

Bechtle AG
Neckarsulm

Jahresabschluss und Lagebericht
mit Bestätigungsvermerk
31. Dezember 2015

Bestätigungsvermerk

Zu dem Jahresabschluss und dem Lagebericht erteilen wir folgenden Bestätigungsvermerk.

Wir haben den Jahresabschluss - bestehend aus Bilanz, Gewinn- und Verlustrechnung sowie Anhang - unter Einbeziehung der Buchführung und den Lagebericht der Bechtle AG, Neckarsulm, für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis 31. Dezember 2015 geprüft. Die Buchführung und die Aufstellung von Jahresabschluss und Lagebericht nach den deutschen handelsrechtlichen Vorschriften liegen in der Verantwortung der gesetzlichen Vertreter der Gesellschaft. Unsere Aufgabe ist es, auf der Grundlage der von uns durchgeführten Prüfung eine Beurteilung über den Jahresabschluss unter Einbeziehung der Buchführung und über den Lagebericht abzugeben.

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

Unsere Prüfung hat zu keinen Einwendungen geführt.

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

Heilbronn, den 1. März 2016

Ernst & Young GmbH
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Heller
Wirtschaftsprüfer

Moschall
Wirtschaftsprüfer

Bilanz zum 31. Dezember 2015

Aktiva			Passiva				
	Tsd.€	Tsd.€	Vorjahr Tsd.€		Tsd.€	Tsd.€	Vorjahr Tsd.€
A. Anlagevermögen				A. Eigenkapital			
I. Immaterielle Vermögensgegenstände				I. Gezeichnetes Kapital		21.000	21.000
1. Entgeltlich erworbene Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten	2.600		2.593	II. Kapitalrücklage		143.120	143.120
2. Geleistete Anzahlungen	218	2.818	130	III. Gewinnrücklagen			
				Andere Gewinnrücklagen		140.107	109.209
II. Sachanlagen				IV. Bilanzgewinn		30.899	25.200
1. Grundstücke und Bauten	2.688		2.786			335.126	298.529
2. Betriebs- und Geschäftsausstattung	4.030	6.718	4.261				
III. Finanzanlagen				B. Rückstellungen			
1. Anteile an verbundenen Unternehmen	241.558		235.522	1. Steuerrückstellungen	3.257		2.116
2. Beteiligungen	250		0	2. Sonstige Rückstellungen	11.476		9.642
3. Sonstige Ausleihungen	505		5.551			14.733	11.758
4. Ansprüche aus Renten- und Lebensversicherungsverträgen	5.000	247.313	5.000	C. Verbindlichkeiten			
				1. Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	23.259		8.908
		256.849	255.843	2. Erhaltene Anzahlungen auf Bestellungen	4.989		1.712
B. Umlaufvermögen				3. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	1.949		3.315
I. Vorräte				4. Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen	158.857		131.294
Waren		9.938	3.253	5. Sonstige Verbindlichkeiten	10.978		14.767
II. Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände						200.032	159.996
1. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	15.638		11.197	D. Passive latente Steuern		373	510
2. Forderungen gegen verbundene Unternehmen	162.677		156.124				
3. Sonstige Vermögensgegenstände	2.431	180.746	2.124				
III. Kassenbestand und Guthaben bei Kreditinstituten		100.416	40.491				
		291.100	213.189				
C. Rechnungsabgrenzungsposten		2.315	1.761				
		550.264	470.793			550.264	470.793

Bechtle AG, Neckarsulm

Gewinn- und Verlustrechnung für 2015

	Tsd.€	Tsd.€	Vorjahr Tsd.€
1. Umsatzerlöse		149.014	123.800
2. Sonstige betriebliche Erträge		<u>13.247</u>	<u>11.040</u>
		162.261	<u>134.840</u>
3. Materialaufwand			
a) Aufwendungen für bezogene Waren	85.116		67.762
b) Aufwendungen für bezogene Leistungen	<u>20.833</u>		<u>18.545</u>
		105.949	<u>86.307</u>
4. Personalaufwand			
a) Löhne und Gehälter	19.708		17.054
b) Soziale Abgaben	<u>2.275</u>		<u>2.103</u>
		21.983	<u>19.157</u>
5. Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände des Anlage- vermögens und Sachanlagen		3.473	<u>3.364</u>
6. Sonstige betriebliche Aufwendungen		49.765	<u>41.980</u>
7. Erträge aus Beteiligungen		4.650	<u>3.305</u>
8.a) Erträge aus Gewinnabführungs- verträgen	90.857		73.999
8.b) An Organgesellschaften weiterbelastete Ertragsteuern	<u>2.853</u>		<u>2.122</u>
		93.710	<u>76.121</u>
9. Erträge aus Ausleihungen des Finanzanlagevermögens		139	<u>193</u>
Übertrag:		<u>79.590</u>	<u>63.651</u>

	<u>Tsd.€</u>	<u>Vorjahr Tsd.€</u>
Übertrag:	79.590	63.651
10. Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge	2.019	2.158
11. Zinsen und ähnliche Aufwendungen	<u>639</u>	<u>818</u>
12. Ergebnis der gewöhn- lichen Geschäftstätigkeit	80.970	64.991
13. Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	19.159	15.823
14. Sonstige Steuern	<u>14</u>	<u>13</u>
15. Jahresüberschuss	61.797	49.155
16. Einstellung in andere Gewinnrücklagen	<u>-30.898</u>	<u>-23.955</u>
17. Bilanzgewinn	<u><u>30.899</u></u>	<u><u>25.200</u></u>

Bechtle AG, Neckarsulm

Anhang für 2015

A. Allgemeine Erläuterungen

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

Die Gewinn- und Verlustrechnung ist nach dem Gesamtkostenverfahren aufgestellt. An Organgesellschaften belastete Gewerbesteuerumlagen werden zur Verbesserung des Einblicks in die Ertragslage als Unterposten des Postens "Erträge aus Gewinnabführungsverträgen" ausgewiesen.

Das gesetzliche Gliederungsschema der Bilanz wurde auf der Aktivseite unter den Finanzanlagen um den Posten „Ansprüche aus Renten- und Lebensversicherungsverträgen“ erweitert.

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

B. Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden

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

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

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

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

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

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

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

Die **Verbindlichkeiten** sind zum Erfüllungsbetrag angesetzt.

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

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

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

C. Erläuterungen zur Bilanz

1. Anlagevermögen

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

2. Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände

Die Forderungen gegen verbundene Unternehmen resultieren im Wesentlichen aus dem Verrechnungsverkehr mit Unternehmen der Bechtle-Gruppe.

Von den Forderungen aus Lieferungen und Leistungen gegen Dritte haben 274 Tsd. € (Vorjahr: 883 Tsd. €) eine Restlaufzeit über ein Jahr. Ansonsten haben alle übrigen Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände – wie im Vorjahr – eine Restlaufzeit bis zu einem Jahr.

Die sonstigen Vermögensgegenstände enthalten Beträge in Höhe von 199 Tsd. € (Vorjahr: 92 Tsd. €), die erst nach dem Abschlussstichtag rechtlich entstehen. Es handelt sich dabei um abgegrenzte Zinsen.

3. Eigenkapital

Gezeichnetes Kapital

Das Grundkapital der Gesellschaft zum 31. Dezember 2015 ist in 21.000.000 (Vorjahr 21.000.000) ausgegebene Stammaktien mit einem rechnerischen Nennwert von 1,00 € eingeteilt. Jede Aktie gewährt eine Stimme.

Gewinnrücklagen

Die Gewinnrücklagen haben sich folgendermaßen entwickelt:

	<u>Andere Gewinnrücklagen</u>
	Tsd. €
Stand zum 1. Januar 2015	109.209
Einstellung aus dem Jahresüberschuss	<u>30.898</u>
Stand zum 31. Dezember 2015	<u><u>140.107</u></u>

Bilanzgewinn

Der Bilanzgewinn hat sich folgendermaßen entwickelt:

	Tsd. €
Stand zum 1. Januar 2015	25.200
Dividendenausschüttung	<u>-25.200</u>
Gewinnvortrag	0
Jahresüberschuss 2015	61.797
Einstellung in Gewinnrücklagen	<u>-30.898</u>
Stand zum 31. Dezember 2015	<u><u>30.899</u></u>

Genehmigtes Kapital

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

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

- 1. Fall: die Kapitalerhöhung gegen Bareinlagen erfolgt, 2.100 Tsd. € zum Zeitpunkt der Ausgabe nicht übersteigt (10% des Grundkapitals) und der Ausgabekurs den Börsenpreis nicht wesentlich unterschreitet oder
- 2. Fall: die Kapitalerhöhungen zum Erwerb von Unternehmen oder Beteiligungen an Unternehmen erfolgt

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

4. Rückstellungen

Die sonstigen Rückstellungen wurden im Wesentlichen für Tantiemen und Sonderzuwendungen, sonstige Personalaufwendungen, Jubiläumsaufwendungen, Aufsichtsratsvergütungen sowie ausstehende KFZ-Kosten gebildet.

5. Verbindlichkeiten

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

Von den Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten haben 4.875 Tsd. € (Vorjahr: 3.461 Tsd. €) eine Restlaufzeit bis zu einem Jahr und 5.938 Tsd. € (Vorjahr: 0 Tsd. €) eine Restlaufzeit größer 5 Jahre. Ansonsten haben alle übrigen Verbindlichkeiten – wie im Vorjahr – eine Restlaufzeit bis zu einem Jahr.

Durch Grundpfandrechte und ähnliche Rechte gesicherte Verbindlichkeiten bestanden wie im Vorjahr nicht.

Die sonstigen Verbindlichkeiten enthalten Verbindlichkeiten aus Steuern in Höhe von 10.830 Tsd. € (Vorjahr: 14.663 Tsd. €).

6. Latente Steuern

Die passiven latenten Steuern resultieren aus folgenden Sachverhalten:

	<u>31.12.2015</u>	<u>31.12.2014</u>
	Tsd. €	Tsd. €
Latente Steuerschulden auf Differenzen bilanzieller Wertansätze für		
- Verlustvortragskonten Personen- gesellschaften	1.435	1.187
- Anlagevermögen	167	200
	<u>1.602</u>	<u>1.387</u>
Latente Steueransprüche auf Differenzen bilanzieller Wertansätze für		
- Rückstellungen	1.175	810
- Ergänzungsbilanzen Personengesell- schaften	0	11
- Anlagevermögen	52	53
- Vorräte	3	3
	<u>1.229</u>	<u>877</u>
Latente Steuerschulden netto	<u>373</u>	<u>510</u>

Der Berechnung wurde ein Steuersatz von 29,68 % zugrunde gelegt.

D. Erläuterungen zur Gewinn- und Verlustrechnung

1. Umsatzerlöse

	<u>2015</u>	<u>2014</u>
	Tsd. €	Tsd. €
Erlöse Handelsware und Dienstleistungen	109.640	88.868
Erlöse Kostenersätze	39.374	35.102
	<u>149.014</u>	<u>123.800</u>

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

Von den Umsatzerlösen entfallen 118.794 Tsd. € (Vorjahr: 99.483 Tsd. €) auf das Inland und 30.220 Tsd. € (Vorjahr: 24.317 Tsd. €) auf das Ausland.

2. Sonstige betriebliche Erträge und Aufwendungen

Periodenfremde Erträge sind in den sonstigen betrieblichen Erträgen aus der Auflösung von Rückstellungen in Höhe von 797 Tsd. € enthalten.

In den sonstigen betrieblichen Erträgen sind Erträge aus Kursdifferenzen in Höhe von 1.397 Tsd. € (Vorjahr: 276 Tsd.€) enthalten.

In den sonstigen betrieblichen Aufwendungen sind periodenfremde Aufwendungen in Höhe von 51 Tsd. € enthalten. Diese betreffen im Wesentlichen Nachbelastungen aus Vorjahren.

In den sonstigen betrieblichen Aufwendungen sind Aufwendungen aus Kursdifferenzen in Höhe von 896 Tsd. € (Vorjahr: 277 Tsd.€) enthalten.

3. Erträge aus Beteiligungen

Die Erträge aus Beteiligungen resultieren ausschließlich aus verbundenen Unternehmen.

4. Erträge aus Gewinnabführungsverträgen

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

5. Angaben zu Zinserträgen und Zinsaufwendungen

	2015	2014
	Tsd. €	Tsd. €
Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge	2.019	2.158
- davon aus verbundenen Unternehmen	(1.918)	(1.809)
Zinsen und ähnliche Aufwendungen	639	818
- davon an verbundenen Unternehmen	(211)	(334)
- davon aus der Aufzinsung	(58)	(32)

6. Steuern vom Einkommen und vom Ertrag

Enthalten sind periodenfremde Erträge in Höhe von 32 Tsd. € (Vorjahr: periodenfremde Aufwendungen 23 Tsd. €) sowie latente Steuererträge in Höhe von 137 Tsd. € (Vorjahr: 204 Tsd. €).

E. Kapitalflussrechnung

Die Veränderung des Finanzmittelbestands sowie die dafür ursächlichen Mittelbewegungen werden in Anlehnung an DRS 21 anhand der nachfolgenden Kapitalflussrechnung aufgezeigt:

	<u>2015</u>	<u>2014</u>
	Tsd. €	Tsd. €
1. Cash-Flow aus laufender Geschäftstätigkeit		
Periodenergebnis	61.797	49.155
Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens und Sachanlagen	3.473	3.364
Veränderung der Sonstigen Rückstellungen	1.834	3.121
Verlust aus Anlageabgängen	3	2
Veränderung der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie anderer Aktiva	-18.433	-47.821
Veränderung der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie anderer Passiva	25.685	29.456
Erhaltene Zinszahlungen Cashpooling	1.918	1.809
Geleistete Zinszahlungen Cashpooling	-211	-334
Zinserträge	-2.158	-2.351
Zinsaufwendungen	639	818
Ertragsteueraufwand (verrechnet mit weiterbelasteten Er- tragsteuern)	16.306	13.701
Gezahlte Ertragsteuern	<u>-15.302</u>	<u>-14.995</u>
Cash-Flow aus laufender Geschäftstätigkeit	<u>75.551</u>	<u>35.925</u>
2. Cash-Flow aus Investitionstätigkeit		
Auszahlungen für Investitionen in das immaterielle Anlagevermögen	-1.510	-1.291
Auszahlungen für Investitionen in das Sachanlagevermögen	-1.739	-1.371
Einzahlungen aus Abgängen des Finanzanlagevermögens	19.545	7.518
Auszahlungen für Investitionen in das Finanzanlage- vermögen	-20.778	-8.873
Erhaltene Zinszahlungen	<u>133</u>	<u>591</u>
Cash-Flow aus der Investitionstätigkeit	<u>-4.349</u>	<u>-3.426</u>

	<u>2015</u>	<u>2014</u>
	Tsd. €	Tsd. €
3. Cash-Flow aus der Finanzierungstätigkeit		
Auszahlungen an Unternehmenseigner und Aktionäre (Dividenden)	-25.200	-23.100
Einzahlungen aus der Aufnahme von Krediten	19.000	0
Auszahlungen aus der Tilgung von Krediten	-4.649	-3.774
Geleistete Zinszahlungen	<u>-428</u>	<u>-474</u>
Cash-Flow aus der Finanzierungstätigkeit	<u><u>-11.277</u></u>	<u><u>-27.348</u></u>
4. Finanzmittelfonds am Ende der Periode		
Zahlungswirksame Veränderung des Finanzmittelfonds (Zwischensummen 1 - 3)	59.925	5.151
Finanzmittelfonds am Anfang der Periode	<u>40.491</u>	<u>35.340</u>
Finanzmittelfonds am Ende der Periode	<u><u>100.416</u></u>	<u><u>40.491</u></u>
5. Zusammensetzung des Finanzmittelfonds		
Finanzmittelfonds am Ende der Periode (= Pos. Aktiva B.III. Kassenbestand und Guthaben bei Kreditinstituten)	<u><u>100.416</u></u>	<u><u>40.491</u></u>

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

F. Ergänzende Angaben

1. Angaben zur Belegschaft

Im Jahresdurchschnitt wurden 247 Mitarbeiter (Vorjahr: 233 Mitarbeiter) in der Verwaltung beschäftigt.

2. Anteilsbesitz

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

3. Angaben zum Vorstand und Aufsichtsrat

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

Dr. Thomas Olemotz, Vorstandsvorsitzender

Wohnort: Heilbronn und 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
der Bechtle E-Commerce Holding AG, Neckarsulm
der Bechtle Managed Services AG, Neckarsulm
der Bechtle Systemhaus Holding AG, Neckarsulm
der Common Sense Solutions AG, Berlin (seit 18.09.2015)
der Modus Consult AG, Gütersloh (seit 05.05.2015)
der PP 2000 Business Integration AG, Stuttgart
der SolidLine AG, Walluf
- Präsident des Verwaltungsrats
der Bechtle Holding Schweiz AG, Rotkreuz

Michael Guschlbauer

Wohnort: Ludwigsburg

Vorstand für IT-Systemhaus & Managed Services, Qualitätsmanagement

- Mitglied des Vorstands
der Bechtle Managed Services AG, Neckarsulm
der Bechtle Systemhaus Holding AG, Neckarsulm
- Mitglied des Aufsichtsrats
der PP 2000 Business Integration AG, Stuttgart
- Stellvertretender Vorsitzender des Aufsichtsrats
der Common Sense Solutions AG, Berlin (seit 18.09.2015)

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

Jürgen Schäfer

Wohnort: Heilbronn

Vorstand für IT-E-Commerce

- Mitglied des Vorstands
der BECHTLE E-Commerce Holding AG, Neckarsulm
des „Förderkreis der Hochschule Heilbronn e.V.“
- Vorsitzender des Verwaltungsrats
der Gustav-Berger Stiftung, Heilbronn
- Mitglied des Aufsichtsrats
der RIXIUS AG, Mannheim

Im Geschäftsjahr 2015 betragen die zur Auszahlung gekommenen festen Bezüge des Vorstands 1.466 Tsd. € (Vorjahr: 1.255 Tsd. €).

Die einjährige und mehrjährige variable Vergütung werden nach dem Deutschen Corporate Governance Kodex (DCGK) in der Tabelle der Zuflüsse und nach § 285 Nr. 9a HGB in der Tabelle der Gesamtbezüge in dem Jahr angegeben, für das sie gewährt werden. Die Auszahlung erfolgt dann naturgemäß erst im Folgejahr. Laut DCGK ist in der Tabelle der gewährten Zuwendungen der Zielwert bei vollständiger Zielerreichung anzugeben, unabhängig von der tatsächlichen Zielerreichung. In der Tabelle der Zuflüsse nach DCGK und der Gesamtbezüge nach § 285 Nr. 9a HGB wird der tatsächlich erzielte Betrag, der im Folgejahr zur Auszahlung ansteht, angegeben.

Im Geschäftsjahr 2012 wurde die Vergütung des Vorstands der Bechtle AG um eine Komponente mit langfristiger Anreizwirkung (Langfristbonusplan) ergänzt. Die langfristige Komponente wird jeweils für einen Dreijahreszeitraum beginnend ab dem Geschäftsjahr der Zusage gewährt. Laut DCGK ist in der Tabelle gewährte Zuwendungen der Bonusplan zu nennen, der im Berichtsjahr gewährt wurde, das heißt der Bonusplan, dessen Laufzeit im Geschäftsjahr beginnt (Tranche 2014 bis 2016/2017 im Geschäftsjahr 2014 bzw. Tranche 2015 bis 2017 im Geschäftsjahr 2015). Dabei ist der Zielwert zum Zeitpunkt der Zusage zu nennen, unabhängig davon, dass die Zusage vom Erreichen der vorgegebenen Ziele abhängig ist und die Auszahlung erst im Geschäftsjahr nach Ende der dreijährigen Laufzeit ansteht. In der Tabelle der Zuflüsse nach DCGK und der Gesamtbezüge nach § 285 Nr. 9a HGB ist die mehrjährige Komponente zu nennen, deren Planlaufzeit im Geschäftsjahr endete, und zwar mit dem tatsächlich erreichten Wert, der dann im Folgejahr zur Auszahlung ansteht (Tranche 2012 bis 2014 im Geschäftsjahr 2014 und Tranche 2013 bis 2015 im Geschäftsjahr 2015).

