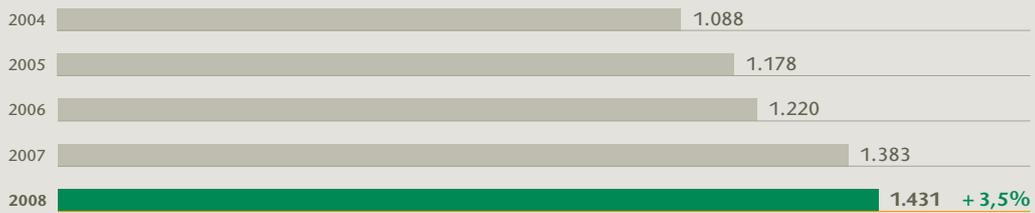
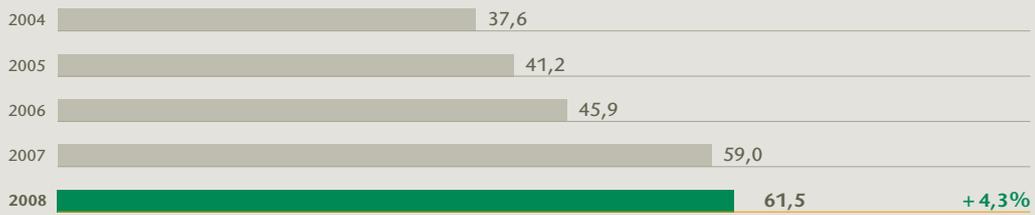


➤ ZU ERFOLGEN

UMSATZ in Mio. €



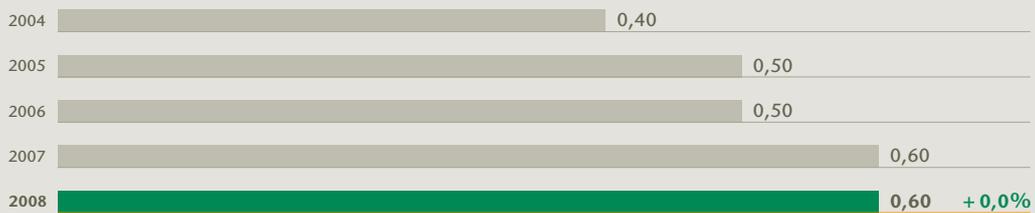
EBT in Mio. €



EPS in €



DIVIDENDE JE AKTIE in €



MITARBEITER



		2004	2005	2006	2007	2008	Veränderung in % 2008–2007
Umsatzerlöse	Tsd. €	1.088.133	1.178.269	1.220.138	1.383.453	1.431.462	3,5
– IT-Systemhaus & Managed Services	Tsd. €	729.981	811.042	816.998	885.772	927.530	4,7
– IT-E-Commerce	Tsd. €	358.152	367.227	403.140	497.681	503.932	1,3
EBITDA	Tsd. €	48.965 ⁴	53.121	60.186	71.754	74.139	3,3
– IT-Systemhaus & Managed Services	Tsd. €	25.576	27.510	33.681	42.808	47.846	11,8
– IT-E-Commerce	Tsd. €	23.389	25.611	26.505	28.946	26.293	–9,2
EBIT	Tsd. €	37.747 ⁴	41.195	45.730	58.253	60.229	3,4
– IT-Systemhaus & Managed Services	Tsd. €	17.812	18.607	22.597	33.065	38.444	16,3
– IT-E-Commerce	Tsd. €	19.935	22.588	23.133	25.188	21.785	–13,5
EBIT-Marge	%	3,5	3,5	3,7	4,2	4,2	–0,1
– IT-Systemhaus & Managed Services	%	2,4	2,3	2,8	3,7	4,1	11,0
– IT-E-Commerce	%	5,6	6,2	5,7	5,1	4,3	–14,6
EBT	Tsd. €	37.564 ⁴	41.172	45.859	59.006	61.533	4,3
EBT-Marge	%	3,5	3,5	3,8	4,3	4,3	0,8
Ergebnis nach Steuern	Tsd. €	25.274 ⁴	29.286	29.608 ³	40.959	45.428	10,9
Umsatzrendite	%	2,3 ⁴	2,5	2,4 ³	3,0	3,2	7,2
Ergebnis je Aktie	€	1,20 ⁴	1,38	1,39 ³	1,93	2,14	11,1
Bilanzsumme	Tsd. €	385.862	413.946	420.758 ³	451.423	496.068	9,9
Working Capital	Tsd. €	82.768 ³	101.009 ³	121.427 ³	134.881 ³	142.490	5,6
Liquide Mittel	Tsd. €	61.497	48.178	36.710	52.300	77.300	47,8
Eigenkapital	Tsd. €	217.161	237.447	249.214 ³	276.465	311.449	12,7
Eigenkapitalquote	%	56,3	57,4	59,2 ³	61,2	62,8	2,6
Eigenkapitalrendite	%	13,6 ⁴	13,8	12,9 ³	16,9	16,9	0,0
Gesamtkapitalrendite	%	8,0 ⁴	8,3	8,0 ³	10,3	10,7	3,9
Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit	Tsd. €	46.222 ³	28.123 ³	26.866	41.993	49.941	18,9
Cashflow je Aktie	€	2,20 ³	1,33 ³	1,27	1,98	2,36	19,2
Dividende je Aktie	€	0,40	0,50	0,50	0,60	0,60 ¹	0,0
Ausschüttungsquote	%	33,6 ⁴	36,3	35,9 ³	31,1	27,8 ¹	–10,9
Marktkapitalisierung zum 31.12.	Tsd. €	348.740	347.680	408.100	581.304	289.592	–50,2
Umsatz pro Mitarbeiter	Tsd. €	363,2	349,5	338,5	363,6	360,5	–0,9
Mitarbeiterzahl zum 31.12. ²		3.232	3.908	3.888	4.250	4.405	3,6
– IT-Systemhaus & Managed Services		2.644	3.239	3.077	3.303	3.450	4,5
– IT-E-Commerce		588	669	811	947	955	0,8

¹ Vorschlag an die Hauptversammlung

² Vollzeitkräfte, Auszubildende und Mitarbeiter in Elternzeit bzw. Wehr- oder Zivildienst

³ Zahl angepasst

⁴ Bereinigt um Sondereffekt

		1. Quartal 01.01.– 31.03.2008	2. Quartal 01.04.– 30.06.2008	3. Quartal 01.07.– 30.09.2008	4. Quartal 01.10.– 31.12.2008
Umsatzerlöse	Tsd. €	336.856	344.465	345.376	404.765
EBITDA	Tsd. €	14.975	14.044	20.713	24.407
EBIT	Tsd. €	11.618	10.964	17.435	20.212
EBIT-Marge	%	3,4	3,2	5,0	5,0
EBT	Tsd. €	12.010	11.510	17.848	20.165
EBT-Marge	%	3,6	3,3	5,2	5,0
Ergebnis nach Steuern	Tsd. €	8.730	8.438	13.283	14.977

INHALT

AN UNSERE AKTIONÄRE	02 Highlights 2008	
	08 Brief des Vorstands	
	11 Vorstandsportrait	
	14 Bericht des Aufsichtsrats	
<hr/>		
KONZERNLAGEBERICHT	23 Unternehmen	23 Konzernstruktur 27 Geschäftstätigkeit 32 Unternehmenssteuerung 35 Mitarbeiter 38 Corporate-Governance-Bericht 49 Aktie 54 Übernahmerechtliche Angaben
	58 Rahmenbedingungen	
	62 Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage	62 Ertragslage 74 Vermögenslage 78 Finanzlage 80 Strategische Finanzierungsmaßnahmen 81 Bilanzielle Ermessensentscheidungen
	84 Risikobericht	84 Risiko- und Chancenmanagement 87 Risiken 93 Gesamtrisikobetrachtung
	96 Nachtragsbericht	
	100 Prognosebericht	100 Chancenbericht 104 Rahmenbedingungen 105 Entwicklung des Konzerns 109 Gesamteinschätzung
<hr/>		
KONZERNABSCHLUSS	111 Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung	
	112 Konzern-Bilanz	
	114 Konzern-Kapitalflussrechnung	
	115 Aufstellung der erfassten Erträge und Aufwendungen	
	116 Konzernanhang	
<hr/>		
	188 Bestätigungsvermerk	
	189 Versicherung des Vorstands	
	190 Glossar	
	194 Unternehmensprofil	
	195 Bechtle-Gruppe	
	197 Finanzkalender	
	199 Stichwortverzeichnis	

» VON VISIONEN ZU ERFOLGEN

Was macht ein Unternehmen zu einem erfolgreichen Unternehmen?

Exzellente Mitarbeiter – die besten, die es gibt!

Die Mitarbeiter als das wertvollste Kapital eines Unternehmens anzuerkennen ist das eine.

Etwas anderes ist es, das Potenzial der Mitarbeiter freizusetzen und zu fördern. Sie zu begeistern für „ihr“ Unternehmen. Genau darin liegt der Schlüssel zum Erfolg.

Denn in den Köpfen der Mitarbeiter steckt das Know-how, das unser Produktportfolio und unser Dienstleistungsspektrum stets auf dem aktuellsten Stand hält. Unsere Mitarbeiter haben das Gespür für Veränderungen am Markt und die Fähigkeit, darauf zu reagieren. Sie stehen in engem Kontakt mit den Kunden, erkennen ihre Bedürfnisse und pflegen vertrauensvolle Beziehungen. Sie arbeiten tagtäglich daran, das Gute noch besser zu machen.

Wichtiges Fundament sind dabei gemeinsame Werte und eine starke Unternehmenskultur.

Daneben sind es Visionen, die Bechtle voranbringen. Visionen, die zu Erfolgen werden.

Seit über 25 Jahren. Und auch in Zukunft!

JANUAR > 01

**Einspeisung**

Bechtle nimmt mit 2.715 m² Kollektorfläche eine der größten Fotovoltaikanlagen Süddeutschlands in Betrieb. Auf dem Dach der Neckarsulmer Logistikzentrale produziert die Solaranlage eine Jahresleistung von 381 Kilowatt-Peak (kWp), was dem jährlichen Strombedarf von rund 110 Einfamilienhäusern entspricht.

Einstieg

Michael Guschlbauer wechselt nach 13 Jahren bei T-Systems zu Bechtle und leitet zunächst den Geschäftsbereich Managed Services. Seit Januar 2009 verantwortet er im Holdingvorstand das Segment IT-Systemhaus & Managed Services.

Einstimmung

An der Kick-off-Veranstaltung „STRAT“ nehmen knapp 300 Führungskräfte aller Standorte der Bechtle AG teil. Die jährliche Tagung ist die zentrale Plattform zur Präsentation der strategischen Ausrichtung der Bechtle-Gruppe.

FEBRUAR > 02

**Spatenstich**

Bechtle Würzburg feiert sein 15-jähriges Bestehen und expandiert: Im Gewerbegebiet Ost Würzburg beginnen die Bauarbeiten für das neue Firmengebäude, das mit einer Fläche von 1.000 m² Platz für 80 Beschäftigte bietet.

Spartensicht

Mit 750 Teilnehmern und 44 Ausstellern ist der „4. Competence Center Day“ die bisher größte Leistungsschau der Bechtle AG. Neben Vorträgen und Praxisberichten gehören die Livepräsentationen aktuellster Technologien und innovativer Lösungskonzepte zum Messeprogramm.

MÄRZ > 03

**Wachstum**

Vier Jahre nach Bezug beginnen am Hauptsitz der Bechtle AG die Bauarbeiten zur Erweiterung des Bürogebäudes und der Logistikhalle. Mit dem Neubau schafft Bechtle in der Konzernzentrale Raum für über 1.000 Arbeitsplätze. Die Fläche des Bürogebäudes vergrößert sich auf rund 19.000 m², die Lagerfläche der Logistikhalle wächst auf rund 13.450 m².

APRIL > 04

**Expansion**

Bechtle übernimmt die BadenData GmbH in Offenburg und verstärkt sich damit im wirtschaftlich interessanten Ortenaukreis. Das Systemhaus bietet seinen Kunden umfassenden Service rund um Computernetzwerke. Bechtle ist damit auch im flächengrößten Kreis in Baden-Württemberg mit einem eigenen Standort vertreten. Die Geschäftsführung übernimmt Karl-Heinz Augustin, der auch die Verantwortung für das Bechtle IT-Systemhaus Freiburg trägt.

MAI > 05



Gewinner

Beim Trollinger-Marathon und Halbmarathon geht Bechtle mit einem international besetzten Team von 71 Teilnehmern an den Start. Der schnellste Läufer im Bechtle-Trikot belegt den sechsten Rang in der Halbmarathongesamtwertung.

Gewählt

Im Vorfeld der Hauptversammlung wählten die Bechtle-Mitarbeiter ihre Vertreter im Aufsichtsrat. Im Amt bestätigt wurden dabei Udo Bettenhausen, Uli Drautz, Daniela Eberle und Barbara Greyer (ver.di). Neue Aufsichtsratsmitglieder sind Jürgen Ergenzinger (IG Metall) und Sonja Glaser-Reuss.

JUNI > 06



Vertreter

Die Hauptversammlung der Bechtle AG wählt am 17. Juni Dr. Walter Jaeger neu in den Aufsichtsrat und bestätigt zugleich Kurt Dobitsch, Gerhard Schick, Karin Schick, Klaus Winkler und Dr. Jochen Wolf als Vertreter der Anteilseigner im Amt.

JULI > 07



Software

Bechtle setzt die Internationalisierung ihres Softwarespezialisten Comsoft direct fort und gründet eine neue Gesellschaft in Wien. Das Know-how stammt dabei aus den eigenen Reihen: Das Tochterunternehmen ARP Datacon hat ihre erfolgreiche Softwarepartie in die Comsoft direct GmbH ausgliedert.

Standbein

Mit der MADRAS Computer Vertriebsgesellschaft mbH verschafft sich Bechtle ein erstes Standbein im österreichischen Systemhausmarkt. Der Dienstleister ist spezialisiert auf die Systemintegration in den Bereichen Enterprise Storage und Back-up Solutions sowie IT-Infrastruktur und Security.

Stimmung

Am 24. Juli feiert Bechtle gemeinsam mit rund 530 Kunden, Herstellerpartnern, Lieferanten, langjährigen Weggefährten und Mitarbeitern ein stimmungsvolles Jubiläumfest in der Bechtle-Gründungsstadt Heilbronn.

Spaß

Für Mitarbeiter, ihre Familien und Freunde des Unternehmens veranstaltet Bechtle am 26. Juli den bisher größten Family & Friends Tag. Dafür verwandelt sich der Neckarsulmer Bechtle Platz 1 in einen großen Jahrmarkt mit zahlreichen außergewöhnlichen Attraktionen für die über 1.800 Gäste.

AUGUST > 08



Erfolg

In einer unabhängigen Umfrage der beiden Fachzeitschriften ChannelPartner und Computerwoche zeichnen Unternehmen die Bechtle AG in der Klasse über 250 Millionen Euro Jahresumsatz als kundenfreundlichstes Systemhaus 2008 aus. Ziel der Befragung war es, die Zufriedenheit der Anwender mit ihrem Dienstleister zu ermitteln.

Ende

Mit der Eintragung des Ausschlusses der Minderheitsaktionäre im Handelsregister beendet Bechtle das Squeeze-out-Verfahren bei der PSB AG und ist alleiniger Anteilseigner der Gesellschaft.

Einblick

Mehr als 100 Teilnehmer nutzen die jährlichen Bechtle-Aktionärstage, um sich bei einer informativen Führung am Neckarsulmer Stammsitz einen persönlichen Eindruck ihres Unternehmens zu verschaffen.

SEPTEMBER >> 09



Akquisition I und II

Bechtle übernimmt die Wrede Systemhaus GmbH mit Sitz in Meschede und einer Geschäftsstelle in Soest sowie die Netzwerk Beratung Informationssysteme Duisburg GmbH. Damit baut Bechtle die Präsenz im wirtschaftsstärksten Bundesland Nordrhein-Westfalen weiter aus.

Akquisition III

Mit der Übernahme der supportEDV GmbH verstärkt sich Bechtle mit einem weiteren anerkannten Spezialisten für IT-Infrastrukturprojekte in Wien. Es ist das zweite Standbein im österreichischen Systemhausmarkt.

Ausbau

Mit Irland ist die Handelssparte von Bechtle in insgesamt zehn europäischen Ländern vertreten. Bechtle direct bietet von Dublin aus ein umfassendes Angebot für den irischen Markt an.

Auszeichnung

Beim Wettbewerb um den besten Geschäftsbericht kürt das manager magazin den Bericht der Bechtle AG zum Gewinner im TecDAX.

Ausbildung

Mit 87 jungen Menschen starten so viele Azubis ihre berufliche Zukunft bei Bechtle wie nie zuvor. Zu den beliebtesten Berufsbildern gehören sowohl Groß- und Außenhandelskaufmann/-frau als auch IT-Systemkaufmann/-frau sowie Fachinformatiker/-in für Systemintegration.

OKTOBER >> 10



Rückkauf

Nach den Kurseinbrüchen im Zuge der globalen Finanzkrise startet Bechtle ein Aktienrückkaufprogramm. Der Beschluss der Hauptversammlung ist bis November 2009 gültig und erlaubt einen Erwerb von bis zu 2,12 Millionen eigenen Aktien.

NOVEMBER >> 11



Erweiterung

Dem hohen Stellenwert von Managed Services trägt Bechtle auch bei der Segmentbezeichnung Rechnung: Aus „IT-Systemhaus“ wird „IT-Systemhaus & Managed Services“. Die Bezeichnung des Handelssegments bleibt unverändert „IT-E-Commerce“.

DEZEMBER >> 12



Veränderung

Der Gründungsgesellschafter und bisherige Vorstandsvorsitzende, Ralf Klenk, legt nach 25 Jahren an der Spitze von Bechtle sein Vorstandsmandat zum Jahresende nieder. Zugleich gibt Bechtle die Erweiterung des Holdingvorstands bekannt. Der bisherige Finanzvorstand Dr. Thomas Olemotz übernimmt mit Wirkung zum 1. Januar 2009 die Funktion des Vorstandssprechers. Daneben beruft der Aufsichtsrat Michael Guschlbauer für das Segment „IT-Systemhaus & Managed Services“ und Jürgen Schäfer für das Segment „IT-E-Commerce“ neu in den Holdingvorstand.

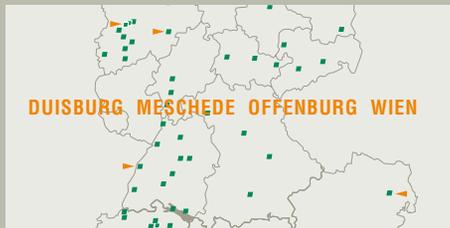
» AUSBAU

Wohlüberlegt

Seit 1992 gehören Akquisitionen zur Wachstumsstrategie von Bechtle. Dabei spielen regionale Aspekte, wie der Ausbau der Flächendeckung und die Erschließung attraktiver Wirtschaftsräume, eine wichtige Rolle. Daneben können aber auch besondere Qualifikationen, das Besetzen einer zukunftssträchtigen Nische oder auch exzellente Kontakte zu strategisch interessanten Kundengruppen für einen Unternehmenskauf sprechen. Neben der wirtschaftlichen ist eine weitere Überlegung entscheidend: Passen die Menschen zu Bechtle? Sind Unternehmenskultur und Führungsphilosophie übertragbar? Fällt zusätzlich die Prüfung der Geschäftszahlen positiv aus, hat Bechtle seine Präsenz weiter ausgebaut.

D-A-CH komplett

Im Geschäftsjahr 2008 trafen diese Variablen gleich fünfmal zu: in Offenburg, in Duisburg und Meschede sowie zweifach in Wien. Mit dem Markteintritt in Österreich hat Bechtle zugleich sein Ziel realisiert, mit der Systemhaussparte in allen deutschsprachigen Ländern (D-A-CH) präsent zu sein.



» AUSZEICHNUNGEN

Kunden-Award

Stellvertretend für zahlreiche Awards und Ehrungen durch Hersteller, Institutionen und Medien stehen zwei Auszeichnungen, denen eines gemeinsam ist: Sie attestieren Bechtle ein hohes Maß an Qualität. So verliehen die beiden Fachmedien ChannelPartner und Computerwoche Bechtle den Kunden-Award 2008. Der Preis zeichnet das Unternehmen in der Klasse über 250 Millionen Euro Jahresumsatz als kundenfreundlichstes Systemhaus aus. Grundlage des Rankings war eine Befragung zur Zufriedenheit von Anwendern mit ihrem IT-Dienstleister.

Bester Geschäftsbericht

Beim Wettbewerb um den besten Geschäftsbericht kürte das manager magazin den Bericht der Bechtle AG zum Gewinner im TecDAX. Neben inhaltlichen Aspekten, Berichtseffizienz und Glaubwürdigkeit überzeugten die unabhängige Jury auch Gestaltung und Sprachstil. Die Auszeichnung ist zugleich Beleg für die fundierte und zuverlässige Informationspolitik von Bechtle, die sich an den aktuellen Erfordernissen des Finanzmarkts ausrichtet.



» AUSBILDUNG

Erfolgsquote

Es waren so viele wie nie zuvor: Zum Ausbildungsbeginn im September 2008 starteten 87 junge Menschen ihre berufliche Zukunft bei Bechtle. Dabei hatten die Azubis die Auswahl zwischen insgesamt zwölf Berufsbildern. Bei den Studenten der Berufsakademie verzeichneten die Studiengänge Handel, Wirtschaftsinformatik und Wirtschaftsingenieurwesen den größten Zulauf. Zum Jahresende 2008 lag die Zahl der Bechtle-Azubis im In- und Ausland bei 281.

Traineeprogramm

Junge Menschen gezielt zu fördern ist neben der Ausbildung ein wesentlicher Teil der zukunftsorientierten Personalstrategie von Bechtle. Ein weiterer Baustein kam 2008 hinzu: Erstmals legte Bechtle ein Traineeprogramm speziell für den Geschäftsbereich Öffentliche Auftraggeber auf. Es bietet den Teilnehmern die Möglichkeit, sich kompakt auf ihre späteren Tätigkeitsbereiche vorzubereiten, notwendiges Know-how zu erwerben und ein interdisziplinäres Netzwerk zu knüpfen, das sich in der Praxis bewährt.



» NEUAUFNAHME

Transparenz

Sie analysieren, ob der Aktienkurs den Wert des Unternehmens widerspiegelt, und beobachten das Zusammenspiel von Konjunktur-, Branchen- und Unternehmensumfeld. Sie pflegen intensive Kontakte zum Unternehmen, gehen in die Tiefe, hinterfragen und urteilen über die Zukunftsfähigkeit. Aus den gewonnenen Erkenntnissen leiten sie eine Anlageempfehlung ab. Damit bestimmen sie auch über die Wahrnehmung von Bechtle am Kapitalmarkt: die Finanzanalysten.

Coverage

Insgesamt neun Banken haben 2008 regelmäßig Studien und Analysen über Bechtle veröffentlicht. Neu hinzu kamen die Deutsche Bank, die Commerzbank sowie SES Research. Daneben berichteten die Analysten der Berenberg Bank, der DZ Bank, der Landesbank Baden-Württemberg, der Investmentbank Merrill Lynch sowie des Bankhauses Metzler und der WestLB kontinuierlich über die Entwicklung von Bechtle und sprachen ihre Empfehlungen aus.



» NEUBAU

Mehr Raum

Bechtle hatte 2008 zahlreiche Baustellen – im positiven Sinn. Sie untermauern den steigenden Platzbedarf, die wirtschaftliche Stabilität und die Erwartung künftigen Wachstums. Konkret: In Neckarsulm hat Bechtle die Firmenzentrale von 14.500 auf etwa 19.000 m² Bürofläche erweitert. Die Lagerfläche der Logistikhalle erhöhte sich gleichzeitig um 2.000 auf 13.450 m².

Neckarsulm und anderswo

Aber nicht nur die Konzernzentrale expandierte: Für das Bechtle IT-Systemhaus in Würzburg markierte der Umzug in das Gebäude mit 1000 m² Fläche eine neue Ära der 15-jährigen Unternehmensgeschichte. In Garching bezog Bechtle München eine knapp 1.300 m² große Etage in einem neu errichteten Bürokomplex. In Stuttgart erfolgte der individuelle Ausbau einer gut 1.500 m² großen, hochmodernen Etage im neuen Stuttgarter Engineering Park. Auch die Entscheidung in und für Gaildorf ist 2008 gefallen: Die Bauarbeiten für ein rund 2.000 m² großes Gebäude starteten im März 2009. Gut ein Jahr später sollen die Mitarbeiter des Konzernfinanzwesens und des Adressmanagements einziehen.



