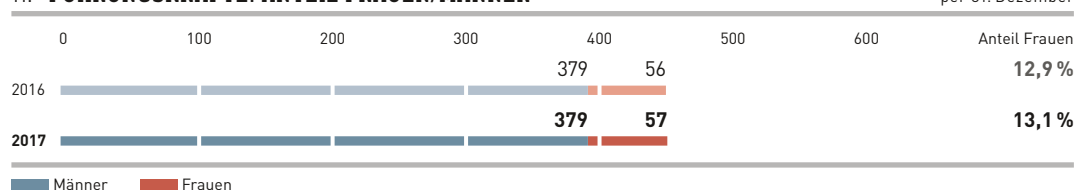
* Zahlen angepasst

Als europaweit tätiges IT-Unternehmen verfügt Bechtle bereits heute über ein ausgewogenes Verhältnis zwischen den verschiedenen Kulturen und Nationalitäten sowie zwischen Frauen und Männern. Wir sind überzeugt, dass die Vielfalt der Belegschaft die Teamleistung fördert und damit nach-

haltig zum unternehmerischen Erfolg beiträgt. Der Frauenanteil der Gesamtbelegschaft liegt derzeit bei rund 27 Prozent und hat sich damit im Vergleich zum Vorjahr leicht erhöht. Unter den Führungskräften sind wie im Vorjahr 13 Prozent aller Beschäftigten weiblich, bei den Azubis liegt der Frauenanteil mit 26 Prozent weit über dem Branchenschnitt. Mit 50 Prozent ist der Anteil der Frauen in den Zentralbereichen am höchsten, gefolgt von 39 Prozent im Segment E-Commerce. Im Systemhaussegment liegt er bei 20 Prozent.

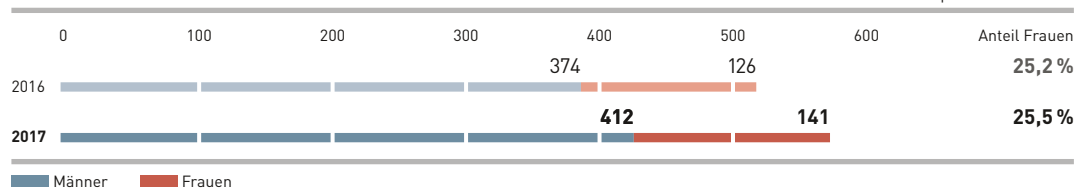
11. FÜHRUNGSKRÄFTE: ANTEIL FRAUEN/MÄNNER

per 31. Dezember



12. AUSZUBILDENDE: ANTEIL FRAUEN/MÄNNER

per 31. Dezember



PERSONALAUFWAND UND GEHALTSMODELL

Der Aufwand für Löhne und Gehälter einschließlich Sozialabgaben stieg 2017 unterproportional um 10,5 Prozent und belief sich auf 507,7 Mio. € (Vorjahr: 459,4 Mio. €). Die Personalaufwandsquote ging entsprechend von 14,8 Prozent auf 14,2 Prozent zurück. Die Personalintensität, gemessen am Rohertrag, beträgt wie im Vorjahr 61,0 Prozent.

13. PERSONALKOSTEN

		2017	2016	2015	2014	2013
Personal- und Sozialaufwand	Mio. €	507,7	459,4	423,0	388,8	348,8
Personal- und Sozialaufwand je Mitarbeiter ¹	Tsd. €	64,3	62,9	62,2	61,7	58,5
Personalaufwandsquote	%	14,2	14,8	14,9	15,1	15,3

¹ Ohne Mitarbeiter in Elternzeit

Das Gehaltsmodell fast aller 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. In der Verwaltung bemisst sich der variable Bestandteil nach dem Vorsteuerergebnis. Bei den Geschäftsführern richtet sich die erfolgsabhängige Vergütung grundsätzlich nach dem Erreichen der jeweils zu Jahresbeginn festgelegten Ergebnis- und Umsatzziele.

AUS- UND WEITERBILDUNG



Um den Bedarf an qualifizierten Nachwuchskräften zu sichern, setzt Bechtle kontinuierlich auf die Ausbildung junger Menschen. Ausbildung verstehen wir als eine Investition in die Zukunft mit dem Ziel, dem Fachkräftemangel aktiv zu begegnen. Wir haben uns im Lauf der Zeit als gefragter Ausbildungsbetrieb für zahlreiche kaufmännische und technische Berufe etabliert. Außerdem bieten wir in Kooperation mit den dualen Hochschulen die Möglichkeit zum dualen Studium in verschiedenen wirtschaftswissenschaftlichen und technischen Fachrichtungen.



Im Berichtsjahr begannen über 170 junge Menschen eine Ausbildung beziehungsweise ein duales Studium bei Bechtle. Insgesamt befanden sich zum Ende des Berichtsjahres 553 junge Leute in Ausbildung (Vorjahr: 500), davon 64 im Ausland. Die technischen Ausbildungsberufe sind mit 262 Auszubildenden stärker vertreten als die kaufmännischen Ausbildungsberufe mit 212 jungen Leuten. 41 junge Menschen studierten in einem wirtschaftswissenschaftlichen, 38 in einem technischen Studiengang an einer dualen Hochschule. Die Ausbildungsquote in Deutschland liegt mit 7,5 Prozent leicht über dem Vorjahreswert von 7,3 Prozent. Auch am Stammsitz in Neckarsulm hat sich die Ausbildungsquote mit 9,9 Prozent erhöht (Vorjahr: 9,5 Prozent). Wir haben uns zum Ziel gesetzt, die Ausbildungsquote in Deutschland mittelfristig auf 12 Prozent zu erhöhen. Um dieses ehrgeizige Ziel zu erreichen, investiert Bechtle in ein innovatives Ausbildungsmarketing. Mit der Ausbildungsinitiative AZUBIT – bestehend aus verschiedenen, einander ergänzenden Bausteinen – überzeugen wir Schüler von unserer zukunftsorientierten und praxisnahen Ausbildung, in der man schnell Verantwortung übernehmen und seine Ideen einbringen kann. Zahlreiche Schüler nutzen außerdem das große Angebot von Schülerpraktika. Die Kooperation mit Schulen ist eine weitere Möglichkeit, junge Menschen auf Bechtle als attraktiven Ausbildungsbetrieb aufmerksam zu machen. Im Rahmen von Bewerbertrainings, Schulklassenbesuchen in unserer Konzernzentrale und Vorträgen in Schulklassen bieten wir Schülern authentische Einblicke in die Ausbildung bei Bechtle und bauen einen persönlichen Kontakt zu den jungen Menschen auf. Zusätzlich nutzt Bechtle zahlreiche Recruitingevents, um sich als Ausbildungsbetrieb zu präsentieren.

Um den Einstieg in das Unternehmen und den Berufsalltag zu erleichtern, nehmen alle Auszubildenden an der zweitägigen Einführungsveranstaltung MIKADO teil. Hier lernen die Berufsanfänger Bechtle und insbesondere die Konzernzentrale mit ihren Serviceeinheiten kennen. Ein bewährtes Patenmodell, regelmäßig stattfindende Meetings und standortübergreifende Seminare bieten den jungen Menschen im Verlauf ihrer Ausbildung die Möglichkeit, sich auszutauschen und ein individuelles Netzwerk zu knüpfen. Sichtbares Zeichen unserer erfolgreichen Investitionen in die Ausbildung ist die Tatsache, dass wir nahezu allen Auszubildenden und dualen Studenten einen Übernahmevertrag anbieten können.

Die vom Unternehmen bereits 1999 gegründete Bechtle Akademie ergänzt die individuelle Ausbildung an den Konzernstandorten und bietet allen Mitarbeitern ein umfassendes Programm, das von laufenden Fortbildungsmaßnahmen über den Erwerb zusätzlicher Qualifikationen bis hin zu themenübergreifenden Seminaren reicht. Darüber hinaus stehen allen Mitarbeitern die Seminare der Bechtle

Schulungszentren zur Verfügung. Diese sind integraler Bestandteil der Bechtle Systemhäuser. Auch die monatlichen Einführungsveranstaltungen für neue Mitarbeiter liegen in der Verantwortung der Bechtle Akademie. Die Aktivitäten der Akademie gehören organisatorisch zum Bereich Personalentwicklung, dessen Aufgabe vor allem darin besteht, das angestrebte Wachstum des Bechtle Konzerns durch geeignete Maßnahmen im Rahmen der strategischen Personalentwicklung zu unterstützen. Im Berichtsjahr 2017 führte die Bechtle Akademie 432 Präsenzveranstaltungen mit insgesamt 5.261 Teilnehmern durch (Vorjahr: 354 Veranstaltungen mit 4.498 Teilnehmern).

Wir wollen die Qualität der Weiterbildungsangebote und damit die Kompetenz aller Mitarbeiter kontinuierlich verbessern. Daher bieten wir neben den Präsenzveranstaltungen der Akademie das Lernmanagementsystem iLEARN an – eine konzernweit genutzte Onlineweiterbildungsmöglichkeit mit vielfältigem Themenspektrum. iLEARN bietet sowohl für Neueinsteiger als auch für Professionals ein zielgruppenspezifisches Schulungsangebot. Die Kurse stehen in bis zu zehn Sprachen für 14 europäische Länder zur Verfügung. Seit Oktober 2016 hat jeder Bechtle Mitarbeiter Zugang zu diesem Lernmanagementsystem. Ziel ist es, mit iLEARN ein einheitliches und ein dem technologischen Fortschritt entsprechendes Wissen an allen Standorten sicherzustellen und damit unsere Wettbewerbsfähigkeit weiter auszubauen. Darüber hinaus erreichen wir sowohl zeitliche und räumliche Flexibilität als auch durch das Lernen nach eigenem Rhythmus höhere Teilnehmerzufriedenheit. Zudem verringern wir den Emissionsausstoß und senken die Kosten aufgrund schulungsbedingter Geschäftsreisen.

Engagierten und IT-affinen Berufseinsteigern bietet Bechtle ein attraktives Traineeprogramm mit den Schwerpunkten „Vertrieb Industrie“, „Vertrieb Öffentliche Auftraggeber“ und „IT System Engineering/IT Consulting“ an. Dieses war auch im Jahr 2017 wieder erfolgreich und erhielt nach einer intensiven Qualitätsprüfung durch die Absolventa GmbH in Zusammenarbeit mit der Ludwig-Maximilians-Universität München erneut das Traineesiegel: „Karriereförderndes & faires Trainee-Programm“.



bechtle.com/trainee

Um auch in Zukunft strategisch wichtige Führungspositionen mit herausragenden Managern aus den eigenen Reihen besetzen zu können, hat die Personalentwicklung zwei Entwicklungsprogramme für Führungskräfte etabliert. Das General Management Programm startete erstmals 2011 mit dem Schwerpunkt Unternehmensführung. Es zielt darauf, Führungskräfte mit weitergehendem Potenzial für die Übernahme von General-Management-Aufgaben vorzubereiten. Das Junior Management Programm wird seit 2013 jährlich für Mitarbeiter angeboten, die noch keine oder erste Führungsaufgaben wahrnehmen und weitergehendes Führungspotenzial zeigen. Der Schwerpunkt dieses Programms liegt auf der Mitarbeiterführung.

Das Bechtle zertifizierte IT-Business-Architekten-Programm wurde 2012 ins Leben gerufen, um den zunehmenden Anfragen unserer Kunden nach IT-Beratung und IT-strategischer Unterstützung gerecht zu werden. In diesem Programm lernen die Mitarbeiter an 13 Programmtagen, langfristige IT-Strategien zu erarbeiten, die an den Bedürfnissen der Geschäftsentwicklung der Kunden ausgerichtet sind.

Die 2016 gestartete Führungsinitiative Leadership@Bechtle unterstützt alle Führungskräfte bei der Ausübung ihrer Personal- und Führungsarbeit. Neben der Bereitstellung der sogenannten Bechtle Leadership Toolbox mit Arbeitshilfen für gängige Führungssituationen wurde auch das bestehende Qualifizierungsangebot erweitert und um weitere Maßnahmen ergänzt. Ziel ist es, Leadership bei Bechtle erlebbar zu machen und so die Mitarbeiterbindung zu steigern.

Im Jahr 2017 erhielt Bechtle erneut die Auszeichnung „Best Recruiters Gold“. Es gelang Bechtle damit zum dritten Mal in Folge den 1. Platz von 19 Unternehmen im IT-Ranking zu belegen und im Gesamttranking von 507 Unternehmen in Deutschland Platz 2 zu erreichen. In der DACH-Region erhielt Bechtle Platz 9 von insgesamt 1.531 Unternehmen. Diese Auszeichnung bestätigt die Strategie der Mitarbeitergewinnung in unserem Unternehmen. Im Berichtsjahr haben sich insgesamt 19.000 Kandidaten bei Bechtle beworben.



Weitere Informationen zur Personalarbeit im Nachhaltigkeitsbericht

Bechtle wächst jedes Jahr, auch beim Personal. Wir finden die richtigen Leute mit den passenden Skills für unsere Teams.

Marina Kaltenberger, Personalreferentin, Systemhaus Bonn

Maria Zgrzebski, Personalreferentin, Systemhaus Bonn

Francisco Nogueras, Leiter Managed Service Center, Systemhaus Bonn



CORPORATE-GOVERNANCE-BERICHT

Die Unternehmensführung bei Bechtle ist darauf ausgerichtet, der Verantwortung gegenüber verschiedenen Interessengruppen wie Mitarbeitern, Kunden oder Aktionären ebenso wie der gesamtgesellschaftlichen Verantwortung gerecht zu werden. Leitbild hierbei war und ist das Werteprinzip eines ehrbaren Kaufmanns. Auch heute noch drückt sich dieses Selbstverständnis in den Werten und der Unternehmenskultur aus und ist für Vorstand und Aufsichtsrat ein wichtiger Orientierungsstandard.

Vorstand und Aufsichtsrat berichten im Folgenden gemeinsam über die Corporate Governance bei der Bechtle AG gemäß Ziffer 3.10 des Deutschen Corporate Governance Kodex (DCGK). Die Erklärung zur Unternehmensführung gemäß §§ 289 f, 315 d HGB veröffentlicht die Bechtle AG auf ihrer Webseite.



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

AKTIONÄRE UND HAUPTVERSAMMLUNG

Alle Aktien der Bechtle AG sind nennwertlose Inhaberstammaktien und gewähren das gleiche Stimmrecht. Um den Aktionären die Wahrnehmung ihrer Rechte während der Hauptversammlung zu erleichtern, benennt der Vorstand einen Vertreter, den die Aktionäre mit der Ausübung ihres Stimmrechts bevollmächtigen können. Bechtle stellt sicher, dass der Stimmrechtsvertreter auch während der Hauptversammlung erreichbar ist. Die Einladung sowie die notwendigen Berichte und Unterlagen für die Hauptversammlung werden im Internet veröffentlicht.



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

Die Bechtle AG legt Wert darauf, die Hauptversammlung effizient zu organisieren und in einem angemessenen Zeitrahmen abzuhalten. Dabei orientiert sich das Unternehmen an den Vorgaben des DCGK, wonach eine ordentliche Hauptversammlung spätestens nach vier bis sechs Stunden beendet sein sollte. Alle Hauptversammlungen der Bechtle AG der letzten Jahre haben sich in diesem Rahmen bewegt.

Die Hauptversammlung der Bechtle AG wird auch in Zukunft nicht im Internet übertragen werden. Die Organisationskosten einer Internetübertragung stehen nach Meinung von Vorstand und Aufsichtsrat in keinem Verhältnis zum Nutzen für das Unternehmen und seine Aktionäre.

ZUSAMMENARBEIT VON VORSTAND UND AUFSICHTSRAT



Siehe Bericht des
Aufsichtsrats
S. 18 ff.

Im dualistischen deutschen System sind Geschäftsführung (durch den Vorstand) und dessen Kontrolle (durch den Aufsichtsrat) streng voneinander getrennt. Gleichwohl arbeiten die beiden Gremien zum Wohl des Unternehmens sehr eng zusammen. Der Aufsichtsrat steht dem Vorstand jederzeit beratend zur Seite und wird in alle bedeutenden Unternehmensentscheidungen eingebunden. Der Vorstand unterrichtet den Aufsichtsrat regelmäßig, zeitnah und umfassend über alle wesentlichen Fragen der Geschäftsentwicklung, der Unternehmensplanung, der Strategie sowie über das Risikomanagement, mögliche Risiken und Chancen der Unternehmensentwicklung und über die Compliance. Die Informations- und Berichtspflichten sind in der Geschäftsordnung des Vorstands näher erläutert. Bei Eintreten außergewöhnlicher Ereignisse, die für die Beurteilung der Lage und Entwicklung oder die Leitung der Gesellschaft von Bedeutung sind, informiert der Vorstand den Aufsichtsrat unverzüglich. Auch außerhalb der regelmäßigen Aufsichtsratssitzungen informieren sich der Aufsichtsrat und insbesondere der Aufsichtsratsvorsitzende über die Lage des Unternehmens und wesentliche Geschäftsvorgänge. So kann der Aufsichtsrat das operative Geschäft auf einer angemessenen Informationsgrundlage mit wertvollen Hinweisen und Empfehlungen begleiten. Grundsätzlich leitet der Vorstand seine Unterlagen rechtzeitig vor den Aufsichtsratssitzungen und in Abstimmung mit dem Aufsichtsratsvorsitzenden an die Mitglieder des Aufsichtsrats weiter, sodass sich die Mitglieder angemessen auf die Sitzungen vorbereiten können. Für wichtige Geschäftsvorgänge sieht die Geschäftsordnung des Aufsichtsrats Zustimmungsvorbehalte des Aufsichtsrats vor.

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

VORSTAND



[bechtle.com/
vorstand-aufsichtsrat](http://bechtle.com/vorstand-aufsichtsrat)

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

Die Geschäftsordnung des Vorstands regelt neben der Geschäftsverteilung 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.

Der Aufsichtsrat der Bechtle AG hat sich mit der Festlegung einer Zielgröße für den Frauenanteil im Vorstand befasst. Derzeit liegt die Frauenquote im Vorstand bei 0 Prozent. Der Aufsichtsrat ist der festen Überzeugung, dass es im Unternehmensinteresse liegt, die Vorstände langfristig an das Unternehmen zu binden und im Unternehmen zu halten. Eine Änderung in der Besetzung des Vorstands ausschließlich zum Zweck der Erhöhung der Frauenquote hält der Aufsichtsrat nicht für sinnvoll. Daher steht auch eine mögliche Aufstockung des Vorstands zur Sicherstellung einer Frauenquote nicht zur Diskussion. 2015 wurde eine Zielgröße für den Vorstand von 0 Prozent festgelegt. Frist zur Erreichung war der 30. Juni 2017. Die Zielgröße wurde erreicht. Eine Änderung dieser Quote erscheint aus heutiger Sicht mittelfristig als unrealistisch. Der Aufsichtsrat hat daher die Zielgröße für den Frauenanteil im Vorstand mit Wirkung ab dem 1. Juli 2017 bis zum 30. Juni 2022 wiederum auf 0 Prozent festgelegt.

Der Vorstand der Bechtle AG hat Zielgrößen für den Frauenanteil in den beiden Führungsebenen unterhalb des Vorstands festgelegt. Auch für die beiden Führungsebenen unterhalb des Vorstands gilt neben dem Vorrang der Qualifikation bei der Besetzung die Maxime, Mitarbeiter langfristig an Bechtle zu binden. Die erste Führungsebene unterhalb des Vorstands umfasst die Bereichsvorstände. Die Frauenquote in dieser Ebene beträgt aktuell 0 Prozent. Am 31. Juli 2015 wurde eine Zielgröße von 0 Prozent festgelegt. Dieses Ziel wurde zum 30. Juni 2017 erreicht. Aus den vorgenannten Gründen ist es unwahrscheinlich, dass diese Quote sich in den nächsten Jahren wesentlich ändern wird. Der Vorstand hat daher mit Beschluss vom 29. Mai 2017 mit Wirkung ab dem 1. Juli 2017 bis zum 30. Juni 2022 die Zielgröße für die erste Führungsebene wiederum auf 0 Prozent festgelegt.

Die zweite Führungsebene unterhalb des Vorstands umfasst die Verantwortlichen in geschäftsführender Position sowie die einem Vorstand unterstellten direkt Berichtenden im engeren Führungskreis. Der Frauenanteil in dieser Ebene lag zum 31. Juli 2015 bei 4,48 Prozent. Die Zielgröße wurde am 31. Juli 2015 auf 5 Prozent festgelegt. Frist zur Erreichung war der 30. Juni 2017. Mit einem Anteil von 5,48 Prozent zu diesem Zeitpunkt wurde die Zielgröße erreicht. Der Vorstand hat die Zielgröße für die zweite Führungsebene im Beschluss vom 29. Mai 2017 mit Wirkung ab dem 1. Juli 2017 auf nun 5,5 Prozent festgelegt. Frist zur Erreichung dieser Zielgröße ist der 30. Juni 2022.

Für den Vorstand der Bechtle AG ist es selbstverständlich, dass sich das Unternehmen sowie alle Mitarbeiter gesetzeskonform verhalten. Um dies zu unterstreichen, wurde schon vor Jahren ein Code of Conduct veröffentlicht, der für alle Mitarbeiter verpflichtend ist und als Leitfaden zur Vermeidung von Verstößen ebenso wie für den Umgang mit Compliancefällen dient. Gleichzeitig wurde ein Compliance Board eingerichtet. Das Compliance Board besteht aus dem Vorstand der Bechtle AG und einem ständigen Vertreter der Abteilung Recht. Jeder Mitarbeiter hat hier oder elektronisch über einen eigens eingerichteten E-Mail-Account die Möglichkeit, geschützt Hinweise auf Rechtsverstöße im Unternehmen zu geben. Auch Dritte können über die beschriebenen Wege Rechtsverstöße melden.

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 (gleitende Berechnung) zusammensetzt. Kriterien zur generellen Bemessung der variablen Vergütung sind das Vorsteuerergebnis, das Umsatzwachstum und die EBT-Marge sowie im Bereich der langfristigen Vergütungskomponente eine Mindestverzinsung des Eigenkapitals. Darüber hinaus liegt es im Ermessen des Aufsichtsrats, dem Vorstand eine Sondertantieme zu gewähren. Versorgungszusagen der Gesellschaft gegenüber Vorstandsmitgliedern hat es im Berichtsjahr wie in der Vergangenheit nicht gegeben.

Die Bechtle AG weist die Vergütung des Vorstands individualisiert und unter Verwendung der Mustertabellen des DCGK aus. Diese Angaben erfolgen im Anhang.

Die Bechtle AG erfüllt weitgehend Ziffer 4.2.3 Abs. 2 Satz 6 DCGK, wonach die Vorstandsvergütung insgesamt und hinsichtlich ihrer variablen Vergütungsteile betragsmäßige Höchstgrenzen aufweisen soll. Die Dienstverträge der amtierenden Vorstandsmitglieder der Bechtle AG sehen hinsichtlich der Festvergütung und des weit überwiegenden Teils der variablen Vergütungsbestandteile die geforderten betragsmäßigen Höchstgrenzen vor. Nur hinsichtlich der Nebenleistungen sowie eines Teils der variablen Vergütungsbestandteile und damit auch der Vergütung insgesamt enthalten die Dienstverträge bislang keine betragsmäßigen Höchstgrenzen. Angesichts der Tatsache, dass die Vorstandsvergütung bereits heute in ihren wesentlichen Bestandteilen betragsmäßige Höchstgrenzen aufweist, ist die Gesellschaft der Ansicht, dass die vollständige Beachtung der Empfehlung in Ziffer 4.2.3 Abs. 2 Satz 6 DCGK weder der Bechtle AG noch deren Anteilseignern einen spürbaren Mehrwert bringen würde. Der Empfehlung soll daher auch künftig nur teilweise entsprochen werden.

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

Im Dienstvertrag des Vorstandsvorsitzenden Dr. Thomas Olemotz ist ein Abfindungs-Cap im Sinne von Ziffer 4.2.3 Abs. 4 DCGK nicht vorgesehen, da der Aufsichtsrat eine formale Begrenzung im Interesse der Gesellschaft als nicht angebracht erachtet. Der Empfehlung in Ziffer 4.2.3 Abs. 4 DCGK wurde und wird daher auch künftig nicht entsprochen. Für den Vorstandsvorsitzenden gelten im Fall einer vorzeitigen Beendigung des Dienstvertrags die gesetzlichen Regelungen.

Darüber hinaus sieht der Dienstvertrag des Vorstandsvorsitzenden im Fall der berechtigten Ausübung des ihm zustehenden Sonderkündigungsrechts bei einem Change of Control die Zahlung einer einmaligen Entschädigung vor, für die eine Obergrenze von drei Jahresvergütungen vereinbart ist.

AUFSICHTSRAT

Der Aufsichtsrat der Bechtle AG besteht satzungsgemäß aus zwölf Mitgliedern. Nach dem Mitbestimmungsgesetz (MitbestG) setzt er sich zu gleichen Teilen aus Aktionärs- und Arbeitnehmervertretern zusammen. Dem Aufsichtsrat gehören derzeit 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.



Siehe Anhang,
Aufsichtsratsmitglieder,
S. 208 f.

Karin Schick hat ihr Aufsichtsratsmandat aus persönlichen Gründen mit Wirkung zum Ablauf des 30. November 2017 niedergelegt. Durch Beschluss des Amtsgerichts Stuttgart vom 4. Dezember 2017 wurde Elke Reichart zum Aufsichtsratsmitglied bestellt.

Die Bechtle AG ist gesetzlich verpflichtet, im Aufsichtsrat eine Geschlechterquote von mindestens 30 Prozent einzuhalten. Derzeit liegt die Frauenquote im Bechtle Aufsichtsrat bei 33 Prozent.

Der Aufsichtsratsvorsitzende der Bechtle AG ist entgegen der Empfehlung in Ziffer 5.3.2 Abs. 3 Satz 3 DCGK auch Vorsitzender des Prüfungsausschusses. Er pflegt naturgemäß einen intensiven Austausch mit dem Vorstand und ist besonders eng mit den Abläufen im Unternehmen vertraut, sodass eine Trennung der Leitungspositionen von Aufsichtsrat und Prüfungsausschuss aus Unternehmenssicht nicht zwingend geboten ist.

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

Bechtle verzichtet darauf, Lebensläufe für alle Aufsichtsratsmitglieder jährlich aktualisiert auf der Webseite des Unternehmens zu veröffentlichen. Aus Sicht der Gesellschaft ist mit der Einstellung von Lebensläufen aller Aufsichtsratsmitglieder auf der Webseite kein wesentlicher Mehrwert für die Aktionäre verbunden.

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 Abs. 2 DCGK hat der Aufsichtsrat Ziele hinsichtlich seiner Zusammensetzung schriftlich fixiert. Der Aufsichtsrat strebt danach an, dass mindestens zwei Aufsichtsratsmitglieder in besonderem Maß das Kriterium Internationalität erfüllen. Die Zahl der unabhängigen Aufsichtsratsmitglieder festzulegen, hält der Aufsichtsrat dagegen nicht für sinnvoll. Derzeit erfüllen die meisten Aufsichtsratsmitglieder das Merkmal „Unabhängigkeit“, da sie in keiner persönlichen oder geschäftlichen Beziehung zu der Gesellschaft, deren Organen, einem kontrollierenden Aktionär oder einem mit diesem verbundenen Unternehmen stehen. Außerdem nehmen sie keine Beratungs- oder Organfunktion bei Kunden, Lieferanten, Kreditgebern oder sonstigen Geschäftspartnern der Bechtle AG wahr. Der Aufsichtsrat wird aber weiterhin Vertreter von Geschäftspartnern als Aufsichtsratsmitglieder vorschlagen, wenn deren spezifische Kenntnisse der Gesellschaft mehr nutzen, als mögliche Interessenkonflikte ihr schaden. Aus den vorstehend genannten Gründen hält es der Aufsichtsrat auch nicht für sinnvoll, im Corporate-Governance-Bericht über die nach seiner Einschätzung angemessene Zahl unabhängiger Mitglieder der Anteilseigner und die Namen dieser Mitglieder zu informieren. Auch die Festsetzung von konkreten Zielen für die Behandlung von potenziellen Interessenkonflikten hält der Aufsichtsrat nicht für erforderlich. Bezüglich Diversität hat der Aufsichtsrat davon abgesehen, Ziele festzulegen. Schließlich verzichtet der Aufsichtsrat auch darauf, eine Regelgrenze für die Zugehörigkeit zum Aufsichtsrat festzulegen. Auch hier – ebenso wie bei der Besetzung von Vorstand und Führungspositionen sowie beim Umgang mit allen Mitarbeitern – strebt die Bechtle AG eine auf Langfristigkeit angelegte Zusammenarbeit an. In der Vergangenheit konnte die Bechtle AG immer wieder von der langjährigen Expertise erfahrener Aufsichtsratsmitglieder profitieren. Das soll auch in Zukunft so bleiben.

Der Aufsichtsrat hat außerdem nach der neuen Empfehlung in Ziffer 5.4.1 Abs. 2 Satz 1, 2. Halbsatz DCGK n. F. ein Kompetenzprofil für das Gesamtgremium erarbeitet und beschlossen. Zusammengefasst muss danach jedes Aufsichtsratsmitglied unter anderem über die zur ordnungsgemäßen Wahrnehmung der ihm gesetzlich und satzungsmäßig obliegenden Aufgaben erforderlichen Kenntnisse und Fähigkeiten verfügen, mindestens ein Aufsichtsratsmitglied muss über Sachverstand auf den Gebieten Rechnungslegung oder Abschlussprüfung verfügen. Darüber hinaus müssen die Aufsichtsratsmitglieder in ihrer Gesamtheit mit dem Sektor, in dem die Gesellschaft tätig ist, vertraut sein. Zudem muss jedes Aufsichtsratsmitglied für die Wahrnehmung des Aufsichtsratsamts zeitlich ausreichend verfügbar sein. Hinsichtlich der fachlichen Fähigkeiten und Erfahrungen sollte jedes Mitglied über ein allgemeines Verständnis der Geschäftstätigkeit eines IT-Systemhauses, insbesondere des Marktumfelds, der einzelnen Geschäftsfelder, der Kundenbedürfnisse, der Regionen, in denen die Gesellschaft tätig ist, und der strategischen Ausrichtung des Unternehmens, verfügen. Zusätzlich sollen einzelne oder mehrere Mitglieder über Sachverstand beispielsweise auf dem Gebiet Rechnungslegung oder Abschlussprüfung, Betriebswirtschaftslehre, Corporate Governance sowie Compliance und Personalführung verfügen. Alle Mitglieder sollten außerdem fähig sein, die Ordnungsmäßigkeit, Wirtschaftlichkeit und Zweckmäßigkeit der zu bewertenden Geschäftsentscheidungen und die Jahresabschlussunterlagen zu bewerten und zu beurteilen.

Die vom Aufsichtsrat festgelegten Ziele für seine Zusammensetzung und die Vorgaben des Kompetenzprofils sind gegenwärtig erfüllt. Bei künftigen Wahlvorschlägen an die Hauptversammlung werden diese Ziele berücksichtigt und eine Erfüllung des Kompetenzprofils angestrebt.

Zur Wahl in das Kontrollgremium sieht die Geschäftsordnung des Aufsichtsrats eine Altersgrenze von 70 Jahren vor.

VERGÜTUNG DES AUFSICHTSRATS

Die Regelungen zur Vergütung des Aufsichtsrats blieben im Berichtsjahr unverändert. Sie wurden durch Beschluss der Hauptversammlung vom 9. Juni 2016 angepasst und sind in Ziffer 11 der Satzung der Bechtle AG erläutert. 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. Eine erfolgsorientierte Vergütung ist nicht vorgesehen. Die Bechtle AG weist die Vergütung der Aufsichtsratsmitglieder individualisiert aus. Diese Angaben erfolgen im Anhang.



bechtle.com/satzung

Kredite oder Haftungsübernahmen zugunsten von Aufsichtsratsmitgliedern wurden nicht gewährt. Gleiches gilt im Übrigen für die Vorstandsmitglieder. Für das Berichtsjahr bestehen keine Aktienoptionsprogramme oder ähnliche wertpapierorientierte Anreizsysteme der Gesellschaft.

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.



Siehe Anhang,
Aufsichtsratsmitglieder,
S. 208 f.

TRANSPARENZ

Bechtle legt großen Wert auf eine offene und vertrauensvolle Kommunikation mit den Aktionären sowie weiteren Stakeholdern und pflegt daher einen fairen, zeitnahen und verlässlichen Dialog mit allen Stakeholdern. Für Vorstand und Aufsichtsrat gehören Offenheit und Transparenz zu den obersten Verhaltensgrundsätzen. Alle relevanten Informationen werden zeitgleich in deutscher und englischer Sprache veröffentlicht. Finanztermine, Finanzberichte, Pressemitteilungen sowie Präsentationen werden auch auf der Internetseite der Gesellschaft bereitgestellt.

RECHNUNGSLEGUNG UND ABSCHLUSSPRÜFUNG

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

Geprüft wurden der Jahres- und der Konzernabschluss durch die Ernst & Young GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Heilbronn, die von der Hauptversammlung zum Abschlussprüfer für das Geschäftsjahr 2017 gewählt worden war.

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

Der Abschlussprüfer nimmt an den Beratungen des Aufsichtsrats über den Jahres- und Konzernabschluss sowie an der Bilanzsitzung am 14. März 2018 teil und berichtet über die Ergebnisse seiner Prüfung. Darüber hinaus steht er dem Aufsichtsrat für ergänzende Auskünfte und Fragen zur Abschlussprüfung zur Verfügung.

AKTIE

Die Bechtle AG blickt erneut auf ein überaus erfolgreiches Börsenjahr zurück. Geprägt war dieses auch durch die Umsetzung einer auf der Hauptversammlung beschlossenen Kapitalmaßnahme. Durch die Ausgabe sogenannter Gratisaktien verdoppelte sich das Grundkapital der Gesellschaft auf 42 Mio. €, der Kurs der Bechtle Aktie halbierte sich zunächst in Folge. Vor dem Hintergrund der positiven Stimmung auf dem europäischen Finanzmarkt sorgte diese Maßnahme für eine erhöhte Nachfrage nach Bechtle Papieren. Der Börsenkurs erreichte im gesamten Jahresverlauf immer wieder neue Höchstwerte. Am Jahresende verzeichnete unsere Aktie ein Plus von 40,7 Prozent.

KAPITALMASSNAHME

Auf Vorschlag des Vorstands und des Aufsichtsrats hat die Hauptversammlung am 1. Juni 2017 beschlossen, das Grundkapital der Gesellschaft aus Gesellschaftsmitteln durch Ausgabe von sogenannten Gratisaktien an die bestehenden Aktionäre der Gesellschaft zu erhöhen. Die Kapitalerhöhung wurde am 7. Juli im Handelsregister eingetragen. Das Grundkapital der Gesellschaft verdoppelte sich auf 42 Mio. €, eingeteilt in 42 Millionen Stückaktien. Jeder Aktionär der Bechtle AG erhielt für jede bestehende Bechtle Aktie zusätzlich eine neue Aktie (sogenannte Gratisaktie). Letzter Handelstag vor der technischen Umsetzung der Erhöhung des Grundkapitals aus Gesellschaftsmitteln und der Ausgabe der Gratisaktien war der 21. Juli. Die Notierung der neuen Aktien am regulierten Markt der Frankfurter Wertpapierbörse wurde am 24. Juli aufgenommen. Die neuen Aktien sind vom Beginn des Geschäftsjahres 2017 an gewinnberechtigt.

Ziel der Maßnahme war es, die Handelbarkeit der Papiere an den Börsen zu verbessern und damit den Einstieg in die Bechtle Aktie oder den Ausbau bestehender Positionen für breite Anlegerkreise zu erleichtern. Die deutliche Erhöhung des Handelsvolumens sowie die starke Kursentwicklung seit der Durchführung sprechen für einen Erfolg der Maßnahme.

Alle Kursangaben sowie alle Kennzahlen, die sich auf Kurswerte beziehen, sind an den Aktiensplit angepasst.

AKTIENMARKT

Das Jahr 2017 brachte dem europäischen Finanzmarkt in nahezu allen Bereichen eine positive Entwicklung. Der Brexit und seine Folgen waren noch nicht greifbar und die starken Wahlergebnisse der französischen und niederländischen Europabefürworter ließen die Sorge vor einem Auseinanderbrechen der Eurozone abebben. Ein robustes Wirtschaftswachstum sorgte für steigende Konsumlaune, selbst in von der Eurokrise stärker betroffenen Staaten wie Griechenland, Italien oder Portugal. Nicht zuletzt verstärkte die andauernde Niedrigzinspolitik der Notenbanken die Nachfrage von Anlegern und Investoren.

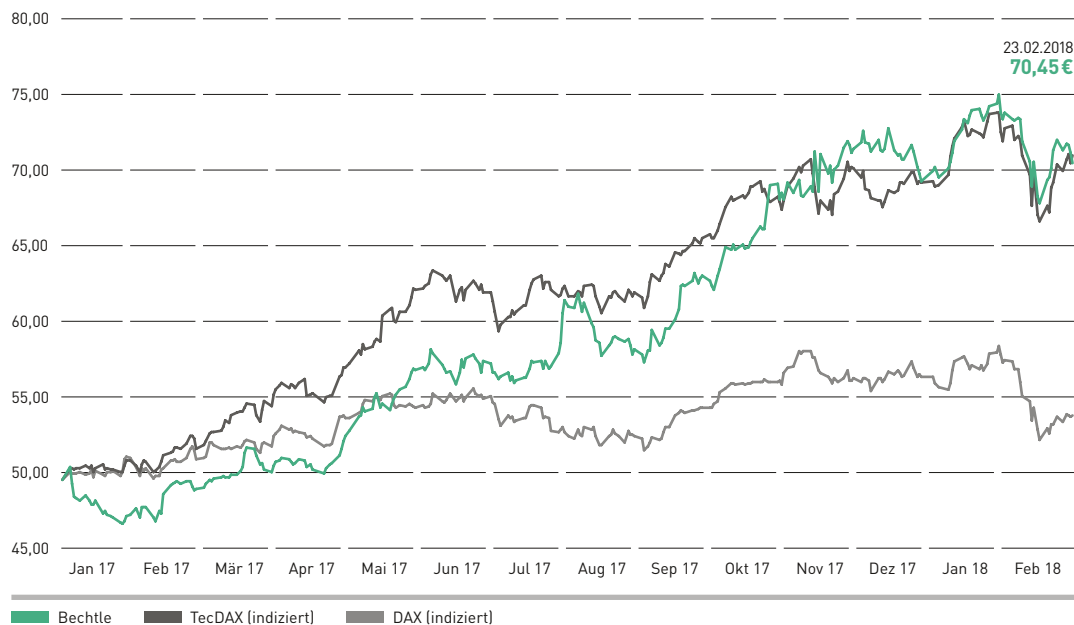
Die deutschen Aktienmärkte reagierten mit steigenden Kursen. Der DAX erreichte Anfang November 2017 bei knapp 13.500 Punkten einen neuen Höchstwert und legte im Jahresverlauf um insgesamt 12,5 Prozent zu. Auch der MDAX und der SDAX konnten mit 18,1 Prozent beziehungsweise 24,9 Prozent starke Zuwächse verzeichnen. Mit einem Plus von 39,6 Prozent und einem neuen Höchstwert von über 2.500 Punkten entwickelte sich der TecDAX im Jahr 2017 besonders erfolgreich.

KURSENTWICKLUNG

Wir blicken auf ein überaus erfolgreiches Börsenjahr 2017 zurück. Zu Jahresbeginn startete die Bechtle Aktie jedoch verhalten und verzeichnete bereits am 24. Januar mit 46,50 € den tiefsten Stand des Jahres. Im weiteren Verlauf stieg der Kurs auf Werte über 50,00 € an und verweilte auf diesem Niveau bis Ende April. Im Mai erlebte unser Papier einen weiteren Kurssprung und erreichte erstmals Werte über 55,00 €. Es folgte eine stabile Seitwärtsbewegung, bis der Aktiensplit Ende Juli erneut für steigende Kurse sorgte. Am 3. August erreichte die Bechtle Aktie mit 61,61 € einen neuen Höchststand. Gewinnmitnahmen ließen den Kurs zunächst leicht zurückgehen, bevor im September eine fulminante Aufwärtsentwicklung begann. Ein Höchstwert folgte dem anderen. Den Jahreshöchststand und gleichzeitig ein neues Allzeithoch erreichte unser Papier am 8. Dezember bei 72,71 €. Am Jahresende lag die Bechtle Aktie bei 69,52 € und verzeichnete damit ein Plus von 40,7 Prozent.

14. DIE BECHTLE AKTIE – KURSENTWICKLUNG JANUAR 2017 BIS FEBRUAR 2018

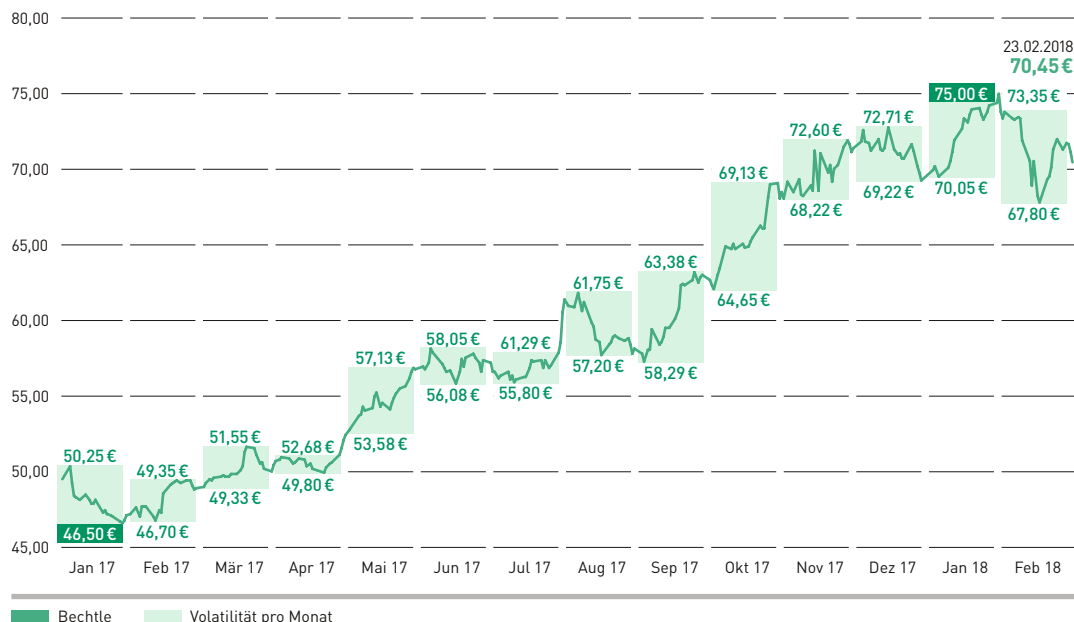
in €



Den aktuellen Aktienkurs finden Sie unter bechtle.com/aktie

15. DIE BECHTLE AKTIE – HÖCHST- UND TIEFKURSE JANUAR 2017 BIS FEBRUAR 2018

in €



Parallel zur Kursentwicklung verlief die Entwicklung der Marktkapitalisierung. Diese lag zum Jahresende mit 2.919,8 Mio. € nur knapp unter 3 Mrd. €. Im Ranking der Deutschen Börse wird Bechtle per 31. Dezember 2017 bei der Marktkapitalisierung im TecDAX auf Rang 11 geführt und macht damit gegenüber dem Vorjahr einen Platz gut.

16. HANDELSDATEN DER BECHTLE AKTIE

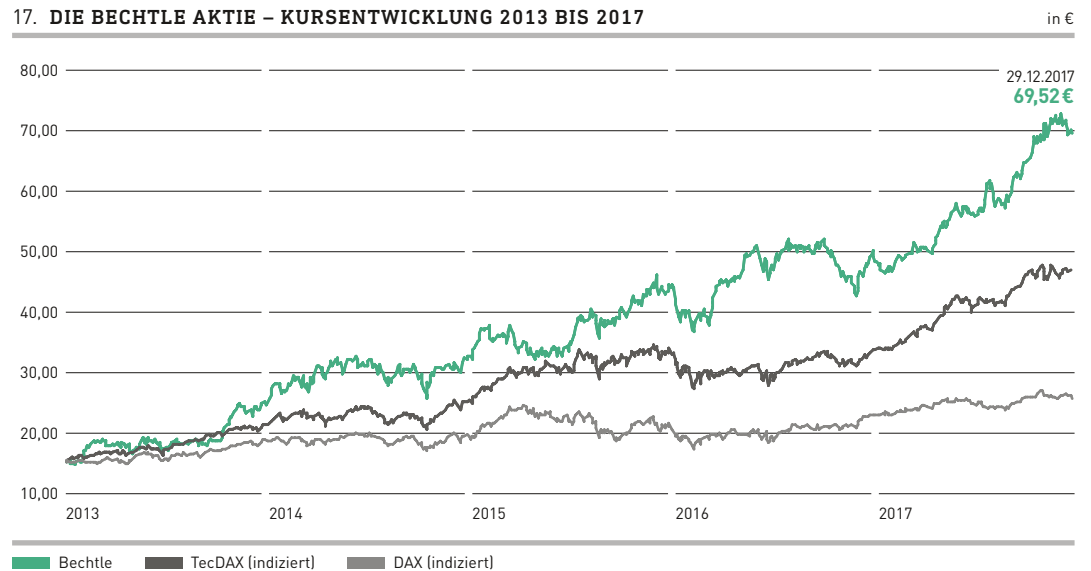
		2017	2016	2015	2014	2013
Schlusskurs Jahresende	€	69,52	49,41	44,03	32,99	24,74
Performance	%	+40,7	+12,2	+33,5	+33,4	+61,4
Höchstkurs (Schlusskurs)	€	72,71	52,28	46,32	32,99	25,48
Tiefstkurs (Schlusskurs)	€	46,50	36,85	32,25	24,67	15,04
Marktkapitalisierung – total ¹	Mio. €	2.919,8	2.075,2	1.849,3	1.385,6	1.038,9
Durchschnittlicher Umsatz je Handelstag ²	Stück	45.637	30.515	46.580	41.281	34.201
Durchschnittlicher Umsatz je Handelstag ²	€	3.604.891	2.789.577	3.452.399	2.452.888	1.364.142

Kursdaten Xetra-Schlusskurse (angepasst an Aktiensplit)

¹ Zum Jahresende² Alle deutschen Börsen

Der durchschnittliche tägliche Börsenumsatz lag mit 3.604,9 Tsd.€ deutlich höher als im Vorjahr (2.789,6 Tsd. €). Auch das Handelsvolumen in Stückzahlen gemessen nahm zu. Durchschnittlich wurden pro Tag 45.637 Bechtle Aktien gehandelt (Vorjahr: 30.515). Im Dezember-Ranking der Deutschen Börse lag Bechtle beim Börsenumsatz im TecDAX auf Platz 22. Im Vorjahr rangierte das Unternehmen auf Platz 18.

17. DIE BECHTLE AKTIE – KURSENTWICKLUNG 2013 BIS 2017

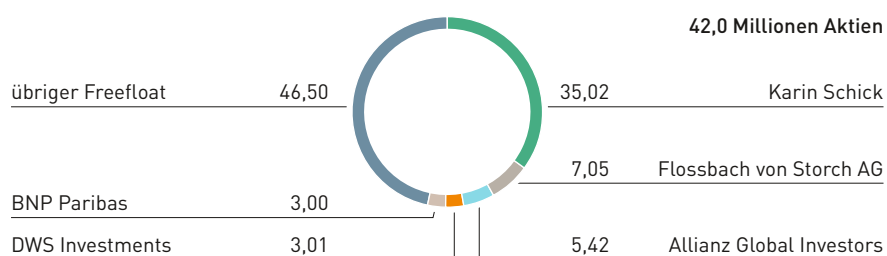


AKTIONÄRSSTRUKTUR

Größter Anteilseigner am Unternehmen ist unverändert Karin Schick mit 35,02 Prozent. Hierbei sind auch Aktien der Schick GmbH berücksichtigt, deren Gesellschafterin Karin Schick ist, sowie Aktien ihres Sohnes. Der Streubesitz betrug zum Ende des Berichtsjahres 64,98 Prozent. Er verteilt sich auf eine breite Anlegerstruktur aus privaten und institutionellen Investoren aus dem In- und Ausland.

18. AKTIONÄRSSTRUKTUR

in %



Stand: 31. Dezember 2017

DIVIDENDE

Seit dem Börsengang im Jahr 2000 betreibt Bechtle eine auf Kontinuität ausgerichtete aktionärsfreundliche Dividendenpolitik. Im TecDAX ist Bechtle eines der wenigen Unternehmen, die seit Börsennotierung ohne Unterbrechung jährlich Gewinne an die Aktionäre ausschütten und regelmäßig erhöhen. Einen Rückgang hat es noch nie gegeben. Dies ist Ausdruck für die Zuverlässigkeit einer an den Interessen der Aktionäre ausgerichteten Ausschüttungspolitik der Bechtle AG.


Nach den im Jahr 2017 erzielten sehr guten Ergebnissen sind Vorstand und Aufsichtsrat übereingekommen, der Hauptversammlung für das Geschäftsjahr 2016 eine Dividende von 0,90 € pro Anteilschein vorzuschlagen. Im Vorjahr schüttete die Bechtle AG eine Dividende von 1,50 € je Aktie aus (vor Aktiensplit). Vorbehaltlich der Zustimmung durch die Hauptversammlung entspricht der Ausschüttungsvorschlag einer Anhebung der Dividende von 20,0 Prozent (angepasst an Aktiensplit). Das wäre die achte Erhöhung in Folge.

Zum 31. Dezember 2017 lag die Anzahl dividendenberechtigter Aktien bei 42.000.000 Stück. Daraus ergibt sich eine Ausschüttungssumme für das Geschäftsjahr 2017 von 37,8 Mio. €. Die Ausschüttungsquote läge demnach bei exakt 33,0 Prozent des Konzernergebnisses nach Steuern (Vorjahr: 30,5 Prozent). Die Dividendenrendite liegt bezogen auf den Jahresschlusskurs unserer Aktie mit 1,3 Prozent leicht unter Vorjahr (Vorjahr: 1,5 Prozent).

ERGEBNIS JE AKTIE

Mit den operativen Ergebnisverbesserungen stieg auch entsprechend das Ergebnis je Aktie (EPS). Bei der neuen Stimmrechtsanzahl von 42,0 Millionen Aktien und einem Nachsteuerergebnis von 114,6 Mio. € lag das EPS bei 2,73€ und damit um 10,8 Prozent beziehungsweise 27 Eurocent über dem Vorjahr (2,46 €, angepasst an Aktiensplit).

19. AKTIENKENNZAHLEN

 Für weitere Kennzahlen siehe Mehrjahresübersicht, S. 218 ff.

		2017	2016	2015	2014	2013
Dividendenberechtigte Aktien ¹	Stück	42.000.000	21.000.000	21.000.000	21.000.000	21.000.000
Ergebnis je Aktie	€	2,73	4,92	4,42	3,63	3,02
Ausschüttungssumme	Mio. €	37,8 ²	31,5	29,4	25,2	23,1
Ausschüttungsquote	%	33,0 ²	30,5	31,7	33,1	36,4
Bardividende je Aktie	€	0,90 ²	1,50	1,40	1,20	1,10
Dividendenrendite ¹	%	1,3 ²	1,5	1,6	1,8	2,2
Kurs-Gewinn-Verhältnis ¹		25,5	20,1	19,9	18,2	16,4


¹ Zum Jahresende

² Vorbehaltlich der Zustimmung durch die Hauptversammlung

HAUPTVERSAMMLUNG

Zur 17. ordentlichen Hauptversammlung der Bechtle AG begrüßten Vorstand und Aufsichtsrat der Gesellschaft am 1. Juni 2017 rund 600 Aktionäre und Gäste im Konzert- und Kongresszentrum Harmonie in Heilbronn. Diese repräsentierten 73,33 Prozent des gesamten Grundkapitals der Gesellschaft. Alle aufgerufenen Tagesordnungspunkte, so auch die erwähnte Kapitalerhöhung aus Gesellschaftsmitteln, wurden von der Hauptversammlung mit überwältigender Mehrheit beschlossen. Diese Tatsache unterstreicht aufs Neue das hohe Vertrauen in Vorstand und Aufsichtsrat.

KOMMUNIKATION MIT DEM KAPITALMARKT

 bechtle.com/analysteneinschaetzungen

Die Sicht von Analysten auf ein Unternehmen hat wesentlichen Einfluss auf die Meinungsbildung von Aktionären und Investoren. Insgesamt berichteten 2017 elf Häuser in ausführlichen Studien und aktuellen Kurzanalysen über Bechtle: Baader Bank, Bankhaus Lampe, Berenberg, Commerzbank, Deutsche Bank, DZ Bank, Hauck & Aufhäuser, Kepler Cheuvreux, Landesbank Baden-Württemberg, M. M. Warburg und Metzler. Berenberg hat die Coverage des Unternehmens im November 2017 neu aufgenommen. Mit allen Häusern steht Bechtle in regelmäßigem konstruktivem Dialog, der durch Besuche von Analysten am Unternehmenssitz, verschiedene Konferenzen und gemeinsame Roadshows intensiviert wird.

Auch 2017 gab es zahlreiche Kontakte zu bestehenden und potenziellen Investoren. In Einzelgesprächen, auf Roadshows und Investorenkonferenzen informierte Bechtle über die wirtschaftliche Situation, die Unternehmensstrategie und die Zukunftsaussichten des Unternehmens. Darüber hinaus nutzten zahlreiche Investoren die Möglichkeit, sich über Bechtle im Rahmen eines Besuchs am Konzernsitz in Neckarsulm zu informieren.

Ein wichtiger Bestandteil der Investor-Relations-Tätigkeit ist der persönliche Kontakt mit Privatanlegern. Neben der Hauptversammlung hat Bechtle im abgelaufenen Geschäftsjahr den Konzern im Rahmen der bereits zum 13. Mal stattfindenden Aktionärstage privaten Anlegern vorgestellt. Bei einer Präsentation und einer Führung durch den Stammsitz ermöglicht die Bechtle AG ihren Aktionären einen tieferen Einblick in das Unternehmen und erreicht so eine noch engere Bindung zu ihren Anteilseignern.



**Kollaboration ist wichtig,
gute Stimmung ist wichtig:
alles im Dienst der Digitalisierung.**

Mara Casulli, Teamleitung Admin
Client- & Repair-Service,
Systemhaus Neckarsulm

Jochen Rummel, Leiter Projekt-
und Servicemanagement,
Systemhaus Neckarsulm

Jessica Baumgart, Organisation &
Kommunikation, Geschäftsbereich
Öffentliche Auftraggeber

Dominik Fleisz, Account Manager
Gesundheitswesen, Bechtle ÖA direct

v.l.n.r.

ÜBERNAHMERECHTLICHE ANGABEN

Im Folgenden sind die nach § 315a Abs. 1 HGB geforderten Angaben dargestellt:

Die Bechtle AG hat im Berichtsjahr eine Kapitalerhöhung aus Gesellschaftsmitteln durchgeführt. Entsprechend ist das Grundkapital gestiegen. Zum 31. Dezember 2017 betrug das Grundkapital der Gesellschaft 42.000.000 € und war in 42.000.000 auf den Inhaber lautende Stückaktien (Stammaktien) eingeteilt. Der auf jede einzelne Aktie entfallende anteilige Betrag des Grundkapitals beträgt 1,00 €. Alle Aktien sind stimm- und dividendenberechtigt. Die mit den Stammaktien verbundenen Rechte und Pflichten ergeben sich aus dem Aktiengesetz.

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



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

Der Gesellschaft sind zum Bilanzstichtag folgende direkte oder indirekte Beteiligungen am Kapital, die 10 Prozent der Stimmrechte überschreiten, bekannt:
Karin Schick, Gaildorf, Deutschland: 35,02 Prozent, davon 28,82 Prozent direkt und 6,19 Prozent indirekt.

Änderungen bis zum Tag der Berichterstellung am 27. Februar 2018 haben sich nicht ergeben.

Aktien mit Sonderrechten, die Kontrollbefugnisse verleihen, gibt es nicht.

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

Die Bestellung und die Abberufung von Vorstandsmitgliedern sind in den §§ 84 f. AktG sowie in § 31 MitbestG geregelt. Von diesen gesetzlichen Bestimmungen abweichende Satzungsregelungen bestehen nicht. Gemäß Ziffer 6.1 der Satzung besteht der Vorstand aus einer oder mehreren Personen. Die Zahl der Vorstandsmitglieder legt der Aufsichtsrat fest. Gemäß Ziffer 6.4 der Satzung kann der Aufsichtsrat ein Vorstandsmitglied zum Vorsitzenden oder zum Sprecher des Vorstands ernennen.



[bechtle.com/
satzung](https://www.bechtle.com/satzung)

Die Voraussetzungen einer Satzungsänderung sind in den §§ 179 bis 181 AktG geregelt. Die Befugnis zu Änderungen, die nur die Fassung der Satzung betreffen, hat die Hauptversammlung der Bechtle AG dem Aufsichtsrat übertragen (vgl. Ziffer 10.4 der Satzung).



Siehe Anhang,
Gezeichnetes Kapital,
S. 156 f.

Der Vorstand ist gemäß §§ 202 ff. AktG ermächtigt, das Grundkapital der Gesellschaft mit Zustimmung des Aufsichtsrats bis zum 4. Juni 2019 durch Ausgabe neuer, auf den Inhaber lautender Aktien gegen Bar- und/oder Sacheinlagen um bis zu insgesamt 10.500.000 € zu erhöhen (Genehmigtes Kapital gemäß Ziffer 4.3 der Satzung). Nähere Angaben hierzu finden sich im Anhang.

Der Erwerb eigener Aktien ist ausschließlich nach Maßgabe von § 71 Abs. 1 AktG zulässig. Der Vorstand verfügt durch Beschluss der Hauptversammlung vom 16. Juni 2015 über eine Ermächtigung zum Erwerb eigener Aktien gemäß § 71 Abs. 1 Nr. 8 AktG. Die Ermächtigung gilt bis zum 15. Juni 2020. Der Erwerb von eigenen Aktien muss über die Börse oder im Rahmen eines öffentlichen Kaufangebots oder mittels einer öffentlichen Aufforderung an die Aktionäre zur Abgabe von Verkaufsangeboten erfolgen. Der von der Gesellschaft gezahlte Gegenwert je Aktie darf im Fall des Erwerbs über die Börse den am Handelstag durch die Eröffnungsauktion ermittelten Kurs der Aktie der Gesellschaft im Xetra-Handel der Frankfurter Wertpapierbörse (oder in einem vergleichbaren Nachfolgesystem) und im Fall eines öffentlichen Kaufangebots oder einer öffentlichen Aufforderung an die Aktionäre zur Abgabe von Verkaufsangeboten den Durchschnitt der Schlusskurse der Aktie der Gesellschaft an den fünf Börsenhandelstagen vor der Veröffentlichung der Entscheidung über die Abgabe des öffentlichen Kaufangebots beziehungsweise vor der Veröffentlichung der Aufforderung zur Abgabe von Verkaufsangeboten um nicht mehr als 10 Prozent überschreiten oder unterschreiten (jeweils ohne Erwerbsnebenkosten). Der Umfang der Ermächtigung ist auf höchstens 10 Prozent des Grundkapitals beschränkt. Dabei werden andere Aktien der Gesellschaft, die diese bereits erworben hat und noch besitzt oder die ihr gemäß §§ 71 ff. AktG zuzurechnen sind, berücksichtigt. Die Ermächtigung zum Rückkauf wurde zu jedem gesetzlich zulässigen Zweck erteilt. Der Vorstand der Bechtle AG hat am 14. März 2017 den Grundsatzbeschluss getroffen, ein Aktienrückkaufprogramm zu starten. Der Rückkauf sollte frühestens nach Abschluss der Kapitalerhöhung aus Gesellschaftsmitteln und der Ausgabe der Gratisaktien beginnen.

