

Rekordumsatz: Tsd. **2.273.485** €

6. Immer geradeaus

Warum Bechtle
am Markt
so erfolgreich ist.

Ihr starker IT-Partner.
Heute und morgen.



BECHTLE

01. 5 JAHRE IN ZAHLEN

		2009	2010	2011	2012	2013	Veränderung in % 2013-2012
Umsatz	Tsd. €	1.379.307	1.722.919	1.994.881	2.096.835	2.273.485	8,4
IT-Systemhaus & Managed Services	Tsd. €	919.956	1.151.119	1.315.669	1.394.455	1.535.316	10,1
IT-E-Commerce	Tsd. €	459.351	571.800	679.212	702.380	738.169	5,1
EBITDA	Tsd. €	56.976	76.127	104.764	102.013³	113.541	11,3
IT-Systemhaus & Managed Services	Tsd. €	36.004	47.000	64.632	62.205 ³	74.214	19,3
IT-E-Commerce	Tsd. €	20.972	29.127	40.132	39.808 ³	39.327	-1,2
EBIT	Tsd. €	42.712	60.728	86.403	80.265³	91.048	13,4
IT-Systemhaus & Managed Services	Tsd. €	25.768	35.852	49.891	44.320 ³	56.185	26,8
IT-E-Commerce	Tsd. €	16.944	24.876	36.512	35.945 ³	34.863	-3,0
EBIT-Marge	%	3,1	3,5	4,3	3,8	4,0	
IT-Systemhaus & Managed Services	%	2,8	3,1	3,8	3,2	3,7	
IT-E-Commerce	%	3,7	4,4	5,4	5,1	4,7	
EBT	Tsd. €	43.662	61.784	86.289	79.001³	89.308	13,0
EBT-Marge	%	3,2	3,6	4,3	3,8	3,9	
Ergebnis nach Steuern	Tsd. €	34.258	46.422	62.723	56.358³	63.397	12,5
Ergebnis je Aktie	€	1,64	2,21	2,99	2,68³	3,02	12,5
Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit	Tsd. €	47.330	59.114	55.782	56.669	73.098	29,0
Liquide Mittel¹	Tsd. €	94.977	129.750	141.488	146.155	156.105	6,8
Eigenkapitalquote	%	64,3	56,8	52,2	54,5³	55,1	1,2
Mitarbeiter² (zum 31.12.)		4.354	4.766	5.479	5.970	6.219	4,2
IT-Systemhaus & Managed Services		3.443	3.763	4.305	4.754	4.953	4,2
IT-E-Commerce		911	1.003	1.174	1.216	1.266	4,1



Für weitere
Kennzahlen siehe
Mehrfjahres-
übersicht,
S. 226 ff.

¹ Inklusive Geld- und Wertpapiieranlagen

² Ohne Aushilfen

³ Zahl angepasst, siehe Seite 151f.

02. QUARTALSÜBERSICHT 2013

		1. Quartal 01.01.–31.03.	2. Quartal 01.04.–30.06.	3. Quartal 01.07.–30.09.	4. Quartal 01.10.–31.12.
Umsatzerlöse	Tsd. €	513.950	518.517	558.805	682.213
EBITDA	Tsd. €	19.995	20.769	30.708	42.069
EBIT	Tsd. €	14.493	14.973	25.173	36.409
EBT	Tsd. €	14.086	14.592	24.749	35.881
EBT-Marge	%	2,7	2,8	4,4	5,3
Ergebnis nach Steuern	Tsd. €	10.075	10.401	17.609	25.312



Die aktuellen
Kennzahlen für das
1. Quartal 2014
finden Sie ab dem
14. Mai 2014 unter
[www.bechtle.com/
finanzberichte](http://www.bechtle.com/finanzberichte)

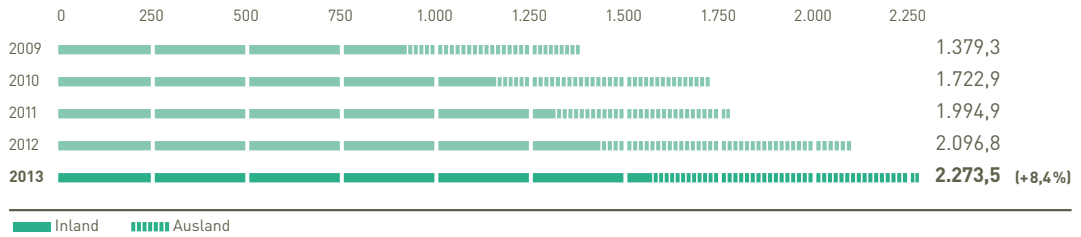
5 JAHRE IN KÜRZE



Umsatzentwicklung
siehe S. 87 f.

UMSATZ NACH REGIONEN

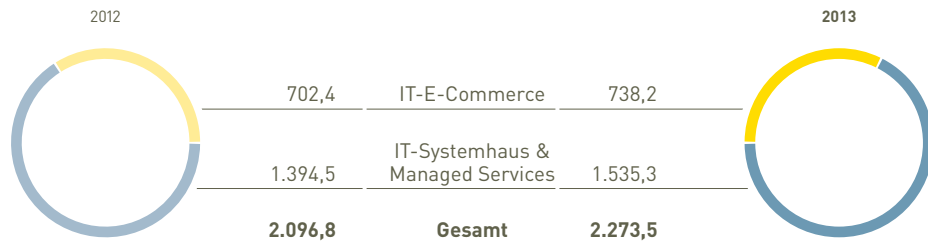
in Mio. €



Segmentbericht
siehe S. 93 ff.

UMSATZ NACH SEGMENTEN

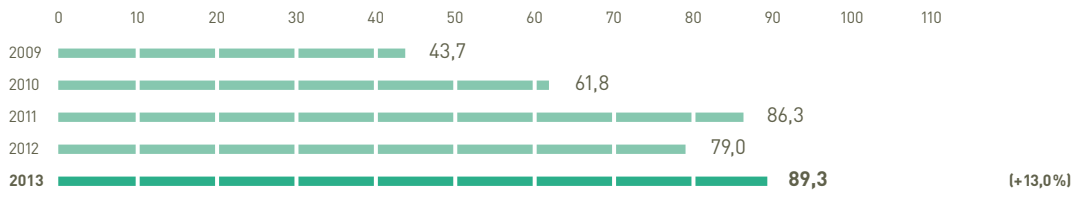
in Mio. €



Ergebnissituation
siehe S. 90 ff.

EBT

in Mio. €



EPS und Dividende
siehe S. 92 und S. 80

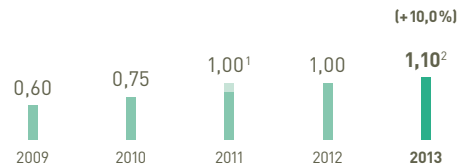
EPS

in €



DIVIDENDE JE AKTIE

in €



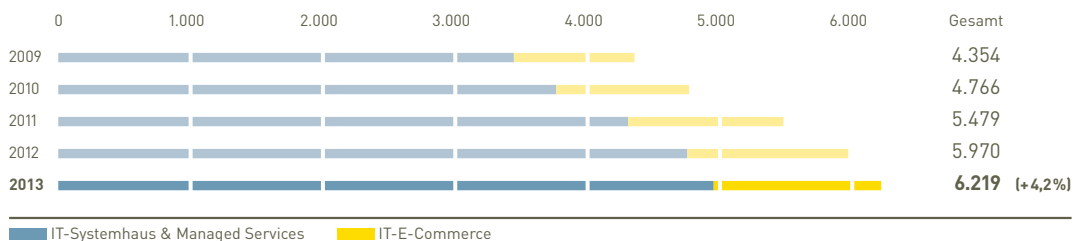
¹ Davon 0,15 € Sonderdividende ² Vorschlag an die Hauptversammlung



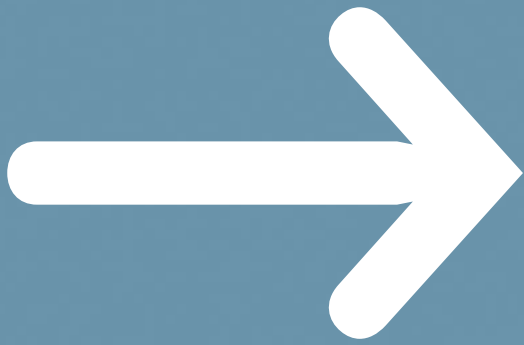
Entwicklung
Mitarbeiterzahlen
siehe S. 64 ff.

MITARBEITER NACH SEGMENTEN

per 31. Dezember







Der Kapitalmarkt liebt Pfeile, die nach oben zeigen. Bechtle auch. Aber Grundlage unserer nunmehr 30-jährigen Erfolgsgeschichte ist ein Pfeil, der nach vorne zeigt. Klar, verlässlich, geradeaus. Da wir dabei trotzdem immer wieder gründlich auch nach rechts und nach links schauen, da wir auch mal vom Weg abkommen und dadurch lernen, da wir aus Rückblicken auch Rückschlüsse für die Zukunft ziehen, sind wir sicher, dass unser Kurs stimmt: immer geradeaus.



„Immer geradeaus“ ist auch der Titel unseres 30-Jahres-Buches. Zu bestellen unter immer.geradeaus@bechtle.com

	3
CHRONIK 2013	6
BRIEF DES VORSTANDS	8
DER VORSTAND	10
BERICHT DES AUFSICHTSRATS	13
Immer geradeaus	19
Konzernlagebericht	37
UNTERNEHMEN	40
RAHMENBEDINGUNGEN	84
ERTRAGS-, VERMÖGENS- UND FINANZLAGE	86
CHANCEN- UND RISIKOBERICHT	104
NACHTRAGSBERICHT	128
PROGNOSEBERICHT	129
Konzernabschluss	137
GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG	140
GESAMTERGEBNISRECHNUNG	141
BILANZ	142
EIGENKAPITALVERÄNDERUNGSRECHNUNG	144
KAPITALFLUSSRECHNUNG	145
ANHANG	146
Weitere Informationen	224



Mehr als nur 2 Buchstaben.

Bei Bechtle dreht sich alles um IT. So stellen wir Ihnen wie in den Vorjahren wieder einige unserer Mitarbeiter, die Vorstände und den Aufsichtsratsvorsitzenden vor, die für IT alles geben.

Geradewegs nach Europa.

Gleich zweimal gewinnt Bechtle eine umfangreiche Ausschreibung der Europäischen Kommission. Damit sind wir nicht nur in 14 Ländern vertreten, sondern auch im Herzen Europas endgültig angekommen.

Immer geradeaus ...

... geht es im diesjährigen Sonderteil ab Seite 19. Anhand von acht Themen zeigt Bechtle, was dieser Satz und diese Haltung für unseren Erfolg am Markt bedeuten.

(Nicht) immer geradeaus ...

... verlaufen bekanntlich Aktienkurven. Bei allem Auf und Ab konnte man aber mit der Bechtle Aktie 2013 zufrieden sein: 60 Prozent plus in einem Jahr. Und ein neues Allzeithoch. Sehen Sie selbst auf Seite 77.

Immer etwas mehr.

Mehr Marktanteile. Mehr Umsatz. Mehr Mitarbeiter. Ein höheres Ergebnis. Eine höhere Eigenkapitalquote. Eine höhere Dividende. 2013 führte uns geradewegs zu rundum erfreulichen Zahlen.



Querverweis innerhalb
des Geschäftsberichts



Querverweis auf andere
Publikationen und weiter-
führende Literatur



Querverweis auf
Informationen im Internet



Hinweis auf nichtfinanzielle
Leistungsindikatoren

Jahre in, jahre aus.

Wenn die letzten Jahre im Detail interessieren, dann seien die Mehrjahresübersichten auf den Seiten 226ff. ans Herz gelegt: viele Zahlen, eine Richtung: Immer geradeaus.

CHRONIK 2013	6	
BRIEF DES VORSTANDS DER VORSTAND	8 10	
BERICHT DES AUFSICHTSRATS	13	
Immer geradeaus	19	
Konzernlagebericht	37	
UNTERNEHMEN	40	40 Konzernstruktur 45 Geschäftstätigkeit 59 Unternehmenssteuerung 64 Mitarbeiter 69 Corporate-Governance-Bericht 77 Aktie 82 Übernahmerechtliche Angaben
RAHMENBEDINGUNGEN	84	84 Gesamtwirtschaft 85 Branche 85 Gesamteinschätzung
ERTRAGS-, VERMÖGENS- UND FINANZLAGE	86	86 Ertragslage 96 Vermögenslage 100 Finanzlage 102 Strategische Finanzierungsmaßnahmen 103 Gesamteinschätzung
CHANCEN- UND RISIKOBERICHT	104	104 Risiko- und Chancenmanagement 109 Chancen 114 Risiken 126 Gesamtrisikobetrachtung
NACHTRAGSBERICHT	128	128 Vorgänge von besonderer Bedeutung nach Bilanzstichtag
PROGNOSEBERICHT	129	129 Rahmenbedingungen 131 Entwicklung des Konzerns 135 Gesamteinschätzung
Konzernabschluss	137	
GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG	140	
GESAMTERGEBNISRECHNUNG	141	
BILANZ	142	
EIGENKAPITALVERÄNDERUNGSRECHNUNG	144	
KAPITALFLUSSRECHNUNG	145	
ANHANG	146	
Weitere Informationen	224	224 Bestätigungsvermerk 225 Versicherung des Vorstands 226 Mehrjahresübersicht Bechtle Konzern 230 Glossar 235 Grafik- und Tabellenverzeichnis 238 Abkürzungsverzeichnis 239 Stichwortverzeichnis 240 Impressum, Finanzkalender, Organisations- struktur der Bechtle Gruppe

JANUAR

Neue Büroflächen am Bechtle Platz. Zu Beginn des Jahres beziehen in Neckarsulm 217 Mitarbeiter ihre neuen Büros. Mit dem Erweiterungsbau vergrößert sich die Bürofläche der Konzernzentrale auf 27.600 Quadratmeter. Das bedeutet Raum für insgesamt 1.650 Arbeitsplätze.

FEBRUAR

Vertrag verlängert. Der Aufsichtsrat der BECHTLE AG verlängert den Vertrag mit dem Vorstandsvorsitzenden Dr. Thomas Olemotz vorzeitig um weitere fünf Jahre und setzt damit ein Zeichen der Kontinuität und Stabilität in der Führung des Unternehmens. **Virtualisierungskompetenz gewürdigt.** Im Rahmen der jährlichen VMware Partnerkonferenz erhält BECHTLE den Global Partner Award in der Kategorie Infrastructure Virtualization Competency Partner of the Year. VMware würdigt damit die hohe Virtualisierungskompetenz von BECHTLE.

MÄRZ

Immer geradeaus. Bei der diesjährigen Hausmesse „CC DAYS“ richtet sich der Blick auf die „Zukunft der Unternehmens-IT“. An zwei Ausstellungstagen informieren sich über 1.500 Kunden, Hersteller, Partner und Mitarbeiter über neueste technologische Entwicklungen der IT-Branche und das Leistungsspektrum von BECHTLE. **Mehr Collaboration.** Mit dem Erwerb der Viritim Systemhaus GmbH verstärkt BECHTLE den Geschäftsbereich Software und Anwendungslösungen durch weitere Kompetenz im Collaboration-Umfeld. Das 2001 gegründete Unternehmen aus Karlsruhe ist auf Lösungen rund um die wachstumsstarke SharePoint- und Exchange-Technologie spezialisiert. **Toshiba Partner Awards.** Anlässlich der Toshiba World 2013 in Amsterdam zeichnet der Hersteller erstmals verdiente Partner aus. Preisträger sind unter anderen die BECHTLE Logistik & Service GmbH und die PP 2000 Business Integration AG, ein Unternehmen der BECHTLE Gruppe.

APRIL

Partnerschaft vertieft. Aus dem Bereich IBM Business Services wechseln insgesamt 58 Mitarbeiter, die flächendeckend in Deutschland bei Kunden vor Ort tätig sind, zu BECHTLE. Damit baut BECHTLE das Managed-Services-Geschäft weiter aus und festigt zugleich die Zusammenarbeit mit IBM. **Europa am Bechtle Platz.** „Better together“ – so lautet das Fazit der rundum gelungenen Veranstaltung von BECHTLE und HP. 115 Teilnehmer nutzen den 10. und 11. April am Bechtle Platz 1, um Gemeinsamkeiten zu stärken, Verständnis zu fördern und Strategien zu diskutieren. **Zuwachs in der Schweiz.** In der Schweiz erweitert BECHTLE mit der Akquisition der Sedna Informatik AG das Systemhausgeschäft durch Kompetenzen in den Bereichen IBM-Infrastruktur und Virtualisierung. Der 2004 gegründete Systemintegrator hat seinen Sitz in Gümligen bei Bern und beschäftigt 17 Mitarbeiter. **Zweifach prämiert.** Beim EMC Partner Kick-off erhält BECHTLE die Auszeichnung EMCone Partner of the Year. Auf der EMC World in Las Vegas folgt die Prämierung als Best Midmarket Partner EMEA, die BECHTLE als strategisch wichtigen Partner auszeichnet.

MAI

Kooperationsvertrag mit Freudenberg IT. Mit einem Kooperationsvertrag ergänzen BECHTLE und Freudenberg IT (FIT) ihr Leistungsspektrum für mittelständische Unternehmen. Die BECHTLE Managed Services AG übernimmt im Rahmen eines Leistungsübergangs definierte Services für die IT-Arbeitsplätze von FIT im In- und Ausland sowie für Outsourcingprojekte von Kunden. Der Vertrag ist mit einer Laufzeit von fünf Jahren auf eine langfristige Zusammenarbeit ausgelegt. **Bechtle mobile day 2013 bewegt.** Bereits zum vierten Mal veranstaltet BECHTLE den mobile day in der Neckarsulmer Konzernzentrale. Gut 500 Besucher informieren sich über Produkte und Lösungen rund um das Thema Enterprise Mobility. **Bechtle erneut Fujitsu Partner of the Year.** Bereits zum dritten Mal in Folge geht die Auszeichnung zum Partner des Jahres an BECHTLE. Neben der Umsatzstärke zeichnet Fujitsu BECHTLE auch für die Qualität der Zusammenarbeit aus: Der Award in der Kategorie „Beste Teamarbeit“ geht an das VIPM (Vendor Integrated Product Manager) Team von BECHTLE. Er würdigt das sehr gute operative Teamwork, die offene und direkte Kommunikation und die hohe Anzahl gemeinsam umgesetzter Projekte.

JUNI

Bechtle gewinnt Ausschreibung der Europäischen Kommission I. BECHTLE gewinnt die bislang umfangreichste Ausschreibung der Europäischen Kommission über Notebooks, Tablets und Smartphones. Neben der Lieferung der Hardware übernimmt BECHTLE auch Service- und Beratungsleistungen. Die Vertragslaufzeit beträgt zwei Jahre und enthält die Option auf eine Verlängerung von weiteren maximal zwei Jahren. Das Gesamtvolumen liegt bei rund 83 Millionen Euro. **Dreimal preiswürdig.** Als stärkster Partner in Deutschland und in Central EMEAR sowie in Anerkennung ausgezeichneter technologischer Kompetenz erhält BECHTLE in drei Kategorien Partner Awards von Cisco: Partner of the year Architectural Excellence Borderless Networks, Partner of the year Germany und Partner of the year Central EMEAR. **Hauptversammlung.** Gut 500 Aktionäre nehmen an der Hauptversammlung in der Heilbronner Harmonie teil. Bei der Neuwahl des Aufsichtsrats werden alle bisherigen Mitglieder der Anteilseigner für weitere fünf Jahre in ihrem Amt bestätigt. Bereits im Mai wählten die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der deutschen Standorte die Arbeitnehmervertreter.

JULI

Never change a winning team I. Das Bundesamt für Ausrüstung, Informationstechnik und Nutzung der Bundeswehr erteilt BECHTLE zum zweiten Mal den Zuschlag für einen Rahmenvertrag zur Deckung des Bedarfs an IT-Komponenten und Dienstleistungen. Der Rahmenvertrag „IT-Plattform – 2./3. Rechnerebene“ hat eine Laufzeit bis 2017. **■ Geburtstagsfeier.** Am 30. Geburtstag des Unternehmens kommen zahlreiche BECHTLE Mitarbeiter mit Familie und Freunden zusammen, um den Family & Friends Day zu feiern. Viele spannende Programmpunkte sorgen am Bechtle Platz 1 unter den 3.500 Besuchern für ein einprägsames Erlebnis. Unter den Gästen befinden sich auch die drei Unternehmensgründer Prof. Klaus von Jan, Ralf Klenk und Gerhard Schick. **■ Bechtle zum Citrix Cloud Advisor ernannt.** Citrix ernennt seinen langjährigen Platinum Partner BECHTLE zum Citrix Cloud Advisor. Damit würdigt der Hersteller eine BECHTLE Ausbildungsoffensive rund um die Produktpalette der Citrix-Cloud-Technologien. Die Kunden des IT-Unternehmens profitieren von der aufgebauten umfassenden Beratungs-, Projekt- und Technologiekompetenz.

AUGUST

Never change a winning team II. Dataport erteilt BECHTLE nach 2009 zum zweiten Mal den Zuschlag für einen Rahmenvertrag über Hardware und Managed Services sowie Managed Print Solutions. Das Auftragsvolumen liegt im zweistelligen Millionenbereich. **■ Bechtle gewinnt Ausschreibung der Europäischen Kommission II.** BECHTLE gewinnt die interinstitutionelle Ausschreibung der Europäischen Kommission über Serversysteme. Der Vertrag umfasst neben der Hardwarelieferung umfangreiche Service- und Beratungsleistungen. Die Vertragslaufzeit für den Bezug der Server beträgt zwei Jahre und enthält die Option auf eine Verlängerung auf bis zu vier Jahre. Das Gesamtvolumen des Auftrags liegt bei rund 112 Millionen Euro. **■ Marktpräsenz in Österreich.** BECHTLE akquiriert die Sitexs-Databusiness IT-Solutions GmbH mit Sitz in Wien. Das Unternehmen beschäftigt 70 Mitarbeiter und verfügt über vier weitere Standorte in Graz, Götzis, Innsbruck und St. Pölten. Damit baut BECHTLE die Marktpräsenz mit einem der führenden IT-Systemintegratoren und Security-Spezialisten in Österreich kräftig aus.

SEPTEMBER

Aktionärstage. Zahlreiche Interessierte nutzen die Gelegenheit, sich an den BECHTLE Aktionärstagen vor Ort über das Unternehmen zu informieren. Im Anschluss an eine Präsentation bietet eine Führung durch die Konzernzentrale die Möglichkeit zum intensiven Dialog mit Unternehmensvertretern. **■ Ausbildungsstart am Bechtle Platz.** Im September begrüßt BECHTLE 140 neue Auszubildende beziehungsweise Studierende in dualen Studiengängen. In diesem Jahr sind erneut erfreulich viele junge Frauen unter den Berufsstartern. Die Altersstruktur unter allen Auszubildenden reicht von 16 bis 31 Jahren. Insgesamt bildet BECHTLE mehr als 470 junge Menschen in verschiedenen technischen und kaufmännischen Berufen beziehungsweise dualen Studiengängen aus. **■ Comsoft direct Schweiz ist Microsoft Partner des Jahres.** Nach 2012 erhält COMSOFT DIRECT Schweiz von Microsoft erneut die Auszeichnung zum Partner des Jahres. Der Hersteller honoriert mit dem Preis besondere Leistungen im Lösungs- und Lizenzierungsgeschäft.

OKTOBER

Der Preisregen geht weiter. Im Rahmen der VMworld Partnerkonferenz erhält BECHTLE den Preis für die höchste VMware-Kompetenz in der Region EMEA. VMware würdigt damit den hohen Zertifizierungsgrad und die Qualität der erbrachten Virtualisierungs- und Cloudprojekte von BECHTLE. Mit über 600 zertifizierten Mitarbeitern stellt BECHTLE unter allen VMware-Partnern die höchste Zahl ausgebildeter Virtualisierungsspezialisten in EMEA. **■ Bechtle erweitert Cloudangebotspalette.** BECHTLE bietet Kunden mit der Lösung BECHTLE Secure Cloudshare eine sichere Businessalternative für den Austausch von Daten. Über die Plattform können Unternehmen Informationen intern und extern einfach, schnell und sicher teilen. Dabei bleiben die Daten durch das Hosting im BECHTLE Rechenzentrum in Deutschland.

NOVEMBER

Gelungene Premiere. Mehr als 200 Besucher folgen der Einladung der BECHTLE CAD-Spezialisten SolidLine und Solidpro zum gemeinsamen SolidWorks Kundentag in Neckarsulm. Die Kunden informieren sich in Vorträgen und einer Ausstellung über die vielfältigen Einsatzmöglichkeiten der 3D-Softwareprodukte von SolidWorks und das ganzheitliche Leistungsspektrum der BECHTLE Unternehmen.

DEZEMBER

Wechsel im Aufsichtsratsvorsitz. Nachdem der Aufsichtsratsvorsitzende der BECHTLE AG, Klaus Winkler, sein Amt als Aufsichtsratsmitglied und als Vorsitzender aus persönlichen, familiären Gründen niedergelegt hat, wird Firmengründer Gerhard Schick gerichtlich als Aufsichtsratsmitglied bestellt und von den Mitgliedern einstimmig zum Vorsitzenden des Gremiums gewählt.

Sehr geehrte Damen und Herren,

spannend war das vergangene Jahr – wechselvoll im Verlauf, überaus erfolgreich im Abschluss. Wir haben unsere Ziele erreicht, bei Umsatz und Ertrag stärker als der Markt zu wachsen und unsere Vorjahreswerte zu übertreffen. Dass am Ende neue Rekordmarken in den Büchern stehen würden, hätten noch zur Jahresmitte die wenigsten erwartet – wie auch?

Zu Jahresbeginn ließ die von Unsicherheit geprägte konjunkturelle Entwicklung in Europa die Kunden zögern, IT-Projekte umzusetzen. Investitionen wurden verschoben, die NSA-Affäre sensibilisierte Unternehmenslenker und IT-Verantwortliche in Unternehmen zusätzlich und ließ sie kritisch, aber doch besonnen über die Zukunft der IT nachdenken. Und nicht zuletzt belastete der überdurchschnittliche Mitarbeiteraufbau im Vorjahr unsere Ergebnisse noch deutlich. Gebremst hat uns das aber nur wenige Monate. Ab Jahresmitte zog das Geschäft an, um uns im letzten Quartal einen fulminanten Endspurt zu bescheren. Dass wir diesen Erfolg einfahren konnten, hat viel mit unserer strategischen Ausrichtung und mehr noch mit der beeindruckenden Gemeinschaftsleistung unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zu tun. Ihnen gebührt daher unsere höchste Anerkennung und unser herzlicher Dank. Wir sind stolz, auf ein solches Team setzen zu können!

Die erzielten Geschäftsergebnisse sind der wohl schönste Beweis, wozu ein langer Atem führen kann: zu dauerhaftem Erfolg. Denn natürlich ist es eine besondere Freude, „ausgerechnet“ in unserem Jubiläumsjahr – dem 30. der Unternehmensgeschichte – neue Rekordwerte aufzustellen. Ein in unserer Branche bemerkenswertes Jubiläum: Uns gibt es so lange wie den PC in Deutschland und so lange wie das Betriebssystem Microsoft Windows. Bechtle erzählt aber auch die Geschichte einer herausragenden unternehmerischen Leistung, nämlich die Entwicklung vom Ein-Mann-Unternehmen zu einem internationalen IT-Dienstleister mit 2,3 Milliarden Euro Umsatz und gut 6.200 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern in 14 europäischen Ländern.

Betreibt man Ursachenforschung, was die Unternehmensentwicklung kennzeichnet, stößt man schnell auf Geradlinigkeit als gemeinsames, prägendes Leitthema. „Immer geradeaus“ lautete daher im vergangenen Jahr der Leitsatz, der plakativ zum Ausdruck bringt, was Bechtle seit drei Jahrzehnten auszeichnet: Zukunftsorientierung! Nach vorn gerichtet, mit klaren Zielvorgaben den Bechtle Weg gehend, immer einer großen Vision entgegen. Das kennen Sie so von Ihrem Unternehmen und das dürfen Sie auch in den vor uns liegenden Jahren erwarten. Denn langfristige Ziele gehörten und gehören zu Bechtle.

Wir haben viel erreicht, liebe Aktionärinnen und Aktionäre – und noch mehr vor. Wir werden auch in Zukunft wachsen, mal schneller, mal langsamer, aber immer mit festem Blick auf unsere Vision 2020, die ein profitables Wachstum auf fünf Milliarden Euro Umsatz, erzielt von 10.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern, vorsieht. Wer sich solche Ziele setzt, hat eine klare Strategie und kennt die Richtung. Wichtigster Erfolgsfaktor des Unternehmens sind für mich indes die Menschen bei Bechtle. Wir haben ein hoch motiviertes, bestens ausgebildetes Team, das mit Beharrlichkeit und großem Engagement an der Fortsetzung der Bechtle Erfolgsgeschichte arbeitet.

Und was sind das für spannende Zeiten! Unsere Branche erlebt momentan die stärksten Veränderungen der letzten drei Jahrzehnte. Die Informationstechnologie war immer schon eine hochdynamische Industrie, die sich in einem permanenten Entwicklungsprozess befindet und deren Innovationszyklen sich stetig verkürzen. Und doch: Die derzeit stattfindenden Entwicklungen sind nicht mehr evolutionär wie in den

vergangenen drei Jahrzehnten, sie revolutionieren die Art, IT zu produzieren, zu betreiben und zu nutzen. Die entscheidenden Themen dabei kennen Sie alle als Schlagworte aus den Medien: Cloud Computing, Mobility, Netzwerktechnologie, Datenschutz und technische Sicherheit sowie das Management gigantischer Datenmengen – Stichwort Big Data. Das ist unsere Welt.

Wir setzen damit auf technologische Trends, die im Markt bereits verankert sind. Und wir haben Antworten auf die drängenden Fragen unserer Kunden, wie IT schlanke Geschäftsprozesse bestmöglich unterstützt und wie der schwankende Bedarf an IT-Ressourcen sicher und effizient zu decken ist. Sicherheit ist dabei unser Versprechen an unsere Kunden. Es einzulösen ist Teil unserer täglichen Arbeit.

Und dabei spielt auch unsere finanzielle Solidität eine wichtige Rolle. Traditionell sind eine kerngesunde Bilanzstruktur und hohe Finanzkraft Stärken von Bechtle. Daran hat sich nichts geändert. Damit gilt eine wichtige Botschaft aus den Vorjahren auch heute: Das künftige Wachstum – organisch wie akquisitorisch – und der kontinuierliche Ausbau unseres Angebotspektrums aus Hardware, Software und Dienstleistung sind für Bechtle unverändert problemlos finanzierbar. Eine solide Bilanz, Transparenz der wirtschaftlichen Situation und eine hohe Eigenkapitalquote sind heute durchaus wichtige Kriterien bei der langfristigen Entscheidung für einen IT-Partner.

Dass wir bei aller Zukunftsorientierung jedoch nicht die Gegenwart vergessen und Vertrauen in unsere Leistungsfähigkeit honorieren, zeigt sich auch an der geplanten Dividendenerhöhung, die Vorstand und Aufsichtsrat der Hauptversammlung zur Abstimmung vorschlagen. Sie sieht eine Erhöhung auf 1,10 Euro vor. Bechtle gehört zu den wenigen TecDax-Unternehmen, die seit dem Börsengang konsequent einer auf Kontinuität und Verlässlichkeit ausgerichteten Dividendenpolitik folgen. Daran wird sich auch in Zukunft nichts ändern.

Liebe Aktionärinnen, liebe Aktionäre, ich hoffe, Ihr Unternehmen hat Ihnen im vergangenen Geschäftsjahr ebenso viel Freude gemacht wie uns. Ich kann Ihnen versichern, dass wir auch im laufenden Jahr alles daransetzen, unseren Erfolgskurs fortzusetzen. Bechtle wird auch 2014 für die eine oder andere positive Überraschung gut sein. Es ist unser Ansporn, in diesem Jahr bei Umsatz und Ertrag wiederum deutlich zu wachsen und kräftig Marktanteile zu gewinnen. Bleiben Sie uns, bleiben Sie Ihrer Bechtle gewogen. Wir bedanken uns für Ihr Vertrauen in die Zukunft von Bechtle.

Für den Vorstand der Bechtle AG



Dr. Thomas Olemotz
Vorstandsvorsitzender

Neckarsulm, 14. März 2014

Michael Guschlbauer

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

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

Dr. Thomas Olemotz

Vorstandsvorsitzender, verantwortlich für Controlling und Finanzen, Unternehmenskommunikation, Investor Relations, Zentrale IT, Logistik & Service, Human Resources und Personalentwicklung sowie Recht.

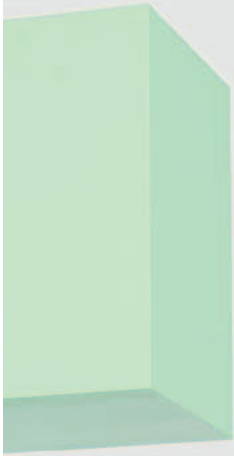
Jahrgang 1962, verheiratet, zwei erwachsene Kinder. Dr. Thomas Olemotz startete seinen Berufsweg nach einer Bankausbildung und dem Studium der Betriebswirtschaftslehre als wissenschaftlicher Mitarbeiter an der Universität Gießen. Nach seiner Promotion war er zunächst Vorstandsassistent einer Landesbank 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 Resorts Finanzen und Personal zur Microlog Logistics AG, einer Mehrheitsbeteiligung der Delton AG. Im März 2007 wechselte er als Finanzvorstand zur Bechtle AG und übernahm nach knapp zwei Jahren die Position des Vorstandssprechers. Seit Juni 2010 ist er Vorsitzender des Vorstands der Bechtle AG.

Jürgen Schäfer

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 drei Konzern-Handelsmarken ARP, Bechtle direct und Comsoft direct in Europa.





Gerhard Schick

Gründungsgesellschafter und Aufsichtsratsvorsitzender.

Jahrgang 1940, verheiratet, eine erwachsene Tochter. Gerhard Schick ist ausgebildeter Industriekaufmann. Vor seiner Zeit bei Bechtle war er von 1967 bis 1994 bei der Wilhelm Bott GmbH & Co. KG, Gaildorf, zuletzt als Geschäftsführer, tätig. Gemeinsam mit seinem Geschäftspartner Ralf Klenk legte Gerhard Schick 1983 den Grundstein für die heutige Bechtle AG. Zunächst gehörte er der Geschäftsführung, später dem Vorstand der Bechtle AG an. Im März 2004 übernahm er den Vorsitz des Bechtle Aufsichtsrats. Im Juni 2012 schied er auf eigenen Wunsch aus dem Aufsichtsrat aus. Für ihn wurde Klaus Winkler zum Vorsitzenden gewählt. Nachdem Klaus Winkler im November 2013 aus persönlichen, familiären Gründen von seinem Amt zurücktrat, wurde Gerhard Schick im Dezember 2013 auf Antrag des Vorstands gerichtlich erneut zum Aufsichtsrat bestellt und im direkten Anschluss vom Kontrollgremium zu seinem Vorsitzenden gewählt. Gerhard Schick ist unter anderem Träger des Bundesverdienstkreuzes am Bande.

BERICHT DES AUFSICHTSRATS

Sehr geehrte Damen und Herren,

erneut verzeichnete Bechtle ein sehr gutes Geschäftsjahr mit erfreulichem Umsatz- und Ergebniswachstum. Und einmal mehr zeigte sich auch, dass Beharrlichkeit zu den entscheidenden Unternehmenswerten von Bechtle zählt. Denn ungeachtet des verhalten anlaufenden Geschäftsjahres und des deutlichen Drucks auf die Ertragslage blieb der Vorstand – mit dem ausdrücklichen Rückhalt durch den Aufsichtsrat – auf dem eingeschlagenen Kurs und verteidigte Strategie und Personalaufbau als wichtige Maßnahme auf dem Weg zur Vision 2020. Die zweite Jahreshälfte zeigte eindrucksvoll, wie sich Durchhaltevermögen und Konsequenz auszahlen. Bechtle investiert in wachstumsstarke Geschäftsfelder – wie den Bereich Software und Anwendungslösungen oder auch Managed Services – ohne dabei das traditionelle Systemhaus- und Handelsgeschäft zu vernachlässigen. Neues integrieren und bewährte Stärken ausbauen haben sich erneut als zukunftsfähiges Vorgehen erwiesen. Entscheidend für den Erfolg war dabei neben der überzeugenden Unternehmensführung durch den Vorstand in besonderem Maß das hohe Engagement und der große Einsatz der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter bei Bechtle. Ihnen gilt der herzliche Dank des gesamten Aufsichtsrats. Unser besonderer Dank geht auch an Klaus Winkler, der bis Ende November als Vorsitzender des Aufsichtsrats die Geschicke von Bechtle wesentlich mitbestimmt hat. Klaus Winkler hat Bechtle 17 Jahre eng begleitet, davon bereits drei Jahre vor dem Börsengang als Vorsitzender des Beirats und 14 Jahre im Aufsichtsrat der Bechtle AG. In dieser langen Zeit hat er mit seiner besonnenen, überlegten Art, mit Zuverlässigkeit, Fachkenntnis und treffsicheren Fragen die Unternehmensentwicklung maßgeblich mitgestaltet. So nachvollziehbar und verständlich die persönlichen, familiären Gründe für sein Ausscheiden sind, so groß ist das Bedauern aller Mitglieder des Aufsichtsrats. Ihn begleiten unsere besten Wünsche.

Der Aufsichtsrat nahm 2013 die ihm nach Gesetz und Satzung obliegenden Prüfungs- und Kontrollaufgaben mit großer Sorgfalt wahr. Wir haben den Vorstand bei der Unternehmensleitung regelmäßig beraten und dabei die Geschäftsführung und -entwicklung der Gesellschaft eng begleitet und überwacht. In alle Entscheidungen, die für das Unternehmen von grundlegender Bedeutung waren oder in welche der Aufsichtsrat kraft Gesetzes, Satzung oder Geschäftsordnung des Aufsichtsrats einzubeziehen war, wurden wir unmittelbar und frühzeitig eingebunden. Im Mittelpunkt der Beratungen standen 2013 die strategische Ausrichtung des Konzerns und in diesem Zusammenhang die Prüfung neuer Märkte sowie der Ausbau der Geschäftsfelder. Des Weiteren berieten wir den Vorstand intensiv zum Mitarbeiteraufbau sowie zu den im Berichtsjahr getätigten Akquisitionen. Kennzeichnend für die Zusammenarbeit der Gremien war ein intensiver und offener Dialog.

Der Vorstand informierte den Aufsichtsrat regelmäßig, zeitnah und umfassend über alle für das Unternehmen wesentlichen Aspekte und zustimmungspflichtigen Vorgänge. Dazu zählten vor allem die Geschäftsentwicklung des Konzerns, maßgebliche Investitionsvorhaben, die Risikosituation, 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 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 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 das Kontroll- und Risikomanagementsystem der BECHTLE AG begleitet und fortgeschrieben.

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

Sitzungen und Schwerpunkte

Im Berichtsjahr fanden fünf ordentliche Plenumsitzungen des Aufsichtsrats statt: am 25. Januar, 12. März (Bilanzsitzung für den Jahres- und Konzernabschluss 2012), 18. Juni (konstituierende Sitzung des neu gewählten Aufsichtsrats), 26. Juli und 31. Oktober. Mit Ausnahme einer Sitzung, an der ein Aufsichtsratsmitglied entschuldigt nicht teilgenommen hat, haben an den Aufsichtsratssitzungen des abgelaufenen Geschäftsjahrs jeweils alle zwölf Aufsichtsratsmitglieder teilgenommen.

Über Vorhaben oder Aspekte, die für die Entwicklung des Unternehmens von besonderer Bedeutung oder eilbedürftig waren, hat der Vorstandsvorsitzende insbesondere den Aufsichtsratsvorsitzenden auch zwischen den Sitzungen unverzüglich und umfassend informiert. Neben den Sitzungsbeschlüssen fasste das Gremium beziehungsweise seine Ausschüsse in sachlich gebotenen, insbesondere in eilbedürftigen Fällen auch Beschlüsse im schriftlichen Umlaufverfahren. Alle Maßnahmen und Geschäfte, die der Zustimmung des Aufsichtsrats oder seiner Ausschüsse bedurften, haben wir in den Aufsichtsrats- und Ausschusssitzungen ausführlich behandelt. So hat das Gremium in seiner Bilanzsitzung den Jahresabschluss des Vorjahres festgestellt, den Konzernabschluss des Vorjahres gebilligt, dem Gewinnverwendungsvorschlag des Vorstands zugestimmt und die Unternehmensplanung 2013 verabschiedet.

Zu den wichtigsten Beratungsthemen im abgelaufenen Geschäftsjahr zählten:

- die wirtschaftliche Entwicklung des Konzerns
- die langfristige Strategie sowie Zwischenziele bei der Erreichung der Vision 2020
- die Unternehmensplanung 2013
- die Prüfung von Akquisitionsvorhaben
- die Zusammensetzung des Aufsichtsrats
- das interne Kontroll- und Risikomanagementsystem

Besetzung von Aufsichtsrat und Vorstand

Im Vorstand der BECHTLE AG gab es im Berichtsjahr keine personellen Änderungen. Für den Aufsichtsrat gab es 2013 Neuwahlen. Sämtliche Anteilseignervertreter wurden auf der Hauptversammlung vom 18. Juni 2013 wiedergewählt. Die Arbeitnehmervertreter Jürgen Ergenzinger, Sonja Glaser-Reuss und Siegfried Höfels sind mit Ablauf der Amtszeit am 18. Juni 2013 aus dem Aufsichtsrat ausgeschieden. Der Aufsichtsrat dankt ihnen für ihre langjährige konstruktive Mitarbeit. Neu im Gremium sind seit der konstituierenden Sitzung am 18. Juni 2013 die Arbeitnehmervertreter Martin Meyer, Volker Strohfeld und Michael Unser.

Am 31. Oktober 2013 hat der Aufsichtsratsvorsitzende der BECHTLE AG, Klaus Winkler, sein Amt als Aufsichtsratsmitglied und als Vorsitzender aus persönlichen familiären Gründen mit der in der Satzung geregelten Monatsfrist zum Ablauf des 30. November 2013 niedergelegt. Er hat dem Aufsichtsrat der BECHTLE AG seit Mai 1999 angehört. Von 1999 bis 2004 sowie 2012 bis 2013 war er Vorsitzender des Aufsichtsrats. Der Aufsichtsrat dankt Klaus Winkler auch im Namen des Vorstands sowie aller Mitarbeiter der BECHTLE AG für seine großen Verdienste und sein persönliches Engagement. Für den Zeitraum bis zur ordentlichen Hauptversammlung am 5. Juni 2014 wurde auf Antrag des Vorstands der Ehrenvorsitzende des Aufsichtsrats, Gerhard Schick, mit Wirkung zum 1. Dezember 2013 gerichtlich als Aufsichtsratsmitglied bestellt und in der Folge vom Aufsichtsrat zu dessen Vorsitzendem gewählt.

Arbeit der Ausschüsse

Der Aufsichtsrat hat zur Wahrung seiner Aufgaben drei Ausschüsse gebildet. Der Prüfungsausschuss trat am 24. Januar, 11. März, 18. Juni, 25. Juli sowie am 30. Oktober 2013 zusammen. Zusätzlich tagte er im Rahmen von Telefonkonferenzen am 13. Mai, 13. August sowie am 13. November 2013. Mit Ausnahme einer Sitzung, an der ein Ausschussmitglied entschuldigt nicht teilgenommen hat, haben an den Ausschusssitzungen des abgelaufenen Geschäftsjahrs jeweils alle fünf Ausschussmitglieder teilgenommen. Der Ausschuss beschäftigte sich 2013 vorrangig mit den Zwischenberichten, den vorbereitenden Prüfungen von Jahres- und Konzernabschluss, dem Gewinnverwendungsvorschlag sowie mit der Überprüfung des internen Kontrollsystems und des Risikomanagementsystems. Gegenstand der Beratungen waren außerdem die Überwachung der Unabhängigkeit des Abschlussprüfers, die Festlegung der Prüfungsschwerpunkte sowie die Vereinbarung des Prüfungshonorars. Daneben standen zustimmungspflichtige Geschäfte – wie Akquisitionen und langfristige Verträge – sowie die Corporate Governance auf der Agenda.

Der Personalausschuss trat 2013 in sechs Sitzungen am 24. Januar, 6. März, 18. Juni, 7. August, 12. September und am 2. Oktober zusammen. Mit Ausnahme einer Sitzung, an der ein Ausschussmitglied entschuldigt nicht teilgenommen hat, haben an den Ausschusssitzungen des abgelaufenen Geschäftsjahrs jeweils alle drei Ausschussmitglieder teilgenommen. Im Mittelpunkt seiner Beratungen stand das Vergütungssystem des Vorstands.

Der Vermittlungsausschuss nach § 27 Abs. 3 MitbestG wurde 2013 nicht einberufen.

Beim Vorsitz der Ausschüsse ergab sich parallel zum Wechsel im Aufsichtsratsvorsitz folgende Veränderung: Bis zu seinem Ausscheiden aus dem Aufsichtsrat zum Ablauf des 30. November 2013 leitete Klaus Winkler den Prüfungsausschuss. Gerhard Schick hat diese Position zum 6. Dezember 2013 übernommen.

Im Geschäftsjahr 2013 haben wir unsere Aufsichtsratsaktivität gemäß dem Leitfaden „Effizienzprüfung im Aufsichtsrat“ der Deutschen Schutzvereinigung für Wertpapierbesitz e.V. evaluiert. Auf Basis der Auswertungen entwickeln wir weitere Empfehlungen für die zukünftige Arbeit im Aufsichtsrat. Die Umsetzung dieser Empfehlungen verfolgen wir im Gremium konsequent. Grundlegendes Ergebnis der Überprüfung ist, dass die Arbeitsabläufe und Prozesse im Aufsichtsrat effizient und zielorientiert ausgerichtet sind.

Corporate Governance und Entsprechenserklärung



Siehe
Corporate-Governance-
Bericht, S. 69 ff.

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 Januar 2014 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 sind den Aktionären im Internet unter www.bechtle.com/corporate-governance dauerhaft zugänglich gemacht. Interessenkonflikte von Vorstands- oder Aufsichtsratsmitgliedern, die dem Plenum unverzüglich offenzulegen sind und über die die Hauptversammlung zu informieren ist, sind im abgelaufenen Geschäftsjahr nicht aufgetreten.



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

Jahres- und Konzernabschlussprüfung 2013

Zum Abschlussprüfer und Konzernabschlussprüfer für das Geschäftsjahr 2013 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 2013 unter Einbeziehung der Buchführung und des Risikomanagement- und -früherkennungssystems geprüft und mit uneingeschränkten Bestätigungsvermerken versehen. Der Konzernabschluss der BECHTLE AG wurde nach IFRS aufgestellt. Der Abschlussprüfer hat bestätigt, dass dieser Konzernabschluss die Bedingungen für eine Befreiung von der Aufstellung eines Abschlusses nach deutschem Recht erfüllt. Gegenstand der Prüfung waren auch das vom Vorstand einzurichtende Überwachungssystem zur Risikofrüherkennung sowie das

interne Kontroll- und Risikomanagementsystem im Hinblick auf den Rechnungslegungsprozess. Der Abschlussprüfer hat bestätigt, dass die installierten Systeme geeignet sind, 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 2014 nahm auch der Abschlussprüfer teil.

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

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

Nach eigener Prüfung des Jahresabschlusses, des Konzernabschlusses, des Lageberichts und des Konzernlageberichts hat der Aufsichtsrat dem Ergebnis der Prüfung durch den Abschlussprüfer zugestimmt. Nach dem abschließenden Ergebnis seiner Prüfung waren Einwendungen nicht zu erheben. In der Bilanzsitzung vom 14. März 2014 hat der Aufsichtsrat deshalb den Empfehlungen des Prüfungsausschusses folgend den Jahresabschluss gemäß § 172 Satz 1 AktG festgestellt und den Konzernabschluss gebilligt. Dem Vorschlag des Vorstands zur Verwendung des Bilanzgewinns und zur Zahlung einer Dividende von 1,10 € je Aktie schließt sich der Aufsichtsrat an. Wir sind mit Lagebericht und Konzernlagebericht des Vorstands einverstanden und halten den Gewinnverwendungsvorschlag für angemessen.

Besondere Angaben nach § 289 Abs. 4 und § 315 Abs. 4 HGB, die einer Stellungnahme oder Erläuterung durch den Aufsichtsrat bedürfen, sind im Lagebericht der BECHTLE AG sowie im Konzernlagebericht des BECHTLE Konzerns nicht enthalten.

Der Aufsichtsrat dankt den Mitgliedern des Vorstands, den Bereichsvorständen und Geschäftsführern der Konzerngesellschaften sowie allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern herzlich für die im Geschäftsjahr 2013 gemeinschaftlich erbrachten Leistungen und das große Engagement. Entscheidend für diesen und den zukünftigen Erfolg ist es, beharrlich die Unternehmensstrategie zu verfolgen, wachstumsstarke Geschäftsbereiche weiter auszubauen und Kunden überzeugende Lösungen anzubieten. BECHTLE hat ein zukunftsfähiges Geschäftsmodell, ist solide finanziert, hat eine starke Unternehmenskultur und motivierte Mitarbeiter, unser größtes Kapital im Wettbewerb um Marktanteile. Wenn wir, wie bisher, mit Leidenschaft unsere Ziele verfolgen und gleichzeitig unsere Bodenhaftung bewahren, dann wird die BECHTLE Vision 2020 – so ehrgeizig sie auch sein mag – Wirklichkeit werden. Daran konstruktiv mitzuwirken gehört auch zu den Aufgaben des Aufsichtsrats.

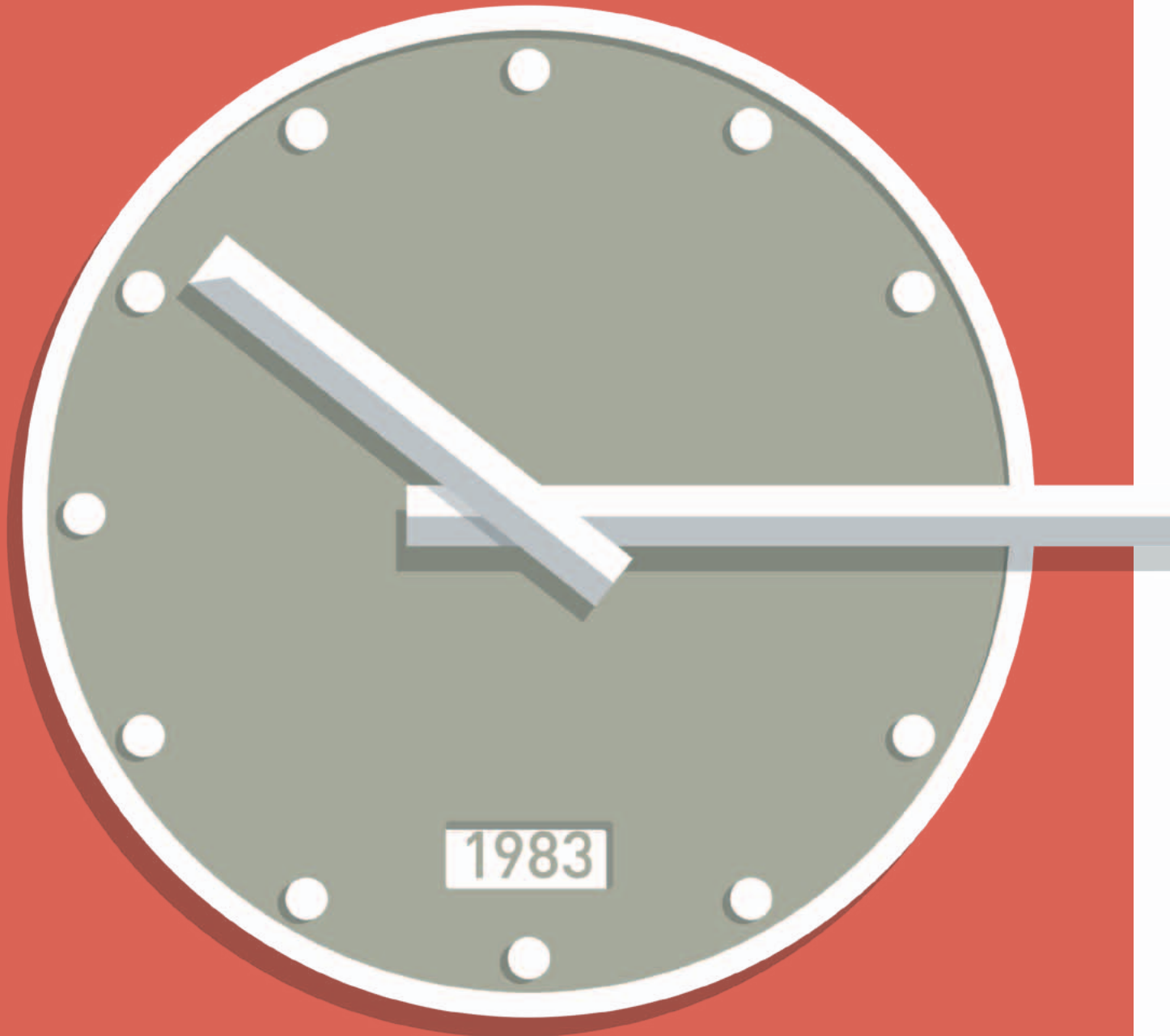
Für den Aufsichtsrat



Gerhard Schick,
Vorsitzender

Neckarsulm, 14. März 2014

Was IMMER GERADEAUS für unseren Erfolg am Markt bedeutet.



Bechtle ist zielstrebig – und war es immer. Von Anfang an. Schon die Unternehmensgründer hatten mutige Visionen, die konsequent verfolgt und umgesetzt wurden. Immer geradeaus.

Mit festem Blick auf die Kundenbedürfnisse und den IT-Markt. Und mit dem Erfolg, dass Bechtle bisher alle Ziele erreicht hat. Also bleiben wir auf Kurs. Jetzt mit voller Kraft Richtung

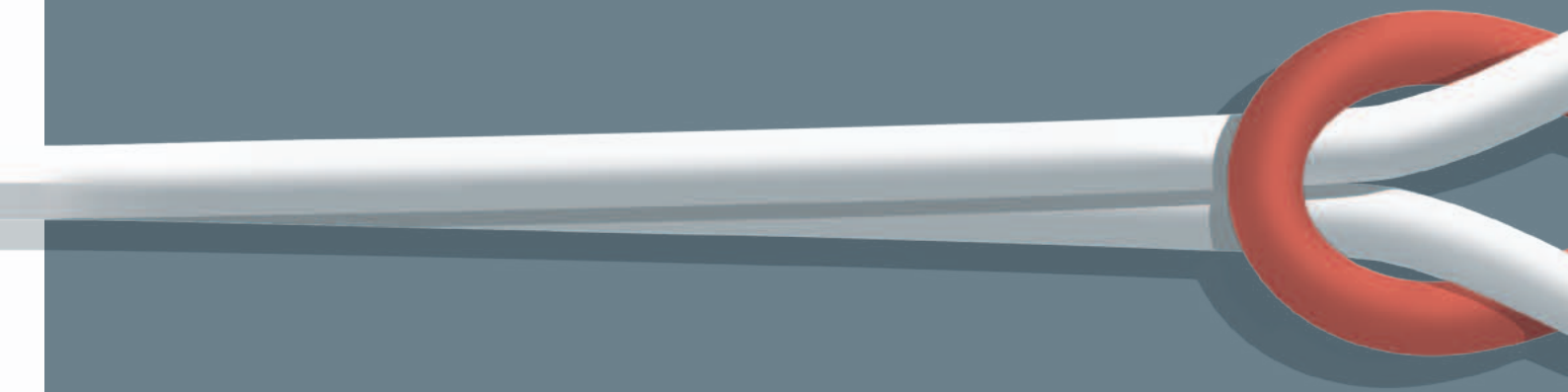
Vision 2020. Denn es geht weiter – immer geradeaus. Auch auf den nächsten Seiten.

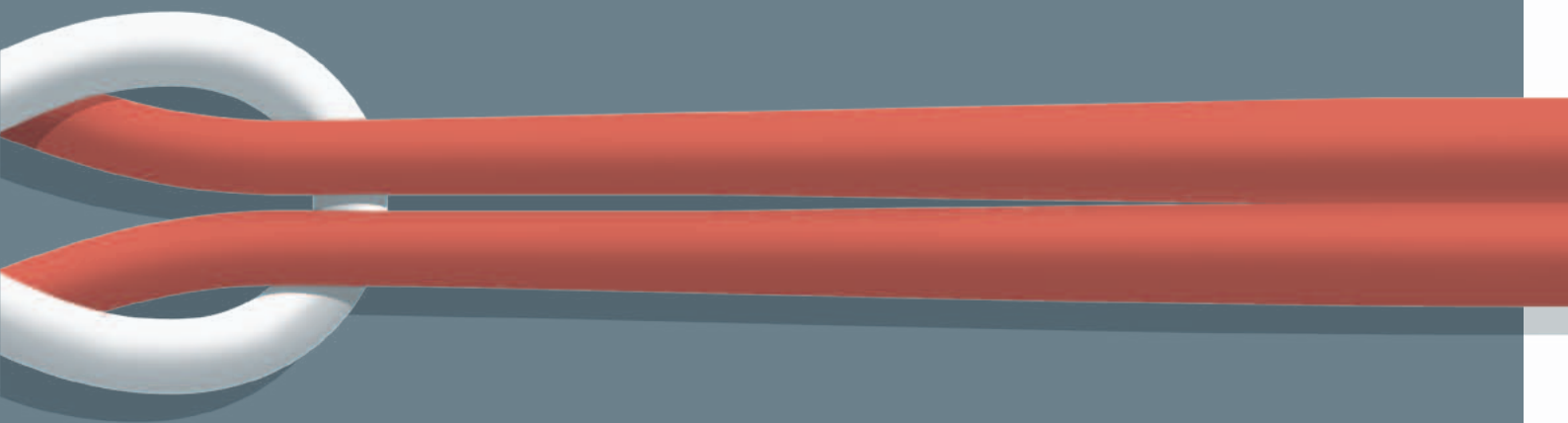
Wie zwei Segmente gewinnbringend ineinandergreifen.

Bechtle betreibt ein kombiniertes und als solches einzigartiges Geschäftsmodell. Mit 65 IT-Systemhäusern in Deutschland, Österreich und der Schweiz. Und einer der führenden E-Commerce-Adressen rund um die IT in mittlerweile 14 Ländern. Onlinevertrieb und beratungsintensives Systemhausgeschäft ergänzen sich per-

fekt – und sind gleichzeitig unabhängig voneinander erfolgreich. Dabei nutzen beide Seiten gemeinsam zentrale Bereiche wie Projektmanagement, Finanzen, Personal, Marketing, Einkauf und Logistik unter dem Dach der Bechtle AG. Ein effizientes Modell mit schlanker Verwaltung und dem Vorteil, dass für Systemhäuser und E-Com-

merce das operative Geschäft ganz im Vordergrund steht. Die Mitarbeiter können sich auf die Bedürfnisse und Betreuung der Bechtle Kunden konzentrieren. Mit dem Ohr am Markt und Kundennähe vor Ort. So verbindet unser Geschäftsmodell Stärke und Solidität mit persönlicher Präsenz und Flexibilität.





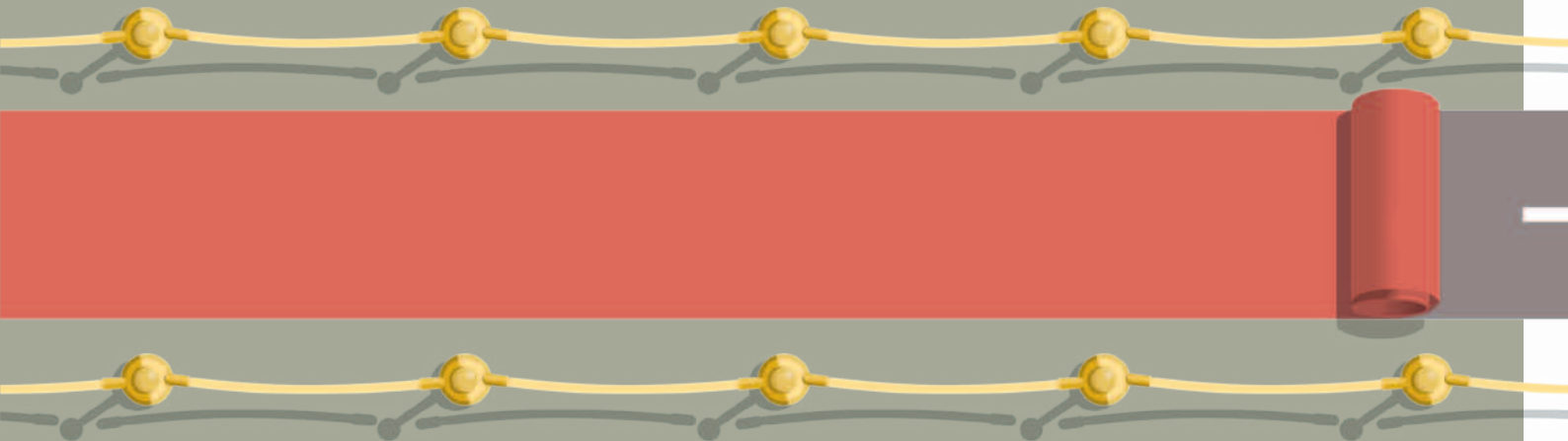


Warum sich unsere Kunden immer bestens betreut wissen.

Viele IT-Dienstleister rollen für Kunden den roten Teppich aus. Zumeist geben Marketing und Vertrieb dabei glamouröse Versprechen. Das nennt man Kundenwerbung und ist auch in Ordnung. Die Stunde der Wahrheit schlägt sowieso. Denn in der Zusammenarbeit erweist sich, ob der „Starstatus“ als Kunde Bestand hat. Bei Bechtle genießen deshalb alle Kunden die Vorzugsbehandlung eines aus-

gefeilten Projektmanagements. Alle unsere IT-Systemhäuser nutzen mit „Bechtle Fair Business“ ein standardisiertes Framework für sämtliche Projektschritte vom Beratungsprozess bis zur langfristigen Serviceerbringung. Strukturierte Vorgehensmodelle, definierte Verantwortlichkeiten und konsequente Qualitätssicherung gewährleisten jederzeit Transparenz und führen zum Projekterfolg. Immer

geradeaus – wie von Bechtle gewohnt. Und von Kunden bestätigt. Denn diese stellen uns bei Befragungen überwiegend ein „sehr gut“ für unsere Leistungen aus. Trotzdem strebt die „Bechtle Projektmanagement Community“ weiter nach Verbesserungen. Im ständigen Austausch aller 65 Standorte und der 12 Competence Center. Und mit allen Kunden im Rampenlicht.

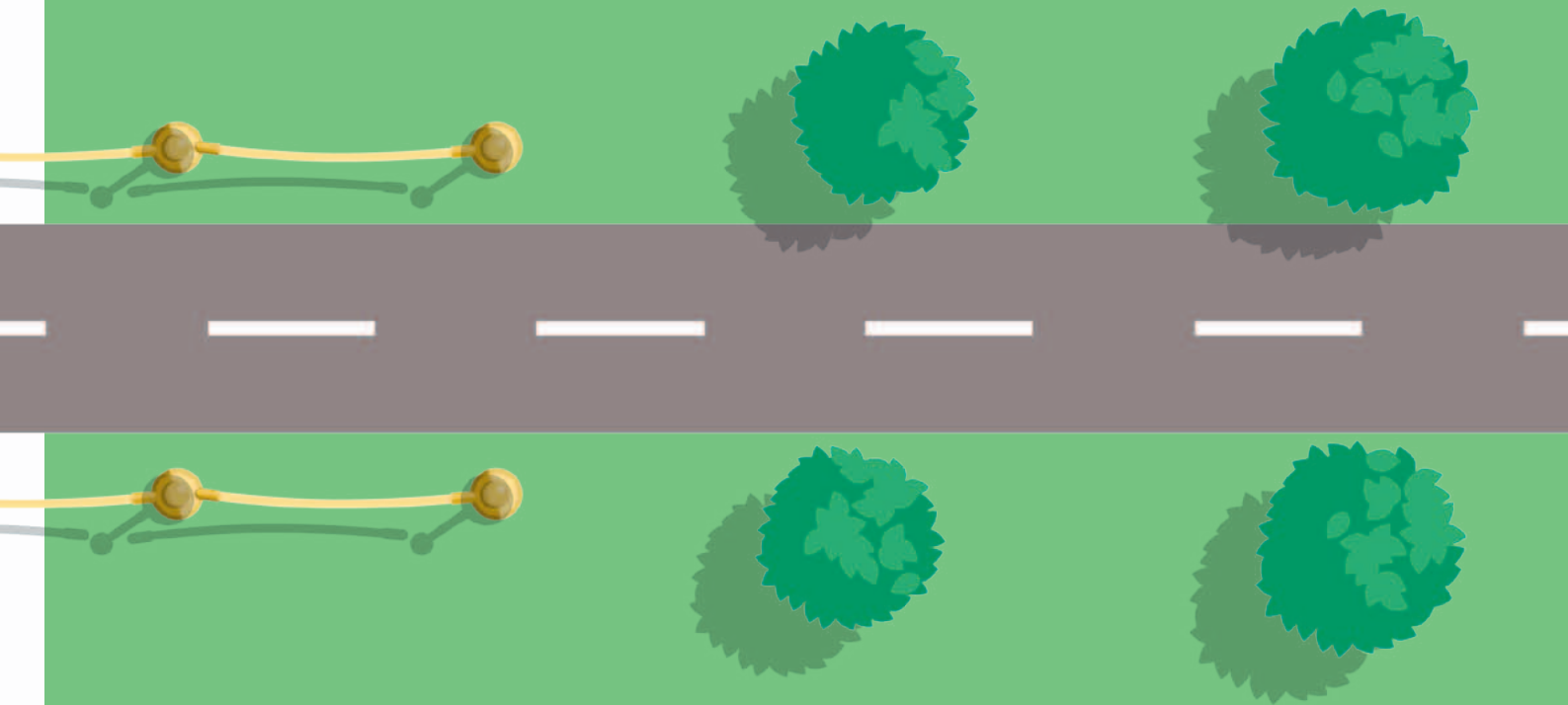


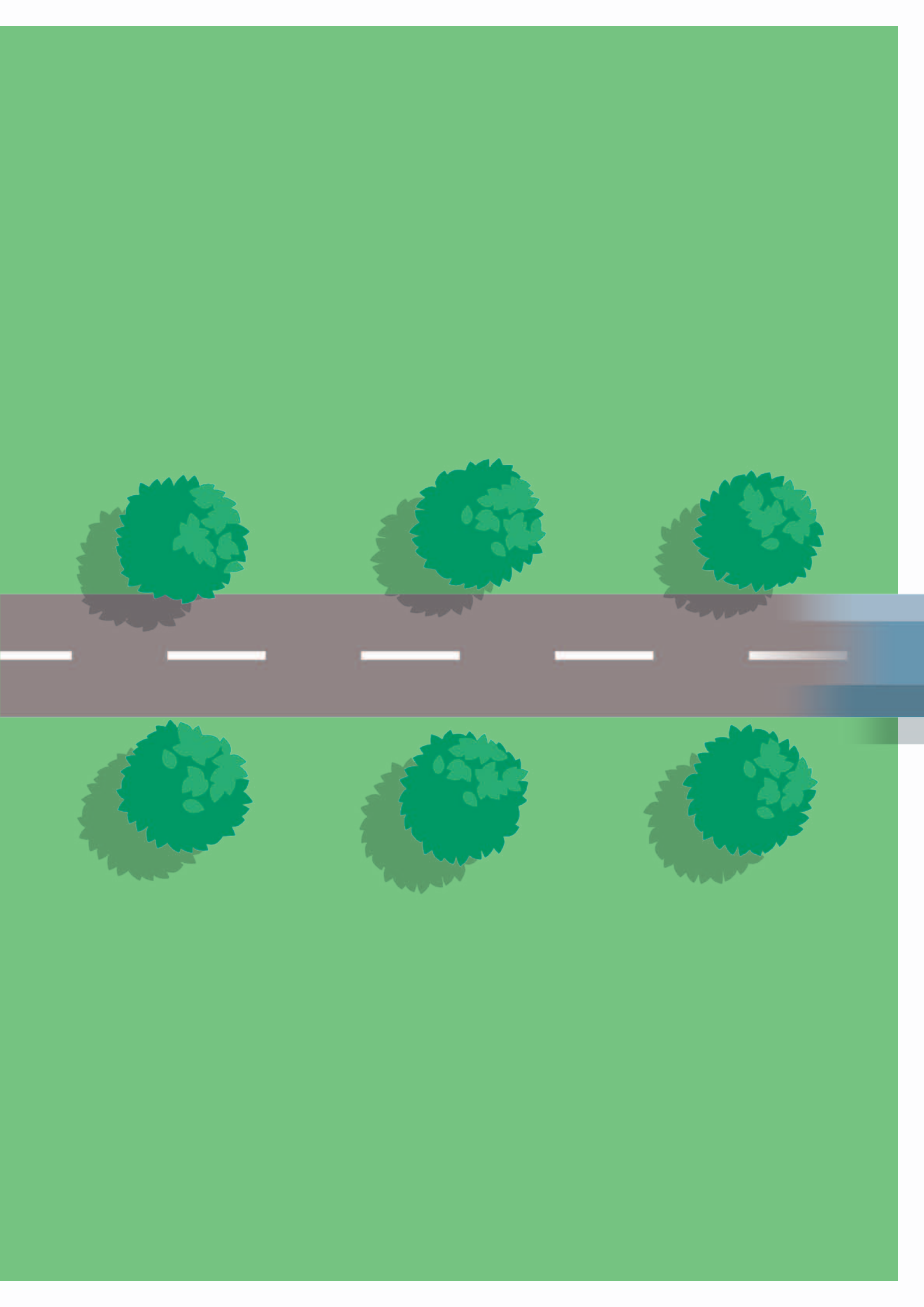
Wie man Millionen Mobile Devices managt.

Mobilität sicher auf die Straße zu bringen ist für Unternehmen heute ein Muss. 2013 griff bereits jeder dritte Beschäftigte von unterwegs auf die IT seines Arbeitgebers zu und 2014 werden 90 Prozent der Unternehmen Anwendungen auf Notebooks, Tablets und Smartphones für ihre Mitarbeiter bereitstellen. Gleichzeitig wünschen

sich 50 Prozent der Unternehmen ein einfacheres Management ihrer IT-Umgebung. Beides unter einen Hut zu bringen ist eine echte Herausforderung, deren Bewältigung ausgewiesene Experten erfordert. Bei Bechtle kommen die Spezialisten des Competence Centers Mobile Solutions zum Einsatz, die ihr Know-how mit allen

IT-Systemhäusern der Holding teilen. Wieder bewährt sich dabei unsere effiziente Struktur mit dezentralen, flexiblen Einheiten. Immer unterwegs für die sichere, hersteller- und systemübergreifende Einbindung mobiler Geräte und Anwendungen in jeder IT-Umgebung.





Wer mit einer Adresse in halb Europa Flagge zeigt.

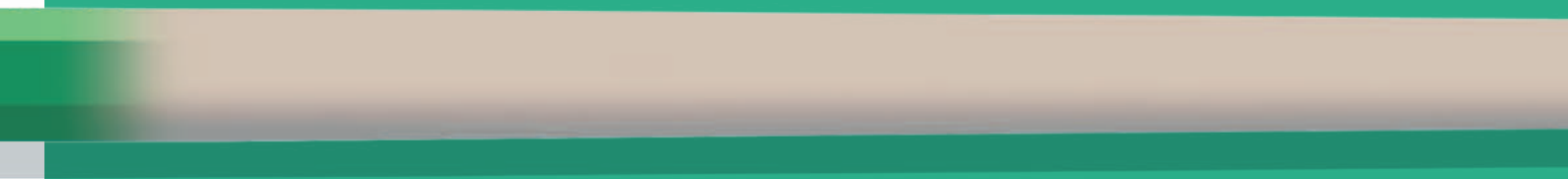
Unter www.bechtle.de, bechtle.fr, bechtle.co.uk – und so weiter – können in 14 Ländern Geschäftskunden und öffentliche Auftraggeber bequem IT-Produkte einkaufen. Im Bechtle direct Online-Shop finden sich mehr als 56.000 Artikel aller namhaften Hersteller, die den gesamten IT-Markt abbilden. Das European Article System (EAS) und European Pricing Sys-

tem (EPS) sowie unser zentrales europäisches Produktmanagement versorgen alle Kunden länderübergreifend mit einheitlichen Prozessen. So ist für internationale Standorte auf dieselbe Beratungs- und Servicequalität Verlass – mit dem Bechtle Information and Ordering System bios® auch als maßgeschneiderte, kundenspezifische E-Procurement-Lösung.