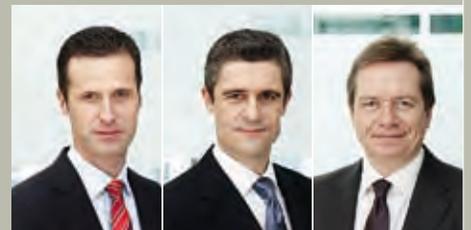
» NEUSTRUKTURIERUNG

Weichen gestellt

Gut geführte Unternehmen haben die Chance, auch bei ungünstiger Konjunktur, hartem Wettbewerb oder schwierigen Rahmenbedingungen sich besser zu entwickeln als der Markt. „Gut geführt“ heißt auch, zur richtigen Zeit notwendige Weichenstellungen bei der Unternehmensorganisation vorzunehmen. Bechtle hat diese Neustrukturierung 2008 abgeschlossen.

Führungsteam erweitert

Mit der sogenannten „Struktur 2006 plus“ wurden das strategische und das operative Geschäft auf der obersten Führungsebene voneinander abgekoppelt. Seit Januar 2009 stehen drei Vorstände an der Spitze des Konzerns: Dr. Thomas Olemotz (Vorstandssprecher), Michael Guschlbauer (IT-Systemhaus & Managed Services) und Jürgen Schäfer (IT-E-Commerce) verantworten die strategische Entwicklung der beiden Geschäftssegmente sowie der Bechtle-Gruppe insgesamt. Die operative Führung der Einzelgesellschaften liegt weiterhin in den Händen der ergebnisverantwortlichen Geschäftsführer, die von regional zuständigen Bereichsvorständen unterstützt werden. Damit hat Bechtle eine Struktur etabliert, die der gewachsenen Unternehmensgröße Rechnung trägt und zugleich Voraussetzung für die Umsetzung der Vision 2020 ist.



Bechtle AG

- > Bis 2020 erzielen wir mit 10.000 Mitarbeitern einen Umsatz von 5 Milliarden Euro.

IT-Systemhaus & Managed Services

- > Führender IT-Partner des Mittelstands und der öffentlichen Hand.
- > Flächendeckend in der D-A-CH-Region vertreten.

IT-E-Commerce

- > Die Nummer 1 in Europa.
- > Fortsetzung der Internationalisierung – auch jenseits der europäischen Grenzen.



Sehr geehrte Damen und Herren,

erinnern Sie sich? Vor einem Jahr war die Welt verglichen mit heute noch in Ordnung. In der zweiten Jahreshälfte färbten sich dann die Konjunkturprognosen fast im Wochenrhythmus dunkler. Aus der Finanz- wurde eine Wirtschaftskrise. Ganze Branchen rufen dieser Tage nach staatlicher Unterstützung, weltweit werden gigantische Konjunkturpakete geschnürt. Verunsicherung allerorten – nur hier und da noch der berühmte Funke Hoffnung.

Die Wirtschaftslage ist schwierig, ihr Verlauf offen. Da mag es fast unpassend erscheinen, auf ein sehr gutes Geschäftsjahr 2008 hinzuweisen. Wir blicken dennoch mit Stolz und Freude auf das Geleistete, aber auch mit der gebotenen Zurückhaltung angesichts der Herausforderungen, die vor uns liegen.

2008 – ein in vielerlei Hinsicht besonderes Jahr für Bechtle:

Es war das Jubiläumsjahr unseres 25-jährigen Bestehens. Für uns ein schöner Anlass, die einzigartige Unternehmensentwicklung von Bechtle Revue passieren zu lassen. Die zahlreichen Aktivitäten begleitete dabei das Motto „Von Visionen zu Erfolgen“. Ganz folgerichtig haben wir uns auch 2008 darauf konzentriert, aus unseren Zielen messbare Realität werden zu lassen.

Mit dem Geschäftsverlauf können wir sehr zufrieden sein. Erneut ist es uns gelungen, die bisherige Erfolgsgeschichte mit einem weiteren Rekordjahr fortzuschreiben. Wir haben trotz schwieriger Rahmenbedingungen den Umsatz auf 1,43 Milliarden Euro gesteigert. Beim Ergebnis vor Steuern konnten wir mit 61,5 Millionen Euro unsere Prognose sogar übertreffen. Die Vorsteuer marge von 4,3 Prozent liegt damit erneut auf einem für die Branche herausragenden Niveau. Dank und Anerkennung für diese besondere Leistung gebühren den mehr als 4.400 engagierten Menschen bei Bechtle.

Sehr verehrte Aktionärinnen und Aktionäre, im gesamten letzten Jahr litt der Wert unserer Aktie sichtlich unter der Finanzmarktkrise. Wir haben mit den uns zur Verfügung stehenden Mitteln gehandelt: nachweislich durch ein erfolgreiches Geschäftsjahr, aber auch durch ein Aktienrückkaufprogramm, das unseren festen Glauben an die Zukunft von Bechtle unterstreicht.

Wie in jedem Jahr seit dem Börsengang ist es uns wichtig, Sie am Geschäftserfolg teilhaben zu lassen und Ihnen für Ihr Vertrauen zu danken: Vorstand und Aufsichtsrat schlagen der Hauptversammlung am 16. Juni 2009 daher die Ausschüttung einer Dividende von 0,60 Euro je Aktie vor.

Kommen wir noch einmal zurück zu 2008, das aus einem weiteren Grund ein besonderes Jahr in der Bechtle-Geschichte war. Im Dezember legte der Unternehmensmitgründer und bisherige Vorstandsvorsitzende, Ralf Klenk, nach 25 Jahren an der Spitze von Bechtle sein Vorstandsmandat nieder. Seit Beginn des laufenden Geschäftsjahres liegt die Führung der Bechtle AG bei einem dreiköpfigen Vorstandsteam.

Mit Jürgen Schäfer verantwortet ein exzellenter Bechtle-Kenner unser Handelssegment IT-E-Commerce. Michael Guschlbauer steht dem dienstleistungsorientierten Segment IT-Systemhaus & Managed Services vor und ist ein in diesem Bereich ausgewiesener Experte mit langjähriger Vertriebserfahrung. Mir selbst wurde die Rolle des Vorstandssprechers übertragen, die auch die Verantwortung für Finanzen und die Zentralfunktionen beinhaltet. Ein wichtiger Aspekt bei der Besetzung des Vorstands ist aus meiner persönlichen Sicht die Akzeptanz und Wertschätzung der Bechtle-Kultur. Was ich damit sagen möchte: Uns alle drei begeistert die „Bechtle-Story“. Uns liegt die starke unternehmerische Prägung und wir sind fest überzeugt von der Zukunftsfähigkeit des Geschäftsmodells.

Was aus einer vermeintlichen Zäsur einen gleitenden Übergang macht, ist die Bereitschaft von Ralf Klenk, das Vorstandsteam aktiv zu unterstützen. Das ist kein Lippenbekenntnis, sondern praktizierter Alltag – und sicher eine ganz außergewöhnliche Art des Vorstandswechsels. Doch sie passt zu Bechtle. Das ganz persönliche Interesse von Ralf Klenk gilt einem reibungslosen Stabwechsel. Nicht nur dafür sind wir ihm zu tiefem Dank verpflichtet.

2009 – der Blick nach vorn: Wie meistert Bechtle die schwierige konjunkturelle Situation, die das erste Quartal 2009 bereits spürbar prägt?

Ohne jede Frage liegt ein herausforderndes Jahr vor uns. Ein Jahr, das möglicherweise auch schmerzhaft, ungewohnte Einschnitte unumgänglich machen wird. Wir wären aber nicht Bechtle, würden wir in Resignation und Pessimismus verfallen. Sehr bewusst haben wir unsere diesjährige Strategietagung zum Jahresauftakt unter das programmatische Motto „Chancen erkennen. Chancen nutzen!“ gestellt. Ein Leitspruch, der uns durch das gesamte Jahr begleiten wird.

Zwar lassen die aktuellen ökonomischen Rahmenparameter eine seriöse und verlässliche Einschätzung zur Entwicklung des Unternehmens nicht zu. Unsere gefestigte Struktur, ein breites, branchenunabhängiges Angebotsspektrum, unsere anerkannt hohe Servicequalität sowie die sehr solide Finanzausstattung sind jedoch die besten Voraussetzungen, um Bechtle auch bei rauer Großwetterlage auf Kurs zu halten.

Anspruchsvolle Ziele und Visionen markieren seit Beginn die Geschichte von Bechtle. Sie sind Ansporn, Motivation und Herausforderung zugleich. Für ihre Realisierung ist auch die konstruktive Zusammenarbeit der beiden obersten Gremien verantwortlich. Der Dank des Vorstands gilt daher dem Aufsichtsrat, der uns mit seiner großen Erfahrung und wichtigen Impulsen stets aktiv begleitet.

Sehr geehrte Damen und Herren, das Kapitel „Von Visionen zu Erfolgen“ ist für Bechtle nicht abgeschlossen: Wir haben uns für die Zukunft viel vorgenommen. Denn unsere „Vision 2020“ sieht ein Wachstum auf 5 Milliarden Euro Umsatz und 10.000 Mitarbeiter vor. Wir freuen uns sehr, wenn Sie uns auf diesem Weg auch weiterhin Ihr Vertrauen schenken.

Ihr

Dr. Thomas Olemotz
Vorstandssprecher



Sehr geehrte Damen und Herren,

als ich im vergangenen Dezember meine Entscheidung öffentlich gemacht habe, zum Jahresende 2008 mein Vorstandsmandat niederzulegen und meinen Vertrag nicht zu verlängern, war das der Schlusspunkt reiflicher Überlegungen. Obwohl die Motivation für diesen Schritt in sehr persönlichen Zukunftsplänen liegt, gab erst das sichere Gefühl, Bechtle in guten Händen zu wissen, den Ausschlag, meine persönliche Lebensplanung in die Tat umzusetzen.

Mit viel Kraft haben wir in den vergangenen gut drei Jahren eine neue, tragfähige Unternehmensstruktur aufgebaut und – viel wichtiger noch – wir haben sie mit Leben gefüllt. Dazu gehört auch, dass wir die Führungspositionen innerhalb dieser Organisationsstruktur mit den richtigen Menschen aus den eigenen Reihen besetzen konnten: Dr. Thomas Olemotz, Michael Guschlbauer und Jürgen Schäfer genießen mein vollstes Vertrauen. Ich bin überzeugt, sie werden die einzigartige Erfolgsgeschichte von Bechtle fort-schreiben. Sicher mit einer eigenen Handschrift und neuen Ideen, immer jedoch im Rahmen der jetzt geschaffenen optimalen Struktur und auf der Grundlage unseres bewährten Geschäftsmodells.

In den vergangenen mehr als 25 Jahren an der Spitze von Bechtle war kaum Raum für private Ziele und Pläne. Als Unternehmensgründer war das für mich nie ein Problem. Es war selbstverständlich – Bechtle war mein Leben. In gewisser Weise wird das auch in Zukunft so sein. Denn als Gründer verlässt man sein Unternehmen ja nie ganz. Die Gewissheit aber, mich viel stärker noch als bisher in wichtigen, sozialen Projekten engagieren zu können, macht mir den Abschied etwas leichter.

Ich bin stolz auf das, was wir in den vergangenen Jahren erreicht haben. Wie schnell ist doch aus der kleinen Heilbronner Keimzelle, dem Ein-Mann-Betrieb, ein europaweit agierender IT-Konzern mit weit über 4.000 Mitarbeitern entstanden! Es war für mich persönlich eine erfüllte, eine glückliche Zeit. Ich bin dankbar für jeden einzelnen Tag in „meinem“ Unternehmen, für viele interessante Begegnungen, fantastische Erfolgserlebnisse und für die Gewissheit, mich stets voll und ganz auf unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, auf ihre Loyalität und ihr Engagement, verlassen zu können.

Was für mich heute jedoch am wichtigsten ist: Ich weiß, dass ich mir um die Zukunft von Bechtle keine Sorgen machen muss.

Herzlichst Ihr

A handwritten signature in blue ink, which appears to read 'Ralf Klenk'. The signature is fluid and cursive.

Ralf Klenk



Dr. Thomas Olemotz (Mitte), Vorstandssprecher, verantwortlich für Controlling und Finanzen, Unternehmenskommunikation und Investor Relations, IT, Logistik & Service, Personal sowie Recht.

Jahrgang 1962, verheiratet, zwei Kinder. Dr. Thomas Olemotz startete seinen Berufsweg nach dem Studium der Betriebswirtschaftslehre als wissenschaftlicher Mitarbeiter an der Universität Gießen. Nach seiner Promotion war er zunächst Vorstandsassistent bei der Westdeutschen Landesbank und wechselte anschließend zur Deutschen Gesellschaft für Mittelstandsberatung, wo er als Geschäftsbereichsleiter das Mergers&Acquisitions-Geschäft verantwortete. Seine nächste berufliche Station führte ihn als Leiter der Unternehmensentwicklung zur Delton AG. In diesem Konzernverbund verantwortete Dr. Thomas Olemotz zuletzt im Vorstand der Microlog Logistics AG die Ressorts Finanzen und Personal. Im März 2007 wechselte er als Finanzvorstand zur Bechtle AG.

Michael Guschlbauer (links), verantwortlich für das Segment IT-Systemhaus & Managed Services.

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

Jürgen Schäfer (rechts), verantwortlich für das Segment IT-E-Commerce.

Jahrgang 1958, verheiratet, zwei Kinder. Nach seinem betriebswirtschaftlichen Studium und der Tätigkeit in einem mittelständischen Großhandelsunternehmen wechselte Jürgen Schäfer 1988 zu Bechtle. Er war zunächst für die Bereiche Einkauf und Organisation verantwortlich, übernahm dann die Geschäftsführung des Bechtle IT-Systemhauses in Würzburg. Anschließend baute er das Handelsgeschäft unter der Marke *Bechtle direkt* erfolgreich auf und verantwortete die europaweite Expansion sowie die Zusammenführung aller Handelsprozesse in der Unternehmenseinheit Bechtle Logistik & Service.

VOR 25 JAHREN

Träumte ich davon,
spektakuläre Gebäude
zu bauen.



Heute ist Concepcion Monedero verantwortlich für das Controlling von *Bechtle direkt* in Spanien.

„Ich mag kreatives Arbeiten, über den Tellerrand hinausblicken, neue Wege beschreiten. Früher wollte ich herausragende, auffällige Gebäude entwerfen. Heute bin ich im Finanzwesen tätig. Das klingt nach trockener, weil vorstrukturierter Arbeit. Ich empfinde das nicht so. Im Gegenteil: Es ist eine große Herausforderung, Finanz- und Verkaufsziele sinnvoll miteinander zu verknüpfen. Bei Bechtle konnte ich ein tolles Team aufbauen, das sich Gedanken über seine Arbeit macht und immer wieder Möglichkeiten findet, Gutes noch besser zu machen. Diese Art der Kreativität zeichnet uns bei Bechtle aus.“





Gerhard Schick,
Vorsitzender des Aufsichtsrats der Bechtle AG

BERICHT DES AUFSICHTSRATS

Die Bechtle AG konnte im Geschäftsjahr 2008 in einem zunehmend schwierigen Umfeld eine erfolgreiche Geschäftsentwicklung verzeichnen. Im Jubiläumsjahr des 25-jährigen Bestehens hat das Unternehmen die Marktposition weiter ausgebaut und sich mit seiner Organisationsstruktur für die Herausforderungen der Zukunft gut gerüstet. Nach wie vor steht ertrageiches Wachstum im Mittelpunkt der Aktivitäten von Bechtle.

Der Aufsichtsrat nahm auch im Geschäftsjahr 2008 die ihm nach Gesetz und Satzung obliegenden Aufgaben mit großer Sorgfalt wahr. Dazu gehörten insbesondere die gesteigerten Prüfungs- und Kontrollpflichten, wie sie von der Rechtsprechung in den letzten Jahren präzisiert wurden. Wir haben den Vorstand bei der Unternehmensleitung regelmäßig beraten und dabei die Geschäftsführung und -entwicklung der Gesellschaft überwacht. In alle Entscheidungen, die für das Unternehmen von grundlegender Bedeutung waren, wurden wir unmittelbar und frühzeitig einbezogen.

Der Vorstand informierte den Aufsichtsrat sowohl mündlich als auch schriftlich regelmäßig, zeitnah und umfassend über die Unternehmensplanung und -strategie, die Geschäftsentwicklung und die Lage des Konzerns sowie über die Risikosituation und das Chancen- und Risikomanagement.

Neben dem persönlichen Kontakt mit einzelnen Aufsichtsratsmitgliedern unterrichtete der Vorstand den Aufsichtsrat monatlich über die Entwicklung von Auftragseingang, Umsatz und Deckungsbeitrag sowie der Vorsteuerergebnisse und Mitarbeiterentwicklung für den Konzern, die Segmente sowie einzelne Tochtergesellschaften. In vierteljährlichen Sitzungen wurden zudem das abgelaufene Quartal sowie die kurz- bis mittelfristigen Perspektiven erörtert.

Darüber hinaus machte sich das Gremium selbst ein Bild über das Unternehmen. Regelmäßig hat sich der Aufsichtsrat in seinen Sitzungen mit der Geschäfts-, Umsatz- und Ergebnisentwicklung des Konzerns und seiner Segmente sowie mit der Finanz- und Vermögenslage, der Umsetzung der Strategie, der Risikosituation und der Mitarbeiterentwicklung beschäftigt.

Zu diesen eigenständigen Prüfungs- und Überwachungsmaßnahmen durch Mitglieder des Aufsichtsrats gehörten insbesondere die turnusmäßige Prüfung der Gewinn- und Verlustrechnungen einzelner Tochtergesellschaften und eine intensive Untersuchung auf Auffälligkeiten sowie die Teilnahme an Strategiesitzungen, Geschäftsführertagungen und an Sitzungen zum Risikomanagement.

Aufgrund der zeitnahen und ausführlichen Information durch den Vorstand sowie der eigenständigen Prüfungen konnte der Aufsichtsrat seiner Überwachungsfunktion vollumfänglich nachkommen. Die Einsichtnahme in Bücher und Schriften im Sinne des § 111 Abs. 2 AktG war über die Abschlussprüfung hinaus nicht erforderlich.

Sitzungen und Schwerpunkte

Im Berichtsjahr fanden sechs Plenumsitzungen des Aufsichtsrats statt: am 5. Februar, 26. März (Bilanzsitzung für den Abschluss 2007), 17. Juni, 22. Juli, 21. Oktober und 10. Dezember. Außerordentliche Sitzungen mussten nicht einberufen werden. Über Vorhaben, die für das Unternehmen von besonderer Bedeutung oder eilbedürftig waren, hat der Vorstandsvorsitzende den Aufsichtsrat auch zwischen den Sitzungen ausführlich informiert. Sofern erforderlich, wurden Beschlüsse im schriftlichen Umlaufverfahren gefasst.

Alle Maßnahmen und Geschäfte, die der Zustimmung des Aufsichtsrats bedurften, wurden in den Aufsichtsrats- bzw. Ausschusssitzungen ausführlich behandelt. So hat das Gremium in seiner Bilanzsitzung den Jahres- und Konzernabschluss des Vorjahres gebilligt, dem Gewinnverwendungsvorschlag zugestimmt und die Unternehmensplanung 2008 endgültig verabschiedet.

Zu den wichtigsten Beratungsthemen im abgelaufenen Geschäftsjahr zählten:

- die organisatorischen und strukturellen Änderungen in der Konzernführung – insbesondere im Vorstand,
- die insgesamt fünf Akquisitionen,
- die Expansion in den österreichischen Systemhausmarkt,
- der weitere Auf- und Ausbau des Bereichs Managed Services sowie
- die konsequente Fortführung der Mehrmarkenstrategie im E-Commerce.

Ausschüsse

Der Aufsichtsrat hat drei Ausschüsse gebildet. Der Prüfungsausschuss (bis zum 17. Juni Bilanz- und Rechnungslegungsausschuss) tagte in vier Sitzungen, die am 25. März, 21. Juli, 20. Oktober und 12. November stattfanden. Er beschäftigte sich 2008 vorrangig mit den Quartalsberichten, den vorbereitenden Prüfungen von Jahres- und Konzernabschluss sowie mit der Überprüfung des Risikomanagementsystems. Daneben waren auch zustimmungspflichtige Geschäfte – wie Akquisitionen und langfristige Verträge – sowie Fragen der Corporate Governance Themen der Sitzungen. Im Berichtsjahr befasste sich der Prüfungsausschuss ebenfalls mit dem Beschluss des Vorstands zum Aktienrückkaufprogramm und stimmte diesem zu. Neben den Sitzungsbeschlüssen fasste der Ausschuss auch Beschlüsse im Umlaufverfahren.

Der Personalausschuss trat in zwei Sitzungen am 29. Mai und 28. November zusammen. Im Mittelpunkt seiner Tätigkeit standen die Veränderungen in der Konzernführung sowie Vergütungsfragen.

Beim Vorsitz der Ausschüsse ergaben sich folgende Veränderungen: Bis zum 17. Juni leitete der Aufsichtsratsvorsitzende den Prüfungsausschuss. Seit 17. Juni hat Dr. Jochen Wolf den Vorsitz inne. Mit gleichem Datum gab Dr. Jochen Wolf die Leitung des Personalausschusses an den Aufsichtsratsvorsitzenden ab. Der Aufsichtsrat folgt damit den Empfehlungen des Deutschen Corporate Governance Kodex. In den Plenumsitzungen wurde das Gremium ausführlich über die Arbeit der beiden Ausschüsse informiert.

Der Vermittlungsausschuss nach § 27 Abs. 3 Mitbestimmungsgesetz musste 2008 – ebenso wie in den Vorjahren – nicht einberufen werden.

Der Corporate Governance Kodex empfiehlt zudem die Bildung eines Nominierungsausschusses, der ausschließlich mit Vertretern der Anteilseigner besetzt ist und dem Aufsichtsrat für dessen Wahlvorschläge an die Hauptversammlung geeignete Kandidaten vorschlägt. Der Aufsichtsrat der Bechtle AG hat keinen Nominierungsausschuss gebildet, da er ihn angesichts der derzeitigen Besetzung des Gremiums für entbehrlich hält.

Besetzung von Aufsichtsrat und Vorstand

Im Aufsichtsrat ergaben sich 2008 aufgrund der Neuwahlen personelle Änderungen:

Die Hauptversammlung wählte am 17. Juni 2008 als Vertreter der Anteilseigner die bisherigen Aufsichtsräte Kurt Dobitsch, Gerhard Schick, Karin Schick, Klaus Winkler und Dr. Jochen Wolf sowie erstmals Dr. Walter Jaeger jeweils mit deutlichen Mehrheiten in den Aufsichtsrat. Otto Beilharz stand aus Altersgründen für eine Neuwahl nicht mehr zur Verfügung.

Auch die Arbeitnehmervertreter wurden im Vorfeld der Hauptversammlung neu gewählt. Nicht mehr zur Wahl standen Rüdiger Dibbert und Dr. Rudolf Luz. Sie schieden mit dem 17. Juni 2008 aus dem Aufsichtsrat aus. Gewählt und damit seit 17. Juni 2008 Mitglieder des Aufsichtsrats sind: Udo Bettenhausen, Uli Drautz, Daniela Eberle, Jürgen Ergenzinger, Sonja Glaser-Reuss und Barbara Greyer.

Der Aufsichtsrat hat in seiner konstituierenden Sitzung am 17. Juni 2008 Gerhard Schick als Aufsichtsratsvorsitzenden bestätigt. Ebenso wiedergewählt wurden als stellvertretender Aufsichtsratsvorsitzender Uli Drautz und als 2. Stellvertreter Dr. Jochen Wolf.

Wir haben den ausgeschiedenen Aufsichtsratsmitgliedern für ihre konstruktiven und sachkundigen Beiträge sowie für die gute und vertrauensvolle Zusammenarbeit gedankt.