Die Bezüge der Vorstandsmitglieder für das Geschäftsjahr 2015 verteilen sich wie folgt:

Vorstandsbezüge in Tsd. €	Dr. Thomas Olemotz Vorstandsvorsitzender		Michael Guschlbauer Vorstand für IT-		Jürgen Schäfer Vorstand für IT-E-Commerce		Gesamtbezüge	
	2014	2015	2014	2015	2014	2015	2014	2015
Erfolgunabhängige Vergütung								
Festes Jahresgehalt	720	800	240	330	240	280	1.200	1.410
Nebenleistungen	16	17	27	27	12	12	55	56
Summe	736	817	267	357	252	292	1.255	1.466
Erfolgsabhängige Vergütung								
Sondertantieme	800	800	300	300	150	150	1.250	1.250
Tantieme	540	600	150	220	150	175	840	995
Summe	1.340	1.400	450	520	300	325	2.090	2.245
Vergütung mit langfristiger Anreizwirkung								
Zusagen 2012 (Tranche 2012 bis 2014)	63	0	32	0	32	0	127	0
Zusagen 2013 (Tranche 2013 bis 2015)	0	560	0	160	0	160	0	880
Summe	63	560	32	160	32	160	127	880
Gesamt	2.139	2.777	749	1.037	584	777	3.472	4.591

Die gewährten Zuwendungen an die Vorstandsmitglieder für das Geschäftsjahr 2015 verteilen sich wie folgt:

Gewährte Zuwendungen in Tsd. €	Dr. Thomas Olemotz Vorstandsvorsitzender ab 01.03.2007				Michael Guschlbauer Vorstand für IT-Systemhaus & Managed Services, Qualitätsmanagement ab 01.01.2009				Jürgen Schäfer Vorstand für IT-E-Commerce ab 01.01.2009			
	Min. 2015	Max. 2015	2015	2014	Min. 2015	Max. 2015	2015	2014	Min. 2015	Max. 2015	2015	2014
Erfolgunabhängige Vergütung												
Festes Jahresgehalt	800	800	800	720	330	330	330	240	280	280	280	240
Nebenleistungen	17	17	17	16	27	27	27	27	12	12	12	12
Summe			817	736			357	267			292	252
Erfolgsabhängige Vergütung												
Sondertantieme ¹			800	800			300	300			150	150
Tantieme	0	600	600	540	0	220	220	150	0	175	175	150
Summe einjährige variable Vergütung			1.400	1.340			520	450			325	300
Langfristbonusplan												
Zusagen 2014 (Tranche 2014 bis 2016 / 2017)	0	0	0	560	0	0	0	160	0	0	0	160
Zusagen 2015 (Tranche 2015 bis 2017)	0	620	620	0	0	230	230	0	0	185	185	0
Summe mehrjährige variable Vergütung			620	560			230	160			185	160
Gesamtvergütung			2.837	2.636			1.107	877			802	712

¹ Die Gewährung einer Sondertantieme liegt im Ermessen des Aufsichtsrats

Die Zuflüsse an die Vorstandsmitglieder für das Geschäftsjahr 2015 verteilen sich wie folgt:

Zuflüsse in Tsd. €	Dr. Thomas Olemotz Vorstandsvorsitzender seit Jahren		Michael Guschlbauer Vorstand für IT- seit Jahren		Jürgen Schäfer Vorstand für IT-E-Commerce seit Jahren	
	2014	2015	2014	2015	2014	2015
Erfolgunabhängige Vergütung						
Festes Jahresgehalt	720	800	240	330	240	280
Nebenleistungen	16	17	27	27	12	12
Summe	736	817	267	357	252	292
Erfolgsabhängige Vergütung						
Sondertantieme	800	800	300	300	150	150
Tantieme	540	600	150	220	150	175
Summe einjährige variable Vergütung	1.340	1.400	450	520	300	325
Langfristbonusplan						
Zusagen 2012 (Tranche 2012 bis 2014)	63	0	32	0	32	
Zusagen 2013 (Tranche 2013 bis 2015)	0	560	0	160	0	160
Summe mehrjährige variable Vergütung	63	560	32	160	32	160
Gesamtvergütung	2.139	2.777	749	1.037	584	777

Die Vergütungen des **Aufsichtsrats** betragen 482 Tsd. €. Sämtliche übrigen Angaben zum Aufsichtsrat, die aufgrund gesetzlicher Vorschriften zu machen sind, werden in der Anlage C zu diesem Anhang zusammengefasst.

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

Die Bechtle AG hat für 2015 die nach § 161 AktG vorgeschriebene Erklärung abgegeben. Die Erklärung wurde den Aktionären auf der Unternehmens-Website www.bechtle.com zugänglich gemacht.

5. Mitteilung nach Wertpapierhandelsgesetz

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

Die **Deutsche Bank AG**, London, hat uns gemäß § 21 Abs. 1 und § 24 WpHG in Verbindung mit § 32 Abs. 2 InvG am 9. Juni 2011 mitgeteilt, dass der Stimmrechtsanteil ihrer Tochtergesellschaft, der DWS Investment GmbH, Frankfurt am Main, Deutschland, an der Bechtle AG, Neckarsulm, Deutschland, ISIN: DE0005158703, WKN: 515870, am 3. Juni 2011 die Schwelle von 5% der Stimmrechte überschritten hat und an diesem Tag 5,734% (das entspricht 1204235 Stimmrechten) betragen hat.

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

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

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

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

Die **DWS Investment GmbH**, Frankfurt, Deutschland, hat uns gemäß § 21 Abs. 1 WpHG am 03.05.2013 mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an der Bechtle AG, Neckarsulm, Deutschland am 30.04.2013 die Schwelle von 5% der Stimmrechte unterschritten hat und an diesem Tag 4,95% (das entspricht 1040000 Stimmrechten) betragen hat.

Die **SEB AG**, Frankfurt, Deutschland hat uns gemäß § 21 Abs. 1 WpHG am 19.06.2013 mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an der Bechtle AG, Neckarsulm, Deutschland am 18.06.2013 die Schwelle von 3% der Stimmrechte überschritten hat und an diesem Tag 4,25% (das entspricht 892838 Stimmrechten) betragen hat.

Die **Norges Bank (the Central Bank of Norway)**, Oslo, Norwegen hat uns gemäß § 21 Abs. 1 WpHG am 20.06.2014 mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an der Bechtle AG, Neckarsulm, Deutschland am 19.06.2014 die Schwelle von 3% der Stimmrechte überschritten hat und an diesem Tag 3,84% (das entspricht 806860 Stimmrechten) betragen hat.

Das **norwegische Finanzministerium**, Oslo, Norwegen hat uns im Auftrag des Staates Norwegen gemäß § 21 Abs. 1 WpHG am 20.06.2014 mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an der Bechtle AG, Neckarsulm, Deutschland am 19.06.2014 die Schwelle von 3% der Stimmrechte überschritten hat und an diesem Tag 3,84% (das entspricht 806860 Stimmrechten) betragen hat. 3,84% der Stimmrechte (das entspricht 806860 Stimmrechten) sind der Gesellschaft gemäß § 22 Abs. 1, Satz 1, Nr. 1 WpHG zuzurechnen. Zugerechnete Stimmrechte werden dabei gehalten über folgende von ihr kontrollierte Unternehmen, deren Stimmrechtsanteil an der Bechtle AG jeweils 3 % oder mehr beträgt: Norges Bank.

Die **Allianz Global Investors Europe GmbH**, Frankfurt am Main, Deutschland hat uns gemäß § 21 Abs. 1 WpHG am 07.07.2014 mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an der Bechtle AG, Neckarsulm, Deutschland am 01.07.2014 die Schwelle von 3% der Stimmrechte überschritten hat und an diesem Tag 3,85% (das entspricht 808835 Stimmrechten) betragen hat. 2,27% der Stimmrechte (das entspricht 476775 Stimmrechten) sind der Gesellschaft gemäß § 22 Abs. 1, Satz 1, Nr. 6 WpHG zuzurechnen.

Die **Allianz Global Investors Europe GmbH**, Frankfurt am Main, Deutschland hat uns gemäß § 21 Abs. 1 WpHG am 24.07.2014 mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an der Bechtle AG, Neckarsulm, Deutschland am 23.07.2014 die Schwelle von 5% der Stimmrechte überschritten hat und an diesem Tag 5,13% (das entspricht 1077900 Stimmrechten) betragen hat. 2,74% der Stimmrechte (das entspricht 574806 Stimmrechten) sind der Gesellschaft gemäß § 22 Abs. 1, Satz 1, Nr. 6 WpHG zuzurechnen.

Die **Norges Bank (the Central Bank of Norway)**, Oslo, Norwegen hat uns gemäß § 21 Abs. 1 WpHG am 11.03.2015 mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an der Bechtle AG, Neckarsulm, Deutschland am 10.03.2015 die Schwelle von 3% der Stimmrechte unterschritten hat und an diesem Tag 2,99% (das entspricht 628513 Stimmrechten) betragen hat.

Das **norwegische Finanzministerium**, Oslo, Norwegen hat uns im Auftrag des Staates Norwegen gemäß § 21 Abs. 1 WpHG am 11.03.2015 mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an der Bechtle AG, Neckarsulm, Deutschland am 10.03.2015 die Schwelle von 3% der Stimmrechte unterschritten hat und an diesem Tag 2,99% (das entspricht 628513 Stimmrechten) betragen hat. 2,99% der Stimmrechte (das entspricht 628513 Stimmrechten) sind der Gesellschaft gemäß § 22 Abs. 1, Satz 1, Nr. 1 WpHG zuzurechnen.

Die **Allianz Global Investors GmbH**, Frankfurt am Main, Deutschland hat uns gemäß § 21 Abs. 1 WpHG am 30.04.2015 mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an der Bechtle AG,

Neckarsulm, Deutschland am 28.04.2015 die Schwelle von 5% der Stimmrechte unterschritten hat und an diesem Tag 4,99% (das entspricht 1047108 Stimmrechten) betragen hat. 2,71% der Stimmrechte (das entspricht 569328 Stimmrechten) sind der Gesellschaft gemäß § 22 Abs. 1, Satz 1, Nr. 6 WpHG zuzurechnen.

Die **Alceda Fund Management S.A.**, Senningerberg, Luxemburg hat uns gemäß § 21 Abs. 1 WpHG am 17.07.2015 mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an der Bechtle AG, Neckarsulm, Deutschland am 14.07.2015 die Schwelle von 3% der Stimmrechte unterschritten hat und an diesem Tag 2,9631% (das entspricht 622245 Stimmrechten) betragen hat. 2,9407% der Stimmrechte (das entspricht 617550 Stimmrechten) sind der Gesellschaft gemäß § 22 Abs. 1, Satz 1, Nr. 6 WpHG zuzurechnen.

Die **Loys SICAV**, Senningerberg, Luxemburg hat uns gemäß § 21 Abs. 1 WpHG am 17.07.2015 mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an der Bechtle AG, Neckarsulm, Deutschland am 14.07.2015 die Schwelle von 3% der Stimmrechte unterschritten hat und an diesem Tag 2,9407% (das entspricht 617550 Stimmrechten) betragen hat.

Die **Allianz Global Investors GmbH**, Frankfurt am Main, Deutschland hat uns gemäß § 21 Abs. 1 WpHG am 28.07.2015 mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an der Bechtle AG, Neckarsulm, Deutschland am 27.07.2015 die Schwelle von 5% der Stimmrechte überschritten hat und an diesem Tag 5,001% (das entspricht 1050298 Stimmrechten) betragen hat. 2,88% der Stimmrechte (das entspricht 604124 Stimmrechten) sind der Gesellschaft gemäß § 22 Abs. 1, Satz 1, Nr. 6 WpHG zuzurechnen.

Die **Allianz Global Investors GmbH**, Frankfurt am Main, Deutschland hat uns gemäß § 21 Abs. 1 WpHG am 07.08.2015 mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an der Bechtle AG, Neckarsulm, Deutschland am 05.08.2015 die Schwelle von 5% der Stimmrechte unterschritten hat und an diesem Tag 4,92% (das entspricht 1033528 Stimmrechten) betragen hat. 2,92% der Stimmrechte (das entspricht 614124 Stimmrechten) sind der Gesellschaft gemäß § 22 Abs. 1, Satz 1, Nr. 6 WpHG zuzurechnen.

Die **Deutsche Asset & Wealth Management Investment GmbH**, Frankfurt am Main, Deutschland hat uns gemäß § 21 Abs. 1 WpHG am 21.09.2015 mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an der Bechtle AG, Neckarsulm, Deutschland am 17.09.2015 die Schwelle von 3% der Stimmrechte überschritten hat und an diesem Tag 3,01% (das entspricht 632641 Stimmrechten) betragen hat. 0,06% der Stimmrechte (das entspricht 13200 Stimmrechten) sind der Gesellschaft gemäß § 22 Abs. 1, Satz 1, Nr. 6 WpHG zuzurechnen.

Die **Allianz Global Investors GmbH**, Frankfurt am Main, Deutschland hat uns gemäß § 21 Abs. 1 WpHG am 28.09.2015 mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an der Bechtle AG, Neckarsulm, Deutschland am 23.09.2015 die Schwelle von 5% der Stimmrechte überschritten hat und an diesem Tag 5,42% (das entspricht 1137155 Stimmrechten) betragen hat. 3,12% der Stimmrechte (das entspricht 654620 Stimmrechten) sind der Gesellschaft gemäß § 22 Abs. 1, Satz 1, Nr. 6 WpHG zuzurechnen.

Die **BNP Paribas Investment Partners S. A.**, Paris, Frankreich hat uns gemäß § 21 Abs. 1 WpHG am 09.12.2015 mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an der Bechtle AG, Neckarsulm, Deutschland am 01.12.2015 die Schwelle von 3% der Stimmrechte überschritten hat und an diesem Tag 3,00% (das entspricht 630503 Stimmrechten) betragen hat.

Die **Flossbach von Storch AG**, Köln, Deutschland hat uns gemäß § 21 Abs. 1 WpHG am 15.12.2015 mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an der Bechtle AG, Neckarsulm, Deutschland am 08.12.2015 die Schwelle von 10% der Stimmrechte unterschritten hat und an diesem Tag 9,94% (das entspricht 2088296 Stimmrechten) betragen hat.

6. Konzernabschluss und Geschäfte mit nahestehenden Unternehmen

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

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

7. Haftungsverhältnisse

Die Bechtle AG hat sich für Bankkredite von Tochtergesellschaften verbürgt. Am Bilanzstichtag valutieren diese Kredite mit 40.690 Tsd. €. Des weiteren bestehen Haftungsverpflichtungen zugunsten von Tochtergesellschaften aus Miet- und Leasingverträgen (4.167 Tsd. €), Bürgschaften zugunsten von Lieferanten der Bechtle-Gruppe (8.851 Tsd. €), aus Avalen (11.216 Tsd. €) und sonstige Bürgschaften (8.081 Tsd. €). Ferner besteht eine Schuldübernahmeerklärung nach § 403 (1) (f) des niederländischen bürgerlichen Gesetzbuches für alle niederländischen Tochtergesellschaften (29.537 Tsd. €).

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

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

8. Derivative Finanzinstrumente

Zum Bilanzstichtag besteht ein Zins-Swap mit einem Nennbetrag von 1.875 Tsd. €. Er weist einen um die gebuchte Zinsabgrenzung bereinigten Marktwert von -38 Tsd. € auf. Der Marktwert von Zins-Swaps bestimmt sich durch Abzinsung der erwarteten zukünftigen Zahlungsströme über die Restlaufzeit des Kontrakts auf Basis aktueller Marktzinsen und der Zinsstrukturkurve.

Zweck und Vorteil des Finanzinstruments ist die Absicherung sämtlicher Risiken aus Zinssatzänderungen bei aufgenommenen, variabel verzinslichen Darlehen in Höhe von Tsd. € 1.875. Als zu 100% wirksamer Cash-Flow-Hedge werden Zins-Swaps zusammen mit den abzusichernden Darlehen bewertet (Bewertungseinheit). Es erfolgt keine separate Bilanzierung.

9. Sonstige finanzielle Verpflichtungen

Zum 31. Dezember 2015 bestehen aus mehrjährigen Leasing- und Mietverträgen finanzielle Verpflichtungen in Höhe von 651 Tsd. €

	<u>Tsd. €</u>
2016	379
2017	231
2018	<u>41</u>
	<u>651</u>

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

Mit der Bechtle Grundstücksverwaltungsgesellschaft mbH, Neckarsulm, besteht ein Immobilien-Mietvertrag über die Vermietung der Immobilie Bechtle-Platz 1 in Neckarsulm. Der Mietvertrag ist auf unbestimmte Zeit geschlossen und kann jährlich gekündigt werden. Der Mietzins beträgt z.Zt. 2.177 Tsd. € p.a..

10. Honorar des Abschlussprüfers

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

11. Geschäfte mit nahestehenden Personen

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

12. Außerbilanzielle Geschäfte

Mit insgesamt sechs Tochtergesellschaften bestehen Beherrschungs- und Gewinnabführungsverträge (Vertragsbeginn zwischen 1. Januar 2001 und 1. Januar 2013). Zweck dieser Verträge ist neben der Bildung einer steuerlichen Organschaft auch die Inanspruchnahme von Offenlegungserleichterungen der Konzerngesellschaften. Die Verträge können nach Ablauf von 5 Jahren ab Vertragsbeginn mit einer Frist von 6 Monaten zum Jahresende gekündigt werden.

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

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

13. Gewinnverwendungsvorschlag

Der Vorstand hat beschlossen, dem Aufsichtsrat und der Hauptversammlung vorzuschlagen, aus dem Bilanzgewinn für das Geschäftsjahr 2015 eine Dividende von insgesamt 29.400.000,00 €, das bedeutet 1,40 € je dividendenberechtigte Stückaktie, auszuschütten und den Restbetrag von 1.498.853,37 € auf neue Rechnung vorzutragen.

Neckarsulm, am 29. Februar 2016

.....
(Dr. Thomas Olemotz)

.....
(Michael Guschlbauer)

.....
(Jürgen Schäfer)

Entwicklung des Anlagevermögens

	Anschaffungskosten				Kumulierte Abschreibungen				Buchwert	
	Stand am 01.01.2015	Zugänge	Abgänge	Stand am 31.12.2015	Stand am 01.01.2015	Zugänge	Abgänge	Stand am 31.12.2015	Stand am 31.12.2015	Stand am 31.12.2014
	Tsd. €	Tsd. €	Tsd. €	Tsd. €	Tsd. €	Tsd. €	Tsd. €	Tsd. €	Tsd. €	Tsd. €
I. Immaterielle Vermögensgegenstände										
1. Entgeltlich erworbene Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten	13.508	1.422	47	14.883	10.915	1.415	47	12.283	2.600	2.593
2. geleistete Anzahlungen	130	88	0	218	0	0	0	0	218	130
	<u>13.638</u>	<u>1.510</u>	<u>47</u>	<u>15.101</u>	<u>10.915</u>	<u>1.415</u>	<u>47</u>	<u>12.283</u>	<u>2.818</u>	<u>2.723</u>
II. Sachanlagen										
1. Grundstücke und Bauten	3.287	0	0	3.287	501	98	0	599	2.688	2.786
2. Betriebs- und Geschäftsausstattung	13.452	1.739	1.335	13.855	9.190	1.960	1.325	9.825	4.030	4.261
	<u>16.739</u>	<u>1.739</u>	<u>1.335</u>	<u>17.142</u>	<u>9.691</u>	<u>2.058</u>	<u>1.325</u>	<u>10.424</u>	<u>6.718</u>	<u>7.047</u>
III. Finanzanlagen										
1. Anteile an verbundenen Unternehmen	237.971	20.528	14.492	244.007	2.449	0	0	2.449	241.558	235.522
2. Beteiligungen	0	250	0	250	0	0	0	0	250	0
3. Sonstige Ausleihungen	5.551	0	5.046	505	0	0	0	0	505	5.551
4. Ansprüche aus Renten- und Lebensversicherungsverträgen	5.000	0	0	5.000	0	0	0	0	5.000	5.000
	<u>248.522</u>	<u>20.778</u>	<u>19.538</u>	<u>249.762</u>	<u>2.449</u>	<u>0</u>	<u>0</u>	<u>2.449</u>	<u>247.313</u>	<u>246.073</u>
	<u>278.899</u>	<u>24.027</u>	<u>20.920</u>	<u>282.005</u>	<u>23.055</u>	<u>3.473</u>	<u>1.372</u>	<u>25.156</u>	<u>256.849</u>	<u>255.843</u>

AUFSICHTSRATSMITGLIEDER

(Anlage C zum Anhang)