Mit dem Einsatz einer International Customer Expert Community arbeiten die Bechtle direct Ländergesellschaften noch enger zusammen. Hinzu kommen im Rahmen unserer Mehrmarkenstrategie ARP und Comsoft direct – zwei Marken, die im Bechtle Verbund unter eigener Flagge segeln.





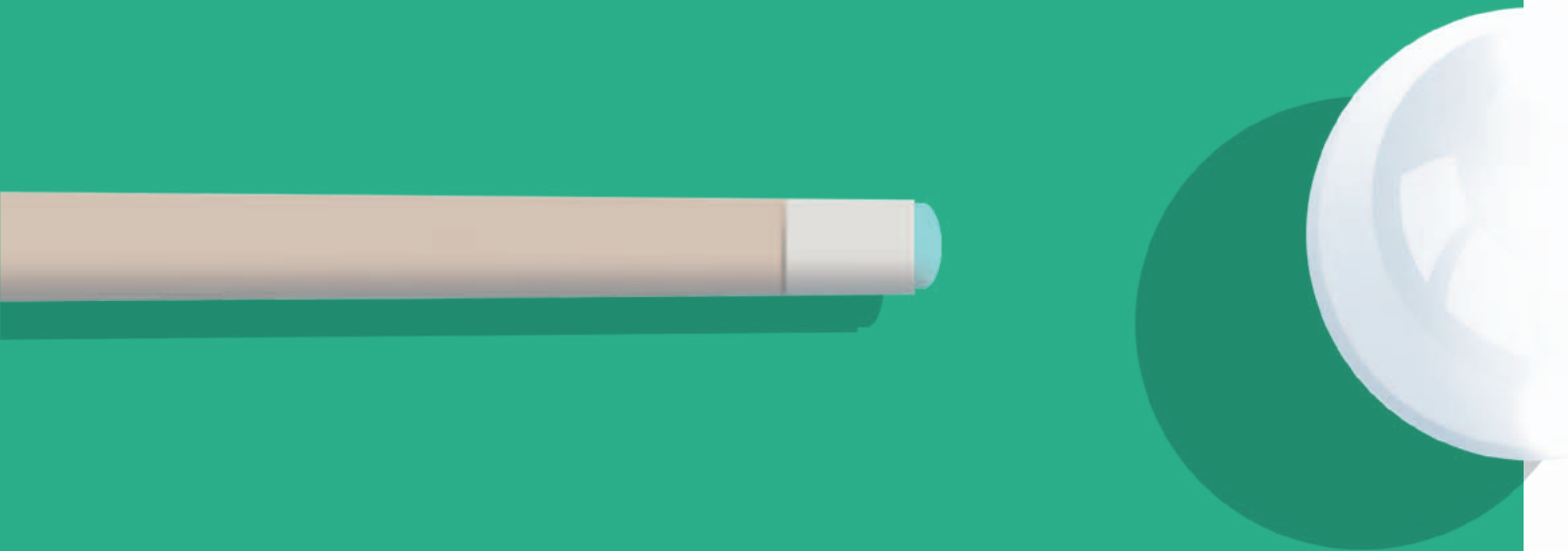


Wo Logistik die entscheidende Rolle spielt.

Bechtle wäre nicht denkbar ohne seine leistungsfähige Logistik. Da kann die Bechtle Logistik & Service GmbH als größte Einzelgesellschaft innerhalb der Unternehmensgruppe mit ein paar sportlichen Daten aufwarten. So verlassen durchschnittlich 5.850 Sendungen am Tag und 1,5 Millionen Pakete im Jahr unser Zentrallager in Neckarsulm. Das ist mit gut 20.000 Quadrat-

metern so groß wie drei Fußballfelder – im Länderspielformat, versteht sich. Von hier aus werden, software- und funkgesteuert, Sendungen meist noch am Tag der Bestellung auf den schnellsten Weg gebracht. Sicher verpackt – zum Beispiel in der nach ökologischem Maßstab konzipierten Bechtle Box – und oft genug in direkter Abstimmung mit dem Bechtle Installa-

tionszentrum. Zusätzlich werden, durch uns gesteuert, zahlreiche Sendungen direkt von den Herstellern oder Distributoren ausgeliefert. So greift ein Rad ins andere und sorgen rund 440 Mitarbeiter dafür, dass Logistik und Service bei Bechtle Kunden gut ankommen.





Wie man mit der Cloud ganz sicher seinen Frieden macht.

Cloud Computing ist längst nicht mehr himmelweit entfernt, sondern für viele von uns Alltag – etwa, um Musik zu hören oder Fotoalben in der Cloud zu verwalten. Was für private Anwender nur ein Mausklick ist, gestaltet sich für Unternehmen ungleich komplizierter. Denn die Nutzung der Cloud erfordert zuerst, bestehende Infrastrukturen, Anwendungen und Daten sicher zu

migrieren, um danach die Vorteile – Kostensenkung, Flexibilität, Innovationsfähigkeit – voll auszunutzen. Damit insbesondere mittelständische Unternehmen in diesen Genuss kommen, bietet Bechtle mit „Build your own cloud“ eine vorkonfigurierte Lösung für Hardware, Software, Management und Transition, sprich: den Umzug in die Private, Public

oder Hybrid Cloud. Selbstverständlich unter strikter Wahrung von Datenschutz, Datensicherheit, gesetzlichen und unternehmensinternen Richtlinien – auf Wunsch komplett „Hosted in Germany“. Und auf einmal funktioniert die Business Cloud fast so einfach wie ein entspannter Videostream nach Feierabend.



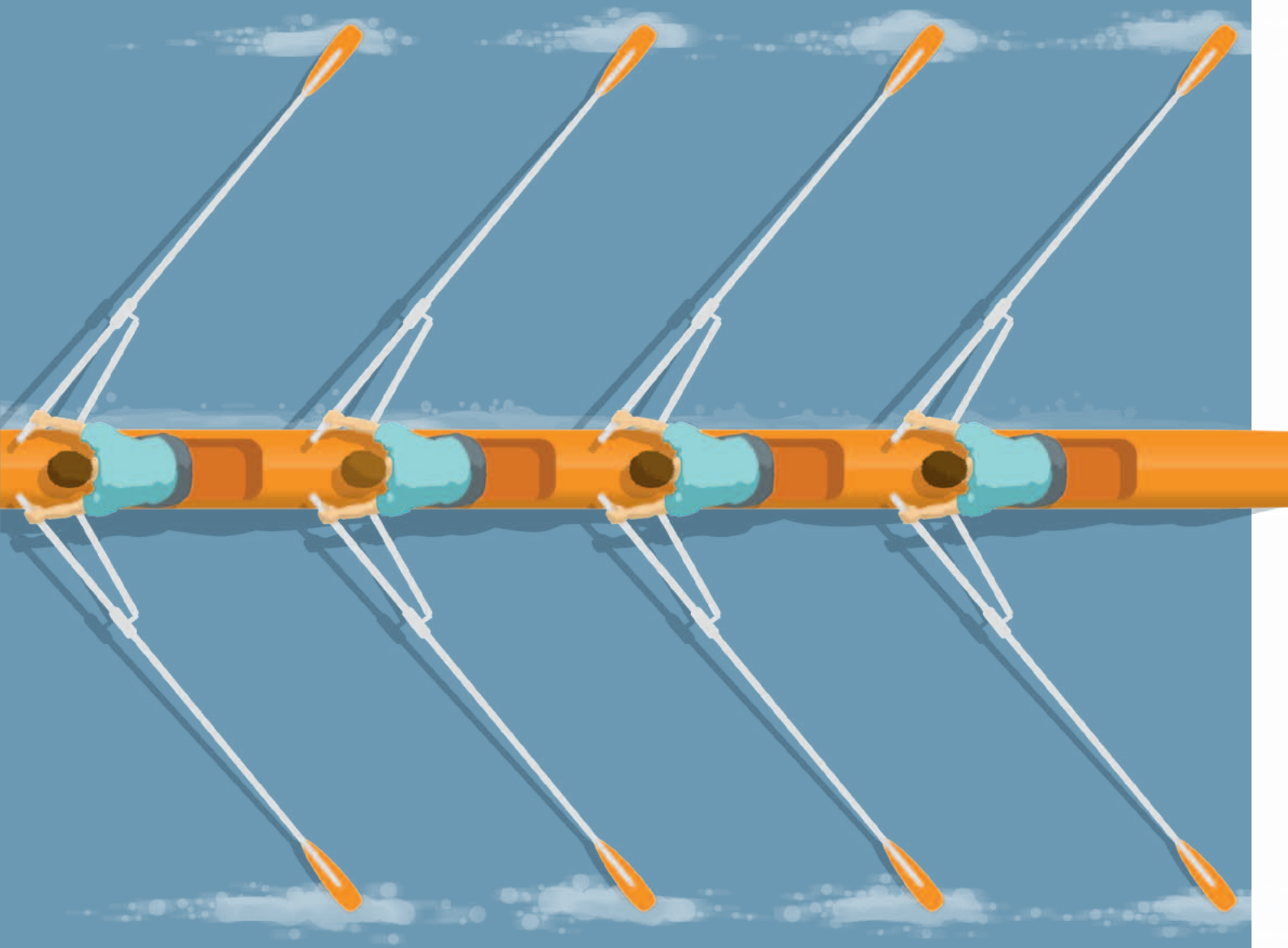
Wie man mit Collaboration besser vorankommt.

Der gute alte Schreibtisch wird zum Museumsstück und die Allein-vor-sich-hin-Arbeit zur aussterbenden Lebensform. Stattdessen gehört die Zukunft der Zusammenarbeit – und zwar vernetzt, dezentral und mobil. Ob zu Land, zu Wasser, mit Steuermann oder ohne: Hauptsache, immer geradeaus aufs Projektziel zu. Dabei startet Bechtle nicht nur seine Kunden mit

modernsten Collaboration Tools aus, sondern geht selbst mit leuchtendem Beispiel voran. Organisatorisch durch die vernetzte Zusammenarbeit in und zwischen den Systemhäusern, Fach-Communities und Competence Centern oder durch die Bildung von Taskforces für besondere Herausforderungen. Technisch ist Bechtle natürlich auf dem neuesten Stand. Wir

nutzen unser IntraWeb zum engen Austausch von Wissen und Dokumenten oder zur Gruppenarbeit. Wir telefonieren und konferieren videounterstützt und koordinieren das ganze Miteinander per Unified Communications. So, wie es sich für ein IT-Unternehmen gehört.





Wie Bechtle Managed Services schneller zum Ziel führen.

Wer sich ganz auf ein Ziel fokussieren will, muss jede Störung vermeiden. Kunden von Bechtle Managed Services tun das. Sie kümmern sich um ihr Business und überlassen uns ihre IT – ganz oder in Teilen. Dabei investie-

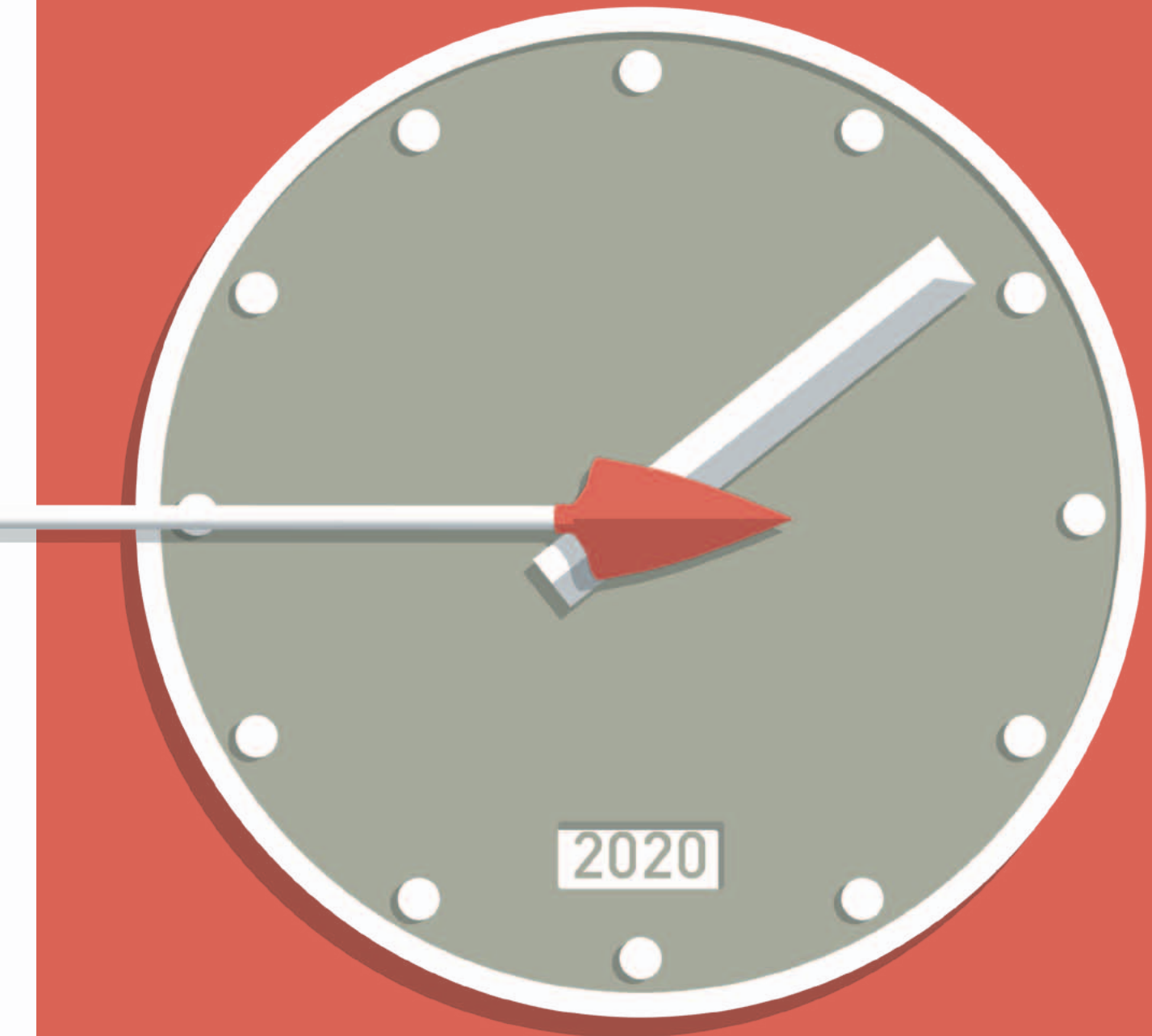
ren sie viel Vertrauen in unsere Leistung und können das auch. Denn der Bechtle Managed Services Baukasten enthält über 500 standardisierte Service-Module, die gut 90 Prozent aller IT-Anforderungen abdecken. Und weil

Standard heißt: vielfach bewährt, richten immer mehr Kunden ihren Blick auf ihr Kerngeschäft. Und übertragen Bechtle die Verantwortung für die IT – unser Kerngeschäft.





Was IMMER GERADEAUS auch in Zukunft bedeutet.



Wer immer geradeaus geht, muss wissen, wohin. Bechtle hat klare Ziele, die bis 2020 erreicht sein sollen. Wir wollen mit IT-E-Commerce die Nummer eins in Europa werden und die Interna-

tionalisierung fortsetzen. Unsere IT-Systemhäuser & Managed Services sollen Geschäftskunden und öffentlichen Auftraggebern führende IT-Partner sein. Dazu wollen wir in der DACH-

Region flächendeckend vertreten sein. Unterm Strich planen wir, bis 2020 mit 10.000 Mitarbeitern einen Umsatz von fünf Milliarden Euro zu erzielen.

37

UNTERNEHMEN 40

RAHMENBEDINGUNGEN 84

ERTRAGS-, VERMÖGENS- UND FINANZLAGE 86

CHANCEN- UND RISIKOBERICHT 104

NACHTRAGSBERICHT 128

PROGNOSEBERICHT 129

Alles im Blick.

Wer geradeaus unterwegs ist,
hat den besseren Überblick.
Wer den besseren Überblick hat,
kann die richtigen Entscheidungen
treffen. Wer die richtigen
Entscheidungen trifft, genießt
erfreuliche Rückblicke.

Weitblick.

Einmal mehr bewährt:
Unternehmens- und Management-
strukturen, die für die Zukunft
geplant sind. Mit dem Erfolg,
dass zum Beispiel das Segment
IT-Systemhaus & Managed Services
seine flächendeckende Marktpräsenz
in der DACH-Region erfolgreich
weiter ausgebaut hat. Seite 40–44.

Rückblick.

Einmal mehr bestätigt: IT wächst
etwas stärker als die Gesamtwirtschaft.
Aber Bechtle wächst deutlich kräftiger
als IT: Macht unterm Strich einen
abermals gestiegenen Marktanteil.
Mehr dazu ab Seite 84.

Überblick.

Einmal mehr: mehr als erfreulich!
Ertragslage: deutlich verbessert,
siehe Seite 90–92.
Vermögenslage: klar verbessert,
siehe Seite 97.
Finanzlage: sehr deutlich verbessert,
siehe Seite 101.

Einblick.

Einmal mehr: umfangreich.
Wer den Überblick hat,
braucht Einblicke nicht zu
scheuen. Bechtle erläutert
Chancen und Risiken auf
23 Seiten. Los geht's auf
Seite 104.

Ausblick.

Einmal mehr: optimistisch. Bechtle
sieht sich in jeder Hinsicht stark und
Erfolg versprechend aufgestellt.
Was wir uns für 2014 vorgenommen
haben und wie wir diese Ziele erreichen
wollen, lesen Sie ab Seite 129.

UNTERNEHMEN	40
	40 Konzernstruktur
	45 Geschäftstätigkeit
	59 Unternehmenssteuerung
	64 Mitarbeiter
	69 Corporate-Governance-Bericht
	77 Aktie
	82 Übernahmerechtliche Angaben
RAHMENBEDINGUNGEN	84
	84 Gesamtwirtschaft
	85 Branche
	85 Gesamteinschätzung
ERTRAGS-, VERMÖGENS- UND FINANZLAGE	86
	86 Ertragslage
	96 Vermögenslage
	100 Finanzlage
	102 Strategische Finanzierungsmaßnahmen
	103 Gesamteinschätzung
CHANCEN- UND RISIKOBERICHT	104
	104 Risiko- und Chancenmanagement
	109 Chancen
	114 Risiken
	126 Gesamtrisikobetrachtung
NACHTRAGSBERICHT	128
	128 Vorgänge von besonderer Bedeutung nach Bilanzstichtag
PROGNOSEBERICHT	129
	129 Rahmenbedingungen
	131 Entwicklung des Konzerns
	135 Gesamteinschätzung



Querverweis innerhalb
des Geschäftsberichts



Querverweis auf andere
Publikationen und weiter-
führende Literatur



Querverweis auf
Informationen im Internet



Hinweis auf nichtfinanzielle
Leistungsindikatoren

UNTERNEHMEN

KONZERNSTRUKTUR

Der Bechtle Konzern, einer der führenden Anbieter für Informationstechnologie in Europa, hat seine Organisations- und Managementstruktur konsequent an der Strategie und den langfristigen Zielsetzungen der Vision 2020 ausgerichtet. Alle strukturellen Maßnahmen im Berichtsjahr haben direkt oder indirekt zur Strategieumsetzung beigetragen und dienen damit der Sicherung der Zukunftsfähigkeit des Unternehmens. Mit der Trennung von operativem Geschäft und administrativen Aufgaben, einer segmentübergreifenden leistungsstarken Logistik, einer zunehmenden Vernetzung der dezentral geführten Systemhausstandorte sowie der europaweiten markenorientierten Ausrichtung im E-Commerce hat Bechtle eine wettbewerbsfähige und an den Markterfordernissen ausgerichtete Organisation geschaffen.

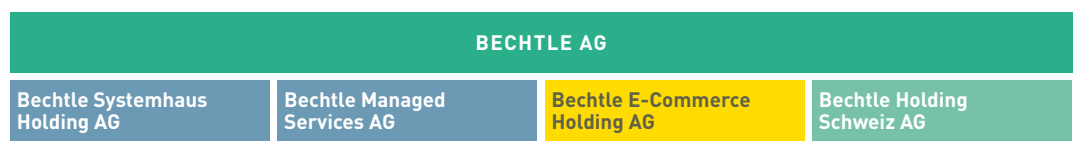
Rechtliche Struktur



Ein Schaubild der Organisationsstruktur finden Sie auf der hinteren inneren Umschlagseite

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

03. HOLDINGSTRUKTUR DER BECHTLE AG



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

- die BECHTLE SYSTEMHAUS HOLDING AG, Neckarsulm, unter deren Dach die Aktivitäten der IT-Systemhäuser in Deutschland und in Österreich zusammengefasst werden
- die BECHTLE MANAGED SERVICES AG, Neckarsulm, in der die Outsourcing-Dienstleistungen gebündelt sind

- die BECHTLE HOLDING SCHWEIZ AG, Rotkreuz, in der sich sämtliche Systemhaus- und E-Commerce-Gesellschaften der Schweiz, die Handelsaktivitäten der ARP Gesellschaften sowie das Softwarelizenzgeschäft aller COMSOFT DIRECT Gesellschaften wiederfinden
- die BECHTLE E-COMMERCE HOLDING AG, Neckarsulm, in der die Handelsaktivitäten der BECHTLE DIRECT Gesellschaften vereint sind

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

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

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

Mit der dargestellten strategischen Holdingorganisation verfügt die BECHTLE AG über eine wesentliche strukturelle Voraussetzung, die zukünftige Entwicklung des Unternehmens erfolgreich zu gestalten. Dennoch deckt sich die rechtliche Struktur des BECHTLE Konzerns nicht vollständig mit der Managementbeziehungsweise Führungsstruktur des Unternehmens. Die Führungsstruktur orientiert sich in erster Linie an den Erfordernissen des operativen Geschäfts und den wirtschaftlichen Rahmenbedingungen der Märkte.

Managementstruktur

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



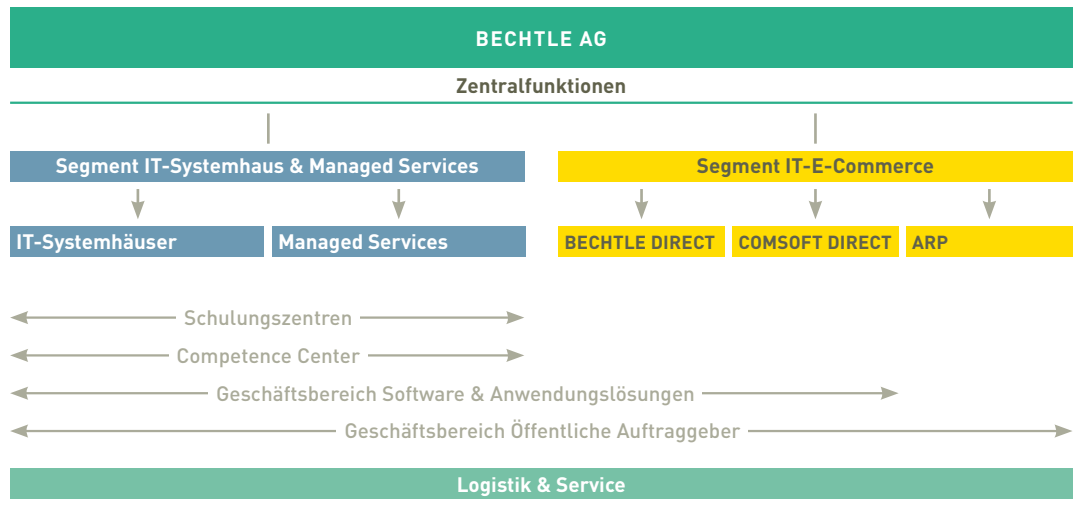
Für eine Übersicht
der Tochterunternehmen
siehe Anhang,
S. 216 ff.



„Die Holdingstruktur ist eine wesentliche Voraussetzung für den künftigen Erfolg von Bechtle.“

Marcus Reutter
Mitglied der Geschäftsleitung,
Systemhaus Stuttgart

04. MANAGEMENTSTRUKTUR DER BECHTLE AG



BECHTLE ist im Segment IT-Systemhaus & Managed Services ausschließlich in der DACH-Region vertreten. Im Segment IT-E-Commerce hingegen strebt der Konzern die Präsenz in allen relevanten europäischen IT-Märkten an. Derzeit ist BECHTLE in insgesamt 14 Ländern vertreten.

Die Leitung der operativen Einheiten erfolgt in beiden Geschäftssegmenten durch Bereichsvorstände. Neben den segmentübergreifenden Geschäftsbereichen verantworten die Bereichsvorstände im Segment IT-Systemhaus & Managed Services jeweils die Aktivitäten der BECHTLE IT-Systemhäuser in Deutschland, in der Schweiz und in Österreich sowie Managed Services. Im Segment IT-E-Commerce werden durch sie die Handelsgeschäfte der Marken ARP sowie BECHTLE DIRECT und das Softwarelizenzgeschäft der COMSOFT DIRECT Gesellschaften gesteuert.

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

Standorte

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



www.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 über 65 Standorte in Deutschland, Österreich und der Schweiz erstreckt. In dieser Struktur agieren die Geschäftsführer der operativen Tochtergesellschaften als selbstständige Unternehmer mit hoher Eigenverantwortung in ihrem jeweiligen lokalen Markt. Ein konsequent ergebnisorientiertes Vergütungssystem unterstützt und fördert dabei das unternehmerische Handeln der Geschäftsführer.

Im Berichtsjahr hat der Konzern im Segment IT-Systemhaus & Managed Services seine flächendeckende Marktpräsenz sowie Technologieposition in der DACH-Region vor allem durch Firmenkäufe weiter ausgebaut. So hat BECHTLE mit dem Kauf der Viritim Systemhaus GmbH, Karlsruhe den Geschäftsbereich Software & Anwendungslösungen durch weitere Kompetenz im Collaboration-Umfeld verstärkt. Die Gesellschaft wurde mit dem BECHTLE Tochterunternehmen HanseVision verschmolzen. Das Managed-Services-Geschäft baute BECHTLE mit der Übernahme von 58 Mitarbeitern aus dem Bereich IBM Business Services weiter aus. Diese sind flächendeckend in Deutschland bei Kunden vor Ort tätig. In der Schweiz erweiterte BECHTLE mit der Akquisition der Sedna Informatik AG mit Sitz in Gümligen bei Bern das Systemhausgeschäft durch Kompetenzen in den Bereichen IBM-Infrastruktur und Virtualisierung. Durch die Übernahme der Sitexs-Databusiness IT-Solution GmbH in Wien baute BECHTLE die Marktpräsenz in Österreich kräftig aus. Das Unternehmen verfügt über vier weitere Standorte in Graz, Götzis, Innsbruck und St. Pölten und gehört zu den führenden IT-Systemintegratoren und Security-Spezialisten in Österreich.



Siehe Anhang, Konsolidierungskreis, S. 153



Siehe Geschäftstätigkeit, S. 47 f.

05. SYSTEMHAUS-STANDORTE DER BECHTLE AG

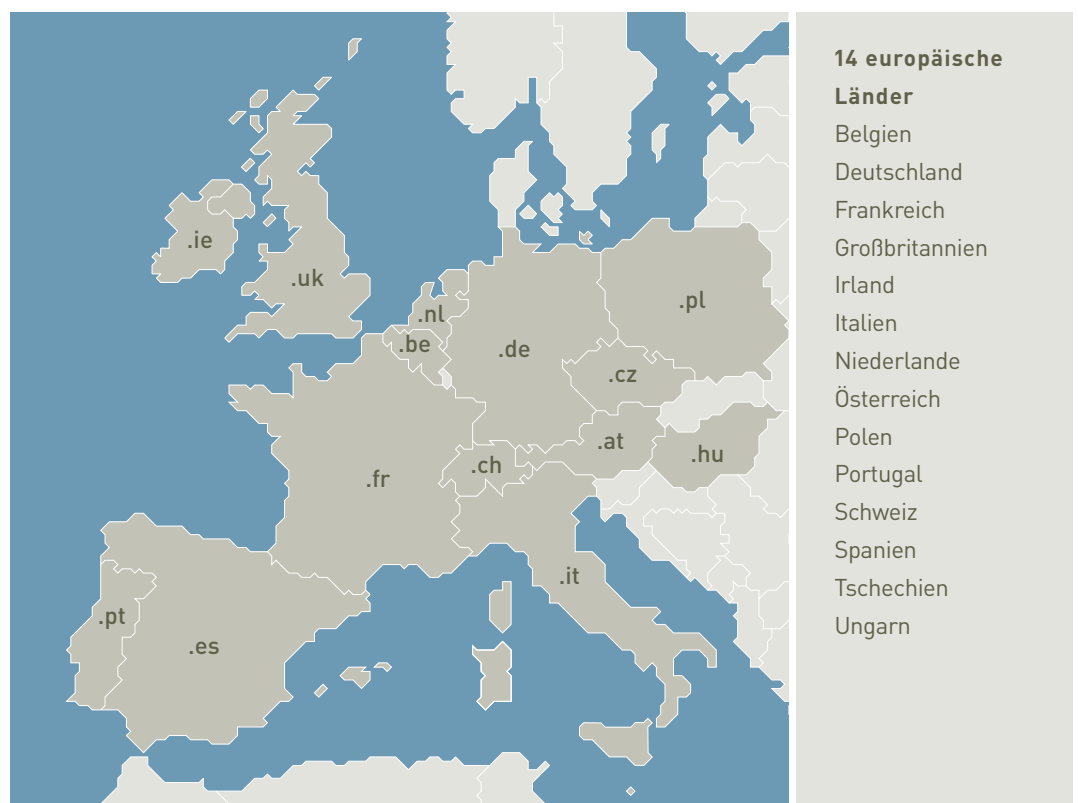


Die BECHTLE Gruppe umfasst zum Zeitpunkt der Berichterstattung 54 IT-Systemhäuser in 14 Bundesländern Deutschlands sowie 23 Vertriebsbüros. In der Schweiz verfügt die BECHTLE AG über elf Systemhausstandorte in acht Kantonen und in Österreich über sechs Lokationen in sechs Bundesländern.

Die BECHTLE AG unterhält im Segment IT-E-Commerce mit der Marke BECHTLE DIRECT Standorte in 14 europäischen Ländern.

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

06. E-COMMERCE-STANDORTE DER BECHTLE AG



Für eine Übersicht
der Tochterunternehmen
siehe Anhang,
S. 216 ff.

Zur BECHTLE AG gehören damit insgesamt etwa 90 operative Unternehmen und Beteiligungen, die in der Anlage A zum Anhang aufgeführt sind. Der überwiegende Teil der IT-Systemhäuser sowie Service- und Handelsgesellschaften liegt in Deutschland sowie in der Schweiz. Der größte der insgesamt fast 70 Standorte in Europa ist zugleich der Sitz der Firmenzentrale in Neckarsulm mit rund 1.300 Mitarbeitern.

GESCHÄFTSTÄTIGKEIT

Bechtle ist mit über 65 Systemhäusern in der DACH-Region aktiv und zählt mit Tochtergesellschaften in 14 Ländern zu den führenden Komplettanbietern für Informationstechnologie in Europa. Mit dieser Kombination setzt Bechtle auf ein einzigartiges Geschäftsmodell, das IT-Dienstleistungen mit dem Onlinevertrieb von IT-Produkten verbindet. Unseren mehr als 75.000 Kunden aus Industrie und Handel, öffentlichem Dienst sowie dem Finanzsektor bieten wir ein lückenloses herstellerunabhängiges Angebot rund um die gesamte IT aus einer Hand. Die zunehmende Dynamik technologischer Innovationen bei gleichzeitig erhöhter Komplexität führt zu steigenden Kundenanforderungen an den IT-Dienstleister. Kompetenz in der Breite und Tiefe ist daher ausschlaggebend für eine erfolgreiche Positionierung im Wettbewerb. Die Bechtle Gruppe hat ihr Geschäftsmodell und die internen Prozesse auf diese Komplexität und Dynamik konsequent ausgerichtet.

Geschäftsfelder

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

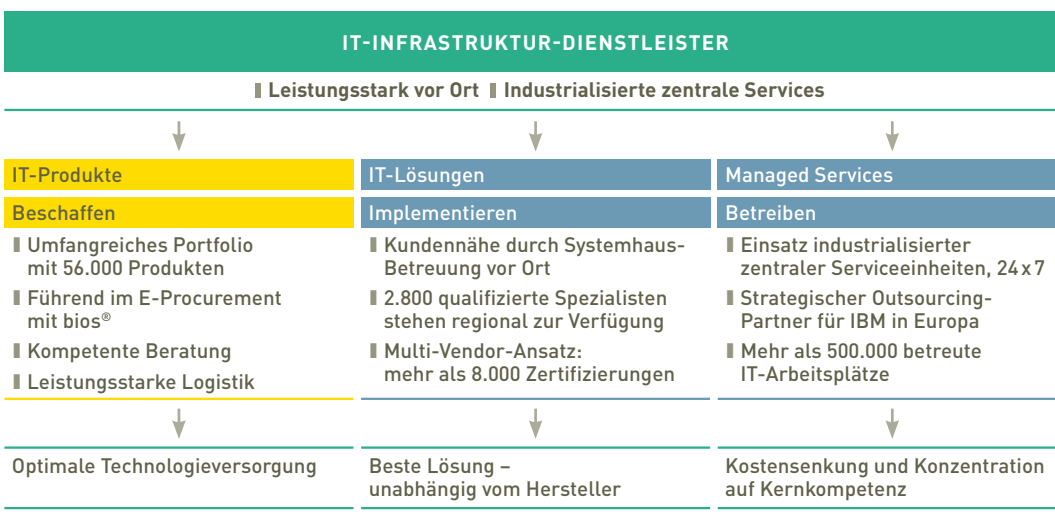


Zum Geschäftsmodell siehe Managementstruktur, S. 41f.



Unsere Mehrmarkenstrategie im E-Commerce

07. DIENSTLEISTER „ALLES AUS EINER HAND“



Leistungsspektrum und Prozesse: IT-Systemhaus & Managed Services

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

Rund 2.800 Servicemitarbeiter sowie zertifizierte Spezialisten und Systemingenieure bieten den Kunden im IT-Lösungsbereich Fachwissen, hohe Detailkompetenz, langjährige IT-Projekterfahrung und die Fähigkeit, individuelle Anforderungen schnell umzusetzen. In überregional tätigen Competence Centern hat BECHTLE Spezialisten-Know-how zu komplexen Lösungsthemen gebündelt. Mehr als 8.000 Zertifizierungen aller namhaften Hersteller garantieren höchste Qualifizierung bei unseren Serviceleistungen.



Höchste Qualifizierung durch
Hersteller-Zertifizierungen



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

■ **Bechtle IT-Lösungen.** Die BECHTLE IT-Lösungen bieten ein vollständig integriertes Portfolio zu folgenden Themen:

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

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

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

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



„Collaboration: bieten wir den Kunden und praktizieren wir auch selbst.“

Markus Schuler, Stefan Waser
SAM Engagement Manager,
Comsoft direct Schweiz

Optimierung hinsichtlich Verfügbarkeit, Sicherheit und Management ermöglichen wir unseren Kunden den größtmöglichen Virtualisierungsgrad im Datacenter. Themen wie Automatisierung, Service-Level-Vereinbarungen und Prozessmanagement sowie SelfServices stehen dabei im Fokus. Unterstrichen wird die Kompetenz von BECHTLE in diesem Bereich durch den Gewinn zahlreicher Auszeichnungen. So erhielt BECHTLE im Berichtsjahr von VMware, dem weltweit führenden Anbieter virtueller Infrastruktursoftware, den Preis für die höchste VMware-Kompetenz in der Region EMEA.

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

Software. BECHTLE ist wichtiger Software- und Beratungspartner für Industriekunden. Mit über 750 Softwarezertifizierungen realisieren unsere Anwendungsexperten Softwareprojekte mit Lösungen aus den Bereichen CAD, ERP/PPS, CRM, SAP, BI, DMS, Groupware und SharePoint. BECHTLE verbindet Expertenberatung im Lizenzmanagement mit umfangreichem Know-how zu marktführenden Anwendungslösungen im Mittelstand. Wir helfen, mit dem passenden Softwaremodell Kosten zu senken, unterstützen bei der Optimierung von Geschäftsprozessen und integrieren zukunftssichere, produktive Anwendungslösungen.

Cloud Computing. Den modernen Anforderungen an eine Erhöhung der geschäftlichen Flexibilität und Mobilität bei gleichzeitiger Kostenoptimierung begegnet BECHTLE durch die Bereitstellung von speziellen Cloud Services und Cloud-Technologien auf Grundlage einer dynamischen Infrastruktur. Das Unternehmen verfügt in diesem Bereich über ein umfangreiches Leistungsangebot angefangen von der Beratung über die Integration und den Betrieb von Cloud-Technologien bis hin zu schlüsselfertigen Komplettlösungen. Zertifizierte Spezialisten und Business-Architekten identifizieren den Bedarf an cloudfähigen IT-Services und ermitteln auf dieser Basis die optimale Cloud-Strategie und Cloud-Architektur für den Kunden. Darüber hinaus agieren wir als herstellerunabhängiger Generalunternehmer und übernehmen die Verantwortung für die vollständige Cloud-Infrastruktur oder auch den Betrieb der implementierten Lösungen in Form von Managed Cloud Services.

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

Maintenance & Repair. Die IT-Infrastruktur von Unternehmen fällt in der Praxis häufig sehr heterogen aus. Die jeweiligen Hersteller verantworten lediglich eigene Produkte und bieten meist sehr unterschiedliche Service-Levels an. Die Gesamtverantwortung sowie die Koordination und Kontrolle zahlreicher



www.bechtle-cloud.com



„Unser Angebot: Cloud Computing mit Bodenhaftung.“

Nicole Sannwald

Junior Account Managerin,
Bechtle direct Deutschland

Ansprechpartner liegen oft beim Kunden. BECHTLE sorgt hier mit einer zentralen Anlaufstelle sowie einer integrierten Garantie- und Ersatzteilabwicklung für einen effizienten Ablauf sämtlicher Serviceprozesse. Für die reibungslose Erbringung internationaler Maintenance & Repair Services greifen wir auf ein etabliertes weltweites Partnernetzwerk zurück.

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



Siehe Standorte, S. 42 ff. und
Nachtragsbericht, S. 128

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

08. LEISTUNGSANGEBOT MANAGED SERVICES

BECHTLE MANAGED SERVICES		
Maintenance & Repair	Managed Cloud Services	Managed IT & Outsourcing
<ul style="list-style-type: none"> ■ Clients ■ Drucker ■ Server ■ Storage ■ Netzwerk 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Infrastructure as a Service ■ Software as a Service 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Service Desk ■ Managed Workplace ■ Managed Print Solutions ■ Managed Datacenter ■ Managed Network & Security ■ Managed Application



Nachhaltigkeit durch
ressourcenschonende
Wiederverwertung
von Altssystemen

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

Competence Center. Ein wichtiges Standbein im Leistungsspektrum von BECHTLE sind die sogenannten Competence Center. Derzeit hat die BECHTLE Gruppe 12 Competence Center etabliert. Hintergrund ist die Tatsache, dass bestimmte technologische Schwerpunktdienstleistungen tiefer gehendes Expertenwissen erfordern, das nicht an jedem Systemhausstandort der BECHTLE Gruppe vorgehalten werden kann. Um allen Kunden diese Services anbieten zu können, bündelt die BECHTLE Gruppe dieses Know-how in den Competence Centern. Diese stehen grundsätzlich allen Standorten im Rahmen der Leistungserbringung als interne Serviceeinheiten zur Verfügung.

Schulungszentren. Das maßgeschneiderte Seminarkonzept der 22 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.



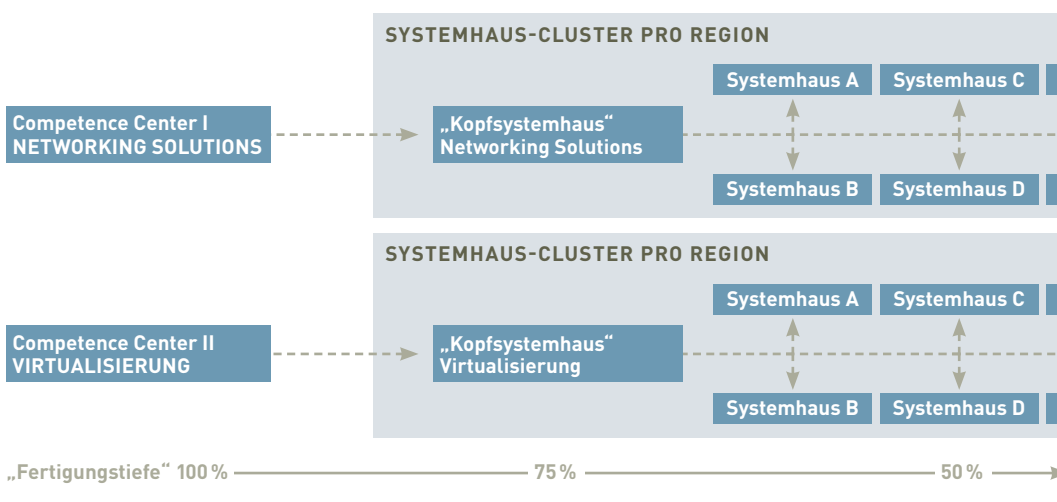
www.schulung.bechtle.com

Standortübergreifender Know-how-Transfer. Bei der zunehmenden Komplexität und Vielfalt in der IT ist es für ein einzelnes Systemhaus schwierig, alle Themen in der nötigen Tiefe zu beherrschen. Um dennoch im regionalen Wettbewerb zu bestehen, hat BECHTLE auch im abgelaufenen Geschäftsjahr weiter an der Fokussierung der IT-Leitthemen sowie am Konzept zum standortübergreifenden Know-how-Transfer gearbeitet. Ziel ist es, die Bereitstellung von Expertenwissen in allen Projekten gleichermaßen zu gewährleisten, unabhängig vom Sitz des jeweiligen Systemhauses. Ausgehend von den Competence Centern wird daher die Zusammenarbeit mit den Standorten der regionalen Cluster optimiert. Die einzelnen projektverantwortlichen Systemhäuser investieren beispielsweise in die Vertriebs- und Beratungsqualität der Schwerpunktthemen durch eine verstärkte Ausbildung der Mitarbeiter, unterstützen andere Systemhäuser bei Kundenprojekten und organisieren den erfolgreichen Wissenstransfer innerhalb eines Clusters. Es entsteht zunehmend ein System der „vernetzten Dezentralität“ als schlagkräftige Organisationsform.



Konzept zum standortübergreifenden Know-how-Transfer

09. STANDORTÜBERGREIFENDER KNOW-HOW-TRANSFER



Leistungsspektrum und Prozesse: IT-E-Commerce

Im Segment IT-E-Commerce deckt BECHTLE als Fachhändler mit über 56.000 Artikeln – von der Hardware über Standardsoftware bis zu Peripherieartikeln – alle gängigen Bereiche der IT ab. Während der Fokus bei BECHTLE DIRECT eher auf die klassische Hardware der marktführenden Hersteller gerichtet ist, findet der Kunde im Sortiment von ARP auch innovative Nischenprodukte. Darüber hinaus vertreiben die ARP Gesellschaften mit ARP® und CLAXAN® Produkte unter eigenem Label und bieten den Kunden damit eine kostengünstige Alternative zu anderen bekannten Marken bei gleichem Qualitätsstandard.



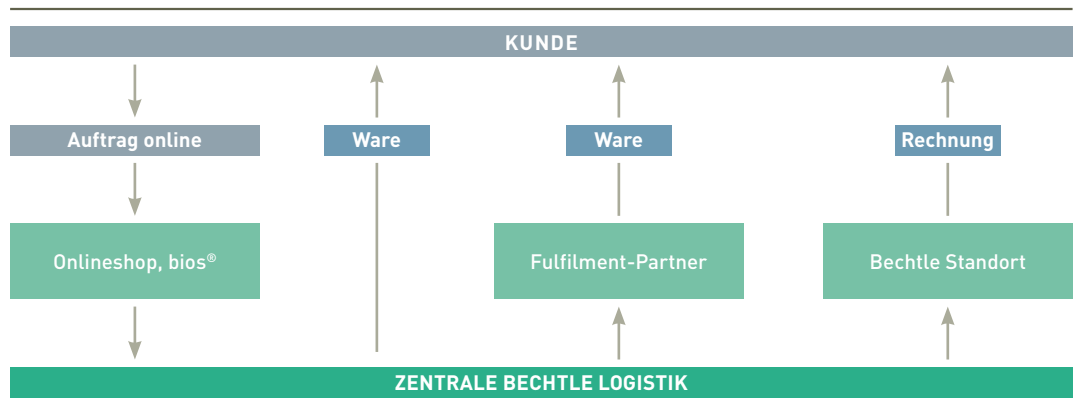
bios® steht für Bechtle Information & Ordering System, weitere Erläuterungen siehe Glossar, S. 230 ff.



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

Eine Besonderheit von BECHTLE DIRECT sind die sogenannten bios®-Shops. Hierbei handelt es sich um ein für die Bedürfnisse der Kunden maßgeschneidertes Onlinebeschaffungssystem, dessen Ziel es ist, Bestell- und Durchlaufzeiten zu verkürzen, Rahmenverträge unternehmensweit optimal auszunutzen, IT-Bestände automatisiert zu verwalten und dadurch Zeit und Kosten zu sparen. Rund 24.000 BECHTLE Kunden haben europaweit mit bios® ihre Prozesskosten bei der Beschaffung und Verwaltung von IT-Produkten spürbar reduziert. Bereits heute werden circa 45 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.

10. ONLINEBESTELLUNG UND WARENVERSAND



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.

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

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

Schlanke Prozesse und eine leistungsstarke Logistik sichern dem Unternehmen im Handelsgeschäft einen Wettbewerbsvorsprung. Denn die Zentralisierung von Produktmanagement, Einkauf und Lager garantiert wettbewerbsfähige Preise und sofortige Verfügbarkeit. Daher sind bei BECHTLE diese Teilbereiche für alle EU-Länder bei der Logistik & Service in Neckarsulm angesiedelt. Die Aktivitäten der Schweizer Systemhäuser sowie der ARP und COMSOFT DIRECT Gesellschaften werden vom Logistikzentrum in Rotkreuz, Schweiz gesteuert. Um den zukünftigen Anforderungen an die Logistik gerecht zu werden, wurden in Neckarsulm in den letzten Jahren mehrere Maßnahmen durchgeführt: Ausbau der Gesamtlagerfläche, Implementierung einer neuen Fördertechnik sowie Einführung einer systemgestützten Lagerplatzverwaltung auf Basis von SAP. Mithilfe der neuen Warehouse-Management-Lösung konnten Arbeitsabläufe insbesondere bei der Einlagerung der Produkte sowie der Kommissionierung von Warensendungen effizienter gestaltet und Fehlerquoten reduziert werden. Derzeit umfasst das zentrale Auslieferungslager in Neckarsulm eine Gesamtfläche von rund 20.000 Quadratmetern bei einer Kapazität von 7.500 Europalettenstellplätzen. Von den 56.000 angebotenen Produkten sind etwa 8.500 Artikel ständig am Lager vorrätig. Der durchschnittliche Ausstoß im Lager lag im Berichtsjahr bei 5.850 Paketen pro Tag.

Ein weiterer wichtiger Geschäftsprozess betrifft das Waren- und Preissystem sowie die einheitliche Artikeldatenbank, auf die europaweit alle Tochtergesellschaften zugreifen. Das von BECHTLE entwickelte Europäische Preissystem (EPS) liest jede Nacht mehr als 15 Millionen Preis- und Verfügbarkeitsinformationen von IT-Herstellern und Distributoren ein und kalkuliert in den jeweiligen nationalen Preisen. Über die primären Kriterien einer sofortigen europaweiten Lieferfähigkeit und des günstigsten Preises werden die Lieferanten ausgewählt. Tages- und marktaktuelle Produktinformationen stehen vollautomatisiert online für die landesspezifischen Webshops bereit.

Neben den Onlineshops und dem aktiven Telefonvertrieb gelten die Produktkataloge als weitere wichtige Vertriebschienen im Handelsgeschäft von BECHTLE. Der Hauptkatalog von BECHTLE DIRECT erschien 2013 in Deutschland und Österreich zweimal, in allen übrigen Ländern einmal. Künftig soll der Katalog für alle Länder einmal im Jahr erscheinen. Die Auflage für alle Länder erscheint in fünf Sprachen und 17 internationalen Versionen mit einer Gesamtauflage von etwa 150.000 Exemplaren. Er ist in 14 Produktkategorien gegliedert und enthält unter anderem Produktempfehlungen, die Artikel mit besonderer Funktion oder Ausstattung hervorheben, Infoseiten zu aktuellen IT-Trendthemen wie Cloud Computing oder Mobility, ein Hersteller- und Stichwortverzeichnis, ein umfangreiches Glossar zu IT-Fachbegriffen sowie weiter-



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



„Fast 6.000 Pakete täglich:
eine starke Leistung.“

Sascha Nickl
Leitung Lager,
Logistik & Service



Produktkataloge:
Vertriebschienen und
optimale Ergänzung
zum Onlineshop

führende Verweise auf das vollständige Produktangebot der BECHTLE Onlineshops. Der ARP Katalog wird in drei Sprachen und sechs internationalen Versionen einmal jährlich mit einer Auflage von über 100.000 Exemplaren herausgegeben. In Deutschland erscheinen darüber hinaus regelmäßig BECHTLE Sonderkataloge zu speziellen Trendthemen. Die Kataloge mit detaillierten technischen Daten, Produktabbildungen und direkten Verweisen auf passendes Zubehör sind somit die optimale Ergänzung zur zentralen Onlineproduktdatenbank. Sie haben sich seit der ersten Ausgabe 1988 zum anerkannten Standardnachschlagewerk der IT-Branche entwickelt.



Siehe
Organisationsstruktur,
hintere innere
Umschlagseite

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



Professionelle
Bestandsverwaltung
mit SAM

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

Marktabdeckendes Softwareportfolio. Analog zu BECHTLE DIRECT verfolgt der Konzern auch unter der Marke COMSOFT DIRECT die Strategie, mit einem umfangreichen Onlineportfolio über die eigenen Webshops jede businessrelevante Software zu tagessaktuellen Preisen anzubieten. Das Onlineangebotspektrum von COMSOFT DIRECT umfasst derzeit rund 10.000 Produkte von über 130 Herstellern und wird ständig erweitert. Es erstreckt sich von Betriebssystemen und Officepaketen über Softwareentwicklungswerkzeuge und Virtualisierungslösungen bis hin zu nützlichen Arbeitsplatztools. Neben der umfangreichen Auswahl hat der Kunde den zusätzlichen Vorteil, eine Vielzahl unterschiedlicher Bezugsquellen auf einen einzigen leistungsfähigen Anbieter zu konsolidieren.

Forschung und Entwicklung

Als reines Dienstleistungs- und Handelsunternehmen betreibt BECHTLE keine Forschungsaktivitäten. Entwicklungsleistungen für Softwarelösungen und Applikationen finden jedoch sowohl zu eigenen Zwecken als auch im Rahmen von individuellen Kundenprojekten statt. Ebenso wird Software zur Abdeckung von speziellen Branchenanforderungen entwickelt und modular angeboten.

Im Geschäftsbereich Software & Anwendungslösungen ist es Teil des Angebots – zum Beispiel bei Share-Point- oder ERP-Projekten –, Software im Kundenauftrag zu konzipieren, zu entwickeln und zu implementieren. So bietet dieser Geschäftsbereich seinen Kunden mit BECHTLE Product-Lifecycle-Management (BECHTLE PLM) eine Lösung zur Beschleunigung der Geschäftsprozesse. Ein beispielhaftes BECHTLE PLM Projekt im Berichtsjahr ist die Realisierung einer umfassenden Unternehmenslösung bei einem weltweit agierenden Kunden. Der Kunde verfügt jetzt über eine individuelle Gesamtlösung, inklusive Variantenkonfigurator und mobiler Datenerfassung, basierend auf BECHTLE PLM Standards. Die BECHTLE PLM Bausteine Microsoft Dynamics NAV als ERP-Lösung plus Kopplung mit der SolidWorks-CAD-Welt sind Fundament der Lösung, die auch das Qualitätsmanagement integriert.

Zudem entfiel Programmieraufwand auf die selbst erstellten Softwarelösungen BELOS, BECHTLE Manufacturing und BECHTLE Event & Ticketing. BELOS ist eine Ressourcenmanagementsoftware zu Planung und Durchführung von Veranstaltungen, Schulungen und Meetings. Die ursprünglich auf Basis von Lotus Notes für den Eigenbedarf entwickelte Software wird mittlerweile aufgrund ihrer Sonderstellung am Markt von uns bundesweit vertrieben. 2013 wurde zusätzlich die neue webfähige und gänzlich plattformunabhängige Softwarelösung BELOS4web am Markt eingeführt, um der gestiegenen Nachfrage nach professionellen Lösungen im Veranstaltungsmanagement auf der Basis von offenen Webtechnologien sowie einer Outlook/Exchange-Integration Rechnung zu tragen. Mit BECHTLE Manufacturing bietet der Konzern auf Basis der ERP-Software Microsoft Dynamics NAV ein umfassendes Gesamtpaket speziell für mittelständische Fertigungsunternehmen. Das Tool zeichnet sich unter anderem durch eine hohe Funktionalität und Transparenz in Verkauf und Einkauf, in der Produktionssteuerung, der Qualitätssicherung bei Wareneingang, im Projektmanagement und in der Service- und Reklamationsabwicklung sowie bei Benachrichtigungs- und Genehmigungsverfahren aus. BECHTLE Event & Ticketing – eine Anwendung ebenfalls auf Basis von Microsoft Dynamics NAV – richtet sich gezielt an Unternehmen und Einrichtungen im Veranstaltungsbereich, die hohe Besucherzahlen abwickeln müssen. Die Softwarelösungen werden regelmäßig gepflegt und weiterentwickelt. Im Competence Center Business Collaboration werden darüber hinaus individuelle Anwendungen für Lotus Notes, Webumgebungen und mobile Endgeräte entwickelt.

Neben den kontinuierlichen Entwicklungsarbeiten, die die Pflege und Aktualisierung unserer Webseiten sowie der Webshops unserer Handelsmarken ARP, BECHTLE DIRECT und COMSOFT DIRECT betrafen, wurde im Berichtsjahr durch einen externen Dienstleister der ARP Onlineshop erneuert und als immaterielles Wirtschaftsgut aktiviert. Darüber hinaus sind BECHTLE Mitarbeiter zurzeit damit beschäftigt, einen neuen Webshop für die Handelsmarke BECHTLE DIRECT zu entwickeln. Dieser wird als selbst erstelltes immaterielles Wirtschaftsgut aktiviert und voraussichtlich Ende 2014 in Betrieb gehen.

Darüber hinaus gab es im Berichtsjahr keine nennenswerten Entwicklungsleistungen.



„Unser großes Projekt für 2014: die Weiterentwicklung des Bechtle direct Shops.“

Stefanie Spanidis
Anwendungssupport
Webmanagement, Bechtle AG

Absatzmärkte

Die Kernzielgruppe von BECHTLE sind mittelständische Unternehmen. Dabei definiert BECHTLE den Mittelstand über die Anzahl der PC-Arbeitsplätze. Zum lokalen Mittelstand zählen Kunden mit 20 bis 50 PC-Arbeitsplätzen, der regionale Mittelstand umfasst Unternehmen mit 50 bis 250 computergestützten Arbeitsplätzen und im gehobenen Mittelstand sind Unternehmen mit 250 bis 2.000 PCs zusammengefasst. Neben dem klassischen Mittelstand spricht BECHTLE auch größere Unternehmen und Konzerne sowie öffentliche Auftraggeber mit mehr als 2.000 PC-Arbeitsplätzen an.

11. BRANCHENSEGMENTIERUNG DER BECHTLE AG NACH UMSATZ

in %



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



Siehe Standorte,
S. 42 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.

Wettbewerbsposition



www.destatis.de

Laut den Angaben des Statistischen Bundesamtes bieten über 80.000 IT-Unternehmen in Deutschland ihre Produkte und Dienstleistungen an, wobei die Größe, das Leistungsspektrum und die Spezialisierung der IT-Unternehmen stark differieren. Die meisten sind rein lokal tätige Unternehmen, deren Jahresumsatz selten 5 Mio. € übersteigt. Die Gruppe der mittelgroßen IT-Unternehmen mit einem Jahresumsatz von circa 50 Mio. € bis 250 Mio. € besteht nach Angaben des Statistischen Bundesamtes aus circa 120 Unternehmen. Zu den größeren in Deutschland aktiven Systemhäusern zählen nur etwa 25 Unternehmen, darunter BECHTLE.

BECHTLE hat in Deutschland eine hervorragende Marktposition. Laut dem Fachmedium ChannelPartner belegte BECHTLE 2013 im deutschen Systemhausgeschäft gemessen am inländischen Umsatz den zweiten Platz unter den herstellerunabhängigen Häusern, mit deutlichem Abstand auf die folgenden Plätze. Wichtiger noch als die Höhe des Umsatzes ist die Wettbewerbsstärke. Gemäß einer ebenfalls von ChannelPartner unter deutschen Systemhäusern durchgeführten Umfrage zu den wichtigsten Wettbewerbern ist BECHTLE nach den regionalen Systemhäusern das am häufigsten genannte Unternehmen.

In der jährlichen Umfrage der Fachzeitschriften ChannelPartner und Computerwoche unter Anwenderunternehmen zur Kundenfreundlichkeit belegte die BECHTLE AG 2013 in der Klasse über 250 Mio. € Jahresumsatz erneut einen führenden Platz unter den deutschen Systemhäusern. Bewertet wurden unter anderem die Qualität des Angebots sowie die Zufriedenheit mit dem ausgewählten Systemhaus. Anhand der Aussagen zu Projektmanagement, Kommunikation, Reaktionszeiten und Kompetenz wurde die Güte des Projektverlaufs ermittelt. Termintreue, ein gutes Preis-Leistungs-Verhältnis und die Betreuung nach Projektende waren ebenfalls Grundlage der Bewertung.



Bechtle führend in
Kundenfreundlichkeit,
Angebotsqualität
und Güte des
Projektverlaufs

Das Gesamtvolumen des deutschen IT-Markts 2013 wird vom Branchenverband BITKOM zum Berichtszeitpunkt mit 74,7 MRD. € angegeben. Mit einem Jahresumsatz in Deutschland von rund 1,6 MRD. € beläuft sich der Marktanteil von BECHTLE auf aktuell etwa 2 Prozent. Die vom Fachmedium ChannelPartner jährlich erhobenen zehn größten IT-Unternehmen in Deutschland nehmen einen Marktanteil von circa 7 Prozent ein. Anhand dieser Zahlen wird deutlich, wie stark fragmentiert der deutsche IT-Markt ist. Unverändert verbuchen die kleineren und mittleren Unternehmen den weitaus größten Marktanteil. Darüber hinaus war jedoch im Berichtsjahr zu beobachten, dass der Konsolidierungsdruck in der IT-Branche auf hohem Niveau anhielt und vor allem große Unternehmen ihre Marktposition durch Übernahmen ausbauen.

In der Schweiz zählt BECHTLE nach eigener Einschätzung im Systemhausgeschäft zu den Marktführern. In Österreich ist die BECHTLE AG 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, wobei in den jungen Märkten diese Stellung noch untermauert werden muss.



Siehe Standorte,
S. 44

Umweltschutz

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



Umwelt-
managementsystem
nach ISO 14001

der BECHTLE Gruppe ist nicht geplant, den Gesamtkonzern einzubeziehen. Gleichwohl gilt prinzipiell der Grundgedanke des UMS – schonender und verantwortungsvoller Umgang mit den eingesetzten Ressourcen – für alle Unternehmen im BECHTLE Konzern.

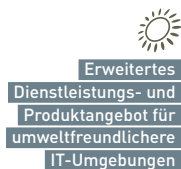


„Viele Maßnahmen, ein Ziel: Umweltschutz.“

Evelyn Jikeli
Account Managerin,
Bechtle direct Deutschland

Das UMS bei der BECHTLE AG betrifft Einsparungen bei Energie (Strom und Wärme), beim Papierverbrauch, beim Wasser und bei den Emissionen sowie eine konsequente Rückführung von Wertstoffen in den Wirtschaftskreislauf. Bei der jährlichen Evaluierung wurde im Berichtsjahr festgestellt, dass fast alle der im Vorjahr formulierten Ziele erreicht wurden. Gleichzeitig haben wir neue Ziele definiert. Die zentrale IT und das Facilitymanagement spielen hierbei weiterhin eine bedeutende Rolle. Durch den Bau eines neuen Cateringbereichs mit neuem Konzept sollen in diesem Bereich sowohl das Abfallaufkommen wie auch die Abwasserverschmutzung reduziert werden. Durch vermehrte Umstellung auf elektronische Dokumente, beispielsweise bei Schulungsunterlagen, soll es auch beim Papierverbrauch zu erheblichen Einsparungen kommen. Auch im dritten Jahr seit der Einführung des UMS handelt es sich also bei den meisten Maßnahmen um bereichsübergreifende Maßnahmen, die Auswirkungen auf alle Gesellschaften haben, die am Hauptsitz in Neckarsulm ansässig sind.

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



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

Nachhaltigkeit

Der Erfolg von BECHTLE hängt wesentlich damit zusammen, dass wir nicht kurzfristig orientiert sind, sondern stets das große Ganze, das Gesamtbild, im Blick haben. 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 unserer strategischen Ausrichtung. Ökonomische, ökologische und soziale Verantwortung gehören nach unserer Überzeugung zusammen. Und das bedeutet: Erfolgreich sind wir nur dann, wenn es uns gelingt, geschäftliche und gesellschaftliche Interessen in einem gesunden Gleichgewicht zu halten. Um das zu unterstreichen, hat BECHTLE im Berichtsjahr einen Nachhaltigkeitskodex erarbeitet, der allen BECHTLE Mitarbeitern und Geschäftspartnern unsere gesamtgesellschaftliche Verantwortung und die wesentlichen Leitgedanken nahebringt. Unterteilt in acht Kategorien wird das Prinzip der Nachhaltigkeit bei BECHTLE erläutert:

12. KATEGORIEN DER NACHHALTIGKEIT

NACHHALTIGKEIT		
<ul style="list-style-type: none"> ■ Unternehmensführung ■ Personalarbeit ■ Kundenbeziehungen 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Umwelt ■ Lösungsangebote 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Menschenrechte ■ Fairness ■ Gesellschaftliche Verantwortung

■ Nachhaltige Unternehmensführung. Wichtigster Punkt hierbei ist die langfristige Ausrichtung des Unternehmens mit dem Ziel profitablen Wachstums. Nach unserer Überzeugung ist dies Voraussetzung dafür, die Verantwortung für die Auswirkungen unserer unternehmerischen Entscheidungen und Geschäftstätigkeiten im ökonomischen, ökologischen, sozialen und gesellschaftlichen Kontext zu übernehmen. Aber auch das Einhalten verbindlicher Verhaltensstandards, eine offene interne Kommunikation sowie Transparenz im Umgang mit der Öffentlichkeit sind hier tragende Säulen. Unsere Verantwortung gegenüber den Stakeholdern dokumentieren wir auch im Corporate Governance Bericht.



Siehe Corporate-Governance-Bericht, S. 69 ff.

■ Nachhaltige Personalarbeit. Die Mitarbeiter sind das höchste und wichtigste Gut bei BECHTLE. Deswegen ist eine nachhaltige Personalarbeit unabdingbar mit dem langfristigen Unternehmenserfolg verbunden. Unsere Verantwortung unseren Mitarbeitern gegenüber geht hier Hand in Hand mit der Verantwortung gegenüber dem Unternehmen insgesamt und den Anteilseignern. Wichtige Bestandteile einer nachhaltigen Personalarbeit sind die Aus- und Weiterbildung unserer Mitarbeiter, ein leistungsgerechtes und anreizorientiertes Vergütungssystem sowie die Schaffung eines sicheren und gesunden Arbeitsumfelds. Dazu gehört auch, Voraussetzungen für ein ausgewogenes Verhältnis zwischen Beruf und Privatleben zu schaffen. Untermauert wird das Ganze von den BECHTLE Führungsgrundsätzen, mit denen allen Managementebenen Leitlinien zum Umgang mit Mitarbeitern und vor allem auch zur Wahrnehmung ihrer Vorbildfunktion an die Hand gegeben werden. Ausführliche Informationen zur Personalarbeit bei BECHTLE finden sich auch im Kapitel Mitarbeiter.



Siehe Mitarbeiter, S. 64 ff.

■ Nachhaltige Kundenbeziehungen. Die Anliegen unserer Kunden und deren Zufriedenheit stehen im Mittelpunkt unseres Handelns. Zufriedene Kunden sind nicht nur Beweis unserer hervorragenden Arbeit, sondern auch Grundlage unseres künftigen Erfolgs. Gerade im Kernkundensegment von BECHTLE, dem Mittelstand, sind Kundenbeziehungen häufig auf einer festen Vertrauensbasis langfristig angelegt. Wich-



Siehe Wettbewerbsposition, S. 54 f.

tig für gute Kundenbeziehungen ist aber auch, das Portfolio kontinuierlich den Bedürfnissen der Kunden anzupassen sowie schnelle und flexible Prozesse für Problemlösungen bereitzuhalten.



Siehe Umweltschutz,
S. 55 f.

■ Nachhaltiges Umweltbewusstsein. Umweltschutz spielt bei BECHTLE eine große Rolle. Die BECHTLE AG als Einzelgesellschaft verfügt über ein nach DIN ISO 14001 zertifiziertes Umweltmanagementsystem. Schon seit Jahren berichtet BECHTLE gesondert über Umweltschutz im Geschäftsbericht.



Siehe Leistungsspektrum
und Prozesse, S. 46 ff.

■ Nachhaltige Lösungsangebote. Unser Bestreben ist es, unseren Kunden Lösungen anzubieten mit dem Grundsatz, die Nutzung von Informations- und Kommunikationstechnologien über den gesamten Lebenszyklus hinweg – vom Design der Systeme über deren Verwendung und Betrieb bis hin zum Recycling der Geräte – umwelt- und ressourcenschonend zu gestalten. Hierfür hat BECHTLE die entsprechenden Voraussetzungen auf technologischer und personeller Seite geschaffen, sodass es nunmehr möglich ist, im Rahmen unseres Leistungsspektrums den Kunden jederzeit nachhaltige Lösungen anzubieten.

■ Nachhaltig den Menschenrechten verpflichtet. Als Unternehmen übernehmen wir innerhalb unseres Einflussbereichs die Verantwortung für den Schutz der Menschenrechte und leisten unseren Beitrag zu deren Einhaltung. Das bedeutet – neben der Beachtung entsprechender internationaler und nationaler Normen und Gesetze – die Unterstützung von Vielfalt (Diversity) im Unternehmen. In unserem BECHTLE Verhaltenskodex ist ein umfassendes Diskriminierungsverbot fest verankert, das auf allen Ebenen und in allen Unternehmensbereichen gilt.

■ Nachhaltig faire Betriebs- und Geschäftspraktiken. Ehrlichkeit, Gerechtigkeit und Vertrauenswürdigkeit stehen für die Integrität von BECHTLE und bestimmen unser Verhalten nach innen und außen. Wichtigster Pfeiler hierbei ist der BECHTLE Verhaltenskodex, in dem klare Regeln und Verbote im Umgang mit Geschäftspartnern festgelegt sind. Aber auch unsere offene und tolerante Unternehmenskultur spielt hier eine bedeutende Rolle.

■ Nachhaltige gesellschaftliche Verantwortung. Als international aufgestelltes Unternehmen stehen wir als Arbeit- und Auftraggeber im vielseitigen Austausch mit unserem jeweiligen Umfeld. Daraus erwachsen für uns Auftrag und Chance, im Rahmen unserer Möglichkeiten das gesellschaftliche Umfeld unserer Standorte mitzugestalten. Schwerpunkt unseres Engagements ist die Wissenschafts- und Bildungsförderung. Dazu kommen ausgewählte karitative Projekte. Als Sponsor fördern wir selektiv eine nachhaltige Entwicklung in den Bereichen Bildung, Sport und Kultur an unseren Standorten. Wir unterstützen verlässlich Stiftungen, die zugleich eng mit unseren Gründungsgesellschaftern verbunden sind.

UNTERNEHMENSSTEUERUNG

Die Strategie der Bechtle Gruppe ist langfristig angelegt und orientiert sich konsequent an der Vision 2020, die auf eine nachhaltige Steigerung des Unternehmenswerts zielt. Dazu wollen wir unsere Position in den bestehenden Geschäftsfeldern stärken sowie neue Märkte erschließen, um profitabel zu wachsen. Die Zufriedenheit unserer Kunden ist unser vorrangiges Ziel. Der Vorstand setzt für die Unterstützung seiner Führungsprozesse eine Vielzahl unterschiedlicher Instrumente ein, um die Geschäftsentwicklung zu bewerten und eine fortlaufende Überprüfung der Strategie in Bezug auf das Erreichen der im Branchenvergleich überdurchschnittlichen langfristigen Wachstums- und Profitabilitätsziele zu gewährleisten.

Ziele und Strategie

Der Vorstand der BECHTLE AG hat sich mit der Vision 2020 ambitionierte Wachstumsziele gesetzt. Danach strebt der Konzern bis 2020 einen Gesamtumsatz von 5 MRD. € bei einer 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 voraus.

Mit kompetenter Beratung, neuen Technologien, bedarfsgerechten Dienstleistungen und einem innovativen Hardwareinfrastruktur- sowie Softwareangebot möchte BECHTLE auch künftig organisch wachsen. Dazu bauen wir unser Portfolio konsequent aus: zum Teil aus eigener Kraft, zum Teil in enger Abstimmung mit unseren Herstellerpartnern.

Darüber hinaus soll das Wachstum weiterhin durch Akquisitionen oder Neugründungen unterstützt werden. Bei den Akquisitionen stehen kleinere bis mittelgroße Unternehmen im Fokus, die regional, kunden- und/oder leistungsbezogen die Marktposition der BECHTLE Gruppe stärken. Zielsetzungen sind daher die Ergänzung unserer IT-spezifischen Kompetenzen, die intensive Bearbeitung strategisch bedeutender Märkte sowie Kundengruppen und damit die Gewinnung von Marktanteilen. Im Segment IT-Systemhaus & Managed Services haben wir das Ziel, bis 2020 flächendeckend in der gesamten DACH-Region vertreten zu sein und uns zum führenden IT-Partner der Industrie sowie der öffentlichen Auftraggeber zu entwickeln.

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



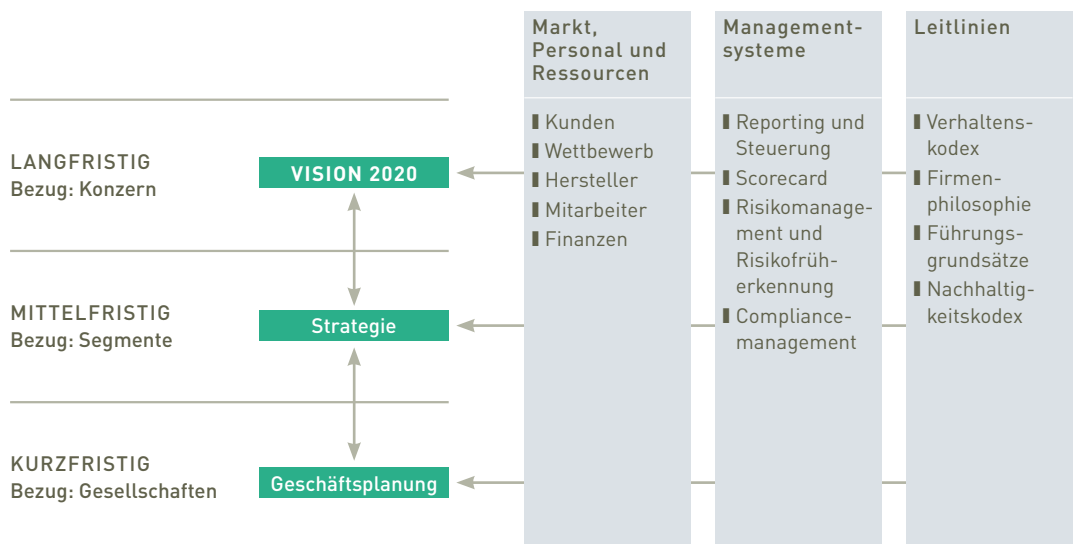
„Wir bauen unser Portfolio konsequent aus.“

Christine Deutsch
Leitung Geschäftsentwicklung
Dienstleistungen, Bechtle AG

Ausbildung und Personalentwicklung sind vor dem Hintergrund des Fach- und Führungskräftemangels 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.