Im Vorstand gab es mit Ablauf der Berichtsperiode zum 1. Januar 2009 folgende Änderungen:

Ralf Klenk hat auf eigenen Wunsch auf eine Verlängerung seines Vertrags verzichtet und ist zum 31. Dezember 2008 aus dem Bechtle-Vorstand ausgeschieden. Er wird in den nächsten Monaten den Übergang auf den neuen Vorstand begleiten, sich dann aber privaten Projekten, insbesondere im sozialen Bereich, widmen. Wir haben Ralf Klenk für sein herausragendes Engagement seit der Unternehmensgründung 1983 unseren tiefen Dank ausgesprochen. Der Aufbau von einem Ein-Mann-Unternehmen zu dem heute europaweit agierenden Konzern ist eine bemerkenswerte Entwicklung, die maßgeblich die Handschrift von Ralf Klenk trägt. Eine Leistung, die höchsten Respekt verdient.

Der bisherige Finanzvorstand Dr. Thomas Olemotz hat seit 1. Januar 2009 das Amt des Vorstandssprechers inne. Er verantwortet die Bereiche Controlling und Finanzen, Investor Relations, IT, Logistik & Service, Personal, Recht sowie Unternehmenskommunikation. Neu in den Vorstand berufen wurden Michael Guschlbauer, verantwortlich für das Geschäftssegment IT-Systemhaus & Managed Services, sowie Jürgen Schäfer, zuständig für IT-E-Commerce.

Die beiden neuen Holdingvorstände sind auf drei Jahre bestellt. Gleichzeitig wurde der Vertrag mit Dr. Thomas Olemotz vorzeitig um fünf Jahre verlängert.

Corporate Governance und Entsprechenserklärung

Der Aufsichtsrat hat sich intensiv mit den Regeln des Corporate Governance Kodex auseinandergesetzt. Ein Schwerpunkt lag dabei auf der Beschäftigung mit den Änderungen in der Fassung vom 6. Juni 2008. Zur Kontrolle der Einhaltung des Deutschen Corporate Governance Kodex hat der Aufsichtsrat die Umsetzung der Empfehlungen überprüft. Aufsichtsrat und Vorstand haben zuletzt im Februar 2009 die Entsprechenserklärung gemäß § 161 AktG erneuert. Die Abweichungen von den Empfehlungen der Regierungskommission sind im „Corporate Governance Bericht“ ausführlich erläutert. Darüber hinaus ist die Entsprechenserklärung auch auf der Internetseite von Bechtle dauerhaft zugänglich gemacht.

Jahres- und Konzernabschlussprüfung 2008

Als Abschlussprüfer und Konzernabschlussprüfer für das Geschäftsjahr 2008 hat die Hauptversammlung die Ernst & Young AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Steuerberatungsgesellschaft, Heilbronn, gewählt. Sie hat nach der Auftragserteilung durch den Aufsichtsrat den Jahresabschluss der Bechtle AG, den Konzernabschluss sowie den Lagebericht für die Bechtle AG und den Bechtle-Konzern für das Geschäftsjahr 2008 unter Einbeziehung der Buchführung und des Risikomanagements- und -früherkennungssystems geprüft und mit uneingeschränkten Bestätigungsvermerken versehen. Der Konzernabschluss der Bechtle AG wurde nach IFRS aufgestellt. Der Abschlussprüfer hat bestätigt, dass dieser Konzernabschluss die Bedingungen für eine Befreiung von der Aufstellung eines Abschlusses nach deutschem Recht erfüllt. Gegenstand der Prüfung war auch das vom Vorstand einzurichtende Überwachungssystem zur Risikofrüherkennung. Der Abschlussprüfer hat bestätigt, dass das installierte System seine Aufgaben erfüllt.

Die Unterlagen zu den Abschlüssen, der Gewinnverwendungsvorschlag des Vorstands sowie die Prüfberichte des Abschlussprüfers wurden den Mitgliedern des Aufsichtsrats rechtzeitig zugesandt und sowohl im Prüfungsausschuss als auch im Gesamtgremium eingehend behandelt. An der Bilanzsitzung am 17. März 2009 nahm auch der Abschlussprüfer teil, der ausführlich über die Prüfungsschwerpunkte und wesentlichen Ergebnisse seiner Prüfung berichtete. Er stand zudem für ergänzende Fragen und Auskünfte zur Verfügung.

Nach eigener Prüfung des Jahresabschlusses, des Konzernabschlusses, des Lageberichts und des Konzernlageberichts hat der Aufsichtsrat dem Ergebnis der Prüfung durch den Abschlussprüfer zugestimmt und in der Bilanzsitzung vom 17. März 2009 gemäß den Empfehlungen des Prüfungsausschusses den Jahresabschluss und den Konzernabschluss gebilligt. Damit ist der Jahresabschluss der Bechtle AG für das Geschäftsjahr 2008 nach § 172 AktG festgestellt. Dem Vorschlag des Vorstands zur Verwendung des Bilanzgewinns schließt sich der Aufsichtsrat nach eigener Prüfung an. Der Aufsichtsrat ist mit dem Lagebericht und dem Konzernlagebericht des Vorstands einverstanden und hält den Gewinnverwendungsvorschlag für angemessen.

Nach Überzeugung des Aufsichtsrats ist die Bechtle AG gut für die Zukunft aufgestellt. Mit der Trennung der operativen von der strategischen Ebene, die in der neuen Vorstandszusammensetzung zum Ausdruck kommt, hat das Unternehmen eine Struktur etabliert, die der gewachsenen Größe und den kommenden Herausforderungen gerecht wird. Angesichts der Stabilität und Solidität des Unternehmens geht der Aufsichtsrat von guten Wachstumsperspektiven für das Unternehmen aus.

Für die geleistete Arbeit und das große Engagement spricht der Aufsichtsrat dem Vorstand, den Geschäftsführern der Konzerngesellschaften sowie allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern Dank und Anerkennung aus. Gemeinsam haben sie auch im abgelaufenen Geschäftsjahr mit viel Einsatz ein hervorragendes Ergebnis erzielt.

Für den Aufsichtsrat



Gerhard Schick
Vorsitzender
Neckarsulm, 17. März 2009

VOR 25 JAHREN

Träumte ich davon,
schnelle Autos
zu fahren.



Heute ist Martin Schneider Produktmanager für IBM.

„Technik hat mich immer fasziniert. Als Kind waren es vor allem Autos, die mich begeisterten. Die von der schnellen Sorte. Im Job habe ich auch heute mit Technik und Geschwindigkeit zu tun – auf eine etwas andere Art. Meine Motivation hängt dabei durchaus mit dem Image und der Marktbedeutung von IBM zusammen. Bei der technologischen Weiterentwicklung und den schnellen Entwicklungszyklen die Nase immer vorn zu haben ist ansteckend. Was mich daneben antreibt, ist die Verantwortung, ein deutliches Umsatzwachstum mit meinem Herstellerpartner zu erzielen. Das Potenzial ist da. Es für uns zu nutzen, dazu will ich meinen Teil beitragen.“



KONZERNLAGEBERICHT

Unternehmen

- 23 Konzernstruktur
- 27 Geschäftstätigkeit
- 32 Unternehmenssteuerung
- 35 Mitarbeiter
- 38 Corporate-Governance-Bericht
- 49 Aktie
- 54 Übernahmerechtliche Angaben

Rahmenbedingungen

- 58 Gesamtwirtschaft
- 59 Branche
- 59 Gesamteinschätzung

Ertrags-, Vermögens-, und Finanzlage

- 62 Ertragslage
- 74 Vermögenslage
- 78 Finanzlage
- 80 Strategische Finanzierungsmaßnahmen
- 81 Bilanzielle Ermessensentscheidungen

Risikobericht

- 84 Risiko- und Chancenmanagement
- 87 Risiken
- 93 Gesamtrisikobetrachtung

Nachtragsbericht

- 96 Vorgänge von besonderer Bedeutung nach Bilanzstichtag
- 97 Lage zum Zeitpunkt der Berichterstellung

Prognosebericht

- 100 Chancenbericht
- 104 Rahmenbedingungen
- 105 Entwicklung des Konzerns
- 109 Gesamteinschätzung

Alle Prozentangaben sowie Summen und Differenzen im Konzernlagebericht wurden auf Basis von Tsd. €-Zahlen berechnet. Dadurch können sich Rundungsdifferenzen ergeben.

UNTERNEHMEN

KONZERNSTRUKTUR

Ein einzigartiges Geschäftsmodell mit der Kernzielgruppe Mittelstand und die dezentrale Geschäftsverantwortung trugen im Geschäftsjahr 2008 entscheidend zum Erfolg der Bechtle AG bei. Ebenso unterstützte die konsequent an der Strategie ausgerichtete Unternehmensorganisation die weitere Stärkung der Marktposition von Bechtle.

Rechtliche Struktur

Die Bechtle AG mit Hauptsitz in Neckarsulm übernimmt als Konzernmutter und Holding für die Unternehmensgruppe die strategische Unternehmensplanung sowie die zentralen Aufgaben in den Bereichen Controlling und Finanzen, Investor Relations, IT-Rechenzentrum, Personal, Qualitätsmanagement, Recht und Compliance sowie Unternehmenskommunikation. Eine weitere Zentralfunktion stellt die Bechtle Akademie als Aus- und Weiterbildungseinrichtung für die Mitarbeiter dar. Der Holding ebenfalls zugeordnet ist die Bechtle Logistik & Service GmbH, in der die Zentralfunktionen Einkauf, Lager sowie Produktmanagement und die Katalogproduktion organisiert sind.

HOLDINGSTRUKTUR DER BECHTLE AG



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

- die Bechtle Systemhaus Holding AG, Neckarsulm, unter deren Dach die Aktivitäten der IT-Systemhäuser in Deutschland, unterteilt in die Regionalbereiche Nord/Ost, Mitte und Süd sowie in Österreich zusammengefasst werden
- die Bechtle Managed Services AG, Neckarsulm, unter der die Outsourcing-Dienstleistungen zusammengefasst werden
- die Bechtle Holding Schweiz AG, Rotkreuz, in der sich die Aktivitäten der Schweizer IT-Systemhäuser, die Handelsaktivitäten der *ARP Datacon*-Gesellschaften sowie das Lizenzgeschäft der *Comsoft direct*-Gesellschaften wiederfinden, sowie
- die Bechtle direkt Holding AG, Neckarsulm, in der die Handelsaktivitäten der *Bechtle direkt*-Gesellschaften vereint sind.

**Die Struktur der Bechtle AG
folgt konsequent der Strategie**

Die vorgenannte Erläuterung der rechtlichen Struktur der Bechtle AG basiert auf dem Zeitpunkt der Berichterstellung und weicht aufgrund von Umfirmierungen von der Struktur zum Bilanzstichtag geringfügig ab. Die PSB Aktiengesellschaft für Programmierung und Systemberatung firmierte mit Handelsregistereintrag vom 8. Januar 2009 in die Bechtle Managed Services AG um.

Unterhalb der zweiten Holdingebene sind die rechtlich selbstständigen Tochtergesellschaften angeordnet. Die deutschen und österreichischen Tochtergesellschaften werden überwiegend als GmbH oder GmbH & Co. KG geführt, die Schweizer Tochtergesellschaften 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. Mit dem Abschluss des Squeeze-out-Verfahrens im August 2008 hat die Bechtle AG sämtliche Anteile der PSB AG auf sich vereint. Die im Geschäftsjahr 2007 noch bestehenden Minderheitenanteile an der Buyitdirect.com N.V. hat die Bechtle AG im November 2008 erworben.

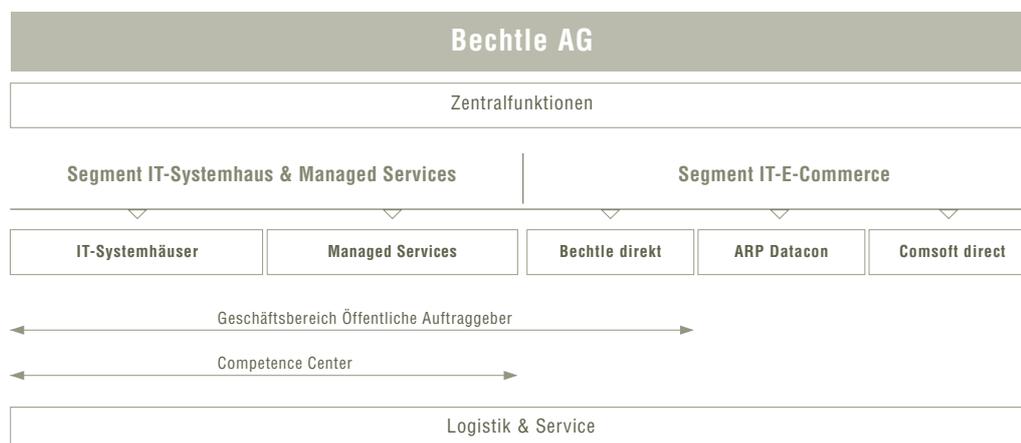
Zweck dieser zweistufigen Holdingstruktur ist es, die dezentral agierenden Tochtergesellschaften von administrativen und unternehmensübergreifenden Aufgaben weitgehend zu entlasten sowie Kompetenzen und Ressourcen zu bündeln, um dadurch Synergien zu realisieren und im Einkauf sowie in der Logistik Skaleneffekte zu erzielen.

Mit der weitgehend abgeschlossenen Umstrukturierung des Konzerns in eine strategische Holdingorganisation hat die Bechtle AG eine wesentliche Voraussetzung für die erfolgreiche zukünftige Entwicklung des Unternehmens geschaffen. Dennoch deckt sich die rechtliche Struktur des Bechtle-Konzerns noch nicht vollständig mit der Management- beziehungsweise Führungsstruktur des Unternehmens. Die Führungsstruktur orientiert sich in erster Linie an den Erfordernissen des operativen Geschäfts. Auf mittlere Sicht sollen Rechts- und Managementstruktur allerdings weitgehend aufeinander abgestimmt sein.

Managementstruktur

Im Berichtsjahr wurden die Führungsstrukturen der Bechtle AG durch die Schaffung zusätzlicher Leitungspositionen und Ernennung neuer Bereichsvorstände weiter an die Unternehmensgröße und Marktanforderungen angepasst. Dabei standen wie auch im Vorjahr zwei Themen im Vordergrund: erstens die Sicherung der für Bechtle strategisch wichtigen Dezentralität als eines der obersten Geschäftsprinzipien im Systemhausbereich, zweitens die Etablierung skalierbarer und modularer Strukturen, die klar auf die künftigen Wachstumsfelder des Unternehmens ausgerichtet sind.

MANAGEMENTSTRUKTUR DER BECHTLE AG



Wichtigstes Merkmal der Managementstruktur ist nach wie vor die hierarchische Trennung der strategischen Konzernführung durch den Vorstand von der Leitung der operativen Einheiten. Damit trägt Bechtle den stark gewachsenen Leitungsaufgaben Rechnung und sichert eine hohe Effizienz in der Steuerung und Führung des Konzerns. Die beiden Geschäftssegmente IT-Systemhaus & Managed Services und IT-E-Commerce sind nicht nur von abweichenden Denkart und Strukturen geprägt, sondern haben auch für ihre Expansion unterschiedliche Entwicklungsstrategien. Durch die zum 1. Januar 2009 vollzogene Erweiterung des Holdingvorstands und die neue Ressortverteilung haben, neben dem Vorstandssprecher, der die Zentralfunktionen verantwortet, diese beiden Segmente des Konzerns auch eigene Vorstände auf der strategischen Ebene erhalten. Zudem wurde die Segmentbezeichnung IT-Systemhaus um den Zusatz „Managed Services“ erweitert. Mit dieser Ergänzung bringt das Unternehmen auch gegenüber den Kunden die enge Verzahnung von Managed Services und Systemhäusern zum Ausdruck.

Darüber hinaus hat Bechtle im Berichtsjahr die Systemhausaktivitäten durch den Markteintritt in Österreich erweitert und ist mit nunmehr über 50 Systemhausstandorten dem Ziel der Flächendeckung in der D-A-CH-Region einen Schritt näher gekommen. Im Segment IT-E-Commerce baute der Konzern seine europaweite Aufstellung weiter aus und hat im Berichtsjahr in Irland und im März 2009 in Portugal neue Handelsgesellschaften gegründet.

Die Leitung der operativen Einheiten erfolgt durch sogenannte Bereichsvorstände. Neben dem segmentübergreifenden Geschäftsbereich Öffentliche Auftraggeber verantworten die Bereichsvorstände im Segment IT-Systemhaus & Managed Services jeweils die Aktivitäten der Bechtle IT-Systemhäuser in Deutschland – unterteilt nach den Regionen Nord/Ost, Süd und Mitte –, in der Schweiz und in Österreich sowie Managed Services. Im Segment IT-E-Commerce werden durch sie die Handelsgeschäfte der Marken *Bechtle direkt* sowie *ARP Datacon* und das Lizenzgeschäft der *Comsoft direct*-Gesellschaften gesteuert.

Der zentrale Bereich Logistik & Service ist weiterhin direkt dem Holdingvorstand zugeordnet, ebenso wie die übrigen zentralen Funktionen Controlling und Finanzen, Investor Relations, IT-Rechenzentrum, Personal, Qualitätsmanagement, Recht und Compliance sowie Unternehmenskommunikation.

Im Bereich Softwarelizenzierung und -management hat Bechtle im Berichtsjahr die Strukturen weiter ausgebaut. Der bislang in der Schweiz, in Frankreich und in den Niederlanden tätige Spezialist für dieses Geschäftsfeld, die Comsoft direct AG, erhielt einen neuen Standort in Österreich. Damit wurde der internationale Ausbau in diesem Bereich weiter vorangetrieben. Hintergrund dieser Konzentration der Kompetenzen innerhalb der Bechtle-Gruppe ist, für das immer komplexere Thema Softwarelizenzierung ein schlagkräftiges Expertenteam zur Verfügung zu haben, das den Kunden herstellerübergreifend ein Full-Service-Lösungsportfolio anbietet. In Deutschland werden diese Leistungen unmittelbar durch die Systemhäuser, unterstützt von der Logistik & Service, angeboten. In der Schweiz ergänzt die *Comsoft direct* die Bechtle-Standorte bei diesem Angebot, in den anderen Ländern agiert sie selbstständig am Markt.

Standorte

Die Konzernzentrale der Bechtle-Gruppe ist in Neckarsulm. Hier haben neben der Bechtle AG auch die zentralen Einheiten ihren Sitz. Das Finanzwesen hat seinen Sitz in Gaildorf.

Im beratungsintensiven Dienstleistungsgeschäft des Segments IT-Systemhaus & Managed Services ist der Vor-Ort-Kontakt zum Kunden von elementarer Bedeutung. Deshalb hat Bechtle ein flächendeckendes Netz an IT-Systemhäusern, das sich über mehr als 50 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 zurückliegenden Geschäftsjahr stärkte die Bechtle AG ihre flächendeckende Marktposition im deutschsprachigen Systemhausbereich erneut durch Akquisitionen. Mit der Übernahme der BadenData GmbH, der Netzwerk Beratung Informationssysteme Duisburg GmbH (nbi) sowie der Wrede Systemhaus GmbH baute der Konzern seine Präsenz in Deutschland weiter aus. In Österreich erfolgte 2008 der Markteintritt durch die Firmenübernahmen der supportEDV GmbH und der Madras GmbH.

Aufgrund der erreichten breiten Flächendeckung des Bechtle-Konzerns ist jedoch auch eine fortlaufende Überprüfung der Effizienz und Effektivität der Standortstruktur erforderlich. In diesem Zusammenhang wurden im zurückliegenden Geschäftsjahr sowohl in der Schweiz als auch in Deutschland defizitäre Standorte geschlossen oder Lokationen zusammengelegt. Der Konzern ist zum Zeitpunkt der Berichterstattung mit 44 eigenen IT-Systemhäusern in zwölf Bundesländern Deutschlands präsent. In der Schweiz verfügt die Bechtle AG über zehn Systemhausstandorte in acht Kantonen und in Österreich über zwei in Wien.

Mit dem Start der Bechtle Direct Ltd. in Irland im September 2008 und der Bechtle direct Portugal, Sociedade Unipessoal Lda Anfang März 2009 unterhält die Bechtle AG im Segment IT-E-Commerce nunmehr Standorte in elf europäischen Ländern.

Der Bechtle AG gehören etwa 80 operative Unternehmen und Beteiligungen an, die auf den S. 180-181 aufgeführt sind. Der größte Teil der IT-Systemhäuser, Niederlassungen, Service- und Handelsgesellschaften liegt in Deutschland sowie in der Schweiz. Der größte der insgesamt fast 70 Standorte in Europa ist zugleich der Sitz der Firmenzentrale in Neckarsulm mit über 800 Mitarbeitern.

Marktposition durch gezielte Akquisitionen gestärkt

GESCHÄFTSTÄTIGKEIT

Die 1983 gegründete Bechtle AG ist mit über 50 IT-Systemhäusern in Deutschland, Österreich sowie der Schweiz aktiv und zählt mit Handelsgesellschaften in elf Ländern europaweit zu den führenden IT-E-Commerce-Anbietern. Seinen mehr als 56.000 überwiegend mittelständischen Kunden aus den verschiedensten Industrie- und Dienstleistungsbranchen sowie dem öffentlichen Sektor bietet Bechtle herstellerübergreifend ein lückenloses Angebot rund um die IT-Infrastruktur und den IT-Betrieb aus einer Hand.

Geschäftsfelder

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

Leistungsspektrum und Prozesse

Die Bechtle-Gruppe ist ein Dienstleistungs- und Handelsunternehmen. Das Leistungsangebot von Bechtle im Segment IT-Systemhaus & Managed Services umfasst die gesamte Wertschöpfungskette der IT. Wesentlich für das Dienstleistungsangebot ist, dass Bechtle „Alles aus einer Hand“ anbietet. Jede Lösung wird den Bedürfnissen und Wünschen der Kunden entsprechend kombiniert. Durch die individuelle Zusammenstellung eines Angebots, bestehend aus unterschiedlichen Dienstleistungen in Kombination mit Hard- und Software, ist Bechtle in der Lage, für jeden Kunden eine individuelle Lösung zu erarbeiten. Das Dienstleistungsportfolio wird dabei kontinuierlich überprüft und den Markt- und Kundenerfordernissen angepasst. Im Berichtsjahr hat der Konzern vor allem die Dienstleistungen im Bereich Managed Services weiter ausgebaut.

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

Besonders für die Anforderungen des lokalen Mittelstands hat Bechtle das Bechtle Mittelstandskonzept (BMK) entwickelt. Mit der Abhängigkeit von der IT steigt bei Ausfällen das Risiko hoher finanzieller Schäden für die Unternehmen. Kleine und mittlere Firmen haben oft nicht die Ressourcen, um die notwendige Breite an unterschiedlichen IT-Spezialgebieten vorzuhalten.

**Bereich Managed Services
weiter ausgebaut**

Zugleich steigen die rechtlichen Anforderungen bei zunehmender Komplexität der IT-Systeme. Das BMK greift diese Anforderungen auf. Bechtle übernimmt mit diesem Angebot die komplette IT-Verantwortung für Unternehmen mit bis zu 200 PC-Arbeitsplätzen zu einem fixen monatlichen Preis. Die Kunden erhalten bei kalkulierbaren Kosten die neueste Technologie und die Gewähr für einen professionellen, ausfallsicheren IT-Betrieb.

Ein wichtiges Standbein im Leistungsspektrum von Bechtle sind die sogenannten Competence Center. Bestimmte Schwerpunktdienstleistungen werden vom Markt stärker nachgefragt. Um den Kunden für diese Services immer das aktuell nötige Expertenwissen zur Verfügung stellen zu können, bündelt die Bechtle-Gruppe dieses Know-how in Competence Centern. Im Rahmen der Neuordnung der internen Organisationsstruktur hat Bechtle die Fokussierung der Kerngeschäftsfelder weiter vorangetrieben und die Anzahl der Competence Center von 20 im Geschäftsjahr 2007 auf zwölf im abgeschlossenen Berichtsjahr reduziert. Diese Competence Center stehen grundsätzlich allen Standorten im Rahmen der Leistungserbringung als interne Serviceeinheiten zur Verfügung.

Das maßgeschneiderte Seminarkonzept der 19 bundesweiten Bechtle-Schulungszentren folgt konsequent den Anforderungen des Markts. Bei mehr als 10.000 Seminarterminen zu nahezu 200 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.

Im Segment IT-E-Commerce bietet Bechtle als IT-Fachhändler mit über 37.000 IT-Produkten die ganze Palette gängiger Produkte von rund 300 Herstellern an. Darüber hinaus vermarktet *ARP Datacon* in eingeschränktem Umfang auch Produkte unter eigenem Label.