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

Im Dienstvertrag mit dem Vorstandsvorsitzenden ist für den Fall der vorzeitigen Beendigung des Dienstverhältnisses aufgrund eines Kontrollwechsels eine Obergrenze der zu gewährenden Abfindung von drei Jahresvergütungen vereinbart. Sonstige Entschädigungsvereinbarungen der Gesellschaft mit Mitgliedern des Vorstands oder Arbeitnehmern für den Fall eines Übernahmeangebots liegen nicht vor.

RAHMENBEDINGUNGEN

GESAMTWIRTSCHAFT


ec.europa.eu

2017 war die gesamtwirtschaftliche Entwicklung in der EU sehr positiv. Das Bruttoinlandsprodukt (BIP) konnte laut den Zahlen der Europäischen Kommission um 2,4 Prozent gegenüber dem Vorjahr zulegen (Vorjahr: 2,0 Prozent) und zeigte den höchsten Wert seit 2007. Innerhalb der Bechtle Märkte in der EU variierte das Wachstum relativ stark. Am unteren Ende der Skala liegen mit einem Wachstum des BIP um 1,5 Prozent beziehungsweise 1,7 Prozent Italien und Belgien. Ganz oben finden sich die osteuropäischen Länder mit Wachstumsraten von etwa 4 Prozent sowie als Spitzenreiter Irland mit 7,3 Prozent. Die für Bechtle als Indikator relevanten Ausrüstungsinvestitionen sind 2017 in der EU mit 3,5 Prozent überproportional gewachsen. Die Dynamik hat gegenüber dem Vorjahr mit 3,9 Prozent allerdings nachgelassen.


destatis.de

Auch die deutsche Wirtschaft hat sich 2017 positiv entwickelt. Nach Angaben des Statistischen Bundesamtes stieg das BIP im Berichtsjahr um 2,2 Prozent (Vorjahr: 1,9 Prozent) und damit auf den höchsten Wert seit sechs Jahren. Die Ausrüstungsinvestitionen legten überdurchschnittlich um 3,5 Prozent zu, nach 2,2 Prozent im Vorjahr. Das Wachstum der staatlichen Investitionen wuchs in Deutschland weniger dynamisch mit 1,4 Prozent (Vorjahr: 3,7 Prozent). In der Schweiz hat sich die Hoffnung auf eine weitere Erholung der aufgrund des starken Schweizer Franken angespannten wirtschaftlichen Lage nicht realisiert. Vielmehr blieb die Entwicklung hinter der in der EU und in Deutschland zurück. Das BIP-Wachstum 2017 lag nach einer Schätzung der dortigen Expertengruppe Konjunkturprognosen des Bundes bei 1,0 Prozent, nach 1,4 Prozent im Vorjahr.

BRANCHE

Der IT-Markt hat sich 2017 sehr gut entwickelt. In der EU und in den meisten relevanten Ländermärkten war die Wachstumsdynamik gegenüber der Gesamtwirtschaft überdurchschnittlich und lag auch über Vorjahr. Das Marktforschungsinstitut EITO beziffert das Wachstum für den IT-Markt in der EU auf 3,6 Prozent, nach 3,2 Prozent im Vorjahr. Alle drei Teilsegmente haben dazu beigetragen. Umsätze mit Services stiegen um 2,7 Prozent, Software konnte um 5,4 Prozent zulegen. Das Segment Hardware, das von den Marktforschern zu Jahresbeginn traditionell eher schwach eingeschätzt wird, konnte mit einem Plus von 4,2 Prozent einen starken Wachstumsbeitrag leisten. Wie nicht anders zu erwarten waren zwar Umsätze mit klassischen Desktop-PCs weiter rückläufig. Das konnte aber durch ein mit 8,9 Prozent hohes Wachstum bei mobilen Endgeräten und auch gutes Wachstum in weiteren Produktgruppen kompensiert werden. In den Ländern mit Bechtle Präsenz ging die Schere bei den Hardwareumsätzen 2017 wieder sehr weit auseinander. Rückläufig zwischen minus 0,5 Prozent und minus 1,4 Prozent waren die Umsätze in der Schweiz, in Polen, Tschechien, Italien und Belgien. Die anderen neun Länder verzeichneten aber Wachstum, zum Teil sogar sehr deutlich. Die für Bechtle im Hardwaremarkt besonders wichtigen Länder Deutschland und Niederlande legten um 6,5 Prozent beziehungsweise 7,5 Prozent zu. Ganz vorn liegen hier Portugal mit 11,0 Prozent, Ungarn mit 14,2 Prozent und Irland mit 17,3 Prozent.



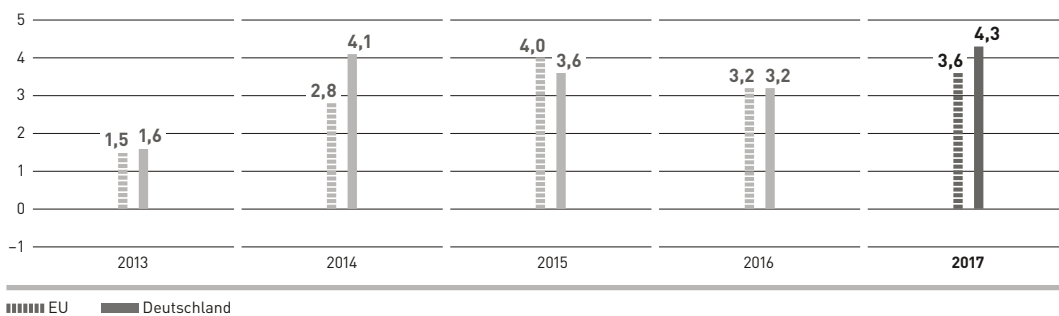
eito.com

In Österreich wuchs der IT-Markt insgesamt um 3,8 Prozent. Services stiegen um 2,6 Prozent, Hardware um 4,6 Prozent und Software um 5,2 Prozent. Auch die Schweiz zeigte mit einem Plus von 3,5 Prozent ein gutes Wachstum. Hier war die Entwicklung in den Teilsegmenten allerdings durchwachsen. Hardwareumsätze gingen mit minus 0,5 Prozent zurück. Dafür legten Services um 3,0 Prozent und Software um 6,0 Prozent zu.

Der deutsche IT-Markt konnte 2017 sehr dynamisch wachsen. Er legte um 4,3 Prozent zu, nach 3,2 Prozent im Vorjahr. Das Hardwaregeschäft war der Wachstumsmotor mit einem Plus von 6,5 Prozent. Besonders hoch waren die Zuwachsraten bei den mobilen Endgeräten. Software stieg um 6,3 Prozent und Umsätze mit Services um 2,3 Prozent.

20. ENTWICKLUNG IT-MARKT

in %



GESAMTEINSCHÄTZUNG

Von der konjunkturellen gesamtwirtschaftlichen Entwicklung kamen im Berichtsjahr positive Impulse. Das Wachstum konnte in fast allen Ländern mit Bechtle Präsenz zulegen und erreichte zum Teil die höchsten Werte der letzten zehn Jahre. Auch in Deutschland war die konjunkturelle Lage sehr positiv. Lediglich die Schweizer Wirtschaft musste mit einer rückläufigen Dynamik und dem niedrigsten Wachstumswert eines westeuropäischen Landes 2017 einen Dämpfer hinnehmen. Die IT-Branche zeigte sich ebenso sehr stark und konnte die Wachstumsraten weiter ausbauen. Der IT-Markt insgesamt stieg gegenüber dem BIP überproportional an. Der Hardwaremarkt hat zum wiederholten Mal die ursprünglich eher pessimistischen Prognosen widerlegt und stark zum Wachstum beigetragen.

Der Bechtle AG ist es gelungen, diese Dynamik aufzunehmen und zu verstärken. Der Umsatz erhöhte sich in allen Regionen und in beiden Segmenten stärker als das Wachstum des IT-Markts insgesamt. Mit diesem überproportionalen Anstieg konnte Bechtle viele Wettbewerber übertreffen. Damit hat die Bechtle AG im Berichtsjahr ihren Marktanteil erneut weiter ausgebaut.

Neben der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung und der Branchenkonjunktur gab es in den Bechtle Märkten 2017 keine wesentlichen Ereignisse außerhalb des Unternehmens, die sich nennenswert auf den Geschäftsverlauf auswirkten. Der anstehende Brexit hatte weder auf die Landesgesellschaft im Vereinigten Königreich noch auf den Gesamtkonzern spürbare Auswirkungen.

Nicht nur für Kunden spannend:
unser Kundenmagazin. Auch online
unter bechtle-update.com



Christian Hensmann, Zentrales Team
Bundeswehr Projekt- und
Servicemanagement, Systemhaus Bonn

Florian Pawlitte, Key Account Manager,
Systemhaus Bonn

v. l. n. r.

ERTRAGS-, VERMÖGENS- UND FINANZLAGE

ERTRAGSLAGE

Das Geschäftsjahr 2017 war geprägt von einer sehr starken Wachstumsdynamik, die in der zweiten Jahreshälfte sogar noch zunahm. Über alle Quartale konnte Bechtle zweistellige Steigerungsraten realisieren. Das Wachstum war zudem breit getragen. Beide Geschäftssegmente, das Inland wie das Ausland wuchsen deutlich im Vorjahresvergleich. Damit hat das Unternehmen einen weiteren wichtigen Schritt zur Realisierung der Vision 2020 vollzogen. Auch die EBT-Marge liegt mit 4,6 Prozent in Reichweite des in der Vision verankerten Ziels von 5 Prozent.

Seit dem 1. Januar 2017 sind die Aktivitäten der Comsoft Gesellschaften in den drei Ländern Deutschland, Österreich und Schweiz dem Segment IT-Systemhaus & Managed Services zugeordnet (vorher IT-E-Commerce). Die Vorjahreszahlen der beiden Segmente sind entsprechend angepasst.

AUFTRAGSENTWICKLUNG

Bechtle geht beim Verkauf von IT-Produkten und bei der Erbringung von Dienstleistungen sowohl kurzfristige als auch über einen längeren Zeitraum laufende Vertragsverhältnisse ein. Das Segment IT-E-Commerce ist fast vollständig durch den Abschluss reiner Handelsgeschäfte mit sehr kurzen Bestell- und Lieferzeiten gekennzeichnet. Im Segment IT-Systemhaus & Managed Services haben Projektgeschäfte Laufzeiten von einigen Wochen bis zu einem Jahr. Vor allem in den Bereichen Managed Services und Cloud Computing schließt Bechtle mit den Kunden Rahmen- und Betriebsführungsverträge ab, deren Laufzeiten meist mehrere Jahre betragen.

Der Auftragseingang während eines Geschäftsjahres entspricht derzeit noch weitgehend dem Umsatz in diesem Zeitraum. Er lag im Berichtsjahr mit 3,61 Mrd. € rund 14 Prozent über dem Vorjahreswert von 3,16 Mrd. €. Der Auftragseingang im Segment IT-Systemhaus & Managed Services stieg von 2,23 Mrd. € auf 2,54 Mrd. € und im Segment IT-E-Commerce von 0,94 Mrd. € auf 1,07 Mrd. €.

Der Auftragsbestand im Konzern lag zum Jahresende rund 569 Mio. € gegenüber 463 Mio. € im Jahr zuvor. Davon entfallen 490 Mio. € auf das Segment IT-Systemhaus & Managed Services (Vorjahr: 404 Mio. €) und 79 Mio. € auf das Segment IT-E-Commerce (Vorjahr: 59 Mio. €). Die Auftragsreichweite beträgt im Segment IT-Systemhaus & Managed Services rund zwei Monate. Im Handelsgeschäft steht die unmittelbare und schnelle Anlieferung der Waren im Vordergrund, sodass die Auftragsreichweite bei etwa vier Wochen liegt.

UMSATZENTWICKLUNG

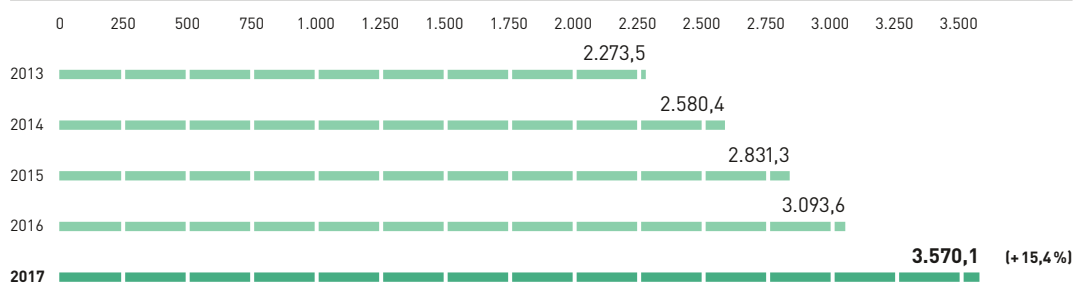


Siehe Anhang,
Umsatzerlöse,
S. 144

Bechtle ist im Geschäftsjahr 2017 sehr dynamisch gewachsen und hat den Umsatz um 15,4 Prozent von 3.093,6 Mio. € auf 3.570,1 Mio. € erhöht. Das ist die größte Steigerungsrate seit 2011. Das Wachstum war mit 14,4 Prozent hauptsächlich organisch.

21. UMSATZ

in Mio. €



Das Wachstum war breit getragen von allen Regionen und Segmenten. In der Spitze mit Wachstumsraten von annähernd 20 Prozent liegen der inländische E-Commerce sowie akquisitionsbedingt die ausländischen Systemhäuser.

Über das Jahr verteilt waren die Wachstumsraten durchweg zweistellig. Im Jahresverlauf verstärkte sich die Dynamik sogar. Im ersten Halbjahr lag das Umsatzplus bei 13,8 Prozent. Das dritte Quartal zeigte dann eine herausragende Wachstumsrate von 19,7 Prozent und auch das Schlussquartal konnte trotz des starken Basiseffekts des Vorjahres mit 14,5 Prozent zweistellig zulegen.

22. UMSATZENTWICKLUNG

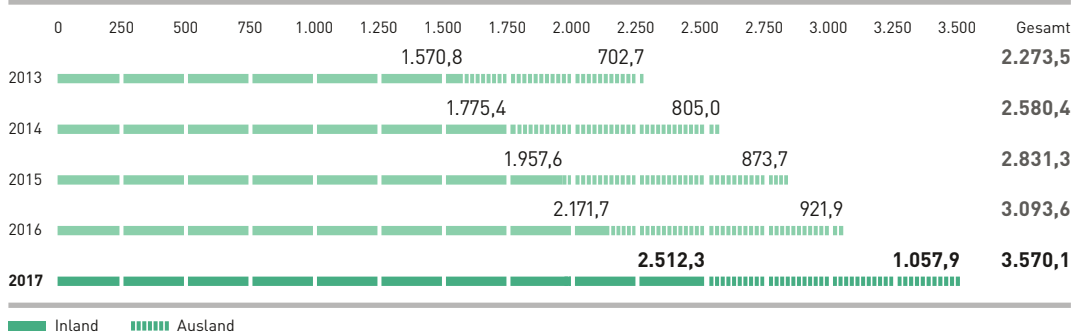
in Mio. €

	Q1		Q2		Q3		Q4	
	2017	2016	2017	2016	2017	2016	2017	2016
Konzernumsatz	803,1	704,9	822,2	723,4	873,9	730,0	1.070,9	935,3
% vom Gesamtjahresumsatz	22,5	22,8	23,0	23,4	24,5	23,6	30,0	30,2

Die Erhöhung der durchschnittlichen Beschäftigtenzahl der Voll- und Teilzeitkräfte lag mit 8,0 Prozent unter dem Anstieg des Umsatzwachstums. Somit konnte Bechtle die Produktivität im Berichtsjahr weiter steigern. Der Umsatz je Mitarbeiter belief sich bei 7.404 Voll- und Teilzeitkräften (Vorjahr: 6.855) auf 482 Tsd. €, nach 451 Tsd. € im Vorjahr.

23. REGIONALE UMSATZVERTEILUNG

in Mio. €



In Deutschland lag die Umsatzentwicklung bei plus 15,7 Prozent. Das Inland ist und bleibt damit für Bechtle der wichtigste Markt. Der Anteil am Gesamtumsatz beträgt 70,4 Prozent, nach 70,2 Prozent im Vorjahr. Der Umsatz im Ausland stieg um 14,7 Prozent. Damit überschritt der Auslandsanteil in absoluten Zahlen erstmals die 1-Mrd.-€-Marke (Vorjahr: 921,9 Mio. €) und lag bei 1.057,9 Mio. €.

KOSTEN- UND ERTRAGSENTWICKLUNG

2017 wurden bestimmte Herstellerboni, die bislang den sonstigen betrieblichen Erträgen zugeordnet waren, zu den Umsatzkosten umgruppiert. Die Vorjahreswerte sind entsprechend angepasst.

Umsatzkosten. Das Bruttoergebnis erhöhte sich im Berichtsjahr unterproportional um 12,6 Prozent auf 543,8 Mio. € (Vorjahr: 483,1 Mio. €). Die Umsatzkosten haben sich im Vergleich zum Umsatz mit 15,9 Prozent überproportional entwickelt. Grund hierfür ist der mit 16,9 Prozent hohe Anstieg des Materialaufwands, resultierend aus einer starken Nachfrage der Kunden nach IT-Infrastruktur. Der Personalaufwand der Mitarbeiter im Bereich Dienstleistung, deren Personalkosten in den Umsatzkosten anfallen, stieg hingegen unterproportional um 9,2 Prozent. Die Bruttomarge liegt damit bei guten 15,2 Prozent (Vorjahr: 15,6 Prozent).



Siehe Anhang,
Aufwandsgliederung,
S. 144

24. UMSATZKOSTEN/BRUTTOERGNIS

		2017	2016	2015	2014	2013
Umsatzkosten	Mio. €	3.026,3	2.610,5	2.394,0	2.189,5	1.926,6
Bruttoergebnis	Mio. €	543,8	483,1	437,3	391,0	346,8
Bruttomarge	%	15,2	15,6	15,4	15,2	15,3

Vertriebs- und Verwaltungskosten. Die Vertriebskosten stiegen 2017 mit 10,0 Prozent nur unterdurchschnittlich auf 216,0 Mio. € (Vorjahr: 196,3 Mio. €). Die Vertriebskostenquote ging daher von 6,3 Prozent auf 6,0 Prozent zurück. Die Verwaltungskosten stiegen um 13,3 Prozent von 153,0 Mio. € auf 173,4 Mio. €. Die Quote blieb konstant bei 4,9 Prozent. Die sonstigen betrieblichen Erträge lagen mit 9,8 Mio. € in etwa auf Vorjahresniveau (Vorjahr: 10,3 Mio. €).



Siehe Mitarbeiter,
S. 47

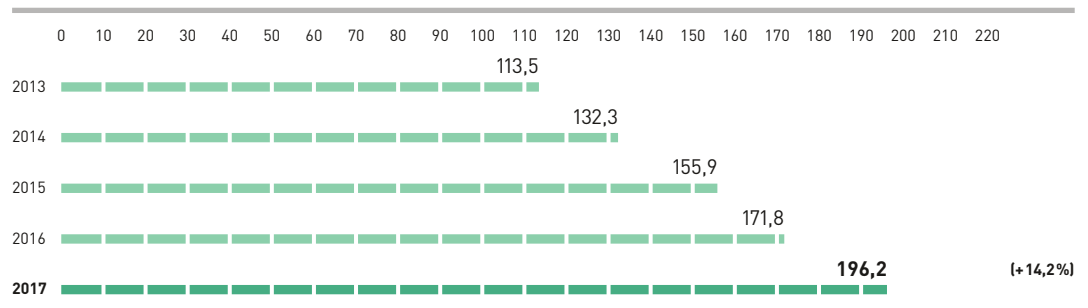
25. VERTRIEBSKOSTEN/VERWALTUNGSKOSTEN

		2017	2016	2015	2014	2013
Vertriebskosten	Mio. €	216,0	196,3	182,8	166,6	151,5
Vertriebskostenquote	%	6,0	6,3	6,5	6,5	6,7
Verwaltungskosten	Mio. €	173,4	153,0	138,4	124,0	110,5
Verwaltungskostenquote	%	4,9	4,9	4,9	4,8	4,9

Ergebnissituation. Das Ergebnis vor Abschreibungen, Finanzergebnis und Steuern (EBITDA) kletterte im Berichtsjahr um 14,2 Prozent auf 196,2 Mio. € (Vorjahr: 171,8 Mio. €). Im Wesentlichen ist der Anstieg auf die mit 10,5 Prozent unterproportional gestiegenen Personalkosten zurückzuführen. Dieser Effekt konnte allerdings den stärkeren Anstieg des Materialaufwands nicht komplett kompensieren, sodass die EBITDA-Marge leicht von 5,6 Prozent auf 5,5 Prozent zurückging.

26. EBITDA

in Mio. €



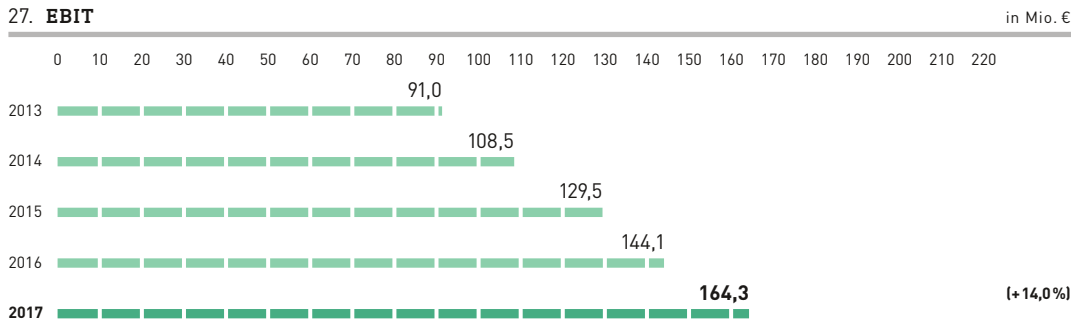
Die Abschreibungen lagen 2017 bei 31,9 Mio. € und damit um 15,2 Prozent über dem Niveau des Vorjahres (27,7 Mio. €). Der gegenüber den Vorjahren prozentual stärkere Anstieg ist unter anderem auf die 2016 und 2017 getätigten Investitionen in Sachanlagen zurückzuführen, hier vor allem die Ausstattung des neuen Rechenzentrums in Frankfurt. Entsprechend war auch der Anstieg bei den Abschreibungen auf Sachanlagen mit 22,7 Prozent am höchsten. Auf Software und Sachanlagen entfällt mit 28,0 Mio. € (Vorjahr: 22,8 Mio. €) auch der Löwenanteil der Abschreibungen. Bei den Sachanlagen handelt es sich im Wesentlichen um die eigene IT, erworbene Vermögenswerte wie die Gebäude am Stammsitz Neckarsulm, Mietereinbauten und Büroausstattung. Zusätzlich fallen Abschreibungen für Vermögenswerte an, die im Rahmen von längerfristigen Wartungsverträgen im Kundennutzen stehen.



Siehe Wertangaben,
S. 83

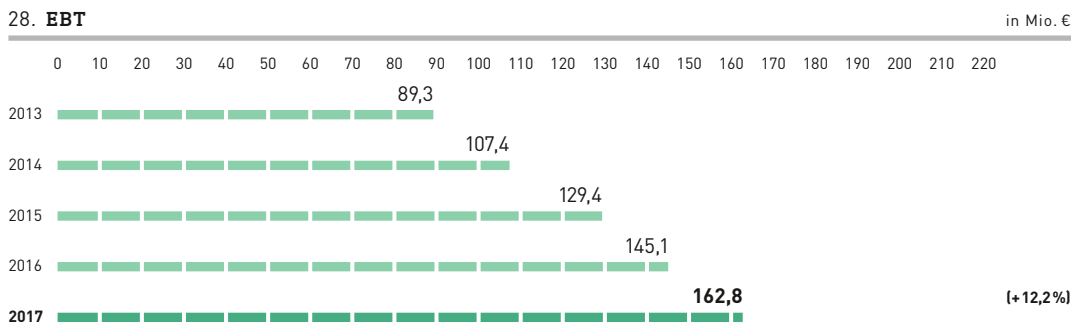
Die Abschreibungsquote liegt mit 0,9 Prozent gleichwohl auf Vorjahresniveau und ist gemessen an den übrigen Aufwandspositionen von nachrangiger Bedeutung. Werthaltigkeitsprüfungen der Geschäfts- und Firmenwerte (Impairment-Test) ergaben auch für 2017 keinen Abwertungsbedarf.

Das operative Ergebnis vor Finanzergebnis und Steuern (EBIT) verbesserte sich um 14,0 Prozent auf 164,3 Mio. € (Vorjahr: 144,1 Mio. €). Die EBIT-Marge ging von 4,7 Prozent auf 4,6 Prozent zurück.



Das Finanzergebnis zeigt keine Besonderheiten und liegt bei minus 1,4 Mio. €. Im Vorjahr war das Finanzergebnis geprägt von einem positiven Einmaleffekt in Höhe von 1,6 Mio. € und daher mit 1,0 Mio. € im Plus.

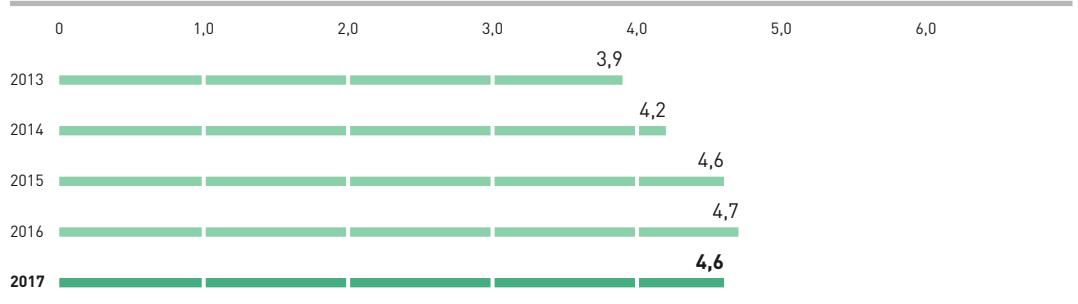
Das Ergebnis vor Steuern (EBT) stieg um 12,2 Prozent auf 162,8 Mio. € (Vorjahr: 145,1 Mio. €). Im Jahresverlauf war das Wachstum in den ersten drei Quartalen zweistellig. Im vierten Quartal wirkten sich positive Sondereffekte aus dem Vorjahr aus, weshalb das Wachstum mit 6,2 Prozent unterdurchschnittlich blieb. Im Vorjahr hatte sich der erwähnte Einmaleffekt im Finanzergebnis zum Teil noch im vierten Quartal gezeigt. Vor allem aber konnten im Dezember 2016 Pensionsrückstellungen in Höhe von rund 3 Mio. € aufgelöst werden. Ohne diesen Effekt wäre das EBT auch im vierten Quartal 2017 mit 13 Prozent zweistellig gewachsen.



Die EBT-Marge beläuft sich im Berichtsjahr auf 4,6 Prozent, nach 4,7 Prozent im Geschäftsjahr 2016. Damit liegt die in der Vision 2020 genannte Zielmarge von 5 Prozent nach wie vor in Reichweite.

29. EBT-MARGE

in %



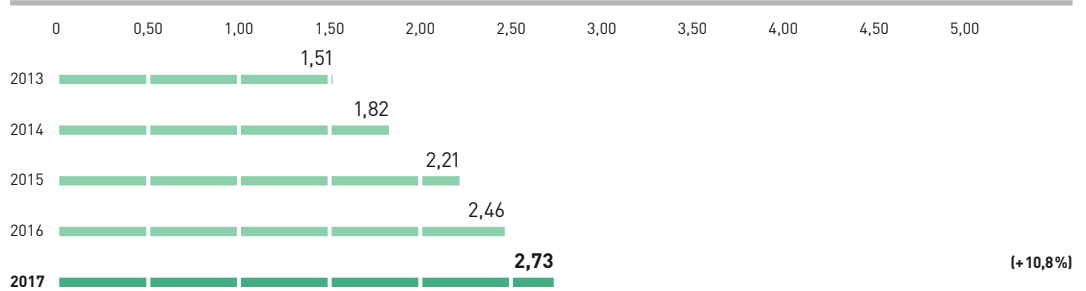
Siehe Anhang,
Ertragsteuern,
S. 146

Im Berichtsjahr stieg der Ertragsteueraufwand um 15,6 Prozent auf 48,2 Mio. € (Vorjahr: 41,7 Mio. €). Die Steuerquote erhöhte sich von 28,8 Prozent auf 29,6 Prozent. Hintergrund sind die höheren Ergebnisanteile aus dem Inland mit seiner relativ hohen Steuerrate.

Das Ergebnis nach Steuern lag mit 114,6 Mio. € um 10,8 Prozent über dem Vorjahr (103,4 Mio. €). Das Ergebnis je Aktie (EPS) liegt bei 2,73 €. Das ist – angepasst um die Kapitalerhöhung und den anschließenden Aktiensplit – ein Anstieg um 10,8 Prozent gegenüber dem Vorjahres-EPS mit 2,46 €.

30. EPS*

in €



* Vorjahreswerte angepasst an Aktiensplit



Siehe
Fremdwährungen,
S. 104

Inflationseinflüsse auf die Ertragslage sind eher gering, da inflationsbedingte Einkaufspreissteigerungen auch an die Kunden weitergegeben werden können. Zur Auswirkung des Wechselkursrisikos auf die Ertragslage siehe den Risikobericht.



Siehe Dividende,
S. 63

Auf Grundlage dieser sehr erfreulichen Entwicklung schlägt der Vorstand dem Aufsichtsrat vor, an die Aktionäre eine Dividende je Aktie von 0,90 € auszuschütten. Damit steigt die Dividende gegenüber dem Vorjahr um 20,0 Prozent, die Ausschüttungsquote liegt bei 33,0 Prozent.

SEGMENTBERICHT

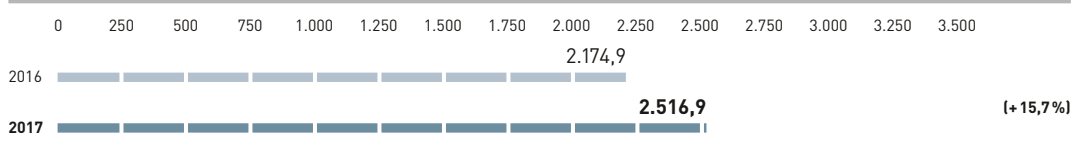
IT-Systemhaus & Managed Services. Im Dienstleistungssegment erreichte Bechtle 2017 einen Umsatz von 2.516,9 Mio. € (Vorjahr: 2.174,9 Mio. €). Das entspricht einer Steigerung von 15,7 Prozent. Insgesamt entfielen 70,5 Prozent der Konzernumsätze auf das Segment IT-Systemhaus & Managed Services (Vorjahr: 70,3 Prozent).



Siehe Anhang,
Segmentinformationen,
S. 182f.

31. SEGMENTUMSATZ IT-SYSTEMHAUS & MANAGED SERVICES

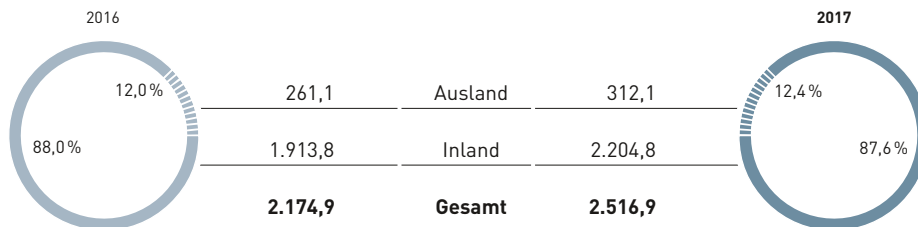
in Mio. €



Wachstumstreiber waren die Systemhäuser in der Schweiz und in Österreich mit einem zum Teil auch akquisitionsbedingten Plus von 19,5 Prozent. Aber auch im Inland lag das Wachstum mit 15,2 Prozent auf einem sehr hohen Niveau. Den Bechtle Systemhäusern ist es hier gelungen, mit ihrem umfassenden und aktuellen Serviceangebot die vorhandene Nachfrage zu verstärken und auch weitere Impulse zu setzen.

32. UMSATZVERTEILUNG IM SEGMENT IT-SYSTEMHAUS & MANAGED SERVICES

in Mio. €

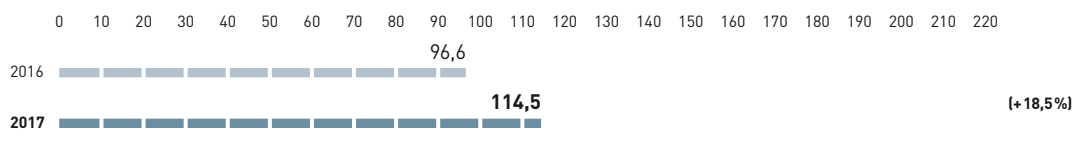


Die Produktivität im Segment IT-Systemhaus & Managed Services erhöhte sich aufgrund des gegenüber dem Umsatzanstieg unterdurchschnittlichen Beschäftigungszuwachses. Der Umsatz je Mitarbeiter beträgt bei durchschnittlich 6.049 Voll- und Teilzeitbeschäftigten (Vorjahr: 5.550 Mitarbeiter) 416 Tsd. € (Vorjahr: 392 Tsd. €).

Das EBIT im Segment IT-Systemhaus & Managed Services wuchs 2017 um 18,5 Prozent auf 114,5 Mio. € (Vorjahr: 96,6 Mio. €). Ursächlich hierfür ist neben der erfolgreichen Vermarktung höherwertiger Dienstleistungen vor allem eine effiziente Kostenkontrolle. Die EBIT-Marge erhöhte sich folglich und erreichte 4,5 Prozent (Vorjahr: 4,4 Prozent).

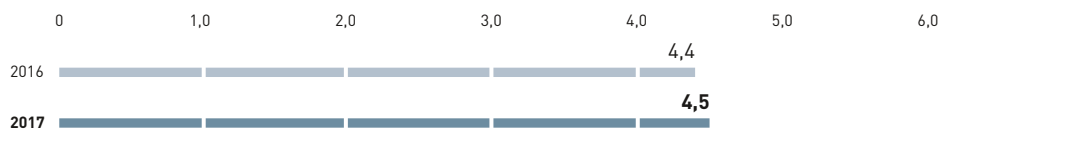
33. EBIT IM SEGMENT IT-SYSTEMHAUS & MANAGED SERVICES

in Mio. €



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

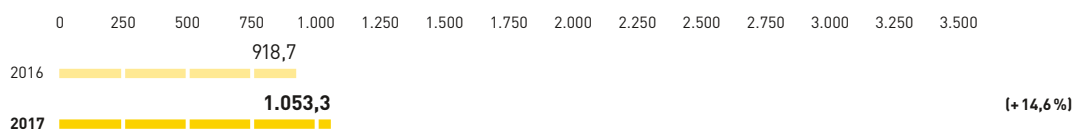
in %



IT-E-Commerce. Das Segment IT-E-Commerce konnte im Berichtsjahr den Umsatz um 14,6 Prozent steigern und überschritt mit 1.053,3 Mio. € die 1-Mrd.-€-Grenze (Vorjahr: 918,7 Mio. €).

35. SEGMENTUMSATZ IT-E-COMMERCE

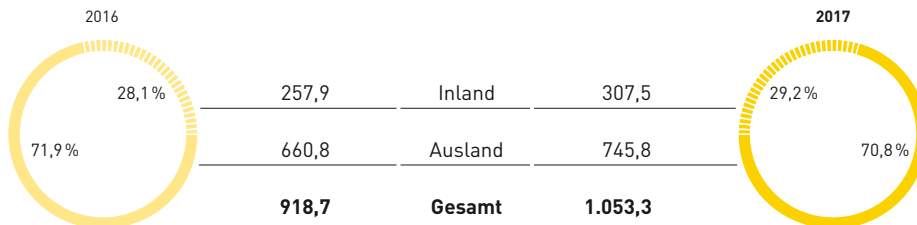
in Mio. €



In diesem Segment war das Inland der Wachstumstreiber. Der Umsatz lag dort im Berichtsjahr bei 307,5 Mio. € und damit um hervorragende 19,2 Prozent über dem Vorjahreswert (257,9 Mio. €). Die ausländischen Handelsgesellschaften wuchsen um 12,9 Prozent auf 745,8 Mio. € (Vorjahr: 660,8 Mio. €).

36. UMSATZVERTEILUNG IM SEGMENT IT-E-COMMERCE

in Mio. €

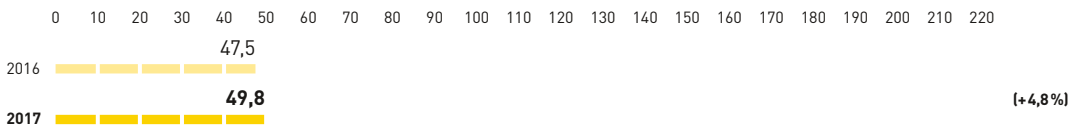


Auch der Umsatz pro Mitarbeiter konnte im Berichtsjahr zulegen. Er stieg bei durchschnittlich 1.355 Voll- und Teilzeitkräften (Vorjahr: 1.305) auf 777 Tsd. € (Vorjahr: 704 Tsd. €).

Das EBIT im Segment IT-E-Commerce war im Berichtsjahr von zwei Seiten unter Druck. Zum einen führte die Zusammensetzung des Produktmix im Berichtsjahr zu einem nur unterdurchschnittlichen Anstieg des Deckungsbeitrags. Zum anderen hatte sich der erwähnte positive Einmaleffekt aus den Pensionsrückstellungen vor allem in diesem Segment gezeigt. Trotz der sehr positiven Entwicklung im E-Commerce im Berichtsjahr war es nicht möglich, diesen Vorjahreseffekt zu kompensieren. Das EBIT stieg somit um 4,8 Prozent auf 49,8 Mio. € (Vorjahr: 47,5 Mio. €).

37. EBIT IM SEGMENT IT-E-COMMERCE

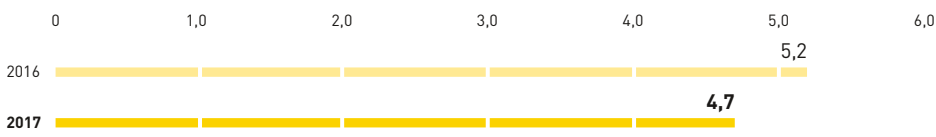
in Mio. €



Die EBIT-Marge ging entsprechend von 5,2 Prozent auf 4,7 Prozent zurück.

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

in %



VERMÖGENSLAGE

Die Bilanz von Bechtle ist von jeher Ausdruck von Solidität sowie wirtschaftlicher Stärke und steht für die finanzielle Unabhängigkeit der Bechtle Gruppe. Das wirkt nicht nur nach innen, sondern ist auch für viele Kunden wichtig und häufig ein entscheidendes Kriterium bei der Auswahl des präferierten IT-Partners. Kennzahlen wie die sehr gute Eigenkapitalquote von 53,9 Prozent und die Liquidität von über 170 Mio. € sprechen für sich.



Zur Vermögenslage der Segmente siehe Anhang, S.183

Die Bilanzsumme des Bechtle Konzerns ist im Berichtsjahr gestiegen, vor allem aufgrund des größeren Geschäftsvolumens und der im Berichtsjahr getätigten Investitionen. Sie liegt zum Stichtag 31. Dezember 2017 bei 1.443,4 Mio. € und damit um 13,7 Prozent über dem Vorjahr.

39. VERKÜRZTE BILANZ

in Mio. €

	2017	2016	2015	2014	2013
Aktiva					
Langfristige Vermögenswerte	415,2	368,2	344,4	321,9	299,2
Kurzfristige Vermögenswerte	1.028,2	901,1	806,0	694,7	611,1
Passiva					
Eigenkapital	777,3	694,1	620,7	554,0	501,6
Langfristige Schulden	127,3	118,0	119,2	95,9	90,8
Kurzfristige Schulden	538,8	457,3	410,6	366,7	318,0
Bilanzsumme	1.443,4	1.269,3	1.150,4	1.016,6	910,3

Auf der Aktivseite lagen die langfristigen Vermögenswerte mit 415,2 Mio. € um 12,8 Prozent über Vorjahr. Hier wirken sich vor allem die Veränderungen bei den Sachanlagen sowie den sonstigen immateriellen Vermögenswerten aus, die beide aufgrund der getätigten Investitionen stark gestiegen sind. Die Ausgaben für Investitionen liegen entsprechend mit 66,9 Mio. € deutlich über dem Vorjahr (39,6 Mio. €). Die Investitionsquote stieg auf 40,5 Prozent (Vorjahr: 28,5 Prozent). Auch die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sind aufgrund einiger größerer langfristiger Projekte wieder gestiegen. Rückläufig waren hingegen Geld- und Wertpapieranlagen, die wegen nun kürzerer Fälligkeiten zu den kurzfristigen Vermögenswerten gezählt werden.

Die Anlagenintensität ging im Berichtsjahr nur leicht zurück und lag zum Stichtag 31. Dezember 2017 bei 28,8 Prozent (Vorjahr: 29,0 Prozent). Der Deckungsgrad der langfristigen Vermögenswerte durch das Eigenkapital verminderte sich im Berichtsjahr leicht von 188,5 Prozent auf 187,2 Prozent.

Die kurzfristigen Vermögenswerte sind um 127,1 Mio. € beziehungsweise 14,1 Prozent auf 1.028,2 Mio. € gewachsen. Hier wirken sich in erster Linie die im ähnlichen Rahmen wie das Geschäftsvolumen gestiegenen Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und die Vorräte aus. Die Außenstandsdauer der Forderungen (DSO) ist unter anderem aufgrund des Wachstums bei den langfristigen Forderungen von 39,7 Tagen leicht auf 40,2 Tage angestiegen. Die Vorratshaltung in Relation zum Umsatz stieg minimal von 5,8 Prozent auf 5,9 Prozent. Nach wie vor zeigt dieser Wert aber, dass Bechtle lediglich in geringem Umfang Kapital in Form von Warenbeständen bindet. Zudem ist ein Großteil der Vorräte unmittelbar an Projekte gebunden und im Kundenauftrag vorfinanziert. Die liquiden Mittel sind gestiegen, während die kurzfristigen Geld- und Wertpapieranlagen etwas zurückgingen.

Insgesamt liegt die Liquidität des Bechtle Konzerns – einschließlich der kurz- und langfristigen Geld- und Wertpapieranlagen – bei sehr guten 174,8 Mio. € (Vorjahr: 162,8 Mio. €). Zusätzlich zur Gesamtliquidität verfügt Bechtle über eine Liquiditätsreserve in Höhe von 37,3 Mio. € in Form nicht beanspruchter Bar- und Avalkreditlinien.

Inflation und Währungsveränderungen hatten keinen wesentlichen Einfluss auf die Höhe des Vermögens. Die Inflationsraten im Berichtsjahr waren in den wesentlichen Märkten auf niedrigem Niveau und die Bilanzposten werden überwiegend in Euro gehalten. 2017 wurde das Nettovermögen durch erfolgsneutral erfasste Währungsumrechnungsdifferenzen und die Absicherungen von Nettoinvestitionen ausländischer Geschäftsbetriebe im Saldo mit 5,1 Mio. € beeinflusst (Vorjahr: minus 1,3 Mio. €).

Im wenig sachenlageintensiven Geschäft der Bechtle AG wird der ROCE (Return on Capital Employed) üblicherweise wesentlich von der Entwicklung der kurzfristigen Vermögenswerte und Schulden einerseits und der Ergebnisentwicklung andererseits geprägt. Der ROCE beläuft sich im Berichtsjahr auf 22,3 Prozent, nach 24,0 Prozent im Vorjahr. Zurückzuführen ist der Rückgang im Wesentlichen auf die Bilanzverlängerung und damit einen überproportionalen Anstieg des durchschnittlich eingesetzten Kapitals.

40. ROCE/CAPITAL EMPLOYED

		2017	2016	2015	2014	2013
ROCE	%	22,3	24,0	23,7	22,3	20,6
Capital Employed	Mio. €	738,0	601,0	546,4	486,4	442,1

Das Working Capital ist gegenüber dem Vorjahr um 31,2 Prozent wiederum stark angestiegen. Bezogen auf den Umsatz ist der Wert von 12,1 Prozent auf 13,8 Prozent geklettert. Während sich die Entwicklung bei den Vorräten gegenüber dem Vorjahr normalisiert hat und deren Anstieg in etwa auf dem Niveau des Umsatzwachstums lag, haben sich die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen überproportional entwickelt. Dieser Effekt ist aber stark stichtagsbedingt und hängt insbesondere

mit dem hohen Geschäftsvolumen zum Jahresende zusammen. Zeitgleich hat die Bechtle AG zum Stichtag 31. Dezember stärker als im Vorjahr Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen abgebaut, was sich auch belastend auf das Working Capital ausgewirkt hat.

41. WORKING CAPITAL

		2017	2016	2015	2014	2013
Working Capital	Mio. €	492,9	375,6	294,9	291,3	234,6
In % vom Umsatz		13,8	12,1	10,4	11,3	10,3

Auf der Passivseite stiegen die kurzfristigen Schulden um 81,6 Mio. € beziehungsweise 17,8 Prozent auf 538,8 Mio. €. Den größten Zuwachs mit 49,2 Mio. € gab es bei den Finanzverbindlichkeiten. Die sonstigen Verbindlichkeiten sind um 15,8 Mio. € gewachsen. Der Anstieg hängt unter anderem mit den Verbindlichkeiten gegenüber Personal zusammen, da infolge des positiven Geschäftsverlaufs die erfolgsorientierten Vergütungsbestandteile der Mitarbeiter höher ausfallen.

Die langfristigen Schulden lagen zum Stichtag bei 127,3 Mio. € und damit um 7,9 Prozent über dem Vorjahr. Den größten Anstieg gab es aufgrund von Kreditaufnahmen mit 18,2 Mio. € bei den Finanzverbindlichkeiten. Die Pensionsrückstellungen konnten um 6,9 Mio. € reduziert werden. Dieser Effekt war nicht ergebniswirksam. Der Anteil der langfristigen Schulden an der Bilanzsumme ist von 9,3 Prozent auf 8,8 Prozent gesunken.

Das Eigenkapital wuchs im Berichtsjahr um 12,0 Prozent auf 777,3 Mio. €. Die Erhöhung resultiert aus den um 83,2 Mio. € gestiegenen Gewinnrücklagen. Die Eigenkapitalquote reduzierte sich trotzdem aufgrund der Bilanzverlängerung leicht von 54,7 Prozent auf 53,9 Prozent. Die Eigenkapitalrendite ging leicht von 17,1 Prozent auf 16,9 Prozent zurück.

42. EIGENKAPITAL- UND GESAMTKAPITALRENTABILITÄT

		2017	2016	2015	2014	2013
Eigenkapitalrendite		16,9	17,1	17,2	15,6	14,2
Gesamtkapitalrendite		9,6	9,6	9,5	8,9	8,2

Der Verschuldungsgrad ist zum 31. Dezember 2017 aufgrund der Kreditaufnahmen im Berichtsjahr von 82,9 Prozent auf 85,7 Prozent gestiegen. Die Nettoverschuldung weist nach wie vor einen negativen Wert aus, das heißt, Bechtle ist de facto schuldenfrei. Sie liegt bei minus 46,0 Mio. € (Vorjahr: minus 101,3 Mio. €).

Die Gesamtkapitalrentabilität, die als Kennzahl die Verzinsung des gesamten eingesetzten Kapitals widerspiegelt, hat im Berichtsjahr das hohe Niveau des Vorjahres von 9,6 Prozent gehalten.

WERTANGABEN

Die Zeitwerte der kurzfristigen Vermögenswerte und Schulden sowie die kurzfristigen und langfristigen Wertpapieranlagen entsprechen nahezu ausnahmslos den Bilanzansätzen. Im Rahmen der langfristigen Vermögenswerte werden die immateriellen Vermögenswerte mit begrenzter Nutzungsdauer, das Sachanlagevermögen sowie die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, die Forderungen aus Ertragsteuern, die sonstigen Vermögenswerte sowie die Geldanlagen und die latenten Steuern nach fortgeführten Anschaffungskosten bewertet. Die Bilanzansätze der Geschäfts- und Firmenwerte sowie die in den sonstigen immateriellen Vermögenswerten ausgewiesenen Marken werden jährlich anhand von Impairment-Tests auf Basis der Nutzungswerte auf Werthaltigkeit geprüft. Die Nutzungswerte übersteigen die bilanzierten Wertansätze deutlich, sodass keine Wertminderungen auf diese Vermögenswerte vorgenommen wurden. Die langfristigen Schulden werden mit ihren fortgeführten Anschaffungskosten bewertet.



Siehe Anhang,
S. 142 f.



Nutzungswerte der
Geschäfts- und
Firmenwerte,
siehe Anhang,
S. 147 f.

IMMATERIELLE WERTE

Das Vermögen eines Unternehmens besteht nicht nur aus quantifizierbaren Bestandteilen, sondern auch aus Elementen, die nur qualitativ beschreibbar sind. Die Mitarbeiter der Bechtle AG zählen hierbei zweifelsfrei zu den wichtigsten Werten. Informationen dazu finden Sie im Kapitel Mitarbeiter.



Qualitativer Vermögenswert:
die Mitarbeiter sowie
enge Lieferantenbeziehungen

Darüber hinaus sind die Lieferantenbeziehungen in beiden Geschäftssegmenten von hoher Bedeutung für den Erfolg des Unternehmens. Bechtle arbeitet mit über 300 Herstellern und rund 1.700 Distributoren europaweit zusammen. Auf der Grundlage einer engen Lieferantenbeziehung ist Bechtle in der Lage, seinen Kunden eine umfassende Angebotspalette mit transparenten Marktpreisen sowie schneller Verfügbarkeit zu bieten. In der Regel erfolgt die Auslieferung bestellter Ware binnen 24 Stunden über sogenannte Fulfilment-Lösungen direkt vom Hersteller oder Distributor an den Kunden.

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

Insbesondere im beratungsintensiven Dienstleistungsgeschäft sind gute Kundenbeziehungen Grundlage des Erfolgs. Für die meisten Kunden sind Seriosität, Verlässlichkeit und Kontinuität unentbehrliche Voraussetzungen einer Kundenbeziehung. Bechtle ist seit über 30 Jahren im IT-Markt tätig und hat sich eine hervorragende Marktposition erarbeitet. Das Unternehmen verfügt daher nicht nur über eine gewachsene Kundenbasis, sondern ist auch aufgrund langjähriger Erfahrungen in der Lage, bei neuen Kunden schnell eine erfolgreiche Geschäftsbeziehung zu etablieren.

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



Hinweis auf nichtfinanzielle
Leistungsindikatoren

FINANZLAGE

Für ein stark wachsendes Unternehmen wie Bechtle ist es wichtig, die nötigen finanziellen Mittel aus eigener Kraft zu erwirtschaften. Cashflow und Liquidität sind daher wichtige Kennzahlen zur Steuerung des Unternehmens. Gerade in Zeiten starken Wachstums sind diese Zahlen aber auch stark stichtagsgeprägt. Zudem hat Bechtle im Berichtsjahr in zahlreiche zukunftsweisende Projekte investiert, was sich im Cashflow aus Investitionstätigkeit und im Free Cashflow spürbar ausgewirkt hat.

KAPITALFLUSSRECHNUNG

Der Mittelzufluss aus betrieblicher Tätigkeit lag 2017 mit 54,3 Mio. € leicht über dem Wert des Vorjahres von 53,4 Mio. €. Der Cashflow ist vor allem geprägt vom höheren Vorsteuerergebnis und von der Entwicklung des Nettovermögens. Hier wirkte sich im Berichtsjahr insbesondere die Veränderung bei den Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen aus. Haben diese im Vorjahr noch zu einem Mittelzufluss von 36,1 Mio. € geführt, gab es im Berichtsjahr einen Mittelabfluss von 5,5 Mio. €, eine Veränderung um 41,6 Mio. €. Auch bei den Forderungen aus Lieferungen und Leistungen erhöhten sich die Mittelabflüsse, und zwar um 17,5 Mio. € auf 99,3 Mio. €.



Siehe Vermögenslage,
S. 80

Der Mittelabfluss aus Investitionstätigkeit beträgt 62,7 Mio. €, nach 41,4 Mio. € im Vorjahr. Hier zeigen sich vor allem die von 39,9 Mio. € auf 67,2 Mio. € gestiegenen Auszahlungen für Investitionen in immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen. Hintergrund sind unter anderem der Umzug des Rechenzentrums nach Frankfurt, Investitionen in die Plattform Bechtle Clouds sowie in das Projekt Next und der Bau eines Parkhauses am Stammsitz in Neckarsulm.



Siehe Anhang,
S. 169f.

Der Cashflow aus Finanzierungstätigkeit lag im Vorjahr bei minus 36,3 Mio. €. Durch die Aufnahme von Finanzverbindlichkeiten im Berichtsjahr ergibt sich allerdings ein Mittelzufluss in Höhe von 84,9 Mio. €, sodass der Cashflow sich 2017 auf plus 33,6 Mio. € beläuft. Darüber hinaus ist dieser Cashflow traditionell geprägt von der Dividendenausschüttung.

Der Free Cashflow ist von minus 7,0 Mio. € auf minus 24,1 Mio. € gesunken. Ursächlich hierfür ist das im Berichtsjahr außerordentlich hohe Investitionsvolumen.

43. CASHFLOW

in Mio. €

	2017	2016	2015	2014	2013
Cashflow aus					
Betriebstätigkeit	54,3	53,4	115,9	56,0	73,1
Investitionstätigkeit	-62,7	-41,4	-34,5	-25,9	-10,2
Finanzierungstätigkeit	33,6	-36,3	-25,7	-30,0	-35,0
Liquide Mittel	162,4	140,4	164,8	106,7	105,8
Free Cashflow	-24,1	-7,0	78,6	29,3	43,1

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



Siehe Anhang,
S. 167

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



Siehe Anhang,
Operating-Leasingverhältnisse,
S. 192

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

GRUNDSÄTZE UND ZIELE DES FINANZMANAGEMENTS

Die Finanzpolitik bei Bechtle hat zum Ziel, die Finanzkraft des Konzerns auf hohem Niveau zu halten und damit die finanzielle Unabhängigkeit des Unternehmens durch die Sicherstellung ausreichender Liquidität zu wahren. Dabei sollen Risiken weitgehend vermieden beziehungsweise wirkungsvoll abgesichert werden. Die Geschäftsordnung des Vorstands sieht daher zum Beispiel vor, dass spekulative Termingeschäfte aller Art nicht getätigt werden dürfen. Dies gilt insbesondere für 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. Konkret waren dies im Berichtsjahr Devisentermingeschäfte, Devisenoptionen sowie Zins- und Devisenswaps. Einen Schwerpunkt des Finanzmanagements bildet die Sicherung der Konzernwährung Euro. Es werden Instrumente, die der Sicherung des Eigenkapitals in Euro dienen und gleichzeitig in der Gewinn- und Verlustrechnung eine erfolgsneutrale Wirkung haben, aber auch Instrumente, die Zahlungsströme in ausländischen Währungen absichern und somit das Währungsrisiko in der Gewinn- und Verlustrechnung größtenteils minimieren, eingesetzt. Sicherungsmaßnahmen werden gegenüber dem Schweizer Franken und dem Britischen Pfund getroffen, da Vermögenspositionen



Siehe Anhang,
S. 141 f. und
S. 171 ff.

und Cashflows außerhalb der Eurozone im Wesentlichen in diesen Währungen gehalten und erwirtschaftet werden. Fallweise beziehungsweise projektbezogen werden Einkaufspreise in anderen Fremdwährungen oder vom Wechselkurs abhängige Preise mithilfe von Derivaten abgesichert.

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

Anlagegeschäfte werden nur mit Schuldnern durchgeführt, die ein Investmentgrade aufweisen. Bei Geldanlagen innerhalb der Europäischen Union werden Anlagen mit entsprechender Einlagensicherung bevorzugt. In der Schweiz existiert eine derartige Sicherung nur in geringem Umfang, sodass hier Anlagen nur bei Banken mit einer sehr guten Bonitätsbewertung getätigt werden.

STRATEGISCHE FINANZIERUNGSMASSNAHMEN

Die Finanzierung des laufenden Geschäfts und notwendiger Ersatzinvestitionen erfolgte 2017 durch liquide Mittel und den operativen Cashflow. Der Mittelbedarf für die im abgelaufenen Geschäftsjahr getätigten Akquisitionen wurde größtenteils durch liquide Mittel gedeckt.

Das Unternehmen weist mit 53,9 Prozent eine gute Eigenkapitalquote auf. Sie ist Ausdruck einer Finanzierungsstrategie, die grundsätzlich auf eine weitgehende Unabhängigkeit gegenüber Fremdkapitalgebern ausgerichtet ist. Dennoch sieht die Finanzierungsstrategie auch eine kontinuierliche Überprüfung und gegebenenfalls eine Optimierung der Kapitalstruktur vor. 2017 gab es hier keine größeren Maßnahmen. Die kurz- und langfristigen Finanzverbindlichkeiten sind zwar im Berichtsjahr von 61,5 Mio. € auf 128,8 Mio. € gestiegen. Sie nehmen zum Stichtag 31. Dezember 2017 dennoch nur einen kleinen Anteil an der Bilanzsumme des Konzerns von 8,9 Prozent ein (Vorjahr: 4,8 Prozent). Der Verschuldungsgrad liegt bei 85,7 Prozent (Vorjahr: 82,9 Prozent). Neben dem Ziel einer Verbesserung des Leverage und einer damit verbundenen Optimierung der Kapitalstruktur ist eine stabile Eigenkapitalquote Grundlage für ein höheres Verschuldungspotenzial und die finanzielle Flexibilität, um insbesondere sich kurzfristig ergebende Akquisitionschancen nutzen zu können. Bechtle hält daher seine Finanzmittel in Höhe von 174,8 Mio. € in liquiden Mitteln sowie kurzfristig verfügbaren Geld- und Wertpapieranlagen vor.

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

GESAMTEINSCHÄTZUNG

Der Vorstand der Bechtle AG schätzt die wirtschaftliche Lage des Unternehmens zum Zeitpunkt der Berichterstellung als nach wie vor sehr gut ein. Die auf Basis des Geschäftsjahres 2016 getroffenen Prognosen wurden weitestgehend erfüllt, die wirtschaftlichen Eckwerte 2017 bestätigen eindrucksvoll die wirtschaftliche Stärke von Bechtle. Einzig die EBT-Marge liegt leicht unter unseren Erwartungen, was jedoch maßgeblich dem sehr hohen Umsatzwachstum geschuldet ist.