Zur Erreichung der in der Vision 2020 formulierten Ziele bedeutet jedes Geschäftsjahr einen Zwischenschritt. Im Berichtsjahr sind wir insofern auf dem Weg zur Vision 2020 gut vorangekommen.

13. UNTERNEHMENSFÜHRUNG DER BECHTLE AG



Unsere Grundwerte
bieten Orientierung

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

Systeme und Instrumente

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

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

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

Auf jährlich stattfindenden Strategietagungen stellt der Vorstand Maßnahmen und messbare Zwischenschritte vor, über die BECHTLE das Erreichen seiner langfristigen Ziele anstrebt. Die kurzfristige Steuerung erfolgt durch die jährliche Fokusplanung, ein Strategiepapier der jeweiligen Gesellschaften sowie individuelle Planungsgespräche mit den Geschäftsführern. Im Rahmen der Fokusplanung treffen die Verantwortlichen eine erste Einschätzung zur Entwicklung wesentlicher GuV-Posten wie Umsatz, Deckungsbeitrag, Vertriebs- und Verwaltungskosten, EBT und Firmenwertabschreibungen sowie zur Beschäftigungssituation. Die Fokusplanung wird im Planungs- und Reportingsystem „DeltaMaster“ gepflegt und gibt für das bevorstehende Geschäftsjahr die Benchmark für die Detailplanung vor. Plausibilisiert und untermauert werden diese Inhalte durch die zwischen dem Konzerncontrolling und der Geschäftsführung abgestimmten Personal-, Dienstleistungs- und Vertriebsplanungen. Die Daten hierfür werden automatisch vom Warenwirtschaftssystem bereitgestellt. Das Ergebnis der jeweiligen Prozessschritte fließt als operative Gesamtplanung in das eigens hierfür entwickelte EDV-System „Planos“ ein. Aus Gründen der Datensicherheit und des Datenschutzes von personenbezogenen Informationen werden die Anwendungen „DeltaMaster“ und „Planos“ systemseitig voneinander getrennt betrieben. Alle Einzelplanungen bilden aggregiert die Basis für die Jahresplanung der BECHTLE Gruppe.



Intelligente BI-Systeme
unterstützen Führungs-
prozesse

Die aus den Einzelgesprächen abgeleiteten operativen Ziele und Aufgaben werden durch die Geschäftsführer und Bereichsvorstände in die jeweiligen Einzelgesellschaften sowie Unternehmensbereiche beider Segmente kommuniziert und den individuellen Leistungszielen der Mitarbeiter zugrunde gelegt. Die unterjährige Entwicklung wird hierbei kontinuierlich durch datenbankgestützte Führungsinstrumente – wie den „DeltaMaster-Compass“ – analysiert. Dabei handelt es sich um ein eigenentwickeltes Management-Tool für Reporting, Benchmark und Analyse, mit dem der Führungsprozess IT-seitig unterstützt wird. Bei Planabweichungen kann das Management auf diese Weise zeitnah geeignete Maßnahmen einleiten. Die Auswertung findet – in Form einer Benchmark – mithilfe der sogenannten BECHTLE Scorecard statt, die unterschiedliche Performancekriterien in ein für alle Gesellschaften und Bereiche transparentes Leistungsranking überführt. Die operative Entwicklung aller IT-E-Commerce-Gesellschaften wird zusätzlich durch ein individuelles Softwaretool, das European Sales Cockpit („ESC“), erfasst und analysiert.

Zur regelmäßigen Bewertung des Geschäftsverlaufs – auch für den Vergleich der Lokationen untereinander – stellt der Konzern den operativen Einheiten mit „DeltaMaster“ detaillierte Wochen- und Monatsberichte mit einheitlich definierten Rentabilitätskennzahlen hinsichtlich Auftragseingang, Umsatz und Deckungsbeitrag zur Verfügung. Die jeweiligen Informationen werden automatisiert von einem SQL-basierten Datawarehouse bereitgestellt, das sich direkt aus den ERP-Systemen SAP und Navision Financials speist. Ferner unterhalten einige Tochtergesellschaften ein eigenes Managementsystem zur operativen Steuerung ihrer Vertriebsaktivitäten. Darin integriert sind Effektivitätskennzahlen sowie auftrags- und kundenbezogene Größen, die eine unmittelbare Bewertung des Geschäftsverlaufs ermöglichen. Neben den Erfahrungen der Vertriebsmitarbeiter hinsichtlich Nachfrageverhalten und Investitionsneigung der Kunden wird zur zeitnahen Bewertung des Geschäftsverlaufs die Entwicklung der Einkaufspreise und der Auftragseingänge als unternehmensspezifischer Frühindikator gesehen.

Die unmittelbar geschäftsbezogenen Daten werden im Rahmen der Steuerung der Gesellschaften durch cashflowbasierte Kennzahlen wie Working Capital, Kapitalbindungsdauer, DSO und DPO ergänzt. Die wesentlichen Einflussfaktoren des Cashflows stehen jedem Geschäftsführer beziehungsweise Bereichsvorstand in Form eines Cashflow-Cockpits mit den entsprechenden internen Benchmarks jederzeit im „DeltaMaster-Compass“ zur Verfügung. Somit ist sichergestellt, dass die Verantwortlichen frühzeitig auf mögliche Fehlentwicklungen reagieren können.



ERP-Systeme
für ressourcen-
orientierte Steuerung
und Abbildung der
Geschäftsprozesse

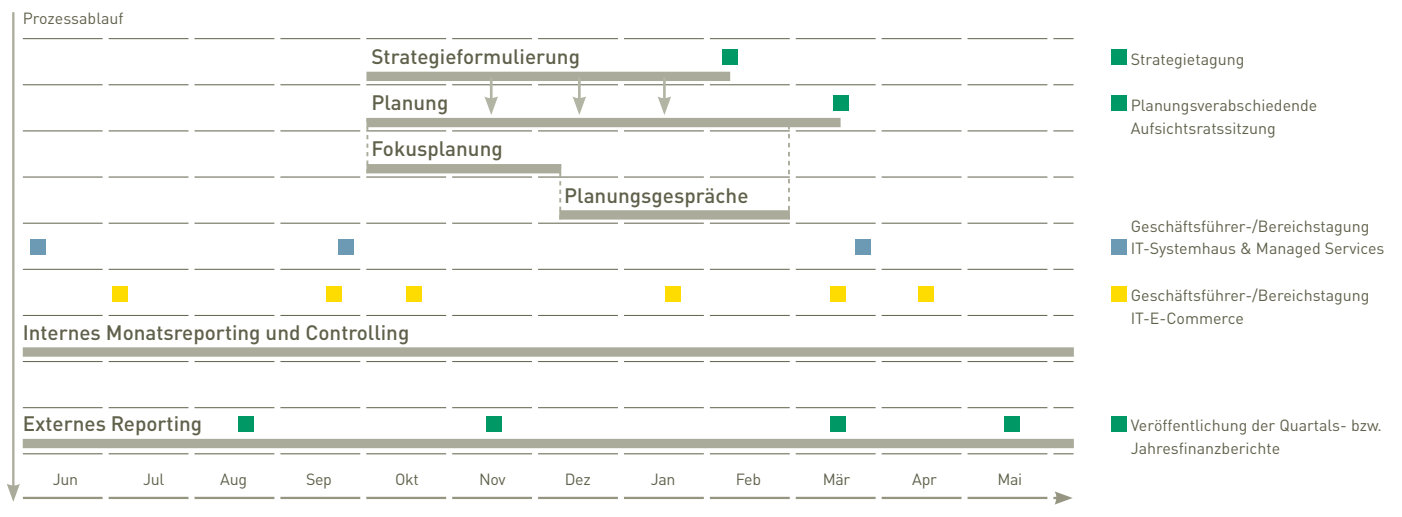
Neben den zentralen Managementinformationssystemen wie „DeltaMaster“, „Planos“, „Compass“ und „ESC“ setzt die BECHTLE AG im Rahmen der ressourcenorientierten Steuerung der Geschäftsprozesse die beiden ERP-Systeme Navision Financials und SAP ein. Die Finanzbuchhaltung wie auch die Steuerung der zentralen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

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

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

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


14. PLANUNGS- UND REPORTINGPROZESS DER BECHTLE AG




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

 Siehe Wettbewerbsposition, S. 54 f.

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.

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

Über die dargestellten eher operativ ausgerichteten Managementsysteme hinaus ergänzen weitere Systeme die geschäftspolitischen, strategischen Entscheidungen des Vorstands. Vor allem die Systeme im Rahmen des Qualitätsmanagements, des Umweltmanagements, der Compliance, des Risikomanagements und der Früherkennung sowie das interne Kontrollsystem (IKS) sind in diesem Zusammenhang zu nennen. Damit ist neben der Soll-Ist-Überprüfung der rein finanziellen Steuerungsgrößen eine Kontrolle der nichtfinanziellen Leistungsindikatoren  im Unternehmen möglich. Vor dem Hintergrund der fortlaufenden Überprüfung, Steuerung und Weiterentwicklung der strategischen Ziele sind mit diesen organisatorischen und systemhinterlegten Sicherungsmaßnahmen eine bessere Koordination und eine konsequente Ausrichtung der Aktivitäten aller Bereiche im Konzern im Sinn der nachhaltigen Entwicklung des Unternehmens gegeben.

 Kontrolle der nichtfinanziellen Leistungsindikatoren möglich

MITARBEITER

Engagierte und kompetente Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter tragen erheblich zum Erfolg unseres Unternehmens bei und schaffen die Voraussetzung, auch in Zukunft unsere Wachstumsziele zu realisieren. Bechtle ist daher beständig bestrebt, den Personalstamm durch hoch qualifizierte Bewerber auszubauen. Daneben verlangt die hohe Dynamik der IT-Branche eine konsequente Förderung und Qualifikation der Belegschaft. Wie in der Vergangenheit investierte Bechtle auch im abgeschlossenen Geschäftsjahr konsequent in die Aus- und Fortbildung seiner Mitarbeiter. Neben der Ausbildung junger Menschen liegt ein weiterer Schwerpunkt auf der Weiterentwicklung der bestehenden Mitarbeiter. Mit einem umfangreichen offenen Seminarangebot für alle Mitarbeiter sowie maßgeschneiderten Personalentwicklungsprogrammen für Führungs- und Nachwuchsführungskräfte verschafft sich Bechtle eine optimale Position im Wettstreit um Talente.

Entwicklung der Mitarbeiterzahlen



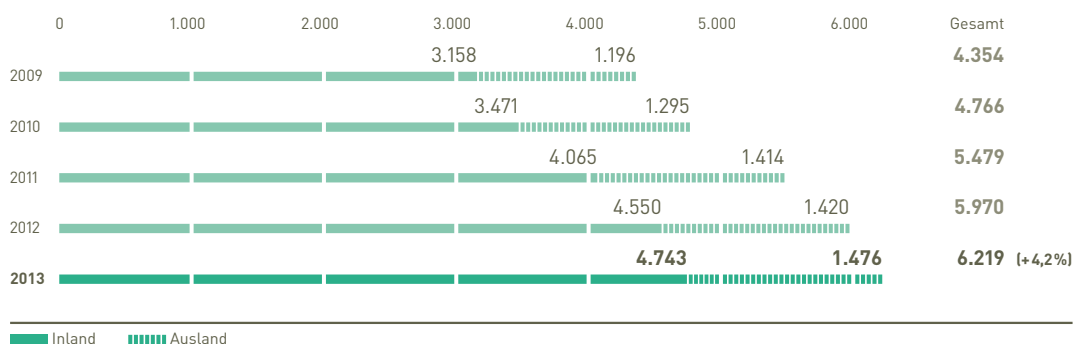
Siehe Anhang,
Mitarbeiter, S. 212 f.

Konzernweit beschäftigte BECHTLE zum 31. Dezember 2013 insgesamt 6.219 Mitarbeiter. Gegenüber dem Vorjahr mit 5.970 Mitarbeitern erhöhte sich die Gesamtzahl der Beschäftigten um 249 Personen, das sind 4,2 Prozent. Durchschnittlich waren im Berichtsjahr 6.072 Mitarbeiter für BECHTLE tätig (Vorjahr: 5.780 Mitarbeiter). Der Anstieg der Mitarbeiterzahl im Konzern ist sowohl auf Akquisitionen als auch auf Neueinstellungen zurückzuführen.

In Deutschland stieg der Personalstamm zum Jahresende um 193 Menschen auf 4.743 Mitarbeiter (Vorjahr: 4.550 Mitarbeiter). Die Zahl der im Ausland tätigen Mitarbeiter stieg von 1.420 auf 1.476. Damit arbeiten nach wie vor rund drei Viertel aller Mitarbeiter im Inland.

15. MITARBEITER NACH REGIONEN

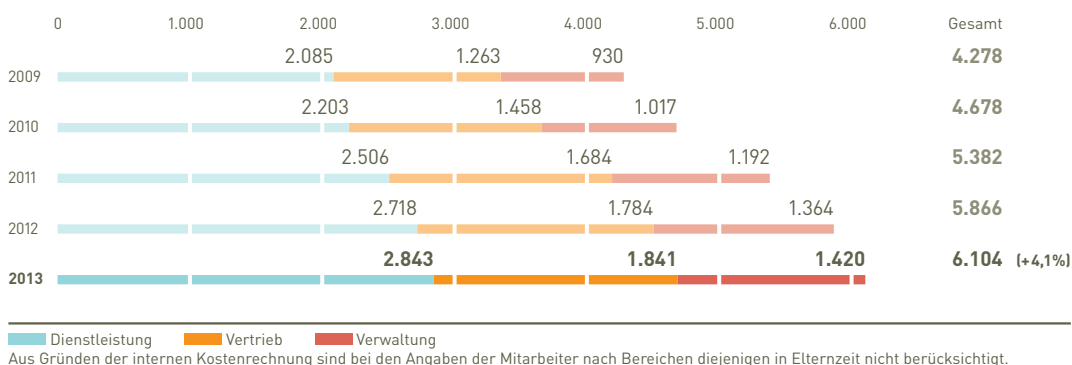
per 31. Dezember



Nach Funktionsbereichen unterteilt verzeichneten wir das größte Wachstum im Bereich Dienstleistung. Dort waren 2013 konzernweit zum Bilanzstichtag 31. Dezember 2.843 Mitarbeiter beschäftigt, 125 mehr als im Vorjahr. Im Bereich Vertrieb erhöhte sich die Mitarbeiterzahl um 57 auf 1.841 und in der Verwaltung um 56 auf 1.420 Beschäftigte.

16. MITARBEITER NACH BEREICHEN

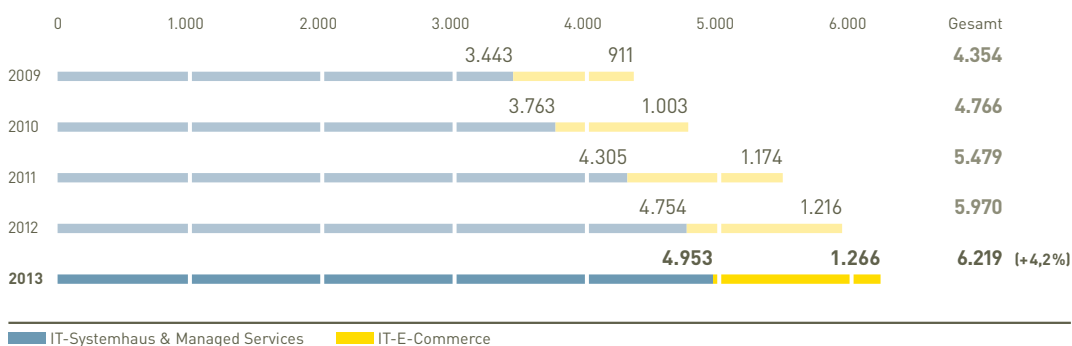
per 31. Dezember



Auf Ebene der Geschäftssegmente stieg der Personalstand im Segment IT-Systemhaus & Managed Services auf 4.953 Mitarbeiter, nach 4.754 im Vorjahr. Im Segment IT-E-Commerce belief sich die Anzahl auf 1.266 Beschäftigte (Vorjahr: 1.216). Das Wachstum der Mitarbeiterzahlen war im europaweiten Handelsgeschäft mit 4,1 Prozent annähernd genauso stark wie der Anstieg im dienstleistungsgeprägten Systemhaussegment mit 4,2 Prozent.

17. MITARBEITER NACH SEGMENTEN

per 31. Dezember





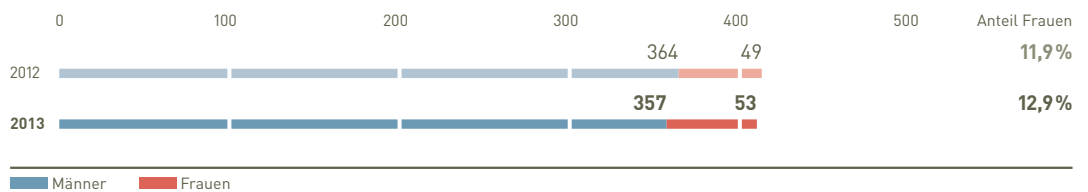
„Frauen in der IT muss man bei Bechtle nicht lange suchen.“

Johanna Weinhardt
Human Resources, Bechtle AG

Als europaweit tätiges 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 nachhaltig zum unternehmerischen Erfolg beiträgt. Der Frauenanteil der Gesamtbelegschaft liegt derzeit bei rund 27 Prozent. Unter den Führungskräften sind 13 Prozent aller Beschäftigten weiblich, bei den Azubis 25 Prozent. Der Anteil der Frauen in den Zentralbereichen ist mit 49 Prozent am höchsten, gefolgt von 40 Prozent im Segment E-Commerce. Am niedrigsten ist er noch mit 19 Prozent im Systemhaussegment.

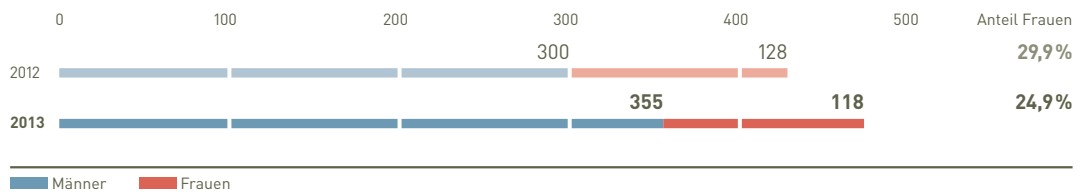
18. FÜHRUNGSKRÄFTE: ANTEIL FRAUEN/MÄNNER

per 31. Dezember



19. AUSZUBILDENDE: ANTEIL FRAUEN/MÄNNER

per 31. Dezember



Personalaufwand und Gehaltsmodell

Der Aufwand für Löhne und Gehälter einschließlich Sozialabgaben stieg 2013 nur unterdurchschnittlich um 6,8 Prozent und belief sich auf 348,8 Mio. € (Vorjahr: 326,6 Mio. €). Vor diesem Hintergrund ging die Personalaufwandsquote von 15,6 Prozent auf 15,3 Prozent zurück. Entsprechend reduzierte sich auch die Personalintensität leicht und beträgt, gemessen am Rohertrag, 62,3 Prozent (Vorjahr: 62,4 Prozent).

20. PERSONALKOSTEN

		2013	2012	2011	2010	2009
Personal- und Sozialaufwand	Mio. €	348,8	326,6	294,6	241,4	220,4
Personal- und Sozialaufwand je Mitarbeiter ¹	Tsd. €	58,5	57,5	58,3	54,7	50,9
Personalaufwandsquote	%	15,3	15,6	14,8	14,0	16,0

¹ Ohne Mitarbeiter in Elternzeit

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

Aus- und Weiterbildung

BECHTLE setzt beständig auf die Ausbildung junger Menschen und sichert so den Bedarf an qualifizierten Nachwuchskräften. Ausbildung verstehen wir als eine Investition in die Zukunft mit dem Ziel, dem Fachkräftemangel aktiv zu begegnen. 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.



www.bechtle-azubit.de

Zum Ende des Berichtsjahres befanden sich 473 junge Menschen in einer Ausbildung bei BECHTLE (Vorjahr: 428), davon 48 im Ausland. Der Frauenanteil an den Ausbildungsplätzen liegt mit 25 Prozent weit über dem Branchenschnitt. Die kaufmännischen und die technischen Ausbildungsberufe sind mit 191 beziehungsweise 194 Azubis annähernd gleich stark belegt. 47 junge Leute studierten in einem wirtschaftswissenschaftlichen, 41 in einem technischen Studiengang der dualen Hochschule.



473 Menschen
in Ausbildung

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

BECHTLE sieht in einer bedarfsorientierten Ausbildung einen wichtigen Teil der eigenen Zukunftssicherung. Wir haben uns zum Ziel gesetzt, die Ausbildungsquote in Deutschland mittelfristig auf etwa 12 Prozent zu erhöhen. Am Stammsitz in Neckarsulm liegt die Ausbildungsquote bei 11,9 Prozent. Die Ausbildungsquote in Deutschland liegt mit 9,2 Prozent über dem Niveau des Vorjahres von 8,6 Prozent.

Die vom Unternehmen 1999 gegründete BECHTLE Akademie ergänzt die individuelle Ausbildung an den Konzernstandorten und bietet allen Mitarbeitern ein umfassendes Programm, das von laufenden Fortbildungsmaßnahmen über den Erwerb zusätzlicher Qualifikationen bis hin zu themenübergreifenden Seminaren reicht. Auch die monatlichen Einführungsveranstaltungen für neue Mitarbeiter liegen in der Verantwortung der BECHTLE Akademie. Die Aktivitäten der Akademie gehören organisatorisch zum Bereich Personalentwicklung, dessen Aufgabe vor allem darin besteht, das Erreichen der Vision 2020 durch geeignete Maßnahmen im Rahmen der strategischen Personalentwicklung zu unterstützen. Im Berichtsjahr 2013 führte die BECHTLE Akademie 297 Veranstaltungen mit insgesamt 3.674 Teilnehmern durch und leistete damit einen entscheidenden Beitrag zur Qualifizierung der BECHTLE Mitarbeiter. Der Fokus lag auch 2013 insbesondere auf Seminaren, die die Sozial- und Führungskompetenz sowie das Fachwissen fördern. Die



„Der hohe Stellenwert von Aus- und Weiterbildung ist gut für Bechtle und gut für uns Azubis.“

Laura Breig
Auszubildende,
Bechtle direct Deutschland

Teilnehmerzahlen gingen im Vergleich zum Vorjahr (431 Veranstaltungen mit 5.063 Teilnehmern) allerdings zurück. Grund hierfür ist die geringere Anzahl von Neueinstellungen im Berichtsjahr. Auch bei den regelmäßigen Einführungsveranstaltungen für neue Mitarbeiter sind die Teilnehmerzahlen aus diesem Grund rückläufig.

Die Personalentwicklung hat 2011 das General-Management-Programm, ein Programm zur Nachwuchsförderung im Führungskräftebereich, eingeführt. Der zweite Durchgang startete im April 2013 und wird im April 2014 enden. Darüber hinaus wurde die Nachwuchsförderung um ein Junior-Management-Programm ergänzt, das die Förderung von Mitarbeitern mit Führungspotenzial zum Ziel hat. Im Juni 2013 begannen zwei Gruppen mit insgesamt 20 Teilnehmern aus allen Geschäftsbereichen aus Deutschland und der Schweiz mit dieser Fortbildungsmaßnahme. Beide Programme dienen dem Aufbau eines Talentpools, um künftig vermehrt strategisch wichtige Führungspositionen aus den eigenen Reihen mit herausragenden Managern besetzen zu können.



www.bechtle.com/trainee

Das Traineeprogramm mit den Schwerpunkten „Vertrieb“ und „Dienstleistung“ wurde um den Zweig „Vertrieb und Öffentliche Auftraggeber“ erweitert. Es ist auch 2013 erfolgreich verlaufen und soll 2014 fortgesetzt werden. Bereits im ersten Jahr wurde unser Traineeprogramm durch die Jobbörse Absolventa als karriereförderndes und faires Programm ausgezeichnet.

Um die Qualität der Weiterbildungsangebote und damit die Kompetenz der Mitarbeiter weiter zu verbessern, bieten wir das bereits 2009 für das Segment E-Commerce eingeführte vertriebsorientierte Schulungsportal iLearn mittlerweile konzernweit an. iLearn ist ein sowohl für Neueinsteiger als auch für Vertriebsprofis konzipiertes Schulungsangebot mit aktuell über 260 Einzelkursen zu den Themen Produkte und Lösungen, Vertrieb, Prozesse und Vertriebsleitlinien, ISO Audit (SH), Business Knigge sowie Assessment/Test in insgesamt zehn Sprachen für 14 Länder. Die eigenständig am PC zu absolvierenden Kurse werden dabei mit Präsenzveranstaltungen der BECHTLE Akademie und der Ausbildungsroadmap bei BECHTLE direct kombiniert. iLearn wird aktuell von mehr als 4.625 Mitarbeitern im Konzern genutzt. Ziel ist, mit iLearn eine einheitliche und dem technologischen Fortschritt entsprechende Produktkenntnis an allen Standorten sicherzustellen und damit unsere Wettbewerbsfähigkeit weiter auszubauen. Darüber hinaus erspart diese Form der Weiterbildung sowohl Kosten als auch Zeit. Das webbasierte Schulungsportal ist seit 2009 zertifiziert nach DIN EN ISO 9001 und wurde im Juli 2010 einer Qualitätssicherung durch Forrester Research unterzogen.

BECHTLE verfügt über eine im Branchenvergleich hohe Zertifizierungsdichte. Mit den nach Herstellervorgaben zertifizierten Mitarbeitern gewährleistet BECHTLE den Kunden jederzeit eine hohe Beratungsqualität und Lösungskompetenz. Auch 2013 bildeten die Maßnahmen zur Zertifizierung der Mitarbeiter einen Schwerpunkt im Rahmen der Personalarbeit.

CORPORATE-GOVERNANCE-BERICHT

Der Bechtle Konzern feierte im Berichtsjahr sein 30-jähriges Bestehen. In einer Branche, die wie keine andere durch schnellen Wandel und Veränderung geprägt ist, hat Bechtle seit der Gründung den Blick auf die langfristige und werthaltige Entwicklung des Unternehmens gerichtet. Grundlage dieses Anspruchs ist das Bekenntnis zu gemeinsamen Werten und Regeln. So haben die Werte Bodenhaftung, Beharrlichkeit, Zuverlässigkeit und Begeisterungsfähigkeit das Unternehmen schon geprägt, lange bevor sie in der Bechtle Firmenphilosophie schriftlich fixiert wurden. Die hohen Erwartungen der Mitarbeiter, der Kunden und der Aktionäre sowie die gesellschaftliche Verantwortung waren und sind allen Entscheidungsträgern bei Bechtle stets bewusst. Dieses in Jahren gewachsene Selbstverständnis 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 a HGB veröffentlicht die BECHTLE AG im Internet.



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

Aktionäre und Hauptversammlung

Die BECHTLE AG hat ausschließlich nennwertlose Inhaberstammaktien ausgegeben. Alle Aktien gewähren das gleiche Stimmrecht. Um den Aktionären die Wahrnehmung ihrer Interessen während der Hauptversammlung zu erleichtern, benennt der Vorstand Vertreter, die die Aktionäre mit der Ausübung ihres Stimmrechts bevollmächtigen können. BECHTLE stellt sicher, dass die Stimmrechtsvertreter auch während der Hauptversammlung erreichbar sind. Eine elektronische Vollmachtserteilung ist möglich. Die Tagesordnung sowie die notwendigen Berichte und Unterlagen für die Hauptversammlung werden im Internet zur Einsicht und zum Download bereitgestellt. Eine Briefwahl ist in der Satzung der BECHTLE AG nicht vorgesehen.



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

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

Nach wie vor sehen Vorstand und Aufsichtsrat der BECHTLE AG von einer Internetübertragung der Hauptversammlung ab. Nach Meinung von Vorstand und Aufsichtsrat überwiegen die Organisationskosten einer Internetübertragung deren Nutzen für das Unternehmen und seine Aktionäre.

Zusammenarbeit von Vorstand und Aufsichtsrat



Siehe Bericht des
Aufsichtsrats,
S. 13 ff.

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 Complaincethemen. 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 in Gesprächen mit dem Vorstand und den Geschäftsführern über die Lage des Unternehmens und die wesentlichen Geschäftsvorgänge. So kann er das operative Geschäft auf einer angemessenen Informationsgrundlage mit wertvollen Hinweisen und Empfehlungen begleiten. Grundsätzlich leitet der Vorstand seine Unterlagen rechtzeitig vor den Aufsichtsratssitzungen und in Abstimmung mit dem Aufsichtsratsvorsitzenden an die Mitglieder des Aufsichtsrats weiter, sodass sich die Mitglieder angemessen auf die Sitzungen vorbereiten können. Für wichtige Geschäftsvorgänge sieht die Geschäftsordnung des Aufsichtsrats Zustimmungsvorbehalte des Aufsichtsrats vor.

Vorstand



[www.bechtle.com/
vorstand-aufsichtsrat](http://www.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 auch die Zusammenarbeit im Vorstand, Mehrheitserfordernisse bei Beschlüssen sowie die Zusammenarbeit mit dem Aufsichtsrat. Für die Mitglieder des Vorstands ist eine Altersgrenze von 65 Jahren vorgesehen.



Siehe Mitarbeiter,
S. 66

Bei der Besetzung von sonstigen Führungspositionen sind für die BECHTLE AG Qualifikation und Eignung von Bewerbern das maßgebliche Kriterium. Die Gesellschaft ist der Überzeugung, mit ihrem Prinzip der rein fachbezogenen Neutralität den Unternehmensinteressen am besten gerecht zu werden. Unter dieser Vorgabe achtet BECHTLE aber gleichwohl bei der Besetzung von Führungsteams auf Diversität und insbesondere die angemessene Berücksichtigung von Frauen und begrüßt Bestrebungen, den Anteil an Frauen in Führungspositionen zu erhöhen. Bereits heute sind bei BECHTLE 13 Prozent der Führungspositionen mit Frauen besetzt, ein im Branchenvergleich herausragender Wert (IT-Branche: 4 Prozent). Auch bei der Bestellung von Vorstandsmitgliedern sind Qualifikation und Eignung der Kandidaten das maßgebliche Kriterium. Bei der Besetzung von Vorstandspositionen wird eine angemessene Berücksichtigung von Frauen zumindest derzeit nicht ausdrücklich angestrebt. Insoweit ist die Reichweite der entsprechenden Empfehlung des DCG bei der Bestellung von Vorstandsmitgliedern eingeschränkt.

Vergütung des Vorstands

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

Die Hauptversammlung vom 16. Juni 2010 hat von der Opting-out-Möglichkeit des § 286 Abs. 5 HGB Gebrauch gemacht. Damit ist die BECHTLE AG für die Jahres- und Konzernabschlüsse der Geschäftsjahre bis einschließlich 2014 von der Pflicht zur individualisierten Offenlegung der Vorstandsvergütung befreit (Ziffer 4.2.4 DCGK). Insoweit wird die BECHTLE AG auch der 2013 in Ziffer 4.2.5 Abs. 3 DCGK neu eingeführten Empfehlung nicht entsprechen, wonach für Geschäftsjahre, die nach dem 31. Dezember 2013 beginnen, die Vorstandsvergütung unter Verwendung von Mustertabellen individualisiert im Vergütungsbericht offengelegt werden soll. Bei der mit drei Personen kleinen Vorstandsbesetzung sorgen aus Sicht der Gesellschaft die Angabe der Gesamtsumme der Vorstandsvergütung sowie die Aufschlüsselung in fixe und variable Anteile für ausreichende Transparenz.

Im Berichtsjahr neu eingeführt wurde die Empfehlung 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 eines Teils der variablen Vergütungsbestandteile und 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 Beachtung der Empfehlung in Ziffer 4.2.3 Absatz 2 Satz 6 DCGK weder der BECHTLE AG noch deren Anteilseignern einen spürbaren Mehrwert bringen würde. Der Empfehlung soll daher auch künftig nicht entsprochen werden.

Im Geschäftsjahr 2013 betragen die festen Bezüge des Vorstands 1.251 TSD. € (Vorjahr: 930 TSD. €) und die variablen Bestandteile 920 TSD. € (Vorjahr: 604 TSD. €). Die Gesamtvergütung lag bei 2.171 TSD. € (Vorjahr: 1.534 TSD. €). Im Zusammenhang mit der Ausrichtung der Vergütungsstruktur auf eine nachhaltige Unternehmensentwicklung bestehen Zusagen mit langfristiger Anreizwirkung. Die Kriterien zur Bemessung dieser Zusagen sind die Entwicklung von Umsatz, Vorsteuerergebnis und Eigenkapitalverzinsung jeweils für einen Dreijahreszeitraum beginnend ab dem Geschäftsjahr der Zusage. Die Zusagen sind vom Erreichen der vorgegebenen Ziele abhängig und 2015 (Zusagen 2012) beziehungsweise 2016 (Zusagen 2013) zur Auszahlung fällig. Der Gesamtbetrag bei Erreichen sämtlicher Ziele beträgt 2.284 TSD. €. Der für die Geschäftsjahre 2012 und 2013 bestehende anteilige Gesamtbetrag bei Erreichen sämtlicher Ziele beträgt 709 TSD. €. Der für die Geschäftsjahre 2012 und 2013 voraussichtlich entstehende anteilige Anspruch von insgesamt 377 TSD. € wurde durch Bildung von Rückstellungen berücksichtigt.

21. VERGÜTUNG DES VORSTANDS

in Tsd. €

	2013	2012
Feste Bezüge	1.251	930
Variable Bezüge	920	604
Gesamt	2.171	1.534

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

Der DCGK empfiehlt, die Abfindung eines Vorstandsmitglieds bei vorzeitiger Beendigung seiner Tätigkeit auf zwei Jahresvergütungen zu begrenzen (Abfindungs-Cap) und nicht mehr als die Restlaufzeit des Vertrags zu vergüten (Ziffer 4.2.3 Abs.4 DCGK). Der Aufsichtsrat der BECHTLE AG zielt darauf ab, die Vorstandsmitglieder möglichst langfristig an das Unternehmen zu binden. Eine formale Begrenzung durch eine entsprechende Vereinbarung erachtete der Aufsichtsrat deshalb bislang als nicht angebracht. Damit gelten in diesem Fall die gesetzlichen Regelungen. Um die Unternehmenspraxis in diesem Punkt den Empfehlungen des DCGK anzugleichen, strebt der Aufsichtsrat jedoch an, bei einer in Zukunft anstehenden Verlängerung oder Änderung bestehender Vorstandsdiensverträge oder bei Neuabschluss von Vorstandsdiensverträgen Abfindungs-Caps im Sinn von Ziffer 4.2.3 Abs.4 DCGK zu vereinbaren. Im Fall der vorzeitigen Beendigung aufgrund eines Kontrollwechsels ist im Dienstvertrag des Vorstandsvorsitzenden eine Obergrenze von drei Jahresvergütungen vereinbart.

Bei der Erstbestellung von Vorstandsmitgliedern hat der Aufsichtsrat der BECHTLE AG in der Vergangenheit eine kürzere Bestelldauer als fünf Jahre vereinbart. Dies soll auch in Zukunft so gehandhabt werden.

Aufsichtsrat



Siehe Anhang,
Aufsichtsratsmitglieder,
S. 222 f.

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 drei 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.

2013 endete die Amtszeit des 2008 gewählten Aufsichtsrats, sodass im Berichtsjahr Neuwahlen stattfanden. Sämtliche von der Verwaltung zur Wiederwahl vorgeschlagenen Anteilseignervertreter wurden auf der Hauptversammlung vom 18. Juni 2013 gewählt. Die zuvor unter den Mitarbeitern der BECHTLE Gruppe abgehaltenen Wahlen der Arbeitnehmervertreter brachten folgendes Ergebnis: Wiedergewählt wurden Uli Drautz, Daniela Eberle und Barbara Greyer. Neu gewählte Aufsichtsratsmitglieder sind seit Beendigung der Hauptversammlung am 18. Juni 2013 Martin Meyer, Volker Strohfeld und Michael Unser. Die Arbeitnehmervertreter Jürgen Ergenzinger, Sonja Glaser-Reuss und Siegfried Höfels sind mit Ablauf der Amtszeit am 18. Juni 2013 aus dem Aufsichtsrat ausgeschieden.

Den Vorsitz des Aufsichtsrats hatte bis zu seinem Ausscheiden am 30. November 2013 Klaus Winkler inne. Nach seiner gerichtlichen Bestellung in den Aufsichtsrat zum 1. Dezember wurde Gerhard Schick zum Vorsitzenden gewählt. Der Aufsichtsratsvorsitzende der BECHTLE AG pflegt naturgemäß einen intensiven Austausch mit dem Vorstand und ist besonders eng mit Abläufen im Unternehmen vertraut, sodass eine Trennung der Leitungspositionen von Aufsichtsrat und Prüfungsausschuss aus Unternehmenssicht nicht zwingend geboten ist. Daher hatte Klaus Winkler auch den Vorsitz im Prüfungsausschuss inne. Klaus Winkler ist Bankkaufmann und Betriebswirt (VWA). Er war sieben Jahre Bereichsleiter Corporate Finance der BW-Bank, Stuttgart, und 13 Jahre Geschäftsführer der heutigen BWK GmbH Unternehmensbeteiligungsgesellschaft. Seit 2003 ist er kaufmännischer Geschäftsführer der HELLER GmbH, Nürtingen, einer der führenden Werkzeugmaschinenhersteller in Europa. 2007 übernahm er den Vorsitz der Geschäftsleitung der HELLER GmbH. Er verfügt über besondere Kenntnisse und Erfahrungen in der Anwendung von Rechnungslegungsgrundsätzen und internen Kontrollverfahren (§ 100 Abs. 5 AktG, Ziffer 5.3.2 DCGK). Gerhard Schick ist seit 6. Dezember 2013 Vorsitzender des Prüfungsausschusses. Als langjähriger Vorstandsvorsitzender und später als Aufsichtsratsvorsitzender der BECHTLE AG verfügt auch er über besondere Kenntnisse und Erfahrungen in der Anwendung von Rechnungslegungsgrundsätzen und internen Kontrollverfahren.



Siehe Bericht
des Aufsichtsrats,
S. 13 ff.

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

Der Aufsichtsrat ist darauf bedacht, seine Aufgaben mit der gebotenen Sorgfalt wahrzunehmen. In einem Turnus von drei Jahren unterzieht der Aufsichtsrat seine Tätigkeit einer umfassenden Effizienzprüfung auf der Grundlage des Leitfadens der Deutschen Schutzvereinigung für Wertpapierbesitz e. V. 2012 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 Maße das Kriterium Internationalität erfüllen. Die Zahl der unabhängigen Aufsichtsratsmitglieder festzulegen, hält der Aufsichtsrat dagegen nicht für sinnvoll. Derzeit erfüllt die überwiegende Zahl der 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. Außerdem verfügt der Aufsichtsrat bereits heute über ein hohes Maß an Diversität. Insbesondere sind drei der zwölf Aufsichtsratsmitglieder Frauen. Daher hat das Gremium bislang noch keine konkreten Ziele zum Thema Vielfalt (Diversity) und zur angemessenen Beteiligung von Frauen formuliert. Auch die Festsetzung von konkreten Zielen für die Behandlung von potenziellen Interessenkonflikten hält der Aufsichtsrat nicht für erforderlich.

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



„30 Jahre Bechtle:
ohne Gerhard Schick nicht
denkbar. Vielen Dank!“

Roger Bär
Geschäftsführer,
Comsoft direct Schweiz

Für eine Kandidatur für das Kontrollgremium sieht die Geschäftsordnung des Aufsichtsrats eine Altersgrenze von 70 Jahren vor. Gerhard Schick, der nach dem Rücktritt von Klaus Winkler zum 1. Dezember 2013 gerichtlich als Aufsichtsrat bestellt wurde, hatte zu diesem Zeitpunkt diese Altersgrenze bereits überschritten. Vor dem Hintergrund des unerwarteten Rücktritts von Klaus Winkler und der Notwendigkeit, die Position zeitnah mit einer Persönlichkeit neu zu besetzen, die das Unternehmen BECHTLE sehr gut kennt und ohne Übergangsfrist die Pflichten eines Aufsichtsratsvorsitzenden wahrnehmen kann, überwog das allgemeine Unternehmensinteresse jedoch in solch einem Ausmaß, dass aus Sicht von Vorstand und Aufsichtsrat die Beachtung der Altersgrenze dahinter eindeutig zurücksteht. Es handelt sich im Übrigen bei der Altersgrenze in der Geschäftsordnung um eine Sollvorschrift, von der abgewichen werden kann, sofern wie hier ein Ausnahmefall vorliegt. Die BECHTLE AG dankt Gerhard Schick ausdrücklich, dass er sich bereit erklärt hat, so kurzfristig Verantwortung im und für das Unternehmen wieder wahrzunehmen.

Vergütung des Aufsichtsrats



www.bechtle.com/satzung

Die Regelungen zur Vergütung des Aufsichtsrats blieben im Berichtsjahr unverändert. Sie wurden von der Hauptversammlung vom 16. Juni 2010 beschlossen und sind in Ziffer 11 der Satzung der BECHTLE AG erläutert. Die BECHTLE AG weist die Vergütung der Aufsichtsratsmitglieder individualisiert aus. Die Vergütungsstruktur trägt der Verantwortung und dem Tätigkeitsumfang der einzelnen Mitglieder Rechnung. Dabei werden der Vorsitz, der stellvertretende Vorsitz sowie die Tätigkeit beziehungsweise der Vorsitz in den Ausschüssen berücksichtigt. Eine erfolgsorientierte Vergütung ist nicht vorgesehen.

22. VERGÜTUNG DES AUFSICHTSRATS

in €

Name	Grundvergütung	Vorsitz/Stellvertretung	Ausschusstätigkeit	Sitzungsgeld	Summe 2013	Summe 2012
Vertreter der Anteilseigner						
Kurt Dobitsch	25.000			3.750	28.750	28.750
Prof. Dr. Thomas Hess	25.000			3.750	28.750	14.820
Dr. Walter Jaeger	25.000		6.500	5.250	36.750	32.963
Gerhard Schick (seit 1. Dezember 2013)	2.123	4.110	1.327	0	7.560	46.383
Karin Schick	25.000			3.000	28.000	28.750
Klaus Winkler (bis 30. November 2013)	22.877	45.753	14.870	7.250	90.750	70.084
Dr. Jochen Wolf	25.000	12.500	16.250	7.750	61.500	61.000
Vertreter der Arbeitnehmer						
Uli Drautz	25.000	12.500	13.000	7.750	58.250	57.750
Daniela Eberle	25.000		6.500	5.750	37.250	37.750
Jürgen Ergenzinger (bis 18. Juni 2013)	11.575			1.500	13.075	28.000
Sonja Glaser-Reuss (bis 18. Juni 2013)	11.575			1.500	13.075	28.750
Barbara Greyer	25.000			3.750	28.750	28.750
Siegfried Höfels (bis 18. Juni 2013)	11.575			1.500	13.075	28.750
Martin Meyer (seit 18. Juni 2013)	13.425			2.250	15.675	0
Volker Strohfeld (seit 18. Juni 2013)	13.425			2.250	15.675	0
Michael Unser (seit 18. Juni 2013)	13.425			2.250	15.675	0
Gesamtsumme	300.000	74.863	58.447	59.250	492.560	492.500

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.

D&O-Versicherung

Vorstand und Aufsichtsrat beachten die Grundsätze ordnungsgemäßer Unternehmensführung. Verletzen sie ihre Sorgfaltspflicht schuldhaft, können sie der BECHTLE AG gegenüber auf Schadenersatz haften. Zur Abdeckung dieses Risikos hat die Gesellschaft für Vorstands- und Aufsichtsratsmitglieder eine 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.

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,
S. 209 und 222 f.

Transparenz

Zur Stärkung des Vertrauens der Aktionäre sowie der Öffentlichkeit praktiziert BECHTLE einen fairen, zeitnahen und offenen Dialog mit allen Stakeholdern. Für Vorstand und Aufsichtsrat gehören Offenheit und Transparenz zu den obersten Verhaltensgrundsätzen. Um eine Gleichbehandlung aller Marktteilnehmer zu gewährleisten, werden alle kapitalmarktrelevanten Informationen zeitgleich in deutscher und englischer Sprache veröffentlicht und auf der Internetseite des Unternehmens zugänglich gemacht. Wichtige Termine, Finanzberichte, Pressemitteilungen sowie Präsentationen werden ebenfalls auf der Internetseite der Gesellschaft bereitgestellt. Darüber hinaus bietet BECHTLE seinen Aktionären weiterhin an, sich per Wochenbericht aktuell über die Entwicklung der BECHTLE Aktie und wichtige Analysten- und Pressestimmen zu informieren.



www.bechtle.com/ir

Aktienbesitz von Organmitgliedern

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

23. ANZAHL DER AKTIEN AN DER BECHTLE AG – VORSTAND		in Stück
Name	31.12.2013	31.12.2012
Dr. Thomas Olemotz	0	0
Michael Guschlbauer	0	0
Jürgen Schäfer	4.000	4.000

24. ANZAHL DER AKTIEN AN DER BECHTLE AG – AUFSICHTSRAT		in Stück
Name	31.12.2013	31.12.2012
Vertreter der Anteilseigner		
Kurt Dobitsch	0	0
Prof. Dr. Thomas Hess	0	0
Dr. Walter Jaeger	0	0
Gerhard Schick (seit 1. Dezember 2013)	0	–
Karin Schick	7.353.287 ¹	7.353.287
Klaus Winkler (bis 30. November 2013)	–	725
Dr. Jochen Wolf	0	0
Vertreter der Arbeitnehmer		
Uli Drautz	0	0
Daniela Eberle	0	0
Jürgen Ergenzinger (bis 18. Juni 2013)	–	0
Sonja Glaser-Reuss (bis 18. Juni 2013)	–	1.000
Barbara Greyer	0	0
Siegfried Höfels (bis 18. Juni 2013)	–	0
Martin Meyer (seit 18. Juni 2013)	0	–
Volker Strohfeld (seit 18. Juni 2013)	2	–
Michael Unser (seit 18. Juni 2013)	0	–

¹ 960.272 Aktien für Schick GmbH, 340.115 für Amaury Krief

Rechnungslegung und Abschlussprüfung

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

Geprüft wurden der Jahres- und der Konzernabschluss erneut durch die Ernst & Young GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Heilbronn, die von der Hauptversammlung zum Abschlussprüfer für das Geschäftsjahr 2013 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 2014 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 zu Beginn des Börsenjahres 2013 noch spürbare Nervosität auf dem Aktienmarkt wich schon bald einer zunehmend positiven Stimmung. Die Entspannung in der europäischen Schuldenkrise und die konjunkturelle Erholung in wichtigen Wirtschaftsräumen machten sich insbesondere in der zweiten Jahreshälfte bemerkbar. Die deutschen Leitindizes verzeichneten Höchststände und lagen zum Jahresende ohne Ausnahme über 20 Prozent im Plus. Auch die Bechtle Aktie entwickelte sich im Berichtsjahr überaus erfreulich. Der Kurs erreichte einen Tag vor Ende des Börsenjahres den Jahreshöchststand und zugleich ein neues Allzeithoch von 50,95 € und legte damit im Jahresverlauf insgesamt um 60 Prozent zu. Für Anleger nach wie vor attraktiv ist die nachhaltige Dividendenpolitik der Bechtle AG, die sich im aktuellen Dividendenvorschlag von 1,10 € für das zurückliegende Geschäftsjahr widerspiegelt.

Aktienmarkt

Die Aktienmärkte starteten zunächst verhalten in das Jahr 2013. Schon bald machte sich jedoch die weltweit positive Konjunktorentwicklung bemerkbar. Niedrige Zinsen sorgten für üppige Liquidität und stimmten die Investoren anlegefreundlich. Die europäische Schuldenkrise trat in den Hintergrund, was für eine Belebung der für deutsche Unternehmen so wichtigen Exportmärkte sorgte. In der zweiten Jahreshälfte stiegen die Konjunkturindikatoren im europäischen Wirtschaftsraum weiter an. Dies bescherte den Börsen kräftige Kursschübe. Alle deutschen Leitindizes konnten zweistellige Zuwächse verzeichnen. Der DAX überschritt zunächst die 8000er-Marke, dann den fünf Jahre alten Rekord von 8151 Zählern und schließlich die 9000er-Marke. Zum Jahresende verzeichnete er ein Plus von 23 Prozent. Der TecDAX schloss das Börsenjahr mit einem neuen Rekordstand von 1.167 Punkten. Er legte mit 39 Prozent am stärksten zu. Der MDAX stieg 2013 um 36 Prozent, der SDAX lag mit 27 Prozent im Plus.

Kursentwicklung



„Ein Plus von 60 Prozent: die Bechtle Aktie im Höhenflug.“

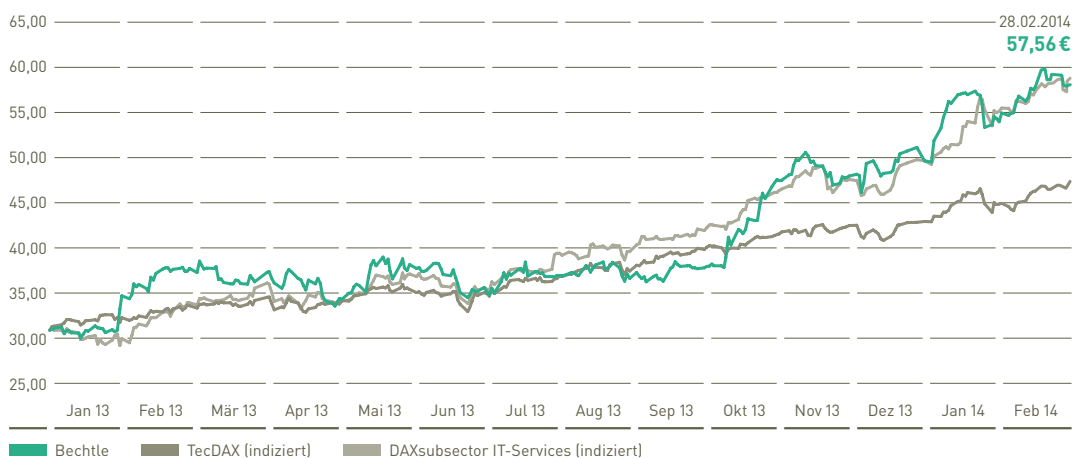
Yvonne Glasbrenner
Empfang, Bechtle AG

Die BECHTLE Aktie startete am 2. Januar 2013 mit einem Schlusskurs von 30,93 € in das neue Börsenjahr und verzeichnete bereits am 15. Januar bei 30,07 € ihren Jahrestiefststand. Ab Februar stieg der Kurs gleichmäßig an und übersprang schon bald das bis dahin gültige Allzeithoch. Nach einem schwächeren April und einem sehr positiven Mai mündete der Kurs in den Sommermonaten in eine volatile Seitwärtsbewegung, wobei sich der Wert unserer Aktie in einer Bandbreite von 34 € bis 39 € bewegte.

Eine überaus positive Entwicklung nahm der Kurs der BECHTLE Aktie ab Herbst 2013. Seit Oktober stieg der Wert kontinuierlich an, notierte am 10. Oktober erstmals über 40 € und übersprang am 11. November die Marke von 50 €. Ihren Jahreshöchststand und zugleich ein neues Allzeithoch erreichte die BECHTLE Aktie einen Tag vor Ende des Börsenjahres mit einem Kurs von 50,95 €. Am 30. Dezember notierte die Aktie bei 49,47 € und verzeichnete damit 2013 eine Kurssteigerung von 60 Prozent.

25. DIE BECHTLE AKTIE – KURSENTWICKLUNG JANUAR 2013 BIS FEBRUAR 2014

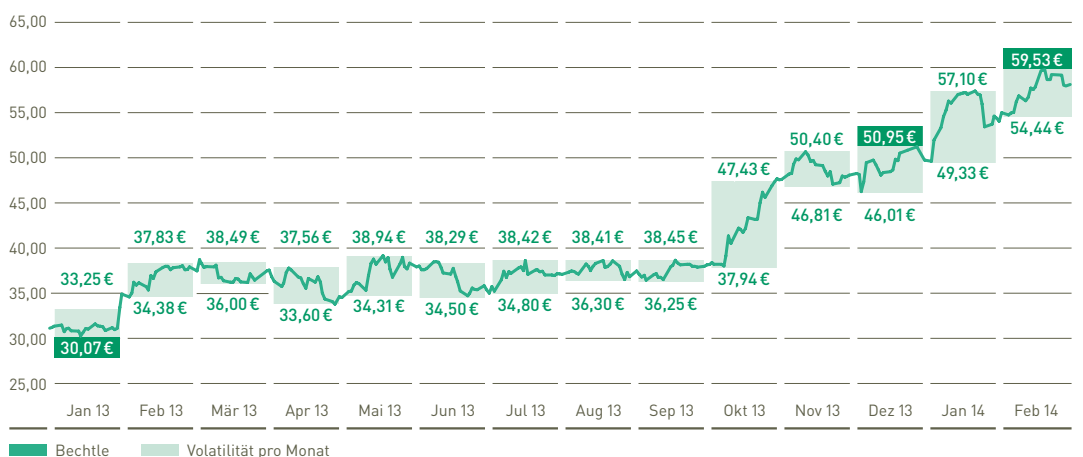
in €



Den aktuellen Aktienkurs
finden Sie unter
www.bechtle.com/ir

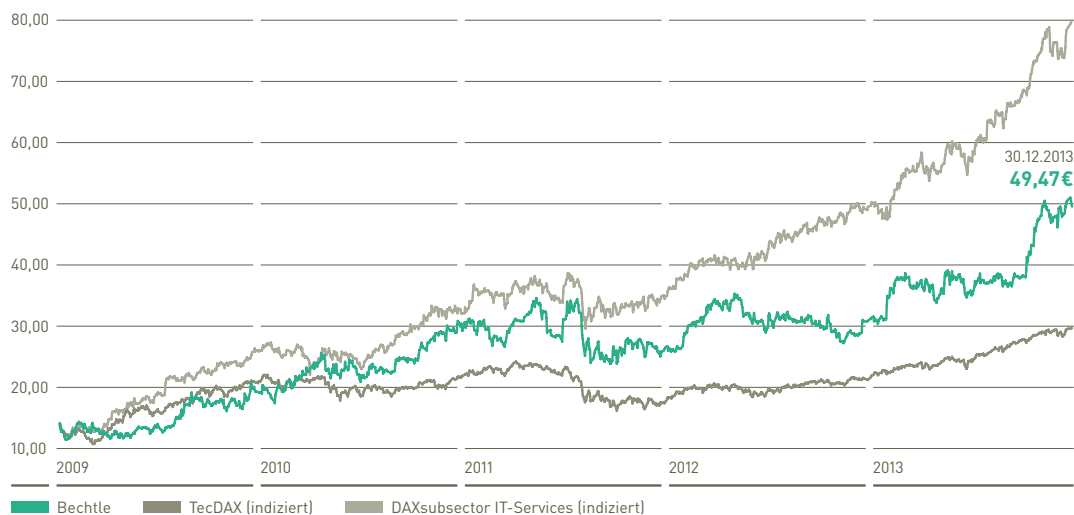
26. DIE BECHTLE AKTIE – HÖCHST- UND TIEFKURSE JANUAR 2013 BIS FEBRUAR 2014

in €



27. DIE BECHTLE AKTIE – KURSENTWICKLUNG 2009 BIS 2013

in €



Parallel zur Kursentwicklung entwickelte sich auch die Marktkapitalisierung. Sie lag zum Jahresende bei 1.038,9 Mio. € und damit um 395,2 Mio. € höher als Ende 2012 mit 643,7 Mio. €. Im Ranking der Deutschen Börse wird BECHTLE per 31. Dezember 2013 bei der Marktkapitalisierung im TecDAX auf Rang 14 geführt. Im Vorjahr lag das Unternehmen noch auf Platz 17.

Der Börsenumsatz zeigte zwei Gesichter. Während aufgrund der guten Kursentwicklung der durchschnittliche tägliche Börsenumsatz in BECHTLE Aktien mit 1.364,1 TSD. € etwas höher lag als im Vorjahr (1.281,6 TSD. €), war das Handelsvolumen in Stückzahlen gemessen rückläufig und lag bei durchschnittlich 34.201 BECHTLE Aktien pro Tag (Vorjahr: 42.143). Im Dezember-Ranking der Deutschen Börse lagen wir beim Börsenumsatz im TecDAX auf Platz 21. Im Vorjahr lag das Unternehmen auf Platz 16.

28. HANDELSDATEN DER BECHTLE AKTIE

		2013	2012	2011	2010	2009
Kurs Jahresbeginn	€	30,93	26,42	30,39	18,65	13,28
Kurs Jahresende	€	49,47	30,65	26,20	28,99	18,79
Höchstkurs	€	50,95	35,10	34,35	30,65	20,50
Tiefstkurs	€	30,07	25,50	23,48	17,01	11,02
Performance – absolut	€	+18,54	+4,23	-4,19	+10,34	+5,51
Performance – relativ	%	+59,9	+16,0	-13,8	+55,4	+41,5
Marktkapitalisierung – total ¹	Mio. €	1.038,9	643,7	550,2	608,8	394,6
Durchschnittlicher Umsatz je Handelstag ²	Stück	34.201	42.143	51.873	30.543	37.129
Durchschnittlicher Umsatz je Handelstag ²	€	1.364.142	1.281.620	1.460.183	705.260	538.189

Kursdaten Xetra-Schlusskurse

¹ Zum Jahresende² Alle deutschen Börsen

Aktionärsstruktur



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

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 minderjährigen Sohnes. Der Streubesitz betrug zum Ende des Berichtsjahres unverändert 64,98 Prozent. Er verteilt sich auf eine breite Anlegerstruktur aus privaten und institutionellen Investoren aus dem In- und Ausland.

Die Flossbach von Storch AG mit Sitz in Köln hat im Berichtsjahr ihren Anteilsbesitz auf über 10 Prozent ausgebaut und ist damit zweitgrößter Anteilseigner der BECHTLE AG.

Dividende

Seit dem Börsengang im Jahr 2000 betreibt BECHTLE eine auf Kontinuität ausgerichtete aktionärsfreundliche Dividendenpolitik. Im TecDAX gehört das Unternehmen zu den wenigen Titeln, die seit Börsennotierung ohne Unterbrechung jährlich Gewinne an die Aktionäre ausschütten. Nach einem erfolgreichen Geschäftsjahr 2013 und angesichts der sehr guten Liquiditätsslage des Unternehmens sind Vorstand und Aufsichtsrat übereingekommen, der Hauptversammlung für das Geschäftsjahr 2013 eine Dividende von 1,10 € pro Anteilsschein vorzuschlagen. Im Vorjahr schüttete die BECHTLE AG eine Regeldividende von 1,00 € je Aktie aus. Vorbehaltlich der Zustimmung durch die Hauptversammlung entspricht der Ausschüttungsvorschlag einer Anhebung der Regeldividende von 10,0 Prozent beziehungsweise von 10 Eurocent.

Zum 31. Dezember 2013 lag die Anzahl dividendenberechtigter Aktien bei 21.000.000 Stück. Daraus ergibt sich eine Ausschüttungssumme für das Geschäftsjahr 2013 von 23,1 Mio. €. Die Dividendenquote läge demnach bei 36,4 Prozent des Konzernergebnisses nach Steuern (Vorjahr: 37,1 Prozent). Die Dividendenrendite beträgt bezogen auf den Jahresschlusskurs unserer Aktie 2,2 Prozent (Vorjahr: 3,3 Prozent).

Ergebnis je Aktie



Siehe Ertragslage,
S. 92
Siehe auch Anhang,
Kapitel III, Ergebnis
je Aktie, S. 166

Mit den operativen Ergebnisverbesserungen stieg auch entsprechend das Ergebnis je Aktie (EPS). Bei einer unveränderten Stimmrechtsanzahl von 21,0 Millionen Aktien und einem Nachsteuerergebnis von 63,4 Mio. € lag das EPS bei 3,02 € und damit um 12,5 Prozent beziehungsweise 34 Eurocent über dem Vorjahr (2,68 €).

29. AKTIENKENNZAHLEN

		2013	2012	2011	2010	2009
Dividendenberechtigte Aktien ¹	Stück	21.000.000	21.000.000	21.000.000	21.000.000	21.000.000
Ergebnis je Aktie	€	3,02	2,68 ³	2,99	2,21	1,64
Ausschüttungssumme	Mio. €	23,1 ²	21,0	21,0	15,8	12,6
Bardividende je Aktie	€	1,10 ²	1,00	1,00	0,75	0,60
Dividendenrendite ¹	%	2,2 ²	3,3	3,8	2,6	3,2
Ausschüttungsquote	%	36,4 ²	37,1	33,5	33,9	36,8
Kurs-Gewinn-Verhältnis ¹		16,4	11,4	8,8	13,1	11,5

¹ Zum Jahresende

² Vorbehaltlich der Zustimmung durch die Hauptversammlung

³ Zahl angepasst, siehe S. 151f.



Für weitere
Kennzahlen,
siehe Mehrjahres-
übersicht, S. 228

Hauptversammlung

Zur 13. ordentlichen Hauptversammlung der BECHTLE AG begrüßten Vorstand und Aufsichtsrat der Gesellschaft am 18. Juni 2013 über 500 Aktionäre im Konzert- und Kongresszentrum Harmonie in Heilbronn. Diese repräsentierten 74,64 Prozent des gesamten Grundkapitals der Gesellschaft. Zum Erfolg der Veranstaltung trugen nicht zuletzt die Abstimmungsergebnisse bei, die das hohe Vertrauen in das Management dokumentieren. Sämtliche aufgerufenen Tagesordnungspunkte wurden mit einer eindeutigen Mehrheit angenommen. Bei den ebenfalls anstehenden Wahlen des Aufsichtsrats wurden alle bisherigen Mitglieder in ihrem Amt bestätigt.



Siehe Bericht
des Aufsichtsrats,
S. 15

Kommunikation mit dem Kapitalmarkt

Die Sicht von Analysten auf ein Unternehmen hat wesentlichen Einfluss auf die Meinungsbildung von Aktionären und Investoren. Insgesamt berichteten 2013 zehn Häuser in ausführlichen Studien und aktuellen Kurzanalysen über BECHTLE: Bankhaus Lampe, Berenberg Bank, Commerzbank, Deutsche Bank, DZ Bank, fairresearch, Hauck & Aufhäuser, Landesbank Baden-Württemberg, Metzler und M.M.Warburg. Das Bankhaus Lampe hat seine Coverage zum Unternehmen im Oktober 2013 neu aufgenommen. Mit allen Häusern steht BECHTLE in regelmäßigem konstruktivem Dialog, der durch Besuche von Analysten am Unternehmenssitz, verschiedene Konferenzen und gemeinsame Roadshows intensiviert wurde.



www.bechtle.com/
analysteneinschaetzungen

Auch 2013 gab es zahlreiche intensive Kontakte zu bestehenden und potenziellen Investoren. In Einzelgesprächen, Roadshows und auf Investorenkonferenzen informierte BECHTLE über die wirtschaftliche Situation, die Unternehmensstrategie und die Zukunftsaussichten des Unternehmens. Darüber hinaus nutzten zahlreiche Investoren das Angebot, sich über BECHTLE im Rahmen eines persönlichen Gesprächs am Konzernsitz in Neckarsulm zu informieren.

Der Geschäftsbericht ist das Leitmedium in der Finanzberichterstattung und damit ein wesentliches Element der Kommunikation mit dem Finanzmarkt. Wir arbeiten kontinuierlich an der Verbesserung unserer Publikationen, um interessierte Leser über die Entwicklung des Unternehmens stets umfassend und transparent zu informieren. Seit 2008 belegt unser Bericht beim Wettbewerb „Der beste Geschäftsbericht“, dem wohl angesehensten deutschen Geschäftsberichts-Ranking, einen der Spitzenplätze im TecDAX. 2013 durften wir uns über einen zweiten Platz freuen.

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



„Business as usual:
Bechtle wieder auf dem
Trepptchen.“

Cornelia Fink
Auszubildende,
Bechtle direct Deutschland

www.bechtle.com

Der Internetauftritt der BECHTLE AG ist eine wichtige Informationsplattform für die Kommunikation mit Aktionären und dem Kapitalmarkt, die intensiv genutzt wird. Die Homepage wird seitens der Gesellschaft konsequent weiterentwickelt und die Inhalte werden regelmäßig aktualisiert. Darüber hinaus gewinnt das Thema Social Media im Rahmen der Finanzmarktkommunikation bei BECHTLE zunehmend an Bedeutung. So werden unsere Anleger regelmäßig auch über Facebook und Twitter zeitnah mit relevanten Informationen versorgt. Die Gesellschaft sieht darin einen zukunftsweisenden Service für ihre Aktionäre und Interessenten.

[www.facebook.com/
BechtleAG](http://www.facebook.com/BechtleAG)[www.twitter.com/
Bechtle_AG](http://www.twitter.com/Bechtle_AG)

ÜBERNAHMERECHTLICHE ANGABEN

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

Zum 31. Dezember 2013 betrug das Grundkapital der Gesellschaft 21.000.000 € und ist in 21.000.000 auf den Inhaber lautende Stückaktien eingeteilt. Der auf jede einzelne Aktie entfallende Betrag am Grundkapital 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.

[www.bechtle.com/
aktionaersstruktur](http://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: 35,02 Prozent, davon 28,82 Prozent direkt und 6,19 Prozent indirekt.
- Flossbach von Storch AG, Köln und Flossbach von Storch Invest S.A., Strassen, Luxemburg: 10,07 Prozent, davon 10,07 Prozent indirekt.

Änderungen bis zum Tag der Berichterstellung am 28. Februar 2014 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.

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

Die Voraussetzungen einer Satzungsänderung sind in den §§ 179 bis 181 AktG geregelt. Für eine Satzungsänderung ist ein Beschluss der Hauptversammlung erforderlich (§ 179 Abs. 1 Satz 1 AktG). Sofern es sich nicht um eine Änderung des Unternehmensgegenstands handelt, genügt gemäß Ziffer 17.2 der Satzung die einfache Mehrheit des bei der Beschlussfassung vertretenen Grundkapitals. 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.

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



Siehe Anhang,
Gezeichnetes Kapital,
S. 174

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

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



www.ec.europa.eu

Im Berichtsjahr konnte die Wirtschaftsleistung in der EU nur ein minimales Wachstum generieren. Laut den Zahlen der Europäischen Kommission stieg das Bruttoinlandsprodukt (BIP) 2013 in der EU um 0,1 Prozent. Immerhin konnte der noch im Vorjahr verzeichnete Rückgang gestoppt werden. Innerhalb der BECHTLE Märkte in der EU gab es gegenteilige Entwicklungen. Am unteren Ende der Skala finden sich Italien und Portugal mit einem Rückgang des BIP um minus 1,9 beziehungsweise 1,6 Prozent. In Großbritannien und Polen konnte das BIP hingegen um 1,9 beziehungsweise 1,6 Prozent zulegen. Die für BECHTLE als Indikator relevanten Ausrüstungsinvestitionen sind 2013 in der EU mit minus 1,3 Prozent deutlich schwächer ausgefallen als das BIP insgesamt, immerhin aber gegenüber dem Vorjahr etwas verbessert (Vorjahr: minus 2,8 Prozent). Allerdings gibt es mit Großbritannien, Irland, Polen, Portugal, Spanien und Ungarn auch positive Beispiele innerhalb der BECHTLE Märkte mit Steigerungen zwischen 1,2 in Spanien und 9,2 Prozent in Irland.

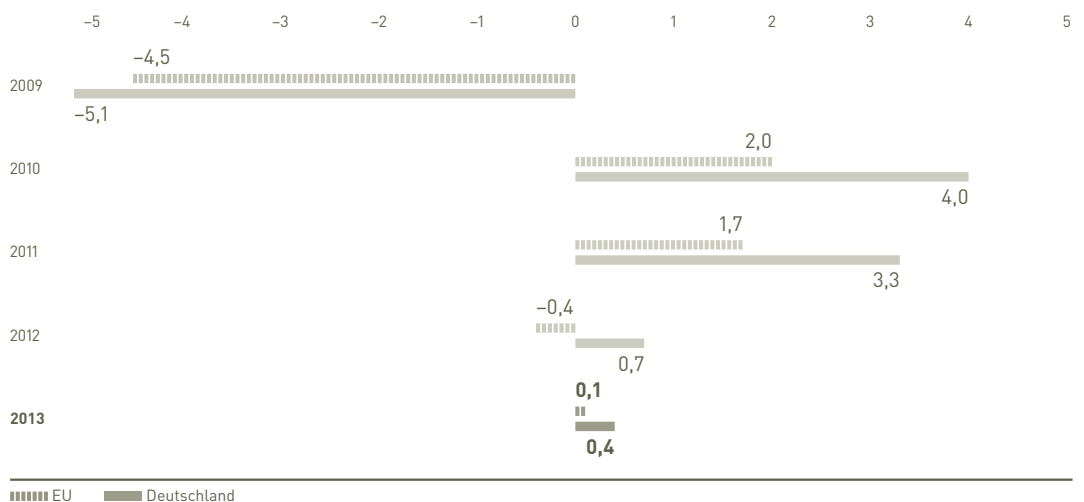


www.destatis.de

Positiver entwickelt haben sich Deutschland und die Schweiz, die beiden wichtigsten BECHTLE Märkte. In der Schweiz lag das BIP 2013 nach einer Schätzung der dortigen Expertengruppe Konjunkturprognosen des Bundes bei 1,9 Prozent, nach 1,0 Prozent im Vorjahr. Die Ausrüstungsinvestitionen stagnierten jedoch bei 0,0 Prozent. In Deutschland stieg das BIP nach Angaben des Statistischen Bundesamtes im Berichtsjahr um 0,4 Prozent. Das ist ein kleiner Dämpfer gegenüber dem Vorjahr mit 0,7 Prozent. Die Ausrüstungsinvestitionen waren mit minus 2,4 Prozent rückläufig (Vorjahr: minus 4,0 Prozent), während die staatlichen Investitionen mit 0,7 Prozent im Plus lagen (Vorjahr: 1,0 Prozent). Hauptantrieb für das Wachstum in Deutschland waren die privaten Konsumausgaben und der Staatssektor.

30. BIP-ENTWICKLUNG

in %



BRANCHE

Der IT-Markt wuchs 2013 stärker als die Gesamtwirtschaft. Das Marktforschungsinstitut EITO prognostiziert für den IT-Markt in der EU ein Plus von 1,4 Prozent. Das Wachstum wurde dabei von den beiden Segmenten IT-Services und Software mit 1,3 Prozent beziehungsweise 3,4 Prozent getragen. Umsätze mit Hardware waren mit minus 0,7 Prozent rückläufig. In den Ländern mit BECHTLE Präsenz ging die Schere bei den Hardwareumsätzen 2013 weit auseinander. Sie reicht von minus 5,3 Prozent in Portugal bis plus 16,6 Prozent in Irland. Nicht ganz so ausgeprägt, aber dennoch beachtlich sind die Unterschiede bei Software. Von minus 6,5 Prozent in Polen bis plus 5,7 Prozent in der Schweiz wird das Umsatzwachstum 2013 gesehen.

Die Entwicklung in der Schweiz ist besser als EU-weit. Hier liegt der IT-Markt 2013 bei einem Plus von 2,7 Prozent. Hardwareumsätze stagnierten mit 0,1 Prozent, Services legten um 2,1 Prozent zu und Software um 5,7 Prozent.