Eine Besonderheit von *Bechtle direkt* sind die sogenannten bios-Shops (bios® = Bechtle Information & Ordering System). Hierbei handelt es sich um webbasierte Kundshops, die ein festgelegtes individuelles Produktsortiment enthalten. Die bios-Kunden können so bei allen Bestellungen die Einheitlichkeit der IT-Infrastruktur sicherstellen. Zum Jahresende 2008 hatte *Bechtle direkt* rund 15.000 aktive bios-Accounts.

Im stark prozessabhängigen IT-E-Commerce hat Bechtle schlanke Abläufe etabliert, die für den Erfolg dieses Segments von großer Bedeutung sind. In gewisser Hinsicht sind die unterlegten Prozesse sogar Teil der eigentlichen Leistung. Beispielsweise wird ein Großteil 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. Die Qualität des Versands – sie wird vor allem durch die Geschwindigkeit bestimmt – stellt Bechtle über Vereinbarungen mit den Partnern und über regelmäßige Audits sicher. Bechtle hält mithilfe des Fulfilment-Prinzips den Lagerbestand niedrig und reduziert das Risiko von Abwertungen der von sehr kurzen Innovationszyklen geprägten IT-Produkte. Der Kunde profitiert dabei von einer kurzen Lieferzeit: Bestellungen, die bis 16.30 Uhr eingehen, werden noch am selben Tag versendet und in der Regel am nächsten Tag zugestellt. Schlanke Prozesse und eine leistungsstarke Logistik sichern dem Unternehmen im Handelsgeschäft einen Wettbewerbsvorsprung. Denn die Zentralisierung von Produktmanagement, Einkauf und Lager garantiert marktgerecht günstige Preise und schnelle Lieferbereitschaft. Daher steuert Bechtle diese Teilbereiche für alle EU-Länder von seinem Logistikzentrum in Neckarsulm.

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 2,3 Millionen Preis- und Verfügbarkeits-

Know-how zu Spezialthemen wird zentral gebündelt

Zentrale Logistik sorgt für höchste Transparenz bei Preis und Verfügbarkeit

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

Neben den Online-Shops ist auch heute noch der Bechtle-Katalog die zweite wichtige Vertriebs-schiene im Handelsgeschäft. Zweimal jährlich – im März und September – erscheint dieser zukünftig in elf Landesversionen und mit einer Auflage von jeweils rund 150.000 Exemplaren. Der knapp 900 Seiten starke Katalog mit detaillierten technischen Daten, Produktabbildungen, Preisen und direkten Verweisen auf passendes Zubehör ist die optimale Ergänzung zur zentralen Online-Produkt-datenbank. Er hat sich seit der ersten Ausgabe 1991 zum anerkannten Standardnachschlagewerk der Branche entwickelt.

Darüber hinaus intensivierte die Bechtle AG im Jahresverlauf die Aktivitäten im Bereich Software-lizenzierung und -management. Die in diesem Geschäftsfeld in vier Ländern tätigen *Comsoft direct*-Gesellschaften bieten den Kunden herstellerübergreifend ein Full-Service-Lösungsportfolio für Softwarelizenzen an. Unternehmen jeder Größenordnung erhalten bei *Comsoft direct* individuell zugeschnittene Softwareprodukte, Lösungen und Dienstleistungen. 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 Sortiment die optimalen Lizenzierungsmodelle aus und gewährleistet, dass die Kunden ihre Softwareapplikationen bestmöglich und kostenop-timiert einsetzen können. Teil des Angebots in diesem Geschäftsfeld ist dabei auch die Analyse der Lizenzierungssituation bei den Kunden, um das Optimum zwischen gesetzeswidriger Unterlizen-zierung und unnötiger, kostenintensiver Überlizenzierung schnell zu erreichen.

Forschung und Entwicklung

Als reines Dienstleistungs- und Handelsunternehmen betreibt Bechtle keine Forschungsaktivitäten. Auch Entwicklungsleistungen finden nur in sehr eingeschränktem Umfang statt und erfolgen vornehmlich für eigene Zwecke. Kennzahlen zu F&E weist Bechtle aufgrund des geringen Umfangs und der zu vernachlässigenden wirtschaftlichen Bedeutung der Entwicklungsleistungen nicht aus.

Entwicklungsarbeiten im Berichtsjahr betrafen die Pflege und Aktualisierung des Webshops sowie von BELOS, einer selbst erstellten Software. BELOS ist eine Ressourcenmanagementsoftware zur Planung und Durchführung von Veranstaltungen, Schulungen und Meetings. Die für den eigenen Bedarf entwickelte Software wird in geringem Umfang vermarktet. Sie wird regelmäßig gepflegt und weiterentwickelt.

Die Online-Lösungen der bestehenden Web-Shops von *Bechtle direkt* und *ARP* wurden 1995 intern bei Bechtle entwickelt. Seitdem übernimmt ein Team von Programmierern die kontinuierliche Pflege sowie Weiterentwicklung der E-Commerce-Plattformen und die Implementierung neuer Länder wie beispielsweise im Rahmen der Markteinführungen in Irland und aktuell in Portugal.

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 PC-Arbeitsplätzen und im gehobenen Mittelstand sind Unternehmen mit 250 bis 2.000 PC-Arbeitsplätzen zusammengefasst. Privatpersonen zählen nicht zu Bechtle-Kunden, lediglich die *ARP Datacon*-Gesellschaften bedienen noch in kleinem Umfang auch dieses Kundensegment.

Diese größen- beziehungsweise potenzialbezogene Segmentierung des Mittelstands ist die einzige Eingrenzung des Bechtle-Absatzmarkts. Innerhalb der definierten Größen sind grundsätzlich alle Unternehmen potenzielle Bechtle-Kunden, unabhängig von der Branche.

Trotz der grundsätzlich branchenunabhängigen Marktbearbeitung haben sich im Kundenkreis von Bechtle zwei Branchenspezialisierungen ergeben. Sie resultieren aus den Besonderheiten der jeweiligen Märkte und werden zum Teil auch im Unternehmen gesondert abgebildet. Zum einen handelt es sich um den Geschäftsbereich Öffentliche Auftraggeber, der als interne Serviceeinheit die dezentralen Systemhäuser bei der Bearbeitung öffentlicher Ausschreibungen unterstützt. Die Besonderheiten dieses Kundensegments, die sich beispielsweise im Ausschreibungsverfahren zeigen, machen eine solche Spezialisierung zwingend notwendig. Zum anderen vermarktet Bechtle spezielle Angebote, die sich ausschließlich an Kunden aus dem Sparkassensektor wenden.

Geografisch ist Bechtle im Segment IT-Systemhaus & Managed Services ausschließlich in der sogenannten D-A-CH-Region tätig. Im Segment IT-E-Commerce ist der Bechtle-Konzern europaweit aufgestellt.

Wettbewerbsposition

Laut den Angaben des Statistischen Bundesamts boten im Berichtsjahr 2008 circa 65.000 IT-Unternehmen in Deutschland ihre Produkte und Dienstleistungen an, wobei die Größe sowie das Leistungsspektrum und die Spezialisierung der IT-Unternehmen stark differieren. Die meisten sind rein lokal tätige Unternehmen, deren Jahresumsätze selten 5 Mio. € übersteigen. Die Gruppe der mittelgroßen IT-Unternehmen mit einem Jahresumsatz von circa 50 Mio. € bis 250 Mio. € besteht nach Angaben des Statistischen Bundesamtes aus circa 200 Unternehmen. Zu den größeren in Deutschland aktiven Systemhäusern zählen nur etwa 10 bis 15 Unternehmen, darunter Bechtle.

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

In einer weiteren unabhängigen Umfrage der Fachzeitschriften ChannelPartner und Computerwoche zeichneten Anwenderunternehmen die Bechtle AG in der Klasse über 250 Mio. € Jahresumsatz als kundenfreundlichstes Systemhaus 2008 aus. Die Teilnehmer bewerteten die Qualität der Arbeit bei Bechtle insgesamt mit der Note „gut“ und würdigten damit die Leistung der Bechtle AG. Knapp 1.700 Projekte wurden in der dreiwöchigen Online-Befragung beurteilt. Die Fragen betrafen unter anderem die Qualität des Angebots des ausgewählten Systemhauses. Anhand der Aussagen

Bechtle hat eine hervorragende Marktposition

zum Projektmanagement, zur Kommunikation, zu Reaktionszeiten und der Kompetenz wurde die Güte des Projektverlaufs ermittelt. Eingehaltene Termine, ein gutes Preis-Leistungs-Verhältnis und die Betreuung nach Projektende (Wartung, Schulung etc.) waren ebenfalls Grundlage der Bewertung.

In der Schweiz ist Bechtle nach eigenen Angaben im Systemhausgeschäft Marktführer. In Österreich hat die Bechtle AG durch die im Berichtsjahr getätigten Akquisitionen den Markteintritt vollzogen. Während gegenwärtig die kleineren und mittleren Unternehmen zusammen den weitaus größten Marktanteil in der D-A-CH-Region für sich verbuchen, ist zu beobachten, dass es insbesondere unter den mittleren Anbietern zu einer Konsolidierung durch Fusionen und Übernahmen kommt und große Anbieter ihre Marktposition zulasten der kleineren Anbieter ausbauen.

Im Bereich IT-E-Commerce sieht sich der Konzern in Deutschland und der Schweiz in der Spitzen-gruppe sowie in den übrigen europäischen Ländern in einer gefestigten Marktposition.

Umweltschutz

Die Bechtle AG ist als Handels- und Dienstleistungsunternehmen von Anforderungen des Umweltschutzes weniger betroffen als produzierende Unternehmen. Dennoch fühlt sich Bechtle dem Umweltschutz verpflichtet. So unterstützt der Konzern im Rahmen seiner Möglichkeiten einen verantwortungsvollen Umgang mit den eingesetzten Ressourcen.

Die Gesellschaft bietet keine Produkte an, die Schadstoffe oder potenziell schädigende Stoffe enthalten und damit ein Risiko für Endanwender und Umwelt darstellen. Bechtle verpflichtet seine Lieferanten dazu, die Bestimmungen der EU-Richtlinie 2002/95/EG zur Beschränkung der Verwendung bestimmter gefährlicher Stoffe in Elektro- und Elektronikgeräten (RoHS) vom März 2003 zu beachten. Neben der Vereinbarung werden regelmäßig alle eingekauften Komponenten überprüft, um sicherzustellen, dass diese keine gefährlichen Stoffe enthalten. Bechtle sorgt für eine umwelt-schonende Entsorgung der Produkte am Ende ihres Lebenszyklus und kommt damit auch seinen Verpflichtungen im Rahmen des Elektro- und Elektronikgerätegesetzes nach. Das Unternehmen ist bereits seit 2005 im Elektro-Altgeräte-Register erfasst.

Ein wichtiges Thema für Bechtle ist die sogenannte Green IT. Allein in diesem Jahr verbrauchten die Rechenzentren in Deutschland in etwa die gesamte Jahresproduktion von drei mittelgroßen Kohle-kraftwerken. Aktuelle Schätzungen zufolge wird zudem die Anzahl der Server bis 2010 um weitere 50 Prozent zunehmen und mit ihr der Stromverbrauch und die CO₂-Emission. Die Bechtle AG reagiert auf diesen gestiegenen Bedarf nach verbrauchsärmeren IT-Produkten mit einem erweiterten Dienstleistungs- und Produktangebot an umweltfreundlicheren und wirtschaftlicheren IT-Umgebungen. Bechtle deckt von der Beratung über die Beschaffung bis zur Umsetzung sämtliche Stufen der wirtschaftlichen und ökologischen Optimierung von IT-Infrastrukturen ab. So werden Rechenzentren in Hinblick auf ihren Energieverbrauch und mögliche Einsparpotenziale analysiert. Einsparungen können beispielsweise durch Servervirtualisierung und -konsolidierung erzielt werden. Darüber hinaus finden sich im aktuellen Produktangebot von Bechtle zahlreiche energiesparende Produkte wie etwa Thin Clients.

Umweltschutz ist bei Bechtle aber auch über das Kerngeschäft hinaus ein Thema. Die im Januar 2008 in Neckarsulm in Betrieb genommene Fotovoltaikanlage wurde im Zuge des Anbaus der Logistik-halle im Geschäftsjahr ebenfalls erweitert. Die Anlagengesamtleistung mit umweltfreundlicher Sonnenenergie stieg somit von 380 kWp auf 450 kWp.

UNTERNEHMENSSTEUERUNG

Qualitative Kriterien wie Kundenzufriedenheit, Servicekompetenz und Motivation sowie quantitative Kennzahlen wie Auftragseingang, Deckungsbeitrag und Rentabilität sind zentrale Steuerungsgrößen bei Bechtle. Damit wird das Ziel, profitables Wachstum zu realisieren, fest in den Managementprozessen des Konzerns verankert und ist neben weiteren, individuell vereinbarten Zielen wesentlicher Maßstab für die leistungsorientierte Vergütung der Mitarbeiter von Bechtle.

Ziele und Strategie

Im Jahr des Börsengangs 2000 stellte der Vorstand erstmals die Vision 2010 als langfristige Wachstumsstrategie der Bechtle-Gruppe vor. Damit verband sich das Ziel, einen Umsatz von 2 Mrd. € bei einer EBT-Marge von rund fünf Prozent zu erreichen. 2007 wurden diese inzwischen mittelfristigen Ziele durch die Vision 2020 ergänzt: Danach strebt Bechtle bis zum Jahr 2020 mit 10.000 Mitarbeitern einen Konzernumsatz von 5 Mrd. € an.

Mit höherwertigen Dienstleistungen und einem entsprechenden Hardwareinfrastruktur- sowie Softwareangebot als Teil einer Problemlösung für den Kunden möchte Bechtle auch zukünftig organisch wachsen. Dazu baut das Unternehmen sein Angebot konsequent aus: zum Teil aus eigener Kraft, zum Teil in Zusammenarbeit mit wichtigen Herstellern. Ziel ist, innovative lösungsorientierte Konzepte für die IT mittelständischer Kunden bereitzustellen und sich auf diesem Weg von dem Angebot der Wettbewerber sichtbar abzuheben.

Darüber hinaus soll das Wachstum auch weiterhin durch attraktive Akquisitionen oder gezielte Neugründungen unterstützt werden. Die Bechtle AG will so ihre Flächendeckung mit IT-Systemhäusern im deutschsprachigen Raum sowie die internationale Präsenz über IT-E-Commerce-Unternehmen in europäischen Ländern erhöhen. Bei den Akquisitionen stehen kleinere bis mittelgroße Unternehmen im Fokus, an denen Bechtle möglichst 100 Prozent der Anteile übernehmen kann. Interessenschwerpunkte sind die Ergänzung der IT-spezifischen Kompetenzen, die intensive Bearbeitung strategisch bedeutsamer regionaler Märkte und damit die Gewinnung von Marktanteilen.

Im Segment IT-E-Commerce verfolgt Bechtle auf Basis einer Mehrmarkenstrategie eine konsequente Internationalisierung. Das Unternehmen ist bereits heute mit zwei Marken in fünf Ländern Europas präsent. Mit beiden Marken soll die Präsenz in Europa weiter ausgebaut werden. Erhebliches Potenzial für langfristiges Wachstum sieht Bechtle perspektivisch auch in Asien und Südamerika.

Im Rahmen der dargestellten Entwicklungsziele des Unternehmens soll auch die Zahl der Mitarbeiter weiter wachsen. Entsprechend der mittelfristigen Zielsetzung ist geplant, die Anzahl der Mitarbeiter wachstumsabhängig auf rund 5.000 zu erhöhen.

Akquisitionen als Teil der Wachstumsstrategie

Systeme und Instrumente

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

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

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

Auf jährlich stattfindenden Strategietagungen stellt der Vorstand Maßnahmen und messbare Zwischenschritte vor, über die Bechtle das Erreichen seiner Ziele anstrebt. Ergänzt wird dies durch individuelle Planungsgespräche mit den Geschäftsführern der IT-Systemhäuser und IT-E-Commerce-Gesellschaften. Alle Einzelplanungen bilden aggregiert die Basis für die Gesamtjahresplanung der Bechtle-Gruppe.

Die aus den Einzelgesprächen abgeleiteten operativen Ziele und Aufgaben werden durch die Geschäftsführer in die jeweiligen Einzelgesellschaften sowie Unternehmensbereiche beider Segmente kommuniziert und den individuellen Leistungszielen der jeweiligen Mitarbeiter zugrunde gelegt. Die unterjährige Entwicklung wird hierbei kontinuierlich durch datenbankgestützte Führungsinstrumente analysiert. Als Folge möglicher Planabweichungen kann das Management so umgehend geeignete Maßnahmen einleiten. Die Auswertung findet – in Form eines Benchmarks – mithilfe der sogenannten Bechtle Scorecard statt, die unterschiedliche Performancekriterien in ein für alle Gesellschaften und Bereiche transparentes Leistungsranking überführt. Die operative Entwicklung aller IT-E-Commerce-Gesellschaften wird zusätzlich durch ein individuelles Softwaretool, das European Sales Cockpit (ESC), erfasst und analysiert.

Zur regelmäßigen Bewertung des Geschäftsverlaufs – auch im Vergleich zu anderen Lokationen – stellt der Konzern den operativen Einheiten darüber hinaus mit dem sogenannten Executive Information System (EIS) detaillierte Monatsberichte mit einheitlich definierten Rentabilitätskennzahlen hinsichtlich Auftragseingang, Umsatz und Deckungsbeitrag zur Verfügung. 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 werden zur zeitnahen Bewertung des Geschäftsverlaufs die Entwicklung der Einkaufspreise sowie der Auftragseingänge als unternehmensspezifische Frühindikatoren gesehen.

Die unmittelbar geschäftsbezogenen Kennzahlen werden im Rahmen der Steuerung der Gesellschaften durch finanzielle Kennzahlen wie Cashflow, Working Capital, Kapitalumschlag, Investitionsquote und Return on Capital Employed (ROCE) ergänzt. So wird beispielsweise die Entwicklung der wesentlichen Einflussfaktoren des Cashflows jedem operativ verantwortlichen Geschäftsführer in Form eines sogenannten Cashflow-Cockpits monatlich zur Verfügung gestellt, um frühzeitig auf mögliche Fehlentwicklungen einzuwirken.

**Steuerung auf Grundlage
aussagekräftiger Kennzahlen**

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

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

Aggregiert über alle operativen Einheiten werden die Daten aus den verschiedenen Reporting-Systemen auf Konzernebene für das frühzeitige Erkennen von Soll-Ist-Abweichungen genutzt.

Viele der erfolgsbestimmenden Größen, die das nachhaltige Wachstum der Bechtle-Gruppe beeinflussen, sind jedoch nicht oder nur indirekt quantifizierbar. Dazu zählen Faktoren wie die Reputation der Marke, Kundenzufriedenheit, Qualifikation und Erfahrung der Mitarbeiter sowie Führungsqualitäten und Unternehmenskultur, die allenfalls qualitativ beschrieben werden können.

Zur besseren Abschätzung der Reputation im Markt orientiert sich das Management von Bechtle zum Beispiel an 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 hingegen 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 zukünftig fachgerecht 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.

MITARBEITER

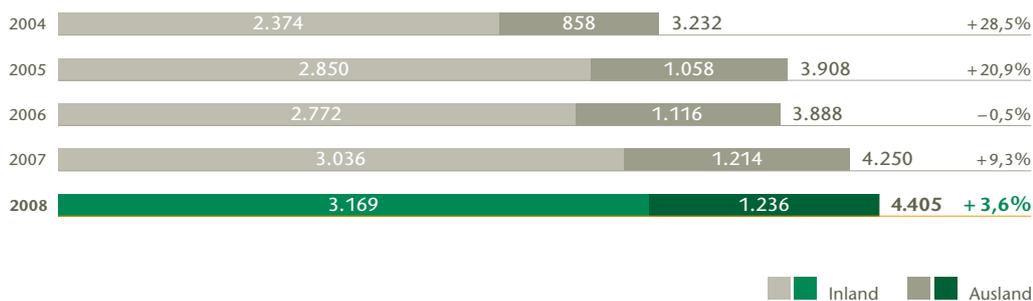
Auch 2008 standen bei Bechtle die langfristige Personalplanung und -sicherung, die Ausbildung junger Menschen, die systematische Förderung der Beschäftigten sowie die Führungskräfteentwicklung im Mittelpunkt der Personalarbeit.

Personalentwicklung

Konzernweit beschäftigte Bechtle zum 31. Dezember 2008 insgesamt 4.405 Mitarbeiter in zehn Ländern Europas. Gegenüber dem Vorjahr (4.250 Mitarbeiter) stieg die Zahl der Beschäftigten um 155 Personen beziehungsweise 3,6 Prozent. Durchschnittlich waren im Berichtsjahr 4.288 Mitarbeiter für Bechtle tätig. Das entspricht gegenüber dem Vorjahr (4.103 Mitarbeiter) einer Zunahme um 185 Beschäftigte oder 4,5 Prozent. Der Anstieg der Mitarbeiter im Konzern ist sowohl auf Akquisitionen als auch auf Neueinstellungen zurückzuführen.

Die Zahl der in Deutschland Beschäftigten nahm bis zum Jahresende auf 3.169 Mitarbeiter zu. Das sind 4,4 Prozent mehr als im Vorjahr (3.036 Mitarbeiter). Die Zahl der im Ausland tätigen Mitarbeiter erhöhte sich um 1,8 Prozent von 1.214 auf 1.236. Insgesamt sind 71,9 Prozent der Mitarbeiter im Inland (Vorjahr: 71,4 Prozent) und 28,1 Prozent in den ausländischen Gesellschaften (Vorjahr: 28,6 Prozent) beschäftigt.

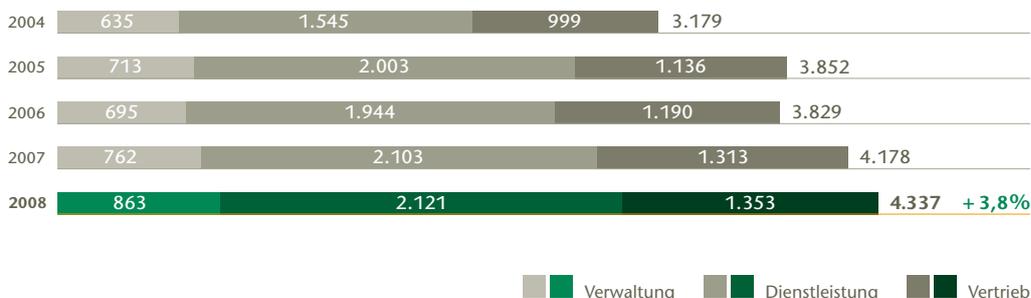
REGIONALE VERTEILUNG DER MITARBEITER per 31. Dezember 2008



Die Mitarbeiterzahlen beziehen sich auf sämtliche Beschäftigten (mit Ausnahme der Aushilfen), einschließlich derjenigen in Elternzeit beziehungsweise im Wehr- oder Zivildienst.

Nach Aufgabenbereichen unterteilt waren konzernweit 863 Mitarbeiter in der Verwaltung beschäftigt, 101 mehr als im Vorjahr. Im Bereich Dienstleistung wuchs die Mitarbeiterzahl um 18 auf 2.121 und im Vertrieb um 40 auf 1.353 Beschäftigte. Der Anstieg im Bereich Verwaltung ist vor allem auf die im Berichtsjahr neu geschaffene Führungs- und Organisationsstruktur zurückzuführen, die entsprechend der Unternehmensgröße den Aufbau zusätzlicher Positionen notwendig machten.

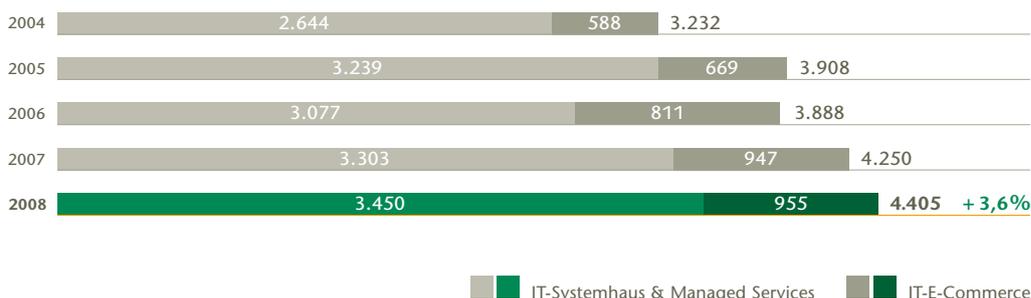
MITARBEITER NACH BEREICHEN per 31. Dezember 2008



Aus Gründen der internen Kostenrechnung sind bei den Angaben der Mitarbeiter nach Bereichen diejenigen in Elternzeit beziehungsweise Wehr- oder Zivildienst nicht berücksichtigt.