44. VERGLEICH DES TATSÄCHLICHEN MIT DEM PROGNOSTIZIERTEN GESCHÄFTSVERLAUF

	Prognose GB 2016	Prognose Q3 2017	Ist 2017	Vergleich
Umsatz	Deutliche Steigerung gegenüber 2016	Sehr deutliche Steigerung gegenüber 2016	Wachstum: 15,4 %	Erfüllt
Umsatzkosten	Proportional zum Umsatz	-	Wachstum: 15,9 %	Erfüllt
Bruttomarge	Rund 15 %	-	15,2 %	Erfüllt
Vertriebskostenquote	< 7 %	-	6,0 %	Erfüllt
Verwaltungskostenquote	< 5 %	-	4,9 %	Erfüllt
EBT	Deutliche Steigerung gegenüber 2016	Sehr deutliche Steigerung gegenüber 2016	Wachstum: 12,2 %	Erfüllt
EBT-Marge	Mindestens Vorjahresniveau	Mindestens Vorjahresniveau	Von 4,7 % auf 4,6 %	Nicht erfüllt
Dividende	Ausschüttungsquote von rund einem Drittel des EAT	-	Ausschüttungsquote: 30,5 %	Erfüllt

CHANCEN- UND RISIKOBERICHT

Jedes unternehmerische Handeln ist geprägt vom Wechselspiel zwischen Chancen und Risiken. Es gilt, Chancen zu realisieren, ohne dabei ein unverhältnismäßig hohes Risiko einzugehen. Beide Faktoren bedingen sich aber gegenseitig, sodass eine Entscheidung letztlich immer eine Abwägung darstellt. Das Chancen- und Risikomanagement bei Bechtle hat daher als Ziel, Chancen und Risiken frühzeitig zu erkennen und angemessen zu bewerten, um auf dieser Grundlage unternehmerisch sinnvolle Chancen wahrzunehmen sowie geschäftliche Risiken so weit wie möglich zu begrenzen.

CHANCEN- UND RISIKOMANAGEMENT

GRUNDVERSTÄNDNIS

Chancen und Risiken sind aus Sicht des Bechtle Konzerns eng miteinander verzahnt. Das Realisieren einer Chance ist zumeist implizit mit einem Risiko verbunden. Daher gibt es kein parallel zum Risikomanagementsystem aufgebautes vergleichbares Chancenmanagement. Vielmehr werden Chancen im Rahmen des Risikomanagementsystems erfasst und evaluiert. Insoweit gelten alle in der Folge gemachten Aussagen zum Risikomanagement weitgehend auch für das Chancenmanagement. Aber auch unabhängig von der Verknüpfung mit einem Risiko werden Chancen erfasst. Das dazu etablierte, schlanker aufgebaute Chancenmanagement der Bechtle AG leitet sich im Wesentlichen von der Strategie der Geschäftssegmente und von deren Zielen ab. Die direkte Verantwortung für frühzeitiges und kontinuierliches Identifizieren, Bewerten und Steuern von Chancen obliegt in erster Linie dem Konzernvorstand sowie der operativen Führungsebene in den jeweiligen Geschäftssegmenten und Holdinggesellschaften mit den Bereichsvorständen und Geschäftsführern. Diese Aufgaben sind, 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 zu Markt- und Konkurrenzsituation sowie mit 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.

Die Bechtle AG definiert Risikomanagement als Gesamtheit aller organisatorischen Regelungen und Maßnahmen zur Risikoerkennung und zum Umgang mit diesen Risiken. Oberstes Ziel des Risikomanagements sind das rechtzeitige Erkennen von Risiken, deren Bewertung sowie das Initiieren entsprechender Maßnahmen im Rahmen der Risikosteuerung, damit ein Risiko sich nicht realisiert oder die Schadenfolgen aus dem Eintritt eines Risikos für das Unternehmen abgewendet oder minimiert werden. Die Bewertung reicht dabei von zu vernachlässigenden Risiken bis hin zu wesentlichen und bestandsgefährdenden Risiken.



Siehe
Ziele und Strategie,
S. 42f.

Nach fester Überzeugung des Managements ist es nicht Aufgabe des Risikomanagements, alle Risiken zu vermeiden. Um die immanenten, mit Risiken verbundenen Chancen erfolgreich zu erschließen, muss ein Unternehmen innerhalb seiner unternehmerischen Tätigkeit bewusst Risiken eingehen. Dabei ist es wichtig, dass die Risiken auf ein akzeptables Maß begrenzt und so gut wie möglich kontrolliert werden sowie in einem angemessenen Gleichgewicht zu den begleitenden Chancen stehen. Den Rahmen dafür setzt die Risikopolitik beziehungsweise die Risikostrategie im Sinn einer übergeordneten Grundausrichtung des Unternehmens. Die Risikostrategie gründet bei der Bechtle AG auf der Unternehmenskultur, den Unternehmensgrundsätzen und den strategischen Unternehmenszielen, die das tägliche Handeln bestimmen und auf unterschiedliche Weise als Orientierungshilfe bei allen Entscheidungen dienen. In der Bechtle Firmenphilosophie, dem Bechtle Verhaltenskodex, dem Bechtle Nachhaltigkeitskodex sowie den Bechtle Führungsgrundsätzen und den Bechtle Leitlinien für soziale Medien sind die wesentlichen Elemente dieser kulturellen Grundprägung des Unternehmens verankert.

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 Berichtswesen aufgebaut, das die frühzeitige Identifizierung erfolgsgefährdender Entwicklungen ermöglicht. Neben der Bereitstellung einer Vielzahl von Analysetools für die operativen Einheiten werden auf Grundlage von periodischen Auswertungen und Statistiken Erkenntnisse gewonnen, die ein effektives Risikomanagement in den einzelnen Bereichen unterstützen. Somit liegt ein wesentlicher Teil der Verantwortung für das aktive Risikomanagement bei den jeweiligen Geschäftsführern beziehungsweise Bereichsleitern. Dieses Grundprinzip entspricht im Übrigen der Dezentralität des Geschäftsmodells und der Führungsphilosophie der Bechtle AG. Wesentliche Änderungen der Organisation des Risikomanagements gegenüber dem Vorjahr haben sich nicht ergeben.

Die Risikomanagementorganisation 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. Sie prüft nachträglich das betriebliche Geschehen im Hinblick auf Ordnungs- und Zweckmäßigkeit. Damit erfüllt der Vorstand auch seine gesetzliche Pflicht aus § 91 Abs. 2 AktG. Bei der Bechtle AG werden Aufgaben der internen Revision fortlaufend im Rahmen der Durchsicht der Auftragseingänge und 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 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 werden Wirksamkeit, Angemessenheit und Effizienz der Maßnahmen einschließlich notwendiger Kontrollstrukturen kontinuierlich überprüft.



Siehe
Zusammenarbeit von
Vorstand und Aufsichtsrat,
S. 52

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

Ideen teilen und Lösungspotenzial
verdoppeln: eine Grundformel
erfolgreicher Zusammenarbeit.



Timo Wörner, IT-Business-Architekt –
Public Sector, Geschäftsbereich
Öffentliche Auftraggeber

Sascha König, Business Service Manager,
Bechtle AG

v. l. n. r.

KONZERNRECHNUNGSLEGUNG

Gemäß § 315 Abs. 4 HGB müssen kapitalmarktorientierte Unternehmen im Konzernlagebericht auf die wesentlichen Merkmale des internen Kontroll- und Risikomanagementsystems (IKS) mit Blick auf den Konzernrechnungslegungsprozess eingehen. Bechtle lehnt sich beim IKS an die Definition des Instituts der Wirtschaftsprüfer in Deutschland e.V. (IDW) an. Danach sind unter einem IKS die vom Management im Unternehmen eingeführten Grundsätze, Verfahren und Maßnahmen zu verstehen, die auf die organisatorische Umsetzung der Entscheidungen des Managements gerichtet sind. Konkrete Aufgaben und Ziele des IKS sind



- die Sicherung der Wirksamkeit und Wirtschaftlichkeit der Geschäftstätigkeit. Hierzu gehört auch der Schutz der materiellen und immateriellen Vermögenswerte einschließlich der Verhinderung beziehungsweise Aufdeckung von Vermögensschädigungen, die durch das eigene Personal oder Dritte verursacht werden können
- die Sicherung der Ordnungsmäßigkeit und Verlässlichkeit der internen und externen Rechnungslegung sowie
- die Einhaltung der für das Unternehmen maßgeblichen rechtlichen Vorschriften

Die Grundsätze, die Aufbau- und Ablauforganisation sowie die Prozesse des rechnungslegungsbezogenen IKS sind in Richtlinien und Organisationsanweisungen niedergelegt, die kontinuierlich an die aktuellen externen und internen Entwicklungen angepasst werden. Die konzernweit definierten Kontrollen sind in einem Konzernrechnungswesenhandbuch festgelegt. Die in den Richtlinien und Organisationsanweisungen enthaltenen Vorgaben basieren einerseits auf gesetzlichen Normen und andererseits auf freiwillig definierten Unternehmensstandards.

Im Hinblick auf die Rechnungslegung wird so sichergestellt, dass die unternehmerischen Geschäftsvorfälle und Sachverhalte vollständig und richtig erfasst, aufbereitet, bilanziell abgebildet werden und damit eine korrekte Rechnungslegung sichergestellt wird.



RISIKOIDENTIFIKATION UND -BEWERTUNG

Um sämtliche für die Bechtle AG relevanten Risiken möglichst vollständig zu erkennen, 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 Schadenhöhe (Risikopotenzial) nach der Bruttomethode bewertet und in einer Risikomatrix hinsichtlich der Bedeutung (A-, B- und C-Risiken) positioniert. Das Ergebnis sind additive Darstellungen aller identifizierten Risiken in Form von „Risikolandkarten“, und zwar sowohl für die Bechtle AG als Konzern wie auch für jedes ihrer Geschäftssegmente.

RISIKOSTEUERUNG

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

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

RISIKOBERICHTERSTATTUNG UND -DOKUMENTATION

Das Management der Bechtle AG hält mindestens einmal pro Jahr Risikomanagementsitzungen ab, deren inhaltlicher Bezug stetig überprüft und weiterentwickelt wird. So finden zusätzlich zur Risikomanagementsitzung der Bechtle AG für jedes Segment und die einzelnen Führungsbereiche separate Sitzungen statt, in denen die Risiken explizit mit den Verantwortlichen besprochen und kontinuierlich neu bewertet werden. Die Vorstände wohnen jeder dieser Sitzungen bei. Die Bereichsvorstände sowie einzelne mit Controlling- und Risikomanagementaufgaben betraute Mitarbeiter nehmen ebenfalls an Besprechungen teil. Mit diesem Teilnehmerkreis sind alle für den Erfolg des Unternehmens wesentlichen Bereiche und Verantwortlichkeiten im Prozess des Risikomanagements eingebunden. Quartalsweise erhält dieser Kreis auch eine Statusabfrage, in der die bisherige Bewertung von Risiken überprüft wird sowie mögliche neue Risiken abgefragt werden. Ergänzend zu der regulären Berichterstattung und der Bewertung von Risiken im Rahmen dieser Sitzungen ist eine Ad-hoc-Berichterstattung vorgesehen, in der kritische Themen rechtzeitig an den Vorstand und in der Folge an die zuständigen Gremien (Prüfungsausschuss, Aufsichtsrat) und die übrigen im Risikomanagementprozess involvierten Personen kommuniziert werden.

CHANCEN

MARKT UND WETTBEWERB

Die Bechtle AG ist auf dem IT-Markt aktiv und damit wie fast alle Marktteilnehmer abhängig von der Branchenkonjunktur sowie der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung. Bei einer positiven Wirtschaftsentwicklung ergeben sich zwingend Chancen für erfolgreiches Unternehmenswachstum. Aber auch bei einer stagnierenden oder zurückgehenden Gesamt- oder Branchenkonjunktur kann Bechtle über die Konsolidierung der Wettbewerbslandschaft von dieser Entwicklung profitieren und den relativen Marktanteil 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, die unmittelbar Konsequenzen für das profitable Wachstum des Unternehmens haben.



Siehe
Wettbewerbsposition,
S. 40 f.

Der IT-Markt ist geprägt von einer hohen Innovationsgeschwindigkeit und kurzen Produktzyklen. Die Bedeutung der Informationstechnologie nimmt aufgrund der fortschreitenden Technisierung und des Trends zur Digitalisierung stetig zu. IT ist integrativer Bestandteil von Produktionsprozessen und somit ein bestimmender Erfolgsfaktor bei fast allen Unternehmen. Die Komplexität von IT führt gleichzeitig dazu, dass viele Unternehmen für den erfolgreichen und sicheren Betrieb ihrer IT-Infrastrukturen kompetente Partner brauchen, vor allem für hochwertige Dienstleistungen wie Managed oder Cloud Services. Auch beim Themenkomplex Digitalisierung, deren Ausprägungen heute noch nicht vollständig absehbar sind, bevorzugen die meisten Unternehmen die Einbindung eines Partners. Daher liegt in den als saturiert geltenden Märkten wie den Ländern West- und Mitteleuropas nach wie vor ein großes und weiter steigendes Wachstumspotenzial. Das Produkt- und Leistungsportfolio von Bechtle deckt alle aktuellen und derzeit absehbaren Bedürfnisse industrieller Kunden ab. Bechtle differenziert sich mit diesem umfassenden Angebot auch von einem Großteil der direkten Wettbewerber. Bechtle ist strategisch und strukturell entsprechend aufgestellt, um die sich ergebenden Wachstumspotenziale zu nutzen.

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 rund 70 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 drei Unternehmen akquiriert.

Der Bechtle Konzern nimmt in Deutschland und Europa eine führende Wettbewerbsstellung ein. Aufgrund dieser Größe ergeben sich Chancen auf Kundenseite, da sich Bechtle mit einem umfassenden Produktportfolio gegenüber vor allem kleineren Wettbewerbern absetzen kann. Aber auch bei den Herstellerpartnern erhält Bechtle eine sehr hohe Wertschätzung. Trotz dieser Größe kann Bechtle aufgrund seiner dezentralen Struktur schnell und flexibel agieren, um etwaige Schwächen der Mitbewerber entschlossen auszunutzen und damit die jeweils regionale Marktausschöpfung zu erhöhen. So vereint der Konzern die Größe und Finanzkraft eines international agierenden Unternehmens mit der Schnelligkeit und Kundennähe eines lokal verwurzelten Mittelständlers.

KUNDEN



Siehe Grafik
Branchensegmentierung,
S. 39

Im Segment IT-Systemhaus & Managed Services bedient Bechtle die deutschsprachigen Märkte mit einem flächendeckenden Netz von rund 70 Systemhäusern. Aufgrund der breit gefächerten Kundenstruktur sind die Einflüsse aus branchenbezogenen Konjunkturverläufen und speziellen investiven Rahmenbedingungen für das Unternehmen relativ gering. Die langjährige Präsenz von Bechtle im IT-Markt stellt für potenzielle Wettbewerber eine hohe Markteintrittsbarriere dar. Die starke Wettbewerbsposition im Mittelstand bietet für Bechtle somit die Chance, die Marktführerschaft in diesem Bereich auszubauen und gleichzeitig das Großkundengeschäft voranzubringen.



Starke
Kundenbasis

Bechtle vermarktet seine Leistungen auch im Kundensegment der öffentlichen Auftraggeber und realisiert hier rund 30 Prozent des Konzernumsatzes. Neben der grundsätzlichen Chance, die in der Verbreiterung des Kundenportfolios und dem damit erreichbaren höheren Geschäftsvolumen liegt, eröffnen die Spezialisierung auf die Anforderungen der öffentlichen Auftraggeber und die Berücksichtigung der Besonderheiten der Vergabepaxis in diesem Segment eine weitere Chance: Das Investitionsverhalten dieser Kundengruppe ist weniger konjunkturanfällig und häufig sogar antizyklisch.



Siehe
Geschäftstätigkeit,
IT-E-Commerce,
S. 35 ff.

Im Segment IT-E-Commerce sind wir mit den Marken ARP und Bechtle direct in 14 Ländern Europas tätig. Bechtle will in den nächsten Jahren vor allem an den bereits existierenden Standorten weiter wachsen. Daneben sind aber auch eine breitere Kundenansprache sowie die weitere Internationalisierung des Geschäfts auf der Grundlage unserer 2014 etablierten Global IT Alliance ein Faktor. Außerdem spielt die gezielte Kundenbindung durch den Einsatz von bios®-Shops eine wichtige Rolle.

Im Berichtsjahr startete die neue Onlineplattform von Bechtle. Mit dem neuen Auftritt unter bechtle.com verschmilzt Bechtle perspektivisch das Handelsgeschäft der Onlineshops mit dem Dienstleistungsangebot der Systemhäuser im digitalen Außenauftritt. Damit ergibt sich die Chance, noch mehr Kunden das gesamte Leistungsportfolio von Bechtle anzubieten und vorhandene Potenziale besser auszuschöpfen.

HERSTELLER UND DISTRIBUTOREN

Die Bechtle AG unterhält enge Partnerschaften zu allen bedeutenden Lieferanten und Herstellern der IT-Branche. 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. Im Rahmen der Partnerschaften mit den bedeutendsten Lieferanten und Herstellern kann der Konzern fast ausschließlich Zertifizierungen mit dem höchsten Partnerstatus vorweisen.

Zur Unterstützung der Zusammenarbeit mit strategischen Herstellern hat Bechtle zusätzlich sogenannte Vendor Integrated Product Manager (VIPM) etabliert, die sowohl die Interessen des Herstellers als auch die von Bechtle vertreten. Chancen liegen hier beispielsweise darin, dass Informationen der Hersteller zentral, zielgerichtet und unverzüglich an die zuständigen Mitarbeiter in der Beschaffung, im Vertrieb und im Dienstleistungsbereich weitergegeben werden. Damit gewährleistet Bechtle für die Kunden ein Leistungsangebot, das jederzeit dem neuesten Stand der Technik entspricht. Auf diese Weise steigt die Qualität der Vertriebsaktivitäten und die Kunden profitieren zudem sofort von den Vorteilen innovativer Produktaktionen der Hersteller. Im Gegenzug erhalten die Hersteller zeitnah und weitgehend ungefiltert eine Einschätzung von Anwendern über bestehende Produkte sowie Anforderungen für künftige Produkte.

Durch die Standardisierung der logistischen Abläufe und die Vereinheitlichung der Warenwirtschaftssysteme zwischen Bechtle und den Partnern werden zusätzlich 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. Zudem eröffnet sich für Bechtle so die Chance einer weiteren Effizienzsteigerung und damit Kostenoptimierung.

LEISTUNGSSPEKTRUM

Unternehmenskunden erwarten von ihrem IT-Dienstleister vornehmlich Komplettlösungen aus einer Hand. Bechtle verfügt mit der Kombination aus Handel und Dienstleistung – sowie innerhalb der Dienstleistung mit der Mischung aus Projekt-, Managed-Services- 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 Marktes ausgerichtete Competence Center entsprechend positioniert und durch qualifizierte Mitarbeiter verstärkt. Diese Entwicklungen sind fortlaufend und werden auch in Zukunft fortgeführt.



Siehe
Leistungsspektrum
und Prozesse,
S. 32ff.

Bei der Beschaffung und beim Betrieb der IT haben viele Unternehmen meist mehrere Themen im Blick: Wettbewerbsfähigkeit, Effizienzgewinn, Modernisierung oder Kostenoptimierung sind einige davon. Um diesen verschiedenen Ansprüchen gerecht zu werden, analysiert Bechtle beim Kunden bestehende Geschäftsprozesse, um auf dieser Basis Lösungen und IT-Managementmodelle wie beispielsweise Outsourcing oder Cloud Computing anzubieten. Das breit gefächerte Portfolio von Bechtle macht es möglich, für jeden Kunden eine speziell auf seine Bedürfnisse zugeschnittene optimale Lösung zu erarbeiten. Als Komplettanbieter sieht Bechtle hier große Chancen gegenüber kleineren oder Nischenanbietern. Zudem legen Kunden bei der Auswahl ihres IT-Partners aufgrund der hohen und weiter zunehmenden Relevanz der IT für alle Unternehmensprozesse auf der einen Seite sowie gesteigener Sicherheitsbedenken auf der anderen Seite größten Wert auf die Verlässlichkeit des Unternehmens ihrer Wahl. Bechtle kann neben der 34-jährigen Erfahrung und hohen Lösungskompetenz vor allem mit der starken und soliden Finanzkraft punkten. Diese Faktoren haben 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 somit Chancen auf attraktives Wachstum ergeben. Vor allem die Kundenbeziehungen im sogenannten Betriebsgeschäft können hiervon profitieren. Sie sind meist langfristig angelegt, was der Planbarkeit der Geschäftsentwicklung zugutekommt. Ferner können im Betriebsgeschäft tendenziell eher höhere Margen erzielt werden als im klassischen Handels- oder Projektgeschäft.



[bechtle.com/clouds](https://www.bechtle.com/clouds)

Im Cloud Computing steckt großes Wachstumspotenzial. Cloud Computing ist bei großen Unternehmen Alltag und wird auch von mittelständischen Kunden immer häufiger nachgefragt. Beim Cloud Computing werden Rechenleistung, Speicher, Applikationen und IT-Services in Echtzeit über Datenetze bezogen. Der Preis der einzelnen Leistungen orientiert sich dabei an deren tatsächlicher Nutzung. 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, Infrastruktur-lösungen und sicherheitsrelevanten Applikationen verweisen und schaffen so die notwendigen kundenindividuellen Voraussetzungen für den Bezug und das Betreiben der IT aus der „Wolke“. Abgerundet wird das Angebot durch Beratungs- und Integrationsleistungen rund um das Thema Cloud, da die spezifischen Services oft in die bestehenden Systeme integriert und damit vernetzt werden müssen.

Im Berichtsjahr ging das Angebot Bechtle Clouds online. Unter diesem Namen bündelt Bechtle Public und Business Cloud Services. Als Multi Cloud Service Provider bietet Bechtle Clouds neben eigenproduzierten Cloud-Diensten auch eine Vielzahl an Public-Cloud-Lösungen. Bechtle nutzt damit die Chancen, von der steigenden Nachfrage nach Cloud Services im Mittelstand zu profitieren.

Auch das Thema Industrie 4.0 sowie die Digitalisierung insgesamt bieten dem Bechtle Konzern Chancen. Die Komplexität der industriellen IT-Landschaften wird ebenso weiter zunehmen wie die Relevanz der IT für Unternehmensabläufe und Produktionsprozesse. Unabhängig davon, wie sich die beiden genannten Trends konkret entwickeln werden, wird es für die meisten Unternehmen unerlässlich sein, einen kompetenten IT-Partner an der Seite zu haben und ihn in weiten Teilen in die Verantwortung für die IT einzubinden.

UNTERNEHMENSORGANISATION

Mit rund 70 Lokationen verfügt Bechtle über eine flächendeckende Präsenz in der DACH-Region. Wesentlich hierbei ist die dezentrale Ausrichtung der Bechtle Gruppe: Jeder Standort ist eine eigene Legaleinheit mit einem Geschäftsführer, der für die Geschäftsentwicklung in seinem Einzugsbereich verantwortlich ist. Das Prinzip der Dezentralität bietet Chancen, indem die Eigenverantwortlichkeit und das unternehmerische Denken in den einzelnen Standorten hochgehalten werden. Außerdem kann Bechtle über die lokal und regional verankerten Systemhäuser mittelständische Kunden auf Augenhöhe adressieren und zugleich – in der Gesamtheit als Gruppe und über die national agierenden E-Commerce-Gesellschaften – überregionale Unternehmen und Konzerne ansprechen, die einen großen IT-Dienstleister als zuverlässigen Partner bevorzugen. Trotz der hohen Bedeutung dezentraler Verantwortungs- und Entscheidungsstrukturen profitiert die Bechtle Gruppe von ihrer Größe bei den zentral zusammengefassten administrativen Aufgaben sowie von den in der AG verankerten Einkaufs- und Logistikprozessen durch die Nutzung entsprechender Skaleneffekte. Competence Center, spezialisierte Produktmanagementteams und Geschäftsfeldverantwortliche bündeln zusätzlich Know-how, das zentral allen Standorten zur Verfügung gestellt wird.



Siehe
Managementstruktur,
S. 27 f.

In ausgewählten Geschäftsfeldern konzentriert der Konzern die Kompetenzen und Erfahrungen für dieses spezielle Marktsegment bei der Konzernmutter. Aus dem organisierten Zusammenspiel zwischen zentraler Unterstützung und dezentraler Marktbearbeitung durch die Systemhäuser ergeben sich verbesserte Chancen für Wachstum im jeweiligen Markt – das ist der Fall beispielsweise in den Geschäftsbereichen Öffentliche Auftraggeber sowie Software & Anwendungslösungen und in den Bereichen Managed Services sowie Cloud Services.

PERSONAL

Im Geschäftsmodell von Bechtle spielen die Mitarbeiter die zentrale Rolle. Daher sind die langfristige Bindung der Mitarbeiter an das Unternehmen, eine hohe Motivation und eine positive Unternehmenskultur wichtige Faktoren für den Geschäftserfolg von Bechtle. Die weitere Erhöhung der Attraktivität von Bechtle als Arbeitgeber stellt sowohl eine Herausforderung als auch Chance dar. Über ein gezieltes Employer Branding positioniert sich Bechtle als attraktiver Arbeitgeber und nutzt über eine starke Arbeitgebermarke die Chance, sowohl neue Mitarbeiter für das Unternehmen zu gewinnen als auch die bestehenden Mitarbeiter langfristig zu binden.

Bei der Mitarbeitergewinnung stellt der Fachkräftemangel für Bechtle eine Herausforderung dar. Durch die begrenzte Verfügbarkeit qualifizierter Mitarbeiter ergeben sich möglicherweise jedoch Chancen – zum Beispiel, wenn es dem Unternehmen gelingt, genügend Fachkräfte selbst auszubilden und damit den Bedarf durch eigene Initiativen zu decken. Daher ist Ausbildung bei Bechtle eines der zentralen Themen der Personalarbeit. Bechtle verfolgt mittelfristig das Ziel, die Ausbildungsquote in Deutschland auf rund 12 Prozent zu erhöhen. Darüber hinaus investiert Bechtle stark in die Aus- und Weiterbildung seiner Mitarbeiter. Durch dieses aktive Angebot an Entwicklungsmöglichkeiten erhöht Bechtle die Zufriedenheit der Mitarbeiter und bindet sie somit langfristig an das Unternehmen. Die stetig steigende Mitarbeiterzahl, verbunden mit der sehr niedrigen Fluktuationsquote von knapp über 8 Prozent, zeigt, dass es Bechtle gut gelingt, die sich bietenden Chancen bei Mitarbeitergewinnung und -bindung aktiv zu nutzen.



Siehe
Prognosebericht,
S. 116

RISIKEN

Die nachfolgend beschriebenen Risiken könnten nach Einschätzung des Managements nachteilige Auswirkungen auf die Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage, die Reputation des Unternehmens sowie die Bewertung an den Kapitalmärkten haben. Dennoch sind hier nicht alle Risiken dargestellt, denen der Bechtle Konzern ausgesetzt ist. Risiken, die derzeit noch nicht bekannt sind, oder Risiken, die aktuell als unwesentlich eingeschätzt werden, könnten die Geschäftsentwicklung des Unternehmens ebenfalls beeinträchtigen. Häufig sind Risiken mit Chancen verbunden und es ist Aufgabe des Managements, im Einzelfall abzuwägen, ob man eine Chance wahrnimmt und damit ein Risiko eingeht oder ob man das Risiko vermeidet, sich damit aber eine Chance entgehen lässt.

RISIKOBEWERTUNG



Siehe
Risikoidentifikation
und -bewertung,
S. 91 f.

Um geeignete Maßnahmen zur Risikobeherrschung vorzunehmen, werden identifizierte Risiken anhand ihrer geschätzten Eintrittswahrscheinlichkeit und ihrer bei Eintritt erwarteten Schadenhöhe in Bezug auf die Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage des Bechtle Konzerns bewertet und anschließend über eine Matrix als „hoch“, „mittel“ oder „gering“ eingestuft. Die zur Messung herangezogenen Definitionen werden für ein einheitliches Verständnis nachfolgend beschrieben.

45. RISIKOPOTENZIAL EINTRITTSWAHRSCHEINLICHKEIT

Eintrittswahrscheinlichkeit	Beschreibung
Hoch	Sehr wahrscheinlich
Mittel	Wahrscheinlich
Gering	Unwahrscheinlich

46. RISIKOPOTENZIAL SCHADENHÖHE

Erwartete Schadenhöhe bei Eintritt des Risikos	Definition der Schadenhöhe
Hoch	Erhebliche nachteilige Auswirkungen auf die Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage
Mittel	Einige nachteilige Auswirkungen auf die Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage
Gering	Schwache nachteilige Auswirkungen auf die Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage

47. RISIKOMATRIX

		Erwartete Schadenhöhe		
		Gering	Mittel	Hoch
Eintrittswahrscheinlichkeit	Hoch	Mittleres Risiko	Hohes Risiko	Hohes Risiko
	Mittel	Geringes Risiko	Mittleres Risiko	Hohes Risiko
	Gering	Geringes Risiko	Geringes Risiko	Mittleres Risiko

GESAMTWIRTSCHAFT UND BRANCHE

Die Investitionsbereitschaft der Kunden ist unter anderem von der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung in den jeweiligen Ländermärkten, in Europa sowie weltweit abhängig. Daneben spielt das Vertrauen der Unternehmen in einen positiven Konjunkturverlauf eine große Rolle. Etwa zwei Drittel ihres Umsatzes erzielt die Bechtle AG in Deutschland, ein Drittel in den ausländischen Märkten. Insofern hat die Entwicklung der europäischen Wirtschaft insgesamt und der deutschen Wirtschaft im Besonderen entscheidenden Einfluss auf das Wachstum von Bechtle. Bei einem schwächeren oder gar rückläufigen Konjunkturverlauf bestehen entsprechende Risiken für die Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage des Bechtle Konzerns.

Bechtle agiert in einem äußerst wettbewerbsintensiven und technologisch schnelllebigen Markt. Der hinsichtlich Preisbildung, Produkt- und Servicequalität herrschende Wettbewerb prägt sowohl den IT-Handels- als auch den IT-Dienstleistungsbereich. Dabei werden wir mit einem unverändert hohen Preis- und Margendruck sowie mit partiellen Nachfragerückgängen und konjunkturanfälligen Wachstumsverläufen konfrontiert. Ferner durchläuft der IT-Markt seit Jahren eine Phase der Konsolidierung, die zu einer Stärkung einzelner Wettbewerber und zu einer Veränderung der Marktanteile führen kann. Die Ertragslage des Unternehmens hängt wesentlich davon ab, inwieweit Bechtle die Branchenkonsolidierung oder auch die eigene Stärke 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 intelligenten IT-Lösungen gerecht zu werden. Hier liegen Risiken und Chancen für das Unternehmen sehr nah beieinander.

Angesichts der aktuell positiven Lage schätzen wir in einem kurzfristigen Zeitrahmen den Eintritt der Risiken aus Gesamtwirtschaft und Branchenkonjunktur als mittel ein. Einige nachteilige Auswirkungen auf unsere Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage könnten damit verbunden sein. Wir stufen dieses Risiko als mittleres Risiko ein. In einem mittel- bis langfristigen Horizont nimmt die Unsicherheit naturgemäß zu. Für einen solchen Zeithorizont bewerten wir das Risiko als hoch.

GESCHÄFTSTÄTIGKEIT

Kostenstruktur. Die Kostenstruktur der Bechtle Gruppe ist von einem hohen Personalkostenanteil geprägt, der nur mit zeitlicher Verzögerung einer veränderten Auslastung angepasst werden kann. In Phasen einer schwächeren Konjunktur oder einer gebremsten Investitionsneigung der Kunden kann das Unternehmen, ohne wesentliche Eingriffe in die Beschäftigungssituation, die Funktionskosten nur mittelfristig in einem gewissen Umfang senken, beispielsweise durch Kurzarbeit oder durch das Ausnutzen der natürlichen Fluktuation. Sämtliche Maßnahmen, die die Personalkosten betreffen, müssen immer das bestehende oder mögliche zukünftige Personalrisiko (Fachkräftemangel) berücksichtigen. Bechtle ist daher darauf bedacht, Mitarbeiter langfristig an das Unternehmen zu binden und für neue Bewerber als zuverlässiger Arbeitgeber attraktiv zu sein. Das häufig eher kurzfristige Risiko einer Ertragsschwächung steht hier der langfristigen Chance eines erfolgreichen Employer Brandings und der Bindung qualifizierter Mitarbeiter gegenüber.



Siehe
Personalaufwand,
S. 47

Für die Ertragskraft des Bechtle Konzern ist es wesentlich, dass das Gehaltsniveau aller Mitarbeiter insgesamt nicht überdurchschnittlich steigt. Vor dem Hintergrund des Fachkräftemangels und des demografischen Wandels wird es künftig aber schwieriger werden, alle offenen Stellen mit qualifizierten Bewerbern zu besetzen. Um Bewerber vom Unternehmen zu überzeugen, könnte Bechtle gezwungen sein, das Gehaltsniveau zu erhöhen. Durch eine Stärkung des Employer Brandings beziehungsweise der Arbeitgebermarke und den bereits langjährigen Fokus auf Aus- und Weiterbildung versucht Bechtle, diesem Risiko zu begegnen.



Siehe
Chancen, Personal
S. 97

Den Eintritt des Risikos aus Personalkostenentwicklungen und Gehaltsniveau schätzen wir als wahrscheinlich ein. Erhebliche nachteilige Auswirkungen auf die Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage des Bechtle Konzerns könnten die Folge sein. Wir stufen dieses Risiko als hohes Risiko ein.

Beschaffung. Bechtle bezieht seine Produkte von allen namhaften Herstellern und Distributoren der IT-Branche. Europaweit beläuft sich die Zahl auf rund 300 Hersteller und rund 1.700 Distributoren. In jedem Ländermarkt, in dem Bechtle vertreten ist, hat das Unternehmen ein enges Netzwerk mit Herstellern und Distributoren aufgebaut. Insbesondere die Verzahnung mit den Herstellern ist für den Erfolg des Geschäftsmodells von großer Bedeutung. Eine Verschlechterung oder gar ein Abbruch der Zusammenarbeit mit einem Hersteller wäre ein Risiko für die Bechtle Gruppe.



Siehe
Chancen, Hersteller
und Distributoren
S. 95

Wir halten den Eintritt von Risiken aus der Zusammenarbeit mit Herstellern und Distributoren für wahrscheinlich. Einige nachteilige Auswirkungen auf die Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage könnten die Folge sein. Wir stufen das Risiko als mittleres Risiko ein.

Die Entwicklung auf dem IT-Markt ist geprägt von einem steigenden Wettbewerbs-, aber auch Preis- und Margendruck. In den letzten Jahren gelang es einigen Herstellern, bei bestimmten Produktgruppen Preiserhöhungen durchzusetzen. Auch im Berichtsjahr sind die Preise für einzelne Produkte gestiegen. Nicht in allen Fällen kann Bechtle solche Preiserhöhungen an den Kunden in vollem Umfang weitergeben. Vor allem bei langfristigen Verträgen und Projekten besteht daher ein Risiko für die Ertragssituation des Konzerns, wenn auch in der Vergangenheit die Preispolitik der Hersteller meist ohne größere Auswirkungen auf die Geschäftstätigkeit von Bechtle blieb.

Risiken aus der Preispolitik der Hersteller klassifizieren wir als mittleres Risiko. Den Eintritt des Risikos schätzen wir als wahrscheinlich ein. Bei Risikoeintritt erwarten wir einige nachteilige Auswirkungen auf unsere Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage.

Lagerhaltung versucht die Bechtle AG auf ein absolut notwendiges Maß zu reduzieren. Größere Lager gibt es nur in Neckarsulm für Deutschland und in Rotkreuz für die Schweiz. Rund zwei Drittel des Lagerbestands sind projektgebundene Produkte, die Bechtle im Kundenauftrag hält. Insoweit ist das Preisänderungsrisiko für Bechtle auf den freien und damit abwertungsgefährdeten Lagerbestand limitiert. Gleichwohl birgt ein hoher Vorratsbestand Risiken, vor allem für die Entwicklung des Cashflows als auch für das Working Capital. Der Trend vonseiten einiger Kunden und Hersteller, die Vorratshaltung an Bechtle auszulagern, hat in den letzten Jahren zugenommen.

Wir schätzen den Eintritt dieses Risikos als sehr wahrscheinlich ein und würden bei Risikoeintritt einige nachteilige Auswirkungen auf die Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage erwarten. Wir stufen dieses Risiko als hohes Risiko ein.

Leistungsspektrum. Die IT-Welt ist geprägt von hohem Tempo des technologischen Fortschritts und daraus resultierender fortwährender Veränderung. Als Marktteilnehmer in diesem Markt muss Bechtle jederzeit bereit und in der Lage sein, neue Trends zu erkennen und bei Bedarf das Portfolio entsprechend anzupassen. Gleichermaßen muss regelmäßig geprüft werden, ob etablierte Prozesse und Abläufe sowie Produkte oder Leistungserbringung noch bedarfsgerecht sind. Hier besteht ein Risiko, dass Bechtle neue wesentliche Trends erst verspätet wahrnimmt und damit den Kunden nicht mehr ein zeitgemäßes Produktportfolio anbieten kann. Bechtle hat allerdings in seiner über 30-jährigen Geschichte bewiesen, dass es in der Lage ist, das hohe Tempo des IT-Markts mitzugehen und sich jederzeit den Gegebenheiten des Markts beziehungsweise den Anforderungen der Kunden anzupassen. Das Risiko wird für die Zukunft weitgehend minimiert durch die enge Verzahnung von Bechtle mit allen wichtigen Herstellern. Von wesentlichen technologischen Neuerungen hat Bechtle damit zu einem sehr frühen Stadium Kenntnis. Durch den engen Kontakt der Vertriebstteams zu den Kunden aus Industrie und öffentlicher Hand wird zudem gewährleistet, dass Bechtle bei aufkommender Nachfrage der Kunden sein Portfolio entsprechend anpasst. Wichtig ist aber auch, das traditionelle Geschäft nicht aus den Augen zu verlieren. Nach wie vor generiert Bechtle einen großen Anteil der Umsätze im Handels- und Projektgeschäft. Bechtle wird zur Risikominimierung auch in Zukunft auf dem Markt als Komplettanbieter auftreten.



Siehe
Leistungsspektrum
und Prozesse,
S. 32 ff.

Wir schätzen den Eintritt dieses Risikos als nicht sehr wahrscheinlich ein. Einige negative Auswirkungen auf unsere Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage können wir nicht ausschließen. Wir stufen das Risiko als mittleres Risiko ein.

Bechtle konkurriert auf dem IT-Markt mit zahlreichen Anbietern. Neben anderen klassischen Systemhäusern und E-Commerce-Anbietern treten teilweise auch Hersteller über ihren Direktvertrieb als Wettbewerber auf. Vor allem Großkunden werden bereits heute von einigen Herstellern direkt betreut. Auch aufseiten der Distributoren gibt es Bestrebungen, Direktgeschäft mit Endkunden zu akquirieren und damit in Konkurrenz zu Bechtle zu treten. Vor allem im Cloud-Geschäft bieten auch multinationale Konzerne ihre Dienste an und versuchen, ihre Angebote direkt beim Kunden zu platzieren. Viele Kunden haben aufgrund der zunehmenden Komplexität von IT-Lösungen vermehrt Beratungsbedarf, weshalb selbst IT-fremde Unternehmen versuchen, auf dem IT-Services-Markt Fuß zu fassen. Die Wettbewerbsintensität kann daher in Zukunft steigen. Bechtle ist aber mit seiner flächendeckenden Präsenz in der DACH-Region insbesondere in der Kernkundenzielgruppe Mittelstand sowohl in Bezug auf Kundenansprache und Kundenbindung wie auch bei Auslieferung und Erbringung von Services im Vorteil. Kein anderer Wettbewerber ist so stark in der Fläche vertreten und hat einen vergleichbar direkten Kundenzugang. Hersteller können darüber hinaus keine unabhän-

gige Beratung anbieten, Distributoren sind bei der Bandbreite des Portfolios limitiert und Beratungsunternehmen haben keine originäre IT-Kompetenz. Durch eine konsequente Ausrichtung auf effiziente Vertriebssteams will Bechtle auch in Zukunft den Wettbewerbsvorsprung halten und damit das Risiko eines Eindringens von neuen Wettbewerbern in die Bechtle Klientel verringern.

Wir schätzen den Eintritt von Wettbewerbsrisiken als sehr wahrscheinlich ein und würden einige negative Auswirkungen auf unsere Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage erwarten. Die Risiken werden als hoch eingestuft.



Siehe Absatzmärkte,
S. 39 f.

Kunden. Bechtle hat über beide Segmente über 70.000 Kunden. Die Kundenzufriedenheit ist ein, wenn nicht sogar das maßgebliche Kriterium unserer Leistungen. Nur zufriedene Kunden sind bereit, Folgeaufträge an Bechtle zu vergeben oder die Geschäftsbeziehung auszuweiten. Zufriedene Kunden sind auch bereit, Bechtle weiterzuempfehlen, und helfen so mit, Neukunden zu gewinnen. Bechtle achtet bereits in der Angebotsphase darauf, weitgehend die Bedürfnisse und Anforderungen der Kunden abzudecken. Bei der Durchführung können Projektteams vom zentralen Projektmanagement Unterstützung erhalten. Schließlich eruiert Bechtle regelmäßig die Kundenzufriedenheit, um Verbesserungspotenziale zu erkennen und zu realisieren.

Den Eintritt dieses Risikos schätzen wir als nicht unwahrscheinlich ein. Es könnten sich einige negative Auswirkungen auf unsere Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage ergeben. Das Risiko wird als mittleres Risiko eingestuft.

Cracks an den Racks: zwei,
die nicht nur virtuell immer
was löten können.



Gerd Hecken, Leiter Competence
Center DataCenter, Systemhaus Bonn

Christian Behma, Leiter Competence
Center DataCenter, Systemhaus Bonn

v. l. n. r.

IT. In jedem Unternehmen ist der Einsatz von IT unumgänglich. Zahlreiche Geschäftsprozesse sind eng mit IT-Systemen und Anwendungen verknüpft. So auch bei Bechtle. Entsprechend ergeben sich aus dem Einsatz von IT Risiken unter anderem für Auftragsabwicklung, Warenwirtschaft, Controlling und Finanzbuchhaltung. So könnte ein Verfügbarkeitsrisiko für einen reibungslosen Prozess von Anfrage, Auftrag bis Auslieferung und Faktura entstehen, wenn die Funktionsfähigkeit der dafür notwendigen IT-Systeme und Anwendungen nicht mehr gewährleistet ist. Mögliche Ursachen könnten Ausfälle von Hardware- beziehungsweise Netzwerkkomponenten oder Energiesteuerungen sowie Bedienungsfehler im Bereich der Informations- und Telekommunikationstechnologie sein.

Wahrscheinlichkeit und Ausmaß von Schäden durch externe Angriffe sind nur sehr schwer abzuschätzen. Durch Eindringen Unbefugter in das IT-System könnte ein Vertraulichkeitsrisiko entstehen oder die Systeme könnten nach einem Angriff nicht mehr reibungslos funktionieren.

Trotz hoher Schutzmechanismen und Sicherheitsstandards schätzen wir den Eintritt der IT-Sicherheitsrisiken als sehr wahrscheinlich ein. Es könnten sich erhebliche negative Auswirkungen auf unsere Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage ergeben. Die Risiken werden als hoch eingestuft.

Personal. Als handeltreibender Dienstleister sind für die Bechtle AG die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, ihre Ausbildung, Motivation und Servicebereitschaft wesentliche Erfolgsfaktoren. Ebenso wichtig für den steigenden Wachstumskurs des Unternehmens ist die Fähigkeit, neue Mitarbeiter von Bechtle zu überzeugen und langfristig zu binden. Zu den größten Personalrisiken zählt daher – auch vor dem Hintergrund des demografischen Wandels –, dass es nicht gelingt, die erforderliche Anzahl an qualifizierten Mitarbeitern für das Unternehmen zu gewinnen. Darüber hinaus bestehen Risiken bei der Bindung der Mitarbeiter an das Unternehmen. So könnte es zu einem Know-how-Verlust infolge überdurchschnittlich hoher Fluktuation von qualifiziertem Personal kommen oder die Kundenzufriedenheit könnte unter mangelnder Qualifikation und Leistungsorientierung der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter leiden. Daher stehen neben der Weiterentwicklung der Arbeitgebermarke Bechtle (Employer Branding) die Erhöhung der Mitarbeiterzufriedenheit durch die Schaffung eines positiven Arbeitsumfelds, die betriebliche Aus- und Weiterbildung sowie die Förderung des Managementnachwuchses mittels interner Entwicklungsprogramme im Zentrum der Personalarbeit. Ein weiterer wichtiger Punkt ist die Verankerung und damit das Vorleben von Werten, Unternehmenskultur und Führungsgrundsätzen durch die Führungskräfte.



Siehe Aus- und Weiterbildung, S. 48 ff.

Bechtle ist beständig bestrebt, qualifizierte Mitarbeiter für das Unternehmen zu gewinnen, sie erfolgreich zu integrieren und vor allem dauerhaft an das Unternehmen zu binden. Bechtle festigt im Rahmen des Employer Brandings seinen Ruf als beliebter und zuverlässiger Arbeitgeber, um auch in Zukunft für Bewerberinnen und Bewerber attraktiv zu sein. Der Erfolg dieser Maßnahmen zeigt sich an der hohen Zahl qualifizierter Bewerbungen, die Bechtle regelmäßig erhält, sowie an der niedrigen Fluktuationsquote. Wesentlicher Bestandteil der Personalarbeit sind auch die Fort- und Weiterbildung der Mitarbeiter sowie die Ausbildung junger Menschen. Mittelfristig soll die Ausbildungsquote in Deutschland auf rund 12 Prozent steigen.

Der Eintritt von Fluktuationsrisiken wird als wahrscheinlich eingeschätzt. Hier können einige nachteilige Auswirkungen auf die Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage eintreten. Wir stufen das Risiko als mittleres Risiko ein. Das Risiko der Personalbeschaffung wird von uns als hohes Risiko eingestuft, da ein Eintritt des Risikos sehr wahrscheinlich ist und einige negative Auswirkungen auf die Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage nicht ausgeschlossen werden können. Risiken aus der Abhängigkeit von Schlüsselpositionen im mittleren Management werden auch als hoch eingeschätzt, da ein Eintritt des Risikos sehr wahrscheinlich ist und einige negative Auswirkungen auf die Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage nicht ausgeschlossen werden können.

FINANZINSTRUMENTE



Zur Quantifizierung der Risiken siehe Anhang, S. 175 ff.

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

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

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



Siehe Anhang, Währungsrisiko, S. 175 ff.

Fremdwährungen. Währungsrisiken existieren insbesondere dort, wo Forderungen, Schulden, Zahlungsmittel sowie geplante Transaktionen in einer anderen als in der lokalen Währung der Konzernmutter bestehen beziehungsweise entstehen werden. Das Fremdwährungsrisiko ist im Wesentlichen auf den Schweizer Franken beschränkt, da ein bedeutender Anteil des Auslandsgeschäfts in der Schweiz generiert wird. Mit Ausnahme der Schweiz, Großbritanniens und der osteuropäischen Länder Polen, Tschechien und Ungarn erfolgt die Beschaffung überwiegend in den Euroländern und somit auf Eurobasis. Teilweise werden Waren in US-Dollar oder anderen Währungen erworben, um Preisvorteile zu nutzen. Zur Vermeidung des Währungsrisikos tätigt der Bechtle Konzern Termingeschäfte. Die Absicherung der erwirtschafteten Zahlungsströme beziehungsweise der von den Landesgesellschaften gehaltenen Vermögenspositionen in fremdländischen Devisen beschränkt sich auf die Schweiz und Großbritannien. Aufgrund des derzeitigen Geschäftsumfanges sind die Bechtle Gesellschaften in den osteuropäischen Ländern von dieser Absicherung ausgenommen. Termingeschäfte zur Vermeidung des Währungsrisikos in anderen Währungen werden fallweise getätigt, wenn Waren bezogen werden oder Kunden sich die Zahlungen in Fremdwährung ausbedungen haben. Bei einmaligen Beträgen mit im Regelfall kurzen Laufzeiten werden diese ökonomischen Sicherungen



Siehe Finanzlage, S. 84 ff.

nicht als Sicherungsbeziehung bilanziert. Bei länger laufenden Projekten und im Regelfall mehreren dazugehörigen Sicherungen werden die Regelungen des IAS 39 zur Bilanzierung von Sicherungsbeziehungen angewendet. Die offenen Devisengeschäfte und die dazugehörigen Forderungen und Verbindlichkeiten werden monatlich analysiert und auf ihre Wirksamkeit überprüft.

Liquidität. Um die uneingeschränkte Zahlungsfähigkeit zu gewährleisten, muss dem Unternehmen jederzeit ausreichende Liquidität zur Verfügung stehen. 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 174,8 Mio. € (Vorjahr: 162,8 Mio. €) und nicht beanspruchten Bar- und Avalkreditlinien in Höhe von 37,3 Mio. € sowie einem positiven Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit in Höhe von 54,3 Mio. € (Vorjahr: 53,4 Mio. €) ist die Wahrscheinlichkeit des Eintritts eines Liquiditätsrisikos begrenzt. Darüber hinaus verfügt die Bechtle AG über ein genehmigtes Kapital von bis zu 10,5 Mio. €, um bei Bedarf die Eigenkapitalbasis zu erhöhen.

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

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

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

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 sich ergebende Maßnahmen durch das Konzernfinanzwesen aktiv gesteuert. Dabei unterliegt das Vorgehen des Bereichs einer durch das Management festgelegten regelmäßigen Überprüfung.

Der Eintritt von Währungs-, Zins- und Liquiditätsrisiken sowie der Eintritt von Risiken aus Zahlungsausfällen werden als unwahrscheinlich eingeschätzt. Moderate nachteilige Auswirkungen auf die Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage können nicht vollständig ausgeschlossen werden. Alle Finanzrisiken werden als geringe Risiken eingestuft.



Siehe Vermögenslage,
S. 88 ff., und
Anhang Zinsrisiko,
S. 177

SONSTIGE



Siehe Standorte,
S. 28 ff.

Akquisitionen. Seit dem Börsengang 2000 hat die Bechtle AG 70 Gesellschaften akquiriert. Unternehmensübernahmen sind essenzieller Bestandteil der auf langfristigem profitabilem 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 zur Gänze erfüllen. Bechtle trägt diesem Risiko durch umfangreiche Prüfungen im Vorfeld (Due Diligence) Rechnung. Vorbereitung, Umsetzung und Kontrolle von Akquisitionen erfolgen nach festgelegten Zuständigkeitsregelungen und Genehmigungsprozessen. Zudem verfügt Bechtle über langjährige Erfahrung bei der Integration von Unternehmen. Wir haben die dafür notwendigen Strukturen und Prozesse etabliert und arbeiten nach einem Post-Merger-Konzept, das die Bedürfnisse des Konzerns bei der Integration neu erworbener Unternehmen optimal abdeckt. Daher stehen für Bechtle bei Akquisitionen die Chancen gegenüber den Risiken klar im Vordergrund.

Gleichwohl halten wir den Eintritt der Risiken aus Akquisitionen für nicht unwahrscheinlich und können erhebliche negative Auswirkungen auf unsere Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage nicht vollständig ausschließen. Das Risiko wird als hoch eingestuft.

Compliance. In Verträgen mit öffentlichen Auftraggebern, mehr und mehr aber auch bei Kunden aus der Privatwirtschaft und auch in den partnerschaftlichen Beziehungen mit den Herstellern, spielt das Thema Compliance eine große Rolle. Viele Kunden erwarten, dass sich der IT-Partner ausdrücklich zur Beachtung geltender Gesetze und Regelungen bekennt und die Einhaltung von Standards seriösen Handelns zusichert. Um diesen Anforderungen gerecht zu werden und somit das Risiko eines möglichen Fehlverhaltens gegenüber Geschäftspartnern weitgehend einzugrenzen, hat die Bechtle AG bereits vor einigen Jahren einen Verhaltenskodex („Code of Conduct“) eingeführt. Der Verhaltenskodex soll die Einhaltung der geltenden internationalen und nationalen Gesetze sowie der 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 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. In konsequenter Weiterentwicklung des eigenen Verhaltenskodex hat Bechtle einen „Verhaltenskodex für Lieferanten von Gütern und Dienstleistungen“ ausgearbeitet und verteilt. Der Kodex enthält die Grundsätze und Mindestanforderungen aus dem Bechtle Verhaltenskodex, zu denen sich auch die Bechtle Lieferanten mit ihrer Erklärung bekennen sollen.

Trotz der eingerichteten Maßnahmen ist der Eintritt von Risiken aus den Strukturen und Prozessen bezüglich Compliance nicht unwahrscheinlich. Einige nachteilige Auswirkungen auf unsere Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage können nicht vollständig ausgeschlossen werden. Das Risiko wird als mittleres Risiko eingestuft.

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 internen Rechtsabteilung oder externer Rechtsberater begegnet.

Das Unternehmen ist derzeit in keine Rechtsstreitigkeiten involviert, durch die ein spürbarer 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.



Ob im eigenen Systemhaus, mit anderen Gesellschaften in regionalen Clustern, segmentübergreifend oder konzernweit: Gute Zusammenarbeit ist eine wichtige Voraussetzung für Erfolg.

Greta Molinski, Personalreferentin,
Systemhaus Bonn

Michael Hoppe, Key Account Manager,
Systemhaus Bonn

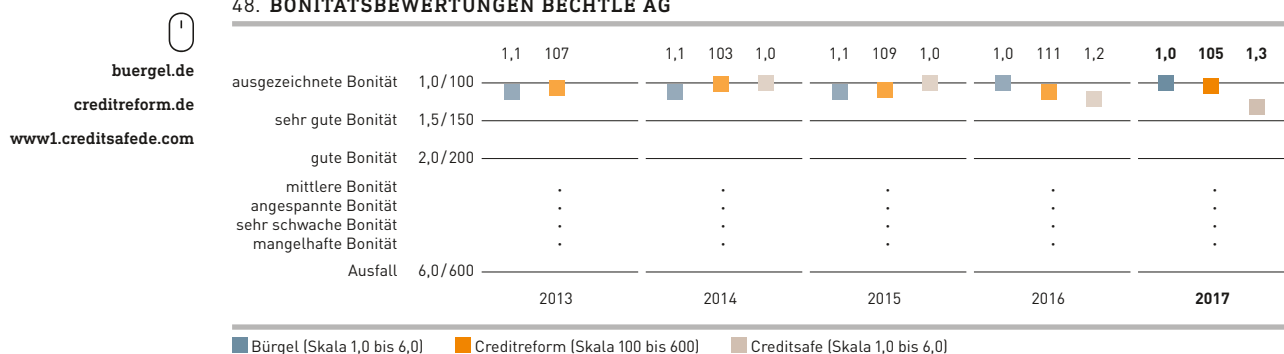
GESAMTRISIKOBETRACHTUNG

Die Evaluierung der Gesamtrisikosituation des Konzerns durch den Vorstand entsteht durch Betrachtung aller wesentlichen Risikokomplexe beziehungsweise Einzelrisiken und gegebenenfalls deren Abwägung gegenüber sich ergebenden Chancen. Im Vergleich zum Vorjahr gab es keine wesentlichen Änderungen der Gesamtrisikoposition und der beschriebenen Risiken. Nach Überzeugung des Managements sind die dargestellten Risiken begrenzt und überschaubar. Die Finanzbasis des Unternehmens ist sehr solide. Die Eigenkapitalquote ist mit 53,9 Prozent (Vorjahr: 54,7 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. Aufgrund der soliden Kapitalstruktur und der erstklassigen Finanzausstattung des Unternehmens erhält Bechtle schon seit Jahren hervorragende Bewertungen. Es ist nicht erkennbar, dass sich daran künftig etwas ändern sollte.

48. BONITÄTSEBWEURUNGEN BECHTLE AG



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 des Umsatzes und der Profitabilität des Unternehmens aus sonstigen 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.

PROGNOSEBERICHT

Bechtle hat seit seiner Gründung in fast jedem Jahr Umsatz und Ergebnis gesteigert und ist kontinuierlich stärker als der Markt gewachsen. Gleichwohl müssen Rekordwerte jedes Jahr aufs Neue erarbeitet werden. Dies gilt insbesondere in Geschäftsarten wie dem klassischen Projektgeschäft, das auch heute noch für wesentliche Umsatzanteile bei Bechtle steht. Unsere Prognose ist daher traditionell geprägt von dem Wissen um die eigenen Stärken wie auch einem gesunden Realismus in Bezug auf die wirtschaftlichen Risiken, die unser Geschäft kennzeichnen. Der sehr gute Verlauf des Jahres 2017 ist in diesem Sinn eine allenfalls solide Basis für unsere wirtschaftliche Entwicklung im laufenden Jahr 2018. Ungeachtet dessen scheinen die Rahmenbedingungen zu Jahresbeginn unverändert positiv. Mit zahlreichen Investitionen haben wir 2017 wichtige Weichenstellungen für die Zukunft der Unternehmensgruppe vollzogen. Bechtle sollte es vorbehaltlich positiver konjunktureller Rahmenbedingungen aufgrund seiner Leistungsstärke und sehr guten Marktposition daher gelingen, auch 2018 zu einem neuen Rekordjahr zu machen.

RAHMENBEDINGUNGEN

Die Europäische Kommission geht in einer Prognose vom Januar 2018 davon aus, dass die Wirtschaft in der EU 2018 ihr hohes Wachstumstempo beibehalten und um 2,3 Prozent zulegen wird. Auch innerhalb der Bechtle Märkte in der EU sind die Aussichten gut. Am unteren Ende der Skala liegen Italien und Großbritannien mit einer Steigerung des BIP von immerhin 1,5 beziehungsweise 1,4 Prozent. Das höchste BIP-Wachstum zeigen die drei osteuropäischen Länder und Irland als Spitzenreiter mit 4,4 Prozent. Die Prognose für Ausrüstungsinvestitionen geht sogar von einer weiteren Steigerung des Wachstumstempos aus. Sie sollen EU-weit um 4,3 Prozent klettern, nach bereits guten 3,5 Prozent im Berichtsjahr. Die Wachstumsprognose für die staatlichen Investitionen liegt für die EU bei 1,5 Prozent, leicht über Vorjahr (1,2 Prozent). 2019 soll das BIP in der EU mit 2,0 Prozent weiter stark steigen. Die Ausrüstungsinvestitionen sollen mit 3,5 Prozent weiter überproportional wachsen.

Für die Schweiz sagt die dortige Expertengruppe Konjunkturprognosen des Bundes für das laufende Jahr eine deutliche Belebung vorher. Das BIP-Wachstum soll bei 2,3 Prozent liegen, nach 1,0 Prozent im Jahr 2017. Die Ausrüstungsinvestitionen wachsen mit 3,7 Prozent stärker und legen auch in der Dynamik nach 2,8 Prozent im Berichtsjahr weiter zu. 2019 soll das Wachstum des BIP dann bei 1,9 Prozent, das der Ausrüstungsinvestitionen bei 3,2 Prozent liegen.