Im deutschen IT-Markt stiegen laut EITO die Ausgaben im Jahr 2013 um 1,7 Prozent auf 68,0 MRD. €. Wachstumstreiber war mit einem Plus von 4,9 Prozent Software. Die Steigerungsrate von Dienstleistungen liegt bei 2,4 Prozent. Umsätze mit Hardware gingen um 3,8 Prozent zurück. Betroffen von diesem Rückgang waren alle Produktgruppen mit Ausnahme der Tablets, deren Umsätze um fast 50 Prozent zulegen konnten.

GESAMTEINSCHÄTZUNG

Die gesamtwirtschaftliche Lage war im Berichtsjahr nicht uneingeschränkt vorteilhaft für BECHTLE. Das BIP in der EU stagnierte nahezu; in Deutschland, dem mit Abstand wichtigsten Markt für BECHTLE, konnte nur geringes Wachstum registriert werden. Schwerer noch wiegt allerdings die Tatsache, dass die Ausstattungsinvestitionen sowohl in der EU wie auch in Deutschland stark zurückgegangen sind. Auch aus der IT-Branche kamen 2013 wenig Impulse. Zwar zeigte sich der Gesamtmarkt sowohl in der EU als auch in Deutschland mit Wachstumsraten über 1 Prozent besser als die BIP-Entwicklung. Allerdings waren die für BECHTLE wichtigen Hardwareumsätze in beiden Regionen rückläufig, in Deutschland sogar um über 3 Prozent. Umsätze mit Services waren in Deutschland immerhin mit über 2 Prozent im Plus.

Die BECHTLE AG zeigte sich im Geschäftsjahr 2013 weitgehend unbeeindruckt von diesen Rahmenbedingungen. Der Umsatz stieg in allen Regionen deutlich an, insbesondere aber auf dem deutschen Heimatmarkt. Eine gewisse Schwäche bei Hardware machte sich allerdings im E-Commerce-Geschäft der BECHTLE AG bemerkbar, auch hier insbesondere in Deutschland. Insgesamt hat die BECHTLE AG aufgrund ihrer hervorragenden Performance im Berichtsjahr ihren Marktanteil aber erneut deutlich ausgebaut.

Neben der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung und der Branchenkonjunktur mit einer rückläufigen Investitionsneigung bei Hardware und Wachstum bei Services gab es in den BECHTLE Märkten 2013 keine wesentlichen Ereignisse außerhalb des Unternehmens, die sich nennenswert auf den Geschäftsverlauf auswirkten.



„Ganz stark: trotz schwieriger Rahmenbedingungen ein Rekordergebnis.“

Tülin Halluma
Produktmanagerin
Microsoft Software,
Logistik & Service

ERTRAGS-, VERMÖGENS- UND FINANZLAGE

ERTRAGSLAGE

Das Geschäftsjahr 2013 war ein sehr erfolgreiches Jahr für den Bechtle Konzern. Allerdings zeigten die beiden Jahreshälften einen stark unterschiedlichen Verlauf. Im ersten Halbjahr war bei unseren Kunden noch eine gewisse Verunsicherung hinsichtlich der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung zu spüren, was sich in einem leicht gebremsten Investitionsverhalten ausdrückte. Das Ergebnis des Konzerns stand von Januar bis Juni zusätzlich noch unter dem Einfluss des starken Mitarbeiteraufbaus in der Vorjahresperiode. Ab Juli löste sich sukzessive die Investitionszurückhaltung jedoch auf, was zu zweistelligen Zuwachsraten beim Umsatz führte. Das Ergebnis legte unter anderem dank konsequenter Kostenkontrolle noch deutlicher zu als der Umsatz.

Auftragsentwicklung

BECHTLE geht beim Verkauf von Handelswaren und bei der Erbringung von Dienstleistungen nach wie vor überwiegend kurzfristige Vertragsverhältnisse ein. Das Segment IT-E-Commerce ist fast vollständig durch den Abschluss reiner Handelsgeschäfte mit sehr kurzen Bestell- und Lieferzeiten gekennzeichnet, während Projektgeschäfte im Segment IT-Systemhaus & Managed Services im Einzelfall auch Laufzeiten von bis zu einem Jahr aufweisen können. Die Laufzeiten von Outsourcing-Betriebsverträgen oder Rahmenverträgen können mit bis zu fünf Jahren deutlich darüber hinausgehen. Rahmenverträge fixieren zwar keine konkreten Abnahmemengen, sie legen aber bereits die Konditionen für künftige Lieferungen und Leistungen fest. In den Auftragsbestand und in die Auftragsentwicklung gehen sie nur insoweit ein, als bereits konkrete Bestellungen seitens des Auftragnehmers vorliegen. Im Übrigen werden Aufträge, die eine Laufzeit von mehr als einem Jahr aufweisen, grundsätzlich nur hinsichtlich ihres Auftragsvolumens für den Zeitraum bis zu einem Jahr berücksichtigt.

Der Auftragseingang während eines Geschäftsjahres entspricht weitgehend dem Umsatz in diesem Zeitraum. Er lag im Berichtsjahr mit 2,31 MRD. € rund 9 Prozent über dem Vorjahreswert (Vorjahr: 2,12 MRD. €). Im Segment IT-Systemhaus & Managed Services stieg der Auftragseingang im Berichtsjahr um rund 11 Prozent auf 1,57 MRD. € (Vorjahr: 1,41 MRD. €). Im Segment IT-E-Commerce verzeichnete der Auftragseingang einen Anstieg um knapp 6 Prozent auf 0,74 MRD. € (Vorjahr: 0,70 MRD. €). Die Auftragsreichweite beträgt im Segment IT-Systemhaus & Managed Services wie im Vorjahr rund zweieinhalb Monate. Im IT-E-Commerce beträgt sie nur wenige Tage, denn im Handelsegment steht die unmittelbare und schnelle Auslieferung der Waren im Vordergrund.

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

Der Auftragsbestand im Konzern betrug zum Jahresende rund 345 Mio. € gegenüber 300 Mio. € im Jahr zuvor. Vom gesamten Auftragsbestand entfallen circa 331 Mio. € auf das Segment IT-Systemhaus & Managed Services (Vorjahr: 293 Mio. €) und etwa 12 Mio. € auf das IT-E-Commerce-Segment (Vorjahr: 7 Mio. €).

Umsatzentwicklung

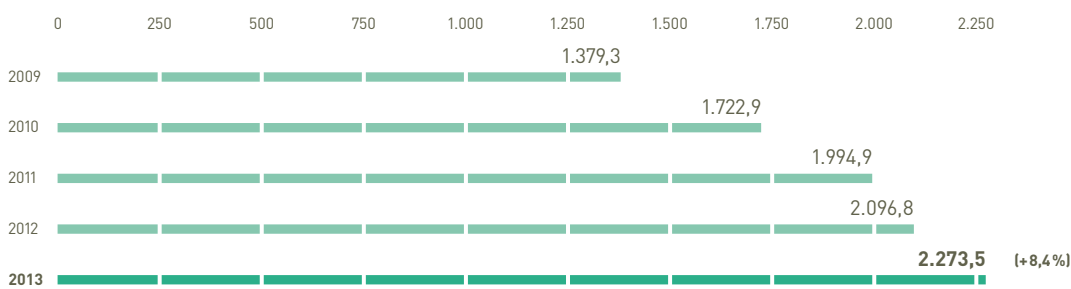
BECHTLE hat im Geschäftsjahr 2013 einen Umsatz von 2.273,5 Mio. € erzielt und damit die selbst gesteckten Ziele eines hohen einstelligen Umsatzwachstums erreicht. Der Umsatzanstieg von 2.096,8 Mio. € im Vorjahr auf den aktuellen Stand betrug 8,4 Prozent und war im Wesentlichen organisch. Konkrete Zahlen zum organischen Wachstum können wir für 2013 allerdings nicht ausweisen, da die Mehrzahl der in den letzten beiden Jahren akquirierten Unternehmen mit bestehenden BECHTLE Gesellschaften verschmolzen wurde und deren Umsatzanteil daher nicht ermittelt werden kann.



Siehe Anhang,
Umsatzerlöse,
S. 163

31. UMSATZ

in Mio. €



Haupttreiber des Wachstums war wie bereits im Vorjahr das Deutschlandgeschäft im Segment IT-Systemhaus & Managed Services, das um 11,0 Prozent zulegte. Hier machten sich – unterstützt von der guten Binnenkonjunktur – vor allem die zielgerichteten Personalmaßnahmen bemerkbar: sowohl Neueinstellungen qualifizierter Servicetechniker als auch die Ausbildung und Qualifizierung unserer bestehenden Service- und Vertriebssteams mit dem Ziel, unseren Kunden vermehrt hochwertige Dienstleistungen aus dem Bereich Managed Services anbieten zu können. Aber auch im traditionellen Projektgeschäft erlebte BECHTLE eine starke Nachfrage und konnte die Wettbewerbsposition ausbauen. Überdurchschnittlich entwickelte sich auch der Geschäftsbereich Öffentliche Auftraggeber.

Im Jahresverlauf hat die Wachstumsdynamik deutlich zugelegt. Nachdem im ersten Halbjahr 2013 auf Kundenseite zunächst noch eine gewisse Investitionszurückhaltung spürbar war, löste sich diese im zweiten Halbjahr auf und führte zu zweistelligen Wachstumsraten. So konnte BECHTLE nicht nur für das Geschäftsjahr 2013 insgesamt neue Rekordwerte beim Umsatz verzeichnen, sondern auch im vierten Quartal gelang es, den bereits hohen Wert des Vorjahres von 612,3 Mio. € mit 682,2 Mio. € um 11,4 Prozent deutlich zu übertreffen. Neben der schon erwähnten Entwicklung im heimischen Systemhausmarkt waren im vierten Quartal auch die ausländischen Märkte beider Segmente Träger des zweistelligen Umsatzwachstums.

32. UMSATZENTWICKLUNG

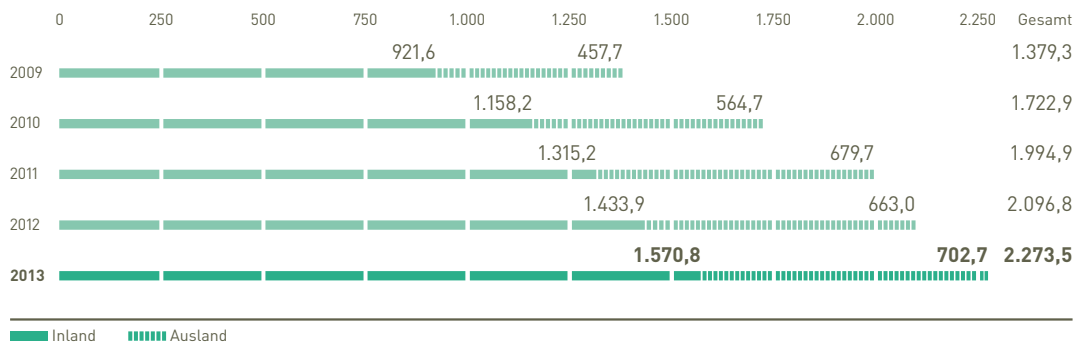
in Mio. €

	Q1		Q2		Q3		Q4	
	2013	2012	2013	2012	2013	2012	2013	2012
Konzernumsatz	514,0	487,6	518,5	495,3	558,8	501,6	682,2	612,3
% vom Gesamtjahresumsatz	22,6	23,3	22,8	23,6	24,6	23,9	30,0	29,2

Angesichts der maßvollen Erhöhung der durchschnittlichen Beschäftigtenzahl konnte die Produktivität von BECHTLE im Berichtsjahr gesteigert werden. Der Umsatz je Mitarbeiter belief sich bei 5.542 Vollzeitkräften (Vorjahr: 5.315) auf 410 TSD. € nach 395 TSD. € im Vorjahr.

33. REGIONALE UMSATZVERTEILUNG

in Mio. €



Deutschland ist unverändert der wichtigste Markt für BECHTLE. Aufgrund der hervorragenden Entwicklung im Berichtsjahr auf dem inländischen Systemhausmarkt hat der Anteil am Gesamtumsatz weiter zugelegt, von 68,4 Prozent auf 69,1 Prozent. Absolut stieg der Umsatz im Inland auf 1.570,8 Mio. € (Vorjahr: 1.433,9 Mio. €). Der Auslandsanteil lag mit 702,7 Mio. € (Vorjahr: 663,0 Mio. €) bei 30,9 Prozent (Vorjahr: 31,6 Prozent).

Kosten- und Ertragsentwicklung



Siehe Anhang,
Aufwandsgliederung,
S. 164

Umsatzkosten. Das Bruttoergebnis stieg im Berichtsjahr um 6,8 Prozent auf 340,4 Mio. € (Vorjahr: 318,7 Mio. €). Da die Umsatzkosten im Vergleich zum Umsatz mit 8,7 Prozent überproportional stiegen, ging die Bruttomarge entsprechend leicht von 15,2 Prozent auf 15,0 Prozent zurück. Hintergrund ist der im Vergleich zum Umsatz höhere Anstieg des Material- sowie des Personalaufwands. Der prozentual höhere Personalaufwand ist zurückzuführen auf den überproportionalen Aufbau von Mitarbeitern im Bereich Dienstleistung, deren Personalkosten in den Umsatzkosten anfallen.

34. UMSATZKOSTEN/BRUTTOERGEBNIS

		2013	2012 ¹	2011	2010	2009
Umsatzkosten	Mio. €	1.933,1	1.778,1	1.697,2	1.486,4	1.179,8
Bruttoergebnis	Mio. €	340,4	318,7	297,7	236,5	199,5
Bruttomarge	%	15,0	15,2	14,9	13,7	14,5

¹ Zahlen angepasst, siehe S. 151f.

Vertriebs- und Verwaltungskosten. Die Vertriebskosten lagen 2013 bei 151,5 Mio. € und damit 4,2 Prozent über Vorjahr (145,4 Mio. €). Folglich ging die Vertriebskostenquote von 6,9 Prozent auf aktuell 6,7 Prozent zurück. Die Verwaltungskosten stiegen um 5,9 Prozent von 104,3 Mio. € auf 110,5 Mio. €. Die Quote sank von 5,0 Prozent im Vorjahr auf aktuell 4,9 Prozent. Hintergrund ist jeweils der nur unterdurchschnittlich gestiegene Personalaufwand in diesen Bereichen.

Die sonstigen betrieblichen Erträge erhöhten sich von 11,3 Mio. € auf 12,7 Mio. €. Ursächlich hierfür sind im Wesentlichen höhere Marketingzuschüsse und sonstige Vergütungen von Lieferanten, die im Zusammenhang mit der starken operativen Geschäftsentwicklung stehen.

35. VERTRIEBSKOSTEN/VERWALTUNGSKOSTEN

		2013	2012 ¹	2011	2010	2009
Vertriebskosten	Mio. €	151,5	145,4	127,1	99,0	87,9
Vertriebskostenquote	%	6,7	6,9	6,4	5,7	6,4
Verwaltungskosten	Mio. €	110,5	104,3	93,7	86,0	76,2
Verwaltungskostenquote	%	4,9	5,0	4,7	5,0	5,5

¹ Zahlen angepasst, siehe S. 151f.

Marketingkosten. Die Marketingaufwendungen der BECHTLE AG sind Bestandteil der Vertriebskosten, mit Ausnahme der Aufwendungen für den BECHTLE Katalog, die den Umsatzkosten zugeordnet werden. Unterteilt auf die Segmente lagen die Marketingkosten im Berichtsjahr im Segment IT-E-Commerce bei 2,1 Mio. € (Vorjahr: 2,1 Mio. €) und im Segment IT-Systemhaus & Managed Services bei 2,6 Mio. € (Vorjahr: 2,5 Mio. €).

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

Ein wichtiges Marketinginstrument im IT-E-Commerce sind die Produktkataloge. Die Kataloge werden für alle Länder zentral erstellt. Die weiteren Marketingaktionen in diesem Segment betreffen hauptsächlich Produktwerbung über Mailings und den wöchentlichen Versand gedruckter Produktinformationen. Daneben betreibt BECHTLE auch Onlinewerbung. Die einzelnen Landesgesellschaften sind in der Auswahl ihrer Marketingmaßnahmen weitgehend frei, um den spezifischen Erfordernissen der jeweiligen Länder Rechnung tragen zu können.



Siehe Mitarbeiter,
S. 64f.



Siehe
Geschäftstätigkeit,
IT-E-Commerce,
S. 51



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

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

Zusätzlich unterstützt die Holding in Bezug auf die strategischen Fokusthemen die Competence Center und die Zentralbereiche Managed Services, Öffentliche Auftraggeber sowie Software & Anwendungslösungen mit flankierenden Marketingaktivitäten. Sämtliche Aktionen dienen vor allem der Präsentation des Produkt- und Dienstleistungsspektrums von BECHTLE sowie der Kundenbindung. Wichtige Bestandteile der zentralen Marketingaktionen sind das Kundenmagazin BECHTLE update, der BECHTLE Mobile Day, der BECHTLE Competence Center Day (CC DAY) und der im Berichtsjahr erstmals durchgeführte SolidWorks Kundentag.



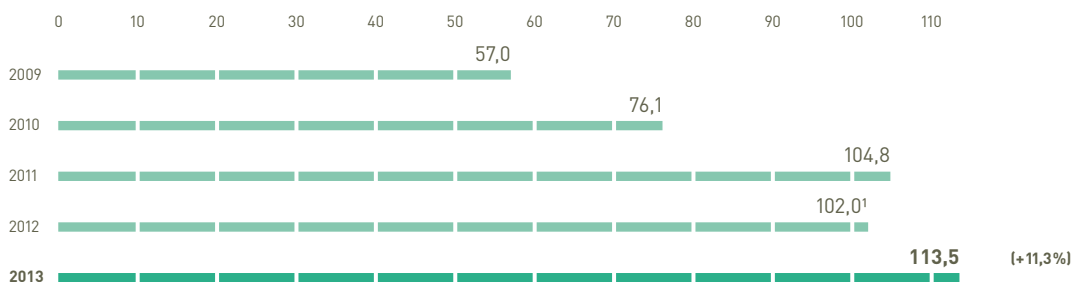
[www.bechtle.com/
kundenmagazin](http://www.bechtle.com/kundenmagazin)

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

Ergebnissituation. Das Ergebnis vor Abschreibungen, Finanzergebnis und Steuern (EBITDA) stieg im Berichtsjahr mit 113,5 Mio. € um 11,3 Prozent (Vorjahr: 102,0 Mio. €), was im Wesentlichen auf die nur unterdurchschnittlich gestiegenen Personalkosten zurückzuführen ist. Die EBITDA-Marge verbesserte sich von 4,9 Prozent auf 5,0 Prozent.

36. EBITDA

in Mio. €



¹ Zahl angepasst, siehe S. 151f.

Die Abschreibungen lagen 2013 bei 22,5 Mio. € und damit um 3,4 Prozent über dem Niveau des Vorjahres (21,7 Mio. €). Mit 17,5 Mio. € entfiel der größte Teil auf Software und Sachanlagen (Vorjahr: 16,0 Mio. €). Bei den Sachanlagen handelt es sich im Wesentlichen um erworbene Vermögenswerte wie die Gebäude am Stammsitz Neckarsulm, die eigene EDV, Mietereinbauten und Büroausstattung. Zusätzlich fallen Abschreibungen für Vermögenswerte an, die im Rahmen von längerfristigen Wartungsverträgen im Kundennutzen stehen. Weitere Abschreibungen in Höhe von 4,0 Mio. € betrafen Kundenstämme und Kundenserviceverträge (Vorjahr: 4,5 Mio. €).



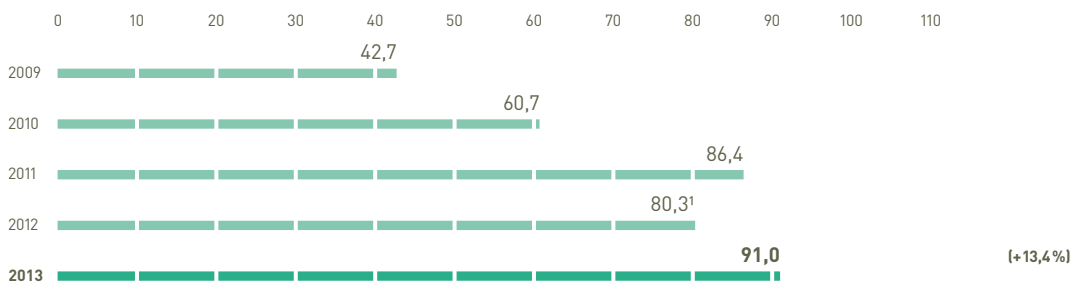
Siehe Wertangaben,
S. 99

Die Abschreibungsquote entspricht mit 1,0 Prozent exakt dem Niveau des Vorjahres und ist gemessen an den übrigen Aufwandspositionen von nachrangiger Bedeutung. Werthaltigkeitsprüfungen der Geschäfts- und Firmenwerte (Impairment-Test) ergaben für 2013 weiterhin keinen Abwertungsbedarf.

Das operative Ergebnis vor Finanzergebnis und Steuern (EBIT) verbesserte sich um 13,4 Prozent auf 91,0 Mio. € (Vorjahr: 80,3 Mio. €). Die EBIT-Marge stieg von 3,8 Prozent auf 4,0 Prozent.

37. EBIT

in Mio. €



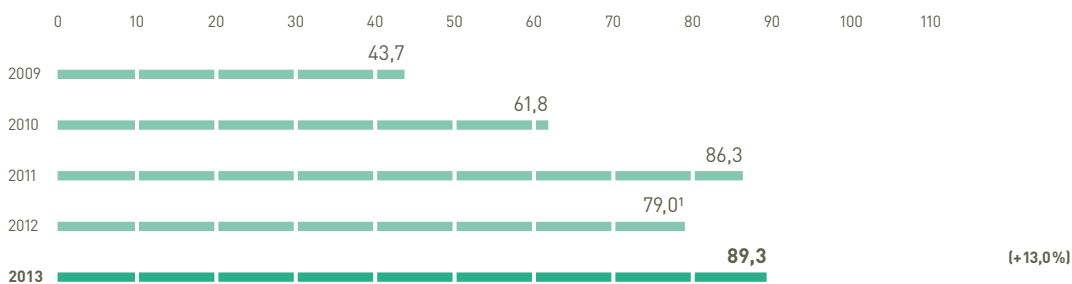
¹ Zahl angepasst, siehe S. 151f.

Das niedrige Zinsniveau machte sich bei den Finanzerträgen bemerkbar, sodass das Finanzergebnis insgesamt bei gleichbleibenden Finanzaufwendungen bei minus 1,7 Mio. € lag (Vorjahr: minus 1,3 Mio. €).

Das Ergebnis vor Steuern (EBT) stieg im Geschäftsjahr 2013 mit 89,3 Mio. € um 13,0 Prozent gegenüber dem Vorjahr mit 79,0 Mio. €. Im Jahresverlauf konnte BECHTLE die Ergebnissituation kontinuierlich verbessern. Lag das EBT zum ersten Halbjahr noch 3,4 Mio. € unter Vorjahr, konnte dieser Rückstand im zweiten Halbjahr mehr als wettgemacht werden. Im vierten Quartal 2013 konnten wir eine neue Bestmarke im EBT von 35,9 Mio. € verzeichnen (Vorjahresquartal: 28,5 Mio. €).

38. EBT

in Mio. €

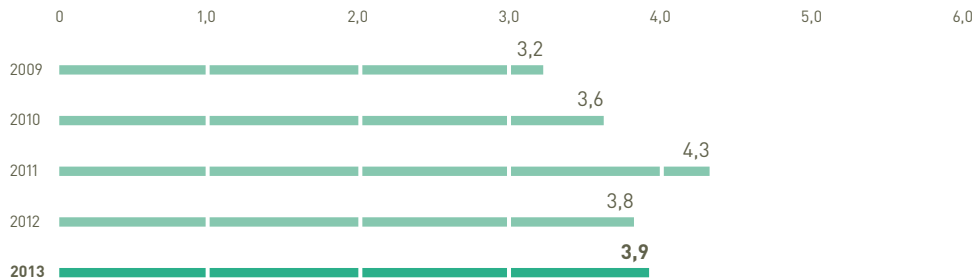


¹ Zahl angepasst, siehe S. 151f.

Die EBT-Marge beläuft sich 2013 auf 3,9 Prozent, nach 3,8 Prozent im Geschäftsjahr 2012. Damit liegt die Vorsteuer marge des BECHTLE Konzerns weiterhin auf einem für die Branche überdurchschnittlichen Niveau.

39. EBT-MARGE

in %



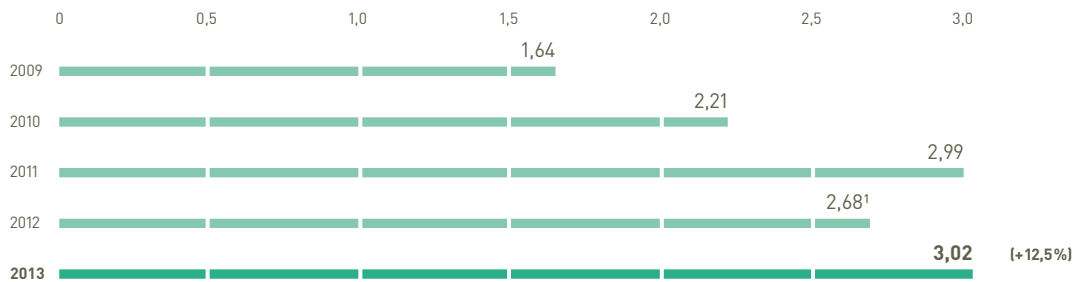
Siehe Anhang,
Ertragsteuern,
S. 165

Im Berichtsjahr stieg der Ertragsteueraufwand um 14,4 Prozent auf 25,9 Mio. € (Vorjahr: 22,6 Mio. €). Die Steuerquote stieg auf 29,0 Prozent, nach 28,7 Prozent im Vorjahr. Zurückzuführen ist das im Wesentlichen auf die höheren Ergebnisbeiträge der inländischen Tochtergesellschaften.

Das Ergebnis nach Steuern lag mit 63,4 Mio. € um 12,5 Prozent über dem Vorjahr (56,4 Mio. €). Entsprechend stieg das Ergebnis je Aktie (EPS) von 2,68 € auf 3,02 €.

40. EPS

in €



¹ Zahl angepasst, siehe S. 151f.



Siehe
Fremdwährungen,
S. 122

Die Inflationseinflüsse auf die Ertragslage sind eher gering, da inflationsbedingte Einkaufspreissteigerungen auch an die Kunden weitergegeben werden können. Zum Wechselkursrisiko auf die Ertragslage vgl. den Risikobericht.

Grundlage für die Gewinnverwendung und damit die Dividendenausschüttung ist der Einzelabschluss der BECHTLE AG. Er weist einen Jahresüberschuss von 39,1 Mio. € aus (Vorjahr: 31,0 Mio. €). Nach Einstellung von 16,0 Mio. € (Vorjahr: 10,0 Mio. €) in die Rücklagen beläuft sich der Bilanzgewinn für 2013 auf 23,1 Mio. €. Der Vorstand schlägt dem Aufsichtsrat vor, den Bilanzgewinn an die Aktionäre auszuschütten und der Hauptversammlung die Zahlung einer Dividende je Aktie von 1,10 € zu unterbreiten. Damit steigt die Dividende gegenüber dem Vorjahr um 10 Prozent, die Ausschüttungsquote liegt bei 36,4 Prozent. Die Zahl der dividendenberechtigten Aktien beläuft sich zum Zeitpunkt der Berichterstellung am 28. Februar 2014 unverändert auf 21.000.000 Stück.



Siehe Dividende,
S. 80

Segmentbericht

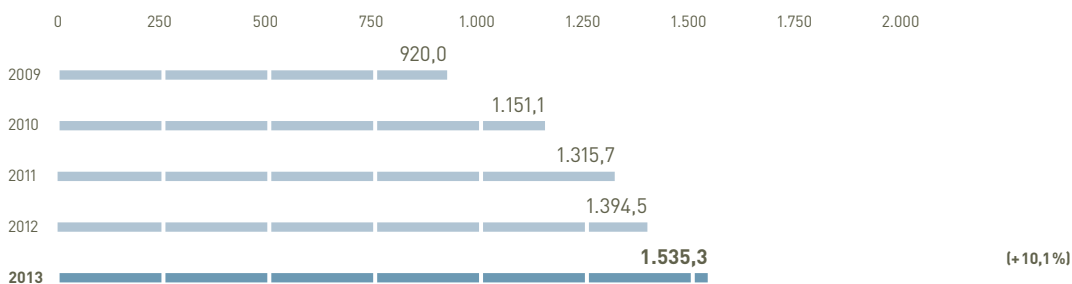
IT-Systemhaus & Managed Services. In diesem Segment erzielte der Konzern 2013 einen Umsatz von 1.535,3 Mio. € (Vorjahr: 1.394,5 Mio. €). Das entspricht einer Steigerung von 10,1 Prozent. Das Segment hat dabei von der hohen Nachfrage im Inland, der guten Wettbewerbsposition und dem Beschäftigungszuwachs sowie den umfangreichen Qualifizierungsmaßnahmen profitiert. Außerdem machten sich der Ausbau des Lösungsgeschäfts sowie die hohe Wahrnehmung von BECHTLE im klassischen Projektgeschäft bemerkbar. Insgesamt entfielen 67,5 Prozent der Konzernumsätze auf das Segment IT-Systemhaus & Managed Services (Vorjahr: 66,5 Prozent).



Siehe Anhang,
Segmentinformationen,
S. 202

41. SEGMENTUMSATZ IT-SYSTEMHAUS & MANAGED SERVICES

in Mio. €

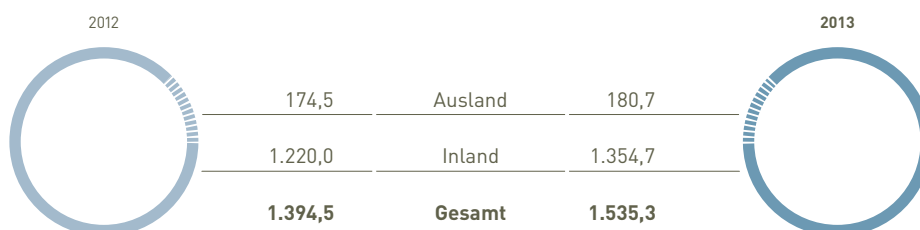


Die Produktivität im Segment IT-Systemhaus & Managed Services erhöhte sich aufgrund des deutlichen Umsatzanstiegs bei gleichzeitig unterdurchschnittlichem Beschäftigungszuwachs. Der Umsatz je Mitarbeiter beträgt bei durchschnittlich 4.415 Vollzeitbeschäftigten (Vorjahr: 4.191 Mitarbeiter) 348 TSD. € (Vorjahr: 333 TSD. €).

Das Wachstum von BECHTLE auf dem Heimatmarkt lag im Berichtsjahr deutlich über der Wachstumsrate des deutschen IT-Marktes von 1,7 Prozent. Die inländischen Gesellschaften im Segment IT-Systemhaus & Managed Services steigerten ihre Erlöse um 11,0 Prozent auf 1.354,7 Mio. € (Vorjahr: 1.220,0 Mio. €) und konnten somit den Marktanteil in Deutschland wesentlich ausbauen.

42. UMSATZVERTEILUNG IM SEGMENT IT-SYSTEMHAUS & MANAGED SERVICES

in Mio. €

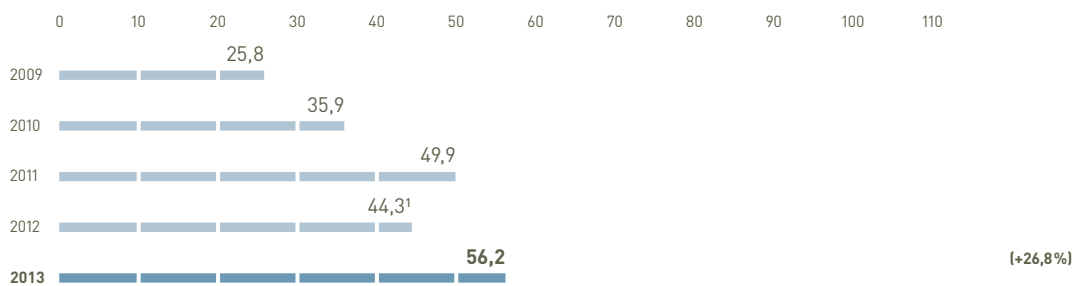


Auch das Geschäft der ausländischen Systemhäuser konnte im Berichtsjahr zulegen, allerdings nicht ganz so dynamisch wie in Deutschland. Der Auslandsumsatz im Segment stieg um 3,5 Prozent von 174,5 Mio. € auf 180,7 Mio. €. Neben Akquisitionen trug ein sehr starkes Jahresschlussquartal zu diesem Wachstum bei.

Das EBIT im Segment IT-Systemhaus & Managed Services wuchs 2013 um 26,8 Prozent auf 56,2 Mio. € (Vorjahr: 44,3 Mio. €). Ursächlich hierfür ist neben dem nur unterdurchschnittlichen Anstieg der Kosten im zweiten Halbjahr vor allem der gestiegene Anteil höherwertiger Dienstleistungen. Die EBIT-Marge erhöhte sich folglich von 3,2 Prozent auf 3,7 Prozent.

43. EBIT IM SEGMENT IT-SYSTEMHAUS & MANAGED SERVICES

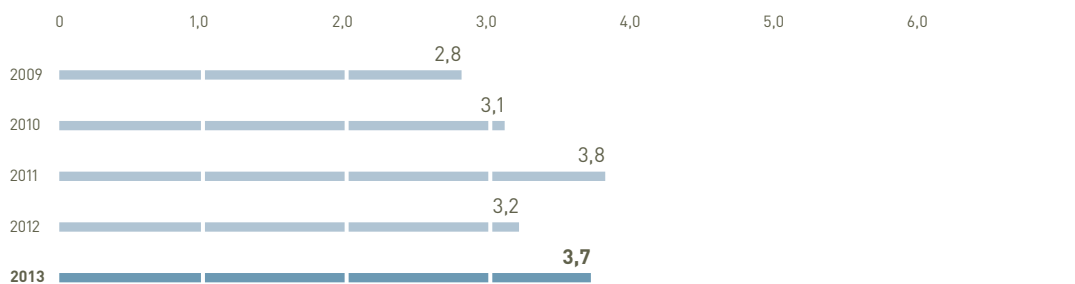
in Mio. €



¹ Zahl angepasst, siehe S. 151f.

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

in %



IT-E-Commerce. Der Umsatz im IT-E-Commerce stieg um 5,1 Prozent auf 738,2 Mio. € (Vorjahr: 702,4 Mio. €). Hier hat sich die gute Entwicklung in den Auslandsmärkten ausgewirkt. Der Anteil des Segments am Gesamtumsatz reduzierte sich von 33,5 Prozent auf 32,5 Prozent.

45. SEGMENTUMSATZ IT-E-COMMERCE

in Mio. €

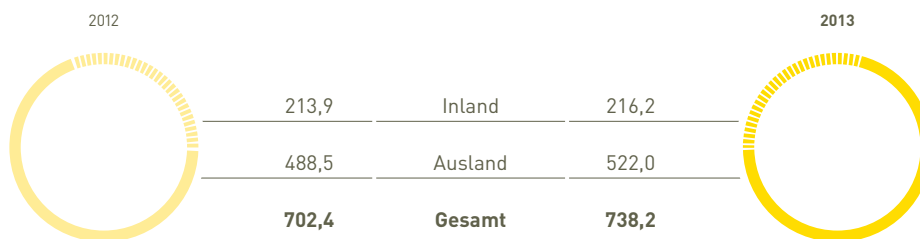


BECHTLE beschäftigte im Segment IT-E-Commerce 2013 durchschnittlich 1.127 Vollzeitkräfte (Vorjahr: 1.124). Aufgrund des nur marginalen Mitarbeiterzuwachses stieg der Umsatz pro Mitarbeiter entsprechend im Berichtsjahr auf 655 TSD. € (Vorjahr: 625 TSD. €).

Der Umsatz der ausländischen IT-E-Commerce-Gesellschaften lag im Berichtsjahr bei 522,0 Mio. € und damit um 6,9 Prozent über dem Vorjahreswert (488,5 Mio. €). Die inländischen Handelsgesellschaften wuchsen um 1,1 Prozent auf 216,2 Mio. € (Vorjahr: 213,9 Mio. €). Hintergrund für das nur leichte inländische Wachstum sind Anpassungen im Produktportfolio, die im Jahresverlauf durchgeführt werden mussten und nicht ganz ohne Auswirkungen auf den laufenden Betrieb blieben.

46. UMSATZVERTEILUNG IM SEGMENT IT-E-COMMERCE

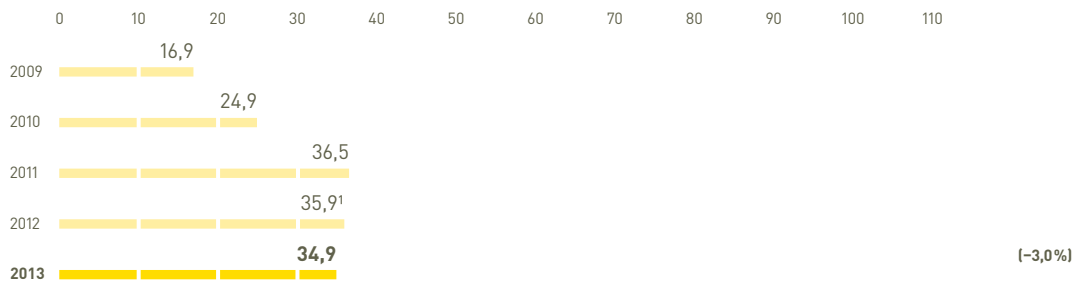
in Mio. €



Im Segment IT-E-Commerce war das Ergebnis im Berichtsjahr von zwei Seiten beeinflusst. Zum einen hat der Preis- und Kostendruck auch im Berichtsjahr unvermindert zugenommen. Zum anderen ergab das Nachfrageverhalten der Kunden einen Produktmix, der zulasten der Marge im Segment ging. Somit lag im Berichtsjahr das Segment-EBIT bei 34,9 Mio. €, 3,0 Prozent unter Vorjahr (35,9 Mio. €).

47. EBIT IM SEGMENT IT-E-COMMERCE

in Mio. €

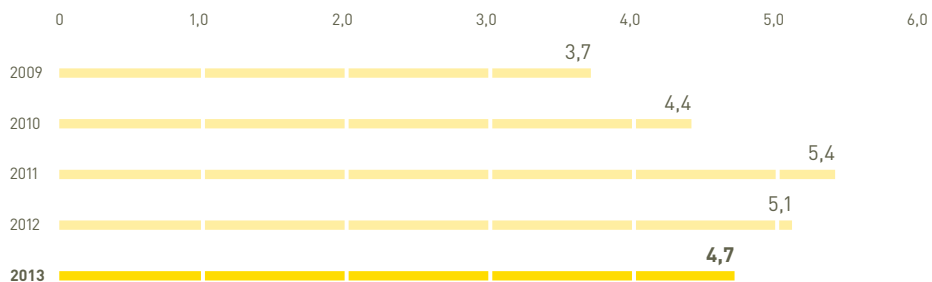


¹ Zahl angepasst, siehe S. 151f.

Die EBIT-Marge im Handelssegment beträgt 4,7 Prozent nach 5,1 Prozent im Vorjahr und liegt damit unverändert auf einem für die Branche außerordentlichen Niveau.

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

in %



VERMÖGENSLAGE

Eine gesunde und starke Bilanz ist die Grundlage des Erfolgs der Bechtle AG. Auch die Kennzahlen 2013 sind Ausweis hoher Solidität und seriösen Wirtschaftens. Die Eigenkapitalquote liegt bei 55,1 Prozent, die Eigenkapitalrentabilität bei 14,2 Prozent und die Gesamtliquidität bei 156,1 Mio. €. Das sichert uns nicht nur finanzielle Flexibilität und unternehmerische Unabhängigkeit. Wir geben darüber hinaus unseren Kunden auch die Gewähr, mit einem kerngesunden und verlässlichen Partner zusammenzuarbeiten.



Zur Vermögenslage der Segmente siehe Anhang, S. 203

Die Bilanzsumme des BECHTLE Konzerns ist im Berichtsjahr vor allem aufgrund des höheren Geschäftsvolumens sowie des starken Zuwachses der Gewinnrücklagen gestiegen. Sie betrug zum Stichtag 31. Dezember 2013 910,3 Mio. € und liegt damit um 7,9 Prozent über dem Vorjahr.

49. VERKÜRZTE BILANZ

in Mio. €

	2013	2012 ¹	2011 ¹	2010	2009
Aktiva					
Langfristige Vermögenswerte	299,2	296,1	279,5	206,3	164,5
Kurzfristige Vermögenswerte	611,1	547,9	521,8	447,5	356,1
Passiva					
Eigenkapital	501,6	459,6	421,6	371,5	335,0
Langfristige Schulden	90,8	96,6	94,0	46,7	32,3
Kurzfristige Schulden	318,0	287,8	285,7	235,5	153,4
Bilanzsumme	910,3	844,0	801,3	653,7	520,7

¹ Zahlen angepasst, siehe S. 151f.

Auf der Aktivseite lagen die langfristigen Vermögenswerte mit 299,2 Mio. € lediglich um 1,0 Prozent über Vorjahr. Gestiegen sind vor allem aufgrund der Akquisitionen die Geschäfts- und Firmenwerte sowie das Sachanlagevermögen. Rückläufig waren aufgrund planmäßiger Abschreibungen die immateriellen Vermögenswerte sowie die latenten Steuern. Nach der Fertigstellung der Neubauten in Freiburg sowie am Bechtle Platz 1 in Neckarsulm und der Beendigung der damit zusammenhängenden Umbauarbeiten im bestehenden Gebäudeteil sind die Investitionen von 32,0 Mio. € auf 23,1 Mio. € zurückgegangen. Entsprechend deutlich ging die Investitionsquote auf 19,7 Prozent zurück (Vorjahr: 29,4 Prozent). Die Investitionen in den beiden Segmenten bilden diese Entwicklung ab. Im Segment IT-Systemhaus sind sie um 5,2 Mio. € auf 17,6 Mio. € zurückgegangen. Im IT-E-Commerce lagen sie bei 5,5 Mio. €, 3,7 Mio. € unter Vorjahr.

Die Anlagenintensität ging zurück und lag zum Stichtag 31. Dezember 2013 bei 32,9 Prozent (Vorjahr: 35,1 Prozent). Der Deckungsgrad der langfristigen Vermögenswerte durch das Eigenkapital erhöhte sich im Berichtsjahr von 155,2 Prozent auf 167,6 Prozent.

Die kurzfristigen Vermögenswerte erhöhten sich um 63,3 Mio. € beziehungsweise 11,5 Prozent auf 611,1 Mio. €. Hier haben sich in erster Linie die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen bemerkbar gemacht, die um 37,8 Mio. € auf 345,2 Mio. € gestiegen sind. Zurückzuführen ist diese Entwicklung vor allem auf die im Jahresverlauf angewachsene Geschäftstätigkeit, insbesondere im Jahresschlussquartal. Die Wertberichtigungen auf kurzfristige Forderungen aus Lieferungen und Leistungen liegen bei 1,1 Prozent (Vorjahr: 1,2 Prozent). Die Außenstandsdauer der Forderungen (DSO) hat sich von hohem Stand kommend im Jahresverlauf immer weiter verbessert und liegt zum Stichtag mit 37,6 Tagen in etwa auf dem Vorjahresniveau mit 37,3 Tagen. Die Vorräte stiegen zum 31. Dezember 2013 um 17,6 Mio. € auf 107,6 Mio. €. Grund hierfür sind vor allem der starke Auftragseingang Ende Dezember und der hohe Anteil an Großprojekten. Die Vorratshaltung in Relation zum Umsatz stieg entsprechend von 4,3 Prozent auf 4,7 Prozent. Der Wert zeigt, dass BECHTLE lediglich in geringem Umfang Kapital in Form von Warenbeständen bindet. Zudem ist ein Großteil der Vorräte unmittelbar an Projekte gebunden und im Kundenauftrag vorfinanziert. Die sonstigen kurzfristigen Vermögenswerte gingen um 2,2 Mio. € auf 33,2 Mio. € zurück. Ursächlich hierfür sind vor allem die leicht gesunkenen noch ausstehenden Rückvergütungen und Boni der Hersteller und Lieferanten. Die kurzfristigen Geld- und Wertpapieranlagen sind um 17,6 Mio. € auf 18,3 Mio. € gesunken. Ausschlaggebend dafür waren die langfristige Wiederanlage auslaufender kurzfristiger Anlagen zur Renditeoptimierung sowie die Umschichtung in liquide Mittel. Der Konzern verfügt zum Jahresende über liquide Mittel von 105,8 Mio. € (Vorjahr: 78,2 Mio. €).



„Liquide Mittel von über 100 Mio. €. Das nenne ich eine solide Finanzlage.“

Katja Jäger
Leitung Vertriebscontrolling,
Bechtle direct Deutschland

Einschließlich der kurz- und langfristigen Geld- und Wertpapieranlagen erhöhte sich die Liquidität von 146,2 Mio. € auf 156,1 Mio. €. Zusätzlich zur Gesamtliquidität verfügt BECHTLE über eine Liquiditätsreserve in Höhe von 36,5 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. 2013 wurde das Nettovermögen durch erfolgsneutral erfasste Währungsumrechnungsdifferenzen und die Absicherungen von Nettoinvestitionen ausländischer Geschäftsbetriebe im Wesentlichen aufgrund des schwächeren Schweizer Frankens im Saldo mit 834 TSD. € negativ beeinflusst (Vorjahr: plus 91 TSD. €).

Im wenig sachenanlageintensiven Geschäft der BECHTLE AG wird der ROCE (Return on Capital Employed) üblicherweise wesentlich von der Entwicklung der kurzfristigen Vermögenswerte und Schulden einerseits und der Ergebnisentwicklung andererseits geprägt. Der ROCE beläuft sich im Berichtsjahr auf 20,6 Prozent, nach 19,6 Prozent im Vorjahr. Zurückzuführen ist die Verbesserung auf das um 13,4 Prozent höhere Ergebnis gegenüber einem unterdurchschnittlichen Anstieg des durchschnittlich eingesetzten Kapitals um 7,8 Prozent.

50. ROCE/CAPITAL EMPLOYED

		2013	2012 ¹	2011 ¹	2010	2009
ROCE	%	20,6	19,6	25,2	21,0	15,7
Capital Employed	Mio. €	442,1	410,0	342,2	288,6	272,2

¹ Zahlen angepasst, siehe S. 151f.

Das Working Capital ist gegenüber dem Vorjahr um 10,9 Prozent gestiegen. Auch bezogen auf die Bilanzsumme hat der Wert von 25,1 Prozent auf 25,8 Prozent zugenommen. Vor allem die aufgrund des größeren Geschäftsvolumens stichtagsbedingt gestiegenen Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie der höhere Vorratsbestand haben sich hier ausgewirkt.

51. WORKING CAPITAL

		2013	2012	2011	2010	2009
Working Capital	Mio. €	234,6	211,6	189,9	166,8	139,5
In % von der Bilanzsumme		25,8	25,1	23,7	25,5	26,8

Auf der Passivseite stiegen die kurzfristigen Schulden um 30,2 Mio. € auf 318,0 Mio. €. Den größten Zuwachs mit 24,6 Mio. € gab es stichtagsbedingt bei den Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen. Die sonstigen Verbindlichkeiten haben um 5,0 Mio. € zugelegt. Der Zuwachs hängt vor allem mit den Verbindlichkeiten gegenüber Personal zusammen, da aufgrund des positiven Geschäftsverlaufs die erfolgsorientierten Vergütungsbestandteile der Mitarbeiter höher ausfallen. Die kurzfristigen Finanzverbindlichkeiten gingen hingegen planmäßig um 2,0 Mio. € auf 10,5 Mio. € zurück.

Die langfristigen Schulden lagen zum Stichtag bei 90,8 Mio. €, 5,9 Mio. € unter Vorjahr (96,6 Mio. €). Den größten Rückgang gab es infolge der normalen Tilgungsraten bei den langfristigen Finanzverbindlichkeiten. Sie gingen von 61,1 Mio. € um 7,5 Mio. € auf 53,6 Mio. € zurück. Auch die Pensionsrückstellungen waren vor allem aufgrund höherer Erträge und wechselkursbedingt um 2,9 Mio. € rückläufig. Der Anteil der langfristigen Schulden an der Bilanzsumme ist von 11,5 Prozent auf 10,0 Prozent gesunken.

Das Eigenkapital wuchs im Berichtsjahr überdurchschnittlich um 9,1 Prozent von 459,6 Mio. € auf 501,6 Mio. €. Die Erhöhung resultiert aus den um 42,0 Mio. € angestiegenen Gewinnrücklagen. Die Eigenkapitalquote legte daher im Berichtsjahr von 54,5 Prozent auf 55,1 Prozent zu. Auch die Eigenkapitalrendite stieg von 13,7 Prozent auf 14,2 Prozent.

52. EIGENKAPITAL- UND GESAMTKAPITALRENTABILITÄT

in %

	2013	2012	2011	2010	2009
Eigenkapitalrendite	14,2	13,7 ¹	17,3	14,2	11,3
Gesamtkapitalrendite	8,2	7,9	9,8	8,7	7,4

¹ Zahl angepasst, siehe S. 151f.

Der Verschuldungsgrad hat sich mit Stand zum 31. Dezember 2013 weiter verbessert und beläuft sich aktuell auf 81,5 Prozent nach 83,6 Prozent im Vorjahr. Aufgrund der nach wie vor herausragenden Liquiditätssituation ergibt die Nettoverschuldung einen negativen Wert von 91,9 Mio. € (Vorjahr: minus 72,4 Mio. €).

Die Gesamtkapitalrentabilität, die als Kennzahl die Verzinsung des gesamten eingesetzten Kapitals widerspiegelt, ist im Berichtsjahr aufgrund des verbesserten Ergebnisses von 7,9 Prozent auf 8,2 Prozent gestiegen.

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 ausgewiesene Marke 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. Die Zeitwerte der zu fortgeführten Anschaffungskosten bilanzierten Vermögenswerte und Schulden liegen teilweise unter beziehungsweise über den Buchwerten.

Immaterielle Werte

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

Darüber hinaus sind die Lieferantenbeziehungen in beiden Geschäftssegmenten von hoher Bedeutung für den Erfolg des Unternehmens. BECHTLE arbeitet mit über 300 Herstellern und rund 900 Distributoren europaweit zusammen. Auf der Grundlage einer engen Lieferantenbeziehung ist BECHTLE in der Lage, seinen Kunden eine umfassende Angebotspalette mit transparenten Marktpreisen sowie schneller Ver-



„Bechtle ist de facto schuldenfrei.“

Moritz Hirche
Vertrieb, Bechtle ÖA direct



Siehe Anhang,
S. 161



Nutzungswerte der
Geschäfts- und Firmen-
werte, siehe Anhang,
S. 166f.



Qualitativer Vermögenswert:
die Mitarbeiter sowie
enge Lieferantenbeziehungen



Siehe
Geschäftstätigkeit,
S. 51

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



Breite Marktakzeptanz
und Marktdurchdringung

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.

FINANZLAGE

Bechtle ist es auch 2013 gelungen, die aus dem laufenden Geschäftsbetrieb generierten Zahlungsmittel zu steigern und damit weiter an Finanzkraft zu gewinnen. So sichert sich Bechtle die finanzielle Flexibilität, um schnell und unabhängig auf Markterfordernisse und insbesondere sich kurzfristig ergebende Akquisitionschancen reagieren zu können. Ebenso kann das Unternehmen alle Investitionen, die zur Erreichung der ambitionierten Ziele der Vision 2020 notwendig sind, aus eigener Kraft auch kurzfristig finanzieren.

Grundsätze und Ziele des Finanzmanagements

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

BECHTLE nutzt derivative Finanzinstrumente grundsätzlich nur zur Absicherung des operativen Geschäfts. Konkret waren dies im Berichtsjahr Devisentermingeschäfte, Devisenoptionen sowie Zins- und Devisen-swaps. Einen Schwerpunkt des Finanzmanagements bildet die Sicherung der Konzernwährung Euro.

Bevorzugt werden Instrumente eingesetzt, die der Sicherung des Eigenkapitals in Euro dienen und gleichzeitig in der Gewinn- und Verlustrechnung eine erfolgsneutrale Wirkung haben. Sicherungsmaßnahmen werden hauptsächlich gegenüber dem Schweizer Franken getroffen, da Vermögenspositionen und Cashflows außerhalb der Eurozone im Wesentlichen in dieser Währung gehalten und erwirtschaftet werden. Fallweise beziehungsweise projektbezogen werden Einkaufspreise in Fremdwährung oder vom Wechselkurs abhängige Preise mithilfe von Derivaten abgesichert.



Siehe Anhang,
S. 160 f. und
S. 191 ff.

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.



Siehe Chancen-
und Risikobericht,
Finanzinstrumente,
S. 122 f.

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

Kapitalflussrechnung

Der Mittelzufluss aus betrieblicher Tätigkeit ist 2013 im Vergleich zum Vorjahr um 29,0 Prozent von 56,7 Mio. € auf 73,1 Mio. € gestiegen. Neben dem besseren Vorsteuerergebnis ist für die Zunahme des operativen Cashflows vor allem die Entwicklung des Nettovermögens ausschlaggebend. So verzeichnete der Konzern durch den höheren Bestand an Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen im Geschäftsjahr einen Mittelzufluss von 23,8 Mio. € (Vorjahr: Mittelabfluss 4,5 Mio. €). Auch beim übrigen Nettovermögen sowie bei den Abgrenzungsposten gab es nach Mittelabflüssen im Vorjahr nunmehr Mittelzuflüsse in Höhe von 7,2 Mio. € beziehungsweise 4,9 Mio. €. Auf der anderen Seite führten die Veränderungen der Vorräte sowie die Veränderung der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen stichtagsbedingt aufgrund des hohen Geschäftsvolumens zum Jahresende zu deutlich höheren Mittelabflüssen als im Vorjahr. Die aufgrund des hohen Auftragsbestands zum Jahresende gestiegenen Vorräte führten zu einem Mittelabfluss von 18,0 Mio. € (Vorjahr: Mittelzufluss 1,8 Mio. €), die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen schlugen mit einem Mittelabfluss von 33,7 Mio. € zu Buche (Vorjahr: minus 17,9 Mio. €).



Siehe Vermögenslage,
S. 97

Der Mittelabfluss aus Investitionstätigkeit beträgt 10,2 Mio. €, nach 56,0 Mio. € im Vorjahr. Hier wirken sich vor allem die gestiegenen Einzahlungen aus dem Verkauf von Geld- und Wertpapieranlagen aus, die um 19,9 Mio. € auf 36,9 Mio. € zulegten. Fällige Anlagen wurden nicht in gleicher Höhe neu angelegt. Das wird auch an den Auszahlungen für den Erwerb von Geld- und Wertpapieranlagen sichtbar, die von 38,4 Mio. € auf 20,0 Mio. € zurückgegangen sind. Vor dem Hintergrund der zurzeit erzielbaren Renditen und der daher begrenzten Möglichkeiten der Optimierung des Finanzergebnisses war die Neuanlage im Berichtsjahr von untergeordneter Bedeutung. Nach dem Abschluss der Bautätigkeiten am Stammsitz Neckarsulm sowie am Standort Karlsruhe gingen Auszahlungen für den Erwerb von immateriellen Vermögenswerten und Sachanlagen von 31,9 Mio. € auf 23,5 Mio. € zurück. Für M&A-Aktivitäten verbuchte BECHTLE leicht gestiegene Auszahlungen in Höhe von 7,1 Mio. € (Vorjahr: 5,6 Mio. €).



Siehe Anhang,
S. 204 ff.

Der negative Cashflow aus Finanzierungstätigkeit erhöhte sich 2013 auf 35,0 Mio. €, nach 17,3 Mio. € im Vorjahr. Hier wirken sich vor allem die gestiegene Tilgung der Finanzverbindlichkeiten von 15,4 Mio. € (Vorjahr: 9,2 Mio. €) sowie die mit 4,7 Mio. € unter Vorjahr liegende Aufnahme von Finanzverbindlichkeiten aus (Vorjahr: 16,1 Mio. €). Darüber hinaus schlug sich die Dividendenausschüttung mit 21,0 Mio. € in der Kapitalflussrechnung nieder.

Der Free Cashflow verbesserte sich von 19,5 Mio. € auf 43,1 Mio. €. Neben den gestiegenen Nettozahlungsmitteln aus betrieblicher Tätigkeit wirken sich hier im Wesentlichen die niedrigeren Investitionen in Sachanlagen der BECHTLE AG aus.

53. CASHFLOW

in Mio. €

	2013	2012	2011	2010	2009
Cashflow aus					
Betriebstätigkeit	73,1	56,7	55,8	59,1	47,3
Investitionstätigkeit	-10,2	-56,0	-45,3	-47,6	-30,3
Finanzierungstätigkeit	-35,0	-17,3	-2,2	-7,2	-17,8
Liquide Mittel	105,8	78,2	94,6	85,5	76,5
Free Cashflow	43,1	19,5	12,2	41,8	34,4

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. 186 f.

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



Siehe Anhang,
Operating-
Leasingverhältnisse,
S. 211

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

STRATEGISCHE FINANZIERUNGSMASSNAHMEN

Die Finanzierung des laufenden Geschäfts und notwendiger Ersatzinvestitionen erfolgte 2013 durch liquide Mittel und den operativen Cashflow. Der Mittelbedarf für die im abgelaufenen Geschäftsjahr getätigten Akquisitionen wurde durch liquide Mittel gedeckt. Im vergangenen Jahr waren mangels größerer Investitionsvorhaben weder strategische Finanzierungsmaßnahmen – wie Kapitalerhöhungen – von Bedeutung, noch war die Ausgabe von Anleihen oder die Neuaufnahme von Bankdarlehen notwendig.

Das Unternehmen weist mit 55,1 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. Im abgelaufenen Geschäftsjahr gab es keine größeren Investitionsvorhaben, bei denen eine Fremdkapitalfinanzierung infrage gekommen wäre. Somit

sind die kurz- und langfristigen Finanzverbindlichkeiten von 73,7 Mio. € auf 64,2 Mio. € gesunken. Sie nehmen damit zum Stichtag 31. Dezember 2013 einen Anteil an der Bilanzsumme des Konzerns von 7,0 Prozent (Vorjahr: 8,7 Prozent) ein. Der Verschuldungsgrad liegt bei 81,5 Prozent (Vorjahr: 83,6 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, neben langfristig angelegten Geld- und Wertpapieranlagen von 32,0 Mio. €, mit 124,1 Mio. € den Großteil seiner Finanzmittel in kurzfristig verfügbaren liquiden Mitteln sowie Geld- und Wertpapieranlagen vor.

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

GESAMTEINSCHÄTZUNG

Der Vorstand der BECHTLE AG schätzt die wirtschaftliche Lage des Unternehmens zum Zeitpunkt der Berichterstellung als sehr gut ein. Die hier präsentierten Zahlen belegen eindrucksvoll die wirtschaftliche Stärke der BECHTLE AG. Sämtliche im Geschäftsjahr 2013 veröffentlichten Prognosen wurden erfüllt oder übererfüllt.

54. VERGLEICH DES TATSÄCHLICHEN MIT DEM PROGNOSTIZIERTEN GESCHÄFTSVERLAUF

	Prognose GB 2012	Prognose Q3 2013	Ist 2013
Umsatz	Wachstum über IT-Gesamtmarkt (EU 2013: 1,4 %)	Deutliches, aber noch einstelliges Wachstum	Wachstum: 8,4 %
Vertriebskostenquote	Circa 7 %	–	6,7 %
Verwaltungskostenquote	Etwa 5 %	–	4,9 %
EBT	Ergebnis über Vorjahr	Spürbare Steigerung	Wachstum: 13,0 %
EBT-Marge	Rund 4 %	–	3,9 %
Dividende	Ausschüttungsquote circa 30 % des EAT	–	Ausschüttungsquote: 36,4 %

Zu Jahresbeginn 2014 sind die Prognosen sowohl für die Gesamtwirtschaft als auch für die IT-Branche optimistisch wie lange nicht mehr. Die Stimmung vor allem in der deutschen Wirtschaft ist ausgesprochen gut. Die Zahlen für Auftragseingang, Umsatz und Ergebnisse bei der BECHTLE AG in den ersten Wochen des Jahres bestätigen aus Sicht des Vorstands diesen Optimismus. Gleichwohl bestehen nach wie vor gesamtwirtschaftliche Szenarien, die bei ihrem Eintreten zu einem Abflauen der guten Stimmung und damit des Wachstums führen können. Auswirkungen hätte solch eine Abweichung bei der gesamtwirtschaftlichen Prognose für BECHTLE allerdings lediglich in der Ertragslage und im Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit. Die Vermögenslage und damit die Bilanzpositionen der BECHTLE AG ebenso wie Investitions- und Finanzierungstätigkeit sind langfristig orientiert und sollten von solchen eher vorübergehenden Ereignissen weitgehend unbeeinflusst sein.



Siehe Prognose,
S. 129 f. und S. 135

CHANCEN- UND RISIKOBERICHT

Jedes in die Zukunft gerichtete unternehmerische Handeln bietet sowohl Chancen als auch Risiken. Zur erfolgreichen Steuerung eines Unternehmens ist es notwendig, Chancen und Risiken frühzeitig zu erkennen, zu evaluieren und daraus wiederum Rückschlüsse auf das strategische und operative Handeln zu ziehen. Wichtig hierbei ist, die Wechselwirkungen zwischen Chance und Risiko zu beachten. So enthält das bewusste und kontrollierte Eingehen eines Risikos naturgemäß immer auch eine Chance. Aufgabe des Risiko- und Chancenmanagements bei Bechtle ist es daher, die überschaubaren Risiken sowie die aussichtsreichen Chancen zu identifizieren und in ihren potenziellen Wirkungen gegeneinander abzuwägen.

RISIKO- UND CHANCENMANAGEMENT

Grundverständnis

Im BECHTLE Konzern sind Risiko- und Chancenmanagement bestimmungsgemäß eng miteinander verzahnt. Insofern gibt es kein parallel zum Risikomanagementsystem aufgebautes gleichwertiges Chancenmanagement. Vielmehr werden die Chancen, die zumeist implizit mit Risiken verbunden sind, 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 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 in Form der Bereichsvorstände und Geschäftsführer. Diese Aufgaben sind somit, wie auch das Risikomanagement, integraler Bestandteil des konzernweiten Planungs- und Steuerungssystems. Das Management der BECHTLE AG beschäftigt sich intensiv mit detaillierten Auswertungen und umfänglichen Szenarien zur Markt- und Konkurrenzsituation im Umfeld des Unternehmens sowie den kritischen Erfolgsfaktoren für die Unternehmensentwicklung. Daraus werden konkrete Chancenpotenziale für die jeweiligen Geschäftssegmente abgeleitet und in Planungsgesprächen zwischen Vorstand und den operativ verantwortlichen Führungskräften diskutiert sowie entsprechende Maßnahmen und Ziele im Rahmen der Potenzialausschöpfung vereinbart.



Siehe
Ziele und Strategie,
S. 59 f.

Risikomanagement wird bei der BECHTLE AG definiert als Gesamtheit aller organisatorischen Regelungen und Maßnahmen zur Risikoerkennung und zum Umgang mit den Risiken unternehmerischer Betätigung. Oberstes Ziel des Risikomanagements sind das rechtzeitige Erkennen von Risiken, deren Bewertung sowie das Initiieren entsprechender Maßnahmen im Rahmen der Risikosteuerung, damit die Schadenfolgen aus dem möglichen Eintritt eines Risikos für das Unternehmen abgewendet oder minimiert werden können. Die Bewertung reicht dabei von zu vernachlässigenden Risiken bis hin zu wesentlichen und bestandsgefährdenden Risiken. Effizientes Risikomanagement stellt sicher, dass Mitarbeiter und Ressourcen so eingesetzt werden, dass das Erreichen der Unternehmensziele bestmöglich unterstützt wird.

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

Im Rahmen der Vision 2020 verfolgt die BECHTLE AG das Ziel, im Segment IT-Systemhaus & Managed Services flächendeckend in der DACH-Region vertreten zu sein und dabei der führende IT-Partner für Geschäftskunden und öffentliche Auftraggeber zu werden. Im Segment IT-E-Commerce wollen wir unsere führende Marktposition in Europa festigen und die Internationalisierung fortsetzen. Das angestrebte profitable Wachstum geht dabei zwingend einher mit dem Eingehen geschäftlicher Risiken und dem konsequenten Nutzen sich bietender Chancen. Dem muss auch die Risikopolitik der BECHTLE AG Rechnung tragen. Gleichzeitig trägt die Risikopolitik dazu bei, die Eintrittswahrscheinlichkeit der Vision 2020 sowie der jeweiligen Jahresplanung zu verifizieren und zu überprüfen.

Organisation

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

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

■ **Die prozessunabhängige Überwachung.** Diese umfasst die Kontrolle der Funktionsfähigkeit aller Prozesse. Ein wichtiger Teil der prozessunabhängigen Überwachung ist die interne Revision (Innenrevision). Sie prüft nachträglich das betriebliche Geschehen im Hinblick auf Ordnungs- und Zweckmäßigkeit. Die gesetzliche Grundlage für die Tätigkeit der internen Revision ergibt sich aus § 91 Absatz 2 AktG. Bei der BECHTLE AG werden Aufgaben der internen Revision fortlaufend im Rahmen der Durchsicht der Monatsabschlüsse sowie anlassbezogen im Bereich Konzernrechnungswesen wahrgenommen. Die Eignung



„Wir wollen unsere führende Marktposition in Europa festigen.“

Gozard Polak
Geschäftsführer, Bechtle Brüssel



Siehe Grafik
Holdingsstruktur,
S. 40



Siehe
Systeme und Instrumente,
S. 60ff.

des vom Vorstand eingerichteten Risikofrüherkennungssystems sowie die Wirksamkeit der Einzelmaßnahmen zur Risikosteuerung und des rechnungslegungsbezogenen internen Kontrollsystems (IKS) werden vom Abschlussprüfer im Rahmen der Jahresabschlussprüfung und unterjährig durch die Unternehmensleitung beurteilt.

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

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



Siehe

Zusammenarbeit von
Vorstand und Aufsichtsrat,
S. 70

Konzernrechnungslegung

Gemäß § 315 Abs. 2 Nr. 5 HGB haben kapitalmarktorientierte Unternehmen im Konzernlagebericht die wesentlichen Merkmale des internen Kontroll- und Risikomanagementsystems (IKS) im Hinblick auf den Konzernrechnungslegungsprozess, der auch die Rechnungslegungsprozesse bei den in den Konzernabschluss konsolidierten Gesellschaften einbezieht, zu beschreiben. BECHTLE lehnt sich beim IKS an die Definition des Instituts der Wirtschaftsprüfer in Deutschland e. V. an. Danach 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:



www.idw.de

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

Auf Basis dieser Grunddefinition erfolgen die weiteren Erläuterungen zu den bei uns eingeführten Strukturen sowie zu den wesentlichen Merkmalen des IKS, die insbesondere die Bilanzierung maßgeblich beeinflussen können.

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.

Die nachfolgenden Merkmale des IKS können die Rechnungslegung maßgeblich beeinflussen:

- Zur ganzheitlichen Analyse und Steuerung ertragsrelevanter Risikofaktoren und bestandsgefährdender Risiken existieren abgestimmte Planungs-, Berichts-, Controlling- sowie Frühwarnsysteme und -prozesse. Das Risikomanagement im Hinblick auf den Rechnungslegungsprozess ist in dieses allgemeine Risikomanagementsystem integriert.
- Die Funktionen in sämtlichen Bereichen des Rechnungslegungs- und Konsolidierungsprozesses (zum Beispiel Finanz-, Lohn- und Gehaltsbuchhaltung, Steuern, Controlling, Konzernberichtswesen und Treasury) sind eindeutig zugeordnet.
- Vollständigkeit und Richtigkeit der Daten des Rechnungswesens werden regelmäßig anhand von Stichproben und Plausibilitäten wie auch durch manuelle Kontrollen überprüft.
- Wesentliche rechnungslegungsrelevante Prozesse unterliegen regelmäßigen analytischen Prüfungen.
- Bei allen wesentlichen rechnungslegungsrelevanten Prozessen wird das Vieraugenprinzip angewendet.
- Die ordnungsmäßige IT-gestützte Verarbeitung von rechnungslegungsbezogenen Sachverhalten und Daten wird insbesondere durch den Einsatz eines einheitlichen ERP-Systems zur Verarbeitung aller rechnungslegungsrelevanten Daten sichergestellt.
- Die interne Revision ist Bestandteil des IKS. Ihre Aufgaben nimmt sie im Rahmen der Durchsicht der Monatsabschlüsse sowie anlassbezogen im Bereich Konzernrechnungswesen wahr.

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



Risikoidentifikation und -bewertung

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

Der Risikoerfassungsbogen, der eine möglichst vollständige Übersicht denkbarer Risiken geben soll, ist die Grundlage für die Risikobewertung: Jedes Risiko wird in Bezug auf Eintrittswahrscheinlichkeit und erwartete Schadenshöhe (Risikopotenzial) nach der Bruttomethode bewertet und in einer Risikomatrix hinsichtlich der Bedeutung (A-, B- und C-Risiken) positioniert. Die Bewertung gibt an, wie wahrscheinlich der Risikoeintritt für das zugrunde liegende Risikopotenzial ist. Das Ergebnis sind additive Darstellungen

aller identifizierten Risiken in Form von „Risikolandkarten“, und zwar sowohl für die BECHTLE AG als Konzern als auch für jedes ihrer Geschäftssegmente.

Risikosteuerung

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

- Risikovermeidung: Der Verzicht auf die risikobehaftete Tätigkeit hat jedoch eventuell zur Folge, dass 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 betreffenden Bereichsvorstände sowie einzelne mit Controlling- und Risikomanagementaufgaben betraute Mitarbeiter nehmen an Besprechungen ebenfalls teil. Mit diesem Teilnehmerkreis sind alle für den Erfolg des Unternehmens wesentlichen Bereiche und Verantwortlichkeiten im Prozess des Risikomanagements eingebunden. Im Berichtsjahr hat der Wirtschaftsprüfer die Ergebnisse und Einschätzungen der Risikomanagementsitzungen im Rahmen der Prüfung des Jahresabschlusses 2013 schwerpunktmäßig überprüft. 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

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

Der IT-Markt ist geprägt von einer hohen Innovationsgeschwindigkeit und kurzen Produktzyklen. Die Bedeutung der Informationstechnologie nimmt aufgrund der fortschreitenden Technisierung stetig zu – sowohl im Alltagsleben, aber vor allem auch im industriellen Umfeld. Daher liegt in den als saturiert geltenden Märkten wie den Ländern West- und Mitteleuropas nach wie vor ein großes und weiter steigendes Wachstumspotenzial. Vor allem hochwertige Dienstleistungen werden aufgrund der Komplexität der IT an Bedeutung gewinnen. Das Produkt- und Leistungsportfolio von BECHTLE deckt alle aktuellen und derzeit absehbaren Bedürfnisse industrieller Kunden ab. Die Voraussetzungen zur Erschließung der sich daraus ergebenden Wachstumspotenziale sind aufgrund der strukturellen und strategischen Aufstellung des Konzerns somit gegeben.

Der Systemhausmarkt, insbesondere im deutschsprachigen Raum, befindet sich seit mehreren Jahren in einer starken Konsolidierungsphase, die BECHTLE aktiv nutzt. Das Unternehmen hat auf Basis seiner soliden Finanzkraft und der guten Reputation seit dem Börsengang mehr als 50 Akquisitionen getätigt und damit seine Marktstellung kontinuierlich gestärkt. Vor dem Hintergrund einer fortschreitenden Branchenbereinigung sowie der nach wie vor sehr guten Vermögenslage und Finanzausstattung des BECHTLE Konzerns ergeben sich für das Unternehmen auch in Zukunft Chancen, die Wettbewerbsposition weiter zu festigen – etwa durch Zukäufe oder eine Erweiterung des Produkt- und Leistungsspektrums. Auch im Berichtsjahr hat BECHTLE diese Chance genutzt und mehrere Unternehmen akquiriert.