70. AUFSICHTSRATSMITGLIEDER – VERTRETER DER ANTEILSEIGNER

Name	Zugehörigkeit	Ausgeübter Beruf	Mitgliedschaften in Aufsichtsräten und anderen Kontrollgremien im Sinne § 125 Abs. 1 Satz 5 AktG
Kurt Dobitsch	seit 20. Mai 1999	Unternehmer	<ul style="list-style-type: none"> ■ United Internet AG, Montabaur (Vorsitz) damit konzernverbundene Mandate: ■ United Internet Ventures AG, Montabaur bis 21.05.15 Vorsitzender, ab 21.05.15 stellvertr. Vorsitzender ■ 1&1 Mail & Media Application SE (vormals United Internet Mail & Media SE), Montabaur, stellvertr. Vorsitzender bis 16.03.2015, ab 22.07.2015 Mitglied ■ United Internet Service SE, Montabaur, Mitglied (stellvertr. Vorsitzender), bis 16.03.2015 ■ 1&1 Internet AG, Montabaur Mitglied bis 11.06.2015 (Verschmelzung auf 1&1 Internet SE) ■ 1&1 Internet SE (vormals 1&1 Internet Holding SE), Montabaur, Mitglied (stellvertr. Vorsitzender), Berufung zum 23.01.2015 bis 16.03.2015 und ab 18.06.2015 ■ 1&1 Telecommunication AG, Montabaur Mitglied bis 30.04.2015 (Verschmelzung auf 1&1 Telecommunication SE) ■ 1&1 Telecommunication SE (vormals 1&1 Telecommunication Holding SE), Montabaur, Mitglied (stellvertr. Vorsitzender) bis 16.03.2015 und ab 21.05.2015 ■ GMX & WEB.DE Mail & Media SE, Montabaur, Mitglied (stellvertr. Vorsitzender) bis 16.03.2015 ■ Nemetschek AG, München (Vorsitz) damit konzernverbundene Mandate: ■ Graphisoft S.E., Ungarn (Mitglied des Board of Directors) ■ Vectorworks Inc., Columbia, USA (Mitglied des Board of Directors) ■ Singhammer IT Consulting AG, München (Mitglied)
Prof. Dr. Thomas Hess	seit 20. Juni 2012	Institutsdirektor	
Dr. Walter Jaeger	seit 17. Juni 2008	Kaufmann	Aufsichtsratsvorsitzender <ul style="list-style-type: none"> ■ Wirthwein AG, Creglingen (bis 16.07.2015) Beiratsvorsitzender <ul style="list-style-type: none"> ■ Hohenloher Spezialmöbelwerk Schaffitzel GmbH & Co. KG, Öhringen (bis 30.06.2015) ■ Horst Mosolf GmbH & Co. KG, Kirchheim unter Teck ■ Vollert Anlagenbau GmbH, Weinsberg (bis 31.12.2015)
Dr. Matthias Metz Aufsichtsratsvorsitzender	seit 5. Juni 2014	Diplom-Kaufmann	Mitglied des Aufsichtsrats <ul style="list-style-type: none"> ■ FFS Bank GmbH, Stuttgart (seit 02.04.2015)
Karin Schick	seit 9. August 2004	Unternehmerin	
Dr. Jochen Wolf 2. Stellvertretender Aufsichtsratsvorsitzender	seit 2. Oktober 2003	Geschäftsführer	Aufsichtsratsvorsitzender <ul style="list-style-type: none"> ■ Joma-Polytec GmbH, Bodelshausen Mitglied des Aufsichtsrats <ul style="list-style-type: none"> ■ Bardusch GmbH + Co. KG, Ettlingen ■ Bizerba GmbH & Co. KG, Balingen ■ IMS Gear GmbH, Donaueschingen ■ LTS Lohmann Therapie-Systeme AG, Andernach ■ R-Biopharm AG, Darmstadt ■ E.G.O. Elektrogerätebau GmbH, Oberderdingen ■ Heller GmbH/Gebr. Heller Maschinenfabrik GmbH, Nürtingen ■ Progroup AG, Offenbach/Queich, (20.02.2015 bis 11.05.2015) ■ Rafi GmbH & Co. KG, Berg/Ravensburg (seit 01.10.2015)

71. 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 Aufsichtsrats- vorsitzender	seit 15. Oktober 2003	Ltd. kfm. Angestellter	Mitglied des Aufsichtsrats ■ AMARAS AG, Monheim am Rhein ■ Bechtle E-Commerce Holding AG, Neckarsulm ■ Bechtle Systemhaus Holding AG, Neckarsulm ■ Bechtle Managed Services AG, Neckarsulm ■ SolidLine Aktiengesellschaft, Walluf ■ PP 2000 Business Integration AG, Stuttgart ■ Common Sense Solutions AG, Berlin (seit 18.09.2015)
Daniela Eberle	seit 15. Oktober 2003	Kfm. Angestellte	
Barbara Greyer	seit 15. Oktober 2003	Gewerkschafts- sekretärin ver.di, Landesbezirk Baden- Württemberg	
Martin Meyer	seit 18. Juni 2013	Kaufm. Angestellter	
Volker Strohfeld	seit 18. Juni 2013	IT-Service- techniker	
Michael Unser	seit 18. Juni 2013	Erster Bevollmächtigter der IG Metall Heilbronn- Neckarsulm	Mitglied des Aufsichtsrats ■ ThyssenKrupp IS, Essen ■ ThyssenKrupp SY, Essen

72. AUSSCHÜSSE DES AUFSICHTSRATS

zum 31. Dezember 2015

Prüfungsausschuss	Personalausschuss
Dr. Matthias Metz (Vorsitz) Uli Drautz Daniela Eberle Dr. Walter Jaeger Dr. Jochen Wolf	Dr. Jochen Wolf (Vorsitz) Uli Drautz Dr. Matthias Metz

BECHTLE AG, NECKARSULM

LAGEBERICHT FÜR 2015

UNTERNEHMEN

KONZERNSTRUKTUR

Die BECHTLE AG hat ihre Organisations- und Managementstruktur an der Größe und Internationalisierung der Gruppe sowie den langfristigen Wachstumszielen ausgerichtet. Andererseits spiegelt die Struktur das Prinzip der vernetzten Dezentralität und der flachen Hierarchien wider. Insgesamt spielen Effizienz, Steuerbarkeit und Skalierbarkeit der Strukturen eine maßgebende Rolle.

Rechtliche Struktur

Der BECHTLE Konzern weist eine klassische Holdingstruktur auf. Die BECHTLE AG hat ihren Hauptsitz in Neckarsulm und übernimmt als Konzernmutter und Holding für die gesamte Unternehmensgruppe die strategische Unternehmensplanung sowie die zentralen Aufgaben Controlling und Finanzen, Unternehmenskommunikation und Investor Relations, Zentrale IT, Human Resources und Personalentwicklung, Qualitätsmanagement, Recht sowie Compliance. Der Holding ebenfalls zugeordnet ist die BECHTLE Logistik & Service GmbH, in der vor allem die Funktionen Einkauf, Europalogistik, Lager, Marketing, Produktmanagement sowie das Adressmanagement organisiert sind.

Holdingstruktur der BECHTLE AG

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

- die BECHTLE Systemhaus Holding AG, Neckarsulm, unter deren Dach die Aktivitäten der IT-Systemhäuser in Deutschland und in Österreich zusammengefasst werden
- die BECHTLE Managed Services AG, Neckarsulm, in der die zentralen Leistungsbestandteile längerfristiger Outsourcing-Dienstleistungen gebündelt sind
- die BECHTLE Holding Schweiz AG, Rotkreuz, Schweiz, 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

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

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

Managementstruktur der BECHTLE AG

Die Management- beziehungsweise Führungsstruktur des Unternehmens orientiert sich in erster Linie an den Erfordernissen des operativen Geschäfts und den wirtschaftlichen Rahmenbedingungen der Märkte. Wichtigstes Merkmal der Managementstruktur ist die hierarchische Trennung der strategischen Konzernführung durch den Vorstand von der Leitung der operativen Einheiten im Tagesgeschäft. Damit festigt BECHTLE das im Geschäftsmodell verankerte Prinzip der Dezentralität und trägt gleichzeitig den umfangreichen und stetig wachsenden Leitungsaufgaben und dem sehr dynamischen wirtschaftlichen Umfeld Rechnung. Darüber hinaus gewährleisten wir somit eine hohe Effizienz in 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 folgen grundsätzlich derselben Führungslogik. Die unterschiedlichen Marktanforderungen schlagen sich aber in teils abweichenden internen Strukturen nieder. Auch haben die Segmente für ihre Expansion unterschiedliche Entwicklungsstrategien.

BECHTLE ist im Segment IT-Systemhaus & Managed Services ausschließlich in der DACH-Region aktiv. Im Segment IT-E-Commerce hingegen zeigt der Konzern europaweite Präsenz und ist derzeit in insgesamt 14 Ländern vertreten.

Die Leitung der operativen Einheiten erfolgt in beiden Geschäftssegmenten durch Bereichsvorstände. Neben den Bereichsvorständen für den segmentübergreifenden Geschäftsbereich Öffentliche Auftraggeber und den Zentralbereich Finanzen verantworten die Bereichsvorstände im Segment IT-Systemhaus & Managed Services jeweils die Aktivitäten der BECHTLE IT-Systemhäuser in Deutschland, unterteilt in die Regionen Nord/Ost, West, Mitte und Süd, 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 (inklusive Risikomanagement) und Finanzen, Unternehmenskommunikation und Investor Relations, Mergers & Acquisitions, Zentrale IT, Human Resources und Personalentwicklung sowie Recht und Compliance.

Standorte

Die Konzernzentrale der BECHTLE Gruppe ist in Neckarsulm. Hier haben neben der BECHTLE AG die Logistik & Service GmbH sowie die deutschen Zwischenholdings ihren Sitz. Mit rund 1.500 Mitarbeitern ist Neckarsulm der größte Standort.

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 66 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 seine Technologieposition in der DACH-Region durch zwei Firmenkäufe und eine Neugründung weiter ausgebaut. Mit dem Kauf der Modus Consult AG, Gütersloh im Mai baute BECHTLE den Geschäftsbereich Software & Anwendungslösungen weiter aus. Die Tritec GmbH, Künzelsau kam im November zur BECHTLE Gruppe und stärkte die Marktposition in der Wirtschaftsregion Hohenlohe. Im November eröffnete BECHTLE eine Niederlassung in Saarbrücken. Dieser Standort übernimmt die Betreuung der Kunden im Saarland und in den Grenzregionen von Frankreich und Luxemburg.

Im Segment IT-Systemhaus & Managed Services zählt BECHTLE zum Zeitpunkt der Berichterstattung 52 IT-Systemhäuser in 15 Bundesländern Deutschlands. Daneben gibt es noch zahlreiche kleinere Vertriebsbüros. In der Schweiz verfügt die BECHTLE AG über neun Systemhausstandorte in sieben Kantonen und in Österreich über fünf Lokationen in fünf Bundesländern. Ein weiteres Vertriebsbüro befindet sich in Brüssel. Es dient ausschließlich zur Ansprache des Kunden EU.

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 sechs europäischen Ländern präsent. Darüber hinaus betreibt ARP eine Einkaufsgesellschaft in Taiwan.

Zur BECHTLE AG gehören damit insgesamt rund 100 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, gefolgt von der Schweiz.

Neben der Etablierung eigener Gesellschaften verfolgt BECHTLE seit zwei Jahren im Segment IT-E-Commerce einen weiteren Ansatz: das Eingehen internationaler Allianzen. 2014 startete die Global IT Alliance (GITA) Partnerschaften mit Gesellschaften in den USA, Skandinavien und dem Baltikum sowie Neuseeland und Australien. 2015 folgten Unternehmen in Südafrika, Japan und China. Ziel von GITA ist es, bestehende Kunden über die Partner auch außerhalb der eigenen Präsenz zu beliefern und somit dem Kunden eine weltweit lückenlose Lieferkette mit vergleichbaren Qualitätsstandards anbieten zu können. Außerdem gewinnt BECHTLE über diesen Weg Neukundengeschäft in seinen angestammten Märkten: Kunden unserer Allianzpartner, die einen IT-Dienstleister in Europa suchen, können nun durch Vermittlung über unsere Partner direkt und präferiert von BECHTLE angesprochen werden. GITA wurde im laufenden Jahr mit Partnerschaften in Brasilien und Mexiko weiter ausgebaut.

GESCHÄFTSTÄTIGKEIT

Die beiden Berichtssegmente IT-Systemhaus & Managed Services sowie IT-E-Commerce sind die zentralen Säulen des BECHTLE Geschäftsmodells. Im Segment IT-Systemhaus & Managed Services bietet BECHTLE seinen Kunden mit 66 Systemhäusern in der DACH-Region das komplette Spektrum eines IT-Dienstleiters aus einer Hand. Im Segment IT-E-Commerce zählt die BECHTLE Gruppe mit Tochtergesellschaften in 14 Ländern zu den führenden IT-Händlern in Europa. BECHTLE verfügt über ein beispielloses Netzwerk an Experten und Partnerschaften mit allen namhaften Herstellern.

Spezialisierte Systemhäuser und Competence Center bündeln zusätzlich Know-how zu Technologiethemen wie CAD, SharePoint oder ERP und zu Lösungsthemen wie Networking Solutions, Virtualisierung oder Security.

Geschäftsfelder

Die BECHTLE AG ist ein IT-Dienstleister und IT-Händler. Sie gliedert ihre Aktivitäten in zwei Segmente. Im Segment IT-Systemhaus & Managed Services betreut BECHTLE die Kunden als Komplettanbieter von der IT-Strategieberatung über die Lieferung von Hard- und Software, Projektplanung und -durchführung, Systemintegration, IT-Services sowie Schulungen bis hin zu Cloud Services oder zum Komplettbetrieb der IT. Das Segment IT-E-Commerce umfasst die auf Telefon und Internet gestützten Handelsaktivitäten des Konzerns für Hard- und Software. Mit den Marken ARP, BECHTLE DIRECT und COMSOFT DIRECT verfolgt BECHTLE in diesem Segment eine Mehrmarkenstrategie. Unseren insgesamt mehr als 75.000 Kunden aus Industrie und Handel, öffentlichem Dienst sowie dem Finanzsektor bieten wir somit ein lückenloses herstellerunabhängiges Angebot rund um die gesamte IT 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. Im Mittelpunkt stehen dabei besonders relevante Technologiekonzepte, stark nachgefragte IT-Lösungen sowie IT-Services. Wesentlich für das Dienstleistungsangebot ist, dass BECHTLE „alles aus einer Hand“ anbietet. Durch die individuelle Zusammenstellung eines Angebots, bestehend aus unterschiedlichen, miteinander verknüpften Dienstleistungen und frei wählbaren Service-Levels, ist BECHTLE in der Lage, für jeden Kunden die genau passende Lösung zu erarbeiten. Das Produktportfolio wird dabei kontinuierlich überprüft und den Markt- und Kundenerfordernissen angepasst.

Über 3.300 Servicemitarbeiter sowie zertifizierte Spezialisten und Systemingenieure bieten den Kunden bei IT-Dienstleistungen 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 8.500 Zertifizierungen aller namhaften Hersteller garantieren höchste Qualifizierung bei unseren Serviceleistungen.

BECHTLE IT-Lösungen. Die BECHTLE IT-Lösungen bieten ein vollständig integriertes Portfolio zu den folgenden Themen:

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

Server & Storage. Die Ansprüche an eine moderne IT-Infrastruktur sind umfangreich: Stabil, effizient und immer verfügbar soll sie sein und dabei flexibel und skalierbar neuen Anforderungen entsprechen. BECHTLE bietet die Voraussetzung dafür durch die Virtualisierung, Automatisierung und Dynamisierung von Rechenzentren. Das Angebot umfasst hier die herstellerunabhängige Architekturberatung, Projektierung und den Betrieb virtualisierter Server- und Storage-Systeme sowie zusätzlich Hybrid Computing. 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.

Networking Solutions. Eine vereinfachte Netzwerkverwaltung, WLAN-Optimierung, die Konsolidierung von LAN (Local Area Network) und SAN (Storage Area Network) sowie ausreichende Bandbreite in Netzwerk und Rechenzentrum bilden die Schwerpunkte einer zukunfts- und leistungsfähigen Netzwerkinfrastruktur. Ziel ist eine reduzierte Komplexität bei gleichzeitiger

Kostensenkung. Zertifizierte Experten von BECHTLE sorgen von der Netzwerkanalyse über die Konfiguration und Verknüpfung von Netzwerken bis hin zum Netzwerkbetrieb für eine hohe Verfügbarkeit und Wirtschaftlichkeit der Infrastruktur. Dabei bindet BECHTLE auch modernste Collaboration-Tools ein. Aufgrund der Möglichkeit, über verschiedene Kanäle auf das Unternehmensnetzwerk zuzugreifen, ist bei Networking Solutions ein umfassendes Sicherheitskonzept unerlässlich.

Virtualisierung. Um die IT flexibel und damit skalierbar und zukunftsfähig zu machen und nebenbei signifikante Energie- und Kosteneinsparungen zu erzielen, setzen Unternehmen auf Virtualisierung als Basistechnologie. BECHTLE bietet Beratung, Implementierung und Betrieb von Virtualisierungslösungen für Server, Storage, Clients und Applikationen. Aufbauend auf der klassischen Konsolidierung und der Optimierung hinsichtlich Verfügbarkeit, Sicherheit und Management ermöglichen wir unseren Kunden den größtmöglichen Virtualisierungsgrad im Datacenter. Und nicht zuletzt ist Virtualisierung der Wegbereiter in die Cloud. Unterstrichen wird die Kompetenz von BECHTLE in diesem Bereich durch zahlreiche Auszeichnungen.

IT-Security. Bedrohungen durch Schadsoftware, Datenspionage und -diebstahl verlangen nach einer integrierten Sicherheitsstrategie. IT-Security von BECHTLE verbindet technische Sicherheit mit Informationssicherheit und bietet so ganzheitlichen Schutz. Unsere zertifizierten IT-Sicherheitsexperten planen und entwickeln IT-Security-Strategien beziehungsweise implementieren IT-Sicherheitsinfrastrukturen und betreuen diese mit einem 24/7-Monitoring. 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 verbindet hier Expertenberatung im Lizenzmanagement mit umfangreichem Knowhow zu marktführenden Anwendungslösungen. Mit über 750 Softwarezertifizierungen realisieren unsere Anwendungsexperten Softwareprojekte mit Lösungen aus den Bereichen CAD, ERP, CRM, SAP, BI, DMS, Groupware und SharePoint. Unsere über 50 zertifizierten Lizenzspezialisten prüfen die schon eingesetzte Software beim Kunden und sichern die korrekte und revisionssichere Lizenzierung. So gewährleisten wir einen transparenten Softwarebestand, effiziente Lizenzverwaltung und Rechtssicherheit.

BECHTLE Technologiekonzepte. Hier hat BECHTLE drei zukunftsweisende Themen etabliert, die Infrastrukturlösungen, Management und Prozesse verbinden. Wir übernehmen für unsere Kunden alle notwendigen Planungs-, Architektur- und Implementierungsleistungen beim Aufbau der Technologiekonzepte. Unsere zertifizierten IT-Business-Architekten helfen, die Geschäftsanforderungen technologisch umzusetzen. Die Technologiekonzepte sind im Einzelnen:

Mobility. BECHTLE bietet ein vollständig integriertes Lösungsangebot rund um Mobility von der Planung über Bereitstellung und Management bis zu Schutz und Support. Unsere erfahrenen Mobility-Experten und IT-Consultants beraten den Kunden herstellerübergreifend zu aktuellen Mobility-Technologien und erfassen die Anforderungen. Darauf aufbauend entwickeln wir gemeinsam mit dem Kunden eine strategische Handlungsempfehlung und den jeweiligen optimalen Mobility-Fahrplan. BECHTLE übernimmt die sichere Integration und effiziente Verwaltung der Mobility-Landschaft, ebenso die Verantwortung für die Sicherheit oder den Support für technische Fragen der Garantieservices.

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.

Dynamisches Datacenter. Der Druck auf industrielle IT-Infrastrukturen verstärkt sich weiter: Mitarbeiter verlangen jederzeit schnellen und mobilen Zugriff auf Daten, Dienste und Applikationen. Gleichzeitig wächst das Datenaufkommen unaufhaltsam – und mit ihm der Wunsch, die Informationspotenziale des digitalen Rohstoffs effektiver zu nutzen. Das setzt höchst anpassungsfähige Systeme und Prozesse voraus. Hier helfen Konzepte wie das Software Defined Datacenter oder konvergente Infrastrukturlösungen, die Komplexität im Rechenzentrum zu reduzieren und IT-Ressourcen bedarfsgerecht bereitzustellen. Die Erhöhung des Automatisierungsgrads steigert die Effizienz bei der Durchführung von Routineaufgaben. Geschäftsleitung, Fachabteilungen und Anwender erhalten zuverlässig die IT-Dienste, die sie benötigen. BECHTLE unterstützt die Kunden durch Services wie Management und Automatisierung, die Bereitstellung von intelligenten Storage-Lösungen oder den Aufbau eines Datacenter Networks.

Managed Services. Mit über 600.000 betreuten IT-Arbeitsplätzen und mehr als 250.000 Datacentersystemen unter Wartungsvertrag sind wir spezialisiert auf die Bereitstellung kosteneffizienter Managed Services. BECHTLE übernimmt die Verantwortung für definierte Betriebsaufgaben rund um die IT der Kunden. Abgestimmte Service-Level-Vereinbarungen stellen dabei die Verfügbarkeit der IT-Infrastruktur sicher. Mit dem Remote-Betrieb oder der Vor-Ort-Betreuung von Servern, Clients, Druckern und Netzwerken auf Basis standardisierter Betriebskonzepte sowie einem ganzheitlichen mehrsprachigen Benutzerservice für die IT-Infrastruktur der Kunden gewährleistet BECHTLE über den gesamten Lebenszyklus eine optimale Funktionsfähigkeit der IT-Systeme bei gleichzeitiger Kosteneffizienz. 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 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. 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 Lösungsmodule als Managed Cloud Services an, die die Geschäftsprozesse unserer Kunden bestmöglich unterstützen. Auf Basis unserer Managed Cloud Services liefern wir bedarfsgerechte Lösungen, die die IT unserer Kunden kosteneffizient und zukunftsfähig macht. Die jeweiligen Leistungen werden auf der BECHTLE Cloud-Plattform bereitgestellt und sind entsprechend dem tatsächlichen Bedarf fakturierbar. Die Daten verbleiben dabei immer im Ursprungsland.