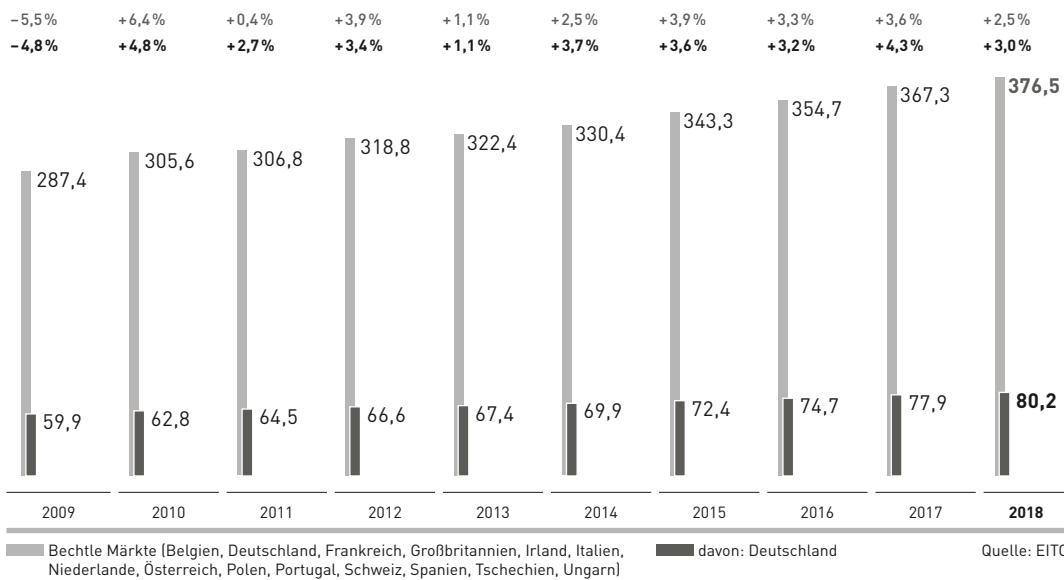
Die wirtschaftliche Entwicklung in Deutschland soll 2018 nochmals leicht zulegen. Das BIP-Wachstum sieht die Europäische Kommission bei 2,3 Prozent, nach 2,2 Prozent im Berichtsjahr. Auch die meisten Prognosen der Wirtschaftsforschungsinstitute sehen den Anstieg des BIP in Deutschland 2018 bei über 2 Prozent. Die Ausrüstungsinvestitionen sollen laut der Europäischen Kommission um 3,7 Prozent wachsen, nach 2,6 Prozent im Berichtsjahr. Auch die staatlichen Konsumausgaben sollen mit 2,3 Prozent wieder stärker zulegen. Im Jahr 2019 erwartet die Europäische Kommission für Deutschland ein BIP-Wachstum von 2,1 Prozent. Ausrüstungsinvestitionen sollen um 3,0 Prozent steigen, die staatlichen Konsumausgaben werden bei 2,0 Prozent gesehen.

In der IT-Branche soll das Wachstum auch 2018 hoch sein, allerdings bei etwas nachlassender Dynamik. Der IT-Markt in der EU soll laut Zahlen von EITO 2018 um 2,5 Prozent wachsen, nach 3,6 Prozent im Berichtsjahr. Die Hardwareumsätze werden – wie fast immer in den ersten Prognosen zu Jahresbeginn – im Minus gesehen. Nach einem Plus von 4,2 Prozent im Berichtsjahr werden sie für 2018 bei minus 1,6 Prozent gesehen. Services wachsen um 2,5 Prozent und Software um 5,5 Prozent. In den Ländern mit Bechtle Präsenz wird eine sehr hohe Spanne bei der Entwicklung der Hardwareumsätze vorhergesagt. Wachstum wird prognostiziert für Portugal mit 1,3 Prozent und die Niederlande mit 2,8 Prozent. Alle anderen Länder werden im Minus gesehen. Schlusslicht sind die Spitzenreiter aus dem Berichtsjahr: Ungarn mit minus 9,7 Prozent und Irland mit minus 10,2 Prozent. In Österreich wird die Dynamik 2018 zurückgehen, vor allem wegen der schlechteren Prognose für den Hardwaremarkt. Der IT-Markt insgesamt soll um 2,4 Prozent wachsen, nach 3,6 Prozent im Vorjahr. Hardwareumsätze sollen mit 0,9 Prozent im Minus sein, nach plus 4,6 Prozent im Berichtsjahr. Die Dynamik bei Services mit 2,4 Prozent und Software mit 5,0 Prozent liegt nur leicht unter Vorjahr. In der Schweiz wird das Wachstum des IT-Markts 2018 mit 3,3 Prozent auf ähnlich hohem Niveau wie im Berichtsjahr erwartet. Hardwareumsätze sollen leicht um minus 0,3 Prozent zurückgehen. Services wachsen um 2,6 Prozent und Software um 6,0 Prozent.

Der deutsche IT-Markt soll 2018 mit 3,0 Prozent immer noch sehr stark wachsen, allerdings nicht mehr ganz so dynamisch wie im Berichtsjahr (4,3 Prozent). Ursache ist auch hier vor allem das Hardwaresegment, das mit 0,6 Prozent im Minus sein soll. Vor allem der PC-Absatz im Consumer-Geschäft soll weiter rückläufig sein, aber auch Umsätze mit Druckern und Servern werden im Minus gesehen. Umsätze mit Tablets, Workstations und Storage sollen hingegen wachsen. Services werden mit 2,6 Prozent leicht über Vorjahr und Software mit 6,3 Prozent auf Vorjahresniveau prognostiziert.

49. IT-AUSGABEN IN DEN BECHTLE MÄRKTEN 2009–2018

in Mrd. €



In Bezug auf die künftige erwartete wirtschaftliche Situation in den relevanten Ländermärkten sieht der Bechtle Konzern weder durch eine Änderung der rechtlichen Rahmenbedingungen noch durch die Umsetzung politischer Maßnahmen nennenswerte Einflüsse auf die Nachfragesituation. Die Wechselkursentwicklung spielt in den meisten Ländern mit Bechtle Präsenz keine große Rolle, da sie dem Euroraum angehören und entsprechend in Euro eingekauft und fakturiert wird. Nennenswerte Umsätze in Fremdwährung werden in der Schweiz getätigt.

ENTWICKLUNG DES KONZERNS

PRODUKTE UND ABSATZMÄRKTE

Die schon seit Jahren andauernde Konsolidierung auf dem deutschen IT-Markt wird auch 2018 weitergehen. Vor allem kleinere Anbieter werden immer mehr Probleme haben, ihren Kunden Dienstleistungen in der geforderten Breite und Tiefe anzubieten. Das Tempo der Konsolidierung wird sich aber weder 2018 noch darüber hinaus verschärfen. Die Bechtle AG wird von dieser Entwicklung aufgrund ihrer Finanzstärke, ihrer Wettbewerbsposition, ihrer dezentralen Aufstellung und ihrer sehr guten Reputation bei allen relevanten Kundengruppen profitieren. Wir gehen daher davon aus, auch zukünftig unseren Marktanteil überproportional steigern zu können.

Die digitale Transformation gewinnt in der Wirtschaft an Geschwindigkeit. Um den technologischen Trends in der IT und den abgeleiteten wachsenden Anforderungen der Kunden gerecht zu werden, arbeitet Bechtle kontinuierlich an der Weiterentwicklung des Produkt- und Dienstleistungsangebots. So hat Bechtle im Berichtsjahr unter dem Namen Bechtle Clouds Angebote für Public und Business Clouds zusammengefasst. Das Portal bechtle-clouds.com ging im Juli online.

Darüber hinaus wird Bechtle in den nächsten Jahren im Segment IT-Systemhaus & Managed Services das Angebot an speziellen IT-Lösungen weiter ausbauen. Dabei sehen wir Themen wie Mobility, Security, Storage, Modern Workplace und IT as a Service als Markttreiber. Bechtle ist in allen genannten Bereichen hervorragend aufgestellt, um den Kunden jederzeit Lösungen anbieten zu können, die den höchsten aktuellen technologischen Maßstäben entsprechen. Die Ausrichtung unseres Portfolios orientiert sich in jedem Fall immer an der Nachfrage unserer Kunden.

Die Erweiterung des Portfolios betrifft auch sogenannte Nischenmärkte, die aber durchaus das Potenzial haben, in Zukunft zu Massenmärkten zu werden. Im Berichtsjahr hat die Bechtle Tochter Solidpro an ihrem Hauptsitz in Langenau ein modernes Democenter für die neueste 3D-Drucktechnologie des Herstellers HP eröffnet. Solidpro präsentiert dort ein ganzheitliches Produktionssystem zur Serienfertigung hochwertiger Teile sowie für den Prototypenbau. Als einer von bislang nur drei zertifizierten Vertriebspartnern in Deutschland betreut Solidpro Kunden umfassend von der Beratung und der Bereitstellung bis hin zum Service für die HP-Systeme. Für März 2019 ist die Eröffnung eines weiteren 3D-Democenters in Paderborn geplant.

Unter dem internen Projektnamen Next ist im Berichtsjahr die neue Onlineplattform von Bechtle an den Start gegangen. Unter der Adresse bechtle.com präsentiert sich nun ein digitaler Marktplatz, der dem Kunden die gesamte Bandbreite des Leistungs- und Lösungsportfolios von Bechtle auf einen Blick bietet. Damit gibt es im Internet keine Trennung mehr zwischen Bechtle Shop und Unternehmensseite. Unabhängig vom ursprünglichen Anliegen des Kunden und unabhängig davon, welchem Segment er zugeordnet ist, kann Bechtle jeden Kunden ganzheitlich ansprechen und ihm gezielt weiterführende Lösungen anbieten. Damit werden gleichzeitig Kundenzufriedenheit und -durchdringung erhöht. Auch mit anderen internen Projekten arbeitet Bechtle in den nächsten Jahren weiter daran, die Durchlässigkeit für die Kunden und die Zusammenarbeit der Mitarbeiter zwischen den beiden Berichtssegmenten zu erhöhen.

Der Bechtle Konzern strebt an, seine Marktposition im Segment IT-E-Commerce durch den Ausbau der bestehenden Gesellschaften voranzutreiben. Die Gründung weiterer Tochtergesellschaften in Europa spielt dabei derzeit keine Rolle. Gleichwohl ist die weitere Internationalisierung ein wichtiges Thema für Bechtle. Wir werden diese durch unsere Global IT Alliance weiter vorantreiben. Mit den bereits bestehenden Kooperationen für den US-amerikanischen Markt, Skandinavien und das Baltikum, Australien, Neuseeland, Japan, China, Südafrika, Brasilien und Mexiko sowie dem im Berichtsjahr hinzugekommenen Partner in Russland und der Türkei sind wir in fast allen relevanten Wirtschaftsregionen weltweit vertreten.

WESENTLICHE KENNGRÖSSEN

Umsatz. Der Bechtle AG gelingt es regelmäßig, mit einer hohen Dynamik und damit auch stärker als der Markt zu wachsen. So hat das Unternehmen seit 2010 den Umsatz mit einer durchschnittlichen jährlichen Wachstumsrate (CAGR) von rund 11 Prozent sehr deutlich gesteigert und sich damit im Vergleich zum IT-Markt überproportional entwickelt. Auch im langjährigen Mittel der Jahre von 2007 bis 2017 – also einschließlich des Jahres der Finanzkrise 2009 – lag die CAGR bei rund 10 Prozent. Bechtle hält die Dynamik im langjährigen Mittel auf einem hohen Niveau. Diesem Trend folgend wollen wir auch 2018 erneut stärker wachsen als der IT-Markt. Wir gehen davon aus, dass wir unseren Umsatz 2018 gegenüber dem Berichtsjahr deutlich steigern. In der Vision 2020 – die 2008 formuliert wurde – strebt Bechtle einen Konzernumsatz von 5 Mrd. € an, was einer durchschnittlichen jährlichen Steigerungsrate von etwa 12 Prozent entspricht. Vor dem Hintergrund der historischen Wachstumsraten erscheint dieses Ziel zwar ambitioniert, aber nicht gänzlich unrealistisch. Zu diesem Ziel sollen neben der organischen Entwicklung auch Akquisitionen beitragen.

Die regionale Verteilung wird in den nächsten Jahren keine größeren Verschiebungen aufweisen. Zum einen verzeichnet der Konzern durch die voranschreitende Internationalisierung des Geschäfts und das starke Wachstum der ausländischen IT-E-Commerce-Gesellschaften einen Anstieg des Auslandsumsatzes. Zum anderen wird jedoch auch das Wachstum auf dem angestammten Heimatmarkt infolge der starken Wettbewerbsposition und der Marktanteilsgewinne sowie der ungebrochen hohen Investitionsneigung deutscher Unternehmen nicht nachlassen.

Kosten. Die Umsatzkosten sind in den letzten Jahren immer mehr oder weniger parallel zum Umsatz gestiegen. Die Bruttomarge lag seit Jahren konstant bei rund 15 Prozent. Durch eine IFRS-bedingte Umbuchung von Lieferantenzuschüssen von den sonstigen betrieblichen Erträgen in die Umsatzkosten im Berichtsjahr ist die Bruttomarge um wenige Basispunkte höher. Wir planen für 2018 mit einer Umsatzkostenentwicklung parallel zum Umsatz und einer Bruttomarge von über 15 Prozent. Für die Bechtle AG als Dienstleistungsunternehmen sind die Personalkosten von zentraler Bedeutung. Innerhalb der Vertriebskosten stellen sie mit rund 80 Prozent und innerhalb der Verwaltungskosten mit knapp 65 Prozent die größten Positionen dar. Eine flexible Gestaltung der Personalkosten ist angesichts des zunehmend beratungsintensiveren Geschäftsmodells von Bechtle und der dezentralen flächendeckenden Aufstellung der Systemhäuser sowie des Mangels an Fachkräften in einigen Bereichen nicht realisierbar. Zudem sind für Bechtle – auch vor dem Hintergrund des Fachkräftemangels – die Mitarbeiterbindung und die Verlässlichkeit als Arbeitgeber deutlich wichtiger als kurzfristige Kostenoptimierungen. Im Vertrieb sind die Aufwendungen zudem mit der Umsatzentwicklung verbunden, da weiteres Wachstum auch durch größere Vertriebsteams realisiert werden kann. Das Management geht aufgrund des Wachstums im Konzern für das laufende und das kommende Jahr davon aus, dass die absoluten Aufwendungen für die beiden Funktionsbereiche Vertrieb und Verwaltung weiter steigen werden. Ein überproportionales Wachstum versuchen wir jedoch zu vermeiden, sodass die jeweiligen Quoten zumindest auf dem Niveau des Berichtsjahres von rund 6 Prozent beziehungsweise unter 5 Prozent des Umsatzes liegen sollen.

Ergebnis. Auch das Ergebnis ist 2017 stark gewachsen, allerdings nicht ganz so dynamisch wie die Umsatzentwicklung. Damit ging auch zum ersten Mal seit sechs Jahren die EBT-Marge zurück, wenn auch nur sehr leicht. Der Vorstand geht für 2018 davon aus, dass das Ergebnis deutlich zulegen wird. Aus der Währungsumrechnung des Schweizer Franken oder anderer für Bechtle relevanter Währungen zur Konzernwährung Euro sind keine wesentlichen Ergebnisauswirkungen zu erwarten, da Wechselkursschwankungen abgesichert werden. Im Segment IT-Systemhaus & Managed Services wollen wir den Anteil höhermargiger Dienstleistungen steigern. Im E-Commerce gilt es, das vor allem durch effiziente Prozesse und eine moderne Logistik erzielte hohe Niveau zu halten und, soweit möglich, auch den Produktmix margenorientiert zu steuern. Für den Gesamtkonzern gehen wir somit für 2018 von einer leichten Erhöhung der EBT-Marge aus. Insgesamt ist der Vorstand überzeugt, dass es der Bechtle AG auch in Zukunft gelingen wird, die im Branchenvergleich überdurchschnittliche Ergebnismarge Schritt für Schritt weiter auszubauen. Die Ziel-EBT-Marge beträgt für den Konzern bis 2020 unverändert 5 Prozent.

Die Bechtle AG plant, ihre Aktionäre auch weiterhin mit einer attraktiven Dividende am Unternehmenserfolg teilhaben zu lassen. Die Dividendenpolitik orientiert sich dabei in erster Linie an der Ertrags- und Liquiditätssituation des Konzerns und sieht eine Ausschüttungsquote von circa einem Drittel des Ergebnisses nach Steuern vor. Der aktuelle Dividendenvorschlag für das Geschäftsjahr 2017 mit 0,90 € je Aktie entspricht einer Quote von exakt 33 Prozent und liegt damit auf der Linie der Unternehmenspolitik. Grundsätzliche Änderungen in der Dividendenpolitik des Unternehmens sind nicht geplant.

VERMÖGENS- UND FINANZLAGE

Liquidität. Die Bechtle AG verfügt über eine kerngesunde Bilanzstruktur und eine hervorragende 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. Die hohe Liquidität erweist sich hier als Wettbewerbsvorteil, aber aus Kundensicht sind zudem die Finanzlage und die Solidität des IT-Partners äußerst wichtig und damit ein wesentliches Entscheidungskriterium insbesondere bei der Vergabe von langfristigen Projekten. Dem Cashmanagement bei Bechtle wird daher weiterhin eine besondere Bedeutung beigemessen. Zusätzlich zur freien Liquidität von 174,8 Mio. € ist angesichts der hervorragenden Bilanzrelationen das „ratingneutrale“ Verschuldungspotenzial der Bechtle AG erheblich. In Verbindung mit einer auch weiterhin positiven Entwicklung des operativen Cashflows verfügt Bechtle damit über den nötigen Spielraum, um die gesteckten Ziele zu erreichen und das angestrebte überdurchschnittliche Wachstum problemlos – auch aus eigener Kraft – finanzieren zu können.

Finanzierung. Bei den Verbindlichkeiten und den damit in Verbindung stehenden Zinszahlungen wird es 2018 – abgesehen von größeren Akquisitionen – keine wesentlichen Änderungen geben. Kleinere Akquisitionen können 2018 wie bisher aus dem laufenden Cashflow und den vorhandenen Liquiditätsbeständen finanziert werden, aber auch die Aufnahme von Fremdkapital ist jederzeit möglich. Die Übernahme größerer Unternehmen könnte zu einem spürbaren Abfluss liquider Mittel führen, aber wahrscheinlicher wäre in einem solchen Fall zumindest die teilweise Finanzierung durch Aufnahme von Fremdkapital oder andere Fremdfinanzierungsoptionen. Möglich wäre auch ein Rückgriff auf die Eigenfinanzierungsmöglichkeiten gemäß den gefassten Hauptversammlungsbeschlüssen. Bis Juni 2019 ist der Vorstand ermächtigt, das Grundkapital durch Ausgabe von bis zu 10,5 Millionen Aktien gegen Bar- oder Sacheinlage zu erhöhen.

Sofern 2018 keine größeren Übernahmen erfolgen, wird sich die Bilanzstruktur im Vergleich zum Stichtag 31. Dezember 2017 nicht wesentlich verändern.

Investitionen. Die Bechtle AG betreibt mit dem Handel von IT-Produkten und dem Angebot an IT-Dienstleistungen kein anlageintensives Geschäft. Das Berichtsjahr ist hier jedoch eine Ausnahme, da Bechtle in diesem Jahr massiv investiert hat. Unter anderem wurde der Umzug des Rechenzentrums von Neckarsulm nach Frankfurt am Main 2017 abgeschlossen, die Projekte Next sowie die Plattform Bechtle Clouds gingen online und am Stammsitz Neckarsulm wurde ein Parkhaus gebaut. Die Investitionen haben mit einem Volumen von 66,9 Mio. € den höchsten Wert in der Bechtle Geschichte erreicht. Auch im laufenden Jahr wird Bechtle weiter in die Zukunft des Unternehmens investieren. Allerdings gehen wir davon aus, dass das Volumen wieder signifikant unter dem des Berichtsjahres liegen wird. Der Vorstand geht derzeit von Investitionen in einer Spanne von 40 bis 50 Mio. € aus.

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. 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 etablierten Qualifizierungsangebot und der konsequenten Fortführung der internen Managementprogramme will Bechtle auch zukünftig in die Förderung von Nachwuchs- und Führungskräften investieren. Auch 2018 plant der Vorstand – unabhängig von Akquisitionen –, die Beschäftigtenzahl zu erhöhen. Dabei soll aber das Wachstumstempo unterhalb des Umsatzwachstums bleiben. Zentral für die Personalpolitik bei Bechtle bleibt die Ausbildung junger Menschen. In diesem Zusammenhang hat sich die Bechtle AG zur Sicherung der Zukunft mittelfristig das Ziel gesetzt, den Anteil der Auszubildenden in Deutschland auf circa 12 Prozent auszubauen.

Was haben wir auf dem Schirm?
Zeit für das kleine Austauschprogramm
zwischen durch.

Florian Macher, Senior VIPM Sophos,
Logistik & Service

Andreas Müller, Content Management
Clients, Public, Logistik & Service

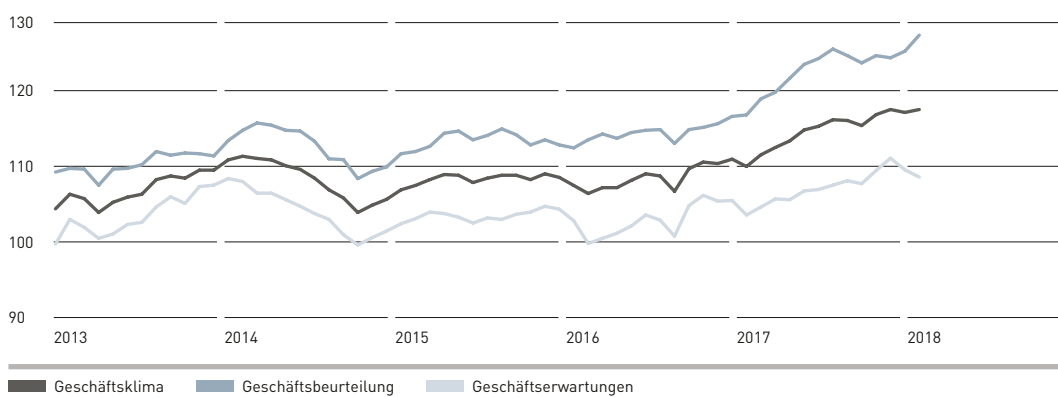
v. l. n. r.



GESAMTEINSCHÄTZUNG

Die gesamtwirtschaftliche Lage ist zu Jahresbeginn 2018 weiterhin positiv. Die Prognosen sehen die Wachstumsdynamik in etwa auf dem Niveau des Berichtsjahres. 2018 und 2019 soll in allen für Bechtle relevanten europäischen Ländern das BIP-Wachstum bei über 1 Prozent liegen. Die Stimmung in der Wirtschaft ist zu Jahresbeginn sehr gut. Der ifo-Indikator für das Wirtschaftsklima im Euroraum ist im ersten Quartal 2018 von 37,0 auf 43,2 Punkte gestiegen und erreicht damit den höchsten Wert seit dem Jahr 2000. Die Einschätzung der aktuellen Lage ist damit deutlich positiver als im Vorquartal. Aber auch die Erwartungen werden günstiger eingeschätzt. In Deutschland ist der ifo-Geschäftsklimaindex für die gewerbliche Wirtschaft zu Jahresbeginn weiter gestiegen. Die Einschätzung der aktuellen Lage erreichte zu Jahresbeginn sogar ein Rekordhoch, während die Erwartungen für die nächsten sechs Monate etwas zurückgingen. Sie liegen allerdings immer noch auf hohem Niveau.

50. IFO-GESCHÄFTSKLIMAINDEX FÜR DIE GEWERBLICHE WIRTSCHAFT IN DEUTSCHLAND



Nicht ganz so optimistisch ist die Lage in der IT-Branche. Nachdem im November 2017 der ifo-Index für IT-Dienstleister seinen Jahrestiefststand erreicht hatte, stieg er im Dezember vor allem aufgrund der sehr positiven Bewertung der aktuellen Lage wieder stark an, um dann im Januar in fast gleichem Ausmaß zurückzugehen. Mit einem Saldowert von 36,5 Punkten liegt der Index aber nur leicht unter dem Wert zum Jahresstart 2017.

Die wirtschaftliche Lage in Deutschland und der EU ist zu Jahresbeginn 2018 gut. Die Investitionsbereitschaft auf Kundenseite ist unvermindert hoch, auch wenn die Dynamik auf dem IT-Markt gegenüber dem Berichtsjahr abnehmen soll. Der Vorstand rechnet mit einer unverändert positiven und im Branchenkontext überdurchschnittlichen Geschäftsentwicklung der Bechtle AG und somit mit einem für den Konzern sehr erfolgreichen Jahr 2018.

51. ÜBERSICHT DER PROGNOSEN ZUR ERTRAGSLAGE FÜR 2018

	Konzern	IT-Systemhaus & Managed Services	IT-E-Commerce
Umsatz	Deutliche Steigerung gegenüber 2017	Deutliche Steigerung	Deutliche Steigerung
Umsatzkosten	Proportional zum Umsatz		
Bruttomarge	> 15 Prozent		
Vertriebskostenquote	rund 6 Prozent		
Verwaltungskostenquote	< 5 Prozent		
EBT	Deutliche Steigerung gegenüber 2017	Deutliche Steigerung	Deutliche Steigerung
EBT-Marge	Leichte Steigerung gegenüber 2017	Leichte Steigerung	Leichte Steigerung
Dividende	Ausschüttungsquote von rund einem Drittel des EAT		



KONZERNABSCHLUSS



**Unternehmerisches
Denken und Handeln
auf allen Ebenen
ist ein Erfolgsfaktor
von Bechtle – man sieht
es im Ergebnis.**

KONZERNABSCHLUSS

	GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG	122
	GESAMTERGEBNISRECHNUNG	123
	BILANZ	124
	EIGENKAPITALVERÄNDERUNGSRECHNUNGBILANZ	126
	KAPITALFLUSSRECHNUNG	127
	ANHANG	128
	128 I. Allgemeine Angaben	
128	II. Zusammenfassung der wesentlichen Bilanzierungs-, Bewertungs- und Konsolidierungsgrundsätze	
	144 III. Weitere Erläuterungen zur Gewinn- und Verlustrechnung	
	147 IV. Weitere Erläuterungen zur Bilanz	
	169 V. Weitere Erläuterungen zur Kapitalflussrechnung	
	171 VI. Weitere Angaben zu Finanzinstrumenten nach IFRS 7	
	180 VII. Segmentinformationen	
184	VIII. Akquisitionen, Kaufpreisallokationen und Divestments	
187	IX. Angaben zu Vorstand und Aufsichtsrat	
	192 X. Sonstige Angaben	
200	XI. Ereignisse nach Ende des Berichtsjahres	
	201 Tochterunternehmen der Bechtle AG	
	206 Entwicklung der immateriellen Vermögenswerte und des Sachanlagevermögens	
	208 Aufsichtsratsmitglieder	

	WEITERE INFORMATIONEN	210
	210 Bestätigungsvermerk	
	217 Versicherung des Vorstands	
218	Mehrjahresübersicht Bechtle Konzern	222 Glossar
	227 Grafik- und Tabellenverzeichnis	
230	Abkürzungsverzeichnis	231 Stichwortverzeichnis
	232 Impressum, Finanzkalender	

52. KONZERN-GEWINN- UND -VERLUSTRECHNUNG

		in Tsd. €	
	Anhang	2017	2016
Umsatz	1	3.570.124	3.093.579
Umsatzkosten	2	3.026.329	2.610.514 ¹
Bruttoergebnis vom Umsatz		543.795	483.065¹
Vertriebskosten	2	215.989	196.285
Verwaltungskosten	2	173.396	153.037
Sonstige betriebliche Erträge	3	9.842	10.340 ¹
Ergebnis vor Zinsen und Steuern		164.252	144.083
Finanzerträge	4	1.133	3.512
Finanzaufwendungen	4	2.581	2.495
Ergebnis vor Steuern		162.804	145.100
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	5	48.242	41.729
Ergebnis nach Steuern (den Aktionären der Bechtle AG zustehend)		114.562	103.371
Ergebnis je Aktie (unverwässert und verwässert)	€ 6	2,73	2,46²
Durchschnittliche Anzahl Aktien (unverwässert und verwässert)	Tsd. Stück	42.000	42.000²



Erläuterungen hierzu
siehe Anhang,
insbesondere III.,
S.144 ff.

¹ Anpassung Vorjahreszahlen

² Vorjahreswert angepasst aufgrund der Ausgabe von Gratisaktien

53. KONZERN-GESAMTERGEBNISRECHNUNG

	in Tsd. €	
	Anhang	
	2017	2016
Ergebnis nach Steuern	114.562	103.371
Sonstiges Ergebnis		
Posten, die in Folgeperioden nicht in den Gewinn und Verlust umgegliedert werden		
Versicherungsmathematische Gewinne und Verluste aus Pensionsrückstellungen	17 5.990	1.842
Ertragsteuereffekte	-973	-77
Posten, die in Folgeperioden in den Gewinn und Verlust umgegliedert werden		
Nichtrealisierte Gewinne und Verluste aus Wertpapieren	0	7
Ertragsteuereffekte	0	-1
Nichtrealisierte Gewinne und Verluste aus Finanzderivaten	-1.702	-1.385
Ertragsteuereffekte	504	410
Währungsumrechnungsdifferenzen von Nettoinvestitionen in ausländische Geschäftsbetriebe	0	0
Ertragsteuereffekte	0	0
Absicherungen von Nettoinvestitionen in ausländische Geschäftsbetriebe	5.094	-1.121
Ertragsteuereffekte	-1.511	333
Währungsumrechnungsdifferenzen	-7.284	-527
Sonstiges Ergebnis	16 118	-519
davon Ertragsteuereffekte	-1.980	665
Gesamtergebnis (den Aktionären der Bechtle AG zustehend)	114.680	102.852



Erläuterungen hierzu siehe Anhang, insbesondere IV., Nr.16, S.156 ff.

54. KONZERN-BILANZ

AKTIVA		in Tsd. €	
	Anhang	31.12.2017	31.12.2016
Langfristige Vermögenswerte			
Geschäfts- und Firmenwerte	7	193.538	193.521
Sonstige immaterielle Vermögenswerte	8	48.721	35.338
Sachanlagevermögen	9	134.865	111.666
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	12	30.235	12.436
Latente Steuern	10	4.004	4.798
Sonstige Vermögenswerte	14	3.833	3.467
Geld- und Wertpapieranlagen	13	0	7.005
Langfristige Vermögenswerte, gesamt		415.196	368.231
Kurzfristige Vermögenswerte			
Vorräte	11	211.319	180.652
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	12	581.919	502.270
Forderungen aus Ertragsteuern		1.340	847
Sonstige Vermögenswerte	14	58.783	61.562
Geld- und Wertpapieranlagen	13	12.444	15.361
Liquide Mittel	15	162.383	140.415
Kurzfristige Vermögenswerte, gesamt		1.028.188	901.107
Aktiva, gesamt		1.443.384	1.269.338



Erläuterungen hierzu
siehe Anhang,
insbesondere IV.,
S.147 ff.

PASSIVA		in Tsd. €	
	Anhang	31.12.2017	31.12.2016
Eigenkapital			
Gezeichnetes Kapital		42.000	21.000
Kapitalrücklagen		124.228	145.228
Gewinnrücklagen		611.055	527.875
Eigenkapital, gesamt	16	777.283	694.103
Langfristige Schulden			
Pensionsrückstellungen	17	13.002	19.924
Sonstige Rückstellungen	18	7.190	6.719
Finanzverbindlichkeiten	19	69.917	51.744
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	20	96	147
Latente Steuern	10	21.069	20.570
Sonstige Verbindlichkeiten	21	2.292	5.874
Abgrenzungsposten	22	13.701	12.981
Langfristige Schulden, gesamt		127.267	117.959
Kurzfristige Schulden			
Sonstige Rückstellungen	18	7.129	6.657
Finanzverbindlichkeiten	19	58.930	9.745
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	20	237.160	242.120
Verbindlichkeiten aus Ertragsteuern		10.733	7.676
Sonstige Verbindlichkeiten	21	131.118	115.314
Abgrenzungsposten	22	93.764	75.764
Kurzfristige Schulden, gesamt		538.834	457.276
Passiva, gesamt		1.443.384	1.269.338

55. KONZERN-EIGENKAPITALVERÄNDERUNGSRECHNUNG

in Tsd. €

	Gezeichnetes Kapital	Kapitalrücklagen	Gewinnrücklagen			Eigenkapital, gesamt (den Aktionären der Bechtle AG zustehend)
			Ange-sammelte Gewinne	Erfolgs-neutrale Eigenkapital-veränderung	Gesamt	
Eigenkapital zum 1. Januar 2016	21.000	145.228	455.209	-786	454.423	620.651
Gewinnausschüttung für 2015			-29.400		-29.400	-29.400
Ergebnis nach Steuern			103.371		103.371	103.371
Sonstiges Ergebnis				-519	-519	-519
Gesamtergebnis	0	0	103.371	-519	102.852	102.852
Eigenkapital zum 31. Dezember 2016	21.000	145.228	529.180	-1.305	527.875	694.103
Eigenkapital zum 1. Januar 2017	21.000	145.228	529.180	-1.305	527.875	694.103
Gewinnausschüttung für 2016			-31.500		-31.500	-31.500
Ergebnis nach Steuern			114.562		114.562	114.562
Sonstiges Ergebnis				118	118	118
Gesamtergebnis	0	0	114.562	118	114.680	114.680
Kapitalerhöhung aus Gesellschaftsmitteln	21.000	-21.000			0	0
Eigenkapital zum 31. Dezember 2017	42.000	124.228	612.242	-1.187	611.055	777.283



Erläuterungen
hierzu siehe
Anhang, ins-
besondere IV.,
Nr. 16,
S. 156 ff.

56. KONZERN-KAPITALFLUSSRECHNUNG

	in Tsd. €		
	Anhang	2017	2016
Betriebliche Tätigkeit			
Ergebnis vor Steuern		162.804	145.100
Bereinigung um zahlungsunwirksame Aufwendungen und Erträge			
Finanzergebnis		1.448	-1.017
Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen		31.930	27.715
Ergebnis aus dem Abgang von immateriellen Vermögenswerten und Sachanlagen		138	176
Sonstige zahlungsunwirksame Aufwendungen und Erträge		3.708	1.283
Veränderung des Nettovermögens			
Veränderung Vorräte		-28.884	-31.585
Veränderung Forderungen aus Lieferungen und Leistungen		-99.293	-81.836
Veränderung Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		-5.541	36.090
Veränderung passive Abgrenzungsposten		19.011	-2.157
Veränderung übriges Nettovermögen		14.684	2.083
Gezahlte Ertragsteuern		-45.744	-42.489
Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit	23	54.261	53.363
Investitionstätigkeit			
Auszahlungen für Akquisitionen abzüglich übernommener liquider Mittel		-11.711	-23.519
Auszahlungen für Investitionen in immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen		-67.173	-39.897
Einzahlungen aus dem Verkauf von immateriellen Vermögenswerten und Sachanlagen		494	3.004
Einzahlungen aus dem Verkauf von Geld- und Wertpapiieranlagen sowie aus Rückzahlungen von langfristigen Vermögenswerten		10.033	19.525
Zahlungsausgleich aus der Absicherung der Nettoinvestitionen		5.093	-1.120
Erhaltene Zinszahlungen		589	603
Cashflow aus Investitionstätigkeit	24	-62.675	-41.404
Finanzierungstätigkeit			
Auszahlungen für die Tilgung von Finanzverbindlichkeiten		-17.583	-9.523
Einzahlungen aus der Aufnahme von Finanzverbindlichkeiten		84.941	4.993
Dividendenausschüttung		-31.500	-29.400
Geleistete Zinszahlungen		-2.280	-2.388
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	25	33.578	-36.318
Wechselkursbedingte Veränderungen der liquiden Mittel		-3.196	7
Veränderung der liquiden Mittel		21.968	-24.352
Liquide Mittel zu Beginn der Periode		140.415	164.767
Liquide Mittel am Ende der Periode		162.383	140.415



Erläuterungen
hierzu siehe
Anhang, ins-
besondere V.,
S. 169 f.

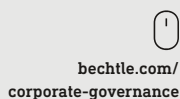
KONZERN-ANHANG

I. ALLGEMEINE ANGABEN

Die Bechtle AG (Amtsgericht Stuttgart, HRB 108581), Bechtle Platz 1, 74172 Neckarsulm, ist eine Aktiengesellschaft deutschen Rechts. Über ihre Tochtergesellschaften ist sie mit IT-Systemhäusern in Deutschland, Belgien, Österreich und der Schweiz tätig sowie als IT-E-Commerce-Anbieter in 14 europäischen Ländern im IT-Handelsgeschäft aktiv. Der Konzern bietet so seinen Kunden herstellerübergreifend ein umfassendes Angebot rund um die IT-Infrastruktur und den IT-Betrieb aus einer Hand an.

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

Der Konzernabschluss der Bechtle AG für das Geschäftsjahr 2017 wurde am 27. Februar 2018 durch den Vorstand zur Weitergabe an den Aufsichtsrat freigegeben (IAS 10.17).



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

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

GRUNDLAGEN DER BILANZIERUNG

Die Muttergesellschaft Bechtle AG ist als börsennotiertes Unternehmen gemäß § 315e Handelsgesetzbuch verpflichtet, den Konzernabschluss auf Basis der vom International Accounting Standards Board (IASB) veröffentlichten International Financial Reporting Standards (IFRS), wie sie in der Europäischen Union anzuwenden sind, aufzustellen. Alle für das Geschäftsjahr 2017 verpflichtend anzuwendenden International Financial Reporting Standards wurden übernommen. Die darüber hinaus vorzeitig angewandten International Financial Reporting Standards werden in den Angaben zu den neuen Rechnungslegungsverlautbarungen aufgeführt. Weiterhin wurden die nach § 315a Abs.1 Handelsgesetzbuch erforderlichen Angaben im Anhang dargestellt.

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

NEUE RECHNUNGSLEGUNGSVERLAUTBARUNGEN

Erstmals angewendete neue beziehungsweise geänderte Standards und Interpretationen.

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



efrag.org

Verlautbarung	Veröffentlichung durch das IASB/IFRIC	Endorsement (EU)	Inkrafttreten (EU)
Änderungen an IAS 12 „Ansatz latenter Steueransprüche für nicht realisierte Verluste“	19. Januar 2016	06. November 2017	01. Januar 2017
Änderungen an IAS 7 „Angabeninitiative“	29. Januar 2016	06. November 2017	01. Januar 2017
Änderungen an den IFRS: „Verbesserungen der International Financial Reporting Standards“ Zyklus 2014–2016 – IFRS 5	08. Dezember 2016	07. Februar 2018	01. Januar 2017

Die Änderungen durch die „Angabeninitiative“ an IAS 7 wurden im Konzernabschluss zum 31. Dezember 2017 entsprechend umgesetzt. Die verbleibenden erstmals verpflichtend in der EU anzuwendenden Standards hatten darüber hinaus keine wesentlichen Auswirkungen auf den Konzernabschluss.

Noch nicht angewendete neue beziehungsweise geänderte Standards und Interpretationen.

Das IASB und das IFRIC haben weitere Standards und Interpretationen verabschiedet, die noch nicht verpflichtend anzuwenden („Inkrafttreten“) beziehungsweise von der EU noch nicht anerkannt sind. Bei noch ausstehendem „Endorsement“ entstammt das genannte Datum zur verpflichtenden Anwendung den entsprechenden Verlautbarungen des IASB beziehungsweise des IFRIC. Im Fall eines anschließenden „Endorsements“ enthält die EU-Verordnung gegebenenfalls ein eigenes Datum zur verpflichtenden Anwendung.

Verlautbarung	Veröffentlichung durch das IASB/IFRIC	Endorsement	Inkrafttreten ¹
Veröffentlichte Verlautbarungen, die noch nicht angewendet werden			
IFRS 9 „Finanzinstrumente“	24. Juli 2014	22. November 2016	01. Januar 2018
Änderungen an IFRS 2 „Anteilsbasierte Vergütung“	20. Juni 2016	26. Februar 2018	01. Januar 2018
IFRS 15 „Erlöse aus Verträgen mit Kunden“	28. Mai 2014	22. September 2016	01. Januar 2018
IFRS 16 „Leasingverhältnisse“	13. Januar 2016	31. Oktober 2017	01. Januar 2019
IAS 19 „Planänderungen, -kürzungen oder -abgeltungen“	07. Februar 2018	offen	01. Januar 2019
IFRIC 22 „Transaktionen in fremder Währung und im Voraus gezahlte Gegenleistungen“	08. Dezember 2016	offen	01. Januar 2018
IFRIC 23 „Unsicherheit in Bezug auf Ertragsteuern“	07. Juni 2017	offen	01. Januar 2019
Änderungen an IAS 40 „Als Finanzinvestitionen gehaltene Immobilien“	08. Dezember 2016	offen	01. Januar 2018
Änderungen an den IFRS: „Verbesserungen der International Financial Reporting Standards“ Zyklus 2014–2016	08. Dezember 2016	07. Februar 2018	01. Januar 2018
Änderungen an den IFRS: „Verbesserungen der International Financial Reporting Standards“ Zyklus 2015–2017	12. Dezember 2017	offen	01. Januar 2019

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

Im Folgenden werden die für die Bilanzierung des Bechtle Konzerns relevanten Standards angeführt und deren Auswirkungen aufgezeigt:

IFRS 9 „Finanzinstrumente“. Die finale Version des IFRS 9 Finanzinstrumente beinhaltet die überarbeiteten Regelungen zu Klassifizierung und Bewertung von Finanzinstrumenten, zur Bilanzierung von Wertminderungen finanzieller Vermögenswerte und zum Hedge Accounting. Der Standard soll IAS 39 vollständig ersetzen. Die Kategorisierung von Finanzinstrumenten basiert auf den Zahlungsstromereigenschaften und dem Geschäftsmodell, nach dem sie gesteuert werden. Durch die Anwendung der Klassifizierungs- und Bewertungsvorschriften von IFRS 9 wird nicht mit erheblichen Auswirkungen auf die Bilanz oder das Eigenkapital gerechnet. Daher geht Bechtle davon aus, dass alle zum beizulegenden Zeitwert gehaltenen finanziellen Vermögenswerte weiterhin zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden können. Bei der Bilanzierung von Wertminderungen sind nicht mehr nur eingetretene, sondern auch bereits erwartete Verluste zu erfassen. Bei Forderungen aus Lieferungen

und Leistungen und Leasingforderungen müssen sämtliche erwarteten Verluste bereits bei Zugang berücksichtigt werden. Soweit bei Bechtle Ausfallrisiken innerhalb der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen oder der Leasingforderungen erkennbar werden, werden diese bereits heute durch Wertberichtigungen erfasst, sodass sich hier keine größeren Umstellungseffekte ergeben werden. In diesem Zusammenhang verweisen wir auf die Darstellung der Wertberichtigungen sowie der ausbuchten Forderungen in Kapitel IV. „Weitere Erläuterungen zur Bilanz“. Zudem verfügt Bechtle gemäß seiner auf Sicherheit und uneingeschränkte Zahlungsfähigkeit ausgerichteten Finanzpolitik ausschließlich über Wertpapiere und Geldanlagen, deren Ausfallrisiko als sehr gering einzustufen ist. Daher sehen wir im Bereich der Bankguthaben ebenfalls nur unwesentliche Umstellungseffekte. In Bezug auf die Bilanzierung von Sicherungsbeziehungen sieht IFRS 9 eine Abschaffung der Schwellenwerte im Rahmen des retrospektiven Effektivitätstests vor. Stattdessen ist zukünftig ein Nachweis über den wirtschaftlichen Zusammenhang zwischen Grundgeschäft und Sicherungsinstrument zu führen. Bechtle geht ausschließlich Sicherungsbeziehungen ein, die zu 100 Prozent effektiv sind und deren wirtschaftlicher Zusammenhang gewährleistet ist. Insofern wird die Anwendung des neuen Standards keine wesentlichen Auswirkungen auf die Vermögens-, Ertrags- und Finanzlage haben. Erstanwendungszeitpunkt ist der 1. Januar 2018.



Siehe S. 152 ff.

IFRS 15 „Erlöse aus Verträgen mit Kunden“. Der IFRS 15 regelt die Umsatzrealisierung für alle Verträge mit Kunden. Kernstück des neuen IFRS 15 ist die Einführung eines Modells mit fünf Schritten, bei dem zunächst der Kundenvertrag und die hierin enthaltenen separaten Leistungsverpflichtungen identifiziert werden. In den weiteren Schritten folgen die Ermittlung des Transaktionspreises und dessen Aufteilung auf die einzelnen Leistungsverpflichtungen. Der Umsatz wird jeweils nach Erfüllung der einzelnen Leistungsverpflichtungen in Höhe des zugeordneten anteiligen Transaktionspreises realisiert. Handels- und Dienstleistungsumsätze werden grundsätzlich zum Zeitpunkt der Lieferung beziehungsweise Leistungserbringung realisiert. Im Rahmen der Prüfung der Auswirkungen einer erstmaligen Anwendung von IFRS 15 wurde festgestellt, dass sich für Verträge im Segment IT-E-Commerce kaum Änderungen der Bilanzierungspraxis ergeben werden, da es sich dort im Wesentlichen um reines Handelsgeschäft handelt.

Im Segment IT-Systemhaus & Managed Services wird ebenfalls ein Großteil der Umsätze über Handelsgeschäfte oder projektbezogene Dienstleistungen abgewickelt, für die kaum Änderungen zu erwarten sind. Im Bereich unseres Handelsgeschäfts mit Softwarelizenzen kann es aber im Zusammenhang mit der Beurteilung, ob Bechtle als Prinzipal oder Agent tätig ist, zu erheblichen Auswirkungen auf die Höhe der ausgewiesenen Umsatzerlöse kommen. Agiert Bechtle als Prinzipal, sind die Umsatzerlöse in Höhe des Bruttobetrags zu erfassen, auf den ein Anspruch besteht. Agiert Bechtle hingegen nur als Agent, ist der Nettobetrag zu erfassen, auf den Bechtle als Gegenleistung für die Vermittlungstätigkeit einen Anspruch besitzt. Anhaltspunkte für die Beurteilung ergeben sich aus IFRS 15, Anhang B, B 34 ff. Ein Unternehmen ist als Prinzipal tätig, wenn es die Kontrolle über die spezifizierten Güter oder Dienstleistungen vor der Übertragung an den Kunden ausübt. Die Auslegung der Kriterien für die Beurteilung, ob ein Unternehmen die Kontrolle über Softwarelizenzen im Rahmen eines Handelsgeschäfts ausübt, ist aufgrund der Immaterialität und der Form der Übertragung gleichwohl schwierig anzuwenden. Vor diesem Hintergrund verbleibt daher eine gewisse

Unsicherheit, wann Bechtle im Rahmen des Handelsgeschäfts mit Softwarelizenzen als Prinzipal agiert. Aus der Diskussion mit bedeutenden internationalen Unternehmen der Branche (sogenannte Value Added Reseller) zeichnet sich ab, dass Bechtle in Bezug auf die Softwarelizenz als Prinzipal agieren dürfte, wenn im Zusammenhang mit dem Verkauf von Softwarelizenzen umfangreiche Beratungsleistungen erbracht werden, die als integraler Bestandteil der Leistungsverpflichtung gegenüber dem Kunden angesehen werden können. Die Softwarelizenzen würden in diesen Fällen nur gemeinsam mit den umfangreichen Beratungsleistungen einen Nutzen stiften und wären im Vertragskontext nicht eigenständig von den Serviceleistungen abgrenzbar. Somit würden diverse Beratungsleistungen zusammen mit der eigentlichen Übertragung der Softwarelizenz eine einheitliche Leistungsverpflichtung bilden. Bechtle dürfte dagegen als Agent agieren, wenn es vor dem Verkauf weder über die Verfügungsmacht an der gehandelten Lizenz verfügt, noch Beratungsleistungen gegenüber dem Kunden erbringt. Daneben ergibt sich die Fragestellung einer Prinzipal/Agentenstellung auch für weitere Serviceleistungen, die im Nachgang an die Lieferung der Softwarelizenz noch erbracht werden und eine eigenständige Leistungsverpflichtung darstellen könnten. Aufgrund dieser verbleibenden Unsicherheiten unterliegen diese Fragestellungen derzeit auch im internationalen Kontext einer Diskussion durch die Regulatoren (zum Beispiel US-Börsenaufsichtsbehörde SEC). Bechtle wickelt eine Vielzahl von Lizenzgeschäften mit verschiedensten Softwareherstellern ab. Im Geschäftsjahr 2017 betragen die Umsatzerlöse mit Softwarelizenzen mehr als 500 Mio. €. Angesichts der verbleibenden Unsicherheiten hinsichtlich der Fragestellung, wann Bechtle tatsächlich als Prinzipal tätig ist, kann derzeit noch nicht verlässlich eingeschätzt werden, in welcher Größenordnung sich Handelsgeschäfte mit Softwarelizenzen künftig in den Umsatzerlösen niederschlagen werden. Zum Umstellungszeitpunkt 1. Januar 2018 ergeben sich in diesem Zusammenhang keine bilanziellen Umstellungseffekte.

Im Zusammenhang mit Rückvergütungen und Zuschüssen von Lieferanten werden keine wesentlichen Änderungen im Rahmen der Bilanzierung erwartet. Soweit Dienstleistungen aber im Zusammenhang mit Managed-Service-Verträgen erbracht werden, können sich Änderungen hinsichtlich der Anlaufkosten ergeben. Diese sind nach IFRS 15 zu aktivieren und über die Vertragslaufzeit abzuschreiben, wenn sie im Zusammenhang mit der Erfüllung eines Kundenvertrags entstehen, zu einer verbesserten Nutzung von Ressourcen führen und über die Vertragslaufzeit wieder erwirtschaftet werden. Zum jetzigen Zeitpunkt spielen diese Kosten bei Bechtle eine untergeordnete Rolle. Mit der Zunahme von Managed-Service-Verträgen wird ihnen in Zukunft jedoch eine größere Bedeutung zukommen. Im Zusammenhang mit Managed-Service-Verträgen können sich Änderungen ergeben, wenn der Zeitpunkt der Entstehung der Vertriebsprovisionen nicht mit dem Umsatzrealisationszeitpunkt zusammenfällt. Das wäre dann der Fall, wenn die Vertriebsprovision bereits bei Vertragsabschluss fällig würde oder bei der Leistungserbringung von An- und Auslaufkosten im Zusammenhang mit Managed-Service-Verträgen. Wir haben festgestellt, dass sich insoweit kaum Änderungen ergeben. Vertriebsprovisionen auf Handelsgeschäfte und Dienstleistungen entstehen bei Bechtle zum Zeitpunkt der Lieferung beziehungsweise Leistungserbringung und werden damit zum Zeitpunkt der Umsatzrealisierung aufwandswirksam erfasst, sodass sich bei Anwendung von IFRS 15 grundsätzlich keine Änderungen ergeben werden. Insgesamt wird die Aktivierung von vertraglichen Vermögenswerten und Kundengewinnungskosten zu einer unwesentlichen Erhöhung der Konzernbi-

lanzsumme führen. Dagegen werden die Anhangangaben bedeutend zunehmen. Neben qualitativen Beschreibungen zu signifikanten Ermessensentscheidungen und Unsicherheiten fordert der Standard Aufgliederungen der Gesamtumsatzerlöse, die Eröffnungs- und Schlussalden der vertraglichen Nettovermögenswerte und -verbindlichkeiten sowie spezifische Angaben zu den Leistungsverpflichtungen. Außerdem sind Rechnungslegungsprozesse und IT-Systeme sowie Geschäftsprozesse den neuen Gegebenheiten anzupassen. Erstanwendungszeitpunkt ist der 1. Januar 2018.

IFRS 16 „Leasingverhältnisse“. Am 13. Januar 2016 hat das IASB mit IFRS 16 den neuen Rechnungslegungsstandard zur Leasingbilanzierung veröffentlicht. Der Standard betrifft mit seinen grundlegenden Neuerungen insbesondere die bilanzielle Erfassung von Leasingverhältnissen beim Leasingnehmer. Für Leasingnehmer kommt es durch IFRS 16 zu wesentlichen Änderungen bei der Bilanzierung. Grundsätzlich sind, bis auf wenige Ausnahmen, im Rahmen von Leasingverträgen Vermögenswerte und Leasingschulden zu bilanzieren. Für Leasinggeber bleibt die Klassifizierung nach IAS 17 in Operating Lease und Finance Lease auch nach IFRS 16 erhalten. Bechtle ist nach IFRS 16 Leasingnehmer im Wesentlichen hinsichtlich angemieteter Geschäftsräume und geleaster Firmenfahrzeuge. Insoweit wird sich eine andere Bilanzierung nach IFRS 16 ergeben. Die neue Vorschrift wird daher zu einer Erhöhung der Konzernbilanzsumme führen. Zum einen werden die langfristigen Vermögenswerte durch die Aktivierung des Nutzungsrechts ansteigen. Gleichzeitig werden sich die langfristigen Finanzverbindlichkeiten durch die Passivierung des Barwerts der Leasingverbindlichkeit erhöhen. Aufgrund der durchgeführten Ermittlungen anhand der aktuell verfügbaren Daten wird mit einer Erhöhung der Bilanzsumme von nicht mehr als 10 Prozent gerechnet. Wir verweisen auf die derzeitige Größenordnung der bestehenden Operating-Leasingverhältnisse im Kapitel X. „Sonstige Angaben“. Erstanwendungszeitpunkt ist der 1. Januar 2019.



Siehe S. 192

KONSOLIDIERUNGSGRUNDSÄTZE

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

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

KONSOLIDIERUNGSKREIS



Siehe Anlage A,
Tochterunternehmen,
S. 201 ff.

Der Konsolidierungskreis umfasst die Bechtle AG, Neckarsulm, und alle ihre beherrschten Tochtergesellschaften. Die Bechtle AG hält unverändert zum Vorjahr an sämtlichen konsolidierten Gesellschaften unmittelbar oder mittelbar jeweils alle Anteile und Stimmrechte.

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

Unternehmen	Sitz	Erstkonsolidierungszeitpunkt	Erwerb/Gründung
ARP Europe GmbH	Heilbronn	08. Mai 2017	Gründung
Comformatik AG	Rottweil	09. Mai 2017	Erwerb
smartpoint IT consulting GmbH	Linz, Österreich	17. Mai 2017	Erwerb
Ulbel & Freidorfer GmbH	Graz, Österreich	05. Juli 2017	Erwerb



Siehe S. 184 ff.

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

WÄHRUNGSUMRECHNUNG

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

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

Die Wechselkurse der für den Bechtle Konzern wichtigen Währungen veränderten sich zum Euro wie folgt:

	Währung	Stichtagskurs		Durchschnittskurs	
		2017	2016	2017	2016
Schweiz	CHF	1,17	1,08	1,11	1,09
Großbritannien	GBP	0,89	0,86	0,88	0,82
USA	USD	1,20	1,06	1,13	1,11

BILANZIERUNGS- UND BEWERTUNGSGRUNDSÄTZE

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

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

Umsätze aus Dienstleistungen werden nach der Erbringung der Leistung beziehungsweise nach der Abnahme durch den Kunden erfasst. Erlöse aus angearbeiteten Dienstleistungen werden entsprechend dem Fertigstellungsgrad am Bilanzstichtag erfasst, soweit das Ergebnis verlässlich geschätzt werden kann (IAS 18.20 ff.). Der Fertigstellungsgrad wird in Abhängigkeit des zugrunde liegenden Vertrags auf Basis der erbrachten Arbeitsleistung oder als Verhältnis der zum Stichtag angefallenen Kosten zu den geschätzten Gesamtkosten bestimmt. Sofern das Ergebnis der angearbeiteten Dienstleistungen nicht verlässlich geschätzt werden kann, werden diese nur in Höhe der angefallenen Aufwendungen erfasst, die wahrscheinlich einbringlich sind.

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

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



Siehe Unternehmen,
S. 38 f.

Leasing. Bei Finanzierungs-Leasingverträgen gilt Folgendes: Dem Leasingnehmer wird das wirtschaftliche Eigentum in den Fällen zugerechnet, in denen er im Wesentlichen alle Chancen und Risiken trägt, die mit dem Eigentum verbunden sind (IAS 17). Ist Bechtle Leasingnehmer, wird der Leasinggegenstand zu Anschaffungskosten beziehungsweise zum niedrigeren Barwert der Mindestleasingzahlungen aktiviert und in gleicher Höhe eine Verbindlichkeit passiviert. Der Leasinggegenstand wird linear entsprechend der wirtschaftlichen Nutzungsdauer oder über die kürzere Laufzeit des Leasingvertrags abgeschrieben. Die Verbindlichkeit wird anschließend nach der Effektivzinsmethode getilgt und fortgeschrieben. Ist Bechtle Leasinggeber, wird eine Leasingforderung in Höhe des Nettoinvestitionswerts erfasst.

Bei Operating-Leasingverträgen gilt Folgendes: Die zu zahlenden Leasingraten werden beim Leasingnehmer als Aufwand und beim Leasinggeber als Ertrag erfasst. Ist Bechtle Leasinggeber, wird der Vermögenswert in der Bilanz entsprechend angesetzt und linear gemäß der wirtschaftlichen Nutzungsdauer abgeschrieben.

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

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

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

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

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

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

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

Wettbewerbsverbote werden zu Anschaffungskosten bewertet. Im Rahmen von Unternehmensakquisitionen erworbene Wettbewerbsverbote werden in der Höhe bewertet, die dem aus den Wettbewerbsverboten resultierenden Nutzen entspricht. Wettbewerbsverbote werden linear über die Dauer des Wettbewerbsverbots abgeschrieben. Bei Bechtle liegen die Nutzungsdauern bei zwei Jahren. Aktuell sind keine Wettbewerbsverbote aktiviert.

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

Der Abschreibungsbedarf entspricht dem Betrag, um den der Buchwert der zahlungsmittelgenerierenden Einheit deren Nutzungswert übersteigt. Zum Zweck des Werthaltigkeitstests bei Geschäfts- und Firmenwerten werden diese ihren entsprechenden Cash-Generating Units zugeteilt. Vermögenswerte, die nicht länger dem Geschäftsbetrieb zu dienen bestimmt sind, werden als zur Veräußerung gehalten klassifiziert und zum Buchwert oder niedrigeren beizulegenden Wert abzüglich Veräußerungskosten bewertet.

Sachanlagevermögen. Die Sachanlagen werden zu Anschaffungskosten bewertet und um planmäßige Abschreibungen vermindert. Das Sachanlagevermögen besteht zu einem Großteil aus Grund und Boden sowie Gebäuden. Diese Vermögenswerte werden von wenigen Gesellschaften gehalten. Im Rahmen der jährlichen Abschlusserstellung dieser Gesellschaften haben sich keine Ereignisse oder veränderte Umstände für eine außerplanmäßige Wertminderung ergeben. Die planmäßige Abschreibung erfolgt zeitanteilig und hauptsächlich linear auf Grundlage der voraussichtlichen wirtschaftlichen Nutzungsdauer. Den planmäßigen Abschreibungen liegen folgende Nutzungsdauern zugrunde:

Büromaschinen	2–11 Jahre
Betriebs- und Geschäftsausstattung	2–20 Jahre
Fuhrpark	2–7 Jahre
Gebäude	10–50 Jahre

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

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

Zuwendungen der öffentlichen Hand werden gemäß IAS 20 zu ihrem beizulegenden Zeitwert nur dann erfasst, wenn eine angemessene Sicherheit dafür besteht, dass die damit verbundenen Bedingungen erfüllt und die Zuwendungen gewährt werden. Erfolgen die Zuwendungen für die Anschaffung oder Herstellung von Vermögenswerten, werden die Zuwendungen aktivisch von den Investitionen abgezogen.