Der BECHTLE Konzern nimmt eine führende Wettbewerbsstellung ein und kann aufgrund seiner dezentralen Struktur schnell und flexibel agieren, um die regionale Marktausschöpfung zu erhöhen. Zusätzlich ermöglicht die finanzielle Solidität des Unternehmens, Schwächen der Mitbewerber entschlossen auszunutzen. Der strategische Fokus im Berichtsjahr richtete sich daher neben der Konzentration auf höherwertige Produkte und Dienstleistungen vor allem auf die sich bietenden Chancen beim Ausbau des relativen Marktanteils in den jeweiligen Regionen.

Die Notwendigkeit der Kunden, kurz- bis mittelfristig Kosten einzusparen, bedingt eine wachsende Nachfrage nach innovativen IT-Konzepten und Serviceleistungen. Parallel dazu steigen die Anforderungen an die Informationstechnologie, denn langfristig werden Unternehmen nur dann einen nachhaltigen Wettbewerbsvorteil realisieren, wenn sie die IT als Produktionsfaktor verstehen und den Wandel der IT zum wertschöpfenden Unternehmensbereich erfolgreich gestalten. Auch hier ergeben sich Chancen für BECHTLE, vor allem in Hinblick auf den Ausbau des Geschäfts mit hochwertigen Dienstleistungen.



Siehe
Wettbewerbsposition,
S. 54f.



„Bechtle nimmt eine führende Wettbewerbsstellung ein.“

Vincent Smit
SAM Engagement Manager,
Comsoft direct Niederlande



Siehe Prognosebericht,
S. 132

Das Segment IT-E-Commerce soll in den nächsten Jahren – vor allem auch im Hinblick auf die Vision 2020 – stark wachsen. Hier liegen die Chancen neben der geplanten Entwicklung an den bereits existierenden Standorten vor allem in der weiteren Internationalisierung des Geschäfts auf der Grundlage einer Mehrmarkenstrategie. Die notwendigen Systeme und Prozesse wurden in den letzten Jahren fortlaufend verbessert und bilden eine verlässliche Basis für weiteres Wachstum.

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

Kunden



Siehe Grafik
Branchensegmentierung,
S. 54

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



Starke
Kundenbasis

BECHTLE vermarktet seine Leistungen auch im Kundensegment der öffentlichen Auftraggeber und hat in den letzten Jahren die Aktivitäten in diesem Geschäftsbereich konsequent ausgebaut. Neben der grundsätzlichen Chance, die in der Verbreiterung des Kundenportfolios und dem damit erreichbaren höheren Geschäftsvolumen liegt, eröffnen die 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. 50 ff.

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

Die Präsenz von BECHTLE in 14 europäischen Ländern bietet auch speziell Chancen bei Ausschreibungen der Europäischen Union. Bei den hier häufig geforderten europaweiten Rollouts ist BECHTLE einer der wenigen Anbieter, der auf eigene und etablierte Strukturen in den wichtigsten Ländern der EU verweisen kann.

Neben BECHTLE DIRECT mit der Ausrichtung auf Unternehmenskunden wurde BECHTLE ÖA DIRECT als Angebotsplattform für Kunden im öffentlichen Bereich etabliert. Auch hier bieten sich die bereits angesprochenen Chancen aufgrund des antizyklischen Investitionsverhaltens öffentlicher Auftraggeber und der überdurchschnittlichen Wachstumsraten, die BECHTLE in diesem Kundensegment in den letzten Jahren erzielt hat.

Hersteller und Distributoren

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

Zur Unterstützung der Zusammenarbeit hat BECHTLE für strategische Hersteller zusätzlich sogenannte Vendor Integrated Product Manager (VIPM) etabliert, die gleichermaßen die Interessen des Herstellers wie die von BECHTLE vertreten. So können beispielsweise Informationen der Hersteller zentral, zielgerichtet und unverzüglich an die zuständigen Mitarbeiter in der Beschaffung, im Vertrieb und im Dienstleistungsbereich des Unternehmens weitergegeben werden. Damit gewährleistet BECHTLE 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 darüber hinaus sofort von den Vorteilen aus innovativen 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 darüber hinaus zahlreiche Synergien realisiert. Dies führt nicht nur zu einer Verbreiterung des Produktangebots bei zunehmender Verfügbarkeit der Ware, sondern erhöht auch die Attraktivität von BECHTLE für andere Distributoren und Hersteller.

Leistungsspektrum

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

Bei der Beschaffung und beim Betrieb der IT haben viele Unternehmen die Realisierung von Einsparpotenzialen im Fokus. Bestehende Geschäftsprozesse werden überprüft und neue IT-Managementmodelle wie beispielsweise Outsourcing oder Cloud Computing gewinnen weiter an Bedeutung. Das teilweise oder gänzliche Auslagern der IT ermöglicht es den Firmen, Betriebskosten stärker zu variabilisieren und die Kapitalbindung in Form von IT-Investitionen zu reduzieren. Aufgrund der hohen und weiter zunehmenden Relevanz der IT für alle Unternehmensprozesse sowie im Berichtsjahr gestiegener Sicherheitsbedenken auf Kundenseite hinterfragen viele Outsourcing-Kunden die Verlässlichkeit ihrer Partner. Dies hat unmittelbar Einfluss auf die Wahl der Dienstleister, die Preise sowie auf die Art und Weise, von wem



www.bechtle.com/partner



„Wir sind eng verknüpft mit allen wichtigen Herstellern.“

Robert Stellinga
SAM Engagement Manager,
Comsoft direct Niederlande



Siehe
Leistungsspektrum
und Prozesse,
S. 46 ff.

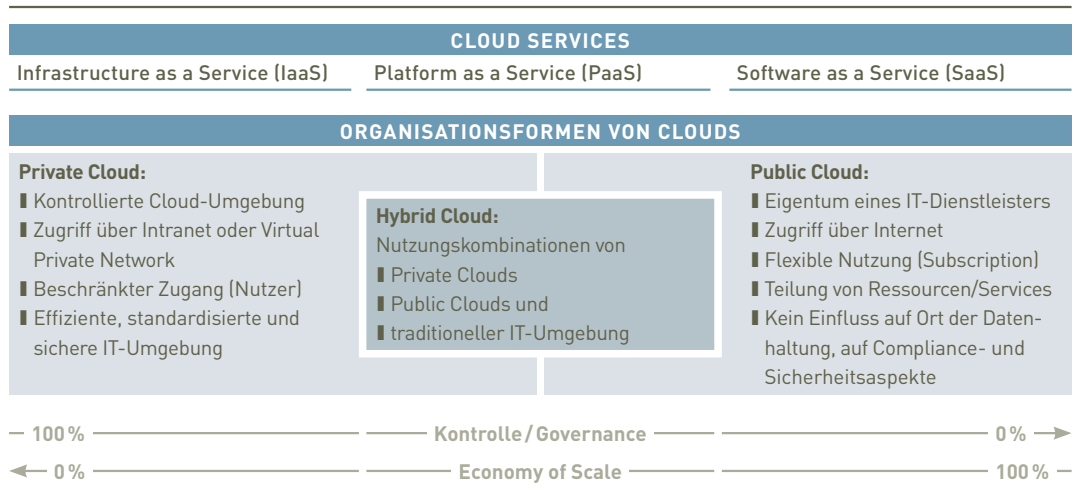
externe Services bezogen werden. Für BECHTLE als wirtschaftlich sehr soliden, verlässlichen Partner mit guter Reputation können sich aufgrund des erweiterten Angebots an Outsourcing-Lösungen und Managed Services daher künftig attraktive Wachstumsmöglichkeiten ergeben. Die Kundenbeziehungen in diesem sogenannten Betriebsgeschäft sind meist langfristig angelegt, was der Planbarkeit der Geschäftsentwicklung zugutekommt. Ferner versprechen die Projekte höhere Margen als die Aufträge des klassischen Handelsgeschäfts.



www.bechtle-cloud.com

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

55. EBENEN UND ORGANISATIONSFORMEN VON CLOUD SERVICES



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

Unternehmensorganisation

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



Siehe
Managementstruktur,
S. 41f.



Siehe
standortübergreifender
Know-how-Transfer,
S. 49

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

Personal

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

Die Auseinandersetzung mit dem Fachkräftemangel stellt für BECHTLE ebenfalls eine Herausforderung dar. Durch die begrenzte Verfügbarkeit qualifizierter Mitarbeiter ergeben sich möglicherweise jedoch auch Chancen – zum Beispiel wenn es dem Unternehmen gelingt, zum einen genügend Fachkräfte selbst auszubilden und zum anderen Mitarbeiter langfristig zu halten. So verfolgt BECHTLE mittelfristig das Ziel, die Ausbildungsquote in Deutschland auf circa 12 Prozent zu erhöhen. Darüber hinaus investiert BECHTLE stark in die Aus- und Weiterbildung seiner Mitarbeiter. Die 1999 gegründete BECHTLE Akademie stellt im zunehmend härter werdenden Wettbewerb um zukünftige Mitarbeiter einen wichtigen Baustein dar. Der Bereich Personalentwicklung ergänzt dabei die Aktivitäten der BECHTLE Akademie. Gleichzeitig stellt die Akademie eine bewährte organisatorische Plattform für die programmatische Umsetzung der Maßnahmen im Rahmen der Personalentwicklung dar. Diese Maßnahmen werden kontinuierlich erweitert und ergänzt.



Siehe Prognosebericht,
S. 136



Siehe Mitarbeiter,
S. 67f.

RISIKEN



„Chance oder Risiko?
Eine Frage der Abwägung.“

Patricia Heim
Teamleitung SAM Services,
Comsoft direct Frankreich

Die nachfolgend beschriebenen Risiken könnten nach Einschätzung des Managements nachteilige Auswirkungen auf die Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage, den Aktienkurs sowie die Reputation des Unternehmens haben. Dennoch sind hier nicht alle Risiken dargestellt, denen der BECHTLE Konzern ausgesetzt ist. Sonstige Risiken, die derzeit noch nicht bekannt sind, oder Risiken, die aktuell als unwesentlich eingeschätzt werden, könnten die Geschäftsentwicklung des Unternehmens ebenfalls beeinträchtigen. Gleichzeitig birgt aber auch nicht zwingend jedes Risiko ausschließlich die Gefahr eines nachteiligen Effekts in sich. 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 und damit aber auch eine Chance auslöst.

Risikobewertung

Um geeignete Maßnahmen zur Risikobewältigung insbesondere möglicher bestandsgefährdender Risiken vorzunehmen, werden identifizierte Risiken anhand ihrer geschätzten Eintrittswahrscheinlichkeit und ihrer bei Eintritt erwarteten Schadenshöhe in Bezug auf die Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage, den Aktienkurs sowie die Reputation des BECHTLE Konzerns bewertet und anschließend über eine Matrix als „hoch“, „mittel“ oder „gering“ eingestuft. Die zur Messung herangezogenen ordinalen Skalen werden für ein einheitliches Verständnis nachfolgend beschrieben.

56. RISIKOPOTENZIAL EINTRITTSWAHRSCHEINLICHKEIT

Eintrittswahrscheinlichkeit	Beschreibung
Hoch	Sehr wahrscheinlich
Mittel	Wahrscheinlich
Gering	Unwahrscheinlich

57. RISIKOPOTENZIAL SCHADENSHÖHE

Erwartete Schadenshöhe bei Eintritt des Risikos	Definition der Schadenshöhe
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

58. RISIKOMATRIX

		Erwartete Schadenshöhe		
		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 Bereitschaft der Kunden zu investieren ist unter anderem von der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung in den jeweiligen Ländermärkten und in Europa insgesamt sowie dem Vertrauen in einen positiven Konjunkturverlauf geprägt. Ungefähr 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.

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

BECHTLE agiert in einem äußerst wettbewerbsintensiven und technologisch 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 extrem konjunkturanfälligen Wachstumsverläufen konfrontiert. Ferner durchläuft der IT-Markt seit Jahren eine Phase der Konsolidierung, die zu einer Stärkung einzelner Wettbewerber und einer Veränderung der Marktanteile führen kann. Die Ertragslage des Unternehmens hängt wesentlich davon ab, inwieweit BECHTLE die Branchenkonsolidierung zur Erzielung eines eigenen überdurchschnittlichen Wachstums nutzen kann und mit welcher Effektivität und vor allem Effizienz es dem Konzern gelingt, den wachsenden Bedürfnissen der Kunden nach intelligenteren IT-Lösungen gerecht zu werden. Hierin liegt ganz deutlich auch eine Chance für das Unternehmen.

Den Marktrisiken begegnet BECHTLE unter anderem durch eine Verstärkung von Geschäftsbereichen mit überdurchschnittlichem Wachstumspotenzial – wie beispielsweise Managed Services, Software & Anwendungslösungen oder Mobility. Das Geschäftsfeld Managed Services bietet durch seine Outsourcing-Dienstleistungen nicht nur attraktive Wachstumsperspektiven, sondern reduziert mit längeren Vertragslaufzeiten auch die kurzfristige Konjunkturabhängigkeit des BECHTLE Geschäfts. Durch den Ausbau des Geschäftsbereichs Software & Anwendungslösungen besetzen wir zudem wachstumsträchtige Nischenmärkte im CAD- und SharePoint-Umfeld. Die Nutzung mobiler Geräte nimmt rasant zu. Damit einher gehen Fragen nach der sicheren Einbindung dieser Geräte in bestehende Netzwerke oder nach dem Schutz der Daten auf Mobilgeräten vor Missbrauch. BECHTLE bietet hier unter dem Stichwort Mobile Device Management intelligente Lösungen für die Kunden an. Der BECHTLE Konzern erweitert beständig sein Lösungsportfolio, um als IT-Komplettanbieter die sich bietenden Geschäftssynergien der verschiedenen Kundensegmente optimal zu nutzen.

Angesichts der aktuellen Markt- und Wettbewerbssituation schätzen wir den Eintritt der Risiken aus gesamtwirtschaftlichem Wachstum und Konjunktur als mittel ein. Kritische Auswirkungen auf unsere Geschäftstätigkeit, Finanz- und Ertragslage sowie eine Abweichung von unseren Umsatz- und Ertragszielen können wir nicht vollständig ausschließen. Wir stufen dieses Risiko als hohes Risiko ein.



Siehe
Leistungsspektrum
und Prozesse,
S. 46 ff.

Um die Marktposition der BECHTLE AG in Europa weiter zu stärken, erschließt das Unternehmen im Segment IT-E-Commerce fortlaufend neue Ländermärkte oder etabliert im Rahmen einer Mehrmarkenstrategie Konzerngesellschaften in Ländern, in denen bereits BECHTLE Gesellschaften vertreten sind. Dabei sieht sich BECHTLE mit politischen, volkswirtschaftlichen und rechtlichen Risiken in den jeweiligen Zielländern konfrontiert. Die Etablierung neuer Handelsgesellschaften erfordert darüber hinaus ein starkes Engagement im Vertrieb, das nicht immer erfolgreich sein könnte. Die Umsätze und Ergebnisse können durch Anlaufkosten für Gründung und Personal sowie Investitionen in länderspezifische Verkaufs- und Marketingaktivitäten negativ beeinflusst werden. Außerdem besteht das Risiko, dass die gewählten Maßnahmen sich später als nicht tragfähig erweisen oder nicht die erwartete Marktakzeptanz finden. Die BECHTLE AG grenzt derartige Risiken sowie Risiken, die sich aus den rechtlichen, wirtschaftlichen oder unternehmensspezifischen Rahmenbedingungen ergeben, durch umfangreiche Analysen und Prüfungen im Vorfeld des Markteintritts, ein einheitliches Beteiligungscontrolling für alle E-Commerce-Gesellschaften und einen sukzessiven Know-how-Transfer aus vorangegangenen Markterschließungen so gut wie möglich ein. Zudem ist es Teil einer Markteintrittsstrategie, geeignetes Fachpersonal sowie Führungskräfte zu gewinnen, die über detaillierte Kenntnisse des lokalen Markts und der sonstigen Rahmenbedingungen verfügen. Daher werden in der Regel die Führungspositionen in den neuen Landesgesellschaften mit einheimischen Managern besetzt, die allerdings vorab ein intensives Einarbeitungsprogramm in Deutschland durchlaufen. Insgesamt führen diese Maßnahmen zu einer Situation, in der aus Unternehmenssicht die Chancen einer Neugründung deren Risiken klar überwiegen.

Wir schätzen den Eintritt von länderspezifischen Risiken derzeit als unwahrscheinlich ein. Einige nachteilige Auswirkungen auf die Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage sowie die Abweichung von Umsatz- und Ertragszielen können nicht ausgeschlossen werden. Wir stufen dieses Risiko als geringes Risiko ein.

Geschäftstätigkeit



Siehe Personalaufwand,
S. 66 f.

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 – wie es 2013 zum Teil der Fall war – 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.

Den Eintritt des Risikos aus Personalkostenentwicklungen und Gehaltsniveau schätzen wir als wahrscheinlich ein und können erhebliche nachteilige Auswirkungen auf die Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage und die Geschäftstätigkeit des BECHTLE Konzerns nicht ausschließen. Wir stufen dieses Risiko als hohes Risiko ein. Auch das Risiko des Fachkräftemangels wird von uns als hohes Risiko eingestuft, da ein Eintritt des Risikos wahrscheinlich ist und erhebliche negative Auswirkungen auf die Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage sowie Abweichungen von Umsatz- und Ertragszielen nicht ausgeschlossen werden können.

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

BECHTLE bezieht seine Produkte von allen namhaften Herstellern und Distributoren der IT-Branche. Europaweit beläuft sich ihre Zahl auf rund 300 Hersteller und mehr als 900 Distributoren. Fällt ein Partner als Lieferant aus, ist BECHTLE grundsätzlich kurzfristig in der Lage, vergleichbare Ersatzprodukte anzubieten. Der Konzern ist wirtschaftlich und existenziell von keinem Einzellieferanten abhängig. Bei auftretenden Lieferengpässen begegnen wir diesem Verfügbarkeitsrisiko durch ein aktives Lieferantenmanagement und eine angepasste Bevorratung. Letztere ist vor allem aufgrund der komfortablen Finanzlage des Konzerns auch kurzfristig möglich.

Wir schätzen die Wahrscheinlichkeit des Eintritts von Risiken aus einseitigen Abhängigkeiten als mittel ein und können einige nachteilige Auswirkungen auf die Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage sowie die Geschäftstätigkeit und Abweichungen von Ertrags- und Umsatzzielen nicht ausschließen. Wir stufen das Risiko als mittleres Risiko ein.

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

Den Eintritt dieses Risikos schätzen wir als wahrscheinlich ein. Kritische Auswirkungen auf unsere Geschäftstätigkeit, Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage und Abweichungen unserer Umsatz- und Ertragsziele können wir nicht ausschließen. Die Risiken aus der Preispolitik der Hersteller klassifizieren wir als hohe Risiken.

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



„Wir kaufen bei insgesamt 1.200 Partnern ein.“

Nora Bouska
Produktmanagerin Client Technologies, Bechtel Brüssel



Siehe
Geschäftstätigkeit,
IT-E-Commerce,
S. 50 ff.

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

Wir schätzen den Eintritt dieses Risikos als unwahrscheinlich ein. Einige nachteilige Auswirkungen auf die Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage sowie die Abweichung von Umsatz- und Ertragszielen können nicht ausgeschlossen werden. Wir stufen dieses Risiko als geringes Risiko ein.

Leistungsspektrum. Die IT-Welt ist geprägt von einem hohen Tempo des technologischen Fortschritts und einer daraus resultierenden fortwährenden Veränderung. Als Marktteilnehmer in diesem Markt muss BECHTLE jederzeit bereit und in der Lage sein, neue Trends zu erkennen und bei Bedarf in das Portfolio aufzunehmen. Gleichermaßen muss regelmäßig überprüft werden, ob etablierte Prozesse und Abläufe noch zeitgerecht sind, ebenso wie Produkte oder die Leistungserbringung. BECHTLE hat hier in seiner 30-jährigen Geschichte bewiesen, dass es in der Lage ist, das hohe Tempo des IT-Markts mitzugehen und sich jederzeit den Gegebenheiten des Marktes beziehungsweise den Anforderungen der Kunden anzupassen. Gleichwohl besteht ein Risiko, dass BECHTLE neue wesentliche Trends erst verspätet wahrnimmt und damit den Kunden nicht mehr ein zeitgemäßes Produktportfolio anbieten kann. Dieses Risiko wird aber 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 Vertriebsmannschaft zu den Kunden aus Industrie und öffentlicher Hand wird gewährleistet, dass BECHTLE bei aufkommender Nachfrage der Kunden sein Portfolio entsprechend anpasst.

Wir schätzen den Eintritt dieses Risikos als unwahrscheinlich ein. Abweichungen von unseren Umsatz- und Ertragszielen und moderate negative Auswirkungen auf unsere Geschäftstätigkeit und Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage können wir nicht gänzlich ausschließen. Wir stufen das Risiko als geringes Risiko ein.

Im Segment IT-E-Commerce spielen die Onlineshops der Marken ARP, BECHTLE DIRECT und COMSOFT DIRECT eine wesentliche Rolle. Neben Telefonmarketing, Printkatalogen und persönlichen Vertriebsansprechpartnern sind die Onlineshops ein zentrales Verkaufsinstrument. Die Anforderungen an Webshops sowohl bezüglich der Gestaltung, der Funktionalitäten, der zugrunde liegenden Technologie und des Pricings stehen in einem stetigen Wandel und müssen kontinuierlich mit den aktuellen Anforderungen an moderne Onlinebeschaffungssysteme und den Marktverhältnissen abgeglichen und erweitert werden. Sollte BECHTLE es versäumen, die Shops nutzerfreundlich und zeitgemäß anzulegen, könnte das Risiko bestehen, dass Kunden deshalb ihre Bestellungen über andere Webshops tätigen. BECHTLE begegnet diesem Risiko schon seit Jahren mit einem eigenen Webmanagement-Team. Dessen Mitarbeiter sind nicht nur für den laufenden störungsfreien Betrieb der Shops zuständig, sondern zusammen mit den Fachverantwortlichen auch für die Spezifikation der Fachanforderungen und für die kontinuierliche Umsetzung der festgelegten Weiterentwicklungen. So wurde im Berichtsjahr der Webshop der ARP neu gestaltet und für das laufende Jahr ist ein technischer Relaunch der BECHTLE DIRECT Shops geplant.



„Unser Produktportfolio muss immer up to date sein.“

Marcus Gutwein
Large Account Manager,
Bechtle direct Deutschland

Der Eintritt dieses Risikos wird aktuell als nicht unwahrscheinlich eingeschätzt. Kritische Auswirkungen auf die Geschäftstätigkeit, Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage sowie Abweichungen von Ertrags- und Umsatzzielen sind nicht vollständig auszuschließen. Das Risiko wird als hohes Risiko eingestuft.

BECHTLE erzielt einen Großteil seiner Umsätze mit dem Verkauf von Hard- und Software. Hier besteht das Risiko, dass Hersteller ihren Direktvertrieb ausbauen und damit direkt in Geschäftsbeziehung zu BECHTLE Kunden treten. Vor allem Großkunden werden bereits heute teilweise direkt von Herstellern beliefert. Aufgrund seiner flächendeckenden Präsenz ist BECHTLE jedoch insbesondere im Mittelstand sowohl in Bezug auf Kundenansprache und Kundenbindung als auch bei der Auslieferung und Erbringung von Services im Vorteil. Durch eine konsequente Ausrichtung auf effiziente Vertriebsteams will BECHTLE auch in Zukunft den Wettbewerbsvorsprung im Mittelstand halten und damit das Risiko eines Einbruchs von Herstellern mit Direktvertrieb in die BECHTLE Klientel verringern.

Wir schätzen den Eintritt dieses Risikos als wahrscheinlich ein und können moderate negative Auswirkungen auf unsere Geschäftstätigkeit, Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage und eine Abweichung von Ertrags- und Umsatzzielen nicht vollständig ausschließen. Das Risiko wird als mittleres Risiko eingestuft.

Vor allem im Zusammenhang mit Cloud Computing wird von manchen Marktbeobachtern das Risiko gesehen, dass Umsätze mit Hard- und Software rückläufig sein können. So wird schon derzeit beobachtet, dass im Zuge der weiter fortschreitenden Virtualisierung Umsätze mit Servern zurückgehen. BECHTLE sieht zwar das Risiko, dass in einzelnen Produktgruppen mit sinkenden Umsätzen zu rechnen ist. Dieser Umsatzrückgang wird allerdings ausgeglichen durch steigende Umsätze in anderen Bereichen. So werden beispielsweise zwar weniger Server verkauft, allerdings macht BECHTLE mehr Umsatz mit Dienstleistungen rund um Virtualisierung. Auch innerhalb von Produktgruppen können sich Umsätze verschieben. So kann beispielsweise ein Rückgang im Umsatz mit PCs (den BECHTLE im Berichtsjahr im Übrigen nicht verzeichnete) durch höhere Umsätze mit Tablets oder Notebooks ausgeglichen werden. Das Volumen des IT-Markts insgesamt ist nicht rückläufig, sondern steigt von Jahr zu Jahr. BECHTLE als Komplettanbieter rund um die IT-Infrastruktur gewerblicher Kunden wird daher auch in einem sich verändernden Markt den Marktanteil weiter ausbauen und profitabel wachsen.

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

Wir schätzen den Eintritt der Risiken aus Langzeitverträgen als unwahrscheinlich ein. Begrenzte negative Auswirkungen auf unsere Geschäftstätigkeit, unsere Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage sowie eine Abweichung von unseren Umsatz- und Ertragszielen können wir nicht vollständig ausschließen. Das Risiko wird als geringes Risiko eingestuft.



Siehe Absatzmärkte,
S. 54

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

Den Eintritt des Risikos aus Abhängigkeiten von einzelnen (Groß-)Kunden schätzen wir als unwahrscheinlich ein. Moderate negative Auswirkungen auf unsere Geschäftstätigkeit, unsere Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage sowie eine Abweichung von unseren Umsatz- und Ertragszielen können wir nicht vollständig ausschließen. Das Risiko wird als geringes Risiko eingestuft.

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

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



„Datensicherung hat bei Bechtle oberste Priorität.“

Marcus Schönfels
SAM Engagement Manager,
Comsoft direct Österreich

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

BECHTLE schützt die IT-Systeme unter anderem durch Firewalls und strenge Sicherheitsvorschriften. Die Verfügbarkeit der IT-Systeme entspricht dem neuesten Stand der Technik. Dabei sichert die Zentrale IT den Betrieb zusätzlich durch redundant ausgelegte Datenleitungen ab. Die Netzwerkanbindung erfolgt an allen Standorten über Back-up-Leitungen. Für die Stabilität der IT-E-Commerce-Systeme setzt BECHTLE immer mehrere Provider mit gegenseitiger Sicherungsfunktion ein. Alle wesentlichen Produktionssysteme

teme sind zweifach vorhanden und mit einem Hochverfügbarkeitsvertrag durch den Hersteller versehen. Die Systeme sind zusätzlich durch eine unterbrechungsfreie Stromversorgung und ein Notstromaggregat abgesichert.

Trotz vorgenommener Maßnahmen schätzen wir den Eintritt der IT-Sicherheitsrisiken als nicht unwahrscheinlich ein und können moderate negative Auswirkungen auf unsere Geschäftstätigkeit, unsere Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage sowie eine Abweichung von unseren Umsatz- und Ertragszielen nicht vollständig ausschließen. Das Risiko wird als mittleres Risiko eingestuft.

Personal. Ausbildung, Motivation und Servicebereitschaft der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter gelten als wesentliche Erfolgsfaktoren für den BECHTLE Konzern. Zu den größten Personalrisiken zählen daher ein Know-how-Verlust infolge überdurchschnittlich hoher Fluktuation von qualifiziertem Personal sowie mangelnde Qualifikation und Leistungsorientierung der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Daher stehen neben der Schaffung eines positiven Arbeitsumfelds die betriebliche Aus- und Weiterbildung sowie die Förderung des Managementnachwuchses mittels interner Entwicklungsprogramme im Zentrum der Personalarbeit.



Siehe Aus- und
Weiterbildung,
S. 67f.

Ferner besteht in den stark wachsenden Geschäftsfeldern das Risiko, dass der Bedarf an qualifiziertem Personal nicht ausreichend gedeckt werden kann. BECHTLE ist daher nicht nur bestrebt, qualifizierte Fach- und Führungskräfte für das Unternehmen zu gewinnen und sie erfolgreich zu integrieren, sondern sie vor allem auch dauerhaft an das Unternehmen zu binden. Außerdem werden wir künftig noch stärker in die Ausbildung junger Menschen investieren. Mittelfristig soll daher die Ausbildungsquote in Deutschland auf rund 12 Prozent steigen. Darüber hinaus festigt BECHTLE im Rahmen des Employer Brandings seinen Ruf als attraktiver 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.

Der Eintritt von Risiken aus der Nachwuchsplanung wird als unwahrscheinlich eingeschätzt. Erhebliche nachteilige Auswirkungen auf die Geschäftstätigkeit, unsere Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage sowie eine Abweichung von Umsatz- und Ertragszielen können nicht vollständig ausgeschlossen werden. Das Risiko wird als mittleres Risiko eingestuft. Der Eintritt von Risiken aus Personalentwicklung und auch von Fluktuationsrisiken wird als wahrscheinlich eingeschätzt. Hier können einige nachteilige Auswirkungen auf Geschäftstätigkeit sowie unsere Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage nicht vollständig ausgeschlossen werden. Beide Risiken stufen wir als mittlere Risiken ein.

Haftung. BECHTLE übernimmt im Handelsgeschäft gemäß den Allgemeinen Geschäftsbedingungen eine branchenübliche Haftung und vertragliche Gewährleistung für gelieferte Hard- und Software. Das Risiko, von Kunden im Rahmen der Gewährleistung in Anspruch genommen zu werden, ist allerdings gering, da BECHTLE üblicherweise die Gewährleistungsansprüche an die Hersteller weiterreichen kann. Produktbezogene Herstellergarantien gewährt BECHTLE ohnehin nicht. Für den Fall, dass Garantieverlängerungen oder -erweiterungen gegenüber Kunden direkt übernommen werden müssen, hat BECHTLE entsprechende Versicherungen abgeschlossen beziehungsweise angemessene Rückstellungen bilanziert. Im Dienstleistungs- und Projektgeschäft, insbesondere bei Managed-Services-Verträgen, strebt BECHTLE zur Minimierung von Haftungsrisiken stets die Vereinbarung von branchenüblichen und dem Vertragszweck angemessenen Haftungsbeschränkungen an. Für den Umgang mit Haftungsrisiken existiert eine konzern-

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



Siehe
D&O-Versicherung,
S. 75

Finanzinstrumente



Zur Quantifizierung
der Risiken
siehe Anhang,
S. 194 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. 194 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 erworben. Zur Vermeidung des Währungsrisikos tätigt der BECHTLE Konzern Termingeschäfte in Schweizer Franken und in Britischen Pfund. Die Absicherung der fremdländischen Devisen bezieht sich auf die in der Schweiz und Großbritannien erwirtschafteten Zahlungsströme beziehungsweise auf die von den Landesgesellschaften gehaltenen Vermögenspositionen. Aufgrund des derzeitigen Geschäftsumfanges sind die BECHTLE Gesellschaften in den osteuropäischen Ländern von dieser Absicherung ausgenommen. Termingeschäfte zur Vermeidung des Währungsrisikos in us-Dollar werden fallweise getätigt, wenn Waren in us-Dollar bezogen werden oder Kunden sich die Zahlungen in us-Dollar ausbedungen haben. Bei einmaligen Beträgen mit im Regelfall kurzen Laufzeiten werden diese ökonomischen Sicherungen 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 dazugehörigen Forderungen und Verbindlichkeiten werden monatlich analysiert und auf ihre Wirksamkeit überprüft.



Siehe Finanzlage,
S. 100 f.

Liquidität. Um die uneingeschränkte Zahlungsfähigkeit zu gewährleisten, muss dem Unternehmen jederzeit ausreichende Liquidität zur Verfügung stehen. Die Steuerung und Überwachung der Liquiditätssituation erfolgen durch das Treasury als integrierten Bestandteil des Konzernrechnungswesens. Bei der aktuellen Finanzlage des BECHTLE Konzerns zum Jahresende mit einem Bestand an liquiden Mitteln sowie Geld- und Wertpapieranlagen in Höhe von 156,1 Mio. € (Vorjahr: 146,2 Mio. €) und nicht beanspruchten Bar- und Avalkreditlinien in Höhe von 36,5 Mio. € sowie einem positiven Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit in Höhe von 73,1 Mio. € (Vorjahr: 56,7 Mio. €) ist der Eintritt eines Liquiditätsrisikos begrenzt. Darüber hinaus verfügt die BECHTLE AG über ein genehmigtes Kapital von bis zu 10,6 Mio. €, um bei Bedarf die Eigenkapitalbasis zu erhöhen.

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

Forderungen. Die Bonität unserer Geschäftskunden spielt bei der Betrachtung der künftigen Risikosituation eine wichtige Rolle. BECHTLE könnte Risiken durch Forderungsausfälle ausgesetzt sein, weil die Kunden aufgrund unzureichender Finanzierungsmöglichkeiten ihren Zahlungsverpflichtungen nicht mehr fristgerecht oder 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 abgewickelt, deren Bonität außer Frage steht.

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

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



Siehe Vermögenslage,
S. 97f., und
im Anhang Zinsrisiko,
S. 197

Sonstige



Siehe Standorte,
S. 42 ff.

Akquisitionen. Seit dem Börsengang 2000 hat die BECHTLE AG mehr als 50 Gesellschaften akquiriert. Unternehmensübernahmen sind essenzieller Bestandteil der auf langfristig profitables Wachstum ausgelegten Unternehmensstrategie. BECHTLE wird daher auch künftig die eigene Marktposition durch Akquisitionen gezielt stärken und ausbauen. Grundsätzlich besteht jedoch bei der Entscheidung für den Kauf einer Gesellschaft und deren Integration in den Konzernverbund immer auch ein unternehmerisches Risiko. Es kann nicht ausgeschlossen werden, dass die in die Gesellschaft gesetzten Erwartungen sich nicht in Gänze erfüllen. BECHTLE trägt diesem Risiko durch umfangreiche Prüfungen im Vorfeld (Due Diligence) Rechnung. Die Vorbereitung, Umsetzung und Kontrolle von Akquisitionen erfolgen nach festgelegten Zuständigkeitsregelungen und Genehmigungsprozessen. Zudem verfügt BECHTLE über langjährige Erfahrung bei der Integration von Unternehmen. Wir haben die dafür notwendigen Strukturen und Prozesse etabliert und arbeiten nach einem Post-Merger-Konzept, das die Bedürfnisse des Konzerns bei der Integration neu erworbener Unternehmen optimal abdeckt. Daher stehen bei Akquisitionen für BECHTLE die Chancen ganz klar im Vordergrund gegenüber den Risiken.

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

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

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

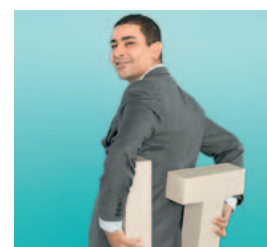
Der Eintritt dieses Risikos ist angesichts der vorgenommenen Maßnahmen unwahrscheinlich. Moderate nachteilige Auswirkungen auf unsere Geschäftstätigkeit, die Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage sowie eine Abweichung von unseren Umsatz- und Ertragszielen können nicht vollständig ausgeschlossen werden. Das Risiko stufen wir als geringes Risiko ein.

Compliance. Durch das Fehlverhalten eines BECHTLE Mitarbeiters, der bei einem Kunden vor Ort tätig und mit sensiblen Daten in Kontakt ist, könnte ein Reputationsrisiko für BECHTLE entstehen. Das gilt insbesondere für öffentliche Auftraggeber. Daher spielt vor allem in Verträgen mit dieser Kundengruppe, mehr und mehr aber auch bei Kunden aus der Privatwirtschaft, das Thema Compliance eine große Rolle. Von vielen Kunden wird erwartet, dass sich der IT-Partner ausdrücklich zur Beachtung geltender Gesetze und Regelungen bekennt und die Einhaltung gewisser 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 Bestimmungen bei allen Tätigkeiten im Unternehmen gewährleisten und darüber hinaus Mindeststandards für verantwortungsvolles Handeln darstellen. Zeitgleich mit dem Verhaltenskodex hat BECHTLE ein Compliance Board eingerichtet, das aus dem kompletten Vorstand der BECHTLE AG und einem ständigen Vertreter des Fachbereichs Recht besteht. Das Compliance Board ist für die Mitarbeiter über eine eigens eingerichtete Telefonhotline und einen gesonderten E-Mail-Account erreichbar. Hinweise oder Verstöße werden vom Compliance Board überprüft und bewertet; gegebenenfalls veranlasst das Board sodann geeignete Maßnahmen. Um im Rahmen öffentlicher Aufträge ein mögliches Fehlverhalten der Mitarbeiter beim Umgang mit vertraulichen Daten einzugrenzen beziehungsweise bestmöglich auszuschließen, wurden die BECHTLE AG sowie die verantwortlichen Personen im Unternehmen einer Sicherheitsüberprüfung durch das Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie unterzogen. Die BECHTLE AG befindet sich seitdem in der Geheimschutzbetreuung des Bundes. Damit hat das Unternehmen die Voraussetzungen geschaffen, Projekte der öffentlichen Hand, die der Geheimhaltung unterliegen, entsprechend den Kundenerwartungen abzuwickeln.

Angesichts vorgenommener Maßnahmen ist der Eintritt von Risiken aus den Strukturen und Prozessen bezüglich Compliance unwahrscheinlich. Moderate nachteilige Auswirkungen auf unsere Geschäftstätigkeit, die Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage sowie eine Abweichung von unseren Umsatz- und Ertragszielen können nicht vollständig ausgeschlossen werden. Das Risiko wird als geringes 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 zentralen internen Rechtsstelle oder externer Rechtsberater begegnet.

Das Unternehmen ist derzeit in keine Rechtsstreitigkeiten involviert, durch die ein negativer Effekt auf das Konzernergebnis zu erwarten wäre. Bei allen zukünftigen im Zusammenhang mit dem Geschäft des Konzerns stehenden Rechtsstreitigkeiten würde die BECHTLE AG Rückstellungen für Rechtsstreitigkeiten bilden, wenn die daraus resultierenden Verpflichtungen wahrscheinlich und die Höhe der Verpflichtungen hinreichend genau bestimmbar sind.



„Unsere internationale Aufstellung birgt Risiken – aber vor allem auch Chancen.“

Rachid Mahdad
SAM Engagement Manager,
Comsoft direct Niederlande

GESAMTRISIKOBETRACHTUNG

Die Evaluierung der Gesamtrisikosituation des Konzerns durch den Vorstand ist das Resultat der konsolidierten Betrachtung aller wesentlichen Risikokomplexe beziehungsweise Einzelrisiken im Zusammenspiel mit den jeweils sich daraus möglicherweise ergebenden Chancen. Gegenüber dem Vorjahr ergaben sich 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 solide. Die Eigenkapitalquote ist mit 55,1 Prozent (Vorjahr: 54,5 Prozent) gut und die Liquiditätssituation komfortabel.



Exzellente
Bonitätsbewertung



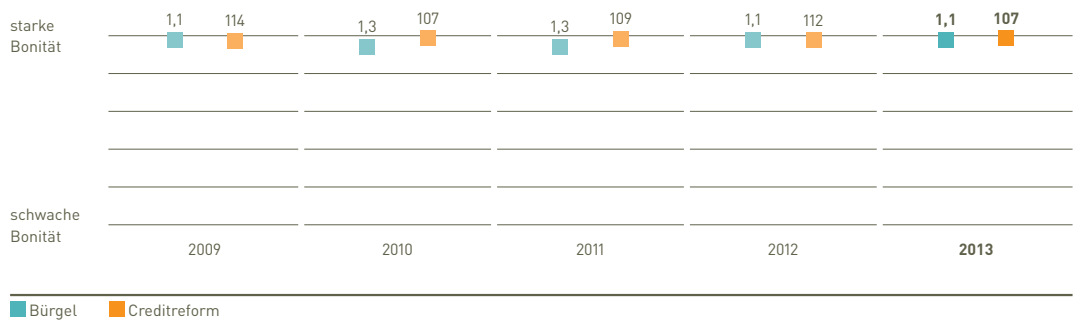
www.buergel.de



www.creditreform.de

Ein wichtiger Indikator für die Gesamtrisikoeinschätzung ist auch eine Bewertung durch Dritte. Neben der internen, unternehmenseigenen Risikobewertung wird die Bonität beziehungsweise das aggregierte Ausfallrisiko von BECHTLE durch Banken und Wirtschaftsauskunfteien regelmäßig eingeschätzt und überwacht. BECHTLE wird dabei durchgängig mit einer sehr geringen Ausfallwahrscheinlichkeit bewertet. Die Wirtschaftsauskunftsdatei Bürgel hat BECHTLE wie im Vorjahr mit einem Bonitätsindex von 1,1 eingestuft, wobei 1 für ein sehr geringes und 6 für ein sehr hohes Ausfallrisiko steht. Der von Creditreform ermittelte Bonitätsindex beträgt 107, nach 112 im Vorjahr (Stand: Februar 2014), wobei 100 das geringste Ausfallrisiko und 600 das höchste Risiko bedeutet. Aufgrund der soliden Kapitalstruktur und erstklassigen Finanzausstattung des Unternehmens erhält BECHTLE schon seit Jahren hervorragende Bewertungen. Es ist nicht erkennbar, dass sich daran künftig etwas ändern sollte.

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

NACHTRAGSBERICHT

VORGÄNGE VON BESONDERER BEDEUTUNG NACH BILANZSTICHTAG

Am 17. Januar 2014 hat BECHTLE vertraglich den Erwerb sämtlicher Geschäftsanteile der Planet! Software-Vertrieb & Consulting GmbH (planetsoftware) mit Sitz in Wien vereinbart. Der Erwerbszeitpunkt hängt von der Freigabe der Kartellbehörden in Österreich ab und wird für Anfang März erwartet. Der Spezialist für 3D-CAD-Software verfügt über drei weitere Standorte in Graz, Innsbruck und Wels. Mit 36 Mitarbeitern erzielte das Unternehmen im Geschäftsjahr 2013 einen Umsatz von 7,1 Mio. €. Mit der Akquisition stärkt BECHTLE die Marktpräsenz in Österreich und erweitert zugleich das Produktspektrum der BECHTLE IT-Systemhäuser vor Ort. planetsoftware ist größter SolidWorks-Partner in Österreich und hält den höchsten Zertifizierungsstatus des Softwareherstellers.

Mit Wirkung zum 1. Februar 2014 akquirierte BECHTLE die Amaras AG, einen Spezialisten für Onsite Services. Das 2007 gegründete Unternehmen mit Sitz in Monheim am Rhein ist auf den Betrieb von Service Desks und Onsite Services bei Großkunden spezialisiert. Amaras beschäftigt 33 Mitarbeiter, die 2013 über 3 Mio. € Umsatz erzielten. Das Unternehmen wird Teil der BECHTLE Managed Services AG und verstärkt damit den Bereich der Onsite Services. Die Mitarbeiter bleiben unverändert bei den angestammten Kunden vor Ort tätig. Über die Details der Akquisition sowie der Outsourcing-Projekte wurde zwischen den Partnern Stillschweigen vereinbart.

Darüber hinaus sind nach dem Bilanzstichtag 31. Dezember 2013 bei der BECHTLE AG keine Vorgänge von besonderer Bedeutung eingetreten, die Auswirkungen auf die Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage des Unternehmens gehabt hätten.

PROGNOSEBERICHT

Die Innovationsgeschwindigkeit in der IT-Branche wird auch in Zukunft hoch bleiben. Dabei steht der Nutzen, den neue IT-Lösungen dem Kunden verschaffen, im Vordergrund. Die Komplexität und Vielfalt solcher Lösungen werden zunehmen und damit die Anforderungen an die IT-Organisation der Unternehmen weiter steigen. Vor diesem Hintergrund ist von einer positiven Entwicklung der fundamentalen Nachfrage nach innovativen IT-Leistungen und intelligenten Lösungen auszugehen. Auch die Nachfrage nach Hard- und Software wird sich infolge insgesamt positiv entwickeln. Bechtle wird in diesem Kontext in den nächsten Jahren organisch und über gezielte Akquisitionen stärker wachsen als der Gesamtmarkt und somit kontinuierlich den Marktanteil ausbauen. Die sehr gute Wettbewerbsposition des Konzerns stellt eine tragfähige Basis für die Umsetzung der in der Vision 2020 angestrebten langfristigen Wachstums- und Profitabilitätsziele des Unternehmens dar.

RAHMENBEDINGUNGEN

Die Wirtschaft in der EU wird laut Prognose der Europäischen Kommission 2014 mit einem Plus von 1,5 Prozent zulegen. Innerhalb der BECHTLE Märkte in der EU sind die Aussichten gemischt, allerdings wird für kein Land ein negatives BIP erwartet. Die Bandbreite reicht von 0,6 Prozent in Italien bis 2,9 Prozent in Polen. Die Ausrüstungsinvestitionen sollen EU-weit sogar um 4,8 Prozent zulegen, auch in allen Ländern mit BECHTLE Präsenz sind sie im Aufwind. Die Spanne reicht von 2,0 Prozent in Tschechien bis 12,0 Prozent in Irland. Die Wachstumsprognosen für die staatlichen Investitionen liegen für die EU bei 0,6 Prozent. 2015 soll das BIP in der EU mit 2,0 Prozent weiter steigen. Die Ausrüstungsinvestitionen sieht die Europäische Kommission sogar mit 6,2 Prozent im Plus. Die Schweiz wird sich 2014 nach Schätzungen der dortigen Expertengruppe Konjunkturprognosen des Bundes positiver als die EU entwickeln und ein BIP-Wachstum von 2,3 Prozent zeigen. Die Ausrüstungsinvestitionen werden überdurchschnittlich um 3,5 Prozent zulegen. Auch in der Schweiz soll das Wachstumstempo 2015 noch stärker werden: Das BIP soll um 2,7 Prozent steigen, die Ausrüstungsinvestitionen sogar um 5,0 Prozent.

Die wirtschaftliche Entwicklung in Deutschland wird 2014 wieder über dem EU-Durchschnitt liegen. Die Wachstumsprognosen reichen von 1,4 bis 2,0 Prozent. Die Ausrüstungsinvestitionen werden dabei mit 4,8 Prozent zulegen, die staatlichen Konsumausgaben werden um 1,5 Prozent wachsen. 2015 erwartet die Europäische Kommission für Deutschland ein BIP-Wachstum von 2,0 Prozent. Ausrüstungsinvestitionen sollen mit 7,1 Prozent deutlich überdurchschnittlich steigen, die staatlichen Konsumausgaben werden bei einem Plus von 1,2 Prozent gesehen.

Der IT-Markt in der EU soll 2014 um 3,0 Prozent wachsen. Nach einem Rückgang im Vorjahr werden Hardwareumsätze mit 2,4 Prozent wieder zulegen, Services wachsen um 2,7 Prozent und Software um 4,4 Prozent. In den Ländern mit BECHTLE Präsenz soll sich die Entwicklung der Hardwareumsätze mehrheitlich merklich verbessern, mit allerdings großen Unterschieden in den einzelnen Ländern. So reicht die Schere

von minus 3,4 Prozent in Polen bis plus 11,4 Prozent in der Tschechischen Republik. Nicht ganz so ausgeprägt, aber dennoch beachtlich sind die Unterschiede bei Software. Dort reicht die Spanne von minus 0,2 Prozent in Portugal bis plus 6,5 Prozent in der Tschechischen Republik. In der Schweiz wird 2014 die Dynamik zunehmen. Für den gesamten IT-Markt wird ein Zuwachs von 3,4 Prozent gesehen, wobei Hardwareumsätze mit 1,5 Prozent zulegen, Services steigen um 3,0 Prozent und Software gewinnen um 5,4 Prozent.



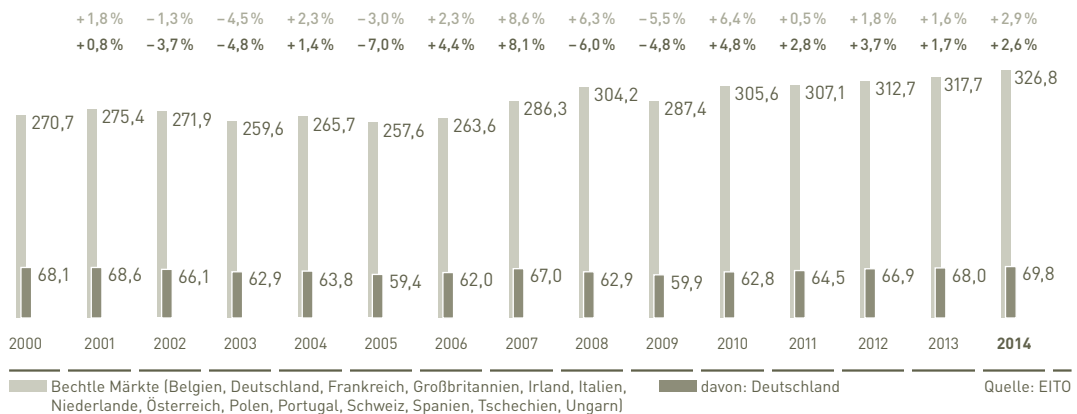
„Im Geschäft mit Unternehmenskunden sind die Aussichten gut.“

Kevin Peacock
Produktmanager Microsoft,
Logistik & Service

Auch der deutsche IT-Markt soll 2014 wieder mehr Wachstum generieren. Allerdings wird Hardware auch nächstes Jahr mit 1,9 Prozent im Minus sein. Dieser Rückgang wird allerdings geprägt von der immer schwächeren Nachfrage nach PCs von Privatkunden. Im Geschäft mit Unternehmenskunden sind die Aussichten besser. Dienstleistungsumsätze werden um 3,2 Prozent zulegen und Software als Wachstumstreiber um 5,1 Prozent. Insgesamt wird für den IT-Markt in Deutschland 2014 ein Wachstum von 2,6 Prozent erwartet.

60. IT-AUSGABEN IN DEN BECHTLE MÄRKTEN 2000–2014

in Mrd. €



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

ENTWICKLUNG DES KONZERNS

Produkte und Absatzmärkte

Der europäische IT-Markt und insbesondere der deutsche Markt werden aufgrund der anhaltenden Konsolidierung stark in Bewegung bleiben. Vor allem kleinere Anbieter werden künftig nicht mehr in der Lage sein, ihren Kunden Dienstleistungen in der geforderten Breite und Tiefe anzubieten. Sie müssen ihr Überleben in Nischen oder in größeren Verbänden sichern. Die damit einhergehenden Konzentrationstendenzen werden zu einer Verschärfung des Wettbewerbs und damit zu einem anhaltenden Preisdruck in der Branche führen. Die BECHTLE AG wird von dieser Entwicklung aufgrund ihrer Finanzstärke, ihrer Wettbewerbsposition und ihrer dezentralen Aufstellung profitieren. Wir gehen daher davon aus, auch zukünftig unseren Marktanteil überproportional steigern zu können.

Um den technologischen Trends in der IT und den wachsenden Anforderungen der Kunden gerecht zu werden, arbeitet BECHTLE kontinuierlich an der Weiterentwicklung und Etablierung eines konsequent am Kundennutzen ausgerichteten Produkt- und Dienstleistungsangebots. Mit der hohen Präsenz in der Fläche und der großen Anzahl an Vertriebsmitarbeitern, die regelmäßig im Kundenkontakt stehen, ist BECHTLE sehr viel näher als der Wettbewerb an den Wünschen und Bedürfnissen von Unternehmen und öffentlichen Auftraggebern. Insgesamt wird in den nächsten Jahren im Segment IT-Systemhaus & Managed Services der Ausbau des Angebots an speziellen IT-Lösungen eine Schlüsselstellung einnehmen. Dabei sehen wir die Themen Mobility, IT-Infrastructure, Cloud Computing, Big Data und Applications 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 aber in jedem Fall immer an der Nachfrage unserer Kunden. Deren Bedürfnisse muss BECHTLE befriedigen – unabhängig von etwaigen Trendthemen.

Darüber hinaus sollen auch zukünftig das Produkt- und Dienstleistungsangebot sowie die Marktpräsenz durch gezielte Zukäufe erweitert werden. Das vom technologischen Fortschritt getriebene hohe Innovationsstempo in der IT-Branche wird in Teilen unabhängig von der gesamtwirtschaftlichen Situation nicht nachlassen. Im Bereich Beschaffung und Logistik intensiviert BECHTLE daher kontinuierlich die enge Zusammenarbeit mit externen Partnern wie Lieferanten und Herstellern. Insbesondere durch unsere Partnerprogramme soll die europaweite Verzahnung mit Herstellern und Distributoren weiter verbessert werden. Ziel ist, durch länderübergreifende einheitliche Einkaufsbedingungen, Produktspezifikationen und Marketingmaßnahmen Synergien in der Zusammenarbeit zu erschließen. Multinational tätige Unternehmen profitieren so von den Vorteilen einer zentralen Logistik und BECHTLE ist in der Lage, eine Ausstattung der Kunden mit identischen IT-Produkten zu festen Konditionen grenzüberschreitend zu gewährleisten. Vor allem durch enge Herstellerkontakte kann BECHTLE den Kunden immer technologisch aktuelle Lösungen und Produkte anbieten.

Der BECHTLE Konzern strebt an, seine Marktposition im Segment IT-E-Commerce durch die Gründung weiterer Tochtergesellschaften in Europa auszubauen. Wir planen, im zweiten Quartal 2014 mit unserer Handelsmarke ARP die Geschäftstätigkeit in Belgien aufzunehmen. Dann ist BECHTLE mit ARP in sechs europäischen Ländern mit eigenen Landesgesellschaften vertreten. Das Marktforschungsinstitut EITO schätzt den belgischen IT-Markt 2014 auf ein Volumen von etwa 9,9 MRD. € bei einem Marktwachstum von 2,8 Prozent. Mit 2,0 MRD. € entfallen rund ein Fünftel der Umsätze auf Investitionen in Hardware. Im Bereich



Siehe
Leistungsspektrum
und Prozesse,
S. 46 ff.

Software und Lizenzierungsmanagement prüft der Konzern mit COMSOFT DIRECT die Gründung einer eigenen Tochtergesellschaft in Irland. Auf Basis einer „Follower Strategy“ im Segment IT-E-Commerce und eines effizienten Wissenstransfers zwischen den einzelnen Handelsgesellschaften sollen mittelfristig auch mit ARP und COMSOFT DIRECT die Länder erschlossen werden, in denen BECHTLE DIRECT bereits erfolgreich etabliert ist. Im Rahmen der weiteren Internationalisierung – auch in außereuropäische Märkte – plant BECHTLE, künftig auch Partnerschaften mit auf entsprechenden Märkten bereits etablierten Unternehmen einzugehen.

Wesentliche Kenngrößen

Umsatz. Die BECHTLE AG hat sich seit 2009 mit einer durchschnittlichen jährlichen Wachstumsrate (CAGR) von circa 13 Prozent sehr deutlich überproportional im Vergleich zum IT-Markt entwickelt. In den Jahren von 2003 bis 2013 lag der CAGR bei rund 11 Prozent. Wir wollen auch 2014 erneut stärker wachsen als der für uns relevante IT-Gesamtmarkt. Dies bedeutet aufgrund des branchenüblichen Preisverfalls eine überdurchschnittliche Steigerung des Produktabsatzes und setzt vor allem eine bessere Kunden- und Marktdurchdringung voraus. Im Segment IT-E-Commerce sollen ein optimiertes Angebotsprofil, die weitere Expansion in Europa und transkontinentale Kooperationen sowie fokussierte Vertriebsaktivitäten zu diesem Wachstum beitragen. Durch ein breiteres, an den Kundenanforderungen ausgerichtetes und optimiertes Leistungsportfolio, eine kontinuierliche Ausweitung der Aktivitäten in den Geschäftsbereichen Software & Anwendungslösungen sowie Öffentliche Auftraggeber und die Konzentration auf wachstumsstarke Geschäftsfelder im Systemhaus-Segment wird dieses Ziel ebenfalls unterstützt. Wir gehen daher davon aus, dass wir unseren Umsatz 2014 gegenüber dem Berichtsjahr deutlich steigern. In der Vision 2020 strebt BECHTLE einen Konzernumsatz von 5 MRD. € an, was einem durchschnittlichen jährlichen Wachstum von etwa 12 Prozent entspricht.

Im Rahmen der geplanten Entwicklung wird sich die regionale Verteilung der Erlöse 2014 voraussichtlich wieder leicht zum Ausland hin verschieben. Wir gehen dabei allerdings nicht davon aus, dass die Wachstumsdynamik im Inland nachlässt. Vielmehr erwarten wir in unseren ausländischen Märkten gewisse Nachholeffekte. Insgesamt sollte die regionale Verteilung in den nächsten Jahren keine größeren Verschiebungen aufweisen. Zum einen verzeichnet der Konzern durch die voranschreitende Internationalisierung des Geschäfts und die zunehmende Anzahl von IT-E-Commerce-Gesellschaften einen Anstieg des Auslandsumsatzes, an dem die Schweiz unverändert einen signifikanten Anteil einnehmen wird. Zum anderen wird jedoch auch das Wachstum auf dem angestammten Heimatmarkt infolge der starken Wettbewerbsposition und der Marktanteilsgewinne nicht nachlassen.

Sowohl das Segment IT-Systemhaus & Managed Services wie auch IT-E-Commerce werden 2014 zu etwa gleichen Teilen zum Wachstum des BECHTLE Konzerns beitragen. Das bedeutet, dass wir im IT-E-Commerce von einer stärkeren Dynamik ausgehen als im Berichtsjahr gezeigt. Im Segment IT-Systemhaus & Managed Services wollen wir die Dynamik in etwa halten.

Kosten. Wir gehen davon aus, dass sich die Umsatzkosten in etwa parallel zum Umsatz entwickeln werden. Die Bruttomarge erwarten wir daher wie 2013 im Bereich von 15 Prozent. Für die BECHTLE AG als handelstreibenden Dienstleister sind im Rahmen der Unternehmenssteuerung die Personalkosten von zentraler Bedeutung. Innerhalb der Vertriebs- und Verwaltungsfunktionen stellen sie mit rund 70 Prozent die größte

Kostenposition dar. Eine flexible Gestaltung der Personalkosten beispielsweise in konjunkturellen Schwächephasen ist angesichts des beratungsintensiven Geschäftsmodells von BECHTLE nur bedingt realisierbar. Für BECHTLE wiegt hier Kontinuität – sowohl als Arbeitgeber als auch im Kundenkontakt – deutlich mehr als kurzfristige Kostenoptimierung. Im Vertrieb weisen die Aufwendungen zudem eine hohe Korrelation zur Umsatzentwicklung auf. Das Management geht für das laufende und kommende Jahr davon aus, dass die absoluten Aufwendungen für die beiden Funktionsbereiche Vertrieb und Verwaltung weiter ansteigen und die jeweiligen Quoten in etwa auf dem Niveau des Berichtsjahres von unter 7 beziehungsweise knapp 5 Prozent des Umsatzes liegen werden.

Ergebnis. Nachdem wir im zweiten Halbjahr des Berichtsjahres mit unseren Ergebnissen erheblich über den Vorjahreswerten lagen, geht der Vorstand davon aus, dass die BECHTLE AG 2014 die Ergebnissituation des Vorjahres deutlich übertreffen wird. Die Dynamik des zweiten Halbjahres 2013 dürfte dabei aber nicht aufrechtzuerhalten sein. In beiden Geschäftssegmenten rechnen wir mit einer deutlichen Steigerung der Ergebnisse. Mit einer weiteren Erhöhung des Anteils qualifizierter Dienstleistungen sowie der ständigen Optimierung der Effizienz in der Leistungserbringung sollte es uns gelingen, die EBT-Marge 2014 leicht zu verbessern. Dabei geht der Vorstand davon aus, dass sich die Marge im Segment IT-E-Commerce wieder in Richtung 5 Prozent leicht verbessern und die Marge im Segment IT-Systemhaus & Managed Services ebenfalls leicht über dem Stand von 2013 liegen wird. Insgesamt ist der Vorstand überzeugt, dass es der BECHTLE AG auch in Zukunft gelingen wird, die im Branchenvergleich überdurchschnittliche Ergebnismarge sukzessive weiter auszubauen. Die Zielmarge beträgt für den Konzern bis 2020 rund 5 Prozent.

Die BECHTLE AG plant, ihre Aktionäre auch weiterhin mit einer attraktiven Dividende am Unternehmenserfolg teilhaben zu lassen. Die 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 2013 mit 1,10 € je Aktie entspricht einer Quote von mehr als 36 Prozent. Dies ist Ausdruck für die Zuverlässigkeit einer an den Interessen der Aktionäre ausgerichteten Ausschüttungspolitik der BECHTLE AG und ist vor dem Hintergrund der exzellenten Vermögens- und Liquiditätslage des Unternehmens zu sehen. Grundsätzliche Änderungen in der Dividendenpolitik des Unternehmens sind nicht geplant.

Vermögens- und Finanzlage

Liquidität. Die BECHTLE AG verfügt über eine solide Bilanzstruktur und eine komfortable Liquiditätsausstattung. Diese finanzielle Stärke ist eine wichtige Voraussetzung dafür, dass BECHTLE kontinuierlich aus eigener Kraft wachsen und flexibel auf die Anforderungen der Märkte reagieren kann. Vor allem die hohe Liquidität erweist sich in Wachstumsphasen als Wettbewerbsvorteil. Aus Kundensicht sind zudem die Finanzlage und die Solidität des IT-Partners zunehmend wichtig und damit ein wesentliches Entscheidungskriterium insbesondere bei der Vergabe von langfristigen Projekten. Dem Cashmanagement bei BECHTLE wird daher weiterhin eine besondere Bedeutung beigemessen. Die positive Entwicklung der wesentlichen Kennzahlen ist Beweis für das erfolgreiche Liquiditätsmanagement und soll auch zukünftig fortgeführt werden. Zusätzlich zur freien Liquidität von über 156 Mio. € ist angesichts der sehr guten Bilanzrelationen das „ratingneutrale“ Verschuldungspotenzial der BECHTLE AG erheblich. In Verbindung mit einer auch weiterhin positiven Entwicklung des operativen Cashflows verfügt BECHTLE damit über ausreichend Spielraum, um die gesteckten Ziele zu erreichen und das angestrebte überdurchschnittliche Wachstum problemlos finanzieren zu können.



„Unser Ziel für 2014: deutliche Steigerung des Ergebnisses.“

Michael Teniz
Mitglied der Geschäftsleitung,
Systemhaus Friedrichshafen

Finanzierung. Die Verbindlichkeiten und die damit in Verbindung stehenden Zinszahlungen werden 2014 – abgesehen von Akquisitionen – keinen wesentlichen Änderungen unterliegen. Kleinere Akquisitionen können 2014 wie bisher aus dem laufenden Cashflow und den vorhandenen Liquiditätsbeständen finanziert werden, aber auch die Aufnahme von Fremdkapital ist problemlos möglich. BECHTLE verfügt über nicht genutzte Bar- und Avalkreditlinien in Höhe von 36,5 Mio. €. 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. Möglich wäre auch ein Rückgriff auf die Eigenfinanzierungsmöglichkeiten gemäß den gefassten Hauptversammlungsbeschlüssen. Bis Juni 2014 ist der Vorstand ermächtigt, das Grundkapital durch Ausgabe von bis zu 10,6 Millionen Aktien gegen Bar- oder Sacheinlage zu erhöhen.

Sofern 2014 keine größeren Übernahmen erfolgen, wird sich die Bilanzstruktur im Vergleich zum Stichtag 31. Dezember 2013 nicht wesentlich verändern.

Investitionen. Die BECHTLE AG betreibt mit dem Handel von IT-Produkten und dem Angebot an IT-Dienstleistungen kein anlageintensives Geschäft. Die Investitionsquote war bei BECHTLE in den letzten Jahren weitgehend konstant. Lediglich 2011 lag die Quote deutlich höher. Grund hierfür waren unter anderem die Erweiterungsbauten am Stammsitz Neckarsulm sowie in Freiburg und Karlsruhe. Diese Baumaßnahmen wirkten zum Teil auch in das Geschäftsjahr 2012. 2013 gab es keine vergleichbaren Investitionen und auch für 2014 sind solche nicht geplant. Der Vorstand geht daher davon aus, dass die Investitionsquote – auch vor dem Hintergrund der mittlerweile höheren Basis an Sachanlagen – in etwa auf dem Niveau des Vorjahres von rund 20 Prozent liegen wird.

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



Siehe Umweltschutz,
S. 55 f.

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

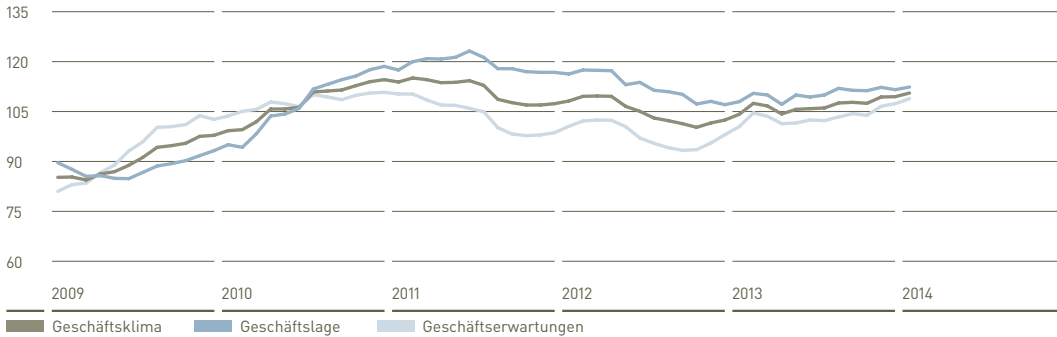
GESAMTEINSCHÄTZUNG

Die gesamtwirtschaftliche Lage ist zu Jahresbeginn 2014 sehr positiv. Obwohl die europäische Staatsschuldenkrise nach wie vor einer nachhaltigen Lösung harret und die Situation vor allem in einigen südeuropäischen Ländern angespannt bleibt, haben sich die in den letzten Jahren spürbaren Unsicherheiten weitgehend gelegt. Insgesamt wird 2014 und 2015 für alle relevanten europäischen Länder von einem deutlich über dem Niveau von 2013 liegenden BIP-Wachstum ausgegangen. So ist auch der ifo-Indikator für das Wirtschaftsklima im Euroraum im ersten Quartal 2014 weiter gestiegen. Die Verbesserung resultiert aus der deutlich günstigeren Lagebeurteilung. Der konjunkturelle Ausblick für die nächsten sechs Monate bleibt unverändert auf dem höchsten Stand seit rund drei Jahren. Die wirtschaftliche Erholung dürfte im Lauf der nächsten Monate deutlichere Konturen annehmen. In Deutschland ist der ifo-Geschäftsklimaindex für die gewerbliche Wirtschaft im Januar das dritte Mal in Folge gestiegen. Die Bewertung der aktuellen Geschäftslage ist auf den höchsten Wert seit Juni 2012 geklettert. Die Erwartungen an den weiteren Geschäftsverlauf waren fast drei Jahre lang nicht mehr so optimistisch wie aktuell. Die deutsche Wirtschaft startet daher hoffnungsfroh ins neue Jahr.



www.ifo.de

61. IFO-GESCHÄFTSKLIMAINDEX FÜR DIE GEWERBLICHE WIRTSCHAFT IN DEUTSCHLAND



Auch die IT-Branche ist zu Jahresbeginn 2014 sehr optimistisch. Der ifo-Index für IT-Dienstleister stieg im Januar von 38 auf 42 Zähler. Die Einschätzung der aktuellen Lage verbesserte sich von 44 auf 46 Punkte. Der Ausblick auf die nächsten sechs Monate konnte deutlich um 5 Punkte zulegen. Der Wert von 38 Punkten ist der höchste seit Mai 2011.

Der Vorstand geht angesichts der soliden wirtschaftlichen Lage, der leicht verbesserten Stimmungsindikatoren sowie der Stärke des Konzerns aktuell davon aus, dass die Geschäftsentwicklung der BECHTLE AG 2014 unverändert positiv und im Branchenkontext deutlich überdurchschnittlich sein wird. Das Management hat mit einer Reihe von strategischen Maßnahmen in den vergangenen Jahren eine gute Basis geschaffen, um das ertragsorientierte Wachstum von BECHTLE langfristig fortsetzen zu können. BECHTLE kann dabei aus einer Position der Stärke agieren.



„Unser Ausblick für 2014: durchweg positiv.“

Gabi Schepperle
Leitung Konzernrechnungs-
wesen & Treasury, Bechtle AG

62. ÜBERSICHT DER PROGNOSEN ZUR ERTRAGSLAGE FÜR 2014

	Konzern	IT-Systemhaus & Managed Services	IT-E-Commerce
Umsatz	Deutliche Steigerung gegenüber 2013	Deutliche Steigerung bei ähnlichen Wachstumsraten wie 2013	Deutliche Steigerung bei einer stärkeren Dynamik als 2013
Umsatzkosten	Proportional zum Umsatz		
Bruttomarge	Rund 15 Prozent		
Vertriebskostenquote	< 7 Prozent		
Verwaltungskostenquote	< 5 Prozent		
EBT	Deutliche Steigerung gegenüber 2013	Deutliche Steigerung gegenüber 2013	Deutliche Steigerung gegenüber 2013
EBT-Marge	Leichte Steigerung	Leichte Steigerung	Leichte Steigerung
Dividende	Ausschüttungsquote von rund einem Drittel des EAT		

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 – auch durch Neugründungen – sowie Impulse durch das Eingehen internationaler Kooperationen. Im Segment IT-Systemhaus & Managed Services werden hingegen selektive Akquisitionen die regionale Aufstellung und das Kompetenzprofil der BECHTLE AG sinnvoll ergänzen.

Einen hohen Stellenwert werden nach wie vor die Personalentwicklung sowie die Ausbildung im Konzern haben. Mit einem erweiterten Qualifizierungsangebot und der konsequenten Fortführung der internen Managementprogramme will BECHTLE auch zukünftig in die Förderung von Nachwuchs- und Führungskräften investieren. Auch 2014 plant der Vorstand – unabhängig von Akquisitionen –, die Beschäftigtenzahl zu erhöhen. Dabei soll aber das moderate Wachstumstempo des zweiten Halbjahres 2013 beibehalten werden. 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.

	137
GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG	140
GESAMTERGEBNISRECHNUNG	141
BILANZ	142
EIGENKAPITALVERÄNDERUNGSRECHNUNG	144
KAPITALFLUSSRECHNUNG	145
ANHANG	146

Wieder auf Kurs.

Nachdem wir letztes Jahr an dieser Stelle einen leichten Rückgang gegenüber 2011 vermelden mussten, legen wir für 2013 auf Seite 140 die beste GuV unserer Firmengeschichte vor. Wer langfristig denkt, kann kleine Dämpfer gut wegstecken.

Geradewegs ans Finanzamt.

Mit knapp 26 Mio. € hat Bechtle im vergangenen Jahr zum Steueraufkommen in Europa beigetragen: $\frac{1}{5}$ in Deutschland, $\frac{1}{5}$ außerhalb. Erfolg hat eben seinen Preis – nachzulesen auf Seite 165.

Bechtle übernimmt IBM!

Zugegeben nur Teilgeschäftsbetriebe im Bereich Managed Services. Aber bei allen anderen Akquisitionen haben wir die Geschäftsanteile komplett übernommen. Siehe Seite 205 ff.

Wieder an Bord.

Aufgrund familiärer Gründe hat der Aufsichtsratsvorsitzende Klaus Winkler sein Mandat niederlegen müssen. Gerhard Schick, langjähriger Vorstandsvorsitzender und erfahrener Aufsichtsratsvorsitzender, konnte kurzfristig übernehmen. Beiden gilt unser Dank.