Managed IT & Outsourcing. BECHTLE hat sich auf Leistungen im Bereich Managed IT & Outsourcing spezialisiert. 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.

Professional Services. BECHTLE bietet Professional Services von der Client-Installation bis zur Datacenteroptimierung. Wir beraten Kunden zur IT-Strategie, integrieren neue Anwendungslösungen, optimieren die IT-Systeme oder unterstützen mit unserem Expert Support den Betrieb. Mit einer ganzheitlichen Sicht auf Geschäftsmodelle und Wertschöpfungsketten gestalten zertifizierte IT-Business-Architekten von BECHTLE zukunftssichere IT-Landschaften.

Training Services. 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.

Competence Center. Ein wichtiges Standbein im Leistungsspektrum von BECHTLE sind die sogenannten Competence Center. 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.

Remarketing. Mit der BECHTLE Remarketing verfügt der Konzern über eine Gesellschaft, die auf die Wiedervermarktung gebrauchter IT spezialisiert ist. Die erfahrenen BECHTLE Remarketing-Spezialisten prüfen und bewerten die Bestandware, die ausgetauscht werden soll, und übernehmen die Hardware direkt beim Kunden vor Ort. Durch die Kombination aus Neugeräteanlieferung und gleichzeitiger Rücknahme der Altgeräte gewährleisten wir als zuverlässiger IT-Logistikpartner den sicheren Abtransport der Systeme bis hin zu einer zertifizierten Datenlöschung. Die Altsysteme werden von uns entweder zum Weiterverkauf aufbereitet oder umweltgerecht entsorgt.

Leistungsspektrum und Prozesse: IT-E-Commerce

Hardware und Software. Im Segment IT-E-Commerce deckt BECHTLE als Fachhändler mit über 64.000 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® Peripherieprodukte unter eigenem Label und bieten den Kunden damit eine kostengünstige Alternative zu anderen bekannten Marken bei gleichem Qualitätsstandard.

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 16.00 Uhr eingehen, werden noch am selben Tag versendet und in der Regel am nächsten Tag zugestellt.

Schlanke Prozesse und eine leistungsstarke Logistik sichern uns im Handelsgeschäft einen Wettbewerbsvorsprung. Denn die Zentralisierung von Produktmanagement, Einkauf und Lager garantiert wettbewerbsfähige, tagesaktuelle Preise und schnellste Verfügbarkeiten. Daher sind bei BECHTLE diese Teilbereiche für alle EU-Länder bei der Logistik & Service in Neckarsulm angesiedelt. Die Aktivitäten der Schweizer Systemhäuser sowie von ARP und den COMSOFT DIRECT Gesellschaften werden vom Logistikzentrum in Rotkreuz, Schweiz gesteuert. Um auch in Zukunft hier einen Wettbewerbsvorteil vorweisen zu können, führt BECHTLE fortlaufend Maßnahmen zur Optimierung der Logistik durch. Im Berichtsjahr hat BECHTLE in der Logistikzentrale in Neckarsulm eine Augmented-Reality-(AR-)Lösung mit Datenbrillen in Betrieb genommen. Dabei handelt es sich um die weltweit erste produktive Nutzung der Mobile-App SAP AR Warehouse Picker. Bereits seit Mai 2014 arbeiten BECHTLE und SAP in einem Projekt, um die Integration zukunftsstarker digitaler Technologien in der Lagerlogistik voranzutreiben. Die erfolgreich implementierte Lösung bildet den Auftakt für weitere geplante Anwendungsfelder. Derzeit umfasst das zentrale Auslieferungslager in Neckarsulm eine Gesamtfläche von rund 20.000 Quadratmetern bei einer Kapazität von 9.700 Europalettenstellplätzen. Von den 64.000 angebotenen Produkten sind etwa 10.500 Artikel ständig am Lager vorrätig. Der durchschnittliche Ausstoß im Lager lag im Berichtsjahr bei 7.500 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 dem aktiven Telefonvertrieb und den Onlineshops sind die Produktkataloge eine weitere Vertriebschiene im Handelsgeschäft von BECHTLE. Der Hauptkatalog von BECHTLE DIRECT wird viermal im Jahr neu aufgelegt. Er erscheint in fünf Sprachen und 17 internationalen Versionen mit einer Gesamtauflage von etwa 60.000 Exemplaren. 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.

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

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

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

Softwarelizenzmanagement. Die im Bereich Softwarelizenzierung und -management in acht Ländern tätigen COMSOFT DIRECT Gesellschaften bieten den Kunden herstellerübergreifend ein Full-Service-Lösungsportfolio für Softwarelizenzen an. Das Onlineangebotsspektrum von COMSOFT DIRECT umfasst derzeit rund 10.000 Produkte von über 130 Herstellern und wird ständig erweitert. 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.

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.

Forschung und Entwicklung

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

Im Geschäftsbereich Software & Anwendungslösungen ist es Teil des Angebots – zum Beispiel bei 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. Im Berichtsjahr verstärkte sich BECHTLE mit der Akquisition der Modus Consult AG. Zum Angebotsspektrum der Modus gehören im Schwerpunkt ERP-Softwarelösungen auf Basis von Microsoft Navision und Axapta, Dokumentenmanagementsysteme (DMS), Collaboration-Lösungen sowie Business Intelligence. Der Microsoft Gold-Partner entwickelt für seine in erster Linie mittelständischen Kunden individuell zugeschnittene und zertifizierte (Branchen-)Lösungen.

Zudem entfiel Programmieraufwand auf die selbst erstellten Softwarelösungen BELOS, BECHTLE Manufacturing und BECHTLE NAV Connect. BELOS ist eine Eventmanagementsoftware zu Planung und Durchführung von Veranstaltungen, Schulungen, Raumverwaltung und weiteren sinnvollen Modulen. Die Software wurde auf Basis von Lotus Notes für den Eigenbedarf im Unternehmen entwickelt und hat seitdem über 50 Kunden auf Notes-Basis gefunden. Aufgrund der Nachfrage nach einer Lösung, die dieselbe Funktionalität auch mit einer Outlook-Integration bietet, entwickelte BECHTLE im Competence Center Business Collaboration auf Webbasis/JAVA eine entsprechende BELOS-Version. Die wesentlichen Module wurden im Berichtsjahr fertiggestellt und bereits erfolgreich vertrieben. 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 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 NAV Connect – eine Anwendung ebenfalls auf Basis von Microsoft Dynamics NAV – wurde für den Einsatz im Lager-/Logistikbereich entwickelt. Diese Lösung ermöglicht es, Prozesse wie Wareneingang/-ausgang, Kommissionierung, Umlagerung und Inventur über mobile Barcodescanner abzubilden. Die Anwendung ist komplett in das ERP-System Microsoft Dynamics NAV integriert und unterstützt somit auch komplexe Prozessabläufe des Lagerverwaltungssystems per MDE-Barcodescanner. 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.

Die Webshops unserer Handelsmarken ARP und BECHTLE DIRECT sind selbst erstellte - Vermögensgegenstände und werden entsprechend aktiviert. Diese bei BECHTLE entwickelten und gestalteten Shops erfordern kontinuierliche Entwicklungsarbeiten, die die Pflege und Aktualisierung unserer Webseiten betreffen.

Darüber hinaus gab es im Berichtsjahr keine nennenswerten Entwicklungsleistungen.

Absatzmärkte

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

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

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. Mit der im Berichtsjahr weiter ausgebauten GITA schafft BECHTLE ein Netzwerk an Partnerunternehmen außerhalb der europäischen Grenzen. Damit ist es BECHTLE ohne eigene Präsenz in den jeweiligen Märkten möglich, Kunden anzusprechen, die eine weltweite Belieferung zu einheitlichen Qualitätsstandards wünschen. Gleichzeitig ist BECHTLE der präferierte Reseller der Allianzpartner für Kerneuropa.

Wettbewerbsposition

Laut den Angaben des Statistischen Bundesamtes bieten über 80.000 IT-Unternehmen in Deutschland ihre Produkte und Dienstleistungen in den Bereichen IT-Hardware, Software und IT-Services an, wobei die Größe, das Leistungsspektrum und die Spezialisierung der IT-Unternehmen stark differieren. Die meisten sind rein lokal tätige Unternehmen, deren Jahresumsatz selten 5 Mio. € übersteigt. Die Gruppe der mittelgroßen IT-Unternehmen mit einem Jahresumsatz von circa 50 Mio. € bis 250 Mio. € besteht nach Angaben des Statistischen Bundesamtes aus circa 120 Unternehmen. Zu den größeren in Deutschland aktiven Systemhäusern zählen nur etwa 20 Unternehmen, darunter BECHTLE.

BECHTLE hat in Deutschland eine hervorragende Marktposition und diese im Berichtsjahr weiter gefestigt. Laut dem Fachmedium ChannelPartner belegte BECHTLE 2015 zum dritten Mal in Folge im deutschen Systemhausgeschäft gemessen am inländischen Umsatz den ersten Platz unter den herstellerunabhängigen Häusern und baute den Abstand auf den Zweitplatzierten weiter aus. Wichtiger noch als die Höhe des Umsatzes ist die Wettbewerbsstärke. Gemäß einer ebenfalls von ChannelPartner unter deutschen Systemhäusern durchgeführten Umfrage zu den wichtigsten Wettbewerbern ist BECHTLE das mit knapp 60 Prozent am häufigsten genannte Unternehmen.

In der jährlichen Umfrage der Fachzeitschriften ChannelPartner und Computerwoche unter Anwenderunternehmen zur Kundenfreundlichkeit konnte BECHTLE seinen Platz unter den Top 5 der deutschen Systemhäuser in der Klasse über 250 Mio. € Jahresumsatz behaupten. Bewertet wurde von Anwenderunternehmen die Leistung des jeweiligen Systemhauses bei durchgeführten Projekten.

Das Gesamtvolumen des deutschen IT-Markts 2015 wird vom Marktforschungsinstitut EITO aktuell mit 72,9 Mrd. € angegeben. Mit einem Jahresumsatz in Deutschland von rund 2 Mrd. € beläuft sich der Marktanteil von BECHTLE auf etwa 3 Prozent. Die vom Fachmedium ChannelPartner jährlich erhobenen zehn größten IT-Unternehmen in Deutschland nehmen einen Marktanteil von circa 9 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. Der Konsolidierungsdruck war jedoch auch im Berichtsjahr ungebrochen hoch, sodass auf lange Sicht von einer leichten Marktberingung auszugehen ist.

In der Schweiz zählt BECHTLE nach eigener Einschätzung im Systemhausgeschäft zu den Marktführern. In Österreich ist die BECHTLE AG derzeit mit fünf 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 jüngeren osteuropäischen Märkten diese Stellung noch untermauert werden muss.

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 bereits 2013 einen Nachhaltigkeitskodex erarbeitet, der allen BECHTLE Mitarbeitern und Geschäftspartnern unsere gesamtgesellschaftliche Verantwortung und die wesentlichen Leitgedanken nahebringt. Im Berichtsjahr hat BECHTLE zusätzlich einen zunächst internen Nachhaltigkeitsbericht veröffentlicht. Ab 2016 wird der Nachhaltigkeitsbericht allen Interessierten zur Verfügung stehen. Um den Stellenwert von Nachhaltigkeit für BECHTLE zu untermauern und sowohl nach innen wie auch nach außen zu manifestieren, hat die BECHTLE AG 2014 die vom Land Baden-Württemberg initiierte WIN-Charta unterzeichnet. Damit bekennt sich BECHTLE zu den in der WIN-Charta definierten insgesamt zwölf Leitsätzen und Zielen nachhaltigen Wirtschaftens. Außerdem verpflichten sich die an der WIN-Charta mitwirkenden Unternehmen zu regelmäßiger Berichterstattung und unterstützen mindestens ein Nachhaltigkeitsprojekt in Baden-Württemberg.

Die im BECHTLE Nachhaltigkeitskodex definierten Grundwerte sind unterteilt in die folgenden acht Kategorien:

Nachhaltige Unternehmensführung. Getragen wird die nachhaltige Unternehmensführung von den Werten und Leitlinien bei BECHTLE. Diese prägen das Unternehmen von Beginn an wie eine Art genetischer Code. Ein wichtiger 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. Ihre konkrete Umsetzung erfahren die Werte in den Führungsgrundsätzen und dem Verhaltenskodex bei BECHTLE. Aber auch offene interne wie externe Kommunikation sowie Transparenz im Umgang mit der Öffentlichkeit sind hier tragende Säulen. Unsere Verantwortung gegenüber den Stakeholdern dokumentieren wir auch im Corporate-Governance-Bericht.

Mitarbeiter. 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 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 zur Wahrnehmung ihrer Vorbildfunktion an die Hand gegeben werden. Ausführliche Informationen zur Personalarbeit bei BECHTLE finden sich auch im Kapitel Mitarbeiter.

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, fußen die Kundenbeziehungen in den meisten Fällen auf einer in Jahren gewachsenen

festen Vertrauensbasis und sind somit grundsätzlich langfristig angelegt. Wichtig für gute Kundenbeziehungen ist aber auch, das Portfolio kontinuierlich den Bedürfnissen der Kunden anzupassen sowie schnelle und flexible Prozesse für Problemlösungen bereitzuhalten. Über Kundenumfragen gewährleistet BECHTLE, ein stets realistisches Bild über die Qualität der Kundenbeziehungen und die Zufriedenheit der Kunden zu haben.

Umwelt. BECHTLE ist vor dem Hintergrund der gesamtgesellschaftlichen Verantwortung dem Umweltschutz verpflichtet. Um dieses Engagement zu manifestieren und vor allem innerhalb des Unternehmens fest zu verankern, hat die BECHTLE AG bereits 2011 ein Umweltmanagementsystem (UMS) nach ISO 14001 eingeführt und zertifizieren lassen. Mit dem UMS ist es dem Unternehmen möglich, Umwelteinflüsse systematisch zu erfassen und die Umweltbelastungen kontinuierlich zu reduzieren.

Das UMS bei der BECHTLE AG betrifft insbesondere Einsparungen bei Energie (Strom und Wärme), um somit den Carbon Footprint so gering wie möglich zu halten. Aber auch Maßnahmen beim Papierverbrauch, beim Wasserverbrauch und bei den Emissionen sowie eine konsequente Rückführung von Wertstoffen in den Wirtschaftskreislauf spielen hier eine Rolle. Bei der jährlichen Evaluierung wurde im Berichtsjahr festgestellt, dass fast alle im Vorjahr formulierten Ziele erreicht wurden. Gleichzeitig haben wir neue Ziele definiert. Nach wie vor spielen die zentrale IT für den Stromverbrauch und das Facility-Management für Strom, Wärme und Wasser eine bedeutende Rolle. Darüber hinaus wurden im Berichtsjahr folgende Maßnahmen durchgeführt oder initiiert:

- 2014 wurden im Rahmen einer Bachelorarbeit alle relevanten Umweltleistungen der BECHTLE AG erfasst. Damit war es möglich, auf Grundlage der ISO 14064 einen „Carbon Footprint“ für das Unternehmen zu erstellen. Im Berichtsjahr fand eine Bestandsaufnahme statt und der Carbon Footprint wurde aktualisiert.
- Wie schon in den Vorjahren hat BECHTLE im eigenen Rechenzentrum den Virtualisierungsgrad weiter gesteigert. Er liegt derzeit bei 58 Prozent. In einem dynamisch wachsenden Unternehmen und bei den zwangsläufig damit einhergehenden steigenden Rechenkapazitäten ist die Virtualisierungstechnologie ein wichtiger Hebel zur Eindämmung des Energieverbrauchs.
- Die Anzahl der Videokonferenzen beziehungsweise der Teilnehmer ist im Berichtsjahr um 50 Prozent gestiegen. Durch den Verzicht auf Präsenzveranstaltungen können Geschäftsreisen und deren Umwelteinflüsse deutlich reduziert werden.
- Die Gesamtabfallmenge pro Kopf ist im Berichtsjahr um 5 Prozent gesunken. Der Anteil der Wertstoffe an der Gesamtabfallmenge ist dank konsequenter Abfalltrennung auf 33 Prozent gestiegen.

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 möglich ist, im Rahmen unseres Leistungsspektrums den Kunden jederzeit nachhaltige Lösungen anzubieten. Die Nachfrage nach solchen Lösungen ist vor allem bei öffentlichen Auftraggebern groß, steigt aber auch in der Privatwirtschaft.

Menschenrechte. 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.

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. Gleichmaßen erwartet BECHTLE auch von seinen Lieferanten, Dienstleistern und Nachunternehmern, diese Grundwerte ebenfalls zu akzeptieren. BECHTLE hat aus diesem Grund 2014 einen gesonderten Verhaltenskodex für BECHTLE Lieferanten konzipiert. Der

BECHTLE Verhaltenskodex für Lieferanten von Gütern und Dienstleistungen enthält die Grundsätze und Mindestanforderungen aus dem BECHTLE Verhaltenskodex, zu denen sich auch die BECHTLE Lieferanten mit ihrer Erklärung bekennen sollen.

Gesellschaftliches Engagement. 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. Schwerpunkte unseres Engagements sind Bildung, Jugend und Sport. Dazu kommen ausgewählte karitative Projekte. In unserer dezentralen Aufstellung ist es den Geschäftsführern der Gesellschaften vor Ort freigestellt, in welchem Bereich und in welcher Intensität sie sich engagieren wollen. An unserem Stammsitz Neckarsulm unterstützen wir folgende Themen:

- **Bildung:** Seit 2009 finanziert BECHTLE gemeinsam mit Partnern eine Stiftungsprofessur an der Hochschule Heilbronn. Daraus ergeben sich vielfältige Synergien in Form von gemeinsamen Projekten und aktuellem Forschungsinput.
- **Kind und Jugend:** Seit ihrer Gründung unterstützt BECHTLE die Stiftung „Große Hilfe für kleine Helden“. Für BECHTLE ist das Engagement nicht nur ein Zeichen der Verbundenheit mit dem Unternehmensmitgründer und Initiator der Stiftung, Ralf Klenk, sondern entspricht auch der Überzeugung, damit einen höchst sinnvollen und notwendigen Beitrag im kindermedizinischen Bereich zu leisten
- **Sport:** Ein Engagement im sportlichen Umfeld ist nach unserem Verständnis dann sinnvoll, wenn es nicht punktuell eingesetzt wird, sondern ein langfristiges, zielgerichtetes Projekt unterstützt. Nicht zuletzt als Zeichen regionaler Verbundenheit lag eine Kooperation mit der Neckarsulmer Sport-Union nahe. Hier haben wir uns entschlossen, einen Jugendtrainer zu finanzieren.

UNTERNEHMENSSTEUERUNG

Die Unternehmenssteuerung ist an der langfristigen Strategie ausgerichtet. Sie orientiert sich zudem konsequent an der Vision 2020, die auf eine nachhaltige Steigerung des Unternehmenswerts durch profitables Wachstum zielt. Das will die BECHTLE AG sowohl organisch als auch durch Akquisitionen erreichen. Um die Führungsprozesse zu unterstützen, werden unterschiedliche Instrumente eingesetzt, die unter anderem die Geschäftsentwicklung bewerten und eine fortlaufende Überprüfung der Strategie in Bezug auf das Erreichen der im Branchenvergleich überdurchschnittlichen langfristigen Wachstums- und Profitabilitätsziele ermöglichen.

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 um jährlich etwa 14 Prozent voraus. Zum Vergleich: In den Jahren von 2010 bis 2015 erreichte BECHTLE ein durchschnittliches jährliches Wachstum von 10,4 Prozent beim Umsatz und 16,0 Prozent beim EBT.

Die Ziele der Vision 2020 sollen sowohl organisch als auch akquisitorisch erreicht werden. Organisch können wir auf unserer mittlerweile 32-jährigen Erfahrung im IT-Markt und die hohe Marktdurchdringung aufbauen. Von 2005 bis 2015 gelang es BECHTLE, eine durchschnittliche jährliche organische Wachstumsrate von 10,0 Prozent zu erzielen.

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

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

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. Die Internationalisierung jenseits Europas wird BECHTLE über die GITA vorantreiben. 2016 konnten wir zwei neue Partner in Lateinamerika gewinnen.

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. Sehr gute Geschäftsjahre wie das Berichtsjahr bringen uns auf dem Weg zur Vision 2020 erheblich weiter und versetzen uns damit in die komfortable Situation, mögliche künftige schwächere Phasen kompensieren zu können.

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

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

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

Auf jährlich stattfindenden Strategietagungen stellt der Vorstand Maßnahmen und 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 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.