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

Aktive latente Steuern für Bilanzierungs- und Bewertungsunterschiede sowie für steuerliche Verlustvorträge werden nur insoweit angesetzt, als mit hinreichender Wahrscheinlichkeit davon ausgegangen werden kann, dass diese Unterschiede in der Zukunft zur Realisierung des entsprechenden Vorteils führen. Der Wert der aktiven latenten Steuern, die in Vorperioden gebildet wurden, wird zum Bilanzstichtag dahin gehend überprüft, ob weiterhin mit hinreichender Wahrscheinlichkeit davon ausgegangen werden kann, dass ein zukünftiger Nutzen realisiert wird. Eine Verrechnung von aktiven latenten Steuern mit passiven latenten Steuern erfolgt, soweit ein einklagbares Aufrechnungsrecht besteht und die latenten Steueransprüche und Steuerschulden von derselben Steuerbehörde für das gleiche Steuersubjekt erhoben werden. Der Ermittlung werden die im Jahr der Umkehrung geltenden Steuersätze zugrunde gelegt. Änderungen der Steuersätze werden berücksichtigt, soweit sie verabschiedet sind.

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

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

Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie sonstige Vermögenswerte werden zu fortgeführten Anschaffungskosten unter Berücksichtigung angemessener Abschläge für alle erkennbaren Einzelrisiken bewertet. Langfristige Forderungen mit einer Restlaufzeit von mehr als einem Jahr werden unter Zugrundelegung der entsprechenden Zinssätze auf den Bilanzstichtag abgezinst. Auch das allgemeine Kreditrisiko wird, sofern nachweisbar, durch entsprechende Wertkorrekturen berücksichtigt. Ausnahme bilden die in den sonstigen Vermögenswerten enthaltenen derivativen Finanzinstrumente, die zum beizulegenden Zeitwert bilanziert werden.

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

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

Geld- und Wertpapieranlagen. Geldanlagen werden als finanzieller Vermögenswert zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet. Geldanlagen sind Termingeldanlagen und ähnliche Anlagen bei Banken und anderen Finanzdienstleistungsinstituten sowie Anlagen in Versicherungen mit ursprünglichen Fälligkeiten von mehr als drei Monaten ab dem Tag des Erwerbs.

Wertpapiere beinhalten börsennotierte Unternehmensanleihen und werden daher grundsätzlich als zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte klassifiziert und zum beizulegenden Zeitwert bewertet. Die Erstbewertung erfolgt zum Erfüllungstag. Änderungen des beizulegenden Zeitwerts werden erfolgsneutral im sonstigen Ergebnis abgegrenzt und erst bei Veräußerung sowie dauerhafter oder wesentlicher Wertminderung erfolgswirksam erfasst. Dauerhafte, begründete Wertaufholungen zuvor erfolgswirksam erfasster Wertminderungen sind bei Schuldinstrumenten erfolgswirksam zu erfassen. Wertaufholungen bei Eigenkapitalinstrumenten hingegen sind bis zur erfolgswirksamen Realisierung durch Verkauf erfolgsneutral im sonstigen Ergebnis abzugrenzen.

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

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

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

Dagegen sind die aus leistungsorientierten Plänen resultierenden Verpflichtungen mittels versicherungsmathematischer Annahmen und Berechnungen unter Berücksichtigung biometrischer Rechnungsgrundlagen zu bewerten. Dabei können versicherungsmathematische Gewinne oder Verluste auftreten, die unter Berücksichtigung latenter Steuern direkt im Eigenkapital zu erfassen sind.

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

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

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

Der passive **Abgrenzungsposten** beinhaltet bei Bechtle sämtliche Umsatz- und Ertragsabgrenzungen. Dies beinhaltet insbesondere Anzahlungen und passive Rechnungsabgrenzungsposten auf Wartungsverträge und Garantieleistungen. Die Abgrenzung erfolgt auf Basis der erzielten Einnahmen unter Berücksichtigung bereits erbrachter Leistungen. Grundsätzlich wird von einer linearen Leistungserbringung über den Vertragszeitraum ausgegangen.

Finanzverbindlichkeiten werden zu fortgeführten Anschaffungskosten passiviert. Finanzverbindlichkeiten enthalten in der Bechtle Gruppe ausschließlich Finanzinstrumente.

Sonstige Verbindlichkeiten enthalten sowohl finanzielle als auch nichtfinanzielle Verbindlichkeiten und werden zu fortgeführten Anschaffungskosten passiviert. Langfristige Verbindlichkeiten mit einer Laufzeit von mehr als einem Jahr werden unter Zugrundelegung der entsprechenden Zinssätze auf den Bilanzstichtag abgezinst.

Ausnahmen bilden die Verbindlichkeiten aus Akquisitionen, die zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden (IFRS 3.39). Verbindlichkeiten aus Akquisitionen haben grundsätzlich immer Fremdkapitalcharakter, da mit diesen Verbindlichkeiten stets eine Zahlungsverpflichtung erwächst beziehungsweise erwachsen kann.

Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen werden zu fortgeführten Anschaffungskosten passiviert. Sie enthalten ausschließlich Finanzinstrumente. Langfristige Verbindlichkeiten mit einer Laufzeit von mehr als einem Jahr werden unter Zugrundelegung der entsprechenden Zinssätze auf den Bilanzstichtag abgezinst.

Finanzinstrumente sind Verträge, die gleichzeitig bei einem Unternehmen zu einem finanziellen Vermögenswert und bei einem anderen zu einer finanziellen Verbindlichkeit oder einem Eigenkapitalinstrument führen. Dazu gehören sowohl originäre Finanzinstrumente (zum Beispiel Forderungen oder Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen) als auch derivative Finanzinstrumente (Geschäfte zur Absicherung gegen Wertänderungsrisiken). Gemäß IAS 32.11 ist ein Eigenkapitalinstrument ein Vertrag, der einen Residualanspruch an den Vermögenswerten eines Unternehmens nach Abzug aller dazugehörigen Verbindlichkeiten begründet. Ergeben sich aus dem Finanzinstrument Zahlungsverpflichtungen (zum Beispiel auch nur bedingte), handelt es sich um Fremdkapital und nicht um Eigenkapital.

Der erstmalige Ansatz von Finanzinstrumenten erfolgt zum beizulegenden Zeitwert. Die Folgebewertung finanzieller Vermögenswerte und Verbindlichkeiten erfolgt entsprechend ihrer Bewertungskategorie nach IAS 39:

- Kredite und Forderungen (loans and receivables) zu fortgeführten Anschaffungskosten unter Berücksichtigung der Effektivzinsmethode
- zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte (available for sale) erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert
- finanzielle Vermögenswerte und Verbindlichkeiten erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert (financial assets and liabilities at fair value through profit or loss) erfolgswirksam zum Zeitwert
- bis zur Endfälligkeit zu haltende Finanzinvestitionen (held to maturity) unter Anwendung der Effektivzinsmethode zu fortgeführten Anschaffungskosten
- finanzielle Verbindlichkeiten zu fortgeführten Anschaffungskosten (financial liabilities at amortised cost) unter Anwendung der Effektivzinsmethode zu fortgeführten Anschaffungskosten

Die Kategoriezuordnung der jeweiligen Finanzinstrumente innerhalb der Bilanzpositionen ist in Kapitel VI. „Weitere Angaben zu Finanzinstrumenten nach IFRS 7“ dargestellt.



Siehe S. 171 ff.

Derivative Finanzinstrumente werden als Vermögenswerte oder Verbindlichkeiten bilanziert. Sämtliche derivativen Finanzinstrumente werden nach der Methode der Bilanzierung zum Erfüllungstag zum beizulegenden Zeitwert angesetzt. Die beizulegenden Zeitwerte werden mithilfe standardisierter finanzmathematischer Verfahren (Mark-to-Model-Methode) ermittelt. Der Zeitwert wird unter Berücksichtigung der zukünftigen Zahlungsströme über die Restlaufzeit des Kontrakts auf Basis aktueller Marktdaten (Zinsen, Zinsstrukturkurve, Terminkurse) berechnet. Die Bonität des Schuldners wird mithilfe eines Zuschlagsverfahrens unter Berücksichtigung des Betrags, der Ausfallwahrscheinlichkeit und der Erlösquote bei Zahlungsunfähigkeit berechnet.

Die Bechtle Gruppe bedient sich Devisentermingeschäften sowie Devisenoptionen, um das aus zukünftigen Wechselkurschwankungen resultierende Währungsrisiko bei Forderungen und Verbindlichkeiten zu vermindern. Die Änderungen des beizulegenden Zeitwerts werden bei den als wirksamer Cashflow Hedge zu klassifizierenden Sicherungsgeschäften erfolgsneutral unter Berücksichtigung der darauf entfallenden latenten Steuern gebucht. Die Erfassung von Änderungen des beizulegenden Zeitwerts, die dem unwirksamen Sicherungsinstrument zuzurechnen sind, erfolgt erfolgswirksam.

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

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

ERMESSENSENTSCHEIDUNGEN, SCHÄTZUNGEN UND ANNAHMEN

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

Der **Werthaltigkeitstest für die Geschäfts- und Firmenwerte, sonstigen immateriellen Vermögenswerte und Sachanlagen** erfordert zur Bestimmung deren Nutzungswerts Schätzungen der künftigen Cashflows des Vermögenswerts oder der zahlungsmittelgenerierenden Einheit sowie die Wahl eines angemessenen Abzinsungssatzes zur Ermittlung des Barwerts dieser Cashflows. Für die Schätzungen der zukünftigen Cashflows sind langfristige Ertragsprognosen vor dem Hintergrund der wirtschaftlichen Rahmenbedingungen und der Entwicklung der Branche zu treffen.

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

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

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

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

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

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

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

Die Einordnung von Sicherungsinstrumenten in die Bilanzierung von **Sicherungsbeziehungen** (Hedge Accounting) erfordert Annahmen und Schätzungen in Bezug auf die zugrunde liegenden Eintrittswahrscheinlichkeiten zukünftiger Transaktionen mit gesicherten Währungen und Zinsen.

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

III. WEITERE ERLÄUTERUNGEN ZUR GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG

1 UMSATZ

Im Umsatz in Höhe von 3.570.124 Tsd. € (Vorjahr: 3.093.579 Tsd. €) werden die den Kunden berechneten Entgelte für Lieferungen und Leistungen – vermindert um Erlösschmälerungen und Skonti – ausgewiesen.

Im Geschäftssegment IT-E-Commerce werden dabei ausschließlich IT-Handelsumsätze erzielt. Im Geschäftssegment IT-Systemhaus & Managed Services bestehen die Umsätze überwiegend aus IT-Handelsumsätzen und zu einem Anteil von circa 25 bis 30 Prozent aus IT-Dienstleistungsumsätzen. Der Dienstleistungsanteil im Segment IT-Systemhaus & Managed Services liegt auf Vorjahresniveau.

Kunden sind grundsätzlich (branchenunabhängig) nur gewerbliche Endabnehmer und öffentliche Auftraggeber. Die umsatzstärksten Produktgruppen im abgelaufenen Geschäftsjahr waren Mobile Computing, Software, IT-Dienstleistung und Peripherie. Mit ihnen erwirtschaftete Bechtle rund 57 Prozent des Gesamtumsatzes.



Siehe S. 180 ff.

Die Aufgliederung des Umsatzes nach Geschäftssegmenten und Regionen ergibt sich aus den Segmentinformationen.

2 AUFWANDSGLIEDERUNG

	in Tsd. €					
	Umsatzkosten		Vertriebskosten		Verwaltungskosten	
	2017	2016	2017	2016	2017	2016
Materialaufwand	2.748.121	2.350.799 ¹	0	0	0	0
Personal- und Sozialaufwand	222.474	203.704	175.127	156.601	110.111	99.072
Abschreibungen	13.044	13.547	6.673	6.447	12.213	7.721
Sonstige betriebliche Aufwendungen	42.690	42.464	34.189	33.237	51.072	46.244
Gesamtaufwendungen	3.026.329	2.610.514¹	215.989	196.285	173.396	153.037

¹ Anpassung Vorjahreszahlen

Der wesentliche Teil des Materialaufwands entspricht den Kosten für Handelsware. Im Materialaufwand ist netto ein Aufwand aus Wechselkursschwankung von 1.561 Tsd. € enthalten (Vorjahr: 452 Tsd. € Ertrag).

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen enthalten:

- Fahrzeugkosten in Höhe von 30.135 Tsd. € (Vorjahr: 28.007 Tsd. €)
- Aufwendungen für Büro- und Gebäudemieten in Höhe von 26.262 Tsd. € (Vorjahr: 25.164 Tsd. €)
- Kommunikationskosten in Höhe von 7.847 Tsd. € (Vorjahr: 7.312 Tsd. €)
- Marketingkosten in Höhe von 8.764 Tsd. € (Vorjahr: 7.229 Tsd. €)
- Rechts- und Beratungskosten in Höhe von 17.257 Tsd. € (Vorjahr: 10.152 Tsd. €) und
- sonstige im Rahmen der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit anfallende Kosten

3 SONSTIGE BETRIEBLICHE ERTRÄGE

	in Tsd. €	
	2017	2016
Marketingzuschüsse und sonstige Vergütungen von Lieferanten	6.276	7.316 ¹
Erträge aus dem Betrieb einer Fotovoltaikanlage	256	224
Mieterträge	344	242
Übrige	2.966	2.558
Sonstige betriebliche Erträge	9.842	10.340¹

¹ Anpassung Vorjahreszahlen

Im Berichtsjahr erfolgte ein geänderter Ausweis im Bereich der Marketingzuschüsse und sonstigen Vergütungen von Lieferanten. Solche Zuschüsse und Vergütungen, die von der eigentlichen Warenlieferung nicht eindeutig getrennt werden können, sind mit den Umsatzkosten saldiert worden (IAS 2.11). In 2017 wurden 8.885 Tsd. € (Vorjahr: 8.568 Tsd. €) mit den Umsatzkosten verrechnet. Der Vorjahresbetrag wurde entsprechend angepasst. Die übrigen sonstigen betrieblichen Erträge enthalten wie in den Vorjahren im Wesentlichen Schadensersatzleistungen, Versicherungserstattungen sowie Erträge aus Sicherungsgeschäften.

4 FINANZERTRÄGE UND FINANZAUFWENDUNGEN

Die Finanzerträge in Höhe von insgesamt 1.133 Tsd. € (Vorjahr: 3.512 Tsd. €) bestehen aus Zinserträgen aus täglich verfügbaren Einlagen, aus Geldanlagen und finanziellen Forderungen von 1.038 Tsd. € (Vorjahr: 3.235 Tsd. €) und Erträgen aus Wertpapieren wie beispielsweise realisierten Kursgewinnen und Zinserträgen von Anleihen von 95 Tsd. € (Vorjahr: 277 Tsd. €).

Die Finanzaufwendungen von 2.581 Tsd. € (Vorjahr: 2.495 Tsd. €) beinhalten Zinsaufwendungen für Darlehen und finanzielle Verbindlichkeiten. Im Berichtsjahr waren wie im Vorjahr weder Ineffektivitäten der Cashflow Hedges noch Wertberichtigungen von Geld- und Wertpapieranlagen vorhanden.

5 STEUERN VOM EINKOMMEN UND VOM ERTRAG

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

Der Steueraufwand setzt sich wie folgt zusammen:

	in Tsd. €	
	2017	2016
Gezahlte bzw. geschuldete Steuern		
Deutschland	40.231	35.417
Übrige Länder	7.749	6.405
Latente Steuern		
aus zeitlichen Bewertungsunterschieden	111	-818
aus Verlustvorträgen	151	725
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	48.242	41.729

Der gesetzliche Körperschaftsteuersatz in Deutschland für den Veranlagungszeitraum 2017 betrug 15,0 Prozent. Hieraus resultiert einschließlich Gewerbesteuer und Solidaritätszuschlag eine Steuerbelastung von durchschnittlich 29,6 Prozent (Vorjahr: 29,6 Prozent). Die laufenden Steuern von ausländischen Tochterunternehmen werden auf der Grundlage des jeweiligen nationalen Steuerrechts und mit dem im Sitzland maßgeblichen Steuersatz ermittelt. Aktive und passive latente Steuern werden mit den Steuersätzen bewertet, die voraussichtlich zum Zeitpunkt der Realisierung des Vermögenswerts beziehungsweise der Erfüllung der Verbindlichkeit gültig sind.

Die Abstimmung zwischen den tatsächlichen Steueraufwendungen und dem Betrag, der sich unter Berücksichtigung eines gewichteten inländischen und ausländischen Steuersatzes von rund 28,4 Prozent (Vorjahr: 28,2 Prozent) auf den Gewinn vor Ertragsteuern ergibt, stellt sich für das Berichtsjahr wie folgt dar:

	in Tsd. €	
	2017	2016
Ergebnis vor Steuern	162.804	145.100
Erwarteter Steueraufwand	46.279	40.985
Steuerfreie Erträge	-63	-87
Steuersatzänderung auf latente Steuern	310	61
Steueraufwand frühere Jahre	1.706	33
Steuerertrag frühere Jahre	-36	-155
Nicht abzugsfähige Aufwendungen	1.198	834
Zuschreibung/Zugang aktive latente Steuern auf Verlustvorträge	-659	-350
Nutzung bislang nicht erfasster Verlustvorträge	-449	-278
Nicht angesetzte latente Steuern auf Verlustvorträge des laufenden Jahres	0	321
Abwertung bislang angesetzter latenter Steuern auf Verlustvorträge	18	242
Earn-Out-Komponenten	8	66
Sonstige	-70	57
Tatsächlicher Steueraufwand	48.242	41.729

6 ERGEBNIS JE AKTIE

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

		2017	2016
Ergebnis nach Steuern	Tsd. €	114.562	103.371
Durchschnittliche Anzahl ausstehender Aktien	Stück	42.000.000	42.000.000 ¹
Ergebnis je Aktie	€	2,73	2,46¹

¹ Vorjahr angepasst aufgrund der Ausgabe von Gratisaktien

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

Das Grundkapital der Gesellschaft verdoppelte sich auf 42 Mio. €, eingeteilt in 42 Millionen Stückaktien. Jeder Aktionär der Bechtle AG erhielt für jede bestehende Bechtle Aktie zusätzlich eine neue Aktie (sogenannte Gratisaktie). Die durchschnittliche Anzahl der ausstehenden Aktien wurde gemäß IAS 33.64 in 2016 angepasst.

IV. WEITERE ERLÄUTERUNGEN ZUR BILANZ

7 GESCHÄFTS- UND FIRMENWERTE

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

Cash-Generating Unit	in Tsd. €		
	IT-Systemhaus & Managed Services	IT- E-Commerce	Konzern
Stand 01.01.2017	164.995 ¹	28.526 ¹	193.521
Akquisitionen des Berichtsjahres	5.227	0	5.227
Comformatik AG	253	0	253
smartpoint IT consulting GmbH	2.144	0	2.144
Ulbel & Freidorfer GmbH	2.830	0	2.830
Währungsumrechnungsdifferenzen	-4.185	-1.025	-5.210
Stand 31.12.2017	166.037	27.501	193.538

¹ Vorjahreszahlen sind aufgrund von neuer Segmentzuordnung der Comsoft Aktivitäten in der DACH-Region angepasst



Siehe S. 184 ff.
für Informationen zu
neu entstandenen
Geschäfts- und
Firmenwerten



Zu den Vermögenswerten und Schulden der Cash-Generating Units siehe S. 180 ff.

Die jährliche Werthaltigkeitsprüfung der Geschäfts- und Firmenwerte zum 30. September 2017 gemäß IAS 36 ergab wie die vorangegangenen Prüfungen weder für die Cash-Generating Unit IT-Systemhaus & Managed Services noch für die Cash-Generating Unit IT-E-Commerce einen Abwertungsbedarf.



Zum Planungsprozess und zu den Erwartungen siehe Unternehmenssteuerung, S. 42 ff. und Prognosebericht, S. 109 ff.

Bechtle bestimmt die erzielbaren Beträge seiner zahlungsmittelgenerierenden Einheiten mithilfe der Discounted-Cashflow-Methode. Die risikoangepassten Diskontierungszinssätze werden auf Basis von Peergroup-Informationen für Beta-Faktoren, Fremdkapitalkosten sowie Verschuldungsgrad ermittelt. Der verwendete Kapitalkostensatz bei den Cash-Generating Units lag zum 30. September 2017 bei 6,4 Prozent (Vorjahr: 4,5 Prozent) nach Steuern (WACC vor Steuern 6,6 Prozent, Vorjahr: 4,7 Prozent). Die verwendeten Cashflow-Prognosen basieren auf den vom Management genehmigten individuellen Umsatz- und Kostenplanungen des kommenden Jahres, die so auch in die variablen Vergütungssysteme für die Führungskräfte einfließen und in Übereinstimmung mit den externen Informationsquellen und Vergangenheitserfahrungen stehen. Im Rahmen der Planung wird auf das erwartete Wachstum sowie die Profitabilität der Produkte und Dienstleistungen zurückgegriffen. Die Cashflows für 2018 und 2019 wurden auf Basis der Istdaten und der Plandaten entsprechend den oben genannten Faktoren abgeleitet. Für die in der weiteren Zukunft liegenden Jahre wurden die Wachstumsraten durchgängig sehr risikoavers mit 1,8 Prozent veranschlagt. Sensitivitätsanalysen haben ergeben, dass auch bei innerhalb eines realistischen Rahmens deutlich abweichenden Schlüsselannahmen kein Wertminderungsbedarf bei den Geschäfts- und Firmenwerten vorliegen würde. Beispielsweise würde sich weder bei einer Reduktion der jährlichen Free Cashflows der Cash-Generating Units um jeweils 20 Prozent noch bei einer Erhöhung des WACC auf 10 Prozent bei ansonsten unveränderten Inputparametern ein Wertminderungsbedarf ergeben.



Siehe Anlagen B und C zum Anhang, S. 206 f.

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

8 SONSTIGE IMMATERIELLE VERMÖGENSWERTE

	in Tsd. €	
	31.12.2017	31.12.2016
Marken/Lizenzen	6.765	7.086
Kundenstämme	5.322	5.472
Erworbene Software	16.777	8.426
Selbst erstellte Software	11.248	4.824
Kundenserviceverträge	8.609	9.347
Wettbewerbsverbote	0	183
Sonstige immaterielle Vermögenswerte	48.721	35.338

Die bilanzierten Marken ARP (Buchwert 3.665 Tsd. €) und Modus (Buchwert 1.900 Tsd. €) haben eine unbegrenzte Nutzungsdauer. Die unbegrenzte Nutzungsdauer begründet sich in der Tatsache, dass sowohl die Gesellschaften der ARP sowie die Modus Consult AG mit ihren entsprechenden Marken ein wesentlicher Bestandteil des Bechtle Konzerns sind und insbesondere als rechtlicher Schutz zum Wettbewerb dienen. Die Marke ARP ist der Cash-Generating Unit IT-E-Commerce, die Marke Modus der Cash-Generating Unit IT-Systemhaus & Managed Services zugeordnet. Im Bereich selbst erstellte Software wurden im Berichtsjahr 6.194 Tsd. € für die neue Vertriebsplattform NEXT inklusive Online-Shop aktiviert.

Der im Rahmen der jährlichen Werthaltigkeitstests zur Ermittlung der Nutzungswerte für die Marken verwendete Diskontierungszinssatz basiert auf den vom Markt abgeleiteten Inputparametern und wurde analog zum Goodwill Impairment Test bei 6,40 Prozent angesetzt. Den verwendeten Cashflow-Prognosen liegen vom Management genehmigte Umsatz- und Kostenplanungen zugrunde. Weitergehende Wachstumsraten werden nur in inflationsausgleichender Höhe veranschlagt. Im Berichtsjahr wie in den Vorjahren überstieg der für die Marke ermittelte Nutzungswert den Bilanzwert. Durch Sensitivitätsanalysen wurde festgestellt, dass auch bei innerhalb eines realistischen Rahmens abweichenden Schlüsselannahmen kein Wertminderungsbedarf bei den Marken vorliegen würde. Die Veränderung des Buchwerts im Vergleich zum Vorjahr ist auf Währungsumrechnungsdifferenzen zurückzuführen.

	in Tsd. €	
	2017	2016
Kundenstämme		
Buchwert (31.12.)	5.322	5.472
Verbleibende Restnutzungsdauer (gewichteter Durchschnitt) (Jahre)	3,2	3,5
Kumulierte planmäßige Abschreibungen	3.479	2.765
Kumulierte Wertminderungen nach IAS 36	0	330
Planmäßige Abschreibungen	1.705	2.100
Wertminderungen nach IAS 36	0	330
Währungsumrechnungsdifferenzen der kumulierten Abschreibungen	-76	20

Die Entwicklung der sonstigen immateriellen Vermögenswerte ist in den Anlagen B und C zum Anhang dargestellt. Die im Geschäftsjahr 2016 vorgenommene Wertminderung nach IAS 36 führte zu einer vollständigen Abwertung des entsprechenden Kundenstamms.



Siehe
Anlagen B und C
zum Anhang,
S. 206 f.

9 SACHANLAGEVERMÖGEN

	in Tsd. €	
	31.12.2017	31.12.2016
Grundstücke und Bauten	88.426	72.445
Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	43.080	32.004
Anzahlungen und Anlagen im Bau	3.359	7.217
Sachanlagevermögen	134.865	111.666

Zum 31. Dezember 2017 bestehen keine vertraglichen Verpflichtungen für den Erwerb von Sachanlagen.

Es wurden keine außerplanmäßigen Abschreibungen auf das Sachanlagevermögen vorgenommen.

Im Sachanlagevermögen zum 31. Dezember 2017 sind wie im Vorjahr in unwesentlicher Höhe geleaste Vermögenswerte (Finanzierungsleasing) enthalten. In den Grundstücken und Bauten ist ein Investitionszuschuss von 1.531 Tsd. € berücksichtigt.



Siehe
Anlagen B und C
zum Anhang,
S. 206 f.

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

10 LATENTE STEUERN

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

	in Tsd. €	
	31.12.2017	31.12.2016
Sachanlagevermögen	12.481	5.920
Verbindlichkeiten	4.336	2.106
Pensionsrückstellungen	2.858	3.991
Sonstige Rückstellungen	1.602	1.269
Verlustvorträge	804	961
Sonstige immaterielle Vermögenswerte	416	371
Übrige	750	663
	23.247	15.281
Saldierung	-19.243	-10.483
Aktive latente Steuern (netto)	4.004	4.798

	in Tsd. €	
	31.12.2017	31.12.2016
Forderungen	14.344	6.967
Geschäfts- und Firmenwerte	14.258	14.417
Sonstige immaterielle Vermögenswerte	8.157	6.291
Abgrenzungsposten	1.897	2.390
Sachanlagevermögen	728	342
Vorräte	248	79
Sonstige Rückstellungen	340	239
Übrige	340	328
	40.312	31.053
Saldierung	-19.243	-10.483
Passive latente Steuern (netto)	21.069	20.570

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

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

Weist eine steuerliche Einheit in der jüngeren Vergangenheit eine Verlusthistorie auf, werden latente Steueransprüche aus Verlustvorträgen dieser Einheit nur angesetzt, wenn ausreichend zu versteuernde temporäre Differenzen oder substantielle Hinweise für deren Realisierung vorliegen.

Bei der Ermittlung der Höhe der latenten Steueransprüche, die aktiviert werden können, sind wesentliche Annahmen und Schätzungen des Managements bezüglich des erwarteten Eintrittszeitpunkts und der Höhe des künftig zu versteuernden Einkommens sowie der zukünftigen Steuerplanungsstrategien erforderlich. Die aktivierten latenten Steuern auf Verlustvorträge bei verschiedenen Gesellschaften, die in 2016 und/oder 2017 einen Verlust erzielt haben, betragen 277 Tsd. € (Vorjahr: 72 Tsd. €), denen saldierte passive latente Steuern bei diesen Gesellschaften in Höhe von 55 Tsd. € (Vorjahr: 1 Tsd. €) gegenüberstehen. Aufgrund der Planungen der Gesellschaften und deren aktuellen Ergebnisentwicklungen wird davon ausgegangen, dass die latenten Steueransprüche durch ausreichende steuerliche Gewinne realisiert werden.

Bisher noch nicht genutzte Verlustvorträge, für die in der Bilanz kein latenter Steueranspruch angesetzt wurde, bestanden für Körperschaftsteuer in Höhe von 2.408 Tsd. € (Vorjahr: 4.311 Tsd. €), für Gewerbesteuer in Höhe von 7.409 Tsd. € (Vorjahr: 9.614 Tsd. €) und für Verluste von ausländischen Gesellschaften in Höhe von 1.880 Tsd. € (Vorjahr: 3.193 Tsd. €).

Zum 31. Dezember 2017 waren wie im Vorjahr keine latenten Steuerschulden für Steuern auf nicht abgeführte Gewinne von Tochtergesellschaften von Bechtle erfasst, da diese Gewinne entweder keiner entsprechenden Besteuerung unterliegen oder auf unbestimmte Zeit reinvestiert werden sollen.

Die temporären Differenzen im Zusammenhang mit Anteilen an Tochtergesellschaften, für die keine Steuerschulden bilanziert wurden, belaufen sich insgesamt auf 14.501 Tsd. € (Vorjahr: 14.318 Tsd. €).

Von den in der Bilanz erfassten latenten Steuern wurden insgesamt 1.031 Tsd. € eigenkapitalmindernd (Vorjahr: 644 Tsd. € eigenkapitalerhöhend) erfasst, ohne die Gewinn- und Verlustrechnung zu beeinflussen. Zu den Details bezüglich der erfolgsneutral erfassten latenten Steuern wird auf Kapitel 16 „Eigenkapital“ verwiesen.

11 VORRÄTE

	in Tsd. €	
	31.12.2017	31.12.2016
Handelswaren	212.488	182.229
Angearbeitete Dienstleistungen	5.330	4.758
Anzahlungen auf Vorräte	229	812
Wertberichtigungen	-6.728	-7.147
Vorräte	211.319	180.652

Der deutliche Anstieg der Vorräte begründet sich in der für Großprojekte notwendigen Lagerhaltung.

Der Buchwert der wertberichtigten Vorräte belief sich zum 31. Dezember 2017 auf 18.015 Tsd. € (Vorjahr: 14.767 Tsd. €). Im Vergleich zum Vorjahr haben sich die Wertberichtigungen um 419 Tsd. € verringert (Vorjahr: 1.533 Tsd. € Anstieg).

Der Bilanzansatz der angearbeiteten Dienstleistungen entspricht den angefallenen und wahrscheinlich einbringbaren Auftragskosten. Die im Zusammenhang mit dem Verbrauch von Vorräten erfassten Aufwendungen sind im Materialaufwand enthalten.

12 FORDERUNGEN AUS LIEFERUNGEN UND LEISTUNGEN

	in Tsd. €			
	31.12.2017		31.12.2016	
	kurzfristig	langfristig	kurzfristig	langfristig
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, brutto	588.975	30.235	508.646	12.436
Wertberichtigungen	-7.056	0	-6.376	0
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	581.919	30.235	502.270	12.436

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

in Tsd. €

	Buchwert	Ganz bzw. teilweise einzelwertberichtigt	Einzelwertberichtigung	Pauschalisierte Einzelwertberichtigung	Nicht überfällig und nicht wertberichtigt	Überfällig und nicht wertberichtigt				
						weniger als 30 Tage	zwischen 31 und 60 Tagen	zwischen 61 und 90 Tagen	zwischen 91 und 180 Tagen	größer 180 Tage
31.12.2017										
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	581.919	3.504	-1.945	-5.111	463.109	103.889	11.524	3.514	1.904	1.531
31.12.2016										
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	502.270	2.275	-2.002	-4.374	403.519	90.299	7.909	2.497	1.185	962

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

Die Forderungen der Gesellschaft sind mit Ausnahme der geschäftsüblichen Eigentumsvorbehalte für Forderungen aus Warenlieferungen nicht besichert. Entsprechend der Umsatzstruktur handelt es sich bei den ausgewiesenen Forderungen zum Großteil um Forderungen aus Warenlieferungen. Das Unternehmen trägt damit das Risiko, dass es in Höhe der Buchwerte zu Forderungsausfällen kommt. Bechtle musste in der Vergangenheit Ausfälle von untergeordneter Bedeutung seitens Einzelkunden oder Kundengruppen hinnehmen. Zur Abdeckung des allgemeinen Kreditrisikos werden angemessene Wertberichtigungen nach den Erfahrungen der Vergangenheit vorgenommen.

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

in Tsd. €

	2017	2016
Stand der Wertberichtigungen am 1. Januar	6.376	5.140
Kursdifferenzen/Konsolidierung	-46	118
Verbrauch	291	237
Auflösungen	713	716
Zuführungen (Aufwendungen für Wertberichtigungen)	1.730	2.071
Stand der Wertberichtigungen am 31. Dezember	7.056	6.376

Die Aufwendungen aus der sofortigen Ausbuchung von Forderungen aus Lieferungen und Leistungen belaufen sich auf 397 Tsd. € (Vorjahr: 510 Tsd. €). Erträge aus dem Zahlungseingang auf ausgebuchte Forderungen bestehen nur in unwesentlicher Höhe.

Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen werden für die Angaben nach IFRS 7 je nach Fristigkeit den Klassen „kurzfristige Forderungen aus Lieferungen und Leistungen“ (570.922 Tsd. €) und „langfristige Forderungen aus Lieferungen und Leistungen“ (4.979 Tsd. €) sowie den Klassen „kurzfristige Leasingforderungen“ (10.997 Tsd. €) und „langfristige Leasingforderungen“ (25.256 Tsd. €) zugeordnet.

13 GELD- UND WERTPAPIERANLAGEN

	in Tsd. €			
	31.12.2017		31.12.2016	
	kurzfristig	langfristig	kurzfristig	langfristig
Geldanlagen	10.442	0	15.361	5.000
Wertpapieranlagen	2.002	0	0	2.005
Geld- und Wertpapieranlagen	12.444	0	15.361	7.005

Der Buchwert der Geldanlagen enthält Zinsabgrenzungen in Höhe von 8 Tsd. € (Vorjahr: 38 Tsd. €). Im Berichtsjahr wurden Geld- und Wertpapieranlagen, die zum 31. Dezember 2016 kurzfristig eingestuft waren, fällig. Darüber hinaus wurden teilweise die im Vorjahr als langfristig eingestuften Geldanlagen kurzfristig.

In den Geldanlagen sind neben Schuldscheindarlehen zum Bilanzstichtag Rentenversicherungen als Kapitalanlage in Höhe von 5.434 Tsd. € (Vorjahr: 5.323 Tsd. €) enthalten.

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

	in Tsd. €	
	31.12.2017	31.12.2016
Anschaffungskosten	2.011	2.011
Buchwert	2.002	2.005
Zinsabgrenzung inkl. zinsäquivalenter Kursverluste ¹	-9	-6

¹ bei Anleihenkauf über pari

Die Zinsabgrenzung enthält neben der periodengerechten Zinsabgrenzung die seit Kauf erfolgswirksam erfassten Kursverluste, die beim Anleihenkauf über pari in der Renditeerwartung enthalten sind. In den Geschäftsjahren 2016 und 2017 wurden keine wesentlichen Wertminderungen (IAS 39.67ff.) aufgrund eingetretener beziehungsweise wahrscheinlicher Kreditereignisse beim Emittenten erfasst.

Für die Angaben nach IFRS 7 werden die in den Geld- und Wertpapieranlagen enthaltenen Finanzinstrumente in Höhe von

- 5.008 Tsd. € (Vorjahr: 15.038 Tsd. €) der Klasse „Geldanlagen: Schuldscheine“,
- 5.434 Tsd. € (Vorjahr: 5.323 Tsd. €) der Klasse „Geldanlagen: Versicherungen“,
- 2.002 Tsd. € (Vorjahr: 2.005 Tsd. €) der Klasse „Wertpapieranlagen“ zugeordnet.

14 SONSTIGE VERMÖGENSWERTE

in Tsd. €

	31.12.2017		31.12.2016	
	kurzfristig	langfristig	kurzfristig	langfristig
Rückvergütung und sonstige Forderungen gegen Lieferanten	30.436	0	33.278	0
Nichtrealisierte Gewinne aus Finanzderivaten	541	0	3.166	0
Mietkautionen	213	1.538	120	1.352
Ausgereichtes Darlehen an eine Vermietungsgesellschaft	49	362	48	411
Versicherungserstattungen	31	66	188	61
Forderungen an Personal	352	24	210	34
Übrige	2.379	0	1.133	0
Summe finanzielle Vermögenswerte	34.001	1.990	38.143	1.858
Aktive Rechnungsabgrenzungsposten für Kundenwartungsverträge	13.234	879	10.680	619
Aktive Rechnungsabgrenzungsposten	9.205	964	7.787	990
Umsatzsteuerforderung	717	0	2.337	0
Vorauszahlungen	139	0	1.920	0
Ansprüche aus Sozialkassen	1.446	0	551	0
Forderungen aus sonstigen Steuern	41	0	144	0
Summe nichtfinanzielle Vermögenswerte	24.782	1.843	23.419	1.609
Sonstige Vermögenswerte	58.783	3.833	61.562	3.467

Die sonstigen Vermögenswerte der Gesellschaft sind nicht besichert. Das Unternehmen trägt damit das Risiko, dass es in Höhe der Buchwerte zu Forderungsausfällen kommen kann. Die Mietkautionen sind für angemietete Geschäftsräume als Sicherheit zugunsten des Vermieters hinterlegt worden.

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

in Tsd. €

	Buchwert	Weder überfällig noch wertberichtigt	Überfällig und nicht wertberichtigt				
			weniger als 30 Tage	zwischen 31 und 90 Tagen	zwischen 91 und 180 Tagen	zwischen 181 und 360 Tagen	über 360 Tage
31.12.2017							
Finanzielle Vermögenswerte	34.001	33.955	0	25	6	5	10
31.12.2016							
Finanzielle Vermögenswerte	38.143	37.818	88	66	107	58	6

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

Die in den sonstigen Vermögenswerten enthaltenen Finanzinstrumente werden für die Angaben nach IFRS 7 in Höhe von

- 35.039 Tsd. € (Vorjahr: 36.376 Tsd. €) der Klasse „Sonstige finanzielle Vermögenswerte“,
- 411 Tsd. € (Vorjahr: 459 Tsd. €) der Klasse „Langfristige Ausleihungen“,
- 541 Tsd. € (Vorjahr: 3.166 Tsd. €) der Klasse „Finanzderivate“ zugeordnet.

15 LIQUIDE MITTEL

Die liquiden Mittel von 162.383 Tsd. € (Vorjahr: 140.415 Tsd. €) beinhalten laufende Guthaben bei Kreditinstituten und Kassenbestände sowie kurzfristig liquidierbare Geldanlagen mit ursprünglichen Fälligkeiten von weniger als drei Monaten ab dem Tag des Erwerbs.

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

16 EIGENKAPITAL



Siehe
Konzern-Eigenkapital-
veränderungsrechnung,
S. 126

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

GEZEICHNETES KAPITAL

Entsprechend dem Beschluss der Hauptversammlung vom 1. Juni 2017 wurde das Grundkapital der Gesellschaft aus Gesellschaftsmitteln gemäß §§ 207 ff. AktG um 21.000 Tsd. € auf 42.000 Tsd. € durch Umwandlung eines Teilbetrags von 21.000 Tsd. € der in der Bilanz zum 31. Dezember 2016 ausgewiesenen Kapitalrücklage in Grundkapital erhöht. Die Kapitalerhöhung wurde durchgeführt durch Ausgabe von 21.000.000 neuen auf den Inhaber lautenden Stamm-Stückaktien mit einem rechnerischen Anteil am Grundkapital von jeweils 1,00 €. Die neuen Aktien sind ab dem 1. Januar 2017 gewinnberechtigt.

Das Grundkapital der Gesellschaft zum 31. Dezember 2017 beträgt nunmehr 42.000 Tsd. € und ist in 42.000.000 (Vorjahr: 21.000.000) ausgegebene Stammaktien mit einem rechnerischen Nennwert von 1,00 € eingeteilt. Jede Aktie gewährt eine Stimme.

Mit Datum vom 7. Juli 2017 wurde die Kapitalerhöhung im Handelsregister eingetragen und wirksam.

Genehmigtes und bedingtes Kapital. Gemäß Ziffer 4 Abs. 3 der Satzung der Bechtle AG ist der Vorstand ermächtigt, das Grundkapital der Gesellschaft mit Zustimmung des Aufsichtsrats bis zum 4. Juni 2019 durch Ausgabe neuer, auf den Inhaber lautender Aktien um bis zu 10.500 Tsd. € zu erhöhen (genehmigtes Kapital gemäß Beschluss der Hauptversammlung vom 5. Juni 2014).

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 Kapitalerhöhung gegen Bareinlagen erfolgt, 2.100 Tsd. € zum Zeitpunkt der Ausgabe nicht übersteigt und der Ausgabekurs den Börsenpreis nicht wesentlich unterschreitet oder
- 2. Fall: die Kapitalerhöhung zum Erwerb von Unternehmen oder Beteiligungen an Unternehmen erfolgt.

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

KAPITALRÜCKLAGEN

Die Kapitalrücklagen enthalten im Wesentlichen das Ausgabeaufgeld (Agio) aus durchgeführten Kapitalerhöhungen und beliefen sich zum 31. Dezember 2017 auf 124.228 Tsd. € (Vorjahr: 145.228 Tsd. €). Die Veränderung zum Vorjahr resultiert aus der Umwandlung von Kapitalrücklagen in Grundkapital im Zusammenhang mit der Ausgabe von Gratisaktien.

GEWINNRÜCKLAGEN

Angesammelte Gewinne. Auf der Hauptversammlung am 1. Juni 2017 wurde beschlossen, für das Geschäftsjahr 2016 eine Dividende in Höhe von 1,50 € je dividendenberechtigte Stückaktie auszuschütten (Dividendensumme: 31.500 Tsd. €). Die Dividendenauszahlung erfolgte am 7. Juni 2017. Im Vorjahr wurde mit Zahlungstag 10. Juni 2016 eine Dividendensumme von 29.400 Tsd. € ausgeschüttet.

Dividenden dürfen nur aus dem Bilanzgewinn und den Gewinnrücklagen der Gesellschaft geleistet werden, wie sie im Jahresabschluss der Bechtle AG nach deutschem Handelsrecht ausgewiesen sind. Diese Beträge weichen von der Summe aus den Eigenkapitalien ab, wie sie im Konzernabschluss nach IFRS dargestellt sind. Die Festlegung der Ausschüttung künftiger Dividenden wird gemeinsam von Vorstand und Aufsichtsrat der Gesellschaft vorgeschlagen und von der Hauptversammlung beschlossen. Bestimmende Faktoren sind insbesondere die Profitabilität, die Finanzlage, der Kapitalbedarf, die Geschäftsaussichten sowie die allgemeinen wirtschaftlichen Rahmenbedingungen der Gesellschaft. Da die Strategie von Bechtle auf internes und externes Wachstum ausgerichtet ist, werden hierfür Investitionen notwendig, die – soweit möglich – eigenfinanziert werden sollen. Der Vorstand beschloss, dem Aufsichtsrat und der Hauptversammlung vorzuschlagen, den Bilanzgewinn für das Geschäftsjahr 2017 in Höhe von 37.800 Tsd. € zur Ausschüttung der regulären Dividende in Höhe von 0,90 € je dividendenberechtigte Stückaktie zu verwenden.

Neben der für das Geschäftsjahr 2016 ausgezahlten Dividendensumme veränderten sich die Gewinnrücklagen im Berichtsjahr noch um das Gesamtergebnis in Höhe von 114.680 Tsd. €, bestehend aus dem Ergebnis nach Steuern (114.562 Tsd. €) und dem sonstigen Ergebnis (118 Tsd. €). Entsprechend beliefen sich die Gewinnrücklagen zum 31. Dezember 2017 auf 611.055 Tsd. € (Vorjahr: 527.875 Tsd. €). Im Vorjahr war neben der Dividendenausschüttung eine Veränderung aus dem Gesamtergebnis in Höhe von 102.852 Tsd. € erfolgt.

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

in Tsd. €

	31.12.2017			31.12.2016		
	Vor Steuern	Ertrag- steuereffekt	Nach Steuern	Vor Steuern	Ertrag- steuereffekt	Nach Steuern
Versicherungsmathematische Gewinne und Verluste aus Pensionsrückstellungen	-13.353	2.692	-10.661	-19.343	3.665	-15.678
Nichtrealisierte Gewinne und Verluste aus Wertpapieren	-1	0	-1	-1	0	-1
Nichtrealisierte Gewinne und Verluste aus Finanzderivaten	13	-4	9	1.715	-508	1.207
Währungsumrechnungsdifferenzen von Nettoinvestitionen in ausländische Geschäftsbetriebe	0	0	0	0	0	0
Absicherungen von Nettoinvestitionen in ausländische Geschäftsbetriebe	-11.541	3.368	-8.173	-16.635	4.879	-11.756
Währungsumrechnungsdifferenzen	17.639	0	17.639	24.923	0	24.923
Sonstiges Ergebnis	-7.243	6.056	-1.187	-9.341	8.036	-1.305

in Tsd. €

	01.01. – 31.12.2017			01.01. – 31.12.2016		
	Vor Steuern	Ertrag- steuereffekt	Nach Steuern	Vor Steuern	Ertrag- steuereffekt	Nach Steuern
Posten, die in Folgeperioden nicht in den Gewinn und Verlust umgegliedert werden						
Versicherungsmathematische Gewinne und Verluste aus Pensionsrückstellungen	5.990	-973	5.017	1.842	-77	1.765
Posten, die in Folgeperioden in den Gewinn und Verlust umgegliedert werden						
Nichtrealisierte Gewinne und Verluste aus Wertpapieren	0	0	0	7	-1	6
In der laufenden Periode entstandene Gewinne und Verluste	0	0	0	7	-1	6
Umgliederungsbeträge in den Gewinn und Verlust	0	0	0	0	0	0
Nichtrealisierte Gewinne und Verluste aus Finanzderivaten	-1.702	504	-1.198	-1.385	410	-975
In der laufenden Periode entstandene Gewinne und Verluste	-1.227	363	-864	-933	276	-657
Umgliederungsbeträge in den Gewinn und Verlust	-475	141	-334	-452	134	-318
Währungsumrechnungsdifferenzen von Nettoinvestitionen in ausländische Geschäftsbetriebe	0	0	0	0	0	0
In der laufenden Periode entstandene Gewinne und Verluste	0	0	0	0	0	0
Umgliederungsbeträge in den Gewinn und Verlust	0	0	0	0	0	0
Absicherungen von Nettoinvestitionen in ausländische Geschäftsbetriebe	5.094	-1.511	3.583	-1.121	333	-788
In der laufenden Periode entstandene Gewinne und Verluste	5.094	-1.511	3.583	-1.121	333	-788
Umgliederungsbeträge in den Gewinn und Verlust	0	0	0	0	0	0
Währungsumrechnungsdifferenzen	-7.284	0	-7.284	-527	0	-527
Sonstiges Ergebnis	2.098	-1.980	118	-1.184	665	-519

Entsprechend belief sich das sonstige Ergebnis innerhalb des Gesamtergebnisses im Berichtsjahr auf 118 Tsd. € (Vorjahr: –519 Tsd. €). Das sonstige Ergebnis wie auch das Gesamtergebnis stehen gänzlich den Aktionären der Bechtle AG zu.

EIGENE ANTEILE

Der Vorstand der Bechtle AG wurde zuletzt durch Beschluss der Hauptversammlung vom 16. Juni 2015 ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats eigene Aktien der Gesellschaft gemäß § 71 Abs. 1 Nr. 8 AktG zu erwerben. Ein Erwerb eigener Aktien hat dabei den inhaltlichen Bedingungen des Hauptversammlungsbeschlusses zu entsprechen. Diese Ermächtigung gilt bis 15. Juni 2020.

Im Berichtsjahr erfolgten keine Transaktionen in eigene Aktien, sodass die Gesellschaft zum 31. Dezember 2017 unverändert gegenüber dem 31. Dezember 2016 keinen Bestand an eigenen Aktien hielt.

Die Anzahl ausstehender Aktien zum 31. Dezember 2017 hat sich aufgrund der Ausgabe sogenannter Gratisaktien an die bestehenden Aktionäre von 21.000.000 Stück auf 42.000.000 Stück erhöht. Der gemäß IAS 33 ermittelte gewichtete Durchschnitt der ausstehenden Aktien im Berichtsjahr belief sich entsprechend auf 42.000.000 Stück.

KAPITALMANAGEMENT

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

Mit 777.283 Tsd. € belief sich das Eigenkapital von Bechtle zum 31. Dezember 2017 auf einem hohen und gegenüber dem Vorjahr (694.103 Tsd. €) verbesserten Wert. Das Eigenkapital (+12,0 Prozent) ist im Berichtsjahr schwächer als das Fremdkapital (+15,8 Prozent) angestiegen, was sich in einer leicht niedrigeren Eigenkapitalquote von 53,9 Prozent (Vorjahr: 54,7 Prozent) ausdrückt. Der Anstieg des Fremdkapitals ist durch den Anstieg der Finanzverbindlichkeiten, der sonstigen Verbindlichkeiten sowie der Abgrenzungsposten begründet. Im Berichtsjahr wurden weitere Darlehen aufgenommen, die bestehenden wurden planmäßig getilgt. Das höhere Nachsteuerergebnis führt zu einer nahezu konstanten Eigenkapitalrendite von 16,9 Prozent (Vorjahr: 17,1 Prozent). Die Gesamtkapitalrendite bleibt konstant auf 9,6 Prozent (Vorjahr: 9,6 Prozent).

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

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

Die solide Kapitalstruktur des Konzerns ist auch Grundlage für finanzielle Flexibilität und weitgehende Unabhängigkeit gegenüber Fremdkapitalgebern, was für Bechtle eine hohe Bedeutung hat. Ziel ist eine komfortable Liquiditätsausstattung zur Sicherstellung der jederzeit uneingeschränkten Zahlungsfähigkeit. Zum 31. Dezember 2017 verfügte Bechtle über einen Bestand an liquiden Mitteln sowie Geld- und Wertpapieranlagen in Höhe von 174.827 Tsd. € (Vorjahr: 162.781 Tsd. €). Hinsichtlich der Struktur dieses Bestands steht die kurzfristige Verfügbarkeit über dem Ziel der Ertragsmaximierung, um beispielsweise im Fall möglicher Akquisitionen oder großer Projektvorfinanzierungen jederzeit liquide zu sein und die entsprechenden Chancen nutzen zu können. Steuerung und Überwachung der Liquiditätssituation erfolgen durch das Treasury.

Vor diesem Hintergrund haben auch cashflowbasierte Kennzahlen wie Working Capital, Forderungslaufzeiten und andere Kapitalbindungsdauern eine entsprechend hohe Bedeutung. Bechtle steuert diese Werte, um im operativen Leistungserstellungsprozess möglichst wenig Kapital und Liquidität zu binden. Das Umsatzwachstum sowie die für Großprojekte notwendige Lagerhaltung beziehungsweise teilweise Vorfinanzierung führten zu einem etwas höheren Working Capital, das zum 31. Dezember 2017 492.865 Tsd. € (Vorjahr: 375.645 Tsd. €) betrug. Bechtle definiert das Working Capital als Saldo aus bestimmten Bilanzposten (Vorräte, Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie aktive Rechnungsabgrenzungsposten für Kundenwartungsverträge) auf der Aktivseite und bestimmten Bilanzposten (Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie passive Abgrenzungsposten) auf der Passivseite.

Zum 31. Dezember 2017 beziehungsweise 31. Dezember 2016 wurden keine grundsätzlichen Änderungen der Ziele, Richtlinien und Verfahren im Kapitalmanagement vorgenommen.

17 PENSIONS-RÜCKSTELLUNGEN

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

Beitragsorientierte Verpflichtungen bestehen im Wesentlichen nur im Zusammenhang mit der gesetzlichen Rentenversicherungspflicht. Hier betragen die Arbeitgeberbeiträge zur gesetzlichen Rentenversicherung in Deutschland im Berichtsjahr 23.747 Tsd. € (Vorjahr: 21.013 Tsd. €). In Frankreich betragen die Beiträge zur gesetzlichen Rentenversicherung 702 Tsd. € (Vorjahr: 613 Tsd. €).

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

Seit 1. Januar 2006 besteht für die in der Schweiz ansässigen Gesellschaften der Bechtle Holding Schweiz AG die von der Gruppe unabhängige teilautonome „Bechtle Pensionskasse“ mit Sitz in Rotkreuz, bei dieser handelt es sich um eine Stiftung im Sinn von Art. 80 ff. des Schweizerischen Zivilgesetzbuchs. Die Pensionskasse entspricht den Regelungen des Schweizerischen Obligationenrechts und des Bundesgesetzes zur beruflichen Alters-, Hinterlassenen- und Invalidenvorsorge (BVG). Damit ist seitdem die notwendige Transparenz vorhanden, um die Pensionspläne als leistungsorientierte Pläne gemäß IAS 19 bilanzieren zu können. Hierzu werden seit 1. Januar 2006 regelmäßig versicherungsmathematische Gutachten erstellt. Die nicht in der Schweiz ansässigen Tochtergesellschaften der Bechtle Holding Schweiz AG sind beitragsorientiert über externe staatliche Vorsorgeeinrichtungen ihres jeweiligen Landes abgedeckt. Gemäß der Finanzierungsvereinbarung der Pensionskasse werden die Beiträge zu 40 Prozent von den Arbeitnehmern und zu 60 Prozent vom Arbeitgeber übernommen.

Mit der Akquisition der Steffen-Gruppe per 1. Juli 2016 sind auch die Versorgungsansprüche auf Bechtle übergegangen. Gemäß der Finanzierungsvereinbarung der Sammelstiftung werden die Beiträge zu 50 Prozent von den Arbeitnehmern und zu 50 Prozent vom Arbeitgeber übernommen.

Bei einer Sanierung besteht für beide Pläne eine Nachschusspflicht von Bechtle in Höhe von mindestens 50 Prozent des Fehlbetrags. Bei Renteneintritt hat der Versicherte die Wahl zwischen einer monatlichen Rente, deren Höhe im Wesentlichen vom eingezahlten Kapital zuzüglich Zinsen abhängt, oder einer Einmalzahlung als Auszahlung des Kapitals. Die Mindestverzinsung ist staatlich vorgeschrieben.

Im Laufe des Berichtsjahres fielen versicherungsmathematische Gewinne in Höhe von 5.854 Tsd. € an. Unter Berücksichtigung der Wechselkursänderungen von plus 202 Tsd. € ergaben sich so zum 31. Dezember 2017 in den Gewinnrücklagen ausgewiesene versicherungsmathematische Verluste von 12.366 Tsd. € (Vorjahr: versicherungsmathematischer Verlust 18.419 Tsd. €) abzüglich 2.399 Tsd. € (Vorjahr: 3.391 Tsd. €) aktive latente Steuern.

Im Berichtsjahr überstiegen die zu erfassenden Nettopensionsaufwendungen die geleisteten Arbeitgeberbeiträge um 373 Tsd. €. Dieser Betrag wurde entsprechend aufwandswirksam im Personalaufwand erfasst.

Nach Berücksichtigung der übrigen Wechselkursänderungen in Höhe von minus 1.486 Tsd. € belief sich die zum 31. Dezember 2017 insgesamt zu bilanzierende Nettoverpflichtung und damit die Pensionsrückstellung auf 12.505 Tsd. €.

Schlechte Entwicklungen an den Kapitalmärkten sowie eine Änderung der Gesetzeslage durch den Staat sind in Bezug auf die Pensionsverpflichtung potenzielle Risiken für Bechtle. Darüber hinaus können Langlebigkeit der versicherten Personen sowie ein Ungleichgewicht von Bezugsberechtigten versus aktiven Versicherten Bechtle finanziell negativ beeinflussen. Um diese Risiken zu minimieren, wird auf eine breite Streuung der Anlagenklassen geachtet. Das Risikomanagement der Bechtle Pensionskasse umfasst ebenso die Gleichverteilung von Arbeitnehmer- und Arbeitgebervertretern im Stiftungsrat sowie eine separate Geschäftsführung.

Bechtle Onsite Services GmbH. Die Pensionsverpflichtungen der Bechtle Onsite Services GmbH, Neckarsulm, resultieren aus einer Teilgeschäftsbetriebsübernahme zum 1. Oktober 2005 und wurden somit zum 31. Dezember 2005 auf Basis eines versicherungsmathematischen Gutachtens erstmals im Bechtle Konzern bilanziert. In Vorjahren sind mit weiteren Übernahmen von Teilgeschäftsbetrieben der IBM weitere Verpflichtungen übernommen worden. Die Arbeitgeberbeiträge sind abhängig vom Bruttogehalt der Versicherten. Die Arbeitnehmerbeiträge sind freiwillig. Es bestehen Zusagen zur garantierten Verzinsung des Versorgungskontos. Die Leistung ist abhängig vom Bruttojahresgehalt und von der Beschäftigungsdauer. Größtenteils handelt es sich um Versorgungspläne mit Kapitalauszahlung mit einem Einmalbetrag beziehungsweise in acht jährlichen Raten. Im Fall einer Unterdeckung muss Bechtle die Unterdeckung zu 100 Prozent allein decken.

Im Jahr 2013 entschied sich Bechtle, für die Verpflichtungen eine Rückdeckungsversicherung abzuschließen. Vor 2013 wurden die Verpflichtungen dieses leistungsorientierten Pensionsplans als unmittelbare Zusagen ohne Reservenauslagerung abgewickelt.

Zum 31. Dezember 2017 verringerte sich die Pensionsrückstellung um 157 Tsd. € auf 497 Tsd. €. Im Lauf des Berichtsjahres fielen versicherungsmathematische Verluste in Höhe von 63 Tsd. € an, somit ergaben sich zum 31. Dezember 2017 in den Gewinnrücklagen ausgewiesene versicherungsmathematische Verluste von 987 Tsd. € (Vorjahr: 924 Tsd. €) abzüglich 293 Tsd. € (Vorjahr: 274 Tsd. €) aktive latente Steuern.

Im Berichtsjahr überstiegen die geleisteten Arbeitgeberbeiträge die erfolgswirksam zu erfassenden Nettopensionsaufwendungen um 206 Tsd. €. Dieser Betrag wurde entsprechend als Minderung des Personalaufwands erfolgswirksam erfasst.

Schlechte Entwicklungen an den Kapitalmärkten können in Bezug auf diese Versorgungszusagen für Bechtle negative Auswirkungen haben. Sofern die Rückdeckungsversicherung am Markt die Überschüsse nicht in Höhe der zugesagten Verzinsung erwirtschaftet, ergibt sich für Bechtle zusätzlicher Finanzaufwand. Bechtle ist bestrebt, die übernommenen Zusagen zu erfüllen oder vorzeitig, sofern der Mitarbeiter zustimmt, abzugelten. Neue Zusagen werden nicht gegeben.

In Summe ergaben die Pensionsverpflichtungen der **Bechtle Holding Schweiz AG mit Tochtergesellschaften und der Bechtle Onsite Services GmbH** per 31. Dezember 2017 die in der Konzern-Bilanz als Pensionsrückstellung ausgewiesenen 13.002 Tsd. € (Vorjahr: 19.924 Tsd. €).