**Querverweis innerhalb
des Geschäftsberichts**



**Querverweis auf andere
Publikationen und weiter-
führende Literatur**



**Querverweis auf
Informationen im Internet**



**Hinweis auf nichtfinanzielle
Leistungsindikatoren**

Konzernabschluss

GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG	140	
GESAMTERGEBNISRECHNUNG	141	
BILANZ	142	
EIGENKAPITALVERÄNDERUNGSRECHNUNG	144	
KAPITALFLUSSRECHNUNG	145	
ANHANG	146	
	146	I. Allgemeine Angaben
	146	II. Zusammenfassung der wesentlichen Bilanzierungs-, Bewertungs- und Konsolidierungsgrundsätze
	163	III. Weitere Erläuterungen zur Gewinn- und Verlustrechnung
	166	IV. Weitere Erläuterungen zur Bilanz
	189	V. Weitere Erläuterungen zur Kapitalflussrechnung
	191	VI. Weitere Angaben zu Finanzinstrumenten nach IFRS 7
	200	VII. Segmentinformationen
	204	VIII. Akquisitionen, Kaufpreisallokation und Divestments
	209	IX. Angaben zu Vorstand und Aufsichtsrat
	211	X. Sonstige Angaben
	215	XI. Ereignisse nach Ende des Berichtsjahres
	216	Tochterunternehmen der Bechtle AG
	220	Entwicklung der immateriellen Vermögenswerte und des Sachanlagevermögens
	222	Aufsichtsratsmitglieder

Weitere Informationen

224	Bestätigungsvermerk
225	Versicherung des Vorstands
226	Mehrjahresübersicht Bechtle Konzern
230	Glossar
235	Grafik- und Tabellenverzeichnis
238	Abkürzungsverzeichnis
239	Stichwortverzeichnis
240	Impressum
	Finanzkalender, Organisationsstruktur der Bechtle Gruppe

63. KONZERN-GEWINN- UND -VERLUSTRECHNUNG

		in Tsd. €	
	Anhang	2013	2012
Umsatzerlöse	1	2.273.485	2.096.835
Umsatzkosten	2	1.933.071	1.778.139 ¹
Bruttoergebnis vom Umsatz		340.414	318.696¹
Vertriebskosten	2	151.546	145.405 ¹
Verwaltungskosten	2	110.483	104.300 ¹
Sonstige betriebliche Erträge	3	12.663	11.274
Betriebsergebnis		91.048	80.265¹
Finanzerträge	4	1.560	2.026
Finanzaufwendungen	4	3.300	3.290
Ergebnis vor Steuern		89.308	79.001¹
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	5	25.911	22.643 ¹
Ergebnis nach Steuern (den Aktionären der Bechtle AG zustehend)		63.397	56.358¹
Ergebnis je Aktie (unverwässert und verwässert) in €	6	3,02	2,68¹
Durchschnittliche Anzahl Aktien (unverwässert und verwässert) in Tsd. Stück		21.000	21.000

¹Zahl angepasst, siehe S. 151f.



Erläuterungen hierzu
siehe Anhang,
insbesondere III.,
S. 163 ff.

64. KONZERN-GESAMTERGEBNISRECHNUNG

		in Tsd. €	
	Anhang	2013	2012
Ergebnis nach Steuern		63.397	56.358¹
Sonstiges Ergebnis			
Posten, die in Folgeperioden nicht in den Gewinn und Verlust umgliedert werden			
Versicherungsmathematische Gewinne und Verluste aus Pensionsrückstellungen	17	2.777	2.757 ¹
Ertragsteuereffekte		-531	-517 ¹
Posten, die in Folgeperioden in den Gewinn und Verlust umgliedert werden			
Nichtrealisierte Gewinne und Verluste aus Wertpapieren		-377	366
Ertragsteuereffekte		42	-43
Nichtrealisierte Gewinne und Verluste aus Finanzderivaten		-2.097	-34
Ertragsteuereffekte		604	9
Währungsumrechnungsdifferenzen von Nettoinvestitionen in ausländische Geschäftsbetriebe		-35	65
Ertragsteuereffekte		0	-14
Absicherungen von Nettoinvestitionen in ausländische Geschäftsbetriebe		787	-187
Ertragsteuereffekte		-230	55
Währungsumrechnungsdifferenzen		-1.356	172 ¹
Sonstiges Ergebnis	16	-416	2.629¹
davon Ertragsteuereffekte		-115	-510 ¹
Gesamtergebnis (den Aktionären der Bechtle AG zustehend)		62.981	58.987¹

¹ Zahl angepasst, siehe S. 151f.



Erläuterungen hierzu
siehe Anhang,
insbesondere IV., Nr. 16
S. 174 ff.

65. KONZERN-BILANZ

AKTIVA		in Tsd. €		
	Anhang	31.12.2013	31.12.2012	01.01.2012
Langfristige Vermögenswerte				
Geschäfts- und Firmenwerte	7	139.885	137.483	135.648
Sonstige immaterielle Vermögenswerte	8	19.293	20.991	22.348
Sachanlagevermögen	9	99.747	94.537	79.645
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	12	1.547	2.243	975
Forderungen aus Ertragsteuern		84	113	133
Latente Steuern	10	4.131	6.489 ¹	7.720 ¹
Sonstige Vermögenswerte	14	2.513	2.224	2.356
Geld- und Wertpapieranlagen	13	32.012	32.059	30.700
Langfristige Vermögenswerte, gesamt		299.212	296.139¹	279.525¹
Kurzfristige Vermögenswerte				
Vorräte	11	107.638	90.065	91.190
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	12	345.195	307.348	286.773
Forderungen aus Ertragsteuern		1.029	927	1.072
Sonstige Vermögenswerte	14	33.181	35.423	31.955
Geld- und Wertpapieranlagen	13	18.255	35.888	16.219
Liquide Mittel	15	105.838	78.208	94.569
Kurzfristige Vermögenswerte, gesamt		611.136	547.859	521.778
Aktiva, gesamt		910.348	843.998¹	801.303¹



Erläuterungen hierzu
siehe Anhang,
insbesondere IV,
S. 166 ff.

¹Zahl angepasst, siehe S. 151f.

PASSIVA		in Tsd. €		
	Anhang	31.12.2013	31.12.2012	01.01.2012
Eigenkapital				
Gezeichnetes Kapital		21.000	21.000	21.000
Kapitalrücklagen		145.228	145.228	145.228
Gewinnrücklagen		335.337	293.356 ¹	255.369 ¹
Eigenkapital, gesamt	16	501.565	459.584¹	421.597¹
Langfristige Schulden				
Pensionsrückstellungen	17	6.382	9.260 ¹	11.873 ¹
Sonstige Rückstellungen	18	2.307	2.139	1.182
Finanzverbindlichkeiten	19	53.625	61.142	57.280
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	20	438	0	0
Latente Steuern	10	15.128	14.905 ¹	14.094 ¹
Sonstige Verbindlichkeiten	21	538	296	1.216
Abgrenzungsposten	22	12.369	8.902	8.359
Langfristige Schulden, gesamt		90.787	96.644¹	94.004¹
Kurzfristige Schulden				
Sonstige Rückstellungen	18	5.774	5.241	5.643
Finanzverbindlichkeiten	19	10.546	12.567	9.002
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	20	170.518	145.964	148.799
Verbindlichkeiten aus Ertragsteuern		6.519	6.906	8.735
Sonstige Verbindlichkeiten	21	79.941	74.963	72.237
Abgrenzungsposten	22	44.698	42.129	41.286
Kurzfristige Schulden, gesamt		317.996	287.770	285.702
Passiva, gesamt		910.348	843.998¹	801.303¹

¹Zahl angepasst, siehe S. 151f.

66. 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 2012 (wie berichtet)	21.000	145.228	254.130	-1.314	252.816	419.044
Effekte aus der rückwirkenden Anwendung von IAS 19R			2.553		2.553	2.553
Eigenkapital zum 1. Januar 2012	21.000	145.228	256.683	-1.314	255.369	421.597
Gewinnausschüttung für 2011			-21.000		-21.000	-21.000
Ergebnis nach Steuern			56.358 ¹		56.358 ¹	56.358 ¹
Sonstiges Ergebnis				2.629 ¹	2.629 ¹	2.629 ¹
Gesamtergebnis	0	0	56.358 ¹	2.629 ¹	58.987 ¹	58.987 ¹
Eigenkapital zum 31. Dezember 2012	21.000	145.228	292.041¹	1.315¹	293.356¹	459.584¹
Eigenkapital zum 1. Januar 2013 (wie berichtet)	21.000	145.228	289.691	2.474	292.165	458.393
Effekte aus der rückwirkenden Anwendung von IAS 19R			2.350	-1.159	1.191	1.191
Eigenkapital zum 1. Januar 2013	21.000	145.228	292.041	1.315	293.356	459.584
Gewinnausschüttung für 2012			-21.000		-21.000	-21.000
Ergebnis nach Steuern			63.397		63.397	63.397
Sonstiges Ergebnis				-416	-416	-416
Gesamtergebnis	0	0	63.397	-416	62.981	62.981
Eigenkapital zum 31. Dezember 2013	21.000	145.228	334.438	899	335.337	501.565

¹ Zahl angepasst, siehe S. 151 f.

Erläuterungen
hierzu siehe
Anhang, ins-
besondere IV,
Nr. 16,
S. 174 ff.

67. KONZERN-KAPITALFLUSSRECHNUNG

		in Tsd. €	
	Anhang	2013	2012
Betriebliche Tätigkeit			
Ergebnis vor Steuern		89.308	79.001 ¹
Bereinigung um zahlungsunwirksame Aufwendungen und Erträge			
Finanzergebnis		1.740	1.264
Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen		22.493	21.748
Ergebnis aus dem Abgang von immateriellen Vermögenswerten und Sachanlagen		2	73
Sonstige zahlungsunwirksame Aufwendungen und Erträge		32	98 ¹
Veränderung des Nettovermögens			
Veränderung Vorräte		-17.972	1.786
Veränderung Forderungen aus Lieferungen und Leistungen		-33.740	-17.948
Veränderung Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		23.784	-4.511
Veränderung Abgrenzungsposten		4.899	-752
Veränderung übriges Nettovermögen		7.198	-1.499
Gezahlte Ertragsteuern		-24.646	-22.591
Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit	23	73.098	56.669
Investitionstätigkeit			
Auszahlungen für Akquisitionen abzüglich übernommener liquider Mittel		-7.146	-5.641
Einzahlung aus Divestments		333	0
Auszahlungen für Investitionen in immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen		-23.535	-31.871
Einzahlungen aus dem Verkauf von immateriellen Vermögenswerten und Sachanlagen		373	328
Auszahlungen für den Erwerb von Geld- und Wertpapieranlagen		-20.000	-38.361
Einzahlungen aus dem Verkauf von Geld- und Wertpapieranlagen sowie aus Rückzahlungen von langfristigen Vermögenswerten		36.850	16.972
Zahlungsausgleich aus der Absicherung der Nettoinvestitionen		787	-187
Erhaltene Zinszahlungen		2.137	2.729
Cashflow aus Investitionstätigkeit	24	-10.201	-56.031
Finanzierungstätigkeit			
Auszahlungen für die Tilgung von Finanzverbindlichkeiten		-15.426	-9.243
Einzahlungen aus der Aufnahme von Finanzverbindlichkeiten		4.669	16.086
Dividendenausschüttung		-21.000	-21.000
Geleistete Zinszahlungen		-3.245	-3.125
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	25	-35.002	-17.282
Wechselkursbedingte Veränderungen der liquiden Mittel		-265	283
Veränderung der liquiden Mittel		27.630	-16.361
Liquide Mittel zu Beginn der Periode		78.208	94.569
Liquide Mittel am Ende der Periode		105.838	78.208

¹Zahl angepasst, siehe S. 151f.



Erläuterungen
hierzu siehe
Anhang, ins-
besondere V.,
S. 189f.

KONZERN-ANHANG

I. ALLGEMEINE ANGABEN

Die BECHTLE AG, Bechtle Platz 1, 74172 Neckarsulm, ist eine Aktiengesellschaft deutschen Rechts. Über ihre Tochtergesellschaften ist sie mit IT-Systemhäusern in Deutschland, Österreich und der Schweiz tätig sowie als IT-E-Commerce-Anbieter in 14 europäischen Ländern im IT-Handelsgeschäft aktiv. 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 2013 wurde am 28. Februar 2014 durch den Vorstand zur Veröffentlichung freigegeben (IAS 10.17).



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

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

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

Grundlagen der Bilanzierung

Die Muttergesellschaft BECHTLE AG ist als börsennotiertes Unternehmen gemäß § 315a Handelsgesetzbuch verpflichtet, den Konzernabschluss auf Basis der vom International Accounting Standards Board (IASB) veröffentlichten International Financial Reporting Standards (IFRS), wie sie in der Europäischen Union anzuwenden sind, aufzustellen. Alle für das Geschäftsjahr 2013 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 erstmals angewendet hat BECHTLE die neuen beziehungsweise geänderten Standards und Interpretationen der nachfolgend genannten neuen Rechnungslegungsverlautbarungen, die vom IASB beziehungsweise IFRIC veröffentlicht und von der EU übernommen worden waren (sogenanntes „Endorsement“). Der entsprechenden EU-Verordnung entstammt auch das nachfolgend angegebene Datum zur verpflichtenden Anwendung („Inkrafttreten“):



www.efrag.org

Verlautbarung	Veröffentlichung durch das IASB/IFRIC	Endorsement (EU)	Inkrafttreten (EU) ¹
Im laufenden Geschäftsjahr erstmals anzuwendende Verlautbarungen			
Änderungen an IAS 19 „Leistungen an Arbeitnehmer“	16. Juni 2011	5. Juni 2012	1. Januar 2013
Änderungen an IFRS 1 „Erstmalige Anwendung der International Financial Reporting Standards“	13. März 2012	4. März 2013	1. Januar 2013
Änderungen an IFRS 10 „Konzernabschlüsse“, IFRS 11 „Gemeinsame Vereinbarungen“ und IFRS 12 „Angaben zu Anteilen an anderen Unternehmen“	28. Juni 2012	4. April 2013	1. Januar 2014 ²
IFRS 13 „Bemessung des beizulegenden Zeitwerts“	12. Mai 2011	11. Dezember 2012	1. Januar 2013
Änderungen an den IFRS: „Verbesserungen der International Financial Reporting Standards“ Zyklus 2009–2011	17. Mai 2012	27. März 2013	1. Januar 2013
Vorzeitige freiwillige Anwendung von Verlautbarungen			
Änderungen an IAS 36 „Wertminderung von Vermögenswerten“	29. Mai 2013	19. Dezember 2013	1. Januar 2014
Änderungen an IAS 39 „Finanzinstrumente“	27. Juni 2013	19. Dezember 2013	1. Januar 2014
Änderungen an IFRS 10 „Konzernabschlüsse“, IFRS 12 „Angaben zu Anteilen an anderen Unternehmen“ und IAS 27 „Einzelabschlüsse“	31. Oktober 2012	20. November 2013	1. Januar 2014

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

² Verpflichtend anzuwenden, wenn IFRS 10, IFRS 11 und IFRS 12 vorzeitig angewendet werden.

Änderungen an IAS 19 „Leistungen an Arbeitnehmer“. Durch die Änderungen im IAS 19 müssen die bei leistungsorientierten Pensionsplänen auftretenden versicherungsmathematischen Gewinne und Verluste sofort im Eigenkapital erfasst werden; die optionale Korridormethode entfällt somit. BECHTLE erfasst bereits seit Jahren sämtliche versicherungsmathematischen Gewinne und Verluste im Eigenkapital der jeweiligen Periode (ehemals IAS 19.93A), sodass sich diesbezüglich keine Veränderungen ergeben. Bei der Ermittlung der Pensionsverpflichtungen ist nach IAS 19R eine Beteiligung des Arbeitnehmers am Risiko des Versorgungsplans zu berücksichtigen. Dies führt zu einer Reduktion der Pensionsrückstellung. Eine weitere Änderung ist die Verwendung eines einheitlichen Zinssatzes zur Diskontierung der leistungsorientierten Verpflichtung und zur Berechnung der erwarteten Erträge aus Planvermögen. Dieser Zinssatz soll sich, wie bisher der Diskontierungszinssatz, an der Rendite von hochwertigen Unternehmensanleihen orientieren. Daraus resultiert ein höherer Pensionsaufwand. Zu den Details der Veränderung aufgrund der retrospektiven Anwendung siehe „Angepasste Vorjahreswerte“.



Siehe S. 151f.

Änderungen an IFRS 1 „Erstmalige Anwendung der International Financial Reporting Standards“. Für IFRS-Erstanwender wurde die Bilanzierung von Darlehen der öffentlichen Hand, welche zu nicht marktüblichen Zinssätzen gewährt werden, geändert. Der Vorteil des unter Marktzinsniveau vergebenen Darlehens darf nicht als Zuwendung der öffentlichen Hand, sondern muss als Darlehen nach IFRS 9 beziehungsweise IAS 39 bewertet werden. BECHTLE ist bereits IFRS-Anwender und hat darüber hinaus Vorteile aus unter dem Marktzinsniveau vergebenen Darlehen nie als Zuwendung der öffentlichen Hand erfasst, sodass die erstmalige Anwendung dieser Änderungen bei BECHTLE keine Auswirkungen hat.

Änderungen an IFRS 10 „Konzernabschlüsse“, IFRS 11 „Gemeinsame Vereinbarungen“ und IFRS 12 „Angaben zu Anteilen an anderen Unternehmen“. Die am 28. Juni 2012 veröffentlichten Änderungen enthalten Klarstellungen und Erleichterungen für die erstmalige Anwendung der Standards bezüglich der Angabe von Vergleichszahlen. Die erstmalige Anwendung dieser Änderungen hat bei BECHTLE keine Auswirkungen, da BECHTLE bereits im Geschäftsjahr 2012 die IFRS 10, IFRS 11 und IFRS 12 vorzeitig angewendet hat.

IFRS 13 „Bemessung des beizulegenden Zeitwerts“. IFRS 13 legt fest, wie der Fair Value ermittelt wird, sofern dieser in einem anderen Standard als Bewertungsmethode gefordert wird. IFRS 13 schafft für die Ermittlung des Fair Value ein einheitliches Rahmenkonzept und vereinheitlicht die notwendigen Anhangangaben. Dieser neue Standard führt nicht zu einer Ausdehnung der Fair-Value-Bewertung, aber zu umfangreicheren Anhangangaben bezüglich der verwendeten Parameter bei der Ermittlung des Fair Values. Die Ermittlung der im Abschluss von BECHTLE mit dem Fair Value bewerteten Vermögenswerte und Schulden basiert wie in den Vorjahren auf Notierungen an öffentlichen Märkten oder davon abgeleiteten Inputfaktoren, neu hinzugekommen ist die Berücksichtigung des Ausfallrisikos des Kontrahenten bei am Markt abgeleiteten Preisen. Durch die Anwendung dieses Standards wurden die Anhangangaben entsprechend ergänzt. Auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage hat dies keine wesentlichen Auswirkungen.

Änderungen an den IFRS: „Verbesserungen der International Financial Reporting Standards“ Zyklus 2009–2011. Im Rahmen des jährlichen Änderungsverfahrens werden Änderungen von geringem Umfang und niedriger Dringlichkeit gesammelt und jährlich in einem einzigen sogenannten Sammelstandard herausgegeben. Bei diesen Änderungen handelt es sich im Wesentlichen um die Beseitigung von Inkonsistenzen zwischen verschiedenen Standards und ungenauen Formulierungen. Aus diesen Änderungen an den IFRS haben sich bei ihrer erstmaligen Anwendung für BECHTLE keine nennenswerten Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage und deren Darstellung ergeben.

Änderungen an IAS 36 „Wertminderung von Vermögenswerten“. Der erzielbare Betrag ist gemäß diesen Änderungen nur für in der Berichtsperiode wertgeminderte Vermögenswerte oder wertgeminderte zahlungsmittelgenerierende Einheiten anzugeben. Zusätzliche Informationen zur Bewertungsstufe gemäß IFRS 13 sind anzugeben, sofern der erzielbare Betrag des wertgeminderten Vermögenswerts beziehungsweise der zahlungsmittelgenerierenden Einheit dem beizulegenden Zeitwert abzüglich Veräußerungskosten entspricht. Diese Angaben sind zukünftig bei jeglichem Wertminderungsaufwand nicht mehr nur bei einem wesentlichen Wertminderungsaufwand zu machen. Die Änderungen sind Klarstellungen, die aufgrund der Folgeänderungen in IAS 36 durch die Einführung von IFRS 13 erforderlich wurden. Da BECHTLE erst im vorliegenden Bericht IFRS 13 erstmalig anwendet, haben diese Änderungen keine Auswirkungen auf die vorliegende Berichterstattung.

Änderungen an IAS 39 „Finanzinstrumente“: Diese Änderungen an IAS 39 ermöglichen es, Derivate weiterhin als Sicherungsinstrumente in bestehenden Sicherungsbeziehungen zu bilanzieren, auch wenn aufgrund der gesetzlichen Clearingpflicht die Gegenpartei des Derivats ausgewechselt wurde. Die von BECHTLE abgeschlossenen Derivate fallen nicht unter die Clearingpflicht, somit haben die Änderungen an diesem Standard auch keine Auswirkungen auf die Bilanzierung.

Änderungen an IFRS 10 „Konzernabschlüsse“, IFRS 12 „Angaben zu Anteilen an anderen Unternehmen“ und IAS 27 „Einzelabschlüsse“: Die Änderungen an IFRS 10 „Konzernabschlüsse“, IFRS 12 „Angaben zu Anteilen an anderen Unternehmen“ und IAS 27 „Einzelabschlüsse“ betreffen Definitionen und Regelungen für Investmentgesellschaften. Erfüllt eine Konzerngesellschaft die Definition einer Investmentgesellschaft, werden Tochterunternehmen dieser Investmentgesellschaft nicht konsolidiert, sondern ergebniswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet. Keine der Konzerngesellschaften der BECHTLE erfüllt die Merkmale einer Investmentgesellschaft nach IFRS 10, sodass sich für BECHTLE durch die Änderungen an den genannten Standards keine Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage ergeben.

Die sonstigen neuen beziehungsweise geänderten Standards und Interpretationen mit verpflichtender Anwendung für das Geschäftsjahr 2013 hat BECHTLE bereits zum Konzernabschluss für das Geschäftsjahr 2012 vorzeitig angewendet.

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

Verlautbarung	Veröffentlichung durch das IASB/IFRIC	Endorsement	Inkrafttreten ¹
Veröffentlichte Verlautbarungen, die noch nicht angewendet werden			
Änderungen an IAS 19 „Leistungen an Arbeitnehmer“	21. November 2013	offen	1. Juli 2014
IFRS 9 „Financial Instruments“	12. November 2009 28. Oktober 2010 16. Dezember 2011 19. November 2013	offen	frühestens 1. Januar 2017 ²
IFRIC 21 „Levies“	20. Mai 2013	offen	1. Januar 2014
Änderungen an den IFRS: „Verbesserungen der International Financial Reporting Standards“ Zyklus 2010–2012	12. Dezember 2013	offen	1. Juli 2014
Änderungen an den IFRS: „Verbesserungen der International Financial Reporting Standards“ Zyklus 2011–2013	12. Dezember 2013	offen	1. Juli 2014

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

² Datum des Inkrafttretens in der jüngsten Veröffentlichung nicht enthalten; das IASB hat in einer Sitzung im November 2013 vorläufig entschieden, eine verpflichtende Erstanwendung frühestens für Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. Januar 2017 beginnen, vorzusehen.

Änderungen an IAS 19 „Leistungen an Arbeitnehmer“: Durch die Änderungen in IAS 19 wird eine Vereinfachungsregelung für bestimmte Arbeitnehmerbeiträge ermöglicht. Sind die Arbeitnehmerbeiträge unabhängig von der Anzahl der Dienstjahre, kann der Dienstzeitaufwand der Periode um den entsprechenden Arbeitnehmerbeitrag reduziert werden, in der die korrespondierende Arbeitsleistung erbracht wird. Aus der Anwendung dieser Änderungen sind bei BECHTLE keine wesentlichen Auswirkungen zu erwarten.

IFRS 9 „Financial Instruments“: Der Standard IFRS 9 soll nach seiner Fertigstellung IAS 39 vollständig ersetzen. Nach IFRS 9 werden alle finanzielle Vermögenswerte, die derzeit in den Anwendungsbereich von IAS 39 fallen, in die Klassen „zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet“ und „zum beizulegenden Zeitwert bewertet“ eingeteilt; dies bedeutet ein Wegfall der Kategorien „zur Veräußerung verfügbar“ und „bis zur Endfälligkeit gehalten“. Schuldinstrumente sind abhängig von ihrer Beschaffenheit entweder zu fortgeführten Anschaffungskosten oder erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert zu bilanzieren. Alle anderen Finanzinstrumente müssen erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden. Eine Ausnahme gilt für die Änderungen des Zeitwerts von Eigenkapitalinstrumenten; sofern diese nicht zu Handelszwecken gehalten werden, kann die Wertänderung im sonstigen Ergebnis erfasst werden. Darüber hinaus besteht das Wahlrecht, Änderungen des beizulegenden Zeitwerts aus eigenem Kreditrisiko bei Verbindlichkeiten, die erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden und kein Bestandteil einer Sicherungsbeziehung sind, im sonstigen Ergebnis auszuweisen. Ein Kernpunkt der jüngsten Veröffentlichung des IASB ist die Aufnahme eines neuen Modells für die Sicherungsbilanzierung. Der Umfang infrage kommender Grundgeschäfte für eine Bilanzierung von Sicherungsgeschäften wird ausgedehnt. Im neuen IFRS 9-Modell muss nur ein wirtschaftlicher Zusammenhang zwischen Grundgeschäft und Sicherungsinstrument bestehen, der 80 bis 125 Prozent-Intervall effektiver Sicherungsbeziehungen und der vorgeschriebene retrospektive Effektivitätstest werden gestrichen. Dafür ist eine Ausweitung der Angaben zur Risikomanagementstrategie erforderlich. Der verpflichtende Erstanwendungszeitpunkt 1. Januar 2015 wurde gestrichen; ein neues Datum soll erst dann festgelegt werden, wenn alle Phasen des Projekts abgeschlossen sind und eine endgültige Fassung von IFRS 9 vorliegt. Der IASB beabsichtigt, IFRS 9 weiter auszuweiten, um neue Vorschriften für die Wertminderung von finanziellen Vermögenswerten, die zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet werden, und zusätzliche Änderungen an den Vorschriften in Bezug auf Klassifizierung und Bewertung mitaufzunehmen. Erst nach Bekanntgabe der weiteren Projektergebnisse können die potenziellen Auswirkungen auf den BECHTLE Konzern sinnvoll untersucht und quantifiziert werden.

IFRIC 21 „Levies“: IFRIC 21 enthält Leitlinien darüber, wann und wie eine Schuld für eine Abgabe zu bilanzieren ist, die im Rahmen von Gesetzen und Vorschriften von einer Regierung fällig wird. Dabei wird das verpflichtende Ereignis für den Ansatz einer Schuld als die Aktivität identifiziert, die die Zahlungspflicht nach der einschlägigen Gesetzgebung auslöst. Tritt das verpflichtende Ereignis über einen Zeitraum ein, ist die Schuld zeitanteilig anzusetzen. Wird eine Verpflichtung durch das Erreichen eines Schwellenwerts ausgelöst, wird die Schuld angesetzt, wenn dieser Schwellenwert erreicht wird. BECHTLE erwartet bei der erstmaligen Anwendung dieses IFRIC keine wesentlichen Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage.

Änderungen an den IFRS: „Verbesserungen der International Financial Reporting Standards“ Zyklen 2010–2012 und 2011–2013. Im Rahmen des jährlichen Änderungsverfahrens werden Änderungen von geringem Umfang und niedriger Dringlichkeit gesammelt und jährlich in einem einzigen sogenannten Sammelstandard herausgegeben. Bei diesen Änderungen handelt es sich im Wesentlichen um die Beseitigung von Inkonsistenzen zwischen verschiedenen Standards und ungenauen Formulierungen. Aus diesen Änderungen an den IFRS werden sich für BECHTLE bei ihrer erstmaligen Anwendung keine nennenswerten Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage und deren Darstellung ergeben.

Angepasste Vorjahreswerte

Im vorliegenden Geschäftsbericht wurden die Vorjahreszahlen aus folgenden Gründen angepasst:

- rückwirkende Anwendung des ab 1. Januar 2013 verpflichtend anzuwendenden IAS 19R
- Saldierung von aktiven und passiven latenten Steuern, auf die bisher aus Wesentlichkeitsgründen verzichtet wurde

Aus diesen Änderungen ergeben sich folgende Auswirkungen auf die Bilanz, Gewinn- und Verlustrechnung und das sonstige Ergebnis.

KONZERN-BILANZ

in Tsd. €

	31.12.2012				31.12.2011			01.01.2012
	Vor Anpassung	Saldierung latente Steuern	Anpassung IAS 19R	Nach Anpassung	Vor Anpassung	Saldierung latente Steuern	Anpassung IAS 19R	Nach Anpassung
Aktiva								
Latente Steuern	7.933	-1.151	-293	6.489	9.833	-1.753	-360	7.720
Aktiva, gesamt	845.442	-1.151	-293	843.998	803.416	-1.753	-360	801.303
Passiva								
Gewinnrücklagen	292.165	-	1.191	293.356	252.816	-	2.553	255.369
Pensionsrückstellungen	10.744	-	-1.484	9.260	14.786	-	-2.913	11.873
Latente Steuern	16.056	-1.151	-	14.905	15.847	-1.753	-	14.094
Passiva, gesamt	845.442	-1.151	-293	843.998	803.416	-1.753	-360	801.303

KONZERN-GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG

in Tsd. €

	01.01.–31.12.2012		
	Vor Anpassung	Anpassung IAS 19R	Nach Anpassung
Umsatzerlöse	2.096.835	–	2.096.835
Umsatzkosten	1.778.035	104	1.778.139
Bruttoergebnis vom Umsatz	318.800	–104	318.696
Vertriebskosten	145.316	89	145.405
Verwaltungskosten	104.238	62	104.300
Sonstige betriebliche Erträge	11.274	–	11.274
Betriebsergebnis	80.520	–255	80.265
Ergebnis vor Steuern	79.256	–255	79.001
Steuern vom Einkommen und Ertrag	22.695	–52	22.643
Ergebnis nach Steuern (den Aktionären der Bechtle AG zustehend)	56.561	–203	56.358
Ergebnis je Aktie (unverwässert und verwässert) in €	2,69		2,68

Die Veränderung im Betriebsergebnis entspricht der Veränderung der Personalkosten.

KONZERN-GESAMTERGEBNISRECHNUNG

in Tsd. €

	01.01.–31.12.2012		
	Vor Anpassung	Anpassung IAS 19R	Nach Anpassung
Ergebnis nach Steuern	56.561	–203	56.358
Versicherungsmathematische Gewinne und Verluste aus Pensionsrückstellungen	3.954	–1.197	2.757
Ertragsteuereffekte	–535	18	–517
Währungsumrechnungsdifferenzen	152	20	172
Sonstiges Ergebnis	3.788	–1.159	2.629
Gesamtergebnis (den Aktionären der Bechtle AG zustehend)	60.349	–1.362	58.987

In der Folge ändert sich das in der Kapitalflussrechnung für den Zeitraum 1. Januar 2012 bis 31. Dezember 2012 ausgewiesene Ergebnis vor Steuern um –255 TSD. € und die Veränderung der sonstigen zahlungsunwirksamen Aufwendungen und Erträge um +255 TSD. €, sodass sich der Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit aufgrund der rückwirkenden Anwendung des IAS 19R nicht ändert.

Hätte das Unternehmen IAS 19R nicht zum 1. Januar 2013 angewendet, hätte dies keinen wesentlichen Effekt auf das Konzernergebnis, jedoch wären die Pensionsrückstellungen um den zum 31. Dezember 2012 rückwirkend angepassten Betrag von 1,5 MIO. € höher. Die Gewinnrücklagen wären um 1,2 MIO. € niedriger, die aktiven latenten Steuern um 0,3 MIO. € höher. Durch das Pensionsgutachten zum 31. Dezember 2013 ergab sich eine in den Quartalsberichten des Jahres 2013 noch nicht berücksichtigte rückwirkende Anpassung für das Jahr 2012. Aufgrund der nach IAS 19R geänderten Erfassung der Verwaltungskosten ergibt sich eine Verschiebung zwischen Ergebnis nach Steuern und sonstigem Ergebnis für 2012. Daraus resultiert ein um 59 TSD. € niedrigerer Betrag in den angesammelten Gewinnen und im Gegenzug eine um 59 TSD. € höhere kumulierte erfolgsneutrale Eigenkapitalveränderung, die auf versicherungsmathematische Verluste zurückzuführen ist.

Konsolidierungsgrundsätze

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

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

Konsolidierungskreis

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.



Siehe Anlage A,
Tochterunternehmen,
S. 216 ff.

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

Unternehmen	Sitz	Erstkonsolidierungszeitpunkt	Erwerb/Gründung
Viritim Systemhaus GmbH ¹	Karlsruhe	15. März 2013	Erwerb
Sedna Informatik AG ²	Gümligen b. Bern, Schweiz	8. April 2013	Erwerb
Sitexs-Databusiness IT-Solutions GmbH ³	Wien, Österreich	8. Oktober 2013	Erwerb
Bechtle Management BVBA	Neerpelt, Belgien	5. Dezember 2013	Gründung

¹ Inzwischen verschmolzen mit der HanseVision GmbH, Hamburg.

² Inzwischen verschmolzen mit der Bechtle Schweiz AG, Rotkreuz.

³ Inzwischen verschmolzen mit der Bechtle GmbH, Wien (noch nicht im Firmenbuch eingetragen).

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



Siehe S. 204 ff.

Das im Geschäftsjahr 2013 neu gegründete Unternehmen hatte keinen wesentlichen Einfluss auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns.

Währungsumrechnung

Die Tochtergesellschaften von BECHTLE führen ihre Bücher in der lokalen Währung, mit Ausnahme der BECHTLE Holding Schweiz AG, die als nichtoperative, reine Holdinggesellschaft mit hohen liquiden Mitteln in 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, nicht monetäre Bilanzposten werden mit dem Kurs am Tag der Transaktion umgerechnet. Kursgewinne und -verluste, die durch Wechselkursschwankungen bei Fremdwährungstransaktionen entstehen, werden ergebniswirksam erfasst. Abweichend davon werden Währungsumrechnungsdifferenzen, die auf Nettoinvestitionen in einen ausländischen Geschäftsbetrieb einer Tochtergesellschaft beruhen, erfolgsneutral in einem separaten Posten im Eigenkapital erfasst.

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

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

	Währung	Stichtagskurs		Durchschnittskurs	
		2013	2012	2013	2012
Schweiz	CHF	1,23	1,21	1,23	1,21
Großbritannien	GBP	0,83	0,82	0,85	0,81
USA	USD	1,38	1,32	1,32	1,28

Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze

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

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

Umsätze aus Dienstleistungen werden nach der Erbringung der Leistung beziehungsweise nach der Abnahme durch den Kunden erfasst. Erlöse aus angearbeiteten Dienstleistungen werden entsprechend dem Fertigstellungsgrad am Bilanzstichtag erfasst, soweit das Ergebnis verlässlich geschätzt werden kann (IAS 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 S. 53

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

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

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

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

Geschäfts- und Firmenwerte 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, Kundenstämme, 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 Markenrechte voraussichtlich Netto-Cashflows für den BECHTLE Konzern erzeugen werden. Folglich dürfen die Markenrechte gemäß IAS 38 nicht abgeschrieben werden, sondern sind gemäß IAS 36 mindestens jährlich auf Wertminderung zu überprüfen.

Kundenstämme werden zu Anschaffungskosten bewertet. Im Rahmen von Unternehmensakquisitionen erworbene Kundenstämme werden in der Höhe bewertet, die dem aus den Kundenstämmen resultierenden Nutzen entspricht. Kundenstämme werden linear über einen Zeitraum abgeschrieben, der vom erwarteten Nutzen für das Unternehmen abhängt. Grundsätzlich wird von langfristigen Kundenbeziehungen ausgegangen. Die erwartete Nutzungsdauer liegt zwischen 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. Die Abschreibungen werden entsprechend ihrer Entstehung in den Umsatz-, Vertriebs- und Verwaltungskosten ausgewiesen.

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

Wettbewerbsverbote werden zu Anschaffungskosten bewertet. Im Rahmen von Unternehmensakquisitionen erworbene Wettbewerbsverbote werden in der Höhe bewertet, die dem aus den Wettbewerbsverboten resultierenden Nutzen entspricht. Wettbewerbsverbote werden linear über die Dauer des Wettbewerbsverbots abgeschrieben. Bei BECHTLE liegen die Nutzungsdauern zwischen einem und zwei Jahren.

Bei Geschäfts- und Firmenwerten sowie bei sonstigen immateriellen Vermögenswerten mit unbegrenzter Nutzungsdauer wird mindestens einmal jährlich ein Werthaltigkeitstest durchgeführt. Bei immateriellen Vermögenswerten mit begrenzter Nutzungsdauer und Sachanlagen wird ein Werthaltigkeitstest vorgenommen, wenn Ereignisse oder Veränderungen eintreten, die auf eine geminderte Werthaltigkeit hindeuten. Dabei wird zur Prüfung der Werthaltigkeit im BECHTLE Konzern grundsätzlich der nach der Discounted-Cashflow-Methode ermittelte Nutzungswert herangezogen. Basis hierfür ist die vom Management erstellte aktuelle Planung für die nächsten drei Geschäftsjahre. Die Planungsprämissen werden jeweils an den aktuellen Erkenntnisstand auf Basis intern und extern verfügbarer Informationen angepasst. Dabei werden angemessene Annahmen zu makroökonomischen Trends sowie 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 den Nutzungswert übersteigt. Zum Zweck der Werthaltigkeitstests bei Geschäfts- und Firmenwerten werden diese ihren entsprechenden Cash-Generating Units zugeteilt. Im BECHTLE Konzern gibt es zwei Cash-Generating Units, die identisch mit den beiden Segmenten IT-Systemhaus & Managed Services und IT-E-Commerce aus der Segmentberichterstattung sind. Vermögenswerte, die nicht länger dem Geschäftsbetrieb zu dienen bestimmt sind, werden 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. Soweit erforderlich werden außerplanmäßige Wertminderungen vorgenommen. Die planmäßige Abschreibung erfolgt zeitanteilig und hauptsächlich linear auf Grundlage der voraussichtlichen wirtschaftlichen Nutzungsdauer. Den planmäßigen Abschreibungen liegen folgende Nutzungsdauern zugrunde:

Büromaschinen	2 – 13 Jahre
Betriebs- und Geschäftsausstattung	2 – 20 Jahre
Fuhrpark	2 – 8 Jahre
Gebäude	9 – 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.

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 der gleichen 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, welche 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 sowie den unterschiedlichen, gegebenenfalls landesspezifischen Rahmenbedingungen ab. Diese Beurteilung obliegt den einzelnen Portfolioverantwortlichen.

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

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

Wertpapiere werden grundsätzlich als zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte klassifiziert und zum beizulegenden Zeitwert bewertet. Sie beinhalten im Wesentlichen börsennotierte Unternehmensanleihen. Die Erstbewertung erfolgt zum Erfüllungstag. Änderungen des beizulegenden Zeitwerts werden erfolgsneutral im Eigenkapital abgegrenzt und erst bei Veräußerung sowie dauerhafter oder wesentlicher Wertminderung erfolgswirksam erfasst. 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 Eigenkapital 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.

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

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

Bei beitragsorientierten Plänen treffen den Arbeitgeber über die regelmäßige Entrichtung bestimmter Beiträge hinaus keinerlei Verpflichtungen. Zur Bewertung von Verpflichtungen oder Aufwendungen sind 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, welche unter Berücksichtigung latenter Steuern direkt im Eigenkapital (sonstiges Ergebnis innerhalb der Gewinnrücklagen) 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 **Abgrenzungsposten** beinhaltet bei BECHTLE sämtliche Umsatz- und Ertragsabgrenzungen. Dies beinhaltet insbesondere Anzahlungen und passive Rechnungsabgrenzungsposten auf Wartungsverträge und Garantieleistungen. Die Bewertung erfolgt in Höhe der noch zu erbringenden Leistungen.

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 Bilanz-

stichtag abgezinst. Ausnahmen bilden die Verbindlichkeiten aus Akquisitionen und die derivativen Finanzinstrumente zur Währungs- und Zinssicherung, die zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden.

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 führen. Dazu gehören sowohl originäre Finanzinstrumente (zum Beispiel Forderungen oder Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen) als auch derivative Finanzinstrumente (Geschäfte zur Absicherung gegen Wertänderungsrisiken).

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



Siehe S. 191 ff.

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

Derivate Finanzinstrumente werden als Vermögenswerte oder Verbindlichkeiten bilanziert. Sämtliche derivativen Finanzinstrumente werden nach der Methode der Bilanzierung zum Erfüllungstag zum beizulegenden Zeitwert angesetzt. Die beizulegenden Zeitwerte werden mithilfe standardisierter finanzmathematischer Verfahren (Mark-to-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 Zinsswaps, um das aus zukünftigen Zinssatzschwankungen resultierende Zinsänderungsrisiko bei Finanzschulden und Devisentermingeschäften sowie Devisenoptionen, um das aus zukünftigen Wechselkursschwankungen resultierende Währungsrisiko bei Forderungen oder 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 Zeit-

werts, die dem unwirksamen Sicherungsinstrument zuzurechnen sind, erfolgt erfolgswirksam über die Gewinn- und Verlustrechnung.

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

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

ZUSAMMENFASSUNG AUSGEWÄHLTER BEWERTUNGSMETHODEN

Position	Bewertungsmethoden
Aktiva	
Geschäfts- und Firmenwerte	Anschaffungskosten (Folgebewertung: Impairment-Test)
Sonstige immaterielle Vermögenswerte	
Kundenstämme	(Fortgeführte) Anschaffungskosten
Marken	Anschaffungskosten (Folgebewertung: Impairment-Test)
Kundenserviceverträge	(Fortgeführte) Anschaffungskosten
Erworbene Software	(Fortgeführte) Anschaffungskosten
Selbst erstellte Software	(Fortgeführte) Herstellungskosten der Entwicklung auf Basis direkt zurechenbarer Kosten
Wettbewerbsverbote	(Fortgeführte) Anschaffungskosten
Sachanlagevermögen	(Fortgeführte) Anschaffungskosten
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	(Fortgeführte) Anschaffungskosten
Sonstige Vermögenswerte	(Fortgeführte) Anschaffungskosten Beizulegender Zeitwert (Derivate)
Vorräte	Niedrigerer Wert aus Anschaffungskosten und Nettoveräußerungswert
Geld- und Wertpapieranlagen	
„Kredite und Forderungen“	(Fortgeführte) Anschaffungskosten
„zur Veräußerung verfügbar“	Erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert
Liquide Mittel	(Fortgeführte) Anschaffungskosten
Passiva	
Pensionsrückstellungen	Projizierte Einmalbeitragsmethode (IAS 19.67 ff.) mittels versicherungsmathematischer Gutachten
Sonstige Rückstellungen	Erfüllungsbetrag (mit höchster Eintrittswahrscheinlichkeit)
Finanzverbindlichkeiten	(Fortgeführte) Anschaffungskosten
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	(Fortgeführte) Anschaffungskosten
Sonstige Verbindlichkeiten	(Fortgeführte) Anschaffungskosten beziehungsweise Erfüllungsbetrag Beizulegender Zeitwert (Verbindlichkeiten aus Akquisitionen und Derivate)
Abgrenzungsposten	Erfüllungsbetrag

Ermessensentscheidungen, Schätzungen und Annahmen

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

Der **Werthaltigkeitstest für die Geschäfts- und Firmenwerte, 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 Nutzungswerte verbunden.

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

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

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

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

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

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

Die 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 Umsatzerlöse

In den Umsatzerlösen in Höhe von 2.273.485 TSD. € (Vorjahr: 2.096.835 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 Umsatzerlöse 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 in etwa auf Vorjahresniveau.

Kunden sind grundsätzlich (branchenunabhängig) nur gewerbliche Endabnehmer und öffentliche Auftraggeber. Die umsatzstärksten Produktgruppen im abgelaufenen Geschäftsjahr waren Software, IT-Dienstleistung, Mobile Computing und PCs. Mit ihnen erwirtschaftete BECHTLE rund 55 Prozent des Gesamtumsatzes.

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



Siehe S. 200 ff.

2 Aufwandsgliederung

in Tsd. €

	Umsatzkosten		Vertriebskosten		Verwaltungskosten	
	2013	2012	2013	2012	2013	2012
Materialaufwand	1.726.409	1.584.912	0	0	0	0
Personalaufwand	158.783	145.875 ¹	119.264	113.086 ¹	70.801	67.629 ¹
Abschreibungen	10.603	10.578	5.262	5.243	6.628	5.927
Sonstige betriebliche Aufwendungen	37.276	36.774	27.020	27.076	33.054	30.744
Gesamtaufwendungen	1.933.071	1.778.139¹	151.546	145.405¹	110.483	104.300¹

¹ Zahl angepasst aufgrund der Anwendung von IAS 19R

Der wesentliche Teil des Materialaufwands entspricht den Kosten für Handelsware. Im Materialaufwand ist netto ein Ertrag aus Wechselkursschwankung von 12 Tsd. € enthalten (Vorjahr: 358 Tsd. €).

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen enthalten:

- Fahrzeugkosten in Höhe von 24.447 Tsd. € (Vorjahr: 23.111 Tsd. €)
- Aufwendungen für Büro- und Gebäudemieten in Höhe von 21.479 Tsd. € (Vorjahr: 19.860 Tsd. €)
- Kommunikationskosten in Höhe von 6.153 Tsd. € (Vorjahr: 6.035 Tsd. €)
- Marketingkosten in Höhe von 4.679 Tsd. € (Vorjahr: 4.525 Tsd. €)
- Rechts- und Beratungskosten in Höhe von 3.139 Tsd. € (Vorjahr: 2.976 Tsd. €) und
- sonstige im Rahmen der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit anfallende Kosten

3 Sonstige betriebliche Erträge

in Tsd. €

	2013	2012
Marketingzuschüsse und sonstige Vergütungen von Lieferanten	10.911	9.791
Erträge aus dem Betrieb einer Photovoltaikanlage	233	270
Mieterträge	160	159
Erträge aus dem Abgang von Vermögenswerten des Sachanlagevermögens und immateriellen Vermögenswerten	137	119
Übrige	1.222	935
Sonstige betriebliche Erträge	12.663	11.274



Siehe S. 208

Die übrigen sonstigen betrieblichen Erträge enthalten neben dem Ertrag aus dem Verkauf des Teilgeschäfts „Distribution“ in Höhe von 333 Tsd. € im Wesentlichen Schadensersatzleistungen, Versicherungserstattungen, Kostenweiterberechnungen sowie Erträge aus der Kontenbereinigung.

4 Finanzerträge und Finanzaufwendungen

Die Finanzerträge in Höhe von insgesamt 1.560 Tsd. € (Vorjahr: 2.026 Tsd. €) bestehen aus Zinserträgen aus täglich verfügbaren Einlagen sowie aus Geldanlagen von 985 Tsd. € (Vorjahr: 1.565 Tsd. €) und Erträgen aus Wertpapieren wie beispielsweise realisierten Kursgewinnen und Zinserträgen von Anleihen von 575 Tsd. € (Vorjahr: 461 Tsd. €).

Die Finanzaufwendungen von 3.300 Tsd. € (Vorjahr: 3.290 Tsd. €) beinhalten Zinsaufwendungen von 3.263 Tsd. € (Vorjahr: 3.290 Tsd. €) sowie Ineffektivitäten der Cashflow Hedges von 37 Tsd. €. Wertberichtigungen von Geld- und Wertpapieranlagen wurden im Berichtsjahr wie im Vorjahr nicht vorgenommen.

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. €	
	2013	2012
Gezahlte bzw. geschuldete Steuern		
Deutschland	19.228	16.147
Übrige Länder	4.570	4.792
Latente Steuern		
aus zeitlichen Bewertungsunterschieden	968	335 ¹
aus Verlustvorträgen	1.145	1.369
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	25.911	22.643¹

¹ Zahl angepasst aufgrund der Anwendung von IAS 19R

Die Abstimmung zwischen den tatsächlichen Steueraufwendungen und dem Betrag, der sich unter Berücksichtigung eines gewichteten inländischen und ausländischen Steuersatzes von rund 27,5 Prozent (Vorjahr: 26,5 Prozent) auf den Gewinn vor Ertragsteuern ergibt, stellt sich für das Berichtsjahr wie folgt dar:

	in Tsd. €	
	2013	2012
Ergebnis vor Steuern	89.308	79.001 ¹
Erwarteter Steueraufwand	24.540	20.972
Steuerfreie Erträge	-34	-13
Steuersatzänderung auf latente Steuern	8	62
Steueraufwand frühere Jahre	45	168
Steuerertrag frühere Jahre	-406	-166
Nicht abzugsfähige Aufwendungen	851	904
Zuschreibung/Zugang aktive latente Steuern auf Verlustvorträge	-468	0
Nutzung bislang nicht erfasster Verlustvorträge	-27	-164
Nicht angesetzte latente Steuern auf Verlustvorträge des laufenden Jahres	495	936
Abwertung bislang angesetzter latenter Steuern auf Verlustvorträge	289	60
Steuerliche Abschreibung Firmenwerte	527	0
Sonstige	91	-116 ¹
Tatsächlicher Steueraufwand	25.911	22.643¹

¹ Zahl angepasst aufgrund der Anwendung von IAS 19R

6 Ergebnis je Aktie

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

		2013	2012
Ergebnis nach Steuern	Tsd. €	63.397	56.358 ¹
Durchschnittliche Anzahl ausstehender Aktien	Stück	21.000.000	21.000.000
Ergebnis je Aktie	€	3,02	2,68¹

¹ Zahl angepasst aufgrund der Anwendung von IAS 19R


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


IV. WEITERE ERLÄUTERUNGEN ZUR BILANZ

7 Geschäfts- und Firmenwerte

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

	in Tsd. €		
	IT-System- haus & Managed Services	IT- E-Commerce	Konzern
Cash-Generating Unit			
Stand 01.01.2013	106.729	30.754	137.483
Akquisitionen des Berichtsjahres	2.962	0	2.962
Viritim Systemhaus GmbH	434	0	434
Teilgeschäftsbetriebe der IBM Business Services GmbH und IBM Deutschland Mittelstand Service GmbH	0	0	0
Sedna Informatik AG	1.035	0	1.035
Sitexs-Databusiness IT-Solutions GmbH	1.493	0	1.493
Währungsumrechnungsdifferenzen	-321	-239	-560
Stand 31.12.2013	109.370	30.515	139.885


Siehe S. 204 ff.
für Informationen zu
neu entstandenen
Geschäfts- und
Firmenwerten


Zu den
Vermögenswerten
und Schulden der
Cash-Generating-Units
siehe S. 200 ff.

Die jährliche Werthaltigkeitsprüfung der Geschäfts- und Firmenwerte zum 30. September 2013 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.

BECHTLE bestimmt die erzielbaren Beträge seiner zahlungsmittelgenerierenden Einheiten mithilfe der Discounted-Cashflow-Methode. Die Diskontierungszinssätze basieren auf der geforderten Kapitalrendite beziehungsweise den Kapitalkosten des BECHTLE Konzerns. Der verwendete Kapitalkostensatz beider Cash-Generating Units lag zum 30. September 2013 bei 7,8 Prozent (Vorjahr: Cash-Generating Unit IT-Systemhaus & Managed Services: 7,8 Prozent, Cash-Generating Unit IT-E-Commerce: 8,3 Prozent). Die verwendeten Cashflow-Prognosen basieren auf den vom Management genehmigten individuellen Umsatz- und Kostenplanungen der nächsten zwei Jahre, die so auch in die variablen Vergütungssysteme für die Führungskräfte einfließen und in Übereinstimmung mit den externen Informationsquellen und Vergangenheitserfahrungen stehen. Die Cashflows für 2016 wurden auf Basis der Ist-Daten und der Plandaten entsprechend abgeleitet. Für die in der weiteren Zukunft liegenden Jahre wurden die Wachstumsraten sicherheitshalber durchgängig sehr risikoavers mit Werten nahe null 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 mehr als 5 Mio. € pro Jahr oder bei einer Erhöhung des WACC auf 12 Prozent bei ansonsten unveränderten Inputparametern ein Wertminderungsbedarf ergeben.



Zum Planungsprozess und zu den Erwartungen siehe Unternehmenssteuerung, S. 59 ff. und Prognosebericht, S. 129 ff.

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

8 Sonstige immaterielle Vermögenswerte

	in Tsd. €	
	31.12.2013	31.12.2012
Marken	3.493	3.550
Kundenstämme	6.299	6.938
Erworbene Software	3.183	3.749
Selbst erstellte Software	1.195	529
Kundenserviceverträge	4.461	5.215
Wettbewerbsverbote	662	1.010
Sonstige immaterielle Vermögenswerte	19.293	20.991

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

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

	in Tsd. €
	2013
Kundenstämme	
Buchwert (31.12.2013)	6.299
Verbleibende Restnutzungsdauer (gewichteter Durchschnitt)	2,6
Kumulierte planmäßige Abschreibungen	5.728
Kumulierte Wertminderungen nach IAS 36	309
Planmäßige Abschreibungen 2013	3.228
Wertminderungen nach IAS 36 in 2013	0
Währungsumrechnungsdifferenzen der kumulierten Abschreibungen in 2013	-112



Siehe Anlagen B
und C zum Anhang,
S. 220 f.

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

9 Sachanlagevermögen

	in Tsd. €	
	31.12.2013	31.12.2012
Grundstücke und Bauten	68.996	63.402
Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	30.645	29.613
Anzahlungen und Anlagen im Bau	106	1.522
Sachanlagevermögen	99.747	94.537

Die Erhöhung der Grundstücke und Bauten zum 31. Dezember 2013 betrifft im Wesentlichen die Fertigstellung des Erweiterungsbaus der Konzernzentrale in Neckarsulm und den Neubau am Standort Freiburg. Zum 31. Dezember 2013 bestehen keine vertraglichen Verpflichtungen für den Erwerb von Sachanlagen.

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

Im Sachanlagevermögen zum 31. Dezember 2013 sind wie im Vorjahr in unwesentlicher Höhe geleaste Vermögenswerte nach IAS 17.20 beziehungsweise IAS 17.25 (Finanzierungsleasing) enthalten.

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. €	
	31.12.2013	31.12.2012
Verlustvorträge	2.846	3.990
Verbindlichkeiten	2.330	0
Pensionsrückstellungen	1.351	1.781 ¹
Sonstige Rückstellungen	1.077	844
Sonstige immaterielle Vermögenswerte	440	200
Sachanlagevermögen	193	447
Übrige	288	378
	8.525	7.640¹
Saldierung	-4.394	-1.151 ¹
Aktive latente Steuern (netto)	4.131	6.489¹

¹ Zahl angepasst aufgrund der Anwendung von IAS 19R und Saldierung der latenten Steuern

	in Tsd. €	
	31.12.2013	31.12.2012
Geschäfts- und Firmenwerte	12.272	10.597
Sonstige immaterielle Vermögenswerte	3.295	3.572
Forderungen	2.457	613
Sachanlagevermögen	680	326
Vorräte	471	447
Sonstige Rückstellungen	225	254
Übrige	122	247
	19.522	16.056
Saldierung	-4.394	-1.151 ¹
Passive latente Steuern (netto)	15.128	14.905¹

¹ Zahl angepasst aufgrund Saldierung der latenten Steuern

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

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

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 2012 und/oder 2013 einen Verlust erzielt haben, betragen 852 TSD. € (Vorjahr 0 TSD. €), denen saldierte passive latente Steuern bei diesen Gesellschaften in Höhe von 421 TSD. € gegenüber stehen. Aufgrund der Planungen der Gesellschaften und deren aktuellen Ergebnisentwicklungen wird davon ausgegangen, dass die im Berichtsjahr eingeleiteten Maßnahmen dazu führen, 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 1.865 TSD. € (Vorjahr: 320 TSD. €), für Gewerbesteuer in Höhe von 6.685 TSD. € (Vorjahr: 5.934 TSD. €) und für Verluste von ausländischen Gesellschaften in Höhe von 7.152 TSD. € (Vorjahr: 7.642 TSD. €).

Zum 31. Dezember 2013 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 10.920 TSD. € (Vorjahr: 10.120 TSD. €).

Von den in der Bilanz erfassten latenten Steuern wurden insgesamt 468 TSD. € eigenkapitalmindernd (Vorjahr: 353 TSD. €) erfasst, ohne die Gewinn- und Verlustrechnung zu beeinflussen.

11 Vorräte

	in Tsd. €	
	31.12.2013	31.12.2012
Handelswaren	109.693	91.078
Angearbeitete Dienstleistungen	2.082	1.654
Anzahlungen auf Vorräte	89	510
Wertberichtigungen	-4.226	-3.177
Vorräte	107.638	90.065

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

Der Buchwert der wertberichtigten Vorräte belief sich zum 31. Dezember 2013 auf 12.022 TSD. € (Vorjahr: 9.628 TSD. €). Im Geschäftsjahr wurden Wertberichtigungen in Höhe von 1.049 TSD. € aufwandswirksam (Vorjahr: 384 TSD. €) erfasst.

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

12 Forderungen aus Lieferungen und Leistungen

in Tsd. €

	31.12.2013		31.12.2012	
	kurzfristig	langfristig	kurzfristig	langfristig
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, brutto	348.932	1.547	310.999	2.243
Wertberichtigungen	-3.737	0	-3.651	0
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	345.195	1.547	307.348	2.243

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
31.12.2013										
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	345.195	940	-849	-2.888	254.761	83.141	7.502	1.365	1.062	161
31.12.2012										
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	307.348	1.154	-1.042	-2.609	225.987	72.742	7.453	2.224	1.251	188

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. €

	2013	2012
Stand der Wertberichtigungen am 1. Januar	3.651	3.730
Kursdifferenzen/Konsolidierung	30	62
Verbrauch	416	391
Auflösungen	329	482
Zuführungen (Aufwendungen für Wertberichtigungen)	801	732
Stand der Wertberichtigungen am 31. Dezember	3.737	3.651

Der Gesamtbetrag der Zuführung von 801 TSD. € (Vorjahr: 732 TSD. €) setzt sich zusammen aus Zuführungen aufgrund von Einzelwertberichtigungen in Höhe von 392 TSD. € (Vorjahr: 327 TSD. €) und pauschalisierten Einzelwertberichtigungen von 409 TSD. € (Vorjahr: 405 TSD. €).

Die Aufwendungen aus der sofortigen Ausbuchung von Forderungen aus Lieferungen und Leistungen belaufen sich auf 273 TSD. € (Vorjahr: 913 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 wie im Vorjahr den Klassen „kurzfristige Forderungen aus Lieferungen und Leistungen“ und „langfristige Forderungen aus Lieferungen und Leistungen“ zugeordnet.

13 Geld- und Wertpapieranlagen

	in Tsd. €			
	31.12.2013		31.12.2012	
	kurzfristig	langfristig	kurzfristig	langfristig
Geldanlagen	7.667	25.000	10.124	12.445
Wertpapieranlagen	10.588	7.012	25.764	19.614
Geld- und Wertpapieranlagen	18.255	32.012	35.888	32.059

Der Buchwert der Geldanlagen enthält Zinsabgrenzungen in Höhe von 222 TSD. € (Vorjahr: 124 TSD. €). Im Berichtsjahr wurden Geld- und Wertpapieranlagen, die zum 31. Dezember 2012 kurzfristig eingestuft waren, fällig. Die teilweise Wiederanlage der frei gewordenen Mittel erfolgte in Geldanlagen mit Laufzeiten größer als ein Jahr.

In den Geldanlagen sind neben Schuldscheindarlehen wie im Vorjahr Anlagen in Kapital-Lebensversicherungen, sogenannte Zweitmarktpolicen, in Höhe von 2.475 TSD. € (Vorjahr: 2.458 TSD. €) enthalten.

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

	in Tsd. €	
	31.12.2013	31.12.2012
Anschaffungskosten	17.424	44.680
Buchwert	17.600	45.378
Unrealisierte Kursgewinne	314	691
Zinsabgrenzung inkl. zinsäquivalenter Kursverluste ¹	-138	7

¹ Bei Anleihenkauf über pari

Die unrealisierten Kursgewinne sind erfolgsneutral im sonstigen Ergebnis erfasst. 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 2012 und 2013 wurden keine wesentlichen Wertminderungen (IAS 39.67 ff.) 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

- 30.192 TSD. € (Vorjahr: 20.111 TSD. €) der Klasse „Geldanlagen: Schuldscheine“
- 2.475 TSD. € (Vorjahr: 2.458 TSD. €) der Klasse „Geldanlagen: Lebensversicherungen“
- 17.600 TSD. € (Vorjahr: 45.378 TSD. €) der Klasse „Wertpapieranlagen“ zugeordnet.

14 Sonstige Vermögenswerte

in Tsd. €

	31.12.2013		31.12.2012	
	kurzfristig	langfristig	kurzfristig	langfristig
Rückvergütung und sonstige Forderungen gegen Lieferanten	15.292	0	16.609	0
Mietkautionen	114	1.356	107	1.158
Ausgereichtes Darlehen an eine Vermietungsgesellschaft	43	552	41	596
Versicherungserstattungen	262	35	230	0
Forderungen an Personal	66	11	113	65
Nichtrealisierte Gewinne aus Finanzderivaten	7	0	0	0
Übrige	199	0	732	0
Summe der Finanzinstrumente	15.983	1.954	17.832	1.819
Rechnungsabgrenzungsposten für Kundenwartungsverträge	7.844	423	8.587	347
Rechnungsabgrenzungsposten	4.543	136	4.422	58
Umsatzsteuerforderung	2.089	0	1.696	0
Vorauszahlungen	2.033	0	1.065	0
Ansprüche aus Sozialkassen	465	0	1.790	0
Forderungen aus sonstigen Steuern	224	0	31	0
Summe der anderen Vermögenswerte	17.198	559	17.591	405
Sonstige Vermögenswerte	33.181	2.513	35.423	2.224

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

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

in Tsd. €

	Buchwert	Weder überfällig noch wert- berichtigt	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
31.12.2013							
Finanzinstrumente	15.983	15.850	60	27	15	26	5
31.12.2012							
Finanzinstrumente	17.832	17.014	736	31	40	9	2

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

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

- 17.335 Tsd. € (Vorjahr: 19.014 Tsd. €) der Klasse „Sonstige finanzielle Vermögenswerte“
- 595 Tsd. € (Vorjahr: 637 Tsd. €) der Klasse „Langfristige Ausleihungen“
- 7 Tsd. € (Vorjahr: 0 Tsd. €) der Klasse „Finanzderivate“ zugeordnet.

15 Liquide Mittel

Die liquiden Mittel von 105.838 TSD. € (Vorjahr: 78.208 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. 144

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

Gezeichnetes Kapital

Das Grundkapital der Gesellschaft ist zum 31. Dezember 2013 unverändert gegenüber dem 31. Dezember 2012 in 21.000.000 voll eingezahlte, ausgegebene Stammaktien mit einem rechnerischen Nennwert von 1,00 € eingeteilt. Jede Aktie gewährt eine Stimme.

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

Die Kapitalerhöhungen können gegen Bareinlagen und/oder Sacheinlagen erfolgen. Der Vorstand ist ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats, Spitzenbeträge von dem Bezugsrecht der Aktionäre auszunehmen. Der Vorstand ist ferner ermächtigt, das Bezugsrecht mit Zustimmung des Aufsichtsrats auszuschießen, sofern

- 1. Fall: die Kapitalerhöhungen gegen Sacheinlagen zum Erwerb von Unternehmen oder Beteiligungen an Unternehmen erfolgt oder
- 2. Fall: die Kapitalerhöhung gegen Bareinlagen erfolgt, zehn vom Hundert des Grundkapitals zum Zeitpunkt der Ausgabe nicht übersteigt und der Ausgabekurs den Börsenpreis nicht wesentlich unterschreitet oder
- 3. Fall: die Kapitalerhöhung zur Ausgabe von Belegschaftsaktien erfolgt, wenn der anteilige Betrag zehn vom Hundert des Grundkapitals zum Zeitpunkt der Ausgabe nicht übersteigt.

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

Kapitalrücklagen

Die Kapitalrücklagen enthalten im Wesentlichen das Ausgabeaufgeld (Agio) aus durchgeführten Kapitalerhöhungen und beliefen sich zum 31. Dezember 2013 unverändert gegenüber dem 31. Dezember 2012 auf 145.228 TSD. €.

Gewinnrücklagen

Angesammelte Gewinne. Auf der Hauptversammlung vom 18. Juni 2013 wurde beschlossen, für das Geschäftsjahr 2012 eine Dividende von 1,00 € je dividendenberechtigte Stückaktie auszuschütten (Dividendensumme 21.000 TSD. €). Die Zahlung der Dividende erfolgte am 19. Juni 2013. Im Vorjahr wurde mit Zahlungstag 20. Juni 2012 eine Dividendensumme von 21.000 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 sein, die – soweit möglich – eigenfinanziert werden sollen. Der Vorstand beschloss, dem Aufsichtsrat und der Hauptversammlung vorzuschlagen, den Bilanzgewinn für das Geschäftsjahr 2013 in Höhe von 23.100 TSD. € zur Ausschüttung der regulären Dividende in Höhe von 1,10 € je dividendenberechtigter Stückaktie zu verwenden.

Neben der ausgezahlten Dividendensumme veränderten sich die Gewinnrücklagen im Berichtsjahr noch um das Gesamtergebnis in Höhe von 62.981 TSD. €, bestehend aus dem Ergebnis nach Steuern (63.397 TSD. €) und dem sonstigen Ergebnis (-416 TSD. €). Entsprechend beliefen sich die Gewinnrücklagen zum 31. Dezember 2013 auf 335.337 TSD. € (Vorjahr: 293.356 TSD. €). Im Vorjahr war neben der Dividendenausschüttung eine Veränderung aus dem Gesamtergebnis in Höhe von 58.987 TSD. € erfolgt.

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

in Tsd. €

	31.12.2013			31.12.2012		
	Vor Steuern	Ertrag- steuereffekt	Nach Steuern	Vor Steuern	Ertrag- steuereffekt	Nach Steuern
Versicherungsmathematische Gewinne und Verluste aus Pensionsrückstellungen	-8.854	1.522	-7.332	-11.631 ¹	2.053 ¹	-9.578 ¹
Nichtrealisierte Gewinne und Verluste aus Wertpapieren	314	-25	289	691	-67	624
Nichtrealisierte Gewinne und Verluste aus Finanzderivaten	-2.503	722	-1.781	-406	118	-288
Währungsumrechnungsdifferenzen von Nettoinvestitionen in ausländische Geschäftsbetriebe	-42	0	-42	-7	0	-7
Absicherungen von Nettoinvestitionen in ausländische Geschäftsbetriebe	-8.661	2.522	-6.139	-9.448	2.752	-6.696
Währungsumrechnungsdifferenzen	15.904	0	15.904	17.260 ¹	0	17.260 ¹
Sonstiges Ergebnis	-3.842	4.741	899	-3.541¹	4.856¹	1.315¹

¹ Zahl angepasst aufgrund der Anwendung von IAS 19R

in Tsd. €

	01.01–31.12.2013			01.01–31.12.2012		
	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	2.777	-531	2.246	2.757¹	-517¹	2.240¹
Posten, die in Folgeperioden in den Gewinn und Verlust umgegliedert werden						
Nichtrealisierte Gewinne und Verluste aus Wertpapieren	-377	42	-335	366	-43	323
In der laufenden Periode entstandene Gewinne und Verluste	-286	24	-262	379	-44	335
Umgliederungsbeträge in den Gewinn und Verlust	-91	18	-73	-13	1	-12
Nichtrealisierte Gewinne und Verluste aus Finanzderivaten	-2.097	604	-1.493	-34	9	-25
In der laufenden Periode entstandene Gewinne und Verluste	-2.284	659	-1.625	-225	65	-160
Umgliederungsbeträge in den Gewinn und Verlust	187	-55	132	191	-56	135
Währungsumrechnungsdifferenzen von Nettoinvestitionen in ausländische Geschäftsbetriebe	-35	0	-35	65	-14	51
In der laufenden Periode entstandene Gewinne und Verluste	-32	0	-32	0	0	0
Umgliederungsbeträge in den Gewinn und Verlust	-3	0	-3	65	-14	51
Absicherungen von Nettoinvestitionen in ausländische Geschäftsbetriebe	787	-230	557	-187	55	-132
In der laufenden Periode entstandene Gewinne und Verluste	787	-230	557	-187	55	-132
Umgliederungsbeträge in den Gewinn und Verlust	0	0	0	0	0	0
Währungsumrechnungsdifferenzen	-1.356	0	-1.356	172¹	0	172¹
Sonstiges Ergebnis	-301	-115	-416	3.139¹	-510¹	2.629¹

¹ Zahl angepasst aufgrund der Anwendung von IAS 19R

Entsprechend belief sich das sonstige Ergebnis innerhalb des Gesamtergebnisses im Berichtsjahr auf -416 TSD. € (Vorjahr: 2.629 TSD. €). Das sonstige Ergebnis wie auch das Gesamtergebnis steht gänzlich den Aktionären der BECHTLE AG zu.

Eigene Anteile

Der Vorstand der BECHTLE AG wurde zuletzt durch Beschluss der Hauptversammlung vom 16. Juni 2010 ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats eigene Aktien der Gesellschaft gemäß § 71 Abs. 1 Nr. 8 AktG zu erwerben. Ein Erwerb eigener Aktien hat dabei den inhaltlichen Bedingungen des Hauptversammlungsbeschlusses zu entsprechen. Diese Ermächtigung gilt bis 15. Juni 2015.

Im Berichtsjahr erfolgten keine Transaktionen in eigene Aktien, sodass die Gesellschaft zum 31. Dezember 2013 unverändert gegenüber dem 31. Dezember 2012 keinen Bestand an eigenen Aktien hielt.

Die Anzahl ausstehender Aktien betrug zum 31. Dezember 2013 unverändert zum Vorjahr 21.000.000 Stück. Der gemäß IAS 33 ermittelte gewichtete Durchschnitt der ausstehenden Aktien im Berichtsjahr belief sich entsprechend unverändert zum Vorjahr ebenso auf 21.000.000 Stück.

Nicht beherrschende Anteile

Im Berichtsjahr erfolgte keine Veränderung der nicht beherrschenden Anteile, sodass zum 31. Dezember 2013 unverändert gegenüber dem 31. Dezember 2012 keine nicht beherrschenden Anteile existierten.

Kapitalmanagement

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

Mit 501.565 TSD. € belief sich das Eigenkapital von BECHTLE zum 31. Dezember 2013 auf einem hohen und gegenüber dem Vorjahr (459.584 TSD. €) verbesserten Wert, was sich auch in der guten Eigenkapitalquote von 55,1 Prozent (Vorjahr: 54,5 Prozent) ausdrückt. Das Eigenkapital (+9,1 Prozent) ist im Berichtsjahr stärker als das Fremdkapital (+6,3 Prozent) angestiegen. Im Berichtsjahr wurden keine weiteren Bankdarlehen aufgenommen; die bestehenden wurden planmäßig getilgt. Trotz des stärkeren Anstiegs des Eigenkapitals konnte aufgrund des höheren Nachsteuerergebnisses die Eigenkapitalrendite von 13,7 Prozent auf 14,2 Prozent gesteigert werden. Die Gesamtkapitalrendite konnte auf 8,2 Prozent (Vorjahr: 7,9 Prozent) gesteigert werden.

Zielsetzung des Kapitalmanagements von BECHTLE ist unverändert die Beibehaltung einer starken Eigenkapitalbasis, um das Vertrauen der Investoren, der Kreditgeber und des Marktes 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 2013 verfügte BECHTLE über einen Bestand an liquiden Mitteln sowie Geld- und Wertpapieranlagen in Höhe von 156.105 TSD. € (Vorjahr: 146.155 TSD. €). Hinsichtlich der Struktur dieses Bestands steht die kurzfristige Verfügbarkeit über dem Ziel der Ertragsmaximierung, um beispielsweise im Falle möglicher Akquisitionen oder großer Projektvorfinanzierungen jederzeit liquide zu sein und die entsprechenden Chancen nutzen zu können. Die Steuerung und Überwachung der Liquiditätssituation erfolgen durch das Treasury als integrierten Bestandteil des Konzernrechnungswesens.

Vor diesem Hintergrund haben auch 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 starke Umsatzwachstum sowie die für Großprojekte notwendige Lagerhaltung führten zu einem höheren Working Capital, das zum 31. Dezember 2013 234.624 TSD. € (Vorjahr: 211.595 TSD. €) betrug. BECHTLE definiert das Working Capital als Saldo aus bestimmten Bilanzposten (Vorräte, Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie Rechnungsabgrenzungsposten für Kundenwarrantyverträge) auf der Aktivseite und bestimmten Bilanzposten (Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie Abgrenzungsposten) auf der Passivseite.