Auf Ebene der Geschäftssegmente fand der größte Anstieg im Bereich IT-Systemhaus & Managed Services statt. Zum Jahresende waren 3.450 Mitarbeiter in diesem Segment beschäftigt, nach 3.303 im Vorjahr. Im Segment IT-E-Commerce belief sich die Anzahl auf 955 Beschäftigte (Vorjahr: 947). Das entspricht bei den Systemhäusern einer Zunahme von 4,5 Prozent gegenüber 2007, während sich der Bereich E-Commerce nach den im Vorjahr verstärkt durchgeführten Neueinstellungen im Berichtsjahr konsolidierte. Der Altersdurchschnitt der in Deutschland Beschäftigten lag im Segment IT-Systemhaus & Managed Services bei 37,7 Jahren und im Segment IT-E-Commerce bei 27,8 Jahren.

MITARBEITER NACH SEGMENTEN per 31. Dezember 2008



Die Mitarbeiterzahlen beziehen sich auf sämtliche Beschäftigten (mit Ausnahme der Aushilfen), einschließlich derjenigen in Elternzeit beziehungsweise im Wehr- oder Zivildienst.

Personalaufwand und Gehaltsmodell

Der Aufwand für Löhne und Gehälter einschließlich Sozialabgaben stieg 2008 aufgrund der höheren durchschnittlichen Mitarbeiterzahl um 7,1 Prozent und belief sich auf 217,7 Mio. € (Vorjahr: 203,3 Mio. €). Der Personalaufwand stieg damit überproportional zum Umsatz, sodass sich die Personalaufwandsquote von 14,7 Prozent auf 15,2 Prozent erhöhte. Die Personalintensität, gemessen am Rohertrag, beläuft sich auf 60,4 Prozent (Vorjahr: 60,2 Prozent).

PERSONALKOSTEN

	2004	2005	2006	2007	2008
Personal- und Sozialaufwand in Mio. €	155,7	179,5	192,6	203,3	217,7
Personal- und Sozialaufwand je Mitarbeiter in Tsd. € ¹	49,1	50,4	50,5	50,3	51,6
Personalaufwandsquote in %	14,3	15,2	15,8	14,7	15,2

¹ Ohne Mitarbeiter in Elternzeit beziehungsweise Wehr- oder Zivildienst

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

Aus- und Weiterbildung

Bechtle setzt seit 25 Jahren auf die Ausbildung junger Menschen und sichert so den Bedarf an qualifizierten Nachwuchskräften. Im Jahr 2008 bot das Unternehmen zwölf verschiedene Ausbildungsberufe an, sowohl kaufmännische als auch technische, wie Fachinformatik, IT-Systemkaufmann und Systemelektronik sowie die Sparte Lagerwirtschaft. Zusätzlich bildet Bechtle Studenten der Berufsakademie aus. Schwerpunkte sind hier die Studiengänge Wirtschaftsinformatik und Handel.

Mit über 1.000 Bewerbungen auf die für das Folgejahr ausgeschriebenen 31 Ausbildungsstellen lag das Interesse an einem Ausbildungsplatz bei Bechtle noch höher als im vergangenen Jahr (800 Bewerbungen auf 36 Ausbildungsstellen). Zum Ende des Berichtsjahres befanden sich insgesamt 281 junge Menschen in Ausbildung, davon 35 Nachwuchskräfte im Ausland. Die Ausbildungsquote stieg auf 6,4 Prozent (Vorjahr: 6,0 Prozent).

Bechtle sieht in einer bedarfsorientierten Ausbildung einen wichtigen Teil der Zukunftssicherung des Unternehmens. So wurden auch im Berichtsjahr 2008 alle Auszubildenden, die sich erfolgreich qualifizieren konnten, in ein unbefristetes Arbeitsverhältnis übernommen.

Bechtle verfügt über eine im Branchenvergleich hohe Zertifizierungsdichte. Mit den nach Herstellerangaben zertifizierten Mitarbeitern gewährleistet Bechtle den Kunden jederzeit eine hohe Beratungsqualität und Lösungskompetenz. Auch 2008 nahmen die Maßnahmen zur Zertifizierung der Mitarbeiter einen Schwerpunkt im Rahmen der Personalarbeit ein.

Hohe Anzahl an Zertifizierungen steht für kompetente Beratung

Die vom Unternehmen 1999 gegründete Bechtle Akademie ergänzt die individuelle Ausbildung an den Konzernstandorten und bietet allen Mitarbeitern ein umfassendes Programm, das von laufenden Fortbildungsmaßnahmen über den Erwerb zusätzlicher Qualifikationen bis hin zu themenübergreifenden Seminaren reicht. Auch die monatlichen Einführungsveranstaltungen für neue Mitarbeiter liegen in der Verantwortung der Bechtle Akademie.

Im Jahr 2008 betreute die Bechtle Akademie 325 Veranstaltungen mit insgesamt 3.778 Teilnehmern und leistete damit einen wichtigen Beitrag zur Qualifizierung der Bechtle-Mitarbeiter. Der Schwerpunkt lag mit über 35 Prozent bei Prozessthemen, gefolgt von Einführungsveranstaltungen für neue Mitarbeiter mit über 20 Prozent. An dritter Stelle standen Weiterbildungsmaßnahmen für den Vertrieb mit einem Anteil von 16 Prozent.

CORPORATE-GOVERNANCE-BERICHT

Grundlage für eine gute Corporate Governance bei Bechtle sind eine enge und effiziente Zusammenarbeit von Vorstand und Aufsichtsrat, die Achtung der Aktionärsinteressen, eine offene Unternehmenskommunikation, die ordnungsgemäße Rechnungslegung und Abschlussprüfung sowie ein verantwortungsbewusster Umgang mit Risiken.

Grundverständnis

Vorstand und Aufsichtsrat der Bechtle AG bekennen sich umfassend zu den Prinzipien der Corporate Governance (vgl. Entsprechenserklärung gemäß § 161 AktG, S. 47 f.). Die Regeln sind für die Mitglieder beider Gremien wichtige Orientierungsstandards bei der verantwortungsbewussten Leitung beziehungsweise Kontrolle des Unternehmens.

Für Vorstand und Aufsichtsrat sind folgende Prinzipien der Corporate Governance von besonderer Bedeutung:

- eine wirksame und konstruktive Zusammenarbeit zwischen Vorstand und Aufsichtsrat
- eine hohe Transparenz in der Rechnungslegung und Finanzkommunikation
- die Achtung der Aktionärsinteressen sowie
- eine erfolgsorientierte Vergütung für Vorstand und Führungskräfte

Diese Prinzipien prägen seit Jahren sowohl das Selbstverständnis als auch das Handeln der Organe des Konzerns.

Vorstand und Aufsichtsrat berichten im Folgenden gemeinsam über die Corporate Governance bei der Bechtle AG gemäß Ziffer 3.10 des Deutschen Corporate Governance Kodex (DCGK):

Aktionäre und Hauptversammlung

Die Hauptversammlung ist ein zentrales Organ der Bechtle AG, über das die Aktionäre ihre Rechte wahrnehmen und ihre Stimmrechte ausüben können. Die Anteilseigner sind per Gesetz an grundlegenden Entscheidungen beteiligt – etwa über Besetzung des Aufsichtsrats, Satzungsänderungen,

die Verwendung des Bilanzgewinns oder die Ausgabe und den Rückkauf von Aktien. Die Bechtle AG hat ausschließlich nennwertlose Inhaber-Stammaktien im Umlauf. Alle Aktien besitzen das gleiche Stimmrecht. Um den Aktionären die Wahrnehmung ihrer Interessen während der Hauptversammlung zu erleichtern, benennt der Vorstand Vertreter, denen die Aktionäre ihr Stimmrecht weisungsgebunden übertragen können. Es wird sichergestellt, dass die Stimmrechtsvertreter während der Hauptversammlung jederzeit erreichbar sind. Die Tagesordnung einschließlich der notwendigen Berichte und Unterlagen für die Hauptversammlung wird den Aktionären im Internet unter www.bechtle.com zur Einsicht und zum Download bereitgestellt.

Um einen zügigen Ablauf der Hauptversammlung gewährleisten zu können, behält sich das Unternehmen vor, auch wenn 2008 eine Einzelwahl stattgefunden hat, über die Neuwahl von Aufsichtsräten „im Block“ abstimmen zu lassen. Eine entsprechende Regelung wurde mit Beschluss der Hauptversammlung vom 22. Juni 2005 in die Satzung aufgenommen.

Nach wie vor sieht das Management der Bechtle AG von einer kompletten Internetübertragung der Hauptversammlung ab. Nach Meinung des Vorstands übersteigen die Organisationskosten sowie die rechtlichen Unsicherheiten den Nutzen für das Unternehmen und seine Aktionäre.

Zusammenarbeit von Vorstand und Aufsichtsrat

Das deutsche Aktiengesetz sieht eine strenge personale Trennung von Geschäftsleitung und Geschäftskontrolle vor. Zu den wichtigsten Aufgaben des Aufsichtsrats gehören die Beratung und die Kontrolle des Vorstands bei der Führung des Konzerns. Der Aufsichtsrat wird daher in alle bedeutenden Unternehmensentscheidungen eingebunden und steht dem Vorstand beratend zur Seite. Nähere Informationen zu den genehmigungspflichtigen Geschäften finden Sie im Bericht des Aufsichtsrats auf den S. 14 ff. des Geschäftsberichts.

Vorstand und Aufsichtsrat der Bechtle AG arbeiten zum Wohl des Unternehmens eng zusammen. Der Vorstand unterrichtet den Aufsichtsrat regelmäßig, zeitnah und umfassend über alle wesentlichen Fragen der Geschäftsentwicklung, der Unternehmensplanung, der Strategie sowie über mögliche Risiken und Chancen der Unternehmensentwicklung und der Compliance. Bei Eintreten außergewöhnlicher Ereignisse, die für die Beurteilung der Lage und Entwicklung oder die Leitung der Gesellschaft von Bedeutung sind, informiert der Vorstand den Aufsichtsrat unverzüglich. Auch außerhalb der regelmäßigen Aufsichtsratssitzungen informiert sich der Aufsichtsrat in Gesprächen mit dem Vorstand und den Geschäftsführern über die Lage des Unternehmens und die wesentlichen Geschäftsvorgänge. So kann er das operative Geschäft auf einer optimalen Informationsgrundlage mit seinen Hinweisen und Empfehlungen begleiten. Der Vorstand legt dem Aufsichtsrat zu Beginn jedes Geschäftsjahres seine Planungen zur Genehmigung vor. Über eventuelle Abweichungen von vorausgegangenen Planungen und deren Gründe legt er vor dem Aufsichtsrat Rechenschaft ab. Berichte, die der Vorstand gegenüber dem Aufsichtsrat mündlich abgibt, werden durch die Vorlage schriftlicher Unterlagen begleitet. Grundsätzlich leitet der Vorstand seine Unterlagen rechtzeitig vor den Aufsichtsratssitzungen und in Abstimmung mit dem Aufsichtsratsvorsitzenden an die Mitglieder des Aufsichtsrats weiter, sodass sich die Mitglieder angemessen auf die Sitzungen vorbereiten können. Für wichtige Geschäftsvorgänge sieht die Geschäftsordnung Zustimmungsvorbehalte des Aufsichtsrats vor.

**Konzernvorstand zum
1. Januar 2009 erweitert**

Veränderungen in der Besetzung des Vorstands

Der Vorstand der Bechtle AG bestand im Geschäftsjahr 2008 aus Ralf Klenk und Dr. Thomas Olemotz. Im Jahresverlauf gab es keine personellen Veränderungen in diesem Gremium.

Am 10. Dezember 2008 gab die Bechtle AG bekannt, dass der Gründungsgesellschafter und bisherige Vorstandsvorsitzende Ralf Klenk auf eigenen Wunsch seinen Vertrag nicht mehr verlängert und sein Vorstandsmandat zum 31. Dezember 2008 niederlegt. Im Rahmen der Erweiterung des Holdingvorstands bestellte der Aufsichtsrat der Bechtle AG Michael Guschlbauer und Jürgen Schäfer mit Wirkung zum 1. Januar 2009 in den Vorstand. Mit Beginn des neuen Geschäftsjahres setzt sich das Führungsgremium des Konzerns aus drei Mitgliedern zusammen.

Michael Guschlbauer ist für das Segment IT-Systemhaus & Managed Services und Jürgen Schäfer für das IT-E-Commerce-Geschäft verantwortlich. Dr. Thomas Olemotz, der bereits seit März 2007 im Amt ist, übernimmt als Vorstandssprecher neben den angestammten Ressorts Controlling und Finanzen, Investor Relations sowie Recht die Verantwortungsbereiche Personal, Unternehmenskommunikation, IT und Logistik & Service.

Eine Geschäftsordnung regelt unter anderem die Geschäftsverteilung und die Zusammenarbeit im Vorstand sowie die Zusammenarbeit mit dem Aufsichtsrat. Die Geschäftsordnung sieht für die Mitglieder des Vorstands eine Altersgrenze von 65 Jahren vor.

Vergütung des Vorstands

Die Vergütung des Vorstands erfolgt leistungsorientiert. Die Gesamtvergütung der Vorstandsmitglieder setzt sich aus einer fixen und einer variablen, erfolgsabhängigen Komponente zusammen. Die erfolgsabhängige Komponente – sie entspricht der jährlichen Tantieme – hängt vom Erreichen definierter finanzieller Ziele ab. Diese Ziele werden jährlich vom Personalausschuss des Aufsichtsrats festgesetzt. Die Berechnung der erfolgsabhängigen Komponente fußt insbesondere auf dem Vorsteuerergebnis des Bechtle-Konzerns und orientiert sich am Erreichen festgelegter Schwellenwerte. Die Tantieme ist nach oben begrenzt. Sofern das tatsächliche Ergebnis um mehr als 50 Prozent hinter dem Gewinnziel zurückbleibt, entfällt eine Tantiemenzahlung.

Eine variable Vergütungskomponente mit langfristiger Anreizwirkung und Risikocharakter sowie Versorgungszusagen der Gesellschaft gegenüber den Vorständen bestehen nicht. Vereinbarungen der Gesellschaft mit Mitgliedern des Vorstands für den Fall eines Kontrollwechsels infolge eines Übernahmeangebots wurden vom Aufsichtsrat nicht getroffen.

Die Hauptversammlung vom 20. Juni 2006 hat beschlossen, von der sogenannten Opting-out-Klausel Gebrauch zu machen. Damit ist die Bechtle AG gemäß § 315 Abs. 2 Nr. 4 HGB bis einschließlich 2010 von der gesetzlichen Verpflichtung der individualisierten Offenlegung der Vorstandsvergütung befreit (Ziffer 4.2.4 DCGK). Bei der vergleichsweise kleinen Vorstandsbesetzung sorgen aus Sicht der Gesellschaft die Angabe der Gesamtsumme der Vorstandsvergütung sowie die Aufschlüsselung in fixe und variable Anteile für eine ausreichende Transparenz.

Für das Geschäftsjahr 2008 betragen die festen Bezüge des Vorstands 556 Tsd. € (Vorjahr: 729 Tsd. €) und die Gesamtvergütung 1.356 Tsd. € (Vorjahr: 1.409 Tsd. €).

VERGÜTUNG DES VORSTANDS in €

	2008	2007*
Feste Bezüge	556.000	729.000
Variable Bezüge	800.000	680.000
Gesamt	1.356.000	1.409.000

* Zu berücksichtigen sind hier die Veränderungen im Vorstand, die keinen unmittelbaren Vergleich der Jahre zulassen.

Der Deutsche Corporate Governance Kodex empfiehlt, die Abfindung eines Vorstandsmitglieds bei vorzeitiger Beendigung seiner Tätigkeit ohne wichtigen Grund auf zwei Jahresvergütungen zu begrenzen (Abfindungs-Cap) beziehungsweise nicht mehr als die Restlaufzeit des Vertrags zu vergüten (Ziffer 4.2.3, Abs. 4 DCGK). Der Aufsichtsrat der Bechtle AG zielt darauf ab, die Vorstandsmitglieder möglichst langfristig an das Unternehmen zu binden. Eine formale Begrenzung durch eine entsprechende Vereinbarung erachtet der Aufsichtsrat der Bechtle AG als nicht praktikabel. Damit gelten in diesem Fall die gesetzlichen Regelungen. Der Aufsichtsrat ist der Auffassung, dass die gesetzlichen Regelungen den gegenseitigen Interessen beim Ausscheiden eines Vorstandsmitglieds ausreichend Rechnung tragen und daher eine sachgerechte Grundlage bilden. Dies soll auch künftig so gehandhabt werden. Es liegt nach Auffassung der Bechtle AG im Interesse der Gesellschaft, in diesem Punkt von der Empfehlung abzuweichen. Den Grundgedanken der Empfehlung wird die Gesellschaft jedoch insoweit berücksichtigen, dass im Falle der vorzeitigen einvernehmlichen Aufhebung eines Vorstandsvertrags eine Abfindungsregelung mit dem betroffenen Vorstandsmitglied angestrebt wird, die dem Gebot der Angemessenheit entspricht.

Veränderungen in der Besetzung des Aufsichtsrats

Der Aufsichtsrat der Bechtle AG besteht satzungsgemäß aus zwölf Mitgliedern. Nach deutschem Mitbestimmungsgesetz setzt er sich zu gleichen Teilen aus Aktionärs- und Arbeitnehmervertretern zusammen. Keines der Aufsichtsratsmitglieder steht in einer geschäftlichen oder persönlichen Beziehung zur Gesellschaft oder zum Vorstand, sodass Interessenkonflikten vorgebeugt ist.

Den Vorsitz des Aufsichtsrats hält Gerhard Schick. Bis zu den Neuwahlen des Aufsichtsrats durch die Hauptversammlung am 17. Juni 2008 war er zugleich Vorsitzender des Bilanz- und Rechnungslegungsausschusses (Prüfungsausschuss). Mit Beginn der neuen Amtsperiode hat er neben dem Vorsitz des Ausschusses gemäß § 27 Abs. 3 MitbestG zugleich den des Personalausschusses übernommen. Dr. Jochen Wolf hat im neu gewählten Gremium den Vorsitz des Prüfungsausschusses inne. Die Bechtle AG folgt damit den Empfehlungen des DCGK (Ziffer 5.2, Abs. 2), bei denen der Vorsitzende des Aufsichtsratsplenums gleichzeitig den Vorsitz des Personalausschusses haben sollte, der die Vorstandsverträge behandelt, nicht aber den Vorsitz des Prüfungsausschusses. In seiner Funktion als Aufsichtsratsvorsitzender koordiniert Gerhard Schick die Aufgaben des Aufsichtsrats, leitet die Sitzungen und nimmt die Belange des Aufsichtsrats nach außen wahr. Darüber hinaus steht er in regelmäßigem Kontakt mit dem Vorstand, um Fragen der strategischen Ausrichtung, der Geschäftsentwicklung sowie des Risikomanagements intensiv zu beraten. Den stellvertretenden Vorsitz des Aufsichtsrats hat Uli Drautz übernommen.

Ein Nominierungsausschuss ist nicht gebildet. Hier weicht Bechtle von der Empfehlung des DCGK (Ziffer 5.3.3) ab. Angesichts der Besetzung des Aufsichtsrats hält der Aufsichtsrat die Bildung eines solchen Ausschusses derzeit für nicht notwendig.

**2008 fanden Neuwahlen
zum Aufsichtsrat statt**

Im vergangenen Berichtsjahr endete die Amtszeit der von der Hauptversammlung 2003 gewählten Mitglieder des Aufsichtsrats mit Ablauf der Hauptversammlung am 17. Juni 2008. Das Unternehmen hat von der in der Satzung vorgesehenen Möglichkeit zur Blockwahl keinen Gebrauch gemacht, sondern die Wahl der Aufsichtsratsmitglieder gemäß der Empfehlung des DCGK (Ziffer 5.4.3) durch die Hauptversammlung 2008 als Einzelwahl durchgeführt.

Die Hauptversammlung 2008 wählte die vom Aufsichtsrat zur Neuwahl vorgeschlagenen Personen mit deutlicher Mehrheit. Folgende Aufsichtsratsmitglieder wurden somit als Vertreter der Anteilseigner in ihrem Amt bestätigt: Kurt Dobitsch, Gerhard Schick, Karin Schick, Klaus Winkler und Dr. Jochen Wolf. Otto Beilharz stand altersbedingt für eine weitere Amtsperiode nicht mehr zur Verfügung, an seiner Stelle wurde Dr. Walter Jaeger neu in den Aufsichtsrat gewählt.

Die Bechtle-Mitarbeiter wählten im Vorfeld der Hauptversammlung die Vertreter der Arbeitnehmer neu. Folgende Aufsichtsratsmitglieder wurden in ihrem Amt bestätigt: Udo Bettenhausen, Uli Drautz, Daniela Eberle und Barbara Greyer. Rüdiger Dibbert und Dr. Rudolf Luz kandidierten nicht erneut. An ihrer Stelle wählten die Arbeitnehmer Jürgen Ergenzinger und Sonja Glaser-Reuss in den Aufsichtsrat.

Der Aufsichtsrat ist darauf bedacht, seine Aufgaben mit der gebotenen Sorgfalt wahrzunehmen. Im dreijährlichen Turnus findet daher auf der Grundlage des Leitfadens der Deutschen Schutzvereinigung für Wertpapierbesitz e. V. eine umfangreiche Effizienzprüfung seiner Tätigkeit statt. Die letzte Befragung wurde 2007 durchgeführt und kam zu dem Ergebnis, dass der Aufsichtsrat effizient arbeitet. Kommt das Plenum zu der Ansicht, dass sich die Effizienz verschlechtert, wird die Effizienzprüfung jährlich durchgeführt.

Für seine Arbeit hat sich der Aufsichtsrat eine Geschäftsordnung gegeben. Diese regelt insbesondere die Zusammenarbeit im Aufsichtsrat. Für eine Kandidatur in den Aufsichtsrat sieht die Geschäftsordnung eine Altersgrenze von 70 Jahren vor.

Vergütung des Aufsichtsrats

Die gegenwärtig geltenden Vergütungsregeln für den Aufsichtsrat wurden von der Hauptversammlung am 13. Juni 2003 verabschiedet und sind in § 11 der Satzung der Bechtle AG festgehalten. Die Bechtle AG weist die Vergütung der Aufsichtsratsmitglieder individualisiert aus. Die Vergütungsstruktur trägt der Verantwortung und dem Tätigkeitsumfang der einzelnen Mitglieder Rechnung. Dabei werden der Vorsitz, der stellvertretende Vorsitz sowie die Tätigkeit in den Ausschüssen berücksichtigt.

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

VERGÜTUNG DES AUFSICHTSRATS in €

Name	Mitgliedschaft	Grund- vergütung	Vorsitz/ Stellver- tretung	Ausschuss- tätigkeit	Summe 2008	Summe 2007
Vertreter der Anteilseigner						
Otto Beilharz	bis 17. Juni 2008	9.278			9.278	20.000
Kurt Dobitsch		20.000			20.000	20.000
Dr. Walter Jaeger	seit 17. Juni 2008	10.722			10.722	
Gerhard Schick		20.000	20.000	12.500	52.500	52.500
Karin Schick		20.000			20.000	20.000
Klaus Winkler		20.000		5.000	25.000	25.000
Dr. Jochen Wolf		20.000		12.500	32.500	32.500
Vertreter der Arbeitnehmer						
Udo Bettenhausen		20.000			20.000	19.056
Rüdiger Dibbert	bis 17. Juni 2008	9.278			9.278	10.500
Uli Drautz		20.000	10.000	10.000	40.000	32.708
Daniela Eberle		20.000		5.000	25.000	25.000
Jürgen Ergenzinger	seit 17. Juni 2008	10.722			10.722	
Sonja Glaser-Reuss	seit 17. Juni 2008	10.722			10.722	
Barbara Greyer		20.000			20.000	20.000
Dr. Rudolf Luz	bis 17. Juni 2008	9.278			9.278	20.000

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

D&O-Versicherung

Vorstand und Aufsichtsrat sind verpflichtet, den Grundsätzen einer ordnungsgemäßen Unternehmensführung zu folgen. Verletzen sie ihre Sorgfaltspflicht schuldhaft, können sie der Bechtle AG gegenüber auf Schadenersatz haften. Zur Abdeckung des Risikos hat die Gesellschaft für Vorstands- und Aufsichtsratsmitglieder eine Vermögensschaden-Haftpflichtversicherung – eine sogenannte Directors&Officers-Versicherung – abgeschlossen. Entgegen der Empfehlung des DCGK (Ziffer 3.8, Abs. 2) ist ein Selbstbehalt bei der D&O-Versicherung für Vorstand und Aufsichtsrat der Bechtle AG nicht vereinbart. Eine Änderung dieser Regelung ist nicht geplant. Das Unternehmen ist der Ansicht, dass ein angemessener Selbstbehalt nicht dazu beiträgt, das Verantwortungsbewusstsein und die Motivation von Aufsichtsrat und Vorstand zu verbessern.