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

	in Tsd. €	
	2017	2016
Barwert der leistungsorientierten Verpflichtung 01.01.	131.813	108.166
Laufender Dienstzeitaufwand (für im Berichtszeitraum erdiente Versorgungsansprüche)	3.827	3.324
Zinsaufwand (für bereits erworbene Versorgungsansprüche)	778	881
Arbeitnehmerbeiträge	2.652	2.441
Versicherungsmathematische Gewinne/Verluste		
aufgrund demografischer Entwicklung	0	246
aufgrund Änderungen in den finanziellen Annahmen	-54	-2.486
aufgrund Erfahrungen	1.736	905
Plankürzung	-89	-3.919
Zugang durch Akquisition	0	29.692
Gezahlte Versorgungsleistungen	-3.303	-5.289
Nachzuerrechnender Dienstzeitaufwand	0	-3.173
Wechselkursänderung	-10.600	1.025
Barwert der leistungsorientierten Verpflichtung 31.12.	126.760	131.813

Der beizulegende Zeitwert des Planvermögens wird wie folgt übergeleitet:

	in Tsd. €	
	2017	2016
Beizulegender Zeitwert des Planvermögens 01.01.	111.889	92.267
Zinsertrag	675	761
Arbeitnehmerbeiträge	2.652	2.440
Arbeitgeberbeiträge	4.028	3.849
Ertrag aus Planvermögen im sonstigen Ergebnis erfasst	7.473	612
Plankürzung	-89	-3.919
Zugang durch Akquisition	0	20.522
Gezahlte Versorgungsleistungen	-3.289	-5.275
Verwaltungskosten	-265	-236
Wechselkursänderung	-9.316	868
Beizulegender Zeitwert des Planvermögens 31.12.	113.758	111.889

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

	in Tsd. €				
	31.12.2017	31.12.2016	31.12.2015	31.12.2014	31.12.2013
Barwert der leistungsorientierten Verpflichtung	126.760	131.813	108.166	99.535	79.085
Beizulegender Zeitwert des Planvermögens	113.758	111.889	92.267	87.545	72.703
Nettoverpflichtung	13.002	19.924	15.899	11.990	6.382
Bilanzierte Pensionsrückstellung	13.002	19.924	15.899	11.990	6.382

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

	in Tsd. €	
	2017	2016
Laufender Dienstzeitaufwand (für im Berichtszeitraum erdiente Versorgungsansprüche)	3.827	3.324
Zinsaufwand (für bereits erworbene Versorgungsansprüche)	778	881
Zinsertrag	-675	-761
Nachzuerrechnender Dienstzeitaufwand	0	-3.173
Verwaltungskosten	265	236
Nettopensionsaufwand für Leistungszusagen	4.195	507

Den leistungsorientierten Pensionsplänen und ihrer versicherungsmathematischen Bewertung liegen zum 31. Dezember 2017 beziehungsweise zum 31. Dezember 2016 die folgenden Parameter zugrunde:

	Bechtle Holding Schweiz AG		Bechtle Onsite Services GmbH	
	2017 ¹	2016 ¹	2017	2016
Diskontierungszinssatz und erwartete Verzinsung	0,6 %	0,6 %	1,6 %	1,5 %
Inflationsrate	0,5 %	0,5 %	n. a.	n. a.
Gehaltssteigerung (inkl. Inflationsrate)	1,0 %	1,0 %	1,5 %	1,5 %
Rentensteigerung	0,0 %	0,0 %	2,0 %	2,0 %
Austrittswahrscheinlichkeit, Sterblichkeit, Invalidität	BVG 2010 (P2023) unternehmensspezifische Austrittswahrscheinlichkeit	BVG 2010 (P2022) unternehmensspezifische Austrittswahrscheinlichkeit	Heubeck Richttafeln 2005 G; alters- und dienstzeitabhängige Austrittswahrscheinlichkeit	Heubeck Richttafeln 2005 G; alters- und dienstzeitabhängige Austrittswahrscheinlichkeit
Verheiratungswahrscheinlichkeit	80 % Mann, 30 % Frau. Altersdifferenz Ehemann zu Ehefrau beträgt 3 Jahre (Schweiz)	80 % Mann, 30 % Frau. Altersdifferenz Ehemann zu Ehefrau beträgt 3 Jahre (Schweiz)	Heubeck Richttafeln 2005 G	Heubeck Richttafeln 2005 G
Frühestes Rentenalter	Männer mit 65 Jahren und Frauen mit 64 Jahren zu 100 % (Schweiz)	Männer mit 65 Jahren und Frauen mit 64 Jahren zu 100 % (Schweiz)	Zu 100 % mit 62 beziehungsweise 63 Jahren (zusageabhängig)	Zu 100 % mit 62 beziehungsweise 63 Jahren (zusageabhängig)
Zuschlag für Langlebigkeit	keiner	keiner	keiner	keiner

¹ Inkl. Steffen-Gruppe

Die folgende Sensitivitätsanalyse wurde im Hinblick auf die Parameter mit einem wesentlichen Einfluss auf die Verpflichtung durchgeführt. Die Sensitivitätsanalyse basiert darauf, dass sich nur der jeweils genannte Parameter ändert und alle anderen Parameter unverändert bleiben. Im Vorfeld des Geschäftsberichts wurde untersucht, welche der Parameter einen wesentlichen Einfluss auf die Verpflichtung haben. Über die in der folgenden Tabelle genannten Parameter hinaus würde sich die Verpflichtung bei einer Veränderung der anderen Parameter in einem realistischen Wertebereich nicht signifikant ändern.

	Bechtle Holding Schweiz AG (inkl. Steffen-Gruppe)		Bechtle Onsite Services GmbH	
Diskontierungssatz	+0,5 %	-0,5 %	+1,0 %	-1,0 %
	Verpflichtung sinkt um 8,0 % (8,2 %)	Verpflichtung steigt um 9,1 % (9,3 %)	Verpflichtung sinkt um 11,6 % (13,4 %)	Verpflichtung steigt um 17,6 % (16,7 %)
Erwartete Verzinsung	+0,5 %	-0,5 %		
	Verpflichtung steigt um 3,1 % (3,2 %)	Verpflichtung sinkt um 2,9 % (3,0 %)		

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

	31.12.2017	
	Bechtle Holding Schweiz AG	Bewertungsklasse (IFRS 13)
Schuldpapiere	34,8 %	Stufe 1
Eigenkapitalpapiere	17,8 %	Stufe 1
Immobilienfonds	25,0 %	Stufe 1
Andere Vermögenswerte	22,4 %	Stufe 2

Der Aktivwert der Rückdeckungsversicherung der Bechtle Onsite Services GmbH entspricht dem ermittelten Wert des Versicherungsgebers.

Die durchschnittliche gewichtete Duration der Versicherten in der Schweizer Pensionskasse beträgt 17,4 Jahre und bei der Bechtle Onsite Services GmbH 14,5 Jahre.

Die Erträge aus Planvermögen beliefen sich im Berichtsjahr auf 8.148 Tsd. € (Vorjahr: 1.373 Tsd. €).

Folgende Beträge werden voraussichtlich in den nächsten Jahren in den leistungsorientierten Pensionsplan eingezahlt:

	in Tsd. €
	2017
Fällig innerhalb eines Jahres	6.393
Fällig zwischen 2 und 5 Jahren	24.769
Fällig zwischen 5 und 10 Jahren	30.381
Nettopensionsaufwand für Leistungszusagen	61.543

Die versicherungsmathematischen Gutachten für die Bechtle Holding Schweiz AG und die Bechtle Onsite Services GmbH prognostizieren für das Jahr 2018 Arbeitnehmerbeiträge zu den leistungsorientierten Plänen in Höhe von 4.466 Tsd. €. Die Arbeitgeberbeiträge zum Planvermögen werden mit 2.280 Tsd. € erwartet. Das Planvermögen wird sich voraussichtlich im Geschäftsjahr 2018 auf 113.482 Tsd. € verringern, sodass eine Nettoverpflichtung von 11.146 Tsd. € erwartet wird. Der Netto-Pensionsaufwand für Leistungszusagen wird auf 4.534 Tsd. € prognostiziert

18 SONSTIGE RÜCKSTELLUNGEN

							in Tsd. €
	31.12.2016	Währungs- umrechnung und Konso- lidierung	Umgliederung	Verbrauch	Auflösung	Zuführung	31.12.2017
Garantien und ähnliche Verpflichtungen	4.002	257	0	3.259	88	3.752	4.664
Personalkosten	7.640	-17	0	1.329	267	1.875	7.902
Rechts- und Beratungskosten	208	-2	0	63	27	119	235
Investor Relations	370	0	0	370	0	370	370
Übrige	1.156	-31	0	1.050	224	1.297	1.148
Summe sonstige Rückstellungen	13.376	207	0	6.071	606	7.413	14.319
Sonstige langfristige Rückstellungen	6.719	-15	0	15	106	607	7.190
Sonstige kurzfristige Rückstellungen	6.657	222	0	6.056	500	6.806	7.129

Die Rückstellungen für **Garantien und ähnliche Verpflichtungen** werden für die voraussichtliche Inanspruchnahme auf der Grundlage von unternehmensspezifischen Erfahrungssätzen gebildet. Sofern im Einzelfall keine anderen Erkenntnisse vorliegen, werden je nach Produkt zwischen 0,1 Prozent und 0,25 Prozent des Nettoverkaufspreises als Garantierückstellungen angesetzt. Die Rückstellungen für **Personalkosten** setzen sich im Wesentlichen aus Jubiläumsverpflichtungen, aus von zukünftigen Ereignissen abhängigen nachträglichen Personalzahlungen sowie Steuer- und Sozialversicherungsnachzahlungen zusammen. Die **Rechts- und Beratungskosten** betreffen zum größten Teil Kosten für Beratungsleistungen. Die **übrigen Rückstellungen** betreffen im Wesentlichen Drohverlustrückstellungen, Archivierungs- und Entsorgungskosten sowie ungewisse Verpflichtungen.

19 FINANZVERBINDLICHKEITEN, ZINSSWAP UND KREDITLINIEN

Das Risiko des variablen Zinssatzes wurde durch einen Zinsswap im Vorjahr eliminiert. Der Zinsswap mit Bezugsbetrag in Höhe des variabel verzinslichen Darlehensbetrags wurde als Cashflow Hedge und als zu 100 Prozent wirksam in der Absicherung gegen das Zinsänderungsrisiko angesehen. Der Zinsswap ist zum 30. September 2017 ausgelaufen. Im Geschäftsjahr 2017 wurden im Zusammenhang mit diesem Cashflow Hedge 9 Tsd. € (Vorjahr: 31 Tsd. €) aus dem kumulierten sonstigen Ergebnis in die Gewinn- und Verlustrechnung in das Zinsergebnis umgegliedert.

Die im Zusammenhang mit Bauten aufgenommenen Darlehen in Höhe von 58.020 Tsd. € (Vorjahr: 41.849 Tsd. €) haben als Sicherheit eine entsprechende Grundschuld auf das Finanzierungsobjekt. Bei allen anderen Bankdarlehen bestehen entsprechende Negativverklärungen oder Gleichstellungsverpflichtungen bei der Stellung von Sicherheiten.

Die übrigen Finanzverbindlichkeiten enthalten sonstige Kontokorrentschulden von 1.948 Tsd. € (Vorjahr: 1.111 Tsd. €).

Die Gesellschaft verfügt über **Kreditlinien** in Höhe von 39.486 Tsd. € (Vorjahr: 39.878 Tsd. €), die sowohl für Bar- als auch Avalkredite genutzt werden können. Zum Bilanzstichtag waren hiervon 7.049 Tsd. € (Vorjahr: 8.544 Tsd. €) durch Avalkredite beansprucht. Diese Kreditlinien sind nicht zweckgebunden und ihre Gewährung unterliegt keinen Auflagen. Darüber hinaus verfügt die Gesellschaft über reine Avalkreditlinien in Höhe von 5.109 Tsd. € (Vorjahr: 5.109 Tsd. €), die zum Bilanzstichtag in Höhe von 213 Tsd. € (Vorjahr: 237 Tsd. €) beansprucht waren. Insgesamt ergeben sich freie Kreditlinien von 37.333 Tsd. € (Vorjahr: 36.206 Tsd. €).

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

20 VERBINDLICHKEITEN AUS LIEFERUNGEN UND LEISTUNGEN

Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen in Höhe von 96 Tsd. € (Vorjahr: 147 Tsd. €) haben eine Restlaufzeit von mehr als einem Jahr.

21 SONSTIGE VERBINDLICHKEITEN

in Tsd. €

	31.12.2017		31.12.2016	
	kurzfristig	langfristig	kurzfristig	langfristig
Verbindlichkeiten gegenüber Personal	66.599	0	59.802	0
Verbindlichkeiten gegenüber Kunden	8.292	7	9.095	7
Verbindlichkeiten aus Akquisitionen	990	2.217	1.163	5.794
Fahrzeugkosten	2.048	0	1.550	0
Kundenbonus	1.958	0	1.547	0
Miete und Mietnebenkosten	925	64	1.076	70
Jahresabschlusskosten	696	0	712	0
Nichtrealisierte Verluste aus Finanzderivaten	470	0	424	0
Telefon/Internet	360	0	383	0
Reisekosten und Spesen	232	0	301	0
Versicherungen	281	0	178	0
Frachten	126	0	142	0
Werbung	122	0	79	0
Übrige	2.785	0	2.688	0
Summe finanzielle Verbindlichkeiten	85.884	2.288	79.140	5.871
Umsatzsteuer	32.797	0	25.376	0
Lohn- und Kirchensteuer	6.159	0	5.591	0
Sozialabgaben	4.953	0	3.773	0
Verbindlichkeiten aus sonstigen Steuern	1.325	4	1.434	3
Summe nichtfinanzielle Verbindlichkeiten	45.234	4	36.174	3
Sonstige Verbindlichkeiten	131.118	2.292	115.314	5.874

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

Die in den sonstigen Verbindlichkeiten enthaltenen Finanzinstrumente werden für die Angaben nach IFRS 7 in Höhe von

- 84.495 Tsd. € (Vorjahr: 77.630 Tsd. €) der Klasse „Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten“,
- 3.207 Tsd. € (Vorjahr: 6.957 Tsd. €) der Klasse „Verbindlichkeiten aus Akquisitionen“,
- 470 Tsd. € (Vorjahr: 424 Tsd. €) der Klasse „Finanzderivate“ zugeordnet.

22 PASSIVE ABGRENZUNGSPOSTEN

	in Tsd. €			
	31.12.2017		31.12.2016	
	kurzfristig	langfristig	kurzfristig	langfristig
Erhaltene Anzahlungen	27.808	0	18.658	0
Passive Rechnungsabgrenzungsposten	65.956	13.701	57.106	12.981
Passive Abgrenzungsposten	93.764	13.701	75.764	12.981

Die passiven Rechnungsabgrenzungsposten beinhalten im Wesentlichen Abgrenzungen für Wartungsverträge und Garantieverlängerungen.

V. WEITERE ERLÄUTERUNGEN ZUR KAPITALFLUSSRECHNUNG

Die Kapitalflussrechnung weist für das Berichtsjahr 2017 und das Vorjahr entsprechend IAS 7 die Entwicklung der Zahlungsströme getrennt nach Mittelzu- und -abflüssen aus betrieblicher Tätigkeit, Investitions- und Finanzierungstätigkeit aus. Die Ermittlung der Cashflows erfolgte nach der indirekten Methode.

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

23 CASHFLOW AUS BETRIEBLICHER TÄTIGKEIT

Der Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit in Höhe von 54.261 Tsd. € (Vorjahr: 53.363 Tsd. €) wird ausgehend vom Ergebnis vor Steuern indirekt abgeleitet. Im Rahmen der indirekten Ermittlung werden Finanzergebnis, Abschreibungen und andere nicht zahlungswirksame Aufwendungen und Erträge sowie die Veränderung ausgewählter wesentlicher Bilanzpositionen und des übrigen Nettovermögens berücksichtigt.

Die sonstigen zahlungsunwirksamen Aufwendungen und Erträge beinhalten wie im Vorjahr die Veränderungen von Rückstellungen und Wertberichtigungen. Der operative Cashflow hat sich gegenüber dem Vorjahr leicht verbessert.

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

24 CASHFLOW AUS INVESTITIONSTÄTIGKEIT

Die für Investitionen eingesetzten Nettozahlungsmittel in Höhe von 62.675 Tsd. € (Vorjahr: 41.404 Tsd. €) beinhalten in 2017 im Wesentlichen Auszahlungen für Investitionen in immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen, Geld- und Wertpapieranlagen, Akquisitionen von Unternehmen sowie den Zahlungsausgleich aus der Absicherung der Nettoinvestitionen. Vermindert werden diese Auszahlungen durch Einzahlungen aus dem Verkauf von Geld- und Wertpapieranlagen, Sachanlagen und anderen Vermögenswerten sowie erhaltene Zinszahlungen.



Siehe S. 184 ff.

Die Auszahlungen für Akquisitionen umfassen sowohl Kaufpreiszahlungen für im Berichtsjahr erworbene Unternehmen in Höhe von 8.880 Tsd. € (Vorjahr: 27.566 Tsd. €) als auch Nachzahlungen für bedingte Kaufpreiserhöhungen in Vorjahren erworbener Unternehmen in Höhe von 3.957 Tsd. € (Vorjahr: 1.840 Tsd. €). Im Rahmen dieser Akquisitionen wurden 1.035 Tsd. € liquide Mittel (Vorjahr: 3.438 Tsd. €) übernommen.

Die Bruttozahlungsströme für den Erwerb und Verkauf von langfristigen Geld- und Wertpapieranlagen werden separat dargestellt, während die Zahlungsströme kurzfristiger Geld- und Wertpapieranlagen saldiert ausgewiesen werden. Im Vorjahr wurden fällige Geld- und Wertpapiere nur teilweise wiederangelegt, sodass eine Umschichtung aus Geld- und Wertpapieranlagen in freie liquide Mittel vorgenommen wurde.



Siehe S. 175 ff.

Der Zahlungsausgleich aus der Absicherung der Nettoinvestitionen enthält Zahlungen aus Devisentermingeschäften im Zusammenhang mit der Absicherung der Nettoinvestitionen in die englische Konzerngesellschaft und die Schweizer Konzerngesellschaften. Im Berichtsjahr belief sich dieser Betrag auf 5.093 Tsd. € (Vorjahr: -1.120 Tsd. €).

25 CASHFLOW AUS FINANZIERUNGSTÄTIGKEIT

Die für Finanzierungstätigkeiten eingesetzten Nettozahlungsmittel in Höhe von 33.578 Tsd. € (Vorjahr: -36.318 Tsd. €) ergeben sich aus der Aufnahme und Tilgung von Finanzverbindlichkeiten, der Dividendenausschüttung sowie geleisteten Zinszahlungen. Im Berichtsjahr leistete Bechtle im Vergleich zum Vorjahr höhere Tilgungszahlungen und nahm mehr Finanzmittel neu auf.

Bei langfristigen Finanzverbindlichkeiten werden Einzahlungen und Auszahlungen separat ausgewiesen. Die Zahlungsströme der kurzfristigen Finanzverbindlichkeiten werden saldiert ausgewiesen.

	in Tsd. €					
		Nicht zahlungswirksame Veränderungen				
	31.12.2016	Cashflows	Akquisitionen	Kurseffekte	Änderungen im beizulegenden Zeitwert	31.12.2017
Langfristige Finanzverbindlichkeiten	51.744	18.173	0	0	0	69.917
Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten	9.745	49.185	0	0	0	58.930
Summe Finanzierungsverbindlichkeiten	61.489	67.358	0	0	0	128.847

VI. WEITERE ANGABEN ZU FINANZINSTRUMENTEN NACH IFRS 7

INFORMATIONEN ZU FINANZINSTRUMENTEN NACH KATEGORIEN

Nachfolgende Tabelle stellt Buchwerte und beizulegende Zeitwerte der Finanzinstrumente für die Klassen von Finanzinstrumenten nach IFRS 7 einander gegenüber.

in Tsd. €						
Klasse gemäß IFRS 7	Bewertungs-kategorie	Buchwert 31.12.2017	Zeitwert 31.12.2017	Buchwert 31.12.2016	Zeitwert 31.12.2016	Stufe
Aktiva						
Langfristige Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	KuF	4.979	5.056	2.941	3.096	3
Langfristige Leasingforderungen	IAS 17	25.256	25.006	9.495	9.220	3
Kurzfristige Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	KuF	570.922	570.922	498.114	498.114	3
Kurzfristige Leasingforderungen	IAS 17	10.997	10.997	4.156	4.156	3
Wertpapiere	ZVvF	2.002	2.002	2.005	2.005	1
Geldanlagen						
Schuldscheine	KuF	5.008	5.008	15.038	15.012	2
Festgeldanlagen	KuF	0	0	0	0	2
Versicherungen	KuF	5.434	5.434	5.323	5.323	3
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	KuF	35.039	35.039	36.376	36.376	3
Langfristige Ausleihungen	KuF	411	418	459	498	3
Finanzderivate						
Derivate mit Hedge-Beziehung	n. a.	20	20	2.441	2.441	2
Derivate ohne Hedge-Beziehung	FV(A)ezbZ	521	521	725	725	2
Liquide Mittel	KuF	162.383	162.383	140.415	140.415	1
Passiva						
Darlehen	FVzfA	128.847	134.048	61.489	69.045	2
Langfristige Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	FVzfA	96	93	147	142	3
Kurzfristige Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	FVzfA	237.160	237.160	242.120	242.120	3
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	FVzfA	84.495	84.495	77.630	77.630	3
Verbindlichkeiten aus Akquisitionen	FV(P)ezbZ	3.207	3.207	6.957	6.957	3
Finanzderivate						
Derivate mit Hedge-Beziehung	n. a.	0	0	195	195	2
Derivate ohne Hedge-Beziehung	FV(P)ezbZ	470	470	229	229	2
Davon aggregiert nach Bewertungskategorie gemäß IAS 39						
	KuF	784.176	784.176	698.666	698.834	
	ZVvF	2.002	2.002	2.005	2.005	
	FVzfA	450.598	455.796	381.386	388.937	
	FV(A)ezbZ	521	521	725	725	
	FV(P)ezbZ	3.677	3.677	7.186	7.186	

Verwendete Abkürzungen für die Bewertungskategorien des IAS 39:

KuF = Kredite und Forderungen

ZVvfV = Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte

FVzfA = Finanzielle Verbindlichkeiten zu fortgeführten Anschaffungskosten

FV(A)ezbZ = Finanzielle Vermögenswerte erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert

FV(P)ezbZ = Finanzielle Verbindlichkeiten erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert

Nach IFRS 13 ist für alle Finanzinstrumente, deren beizulegender Zeitwert angegeben wird beziehungsweise die zum beizulegenden Zeitwert bilanziert werden, darzulegen, auf welchen wesentlichen Parametern die Bewertung basiert. Die Bewertungstechniken werden in folgende drei Stufen eingeteilt: Stufe 1: Bewertung mit auf aktiven Märkten notierten (nicht berichtigten) Preisen für identische Vermögenswerte und Verbindlichkeiten

Stufe 2: Bewertung für den Vermögenswert oder die Verbindlichkeit erfolgt entweder unmittelbar oder mittelbar auf Basis beobachtbarer Inputdaten, die keinen notierten Preis nach Stufe 1 darstellen

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

Die **Wertpapiere** sind börsennotiert und wurden mit dem Börsenkurs zum Bilanzstichtag angesetzt.

Die Zahlungsströme der **Finanzderivate** mit Hedge-Beziehung werden innerhalb eines Zeitraums von 2 Monaten nach dem Bilanzstichtag eintreten. Die **Finanzderivate** ohne Hedge-Beziehung sind in die Unterkategorie „zu Handelszwecken gehalten“ (IAS 39) eingeordnet.

Verbindlichkeiten aus Akquisitionen sind bedingte, nachträgliche Kaufpreiszahlungen (Earn-outs) für erfolgte Akquisitionen (IFRS 3.58). Die Ermittlung des beizulegenden Zeitwerts erfolgte mithilfe der DCF-Methode. Neben der Planung des Geschäftsverlaufs der übernommenen Einheit wurde ein laufzeitadäquater Diskontierungszinssatz verwendet. Die Bonität des Schuldners Bechtle (IFRS 13.42ff.) wurde mit einem Zuschlagsverfahren unter Berücksichtigung des Betrags der Ausfallwahrscheinlichkeit und Erlösquote bei Zahlungsunfähigkeit berücksichtigt. Die Differenz zwischen dem beizulegenden Zeitwert und dem vertragsmäßig bei Fälligkeit zu zahlenden Betrag beläuft sich auf 243 Tsd. €, davon sind Änderungen des Ausfallrisikos nur in unwesentlichem Umfang enthalten. Der größte Einflussfaktor des beizulegenden Zeitwerts ist die Planung des Geschäftsverlaufs, die auf ergebnisorientierte Kennzahlen abstellt. Bei einer Reduktion der Zielerreichung auf 90 Prozent der beim Erwerb angenommenen Zielerreichung ergibt sich eine Verringerung der Verbindlichkeiten aus Akquisitionen um 11 Prozent, bei einem Anstieg auf 110 Prozent der beim Erwerb angenommenen Zielerreichung ergibt sich eine Erhöhung der Verbindlichkeiten um 0 Prozent. Die Fälligkeiten dieser Verbindlichkeiten liegen in den Jahren 2018 bis 2022.

In der Klasse **Versicherungen** sind Rentenversicherungen als Kapitalanlage enthalten. Diese Geldanlagen wurden im ersten Quartal 2014 getätigt und im Berichtsjahr erneut verlängert. Der Zeitwert der Rentenversicherungen entspricht der abgezinsten Garantiauszahlung zuzüglich einer Bonitätsbewertung.

Die Zeitwerte der **Schuldscheine, Festgeldanlagen, langfristigen Ausleihungen, Darlehen sowie langfristigen Forderungen, Leasingforderungen und Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen** entsprechen den Barwerten der Cashflows unter Berücksichtigung der laufzeitkongruenten, risikogewichteten Zinssätze zuzüglich einer Bonitätswertberichtigung.

Für alle kurzfristigen finanziellen Vermögenswerte und Schulden entspricht der Buchwert dem beizulegenden Zeitwert (IFRS 7.29). Dies umfasst die **kurzfristigen Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, Leasingforderungen, Wertpapiere und Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen, die sonstigen finanziellen Vermögenswerte, liquiden Mittel und sonstigen finanziellen Verbindlichkeiten**.

Während der Berichtsperiode zum 31. Dezember 2017 gab es keine Umbuchungen zwischen Bewertungen zum beizulegenden Zeitwert der Stufe 1 und Stufe 2 und keine Umbuchungen in oder aus Bewertungen zum beizulegenden Zeitwert der Stufe 3.

Die Entwicklung der Finanzinstrumente in Stufe 3 als zum beizulegenden Zeitwert bewertet stellt sich wie folgt dar:

Finanzielle Vermögenswerte und Verbindlichkeiten in Stufe 3	in Tsd. €							31.12.2017
	01.01.2017	Summe Gewinne und Verluste			Zugänge	Ausgleich/ Abrechnung	Umgliederung	
		im Finanzergebnis erfasst	erfolgsneutral im sonstigen Ergebnis erfasst	im sonstigen betrieblichen Ertrag erfasst				
Verbindlichkeiten aus Akquisitionen	6.957	96	0	-373	484	-3.957		3.207

Die im Finanzergebnis als Aufwand erfassten 96 Tsd. € entfallen auf die zum 31. Dezember 2017 bilanzierten, in der Zukunft fälligen Zahlungen.

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

	in Tsd. €						
	aus der Folgebewertung				Nettoergebnis		
	aus Zinsen	Wertberichtigung	Fair Value	aus Abgang	2017	2016	
Kredite und Forderungen	659	-1.017	0	-397	-755	-1.218	
Finanzielle Verbindlichkeiten zu fortgeführten Anschaffungskosten	-2.168	0	0	0	-2.168	-2.490	
Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte	95	0	0	0	95	284	
Finanzderivate ohne Hedge-Beziehung	0	0	51	501	552	597	
Verbindlichkeiten aus Akquisitionen	0	0	-96	373	277	-82	
Währungsumrechnungsdifferenzen von finanziellen Vermögenswerten und Verbindlichkeiten	0	-1.561	0	0	-1.561	452	
Summe	-1.414	-2.578	-45	477	-3.560	-2.457	

Der Gesamtzinsertrag für finanzielle Vermögenswerte entspricht den oben dargestellten Werten. Der Gesamtzinsaufwand für finanzielle Verbindlichkeiten ohne Berücksichtigung des Zinsswaps beträgt 2.159 Tsd. € (Vorjahr: 2.462 Tsd. €). Der im Vorjahr aus der Fair-Value-Bewertung resultierende Betrag der zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerte in Höhe von 7 Tsd. € besteht nicht mehr. Aus dem kumulierten sonstigen Ergebnis in die Gewinn- und Verlustrechnung wurden 0 Tsd. € umgebucht.

ANGABEN ZU SALDIERTEN UND NICHT SALDIERTEN VERMÖGENSWERTEN UND SCHULDEN

Folgende Finanzinstrumente wurden in der Bilanz aufgrund eines gegenwärtigen Rechtsanspruchs zur Verrechnung beziehungsweise der bestehenden Absicht, den Ausgleich auf Nettobasis herbeizuführen, saldiert (IAS 32).

	2017			2016		
	Bruttobetrag Verbindlichkeit	Bruttobetrag Vermögenswert	bilanzierter Nettobetrag	Bruttobetrag Verbindlichkeit	Bruttobetrag Vermögenswert	bilanzierter Nettobetrag
Finanzielle Vermögenswerte						
Kurzfristige Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	317	582.236	581.919	109	502.379	502.270
Rückvergütung und sonstige Forderungen gegen Lieferanten	845	31.281	30.436	147	33.425	33.278
Finanzielle Verbindlichkeiten						
Kurzfristige Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	239.437	2.277	237.160	244.117	1.997	242.120
Kurzfristige Verbindlichkeiten gegenüber Kunden	8.311	19	8.292	9.101	6	9.095

in Tsd. €

In den Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sind 317 Tsd. € Verbindlichkeiten gegenüber Kunden und in den Verbindlichkeiten gegenüber Kunden 19 Tsd. € Forderungen gegenüber Kunden enthalten. Die jeweiligen Kunden von Bechtle haben aufgrund vertraglicher Vereinbarungen das Recht, diese Positionen miteinander zu verrechnen. In den Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sind 2.277 Tsd. € Forderungen gegenüber Lieferanten und in den Forderungen gegenüber Lieferanten 845 Tsd. € Verbindlichkeiten enthalten. Bechtle hat aufgrund vertraglicher Vereinbarung das Recht, diese Positionen miteinander zu verrechnen. Bei diesen Posten handelt es sich im Wesentlichen um Bonuserlöse, die Lieferanten an Bechtle beziehungsweise Bechtle an seine Kunden ausschüttet. Der Anstieg im Vergleich zum Vorjahr ist stichtagsbedingt.

ANGABEN ZUM RISIKOMANAGEMENT VON FINANZINSTRUMENTEN

Währungsrisiko. Währungsrisiken aus Finanzinstrumenten bestehen bei Forderungen, Verbindlichkeiten und liquiden Mitteln, die nicht der funktionalen (lokalen) Währung der Gesellschaften entsprechen. Währungsrisiken aus Finanzinstrumenten in fremder Währung bestehen in der Bechtle Gruppe aus dem konzerninternen Liefer- und Leistungsverkehr und in geringem Umfang mit externen Lieferanten und Kunden.

Sicherungsgeschäfte dienen zur Absicherung gegen Risiken aus Wechselkursschwankungen bei Forderungen und Verbindlichkeiten in Fremdwährung. Die Bechtle Gruppe sichert mit Devisentermingeschäften, Devisenswaps und Devisenoptionen.

Aus der Umrechnung von Fremdwährungsabschlüssen ausländischer Tochtergesellschaften entstehen im Konzernabschluss (EUR) Umrechnungsdifferenzen, die separat direkt im Eigenkapital erfasst und ausgewiesen werden. Zur weitgehenden Kompensation dieser erfolgsneutralen Währungsumrechnungsdifferenzen und als Absicherung einer Nettoinvestition in einen ausländischen Geschäftsbetrieb (IAS 39.102, IFRIC 16) bediente sich Bechtle im Berichtsjahr eines entsprechenden EUR/CHF-Devisentermingeschäfts, das den Großteil dieser Währungsrisiken absicherte. Schwankungen des EUR/CHF-Wechselkurses können das Konzernergebnis wesentlich beeinflussen, da ein bedeutender Anteil des Geschäfts in der Schweiz generiert wird. Aus dem zu Berichtsjahresbeginn getätigten Verkauf von 57 Mio. CHF auf Termin resultierte zum Berichtsjahresende ein erfolgsneutral im sonstigen Ergebnis erfasster Gewinn in Höhe von 4.996 Tsd. € (1.482 Tsd. € Ertragsteuereffekt). Im Vorjahr hatte aus dem im Februar 2016 getätigten Verkauf von 54 Mio. CHF auf Termin Jahresende 2016 ein erfolgsneutral im sonstigen Ergebnis erfasster Verlust in Höhe von 1.675 Tsd. € (497 Tsd. € Ertragsteuereffekt) resultiert. In gleicher Weise wurde auch das Nettovermögen in Großbritannien gegen EUR/GBP-Wechselkursrisiken gesichert. Aus dem entsprechenden Devisentermingeschäft (Verkauf von 5 Mio. GBP) ergab sich ein erfolgsneutral im sonstigen Ergebnis erfasster Gewinn in Höhe von 97 Tsd. € (29 Tsd. € Ertragsteuereffekt). Im Vorjahr wurden 4,3 Mio. GBP auf Termin verkauft. Der im sonstigen Ergebnis erfasste Betrag aus dem Sicherungsgeschäft des Nettovermögens betrug im Vorjahr 555 Tsd. € (165 Tsd. € Ertragsteuereffekt).

Im Gegenzug ergab sich im Konzerneigenkapital ein negativer Effekt aus den Währungsumrechnungsdifferenzen in Höhe von 7.284 Tsd. € (Vorjahr negativer Effekt: 527 Tsd. €). Diese beruhen größtenteils auf der EUR/CHF-Konversion.

Der auf den effektiven Teil der Währungssicherungen entfallende Gewinn (13 Tsd. €) wurde erfolgsneutral unter Berücksichtigung latenter Steuern (4 Tsd. €) im sonstigen Ergebnis erfasst. Der Anteil der Sicherungsgeschäfte, deren dazugehörige Verbindlichkeit bereits bilanziell erfasst ist, wurde erfolgswirksam gebucht.

Über die genannten Einzelfälle hinaus werden regelmäßig für operative Zwecke im gewöhnlichen Geschäftsverlauf Sicherungsgeschäfte mit Laufzeiten bis maximal zwei Jahre und Einzelvolumen bis maximal 2 Mio. € abgeschlossen. Das Volumen dieser im jeweiligen Geschäftsjahr abgeschlossenen Sicherungsgeschäfte ist in nachfolgender Tabelle dargestellt.

Währungspaar		2017		2016	
		Kauf	Verkauf	Kauf	Verkauf
EUR/SEK	in Tsd. SEK	56.430	0	2.138	0
EUR/USD	in Tsd. USD	49.331	34.056	49.830	31.372
EUR/NOK	in Tsd. NOK	0	0	69.338	0
EUR/GBP	in Tsd. GBP	6.833	7.596	21.212	8.656
EUR/CHF	in Tsd. EUR	3.447	275	13.830	1.948
EUR/CZK	in Tsd. CZK	0	0	3.000	3.000
CHF/EUR	in Tsd. CHF	62.347	63.000	14.695	12.077
CHF/SEK	in Tsd. SEK	9.408	0	0	0
CHF/USD	in Tsd. USD	750	0	2.958	0
CHF/GBP	in Tsd. GBP	700	0	2.730	0
CHF/NOK	in Tsd. NOK	43.309	0	133.590	17.500

Zum Bilanzstichtag bestanden aus diesen Devisengeschäften, die gemäß IAS 39 als zu Handelszwecken klassifiziert und damit erfolgswirksam bewertet wurden, die Verpflichtung zum Einkauf von netto 481 Tsd. GBP, 5.646 Tsd. USD, 15.479 Tsd. NOK und 56.430 Tsd. SEK im Tausch gegen EUR sowie die Verpflichtung zum Einkauf von netto 607 Tsd. GBP, 25.514 Tsd. NOK und 202 Tsd. SEK im Tausch gegen CHF. Darüber hinaus bestand ein Anspruch auf den Verkauf von netto 931 Tsd. EUR im Tausch gegen CHF. Im Vorjahr bestanden Verpflichtungen zum Einkauf von netto 126 Tsd. GBP, 511 Tsd. USD und 45.554 Tsd. NOK im Tausch gegen EUR sowie die Verpflichtung zum Einkauf von netto 4.983 Tsd. EUR, 2.419 Tsd. GBP und 32.949 Tsd. NOK im Tausch gegen CHF. Aus der Bewertung resultierte ein Verlust von 69 Tsd. € (Vorjahr: Verlust 198 Tsd. €).

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

	2017		2016	
Auswirkungen einer Abwertung (bzw. Aufwertung) des Euro um 10 % gegenüber				
USD	+4.507	(-4.507)	+1.439	(-1.439)
SEK	+622	(-622)	+43	(-43)
NOK	+443	(-443)	+1.383	(-1.383)
CHF	+347	(-347)	-336	(+336)
GBP	+266	(-266)	+455	(-455)
PLN	+12	(-12)	+29	(-29)
CZK	-9	(+9)	+9	(-9)
HUF	-25	(+25)	-22	(+22)

Die nachfolgende Sensitivitätsanalyse zeigt den Einfluss einer Abwertung (beziehungsweise Aufwertung) des Euro-Wechselkurses auf das sonstige Ergebnis (erfolgsneutral). Berücksichtigt sind hierbei die Veränderung der Zeitwerte der Derivate, die als Sicherungsbeziehung (IAS 39) bilanziert werden, sowie die Wertänderung der Vermögenswerte und Schulden der Tochtergesellschaften mit der jeweiligen Währung als funktionale Währung.

in Tsd. €

	2017		2016	
Auswirkungen einer Abwertung (bzw. Aufwertung) des Euro um 10 % gegenüber				
CHF	+5.674	(-5.674)	+5.596	(-5.596)
GBP	+645	(-645)	+609	(-609)
PLN	+110	(-110)	+79	(-79)
HUF	+65	(-65)	+62	(-62)
CZK	+44	(-44)	+37	(-37)
USD	-127	(+127)	+1.964	(+272)


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

Zinsänderungen wirken sich bei der Sicherung des variabel verzinslichen Darlehens mittels Cash Flow Hedge lediglich auf die erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert erfolgende Bewertung des Zinsswaps aus, da keine Ineffektivitäten bestehen. Die bestehenden Zinsswaps sind im Berichtsjahr ausgelaufen. Nur in geringem Umfang und daher mit nur unwesentlichem Zinsrisiko bestehen darüber hinaus variabel verzinsliche Finanzinstrumente, bei denen ein Cashflow-Risiko aufgrund sich möglicherweise verschlechternder Zinskonditionen gegeben ist, sowie festverzinsliche Finanzinstrumente mit Fair-Value-Risiko aufgrund in Abhängigkeit von Zinssätzen schwankender beizulegender Zeitwerte.

Die Sensitivitätsanalyse wurde auf Basis der liquiden Mittel sowie Geld- und Wertpapieranlagen des Bechtle Konzerns zum Bilanzstichtag sowie unter Berücksichtigung der hierfür relevanten Zinssätze in den relevanten Währungen durchgeführt. Ein hypothetischer Rückgang beziehungsweise Anstieg dieser Zinssätze ab Berichtsjahresanfang um 100 Basispunkte beziehungsweise 1 Prozent p. a. (bei konstanten Wechselkursen) hätte zu einer Verringerung beziehungsweise Erhöhung der Zinserträge um 1.748 Tsd. € geführt (Vorjahr: 1.628 Tsd. €).


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

Das Liquiditätsrisiko wird wöchentlich mithilfe einer 14-tägigen Liquiditätsvorschau gesteuert und überwacht.


Angaben zum
Liquiditätsmanagement
siehe S. 105

in Tsd. €

	Finanzverbindlichkeiten			
	Darlehen	Sonstige kurzfristige Finanzverbindlichkeiten	Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten
Buchwert 31.12.2017	126.899	1.948	237.256	87.702
Cashflow 2018				
Zinsen	1.898	0	0	0
Tilgung	55.029	1.948	237.160	85.414
Cashflow 2019				
Zinsen	1.721		0	0
Tilgung	9.408		44	28
Cashflow 2020–2021				
Zinsen	2.795		0	0
Tilgung	21.231		8	21
Cashflow 2022–2023				
Zinsen	527		0	294
Tilgung	31.999		44	2.239
Cashflow 2024–2025				
Zinsen	103			
Tilgung	6.162			
Cashflow 2026–2027				
Zinsen	28			
Tilgung	3.070			


Zu den Cashflows der
Finanzverbindlichkeiten
siehe S. 167

in Tsd. €

	Finanzverbindlichkeiten			
	Darlehen und Zinsswap	Sonstige kurzfristige Finanz- verbindlich- keiten	Verbindlich- keiten aus Lieferungen und Leistungen	Sonstige finanzielle Verbindlich- keiten
Buchwert 31.12.2016	60.390	1.110	242.267	84.587
Cashflow 2017				
Zinsen	1.940	0	0	0
Tilgung	3.631	1.110	242.120	78.716
Cashflow 2018				
Zinsen	1.718		0	55
Tilgung	6.862		40	2.217
Cashflow 2019–2020				
Zinsen	2.932		0	294
Tilgung	13.133		5	3.654
Cashflow 2021–2022				
Zinsen	1.468		0	
Tilgung	27.661		102	
Cashflow 2023–2024				
Zinsen	34			
Tilgung	8.221			
Cashflow 2025				
Zinsen	2			
Tilgung	871			

Die liquiden Mittel sind auf 24 Kreditinstitute beziehungsweise Finanzkonzerne verteilt. Bei Bankeinlagen innerhalb der Europäischen Union wird sichergestellt, dass das Guthaben bei einer Bank beziehungsweise bei einer Gruppe von Banken mit gleicher Einlagensicherung nicht den Maximalbetrag der jeweiligen Einlagensicherung übersteigt. Rund 23 Prozent der liquiden Mittel werden bei Instituten, die dem Haftungsverbund der Sparkassen-Finanzgruppe angehören, vorgehalten, hieraus kann bei einem Ausfall von mehreren zu dieser Sicherungseinrichtung gehörenden Instituten ein Risiko entstehen. Die Schweizer Konzerngesellschaften halten bei Schweizer Großbanken etwa 25 Prozent der liquiden Mittel des Konzerns vor, hier existiert nur eine geringe gesetzliche Einlagensicherung.

Bei der Anlage von Wertpapieren wird neben einem hervorragenden Rating innerhalb Investment Grade auf eine Diversifizierung bezüglich Branchen, Ländern und Laufzeiten geachtet. Der maximale Anlagebetrag pro Wertpapier beträgt 2 Mio. €.

Geldanlagen werden in Instrumente mit Einlagensicherung getätigt. Zum 31. Dezember 2017 hält Bechtle Geldanlagen pro Haftungseinheit von maximal 10 Mio. €.



**Weitere Angaben zum
Risikomanagement
siehe S.104 f.**

Ausfallrisiko. Die Höhe der Buchwerte der finanziellen Vermögenswerte entspricht dem maximalen Ausfallrisiko. Mit Ausnahme branchenüblicher Eigentumsvorbehalte auf alle Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie landesspezifischer Einlagensicherungsfonds auf alle liquiden Mittel und Geldanlagen bestehen keine Sicherungen. Soweit bei den finanziellen Vermögenswerten Ausfallrisiken erkennbar sind, werden diese Risiken durch Wertberichtigungen erfasst. Bechtle stellt seinen Gläubigern, mit Ausnahme der Darlehensgeber für Bauten, nahezu ausnahmslos keine Sicherungen.

Um Risikokonzentrationen zu vermeiden, werden mittels einer fortlaufenden Bonitätsprüfung kundenspezifische Kreditrahmen festgelegt.

VII. SEGMENTINFORMATIONEN

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

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



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

Im Segment **IT-Systemhaus & Managed Services** umfasst das Leistungsangebot von Bechtle die gesamte Wertschöpfungskette der IT – von der IT-Strategieberatung über die Lieferung von Hard- und Software, Projektplanung und -durchführung, Systemintegration, IT-Services sowie Schulungen bis hin zum Komplettbetrieb der IT. Durch die individuelle Zusammenstellung eines Angebots, bestehend aus unterschiedlichen Dienstleistungen in Kombination mit Hard- und Software, ist Bechtle hier in der Lage, für jeden Kunden eine unmittelbar an dessen Bedürfnissen und Wünschen ausgerichtete Lösung zu erarbeiten. In diesem Segment ist Bechtle in Deutschland, Belgien, Österreich und der Schweiz vertreten, wo die flächendeckende dezentrale Organisation mit rund 70 Standorten für besondere Kundennähe sorgt.



Fachhändler mit über 70.000 Artikeln, Mehrmarkenstrategie

Das Segment **IT-E-Commerce** umfasst die auf Onlineshop und Telefon gestützten reinen Handelsaktivitäten des Konzerns. Bechtle deckt hier als IT-Fachhändler mit über 70.000 Produkten im Webshop – von der Hardware über Standardsoftware bis zu Peripherieartikeln – alle gängigen Bereiche der IT ab und verfolgt dabei eine Mehrmarkenstrategie. Die Marke Bechtle direct ist derzeit in 14 europäischen Ländern vertreten und fokussiert sich auf die klassische Hardware und Software der marktführenden Hersteller. Dagegen hat die Marke ARP auch innovative Nischenprodukte sowie Produkte unter eigenem Label im Sortiment. Sie ist in sechs Ländern Europas aktiv und betreibt zudem eine Einkaufsgesellschaft in Taiwan. Das Softwarelizenzgeschäft der Marke Comsoft direct ist in vier europäischen Ländern präsent. Seit dem 1. Januar 2017 sind die Aktivitäten der Comsoft-Gesellschaften in den drei Ländern Deutschland, Österreich und Schweiz dem Segment IT-Systemhaus & Managed Services zugeordnet (vorher IT-E-Commerce).

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

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

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

Die verantwortliche Unternehmensinstanz im Sinn des IFRS 8.7 ist der Vorstand der Bechtle AG, bestehend aus dem Vorstandsvorsitzenden, dem Vorstand für IT-Systemhaus & Managed Services und dem Vorstand für IT-E-Commerce. Diese Instanz zeichnet für die konzernweite und bereichsübergreifende Überwachung und Steuerung des Konzernenerfolgs sowie Ressourcenverteilung verantwortlich. Strategische Entscheidungen hinsichtlich der Allokation von Ressourcen für die beiden Segmente und die Bewertung der jeweiligen Ertragskraft werden ausschließlich in den Vorstandssitzungen der Bechtle AG in enger Abstimmung mit dem Aufsichtsrat getroffen. Der Vorstand für IT-Systemhaus & Managed Services und der Vorstand für IT-E-Commerce sind einzeln jeweils der Segmentmanager (IFRS 8.9) für das entsprechende Geschäftssegment. Im Rahmen dieser Funktion obliegen ihnen die Steuerung der Ressourcen und die Beurteilung der Leistungskraft für das von ihnen verantwortete Segment. Dabei führt der Segmentmanager auch die ihm untergeordneten Bereichsvorstände und Geschäftsführer in seinem Segment. Die Segmentmanager übernehmen gegenüber der leitenden Unternehmensinstanz die Verantwortung für ihren Bereich und treten regelmäßig mit dieser in Kontakt, zum Beispiel in Vorstandssitzungen, um über die Aktivitäten, Ergebnisse und Planungen ihres Segments zu berichten und zu diskutieren.

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

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

Zwischen den beiden Segmenten bestehen nur in unwesentlichem Umfang Transaktionen. Sie werden zu Marktpreisen abgerechnet und sind der Vollständigkeit und Transparenz halber nachfolgend hinsichtlich der Umsätze sowie der Forderungen und Verbindlichkeiten auch explizit ausgewiesen. Der konsolidierte Umsatz ist die Summe der Umsätze der beiden Segmente mit Konzernexternen. Entsprechendes gilt für die Forderungen und Verbindlichkeiten beziehungsweise die Vermögenswerte und Schulden der beiden Segmente und in Summe des Bechtle Konzerns.

Die ausgewiesenen Investitionen und Abschreibungen beziehen sich auf die immateriellen Vermögenswerte und das Sachanlagevermögen.



Angaben zur
Zusammensetzung
des Umsatzes
siehe S.144

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

Nach Segmenten	2017			2016		
	IT-Systemhaus & Managed Services	IT-E-Commerce	Gesamtkonzern	IT-Systemhaus & Managed Services	IT-E-Commerce	Gesamtkonzern
Gesamtsegment-Umsatz	2.548.280	1.059.781		2.209.991 ¹	926.297 ¹	
abzüglich des Umsatzes mit anderem Segment	-31.408	-6.529		-35.098 ¹	-7.611 ¹	
Umsatz	2.516.872	1.053.252	3.570.124	2.174.893¹	918.686¹	3.093.579
Abschreibungen	-22.214	-5.817	-28.031	-18.137 ¹	-4.704 ¹	-22.841
Segmentergebnis	118.400	49.751	168.151	101.463¹	47.494¹	148.957
Abschreibungen aus Akquisitionen	-3.899	0	-3.899	-4.874	0	-4.874
Ergebnis vor Zinsen und Steuern	114.501	49.751	164.252	96.589¹	47.494¹	144.083
Finanzergebnis			-1.448			1.017
Ergebnis vor Steuern			162.804			145.100
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag			-48.242			-41.729
Ergebnis nach Steuern			114.562			103.371
Investitionen	53.245	13.621	66.866	29.026 ¹	10.578 ¹	39.604
Investitionen durch Akquisitionen	8.550	0	8.550	34.083	0	34.083

¹ Vorjahreszahlen sind aufgrund von neuer Segmentzuordnung der Comsoft-Aktivitäten in der DACH-Region angepasst

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

in Tsd. €

Nach Segmenten	2017			2016		
	IT-Systemhaus & Managed Services	IT-E-Commerce	Gesamt-konzern	IT-Systemhaus & Managed Services	IT-E-Commerce	Gesamt-konzern
Gesamtsegment-Vermögenswerte	1.073.669	373.289		946.811 ¹	328.639 ¹	
abzüglich der Forderungen gegenüber anderem Segment	-3.474	-100		-5.709 ¹	-403 ¹	
Vermögenswerte	1.070.195	373.189	1.443.384	941.102¹	328.236¹	1.269.338
Gesamtsegment-Schulden	514.320	155.355		454.242 ¹	127.105 ¹	
abzüglich der Verbindlichkeiten gegenüber anderem Segment	-100	-3.474		-403 ¹	-5.709 ¹	
Schulden	514.220	151.881	666.101	453.839¹	121.396¹	575.235

¹ Vorjahreszahlen sind aufgrund von neuer Segmentzuordnung der Comsoft-Aktivitäten in der DACH-Region angepasst

in Tsd. €

Nach Regionen	2017			2016		
	Inland	Ausland	Gesamt-konzern	Inland	Ausland	Gesamt-konzern
Umsatz	2.512.262	1.057.862	3.570.124	2.171.691	921.888	3.093.579
Investitionen	61.674	5.192	66.866	34.148	5.456	39.604
Investitionen durch Akquisitionen	586	7.964	8.550	1.286	32.797	34.083

Vom konsolidierten Umsatz im Ausland entfallen 320.783 Tsd. € auf die Schweiz (Vorjahr: 301.274 Tsd. €). Der Rest verteilt sich auf die übrigen Länder Belgien, Frankreich, Großbritannien, Irland, Italien, die Niederlande, Österreich, Polen, Portugal, Spanien, Taiwan, Tschechien und Ungarn, die einzeln jeweils unter 10 Prozent zum konsolidierten Umsatz des Bechtle Konzerns beitragen.

in Tsd. €

Nach Regionen	2017			2016		
	Inland	Ausland	Gesamt-konzern	Inland	Ausland	Gesamt-konzern
Vermögenswerte	987.339	456.045	1.443.384	865.124	404.214	1.269.338
davon langfristige Vermögenswerte	298.962	116.234	415.196	243.898	124.333	368.231
Schulden	492.672	173.429	666.101	412.863	162.372	575.235

Die hier ausgewiesenen langfristigen Vermögenswerte umfassen Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte (inklusive Geschäfts- und Firmenwerte). Von den langfristigen Vermögenswerten im Ausland entfallen 77.149 Tsd. € auf die Schweiz (Vorjahr: 92.834 Tsd. €). Der Rest verteilt sich auf die übrigen Länder Belgien, Frankreich, Großbritannien, Irland, Italien, die Niederlande, Österreich, Polen, Portugal, Spanien, Taiwan, Tschechien und Ungarn, die einzeln jeweils unter 5 Prozent der langfristigen Vermögenswerte des Bechtle Konzerns halten.

Sowohl im Berichtsjahr als auch im Vorjahr wurden mit keinem Kunden mehr als 10 Prozent des Umsatzes des Bechtle Konzerns erwirtschaftet (IFRS 8.34).



Siehe S. 194 f.

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

VIII. AKQUISITIONEN UND KAUFPREISALLOKATIONEN

Im Geschäftsjahr 2017 hat die Bechtle AG jeweils 100 Prozent der Anteile an drei Gesellschaften erworben. Die erforderlichen Angaben über die Transaktionen werden zusammengefasst dargestellt (IFRS 3 B65).

Die Bilanzierung der Unternehmenskäufe erfolgte unter Anwendung der Erwerbsmethode (IFRS 3.4 ff.) und ist zum Bilanzstichtag abgeschlossen.

Mit Erwerbszeitpunkt 9. Mai 2017 wurden sämtliche Geschäftsanteile an der Comformatik AG, Rottweil, erworben. Mit Erwerbszeitpunkt 17. Mai 2017 wurden sämtliche Geschäftsanteile an der smartpoint IT consulting GmbH in Linz, Österreich, erworben. Des Weiteren wurden mit Erwerbszeitpunkt 5. Juli 2017 sämtliche Anteile an der Ulbel & Freidorfer GmbH in Graz, Österreich, erworben.

Neben den bereits von den erworbenen Unternehmen angesetzten Vermögenswerten und Schulden, deren Buchwerte ihren beizulegenden Zeitwerten entsprachen, wurden dabei Kundenbeziehungen (3.064 Tsd. €) neu als identifizierbarer Vermögenswert angesetzt (IFRS 3.10 ff.) und zu ihrem beizulegenden Zeitwert zum Erwerbszeitpunkt bewertet (IFRS 3.18 ff.).

Im Zuge der Aktivierung der Kundenbeziehungen wurden passive latente Steuern (773 Tsd. €) gebildet.

Aus der Kapitalkonsolidierung resultierte unter Berücksichtigung des gesamten erworbenen Nettovermögens (3.653 Tsd. €) in Summe ein vorläufiger Unterschiedsbetrag in Höhe von 5.227 Tsd. €, der als Geschäfts- und Firmenwert ausgewiesen wird. Dieser Geschäfts- und Firmenwert wird steuerlich nicht anerkannt. Der Geschäfts- und Firmenwert basiert im Wesentlichen auf Synergien im Bereich Umsatz, die aus der Erweiterung des Portfolios und sich eröffnender Potenziale im Bereich von Managed-Service-Verträgen resultieren.

Mit dem Erwerb der Comformatik AG stärkt Bechtle seine Positionierung als umfassender IT-Lösungsanbieter auch im Bereich der digitalen Bildung. Das Leistungsspektrum umfasst neben den klassischen Handlungsfeldern eines IT-Systemhauses die Beratung und Konzeption zur schulischen IT-Organisation und Medienplanung samt der Installation und Inbetriebnahme erforderlicher Datenetze.

Mit dem Erwerb der smartpoint IT consulting GmbH setzt Bechtle die strategische Ausrichtung als IT-Lösungsanbieter mit starker regionaler Präsenz konsequent fort und baut den Geschäftsbereich Software und Anwendungslösungen durch die im Markt anerkannte smartpoint IT consulting GmbH weiter aus. Das Leistungsspektrum umfasst Beratung und Konzeption, Implementierung sowie Betrieb und Training.

Mit dem Erwerb der Ulbel & Freidorfer GmbH ergänzt Bechtle seine Systemhausaktivitäten in Österreich. Durch die Kombination des größten österreichischen DELL-Partners (Ulbel & Freidorfer GmbH) mit einem der größten EMC-Partner (Bechtle SH Wien) wird das Bechtle Systemhaus Österreich mit Abstand der größte DELL EMC-Partner in Österreich.

Die Unternehmenskaufverträge über den Erwerb der Anteile an der Comformatik AG sowie der Ulbel & Freidorfer GmbH enthalten keine vom zukünftigen Geschäftsverlauf des erworbenen Unternehmens abhängige bedingte Kaufpreiszahlung.

Der Unternehmenskaufvertrag zum Erwerb der smartpoint IT consulting GmbH enthält eine vom zukünftigen Geschäftsverlauf des erworbenen Unternehmens abhängige bedingte Kaufpreiszahlung von bis zu 500 Tsd. €. Unter Berücksichtigung der validierten Geschäftsplanung der smartpoint IT consulting GmbH betrug der zum Erwerbszeitpunkt geltende beizulegende Zeitwert dieser bedingten Kaufpreiszahlung 485 Tsd. €.

Die Anschaffungskosten der drei Gesellschaften (8.880 Tsd. €) führten in Höhe von 8.395 Tsd. € zu einem Abfluss von liquiden Mitteln.

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

Die **bilanzielle Darstellung** der Zeitwerte der Vermögenswerte und Schulden zum jeweiligen Erstkonsolidierungszeitpunkt zeigt folgende Tabelle:

	in Tsd. €
	Zeitwerte
Langfristige Vermögenswerte	
Geschäfts- und Firmenwert	5.227
Sonstige immaterielle Vermögenswerte	3.124
Sachanlagevermögen	199
Latente Steuern	0
Sonstige Vermögenswerte	0
Langfristige Vermögenswerte, gesamt	8.550
Kurzfristige Vermögenswerte	
Vorräte	2.253
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	2.664
Sonstige Vermögenswerte	230
Liquide Mittel	1.066
Kurzfristige Vermögenswerte, gesamt	6.213
Summe Vermögenswerte	14.763
Langfristige Schulden	
Sonstige Rückstellungen	19
Latente Steuern	894
Langfristige Schulden, gesamt	913
Kurzfristige Schulden	
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	2.943
Verbindlichkeiten aus Ertragsteuern	420
Sonstige Rückstellungen und Verbindlichkeiten	1.115
Abgrenzungsposten	492
Kurzfristige Schulden, gesamt	4.970
Summe Schulden	5.883
Summe Vermögenswerte – Summe Schulden = Anschaffungskosten	8.880

Im Zuge der Akquisitionen sind Nebenkosten in unwesentlichem Umfang angefallen, die erfolgswirksam verbucht wurden.

Seit dem Erwerb haben die smartpoint IT consulting GmbH sowie die Ulbel & Freidorfer GmbH in Summe 10,7 Mio. € zu den Umsatzerlösen und 7 Tsd. € zum Ergebnis vor Steuern beigetragen. Die Comformatik AG wurde auf eine operative Tochtergesellschaft verschmolzen, sodass vor diesem Hintergrund keine Aussage mehr zu den Umsatzerlösen und zum Ergebnisbeitrag getroffen werden können. Wäre der Akquisitionszeitpunkt der Neuakquisitionen zu Beginn des Berichtsjahres gewesen, läge der Umsatz des Bechtle Konzerns für den Berichtszeitraum bei 3.585 Mio. €, das Ergebnis vor Steuern läge bei 163,8 Mio. € (IFRS 3.B64qii).