Zum 31. Dezember 2013 beziehungsweise 31. Dezember 2012 wurden keine grundsätzlichen Änderungen der Ziele, Richtlinien und Verfahren im Kapitalmanagement vorgenommen.

17 Pensionsrückstellungen

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

Beitragsorientierte Verpflichtungen bestehen im Wesentlichen nur im Zusammenhang mit der gesetzlichen Rentenversicherungspflicht. Hier betragen die Arbeitgeberbeiträge zur gesetzlichen Rentenversicherung in Deutschland im Berichtsjahr 15.570 TSD. € (Vorjahr: 14.888 TSD. €). In Frankreich betragen die Beiträge zur gesetzlichen Rentenversicherung 373 TSD. € (Vorjahr: 329 TSD. €).



Vorjahreswerte
aufgrund rückwirkender
Anwendung von
IAS 19R angepasst

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

Aufgrund nicht ausreichender Informationen seitens der von der Gruppe unabhängigen Vorsorgeeinrichtungen (Kollektivversicherungen) wurden die Pensionspläne bis 31. Dezember 2005 nicht als leistungsorientierte Pläne bilanziert. Seit 1. Januar 2006 besteht für die in der Schweiz ansässigen Gesellschaften der BECHTLE Holding Schweiz AG die von der Gruppe unabhängige teilautonome „BECHTLE Pensionskasse“ mit

Sitz in Rotkreuz, bei dieser handelt es sich um eine Stiftung im Sinne von Art. 80 ff. des Schweizerischen Zivilgesetzbuches. 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. Darin sind zum 31. Dezember 2013 wie auch im Vorjahr die Zahlen der Pensionskasse in den Niederlanden enthalten, die die dort ansässigen Gesellschaften der BECHTLE Holding Schweiz AG abdeckt. Die nicht in der Schweiz und den Niederlanden ansässigen Tochtergesellschaften der BECHTLE Holding Schweiz AG sind beitragsorientiert über externe staatliche Vorsorgeeinrichtungen ihres jeweiligen Landes abgedeckt. Gemäß der Finanzierungsvereinbarung der Pensionskasse werden die Beiträge zu 40 Prozent von den Arbeitnehmern und zu 60 Prozent vom Arbeitgeber übernommen. Bei einer Sanierung besteht eine Nachschusspflicht von BECHTLE in Höhe von mindestens 50 Prozent des Fehlbeitrags. 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.

Per 31. Dezember 2012 hatte sich aus der Gegenüberstellung von Planvermögen (62.975 TSD. €) und leistungsorientierter Verpflichtung (71.461 TSD. €) eine Unterdeckung und zu bilanzierende Nettoverpflichtung in Höhe von 8.486 TSD. € ergeben, die entsprechend als Pensionsrückstellung ausgewiesen wurde. Diese bilanzierte Nettoverpflichtung war in Höhe von 11.647 TSD. € auf versicherungsmathematische Verluste zurückzuführen, die nach Berücksichtigung latenter Steuern erfolgsneutral direkt im Eigenkapital (Gewinnrücklagen) erfasst wurden.

Im Laufe des Berichtsjahres fielen versicherungsmathematische Gewinne in Höhe von 2.830 TSD. € an. Unter Berücksichtigung der Wechselkursänderungen von 168 TSD. € ergaben sich so zum 31. Dezember 2013 in den Gewinnrücklagen ausgewiesene versicherungsmathematische Verluste von 8.649 TSD. € abzüglich 1.461 TSD. € aktive latente Steuern.

Im Berichtsjahr überstiegen die geleisteten Arbeitgeberbeiträge die erfolgswirksam zu erfassenden Nettopensionsaufwendungen um 96 TSD. €. Dieser Betrag wurde entsprechend als Minderung des Personalaufwands erfolgswirksam erfasst.

Nach Berücksichtigung der übrigen Wechselkursänderungen in Höhe von minus 51 TSD. € belief sich die zum 31. Dezember 2013 insgesamt zu bilanzierende Nettoverpflichtung und damit die Pensionsrückstellung auf 5.963 TSD. €. In dieser bilanzierten Nettoverpflichtung ist zum 31. Dezember 2013 die niederländische Pensionskasse mit einem Betrag von 1.022 TSD. € (Vorjahr: 1.071 TSD. €) enthalten.

Schlechte Marktentwicklungen 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 Arbeitgebervertreter 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. Im Berichtsjahr sind mit 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 Anzahl der Beschäftigungszeit. Größtenteils handelt es sich um Versorgungspläne mit Kapitalauszahlung mit einem Einmalbetrag beziehungsweise in acht jährlichen Raten. Im Falle einer Unterdeckung muss BECHTLE die Unterdeckung zu 100 Prozent allein decken.

Im Jahr 2013 entschied sich BECHTLE, für die Verpflichtungen eine Rückdeckungsversicherung abzuschließen. In den vergangenen Jahren wurden die Verpflichtungen dieses leistungsorientierten Pensionsplans als unmittelbare Zusagen ohne Reservenauslagerung abgewickelt. Für die Bewertung der Verpflichtung werden regelmäßig versicherungsmathematische Gutachten erstellt. Zum 31. Dezember 2012 betrug die bilanzierte Pensionsrückstellung 774 TSD. €. Die versicherungsmathematischen Gewinne beliefen sich auf 16 TSD. € (passive latente Steuern: 4 TSD. €).

Zum 31. Dezember 2013 verringerte sich die Pensionsrückstellung um 355 TSD. € auf 419 TSD. €. Die von der IBM übernommenen Verpflichtungen betragen zum Erwerbszeitpunkt 1.422 TSD. €, demgegenüber steht die Einzahlung von 2.110 TSD. € in die Rückdeckungsversicherung. Darüber hinaus wurden 221 TSD. € erfolgsneutral als versicherungsmathematischer Verlust (latente Steuern: 65 TSD. €) sowie 114 TSD. € aufwandswirksam erfasst. Ein Betrag von 2 TSD. € kam zur Auszahlung.

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 Onsite Services GmbH und der Bechtle Holding Schweiz AG mit Tochtergesellschaften** per 31. Dezember 2013 die in der Konzern-Bilanz als Pensionsrückstellung ausgewiesenen 6.382 TSD. € (Vorjahr: 9.260 TSD. €).

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

	in Tsd. €	
	2013	2012
Barwert der leistungsorientierten Verpflichtung 01.01.	72.235	66.553¹
Laufender Dienstzeitaufwand (für im Berichtszeitraum erdiente Versorgungsansprüche)	3.344	3.821
Zinsaufwand (für bereits erworbene Versorgungsansprüche)	1.364	1.851 ¹
Arbeitnehmerbeiträge	2.566	2.725
Versicherungsmathematische Gewinne/Verluste		
aufgrund demografischer Entwicklung	120	-1.717 ¹
aufgrund Änderungen in den finanziellen Annahmen	-1.212	1.243 ¹
aufgrund Erfahrungen	-42	-515 ¹
Plankürzung	0	0
Unternehmenszusammenschlüsse	4.042	0
Gezahlte Versorgungsleistungen	-2.019	-2.230
Nachzuerrechnender Dienstzeitaufwand	-215	0
Wechselkursänderung	-1.098	504 ¹
Barwert der leistungsorientierten Verpflichtung 31.12.	79.085	72.235

¹ Zahl angepasst aufgrund der Anwendung von IAS 19R

Der beizulegende Zeitwert des Planvermögens wird wie folgt übergeleitet:

	in Tsd. €	
	2013	2012
Beizulegender Zeitwert des Planvermögens 01.01.	62.975	54.680
Erwartete Erträge aus Planvermögen	1.218	1.591
Arbeitnehmerbeiträge	2.566	2.725
Arbeitgeberbeiträge	5.761	3.911
Ertrag aus Planvermögen im sonstigen Ergebnis erfasst	1.475	1.900
Unternehmenszusammenschlüsse	2.492	0
Pensionskassenreserve	-392	0
Gezahlte Versorgungsleistungen	-2.017	-2.230
Verwaltungskosten	-394	0
Wechselkursänderung	-981	398
Beizulegender Zeitwert des Planvermögens 31.12.	72.703	62.975

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

	in Tsd. €		
	31.12.2013	31.12.2012	31.12.2011
Barwert der leistungsorientierten Verpflichtung	79.085	72.235¹	66.553¹
Beizulegender Zeitwert des Planvermögens	72.703	62.975	54.680
Nettoverpflichtung	6.382	9.260 ¹	11.873 ¹
Bilanzierte Pensionsrückstellung	6.382	9.260¹	11.873¹

¹ Zahl angepasst aufgrund der Anwendung von IAS 19R

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

	in Tsd. €	
	2013	2012
Laufender Dienstzeitaufwand (für im Berichtszeitraum erdiente Versorgungsansprüche)	3.344	3.821
Zinsaufwand (für bereits erworbene Versorgungsansprüche)	1.364	1.851 ¹
Erwartete Erträge aus Planvermögen	-1.218	-1.591
Nachzuerrechnender Dienstzeitaufwand	-215	0
Verwaltungskosten	394	0
Nettopensionsaufwand für Leistungszusagen	3.669	4.081¹

¹ Zahl angepasst aufgrund der Anwendung von IAS 19R

Den leistungsorientierten Pensionsplänen und ihrer versicherungsmathematischen Bewertung liegen zum 31. Dezember 2013 beziehungsweise zum 31. Dezember 2012 die folgenden Parameter zugrunde:

	Bechtle Holding Schweiz AG (Teilkonzern)		Bechtle Onsite Services GmbH	
	2013	2012	2013	2012
Diskontierungszinssatz und erwartete Verzinsung	2,3 % (Niederlande: 3,7 %)	1,9 % (Niederlande: 3,4 %)	3,5 %	3,5 %
Inflationsrate	1,0 % (Niederlande: 2,0 %)	1,0 % (Niederlande: 2,0 %)	n. a.	n. a.
Gehaltssteigerung	1,5 % (Niederlande: 3,0 %)	1,5 % (Niederlande: 3,0 %)	1,5 %	0,0 %
Rentensteigerung	0,0 %	0,0 %	2,0 %	0,0 %
Austrittswahrscheinlichkeit, Sterblichkeit, Invalidität	BVG 2010 (Schweiz); unternehmensspezifische Austrittswahrscheinlichkeit	BVG 2010 (Schweiz); 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 und Frauen zu 100 % im Alter von 65 Jahren (Schweiz)	Zu 100 % mit 62 beziehungsweise 63 Jahren (zusageabhängig)	Männer und Frauen zu 100 % im Alter von 62 Jahren
Zuschlag für Langlebigkeit	keiner	keiner	keiner	keiner

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 (Teilkonzern)		Bechtle Onsite Services GmbH	
Diskontierungssatz	+0,5 %	-0,5 %	+1,0 %	-1,0 %
	Verpflichtung sinkt um 5,9 %	Verpflichtung steigt um 6,8 %	Verpflichtung sinkt um 13,6 %	Verpflichtung steigt um 12 %
Erwartete Verzinsung	+0,5 %	-0,5 %		
	Verpflichtung steigt um 2,2 %	Verpflichtung sinkt um 2,2 %		

Die Zusammensetzung des Planvermögens der BECHTLE Holding Schweiz AG stellt sich hinsichtlich der Investitionskategorien wie folgt dar. In den anderen Vermögenswerten sind im Wesentlichen die Vermögenswerte der Pensionskassen, die zu den in den letzten Jahren akquirierten Gesellschaften gehören, enthalten. Diese können erst nach einer dreijährigen Frist in die BECHTLE Pensionskasse überführt werden.

	31.12.2013	Bewertungsklasse (IFRS 13)
Schuldpapiere	27,4 %	Stufe 1
Eigenkapitalpapiere	31,7 %	Stufe 1
Immobilien	23,2 %	Stufe 1
Andere Vermögenswerte	10,8 %	Stufe 1
Liquidität	6,9 %	Stufe 1

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

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

Die durchschnittliche gewichtete Duration der Versicherten in der Schweizer Pensionskasse beträgt 14,6 Jahre, bei den holländischen Versicherten beträgt diese 33,2 Jahre und bei der BECHTLE Onsite Services GmbH 15,6 Jahre.

Die tatsächlichen Erträge aus Planvermögen beliefen sich im Berichtsjahr auf 2.693 TSD. € (Vorjahr: 3.491 TSD. €).

Die versicherungsmathematischen Gutachten für die BECHTLE Holding Schweiz AG und die BECHTLE Onsite Services GmbH prognostizieren die nachfolgend dargestellten Werte für das Jahr 2014:

	in Tsd. €
	2014
Barwert der leistungsorientierten Verpflichtung 01.01.	79.085
Laufender Dienstzeitaufwand (für im Berichtszeitraum erdiente Versorgungsansprüche)	3.284
Zinsaufwand (für bereits erworbene Versorgungsansprüche)	160
Arbeitnehmerbeiträge	2.604
Gezahlte Versorgungsleistungen	-4.600
Barwert der leistungsorientierten Verpflichtung 31.12.	80.533

	in Tsd. €
	2014
Beizulegender Zeitwert des Planvermögens 01.01.	72.703
Erwartete Erträge aus Planvermögen	69
Arbeitnehmerbeiträge	2.604
Arbeitgeberbeiträge	3.804
Gezahlte Versorgungsleistungen	-4.600
Beizulegender Zeitwert des Planvermögens 31.12.	74.580

	in Tsd. €
	31.12.2014
Barwert der leistungsorientierten Verpflichtung	80.533
Beizulegender Zeitwert des Planvermögens	74.580
Nettoverpflichtung	5.953
Bilanzierte Pensionsrückstellung	5.953

	in Tsd. €
	2014
Laufender Dienstzeitaufwand (für im Berichtszeitraum erdiente Versorgungsansprüche)	3.284
Zinsaufwand (für bereits erworbene Versorgungsansprüche)	160
Erwartete Erträge aus Planvermögen	-69
Nettopensionsaufwand für Leistungszusagen	3.375

18 Sonstige Rückstellungen

in Tsd. €

	31.12.2012	Währungs- umrechnung und Konso- lidierung	Umgliederung	Verbrauch	Auflösung	Zuführung	31.12.2013
Garantien und ähnliche Verpflichtungen	3.403	29	-20	3.008	10	3.331	3.725
Personalkosten	2.760	35	0	407	527	1.361	3.222
Rechts- und Beratungs- kosten	165	0	0	38	23	80	184
Investor Relations	350	0	0	290	60	300	300
Übrige	702	0	20	523	54	505	650
	7.380	64	0	4.266	674	5.577	8.081
Sonstige langfristige Rückstellungen	2.139	34	76	129	4	191	2.307
Sonstige kurzfristige Rückstellungen	5.241	30	-76	4.137	670	5.386	5.774

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 und aus von zukünftigen Ereignissen abhängigen nachträglichen Personalzahlungen zusammen. Die **Rechts- und Beratungskosten** betreffen zum größten Teil Kosten für die Rechtsberatung. Die Rückstellungen für **Investor Relations** betreffen Kosten für Hauptversammlung und Geschäftsbericht. Die **übrigen Rückstellungen** betreffen im Wesentlichen Drohverlustrückstellungen, Archivierungs- und Entsorgungskosten sowie ungewisse Verpflichtungen.

19 Finanzverbindlichkeiten, Zinsswaps und Kreditlinien

In folgender Tabelle werden die Konditionen der laufenden Darlehen der BECHTLE Gruppe zusammengefasst.

	Darlehens- betrag	Laufzeit bis	Zinssatz p. a.	planmäßige Tilgung 2013	in Tsd. € Buchwert zum 31.12.2013
Sparkasse Schwäbisch Hall-Crailsheim, Darlehen für diverse Akquisitionen 2008	6.000	30.09.2015	5,65 %	857	1.714
IKB Deutsche Industriebank, Darlehen zur Finanzierung der Verwaltungsgebäude der Bechtle AG	2.500	31.03.2015	3,70 %	417	521
Kreissparkasse Heilbronn, Darlehen für diverse Akquisitionen 2010 und 2011	7.500	30.09.2017	2,31 %	1.071	4.018
	10.000	30.06.2018	3,70 %	1.429	6.428
Landesbank Baden-Württemberg, Darlehen zur Finanzierung des zentralen Logistik- und Verwaltungsgebäudes in Neckarsulm	5.000	30.06.2021	4,25 %	500	3.750
	4.092	28.02.2022	5,89 %	0 ¹	4.092
	2.195	28.02.2022	5,89 %	279 ²	1.784
	14.938	28.02.2022	6,20 %	1.925 ²	12.172
	10.442	28.02.2022	6,20 %	0	10.442
	5.000	30.06.2031	4,65 %	250	4.375
	10.000	31.12.2032	2,70 %	500	9.500
Dresdner Bank, Übernahme bestehender Darlehen aufgrund Akquisition (KfW-Kredite)	650	31.03.2016	4,23 %	81	203
	650	31.03.2016	8,35 %	217	542
Lieferantendarlehen	überwiegend unverzinst, mit unterschiedlichen Rückzahlungsterminen in 2014 bis 2017				4.220

¹ Endfällig

² Annuitätendarlehen: angegebener Betrag enthält Zinsanteil

Zwei der Darlehen gegenüber der Landesbank Baden-Württemberg (12.172 TSD. € und 10.442 TSD. €) werden ab 1. März 2014 zusammengefasst und haben danach bis zum Laufzeitende einen Zinssatz von 5,08 Prozent p. a.; außerdem steigt die Annuität auf 2.385 TSD. € jährlich. Die Schlussrate am 28. Februar 2022 beträgt 10.308 TSD. €.

Neben den planmäßigen Tilgungen hat BECHTLE bei zwei Darlehen ein bestehendes Sonderkündigungsrecht ausgeübt. Mit Sondertilgungen in Höhe von insgesamt 516 TSD. € wurden diese Darlehen mit jährlichen Verzinsungen von 3,55 Prozent p. a. und 3,70 Prozent p. a., die bei der Akquisition der SolidLine 2011 übernommen worden waren, vollständig zurückgeführt.

Das Darlehen gegenüber der Kreissparkasse Heilbronn über 4.018 TSD. € wird variabel verzinst (3-Monats-Euribor +45 Basispunkte). Das Risiko des variablen Zinssatzes wird durch einen Zinsswap eliminiert. Der Zinsswap mit Bezugsbetrag in Höhe des Darlehensbetrags ist als Cashflow Hedge und als zu 100 Prozent wirksam in der Absicherung gegen das Zinsänderungsrisiko anzusehen. BECHTLE zahlt den fixen Zinssatz von 1,86 Prozent und erhält als variablen Zinssatz den 3-Monats-Euribor. Das Laufzeitende von Zinsswap und Darlehen ist am 30. September 2017. In Verbindung mit dem Zinsswap resultiert für das Darlehen ein Zinssatz in Höhe von 2,31 Prozent. Der Marktwert des Zinsswaps betrug zum 31. Dezember 2013 –105 TSD. € (Vorjahr: –199 TSD. €) und wurde nach Berücksichtigung latenter Steuern in Höhe von 31 TSD. € (Vorjahr: 58 TSD. €) erfolgsneutral direkt im Eigenkapital erfasst. Im vergangenen Geschäftsjahr wurden im Zusammenhang mit diesem Cashflow Hedge 77 TSD. € (Vorjahr: 61 TSD. €) aus dem kumulierten sonstigen Ergebnis in die Gewinn- und Verlustrechnung umgegliedert.

Das Darlehen gegenüber der Sparkasse Schwäbisch Hall-Crailsheim in Höhe von 1.714 TSD. € wird ebenso variabel verzinst (3-Monats-Euribor + 85 Basispunkte). Auch hier werden die Risiken des variablen Zinssatzes durch einen Zinsswap eliminiert. Der Zinsswap mit einem Bezugsbetrag von anfänglich 6.000 TSD. € ist als Cashflow Hedge und als zu 100 Prozent wirksam in der Absicherung gegen das Zinsänderungsrisiko anzusehen. BECHTLE zahlt den fixen Zinssatz von 4,80 Prozent und erhält als variablen Zinssatz den 3-Monats-Euribor. Das Laufzeitende ist auf den 30. September 2015 festgelegt. In Verbindung mit dem Zinsswap resultiert für das Darlehen ein Zinssatz in Höhe von 5,65 Prozent. Der Marktwert des Zinsswaps am 31. Dezember 2013 betrug –97 TSD. € (Vorjahr: –207 TSD. €) und wurde nach Berücksichtigung latenter Steuern in Höhe von 28 TSD. € (Vorjahr: 60 TSD. €) erfolgsneutral direkt im Eigenkapital erfasst. Im vergangenen Geschäftsjahr wurden im Zusammenhang mit diesem Cashflow Hedge 110 TSD. € (Vorjahr: 130 TSD. €) aus dem kumulierten sonstigen Ergebnis in die Gewinn- und Verlustrechnung umgegliedert.

Die im Zusammenhang mit Bauten aufgenommenen Darlehen haben als Sicherheit eine entsprechende Grundschuld auf das Finanzierungsobjekt. Bei allen anderen Bankdarlehen bestehen entsprechende Negativerklärungen oder Gleichstellungsverpflichtung bei der Stellung von Sicherheiten.

	in Tsd. €			
	31.12.2013		31.12.2012	
	kurzfristig	langfristig	kurzfristig	langfristig
Sparkasse Schwäbisch Hall-Crailsheim, Darlehen für diverse Akquisitionen 2008	857	857	857	1.714
IKB Deutsche Industriebank, Darlehen zur Finanzierung der Verwaltungsgebäude der Bechtle AG	417	104	417	521
Kreissparkasse Heilbronn, Darlehen für diverse Akquisitionen 2010 und 2011	2.500	7.946	2.500	10.446
Landesbank Baden-Württemberg, Darlehen zur Finanzierung des zentralen Logistik- und Verwaltungsgebäudes in Neckarsulm	2.643	43.472	2.487	46.171
Dresdner Bank, Übernahme bestehender Darlehen aufgrund Akquisition (KfW-Kredite)	298	447	372	1.170
Lieferantendarlehen	3.421	799	2.823	1.120
Darlehen mit anfänglicher Laufzeit größer ein Jahr	10.136	53.625	9.456	61.142
Übrige Finanzverbindlichkeiten	410	0	3.111	0
Summe der Finanzverbindlichkeiten	10.546	53.625	12.567	61.142

Die übrigen Finanzverbindlichkeiten enthalten sonstige Kontokorrentschulden von 410 TSD. € (Vorjahr: 3.111 TSD. €).

Die Gesellschaft verfügt über **Kreditlinien** in Höhe von 36.858 TSD. € (Vorjahr: 40.466 TSD. €), welche sowohl für Bar- als auch Avalkredite genutzt werden können. Zum Bilanzstichtag waren hiervon 0 TSD. € (Vorjahr: 2.948 TSD. €) durch Barkredite und 7.826 TSD. € (7.194 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 7.580 TSD. € (Vorjahr: 7.581 TSD. €), welche zum Bilanzstichtag in Höhe von 63 TSD. € (Vorjahr: 61 TSD. €) beansprucht waren. Insgesamt ergeben sich freie Kreditlinien von 36.549 TSD. € (Vorjahr: 37.844 TSD. €).

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

20 Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen

in Tsd. €

	31.12.2013		31.12.2012	
	kurzfristig	langfristig	kurzfristig	langfristig
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	170.518	438	145.964	0

Die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen werden nach IFRS 7 wie im Vorjahr je nach Fristigkeit den Klassen „kurzfristige Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen“ und „langfristige Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen“ zugeordnet.

21 Sonstige Verbindlichkeiten

in Tsd. €

	31.12.2013		31.12.2012	
	kurzfristig	langfristig	kurzfristig	langfristig
Verbindlichkeiten gegenüber Personal	37.864	19	34.101	0
Verbindlichkeiten gegenüber Kunden	6.174	7	5.325	8
Nichtrealisierte Verluste aus Finanzderivaten	2.546	0	406	0
Kundenbonus	1.413	0	1.532	0
Miete und Mietnebenkosten	937	104	425	0
Jahresabschlusskosten	627	0	591	0
Verbindlichkeiten aus Akquisitionen	58	407	2.182	288
Telefon/Internet	314	0	264	0
Reisekosten und Spesen	275	0	286	0
Frachten	174	0	193	0
Versicherungen	112	0	168	0
Werbung	61	0	64	0
Kautionen	0	0	100	0
Übrige	1.969	0	2.128	0
Summe der Finanzinstrumente	52.524	537	47.765	296
Umsatzsteuer	19.539	0	18.791	0
Lohn- und Kirchensteuer	3.978	0	3.775	0
Sozialabgaben	3.135	0	3.996	0
Verbindlichkeiten aus sonstigen Steuern	765	1	636	0
Summe der anderen Verbindlichkeiten	27.417	1	27.198	0
Sonstige Verbindlichkeiten	79.941	538	74.963	296

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

■ 50.050 Tsd. € (Vorjahr: 45.185 Tsd. €) der Klasse „Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten“

■ 465 Tsd. € (Vorjahr: 2.470 Tsd. €) der Klasse „Verbindlichkeiten aus Akquisitionen“

■ 2.546 Tsd. € (Vorjahr: 406 Tsd. €) der Klasse „Finanzderivate“

zugeordnet.

22 Abgrenzungsposten

in Tsd. €

	31.12.2013		31.12.2012	
	kurzfristig	langfristig	kurzfristig	langfristig
Erhaltene Anzahlungen	14.118	0	11.590	0
Rechnungsabgrenzungsposten	30.580	12.369	30.539	8.902
Abgrenzungsposten	44.698	12.369	42.129	8.902

Die Rechnungsabgrenzungsposten beinhalten im Wesentlichen Abgrenzungen für Wartungsverträge und Garantieverlängerungen.

V. WEITERE ERLÄUTERUNGEN ZUR KAPITALFLUSSRECHNUNG

Die Kapitalflussrechnung weist für das Berichtsjahr 2013 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 73.098 Tsd. € (Vorjahr: 56.669 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 Anstieg des operativen Cashflows im Vergleich zum Vorjahr begründet sich sowohl in dem höheren Ergebnis vor Steuern als auch in dem Zahlungsüberschuss, der durch die Veränderung des Nettovermögens generiert wurde.

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 10.201 TSD. € (Vorjahr: 56.031 TSD. €) beinhalten in 2013 im Wesentlichen Auszahlungen für Investitionen in immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen, Geld- und Wertpapieranlagen, Akquisitionen von Unternehmen sowie aus dem Zahlungsausgleich aus der Absicherung der Nettoinvestitionen. Vermindert werden diese Auszahlungen durch Einzahlungen aus dem Verkauf von Geld- und Wertpapieranlagen, Sachanlagen und anderen Vermögenswerten sowie erhaltene Zinszahlungen.

Die Auszahlungen für Akquisitionen umfassen sowohl Kaufpreiszahlungen für im Berichtsjahr erworbene Unternehmen beziehungsweise Teilgeschäftsbetriebe in Höhe von 6.565 TSD. € (Vorjahr: 4.940 TSD. €) als auch Nachzahlungen für bedingte Kaufpreiserhöhungen in Vorjahren erworbener Unternehmen in Höhe von 2.192 TSD. € (Vorjahr: 1.000 TSD. €). Im Rahmen dieser Akquisitionen wurden langfristige Vermögenswerte in Höhe von 6.502 TSD. € (Vorjahr: 5.721 TSD. €), kurzfristige Vermögenswerte in Höhe von 9.025 TSD. € (Vorjahr: 4.952 TSD. €) – davon 1.611 TSD. € liquide Mittel (Vorjahr: 299 TSD. €) – sowie langfristige Schulden in Höhe von 2.304 TSD. € (Vorjahr: 302 TSD. €) und kurzfristige Schulden in Höhe von 6.490 TSD. € (Vorjahr: 5.148 TSD. €) übernommen.



Siehe S. 204 ff.

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 Umschichtungen aus freien liquiden Mitteln in Geld- und Wertpapieranlagen vorgenommen. Im Berichtsjahr wurden die fälligen Geld- und Wertpapieranlagen nur teilweise wieder angelegt, eine Umschichtung fand jedoch nicht statt.



Siehe S. 194 f.

Der Zahlungsausgleich aus der Absicherung der Nettoinvestitionen enthält Zahlungen aus Devisentermingeschäften im Zusammenhang mit der Absicherung der Nettoinvestitionen in die englischen und die Schweizer Konzerngesellschaften. Im Berichtsjahr belief sich dieser Betrag auf 787 TSD. € (Vorjahr: -187 TSD. €).

25 Cashflow aus Finanzierungstätigkeit

Die für Finanzierungstätigkeiten eingesetzten Nettozahlungsmittel in Höhe von 35.002 TSD. € (Vorjahr: 17.282 TSD. €) ergeben sich aus der Aufnahme und Tilgung von Finanzverbindlichkeiten, der Dividendenaus-schüttung sowie geleisteten Zinszahlungen. Im Berichtsjahr leistete BECHTLE im Vergleich zum Vorjahr höhere Tilgungszahlungen und nahm weniger Finanzmittel neu auf.

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

VI. WEITERE ANGABEN ZU FINANZINSTRUMENTEN NACH IFRS 7

Informationen zu Finanzinstrumenten nach Kategorien

Nachfolgende 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 31.12.2013	Zeitwert 31.12.2013	Buchwert 31.12.2012	Zeitwert 31.12.2012	Stufe
Aktiva						
Langfristige Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	KuF	1.547	1.522	2.243	2.241	3
Kurzfristige Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	KuF	345.195	345.195	307.348	307.348	3
Wertpapiere	ZVvV	17.600	17.600	45.378	45.378	1
Geldanlagen						
Schuldscheine	KuF	30.192	30.506	20.111	20.065	2
Lebensversicherungen	KuF	2.475	2.258	2.458	2.310	3
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	KuF	17.335	17.335	19.014	19.014	3
Langfristige Ausleihungen	KuF	595	648	637	709	3
Finanzderivate						
Derivate mit Hedge-Beziehung	n.a.	0	0	0	0	2
Derivate ohne Hedge-Beziehung	FV(A)ezbZ	7	7	0	0	2
Liquide Mittel	KuF	105.838	105.838	78.208	78.208	1
Passiva						
Darlehen	FVzfA	64.171	69.340	73.709	81.337	2
Langfristige Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	FVzfA	438	427	0	0	3
Kurzfristige Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	FVzfA	170.518	170.518	145.964	145.964	3
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	FVzfA	50.050	50.050	45.185 ¹	45.185 ¹	3
Verbindlichkeiten aus Akquisitionen	FV(P)ezbZ	465	465	2.470 ¹	2.470 ¹	3
Finanzderivate						
Derivate mit Hedge-Beziehung	n.a.	2.523	2.523	406	406	2
Derivate ohne Hedge-Beziehung	FV(P)ezbZ	23	23	0	0	2
Davon aggregiert nach Bewertungskategorie gemäß IAS 39:						
	KuF	503.177	503.302	430.019	429.895	
	ZVvV	17.600	17.600	45.378	45.378	
	FVzfA	285.177	290.335	264.858 ¹	272.486 ¹	
	FV(A)ezbZ	7	7	0	0	
	FV(P)ezbZ	488	488	2.470 ¹	2.470 ¹	

¹ Ausweis angepasst

Verwendete Abkürzungen für die Bewertungskategorien des IAS 39:

KuF = Kredite und Forderungen

ZVvV = 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

Im Geschäftsbericht 2012 wurden die Verbindlichkeiten aus Akquisitionen summiert mit den sonstigen Verbindlichkeiten ausgewiesen. Dies wurde im vorliegenden Geschäftsbericht rückwirkend angepasst.

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 **Finanzderivate** wurden mithilfe standardisierter finanzmathematischer Verfahren (Mark-to-Model-Methode) bewertet. Bei diesen Finanzderivaten handelt es sich um Devisentermingeschäfte, Devisenoptionen und Zinsswaps. Neben der Berücksichtigung laufzeitadäquater Zinssätze und Terminkurse wurde die Bonität des Schuldners mithilfe eines Zuschlagsverfahrens unter Berücksichtigung des Betrags, der Ausfallwahrscheinlichkeit und Erlösquote bei Zahlungsunfähigkeit berücksichtigt. Die Derivate 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). Diese wurden im Geschäftsbericht zum 31. Dezember 2012 im Bereich der sonstigen Verbindlichkeiten ausgewiesen. Der Ausweis wurde zum vorliegenden Geschäftsbericht rückwirkend angepasst. Die Ermittlung des beizulegenden Zeitwerts erfolgte mithilfe der DCF-Methode. Neben der Planung des Geschäftsverlaufs der übernommenen Einheit wurde ein laufzeitadäquater Diskontsatz verwendet. Die Bonität des Schuldners BECHTLE (IFRS 13.42 ff.) wurde mit einem Zuschlagsverfahren unter Berücksichtigung des Betrags, der Ausfallwahrscheinlichkeit und Erlösquote bei Zahlungsunfähigkeit berücksichtigt. Der größte Einflussfaktor des beizulegenden Zeitwerts ist die Planung des Geschäftsverlaufs. Eine 100-prozentige Zielerreichung wird angenommen. Bei einer Zielerreichung unter 100 Prozent reduziert sich der anzusetzende Betrag um mehr als die Hälfte, da ein Teil der Verbindlichkeiten aus Akquisitionen keine anteilige Zielerreichung berücksichtigt. Die Fälligkeiten dieser Verbindlichkeiten liegen in den Jahren 2014 bis 2016.

Der Zeitwert der **Lebensversicherungen** in den Geldanlagen entspricht den Rückkaufswerten zuzüglich einer Bonitätswertberichtigung.

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

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

Während der Berichtsperiode zum 31. Dezember 2013 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 stellt sich wie folgt dar:

in Tsd. €

Finanzielle Vermögenswerte und Verbindlichkeiten in Stufe 3	01.01.2013	Summe Gewinne und Verluste		Zugänge	Ausgleich/ Abrechnung	Umgliederung	31.12.2013
		im Finanz- ergebnis erfasst	im sonstigen Ergebnis erfasst				
Verbindlichkeiten aus Akquisitionen	2.470	19	0	168	-2.192	0	465

Die im Finanzergebnis als Aufwand erfassten 19 Tsd. € entfallen in Höhe von 11 Tsd. € auf im abgelaufenen Geschäftsjahr abgerechnete, nachträglich bedingte Kaufpreisverpflichtungen und zu 8 Tsd. € auf die zum 31. Dezember 2013 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	Wert- berichtigung	Fair Value	aus Abgang	2013	2012
Ausgereichte Kredite und Forderungen	621	-472	0	-273	-124	1.373
Finanzielle Verbindlichkeiten zu fortgeführten Anschaffungskosten	-2.943	0	0	0	-2.943	-3.286
Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte	929	0	-286	-354	289	1.307
Zu Handelszwecken gehalten (nur Derivate)	0	0	-15	183	168	-30
Verbindlichkeiten aus Akquisitionen	0	0	-8	-11	-19	0
Währungsumrechnungsdifferenzen von finanziellen Vermögenswerten und Verbindlichkeiten	0	-12	0	0	-12	358
Summe	-1.393	-484	-309	-455	-2.641	-278

Der Gesamtzinsertrag für finanzielle Vermögenswerte entspricht den oben dargestellten Werten. Der Gesamtzinsaufwand für finanzielle Verbindlichkeiten ohne Berücksichtigung der Zinsswaps beträgt 2.756 Tsd. € (Vorjahr: 3.095 Tsd. €). Der aus der Fair-Value-Bewertung resultierende Betrag der zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerte in Höhe von -286 Tsd. € ist im abgelaufenen Geschäftsjahr neu entstanden. Aus dem kumulierten sonstigen Ergebnis in die Gewinn- und Verlustrechnung wurden 91 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).

in Tsd. €

	2013			2012		
	Bruttobetrag Verbindlichkeit	Bruttobetrag Vermögenswert	bilanzierter Nettobetrag	Bruttobetrag Verbindlichkeit	Bruttobetrag Vermögenswert	bilanzierter Nettobetrag
Finanzielle Vermögenswerte						
Kurzfristige Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	261	345.456	345.195	39	307.387	307.348
Rückvergütung und sonstige Forderungen gegen Lieferanten	1.397	16.689	15.292	191	16.800	16.609
Finanzielle Verbindlichkeiten						
Kurzfristige Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	172.775	2.257	170.518	147.923	1.959	145.964
Kurzfristige Verbindlichkeiten gegenüber Kunden	6.188	14	6.174	5.328	3	5.325

In den Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sind 261 Tsd. € Verbindlichkeiten gegenüber Kunden und in den Verbindlichkeiten gegenüber Kunden 14 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 2.257 Tsd. € Forderungen gegenüber Lieferanten und in den Forderungen gegenüber Lieferanten 1.397 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.

Im Geschäftsbericht zum 31. Dezember 2012 wurden in oben stehender Tabelle zusätzlich die Werte des Zinsswaps und zwei miteinander verrechnete Bankkonten angegeben. Da diese Angaben nach IAS 32 in Verbindung mit IFRS 7 nicht erforderlich sind, wurde auf diese zusätzliche Angabe verzichtet.

Angaben zum Risikomanagement von Finanzinstrumenten

Währungsrisiko. Währungsrisiken aus Finanzinstrumenten bestehen bei Forderungen, Verbindlichkeiten und liquiden Mitteln, die nicht der funktionalen (lokalen) Währung der Gesellschaften entsprechen. Währungsrisiken aus Finanzinstrumenten in fremder Währung bestehen in der BECHTLE Gruppe aus dem konzerninternen Liefer- und Leistungsverkehr und in geringem Umfang mit externen Lieferanten und Kunden in EUR, CHF, GBP, PLN, CZK, HUF, USD und JPY.

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

Schwankungen des EUR/CHF-Wechselkurses können das Konzernergebnis wesentlich beeinflussen, da ein bedeutender Anteil des Geschäfts in der Schweiz generiert wird. Um diese Erträge gegen EUR/CHF-Wechselkursrisiken abzusichern, wurden zu Beginn des Berichtsjahres 12 Mio. CHF (Vorjahr: 11,7 Mio. CHF) gegen EUR auf Termin zum Berichtsjahresende verkauft, ohne diese Sicherungsbeziehung für die Bilanzierung von Sicherungsbeziehungen gemäß IAS 39 zu qualifizieren beziehungsweise zu designieren. Da der Schweizer Franken gegenüber dem Euro im Berichtsjahr an Wert verlor, resultierten aus diesem Devisentermingeschäft eine Erfolgsauswirkung in Höhe von 171 TSD. € (Vorjahr: -16 TSD. €) vor Steuern und im Gegenzug aus der Umrechnung der Schweizer Ergebnisse entsprechend negative Effekte. In gleicher Weise wurden im Berichtsjahr auch die in Großbritannien im Jahr 2013 voraussichtlich erzielten Erträge gegen EUR/GBP-Wechselkursrisiken gesichert. Hierzu wurden 650 TSD. GBP (Vorjahr: 650 TSD. GBP) auf Termin verkauft. Aus diesem Devisentermingeschäft resultierte eine Erfolgsauswirkung in Höhe von 12 TSD. € (Vorjahr: -14 TSD. €).

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, welches den Großteil dieser Währungsrisiken absicherte. Aus dem zu Berichtsjahresbeginn getätigten Verkauf von 60 Mio. CHF auf Termin Berichtsjahresende resultierte ein erfolgsneutral im sonstigen Ergebnis erfasster Betrag in Höhe von 759 TSD. € (-222 TSD. € Ertragsteuereffekt). Im Vorjahr hatte aus dem im Januar 2012 getätigten Verkauf von 60 Mio. CHF auf Termin Jahresende 2012 ein erfolgsneutral im sonstigen Ergebnis erfasster Betrag in Höhe von -166 TSD. € (+49 TSD. € Ertragsteuereffekt) resultiert. In gleicher Weise wurde auch das Nettovermögen in Großbritannien gegen EUR/GBP-Wechselkursrisiken gesichert. Aus dem entsprechenden Devisentermingeschäft (Verkauf von 1.500 TSD. GBP) ergab sich ein erfolgsneutral im sonstigen Ergebnis erfasster Betrag in Höhe von 28 TSD. € (-8 TSD. € Ertragsteuereffekt). Im Vorjahr wurden 1.000 TSD. GBP auf Termin verkauft. Der im sonstigen Ergebnis erfasste Betrag aus dem Sicherungsgeschäft des Nettovermögens betrug im Vorjahr -21 TSD. € (+6 TSD. € Ertragsteuereffekt). Im Gegenzug ergab sich im Konzerneigenkapital ein negativer Effekt aus dem Rückgang der Währungsumrechnungsdifferenzen um -1.356 TSD. € (Vorjahr: +172 TSD. €). Dieser beruht größtenteils auf der EUR/CHF-Konversion.

Erstmals wurden im Geschäftsjahr 2013 Absicherungen für zukünftige Wareneinkäufe in USD beziehungsweise für Waren mit vom USD abhängigen Preisen für bereits beauftragte Großaufträge abgeschlossen und als Cashflow Hedges designiert. Diese Termingeschäfte und Optionen haben ein Volumen von 54.940 TSD. €. Die Auszahlungen der gesicherten Grundgeschäfte werden in den Jahren 2015 bis 2017 erwartet. Der Marktwert zum 31. Dezember 2013 betrug -2.321 TSD. €. Der auf den effektiven Teil der Sicherung fallende Verlust (-2.301 TSD. €) wurde erfolgsneutral unter Berücksichtigung latenter Steuern (663 TSD. €) im sonstigen Ergebnis erfasst. Die Ineffektivitäten dieser Cashflow Hedges in Höhe von -37 TSD. €, die aus den zeitlichen Unterschieden zwischen den Fälligkeiten der Geschäfte und der dazugehörigen Verbindlichkeiten entstehen, wurden erfolgswirksam im Finanzergebnis 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 einem Jahr und Einzelvolumen bis maximal 1 Mio. € abgeschlossen. Das Volumen dieser im jeweiligen Geschäftsjahr abgeschlossenen Sicherungsgeschäfte ist in nachfolgender Tabelle dargestellt.

Währungspaar		2013		2012	
		Kauf	Verkauf	Kauf	Verkauf
EUR/GBP	in Tsd. GBP	0	414	6.200	5.400
EUR/USD	in Tsd. USD	24.929	5.521	28.578	19.538
EUR/CZK	in Tsd. CZK	3.449	3.250	0	0
CHF/EUR	in Tsd. EUR	4.150	2.660	1.490	2.800
CHF/USD	in Tsd. USD	200	200	200	0
CHF/JPY	in Tsd. JPY	0	0	25.403	0

Zum Bilanzstichtag bestand aus diesen Devisengeschäften, die gemäß IAS 39 als zu Handelszwecken klassifiziert und damit erfolgswirksam bewertet wurden, die Verpflichtung zum Einkauf von netto 2.166 Tsd. USD und Verkauf von 1.832 Tsd. CHF im Tausch gegen EUR. Im Vorjahr bestanden Verpflichtungen zum Einkauf von 4.993 Tsd. USD, Verkauf von 400 Tsd. GBP, Verkauf von 217 Tsd. CHF gegen EUR und Kauf von 8.145 Tsd. JPY im Tausch gegen CHF. Aus der Bewertung resultierte wie im Vorjahr keine nennenswerte Erfolgsauswirkung.

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.

	2013		2012	
in Tsd. €				
Auswirkungen einer Abwertung (bzw. Aufwertung) des Euro um 10 % gegenüber				
CHF	+127	(-127)	+366	(-366)
USD	+590	(-590)	+915	(-915)
GBP	-223	(+223)	-40	(+40)
HUF	-8	(+8)	-1	(+1)
CZK	-4	(+4)	-3	(+3)
PLN	+2	(-2)	0	(-0)
JPY	0	0	7	(-7)

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. €

	2013		2012	
Auswirkungen einer Abwertung (bzw. Aufwertung) des Euro um 10 % gegenüber				
CHF	+5.551	(-5.551)	+5.563	(-5.563)
USD	+4.633	(-5.821)	+22	(-22)
GBP	+386	(-386)	+306	(-306)
HUF	+24	(-24)	+44	(-44)
CZK	+31	(-31)	+21	(-21)
PLN	+42	(-42)	+38	(-38)

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

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

Die Sensitivitätsanalyse wurde auf Basis der liquiden Mittel sowie Geld- und Wertpapieranlagen des BECHTLE Konzerns zum Bilanzstichtag sowie unter Berücksichtigung der hierfür relevanten Zinssätze in den relevanten Währungen (EUR, CHF, GBP, USD, PLN, CZK, HUF) durchgeführt. Ein hypothetischer Rückgang beziehungsweise Anstieg dieser Zinssätze ab Berichtsjahresanfang um 100 Basispunkte beziehungsweise 1 Prozent p. a. (bei konstanten Wechselkursen) hätte zu einer Verringerung beziehungsweise Erhöhung der Zinserträge um 1.561 Tsd. € geführt (Vorjahr: 1.462 Tsd. €).

Bei den bestehenden Zinsswaps hätte ein solcher Rückgang (bis minimal 0 Prozent p.a.) beziehungsweise Anstieg der Zinssätze zu einer erfolgsneutral direkt im Eigenkapital zu erfassenden Veränderung des beizulegenden Zeitwerts in Höhe von -47 Tsd. € beziehungsweise +106 Tsd. € geführt (Vorjahr: -50 Tsd. € beziehungsweise +181 Tsd. €).

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



Siehe S. 186 f.

Die Zahlungsströme der in Gliederungspunkt IV. Nr. 19 beschriebenen Darlehen und dazugehöriger Zinsswaps werden als zu 100 Prozent wirksamer Cashflow Hedge zusammengefasst. Auf Basis des zum Bilanzstichtag gültigen 3-Monats-Euribor von 0,29 Prozent würden sich aus den Zinsswaps zukünftige Zinszahlungen im Zeitraum von 2014 bis 2017 von insgesamt 85 Tsd. € ergeben (Vorjahr: 128 Tsd. € bei 3-Monats-Euribor von 0,19 Prozent im Zeitraum von 2013 bis 2017). Der Buchwert der Darlehen und Zinsswaps setzt sich aus 63.761 Tsd. € Darlehen und 202 Tsd. € Zinsswaps zusammen. Die in den sonstigen Verbindlichkeiten enthaltenen Finanzinstrumente werden abzüglich der negativen Marktwerte der Zinsswaps und der übrigen Finanzderivate in Höhe von 2.546 Tsd. € (Vorjahr 406 Tsd. €) ausgewiesen.

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

in Tsd. €



Weitere Angaben
zum Liquiditäts-
management
siehe S. 123

	Finanzverbindlichkeiten			
	Darlehen und Zinsswaps	Sonstige kurzfristige Finanz- verbindlich- keiten	Verbindlich- keiten aus Lieferungen und Leistungen	Sonstige finanzielle Verbindlich- keiten
Buchwert 31.12.2013	63.963	410	170.956	50.515
Cashflow 2014				
Zinsen	2.567	0	0	0
Tilgung	10.136	410	170.518	49.978
Cashflow 2015				
Zinsen	2.240		12	8
Tilgung	7.134		239	481
Cashflow 2016				
Zinsen	1.976		12	3
Tilgung	5.612		199	56
Cashflow 2017–2018				
Zinsen	3.330			
Tilgung	8.946			
Cashflow 2019–2020				
Zinsen	2.692			
Tilgung	6.310			
Cashflow 2021–2022				
Zinsen	1.504			
Tilgung	18.498			
Cashflow 2023–2032¹				
Zinsen	1.124			
Tilgung	7.125			

¹ Cashflows der LBBW-Darlehen mit Buchwerten 31.12.2013: 4.375 Tsd. € und 9.500 Tsd. €



Zu den Cashflows
der Finanz-
verbindlichkeiten
siehe S. 186 f.

in Tsd. €

	Finanzverbindlichkeiten			
	Darlehen und Zinsswaps	Sonstige kurzfristige Finanzverbindlichkeiten	Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten
Buchwert 31.12.2012	71.004	3.111	145.964	47.655
Cashflow 2013				
Zinsen	3.069	0	0	0
Tilgung	9.512	3.111	145.964	47.370
Cashflow 2014				
Zinsen	2.568			0
Tilgung	8.017			0
Cashflow 2015				
Zinsen	2.238			0
Tilgung	6.702			300
Cashflow 2016				
Zinsen	1.973			
Tilgung	5.549			
Cashflow 2017–2018				
Zinsen	3.329			
Tilgung	8.883			
Cashflow 2019–2020				
Zinsen	2.692			
Tilgung	6.310			
Cashflow 2021–2022				
Zinsen	1.507			
Tilgung	18.498			
Cashflow 2023–2032¹				
Zinsen	1.126			
Tilgung	7.125			

¹ Cashflows der LBBW-Darlehen mit Buchwerten 31.12.2012: 4,625 Tsd. € und 10,000 Tsd. €

Die liquiden Mittel sind auf über 20 verschiedene 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. Circa 35 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 rund 40 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 5 Mio. €.



Weitere Angaben zum
Risikomanagement
siehe S. 122 f.

Geldanlagen werden in Instrumente mit Einlagensicherung getätigt. Zum 31. Dezember 2013 bestehen keine Anlagen ohne Einlagensicherung. Zum 31. Dezember 2013 hält BECHTLE Geldanlagen pro Haftungseinheit von maximal 20 Mio. €.

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-Gesamtlösungs-
anbieter 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 über 65 Standorten für besondere Kundennähe sorgt.



Fachhändler
mit über
56.000 Artikeln,
Mehrmarkenstrategie

Das Segment **IT-E-Commerce** umfasst die auf Internet, Katalog und Telefon gestützten reinen Handelsaktivitäten des Konzerns. BECHTLE deckt hier als IT-Fachhändler mit über 56.000 Artikeln – von der Hardware über Standardsoftware bis zu Peripherieartikeln – alle gängigen Bereiche der IT ab und verfolgt dabei eine Mehrmarkenstrategie. Die Marke BECHTLE DIRECT ist derzeit in 14 europäischen Ländern vertreten und fokussiert sich auf die klassische Hardware der marktführenden Hersteller. Dagegen hat die Marke ARP auch innovative Nischenprodukte sowie Produkte unter eigenem Label im Sortiment. Sie ist in fünf Ländern Europas aktiv und betreibt zudem eine Einkaufsgesellschaft in Taiwan. Das Softwarelizenzgeschäft der Marke COMSOFT DIRECT ist in acht europäischen Ländern präsent.

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 Sinne des IFRS 8.7 ist der Vorstand der BECHTLE AG, bestehend aus dem Vorstandsvorsitzenden, dem Vorstand für IT-Systemhaus & Managed Services und dem Vorstand für IT-E-Commerce. Diese Instanz 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 Leistungs- beziehungsweise Nutzungsverhältnissen in den beiden Segmenten IT-Systemhaus & Managed Services und IT-E-Commerce vollständig enthalten. Ergebnisbezogene Steuerungsgröße der Segmente ist dabei das Betriebsergebnis als Ergebnis vor Finanzerträgen und -aufwendungen sowie Steuern. Das Finanzergebnis wird nicht einbezogen, da die Segmente im Wesentlichen über die 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 Segment-schulden entsprechend niedriger beziehungsweise die ergebnisbezogene Steuerungsgröße der Segmente entsprechend um Finanzerträge und -aufwendungen sowie Steuern erweitert.

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

Die ausgewiesenen Investitionen und Abschreibungen beziehen sich auf die immateriellen Vermögenswerte und das Sachanlagevermögen. Die Abschreibungen aus Akquisitionen beziehen sich auf die Geschäfts- und Firmenwerte, Kundenstämme, Kundenserviceverträge, Marken sowie Wettbewerbsverbote, welche aus erfolgten Akquisitionen resultieren.


Angaben zur
Zusammensetzung
des Umsatzes,
siehe S. 163

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

in Tsd. €

Nach Segmenten	2013			2012		
	IT-Systemhaus & Managed Services	IT-E-Commerce	Gesamtkonzern	IT-Systemhaus & Managed Services	IT-E-Commerce	Gesamtkonzern
Gesamtsegment-Umsatzerlöse	1.538.113	738.642		1.397.173	704.553	
abzüglich der Umsatzerlöse mit anderem Segment	-2.797	-473		-2.718	-2.173	
Externe Umsatzerlöse	1.535.316	738.169	2.273.485	1.394.455	702.380	2.096.835
Abschreibungen	13.724	3.788	17.512	12.906	3.123	16.029
Abschreibungen aus Akquisitionen	4.305	676	4.981	4.979	740	5.719
Betriebsergebnis	56.185	34.863	91.048	44.320 ¹	35.945 ¹	80.265 ¹
Finanzergebnis			-1.740			-1.264
Ergebnis vor Steuern			89.308			79.001 ¹
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag			25.911			22.643 ¹
Ergebnis nach Steuern			63.397			56.358 ¹
Investitionen	17.583	5.508	23.091	22.769	9.246	32.015
Investitionen durch Akquisitionen	6.422	0	6.422	5.160	0	5.160

¹ Zahl angepasst aufgrund der Anwendung von IAS 19R

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). Darüber hinaus wurde im Vorjahr im Segment IT-Systemhaus & Managed Services der beim Erwerb der intelligent IT Solutions GmbH & Co. KG aktivierte Kundenstamm außerplanmäßig um 309 Tsd. € wertgemindert.

in Tsd. €

Nach Segmenten	2013			2012		
	IT-Systemhaus & Managed Services	IT-E-Commerce	Gesamt-konzern	IT-Systemhaus & Managed Services	IT-E-Commerce	Gesamt-konzern
Gesamtsegment-Vermögenswerte	614.117	296.557		564.132 ¹	280.693 ¹	
abzüglich der Forderungen gegenüber anderem Segment	-301	-25		-179	-648	
Vermögenswerte	613.816	296.532	910.348	563.953¹	280.045¹	843.998¹
Gesamtsegment-Schulden	289.334	119.775		261.529 ¹	123.712 ¹	
abzüglich der Verbindlichkeiten gegenüber anderem Segment	-25	-301		-648	-179	
Schulden	289.309	119.474	408.783	260.881¹	123.533¹	384.414¹

¹ Zahl angepasst aufgrund der Anwendung von IAS 19R und Saldierung der latenten Steuern

in Tsd. €

Nach Regionen	2013			2012		
	Inland	Ausland	Gesamt-konzern	Inland	Ausland	Gesamt-konzern
Externe Umsatzerlöse	1.570.816	702.669	2.273.485	1.433.869	662.966	2.096.835
Investitionen	19.007	4.084	23.091	27.604	4.411	32.015
Investitionen durch Akquisitionen	777	5.645	6.422	5.160	0	5.160

Von den externen Umsatzerlösen im Ausland entfallen 290.274 TSD. € auf die Schweiz (Vorjahr: 290.521 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 zu den externen Umsatzerlösen des BECHTLE Konzerns beitragen.

in Tsd. €

Nach Regionen	2013			2012		
	Inland	Ausland	Gesamt-konzern	Inland	Ausland	Gesamt-konzern
Vermögenswerte	612.173	298.175	910.348	587.461 ¹	256.537 ¹	843.998¹
davon langfristige Vermögenswerte	208.556	90.656	299.212	205.956 ¹	90.183 ¹	296.139¹
Schulden	288.880	119.903	408.783	273.462 ¹	110.952 ¹	384.414¹

¹ Zahl angepasst aufgrund der Anwendung von IAS 19R und Saldierung der latenten Steuern

Die hier ausgewiesenen langfristigen Vermögenswerte umfassen Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte (inklusive Geschäfts- und Firmenwerte). Von den langfristigen Vermögenswerten im Ausland entfallen 64.960 TSD. € auf die Schweiz (Vorjahr: 62.901 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 der Umsatzerlöse des BECHTLE Konzerns erwirtschaftet (IFRS 8.34).



Siehe S. 212 f.

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

VIII. AKQUISITIONEN, KAUFPREISALLOKATION UND DIVESTMENTS

Viritim Systemhaus GmbH

Mit Erwerbszeitpunkt 15. März 2013 wurden sämtliche Geschäftsanteile an der Viritim Systemhaus GmbH, Karlsruhe, erworben.

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

Neben den bereits vom erworbenen Unternehmen angesetzten Vermögenswerten und Schulden, deren Buchwerte ihren beizulegenden Zeitwerten entsprachen, wurden dabei der Kundenstamm (125 TSD. €) und ein Wettbewerbsverbot (200 TSD. €) neu als identifizierbare Vermögenswerte angesetzt (IFRS 3.10 ff.) und zu ihrem beizulegenden Zeitwert zum Erwerbszeitpunkt bewertet (IFRS 3.18 ff.).

Im Zuge der Aktivierung des Kundenstamms, der über drei Jahre abgeschrieben wird, und des Wettbewerbsverbots, das über zwei Jahre abgeschrieben wird, wurden passive latente Steuern (98 TSD. €) gebildet.

Aus der Kapitalkonsolidierung resultierte unter Berücksichtigung des gesamten erworbenen Nettovermögens (234 TSD. €) ein Unterschiedsbetrag in Höhe von 434 TSD. €, der als Geschäfts- und Firmenwert ausgewiesen wird. Dieser Geschäfts- und Firmenwert wird steuerlich nicht anerkannt.

Mit dem Erwerb der Viritim (10 Mitarbeiter) baut die BECHTLE Gruppe ihre Collaboration-Kompetenz nach den Akquisitionen der HanseVision GmbH und der Redmond Integrators GmbH in den vergangenen beiden Jahren erneut aus. Viritim ist auf die Microsoft-Office-Technologien SharePoint und Exchange spezialisiert.

Der Unternehmenskaufvertrag zum Erwerb der Viritim enthält eine vom zukünftigen Geschäftsverlauf des erworbenen Unternehmens abhängige bedingte Kaufpreiszahlung in Höhe von bis zu 175 TSD. €. Unter Berücksichtigung der validierten Geschäftsplanung der Viritim betrug der zum Erwerbszeitpunkt geltende beizulegende Zeitwert dieser bedingten Kaufpreiszahlung 168 TSD. €.

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

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

Nach dem Erwerb wurde die Viritim mit dem BECHTLE Tochterunternehmen HanseVision GmbH verschmolzen. Vor diesem Hintergrund sind die Umsatzerlöse und Ergebnisbeiträge der Viritim zum Konzernergebnis nicht gesondert ermittelbar.

Die bilanzielle Darstellung der Akquisition zum Zeitpunkt der Erstkonsolidierung finden Sie in der Tabelle am Ende dieses Gliederungspunktes.

Teilgeschäftsbetriebsübernahme der IBM Business Services GmbH und IBM Deutschland Mittelstand Service GmbH

BECHTLE hat mit Erwerbszeitpunkt 1. April 2013 und 1. Juni 2013 Teilgeschäftsbetriebe von der IBM Deutschland GmbH im Bereich Managed Services übernommen. Der zum 1. April 2013 erworbene Teilgeschäftsbetrieb der IBM Deutschland Business Services GmbH hat 48 Mitarbeiter, der zum 1. Juni 2013 erworbene Teilgeschäftsbetrieb der IBM Deutschland Mittelstand Service GmbH 10 Mitarbeiter.

Die Bilanzierung der Teilgeschäftsbetriebe erfolgte unter Anwendung der Erwerbsmethode (IFRS 3.4 ff.). Da beide Teilgeschäftsbetriebsübernahmen eng miteinander verbunden und einzeln betrachtet für den BECHTLE Konzern unwesentlich sind, erfolgt ihre bilanzielle Darstellung zum Zeitpunkt der Erstkonsolidierung gemäß IFRS 3.B65 zusammengefasst.

Es wurden sowohl die Mitarbeiter als auch deren Arbeitsplätze übernommen. Die übernommenen Kundenserviceverträge wurden nach sorgfältiger Abwägung von Chancen und Risiken mit einem Zeitwert von null bewertet.

Mit der Übernahme dieser Teilbereiche der IBM vergrößert die BECHTLE Gruppe ihr Managed-Service-Geschäft. Die übernommenen Mitarbeiter sind flächendeckend in Deutschland bei Kunden vor Ort tätig.

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

Die beiden Geschäftsbereiche werden innerhalb der BECHTLE Onsite Services GmbH fortgeführt. Vor diesem Hintergrund sind die Umsatzerlöse und Ergebnisbeiträge dieser Teilgeschäftsbetriebe zum Konzernergebnis nicht gesondert ermittelbar.

Die bilanzielle Darstellung der Akquisition zum Zeitpunkt der Erstkonsolidierung finden Sie in der Tabelle am Ende dieses Gliederungspunktes.

Sedna Informatik AG

Mit Erwerbszeitpunkt 8. April 2013 wurden sämtliche Anteile an der Schweizer Sedna Informatik AG mit Sitz in Gümligen bei Bern erworben.

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

Neben den bereits vom erworbenen Unternehmen angesetzten Vermögenswerten und Schulden, deren Buchwerte ihren beizulegenden Zeitwerten entsprachen, wurde dabei der Kundenstamm (984 TSD. €) neu als identifizierbarer Vermögenswert angesetzt (IFRS 3.10 ff.) und zu seinem beizulegenden Zeitwert zum Erwerbszeitpunkt bewertet (IFRS 3.18 ff.).

Im Zuge der Aktivierung des Kundenstamms, der über fünf Jahre abgeschrieben wird, wurden passive latente Steuern (202 TSD. €) gebildet.

Aus der Kapitalkonsolidierung resultierte unter Berücksichtigung des gesamten erworbenen Nettovermögens (1.630 TSD. €) ein Unterschiedsbetrag in Höhe von 1.035 TSD. €, der als Geschäfts- und Firmenwert ausgewiesen wird. Dieser Geschäfts- und Firmenwert wird steuerlich nicht anerkannt.

Mit dem Erwerb der Sedna baut BECHTLE die eigene IT-Infrastrukturkompetenz durch ein qualifiziertes Team weiter aus. Die Sedna ist auf Systemintegration und Virtualisierung spezialisiert.

Die Anschaffungskosten (2.665 TSD. €) führten zu einem Abfluss von liquiden Mitteln in gleicher Höhe.

Bei den übernommenen Forderungen sind keine wesentlichen Wertberichtigungen zu berücksichtigen.

Aufgrund der Verschmelzung mit der BECHTLE Schweiz AG kann der Anteil der Sedna Informatik AG an den Umsatzerlösen im vierten Quartal nicht angegeben werden. Von April bis September betrug der Umsatzbeitrag der Sedna 5.418 TSD. €. Zum Ergebnis dieser sechs Monate trug die Sedna -93 TSD. € bei (IFRS 3.B64qj).

Die bilanzielle Darstellung der Akquisition zum Zeitpunkt der Erstkonsolidierung finden Sie in der Tabelle am Ende dieses Gliederungspunktes.

Sitexs-Databusiness IT-Solutions GmbH

Mit Erwerbszeitpunkt 7. Oktober 2013 wurden sämtliche Anteile an der österreichischen Sitexs-Databusiness IT-Solutions GmbH mit Sitz in Wien erworben.

Neben den bereits vom erworbenen Unternehmen angesetzten Vermögenswerten und Schulden, deren Buchwerte ihren beizulegenden Zeitwerten entsprachen, wurden dabei der Kundenstamm (1.500 TSD. €) und ein Wettbewerbsverbot (400 TSD. €) neu als identifizierbare Vermögenswerte angesetzt (IFRS 3.10 ff.) und zu ihren beizulegenden Zeitwerten zum Erwerbszeitpunkt bewertet (IFRS 3.18 ff.).

Im Zuge der Aktivierung des Kundenstamms, der über fünf Jahre abgeschrieben wird, und des Wettbewerbsverbots, das über zwei Jahre abgeschrieben wird, wurden passive latente Steuern (373 TSD. €) gebildet.

Aus der Kapitalkonsolidierung resultierte unter Berücksichtigung des gesamten erworbenen Nettovermögens (1.907 TSD. €) ein Unterschiedsbetrag in Höhe von 1.493 TSD. €, der als Geschäfts- und Firmenwert ausgewiesen wird. Dieser Geschäfts- und Firmenwert wird steuerlich nicht anerkannt.

Mit dem Erwerb der Sitexs (rund 70 Mitarbeiter) baut BECHTLE die Marktpräsenz mit einem der führenden IT-Systemintegratoren und Security-Spezialisten in Österreich kräftig aus. Die im Markt etablierte Sitexs hat neben Wien Standorte in Graz, Götzis, Innsbruck und St. Pölten.

Die Anschaffungskosten (3.400 TSD. €) führten zu einem Abfluss von liquiden Mitteln in gleicher Höhe.

Bei den übernommenen Forderungen sind keine wesentlichen Wertberichtigungen zu berücksichtigen.

In den für die Berichtsperiode ausgewiesenen Umsatzerlösen der BECHTLE Gruppe ist die Sitexs mit einem Betrag von 7.314 TSD. € enthalten, im für die Berichtsperiode ausgewiesenen Ergebnis nach Steuern mit einem Betrag von –60 TSD. € (IFRS 3.B64q).

Die **bilanzielle Darstellung** der Zeitwerte der Vermögenswerte und Schulden zum jeweiligen Erstkonsolidierungszeitpunkt aller im Jahr 2013 erfolgten Akquisitionen finden Sie in folgender Tabelle:

	in Tsd. €			
	Viritim Systemhaus GmbH	Teilgeschäfts- betriebe IBM	Sedna Informatik AG	Sitexs- Databusiness IT-Solutions GmbH
Langfristige Vermögenswerte				
Geschäfts- und Firmenwert	434	0	1.035	1.493
Sonstige immaterielle Vermögenswerte	325	0	984	1.949
Sachanlagevermögen	18	0	49	135
Latente Steuern	0	0	107	16
Sonstige Vermögenswerte	0	0	37	0
Langfristige Vermögenswerte, gesamt	777	0	2.212	3.593
Kurzfristige Vermögenswerte				
Vorräte	0	0	0	788
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	130	0	1.284	3.002
Sonstige Vermögenswerte	28	1.760	544	273
Liquide Mittel	97	0	1.512	2
Kurzfristige Vermögenswerte, gesamt	255	1.760	3.340	4.065
Summe Vermögenswerte	1.032	1.760	5.552	7.658
Langfristige Schulden				
Pensionsrückstellungen	0	1.422	522	0
Sonstige Rückstellungen	0	2	0	40
Sonstige Verbindlichkeiten	0	19	0	0
Latente Steuern	98	0	303	373
Langfristige Schulden, gesamt	98	1.443	825	413
Kurzfristige Schulden				
Sonstige Rückstellungen	0	0	12	20
Finanzverbindlichkeiten	0	0	196	1.098
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	57	0	433	1.651
Verbindlichkeiten aus Ertragsteuern	48	0	140	0
Sonstige Rückstellungen und Verbindlichkeiten	161	317	367	736
Abgrenzungsposten	0	0	914	340
Kurzfristige Schulden, gesamt	266	317	2.062	3.845
Summe Schulden	364	1.760	2.887	4.258
Summe Vermögenswerte – Summe Schulden = Anschaffungskosten	668	0	2.665	3.400

Weitere Angaben zu Akquisitionen und Divestments

Wäre der Akquisitionszeitpunkt der Neuakquisitionen **Viritim**, **Sedna** und **Sitex** zu Beginn des Berichtsjahres gewesen, lägen die Umsatzerlöse des BECHTLE Konzerns für den Berichtszeitraum bei 2.294 Mio. €. Das Ergebnis nach Steuern läge bei 64 Mio. € (IFRS 3.B64qii). Zu Umsatz und Ergebnis der Teilgeschäftsbetriebe der IBM Deutschland vor Erwerbszeitpunkt liegen BECHTLE keine entsprechende Daten vor.

Beim Erwerb der **SolidLine AG**, Walluf, im Geschäftsjahr 2011 hatte sich BECHTLE vertraglich zu einer bedingten, nachträglichen Kaufpreiszahlung in Höhe von insgesamt bis zu 1.692 TSD. € verpflichtet. Im Geschäftsjahr 2012 wurde bereits ein erster Teil hiervon abgerechnet und ausgezahlt (1.000 TSD. €). Der zweite Teil von maximal 692 TSD. € wurde im ersten Quartal 2013 abgerechnet. Diese Auszahlung führte zu einem Abfluss von liquiden Mitteln (692 TSD. €). Den Verkäufern stand der Maximalbetrag zu. Der Differenzbetrag zwischen dem bei der Erstkonsolidierung hierfür angesetzten Zeitwert zuzüglich Aufzinsung und dem tatsächlichen Betrag wurde bereits bei Bekanntwerden der Verbindlichkeit im Geschäftsjahr 2012 erfolgswirksam erfasst.

Beim Erwerb der **HanseVision GmbH** im Geschäftsjahr 2011 hatte sich BECHTLE vertraglich zu einer bedingten, nachträglichen Kaufpreiszahlung in Höhe von insgesamt 1.500 TSD. € verpflichtet. Diese wurde im zweiten Quartal 2013 abgerechnet. Die Auszahlung in Höhe von 1.500 TSD. € entspricht dem bei der Erstkonsolidierung hierfür angesetzten Zeitwert zuzüglich der Aufzinsung für die Zeit zwischen Erwerbszeitpunkt und Zahltag.

Zum 30. Juni 2013 wurde der Teilgeschäftsbetrieb „**Distribution**“ inklusive des dazugehörigen Kundentamms des Onlineshops der Coma Service AG, Bremgarten (Schweiz) veräußert. Dieser Teilgeschäftsbetrieb beschäftigte 4 Mitarbeiter. Der Teilgeschäftsbetrieb war dem Segment IT-Systemhaus & Managed Services (Cash-Generating Unit IT-Systemhaus & Managed Services) zugeordnet. Aus der Veräußerung resultierte ein in den sonstigen betrieblichen Erträgen ausgewiesener Veräußerungsgewinn von 122 TSD. €. Es wurden Vorräte in Höhe von 211 TSD. € veräußert. Der Verkauf führte zu einem Zufluss von liquiden Mitteln in Höhe von 333 TSD. €. Der Umsatz und der Ergebnisbeitrag dieses Teilgeschäftsbetriebs waren im Geschäftsjahr 2012 und bis zum Verkauf in 2013 einzeln betrachtet unwesentlich. Die Veräußerung dieses Teilgeschäftsbetriebs ist kein Anlass für eine Wertminderung des Geschäfts- und Firmenwerts der Cash-Generating Unit IT-Systemhaus & Managed Services.

IX. ANGABEN ZU VORSTAND UND AUFSICHTSRAT

Mitglieder des Vorstands

Dr. Thomas Olemotz, Vorstandsvorsitzender

Wohnort: Rabenau

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

■ Vorsitzender des Aufsichtsrats

der AMARAS AG, Monheim an der Ruhr (seit 30. Januar 2014)

der BECHTLE E-Commerce Holding AG, Neckarsulm

der BECHTLE Managed Services AG, Neckarsulm

der BECHTLE Systemhaus Holding AG, Neckarsulm

der PP 2000 Business Integration AG, Stuttgart

der SolidLine Aktiengesellschaft, 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

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

Die Verantwortung für Compliance, Risikomanagement sowie Unternehmensplanung und strategische Unternehmensentwicklung nimmt der Vorstand funktional gemeinschaftlich wahr.

ANZAHL DER AKTIEN AN DER BECHTLE AG

	31.12.2013	31.12.2012
Dr. Thomas Olemotz	0	0
Michael Guschlbauer	0	0
Jürgen Schäfer	4.000	4.000

Vergütungen der Mitglieder des Vorstands

Die für die Tätigkeit des Vorstands der BECHTLE AG gewährten Gesamtbezüge für das Geschäftsjahr 2013 betragen 2.171 TSD. € (Vorjahr: 1.534 TSD. €). Die festen Bezüge beliefen sich auf 1.251 TSD. € (Vorjahr: 930 TSD. €) und die variablen Bezüge auf 920 TSD. € (Vorjahr: 604 TSD. €).

Im Zusammenhang mit der Ausrichtung der Vergütungsstruktur auf eine nachhaltige Unternehmensentwicklung bestehen Zusagen mit langfristiger Anreizwirkung. Die Kriterien zur Bemessung dieser Zusagen sind die Entwicklung von Umsatz, Vorsteuerergebnis und Eigenkapitalverzinsung jeweils für einen Dreijahreszeitraum beginnend ab dem Geschäftsjahr der Zusage. Die Zusagen sind aufschiebend bedingt vom Erreichen der vorgegebenen Ziele abhängig und 2015 (Zusagen 2012) beziehungsweise 2016 (Zusagen 2013) zur Auszahlung fällig. Der für die Geschäftsjahre 2012 und 2013 bestehende anteilige Gesamtbetrag bei Erreichen sämtlicher Ziele beträgt 709 TSD. €. Der für die Geschäftsjahre 2012 und 2013 voraussichtlich entstehende anteilige Anspruch von insgesamt 377 TSD. € wurde durch Bildung von Rückstellungen berücksichtigt.