Interessenkonflikte

Die Mitglieder von Vorstand und Aufsichtsrat sind dem Unternehmensinteresse verpflichtet. Sie dürfen bei ihren Entscheidungen im Rahmen ihrer Tätigkeit weder persönliche Interessen verfolgen noch Geschäftschancen, die dem Unternehmen zustehen, für sich nutzen. Die Vorstandsmitglieder legen etwaige Interessenkonflikte dem Aufsichtsrat unverzüglich offen und informieren die übrigen Vorstandsmitglieder. In seinem Bericht an die Hauptversammlung informiert der Aufsichtsrat über eventuell aufgetretene Interessenkonflikte und die Konsequenzen.

Die Vorstandsmitglieder unterliegen während ihrer Tätigkeit für Bechtle einem umfassenden Wettbewerbsverbot. Die Ausübung von Nebentätigkeiten – dazu zählt auch die Ausübung von Aufsichtsratsmandaten außerhalb des Konzerns – bedarf der Zustimmung durch den Aufsichtsrat. Interessenkonflikte, die etwa aufgrund einer Beratungs- oder Organfunktion bei Kunden, Lieferanten, Kreditgebern oder Geschäftspartnern entstehen können, gab es im abgelaufenen Geschäftsjahr weder bei Aufsichtsrats- noch Vorstandsmitgliedern. Detaillierte Informationen zu den gehaltenen Mandaten der Organmitglieder in Aufsichtsräten und ähnlichen Kontrollgremien finden Sie im Konzernanhang des vorliegenden Geschäftsberichts (auf S. 173 f. und S. 186 f.).

Transparenz

Zur Stärkung des Vertrauens der Aktionäre sowie der Öffentlichkeit setzt Bechtle auf einen seriösen, zeitnahen und offenen Dialog mit allen Aktionären und anderen Zielgruppen. Für Vorstand und Aufsichtsrat gehören Offenheit und Transparenz zu den obersten Verhaltensgrundsätzen. Um eine Gleichbehandlung aller Marktteilnehmer zu gewährleisten, werden alle wichtigen kapitalmarkt-relevanten Informationen zeitgleich in deutscher und englischer Sprache veröffentlicht und auf der Internetseite des Unternehmens zugänglich gemacht. Termine, Finanzberichte, Pressemitteilungen sowie Präsentationen werden Aktionären und Interessierten ebenfalls auf der Firmenhomepage bereitgestellt. Darüber hinaus bietet Bechtle seinen Aktionären weiterhin an, sich per Wochenbericht aktuell über die Entwicklung der Bechtle-Aktie und wichtige Analysten- und Pressestimmen zu informieren. Auf Wunsch sendet Bechtle interessierten Anlegern Publikationen wie Geschäfts- und Quartalsberichte kostenfrei zu.

Angaben nach dem Wertpapierhandelsgesetz

Nach § 15a Wertpapierhandelsgesetz (WpHG) müssen Personen, die Führungsaufgaben wahrnehmen und befugt sind, wesentliche unternehmerische Entscheidungen des Emittenten zu treffen, sowie natürliche und juristische Personen, die in enger Beziehung zu ihnen stehen, den Erwerb oder Verkauf von Bechtle-Aktien unverzüglich offenlegen, sofern der Betrag von 5.000 € innerhalb eines Kalenderjahres überschritten wird. Bechtle veröffentlicht alle Transaktionen dieser Art auf der Website unter der Rubrik Directors' Dealings und meldet sie der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin).

Im Berichtsjahr gab es keine meldepflichtigen Transaktionen gemäß § 15a WpHG.

Nach § 26 Abs.1 WpHG in Verbindung mit § 21 Abs. 1 WpHG ist Bechtle auch verpflichtet, über wesentliche Änderungen seiner Aktionärsstruktur zu informieren, sobald ein Anleger durch Erwerb, Verkauf oder auf sonstige Weise 3, 5, 10, 15, 20, 25, 30, 50 oder 75 Prozent der Stimmrechte an der Gesellschaft erreicht, über- oder unterschreitet. Bechtle veröffentlicht diese Informationen nach Bekanntmachung durch den Aktionär gemäß den gesetzlichen Bestimmungen.

Zum 31. Dezember 2008 ergaben sich folgende Änderungen in der Aktionärsstruktur:

Die JPMorgan Asset Management (UK) Limited, London, Großbritannien – zugerechnet über ihre Tochtergesellschaften – hat die Schwelle von 3 Prozent der Stimmrechte an der Bechtle AG unterschritten.

Aktienbesitz von Organmitgliedern

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

ANZAHL DER AKTIEN AN DER BECHTLE AG – Vorstand bis zum 31.12.2008

	31.12.2008	31.12.2007
Ralf Klenk	182.462	182.462
Dr. Thomas Olemotz	0	0

ANZAHL DER AKTIEN AN DER BECHTLE AG – Vorstand seit dem 01.01.2009

	31.12.2008	31.12.2007
Dr. Thomas Olemotz	0	0
Michael Guschlbauer	0	0
Jürgen Schäfer	4.000	4.000

ANZAHL DER AKTIEN AN DER BECHTLE AG – Aufsichtsrat

	31.12.2008	31.12.2007
Vertreter der Anteilseigner		
Otto Beilharz	0	0
Kurt Dobitsch	0	0
Dr. Walter Jaeger	0	0
Gerhard Schick	207.300	207.300
Karin Schick	6.790.987 ¹	6.790.987
Klaus Winkler	725	725
Dr. Jochen Wolf	3.916.507 ²	3.916.507
Vertreter der Arbeitnehmer		
Udo Bettenhausen	0	0
Rüdiger Dibbert	0	0
Uli Drautz	1.644	1.644
Daniela Eberle	0	0
Jürgen Ergenzinger	0	0
Sonja Glaser-Reuss	1.000	866
Barbara Greyer	0	0
Dr. Rudolf Luz	0	0

¹ 815.272 Aktien für Schick GmbH, 340.115 für Amaury Krief

² für BWK GmbH Unternehmensbeteiligungsgesellschaft

Rechnungslegung und Abschlussprüfung

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

Geprüft wurde der Abschluss erneut durch die Ernst & Young AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Steuerberatungsgesellschaft, die von der Hauptversammlung zum Abschlussprüfer für das Geschäftsjahr 2008 gewählt worden war.

Die Ernst & Young AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Steuerberatungsgesellschaft hat nach Ziffer 7.2.1, Abs. 1 des DCGK vor Unterbreitung des Wahlvorschlags eine Unabhängigkeitserklärung abgegeben. Demnach bestehen keine geschäftlichen, persönlichen, finanziellen oder sonstigen Beziehungen zwischen der Wirtschaftsprüfungsgesellschaft und dem Bechtle-Konzern, die Zweifel an der Unabhängigkeit der Prüfer begründen könnten. Auch hat die Wirtschaftsprüfungsgesellschaft nicht an der Buchführung oder der Aufstellung des Jahres- oder Konzernabschlusses mitgewirkt.

Der Abschlussprüfer nimmt an den Beratungen des Aufsichtsrats über den Jahres- und Konzernabschluss sowie an der Bilanzsitzung am 17. März 2009 teil und wird über die Ergebnisse seiner Prüfung berichten. Darüber hinaus wird er dem Aufsichtsrat für ergänzende Auskünfte und Fragen zur Abschlussprüfung zur Verfügung stehen.

Entsprechenserklärung zum Deutschen Corporate Governance Kodex

Am 5. Februar 2009 haben Vorstand und Aufsichtsrat die Entsprechenserklärung zum Deutschen Corporate Governance Kodex in der aktuellen Fassung erneuert und den Aktionären auf der Internetseite des Unternehmens dauerhaft zugänglich gemacht:

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

Vorstand und Aufsichtsrat der Bechtle AG erklären, dass seit der letzten Entsprechenserklärung vom 5. Februar 2008 den vom Bundesministerium der Justiz im amtlichen Teil des elektronischen Bundesanzeigers bekannt gemachten Empfehlungen der Regierungskommission Deutscher Corporate Governance Kodex (DCGK) in der Fassung vom 14. Juni 2007 (veröffentlicht am 20. Juli 2007) sowie den Empfehlungen der Regierungskommission Deutscher Corporate Governance Kodex in der Fassung vom 6. Juni 2008 (veröffentlicht am 8. August 2008) ab dem 9. August 2008 mit den folgenden Abweichungen entsprochen wurde und künftig entsprochen wird.

Selbstbehalt bei D&O-Versicherungen

Bei der von der Bechtle AG für Vorstand und Aufsichtsrat abgeschlossenen D&O-Versicherung ist kein Selbstbehalt vorgesehen. Die Gesellschaft ist nicht der Ansicht, dass Verantwortungsbewusstsein und Motivation von Aufsichtsrat und Vorstand durch einen Selbstbehalt verbessert werden können. Die Bechtle AG plant keine Änderung dieser bisherigen Praxis. (Ziffer 3.8, Abs. 2 DCGK)

Abfindungs-Cap beim Abschluss von Vorstandsverträgen

Der Aufsichtsrat hat mit den Vorstandsmitgliedern keine Vereinbarung für den Fall der vorzeitigen Beendigung der Vorstandstätigkeit ohne wichtigen Grund getroffen. Damit gelten in diesem Fall die gesetzlichen Regelungen. Der Aufsichtsrat ist der Auffassung, dass die gesetzlichen Regelungen den gegenseitigen Interessen beim Ausscheiden eines Vorstandsmitglieds ausreichend Rechnung tragen und daher eine sachgerechte Grundlage bilden. Dies soll auch künftig so gehandhabt werden. (Ziffer 4.2.3, Abs. 4 DCGK)

Vorstandsvergütung

Die Bechtle AG veröffentlicht die Vorstandsvergütung im Corporate Governance Bericht aufgeteilt nach erfolgsunabhängigen und erfolgsbezogenen Komponenten. Diese Angaben werden aufgrund des Hauptversammlungsbeschlusses vom 20. Juni 2006 nicht individualisiert ausgewiesen. Dieser Beschluss behält seine Gültigkeit bis zur Hauptversammlung, die über die Entlastung des Geschäftsjahres 2010 befindet. (Ziffer 4.2.4 DCGK)

Vorsitz im Personalausschuss

Mit der konstituierenden Sitzung des neu gewählten Aufsichtsrats am 17. Juni 2008 hat der Aufsichtsratsvorsitzende den Vorsitz des Personalausschusses übernommen. Die Bechtle AG entspricht somit seit diesem Zeitpunkt der Empfehlung des Kodex. (Ziffer 5.2, Abs. 2 DCGK)

Bildung eines Nominierungsausschusses

Der Aufsichtsrat hält die Bildung eines Nominierungsausschusses, der ausschließlich mit Vertretern der Anteilseigner besetzt ist und dem Aufsichtsrat für dessen Wahlvorschläge an die Hauptversammlung geeignete Kandidaten vorschlägt, angesichts der Besetzung des Aufsichtsrats derzeit nicht für notwendig. (Ziffer 5.3.3 DCGK)

Wahlen zum Aufsichtsrat

Die Gesellschaft behält sich – wie durch die Hauptversammlung vom 22. Juni 2005 beschlossen und in der Satzung des Unternehmens aufgeführt – vor, bei Wahlen zum Aufsichtsrat eine Listenwahl durchzuführen, um einen angemessen zügigen Ablauf der Aktionärsversammlung zu ermöglichen. (Ziffer 5.4.3 DCGK)

Erfolgsorientierte Vergütung der Mitglieder des Aufsichtsrats

Die Vergütung der Mitglieder des Aufsichtsrats hat keinen erfolgsorientierten Bestandteil. Die Bechtle AG ist der Überzeugung, dass alle Mitglieder des Aufsichtsrats ihre Tätigkeit mit einem Höchstmaß an Engagement und Leistungsbereitschaft sowie mit dem Blick auf den langfristigen Unternehmenserfolg ausüben. Für eine verantwortungsvolle Aufsichtsratsarbeit ist es aus Sicht der Gesellschaft daher nicht notwendig, zusätzlich eine erfolgsabhängige Vergütung zu erbringen. Die Gesellschaft hält dies bis auf Weiteres für sachgerecht. (Ziffer 5.4.6, Abs. 2 DCGK)

Neckarsulm, 5. Februar 2009

Bechtle AG

Für den Vorstand



Dr. Thomas Olemotz

Für den Aufsichtsrat



Gerhard Schick

AKTIE

Die Aktienmärkte standen 2008 weltweit unter dem Einfluss der Banken- und Finanzmarktkrise. Der sich immer stärker konkretisierende Konjunkturrückgang sowie das Ausmaß der Bankenkrise ließen vor allem im zweiten Halbjahr die Kurse auf breiter Front einbrechen. Ängste vor einer drohenden Weltwirtschaftskrise beeinflussten das Klima zusätzlich und trübten die Zukunftsaussichten vieler Kapitalmarktteilnehmer spürbar ein. Trotz erfreulicher Geschäftszahlen wurde auch die Bechtle-Aktie von diesen Entwicklungen in Mitleidenschaft gezogen.

Aktienmarkt

Die deutschen Leitindizes verloren stark im Jahresverlauf. Mit Ausnahme des MDAX, der im Mai ein kleines Zwischenhoch verzeichnete, erreichten die Indizes ihre Jahreshöchstkurse bereits am 2. Januar. Danach gaben sie kontinuierlich nach, bis am 20. beziehungsweise 21. November alle Indizes auf ihren Jahrestiefstkursen notierten. Zum Jahresende hin verzeichneten die Indizes nur noch eine leichte Erholung. Der DAX gab im Jahresverlauf 40,2 Prozent ab, der MDAX verlor 43,0 Prozent und der SDAX 46,1 Prozent. Der TecDAX, in dem auch Bechtle notiert ist, fiel von 974,81 Punkten zur Börsenöffnung am 2. Januar 2008 auf 508,31 Punkte am 30. Dezember, das ist ein Minus von 47,9 Prozent. Damit haben die Technologietitel die größten Verluste unter den deutschen Leitindizes hinnehmen müssen.

Kursentwicklung

Die Bechtle-Aktie konnte sich diesem Trend nicht entziehen und bildete weitgehend die Entwicklung des TecDAX ab.

Das Papier startete am 2. Januar bei 27,00 € in das Börsenjahr und erreichte mit einem Schlusskurs von 27,86 € am selben Tag den Jahreshöchstkurs. In der Folge gab der Wert immer weiter auf zunächst rund 19 € nach. Von März bis September befand sich Bechtle auf diesem Niveau in einer Seitwärtsbewegung. Anfang September setzte der Sog der Finanzmarktkrise verstärkt ein und riss die Bechtle-Aktie auf den Jahrestiefstkurs von 9,64 €, der am 27. Oktober erreicht war. Bis zum Jahresende konnte sich das Papier leicht erholen und notierte zum Börsenschluss am 30. Dezember bei 13,66 €. Insgesamt gab die Bechtle-Aktie im Berichtsjahr 49,4 Prozent ab und lag damit auf dem Niveau des TecDAX.

Kursverlauf spiegelt erfolgreiche Unternehmensentwicklung nicht wider

DIE BECHTLE-AKTIE IM VERGLEICH ZUM TECDAX Januar 2008 bis Februar 2009



Entsprechend der Kursentwicklung halbierte sich auch die Marktkapitalisierung zum Jahresende und ging von 581,3 Mio. € auf 289,6 Mio. € zurück. Gemessen am Freefloat reduzierte sich die Marktkapitalisierung stichtagsbezogen von 287,7 Mio. € auf 140,5 Mio. €.

Die Liquidität der Bechtle-Aktie lag im Berichtsjahr in etwa auf dem Niveau des Vorjahres. Börsentäglich wurden an allen deutschen Börsen durchschnittlich 69.743 Papiere gehandelt, im Vorjahr lag der Wert bei 71.856 Stück.

Da sich die Bechtle-Aktie weitgehend marktkonform entwickelte, konnte sie beim Index-Ranking des TecDAX per 31. Dezember 2008 im Jahresvergleich – trotz der gesunkenen Marktkapitalisierung – Plätze gutmachen. Der Wert schob sich von Rang 25 auf Rang 22 vor. Auch beim zweiten Schlüsselkriterium, dem Handelsvolumen, konnte sich Bechtle verbessern und belegte zum Jahresende Rang 23 (Vorjahr: Rang 28). Hier machte sich die Stabilisierung der Liquidität in einem insgesamt nachfrageschwachen Umfeld positiv bemerkbar.

KENNZAHLEN DER BECHTLE-AKTIE

		2008	2007
Jahreseröffnungskurs	€	27,00	19,30
Jahresschlusskurs	€	13,66	27,42
Jahreshoch	€	27,86	35,59
Jahrestief	€	9,64	19,45
Performance im Jahresvergleich – absolut	€	-13,34	8,12
Performance im Jahresvergleich – prozentual	%	-49,4	42,1
Marktkapitalisierung – total ¹	Mio. €	289,6	581,3
Marktkapitalisierung – Freefloat gewichtet ¹	Mio. €	140,5	287,7
Durchschnittlicher Umsatz je Handelstag ²	Stück	69.743	71.856
Durchschnittlicher Umsatz je Handelstag ²	€	1.228.978	1.953.582

¹ Stand: 31. Dezember

² Alle deutschen Börsen

Aktienrückkaufprogramm

Im Zuge des starken Kursverfalls ab September erreichte die Bechtle-Aktie ein Kursniveau, das aus Sicht des Managements zu einer starken Unterbewertung des Unternehmens führte. Vor diesem Hintergrund beschloss der Vorstand der Bechtle AG mit Zustimmung des Aufsichtsrats am 9. Oktober 2008 den Start eines Aktienrückkaufprogramms, wonach bis zu 2,12 Mio. eigene Aktien über die Börse (Xetra) zurückgekauft werden können. Grundlage für den Rückkauf ist der Beschluss der Hauptversammlung vom 17. Juni 2008, der die Gesellschaft dazu ermächtigt, im Zeitraum bis zum 16. November 2009 eigene Aktien von bis zu zehn Prozent des bei Beschlussfassung bestehenden Grundkapitals zu erwerben. Die Aktien können zu allen in der Ermächtigung genannten Zwecken (Akquisitionswährung, Einziehung sowie Notierung an ausländischen Börsen) verwendet werden. Die Gesamtzahl der bis einschließlich 31. Dezember 2008 erworbenen Aktien beläuft sich auf 209.500 Stück. Der durchschnittliche Kaufpreis lag bei 10,70 €. Die Bechtle AG verfügt über eine komfortable und ausreichende Liquiditätsreserve und führt daher das Aktienrückkaufprogramm auch im laufenden Geschäftsjahr fort. (vgl. Nachtragsbericht, S. 96)

Bechtle kauft eigene Aktien zurück

Alle Informationen zum Aktienrückkaufprogramm sowie den aktuellen Stand der erworbenen Aktien finden Sie im Internet unter: www.bechtle.com/company/ir/aktienrueckkauf

Aktionärsstruktur

Die Aktionärsstruktur der Bechtle AG blieb im Berichtsjahr unverändert. Die Tochter des Unternehmensmitgründers, Karin Schick, hält nach wie vor 32,03 Prozent der Aktien. Hierbei sind auch Aktien der Schick GmbH berücksichtigt, deren Gesellschafterin Karin Schick ist, sowie Aktien ihres minderjährigen Sohnes. Weitere 18,47 Prozent hält die Unternehmensbeteiligungsgesellschaft BWK GmbH, die bereits vorbörslich an Bechtle beteiligt war. Beide Großaktionäre verfolgen eine langfristige Anlagestrategie und planen aus derzeitiger Sicht keine Veränderung ihrer Positionen.

Zum Freefloat zählen alle Aktien von Anteilseignern, die weniger als fünf Prozent vom Grundkapital besitzen. Ausgenommen hiervon sind vom Unternehmen selbst gehaltene Stücke. Zum 31. Dezember 2008 betrug der Freefloat 48,50 Prozent. Er verteilt sich auf eine breite Anlegerstruktur aus privaten und institutionellen Investoren aus dem In- und Ausland.

Eine der höchsten Dividendenrenditen im TecDAX

Dividende

Seit dem Börsengang im Jahr 2000 betreibt Bechtle eine stabile und auf Kontinuität ausgerichtete Dividendenpolitik. Im TecDAX gehört das Unternehmen nach wie vor zu den wenigen, die seit Börsennotierung jährlich Gewinne an die Aktionäre ausschütten. Auch in diesem Jahr sollen die Anteilseigner angemessen am Unternehmenserfolg beteiligt werden. Für das Geschäftsjahr 2008 schlagen Vorstand und Aufsichtsrat der Hauptversammlung eine Dividende von 0,60 € je Aktie vor. Die im Rahmen des Aktienrückkaufprogramms von der Gesellschaft erworbenen Aktien sind nicht dividendenberechtigt. Zum 31. Dezember 2008 lag die Anzahl dividendenberechtigter Aktien daher bei 20.990.500 Stück. Daraus ergibt sich eine Ausschüttungssumme für das Geschäftsjahr 2008 von 12,6 Mio. €. Die Dividendenquote läge bei 27,8 Prozent des Konzernergebnisses nach Steuern und Minderheitenanteilen. Diese Angaben sind jedoch stichtagsbezogen und können bis zum Zeitpunkt der Hauptversammlung, die über die Dividendenzahlung beschließt, durch weitere Aktienrückkäufe noch variieren. Die Dividendenrendite beträgt bezogen auf den Jahresschlusskurs 4,4 Prozent. Bechtle lag damit im Berichtsjahr unter den Top 3 im TecDAX.

Ergebnis je Aktie

Das unverwässerte Ergebnis je Aktie (EPS) lag im Berichtsjahr bei 2,14 € und damit 11,1 Prozent über dem Vorjahr (1,93 €). Berechnungsgrundlage für das EPS sind die im Berichtsjahr durchschnittlich 21.164.950 im Umlauf befindlichen Aktien. Die im Rahmen des Aktienrückkaufprogramms von der Gesellschaft erworbenen Aktien werden bei der Berechnung des EPS nicht berücksichtigt und wurden entsprechend tagesgenau abgezogen.

KENNZAHLEN

		2008	2007
Dividendenberechtigte Aktien ¹	Stück	20.990.500	21.200.000
Ergebnis je Aktie	€	2,14	1,93
Ausschüttungssumme ¹	Mio. €	12,6 ²	12,7
Bardividende je Aktie	€	0,60 ²	0,60
Dividendenrendite ¹	%	4,4	2,2
Kurs-Gewinn-Verhältnis ¹		6,4	14,2

¹ Stand: 31. Dezember

² Vorbehaltlich der Zustimmung durch die Hauptversammlung

Investor Relations

Die Wahrnehmung von Bechtle am Kapitalmarkt ist auf einem für das Unternehmen hohen Niveau. Gerade auch in Zeiten fallender Kurse und angesichts vorherrschender Unsicherheit an den Finanzmärkten steht Bechtle für eine zuverlässige und kontinuierliche Kommunikation mit der „financial community“.

Zu den zentralen Instrumenten der Meinungsbildung von Aktionären und Investoren zählen die Empfehlungen von Analysten. Insgesamt haben 2008 neun Bankhäuser regelmäßig in ausführlichen Studien und aktuellen Kurzanalysen über Bechtle berichtet. Neu aufgenommen haben die Coverage

im Berichtsjahr die Deutsche Bank, die Commerzbank sowie das Analysehaus SES Research. Die Berenberg Bank, die DZ Bank, die Landesbank Baden-Württemberg, die Investmentbank Merrill Lynch, das Bankhaus Metzler und die WestLB hatten Bechtle bereits auf ihrer Beobachtungsliste. Zu allen Analysten steht Bechtle in regelmäßigem konstruktivem Dialog, der durch Besuche von Analysten am Unternehmenssitz, verschiedene Konferenzen und gemeinsame Roadshows intensiviert wurde. Die Bewertungen lauteten im abgeschlossenen Geschäftsjahr überwiegend auf Kaufen oder Halten.