IX. ANGABEN ZU VORSTAND UND AUFSICHTSRAT

MITGLIEDER DES VORSTANDS

Dr. Thomas Olemotz, Vorstandsvorsitzender

Wohnort: Heilbronn

Vorstand für Logistik & Service, Finanzen, Controlling und Risikomanagement, Human Resources und Personalentwicklung, IT, Unternehmenskommunikation und Investor Relations, Mergers & Acquisitions sowie Recht und Compliance

■ Vorsitzender des Aufsichtsrats

der AMARAS AG, Monheim an der Ruhr

der Bechtle E-Commerce Holding AG, Neckarsulm

der Bechtle Managed Services AG, Neckarsulm

der Bechtle Systemhaus Holding AG, Neckarsulm

der Bechtle Financial Services AG, Berlin

der Modus Consult AG, Gütersloh

der PP 2000 Business Integration AG, Stuttgart

der SolidLine AG, Walluf

■ Präsident des Verwaltungsrats

der Bechtle Holding Schweiz AG, Rotkreuz

Michael Guschlbauer

Wohnort: Ludwigsburg

Vorstand für IT-Systemhaus & Managed Services, Qualitätsmanagement

■ Mitglied des Vorstands

der Bechtle Managed Services AG, Neckarsulm

der Bechtle Systemhaus Holding AG, Neckarsulm

■ Mitglied des Aufsichtsrats

der PP 2000 Business Integration AG, Stuttgart

■ Stellvertretender Vorsitzender des Aufsichtsrats

der Bechtle Financial Services AG, Berlin

Jürgen Schäfer

Wohnort: Heilbronn

Vorstand für IT-E-Commerce

■ Mitglied des Vorstands

der Bechtle E-Commerce Holding AG, Neckarsulm
des „Förderkreises der Hochschule Heilbronn e.V.“

■ Vorsitzender des Verwaltungsrats

der Gustav-Berger-Stiftung, Heilbronn

■ Mitglied des Aufsichtsrats

der RIXIUS AG, Mannheim

ANZAHL DER AKTIEN AN DER BECHTLE AG

	31.12.2017	31.12.2016
Dr. Thomas Olemotz	0	0
Michael Guschlbauer	0	0
Jürgen Schäfer	8.000 ¹	4.000

¹ Anstieg aufgrund der Ausgabe von Gratisaktien

VERGÜTUNGEN DER MITGLIEDER DES VORSTANDS

Im Geschäftsjahr 2017 betragen die zur Auszahlung gekommenen festen Bezüge des Vorstands 2.497 Tsd. € (Vorjahr: 1.472 Tsd. €)

Die einjährige und mehrjährige variable Vergütung werden nach DCGK in der Tabelle der Zuflüsse und nach § 314 Absatz 1 Nr. 6 HGB sowie IAS 24.17 in der Tabelle der Gesamtbezüge in dem Jahr angegeben, für das sie gewährt und somit aufwandswirksam werden. Die Auszahlung erfolgt dann naturgemäß erst im Folgejahr. Laut DCGK ist in der Tabelle der gewährten Zuwendungen der Zielwert bei vollständiger Zielerreichung anzugeben, unabhängig von der tatsächlichen Zielerreichung. In der Tabelle der Zuflüsse nach DCGK und der Gesamtbezüge nach § 314 Absatz 1 Nr. 6 HGB wird der tatsächlich erzielte Betrag, der im Folgejahr zur Auszahlung ansteht, angegeben.

Im Geschäftsjahr 2012 wurde die Vergütung des Vorstands der Bechtle AG um eine Komponente mit langfristiger Anreizwirkung (Langfristbonusplan) ergänzt und im Geschäftsjahr 2014 wurde der Langfristbonusplan zusätzlich in zwei Komponenten unterteilt. Die eine Komponente bemisst sich nach dem organischen Wachstum (80 Prozent des Anspruchs) und wird jeweils für einen Dreijahreszeitraum beginnend ab dem Geschäftsjahr der Zusage gewährt. Die andere Komponente bemisst sich nach dem Wachstum auch durch Akquisitionen (20 Prozent des Anspruchs) und wird für den Zeitraum 2014 bis 2017 gewährt. Laut DCGK ist in der Tabelle „gewährte Zuwendungen“ der Bonusplan zu nennen, der im Berichtsjahr gewährt wurde, das heißt der Bonusplan, dessen Laufzeit im Berichtsjahr beginnt (Tranche 2016 bis 2018 im Geschäftsjahr 2016 beziehungsweise Tranche 2017 bis 2019 im Geschäftsjahr 2017). Dabei ist der Zielwert zum Zeitpunkt der Zusage zu nennen, unabhängig davon, dass die Zusage vom Erreichen der vorgegebenen Ziele abhängig ist und die Auszahlung erst im Geschäftsjahr nach Ende der dreijährigen Laufzeit ansteht. In der Tabelle der Zuflüsse nach DCGK und der Gesamtbezüge nach § 314 Absatz 1 Nr. 6 HGB sind die mehrjährigen Komponenten zu nennen, deren Planlaufzeit im Berichtsjahr endeten, und zwar mit dem tatsächlich erreichten Wert, der dann im Folgejahr zur Auszahlung ansteht (Tranche 2014 bis 2016 im Geschäftsjahr 2016 und Tranche 2015 bis 2017 im Geschäftsjahr 2017 – jeweils organisches Wachstum – beziehungsweise akquisitorische Tranche 2014 bis 2017 – Wachstum auch durch Akquisitionen – im Geschäftsjahr 2017).

Die Bezüge der Vorstandsmitglieder für das Geschäftsjahr 2017 verteilen sich wie folgt:

in Tsd. €

Vorstandsbezüge	Dr. Thomas Olemotz Vorstandsvorsitzender		Michael Guschlbauer Vorstand für IT-Systemhaus & Managed Services, Qualitätsmanagement		Jürgen Schäfer Vorstand für IT-E-Commerce		Gesamtbezüge	
	2017	2016	2017	2016	2017	2016	2017	2016
Erfolgsunabhängige Vergütung								
Festes Jahresgehalt	1.500	800	540	330	390	280	2.430	1.410
Nebenleistungen	21	17	34	34	12	12	67	62
Summe	1.521	817	574	363	402	292	2.497	1.472
Erfolgsabhängige Vergütung								
Tantieme	740	600	220	220	175	175	1.135	995
Sondertantieme ¹	0	640	0	240	0	120	0	1.000
Summe	740	1.240	220	460	175	295	1.135	1.995
Vergütung mit langfristiger Anreizwirkung								
Zusagen 2013 (Tranche 2013 bis 2015)	0	560	0	160	0	160	0	880
Zusagen 2014 (Tranche 2014 bis 2016)	496	0	184	0	148	0	828	0
Akquisitionstranche (2014 bis 2017)	256	0	170	0	143	0	569	0
Summe	752	560	354	160	291	160	1.397	880
Gesamt	3.013	2.617	1.148	983	868	747	5.029	4.347

¹ Die Gewährung einer Sondertantieme liegt im Ermessen des Aufsichtsrats.

Die Erfassung des Langfristbonusplans in den Rückstellungen erfolgt zeitanteilig. Im Abschluss wurden hierfür 826 Tsd. € (Vorjahr: 983 Tsd. €) aufwandsmäßig erfasst. Der Wert der Schuld für die Vergütung mit langfristiger Anreizwirkung belief sich zum 31. Dezember 2017 auf 1.861 Tsd. € (Vorjahr: 1.915 Tsd. €).

Die gewährten Zuwendungen an die Vorstandsmitglieder für das Geschäftsjahr 2017 verteilen sich wie folgt:

in Tsd. €

Gewährte Zuwendungen	Dr. Thomas Olemotz Vorstandsvorsitzender ab 01.03.2007				Michael Guschlbauer Vorstand für IT-Systemhaus & Managed Services, Qualitätsmanagement ab 01.01.2009				Jürgen Schäfer Vorstand für IT-E-Commerce ab 01.01.2009			
	Minimum 2017	Maximum 2017	2017	2016	Minimum 2017	Maximum 2017	2017	2016	Minimum 2017	Maximum 2017	2017	2016
Erfolgsunabhängige Vergütung												
Festes Jahresgehalt	1.500	1.500	1.500	800	540	540	540	330	390	390	390	280
Nebenleistungen	21	21	21	17	34	34	34	33	12	12	12	12
Summe			1.521	817			574	363			402	292
Erfolgsabhängige Vergütung												
Tantieme	0	740	740	600	0	220	220	220	0	175	175	175
Sondertantieme			0	640			0	240			0	120
Summe einjährige variable Vergütung			740	1.240			220	460			175	295
Langfristbonusplan												
Zusagen 2016 (Tranche 2016 bis 2018)	0	0	0	620	0	0	0	230	0	0	0	185
Zusagen 2016 (Tranche 2017 bis 2019)	0	760	760	0	0	230	230	0	0	185	185	0
Summe mehrjährige variable Vergütung			760	620			230	230			185	185
Gesamtvergütung			3.021	2.677			1.024	1.053			762	772

Die Zuflüsse an die Vorstandsmitglieder für das Geschäftsjahr 2017 verteilen sich wie folgt:

in Tsd. €

Zuflüsse	Dr. Thomas Olemotz Vorstandsvorsitzender ab 01.03.2007		Michael Guschlbauer Vorstand für IT-Systemhaus & Managed Services, Qualitätsmanagement ab 01.01.2009		Jürgen Schäfer Vorstand für IT-E-Commerce ab 01.01.2009	
	2017	2016	2017	2016	2017	2016
Erfolgsunabhängige Vergütung						
Festes Jahresgehalt	1.500	800	540	330	390	280
Nebenleistungen	21	17	34	33	12	12
Summe	1.521	817	574	363	402	292
Erfolgsabhängige Vergütung						
Tantieme	740	600	220	220	175	175
Sondertantieme	0	640	0	240	0	120
Summe einjährige variable Vergütung	740	1.240	220	460	175	295
Langfristbonusplan						
Zusagen 2013 (Tranche 2013 bis 2015)	0	560	0	160	0	160
Zusagen 2014 (Tranche 2014 bis 2016)	496	0	184	0	148	0
Akquisitionstranche (2014 bis 2017)	256	0	170	0	143	0
Summe mehrjährige variable Vergütung	752	560	354	160	291	160
Gesamtvergütung	3.013	2.617	1.148	983	868	747

MITGLIEDER DES AUFSICHTSRATS UND DEREN VERGÜTUNG

Die Besetzung des Aufsichtsrats und deren Vergütung stellen sich wie folgt dar:

Name	Grund- vergütung	Vorsitz/Stell- vertretung	Ausschuss- tätigkeit	Sitzungsgeld	in Tsd. €	
					Summe 2017	Summe 2016
Vertreter der Anteilseigner						
Kurt Dobitsch	30		8	7	45	38
Prof. Dr. Thomas Hess	30			4	34	32
Dr. Walter Jaeger (bis 09.06.2016)					0	16
Dr. Matthias Metz	30	64	16	7	117	110
Elke Reichart (ab 04.12.2017)	2			0	2	0
Karin Schick (bis 30.11.2017)	28			4	32	32
Sandra Stegmann (ab 09.06.2016)	30			4	34	20
Dr. Jochen Wolf	30	19	16	7	72	68
Vertreter der Arbeitnehmer						
Uli Drautz	30	15	16	7	68	65
Daniela Eberle	30		8	7	45	42
Barbara Greyer	30			4	34	31
Martin Meyer	30			4	34	32
Volker Strohfeld	30			4	34	32
Michael Unser	30			3	33	30
Gesamtsumme	360	98	64	62	584	548



Weitere Angaben
zum Aufsichtsrat
siehe S. 55 ff.

Sämtliche übrigen Angaben zum Aufsichtsrat, die aufgrund gesetzlicher Vorschriften zu machen sind, werden in der Anlage D zu diesem Anhang zusammengefasst.



Weitere Angaben
zu den Aufsichtsrats-
mitgliedern siehe
Anlage D, S. 208 f.

X. SONSTIGE ANGABEN

OPERATING-LEASINGVERHÄLTNISSE

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

Bechtle hat im Rahmen von in der Grundmietzeit unkündbaren Operating-Leasinggeschäften Gebäude, Fahrzeuge und IT-Handelswaren gemietet. In den Aufwendungen im Rahmen von Miet- und Leasingverträgen wurden Zahlungen in Höhe von 36.508 Tsd. € (Vorjahr: 35.931 Tsd. €) erfasst.

Der Nominalwert der zukünftigen Mindestleasingzahlungen aus den vorgenannten Verträgen beträgt zum 31. Dezember 2017 62.539 Tsd. € (Vorjahr: 67.143 Tsd. €).

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

	in Tsd. €	
	2017	2016
Fällig innerhalb eines Jahres	25.332	27.472
Fällig zwischen 1 und 5 Jahren	31.464	31.937
Fällig nach 5 Jahren	5.743	7.734
Mindestleasingzahlungen	62.539	67.143

Im Rahmen von Operating-Leasingverhältnissen tritt Bechtle auch als Leasinggeber auf. Dabei handelt es sich im Wesentlichen um die Vermietung von IT-Handelswaren. Die Laufzeit der Leasingvereinbarungen beträgt in der Regel zwischen drei und fünf Jahren. Die entsprechenden Mindestleasingzahlungen aus diesen Verträgen betragen für 2018 5.891 Tsd. € (Vorjahr für 2017: 5.858 Tsd. €), für 2019 bis 2023 5.633 Tsd. € (Vorjahr für 2018 bis 2022: 5.866 Tsd. €) und damit in Summe 11.524 Tsd. € (Vorjahr: 11.724 Tsd. €).

FINANCE-LEASINGVERHÄLTNISSE

Im Rahmen von Finance-Leasingverhältnissen tritt Bechtle auch als Leasinggeber auf. Die Bechtle Financial Services AG fungiert als konzerninterner Absatzfinanzierer für die Systemhäuser in Endkundensituationen. Sie bietet als Finanzierungsinstrumente Miet- und Leasingmodelle im direkten Leasing und zur Refinanzierung der Systemhäuser sowie Ratenkäufe an. Hierbei geht die Bechtle Financial Services AG teilweise offene Restwerte ein, die über eine Konzerntochter der Bechtle AG, die Bechtle Remarketing GmbH, abgesichert werden. Die Bechtle Remarketing wertet die Objekte auf und vermarktet diese. Die Refinanzierung der Finanzierungsgeschäfte erfolgt in Form von Forfaitierungen (regressloser Forderungsverkauf) über unterschiedliche Refinanzierungspartner. Darüber hinaus refinanziert sich Bechtle Financial Services zur Ausnutzung von Zinsmargen über Konzernmittel. Aufgrund von im Geschäftsjahr 2017 neu abgeschlossenen Verträgen existieren nicht garantierte Restwerte von 1.934 Tsd. € (Vorjahr: 409 Tsd. €).

In den Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sind zum Abschlussstichtag Leasingforderungen in Höhe von 36.253 Tsd. € (Vorjahr: 13.651 Tsd. €) enthalten. Die Überleitung der bilanzierten Nettoinvestition zur Bruttoinvestition unter Berücksichtigung der Restwerte ist in folgender Tabelle dargestellt.

in Tsd. €

	2017			2016		
	Tilgung	Zins	Leasing-zahlungen	Tilgung	Zins	Leasing-zahlungen
Fällig innerhalb eines Jahres	10.997	420	11.417	4.156	569	4.725
Fällig zwischen 1 und 5 Jahren	25.256	485	25.741	9.495	617	10.112
Fällig nach 5 Jahren	0	0	0	0	0	0
Mindestleasingzahlungen	36.253	905	37.158	13.651	1.186	14.837

Der Zinsanteil der Leasingzahlung entspricht dem noch nicht realisierten Finanzertrag. In den Leasingforderungen sind keine Wertberichtigungen enthalten.

MITARBEITER

Der Personal- und Sozialaufwand setzt sich wie folgt zusammen:

	in Tsd. €	
	2017	2016
Löhne und Gehälter	429.487	392.104
Soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und für Unterstützung	78.225	67.273
Personal- und Sozialaufwand	507.712	459.377

Im Personal- und Sozialaufwand (Löhne und Gehälter) sind Abfindungsleistungen in Höhe von 1.601 Tsd. € (Vorjahr: 897 Tsd. €) enthalten (IAS 19.171).

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

	31.12.2017	31.12.2016	2017	2016
Voll- und Teilzeitkräfte	7.678	7.033	7.404	6.855
Auszubildende	553	500	487	446
Mitarbeiter in Elternzeit	122	134	77	127
Aushilfen	320	237	274	238
Summe	8.673	7.904	8.242	7.666

In der oben aufgeführten durchschnittlichen Zahl von Voll- und Teilzeitkräften sind 108 (Vorjahr: 109) Geschäftsführer beziehungsweise Vorstandsmitglieder von Tochtergesellschaften enthalten.

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

	31.12.2017	31.12.2016	2017	2016
IT-Systemhaus & Managed Services	6.853	6.212¹	6.518	6.019¹
Inland	5.962	5.440 ¹	5.682	5.297 ¹
Ausland	891	772 ¹	836	722 ¹
IT-E-Commerce	1.500	1.455¹	1.450	1.409¹
Inland	521	516 ¹	514	500 ¹
Ausland	979	939 ¹	936	909 ¹

¹ Anpassung aufgrund geänderter Segmentzuordnung

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

	31.12.2017	31.12.2016	2017	2016
Dienstleistung	3.905	3.527	3.736	3.449
Vertrieb	2.458	2.299	2.391	2.243
Verwaltung	1.868	1.707	1.764	1.609

Zu den Dienstleistungsmitarbeitern gehören alle Mitarbeiter, die für Kundenaufträge Leistungen erbringen. Vertriebsmitarbeiter sind Mitarbeiter, die in direktem vertrieblichem Kundenkontakt stehen. Zu den Verwaltungsmitarbeitern gehören alle Mitarbeiter, die nicht zu den Dienstleistungs- und Vertriebsmitarbeitern zählen; dies sind insbesondere Mitarbeiter im Einkauf, im Lager und in der Verwaltung.

HONORAR DES ABSCHLUSSPRÜFERS

Für die erbrachten Dienstleistungen des Abschlussprüfers des Konzernabschlusses, Ernst & Young GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, für die Bechtle AG und deren Tochtergesellschaften wurden folgende Honorare als Aufwand im Geschäftsjahr 2017 beziehungsweise 2016 erfasst:

	in Tsd. €	
	2017	2016
Abschlussprüfungen	532	449
Übrige Bestätigungsleistungen	1	2
Sonstige Leistungen	36	17
Honorar des Abschlussprüfers	569	468

Die Honorare für Abschlussprüfungen umfassen die Honorare der Konzernabschlussprüfung sowie der Prüfung der Abschlüsse der Bechtle AG und ihrer inländischen Tochterunternehmen. Die Honorare für sonstige Leistungen umfassen zulässige Nichtprüfungsleistungen im Zusammenhang mit der erstmaligen Anwendung neuer Rechnungslegungsstandards sowie der Erstellung der nichtfinanziellen Erklärung für das Geschäftsjahr 2017.

BEZIEHUNGEN ZU NAHESTEHENDEN UNTERNEHMEN UND PERSONEN



Siehe Anlage A,
S. 201 ff.

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

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

Frau Karin Schick hat im dritten Quartal 2014 ein Grundstück inklusive Gebäude erworben, in dem die SolidPro, eine 100-prozentige Tochtergesellschaft der Bechtle AG, Büroräume angemietet hat. Der bestehende Mietvertrag mit einer jährlichen Miete von 294 Tsd. € und einer Laufzeit bis September 2023 besteht weiter.

Nach dem Ausscheiden aus dem Aufsichtsrat stellt Gerhard Schick, Vater von Karin Schick, seine Erfahrung der Bechtle Gruppe im Rahmen eines unentgeltlichen Beratervertrags weiterhin zur Verfügung.

Die Arbeitnehmervertreter im Aufsichtsrat erhielten während ihrer Mitgliedschaft im Aufsichtsrat im Berichtsjahr für ihr gewöhnliches Angestelltenverhältnis bei Bechtle lohnsteuerliche Bezüge in Summe von 529 Tsd. € (Vorjahr: 435 Tsd. €).

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

INANSPRUCHNAHME DES § 264 ABS. 3 BEZIEHUNGSWEISE DES § 264B HGB

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

Unternehmen	Sitz
Bechtle Financial Services AG	Berlin
Bechtle GmbH	Berlin
Bechtle GmbH & Co. KG	Bielefeld
Bechtle Verwaltungs-GmbH	Bielefeld
Bechtle GmbH & Co. KG	Bonn
Bechtle Verwaltungs-GmbH	Bonn
Bechtle GmbH	Bremen
Bechtle GmbH & Co. KG	Chemnitz
Bechtle Verwaltungs-GmbH	Chemnitz
C-CAM GmbH	Chemnitz
Bechtle GmbH & Co. KG	Darmstadt
DA Bechtle Verwaltungs-GmbH	Darmstadt
ARP GmbH	Dietzenbach
Bechtle GmbH	Dortmund
PSB GmbH	Dreieich
Bechtle GmbH & Co. KG	Duisburg
BO Bechtle Verwaltungs-GmbH	Duisburg
ITZ Informationstechnologie GmbH	Essen
Bechtle GmbH	Frankfurt am Main
Bechtle GmbH	Freiburg im Breisgau
Bechtle GmbH & Co. KG	Friedrichshafen
FH Bechtle Verwaltungs-GmbH	Friedrichshafen
Bechtle Data Verwaltungs-GmbH	Gaildorf
Bechtle Finanz- & Marketingservices GmbH	Gaildorf
Bechtle Kapitalbeteiligungs-Verwaltungs-GmbH	Gaildorf
intelligent IT solutions Beteiligungs-GmbH	Gaildorf
MH Bechtle Verwaltungs-GmbH	Gaildorf
MS Mikro Software Gesellschaft für Systemanalyse und Engineering mbH	Gaildorf
OCR Datensysteme GmbH	Gaildorf
MODUS Consult AG	Gütersloh
Bechtle GmbH	Hamburg
Bechtle Mobility GmbH	Hamburg

Unternehmen	Sitz
HanseVision GmbH	Hamburg
Bechtle GmbH	Hannover
ARP Europe GmbH	Heilbronn
Bechtle GmbH & Co. KG	Karlsruhe
KA Bechtle Verwaltungs-GmbH	Karlsruhe
Bechtle GmbH	Köln
Bechtle IT-Systemhaus GmbH	Krefeld
SolidPro Informationssysteme GmbH	Langenau
Bechtle GmbH	Leipzig
Bechtle GmbH & Co. KG	Mannheim
MA Bechtle Verwaltungs-GmbH	Mannheim
AMARAS AG	Monheim am Rhein
Bechtle GmbH & Co. KG	Münster
Bechtle Verwaltungs-GmbH	Münster
Bechtle Clouds GmbH	Neckarsulm
Bechtle direct GmbH	Neckarsulm
Bechtle E-Commerce Holding AG	Neckarsulm
Bechtle Field Services GmbH & Co. KG	Neckarsulm
Bechtle Field Services Verwaltungs-GmbH	Neckarsulm
Bechtle Finance GmbH	Neckarsulm
Bechtle GmbH & Co. KG	Neckarsulm
Bechtle Grundstücksverwaltungsgesellschaft mbH	Neckarsulm
Bechtle Hosting & Operations GmbH & Co. KG	Neckarsulm
Bechtle Hosting & Operations Verwaltungs-GmbH	Neckarsulm
Bechtle Immobilien GmbH	Neckarsulm
Bechtle Logistik & Service GmbH	Neckarsulm
Bechtle Managed Services AG	Neckarsulm
Bechtle ÖA direct GmbH	Neckarsulm
Bechtle Onsite Services GmbH	Neckarsulm
Bechtle Softwarelösungen GmbH	Neckarsulm
Bechtle Systemhaus Holding AG	Neckarsulm
Bechtle-Comsoft GmbH	Neckarsulm
HN Bechtle Verwaltungs-GmbH	Neckarsulm
Bechtle GmbH	Nürnberg
Bechtle IT-Systemhaus GmbH & Co. KG	Ober-Mörlen
Bechtle Verwaltungs-GmbH	Ober-Mörlen
PSB IT-Services GmbH	Ober-Mörlen
Bechtle GmbH	Offenburg
Bechtle GmbH	Radolfzell am Bodensee

Unternehmen	Sitz
Bechtle GmbH & Co. KG	Regensburg
REG Bechtle Verwaltungs-GmbH	Regensburg
Bechtle GmbH & Co. KG	Rottenburg am Neckar
RB Bechtle Verwaltungs-GmbH	Rottenburg am Neckar
Bechtle GmbH	Solingen
Bechtle GmbH	Stuttgart
PP 2000 Business Integration AG	Stuttgart
Bechtle GmbH	Ulm
HCV Data Management GmbH	Walluf
Solid Line Aktiengesellschaft	Walluf
Bechtle GmbH	Weimar
Bechtle Remarketing GmbH	Wesel
Bechtle GmbH	Würselen
Bechtle GmbH	Würzburg

XI. EREIGNISSE NACH ENDE DES BERICHTSJAHRES

Mit Erwerbszeitpunkt 4. Januar 2018 wurden sämtliche Anteile an der Acommit Group AG mit Sitz in Horgen, Schweiz, gekauft. Das 1983 gegründete Unternehmen ist ein anerkannter Spezialist für ERP-Softwarelösungen auf Basis Microsoft Dynamics/NAV sowie der Eigenentwicklung DIAS.

Die Bilanzierung des Unternehmenskaufs wird unter Anwendung der Erwerbsmethode (IFRS 3.4 ff.) erfolgen. Die Bestimmung beziehungsweise Bewertung der erworbenen Vermögenswerte und der übernommenen Schulden sowie der übertragenen Gegenleistung liegt aufgrund der zeitlichen Nähe zum Stichtag voraussichtlich erst im Zwischenbericht zum 30. Juni 2018 auf vorläufiger Basis (IFRS 3.45) vor.

Mit dem Erwerb der Acommit Group AG (60 Mitarbeiter) wird die Bechtle AG im zukunftsorientierten Bereich der Microsoft-Dynamics-Softwarelösungen durch exzellente Spezialisten verstärkt.

Die Anschaffungskosten (13.487 Tsd. €) führten in Höhe von 10.921 Tsd. € zu einem Abfluss von liquiden Mitteln. Die restlichen 2.566 Tsd. € betreffen eine vom künftigen Geschäftsverlauf abhängige bedingte Kaufpreiszahlung.

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

Darüber hinaus sind nach Ende des Berichtszeitraums keine weiteren besonderen Ereignisse bei Bechtle eingetreten.

Neckarsulm, 27. Februar 2018

Bechtle AG
Der Vorstand



Dr. Thomas Olemotz



Michael Guschlbauer



Jürgen Schäfer

TOCHTERUNTERNEHMEN DER BECHTLE AG

zum 31. Dezember 2017 (Anlage A zum Anhang)

57. TOCHTERUNTERNEHMEN – DEUTSCHLAND

Unternehmen	Sitz
Bechtle Financial Services AG	Berlin
Bechtle GmbH	Berlin
Bechtle GmbH & Co. KG	Bielefeld
Bechtle GmbH & Co. KG	Bonn
Bechtle GmbH	Bremen
Bechtle GmbH & Co. KG	Chemnitz
C-CAM GmbH	Chemnitz
Bechtle GmbH & Co. KG	Darmstadt
ARP GmbH	Dietzenbach
Bechtle GmbH	Dortmund
PSB GmbH	Dreieich
Bechtle GmbH & Co. KG	Duisburg
ITZ Informationstechnologie GmbH	Essen
Bechtle GmbH	Frankfurt am Main
Bechtle GmbH	Freiburg im Breisgau
Bechtle GmbH & Co. KG	Friedrichshafen
Bechtle Finanz- & Marketingservices GmbH	Gaildorf
Modus Consult AG	Gütersloh
Bechtle GmbH	Hamburg
Bechtle Mobility GmbH	Hamburg
HanseVision GmbH	Hamburg
Bechtle GmbH	Hannover
ARP Europe GmbH	Heilbronn
Bechtle GmbH & Co. KG	Karlsruhe
Bechtle GmbH	Köln
Bechtle IT-Systemhaus GmbH	Krefeld
SolidPro Informationssysteme GmbH	Langenau
Bechtle GmbH	Leipzig
Bechtle GmbH & Co. KG	Mannheim
AMARAS AG	Monheim am Rhein
Bechtle GmbH & Co. KG	Münster

Unternehmen	Sitz
Bechtle Clouds GmbH	Neckarsulm
Bechtle direct GmbH	Neckarsulm
Bechtle E-Commerce Holding AG	Neckarsulm
Bechtle Finance GmbH	Neckarsulm
Bechtle GmbH & Co. KG	Neckarsulm
Bechtle Grundstücksverwaltungsgesellschaft mbH	Neckarsulm
Bechtle Hosting & Operations GmbH & Co. KG	Neckarsulm
Bechtle Immobilien GmbH	Neckarsulm
Bechtle Logistik & Service GmbH	Neckarsulm
Bechtle Managed Services AG	Neckarsulm
Bechtle ÖA direct GmbH	Neckarsulm
Bechtle Onsite Services GmbH	Neckarsulm
Bechtle Softwarelösungen GmbH	Neckarsulm
Bechtle Systemhaus Holding AG	Neckarsulm
Bechtle-Comsoft GmbH	Neckarsulm
Bechtle GmbH	Nürnberg
Bechtle IT-Systemhaus GmbH & Co. KG	Ober-Mörlen
PSB IT-Service GmbH	Ober-Mörlen
Bechtle GmbH	Offenburg
Bechtle GmbH	Radolfzell am Bodensee
Bechtle GmbH & Co. KG	Regensburg
Bechtle GmbH & Co. KG	Rottenburg am Neckar
Bechtle GmbH	Solingen
Bechtle GmbH	Stuttgart
PP 2000 Business Integration AG	Stuttgart
Bechtle GmbH	Ulm
HCV Data Management GmbH	Walluf
Solid Line Aktiengesellschaft	Walluf
Bechtle GmbH	Weimar
Bechtle Remarketing GmbH	Wesel
Bechtle GmbH	Würselen
Bechtle GmbH	Würzburg

Nicht operativ tätige Gesellschaften

Unternehmen	Sitz
Bechtle Verwaltungs-GmbH	Bielefeld
Bechtle Verwaltungs-GmbH	Bonn
Bechtle Verwaltungs-GmbH	Chemnitz
DA Bechtle Verwaltungs-GmbH	Darmstadt
BO Bechtle Verwaltungs-GmbH	Duisburg
FH Bechtle Verwaltungs-GmbH	Friedrichshafen
Bechtle Data Verwaltungs-GmbH	Gaildorf
Bechtle GmbH	Gaildorf
Bechtle Kapitalbeteiligungs-Verwaltungs-GmbH	Gaildorf
intelligent IT solutions Beteiligungs-GmbH	Gaildorf
MH Bechtle Verwaltungs-GmbH	Gaildorf
MS Mikro Software Gesellschaft für Systemanalyse und Engineering mbH	Gaildorf
OCR Datensysteme GmbH	Gaildorf
KA Bechtle Verwaltungs-GmbH	Karlsruhe
MA Bechtle Verwaltungs-GmbH	Mannheim
Bechtle Verwaltungs-GmbH	Münster
Bechtle Field Services GmbH & Co. KG	Neckarsulm
Bechtle Field Services Verwaltungs-GmbH	Neckarsulm
Bechtle Hosting & Operations Verwaltungs-GmbH	Neckarsulm
HN Bechtle Verwaltungs-GmbH	Neckarsulm
Bechtle Verwaltungs-GmbH	Ober-Mörlen
REG Bechtle Verwaltungs-GmbH	Regensburg
RB Bechtle Verwaltungs-GmbH	Rottenburg am Neckar

58. TOCHTERUNTERNEHMEN – WELTWEIT

Unternehmen	Land	Sitz
ARP NV	Belgien	Neerpelt
Bechtle Brussels NV	Belgien	Neerpelt
Bechtle Central Support NV	Belgien	Neerpelt
Bechtle direct NV	Belgien	Neerpelt
Bechtle Management BVBA	Belgien	Neerpelt
ARP SASU	Frankreich	Molsheim
Bechtle direct SAS	Frankreich	Molsheim
Bechtle Management E.u.r.l.	Frankreich	Molsheim
Comsoft SOS Developers SAS	Frankreich	Molsheim
Bechtle direct Ltd.	Großbritannien	Chippenham
Bechtle direct Limited	Irland	Dublin
Bechtle direct S.r.l.	Italien	Bozen
Bechtle direct B.V.	Niederlande	Eindhoven
Bechtle Holding B.V.	Niederlande	Eindhoven
Buyitdirect.com N.V.	Niederlande	Hoofddorp
ARP Nederland B.V.	Niederlande	Maastricht
Articon International B.V.	Niederlande	Maastricht
Bechtle Management B.V.	Niederlande	Maastricht
Comsoft direct B.V.	Niederlande	Maastricht
smartpoint IT consulting GmbH	Österreich	Linz
Bechtle direct GmbH	Österreich	Traun
Bechtle GmbH	Österreich	Wien
Bechtle Management GmbH	Österreich	Wien
Comsoft direct GmbH	Österreich	Wien
planetsoftware GmbH	Österreich	Wien
ARP GmbH	Österreich	Wiener Neudorf
Bechtle direct Polska Sp. z o.o.	Polen	Breslau
Bechtle direct Portugal Unipessoal Lda	Portugal	Aveiro

Unternehmen	Land	Sitz
Bechtle direct AG	Schweiz	Gland
ARP Europe AG	Schweiz	Rotkreuz
ARP Schweiz AG	Schweiz	Rotkreuz
Bechtle Holding Schweiz AG	Schweiz	Rotkreuz
Bechtle Logistics & Service AG	Schweiz	Rotkreuz
Bechtle Management AG	Schweiz	Rotkreuz
Bechtle Steffen Schweiz AG	Schweiz	Rotkreuz
Comsoft direct AG	Schweiz	Rotkreuz
Steffen Informatik Enterprise Solutions AG	Schweiz	Zug
Solid Solutions AG	Schweiz	Zürich
Bechtle direct S.L.U.	Spanien	Madrid
Comsoft direct S.L.U.	Spanien	Madrid
ARP Datacon Ltd.	Taiwan R.O.C.	Taipei Hsien
Bechtle direct s.r.o.	Tschechien	Prag
Bechtle direct Kft.	Ungarn	Budapest
Steffen Informatik Inc.	Vereinigte Staaten von Amerika	Hackensack/New Jersey

59. ENTWICKLUNG DER IMMATERIELLEN VERMÖGENSWERTE UND DES SACHANLAGEVERMÖGENS

vom 1. Januar bis 31. Dezember 2017 (Anlage B zum Anhang)

	Anschaffungskosten						Stand am 31.12.2017
	Stand am 01.01.2017	Veränderung des Konsolidie- rungskreises	Zugänge	Währungs- differenzen	Abgänge	Umbuchungen/ Umgliederung	
Geschäfts- und Firmenwerte	193.521	5.227	0	-5.210	0	0	193.538
Sonstige immaterielle Vermögenswerte							
Marken und Lizenzen	7.086	0	0	-321	0	0	6.765
Kundenstämme	8.567	1.804	0	-325	1.245	0	8.801
Erworbene Software	27.045	36	14.545	-99	3.511	-1.014	37.002
Selbst erstellte Software	9.366	24	7.095	0	1	1.014	17.498
Kundenserviceverträge	14.993	1.260	172	-181	133	0	16.111
Wettbewerbsverbote	1.100	0	0	0	1.100	0	0
	68.157	3.124	21.812	-926	5.990	0	86.177
Sachanlagevermögen							
Grundstücke und Bauten	84.049	0	17.284	0	0	1.299	102.632
Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	102.668	199	24.489	-1.732	16.106	5.834	115.352
Anzahlungen und Anlagen im Bau	7.217	0	3.281	0	6	-7.133	3.359
	193.934	199	45.054	-1.732	16.112	0	221.343
	455.612	8.550	66.866	-7.868	22.102	0	501.058

vom 1. Januar bis 31. Dezember 2016 (Anlage C zum Anhang)

	Anschaffungskosten						Stand am 31.12.2016
	Stand am 01.01.2016	Veränderung des Konsolidie- rungskreises	Zugänge	Währungs- differenzen	Abgänge	Umbuchungen/ Umgliederung	
Geschäfts- und Firmenwerte	166.398	26.834	0	289	0	0	193.521
Sonstige immaterielle Vermögenswerte							
Marken und Lizenzen	7.059	0	0	27	0	0	7.086
Kundenstämme	10.770	4.247	27	42	6.519	0	8.567
Erworbene Software	20.806	36	7.108	8	906	-7	27.045
Selbst erstellte Software	7.981	0	1.377	0	0	8	9.366
Kundenserviceverträge	13.123	2.217	171	16	534	0	14.993
Wettbewerbsverbote	1.770	0	0	0	670	0	1.100
	61.509	6.500	8.683	93	8.629	1	68.157
Sachanlagevermögen							
Grundstücke und Bauten	77.247	0	6.789	0	0	13	84.049
Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	97.767	749	16.932	41	13.189	368	102.668
Anzahlungen und Anlagen im Bau	399	0	7.200	0	0	-382	7.217
	175.413	749	30.921	41	13.189	-1	193.934
	403.320	34.083	39.604	423	21.818	0	455.612

in Tsd. €

Kumulierte Abschreibungen						Buchwert		
Stand am 01.01.2017	Veränderung des Konsolidie- rungskreises	Zugänge	Währungs- differenzen	Abgänge	Umbuchungen/ Umgliederung	Stand am 31.12.2017	Stand am 31.12.2017	Stand am 31.12.2016
0	0	0	0	0	0	0	193.538	193.521
0	0	0	0	0	0	0	6.765	7.086
3.095	0	1.705	-76	1.245	0	3.479	5.322	5.472
18.619	-12	5.232	-96	3.468	-50	20.225	16.777	8.426
4.542	12	1.646	0	0	50	6.250	11.248	4.824
5.646	0	2.011	-22	133	0	7.502	8.609	9.347
917	0	183	0	1.100	0	0	0	183
32.819	0	10.777	-194	5.946	0	37.456	48.721	35.338
11.604	0	2.602	0	0	0	14.206	88.426	72.445
70.664	0	18.551	-1.419	15.524	0	72.272	43.080	32.004
0	0	0	0	0	0	0	3.359	7.217
82.268	0	21.153	-1.419	15.524	0	86.478	134.865	111.666
115.087	0	31.930	-1.613	21.470	0	123.934	377.124	340.525

in Tsd. €

Kumulierte Abschreibungen					Buchwert		
Stand am 01.01.2016	Veränderung des Konsolidie- rungskreises	Zugänge	Währungs- differenzen	Abgänge	Stand am 31.12.2016	Stand am 31.12.2016	Stand am 31.12.2015
0	0	0	0	0	0	193.521	166.398
0	0	0	0	0	0	7.086	7.059
7.164	0	2.430	20	6.519	3.095	5.472	3.606
16.711	0	2.780	9	881	18.619	8.426	4.095
3.385	0	1.157	0	0	4.542	4.824	4.596
4.093	0	2.085	2	534	5.646	9.347	9.030
995	0	592	0	670	917	183	775
32.348	0	9.044	31	8.604	32.819	35.338	29.161
9.455	0	2.149	0	0	11.604	72.445	67.792
64.088	0	16.522	88	10.034	70.664	32.004	33.679
0	0	0	0	0	0	7.217	399
73.543	0	18.671	88	10.034	82.268	111.666	101.870
105.891	0	27.715	119	18.638	115.087	340.525	297.429

AUFSICHTSRATSMITGLIEDER

(Anlage D zum Anhang)

60. AUFSICHTSRATSMITGLIEDER – VERTRETER DER ANTEILSEIGNER

Name	Zugehörigkeit	Ausgeübter Beruf	Mitgliedschaften in Aufsichtsräten und anderen Kontrollgremien im Sinne § 125 Abs. 1 Satz 5 AktG
Kurt Dobitsch	seit 20. Mai 1999	Unternehmer	<ul style="list-style-type: none"> ■ United Internet AG, Montabaur (Vorsitz) damit konzernverbundene Mandate: <ul style="list-style-type: none"> ■ United Internet Ventures AG, Montabaur, stellvertr. Vorsitzender (bis 01.03.2017) ■ 1&1 Internet SE, Montabaur, Mitglied (stellvertr. Vorsitzender) (bis 16.03.2017) ■ 1&1 Telecommunication SE, Montabaur, Mitglied (stellvertr. Vorsitzender) ■ 1&1 Mail & Media Application SE, Montabaur, Mitglied ■ Drillisch AG, Maintal, Mitglied (seit 16.10.2017) ■ Drillisch online AG, Maintal, Mitglied (seit 01.01.2018) ■ Nemetschek AG, München (Vorsitz) damit konzernverbundene Mandate: <ul style="list-style-type: none"> ■ Graphisoft S.E., Ungarn (Mitglied des Board of Directors) ■ Vectorworks Inc., Columbia, USA (Mitglied des Board of Directors) ■ Singhammer IT Consulting AG, München (Mitglied)
Prof. Dr. Thomas Hess	seit 20. Juni 2012	Institutsdirektor	
Dr. Matthias Metz Aufsichtsratsvorsitzender	seit 5. Juni 2014	Diplom-Kaufmann	<ul style="list-style-type: none"> ■ Mitglied des Aufsichtsrats ■ FFS Bank GmbH, Stuttgart
Elke Reichart	seit 4. Dezember 2017	Chief Digital Officer	
Karin Schick	seit 9. August 2004 bis 30. November 2017	Unternehmerin	
Sandra Stegmann	seit 9. Juni 2016	Beraterin	
Dr. Jochen Wolf 2. Stellvertretender Aufsichtsratsvorsitzender	seit 2. Oktober 2003	Sprecher der Geschäftsführung	<ul style="list-style-type: none"> ■ Aufsichtsratsvorsitzender ■ Joma-Polytec GmbH, Bodelshausen ■ Mitglied des Aufsichtsrats ■ Bardusch Beteiligungen GmbH und Co. KG, Ettlingen ■ Bizerba Management SE/Bizerba SE GmbH & Co. KG, Balingen ■ IMS Gear Management SE/IMS Gear SE & Co. KGaA, Donaueschingen ■ LTS Lohmann Therapie-Systeme AG, Andernach ■ R-Biopharm AG, Darmstadt ■ E.G.O. Elektrogerätebau GmbH, Oberderdingen ■ Rafi GmbH & Co. KG, Berg/Ravensburg

61. AUF SICHTSRATSMITGLIEDER – VERTRETER DER ARBEITNEHMER

Name	Zugehörigkeit	Ausgeübter Beruf	Mitgliedschaften in Aufsichtsräten und anderen Kontrollgremien im Sinne § 125 Abs. 1 Satz 5 AktG
Uli Drautz Stellvertretender Aufsichtsratsvorsitzender	seit 15. Oktober 2003	Ltd. kfm. Angestellter	Mitglied des Aufsichtsrats ■ AMARAS AG, Monheim am Rhein ■ Bechtle E-Commerce Holding AG, Neckarsulm ■ Bechtle Systemhaus Holding AG, Neckarsulm ■ Bechtle Managed Services AG, Neckarsulm ■ SolidLine Aktiengesellschaft, Walluf ■ PP 2000 Business Integration AG, Stuttgart ■ Bechtle Financial Services AG, Berlin ■ MODUS Consult AG, Gütersloh (seit 15.12.2017)
Daniela Eberle	seit 15. Oktober 2003	Kfm. Angestellte	
Barbara Greyer	seit 15. Oktober 2003	Gewerkschafts- sekretärin ver.di, Landesbezirk Baden- Württemberg	
Martin Meyer	seit 18. Juni 2013	Kfm. Angestellter	
Volker Strohfeld	seit 18. Juni 2013	IT-Servicetechniker	
Michael Unser	seit 18. Juni 2013	Erster Bevollmächtigter der IG Metall Heilbronn- Neckarsulm	Mitglied des Aufsichtsrats ■ ThyssenKrupp IS, Essen ■ ThyssenKrupp SY, Essen

62. AUSSCHÜSSE DES AUF SICHTSRATS

Prüfungsausschuss	Personalausschuss
Dr. Matthias Metz (Vorsitz) Kurt Dobitsch Uli Drautz Daniela Eberle Dr. Jochen Wolf	Dr. Jochen Wolf (Vorsitz) Uli Drautz Dr. Matthias Metz

BESTÄTIGUNGSVERMERK DES UNABHÄNGIGEN ABSCHLUSSPRÜFERS

An die Bechtle AG

VERMERK ÜBER DIE PRÜFUNG DES KONZERNABSCHLUSSES UND DES KONZERNLAGEBERICHTS

Prüfungsurteile. Wir haben den Konzernabschluss der Bechtle AG, Neckarsulm, und ihrer Tochtergesellschaften (der Konzern) – bestehend aus der Konzerngewinn- und Verlustrechnung und der Konzerngesamtergebnisrechnung für das Geschäftsjahr vom 1. Januar 2017 bis zum 31. Dezember 2017, der Konzernbilanz zum 31. Dezember 2017, der Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung und der Konzern-Kapitalflussrechnung für das Geschäftsjahr vom 1. Januar 2017 bis zum 31. Dezember 2017 sowie dem Konzernanhang, einschließlich einer Zusammenfassung bedeutensreicher Rechnungslegungsmethoden – geprüft. Darüber hinaus haben wir den Konzernlagebericht der Bechtle AG für das Geschäftsjahr vom 1. Januar 2017 bis zum 31. Dezember 2017 geprüft.

Nach unserer Beurteilung aufgrund der bei der Prüfung gewonnenen Erkenntnisse

- entspricht der beigefügte Konzernabschluss in allen wesentlichen Belangen den IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, und den ergänzend nach § 315e Abs. 1 HGB anzuwendenden deutschen gesetzlichen Vorschriften und vermittelt unter Beachtung dieser Vorschriften ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens- und Finanzlage des Konzerns zum 31. Dezember 2017 sowie seiner Ertragslage für das Geschäftsjahr vom 1. Januar 2017 bis zum 31. Dezember 2017 und
- vermittelt der beigefügte Konzernlagebericht insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage des Konzerns. In allen wesentlichen Belangen steht dieser Konzernlagebericht in Einklang mit dem Konzernabschluss, entspricht den deutschen gesetzlichen Vorschriften und stellt die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend dar.

Gemäß § 322 Abs. 3 Satz 1 HGB erklären wir, dass unsere Prüfung zu keinen Einwendungen gegen die Ordnungsmäßigkeit des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts geführt hat.

Grundlage für die Prüfungsurteile. Wir haben unsere Prüfung des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts in Übereinstimmung mit § 317 HGB und der EU-Abschlussprüferverordnung (Nr. 537/2014; im Folgenden „EU-APrVO“) unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung durchgeführt. Unsere Verantwortung nach diesen Vorschriften und Grundsätzen ist im Abschnitt „Verantwortung des Abschlussprüfers für die Prüfung des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts“ unseres Bestätigungsvermerks weitergehend beschrieben. Wir sind von den Konzernunternehmen unabhängig in Übereinstimmung mit den europarechtlichen sowie den deutschen handelsrechtlichen und berufsrechtlichen Vorschriften und haben unsere sonstigen deutschen Berufspflichten in Übereinstimmung mit diesen Anforderungen erfüllt. Darüber hinaus erklären wir gemäß Artikel 10 Abs. 2 Buchst. f) EU-APrVO, dass wir keine verbotenen Nichtprüfungsleistungen nach Artikel 5 Abs. 1 EU-APrVO erbracht haben. Wir sind der Auffassung, dass die von uns erlangten Prüfungsnachweise ausreichend und geeignet sind, um als Grundlage für unsere Prüfungsurteile zum Konzernabschluss und zum Konzernlagebericht zu dienen.

Besonders wichtige Prüfungssachverhalte in der Prüfung des Konzernabschlusses. Besonders wichtige Prüfungssachverhalte sind solche Sachverhalte, die nach unserem pflichtgemäßen Ermessen am bedeutsamsten in unserer Prüfung des Konzernabschlusses für das Geschäftsjahr vom 1. Januar 2017 bis zum 31. Dezember 2017 waren. Diese Sachverhalte wurden im Zusammenhang mit unserer Prüfung des Konzernabschlusses als Ganzem und bei der Bildung unseres Prüfungsurteils hierzu berücksichtigt; wir geben kein gesondertes Prüfungsurteil zu diesen Sachverhalten ab.

Nachfolgend beschreiben wir die aus unserer Sicht besonders wichtigen Prüfungssachverhalte:

1. UMSATZREALISIERUNG

Gründe für die Bestimmung als besonders wichtiger Prüfungssachverhalt. Die Umsatzerlöse der Bechtle AG basieren auf den unterschiedlichen Lieferungen von IT-Produkten sowie der Erbringung von Dienstleistungen mit verschiedenen Lieferwegen und teilweise komplexen Vertragsgestaltungen. Aufgrund dieser verschiedenen Leistungsbestandteile sowie der Vielfalt an vertraglichen Bestimmungen, ergibt sich ein erhöhtes Fehlerrisiko für die periodengerechte und ordnungsgemäße Realisierung der Umsatzerlöse.

Prüferisches Vorgehen. In unserem Prüfungsvorgehen haben wir die Umsatzerlöse der Bechtle AG nach ihrer Art (Lieferung von IT-Produkten, Erbringung von Dienstleistungen) und deren dazugehörigen internen Prozessabläufen differenziert und die wesentlichen internen Kontrollen zur korrekten Umsatzrealisierung getestet. Zudem haben wir gewürdigt, ob die Bilanzierungsrichtlinie der Bechtle AG eine geeignete Grundlage für einen nach IFRS Grundsätzen zu erstellenden Konzernabschluss ist. Für Lieferungen von IT-Produkten und die Erbringung von Dienstleistungen haben wir Nachweise in Form von Kundenverträgen, Versandnachweisen und Abnahmeprotokollen erlangt, insbesondere für solche Umsatzerlöstransaktionen, die kurze Zeit vor oder nach dem Bilanzstichtag stattgefunden haben. Ergänzend hierzu haben wir analytische Prüfungshandlungen unter anderem anhand von Verhältnis- und Korrelationsanalysen durchgeführt. Darüber hinaus haben wir die von der Bechtle AG vorgenommenen Angaben zu der Umsatzrealisierung im Konzernanhang unter Kapitel II. und Kapitel III. (1) hinsichtlich der sich ergebenden Anforderungen der Vorschriften nach IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, gewürdigt. Aus unseren durchgeführten Prüfungshandlungen haben sich keine Einwendungen hinsichtlich der Bilanzierung der Umsatzerlöse ergeben.

Verweis auf zugehörige Angaben. Die diesbezüglichen Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze im Zusammenhang mit der Umsatzrealisierung hat die Bechtle AG im Konzernanhang unter Kapitel II. dargestellt.

2. BILANZIERUNG UND BEWERTUNG DES GESCHÄFTS- UND FIRMENWERTS

Gründe für die Bestimmung als besonders wichtiger Prüfungssachverhalt. Der im Konzernabschluss der Bechtle AG ausgewiesene Geschäfts- und Firmenwert resultiert im Wesentlichen aus dem Erwerb von Tochtergesellschaften und stellt einen wesentlichen Bilanzposten dar. Das Management der Bechtle AG testet jährlich entsprechend IAS 36 den aktivierten Geschäfts- oder Firmenwert auf seine Werthaltigkeit für die beiden Zahlungsmittel generierenden Einheiten (cash generating units) IT-Systemhaus und Managed Services sowie IT-E-Commerce. Der Eintritt der

vom Management getroffenen Annahmen, insbesondere der Eintritt der prognostizierten Cashflows, hängt sehr stark von der künftigen Nachfrageentwicklung sowie der Entwicklung des gesamten IT-Marktes ab. Angesichts des hohen Ermessensspielraums bei der Zugrundelegung der entsprechenden Bewertungsgrundlagen und der Komplexität des Berechnungsverfahrens und dem damit verbundenen Risiko wesentlicher falscher Angaben im Konzernabschluss haben wir den jährlich gebotenen Wertminderungstest im Rahmen unserer Abschlussprüfung als einen besonders wichtigen Prüfungssachverhalt identifiziert.

Prüferisches Vorgehen. Wir haben die rechnerische Richtigkeit des angewandten Bewertungsmodells (Discounted-Cashflow-Verfahren) nachvollzogen. Die der vom Management vorgenommenen Planung der künftigen Cashflows zugrundeliegenden Annahmen haben wir unter anderem anhand der allgemeinen Entwicklung des IT-Markts sowie unter Berücksichtigung des geplanten Unternehmenswachstums und der bisherigen Profitabilität der Bechtle AG überprüft. Zudem haben wir die Planungsgenauigkeit des Managements untersucht, in dem wir die in der Vergangenheit vorgenommenen Prognosen mit der eingetretenen wirtschaftlichen Entwicklung des Konzerns abgeglichen haben. Die vom Management getroffenen Annahmen stimmen mit unseren Erwartungen hinsichtlich der Entwicklung der künftigen Cashflows überein.

Zur Beurteilung des angewandten Bewertungsmodells haben wir unsere Bewertungsspezialisten unterstützend einbezogen. Wir haben die bei der Berechnung getroffenen Bewertungsannahmen anhand von unabhängigen Marktindikatoren und Vergleichsunternehmen nachvollzogen. Zudem haben wir Prüfungshandlungen hinsichtlich der vom Management vorgenommenen Sensitivitätsanalyse durchgeführt. In diesem Zusammenhang haben wir analysiert, inwiefern möglich gehaltene Änderungen in den wesentlichen Bewertungsannahmen zu einer Wertminderung des Geschäfts- und Firmenwerts führen würden. Im Rahmen unserer Prüfungshandlungen haben wir festgestellt, dass die verwendeten Parameter innerhalb einer vertretbaren Bandbreite liegen. Ergänzend haben wir die Angaben der Bechtle AG im Konzernanhang unter Kapitel II. und Kapitel III. (7) zu der Bewertung des Geschäfts- und Firmenwerts im Hinblick auf die sich ergebenden Anforderungen der Vorschriften nach IAS 36 gewürdigt. Aus unseren Prüfungshandlungen ergaben sich keine Einwendungen.

Verweis auf zugehörige Angaben. Die den Berechnungen zu Grunde liegenden Bewertungsgrundlagen und Berechnungsverfahren sowie die damit in Zusammenhang stehenden Ermessensspielräume und Sensitivitätsanalysen sind in Anmerkung Kapitel II. und Kapitel III. (7) des Konzernanhangs dargestellt.

3. KATEGORISIERUNG VON LEASINGVERHÄLTNISSEN

Gründe für die Bestimmung als besonders wichtiger Prüfungssachverhalt. Die Leasingverhältnisse bei denen die Bechtle AG als Leasinggeber gegenüber Kunden auftritt, basieren auf individualisierten vertraglichen Leasingvereinbarungen mit teilweise komplexen Vertragsgestaltungen und verschiedenen Leistungsbestandteilen. Für die Beurteilung, wem das wirtschaftliche Eigentum an dem Leasinggegenstand zuzurechnen ist und ob es sich somit um ein Finanzierungsleasing oder ein Operating-Leasingverhältnis handelt, untersucht das Management jedes Leasingverhältnis entsprechend den Kriterien nach IAS 17. Aufgrund des Ermessensspielraums bei der Beurteilung dieser Kriterien, den individualisierten Vertragsgestaltungen und den verschiedenen Leistungsbestandteilen ergibt sich ein erhöhtes Fehlerrisiko hinsichtlich der Kategorisierung und somit die Bilanzierung der Leasingverhältnisse.

Prüferisches Vorgehen. Wir haben die Leasingverhältnisse, für welche die Bechtle AG als Leasinggeber gegenüber ihren Kunden auftritt, nach deren wirtschaftlichem Gehalt anhand der vertraglichen Bestimmungen untersucht. Wir haben die vom Management getroffene Kategorisierung ausgewählter Leasingverhältnisse daraufhin untersucht, ob die Kriterien zur vorgenommenen Kategorisierung als Finanzierungsleasing oder Operating-Leasingverhältnis entsprechend IAS 17 vorliegen. In diesem Zusammenhang haben wir die rechnerische Richtigkeit der Ermittlung des Barwerts der Mindestleasingzahlungen nachvollzogen und analysiert, ob dieser im Wesentlichen dem beizulegenden Zeitwert der Leasinggegenstände entspricht. Wir haben die vertraglichen Bestimmungen daraufhin gewürdigt, ob sich Anzeichen ergeben, dass der Leasinggegenstand aufgrund seiner speziellen Beschaffenheit nur vom Leasingnehmer genutzt werden kann oder dem Leasingnehmer für den Leasinggegenstand eine günstige Kaufoption eingeräumt wurde. Die Laufzeit der Leasingverhältnisse haben wir der wirtschaftlichen Nutzungsdauer der Leasinggegenstände gegenübergestellt und analysiert, ob diese den überwiegenden Teil der wirtschaftlichen Nutzungsdauer umfasst. Darüber hinaus haben wir die von der Bechtle AG vorgenommenen Angaben im Konzernanhang unter Kapitel II. und Kapitel X. zu den Leasingverhältnissen im Hinblick auf die sich ergebenden Anforderungen der Vorschriften nach IAS 17 gewürdigt. Aus unseren durchgeführten Prüfungshandlungen haben sich keine Einwendungen hinsichtlich der Kategorisierung der Leasingverhältnisse ergeben.

Verweis auf zugehörige Angaben. Die Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze im Zusammenhang mit der Kategorisierung der Leasingverhältnisse hat die Bechtle AG im Konzernanhang unter Kapitel II. dargestellt.

SONSTIGE INFORMATIONEN

Der Aufsichtsrat ist für den Bericht des Aufsichtsrats nach § 171 Abs. 2 AktG verantwortlich. Im Übrigen sind die gesetzlichen Vertreter für die sonstigen Informationen verantwortlich. Die sonstigen Informationen umfassen die Erklärung zum Corporate Governance Kodex gemäß § 161 Abs. 1 Satz 1 AktG sowie den „Bilanzeit“ gemäß § 297 Abs. 2 Satz 4 HGB, von denen wir jeweils eine Fassung bis zur Erteilung dieses Bestätigungsvermerks erlangt haben. Des Weiteren umfassen die sonstigen Informationen folgende Bestandteile des Geschäftsberichts, die uns nach Erteilung des Bestätigungsvermerks voraussichtlich zur Verfügung gestellt werden: Die Konzernklärung zur Unternehmensführung gemäß § 315 d HGB, die nichtfinanzielle Konzernklärung gemäß § 315 b HGB und den Bericht des Aufsichtsrats nach § 171 Abs. 2 AktG.

Unsere Prüfungsurteile zum Konzernabschluss und Konzernlagebericht erstrecken sich nicht auf die sonstigen Informationen, und dementsprechend geben wir weder ein Prüfungsurteil noch irgendeine andere Form von Prüfungs-schlussfolgerung hierzu ab.

Im Zusammenhang mit unserer Prüfung haben wir die Verantwortung, die sonstigen Informationen zu lesen und dabei zu würdigen, ob die sonstigen Informationen

- wesentliche Unstimmigkeiten zum Konzernabschluss, Konzernlagebericht oder unseren bei der Prüfung erlangten Kenntnissen aufweisen oder
- anderweitig wesentlich falsch dargestellt erscheinen.

VERANTWORTUNG DER GESETZLICHEN VERTRETER UND DES AUFSICHTSRATS FÜR DEN KONZERNABSCHLUSS UND DEN KONZERNLAGEBERICHT

Die gesetzlichen Vertreter sind verantwortlich für die Aufstellung des Konzernabschlusses, der den IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, und den ergänzend nach § 315 e Abs. 1 HGB anzuwendenden deutschen gesetzlichen Vorschriften in allen wesentlichen Belangen entspricht, und dafür, dass der Konzernabschluss unter Beachtung dieser Vorschriften ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns vermittelt. Ferner sind die gesetzlichen Vertreter verantwortlich für die internen Kontrollen, die sie als notwendig bestimmt haben, um die Aufstellung eines Konzernabschlusses zu ermöglichen, der frei von wesentlichen – beabsichtigten oder unbeabsichtigten – falschen Darstellungen ist.