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

Mitglieder des Aufsichtsrats und deren Vergütung

Die Vergütungen des Aufsichtsrats im Berichtsjahr betragen 493 TSD. €.



Weitere Angaben zum
Aufsichtsrat siehe
S. 72 ff.

Im Berichtsjahr fanden turnusmäßig die Aufsichtsratswahlen statt. Die Mitarbeiter haben am 28. Mai 2013 und die Aktionäre am 18. Juni 2013 ihre jeweiligen Vertreter des Aufsichtsrats gewählt. Am 31. Oktober 2013 hat Klaus Winkler sein Amt als Aufsichtsratsmitglied und als Aufsichtsratsvorsitzender aus persönlichen, familiären Gründen mit der in der Satzung geregelten Monatsfrist niedergelegt. Für den Zeitraum bis zur ordentlichen Hauptversammlung ist Gerhard Schick gerichtlich als Aufsichtsratsmitglied bestellt und vom Aufsichtsrat zu seinem Vorsitzenden gewählt worden.



Weitere Angaben
zu den Aufsichtsrats-
mitgliedern siehe
Anlage D, S. 222 f.

Sämtliche übrigen Angaben zum Aufsichtsrat, die aufgrund gesetzlicher Vorschriften zu machen sind, werden in der Anlage D zu diesem Anhang zusammengefasst.

Angaben zum Aktienbesitz der Aufsichtsratsmitglieder sind im Corporate-Governance-Bericht im Lagebericht dargestellt.

X. SONSTIGE ANGABEN

Operating-Leasingverhältnisse

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

BECHTLE hat im Rahmen von in der Grundmietzeit unkündbaren Operating-Leasinggeschäften Gebäude, Fahrzeuge und IT-Handelswaren gemietet. In den Aufwendungen im Rahmen von Miet- und Leasingverträgen wurden Zahlungen in Höhe von 28.712 TSD. € (Vorjahr: 26.682 TSD. €) erfasst.

Der Nominalwert der zukünftigen Mindestleasingzahlungen aus den vorgenannten Verträgen beträgt zum 31. Dezember 2013 63.382 TSD. € (Vorjahr: 65.185 TSD. €).

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

	in Tsd. €
fällig innerhalb eines Jahres	24.427
fällig zwischen 1 und 5 Jahren	31.866
fällig nach 5 Jahren	7.089
Mindestleasingzahlungen	63.382

Im Rahmen von Operating-Leasingverhältnissen tritt BECHTLE auch als Leasinggeber auf. Dabei handelt es sich im Wesentlichen um die Vermietung von IT-Handelswaren. Die Laufzeit der Leasingvereinbarungen beträgt in der Regel zwischen 3 und 5 Jahren. Die entsprechenden Mindestleasingzahlungen aus diesen Verträgen betragen für 2014 5.627 TSD. € (Vorjahr für 2013: 4.892 TSD. €), für 2015 bis 2019 6.044 TSD. € (Vorjahr für 2014 bis 2018: 4.791 TSD. €) und damit in Summe 11.671 TSD. € (Vorjahr: 9.683 TSD. €).

Eventualverbindlichkeiten

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

Mitarbeiter

Der Personalaufwand setzt sich wie folgt zusammen:

	in Tsd. €	
	2013	2012
Löhne und Gehälter	295.996	276.784
Soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und für Unterstützung	52.852	49.806 ¹
Personalaufwand gesamt	348.848	326.590¹

¹ Zahl angepasst aufgrund der Anwendung von IAS 19R

Im Personalaufwand (Löhne und Gehälter) sind Abfindungsleistungen in Höhe von 1.040 TSD. € (Vorjahr: 932 TSD. €) enthalten (IAS 19.171).

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

	31.12.2013	31.12.2012	2013	2012
Voll- und Teilzeitkräfte	5.631	5.438	5.542	5.315
Auszubildende	473	428	418	363
Mitarbeiter in Elternzeit	115	104	112	102
Aushilfen	184	140	169	136
Summe	6.403	6.110	6.241	5.916

In der oben aufgeführten durchschnittlichen Zahl von Voll- und Teilzeitkräften sind 104 (Vorjahr: 106) Geschäftsführer beziehungsweise Vorstandsmitglieder von Tochtergesellschaften enthalten.

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

	31.12.2013	31.12.2012	2013	2012
IT-Systemhaus & Managed Services	4.953	4.754	4.832	4.563
Inland	4.287	4.104	4.198	3.927
Ausland	666	650	634	636
IT-E-Commerce	1.266	1.216	1.240	1.217
Inland	456	446	448	443
Ausland	810	770	792	774

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

	31.12.2013	31.12.2012	2013	2012
Dienstleistung	2.843	2.718	2.789	2.611
Vertrieb	1.841	1.784	1.820	1.762
Verwaltung	1.420	1.364	1.351	1.305

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 2013 beziehungsweise 2012 erfasst:

	in Tsd. €	
	2013	2012
Abschlussprüfungen	480	474
Steuerberatungsleistungen	2	0
Sonstige Leistungen	63	13
Honorar des Abschlussprüfers	545	487

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

Beziehungen zu nahestehenden Unternehmen und Personen

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.



Siehe Anlage A
zum Anhang,
Tochterunternehmen
der Bechtle AG, S. 216 ff.

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

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

Gerhard Schick, Vater von Karin Schick, hat bis zu seiner Wiederaufnahme in den Aufsichtsrat im Dezember seine Erfahrung der BECHTLE Gruppe im Rahmen eines unentgeltlichen Beratervertrags zur Verfügung gestellt.

Die Arbeitnehmervertreter im Aufsichtsrat erhielten während ihrer Mitgliedschaft im Aufsichtsrat im Berichtsjahr für ihr gewöhnliches Angestelltenverhältnis bei BECHTLE lohnsteuerliche Bezüge in Summe von 326 TSD. € (Vorjahr: 374 TSD. €).

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

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

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

Unternehmen	Sitz
Bechtle GmbH	Berlin
Bechtle GmbH & Co. KG	Bielefeld
Bechtle GmbH & Co. KG	Bonn
Bechtle GmbH	Bremen
Bechtle GmbH & Co. KG	Chemnitz
Bechtle GmbH & Co. KG	Darmstadt
Bechtle GmbH	Dortmund
PSB GmbH	Dreieich
Bechtle GmbH & Co. KG	Duisburg
ITZ Informationstechnologie GmbH	Essen
Bechtle GmbH	Frankfurt
Bechtle GmbH	Freiburg im Breisgau
Bechtle GmbH & Co. KG	Friedrichshafen
Bechtle GmbH	Hamburg
Bechtle GmbH	Hannover
Bechtle GmbH & Co. KG	Karlsruhe
Bechtle GmbH & Co. KG	Krefeld
Bechtle IT-Systemhaus GmbH	Krefeld
Bechtle GmbH & Co. KG	Mannheim
Bechtle GmbH	Meschede
Bechtle GmbH & Co. KG	Münster
Bechtle E-Commerce Holding AG	Neckarsulm
Bechtle Field Services GmbH & Co. KG	Neckarsulm
Bechtle GmbH & Co. KG	Neckarsulm
Bechtle Grundstücksverwaltungsgesellschaft mbH	Neckarsulm
Bechtle Logistik & Service GmbH	Neckarsulm
Bechtle Managed Services AG	Neckarsulm
Bechtle ÖA direct GmbH	Neckarsulm
Bechtle Onsite Services GmbH	Neckarsulm
Bechtle Remote Services GmbH & Co. KG	Neckarsulm
Bechtle Systemhaus Holding AG	Neckarsulm
Bechtle GmbH	Nürnberg
Bechtle IT-Systemhaus GmbH & Co. KG	Ober-Mörlen
Bechtle GmbH	Offenburg
Bechtle GmbH	Radolfzell am Bodensee
Bechtle GmbH & Co. KG	Regensburg
Bechtle GmbH & Co. KG	Rottenburg am Neckar

Unternehmen	Sitz
Bechtle GmbH	Schkeuditz
Bechtle GmbH	Solingen
Bechtle GmbH	Stuttgart
PP 2000 Business Integration AG	Stuttgart
Bechtle GmbH	Würselen
Bechtle GmbH	Würzburg

XI. EREIGNISSE NACH ENDE DES BERICHTSJAHRES

Am 17. Januar 2014 hat BECHTLE vertraglich den Erwerb sämtlicher Geschäftsanteile der Planet! Software-Vertrieb & Consulting GmbH (planetsoftware) mit Sitz in Wien vereinbart. Der Erwerbszeitpunkt hängt von der Freigabe der Kartellbehörden in Österreich ab und wird für Anfang März erwartet. Der Spezialist für 3D-CAD-Software verfügt über drei weitere Standorte in Graz, Innsbruck und Wels. BECHTLE stärkt damit die Marktpräsenz in Österreich und erweitert zugleich das Produktspektrum der BECHTLE IT-Systemhäuser vor Ort. planetsoftware (36 Mitarbeiter) ist größter SolidWorks-Partner in Österreich und hält den höchsten Zertifizierungsstatus des Softwareherstellers.

Zum 1. Februar 2014 (Erwerbszeitpunkt) hat BECHTLE sämtliche Aktien der AMARAS AG mit Sitz in Monheim am Rhein erworben. Die AMARAS AG (33 Mitarbeiter) ist auf den Betrieb von Service Desks und Onsite Services spezialisiert. Mit der Übernahme baut BECHTLE das Managed-Services-Geschäft, eines der Kerngeschäftsfelder, weiter aus.

Die Bilanzierung der Unternehmenskäufe wird unter Anwendung der Erwerbsmethode (IFRS 3.4 ff.) erfolgen. Die Bestimmungen beziehungsweise Bewertung der erworbenen Vermögenswerte und der übernommenen Schulden sowie der übertragenen teilweise bedingten Gegenleistung liegt aufgrund der Kurzfristigkeit und Komplexität derzeit noch nicht vor (IFRS 3.B66). Entsprechende Wertangaben werden voraussichtlich bis zum Quartalsabschluss zum 31. März 2014 auf vorläufiger Basis (IFRS 3.45) vorliegen.

Darüber hinaus sind nach Ende des Berichtszeitraums keine besonderen Ereignisse bei BECHTLE eingetreten.

Neckarsulm, 28. Februar 2014

BECHTLE AG
Der Vorstand



Dr. Thomas Olemotz



Michael Guschlbauer



Jürgen Schäfer

TOCHTERUNTERNEHMEN DER BECHTLE AG*

zum 31. Dezember 2013 (Anlage A zum Anhang)

68. TOCHTERUNTERNEHMEN – DEUTSCHLAND

Unternehmen	Sitz
Bechtle GmbH	Berlin
Bechtle GmbH & Co. KG	Bielefeld
Redmond Integrators GmbH	Bochum
Bechtle GmbH & Co. KG	Bonn
Bechtle GmbH	Bremen
Bechtle GmbH & Co. KG	Chemnitz
Bechtle GmbH & Co. KG	Darmstadt
ARP GmbH	Dietzenbach
Bechtle GmbH	Dortmund
PSB GmbH	Dreieich
Bechtle GmbH & Co. KG	Duisburg
ITZ Informationstechnologie GmbH	Essen
Bechtle GmbH	Frankfurt
Bechtle GmbH	Freiburg im Breisgau
Bechtle GmbH & Co. KG	Friedrichshafen
Bechtle Finanz- & Marketingservices GmbH	Gaildorf
Bechtle GmbH	Hamburg
HanseVision GmbH	Hamburg
Bechtle GmbH	Hannover
Bechtle GmbH & Co. KG	Karlsruhe
Bechtle GmbH	Köln
Bechtle GmbH & Co. KG	Krefeld
Bechtle IT-Systemhaus GmbH	Krefeld
SolidPro Informationssysteme GmbH	Langenau
Bechtle GmbH & Co. KG	Mannheim
Bechtle GmbH	Meschede
Bechtle GmbH & Co. KG	Münster
Bechtle direct GmbH	Neckarsulm
Bechtle E-Commerce Holding AG	Neckarsulm
Bechtle Finance GmbH	Neckarsulm
Bechtle GmbH & Co. KG	Neckarsulm
Bechtle Grundstücksverwaltungsgesellschaft mbH	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 Remote Services GmbH & Co. KG	Neckarsulm

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

Unternehmen	Sitz
Bechtle Softwarelösungen GmbH	Neckarsulm
Bechtle Systemhaus Holding AG	Neckarsulm
Bechtle-Comsoft GmbH	Neckarsulm
Bechtle GmbH	Nürnberg
Bechtle IT-Systemhaus GmbH & Co. KG	Ober-Mörlen
PSB IT-Service GmbH	Ober-Mörlen
Bechtle GmbH	Offenburg
Bechtle GmbH	Radolfzell am Bodensee
Bechtle GmbH & Co. KG	Regensburg
Bechtle GmbH & Co. KG	Rottenburg am Neckar
Bechtle GmbH	Schkeuditz
Bechtle GmbH	Solingen
Bechtle GmbH	Stuttgart
PP 2000 Business Integration AG	Stuttgart
Bechtle GmbH	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

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
MVis informationssysteme GmbH	Gaildorf
OCR Datensysteme GmbH	Gaildorf

Unternehmen	Sitz
KA Bechtle Verwaltungs-GmbH	Karlsruhe
MA Bechtle Verwaltungs-GmbH	Mannheim
Bechtle Verwaltungs-GmbH	Münster
Bechtle Field Services GmbH & Co. KG	Neckarsulm
Bechtle Field Services Verwaltungs-GmbH	Neckarsulm
Bechtle Remote Services Verwaltungs-GmbH	Neckarsulm
HN Bechtle Verwaltungs-GmbH	Neckarsulm
Bechtle Verwaltungs-GmbH	Ober-Mörlen
REG Bechtle Verwaltungs-GmbH	Regensburg
RB Bechtle Verwaltungs-GmbH	Rottenburg am Neckar

69. TOCHTERUNTERNEHMEN – WELTWEIT

Unternehmen	Land	Sitz
ARP NV	Belgien	Neerpelt
Bechtle Brussels NV	Belgien	Neerpelt
Bechtle Comsoft NV	Belgien	Neerpelt
Bechtle direct NV	Belgien	Neerpelt
Bechtle Management BVBA	Belgien	Neerpelt
Bechtle direct SAS	Frankreich	Molsheim
Bechtle Management E.u.r.l.	Frankreich	Molsheim
Comsoft SOS Developers SAS	Frankreich	Valbonne
ARP SASU	Frankreich	Villebon-sur-Yvette
Bechtle direct Ltd.	Großbritannien	Chippenham
Bechtle direct Limited	Irland	Dublin
Bechtle direct S.r.l.	Italien	Bozen
Comsoft direct S.r.l.	Italien	Bozen
Bechtle direct B.V.	Niederlande	Eindhoven
Bechtle Holding B.V.	Niederlande	Eindhoven
Buyitdirect.com N.V.	Niederlande	Hoofddorp
ARP Nederland B.V.	Niederlande	Maastricht
ARP Supplies B.V.	Niederlande	Maastricht
Bechtle Data Management B.V.	Niederlande	Maastricht
Bechtle Management B.V.	Niederlande	Maastricht
Comsoft direct B.V.	Niederlande	Maastricht
Bechtle direct GmbH	Österreich	Traun
Bechtle GmbH	Österreich	Wien
ARP GmbH	Österreich	Wiener Neudorf
Comsoft direct GmbH	Österreich	Wiener Neudorf
Bechtle direct Polska Sp.z.oo.	Polen	Breslau
Bechtle direct Portugal Unipessoal Lda	Portugal	Aveiro
Coma Services AG	Schweiz	Bremgarten
Bechtle Printing Solutions AG	Schweiz	Dübendorf

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

70. ENTWICKLUNG DER IMMATERIELLEN VERMÖGENSWERTE UND DES SACHANLAGEVERMÖGENS

vom 1. Januar bis 31. Dezember 2013 (Anlage B zum Anhang)

	Anschaffungskosten						Stand am 31.12.2013
	Stand am 01.01.2013	Veränderung durch Akquisitionen	Sonstige Zugänge	Währungs- differenzen	Abgänge	Umbu- chungen/ Umgliederung	
Geschäfts- und Firmenwerte	137.483	2.962	0	-560	0	0	139.885
Sonstige immaterielle Vermögenswerte							
Marken	3.550	0	0	-57	0	0	3.493
Kundenstämme	21.984	2.609	0	-132	12.125	0	12.336
Erworben Software	20.141	49	1.478	-87	4.931	108	16.758
Selbst erstellte Software	2.627	0	894	0	0	0	3.521
Kundenserviceverträge	6.589	0	52	-4	302	0	6.335
Wettbewerbsverbote	2.397	600	0	0	1.845	0	1.152
	57.288	3.258	2.424	-280	19.203	108	43.595
Sachanlagevermögen							
Grundstücke und Bauten	66.648	0	6.214	0	1	1.384	74.245
Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	77.251	202	14.357	-282	7.293	20	84.255
Anzahlungen und Anlagen im Bau	1.522	0	96	0	0	-1.512	106
	145.421	202	20.667	-282	7.294	-108	158.606
	340.192	6.422	23.091	-1.122	26.497	0	342.086

vom 1. Januar bis 31. Dezember 2012 (Anlage C zum Anhang)

	Anschaffungskosten						Stand am 31.12.2012
	Stand am 01.01.2012	Veränderung durch Akquisitionen	Sonstige Zugänge	Währungs- differenzen	Abgänge	Umbu- chungen/ Umgliederung	
Geschäfts- und Firmenwerte	135.648	1.573	0	262	0	0	137.483
Sonstige immaterielle Vermögenswerte							
Marken	3.523	0	0	27	0	0	3.550
Kundenstämme	23.472	1.347	0	60	2.895	0	21.984
Erworben Software	18.128	62	2.219	41	309	0	20.141
Selbst erstellte Software	2.094	0	533	0	0	0	2.627
Kundenserviceverträge	5.356	1.021	210	2	0	0	6.589
Wettbewerbsverbote	2.260	882	0	0	745	0	2.397
	54.833	3.312	2.962	130	3.949	0	57.288
Sachanlagevermögen							
Grundstücke und Bauten	53.238	0	11.717	0	0	1.693	66.648
Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	69.779	238	15.231	163	8.812	652	77.251
Anzahlungen und Anlagen im Bau	1.762	37	2.105	0	37	-2.345	1.522
	124.779	275	29.053	163	8.849	0	145.421
	315.260	5.160	32.015	555	12.798	0	340.192

in Tsd. €

Kumulierte Abschreibungen				Buchwert		
Stand am 01.01.2013	Zugänge	Währungs- differenzen	Abgänge	Stand am 31.12.2013	Stand am 31.12.2013	Stand am 31.12.2012
0	0	0	0	0	139.885	137.483
0	0	0	0	0	3.493	3.550
15.046	3.228	-112	12.125	6.037	6.299	6.938
16.392	2.165	-85	4.897	13.575	3.183	3.749
2.098	228	0	0	2.326	1.195	529
1.374	805	-3	302	1.874	4.461	5.215
1.387	948	0	1.845	490	662	1.010
36.297	7.374	-200	19.169	24.302	19.293	20.991
3.246	2.003	0	0	5.249	68.996	63.402
47.638	13.116	-191	6.953	53.610	30.645	29.613
0	0	0	0	0	106	1.522
50.884	15.119	-191	6.953	58.859	99.747	94.537
87.181	22.493	-391	26.122	83.161	258.925	253.011

in Tsd. €

Kumulierte Abschreibungen				Buchwert		
Stand am 01.01.2012	Zugänge	Währungs- differenzen	Abgänge	Stand am 31.12.2012	Stand am 31.12.2012	Stand am 31.12.2011
0	0	0	0	0	137.483	135.648
0	0	0	0	0	3.550	3.523
14.176	3.720	45	2.895	15.046	6.938	9.296
14.791	1.851	39	289	16.392	3.749	3.337
2.012	86	0	0	2.098	529	82
597	776	1	0	1.374	5.215	4.759
909	1.223	0	745	1.387	1.010	1.351
32.485	7.656	85	3.929	36.297	20.991	22.348
1.738	1.508	0	0	3.246	63.402	51.500
43.396	12.584	126	8.468	47.638	29.613	26.383
0	0	0	0	0	1.522	1.762
45.134	14.092	126	8.468	50.884	94.537	79.645
77.619	21.748	211	12.397	87.181	253.011	237.641

AUFSICHTSRATSMITGLIEDER

(Anlage D zum Anhang)

71. 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	Aufsichtsratsvorsitzender ■ United Internet AG, Montabaur ■ Nemetschek AG, München ■ United Internet Ventures AG, Montabaur (seit März 2013) Mitglied des Aufsichtsrats ■ 1&1 Internet AG, Montabaur ■ 1&1 Telecommunication AG, Montabaur (seit März 2013) ■ Graphisoft S.E., Budapest, Ungarn ■ Singhammer IT Consulting AG, München
Prof. Dr. Thomas Hess	seit 20. Juni 2012	Institutsdirektor	
Dr. Walter Jaeger	seit 17. Juni 2008	Kaufmann	Aufsichtsratsvorsitzender ■ Wirthwein AG, Creglingen Beiratsvorsitzender ■ Hohenloher Spezialmöbelwerk Schaffitzel GmbH & Co. KG, Öhringen ■ Horst Mosolf GmbH & Co. KG, Kirchheim unter Teck ■ Vollert Anlagenbau GmbH, Weinsberg ■ GEMÜ Gebr. Müller GmbH & Co. KG, Ingelfingen (bis 30. Juni 2013)
Gerhard Schick Aufsichtsratsvorsitzender seit 2. Dezember 2013	seit 1. Dezember 2013 (bereits 22. März 2004 bis 19. Juni 2012)	Kaufmann	
Karin Schick	seit 9. August 2004	Kfm. Angestellte	
Klaus Winkler Aufsichtsratsvorsitzender bis 30. November 2013	20. Mai 1999 bis 30. November 2013	Geschäftsführer	Mitglied des Beirats ■ Dieffenbacher Holding GmbH & Co. KG, Eppingen ■ Kapp GmbH & Co. KG, Coburg
Dr. Jochen Wolf 2. Stellvertretender Aufsichtsratsvorsitzender	seit 2. Oktober 2003	Geschäftsführer	Aufsichtsratsvorsitzender ■ Joma-Polytec GmbH, Bodelshausen Mitglied des Aufsichtsrats ■ Bardusch GmbH + Co. KG, Ettlingen ■ Bizerba GmbH & Co. KG, Balingen (seit 1. Januar 2013) ■ IMS Gear GmbH, Donaueschingen ■ LTS Lohmann Therapie-Systeme AG, Andernach ■ R-Biopharm AG, Darmstadt Mitglied des Verwaltungsrats ■ E.G.O. Blanc & Fischer-Firmengruppe, Oberderdingen

72. AUFSICHTSRATSMITGLIEDER – 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 (seit 30. Januar 2014) ■ 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
Daniela Eberle	seit 15. Oktober 2003	Kfm. Angestellte	
Jürgen Ergenzinger	17. Juni 2008 bis 18. Juni 2013	Gewerkschaftssekretär IG Metall, Verwaltungsstelle Heilbronn-Neckarsulm	
Sonja Glaser-Reuss	17. Juni 2008 bis 18. Juni 2013	Kfm. Angestellte	
Barbara Greyer	seit 15. Oktober 2003	Gewerkschaftssekretärin ver.di, Landesbezirk Baden-Württemberg	
Siegfried Höfels	17. Mai 2011 bis 18. Juni 2013	Kaufm. Angestellter	
Martin Meyer	seit 18. Juni 2013	Kaufm. Angestellter	
Volker Strohfeld	seit 18. Juni 2013	IT-Service-techniker	
Michael Unser	seit 18. Juni 2013	zweiter Bevollmächtigter der IG Metall Heilbronn-Neckarsulm	Mitglied des Aufsichtsrats ■ ThyssenKrupp IS, Essen ■ ThyssenKrupp SY, Essen

73. AUSSCHÜSSE DES AUFSICHTSRATS

per 31. Dezember 2013

Prüfungsausschuss	Personalausschuss
Gerhard Schick (Vorsitz) Uli Drautz Daniela Eberle Dr. Walter Jaeger Dr. Jochen Wolf	Dr. Jochen Wolf (Vorsitz) Uli Drautz Gerhard Schick

BESTÄTIGUNGSVERMERK

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

„Wir haben den von der BECHTLE AG, Neckarsulm, aufgestellten Konzernabschluss – bestehend aus Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung, Konzern-Gesamtergebnisrechnung, Konzern-Bilanz, Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung, Konzern-Kapitalflussrechnung und Konzern-Anhang – sowie den Konzernlagebericht für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis 31. Dezember 2013 geprüft. Die Aufstellung von Konzernabschluss und Konzernlagebericht nach den IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, und den ergänzend nach § 315a Abs.1 HGB anzuwendenden handelsrechtlichen Vorschriften liegt in der Verantwortung der gesetzlichen Vertreter der Gesellschaft. Unsere Aufgabe ist es, auf der Grundlage der von uns durchgeführten Prüfung eine Beurteilung über den Konzernabschluss und den Konzernlagebericht abzugeben.

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

Unsere Prüfung hat zu keinen Einwendungen geführt.

Nach unserer Beurteilung aufgrund der bei der Prüfung gewonnenen Erkenntnisse entspricht der Konzernabschluss den IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, und den ergänzend nach § 315a Abs.1 HGB anzuwendenden handelsrechtlichen Vorschriften und vermittelt unter Beachtung dieser Vorschriften ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns. Der Konzernlagebericht steht in Einklang mit dem Konzernabschluss, vermittelt insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage des Konzerns und stellt die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend dar.“

Heilbronn, 28. Februar 2014

Ernst & Young GmbH, Wirtschaftsprüfungsgesellschaft



Strähle

Wirtschaftsprüfer



Hieronymus

Wirtschaftsprüfer



VERSICHERUNG DES VORSTANDS

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

Neckarsulm, 14. März 2014

BECHTLE AG
Der Vorstand



Dr. Thomas Olemotz



Michael Guschlbauer



Jürgen Schäfer

74. MEHRJAHRESÜBERSICHT BECHTLE KONZERN

		2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	Veränderung in % 2013-2012
Regionen											
Umsatz	Tsd. €	1.178.269	1.220.138	1.383.453	1.431.462	1.379.307	1.722.919	1.994.881	2.096.835	2.273.485	+8,4
Inland	Tsd. €	784.168	815.876	902.367	938.868	921.578	1.158.213	1.315.185	1.433.869	1.570.816	+9,6
vom Konzernumsatz	%	66,6	66,9	65,2	65,6	66,8	67,2	65,9	68,4	69,1	
Ausland	Tsd. €	394.101	404.262	481.086	492.594	457.729	564.706	679.696	662.966	702.669	+6,0
Segmente											
Umsatz	Tsd. €	1.178.269	1.220.138	1.383.453	1.431.462	1.379.307	1.722.919	1.994.881	2.096.835	2.273.485	+8,4
IT-Systemhaus & Managed Services	Tsd. €	811.042	816.998	885.772	927.530	919.956	1.151.119	1.315.669	1.394.455	1.535.316	+10,1
vom Konzernumsatz	%	68,8	67,0	64,0	64,8	66,7	66,8	66,0	66,5	67,5	
IT-E-Commerce	Tsd. €	367.227	403.140	497.681	503.932	459.351	571.800	679.212	702.380	738.169	+5,1
EBIT	Tsd. €	41.195	45.730	58.253	60.229	42.712	60.728	86.403	80.265 ¹	91.048	+13,4
IT-Systemhaus & Managed Services	Tsd. €	18.607	22.597	33.065	38.444	25.768	35.852	49.891	44.320 ¹	56.185	+26,8
EBIT-Marge	%	2,3	2,8	3,7	4,1	2,8	3,1	3,8	3,2	3,7	
IT-E-Commerce	Tsd. €	22.588	23.133	25.188	21.785	16.944	24.876	36.512	35.945 ¹	34.863	-3,0
EBIT-Marge	%	6,2	5,7	5,1	4,3	3,7	4,4	5,4	5,1	4,7	
Gewinn- und Verlustrechnung											
Umsatz	Tsd. €	1.178.269	1.220.138	1.383.453	1.431.462	1.379.307	1.722.919	1.994.881	2.096.835	2.273.485	+8,4
Umsatzkosten	Tsd. €	1.020.414	1.046.557	1.188.121	1.213.331	1.179.770	1.486.440	1.697.185	1.778.139 ¹	1.933.071	+8,7
Bruttoergebnis vom Umsatz	Tsd. €	157.855	173.581	195.332	218.131	199.537	236.479	297.696	318.696 ¹	340.414	+6,8
Vertriebskosten	Tsd. €	68.545	73.739	81.355	90.455	87.944	99.015	127.145	145.405 ¹	151.546	+4,2
Verwaltungskosten	Tsd. €	55.546	62.732	67.236	75.709	76.171	86.001	93.671	104.300 ¹	110.483	+5,9
Sonstige betriebliche Erträge	Tsd. €	7.431	8.620	11.512	8.262	7.290	9.265	9.523	11.274	12.663	+12,3
Betriebsergebnis (EBIT)	Tsd. €	41.195	45.730	58.253	60.229	42.712	60.728	86.403	80.265 ¹	91.048	+13,4
Finanzerträge	Tsd. €	943	962	1.263	1.987	1.503	1.727	1.776	2.026	1.560	-23,0
Finanzaufwendungen	Tsd. €	966	833	510	683	553	671	1.890	3.290	3.300	+0,3
Ergebnis vor Steuern (EBT)	Tsd. €	41.172	45.859	59.006	61.533	43.662	61.784	86.289	79.001 ¹	89.308	+13,0
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	Tsd. €	11.886	16.251	18.047	16.105	9.404	15.362	23.566	22.643 ¹	25.911	+14,4
Ergebnis nach Steuern (EAT)	Tsd. €	29.286	29.608	40.959	45.428	34.258	46.422	62.723	56.358 ¹	63.397	+12,5
Materialaufwand	Tsd. €	898.663	918.996	1.051.860	1.079.543	1.043.059	1.338.651	1.520.407	1.584.912	1.726.409	+8,9
Rohhertrag	Tsd. €	287.037	309.762	343.105	360.181	343.538	393.533	483.997	523.197	559.739	+7,0
Personalaufwand	Tsd. €	179.491	192.581	203.253	217.710	220.418	241.420	294.649	326.590 ¹	348.848	+6,8
Abschreibungen (auf Sachanlagen und sonstige immaterielle Vermögenswerte ohne Goodwill)	Tsd. €	11.926	14.456	13.501	13.910	14.264	15.399	18.361	21.748	22.493	+3,4
Finanzergebnis	Tsd. €	-23	129	753	1.304	950	1.056	-114	-1.264	-1.740	-37,7

¹ Zahl angepasst, siehe S. 151f.

		2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	Veränderung in % 2013-2012
Bilanz (ausgewählte Positionen)											
Aktiva											
Langfristige Vermögenswerte	Tsd. €	140.305	143.005	145.560	156.955	164.510	206.258	279.525 ¹	296.139 ¹	299.212	+1,0
Geschäfts- und Firmenwerte	Tsd. €	89.519	97.663	99.909	105.823	106.395	115.835	135.648	137.483	139.885	+1,7
Sonstige immaterielle Vermögenswerte	Tsd. €	20.195	19.573	19.214	19.559	14.932	17.698	22.348	20.991	19.293	-8,1
Sachanlagevermögen	Tsd. €	18.567	18.784	19.563	23.758	27.740	29.162	79.645	94.537	99.747	+5,5
Latente Steuern	Tsd. €	7.432	4.919	4.461	4.696	9.874	10.652	7.720 ¹	6.489 ¹	4.131	-36,3
Sonstige Vermögenswerte	Tsd. €	1.946	1.868	1.946	2.564	2.253	1.870	2.356	2.224	2.513	+13,0
Geld- und Wertpapieranlagen	Tsd. €	-	-	-	-	3.000	30.654	30.700	32.059	32.012	-0,1
Kurzfristige Vermögenswerte	Tsd. €	273.641	275.174	305.863	339.113	356.155	447.458	521.778	547.859	611.136	+11,5
Vorräte	Tsd. €	41.829	39.006	46.817	52.118	59.322	75.056	91.190	90.065	107.638	+19,5
Forderungen aus L & L	Tsd. €	164.291	181.086	189.312	188.402	183.979	249.046	286.773	307.348	345.195	+12,3
Sonstige Vermögenswerte	Tsd. €	12.806	14.236	13.395	19.410	19.221	21.880	31.955	35.423	33.181	-6,3
Geld- und Wertpapieranlagen	Tsd. €	3.736	2.642	1.929	338	15.510	13.619	16.219	35.888	18.255	-49,1
Liquide Mittel	Tsd. €	48.178	36.710	52.300	77.300	76.467	85.477	94.569	78.208	105.838	+35,3
Passiva											
Eigenkapital	Tsd. €	237.447	249.214	276.465	311.449	334.961	371.483	421.597 ¹	459.584 ¹	501.565	+9,1
Gezeichnetes Kapital	Tsd. €	21.200	21.200	21.200	21.200	21.000	21.000	21.000	21.000	21.000	+0,0
Kapitalrücklagen	Tsd. €	143.454	143.454	143.454	143.454	145.228	145.228	145.228	145.228	145.228	+0,0
Gewinnrücklagen	Tsd. €	72.549	84.271	111.457	149.042	168.733	205.255	255.369 ¹	293.356 ¹	335.337	+14,3
Langfristige Schulden	Tsd. €	26.880	28.105	23.765	30.964	32.284	46.727	94.004 ¹	96.644 ¹	90.787	-6,1
Pensionsrückstellungen	Tsd. €	559	5.384	5.775	8.859	8.631	13.227	11.873 ¹	9.260 ¹	6.382	-31,1
Finanzverbindlichkeiten	Tsd. €	14.772	9.050	3.709	5.185	6.604	12.266	57.280	61.142	53.625	-12,3
Latente Steuern	Tsd. €	7.519	10.149	10.102	11.558	11.598	13.209	14.094 ¹	14.905 ¹	15.128	+1,5
Abgrenzungsposten	Tsd. €	2.510	2.667	3.769	4.153	4.820	6.565	8.359	8.902	12.369	+38,9
Kurzfristige Schulden	Tsd. €	149.619	143.439	151.193	153.655	153.420	235.506	285.702	287.770	317.996	+10,5
Sonstige Rückstellungen	Tsd. €	7.592	6.116	3.310	4.019	3.959	5.338	5.643	5.241	5.774	+10,2
Finanzverbindlichkeiten	Tsd. €	7.008	5.416	6.049	10.466	2.561	4.812	9.002	12.567	10.546	-16,1
Verbindlichkeiten aus L & L	Tsd. €	92.378	84.850	88.267	83.250	79.460	129.060	148.799	145.964	170.518	+16,8
Verbindlichkeiten aus Ertragsteuern	Tsd. €	5.578	4.100	6.055	4.448	5.455	6.337	8.735	6.906	6.519	-5,6
Sonstige Verbindlichkeiten	Tsd. €	26.840	31.784	38.043	40.763	42.381	64.624	72.237	74.963	79.941	+6,6
Abgrenzungsposten	Tsd. €	10.223	11.173	9.469	10.709	19.604	25.335	41.286	42.129	44.698	+6,1
Bilanzsumme	Tsd. €	413.946	420.758	451.423	496.068	520.665	653.716	801.303¹	843.998¹	910.348	+7,9
Cashflow & Investitionen											
Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit	Tsd. €	28.123	26.866	41.993	49.941	47.330	59.114	55.782	56.669	73.098	+29,0
Cashflow aus Investitionstätigkeit	Tsd. €	-20.202	-19.343	-9.500	-18.074	-30.292	-47.625	-45.282	-56.031	-10.201	-81,8
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	Tsd. €	-21.217	-18.328	-16.145	-10.136	-17.772	-7.173	-2.246	-17.282	-35.002	+102,5
Liquidität inkl. Geld- und Wertpapieranlagen	Tsd. €	51.914	39.352	54.229	77.638	94.977	129.750	141.488	146.155	156.105	+6,8
Free Cashflow	Tsd. €	6.400	5.664	25.831	28.252	34.437	41.751	12.159	19.485	43.123	+121,3
Investitionen (in Sachanlagen und sonstige immaterielle Vermögenswerte ohne Goodwill)	Tsd. €	8.244	10.849	10.285	13.683	14.045	11.822	61.120	32.015	23.091	-27,9
Investitionsquote (= Investitionen / durchschn. Sachanlagevermögen + sonstiges immaterielles Vermögen ohne Goodwill)	%	23,26	28,14	26,67	33,33	32,67	26,41	82,12	29,44	19,69	

¹ Zahl angepasst, siehe S. 151f.

		2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	Veränderung in % 2013-2012
Aktien-Kennzahlen¹											
Jahresschlusskurs	€	16,40	19,25	27,42	13,66	18,79	28,99	26,20	30,65	49,47	+61,4
Jahreshoch	€	21,88	22,20	35,59	27,86	20,50	30,65	34,35	35,10	50,95	+45,2
Jahrestief	€	15,80	14,05	19,45	9,64	11,02	17,01	23,48	25,50	30,07	+17,9
Durchschnittliche Anzahl Aktien	Tsd. Stück	21.200	21.200	21.200	21.165	20.853	21.000	21.000	21.000	21.000	+0,0
Marktkapitalisierung (31.12.)	Tsd. €	347.680	408.100	581.304	289.592	394.590	608.790	550.200	643.650	1.038.870	+61,4
Durchschnittlicher Tagesumsatz ²	Stück	65.327	51.561	71.856	69.743	37.129	30.543	51.873	42.143	34.201	-18,8
Durchschnittlicher Tagesumsatz ²	€	1.201.997	941.081	1.953.582	1.228.978	538.189	705.260	1.460.183	1.281.620	1.364.142	+6,4
Dividende je Aktie	€	0,50	0,50	0,60	0,60	0,60	0,75	1,00	1,00	1,10 ³	+10,0
Dividendensumme	Tsd. €	10.600	10.600	12.720	12.445	12.600	15.750	21.000	21.000	23.100 ³	+10,0
Ausschüttungsquote	%	36,3	35,9	31,1	27,4	36,8	33,9	33,5	37,3 ⁴	36,4 ³	
Dividendenrendite (31.12.)	%	3,0	2,6	2,2	4,4	3,2	2,6	3,8	3,3	2,2 ³	
Unternehmenswert (EV)	Tsd. €	348.681	423.024	582.580	277.565	378.300	618.242	607.239 ⁴	723.670 ⁴	1.084.064	+49,8
Ergebnis je Aktie	€	1,38	1,39	1,93	2,14	1,64	2,21	2,99	2,68 ⁴	3,02	+12,5
Cashflow je Aktie	€	1,33	1,27	1,98	2,36	2,25	2,81	2,66	2,70	3,48	+29,0
Buchwert je Aktie (= Eigenkapital / durchschnittliche Anzahl Aktien)	€	11,20	11,76	13,04	14,72	16,06	17,69	20,08 ⁴	21,88 ⁴	23,88	+9,1
Kurs-Umsatz-Verhältnis (KUV) (= Marktkapitalisierung / Umsatz)		0,3	0,3	0,4	0,2	0,3	0,4	0,3	0,3	0,5	+48,9
Kurs-Gewinn-Verhältnis (KGV) (= Marktkapitalisierung / Ergebnis nach Steuern ohne Minderheiten)		11,9	13,8	14,2	6,4	11,5	13,1	8,8	11,4	16,4	+43,5
EV/EBITDA		6,6	7,0	8,1	3,7	6,6	8,1	5,8	7,1	9,5	+34,6
EV/EBIT		8,5	9,3	10,0	4,6	8,9	10,2	7,0 ⁴	9,0	11,9	+32,1
EV/EBT		8,5	9,2	9,9	4,5	8,7	10,0	7,0 ⁴	9,2 ⁴	12,1	+32,5
EV/EAT		11,9	14,3	14,2	6,1	11,0	13,3	9,7	12,8	17,1	+33,2
EV/Umsatz		0,3	0,3	0,4	0,2	0,3	0,4	0,3	0,3	0,5	+38,2
Personal											
Mitarbeiter ⁵ (31.12.)		3.908	3.888	4.250	4.405	4.354	4.766	5.479	5.970	6.219	+4,2
Inland		2.850	2.772	3.036	3.169	3.158	3.471	4.065	4.550	4.743	+4,2
Ausland		1.058	1.116	1.214	1.236	1.196	1.295	1.414	1.420	1.476	+3,9
IT-Systemhaus & Managed Services		3.239	3.077	3.303	3.450	3.443	3.763	4.305	4.754	4.953	+4,2
IT-E-Commerce		669	811	947	955	911	1.003	1.174	1.216	1.266	+4,1
Auszubildende		216	222	257	281	289	306	356	428	473	+10,5
Mitarbeiter (Jahresdurchschnitt) ⁵		3.616	3.868	4.103	4.288	4.396	4.496	5.146	5.780	6.072	+5,1
Mitarbeiter ohne Auszubildende (Jahresdurchschnitt)		3.371	3.605	3.805	3.971	4.058	4.137	4.753	5.315	5.542	+4,3
IT Systemhaus & Managed Services			2.891	2.975	3.048	3.178	3.243	3.727	4.191	4.415	+5,3
IT E-Commerce			714	830	923	880	894	1.026	1.124	1.127	+0,3
Personalaufwandsquote	%	15,2	15,8	14,7	15,2	16,0	14,0	14,8	15,6	15,3	
Personalintensität	%	62,5	62,2	59,2	60,4	64,2	61,3	60,9	62,4	62,3	

¹ Kursangaben im XETRA² Alle deutschen Börsen³ Vorbehaltlich der Zustimmung durch die Hauptversammlung⁴ Zahl angepasst, siehe S. 151f.⁵ Ohne Aushilfen

		2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	Veränderung in % 2013-2012
Rentabilitätskennzahlen											
Rohergebnis-Marge	%	24,4	25,4	24,8	25,2	24,9	22,8	24,3	25,0	24,6	
Bruttomarge	%	13,4	14,2	14,1	15,2	14,5	13,7	14,9	15,2	15,0	
EBITDA-Marge	%	4,5	4,9	5,2	5,2	4,1	4,4	5,3	4,9	5,0	
EBIT-Marge	%	3,5	3,7	4,2	4,2	3,1	3,5	4,3	3,8	4,0	
EBT-Marge	%	3,5	3,8	4,3	4,3	3,2	3,6	4,3	3,8	3,9	
EAT-Marge	%	2,5	2,4	3,0	3,2	2,5	2,7	3,1	2,7	2,8	
Umsatz je Mitarbeiter	Tsd. €	349,5	338,5	363,6	360,5	339,9	416,5	419,7	394,5	410,2	+4,0
IT Systemhaus & Managed Services	Tsd. €		282,6	297,7	304,3	289,5	355,0	353,0	332,7	347,7	+4,5
IT E-Commerce	Tsd. €		564,6	599,6	546,0	522,0	639,6	662,0	624,9	655,0	+4,8
EBT je Mitarbeiter	Tsd. €	12,2	12,7	15,5	15,5	10,8	14,9	18,2	14,9	16,1	+8,4
Eigenkapitalrendite	%	13,8	12,9	16,9	16,9	11,3	14,2	17,3	13,7 ¹	14,2	
Gesamtkapitalrendite	%	8,3	8,0	10,3	10,7	7,4	8,7	9,8	7,9	8,2	
ROA (= EBIT / durchschn. Bilanzsumme)	%	11,6	12,0	14,5	13,9	9,1	11,3	13,1	10,6	11,3	
ROE (= EBIT / durchschn. Eigenkapital)	%	20,2	20,1	24,0	22,2	14,1	18,4	23,8 ¹	19,6 ¹	20,4	
ROCE (= EBIT / Capital Employed)	%	20,0	19,7	23,4	22,7	15,7	21,0	25,2	19,6 ¹	20,6	
Bilanzkennzahlen											
Anlagenintensität des Anlagevermögens (= langfristiges Vermögen / Bilanzsumme)	%	33,9	34,0	32,2	31,6	31,6	31,6	34,9 ¹	35,1 ¹	32,9	
Arbeitsintensität des Umlaufvermögens (= kurzfristiges Vermögen / Bilanzsumme)	%	66,1	65,4	67,8	68,4	68,4	68,4	65,1 ¹	64,9 ¹	67,1	
Eigenkapitalquote	%	57,4	59,2	61,2	62,8	64,3	56,8	52,6 ¹	54,5 ¹	55,1	
Fremdkapitalquote	%	42,6	40,8	38,8	37,2	35,7	43,2	47,4 ¹	45,5 ¹	44,9	
Vermögensstruktur (= langfristige / kurzfristige Vermögenswerte)	%	51,3	52,0	47,6	46,3	46,2	46,1	53,6 ¹	54,1 ¹	49,0	
Kapitalstruktur (= Eigenkapital / Schulden)	%	134,5	145,3	158,0	168,7	180,4	131,6	111,0 ¹	119,6 ¹	122,7	
Finanzkennzahlen											
Nettoverschuldung	Tsd. €	-30.134	-24.886	-44.471	-61.987	-85.812	-112.672	-75.206	-72.446	-91.934	+26,9
Verschuldungsgrad (= Schulden / Eigenkapital)		0,74	0,69	0,63	0,59	0,55	0,76	0,90 ¹	0,84	0,82	-2,6
Working Capital	Tsd. €	101.009	121.427	134.881	142.490	139.465	166.780	189.881	211.595	234.624	+10,9
Working Capital zu Umsatz	%	8,6	10,0	9,7	10,0	10,1	9,7	9,5	10,1	10,3	
Working Capital zu Bilanzsumme	%	24,4	28,9	29,9	28,7	26,8	25,5	23,7 ¹	25,1 ¹	25,8	
Capital Employed	Tsd. €	205.881	231.633	249.469	264.928	272.247	288.600	342.244 ¹	410.023 ¹	442.050	+7,8
Capital Employed zu Bilanzsumme	%	49,7	55,1	55,3	53,4	52,3	44,1	42,7	48,6 ¹	48,6	
Capital Employed zu Umsatz	%	17,5	19,0	18,0	18,5	19,7	16,8	17,2	19,6	19,4	
Strukturkennzahlen											
Umschlagshäufigkeit der Vorräte (= Umsatz / Vorräte)		28,2	31,3	29,6	27,5	23,3	23,0	21,9	23,3	21,1	-9,3
Umschlagshäufigkeit der Forderungen (= Umsatz / durchschn. Nettoforderungen aus L & L)		9,9	9,5	9,4	9,5	10,1	10,3	10,2	9,8	9,7	-0,8
Umschlagshäufigkeit des Kapitals (= Umsatz / durchschn. Bilanzsumme)		3,3	3,2	3,4	3,3	2,9	3,2	3,0	2,8	2,8	+1,6
Forderungslaufzeit in Tagen (= durchschn. Nettoforderungen aus L & L / Umsatz)		37,0	38,3	38,7	38,4	36,2	35,3	35,8	37,3	37,6	+0,8

¹ Zahl angepasst, siehe S. 151f.

GLOSSAR

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

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

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

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

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

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

Client. Programm oder Computer. Zum Beispiel ein Arbeitsplatzrechner, der Daten oder Dienste von einem Server bezieht.

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

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

DACH-Region. Umschreibt die Länder Deutschland, Österreich und die Schweiz.

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

Deckungsbeitrag. Differenz zwischen Umsatz und Materialkosten.

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

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

Devisentermingeschäft. Verpflichtung 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.

DPO. 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.

ESC. European Sales Cockpit – ein Controlling-instrument, das für alle europäischen Handelsgesellschaften von BECHTLE neben Umsatz- und Ergebnisauswertungen auch spezifische Vertriebskennzahlen analysiert und in ein systematisches kontinuierliches Benchmarking überführt.

Firewall. Sicherheitseinrichtung in der Computertechnik, bestehend aus Soft- und Hardware. Bietet Schutz vor nicht autorisierten Zugriffen beispielsweise aus dem Internet und sichert den Datenverkehr ab.

Free Cashflow. Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit abzüglich der Salden aus Aus- und Einzahlungen für den Erwerb beziehungsweise Verkauf von Unternehmen sowie Ein- und Auszahlungen für Investitionen in immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen.

Fulfilment. Gesamtheit aller Aktivitäten, die nach dem Abschluss des Vertrags der Belieferung des Kunden dienen. Die Leistungen reichen dabei von der Bestellannahme über die Kommissionierung bis hin zum Versand der Ware.

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

IAS. International Accounting Standards → IFRS.

IFRS. Die International Financial Reporting Standards (bis 2001: International Accounting Standards, IAS) sind internationale Rechnungslegungsvorschriften für Unternehmen, die vom International Accounting Standards Board (IASB) entwickelt und veröffentlicht werden. Sie sollen losgelöst von nationalen Rechtsvorschriften die Aufstellung international vergleichbarer Jahres- und Konzernabschlüsse regeln. Seit 2005 sind die IFRS nach der sogenannten IAS-Verordnung von börsennotierten Unternehmen mit Sitz in der Europäischen Union verpflichtend anzuwenden.

iLearn. Ist ein für Mitarbeiter konzipiertes webbasiertes Schulungsportal. Dabei können die mehrsprachig angebotenen Einzelkurse zu allen relevanten Branchenthemen flexibel ausgebaut werden. Durch den Einsatz von iLearn wird eine moderne mediengestützte Aus- und Fortbildung bei BECHTLE forciert.

Investitionsquote. Verhältnis der Investitionen in die sonstigen immateriellen Vermögenswerte und das Sachanlagevermögen zum jahresdurchschnittlichen Buchwert der sonstigen immateriellen Vermögenswerte und des Sachanlagevermögens.

Investmentgrade. Bonitätsbeurteilung durch eine Ratingagentur. Die Bonitätsbeurteilungen lassen sich grob in zwei Kategorien einteilen: „Investment Grade“ (= ausreichend sicher) und „Non Investment Grade“ (= spekulativ).

ISO 14001. Eine internationale Norm der International Organization for Standardization (ISO), die allgemeine Anforderungen an ein Umweltmanagementsystem für eine freiwillige Zertifizierung festlegt.

Latente Steuern. Zeitlich begrenzte Differenzen zwischen errechneten Steuern auf nach Handels- und Steuerbilanz ausgewiesenen Ergebnissen mit dem Ziel, den Steueraufwand entsprechend dem handelsrechtlichen Ergebnis auszuweisen.

Leverage. Beschreibt die Hebelwirkung, bei der durch einen vermehrten Einsatz von Fremdkapital die → Eigenkapitalrentabilität erhöht wird.

Managed Services. Sind IT-Dienstleistungen, bei denen eine definierte Anzahl von IT-Diensten für Kunden erbracht werden. Dazu gehören unter anderem das Betreiben oder Verwalten von Hosting Services, Virtual Private Networks (VPN), Voice over IP (VoIP), Internetzugängen und der Netzwerksicherheit.

Marktkapitalisierung. Börsenwert eines Unternehmens. Die Marktkapitalisierung ergibt sich aus der Multiplikation von Aktienkurs und Anzahl der ausgegebenen Aktien eines Unternehmens.

Navision Financial. Dezentrales Warenwirtschaftssystem der einzelnen BECHTLE Standorte mit Datenreplikation im zentralen SAP-System.

Nettoverschuldung. Diese Kennzahl gibt an, wie hoch die Verschuldung beziehungsweise das Verschuldungspotenzial eines Unternehmens ist, sofern alle zinstragenden Verbindlichkeiten durch kurzfristige Vermögenswerte getilgt würden. Sie errechnet sich aus den Finanzverbindlichkeiten abzüglich der liquiden Mittel sowie Geld- und Wertpapieranlagen.

Outsourcing. Outsourcing, Outtasking beziehungsweise Auslagerung in der IT bezeichnet die teilweise oder vollständige Abgabe von spezifischen Aufgaben an externe IT-Dienstleister. → Managed Services.

Personalintensität. Entspricht dem Verhältnis von Personalaufwendungen zum → Rohertrag.

Planos. Eigenentwickeltes EDV-System, das die Einzelplanungen der Funktionsbereiche aggregiert und in die operative Gesamtplanung überführt.

ROCE (Return on Capital Employed). Verhältnis von Ergebnis vor Finanzergebnis und Steuern zum → Capital Employed. Der ROCE zeigt die operative Verzinsung des eingesetzten beziehungsweise gebundenen langfristigen Kapitals eines Unternehmens.

Rohertrag. → Deckungsbeitrag

Softwarelizenzierung und -management. Prozesse, die neben der Verwaltung auch den legalen und effizienten Umgang der eingesetzten Software in Unternehmen absichern.

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

<i>Tabelle 23</i>	Anzahl der Aktien an der Bechtle AG – Vorstand	76
<i>Tabelle 24</i>	Anzahl der Aktien an der Bechtle AG – Aufsichtsrat	76
<i>Grafik 25</i>	Die Bechtle Aktie – Kursentwicklung Januar 2013 bis Februar 2014	78
<i>Grafik 26</i>	Die Bechtle Aktie – Höchst- und Tiefstkurse Januar 2013 bis Februar 2014	78
<i>Grafik 27</i>	Die Bechtle Aktie – Kursentwicklung 2009 bis 2013	79
<i>Tabelle 28</i>	Handelsdaten der Bechtle Aktie	79
<i>Tabelle 29</i>	Aktienkennzahlen	80
<i>Grafik 40</i>	EPS	92

ALLGEMEINE WIRTSCHAFTS- UND BRANCHENINFORMATIONEN

<i>Grafik 30</i>	BIP-Entwicklung	84
<i>Grafik 60</i>	IT-Ausgaben in den Bechtle Märkten 2000–2014	130
<i>Grafik 61</i>	IFO-Geschäftsklimaindex für die gewerbliche Wirtschaft in Deutschland	135

ERGEBNISSE

<i>Grafik 36</i>	EBITDA	90
<i>Grafik 37</i>	EBIT	91
<i>Grafik 38</i>	EBT	91
<i>Grafik 39</i>	EBT-Marge	92
<i>Grafik 43</i>	EBIT im Segment IT-Systemhaus & Managed Services	94
<i>Grafik 44</i>	EBIT-Marge im Segment IT-Systemhaus & Managed Services	94
<i>Grafik 47</i>	EBIT im Segment IT-E-Commerce	96
<i>Grafik 48</i>	EBIT-Marge im Segment IT-E-Commerce	96

KENNZAHLEN

<i>Tabelle 49</i>	Verkürzte Bilanz	97
<i>Tabelle 50</i>	ROCE/Capital Employed	98
<i>Tabelle 51</i>	Working Capital	98
<i>Tabelle 52</i>	Eigenkapital- und Gesamtkapitalrentabilität	99
<i>Tabelle 53</i>	Cashflow	102

CHANCEN UND RISIKEN

<i>Tabelle 56</i>	Risikopotenzial Eintrittswahrscheinlichkeit	114
<i>Tabelle 57</i>	Risikopotenzial Schadenshöhe	114
<i>Tabelle 58</i>	Risikomatrix	114
<i>Grafik 59</i>	Bonitätsbewertungen Bechtle AG	126

KONZERNABSCHLUSS		
<i>Tabelle 63</i>	Gewinn- und Verlustrechnung	140
<i>Tabelle 64</i>	Gesamtergebnisrechnung	141
<i>Tabelle 65</i>	Bilanz	142
<i>Tabelle 66</i>	Eigenkapitalveränderungsrechnung	144
<i>Tabelle 67</i>	Kapitalflussrechnung	145
<i>Tabelle 70</i>	Entwicklung der immateriellen Vermögenswerte und des Sachanlagevermögens	220
KOSTEN		
<i>Tabelle 20</i>	Personalkosten	66
<i>Tabelle 34</i>	Umsatzkosten/Bruttoergebnis	89
<i>Tabelle 35</i>	Vertriebskosten/Verwaltungskosten	89
MITARBEITER		
<i>Grafik 15</i>	Mitarbeiter nach Regionen	64
<i>Grafik 16</i>	Mitarbeiter nach Bereichen	65
<i>Grafik 17</i>	Mitarbeiter nach Segmenten	65
<i>Grafik 18</i>	Führungskräfte: Anteil Frauen/Männer	66
<i>Grafik 19</i>	Auszubildende: Anteil Frauen/Männer	66
ORGANIGRAMME/SCHAUBILDER		
<i>Grafik 03</i>	Holdingsstruktur der Bechtle AG	40
<i>Grafik 04</i>	Managementstruktur der Bechtle AG	42
<i>Grafik 05</i>	Systemhaus-Standorte der Bechtle AG	43
<i>Grafik 06</i>	E-Commerce-Standorte der Bechtle AG	44
<i>Grafik 07</i>	Dienstleister „Alles aus einer Hand“	45
<i>Grafik 08</i>	Leistungsangebot Managed Services	48
<i>Grafik 09</i>	Standortübergreifender Know-how-Transfer	49
<i>Grafik 10</i>	Onlinebestellung und Warenversand	50
<i>Grafik 12</i>	Kategorien der Nachhaltigkeit	57
<i>Grafik 13</i>	Unternehmensführung der Bechtle AG	60
<i>Grafik 14</i>	Planungs- und Reportingprozess der Bechtle AG	63
<i>Grafik 55</i>	Ebenen und Organisationsformen von Cloud Services	112
<i>Grafik 75</i>	Organisationsstruktur Bechtle Gruppe	Hinterer Innenumschlag

UMSATZ

<i>Grafik 11</i>	Branchensegmentierung der Bechtle AG nach Umsatz	52
<i>Grafik 31</i>	Umsatz	82
<i>Tabelle 32</i>	Umsatzentwicklung	83
<i>Grafik 33</i>	Regionale Umsatzverteilung	83
<i>Grafik 41</i>	Segmentumsatz IT-Systemhaus & Managed Services	88
<i>Grafik 42</i>	Umsatzverteilung im Segment IT-Systemhaus & Managed Services	88
<i>Grafik 45</i>	Segmentumsatz IT-E-Commerce	90
<i>Grafik 46</i>	Umsatzverteilung im Segment IT-E-Commerce	90

ÜBERSICHTEN

<i>Tabelle 01</i>	5 Jahre in Zahlen	Vorderer Innenumschlag
<i>Tabelle 02</i>	Quartalsübersicht 2013	Vorderer Innenumschlag
<i>Tabelle 54</i>	Vergleich des tatsächlichen mit dem prognostizierten Geschäftsverlauf	103
<i>Tabelle 62</i>	Übersicht der Prognosen zur Ertragslage für 2014	136
<i>Tabelle 68</i>	Tochterunternehmen – Deutschland	216
<i>Tabelle 69</i>	Tochterunternehmen – weltweit	218
<i>Tabelle 71</i>	Aufsichtsratsmitglieder – Vertreter der Anteilseigner	222
<i>Tabelle 72</i>	Aufsichtsratsmitglieder – Vertreter der Arbeitnehmer	223
<i>Tabelle 73</i>	Ausschüsse des Aufsichtsrats	223
<i>Tabelle 74</i>	Mehrjahresübersicht Bechtle Konzern	226

VERGÜTUNG

<i>Tabelle 21</i>	Vergütung des Vorstands	72
<i>Tabelle 22</i>	Vergütung des Aufsichtsrats	74

ABKÜRZUNGSVERZEICHNIS



Für weitere
Erläuterungen
siehe Glossar,
S. 230 ff.

AktG	Aktiengesetz
BELOS	Bechtle Event Control and Organisation System
BIP	Bruttoinlandsprodukt
BITKOM	Bundesverband Informationswirtschaft, Telekommunikation und neue Medien e.V.
BVG	Bundesgesetz zur beruflichen Alters-, Hinterlassenen- und Invalidenvorsorge
CRM	Customer Relationship Management
DCGK	Deutscher Corporate Governance Kodex
DMS	Dokumenten-Management-System
EAT	Earnings after Taxes – steht für Ergebnis nach Steuern.
EDV	Elektronische Datenverarbeitung
EITO	European Information Technology Observatory
EU	Europäische Union
EV	Enterprise Value (Unternehmenswert)
GuV	Gewinn- und Verlustrechnung
HGB	Handelsgesetzbuch
ifo	Institut für Wirtschaftsforschung e.V. (Akronym aus Information und Forschung)
IKS	Internes Kontroll- und Risikomanagementsystem
LAN	Local Area Network
MitbestG	Mitbestimmungsgesetz
ÖA	Öffentliche Auftraggeber
PPS	Produktionsplanungs- und Steuerungssystem
ROA	Return on Assets (Gesamtkapitalrendite)
ROE	Return on Equity (Eigenkapitalrendite)
RoHS	EU-Richtlinie zur Beschränkung der Verwendung bestimmter gefährlicher Stoffe in Elektro- und Elektronikgeräten
SAM	Software Asset Management
UMS	Umweltmanagementsystem
VWA	Verwaltungs- und Wirtschafts-Akademie

STICHWORTVERZEICHNIS

A Abschlussprüfung		H Hauptversammlung	69, 81
Bestätigungsvermerk	224	I Internes Kontroll- und Risiko-	
Honorar	213	managementsystem (IKS)	106f.
Wirtschaftsprüfer	16f., 76f.	Investitionen	97, 101f., 134, 190, 202
Abschreibungen	90, 134, 157, 202	Investor Relations	81f.
Aktie		IT-Markt	54f., 85, 109, 117, 129ff.
Aktionärsstruktur	80	K Konzern	
Analysten	81	Konsolidierungskreis	153
Ergebnis je Aktie	80, 92, 152, 155, 166	L Liquidität	97ff., 123, 133
Kursentwicklung	78f.	M Marktkapitalisierung	79
Akquisitionen	43, 59, 109, 124, 128, 136, 153, 204ff.	Managed Services	34f., 47f., 115, 119
Aufsichtsrat	13ff., 72ff.	Marketing	89f.
Aktienbesitz	76	N Nachhaltigkeit	57f.
Ausschüsse	15f., 73, 223	O Outsourcing	48, 111f.
Mandate	222f.	P Pensionsrückstellungen	98, 147, 151f., 159, 178ff.
Mitglieder	210, 222f.	Personal	
Vergütung	74f., 210	Aus- und Weiterbildung	67f., 113, 121, 136
B Bonitätsrating	126	Mitarbeiter	64ff., 212f.
Branchensegmentierung	54	Personalaufwand	66f., 164, 212
C Cashflow	101f., 145, 189f.	R ROCE	98
Cloud Computing	30f., 47f., 112, 119	Rückstellungen	159, 185
Corporate Governance	16, 69ff.	S Segmentbericht	93ff., 200ff.
D Diversity	58, 73	Software & Anwendungs-	
Dividende		lösungen	53, 115
Ausschüttung	17, 80, 92, 103, 133, 175	Steuerquote	92, 165
Dividendenpolitik	80, 133	Strategie	59ff.
Dividendenrendite	80	T Tochtergesellschaften	41, 216ff.
E Eigenkapital	96ff., 144, 174, 177	U Umweltschutz	55f., 124
Entsprechenserklärung	16	Unternehmensführung	60
F Finanzierung		V Virtualisierung	46f., 52
außerbilanziell	102, 211	Vision	59f., 105, 132
Finanzinstrumente	100f., 122f., 160f., 173, 191ff.	Vorstand	8ff., 70f.
Derivate	100f., 122, 160f.	Aktienbesitz	76, 210
Devisen-/Zinsswaps	100, 122f., 160, 186f., 194, 197ff.	Mitglieder	209
Free Cashflow	102	Vergütung	71f., 210
Fulfilment	51	Versicherung des Vorstands	225
G Gesamtkapitalrentabilität	99	W Working Capital	98
Grundkapital	82f., 174		

IMPRESSUM

Herausgeber/Kontakt

Bechtle AG
Bechtle Platz 1
74172 Neckarsulm

Investor Relations



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

Julia Hofmann
Telefon +49 7132 981-4153
julia.hofmann@bechtle.com

Redaktion

Bechtle AG, Investor Relations

Konzeption/Gestaltung

W.A.F. Werbegesellschaft mbH, Berlin

Fotografie

Claudia Kempf, Wuppertal

Druck

Studiosdruck GmbH
Nürtingen-Raidwangen

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

Der Geschäftsbericht ist am 18. März 2014 erschienen.

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



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

Print  kompensiert
Id.-Nr. 1435212
www.bvdm-online.de



FINANZKALENDER**Bilanzpressekonferenz**

Dienstag, 18. März 2014, Stuttgart

DVFA-Analystenkonferenz

Dienstag, 18. März 2014, Frankfurt

Zwischenbericht zum 31. März/1. Quartal 2014

Mittwoch, 14. Mai 2014

Hauptversammlung

Donnerstag, 5. Juni 2014, 10:00 Uhr

Konzert- und Kongresszentrum Harmonie, Heilbronn

Dividendenzahlung für das Geschäftsjahr 2013

ab 6. Juni 2014

(vorbehaltlich der Zustimmung durch die Hauptversammlung)

Zwischenbericht zum 30. Juni/2. Quartal 2014

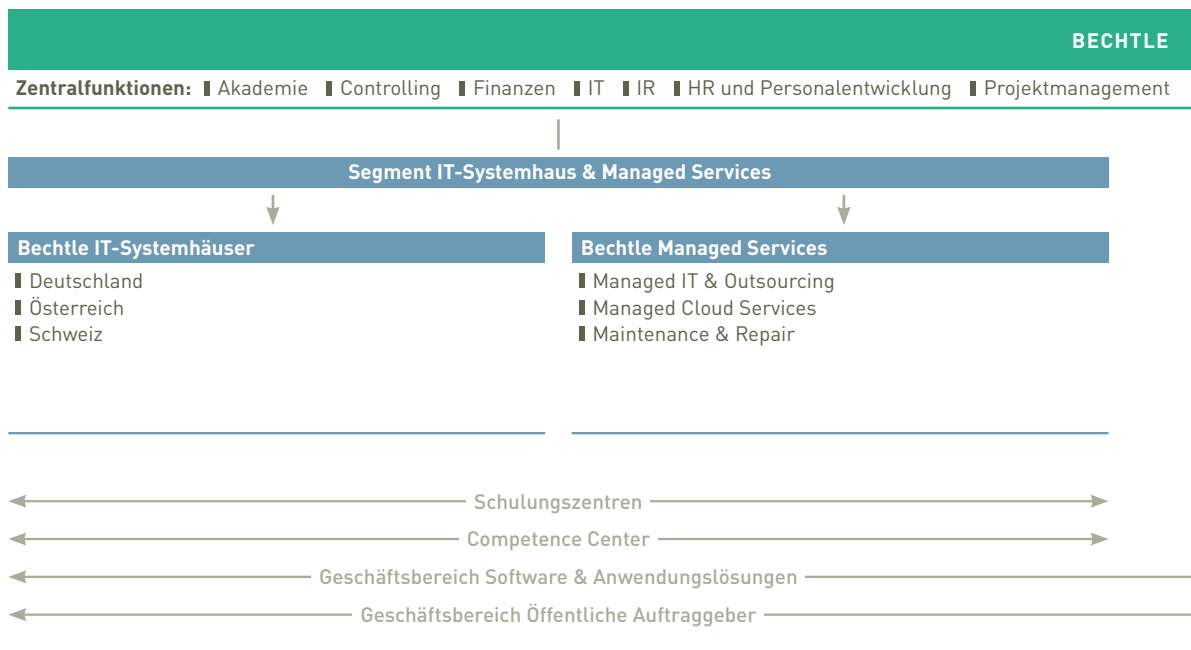
Freitag, 8. August 2014

Zwischenbericht zum 30. September/3. Quartal 2014

Mittwoch, 12. November 2014

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

75. ORGANISATIONSSTRUKTUR BECHTLE GRUPPE



Deutschland
54 IT-Systemhäuser

Schweiz
11 IT-Systemhäuser

Österreich
6 IT-Systemhäuser



Logistik & Service: Adressmanagement | Einkauf | Europolistik | Lager | Marketing | Produktmanagement

Vereinfachte Organisationsstruktur (Stand März 2014). Die rechtliche Unternehmensstruktur ist im Geschäftsbericht auf S. 40 f. dargestellt.

Segment IT-E-Commerce

BECHTLE DIRECT

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

COMSOFT DIRECT

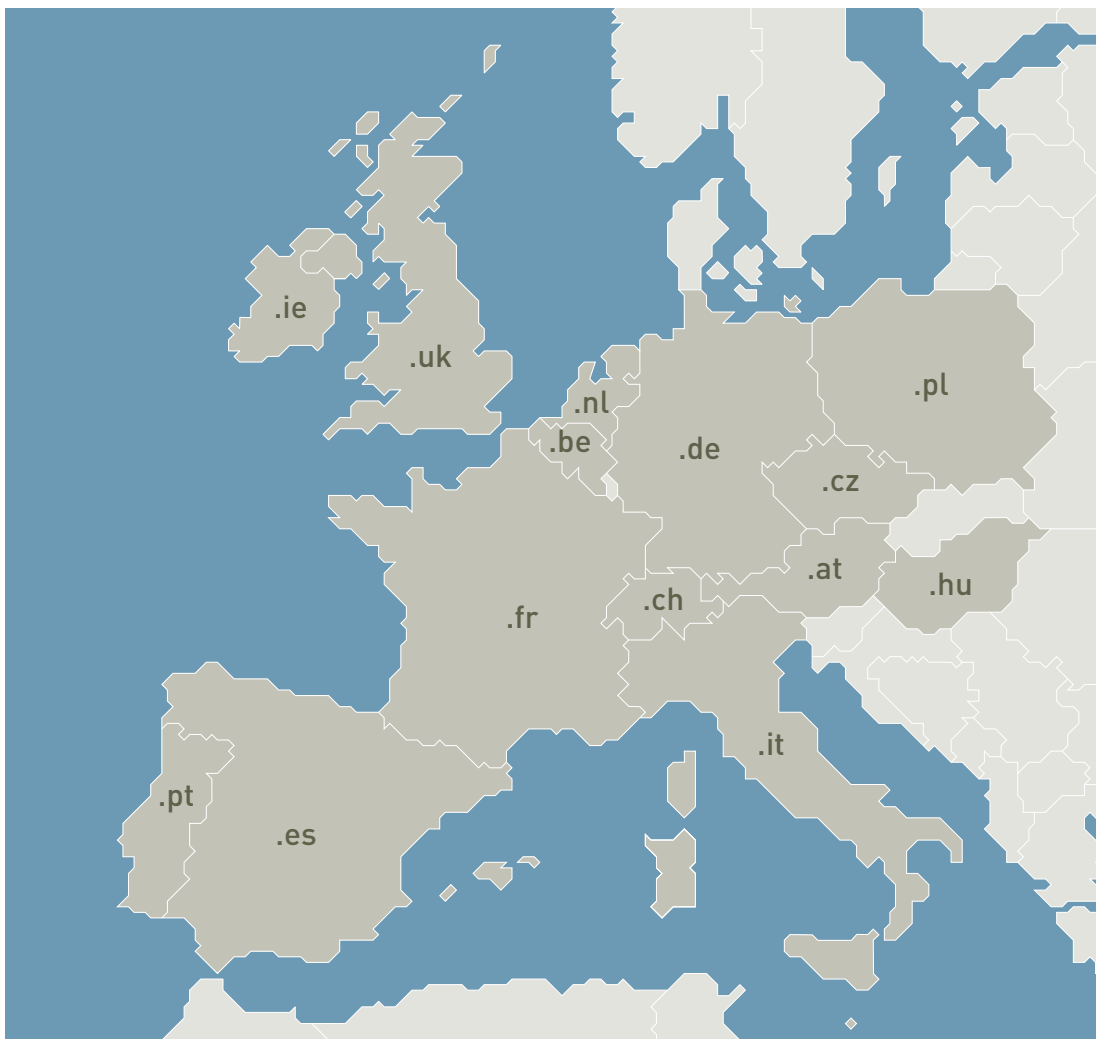
- Belgien ■ Deutschland
- Frankreich ■ Italien
- Niederlande ■ Österreich
- Schweiz ■ Spanien

ARP

- Deutschland ■ Frankreich
- Niederlande ■ Österreich
- Schweiz

14 europäische Länder

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



30 Jahre „immer geradeaus“ sind ein Anfang, auf den wir stolz sein können. Für die Zukunft haben wir uns daher nichts Geringeres vorgenommen, als genauso fortzufahren:

S. Weiter geradeaus

Bechtle AG
Bechtle Platz 1, 74172 Neckarsulm

Telefon +49 (0) 7132 981-0
ir@bechtle.com
www.bechtle.com

Ihr starker IT-Partner.
Heute und morgen.