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 Managementtool 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 im „DeltaMaster- Compass“ zur Verfügung. Somit ist sichergestellt, dass die Verantwortlichen frühzeitig auf mögliche Fehlentwicklungen reagieren können.

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

Im Rahmen von Monats- und Quartalsabschlüssen, die den Führungskräften für ihren jeweiligen Verantwortungsbereich zur Verfügung gestellt werden, findet ein Vergleich der wirtschaftlichen Lage mit vorangegangenen Perioden sowie 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 die Einleitung geeigneter Maßnahmen genutzt.

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

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

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.

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. Die fortlaufende Überprüfung, Steuerung und Weiterentwicklung der strategischen Ziele in Verbindung mit organisatorischen und systemhinterlegten Sicherungsmaßnahmen gewährleisten eine bessere Koordination und konsequente Ausrichtung der Aktivitäten im Konzern im Sinn der nachhaltigen Entwicklung des Unternehmens. Der im Berichtsjahr erstmals aufgestellte Nachhaltigkeitsbericht und die damit angestoßenen Prozesse im Unternehmen werden hier sicherlich in Zukunft weitere Impulse setzen.

MITARBEITER (BECHTLE AG)

BECHTLE hat im abgeschlossenen Geschäftsjahr seinen Mitarbeiterstamm weiter ausgebaut – eine wichtige Voraussetzung, um unsere Wachstumsziele realisieren zu können. Engagierte und kompetente Mitarbeiter tragen erheblich zum Erfolg des Unternehmens bei und sind auch in Zukunft eine Grundlage für weiteres Wachstum. Nach wie vor investiert BECHTLE daher in die Aus- und Weiterbildung. Seit 30 Jahren bildet BECHTLE junge Menschen aus, die heute zwischen zahlreichen Ausbildungsberufen beziehungsweise dualen Studiengängen wählen können. Mit einem umfangreichen offenen Seminarangebot sowie maßgeschneiderten Personalentwicklungsprogrammen für Führungs- und Nachwuchsführungskräfte bietet BECHTLE allen Kollegen die Möglichkeit zur Weiterqualifikation. Darüber hinaus gewinnt BECHTLE durch intensive Recruitingmaßnahmen regelmäßig qualifizierte Mitarbeiter hinzu.

Entwicklung der Mitarbeiterzahlen

Im Jahresdurchschnitt waren im Geschäftsjahr 247 Mitarbeiter in der BECHTLE AG beschäftigt. Im Vorjahr waren es 233 Beschäftigte.

Personalaufwand und Gehaltsmodell

Der Aufwand für Löhne und Gehälter einschließlich Sozialabgaben stieg 2015 aufgrund der gestiegenen durchschnittlichen Mitarbeiterzahl und höheren ergebnisabhängigen Tantiemen im Zusammenhang mit dem Ergebnis um 14,6 Prozent und belief sich auf 22,0 Mio. € (Vorjahr: 19,2 Mio. €).

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

Angaben zum Vergütungssystem von Vorstand und Aufsichtsrat

Vergütung des Vorstands

Im Berichtsjahr bestand die Gesamtvergütung der Vorstandsmitglieder aus einem fest vereinbarten Grundgehalt sowie einer erfolgsabhängigen variablen Vergütung, die sich aus einer kurzfristig orientierten und einer auf drei bzw. vier 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 zusätzlich eine Mindestverzinsung des Eigenkapitals. Darüber hinaus liegt es im Ermessen des Aufsichtsrats, dem Vorstand eine Sondertantieme zu gewähren. Versorgungszusagen der Gesellschaft gegenüber Vorstandsmitgliedern hat es im Berichtsjahr wie in der Vergangenheit nicht gegeben.

Die BECHTLE AG hat bis zum Geschäftsjahr 2014 von der Opting-out-Möglichkeit des § 286 Abs. 5 HGB Gebrauch gemacht. Damit war die BECHTLE AG für die Jahres- und Konzernabschlüsse von der Pflicht zur individualisierten Offenlegung der Vorstandsvergütung befreit (Ziffer 4.2.4 DCGK). Insoweit entsprach die BECHTLE AG auch nicht Ziffer 4.2.5 Abs. 3 und 4 DCGK, 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 sorgten aus Sicht der Gesellschaft die Angabe der Gesamtsumme der Vorstandsvergütung sowie die Aufschlüsselung in fixe und variable Anteile für ausreichende Transparenz. Beginnend mit dem Geschäftsjahr 2015 weist die BECHTLE AG die Vergütung des Vorstands individualisiert und unter Verwendung der Mustertabellen des DCGK aus. Diese Angaben erfolgen im Anhang.

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

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

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 hat in den Dienstverträgen der Vorstände Michael Guschlbauer und Jürgen Schäfer Abfindungs-Caps im Sinn von Ziffer 4.2.3 Abs. 4 DCGK vorgesehen.

Im bestehenden Vertrag des Vorstandsvorsitzenden Dr. Thomas Olemotz ist ein solcher Cap nicht vorgesehen. Der Aufsichtsrat erachtete seinerzeit eine formale Begrenzung als nicht angebracht. Der Aufsichtsrat plant jedoch, bei einer in Zukunft anstehenden Verlängerung oder Änderung des bestehenden Dienstvertrags mit dem Vorstandsvorsitzenden oder bei Neuabschluss von Vorstandsdienstverträgen Abfindungs-Caps zu vereinbaren. Bis dahin gelten für den Vorstandsvorsitzenden im Fall einer vorzeitigen Beendigung des Dienstvertrags die gesetzlichen Regelungen. Für den 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.

Vergütung des Aufsichtsrats

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 Vergütungsstruktur trägt der Verantwortung und dem Tätigkeitsumfang der einzelnen Mitglieder Rechnung. Dabei werden der Vorsitz, der stellvertretende Vorsitz sowie die Tätigkeit beziehungsweise der Vorsitz in den Ausschüssen berücksichtigt. Eine erfolgsorientierte Vergütung ist nicht vorgesehen. Die BECHTLE AG weist die Vergütung der Aufsichtsratsmitglieder individualisiert aus. Diese Angaben erfolgen im Anhang.

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.

ÜBERNAHMERECHTLICHE ANGABEN

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

Zum 31. Dezember 2015 betrug das Grundkapital der Gesellschaft 21.000.000 € und war in 21.000.000 auf den Inhaber lautende Stückaktien (Stammaktien) eingeteilt. Der auf jede einzelne Aktie entfallende anteilige Betrag des Grundkapitals beträgt 1,00 €. Alle Aktien sind stimm- und dividendenberechtigt. Die mit den Stammaktien verbundenen Rechte und Pflichten ergeben sich aus dem Aktiengesetz.

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

Der Gesellschaft sind zum Bilanzstichtag folgende direkte oder indirekte Beteiligungen am Kapital, die 10 Prozent der Stimmrechte überschreiten, bekannt:

Karin Schick, Gaildorf, Deutschland: 35,02 Prozent, davon 28,82 Prozent direkt und 6,19 Prozent indirekt

Änderungen bis zum Tag der Berichterstellung am 29. Februar 2016 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.

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 (wofür gemäß § 179 Abs. 2 Satz 1 und 2 AktG eine Mehrheit erforderlich ist, die mindestens drei Viertel des bei der Beschlussfassung vertretenen Grundkapitals umfasst), 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 4. Juni 2019 durch Ausgabe bis zu 10.500.000 neuer, auf den Inhaber lautender Aktien gegen Bar- und/oder Sacheinlagen um bis zu insgesamt 10.500.000 € zu erhöhen (Genehmigtes Kapital gemäß Ziffer 4.3 der Satzung). Nähere Angaben hierzu finden sich im Anhang.

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

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

Im Berichtsjahr hat die Dynamik des wirtschaftlichen Wachstums in der EU stark zugelegt. Laut den Zahlen der Europäischen Kommission stieg das Bruttoinlandsprodukt (BIP) 2015 EU-weit um 1,9 Prozent. Im Vorjahr lag das Wachstum bei 1,4 Prozent. Innerhalb der BECHTLE Märkte in der EU zeigten alle Länder Wachstum, allerdings unterschiedlich ausgeprägt. Am unteren Ende der Skala liegen mit einem Wachstum des BIP um 0,7 Prozent beziehungsweise 0,8 Prozent Österreich und Italien. Ganz oben finden sich Tschechien mit 4,5 Prozent und der EU-weite Spitzenreiter Irland mit 6,9 Prozent. Die für BECHTLE als Indikator relevanten Ausrüstungsinvestitionen sind 2015 in der EU mit 4,4 Prozent überproportional gewachsen. Die Dynamik hat gegenüber dem Vorjahr mit 4,1 Prozent zugelegt.

Die deutsche Wirtschaft konnte 2015 das hohe Niveau des Vorjahres halten. Nach Angaben des Statistischen Bundesamtes stieg das BIP im Berichtsjahr um 1,7 Prozent (Vorjahr: 1,6 Prozent), die Ausrüstungsinvestitionen legten um 3,6 Prozent zu (Vorjahr: 3,7 Prozent). Das Wachstum der staatlichen Investitionen lag in Deutschland bei 2,7 Prozent gegenüber dem Vorjahr mit 1,7 Prozent. Eingetrübt hat sich die wirtschaftliche Entwicklung in der Schweiz. Dort lag das BIP-Wachstum 2015 nach einer Schätzung der dortigen Expertengruppe Konjunkturprognosen des Bundes bei lediglich 0,8 Prozent, nach 1,8 Prozent im Vorjahr. Hauptgrund für die verhaltene Entwicklung ist der starke Schweizer Franken.

BRANCHE

Der IT-Markt gehörte mit einer überdurchschnittlichen Steigerung auch 2015 zu den Wachstumstreibern. Das Marktforschungsinstitut EITO beziffert das Wachstum für den IT-Markt in der EU mit 3,6 Prozent, nach 2,6 Prozent im Vorjahr. Alle drei Teilsegmente haben dazu beigetragen. Umsätze mit Services stiegen um 2,5 Prozent, Software konnte um 4,9 Prozent zulegen. Eine Überraschung gelang dem Segment Hardware: Gingen zu Beginn des Berichtsjahres die Prognosen noch von einem Rückgang bei Umsätzen mit Hardware aus, steht jetzt ein Plus von 5,3 Prozent zu Buche. Zwar waren wie erwartet Umsätze mit PCs rückläufig. Dies wurde aber durch Wachstum in allen anderen Produktgruppen kompensiert. In den Ländern mit BECHTLE Präsenz ging die Schere bei den Hardwareumsätzen 2015 wieder weit auseinander. Sie reicht von minus 3,1 Prozent in der Schweiz bis plus 17,7 Prozent in Irland. Im Bereich Software sind die Unterschiede nicht ganz so ausgeprägt. Die Spanne reicht von 1,2 Prozent in Italien bis 6,7 Prozent in Großbritannien.

Die Entwicklung in Österreich ist weitgehend in Einklang mit den Zahlen für die EU. Der IT-Markt insgesamt zeigt ein Wachstum von 3,7 Prozent. Hardwareumsätze konnten stärker zulegen und verzeichneten ein Plus von 7,2 Prozent. Services stiegen um 2,4 Prozent und Software um 4,1 Prozent. In der Schweiz blieb die Entwicklung hinter den Erwartungen zurück. Der IT-Markt insgesamt konnte zwar um 2,8 Prozent zulegen, allerdings waren die Hardwareumsätze bereits das dritte Jahr in Folge rückläufig und lagen bei minus 3,1 Prozent. Services legten um 2,7 Prozent zu und Software um 6,4 Prozent.

Der deutsche IT-Markt war 2015 sehr ausgewogen. Das Wachstum lag bei 3,8 Prozent, nach 4,0 Prozent im Vorjahr. Das Hardwaregeschäft kletterte vor allem dank zweistelliger Zuwachsraten in den Produktgruppen Server, Storage und Drucker um 3,7 Prozent. Software stieg um 5,4 Prozent und Umsätze mit Services um 3,0 Prozent.

Gesamteinschätzung

Die gesamtwirtschaftliche Lage war im Berichtsjahr positiv. Das BIP in Deutschland konnte das gute Niveau halten und das BIP in der EU auf dieses Niveau aufschließen. Auch die IT-Branche war geprägt von hohen Zuwachsraten. Der IT-Markt insgesamt entwickelte sich gegenüber dem BIP überproportional. Besonders erwähnenswert ist der Hardwaremarkt, der sich entgegen allen Prognosen 2015 als Wachstumsmotor zeigte.

Die BECHTLE AG konnte die konjunkturellen Vorgaben aufgrund der sehr breiten Marktaufstellung und der hohen Kompetenz bei allen relevanten Lösungsthemen optimal umsetzen. Der Umsatz stieg in allen Regionen und in beiden Segmenten überproportional an. Dabei konnte BECHTLE sowohl das Marktwachstum wie auch das Wachstum vieler Wettbewerber übertreffen. Damit hat die BECHTLE AG im Berichtsjahr ihren Marktanteil erneut deutlich ausgebaut.

Neben der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung und der Branchenkonjunktur gab es in den BECHTLE Märkten 2015 keine wesentlichen Ereignisse außerhalb des Unternehmens, die sich nennenswert auf den Geschäftsverlauf auswirkten.

ERTRAGS-, VERMÖGENS- UND FINANZLAGE

ERTRAGSLAGE

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

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

Die Erhöhung der Beteiligungserträge um 18,9 Mio. € auf 98,4 Mio. € resultiert im Wesentlichen aus den im Zusammenhang mit der positiven Entwicklung der Unternehmensgruppe stehenden gestiegenen Ergebnisbeiträgen der BECHTLE Systemhaus Holding AG und der BECHTLE Logistik & Service GmbH.

Insgesamt sind die Umsatzerlöse von 123,8 Mio. € auf 149,0 Mio. € angestiegen. Die Erhöhung resultiert zu einem wesentlichen Teil aus Projekten mit öffentlichen Auftraggebern, bei denen die BECHTLE AG unmittelbar Auftragnehmer ist.

In Mio. €	2011	2012	2013	2014	2015
Umsatzerlöse	58,7	83,7	100,6	123,8	149,0

Die sonstigen betrieblichen Erträge stiegen 2015 um 20,0 Prozent an und beliefen sich auf 13,2 Mio. € nach 11,0 Mio. € im Vorjahr. Sie beinhalten im Wesentlichen Kostenverrechnungen mit Tochtergesellschaften in Höhe von 10,7 Mio. € (Vorjahr: 10,2 Mio. €), Erträge aus Kursdifferenzen in Höhe von 1,4 Mio. € (Vorjahr: 0,4 Mio. €), Erträge aus der Auflösung von Rückstellungen in Höhe von 0,8 Mio. € (Vorjahr: 0,1 Mio. €) sowie Erträge aus dem Betrieb einer Photovoltaik-Anlage in Höhe von 0,3 Mio. € (Vorjahr: 0,3 Mio. €).

In Mio. €	2011	2012	2013	2014	2015
Sonstige betriebliche Erträge	5,7	11,2	11,9	11,0	13,2

Der Personalaufwand stieg aufgrund von Neueinstellungen sowie höheren ergebnisabhängigen Tantiemen von 19,2 Mio. € um 14,6 Prozent auf 22,0 Mio. € an.

In Mio. €	2011	2012	2013	2014	2015
Personalaufwand	14,8	14,2	15,9	19,2	22,0

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen beinhalten im Wesentlichen konzerninterne Umlagen von 20,8 Mio. € (Vorjahr: 19,2 Mio. €), Aufwendungen aus Devisentermingeschäften von 5,5 Mio. € (Vorjahr: 1,5 Mio. €), Gebäudeaufwendungen von 4,3 Mio. € (Vorjahr: 4,3 Mio. €), Rechts- und Beratungskosten von 4,1 Mio. € (Vorjahr: 2,5 Mio. €) sowie Aufwendungen für Softwarelizenzen von 2,7 Mio. € (Vorjahr: 3,8 Mio. €).

In Mio. €	2011	2012	2013	2014	2015
Sonstige betriebliche Aufwendungen	22,7	30,5	35,9	42,0	49,8

Das nachfolgend dargestellte Beteiligungsergebnis umfasst die Erträge aus Gewinnabführungsverträgen und Beteiligungen. Insgesamt ist das Beteiligungsergebnis von 77,3 Mio. € um 23,5 Prozent auf 95,5 Mio. € gestiegen.

In Mio. €	2011	2012	2013	2014	2015
Beteiligungsergebnis	51,6	42,7	58,1	79,4	98,4

Das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit ist im Vorjahresvergleich um 24,6 Prozent von 65,0 Mio. € auf 81,0 Mio. € gestiegen.

In Mio. €	2011	2012	2013	2014	2015
Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit	45,5	42,6	52,6	65,0	81,0

Der Ertragsteueraufwand ist von 15,8 Mio. € auf 19,2 Mio. € gestiegen. Dies resultiert im Wesentlichen aus der Zusammensetzung des Beteiligungsergebnisses.

In Mio. €	2011	2012	2013	2014	2015
Jahresüberschuss	34,9	31,0	39,1	49,2	61,8

Von dem um 12,6 Mio. € gestiegenen Jahresergebnis in Höhe von 61,8 Mio. € verbleibt nach Rücklagendotierungen gemäß § 58 Abs. 2 AktG in Höhe von 30,9 Mio. € ein Bilanzgewinn von 30,9 Mio. €. Zur Ausschüttung vorgesehen ist ein Betrag in Höhe von 29,4 Mio. €. Die vorgesehene Dividende je Aktie beträgt 1,40 € (Vorjahr: 1,20 €).

Vermögenslage

Die Vermögensstruktur spiegelt das Tätigkeitsfeld der BECHTLE AG als Finanzholding wieder: 44,9 Prozent der Bilanzsumme entfallen mit 247,3 Mio. € auf das Finanzanlagevermögen und 29,6 Prozent auf Forderungen gegen verbundene Unternehmen, die im Wesentlichen im Zusammenhang mit der Finanzierung der Tochtergesellschaften stehen.

Die Bilanzsumme ist gegenüber dem Vorjahr um 79,5 Mio. € (= 16,9 Prozent) angestiegen. Insgesamt ergaben sich keine wesentlichen Änderungen der Bilanzstruktur. Auf der Aktivseite resultiert die Steigerung im Wesentlichen aus dem stichtagsbedingten Anstieg der liquiden Mittel (+59,9 Mio. €) und dem Anstieg der Forderungen und sonstigen Vermögensgegenstände (+11,3 Mio. €). Auf der Passivseite stehen dem ergebnisbedingt erhöhten Eigenkapital (+36,6 Mio. €) höhere Verbindlichkeiten gegenüber Tochterunternehmen (+27,6 Mio. €) gegenüber.

Beim Eigenkapital stehen dem Zugang aus dem laufenden Jahresergebnis in Höhe von 61,8 Mio. € Abgänge aus der Dividende für 2014 in Höhe von 25,2 Mio. € gegenüber. Aufgrund der höheren Bilanzsumme ist die Eigenkapitalquote von 63,4 Prozent im Vorjahr auf 61,0 Prozent zurückgegangen.

Zum Bilanzstichtag verfügt die BECHTLE AG über liquide Mittel in Höhe von 100,4 Mio. €. Mit freien Kreditlinien in Höhe von 23,3 Mio. € (Vorjahr: 26,0 Mio. €) steht nach wie vor eine ausreichende Liquiditätsreserve für künftige Expansionen und Akquisitionen zur Verfügung.

In Tsd. €	2011	2012	2013	2014	2015
AKTIVA					
Anlagevermögen	226.742	250.288	255.193	255.843	256.849
Vorräte	208	524	1.991	3.253	9.938
Forderungen	106.011	113.665	122.242	169.445	180.746
Liquide Mittel	29.206	39.509	35.340	40.491	100.416
Übrige Aktiva	1.933	2.749	2.452	1.761	2.315
PASSIVA					
Eigenkapital	244.355	254.329	272.474	298.529	335.126
Langfristige Verbindlichkeiten und Rechnungsabgrenzungsposten	16.983	13.259	9.930	7.781	21.792
Kurzfristige Verbindlichkeiten und Rechnungsabgrenzungsposten	102.762	138.533	134.100	163.973	192.973
Latente Steuern	0	614	715	510	373
BILANZSUMME	364.100	406.735	417.218	470.793	550.264

Finanzlage

Grundsätze und Ziele des Finanzmanagements

Die Finanzpolitik bei BECHTLE hat zum Ziel, die Finanzkraft des Konzerns auf hohem Niveau zu halten und damit die finanzielle Unabhängigkeit des Unternehmens durch die Sicherstellung ausreichender Liquidität zu wahren. Dabei sollen Risiken weitgehend 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. Bei der Anlage überschüssiger Liquidität steht die kurzfristige Verfügbarkeit über dem Ziel der Ertragsmaximierung. Anlagegeschäfte werden nur mit Schuldnern durchgeführt, die ein Investmentgrade aufweisen. Anlagen im Bankensektor werden darüber hinaus nur getätigt, soweit sie einlagengesichert sind.