Auch die Kontakte zu bestehenden und potenziellen Investoren waren im Berichtsjahr sehr intensiv. In Einzelgesprächen, Round Tables, Roadshows und auf Konferenzen informierte Bechtle institutionelle Investoren über die wirtschaftliche Situation, die Unternehmensstrategie und die Zukunftsaussichten des Unternehmens. Gezielt führte der Vorstand im vergangenen Jahr auch Einzelgespräche mit interessierten Investoren am Konzernsitz in Neckarsulm.

Ein schöner Erfolg der Kommunikation mit dem Finanzmarkt war im Berichtsjahr die Prämierung des Geschäftsberichts der Bechtle AG. Er ist ein wesentliches Element der Finanzberichterstattung auch in Zeiten zunehmender Bedeutung elektronischer Medien. Bechtle arbeitet kontinuierlich an dessen Verbesserung, um interessierte Leser über die Entwicklung des Unternehmens stets umfassend und transparent zu informieren. Im aktuellen Ranking des wohl angesehensten deutschen Geschäftsberichts-Wettbewerbs kürte das manager magazin den Bericht der Bechtle AG für das Geschäftsjahr 2007 zum Gewinner im TecDAX. Das Unternehmen schaffte damit den Sprung von Platz acht des Vorjahres an die Spitze dieser Bewertungsgruppe. Neben inhaltlichen Aspekten überzeugten die Jury auch Gestaltung und Sprachstil des Berichts.

**Bester Geschäftsbericht
im TecDAX**

Aus Sicht der Aktionäre zählte zu den zentralen Veranstaltungen im Rahmen des Unternehmenskalenders die achte ordentliche Hauptversammlung der Bechtle AG am 17. Juni 2008 in Heilbronn. Rund 500 Aktionäre repräsentierten 70,6 Prozent des stimmberechtigten Kapitals. Als wichtigster Tagesordnungspunkt stand die Neuwahl des Aufsichtsrats an. Außerdem informierte der Vorstand über die Zahlen des Geschäftsjahres 2007 und gab einen Ausblick auf 2008. Die Versammlung entsprach mit jeweils großer Mehrheit sämtlichen Vorschlägen von Vorstand und Aufsichtsrat.

Im August und September 2008 fanden zum vierten Mal die Aktionärstage der Bechtle AG statt. An drei Tagen besuchten rund 100 Aktionäre das Unternehmen am Hauptsitz in Neckarsulm und nutzten die Gelegenheit zum intensiven Dialog mit Unternehmensvertretern. Neben Präsentationen und Rundgängen ermöglicht die Bechtle AG auf diesem Weg ihren Aktionären einen tiefen Einblick in das Unternehmen und erreicht so eine noch engere Bindung zu ihren Anteilseignern.

Der Internetauftritt der Bechtle AG, www.bechtle.com, ist eine wichtige Plattform zur Kommunikation mit Aktionären und gewährleistet den Informationsfluss gegenüber dem Kapitalmarkt. Übersichtlich strukturiert finden Interessierte hier Kurs- und Indexcharts, Ad-hoc- und Pressemitteilungen, Finanzpublikationen, Bekanntmachungen zu Corporate Governance und Directors' Dealings sowie wesentliche Präsentationen des Unternehmens. Die Researchs über die Bechtle AG werden zusammengefasst dargestellt. Ein Wochenbericht reflektiert jeden Montag die Kursentwicklung der vorangegangenen Woche und fasst die wichtigsten Presse- und Analystenstimmen zusammen. Auch sämtliche Unterlagen zur Hauptversammlung sowie wichtige Informationen rund um diese Veranstaltung finden sich auf den Seiten. Ein Online-Geschäftsbericht sowie Kennzahlenübersichten runden das Angebot ab.

ÜBERNAHMERECHTLICHE ANGABEN

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

Das gezeichnete Kapital der Gesellschaft betrug zum 31. Dezember 2008 insgesamt 21.200.000 €. Es ist eingeteilt in 21.200.000 auf den Inhaber lautende Stückaktien. Der auf die einzelne Aktie entfallende Betrag am Grundkapital beträgt 1,00 €. Sämtliche Aktien der Gesellschaft wurden als auf den Inhaber lautende Stammaktien ohne Nennbetrag (Stückaktien) ausgegeben.

Es bestehen keine verschiedenen Aktiengattungen.

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

Der Gesellschaft sind folgende direkte oder indirekte Beteiligungen am Kapital, die zehn Prozent der Stimmrechte überschreiten, zum 31. Dezember 2008 bekannt:

Karin Schick, Gaildorf, Deutschland: 32,03 Prozent

BWK GmbH Unternehmensbeteiligungsgesellschaft, Stuttgart, Deutschland: 18,47 Prozent

Es existieren keine Inhaber von Aktien mit Sonderrechten, die Kontrollbefugnisse verleihen.

Stimmrechtskontrollen mit Arbeitnehmern, die am Kapital der Gesellschaft beteiligt sind, erfolgen durch die Gesellschaft nicht.

Die Bestellung und die Abberufung von Vorstandsmitgliedern sind in den §§ 84 f. AktG geregelt. Von der in § 84 Abs. 2 festgelegten Möglichkeit, bei mehreren Vorstandsmitgliedern einen Vorsitzenden des Vorstands zu ernennen, hat der Aufsichtsrat der Gesellschaft im Berichtsjahr Gebrauch gemacht und Ralf Klenk als Vorstandsvorsitzenden bestellt. Mit dem Ausscheiden Ralf Klenks aus dem Vorstand wurde zum 1. Januar 2009 Dr. Thomas Olemotz zum Vorstandssprecher ernannt. Der Deutsche Corporate Governance Kodex regelt in Ziffer 5.1.2 weitere Grundsätze die Bestellung des Vorstands betreffend. Demnach soll der Aufsichtsrat gemeinsam mit dem Vorstand für eine langfristige Nachfolgeplanung sorgen. Bei Erstbestellungen sollte die maximal mögliche Bestelldauer von fünf Jahren nicht die Regel sein. Eine Wiederbestellung bei gleichzeitiger Aufhebung der laufenden Bestellung soll bei Verträgen, deren Laufzeit noch länger als ein Jahr ist, nur bei Vorliegen besonderer Umstände erfolgen. Eine Altersgrenze für Vorstandsmitglieder soll festgelegt werden. Die Geschäftsordnung des Vorstands der Bechtle AG sieht eine Altersgrenze von 65 Jahren vor. Die Satzung enthält keine weitergehenden Regelungen zur Bestellung oder Abberufung von Vorstandsmitgliedern.

Die Voraussetzungen einer Satzungsänderung sind vor allem in den §§ 179 bis 181 AktG geregelt. Für eine Satzungsänderung sind ein mit einer Mehrheit von mindestens drei Vierteln des bei der Beschlussfassung vertretenen Grundkapitals gefasster Beschluss der Hauptversammlung sowie die Eintragung der Satzungsänderung ins Handelsregister erforderlich. Die Satzung kann eine von der gesetzlichen Bestimmung abweichende Kapitalmehrheit bestimmen, für eine Änderung des Gegenstands des Unternehmens jedoch nur eine größere, und weitere Erfordernisse aufstellen. Die Satzung der Bechtle AG sieht keine derartige Regelung vor. Die Befugnis zu Änderungen, die nur die Fassung betreffen, kann die Hauptversammlung dem Aufsichtsrat übertragen. Dies ist bei der Gesellschaft durch die Regelung von Ziffer 10.4 der Satzung geschehen. Die Satzungsänderung wird erst wirksam, wenn sie in das Handelsregister des Sitzes der Bechtle AG eingetragen worden ist.

Der Vorstand ist gemäß §§ 202 ff. AktG ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats bis zum 10. Juni 2009 das Grundkapital der Gesellschaft um bis zu 10.600.000 € durch ein- oder mehrmalige Ausgabe von bis zu 10.600.000 auf den Inhaber lautende Stückaktien gegen Bar- und/oder Sacheinlagen zu erhöhen (genehmigtes Kapital).

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

- um Spitzenbeträge vom Bezugsrecht der Aktionäre auszunehmen,
- zur Gewährung von Aktien gegen Einbringung von Sacheinlagen, insbesondere im Rahmen von Zusammenschlüssen mit Unternehmen, oder im Rahmen des Erwerbs von Unternehmen, Unternehmensteilen oder Beteiligungen,
- bei Kapitalerhöhungen gegen Bareinlagen bis zu insgesamt zehn von Hundert des Grundkapitals, sofern der Ausgabebetrag den Börsenpreis nicht wesentlich unterschreitet,
- bei einer Kapitalerhöhung zur Ausgabe von Belegschaftsaktien, wenn der auf die neuen Aktien, für die das Bezugsrecht ausgeschlossen wird, insgesamt entfallende anteilige Betrag des Grundkapitals zehn Prozent des Grundkapitals zum Zeitpunkt der Ausgabe nicht übersteigt.

Der Erwerb eigener Aktien ist ausschließlich nach Maßgabe von § 71 Abs. 1 AktG zulässig, falls einer der dort geregelten Ausnahmetatbestände vorliegt. Die Gesellschaft verfügt aufgrund des Beschlusses der Hauptversammlung vom 17. Juni 2008 über eine Ermächtigung zum Erwerb eigener Aktien nach § 71 Abs. 1 Nr. 8 AktG. Die Ermächtigung wurde am 17. Juni 2008 wirksam und gilt bis zum 16. November 2009. Der Erwerb von eigenen Aktien muss über die Börse oder im Rahmen eines öffentlichen Angebots der Gesellschaft erfolgen. Der von der Gesellschaft gezahlte Gegenwert je Aktie darf dabei den durchschnittlichen Schlusskurs für die Aktien der Gesellschaft im Xetra-Handel der letzten fünf Handelstage vor dem Erwerb eigener Aktien beziehungsweise im Falle eines öffentlichen Kaufangebots vor dem Tag der Veröffentlichung des öffentlichen Kaufangebots um nicht mehr als zehn Prozent überschreiten und um nicht mehr als zehn Prozent unterschreiten (ohne Erwerbsnebenkosten). Der Umfang der Ermächtigung ist auf bis zu zehn Prozent des Grundkapitals beschränkt. Der Rückkauf ist nur zur Verfolgung der im Beschluss festgelegten Zwecke zulässig. Die Gesellschaft hat im Berichtsjahr von dieser Ermächtigung Gebrauch gemacht. (vgl. Kapitel Aktie, S. 51)

Durch Beschluss der Hauptversammlung vom 1. Juni 2001 wurde das Grundkapital um bis zu nominal 2.000.000 € durch Ausgabe von bis zu 2.000.000 neuen Aktien mit Gewinnberechtigung ab Beginn des Geschäftsjahres der Ausgabe bedingt erhöht. Das bedingte Kapital dient ausschließlich der Bedienung von Bezugsrechten, die im Rahmen des Aktienoptionsplans 2001/2008 nach Maßgabe des Beschlusses der Hauptversammlung vom 1. Juni 2001 gewährt werden und wird nur insoweit durchgeführt, wie im Rahmen des Aktienoptionsplans 2001/2008 Bezugsrechte ausgegeben werden und die Inhaber dieser Bezugsrechte hiervon Gebrauch machen (Bedingtes Kapital 2001). Solche Bezugsrechte beziehungsweise Aktienoptionen bestanden weder im Berichtsjahr 2008 noch im Geschäftsjahr 2007 und werden auch zukünftig nicht begeben. Daher ist beabsichtigt das bedingte Kapital im laufenden Jahr aufzuheben.

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

Vereinbarungen der Gesellschaft mit Mitgliedern des Vorstands für den Fall eines Kontrollwechsels infolge eines Übernahmeangebots wurden vom Aufsichtsrat nicht getroffen.

VOR 25 JAHREN

**Träumte ich davon,
Tennis zu meinem
Lebensmittelpunkt
zu machen.**



Heute ist Dr. Jürgen Ros Vertriebsleiter im Bechtle IT-Systemhaus Karlsruhe und verantwortet das Competence Center Storage Solutions.

„Diese unbeschreiblichen Glücksmomente auf dem Tennisplatz, wenn man sehr konzentriert ist, nichts mehr wahrnimmt als die Freude am Spiel und den unbedingten Willen, zu siegen – diese Momente sind außerordentlich motivierend. Sie treiben an, immer besser zu werden. Dranbleiben, Fleiß, Disziplin, Ehrgeiz, Talent, Begeisterungsfähigkeit und kontinuierliches Training sind auch im Beruf wichtige Bausteine für den Erfolg. Wenn wir heute im Team einen Kunden von unserer Leistung begeistern können und ein Projekt gewinnen, dann ist das vergleichbar mit einem Sieg beim Tennis. Davon geht eine enorme Motivation aus, uns immer wieder als bester Partner unserer Kunden zu beweisen.“



RAHMENBEDINGUNGEN

GESAMTWIRTSCHAFT

Nach ersten Zahlen von Eurostat ist die Wirtschaft im Euroraum im Jahr 2008 nur noch geringfügig gewachsen. Das preisbereinigte Bruttoinlandsprodukt (BIP) in der Eurozone lag im Berichtsjahr bei plus 0,7 Prozent gegenüber plus 2,7 Prozent im Vorjahr. Die Wachstumsdynamik hat im Jahresverlauf stark nachgelassen. Nur im ersten Quartal konnte das BIP gegenüber dem Vorquartal noch zulegen, in den Folgequartalen war es schon rückläufig und im vierten Quartal schrumpfte die Wirtschaft um 1,5 Prozent. Das ist der größte Rückgang seit Gründung des Währungsraums. Die Ausrüstungsinvestitionen haben sich im Gesamtjahr allerdings besser behauptet und stiegen um 2,2 Prozent.

Auch die deutsche Wirtschaftsleistung ist nach Angaben des Statistischen Bundesamts deutlich zurückgegangen. Das BIP stieg im Berichtsjahr zwar um 1,3 Prozent, 2007 betrug das Wachstum jedoch noch 2,5 Prozent. Die Quartalsentwicklung verlief ähnlich wie in der EU. Lediglich im ersten Quartal des Jahres 2008 konnte die deutsche Wirtschaft noch Wachstum verzeichnen. Wachstumsimpulse kamen 2008 ausschließlich aus dem Inland. Die größte Steigerungsrate verzeichneten die Bruttoanlageinvestitionen mit 4,4 Prozent. Dabei stiegen die Ausrüstungsinvestitionen überproportional um 5,9 Prozent und lagen dabei nur leicht unter dem Vorjahreswert von 6,9 Prozent. Die Konsumausgaben des Staates nahmen 2008 preisbereinigt um 2,0 Prozent zu und hielten damit die Wachstumsrate des Vorjahres (2,1 Prozent). Aufgrund des geringen Anstiegs der Exporte war der Außenbeitrag zur wirtschaftlichen Entwicklung mit minus 0,3 Prozentpunkten rückläufig.

Wirtschaftsleistung im Jahresverlauf zunehmend schwächer

BRANCHE

Nach Berechnungen des European Information Technology Observatory (EITO) vom November 2008 konnte der IT-Markt in der EU 2008 um 4,2 Prozent wachsen. Dazu trugen IT-Services mit 5,4 Prozent sowie Softwareprodukte mit 5,3 Prozent Wachstum maßgeblich bei. Der Handel mit Hardware stieg lediglich um 1,5 Prozent gegenüber dem Vorjahr. Innerhalb der großen IT-Märkte der EU legte EITO zufolge der Handel mit Hardware in Italien, Spanien und Großbritannien zwischen 2,6 und 3,0 Prozent zu. In Frankreich ist dieses Segment jedoch mit minus 0,8 Prozent rückläufig. Auch im für Bechtle wichtigen Schweizer Markt verzeichnete der Hardwarehandel einen Rückgang von 0,9 Prozent.

Die konjunkturellen Rahmenparameter in der deutschen IT-Branche haben sich im Jahresverlauf zunehmend verschlechtert. Dies zeigt sich am Verlauf der Prognosen des Branchenverbands BITKOM. Während er im Frühjahr noch von einem Wachstum von 4,6 Prozent und im Herbst von 4,2 Prozent für das Jahr 2008 ausging, senkte BITKOM im Dezember seine Wachstumsprognose auf 3,7 Prozent (Vorjahr: 5,0 Prozent). Laut BITKOM legten die Segmente IT-Dienstleistungen um 5,7 Prozent (Vorjahr: 7,8 Prozent) und Software um 4,2 Prozent (Vorjahr: 5,4 Prozent) zu. Für das Segment IT-Hardware rechnet BITKOM mit einer Stagnation (Vorjahr: 0,7 Prozent).

Prognosen für die IT-Branche
nach unten korrigiert

GESAMTEINSCHÄTZUNG

Die gesamtwirtschaftliche Situation trübte sich 2008 deutlich ein. Bechtle hat sich erfolgreich gegen diesen Trend gestemmt, wenngleich das Unternehmen im Jahresverlauf ebenfalls einen Nachfragerückgang zu spüren bekam. Aus der Branche gab es unterschiedliche Signale. Der Preisdruck auf dem Hardwaremarkt mit stagnierenden oder zum Teil sinkenden Umsätzen wirkte sich bei Bechtle in Form der nachlassenden Wachstumsdynamik im Segment IT-E-Commerce aus. Die nach wie vor hohen Wachstumsraten bei IT-Services schlugen sich hingegen positiv im Segment IT-Systemhaus & Managed Services nieder. Hier waren auch bei Bechtle im Jahresverlauf noch keine größeren Rückgänge spürbar. Vielfach ist bei Anwenderunternehmen gerade die wirtschaftliche Lage mit ausschlaggebend für Optimierungen in der IT-Infrastruktur.

Neben der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung und den Auswirkungen der Finanzmarktkrise gab es im vergangenen Geschäftsjahr keine wesentlichen Ereignisse außerhalb des Bechtle-Konzerns, die sich nennenswert auf den Geschäftsverlauf ausgewirkt haben.

VOR 25 JAHREN

**Träumte ich davon,
in der Forschung
und Entwicklung tätig
zu sein.**



Heute ist Ute Zimmermann Account Managerin und Leiterin des Schulungszentrums im Bechtle IT-Systemhaus Chemnitz.

„Ich hatte schon sehr früh ein Faible für Technik. Das zeigt sich an meiner Ausbildung zur Elektromonteurin, an die sich später ein Studium der Geräte- und Informationstechnik angeschlossen hat. Spannend fand ich dabei vor allem die Fortschritte in der Mikroelektronik und -mechanik. Auch heute noch fasziniert mich die rasante Entwicklung der IT. Interessant machen den Beruf jedoch vor allem die Kontakte zu den Menschen, die ihre Unternehmen mithilfe der IT voranbringen wollen. Kompetente Beratung wird dabei immer wichtiger. Ich bin gern als Dienstleisterin für unsere Kunden tätig. Dabei spielt die Entwicklung ebenfalls eine große Rolle – nämlich die intelligenter Lösungen und guter Kundenbeziehungen.“



ERTRAGS-, VERMÖGENS- UND FINANZLAGE

ERTRAGSLAGE

Bechtle zeigte auch 2008 eine stabile Geschäftsentwicklung. Das Unternehmen konnte bei Umsatz und Ertrag zulegen – angesichts der vor allem in der zweiten Jahreshälfte erschwerten wirtschaftlichen Rahmenbedingungen ein beachtlicher Erfolg.

Auftragsentwicklung

Bechtle geht beim Verkauf von Handelswaren und Dienstleistungen überwiegend kurzfristige Vertragsverhältnisse ein. Das Segment IT-E-Commerce ist dabei durch den Abschluss reiner Handelsgeschäfte mit sehr kurzen Bestell- und Lieferzeiten gekennzeichnet, während Projektgeschäfte im Segment IT-Systemhaus & Managed Services im Einzelfall auch Laufzeiten von bis zu einem halben Jahr aufweisen können.

Vor diesem Hintergrund deckt sich der Auftragseingang weitestgehend mit dem Umsatz während eines Geschäftsjahres. Der Auftragseingang entsprach im Berichtsjahr mit rund 1,43 Mrd. € in etwa dem Vorjahreswert (Vorjahr: 1,41 Mrd. €). Organisch fiel der Auftragseingang ebenso hoch aus wie im Vorjahr, wobei im vierten Quartal jedoch ein Rückgang von rund 4 Prozent zu verzeichnen war. Auch auf Segmentebene hat sich der Auftragseingang gegenüber dem Vorjahr nur geringfügig verändert. Auf das Segment IT-Systemhaus & Managed Services entfallen 0,95 Mrd. € (Vorjahr: 0,92 Mrd. €) und auf das Segment IT-E-Commerce 0,48 Mrd. € (Vorjahr: 0,49 Mrd. €). Während die Auftragsreichweite im Segment IT-Systemhaus & Managed Services knapp einen Monat beträgt, liegt sie im IT-E-Commerce-Bereich bei nur wenigen Tagen. Damit haben sich die Auftragsreichweiten gegenüber dem Vorjahr nicht wesentlich verändert.

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

Bechtle bietet ein sehr umfassendes Produktspektrum mit derzeit rund 37.000 IT-Artikeln an. IT-Produkte unterliegen einem permanenten Preisverfall. Im abgelaufenen Geschäftsjahr sind die Preise insbesondere für PC, Server, Notebooks und Drucker um rund 13 Prozent gegenüber dem Vorjahr gesunken, während sich die Auftragseingänge auf Vorjahresniveau bewegten. Bechtle konnte somit dem Preisverfall durch eine entsprechende Steigerung der abgesetzten Stückzahlen erfolgreich entgegenwirken. Eine Aufschlüsselung der Auftragseingänge und -bestände nach Preis und Menge ist aufgrund der Vielzahl unterschiedlicher Produkte wenig aussagekräftig. Der Produktmix wird zudem wesentlich von den Herstellern und der Kundennachfrage bestimmt und wird nur in sehr eingeschränktem Maß von Bechtle aktiv gesteuert. Großaufträge, die für den gesamten Konzern von herausragender Bedeutung sind, wurden im vergangenen Jahr nicht bearbeitet.

Auftragsentwicklung in beiden Segmenten auf Vorjahresniveau

Der Auftragsbestand betrug zum Jahresende rund 102 Mio. € gegenüber rund 100 Mio. € im Jahr zuvor. Die Steigerung geht im Wesentlichen auf die im dritten Quartal erworbenen Unternehmen zurück. Vom gesamten Auftragsbestand entfallen rund 89 Mio. € auf das Segment IT-Systemhaus & Managed Services (Vorjahr: 82 Mio. €) und rund 13 Mio. € auf das Segment IT-E-Commerce (Vorjahr: 18 Mio. €).

Umsatzentwicklung

Im Geschäftsjahr 2008 erzielte Bechtle mit einem Umsatz von 1,43 Mrd. € einen neuen Rekordwert. Aufgrund der rückläufigen Konjunktur im Jahresverlauf konnte die ursprüngliche Planung von 1,5 Mrd. € nicht ganz erreicht werden.

UMSATZ in Mio. €

2004	1.088	+ 37,4%
2005	1.178	+ 8,3%
2006	1.220	+ 3,6%
2007	1.383	+ 13,4%
2008	1.431	+ 3,5%

Der Umsatzanstieg von 1.383,5 Mio. € im Vorjahr auf 1.431,5 Mio. € im Berichtsjahr betrug 3,5 Prozent. Mit 2,3 Prozent war der Großteil dieses Wachstums organisch. Beim akquisitorischen Wachstum 2008 ist neben den neu hinzugekommenen Gesellschaften auch der Verkauf der TomTech zum 1. September 2008 zu berücksichtigen.

Haupttreiber des organischen Wachstums im Berichtszeitraum waren vor allem die inländischen Systemhäuser und E-Commerce-Gesellschaften, die jeweils knapp über 4 Prozent zulegten. Hier machen sich vor allem Investitionen aus den vorangegangenen Jahren in den Ausbau und die weitere Qualifizierung der Vertriebssteams beider Segmente bemerkbar. Das Wachstum fiel im ersten Halbjahr stärker aus, während die Dynamik von Juli bis Dezember nachließ.