Bei der Aufstellung des Konzernabschlusses sind die gesetzlichen Vertreter dafür verantwortlich, die Fähigkeit des Konzerns zur Fortführung der Unternehmenstätigkeit zu beurteilen. Des Weiteren haben sie die Verantwortung, Sachverhalte in Zusammenhang mit der Fortführung der Unternehmenstätigkeit, sofern einschlägig, anzugeben. Darüber hinaus sind sie dafür verantwortlich, auf der Grundlage des Rechnungslegungsgrundsatzes der Fortführung der Unternehmenstätigkeit zu bilanzieren, es sei denn, es besteht die Absicht den Konzern zu liquidieren oder der Einstellung des Geschäftsbetriebs oder es besteht keine realistische Alternative dazu.

Außerdem sind die gesetzlichen Vertreter verantwortlich für die Aufstellung des Konzernlageberichts, der insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage des Konzerns vermittelt sowie in allen wesentlichen Belangen mit dem Konzernabschluss in Einklang steht, den deutschen gesetzlichen Vorschriften entspricht und die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend darstellt. Ferner sind die gesetzlichen Vertreter verantwortlich für die Vorkehrungen und Maßnahmen (Systeme), die sie als notwendig erachtet haben, um die Aufstellung eines Konzernlageberichts in Übereinstimmung mit den deutschen gesetzlichen Vorschriften zu ermöglichen, und um ausreichende geeignete Nachweise für die Aussagen im Konzernlagebericht erbringen zu können.

Der Aufsichtsrat ist verantwortlich für die Überwachung des Rechnungslegungsprozesses des Konzerns zur Aufstellung des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts.

VERANTWORTUNG DES ABSCHLUSSPRÜFERS FÜR DIE PRÜFUNG DES KONZERNABSCHLUSSES UND DES KONZERNLAGEBERICHTS

Unsere Zielsetzung ist, hinreichende Sicherheit darüber zu erlangen, ob der Konzernabschluss als Ganzes frei von wesentlichen – beabsichtigten oder unbeabsichtigten – falschen Darstellungen ist, und ob der Konzernlagebericht insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage des Konzerns vermittelt sowie in allen wesentlichen Belangen mit dem Konzernabschluss sowie mit den bei der Prüfung gewonnenen Erkenntnissen in Einklang steht, den deutschen gesetzlichen Vorschriften entspricht und die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend darstellt, sowie einen Bestätigungsvermerk zu erteilen, der unsere Prüfungsurteile zum Konzernabschluss und zum Konzernlagebericht beinhaltet.

Hinreichende Sicherheit ist ein hohes Maß an Sicherheit, aber keine Garantie dafür, dass eine in Übereinstimmung mit § 317 HGB und der EU-APrVO unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung durchgeführte Prüfung eine wesentliche falsche Darstellung stets aufdeckt. Falsche Darstellungen können aus Verstößen oder Unrichtigkeiten resultieren und werden als wesentlich angesehen, wenn vernünftigerweise erwartet werden könnte, dass sie einzeln oder insgesamt die auf der Grundlage dieses Konzernabschlusses und Konzernlageberichts getroffenen wirtschaftlichen Entscheidungen von Adressaten beeinflussen.

Während der Prüfung üben wir pflichtgemäßes Ermessen aus und bewahren eine kritische Grundhaltung. Darüber hinaus

- identifizieren und beurteilen wir die Risiken wesentlicher – beabsichtigter oder unbeabsichtigter – falscher Darstellungen im Konzernabschluss und im Konzernlagebericht, planen und führen Prüfungshandlungen als Reaktion auf diese Risiken durch sowie erlangen Prüfungsnachweise, die ausreichend und geeignet sind, um als Grundlage für unsere Prüfungsurteile zu dienen. Das Risiko, dass wesentliche falsche Darstellungen nicht aufgedeckt werden, ist bei Verstößen höher als bei Unrichtigkeiten, da Verstöße betrügerisches Zusammenwirken, Fälschungen, beabsichtigte Unvollständigkeits, irreführende Darstellungen bzw. das Außerkraftsetzen interner Kontrollen beinhalten können;
- gewinnen wir ein Verständnis von dem für die Prüfung des Konzernabschlusses relevanten internen Kontrollsystem und den für die Prüfung des Konzernlageberichts relevanten Vorkehrungen und Maßnahmen, um Prüfungshandlungen zu planen, die unter den gegebenen Umständen angemessen sind, jedoch nicht mit dem Ziel, ein Prüfungsurteil zur Wirksamkeit dieser Systeme abzugeben;
- beurteilen wir die Angemessenheit der von den gesetzlichen Vertretern angewandten Rechnungslegungsmethoden sowie die Vertretbarkeit der von den gesetzlichen Vertretern dargestellten geschätzten Werte und damit zusammenhängenden Angaben;
- ziehen wir Schlussfolgerungen über die Angemessenheit des von den gesetzlichen Vertretern angewandten Rechnungslegungsgrundsatzes der Fortführung der Unternehmenstätigkeit sowie, auf der Grundlage der erlangten Prüfungsnachweise, ob eine wesentliche Unsicherheit im Zusammenhang mit Ereignissen oder Gegebenheiten besteht, die bedeutsame Zweifel an der Fähigkeit des Konzerns zur Fortführung der Unternehmenstätigkeit aufwerfen können. Falls wir zu dem Schluss kommen, dass eine wesentliche Unsicherheit besteht, sind wir verpflichtet, im Bestätigungsvermerk auf die dazugehörigen Angaben im Konzernabschluss und im Konzernlagebericht aufmerksam zu machen oder, falls diese Angaben unangemessen sind, unser jeweiliges Prüfungsurteil zu modifizieren. Wir ziehen unsere Schlussfolgerungen auf der Grundlage der bis zum Datum unseres Bestätigungsvermerks erlangten Prüfungsnachweise. Zukünftige Ereignisse oder Gegebenheiten können jedoch dazu führen, dass der Konzern seine Unternehmenstätigkeit nicht mehr fortführen kann;
- beurteilen wir die Gesamtdarstellung, den Aufbau und den Inhalt des Konzernabschlusses einschließlich der Angaben sowie ob der Konzernabschluss die zugrunde liegenden Geschäftsvorfälle und Ereignisse so darstellt, dass der Konzernabschluss unter Beachtung der IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, und der ergänzend nach § 315e Abs. 1 HGB anzuwendenden deutschen gesetzlichen Vorschriften ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns vermittelt;
- holen wir ausreichende, geeignete Prüfungsnachweise für die Rechnungslegungsinformationen der Unternehmen oder Geschäftstätigkeiten innerhalb des Konzerns ein, um Prüfungsurteile zum Konzernabschluss und zum Konzernlagebericht abzugeben. Wir sind verantwortlich für die Anleitung, Überwachung und Durchführung der Konzernabschlussprüfung. Wir tragen die alleinige Verantwortung für unsere Prüfungsurteile;
- beurteilen wir den Einklang des Konzernlageberichts mit dem Konzernabschluss, seine Gesetzesentsprechung und das von ihm vermittelte Bild von der Lage des Konzerns;

■ führen wir Prüfungshandlungen zu den von den gesetzlichen Vertretern dargestellten zukunftsorientierten Angaben im Konzernlagebericht durch. Auf Basis ausreichender geeigneter Prüfungsnachweise vollziehen wir dabei insbesondere die den zukunftsorientierten Angaben von den gesetzlichen Vertretern zugrunde gelegten bedeutsamen Annahmen nach und beurteilen die sachgerechte Ableitung der zukunftsorientierten Angaben aus diesen Annahmen. Ein eigenständiges Prüfungsurteil zu den zukunftsorientierten Angaben sowie zu den zugrunde liegenden Annahmen geben wir nicht ab. Es besteht ein erhebliches unvermeidbares Risiko, dass künftige Ereignisse wesentlich von den zukunftsorientierten Angaben abweichen.

Wir erörtern mit den für die Überwachung Verantwortlichen unter anderem den geplanten Umfang und die Zeitplanung der Prüfung sowie bedeutsame Prüfungsfeststellungen, einschließlich etwaiger Mängel im internen Kontrollsystem, die wir während unserer Prüfung feststellen.

Wir geben gegenüber den für die Überwachung Verantwortlichen eine Erklärung ab, dass wir die relevanten Unabhängigkeitsanforderungen eingehalten haben, und erörtern mit ihnen alle Beziehungen und sonstigen Sachverhalte, von denen vernünftigerweise angenommen werden kann, dass sie sich auf unsere Unabhängigkeit auswirken, und die hierzu getroffenen Schutzmaßnahmen.

Wir bestimmen von den Sachverhalten, die wir mit den für die Überwachung Verantwortlichen erörtert haben, diejenigen Sachverhalte, die in der Prüfung des Konzernabschlusses für den aktuellen Berichtszeitraum am bedeutsamsten waren und daher die besonders wichtigen Prüfungssachverhalte sind. Wir beschreiben diese Sachverhalte im Bestätigungsvermerk, es sei denn, Gesetze oder andere Rechtsvorschriften schließen die öffentliche Angabe des Sachverhalts aus.

SONSTIGE GESETZLICHE UND ANDERE RECHTLICHE ANFORDERUNGEN

Übrige Angaben gemäß Artikel 10 EU-APrVO. Wir wurden von der Hauptversammlung am 1. Juni 2017 als Konzernabschlussprüfer gewählt. Wir wurden am 12. Juni 2017 vom Aufsichtsrat beauftragt. Wir sind ununterbrochen seit dem Geschäftsjahr 2000 als Konzernabschlussprüfer der Bechtle AG tätig.

Wir erklären, dass die in diesem Bestätigungsvermerk enthaltenen Prüfungsurteile mit dem zusätzlichen Bericht an den Prüfungsausschuss nach Artikel 11 EU-APrVO (Prüfungsbericht) in Einklang stehen.

Verantwortlicher Wirtschaftsprüfer. Der für die Prüfung verantwortliche Wirtschaftsprüfer ist Michael Heller.

Heilbronn, den 28. Februar 2018

Ernst & Young GmbH, Wirtschaftsprüfungsgesellschaft



Heller

Wirtschaftsprüfer



Moschall

Wirtschaftsprüfer



VERSICHERUNG DES VORSTANDS

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

Neckarsulm, 27. Februar 2018

Bechtle AG
Der Vorstand



Dr. Thomas Olemotz



Michael Guschlbauer



Jürgen Schäfer

63. MEHRJAHRESÜBERSICHT BECHTLE KONZERN

		2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	Veränderung in % 2017-2016
Regionen											
Umsatz	Tsd. €	1.379.307	1.722.919	1.994.881	2.096.835	2.273.485	2.580.448	2.831.303	3.093.579	3.570.124	15,4
Inland	Tsd. €	921.578	1.158.213	1.315.185	1.433.869	1.570.816	1.775.409	1.957.610	2.171.691	2.512.262	15,7
vom Konzernumsatz	%	66,8	67,2	65,9	68,4	69,1	68,8	69,1	70,2	70,4	
Ausland	Tsd. €	457.729	564.706	679.696	662.966	702.669	805.039	873.693	921.888	1.057.862	14,7
Segmente											
Umsatz	Tsd. €	1.379.307	1.722.919	1.994.881	2.096.835	2.273.485	2.580.448	2.831.303	3.093.579	3.570.124	15,4
IT-Systemhaus & Managed Services	Tsd. €	919.956	1.151.119	1.315.669	1.394.455	1.535.316	1.727.073	1.889.494	2.174.893 ¹	2.516.872	15,7
vom Konzernumsatz	%	66,7	66,8	66,0	66,5	67,5	66,9	66,7	70,3 ¹	70,5	
IT-E-Commerce	Tsd. €	459.351	571.800	679.212	702.380	738.169	853.375	941.809	918.686 ¹	1.053.252	14,6
EBIT	Tsd. €	42.712	60.728	86.403	80.265	91.048	108.498	129.484	144.083	164.252	14,0
IT-Systemhaus & Managed Services	Tsd. €	25.768	35.852	49.891	44.320	56.185	68.907	80.293	96.589 ¹	114.501	18,5
EBIT-Marge	%	2,8	3,1	3,8	3,2	3,7	4,0	4,2	4,4 ¹	4,5	
IT-E-Commerce	Tsd. €	16.944	24.876	36.512	35.945	34.863	39.591	49.191	47.494 ¹	49.751	4,8
EBIT-Marge	%	3,7	4,4	5,4	5,1	4,7	4,6	5,2	5,2 ¹	4,7	
Gewinn- und Verlustrechnung											
Umsatz	Tsd. €	1.379.307	1.722.919	1.994.881	2.096.835	2.273.485	2.580.448	2.831.303	3.093.579	3.570.124	15,4
Umsatzkosten	Tsd. €	1.179.770	1.486.440	1.697.185	1.778.139	1.933.071	2.197.212	2.401.917	2.610.514 ¹	3.026.329	15,9
Bruttoergebnis vom Umsatz	Tsd. €	199.537	236.479	297.696	318.696	340.414	383.236	429.386	483.065 ¹	543.795	12,6
Vertriebskosten	Tsd. €	87.944	99.015	127.145	145.405	151.546	166.556	182.806	196.285	215.989	10,0
Verwaltungskosten	Tsd. €	76.171	86.001	93.671	104.300	110.483	124.001	138.415	153.037	173.396	13,3
Sonstige betriebliche Erträge	Tsd. €	7.290	9.265	9.523	11.274	12.663	15.819	21.319	10.430 ¹	9.842	-4,8
Betriebsergebnis (EBIT)	Tsd. €	42.712	60.728	86.403	80.265	91.048	108.498	129.484	144.083	164.252	14,0
Finanzerträge	Tsd. €	1.503	1.727	1.776	2.026	1.560	1.944	2.607	3.512	1.133	-67,7
Finanzaufwendungen	Tsd. €	553	671	1.890	3.290	3.300	3.057	2.687	2.495	2.581	3,4
Ergebnis vor Steuern (EBT)	Tsd. €	43.662	61.784	86.289	79.001	89.308	107.385	129.404	145.100	162.804	12,2
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	Tsd. €	9.404	15.362	23.566	22.643	25.911	31.191	36.527	41.729	48.242	15,6
Ergebnis nach Steuern (EAT)	Tsd. €	34.258	46.422	62.723	56.358	63.397	76.194	92.877	103.371	114.562	10,8
Materialaufwand	Tsd. €	1.043.059	1.338.651	1.520.407	1.584.912	1.726.409	1.971.664	2.160.011	2.350.799 ¹	2.748.121	16,9
Rohertrag	Tsd. €	343.538	393.533	483.997	523.197	559.739	624.603	692.611	753.120	831.845	10,5
Personalaufwand	Tsd. €	220.418	241.420	294.649	326.590	348.848	388.764	423.040	459.377	507.712	10,5
Abschreibungen (auf Sachanlagen und sonstige immaterielle Vermögenswerte ohne Goodwill)	Tsd. €	14.264	15.399	18.361	21.748	22.493	23.753	26.436	27.715	31.930	15,2
EBITDA	Tsd. €	56.976	76.127	104.764	102.013	113.541	132.251	155.920	171.798	196.182	14,2
Finanzergebnis	Tsd. €	950	1.056	-114	-1.264	-1.740	-1.113	-80	1.017	-1.448	-242,4

¹ Zahl angepasst

		2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	Veränderung in % 2017-2016
Bilanz (ausgewählte Positionen)											
Aktiva											
Langfristige Vermögenswerte	Tsd. €	164.510	206.258	279.525	296.139	299.212	321.940	344.401	368.231	415.196	12,8
Geschäfts- und Firmenwerte	Tsd. €	106.395	115.835	135.648	137.483	139.885	144.499	166.398	193.521	193.538	0,0
Sonstige immaterielle Vermögenswerte	Tsd. €	14.932	17.698	22.348	20.991	19.293	19.980	29.161	35.338	48.721	37,9
Sachanlagevermögen	Tsd. €	27.740	29.162	79.645	94.537	99.747	104.224	101.870	111.666	134.865	20,8
Forderungen aus L & L	Tsd. €	145	231	975	2.243	1.547	19.774	22.020	12.436	30.235	143,1
Latente Steuern	Tsd. €	9.874	10.652	7.720	6.489	4.131	3.722	4.425	4.798	4.004	-16,5
Sonstige Vermögenswerte	Tsd. €	2.253	1.870	2.356	2.224	2.513	2.676	3.495	3.467	3.833	10,6
Geld- und Wertpapieranlagen	Tsd. €	3.000	30.654	30.700	32.059	32.012	27.008	16.999	7.005	0	-100,0
Kurzfristige Vermögenswerte	Tsd. €	356.155	447.458	521.778	547.859	611.136	694.650	806.036	901.107	1.028.188	14,1
Vorräte	Tsd. €	59.322	75.056	91.190	90.065	107.638	131.165	150.415	180.652	211.319	17,0
Forderungen aus L & L	Tsd. €	183.979	249.046	286.773	307.348	345.195	387.828	406.167	502.270	581.919	15,9
Sonstige Vermögenswerte	Tsd. €	19.221	21.880	31.955	35.423	33.181	45.469	58.738	61.562	58.783	-4,5
Geld- und Wertpapieranlagen	Tsd. €	15.510	13.619	16.219	35.888	18.255	22.272	24.894	15.361	12.444	-19,0
Liquide Mittel	Tsd. €	76.467	85.477	94.569	78.208	105.838	106.720	164.767	140.415	162.383	15,6
Passiva											
Eigenkapital	Tsd. €	334.961	371.483	421.597	459.584	501.565	553.996	620.651	694.103	777.283	12,0
Gezeichnetes Kapital	Tsd. €	21.000	21.000	21.000	21.000	21.000	21.000	21.000	21.000	42.000	100,0
Kapitalrücklagen	Tsd. €	145.228	145.228	145.228	145.228	145.228	145.228	145.228	145.228	124.228	-14,5
Gewinnrücklagen	Tsd. €	168.733	205.255	255.369	293.356	335.337	387.768	454.423	527.875	611.055	15,8
Langfristige Schulden	Tsd. €	32.284	46.727	94.004	96.644	90.787	95.878	119.196	117.959	127.267	7,9
Pensionsrückstellungen	Tsd. €	8.631	13.227	11.873	9.260	6.382	11.990	15.899	19.924	13.002	-34,7
Sonstige Rückstellungen	Tsd. €	232	810	1.182	2.139	2.307	4.836	5.978	6.719	7.190	7,0
Finanzverbindlichkeiten	Tsd. €	6.604	12.266	57.280	61.142	53.625	47.522	56.393	51.744	69.917	35,1
Latente Steuern	Tsd. €	11.598	13.209	14.094	14.905	15.128	17.266	20.927	20.570	21.069	2,4
Sonstige Verbindlichkeiten	Tsd. €	302	650	1.216	296	538	2.652	7.293	5.874	2.292	-61,0
Abgrenzungsposten	Tsd. €	4.820	6.565	8.359	8.902	12.369	11.343	12.346	12.981	13.701	5,5
Kurzfristige Schulden	Tsd. €	153.420	235.506	285.702	287.770	317.996	366.716	410.590	457.276	538.834	17,8
Sonstige Rückstellungen	Tsd. €	3.959	5.338	5.643	5.241	5.774	6.239	6.416	6.657	7.129	7,1
Finanzverbindlichkeiten	Tsd. €	2.561	4.812	9.002	12.567	10.546	12.711	9.627	9.745	58.930	504,7
Verbindlichkeiten aus L & L	Tsd. €	79.460	129.060	148.799	145.964	170.518	178.644	204.067	242.120	237.160	-2,0
Verbindlichkeiten aus Ertragsteuern	Tsd. €	5.455	6.337	8.735	6.906	6.519	6.418	8.176	7.676	10.733	39,8
Sonstige Verbindlichkeiten	Tsd. €	42.381	64.624	72.237	74.963	79.941	95.695	104.052	115.314	131.118	13,7
Abgrenzungsposten	Tsd. €	19.604	25.335	41.286	42.129	44.698	67.009	78.252	75.764	93.764	23,8
Bilanzsumme	Tsd. €	520.665	653.716	801.303	843.998	910.348	1.016.590	1.150.437	1.269.338	1.443.384	13,7
Cashflow & Investitionen											
Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit	Tsd. €	47.330	59.114	55.782	56.669	73.098	55.965	115.945	53.363	54.261	1,7
Cashflow aus Investitionstätigkeit	Tsd. €	-30.292	-47.625	-45.282	-56.031	-10.201	-25.853	-34.480	-41.404	-62.675	51,4
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	Tsd. €	-17.772	-7.173	-2.246	-17.282	-35.002	-29.973	-25.668	-36.318	33.578	-192,5
Liquidität inkl. Geld- und Wertpapieranlagen	Tsd. €	94.977	129.750	141.488	146.155	156.105	156.000	206.660	162.781	174.827	7,4
Free Cashflow	Tsd. €	34.437	41.751	12.159	19.485	43.123	29.252	78.590	-7.049	-24.129	242,3
Investitionen (in Sachanlagen und sonstige immaterielle Vermögenswerte ohne Goodwill)	Tsd. €	14.045	11.822	61.120	32.015	23.091	24.102	21.779	39.604	66.866	68,8
Investitionsquote (= Investitionen/durchschn. Sachanlagevermögen + sonstiges immaterielles Vermögen ohne Goodwill)	%	32,67	26,41	82,12	29,44	19,69	20,11	17,07	28,49	40,45	

		2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	Veränderung in % 2017-2016
Aktien-Kennzahlen¹											
Jahresschlusskurs	€	18,79	28,99	26,20	30,65	49,47	65,98	88,06	98,82	69,52	40,7 ^a
Jahreshoch	€	20,50	30,65	34,35	35,10	50,95	65,98	92,64	104,55	72,71	39,1 ^a
Jahrestief	€	11,02	17,01	23,48	25,50	30,07	49,33	64,49	73,70	46,50	26,2 ^a
Durchschnittliche Anzahl Aktien	Tsd. Stück	20.853	21.000	21.000	21.000	21.000	21.000	21.000	21.000	30.263	44,1
Marktkapitalisierung (31.12.)	Tsd. €	394.590	608.790	550.200	643.650	1.038.870	1.385.580	1.849.260	2.075.220	2.919.840	40,7
Durchschnittlicher Tagesumsatz ²	Stück	37.129	30.543	51.873	42.143	34.201	41.281	46.580	30.515	45.637	49,6
Durchschnittlicher Tagesumsatz ²	€	538.189	705.260	1.460.183	1.281.620	1.364.142	2.452.888	3.452.399	2.789.577	3.604.891	29,2
Dividende je Aktie	€	0,60	0,75	1,00	1,00	1,10	1,20	1,40	1,50	0,90 ³	20,0 ⁶
Dividendensumme	Tsd. €	12.600	15.750	21.000	21.000	23.100	25.200	29.400	31.500	37.800 ³	20,0
Ausschüttungsquote	%	36,8	33,9	33,5	37,3	36,4	33,1	31,7	30,5	33,0 ³	
Dividendenrendite (31.12.)	%	3,2	2,6	3,8	3,3	2,2	1,8	1,6	1,5	1,3 ³	
Unternehmenswert	Tsd. €	378.300	618.242	607.239	723.670	1.084.064	1.449.430	1.877.747	2.137.406	3.032.716	41,9
Ergebnis je Aktie	€	1,64	2,21	2,99	2,68	3,02	3,63	4,42	4,92	2,73	10,8 ^a
Cashflow je Aktie	€	2,25	2,81	2,66	2,70	3,48	2,67	5,52	2,54	1,29	1,7 ^a
Buchwert je Aktie (= Eigenkapital/ durchschnittliche Anzahl Aktien)	€	16,06	17,69	20,08	21,88	23,88	26,38	29,55	33,05	25,68	55,4
Kurs-Umsatz-Verhältnis (KUV) (= Marktkapitalisierung/Umsatz)		0,3	0,4	0,3	0,3	0,5	0,5	0,7	0,7	0,8	21,9
Kurs-Gewinn-Verhältnis (KGV) (= Marktkapitalisierung/Ergebnis nach Steuern ohne Minderheiten)		11,5	13,1	8,8	11,4	16,4	18,2	19,9	20,1	25,5	27,0
EV/EBITDA		6,6	8,1	5,8	7,1	9,5	11,0	12,0	12,4	15,5	24,3
EV/EBIT		8,9	10,2	7,0	9,0	11,9	13,4	14,5	14,8	18,5	24,5
EV/EBT		8,7	10,0	7,0	9,2	12,1	13,5	14,5	14,7	18,6	26,5
EV/EAT		11,0	13,3	9,7	12,8	17,1	19,0	20,2	20,7	26,5	28,0
EV/Umsatz		0,3	0,4	0,3	0,3	0,5	0,6	0,7	0,7	0,8	22,9
Personal											
Mitarbeiter ⁵ (31.12.)		4.354	4.766	5.479	5.970	6.219	6.572	7.205	7.667	8.353	8,9
Inland		3.158	3.471	4.065	4.550	4.743	4.996	5.633	5.956	6.483	8,8
Ausland		1.196	1.295	1.414	1.420	1.476	1.576	1.572	1.711	1.870	9,3
IT-Systemhaus & Managed Services		3.443	3.763	4.305	4.754	4.953	5.164	5.766	6.212 ⁴	6.853	10,3
IT-E-Commerce		911	1.003	1.174	1.216	1.266	1.408	1.439	1.455 ⁴	1.500	3,1
Auszubildende		289	306	356	428	473	455	473	500	553	10,6
Mitarbeiter (Jahresdurchschnitt) ⁵		4.396	4.496	5.146	5.780	6.072	6.421	6.924	7.428	7.968	7,3
Voll- und Teilzeitkräfte (Jahresdurchschnitt)		4.058	4.137	4.753	5.315	5.542	5.872	6.376	6.855	7.404	8,0
IT Systemhaus & Managed Services		3.178	3.243	3.727	4.191	4.415	4.647	5.055	5.550 ⁴	6.049	9,0
IT E-Commerce		880	894	1.026	1.124	1.127	1.225	1.321	1.305 ⁴	1.355	3,8
Personalaufwandsquote	%	16,0	14,0	14,8	15,6	15,3	15,1	14,9	14,8	14,2	
Personalintensität (= Personalaufwand/Rohertrag)	%	64,2	61,3	60,9	62,4	62,3	62,2	61,1	61,0	61,0	

¹ Kursangaben in XETRA² Alle Deutschen Börsen³ Vorbehaltlich der Zustimmung durch die Hauptversammlung⁴ Zahl angepasst⁵ Ohne Aushilfen⁶ Angepasst an Aktiensplit

		2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	Veränderung in % 2017-2016
Rentabilitätskennzahlen											
Rohertagsmarge	%	24,9	22,8	24,3	25,0	24,6	24,2	24,5	24,3	23,3	
Bruttomarge	%	14,5	13,7	14,9	15,2	15,0	14,9	15,2	15,6 ¹	15,2	
EBITDA-Marge	%	4,1	4,4	5,3	4,9	5,0	5,1	5,5	5,6	5,5	
EBIT-Marge	%	3,1	3,5	4,3	3,8	4,0	4,2	4,6	4,7	4,6	
EBT-Marge	%	3,2	3,6	4,3	3,8	3,9	4,2	4,6	4,7	4,6	
EAT-Marge	%	2,5	2,7	3,1	2,7	2,8	3,0	3,3	3,3	3,2	
Umsatz je Mitarbeiter	Tsd. €	339,9	416,5	419,7	394,5	410,2	439,4	444,1	451,3	482,2	6,8
IT Systemhaus & Managed Services	Tsd. €	289,5	355,0	353,0	332,7	347,7	371,7	373,8	391,9 ¹	416,1	6,2
IT-E-Commerce	Tsd. €	522,0	639,6	662,0	624,9	655,0	696,6	713,0	704,0 ¹	777,3	10,4
EBIT je Mitarbeiter	Tsd. €	10,5	14,7	18,2	15,1	16,4	18,5	20,3	21,0	22,2	5,5
Eigenkapitalrendite	%	11,3	14,2	17,3	13,7	14,2	15,6	17,2	17,1	16,9	
Gesamtkapitalrendite	%	7,4	8,7	9,8	7,9	8,2	8,9	9,5	9,6	9,6	
ROA (= EBIT / durchschn. Bilanzsumme)	%	9,1	11,3	13,1	10,6	11,3	12,2	12,9	13,1	13,4	
ROE (= EBIT / durchschn. Eigenkapital)	%	14,1	18,4	23,8	19,6	20,4	22,2	23,9	24,0	24,4	
ROCE (= EBIT / Capital Employed)	%	15,7	21,0	25,2	19,6	20,6	22,3	23,7	24,0	22,3	
Bilanzkennzahlen											
Anlagenintensität des Anlagevermögens (= langfristiges Vermögen / Bilanzsumme)	%	31,6	31,6	34,9	35,1	32,9	31,7	29,9	29,0	28,8	
Arbeitsintensität des Umlaufvermögens (= kurzfristiges Vermögen / Bilanzsumme)	%	68,4	68,4	65,1	64,9	67,1	68,3	70,1	71,0	71,2	
Eigenkapitalquote	%	64,3	56,8	52,6	54,5	55,1	54,5	53,9	54,7	53,9	
Fremdkapitalquote	%	35,7	43,2	47,4	45,5	44,9	45,5	46,1	45,3	46,1	
Vermögensstruktur (= langfristige / kurzfristige Vermögenswerte)	%	46,2	46,1	53,6	54,1	49,0	46,3	42,7	40,9	40,4	
Kapitalstruktur (= Eigenkapital / Schulden)	%	180,4	131,6	111,0	119,6	122,7	119,8	117,2	120,7	116,7	
Finanzkennzahlen											
Nettoverschuldung	Tsd. €	-85.812	-112.672	-75.206	-72.446	-91.934	-95.767	-140.640	-101.292	-45.980	-54,6
Verschuldungsgrad (= Schulden / Eigenkapital)		0,55	0,76	0,90	0,84	0,82	0,84	0,85	0,83	0,86	3,4
Working Capital	Tsd. €	139.465	166.780	189.881	211.595	234.624	291.326	294.872	375.645	492.865	31,2
Working Capital zu Umsatz	%	10,1	9,7	9,5	10,1	10,3	11,3	10,4	12,1	13,8	
Working Capital zu Bilanzsumme	%	26,8	25,5	23,7	25,1	25,8	28,7	25,6	29,6	34,1	
Capital Employed	Tsd. €	272.247	288.600	342.244	410.023	442.050	486.403	546.404	600.997	738.029	22,8
Capital Employed zu Bilanzsumme	%	52,3	44,1	42,7	48,6	48,6	47,8	47,5	47,3	51,1	
Capital Employed zu Umsatz	%	19,7	16,8	17,2	19,6	19,4	18,8	19,3	19,4	20,7	
Strukturkennzahlen											
Umschlagshäufigkeit der Vorräte (= Umsatz / Vorräte)		23,3	23,0	21,9	23,3	21,1	19,7	18,8	17,1	16,9	-1,3
Umschlagshäufigkeit der Forderungen (= Umsatz / durchschn. Nettoforderungen aus L & L)		10,1	10,3	10,2	9,8	9,7	9,5	9,1	9,2	9,1	-1,2
Umschlagshäufigkeit des Kapitals (= Umsatz / durchschn. Bilanzsumme)		2,9	3,2	3,0	2,8	2,8	2,9	2,8	2,8	2,9	3,5
Forderungslaufzeit in Tagen (= durchschn. Nettoforderungen aus L & L / Umsatz)		36,2	35,3	35,8	37,3	37,6	38,3	39,9	39,7	40,2	1,3

¹ Zahl angepasst

GLOSSAR

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

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

AZUBIT. Ausbildungsinitiative, bestehend aus verschiedenen, einander ergänzenden Bausteinen.

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

Business Intelligence. Sammelbegriff für den IT-gestützten Zugriff auf Informationen, sowie die IT-gestützte Analyse und Aufbereitung dieser Informationen. Ziel ist die Gewinnung von Erkenntnissen, die in Hinsicht auf die Unternehmensziele bessere operative oder strategische Entscheidungen ermöglichen.

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

CAGR. Compound Annual Growth Rate – bezeichnet die durchschnittliche jährliche Wachstumsrate.

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

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

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

DACH-Region. Umschreibt die Länder Deutschland, Österreich und die Schweiz.

Deckungsbeitrag. Differenz zwischen Umsatz und Materialkosten.

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

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

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

Dividendenrendite. Diese Kennzahl gibt an, welche jährliche Rendite der Aktionär für seine zum Jahresschlusskurs bewertete Aktienanlage durch die Gewinnausschüttung erhält. Sie wird wie folgt berechnet: Dividende je Aktie, geteilt durch den Jahresschlusskurs, multipliziert mit 100.

Days Payable Outstanding. Die Kennzahl gibt an, nach wie vielen Tagen ein Unternehmen seine Verbindlichkeiten gegenüber Lieferanten begleicht.

DSO. Days Sales Outstanding – die Kennzahl steht für die Außenstandsdauer der Forderungen. Die Außenstandsdauer bezeichnet die durchschnittliche Anzahl von Tagen, die vergehen, bevor fällige Forderungen beglichen werden.

EAT. Earnings after Taxes – steht für Ergebnis nach Steuern.

EBIT. Earnings before Interest and Taxes – steht für Ergebnis vor Finanzergebnis und Steuern. Bei Bechtle entspricht das EBIT dem Betriebsergebnis.

EBITDA. Earnings before Interest, Taxes, Depreciation and Amortisation – steht für Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen auf Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte.

EBT. Earnings before Taxes – steht für Ergebnis vor Steuern.

Eigenkapitalquote. Verhältnis von Eigenkapital zum Gesamtkapital. Je höher die Eigenkapitalquote, desto geringer der → Verschuldungsgrad des Unternehmens.

Eigenkapitalrendite. Verhältnis von Ergebnis nach Steuern zum jahresdurchschnittlichen bilanziellen Eigenkapital. Die Eigenkapitalrendite zeigt, in welcher Höhe sich das bilanzielle Eigenkapital der Aktionäre verzinst.

EPS. Earnings per Share – steht für Ergebnis pro Aktie. Es errechnet sich aus dem Ergebnis nach Steuern geteilt durch die durchschnittliche, gewichtete Anzahl ausstehender Stammaktien.

ERP. Enterprise-Resource-Planning-System – eine komplexe Betriebssteuerungssoftware, mit deren Hilfe Unternehmen eine effiziente und intelligente Ressourcenplanung erzielen.

Free Cashflow. Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit abzüglich der Salden aus Aus- und Einzahlungen für den Erwerb beziehungsweise Verkauf von Unternehmen sowie Ein- und Auszahlungen für Investitionen in immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen.

Fulfilment. Gesamtheit aller Aktivitäten, die nach dem Abschluss des Vertrags der Belieferung des Kunden dienen. Die Leistungen reichen dabei von der Bestellannahme über die Kommissionierung bis hin zum Versand der Ware.

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

iLEARN. Ist ein für Mitarbeiter konzipiertes webbasiertes Schulungsportal. Dabei können die mehrsprachig angebotenen Einzelkurse zu allen relevanten Branchenthemen flexibel ausgebaut werden. Durch den Einsatz von iLEARN wird eine moderne mediengestützte Aus- und Fortbildung bei Bechtle forciert.

Investitionsquote. Verhältnis der Investitionen in die sonstigen immateriellen Vermögenswerte und das Sachanlagevermögen zum jahresdurchschnittlichen Buchwert der sonstigen immateriellen Vermögenswerte und des Sachanlagevermögens.

Investmentgrade. Bonitätsbeurteilung durch eine Ratingagentur. Die Bonitätsbeurteilungen lassen sich grob in zwei Kategorien einteilen: „Investment Grade“ (= ausreichend sicher) und „Non Investment Grade“ (= spekulativ).

Latente Steuern. Zeitlich begrenzte Differenzen zwischen errechneten Steuern auf nach Handels- und Steuerbilanz ausgewiesenen Ergebnissen mit dem Ziel, den Steueraufwand entsprechend dem handelsrechtlichen Ergebnis auszuweisen.

Leverage. Beschreibt die Hebelwirkung, bei der durch einen vermehrten Einsatz von Fremdkapital die → Eigenkapitalrentabilität erhöht wird.

Marktkapitalisierung. Börsenwert eines Unternehmens. Die Marktkapitalisierung ergibt sich aus der Multiplikation von Aktienkurs und Anzahl der ausgegebenen Aktien eines Unternehmens.

MIKADO. Einführungsveranstaltung für neue Mitarbeiter.

Nettoverschuldung. Diese Kennzahl gibt an, wie hoch die Verschuldung beziehungsweise das Verschuldungspotenzial eines Unternehmens ist, sofern alle zinstragenden Verbindlichkeiten durch kurzfristige Vermögenswerte getilgt würden. Sie errechnet sich aus den Finanzverbindlichkeiten abzüglich der liquiden Mittel sowie Geld- und Wertpapieranlagen.

Outsourcing. Outsourcing, Outtasking beziehungsweise Auslagerung in der IT bezeichnet die teilweise oder vollständige Abgabe von spezifischen Aufgaben an externe IT-Dienstleister.

Personalintensität. Entspricht dem Verhältnis von Personalaufwendungen zum → Rohertrag.

ROCE (Return on Capital Employed). Verhältnis von Ergebnis vor Finanzergebnis und Steuern zum → Capital Employed. Der ROCE zeigt die operative Verzinsung des eingesetzten beziehungsweise gebundenen langfristigen Kapitals eines Unternehmens.

Rohertrag. → Deckungsbeitrag

SQL. Structured Query Language – dabei handelt es sich um eine spezifische Datenbanksprache zur Definition, Abfrage sowie zum Einfügen, Bearbeiten und Löschen von Datensätzen in relationalen Datenbanken.

Treasury. Ein Bereich, der mit dem Disponieren und Anlegen finanzieller Mittel befasst ist. Zugleich ist der Bereich mit der Sicherung finanzieller Risiken betraut, die heute weit über die Absicherung von Zinsänderungsrisiken oder Wechselkursrisiken hinausgehen können.

Verschuldungsgrad. Verhältnis von Fremdkapital zum Eigenkapital.

Virtualisierung. Abstraktion physikalischer Ressourcen. Den einzelnen Systemen wird dabei virtuell ein eigener kompletter Rechner mit allen Hardwarekomponenten vorgespielt. Die Softwarevirtualisierung kann zum Simulieren eines Betriebssystems oder einer Anwendung eingesetzt werden. Dabei ist das lokale Ausführen von Anwendungen, ohne dass diese installiert sind, möglich.

Vorratshaltung. Relation der Vorräte zum Umsatz.

Working Capital. Vorräte plus Forderungen aus Lieferungen und Leistungen abzüglich Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und Abgrenzungsposten.

Zinsswap. Vereinbarung zwischen zwei Vertragspartnern, unterschiedliche Zinszahlungsströme miteinander zu tauschen. Zinsswaps sind Finanzderivate und werden in der Regel zur Absicherung gegen Zinsänderungsrisiken eingesetzt (→ Derivat).

GRAFIK- UND TABELLENVERZEICHNIS

AKTIE

Grafik 14	Die Bechtle Aktie – Kursentwicklung Januar 2017 bis Februar 2018	61
Grafik 15	Die Bechtle Aktie – Höchst- und Tiefstkurse Januar 2017 bis Februar 2018	61
Tabelle 16	Handelsdaten der Bechtle Aktie	62
Grafik 17	Die Bechtle Aktie – Kursentwicklung 2013 bis 2017	62
Grafik 18	Aktionärsstruktur	63
Tabelle 19	Aktienkennzahlen	64
Grafik 30	EPS	76

ALLGEMEINE WIRTSCHAFTS- UND BRANCHENINFORMATIONEN

Grafik 20	Entwicklung IT-Markt	69
Grafik 49	IT-Ausgaben in den Bechtle Märkten 2009–2018	111
Grafik 50	IFO-Geschäftsklimaindex für die gewerbliche Wirtschaft in Deutschland	117

ERGEBNISSE

Grafik 26	EBITDA	74
Grafik 27	EBIT	75
Grafik 28	EBT	75
Grafik 29	EBT-Marge	76
Grafik 33	EBIT im Segment IT-Systemhaus & Managed Services	78
Grafik 34	EBIT-Marge im Segment IT-Systemhaus & Managed Services	78
Grafik 37	EBIT im Segment IT-E-Commerce	79
Grafik 38	EBIT-Marge im Segment IT-E-Commerce	79

KENNZAHLEN

Tabelle 39	Verkürzte Bilanz	80
Tabelle 40	ROCE/Capital Employed	81
Tabelle 41	Working Capital	82
Tabelle 42	Eigenkapital- und Gesamtkapitalrentabilität	82
Tabelle 43	Cashflow	85

CHANCEN UND RISIKEN

Tabelle 45	Risikopotenzial Eintrittswahrscheinlichkeit	98
Tabelle 46	Risikopotenzial Schadenshöhe	98
Tabelle 47	Risikomatrix	98
Grafik 48	Bonitätsbewertungen Bechtle AG	108

KONZERNABSCHLUSS

Tabelle 52	Gewinn- und Verlustrechnung	122
Tabelle 53	Gesamtergebnisrechnung	123
Tabelle 54	Bilanz	124
Tabelle 55	Eigenkapitalveränderungsrechnung	125
Tabelle 56	Kapitalflussrechnung	126
Tabelle 59	Entwicklung der immateriellen Vermögenswerte und des Sachanlagevermögens	206

KOSTEN

Tabelle 13	Personalkosten	47
Tabelle 24	Umsatzkosten/Bruttoergebnis	73
Tabelle 25	Vertriebskosten/Verwaltungskosten	74

MITARBEITER

Grafik 08	Mitarbeiter nach Regionen	45
Grafik 09	Mitarbeiter nach Bereichen	46
Grafik 10	Mitarbeiter nach Segmenten	46
Grafik 11	Führungskräfte: Anteil Frauen/Männer	47
Grafik 12	Auszubildende: Anteil Frauen/Männer	47

ORGANIGRAMME/SCHAUBILDER

Grafik 03	Systemhaus-Standorte der Bechtle AG	29
Grafik 04	E-Commerce-Standorte der Bechtle AG	30
Grafik 06	Unternehmensführung der Bechtle AG	43
Grafik 07	Planungs- und Reportingprozess der Bechtle AG	44

UMSATZ

Grafik 05	Branchensegmentierung der Bechtle AG nach Umsatz	39
Grafik 21	Umsatz	72
Tabelle 22	Umsatzentwicklung	72
Grafik 23	Regionale Umsatzverteilung	73
Grafik 31	Segmentumsatz IT-Systemhaus & Managed Services	77
Grafik 32	Umsatzverteilung im Segment IT-Systemhaus & Managed Services	77
Grafik 35	Segmentumsatz IT-E-Commerce	78
Grafik 36	Umsatzverteilung im Segment IT-E-Commerce	79

ÜBERSICHTEN

Tabelle 01	5 Jahre in Zahlen	3
Tabelle 02	Quartalsübersicht 2017	3
Tabelle 44	Vergleich des tatsächlichen mit dem prognostizierten Geschäftsverlauf	87
Tabelle 51	Übersicht der Prognosen zur Ertragslage für 2018	118
Tabelle 57	Tochterunternehmen – Deutschland	201
Tabelle 58	Tochterunternehmen – weltweit	204
Tabelle 60	Aufsichtsratsmitglieder – Vertreter der Anteilseigner	208
Tabelle 61	Aufsichtsratsmitglieder – Vertreter der Arbeitnehmer	209
Tabelle 62	Ausschüsse des Aufsichtsrats	209
Tabelle 63	Mehrjahresübersicht Bechtle Konzern	218

ABKÜRZUNGSVERZEICHNIS



Für weitere
Erläuterungen
siehe Glossar,
S. 222 ff.

AktG	Aktiengesetz
B for B	Bechtle for Bechtle
BFS	Bechtle Financial Services AG
BI	Business Intelligence
BIP	Bruttoinlandsprodukt
CAD/CAM	Computer-aided design/Computer-aided manufacturing
DCGK	Deutscher Corporate Governance Kodex
EITO	European Information Technology Observatory
ELO	Elektronischer Leitzordner
ERP	Enterprise-Resource-Planning
EU	Europäische Union
EV	Enterprise Value (Unternehmenswert)
GITA	Global IT Alliance
GuV	Gewinn- und Verlustrechnung
HGB	Handelsgesetzbuch
ifo	Institut für Wirtschaftsforschung e. V. (Akronym aus Information und Forschung)
IKS	Internes Kontroll- und Risikomanagementsystem
MitbestG	Mitbestimmungsgesetz
ÖA	Öffentliche Auftraggeber
ROA	Return on Assets (Gesamtkapitalrendite)
ROE	Return on Equity (Eigenkapitalrendite)
VIPM	Vendor Integrated Product Manager

STICHWORTVERZEICHNIS

A Abschlussprüfung	21 f., 58	G Geschäftsfelder	31 f.
Bestätigungsvermerk	210	Geschlechterquote	46 f., 53, 55
Wirtschaftsprüfer	21, 58	Grundkapital	66 f., 156 f.
Abschreibungen	74, 137, 187	H Hauptversammlung	51, 64
Aktie	59 ff.	I Internationalisierung	40, 42 f., 112 f.
Aktionärsstruktur	63	Investitionen	80, 84, 116, 170, 182
Ergebnis je Aktie	64, 76, 147	Investor Relations	64 f.
Kennzahlen	64	IT-Lösungen	32 f.
Kursentwicklung	61 f.	IT-Markt	39 ff., 69, 93 f., 100, 109 ff.
Marktkapitalisierung	61	IT-Services	34 f.
Akquisitionen	106, 184 ff.	K Konsolidierungskreis	134
Aufsichtsrat	18 ff., 55 ff.	L Liquidität	80 ff., 105, 115
Ausschüsse	20, 55, 209	M Mitarbeiter	45 ff.
Mandate	208 f.	Fluktuation	44, 97
Mitglieder	191, 208 f.	Personalaufwand	47, 144
Analysten	64 f.	Personalentwicklung	43, 48 ff., 97, 117
Ausbildung	48 ff.	N Nachhaltigkeit	41, 233 f.
Ausbildungsquote	48	Nettoverschuldung	82
B Bonitätsrating	108	O Öffentliche Auftraggeber	37, 39 f.
Bruttoergebnis	73, 122	P Prognoseübersicht	87, 118
C Cashflow	84 f., 127, 169 f.	R Rückstellungen	139 f., 152 ff.
Cloud	8 f., 34, 96, 112	S Segmentbericht	77 ff., 180 ff.
Competence Center	32	Standorte	28 ff.
Corporate Governance	21, 61 ff.	Steuerquote	76
D Digitalisierung	32, 93, 96	T Tochterunternehmen	26 f., 208 ff.
Dividende	63	U Umsatz	72 f., 77 f., 87, 113 f., 122
Ausschüttung	20, 63, 76, 87, 115, 157	Unternehmensführung	43
Dividendenpolitik	63, 115	V Vision	42 ff., 113
Dividendenrendite	63 f.	Vorstand	12 ff., 52 ff.
E EBT	75, 87, 122	Aktienbesitz	188
EBT-Marge	76, 87	Mitglieder	187
E-Commerce	35 f.	Versicherung des Vorstands	217
Eigenkapital	80 ff., 126, 156 f., 159	W Wettbewerbsvergleich	41 f.
Eigenkapitalrendite	82, 158	Working Capital	82
Eigenkapitalquote	80, 82	Z Zertifizierungen	32, 95
F Forschung und Entwicklung	38 f.		
Free Cashflow	84 f.		

IMPRESSUM

Herausgeber/Kontakt

Bechtle AG
Bechtle Platz 1
74172 Neckarsulm

Investor Relations



Julia Hofmann
Telefon +49 7132 981-4153
julia.hofmann@bechtle.com

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

Redaktion

Bechtle AG, Investor Relations
und Konzernrechnungswesen

Konzeption/Gestaltung

waf.berlin

Fotografie

Nils Hendrik Müller, Braunschweig
(Vorstand/Aufsichtsrat, Mitarbeiter)
Katja Zern, Thomas Frank/
Fotostudio M42, Heilbronn
(Mitarbeiter S. 41, 50, 70, 102, 170)

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

Der Geschäftsbericht ist am 16. März 2018 erschienen.

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



Druck

Ruksaldruck, Berlin

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

Print  kompensiert
Id.-Nr. 1869664
www.bvdm-online.de



Bildrechte

Plainpicture/Mira/Bragi/Thor Joseffson
(Umschlag)

FINANZKALENDER

BILANZPRESSEKONFERENZ

Freitag, 16. März 2018, Stuttgart

DVFA-ANALYSTENKONFERENZ

Freitag, 16. März 2018, Frankfurt am Main

QUARTALSMITTEILUNG ZUM 31.MÄRZ/1.QUARTAL 2018

Mittwoch, 9. Mai 2018

HAUPTVERSAMMLUNG

Dienstag, 12. Juni 2018, 10:00 Uhr

Konzert- und Kongresszentrum Harmonie, Heilbronn

HALBJAHRESFINANZBERICHT ZUM 30.JUNI 2018

Freitag, 10. August 2018

QUARTALSMITTEILUNG ZUM 30.SEPTEMBER/3.QUARTAL 2018

Dienstag, 13. November 2018

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

ZUKUNFT BRAUCHT NACHHALTIGKEIT

Sie kennen Bechtle als zukunftsstarkes, erfolgreiches Unternehmen – als einen der größten IT-Dienstleister in Europa, als exzellentes Investment. Aber: Verbinden Sie den Namen Bechtle auch mit Nachhaltigkeit? Bechtle war schon immer ein langfristig ausgerichtetes und fair wirtschaftendes Unternehmen. Wir haben stets das große Ganze im Blick, setzen uns ambitionierte Unternehmensziele, sind ein starker, verantwortungsbewusster Arbeitgeber und verstehen uns als zuverlässigen, beständigen Partner aller Stakeholder. Diese Grundpfeiler nachhaltigen Handelns zeichnen uns seit vielen Jahren aus.

Unser erklärtes Ziel ist, gegenwärtige und zukünftige ökonomische, soziale und ökologische Herausforderungen in einem gesunden Gleichgewicht zu halten. Wir wollen Risiken und Chancen so handhaben, dass wir unsere kurz- und langfristig angestrebten Wachstums- und Profitabilitätsziele im Rahmen eines verantwortungsvollen und zukunftsorientierten Vorgehens verwirklichen. Das bedeutet auch, die Auswirkungen unserer Entscheidungen und Aktivitäten auf die Gesellschaft und die Umwelt sorgsam zu reflektieren.

Seit einiger Zeit steht das Thema Corporate Responsibility (CR) verstärkt im Fokus der Öffentlichkeit. Wir stellen uns dieser Verantwortung – und entdecken dabei immer neue Möglichkeiten, uns weiter zu verbessern. Vor diesem Hintergrund haben wir 2013 bereits CR für uns definiert und uns einen eigenen Nachhaltigkeitskodex gegeben. Wir haben begonnen, die dort beschriebenen Leitlinien in unsere internen Strukturen und Prozesse zu integrieren und die Grundsätze der Nachhaltigkeit bei Bechtle zu verankern. Seit drei Jahren veröffentlichen wir regelmäßig CR-Berichte. Damit wollen wir nicht nur den gestiegenen Anforderungen an Unternehmen in diesem Bereich nachkommen, sondern auch unsere bereits bestehenden Nachhaltigkeitsleistungen und unsere Fortschritte im Sinne einer transparenten Kommunikation nach außen dokumentieren.

Die intensive Auseinandersetzung mit dem vielfältigen Thema Nachhaltigkeit hat bei uns intern eine spürbare Sensibilisierung bewirkt. Sie findet ihren Ausdruck in zahlreichen ökonomisch und ökologisch motivierten Ideen und Verbesserungsvorschlägen unserer Mitarbeiter – von der gezielten Abfallvermeidung, neuen Energie- und Gebäudekonzepten bis hin zur erweiterten Fuhrparkstrategie. Zudem betrachten wir Nachhaltigkeit in ihren verschiedenen Aspekten heute wesentlich differenzierter als noch vor wenigen Jahren.

Der parallel zum Geschäftsbericht veröffentlichte Nachhaltigkeitsbericht 2017 ist unter neuen Voraussetzungen entstanden, denn der Gesetzgeber hat 2017 erstmals Vorgaben für die Offenlegung nichtfinanzieller Kennzahlen festgelegt. Eine Entwicklung, die es uns einerseits erlaubt, unsere Nachhaltigkeitsleistungen im Überblick zu präsentieren, und andererseits die Bedeutung untermauert, auch als Unternehmen gesellschaftliche Verantwortung – jenseits aller wirtschaftlichen Erfolge – in einen breiteren Kontext zu stellen.



DIE RICHTIGEN KOLLEGEN FINDEN UND BINDEN.

Bechtle sucht nach Nachwuchs und bindet unsere Mitarbeiter an regionale Standorte. Die Bechtle-Regionale sind die Basis für unsere erfolgreiche Geschäftstätigkeit. Sie sind die Basis für unsere erfolgreiche Geschäftstätigkeit. Sie sind die Basis für unsere erfolgreiche Geschäftstätigkeit.

Die Bechtle-Regionale sind die Basis für unsere erfolgreiche Geschäftstätigkeit. Sie sind die Basis für unsere erfolgreiche Geschäftstätigkeit. Sie sind die Basis für unsere erfolgreiche Geschäftstätigkeit.

Die Bechtle-Regionale sind die Basis für unsere erfolgreiche Geschäftstätigkeit. Sie sind die Basis für unsere erfolgreiche Geschäftstätigkeit. Sie sind die Basis für unsere erfolgreiche Geschäftstätigkeit.

ZUKUNFT MITDENKEN.

Bechtle ist ein Unternehmen, das sich für die Zukunft engagiert. Wir sind ein Unternehmen, das sich für die Zukunft engagiert. Wir sind ein Unternehmen, das sich für die Zukunft engagiert.

Bechtle ist ein Unternehmen, das sich für die Zukunft engagiert. Wir sind ein Unternehmen, das sich für die Zukunft engagiert. Wir sind ein Unternehmen, das sich für die Zukunft engagiert.

RESEARCHING THE IDEAL CANDIDATE

Bechtle ist ein Unternehmen, das sich für die Zukunft engagiert. Wir sind ein Unternehmen, das sich für die Zukunft engagiert. Wir sind ein Unternehmen, das sich für die Zukunft engagiert.

Bechtle ist ein Unternehmen, das sich für die Zukunft engagiert. Wir sind ein Unternehmen, das sich für die Zukunft engagiert. Wir sind ein Unternehmen, das sich für die Zukunft engagiert.

IN DIE ZUKUNFT INVESTIEREN.

Bechtle ist ein Unternehmen, das sich für die Zukunft engagiert. Wir sind ein Unternehmen, das sich für die Zukunft engagiert. Wir sind ein Unternehmen, das sich für die Zukunft engagiert.

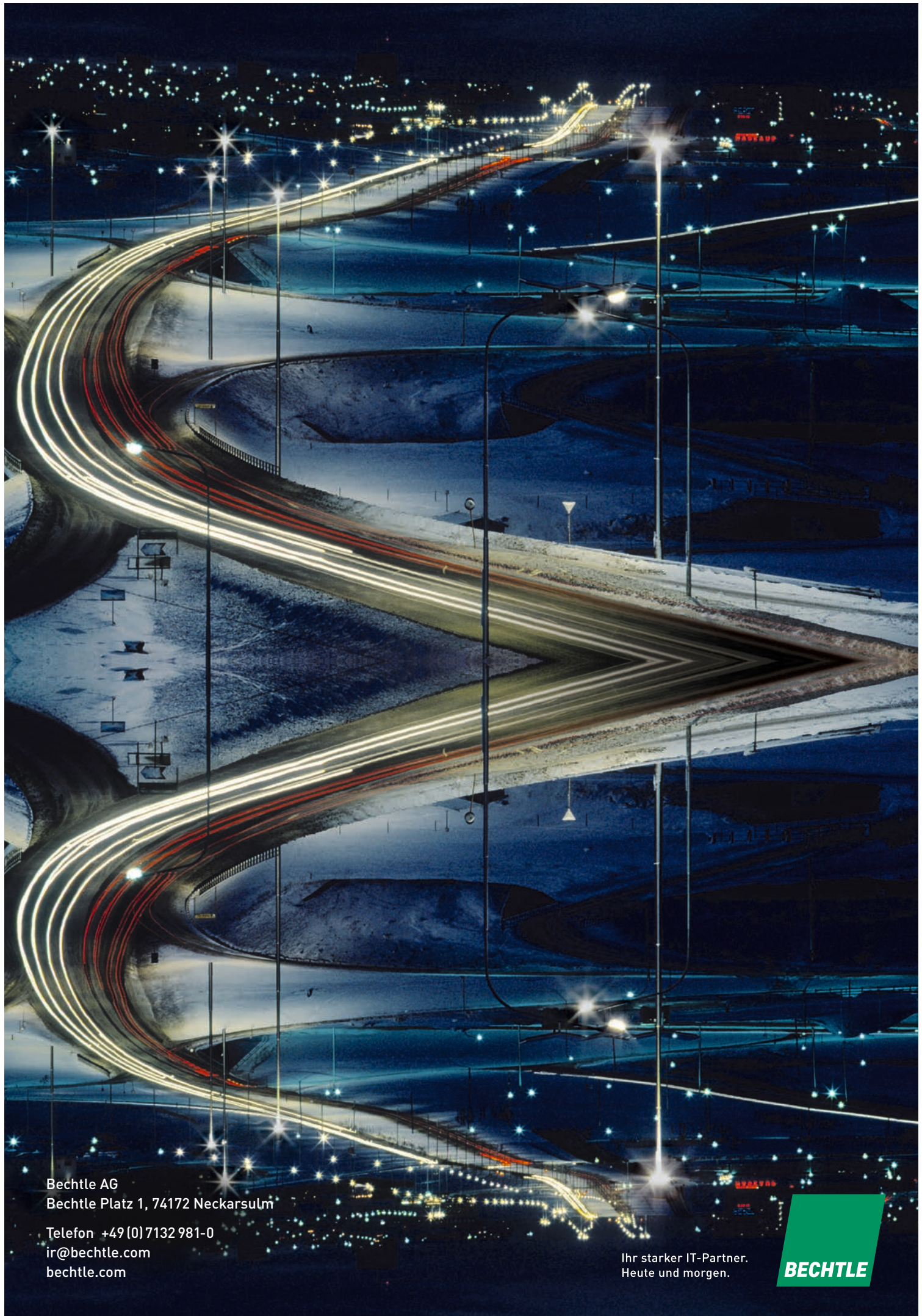
Bechtle ist ein Unternehmen, das sich für die Zukunft engagiert. Wir sind ein Unternehmen, das sich für die Zukunft engagiert. Wir sind ein Unternehmen, das sich für die Zukunft engagiert.

NICHTFINANZIELLER KONZERNBERICHT 2017 DER BECHTLE AG.

Bechtle ist ein Unternehmen, das sich für die Zukunft engagiert. Wir sind ein Unternehmen, das sich für die Zukunft engagiert. Wir sind ein Unternehmen, das sich für die Zukunft engagiert.

Bechtle ist ein Unternehmen, das sich für die Zukunft engagiert. Wir sind ein Unternehmen, das sich für die Zukunft engagiert. Wir sind ein Unternehmen, das sich für die Zukunft engagiert.

Auf den Druck des Nachhaltigkeitsberichtes hat Bechtle bewusst verzichtet. Der Bericht steht jedoch als PDF-Download bereit: bechtle.com/nachhaltigkeit



Bechtle AG
Bechtle Platz 1, 74172 Neckarsulm

Telefon +49 (0) 7132 981-0
ir@bechtle.com
bechtle.com

Ihr starker IT-Partner.
Heute und morgen.