Kapitalflussrechnung

Im Berichtsjahr wurden Investitionen in immaterielle Vermögensgegenstände in Höhe von 1,5 Mio. € und Sachanlagen in Höhe von 1,7 Mio. € getätigt. Die Investitionen in das Finanzanlagevermögen von insgesamt 20,8 Mio. € betreffen Auszahlungen für Akquisitionen (19,6 Mio. €) sowie Auszahlungen für eine Kapitalerhöhung bei der CSS AG (0,9 Mio. €).

Aus der laufenden Geschäftstätigkeit ergibt sich ein Mittelzufluss in Höhe von 75,6 Mio. € (Vorjahr: 35,9 Mio. €).

Die Dividendenausschüttung in Höhe von 25,2 Mio. €, der Mittelzufluss aus der Aufnahme von Finanzkrediten in Höhe von 19,0 Mio. €, der Mittelabfluss aus der Tilgung von Finanzkrediten in Höhe von 4,7 Mio. € sowie Zinszahlungen in Höhe von 0,4 Mio. € führten zusammen zu Mittelabflüssen aus der Finanzierungstätigkeit von 11,3 Mio. € (Vorjahr: 27,3 Mio. €).

Der Finanzmittelbestand zum Stichtag 31. Dezember 2015 liegt mit 100,4 Mio. € um 147,9 Prozent über dem Vorjahreswert in Höhe von 40,5 Mio. €.

In Mio. €	2011	2012	2013	2014	2015
Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit	28,3	60,8	27,1	35,9	75,6

Ein wesentlicher Teil der selbstgenutzten Immobilien wird über Mietvereinbarungen finanziert. Der Mietvertrag ist auf unbestimmte Zeit geschlossen und kann jährlich gekündigt werden. Der Mietzins beträgt z.Zt. 2,2 Mio. € p.a..

CHANCEN- UND RISIKOBERICHT

Chancen wahrnehmen und dabei Risiken einzugehen sind Kennzeichen jedweden unternehmerischen Handelns. Im Chancen- und Risikomanagement bei BECHTLE ist daher das Minimieren beziehungsweise die Überwälzung von Risiken genauso zentral wie das Erkennen und erfolgreiche Nutzen von Chancen. Hauptaufgabe des Chancen- und Risikomanagements ist es, eine Abwägung zwischen diesen Faktoren vorzunehmen und dabei die langfristige profitable Entwicklung von BECHTLE zu unterstützen.

RISIKO- UND CHANCENMAGEMENT

Grundverständnis

Im BECHTLE Konzern sind Chancen- und Risikomanagement 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 Vorstand sowie der operativen Führungsebene in den jeweiligen Geschäftssegmenten und Holdinggesellschaften mit den Bereichsvorständen und Geschäftsführern. Diese Aufgaben sind, wie auch das Risikomanagement, integraler Bestandteil des konzernweiten Planungs- und Steuerungssystems. Das Management der BECHTLE AG beschäftigt sich intensiv mit detaillierten Auswertungen und umfänglichen Szenarien zu Markt- und Konkurrenzsituation im Umfeld des Unternehmens sowie den kritischen Erfolgsfaktoren für die Unternehmensentwicklung. Daraus werden konkrete Chancenpotenziale für die jeweiligen Geschäftssegmente abgeleitet und in Planungsgesprächen zwischen Vorstand und den operativ verantwortlichen Führungskräften diskutiert sowie entsprechende Maßnahmen und Ziele im Rahmen der Potenzialausschöpfung vereinbart.

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

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

Die Risikomanagementorganisation der BECHTLE AG übernimmt im Kern zwei Funktionen.

- **Die prozessunabhängige Überwachung.** Diese umfasst die Kontrolle der Funktionsfähigkeit aller Prozesse. Ein wichtiger Teil der prozessunabhängigen Überwachung ist die interne Revision. Sie prüft nachträglich das betriebliche Geschehen im Hinblick auf Ordnungs- und Zweckmäßigkeit. 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 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 werden die Wirksamkeit, Angemessenheit und Effizienz der Maßnahmen einschließlich notwendiger Kontrollstrukturen im Hinblick auf die identifizierten Risiken kontinuierlich überprüft.

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

Rechnungslegung (IKS)

Als kapitalmarktorientierte Kapitalgesellschaft im Sinne des § 264d HGB ist die BECHTLE AG gemäß § 289 Abs. 5 HGB verpflichtet, die wesentlichen Merkmale des internen Kontroll- und Risikomanagementsystems (IKS) im Hinblick auf den Rechnungslegungsprozess zu beschreiben. BECHTLE lehnt sich beim IKS an die Definition des Instituts der Wirtschaftsprüfer in Deutschland e. V. an. Danach sind unter einem IKS die vom Management im Unternehmen eingeführten Grundsätze, Verfahren und Maßnahmen zu verstehen, die auf die organisatorische Umsetzung der Entscheidungen des Managements gerichtet sind. Konkrete Aufgaben und Ziele des IKS sind:

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

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

Der Risikoerfassungsbogen, der eine möglichst vollständige Übersicht denkbarer Risiken geben soll, ist die Grundlage für die Risikobewertung: Jedes Risiko wird in Bezug auf Eintrittswahrscheinlichkeit und erwartete Schadenhöhe (Risikopotenzial) nach der Bruttomethode bewertet und in einer Risikomatrix hinsichtlich der Bedeutung (A-, B- und C-Risiken) positioniert. 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 wie 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, allerdings mit möglichen Folge, dass auch keine Chancen genutzt werden können
- Risikobegrenzung: Minimierung der Eintrittswahrscheinlichkeit
- Risikoverminderung: Verringerung der durchschnittlichen Eintrittswahrscheinlichkeit
- Risikokompensation: Das Risiko wird durch das Unternehmen selbst getragen und durch ein gegenläufiges Geschäft wirtschaftlich kompensiert
- Risikoüberwälzung: Übertragung des Risikos auf ein anderes (Versicherungs-)Unternehmen
- Inkaufnahme des Risikos: Treffen keinerlei Gegenmaßnahmen

Risikoberichterstattung und -dokumentation

Das Management der BECHTLE AG hält mindestens einmal pro Jahr Risikomanagementsitzungen ab, deren inhaltlicher Bezug stetig überprüft und weiterentwickelt wird. So finden zusätzlich zur Risikomanagementsitzung der BECHTLE AG für jedes Segment und die einzelnen Führungsbereiche separate Sitzungen statt, in denen die Risiken explizit mit den Verantwortlichen besprochen und kontinuierlich neu bewertet werden. Die Vorstände wohnen jeder dieser Sitzungen bei. Die betreffenden Bereichsvorstände sowie einzelne mit Controlling- und Risikomanagementaufgaben betraute Mitarbeiter nehmen ebenfalls an Besprechungen teil. Mit diesem Teilnehmerkreis sind alle für den Erfolg des Unternehmens wesentlichen Bereiche und Verantwortlichkeiten im Prozess des Risikomanagements eingebunden. Quartalsweise erhält dieser Kreis auch eine Statusabfrage, in der die bisherige Bewertung von Risiken überprüft wird sowie mögliche neue Risiken abgefragt werden.

Ergänzend zu der regulären Berichterstattung und der Bewertung von Risiken im Rahmen dieser Sitzungen ist eine Ad-hoc-Berichterstattung vorgesehen, in der kritische Themen rechtzeitig an den Vorstand und in der Folge an die zuständigen Gremien (Prüfungsausschuss, Aufsichtsrat) und die übrigen im Risikomanagementprozess involvierten Personen kommuniziert werden.

Chancen

Markt und Wettbewerb

Als Unternehmen des IT-Markts ist die BECHTLE AG wie fast alle Marktteilnehmer abhängig von der Branchenkonjunktur sowie der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung. Bei einer positiven Wirtschaftsentwicklung ergeben sich zwingend Chancen für erfolgreiches Unternehmenswachstum. Aber auch bei einer stagnierenden oder zurückgehenden Gesamt- oder Branchenkonjunktur kann BECHTLE über die Konsolidierung der Wettbewerbslandschaft von dieser Entwicklung profitieren und den relativen Marktanteil ausbauen. Aus diesem Grund beschäftigt sich der Konzern intensiv mit strategischen Markt- und Wettbewerbsanalysen und leitet daraus konkrete Wachstumsoptionen für die künftige Entwicklung ab. Darüber hinaus stehen selbstverständlich die Branchen- und Technologietrends im Fokus 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. IT ist zunehmend integrativer Bestandteil von Produktionsprozessen und somit ein bestimmender Erfolgsfaktor der meisten Unternehmen. Die Komplexität von IT führt gleichzeitig dazu, dass viele Unternehmen für den erfolgreichen und sicheren Betrieb ihrer IT-Infrastrukturen kompetente Partner brauchen, vor allem für hochwertige Dienstleistungen wie Managed Services. Daher liegt in den als saturiert geltenden Märkten wie den Ländern West- und Mitteleuropas nach wie vor ein großes und weiter steigendes Wachstumspotenzial. Das Produkt- und Leistungsportfolio von BECHTLE deckt alle aktuellen und derzeit absehbaren Bedürfnisse industrieller Kunden ab. 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 über 60 Akquisitionen getätigt und damit seine Marktstellung kontinuierlich gestärkt. Vor dem Hintergrund einer fortschreitenden Branchenbereinigung sowie der nach wie vor sehr guten Vermögenslage und Finanzausstattung des BECHTLE Konzerns ergeben sich für das Unternehmen auch in Zukunft Chancen, die Wettbewerbsposition weiter zu festigen – etwa durch Zukäufe oder eine Erweiterung des Produkt- und Leistungsspektrums. Auch im Berichtsjahr hat BECHTLE diese Chance genutzt und drei Unternehmen akquiriert sowie eines gegründet.

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

Im Segment IT-E-Commerce will BECHTLE in den nächsten Jahren vor allem an den bereits existierenden Standorten weiter wachsen. Daneben ist aber auch die weitere Internationalisierung des Geschäfts auf der Grundlage unserer 2014 etablierten Global IT Alliance ein wichtiger Faktor.

Kunden

Im Segment IT-Systemhaus & Managed Services bedient BECHTLE die deutschsprachigen Märkte mit einem flächendeckenden Netz an Systemhäusern. Aufgrund der breit gefächerten Kundenstruktur sind die Einflüsse aus branchenbezogenen Konjunkturverläufen 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 das Großkundengeschäft voranzubringen.

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

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. 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, IBM 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 mit strategischen Herstellern hat BECHTLE zusätzlich sogenannte Vendor Integrated Product Manager (VIPM) etabliert, die gleichermaßen die Interessen des Herstellers wie die von BECHTLE vertreten. Chancen liegen hier beispielsweise darin, dass Informationen der Hersteller zentral, zielgerichtet und unverzüglich an die zuständigen Mitarbeiter in der Beschaffung, im Vertrieb und im Dienstleistungsbereich 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 zudem 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 zusätzlich zahlreiche Synergien realisiert. Dies führt nicht nur zu einer Verbreiterung des Produktangebots bei zunehmender Verfügbarkeit der Ware, sondern erhöht auch die Attraktivität von BECHTLE für andere Distributoren und Hersteller. Zudem eröffnet sich für BECHTLE so die Chance einer weiteren Effizienzsteigerung und damit Kostenoptimierung.

Leistungsspektrum

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

Bei der Beschaffung und beim Betrieb der IT haben viele Unternehmen meist mehrere Themen im Blick: Wettbewerbsfähigkeit, Effizienzgewinn, Modernisierung oder Kostenoptimierung sind einige davon. Um diesen verschiedenen Ansprüchen gerecht zu werden, analysiert BECHTLE beim Kunden bestehende Geschäftsprozesse, um auf dieser Basis Lösungen und IT-Managementmodelle wie beispielsweise Outsourcing oder Cloud Computing anzubieten. Das breit gefächerte Portfolio von BECHTLE macht es möglich, für jeden Kunden eine speziell auf seine Bedürfnisse zugeschnittene optimale Lösung zu erarbeiten. Als Komplettanbieter sieht BECHTLE hier große Chancen gegenüber kleineren oder Nischenanbietern. Zudem legen Kunden bei der Auswahl ihres IT-Partners aufgrund der hohen und weiter zunehmenden Relevanz der IT für alle Unternehmensprozesse auf der einen Seite sowie gestiegener Sicherheitsbedenken auf der anderen Seite größten Wert auf die Verlässlichkeit des Unternehmens ihrer Wahl. BECHTLE kann neben der 32-jährigen Erfahrung und hohen Lösungskompetenz vor allem mit der starken und soliden Finanzkraft punkten. Diese Faktoren haben unmittelbar Einfluss auf die Wahl der Dienstleister, die Preise sowie auf die Art und Weise, von wem externe Services bezogen werden. Für BECHTLE als wirtschaftlich sehr soliden, verlässlichen Partner mit guter Reputation können sich somit Chancen auf attraktives Wachstum ergeben. Vor allem die Kundenbeziehungen im sogenannten Betriebsgeschäft können hiervon profitieren. Sie sind meist langfristig angelegt, was der Planbarkeit der Geschäftsentwicklung zugutekommt. Ferner können im Betriebsgeschäft höhere Margen erzielt werden als im klassischen Handels- oder Projektgeschäft.

Im Cloud Computing steckt großes Wachstumspotenzial. Cloud Computing ist mittlerweile bei großen Unternehmen Alltag. Mittelständische Kunden sind hier häufig noch zögerlicher. 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. Die Aufgabe der Serviceprovider am IT-Markt besteht darin, Cloud Computing auch im Mittelstand zu etablieren. Dies kann entweder mittels eigener Cloud Services geschehen oder indem die Systemhäuser als Zwischenhändler fungieren und eine vermittelnde Rolle zwischen den großen Cloud-Anbietern und den Anwenderunternehmen einnehmen.

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

Auch das Thema Industrie 4.0 bietet dem BECHTLE Konzern Chancen. Die im Rahmen von Industrie 4.0 weiter zunehmende Komplexität der industriellen IT-Landschaften macht das Hinzuziehen eines kompetenten IT-Partners unerlässlich.

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 von den in der BECHTLE AG zusammengefassten 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.

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

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.

Der Fachkräftemangel stellt für BECHTLE ebenfalls eine Herausforderung dar. Durch die begrenzte Verfügbarkeit qualifizierter Mitarbeiter ergeben sich möglicherweise jedoch 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 rund 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

Risikobewertung

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

Risikopotenzial Eintrittswahrscheinlichkeit

Eintrittswahrscheinlichkeit	Beschreibung
Hoch	Sehr wahrscheinlich
Mittel	Wahrscheinlich
Gering	Unwahrscheinlich

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

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 Investitionsbereitschaft der Kunden ist unter anderem von der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung in den jeweiligen Ländermärkten, in Europa sowie weltweit abhängig. Daneben spielt das Vertrauen der Unternehmen in einen positiven Konjunkturverlauf eine große Rolle. 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 alle Länder, in denen BECHTLE vertreten ist, ein positives Wirtschaftswachstum. Die Werte lagen in Westeuropa zwischen 0,6 und 2,0 Prozent, in Osteuropa, auf den Britischen Inseln und in Spanien zum Teil deutlich darüber. Die Prognosen für 2016 liegen zwischen 1,3 und 4,5 Prozent, für 2017 zwischen 1,4 und 3,5 Prozent. Bei einem schwächeren oder gar rückläufigen Konjunkturverlauf bestehen entsprechende Risiken für die Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage des BECHTLE Konzerns.

BECHTLE agiert in einem äußerst wettbewerbsintensiven und technologisch schnelllebigen Markt. Der hinsichtlich Preisbildung, Produkt- und Servicequalität herrschende Wettbewerb prägt sowohl den IT-Handels- als auch den IT-Dienstleistungsbereich. Dabei werden wir mit einem unverändert hohen Preis- und Margendruck sowie mit partiellen Nachfragerückgängen und 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 oder auch die eigene Stärke zur Erzielung eines eigenen überdurchschnittlichen Wachstums nutzen kann und mit welcher Effektivität und vor allem Effizienz es dem Konzern gelingt, den wachsenden Bedürfnissen der Kunden nach intelligenteren IT-Lösungen gerecht zu werden. Hierin liegt ganz deutlich eine Chance für das Unternehmen.

Angesichts der aktuellen Lage schätzen wir den Eintritt der Risiken aus Gesamtwirtschaft und Branchenkonjunktur als hoch ein. Einige nachteilige Auswirkungen auf unsere Geschäftstätigkeit, Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage sowie eine Abweichung von unseren Umsatz- und Ertragszielen können wir nicht vollständig ausschließen. Wir stufen dieses Risiko als hohes Risiko ein.

Um die Marktposition der BECHTLE AG in Europa weiter zu stärken, erschließt das Unternehmen im Segment IT-E-Commerce 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 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 Expansionsrisiken derzeit als unwahrscheinlich ein. Erhebliche nachteilige Auswirkungen auf die Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage sowie die Abweichung von Umsatz- und Ertragszielen können nicht ausgeschlossen werden. Wir stufen dieses Risiko als mittleres Risiko ein.

Geschäftstätigkeit

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

Den Eintritt des Risikos aus Personalkostenentwicklungen und Gehaltsniveau schätzen wir als wahrscheinlich ein und können einige nachteilige Auswirkungen auf die Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage und die Geschäftstätigkeit des BECHTLE Konzerns nicht ausschließen. Wir stufen dieses Risiko als mittleres Risiko ein. Auch das Risiko der Personalbeschaffung wird von uns als mittleres Risiko eingestuft, da ein Eintritt des Risikos wahrscheinlich ist und einige 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 1.000 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 gering 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 niedriges Risiko ein.

Die Entwicklung auf dem IT-Markt ist geprägt von einem steigenden Wettbewerbs-, aber auch Preis- und Margendruck. Entgegen dem langjährigen Trend gelang es einigen Herstellern in den letzten Jahren, bei bestimmten Produktgruppen Preiserhöhungen durchzusetzen. Im Berichtsjahr sind auch aufgrund der Euroschwäche die Preise für eine größere Anzahl an Produkten gestiegen. Nicht in allen Fällen kann BECHTLE solche Preiserhöhungen an den Kunden in vollem Umfang weitergeben. Vor allem bei langfristigen Verträgen und Projekten besteht daher ein Risiko für die Ertragssituation des Konzerns. Allerdings haben die Erfahrungen der vergangenen Jahre gezeigt, dass in den allermeisten Fällen die Preispolitik der Hersteller ohne größere Auswirkungen auf die Geschäftstätigkeit von BECHTLE blieb.

Risiken aus der Preispolitik der Hersteller klassifizieren wir als geringe Risiken. Den Eintritt des Risikos schätzen wir als unwahrscheinlich ein. Einige nachteilige Auswirkungen auf unsere Geschäftstätigkeit, Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage und Abweichungen unserer Umsatz- und Ertragsziele können wir nicht ausschließen.

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 Bonusgewährung der Hersteller klassifizieren wir als hohe Risiken.

Lagerhaltung versucht die BECHTLE AG auf ein absolut notwendiges Maß zu reduzieren. Größere Lager gibt es nur in Neckarsulm für Deutschland und in Rotkreuz für die Schweiz. Rund zwei Drittel des Lagerbestands sind projektgebundene Produkte, die BECHTLE im Kundenauftrag hält. Insoweit ist das Preisänderungsrisiko für BECHTLE insgesamt eher eingeschränkt. Der freie und damit abwertungsgefährdete Lagerbestand ist im Verhältnis zum jährlichen Umsatzvolumen eher gering.

Gleichwohl schätzen wir den Eintritt dieses Risikos als sehr wahrscheinlich ein und können erhebliche nachteilige Auswirkungen auf die Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage sowie die Abweichung von Umsatz- und Ertragszielen nicht ausschließen. Wir stufen dieses Risiko als hohes Risiko ein.

Leistungsspektrum. Die IT-Welt ist geprägt von hohem Tempo des technologischen Fortschritts und daraus resultierender fortwährender Veränderung. Als Marktteilnehmer in diesem Markt muss BECHTLE jederzeit bereit und in der Lage sein, neue Trends zu erkennen und bei Bedarf das Portfolio entsprechend anzupassen. Gleichmaßen muss regelmäßig geprüft werden, ob etablierte Prozesse und Abläufe sowie Produkte oder Leistungserbringung noch zeitgerecht sind. BECHTLE hat in seiner über 30-jährigen Geschichte bewiesen, dass es in der Lage ist, das hohe Tempo des IT-Markts mitzugehen und sich jederzeit den Gegebenheiten des Markts beziehungsweise den Anforderungen der Kunden anzupassen. 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 des Vertriebsteams zu den Kunden aus Industrie und öffentlicher Hand wird zudem gewährleistet, dass BECHTLE bei aufkommender Nachfrage der Kunden sein Portfolio entsprechend anpasst.

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 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 der Mobilgeräte in bestehende Netzwerke oder nach dem Schutz der Daten auf diesen Geräten 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. Wichtig ist aber auch, das traditionelle Geschäft nicht aus den Augen zu verlieren. Nach wie vor generiert BECHTLE einen Großteil der Umsätze im Handels- und Projektgeschäft. BECHTLE wird zur Risikominimierung auch in Zukunft auf dem Markt als Komplettanbieter auftreten.

Wir schätzen den Eintritt dieses Risikos als unwahrscheinlich ein. Abweichungen von unseren Umsatz- und Ertragszielen und einige negative Auswirkungen auf unsere Geschäftstätigkeit sowie 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 und BECHTLE DIRECT eine wesentliche Rolle. Neben Telefonmarketing durch die persönlichen Vertriebsansprechpartner sind die Onlineshops das zentrale Verkaufsinstrument. Die Anforderungen an Webshops sowohl bezüglich der Gestaltung, der Funktionalitäten, der zugrunde liegenden Technologie und des Pricings stehen in einem steten Wandel. Daher müssen die Shops kontinuierlich mit den aktuellen Anforderungen an moderne Onlinebeschaffungssysteme und mit 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 anderweitig tätigen. BECHTLE begegnet diesem Risiko schon seit Jahren mit einem eigenen Webmanagementteam. 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. Bedarfsweise werden externe Dienstleister hinzugezogen.

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

BECHTLE erzielt einen Großteil seiner Umsätze mit dem Verkauf von Hard- und Software. Hier besteht das Risiko, dass Hersteller ihren Direktvertrieb ausbauen, Geschäftsbeziehungen zu BECHTLE Kunden aufbauen und damit in Konkurrenz zu BECHTLE treten. Vor allem Großkunden werden bereits heute teilweise direkt von Herstellern beliefert. Aufgrund seiner flächendeckenden Präsenz in der DACH-Region 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 Eindringens von Herstellern mit Direktvertrieb in die BECHTLE Klientel verringern.

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

Im Bereich Managed Services bilden größtenteils Langzeitverträge die Geschäftsbasis. Aufgrund der langjährigen Bindung und in der Regel festgelegten Konditionen kommt der Kalkulation bei solchen Projekten eine hohe Bedeutung zu. Darüber hinaus enthalten derartige Verträge Leistungsanforderungen hinsichtlich des Projektablaufs und der Einhaltung von Terminen. Vor allem in der Startphase besteht hier das Risiko, dass die Anforderungen nicht erfüllt werden können und vertraglich vereinbarte Vertragsstrafen gezahlt werden müssen oder die Erfüllung nur mit einer Schmälerung der Ergebnisbasis zu erreichen ist.

Wir schätzen den Eintritt solcher Risiken aus Langzeitverträgen als grundsätzlich wahrscheinlich ein. Erhebliche nachteilige Auswirkungen auf unsere Geschäftstätigkeit, unsere Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage sowie eine Abweichung von unseren Umsatz- und Ertragszielen können wir nicht ausschließen. Das Risiko wird als hohes Risiko eingestuft.

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

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

Datensicherung hat bei der BECHTLE Gruppe oberste Priorität. Das zentrale Rechenzentrum in Neckarsulm, das für die Sicherstellung der Funktionsfähigkeit aller IT-Systeme und Anwendungen 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 aktuellen Stand der Technik. Dabei sichert die Zentrale IT den Betrieb zusätzlich durch redundant ausgelegte Datenleitungen ab. Die Netzwerkanbindung erfolgt an allen Standorten über hochverfügbare Netzwerkverbindungen mit zusätzlich separaten Back-up-Leitungen. Die Stabilität und Verfügbarkeit der IT-E-Commerce-Systeme basiert auf neuester redundanter Technologie, über mehrere Provider mit gegenseitiger Sicherungsfunktion. Die wesentlichen Produktionssysteme sind redundant ausgelegt und zudem über eine Hochverfügbarkeitszusicherung im Vertrag mit dem Hersteller versehen. Diese wesentlichen

Systeme sind zusätzlich durch eine unterbrechungsfreie Stromversorgung und ein Notstromaggregat abgesichert.

Trotz der eingerichteten Maßnahmen schätzen wir den Eintritt der IT-Sicherheitsrisiken als nicht unwahrscheinlich ein und können erhebliche negative Auswirkungen auf unsere Geschäftstätigkeit, unsere Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage sowie eine Abweichung von unseren Umsatz- und Ertragszielen nicht vollständig ausschließen. Die Risiken werden als hoch 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.

Ferner besteht vor allem 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 wird BECHTLE weiterhin massiv 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 beliebter und zuverlässiger Arbeitgeber, um auch in Zukunft für Bewerberinnen und Bewerber attraktiv zu sein. Der Erfolg dieser Maßnahmen zeigt sich an der hohen Zahl qualifizierter Bewerbungen, die BECHTLE regelmäßig erhält.

Der Eintritt von Fluktuationsrisiken wird als wahrscheinlich eingeschätzt. Hier können einige nachteilige Auswirkungen auf die Geschäftstätigkeit sowie unsere Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage nicht vollständig ausgeschlossen werden. Wir stufen das Risiko als mittleres Risiko ein. Risiken aus Personalentwicklung sehen wir als gering an. Ihr Eintritt ist unwahrscheinlich, mit einigen nachteiligen Auswirkungen wäre zu rechnen.

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 vertragliche Absicherungen vorgenommen 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 konzernweit 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.

Finanzinstrumente

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.

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

Liquidität. Um die uneingeschränkte Zahlungsfähigkeit zu gewährleisten, muss dem Unternehmen jederzeit ausreichende Liquidität zur Verfügung stehen. Steuerung und Überwachung der Liquiditätssituation erfolgen durch das Treasury als integrierten Bestandteil des Konzernrechnungswesens. Bei der aktuellen Finanzlage des BECHTLE Konzerns zum Jahresende mit einem Bestand an liquiden Mitteln sowie Geld- und Wertpapieranlagen in Höhe von 206,7 Mio. € (Vorjahr: 156,0 Mio. €) und nicht beanspruchten Bar- und Avalkreditlinien in Höhe von 34,9 Mio. € sowie einem positiven Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit in Höhe von 112,5 Mio. € (Vorjahr: 56,0 Mio. €) ist der Eintritt eines Liquiditätsrisikos begrenzt. Darüber hinaus verfügt die BECHTLE AG über ein genehmigtes Kapital von bis zu 10,5 Mio. €, um bei Bedarf die Eigenkapitalbasis zu erhöhen.

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

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

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

Sonstige

Akquisitionen. Seit dem Börsengang 2000 hat die BECHTLE AG über 60 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 zur Gänze erfüllen. BECHTLE trägt diesem Risiko durch umfangreiche Prüfungen im Vorfeld (Due Diligence) Rechnung. Vorbereitung, Umsetzung und Kontrolle von Akquisitionen erfolgen nach festgelegten Zuständigkeitsregelungen und Genehmigungsprozessen. Zudem verfügt BECHTLE über langjährige Erfahrung bei der Integration von Unternehmen. Wir haben die dafür notwendigen Strukturen und Prozesse etabliert und arbeiten nach einem Post-Merger-Konzept, das die Bedürfnisse des Konzerns bei der Integration neu erworbener Unternehmen optimal abdeckt. Daher stehen für BECHTLE bei Akquisitionen die Chancen gegenüber den Risiken ganz klar im Vordergrund.

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 eingerichteten 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. In Verträgen mit öffentlichen Auftraggebern, mehr und mehr aber auch bei Kunden aus der Privatwirtschaft, spielt das Thema Compliance eine große Rolle. Viele Kunden erwarten, dass sich der IT-Partner ausdrücklich zur Beachtung geltender Gesetze und Regelungen bekennt und die Einhaltung von Standards seriösen Handelns zusichert. Um diesen Anforderungen gerecht zu werden und somit das Risiko eines möglichen Fehlverhaltens gegenüber Geschäftspartnern weitgehend einzugrenzen, hat die BECHTLE AG bereits vor einigen Jahren einen Verhaltenskodex („Code of Conduct“) eingeführt. Der Verhaltenskodex soll die Einhaltung der geltenden internationalen und nationalen Gesetze sowie der Bestimmungen bei allen Tätigkeiten im Unternehmen gewährleisten und darüber hinaus Mindeststandards für verantwortungsvolles Handeln darstellen. Zeitgleich mit dem Verhaltenskodex hat BECHTLE ein Compliance Board eingerichtet, das aus dem Vorstand der BECHTLE AG und einem ständigen Vertreter des Fachbereichs Recht besteht. Das Compliance Board ist für die Mitarbeiter über eine eigens eingerichtete Telefonhotline und einen gesonderten E-Mail-Account erreichbar. Hinweise oder Verstöße werden vom Compliance Board überprüft und bewertet, gegebenenfalls veranlasst das Board sodann geeignete Maßnahmen. In konsequenter Weiterentwicklung des eigenen Verhaltenskodex hat BECHTLE im Berichtsjahr einen „Verhaltenskodex für Lieferanten von Gütern und Dienstleistungen“ ausgearbeitet und verteilt. Der Kodex enthält die Grundsätze und Mindestanforderungen aus dem BECHTLE Verhaltenskodex, zu denen sich auch die BECHTLE Lieferanten mit ihrer Erklärung bekennen sollen. 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 der eingerichteten 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 spürbarer negativer Effekt auf das Konzernergebnis zu erwarten wäre. Bei allen zukünftigen im Zusammenhang mit dem Geschäft des Konzerns stehenden Rechtsstreitigkeiten würde die BECHTLE AG Rückstellungen für Rechtsstreitigkeiten bilden, wenn die daraus resultierenden Verpflichtungen wahrscheinlich und die Höhe der Verpflichtungen hinreichend genau bestimmbar sind.

Gesamtrisikobetrachtung

Die Evaluierung der Gesamtrisikosituation des Konzerns durch den Vorstand entsteht durch Betrachtung aller wesentlichen Risikokomplexe beziehungsweise Einzelrisiken und deren Abwägung gegenüber sich ergebenden Chancen. Gegenüber dem Vorjahr gab es keine wesentlichen Änderungen der Gesamtrisikoposition und der beschriebenen Risiken. Nach Überzeugung des Managements sind die dargestellten Risiken begrenzt und überschaubar. Die Finanzbasis des Unternehmens ist solide. Die Eigenkapitalquote ist mit 53,9 Prozent (Vorjahr: 54,5 Prozent) gut und die Liquiditätssituation komfortabel.

Ein wichtiger Indikator für die Gesamtrisikoeinschätzung ist auch eine Bewertung durch Dritte. Neben der internen, unternehmenseigenen Risikobewertung wird die Bonität beziehungsweise das aggregierte Ausfallrisiko von BECHTLE durch Banken und Wirtschaftsauskunfteien regelmäßig eingeschätzt und überwacht. BECHTLE wird dabei durchgängig mit einer sehr geringen

Ausfallwahrscheinlichkeit bewertet (Stand: Januar 2016). Die Wirtschaftsauskunftsdatei Bürgel hat BECHTLE wie im Vorjahr mit einem Bonitätsindex von 1,1 eingestuft, wobei 1 für ein sehr geringes und 5 für ein sehr hohes Ausfallrisiko steht. Der von Creditreform ermittelte Bonitätsindex beträgt 109 nach 103 im Vorjahr, wobei 100 das geringste Ausfallrisiko und 600 das höchste Risiko bedeutet. Bei Creditsafe erreicht BECHTLE wie im Vorjahr die Bestnote von 1,0. 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.

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

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

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

NACHTRAGSBERICHT

Vorgänge von besonderer Bedeutung nach Bilanzstichtag

BECHTLEBECHTLE Nach dem Bilanzstichtag 31. Dezember 2015 sind bei der BECHTLE AG keine Vorgänge von besonderer Bedeutung eingetreten, die Auswirkungen auf die Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage des Unternehmens gehabt hätten.

PROGNOSEBERICHT

BECHTLE ist ein wachstumsstarkes Unternehmen mit einer langfristigen strategischen Ausrichtung. Daher sehen wir Planungen für einzelne Geschäftsjahre immer als Zwischenschritte zur Erreichung unserer langfristigen Ziele. Konkret sind diese wirtschaftlich festgelegt in der Vision 2020, die bereits 2008 etabliert wurde. Die hier dokumentierten Zielwerte – 10.000 Mitarbeiter erwirtschaften einen Umsatz von 5 Milliarden Euro bei einer Vorsteueremarge von 5 Prozent – sind klare Leitlinien, an denen sich die Geschäftspolitik des Unternehmens in den nächsten Jahren orientieren wird.

Rahmenbedingungen

Die Wirtschaft in der EU wird laut Prognose der Europäischen Kommission 2016 um 1,9 Prozent zulegen und das Wachstum damit exakt auf Vorjahresniveau liegen. Auch innerhalb der BECHTLE Märkte in der EU sind die Aussichten gut. Am unteren Ende der Skala liegen Belgien und Frankreich mit einem Wachstum von immerhin 1,3 Prozent. Spitzenreiter ist wie 2015 Irland mit 4,5 Prozent. Die Prognose für Ausrüstungsinvestitionen ist noch optimistischer. Sie sollen EU-weit um 4,8 Prozent klettern und damit auch in der Dynamik gegenüber 2015 weiter steigen. Die Wachstumsprognosen für die staatlichen Investitionen liegen für die EU bei 1,3 Prozent. 2017 soll das BIP in der EU mit

2,0 Prozent nochmals zulegen. Die Ausrüstungsinvestitionen sieht die Europäische Kommission sogar mit 5,6 Prozent im Plus.

Für die Schweiz prognostiziert die dortige Expertengruppe Konjunkturprognosen des Bundes nach dem schwierigen Jahr 2015 eine Belebung im laufenden Jahr. Das BIP-Wachstum soll bei 1,5 Prozent liegen. Die Ausrüstungsinvestitionen sollen sich dabei aber mit 1,2 Prozent nur unterdurchschnittlich entwickeln. 2017 soll das Wachstum des BIP dann bei 1,9 Prozent, die Ausrüstungsinvestitionen bei 2,0 Prozent liegen.

Die wirtschaftliche Entwicklung in Deutschland wird 2016 leicht zulegen. Das BIP-Wachstum sieht die Europäische Kommission bei 1,8 Prozent, nach 1,7 Prozent im Berichtsjahr. Die Ausrüstungsinvestitionen werden dabei um 2,6 Prozent zulegen, die staatlichen Konsumausgaben um 3,1 Prozent wachsen. Auch im Jahr 2017 erwartet die Europäische Kommission für Deutschland ein BIP-Wachstum von 1,8 Prozent. Ausrüstungsinvestitionen sollen mit 4,5 Prozent wiederum überdurchschnittlich steigen, ebenso die staatlichen Konsumausgaben mit 2,5 Prozent.

Der IT-Markt in der EU soll laut Zahlen von EITO 2016 um 2,4 Prozent wachsen, nach 3,6 Prozent im Berichtsjahr. Nachdem Hardwareumsätze bereits für 2015 im Minus gesehen wurden, dann überraschenderweise aber um 5,3 Prozent zulegten, sollen sie jetzt 2016 um 1,4 Prozent zurückgehen. Services wachsen um 2,7 Prozent und Software um 4,9 Prozent. In den Ländern mit BECHTLE Präsenz geht die Schere bei der Entwicklung der Hardwareumsätze weit auseinander. Wachstum wird prognostiziert für Deutschland mit 0,2 Prozent, Ungarn mit 1,3 Prozent und Irland mit sogar 5,5 Prozent. Alle anderen Länder werden im Minus gesehen. Die Schlusslichter sind Italien mit minus 4,4 Prozent, Tschechien mit minus 4,8 Prozent und Spanien mit minus 5,8 Prozent. Enger zusammen liegen die Wachstumsprognosen für Software. Sie sind durchgängig positiv, von 1,4 Prozent in Italien bis 6,5 Prozent in Großbritannien. In Österreich wird die Dynamik 2016 etwas zurückgehen, allerdings ausschließlich wegen einer erwarteten Verschlechterung des Hardwaremarktes. Für den gesamten IT-Markt wird ein Zuwachs von 2,3 Prozent gesehen, nach 3,7 Prozent im Vorjahr. Hardwareumsätze sollen mit 0,6 Prozent im Minus sein. Die Dynamik bei Services mit 2,6 Prozent und Software mit 3,9 Prozent liegt in etwa auf Vorjahresniveau. In der Schweiz wird das Wachstum des IT-Markts 2016 in etwa auf Vorjahresniveau erwartet. Hardwareumsätze sollen das vierte Jahr in Folge zurückgehen, und zwar um 2,2 Prozent. Services wachsen um 3,0 Prozent und Software um 6,2 Prozent.

Der deutsche IT-Markt soll 2016 mit 3,0 Prozent immer noch sehr stark wachsen, allerdings nicht mehr ganz so dynamisch wie im Vorjahr (3,8 Prozent). Ursache ist auch hier ausschließlich das Hardwaresegment. Dieses soll zwar wachsen, jedoch nur um 0,2 Prozent. Vor allem der PC-Markt soll weiter rückläufig sein, aber auch Umsätze mit Druckern werden im Minus gesehen. Andere Produktgruppen sollen hingegen zum Teil deutlich wachsen. Services und Software werden mit 3,0 beziehungsweise 5,4 Prozent exakt auf Vorjahresniveau gesehen.

In Bezug auf die künftige erwartete wirtschaftliche Situation in den relevanten Ländermärkten sieht der BECHTLE Konzern weder durch eine Änderung der rechtlichen Rahmenbedingungen noch durch die Umsetzung umweltpolitischer Maßnahmen nennenswerte Einflüsse auf die Nachfragesituation. Die Wechselkursentwicklung spielt in den meisten Ländern keine große Rolle, da sie dem Euroraum angehören und entsprechend in Euro eingekauft und fakturiert wird. In der Schweiz hat im Berichtsjahr der starke Schweizer Franken zu einer Verschlechterung der dortigen Wirtschaftslage und damit auch zu einem schwächeren Nachfrageverhalten von IT-Kunden geführt. Die Entwicklung 2016 wird zwar etwas positiver gesehen, ist allerdings nach wie vor eingetrübt.

ENTWICKLUNG DER BECHTLE AG UND DES KONZERNES

Die BECHTLE AG hängt in ihrer weiteren Geschäftsentwicklung wesentlich von den Tochtergesellschaften ab, denn das Ergebnis der BECHTLE AG wird zu einem wesentlichen Anteil vom Beteiligungsergebnis und damit von den möglichen Ausschüttungen der Tochtergesellschaften bestimmt.

Daher wird im Folgenden auch auf die Entwicklung wesentlicher Kenngrößen im Konzern eingegangen.

Produkte und Absatzmärkte

Der europäische IT-Markt und insbesondere der deutsche Markt werden aufgrund der anhaltenden Konsolidierung in Bewegung bleiben. Vor allem kleinere Anbieter werden weiter Probleme haben, ihren Kunden Dienstleistungen in der geforderten Breite und Tiefe anzubieten. 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, ihrer dezentralen Aufstellung und ihrer engen Verknüpfung mit dem industriellen Mittelstand profitieren. Wir gehen daher davon aus, auch zukünftig unseren Marktanteil überproportional steigern zu können. In diesem Zusammenhang sollen das Produkt- und Dienstleistungsangebot sowie die Marktpräsenz durch gezielte Zukäufe erweitert werden.

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 nahe 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 Themen wie Mobility, Security, Storage, Cloud Computing und IT as a Service als Markttreiber. Aber auch die Digitalisierung und Industrie 4.0 werden eine große Rolle spielen. BECHTLE ist in allen genannten Bereichen hervorragend aufgestellt, um den Kunden jederzeit Lösungen anbieten zu können, die den höchsten aktuellen technologischen Maßstäben entsprechen. Die Ausrichtung unseres Portfolios orientiert sich in jedem Fall immer an der Nachfrage unserer Kunden. Deren Bedürfnisse muss BECHTLE befriedigen – unabhängig von etwaigen Trendthemen.

Das vom technologischen Fortschritt getriebene hohe Innovationstempo in der IT-Branche wird in Teilen unabhängig von der gesamtwirtschaftlichen Situation nicht nachlassen. Im Bereich Beschaffung und Logistik intensiviert BECHTLE daher kontinuierlich die enge Zusammenarbeit mit externen Partnern wie Herstellern und Distributoren. Insbesondere durch unsere Partnerprogramme soll die europaweite Verzahnung mit diesen Partnern 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. Für das Geschäftsjahr 2016 sind hier jedoch keine konkreten Schritte geplant. Vielmehr liegt der Fokus auf dem weiteren erfolgreichen Ausbau der bestehenden Gesellschaften. Daneben werden wir uns darauf konzentrieren, die Internationalisierung durch unsere Global IT Alliance voranzutreiben. Mit den bereits bestehenden Kooperationen für den US-amerikanischen Markt, Skandinavien und das Baltikum, Australien und Neuseeland, Japan, China und Südafrika sowie die im laufenden Jahr hinzugekommenen Partner in Brasilien und Mexiko sind wir in den meisten relevanten Wirtschaftsregionen weltweit vertreten.

Wesentliche Kenngrößen

Umsatz. Die BECHTLE AG hat seit 2010 ihren Umsatz mit einer durchschnittlichen jährlichen Wachstumsrate (CAGR) von circa 10 Prozent deutlich gesteigert und sich damit im Vergleich zum IT-Markt überproportional entwickelt. In den Jahren von 2005 bis 2015 lag der CAGR bei rund 9 Prozent. Wir wollen auch 2016 erneut stärker wachsen als der IT-Markt. Im Segment IT-E-Commerce sollen neben verstärkten Vertriebsaktivitäten und damit einer größeren Marktdurchdringung auch unsere transkontinentalen Kooperationen zu diesem Wachstum beitragen. Durch ein sehr breites, an den

Kundenanforderungen ausgerichtetes und optimiertes Leistungsportfolio, eine kontinuierliche Ausweitung der Aktivitäten in den Geschäftsbereichen Software & Anwendungslösungen sowie Managed Services und grundsätzlich die Konzentration auf wachstumsstarke Technologiethemata im Systemhaussegment wird dieses Ziel ebenfalls unterstützt. Wir gehen daher davon aus, dass wir unseren Umsatz 2016 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, das neben einer organischen Entwicklung auch durch Akquisitionen erzielt werden soll.

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

Kosten. Die Umsatzkosten werden sich in etwa parallel zum Umsatz entwickeln. Die Bruttomarge erwarten wir daher wie 2015 im Bereich von 15 Prozent. Für die BECHTLE AG als Dienstleistungsunternehmen sind die Personalkosten von zentraler Bedeutung. Innerhalb der Vertriebskosten stellen sie mit rund 80 und innerhalb der Verwaltungskosten mit knapp 70 Prozent die größten Positionen dar. Eine flexible Gestaltung der Personalkosten ist angesichts des beratungsintensiven Geschäftsmodells von BECHTLE und des Mangels an Fachkräften in einigen Bereichen nicht realisierbar. Für BECHTLE wiegt hier Kontinuität – sowohl als Arbeitgeber als auch im Kundenkontakt – deutlich mehr als kurzfristige Kostenoptimierung. Im Vertrieb sind die Aufwendungen zudem eng mit der Umsatzentwicklung verbunden. Vor allem im E-Commerce kann weiteres Wachstum nur durch größere Vertriebsteams realisiert werden. Das Management geht aufgrund des Wachstums im Konzern für das laufende und das kommende Jahr davon aus, dass die absoluten Aufwendungen für die beiden Funktionsbereiche Vertrieb und Verwaltung weiter ansteigen werden. Ein überproportionales Wachstum versuchen wir jedoch zu vermeiden, sodass die jeweiligen Quoten zumindest auf dem Niveau des Berichtsjahres von unter 7 beziehungsweise unter 5 Prozent des Umsatzes liegen werden.

Ergebnis. Nach der äußerst dynamischen Entwicklung in den beiden Vorjahren mit einem sehr deutlichen Ergebniswachstum von rund 25 Prozent innerhalb der BECHTLE AG geht der Vorstand für 2016 davon aus, dass die Dynamik nachlassen wird. Gleichwohl ist es unser Ziel, das Ergebnis des Vorjahres auf Konzern- und Segmentebene deutlich zu übertreffen. Im Segment IT-Systemhaus & Managed Services wollen wir den Anteil höhermargiger Dienstleistungen erhöhen und damit die EBT-Marge kontinuierlich verbessern. Im E-Commerce gilt es, das vor allem durch effiziente Prozesse und eine moderne Logistik erzielte hohe Niveau zu halten. Für beide Segmente und damit auch für den Gesamtkonzern gehen wir für 2016 von einer EBT-Marge auf Vorjahresniveau aus. Aus der Währungsumrechnung des Schweizer Franken oder anderer für BECHTLE relevanter Währungen zur Konzernwährung Euro sind keine wesentlichen Ergebnisauswirkungen zu erwarten, da Wechselkursschwankungen abgesichert werden. 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. Dazu brauchen wir beim EBT einen CAGR von rund 14 Prozent. Von 2010 bis 2015 konnten wir einen CAGR von knapp 16 Prozent realisieren. Aufgrund der Abhängigkeit der BECHTLE AG vom Ergebnis ihrer Tochtergesellschaften und dem dadurch beeinflussten Beteiligungsergebnis erwarten wir eine an die Konzernentwicklung angelehnte Umsatz- und Ergebnisentwicklung für 2016.

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 2015 mit 1,40 € je Aktie entspricht einer Quote von 31,7 Prozent und liegt damit auf der Linie der Unternehmenspolitik. Seit dem Börsengang zahlt BECHTLE ohne Ausnahme jedes Jahr eine Dividende und erhöht diese auch regelmäßig. Einen Rückgang hat es noch nie gegeben. Dies ist Ausdruck für die Zuverlässigkeit einer an den Interessen der Aktionäre ausgerichteten Ausschüttungspolitik der BECHTLE AG. Grundsätzliche Änderungen in der Dividendenpolitik des Unternehmens sind nicht geplant.

Vermögens- und Finanzlage

Liquidität. Die BECHTLE AG verfügt über eine gesunde Bilanzstruktur und eine hervorragende Liquiditätsausstattung. Diese finanzielle Stärke ist eine wichtige Voraussetzung dafür, dass BECHTLE kontinuierlich aus eigener Kraft wachsen und flexibel auf die Anforderungen der Märkte reagieren kann. Vor allem die hohe Liquidität erweist sich hier als Wettbewerbsvorteil. Aus Kundensicht sind zudem die Finanzlage und die Solidität des IT-Partners äußerst wichtig und damit ein wesentliches Entscheidungskriterium insbesondere bei der Vergabe von langfristigen Projekten. Dem Cashmanagement bei BECHTLE wird daher weiterhin eine besondere Bedeutung beigemessen. Die Entwicklung der wesentlichen Kennzahlen ist Beweis für das erfolgreiche Liquiditätsmanagement und soll auch künftig fortgeführt werden. Zusätzlich zur freien Liquidität von 100 Mio. € ist angesichts der hervorragenden Bilanzrelationen das „ratingneutrale“ Verschuldungspotenzial der BECHTLE AG erheblich. In Verbindung mit einer auch weiterhin positiven Entwicklung des operativen Cashflows verfügt BECHTLE damit über den nötigen Spielraum, um die gesteckten Ziele zu erreichen und das angestrebte überdurchschnittliche Wachstum problemlos – auch aus eigener Kraft – finanzieren zu können.

Finanzierung. Die Verbindlichkeiten und die damit in Verbindung stehenden Zinszahlungen werden 2016 – abgesehen von Akquisitionen – keinen wesentlichen Änderungen unterliegen. Kleinere Akquisitionen können 2016 wie bisher aus dem laufenden Cashflow und den vorhandenen Liquiditätsbeständen finanziert werden, aber auch die Aufnahme von Fremdkapital ist – wie im Berichtsjahr geschehen – jederzeit möglich. BECHTLE verfügt über nicht genutzte Bar- und Avalkreditlinien in Höhe von 34,9 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 2019 ist der Vorstand ermächtigt, das Grundkapital durch Ausgabe von bis zu 10,5 Millionen Aktien gegen Bar- oder Sacheinlage zu erhöhen.

Sofern 2016 keine größeren Übernahmen erfolgen, wird sich die Bilanzstruktur im Vergleich zum Stichtag 31. Dezember 2015 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. 2011 lag die Quote deutlich höher. Grund hierfür waren unter anderem der Erweiterungsbau am Stammsitz Neckarsulm sowie die Neubauten in Freiburg und Karlsruhe. Diese Baumaßnahmen wirkten zum Teil auch in das Geschäftsjahr 2012. Seit 2013 gab es keine vergleichbaren Investitionen. Im laufenden Jahr wird am Stammsitz Neckarsulm das Logistikgebäude erweitert. Diese Maßnahme ist nötig, um das weitere Wachstum von BECHTLE zu gewährleisten. Die Bauarbeiten haben im Februar 2016 begonnen, das Investitionsvolumen liegt bei rund 10 Mio. €. Der Vorstand geht daher davon aus, dass im laufenden Jahr die Investitionsquote etwas über dem üblichen Niveau von rund 20 Prozent liegen wird.

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 die Global IT Alliance. 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 2016 plant der Vorstand – unabhängig von Akquisitionen –, die Beschäftigtenzahl zu erhöhen. Dabei soll aber das Wachstumstempo unterhalb des Umsatzwachstums bleiben. Zentral für die Personalpolitik bei BECHTLE bleibt die Ausbildung junger Menschen. In diesem Zusammenhang hat sich die BECHTLE AG zur Sicherung der Zukunft mittelfristig das Ziel gesetzt, den Anteil der Auszubildenden in Deutschland auf circa 12 Prozent auszubauen.

GESAMTEINSCHÄTZUNG

Die gesamtwirtschaftliche Lage ist zu Jahresbeginn 2016 nach wie vor positiv und die Prognosen sehen die Wachstumsdynamik auf dem Niveau des Berichtsjahres. 2016 und 2017 wird für alle relevanten europäischen Länder von einem BIP-Wachstum auf hohem Niveau ausgegangen. Angesichts der weiterhin existenten zahlreichen globalen Krisenherde, derzeit vor allem der Konflikt in Syrien und die damit einhergehenden Flüchtlingsbewegungen sowie die Ungewissheit über die Zukunft der EU, einschließlich eines möglichen Austritts der Briten, sind diese Prognosen jedoch mit hohen Unsicherheiten belastet. So überrascht es auch nicht, dass sich die Stimmung in der Wirtschaft zu Jahresbeginn eingetrübt hat. Der ifo-Indikator für das Wirtschaftsklima im Euroraum ist im ersten Quartal 2016 das dritte Mal in Folge zurückgegangen. Insgesamt liegt der Wert von 118,9 Zählern aber immer noch über dem des Vorjahresquartals. In Deutschland ist der ifo-Geschäftsklimaindex für die gewerbliche Wirtschaft im Januar und Februar gesunken. Während die Einschätzung der aktuellen im Januar nur leicht rückläufig war und im Februar sogar wieder anstieg, gingen die Erwartungen stärker zurück und lagen im Februar auf dem niedrigsten Wert der letzten drei Jahre.

In der IT-Branche ist das Bild von verhaltenem Optimismus geprägt. Nach einem deutlichen Anstieg zum Jahresende ging der ifo-Index für IT-Dienstleister im Januar 2016 wieder etwas zurück, von 42 auf 39 Zähler. Allerdings liegt auch hier der Wert über den 34 Zählern vom Januar 2015. Im Februar konnte der Index sein Niveau halten. Die Einschätzung der aktuellen Lage ging hier allerdings deutlich um 10 Punkte zurück, während der Ausblick auf die nächsten sechs Monate in gleichem Umfang zulegen konnte.

Der Vorstand geht angesichts der soliden wirtschaftlichen Lage in Deutschland und der EU davon aus, dass die Investitionsbereitschaft auf Kundenseite hoch bleibt. Auch wenn die Dynamik auf dem IT-Markt wie prognostiziert gegenüber dem Berichtsjahr abnimmt, planen wir für BECHTLE AG wie Konzern mit einer deutlichen Umsatz- und Ertragssteigerung gegenüber 2015 bei nachlassender Wachstumsdynamik. BECHTLE

Erklärung zur Unternehmensführung

Eine verantwortungsvolle, auf Nachhaltigkeit ausgerichtete Unternehmenspolitik war von jeher der Leitgedanke wirtschaftlichen Handelns und Denkens bei BECHTLE. Insofern war die Festlegung solcher Gedanken in Kodizes für BECHTLE nichts Neues, sondern Bestätigung dessen, was schon immer in unserem Unternehmen gelebt wurde. Die Bedürfnisse und Ansprüche der Mitarbeiter, die Anforderungen der Aktionäre ebenso wie die Erwartungen an die gesamtgesellschaftliche Verantwortung sind Orientierungsstandards bei der langfristigen Ausrichtung des Unternehmens.

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.

Unternehmensführungspraktiken

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

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

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

Zusammenarbeit von Vorstand und Aufsichtsrat

Der Aufsichtsrat steht dem Vorstand jederzeit beratend zur Seite und wird 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 Compliance Themen. 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 wesentliche Geschäftsvorgänge. So kann der Aufsichtsrat das operative Geschäft auf einer angemessenen Informationsgrundlage mit wertvollen Hinweisen und Empfehlungen begleiten. Grundsätzlich leitet der Vorstand seine Unterlagen rechtzeitig vor den Aufsichtsratssitzungen und in Abstimmung mit dem Aufsichtsratsvorsitzenden an die Mitglieder des Aufsichtsrats weiter, sodass sich die Mitglieder angemessen auf die Sitzungen vorbereiten können. Für wichtige Geschäftsvorgänge sieht die Geschäftsordnung des Aufsichtsrats Zustimmungsvorbehalte des Aufsichtsrats vor.

Vorstand

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

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

Grundsätzlich gilt für die BECHTLE AG, dass bei der Bestellung von Vorstandsmitgliedern ebenso wie bei der Besetzung von Führungspositionen Qualifikation und Eignung der Kandidaten die maßgeblichen Kriterien sind, unabhängig vom Geschlecht. Mit diesem Prinzip der rein qualifikationsbezogenen Neutralität glaubt die BECHTLE AG dem Unternehmenswohl am ehesten gerecht zu werden. Insoweit hat der Aufsichtsrat bei der Besetzung des Vorstands nicht die in Ziffer 5.1.2 Abs. 1 Satz 2 DCGK (alte Fassung) empfohlene angemessene Berücksichtigung von Frauen angestrebt.

Mit dem „Gesetz für die gleichberechtigte Teilhabe von Frauen und Männern an Führungspositionen in der Privatwirtschaft und im öffentlichen Dienst“ vom 24. April 2015 wurden die betroffenen Unternehmen verpflichtet, Zielgrößen für den Frauenanteil im Vorstand sowie in den beiden darunterliegenden Führungsebenen festzulegen. Der Aufsichtsrat der BECHTLE AG hat sich mit der Festlegung einer Zielquote für den Vorstand befasst. Das Gremium ist der festen Überzeugung, dass es im Unternehmensinteresse liegt, die Vorstände langfristig an das Unternehmen zu binden und im Unternehmen zu halten. Eine Änderung in der Besetzung des Vorstands ausschließlich zum Zweck der Erhöhung der Frauenquote stand und steht daher außer Frage. Die BECHTLE AG ist stets darauf bedacht, in allen Unternehmensteilen und Hierarchieebenen so effizient wie möglich zu arbeiten. Daher steht auch eine Aufstockung des Vorstands zur Sicherstellung einer Frauenquote nicht zur Diskussion. Die Frauenquote im Vorstand liegt derzeit bei 0 Prozent.

Eine Änderung dieser Quote erscheint aus heutiger Sicht mittelfristig als unrealistisch. Der Aufsichtsrat hat daher die Zielquote für den Frauenanteil im Vorstand bis zum 30. Juni 2017 auf 0 Prozent festgelegt.

Der Vorstand der BECHTLE AG hat entsprechend dem Gesetz die beiden Führungsebenen unterhalb des Vorstands definiert. Auch für die beiden Führungsebenen unterhalb des Vorstands gilt neben dem Vorrang der Qualifikation bei der Besetzung die Maxime, Mitarbeiter langfristig an BECHTLE zu binden. Die erste Führungsebene unterhalb des Vorstands umfasst die Bereichsvorstände. Die Frauenquote in dieser Ebene beträgt aktuell 0 Prozent. Aus den vorgenannten Gründen ist es unwahrscheinlich, dass diese Quote sich in den nächsten Jahren ändern wird. Der Vorstand hat daher für die erste Führungsebene unterhalb des Vorstands die Zielquote für den Frauenanteil bis zum 30. Juni 2017 auf 0 Prozent festgelegt.

Die zweite Führungsebene unterhalb des Vorstands umfasst die Verantwortlichen in geschäftsführenden Positionen sowie die einem Vorstand unterstellten direkt Berichtenden im engeren Führungskreis. Der Frauenanteil in dieser Ebene lag zum 31. Juli 2015 bei 4,48 Prozent. Der Vorstand hat die Zielgröße für die zweite Führungsebene auf 5 Prozent festgelegt. Frist zur Erreichung dieser Zielgröße ist der 30. Juni 2017.

Die von Aufsichtsrat und Vorstand festgelegten Zielquoten bringen zweierlei zum Ausdruck:

- die langfristige Ausrichtung aller unternehmerischen und strategischen Entscheidungen bei der BECHTLE AG und
- den absoluten Vorrang des Unternehmensinteresses bei allen Entscheidungen.

Unabhängig von gesetzlichen Vorgaben achtet BECHTLE gleichwohl bei der Besetzung von Führungsteams auf Diversität und insbesondere auf die angemessene Berücksichtigung von Frauen. Unterhalb der beiden vom Gesetz genannten Führungsebenen liegt der Frauenanteil in Führungs- und Leitungspositionen bei BECHTLE deutlich höher. So ergibt sich für Führungspositionen insgesamt (erste beide Ebenen unterhalb des Vorstands sowie weitere Ebenen mit Führungs- und Leitungspositionen) ein Frauenanteil von 13 Prozent, ein im Branchenvergleich herausragender Wert (IT-Branche: 4 Prozent).

Aufsichtsrat

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

Durch das „Gesetz für die gleichberechtigte Teilhabe von Frauen und Männern an Führungspositionen in der Privatwirtschaft und im öffentlichen Dienst“ ist die BECHTLE AG verpflichtet, im Aufsichtsrat eine Geschlechterquote von mindestens 30 Prozent einzuhalten. Diese Quote gilt für ab dem 1. Januar 2016 neu zu besetzende Posten, im Fall der BECHTLE AG also spätestens mit der nächsten regulären Neuwahl auf der Hauptversammlung 2018. Derzeit liegt die Frauenquote im BECHTLE Aufsichtsrat bei 25 Prozent. Der BECHTLE Aufsichtsrat ist bestrebt, die gesetzlich geforderte Quote schon vor der nächsten regulären Wahl zum Aufsichtsrat zu erfüllen.

Im Berichtsjahr gab es keine Änderung in der Zusammensetzung des Aufsichtsrats und seiner Ausschüsse.

Der Aufsichtsratsvorsitzende der BECHTLE AG ist entgegen der Empfehlung in Ziffer 5.2 Abs. 2 DCGK auch Vorsitzender des Prüfungsausschusses. Er pflegt naturgemäß einen intensiven Austausch mit dem Vorstand und ist besonders eng mit den Abläufen im Unternehmen vertraut, sodass eine Trennung der Leitungspositionen von Aufsichtsrat und Prüfungsausschuss aus Unternehmenssicht nicht zwingend geboten ist.

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

Der Aufsichtsrat ist darauf bedacht, seine Aufgaben mit der gebotenen Sorgfalt wahrzunehmen. In einem Turnus von drei Jahren unterzieht der Aufsichtsrat seine Tätigkeit einer umfassenden Effizienzprüfung auf der Grundlage des Leitfadens der Deutschen Schutzvereinigung für Wertpapierbesitz e. V. Im Berichtsjahr wurde eine solche Überprüfung vorgenommen mit dem Ergebnis, dass der Aufsichtsrat effizient arbeitet. Kommt der Aufsichtsrat zu der Ansicht, dass sich die Effizienz verschlechtert, wird die Überprüfung jährlich durchgeführt. In Anlehnung an Ziffer 5.4.1 Abs. 2 DCGK hat der Aufsichtsrat Ziele hinsichtlich seiner Zusammensetzung schriftlich fixiert. Der Aufsichtsrat strebt danach an, dass mindestens zwei Aufsichtsratsmitglieder in besonderem Maß das Kriterium Internationalität erfüllen. Die Zahl der unabhängigen Aufsichtsratsmitglieder festzulegen, hält der Aufsichtsrat dagegen nicht für sinnvoll. Derzeit 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. Auch die Festsetzung von konkreten Zielen für die Behandlung von potenziellen Interessenkonflikten hält der Aufsichtsrat nicht für erforderlich. Bezüglich Diversität hat der Aufsichtsrat davon abgesehen, Ziele festzulegen. Ebenso hatte der Aufsichtsrat in der Vergangenheit keine Zielgröße zur angemessenen Berücksichtigung von Frauen festgelegt. Schließlich verzichtet der Aufsichtsrat auch darauf, eine Regelgrenze für die Zugehörigkeit zum Aufsichtsrat festzulegen. Auch hier – ebenso wie bei der Besetzung von Vorstand und Führungspositionen sowie beim Umgang mit allen Mitarbeitern – strebt die BECHTLE AG eine auf Langfristigkeit angelegte Zusammenarbeit an. In der Vergangenheit konnte die BECHTLE AG immer wieder von der langjährigen Expertise erfahrener Aufsichtsratsmitglieder profitieren. Das soll auch in Zukunft so bleiben.

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

D&O-Versicherung

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

Neckarsulm, am 29. Februar 2016

BECHTLE AG

Der Vorstand

Versicherung des Vorstands

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

Neckarsulm, den 14. März 2016

Bechtle AG

Der Vorstand

Dr. Thomas Olemotz

Michael Guschlbauer

Jürgen Schäfer