Diese Entwicklung wird auch bei einer Betrachtung der einzelnen Quartale deutlich. Zwar hat sich an der unterjährigen Saisonalität des Bechtle-Geschäfts und der hohen Bedeutung des vierten Quartals nichts geändert. So ist nach wie vor über das Jahr hinweg eine Steigerung der Umsätze zu erkennen. Allerdings haben die Beiträge des dritten und vierten Quartals zum Jahresumsatz um jeweils rund einen Prozentpunkt abgenommen, während die beiden vorangegangenen Quartale in ähnlicher Größenordnung zugelegt haben. Hierin zeigt sich weniger eine Verschiebung der Saisonalität als vielmehr der Einfluss der nachlassenden Konjunktur. Vor diesem Hintergrund ist auch der Umsatz des vierten Quartals, der mit 404,8 Mio. € lediglich 1,1 Prozent unter dem Vorjahresquartal lag, als besonders stark zu bewerten.

**Saisonalität unverändert,
starkes viertes Quartal**

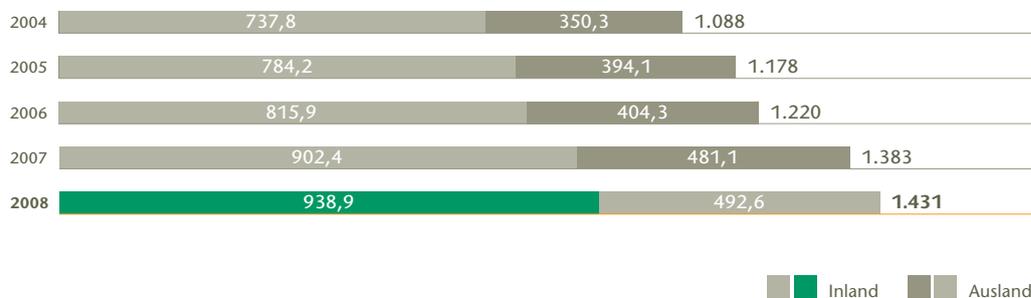
UMSATZENTWICKLUNG 2008 in Mio. €

	Q1	Q2	Q3	Q4
Konzernumsatz	336,9	344,5	345,4	404,8
% vom Gesamtjahresumsatz	23,5	24,1	24,1	28,3

Bedingt durch die Erhöhung der Beschäftigtenzahl weist Bechtle 2008 eine leicht gesunkene Produktivität im Konzern aus. Der Umsatz je Mitarbeiter belief sich auf Basis einer durchschnittlichen Mitarbeiterzahl von 3.971 Vollzeitkräften (Vorjahr: 3.805) auf 360 Tsd. € nach 364 Tsd. € im Vorjahr.

Deutschland ist nach wie vor der wichtigste Markt für Bechtle. Die Umsätze im Inland erreichten mit 938,9 Mio. € (Vorjahr: 902,4 Mio. €) einen Anteil von 65,6 Prozent (Vorjahr: 65,2 Prozent) am Gesamtumsatz. Der Auslandsanteil lag mit 492,6 Mio. € (Vorjahr: 481,1 Mio. €) bei 34,4 Prozent (Vorjahr: 34,8 Prozent). Damit verschob sich die Umsatzverteilung gegenüber dem Vorjahr leicht zugunsten des Inlands. Hintergrund sind die in Deutschland getätigten Akquisitionen und das überdurchschnittliche Wachstum der inländischen Systemhäuser.

REGIONALE UMSATZVERTEILUNG in Mio. €



Kosten- und Ertragsentwicklung

Umsatzkosten

Die Umsatzkosten sind im Berichtsjahr unterproportional zum Umsatz um 2,1 Prozent von 1.188,1 Mio. € auf 1.213,3 Mio. € gestiegen. Für diesen geringen Anstieg gibt es vor allem zwei Gründe. Zum einen hat Bechtle dank optimierter Prozessabläufe in beiden Segmenten sowie der Schließung defizitärer und der Zusammenlegung benachbarter Standorte im Segment IT-Systemhaus & Managed Services die Kostenstrukturen verbessern können. Zum anderen konnte der

Effizienzverbesserungen tragen zur Steigerung des Bruttoergebnisses bei

Deckungsbeitrag in diesem Segment erhöht werden. Hier machen sich die Qualifizierungsmaßnahmen der Vertriebsmitarbeiter bemerkbar, die vermehrt höherwertige Dienstleistungen anbieten können. Die Anteile des Personal- und des Materialaufwands an den Umsatzkosten haben sich im Berichtsjahr nicht geändert. Das Bruttoergebnis vom Umsatz ist von 195,3 Mio. € auf 218,1 Mio. € um 11,7 Prozent gestiegen. Die Bruttomarge erhöhte sich entsprechend von 14,1 Prozent auf 15,2 Prozent.

UMSATZKOSTEN/BRUTTOERGEBNIS in Mio. €

	2004	2005	2006	2007	2008
Umsatzkosten	935,2	1.020,4	1.046,6	1.188,1	1.213,3
Bruttoergebnis	153,0	157,9	173,6	195,3	218,1
Bruttomarge in %	14,1	13,4	14,2	14,1	15,2

Vertriebs- und Verwaltungskosten

Die Vertriebs- und Verwaltungskosten sind hingegen überproportional zum Umsatz gestiegen. Hier machen sich die Neueinstellungen in den Vertriebsteams beider Segmente sowie der Mitarbeiteraufbau in der Verwaltung im Rahmen der neuen Konzernstruktur bemerkbar. Mittelfristig werden sich diese Neueinstellungen positiv für Bechtle auswirken. Der Ausbau der Vertriebsteams war notwendig, um auch in Zukunft das hohe Wachstumstempo von Bechtle aufrechtzuerhalten. Die Schaffung neuer Verwaltungsstellen war nötig, um die neue Konzernstruktur zu unterstützen. Die Tochtergesellschaften werden künftig durch die Entlastung bei administrativen Aufgaben davon profitieren und können sich weitgehend auf die operativen Tätigkeiten konzentrieren. Im Einzelnen stiegen die Vertriebskosten um 11,2 Prozent von 81,4 Mio. € auf 90,5 Mio. €. Der Anteil am Gesamtumsatz legte wie geplant von 5,9 Prozent auf 6,3 Prozent zu. Die Verwaltungskosten lagen 12,6 Prozent über Vorjahr und beliefen sich auf 75,7 Mio. € (Vorjahr: 67,2 Mio. €). Die Quote entwickelte sich erwartungsgemäß von 4,9 Prozent auf 5,3 Prozent.

Aufwendungen für Vertrieb und Verwaltung entwickelten sich planmäßig

Die sonstigen betrieblichen Erträge sind von 11,5 Mio. € auf 8,3 Mio. € gesunken. Im Vorjahr waren hier einmalige nichtoperative Sondereffekte in Höhe von 2,6 Mio. € ausgewiesen. Zudem ergaben sich Verschiebungen bei Marketing- und Werbekostenzuschüssen zu den Umsatzerlösen.

VERTRIEBSKOSTEN/VERWALTUNGSKOSTEN in Mio. €

	2004	2005	2006	2007	2008
Vertriebskosten	63,7	68,5	73,7	81,4	90,5
Vertriebskostenquote in %	5,9	5,8	6,0	5,9	6,3
Verwaltungskosten	56,4	55,5	62,7	67,2	75,7
Verwaltungskostenquote in %	5,2	4,7	5,1	4,9	5,3

Marketingkosten

Die Marketingaufwendungen der Bechtle AG sind Bestandteil der Vertriebskosten, mit Ausnahme der Aufwendungen für den Bechtle-Katalog, die den Umsatzkosten zugeordnet werden. Unterteilt auf die Segmente lagen die Marketingkosten im Berichtsjahr im IT-E-Commerce bei 2,6 Mio. € (Vorjahr: 2,2 Mio. €), im IT-Systemhaus & Managed Services bei 1,7 Mio. € (Vorjahr: 1,2 Mio. €).

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

Eines der wichtigsten Marketinginstrumente im IT-E-Commerce ist der über 900-seitige Bechtle-Katalog. Er erscheint zweimal jährlich in einer Auflage von 150.000 Stück in sechs Sprachen und elf Landesversionen. Er wird für alle Länder zentral in Neckarsulm erstellt. Die weiteren Marketingaktionen in diesem Segment betreffen hauptsächlich Produktwerbung über Mailings und den wöchentlichen Versand gedruckter Produktinformationen. Daneben betreibt Bechtle in begrenztem Umfang auch Onlinewerbung. Die einzelnen Landesgesellschaften sind in der Auswahl ihrer Marketingaktionen weitgehend frei, um den spezifischen Erfordernissen der jeweiligen Landesmärkte Rechnung tragen zu können. Zum Teil liegt der Schwerpunkt auf Onlinemarketing, zum Teil steht der Versand gedruckter Publikationen im Vordergrund.

Im Segment IT-Systemhaus & Managed Services mit seiner dezentralen Struktur sind es vor allem die Systemhäuser, die Marketingaktionen in ihren jeweiligen Zielregionen durchführen. So gab es im Berichtsjahr wieder zahlreiche Veranstaltungen wie Kundenevents, IT-Foren und Hausmessen. Sie werden von den jeweiligen Lokationen selbst verantwortet und durchgeführt. Unterstützung erhalten die IT-Systemhäuser vom zentralen Veranstaltungsmanagement der Bechtle AG. Eine der größeren Veranstaltungen war ein Kundenevent des Systemhauses Hannover im jemenitischen Pavillon auf dem EXPO-Gelände unter dem Motto „Tausend und eine Lösung“. Mehr als 170 Besucher nutzten das breite Angebot an Informationen und Unterhaltung.

Daneben gibt es unterstützend und flankierend auch Marketingaktivitäten der Holding, vor allem für die Competence Center oder den Zentralbereich Managed Services. Sämtliche Aktionen dienen vor allem der Präsentation des Produkt- und Dienstleistungsspektrums von Bechtle sowie der Kundenbindung. Wichtigste Bestandteile der zentralen Marketingaktionen sind das Kunden- und Mitarbeitermagazin Bechtle update und der Bechtle Competence Center Day (CC Day). Das Bechtle update erscheint viermal jährlich und berichtet über aktuelle Ereignisse im Unternehmen sowie über erfolgreiche Projekte und stellt die Standorte des Bechtle-Konzerns vor. Am jährlich stattfindenden CC Day präsentiert Bechtle am Unternehmenssitz in Neckarsulm den Kunden, aber auch den eigenen Mitarbeitern die ganze Bandbreite des Dienstleistungsangebots. Im Berichtsjahr wurde der CC Day von rund 800 Interessierten besucht.

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

**Der Bechtle-Katalog –
unverändert eines der wichtigsten
Marketinginstrumente**

Ergebnissituation

Das Ergebnis vor Abschreibungen, Finanzergebnis und Steuern (EBITDA) stieg um 3,3 Prozent auf 74,1 Mio. € (Vorjahr: 71,8 Mio. €). Die EBITDA-Marge blieb konstant auf 5,2 Prozent.

EBITDA in Mio. €

2004	49,0	+ 40,5%
2005	53,1	+ 8,5%
2006	60,2	+ 13,3%
2007	71,8	+ 19,2%
2008	74,1	+ 3,3%

Die Abschreibungen lagen bei 13,9 Mio. € und damit um 3,0 Prozent über dem Niveau des Vorjahres (Vorjahr: 13,5 Mio. €). Mit 9,6 Mio. € entfiel der größte Teil auf Software und Sachanlagen (Vorjahr: 10,0 Mio. €). Bei den Sachanlagen handelt es sich im Wesentlichen um die eigene EDV- und Büroausstattung. Zusätzlich entfallen die Abschreibungen im Rahmen des Sachanlagevermögens auf Mietereinbauten und Vermögenswerte, die im Rahmen von längerfristigen Wartungsverträgen im Kundennutzen stehen.

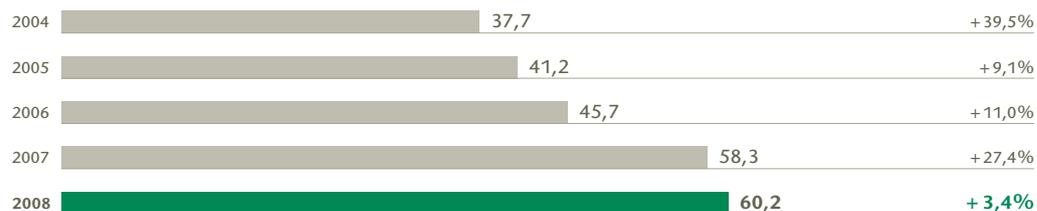
Weitere Abschreibungen in Höhe von 3,7 Mio. € (Vorjahr: 3,5 Mio. €) entfielen auf Kundenstämme und Kundenserviceverträge. Der Anstieg hängt im Wesentlichen mit den im Berichtsjahr getätigten Akquisitionen und dem damit begründeten erhöhten Abschreibungsbedarf zusammen.

Im Berichtsjahr hat die Bechtle AG auch Abschreibungen auf Marken vorgenommen. Die 2006 akquirierten *Artikona*-Gesellschaften in den Niederlanden firmieren jetzt unter dem Markennamen *ARP*. Entsprechend entstanden Abschreibungen auf den bisherigen Markenwert in Höhe von 0,6 Mio. €.

Die Abschreibungsquote blieb mit 1,0 Prozent auf dem Niveau des Vorjahres und ist gemessen an den übrigen Aufwandspositionen von nachrangiger Bedeutung. Werthaltigkeitsprüfungen der Geschäfts- und Firmenwerte (Impairment-Test) ergaben für 2008 erneut keinen Abwertungsbedarf.

Das operative Ergebnis vor Finanzergebnis und Steuern (EBIT) verbesserte sich um 3,4 Prozent auf 60,2 Mio. € (Vorjahr: 58,3 Mio. €).

EBIT in Mio. €

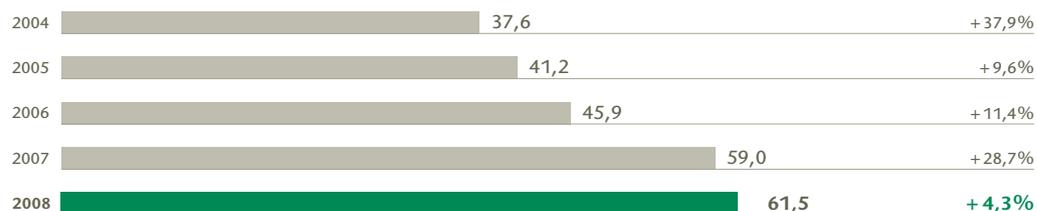


Das Finanzergebnis als Saldo aus Finanzaufwand und -ertrag stieg im Berichtsjahr aufgrund der guten Finanzierungssituation der Bechtle AG und lag bei 1,3 Mio. € (Vorjahr: 0,8 Mio. €).

Das Ergebnis vor Steuern (EBT) erhöhte sich um 4,3 Prozent von 59,0 Mio. € auf 61,5 Mio. €. Damit konnte die Bechtle AG den Planwert von 60 Mio. € übertreffen. Trotz des zum Jahresende schwierigeren wirtschaftlichen Umfelds verbesserte sich die Ergebnissituation vor allem dank Effizienzsteigerungen auch im vierten Quartal nochmals von 19,5 Mio. € auf 20,2 Mio. €. Der Ergebnisbeitrag des Schlussquartals lag mit rund 33 Prozent auf dem Niveau des sehr starken Vorjahresquartals.

Eigene Ergebnisprognose
übertrifft

EBT in Mio. €



Die EBT-Marge im Berichtsjahr blieb konstant auf einem für die Branche außergewöhnlich hohen Niveau von 4,3 Prozent.

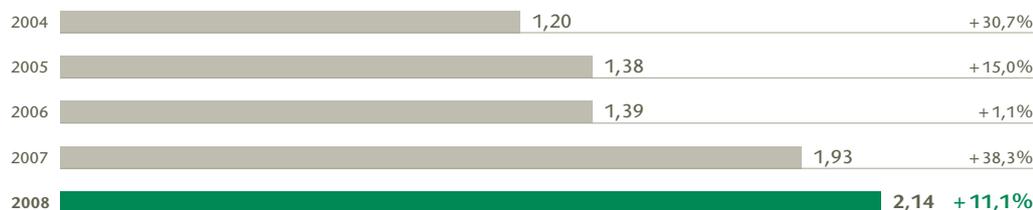
EBT-MARGE in %



Der Ertragssteueraufwand ging im Berichtsjahr vor allem aufgrund des im Inland durch die Unternehmenssteuerreform reduzierten Körperschaftssteuersatzes von 18,0 Mio. € um 10,8 Prozent auf 16,1 Mio. € zurück. Die Steuerquote reduzierte sich entsprechend deutlich von 30,6 Prozent auf 26,2 Prozent.

Das Ergebnis nach Steuern lag mit 45,4 Mio. € um 10,9 Prozent über dem Vorjahr (Vorjahr: 41,0 Mio. €). Das Ergebnis je Aktie (EPS) stieg gegenüber dem Vorjahr um 11,1 Prozent auf 2,14 € (Vorjahr: 1,93 €). Grund für den leicht höheren Anstieg des EPS im Vergleich zum Nachsteuerergebnis war die infolge des Aktienrückkaufprogramms geringere Zahl durchschnittlicher Aktien.

EPS in €



Grundlage für die Gewinnverwendung und damit die Dividendenausschüttung ist der Einzelabschluss der Bechtle AG. Er weist einen Jahresüberschuss von 22,2 Mio. € aus. Nach Einstellung von 9,5 Mio. € in die Rücklagen beträgt der Bilanzgewinn für das Geschäftsjahr 12,7 Mio. €. Der Vorstand schlägt dem Aufsichtsrat vor, den Bilanzgewinn an die Aktionäre auszuschütten und der Hauptversammlung die Zahlung einer Dividende je Aktie von 0,60 € zu unterbreiten. Damit läge die Dividende je Aktie auf Vorjahresniveau. Die Zahl der dividendenberechtigten Aktien beläuft sich zum Zeitpunkt der Berichtserstellung am 2. März 2009 auf 20.986.097 Stück. Die vom Unternehmen im Rahmen des Aktienrückkaufprogramms erworbenen eigenen Aktien sind nicht dividendenberechtigt.

**Vorstand schlägt
Dividende von 0,60 € vor**

Segmentbericht

Die Aktivitäten des Bechtle-Konzerns werden den zwei Segmenten IT-Systemhaus & Managed Services und IT-E-Commerce zugeordnet. Diese Aufteilung spiegelt die wesentlichen Säulen des Geschäftsmodells wider, das herstellerunabhängig den zentralen Direktvertrieb von IT-Produkten (IT-E-Commerce) mit der dezentralen Erbringung von Dienstleistungen und dem IT-Infrastrukturhandel (IT-Systemhaus & Managed Services) in einem integrativen Ansatz verbindet.

IT-Systemhaus & Managed Services

Im Segment IT-Systemhaus & Managed Services erzielte die Bechtle AG 2008 einen Umsatz von 927,5 Mio. € (Vorjahr: 885,8 Mio. €). Das entspricht einer Steigerung von 4,7 Prozent beziehungsweise 41,8 Mio. €. Auch im schwierigeren zweiten Halbjahr konnte sich dieses Segment gut behaupten. Die dienstleistungsgetriebenen Projekte und Serviceverträge sind meist mittel- oder langfristig geplant und daher weniger konjunkturanfällig als das kurzfristige reine Handelsgeschäft. Außerdem zahlten sich die Qualifizierungsmaßnahmen der Vertriebsmitarbeiter im Berichtsjahr aus. Insgesamt erzielte Bechtle 64,8 Prozent der Konzernumsätze in diesem Segment (Vorjahr: 64,0 Prozent).

SEGMENTUMSATZ IT-SYSTEMHAUS & MANAGED SERVICES in Mio. €

2004	730,0	+21,1%
2005	811,0	+11,1%
2006	817,0	+0,7%
2007	885,8	+8,4%
2008	927,5	+4,7%

Auch im Berichtsjahr konnte die Produktivität im Segment IT-Systemhaus & Managed Services erhöht werden. Grund sind neben der bereits erwähnten Weiterqualifizierung der Mitarbeiter auch Effizienzsteigerungen in den Prozessen. Die Umsatzerlöse je Mitarbeiter stiegen im Geschäftsjahr mit durchschnittlich 3.048 Vollzeitbeschäftigten (Vorjahr: 2.975 Mitarbeiter) um 2,2 Prozent auf 304 Tsd. € (Vorjahr: 298 Tsd. €).

Der Umsatzanteil der inländischen Systemhäuser lag mit 778,7 Mio. € bei 84,0 Prozent und damit auf dem Niveau des Vorjahres (Vorjahr: 83,9 Prozent). Hierin enthalten sind die beiden Akquisitionen in Nordrhein-Westfalen.

Der Anteil der ausländischen Systemhäuser lag 2008 bei 16,0 Prozent. Er enthält erstmals auch die neu akquirierten österreichischen Gesellschaften und betrug 148,8 Mio. € nach 142,8 Mio. € im Vorjahr.

UMSATZVERTEILUNG IM SEGMENT IT-SYSTEMHAUS & MANAGED SERVICES

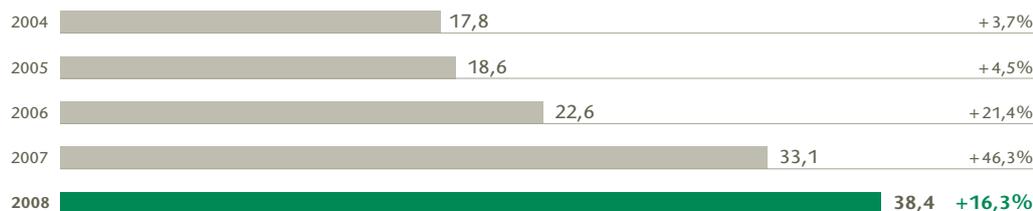


Organisch lag der Umsatz in diesem Segment bei 911,8 Mio. € und damit 2,9 Prozent über Vorjahr. Die vor allem im zweiten Halbjahr 2008 durchgeführten Akquisitionen in Deutschland und Österreich trugen 15,7 Mio. € zum Umsatz bei.

Das EBIT im Segment IT-Systemhaus & Managed Services nahm 2008 um 16,3 Prozent auf 38,4 Mio. € zu (Vorjahr: 33,1 Mio. €). Damit wurde der Wert des Vorjahres deutlich übertroffen und die im EBIT 2007 enthaltenen positiven Sondereffekte in Höhe von 2,6 Mio. € mehr als egalisiert.

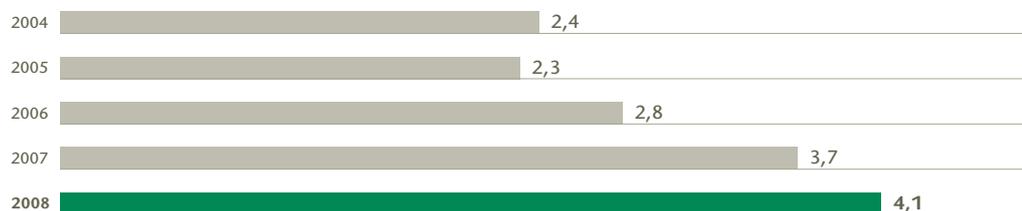
Profitabilität im Segment IT-Systemhaus & Managed Services deutlich gesteigert

EBIT in Mio. €



Die EBIT-Marge erhöhte sich folglich von 3,7 Prozent auf 4,1 Prozent. Ohne den Sondereffekt ist der Sprung von 3,4 Prozent im Vorjahr noch deutlicher. Diese Margenverbesserung geht vor allem auf Effizienzverbesserungsmaßnahmen wie die Schließung und Zusammenlegung von Standorten und die verbesserte Produktivität zurück.

EBIT-MARGE in %



IT-E-Commerce

Im Segment IT-E-Commerce stieg der Umsatz im Geschäftsjahr 2008 um 1,3 Prozent von 497,7 Mio. € auf 503,9 Mio. €. Nach einem guten Start haben sich im zweiten Halbjahr verstärkt Auswirkungen der gesamtwirtschaftlichen Eintrübung gezeigt.

SEGMENTUMSATZ IT-E-COMMERCE in Mio. €

2004	358,2	+ 89,5%
2005	367,2	+ 2,5%
2006	403,1	+ 9,8%
2007	497,7	+ 23,5%
2008	503,9	+ 1,3%

Allerdings ist in diesem Segment auch der zum 31. August erfolgte strategisch motivierte Verkauf der TomTech zu berücksichtigen. Die TomTech hatte im Vorjahr in den Monaten September bis Dezember 5,5 Mio. € zum Umsatz beigetragen, weshalb das Wachstum im Berichtsjahr entsprechend geringer ausfiel. Der Anteil des Handelsgeschäfts am Gesamtumsatz ging von 36,0 Prozent im Vorjahr auf 35,2 Prozent leicht zurück.

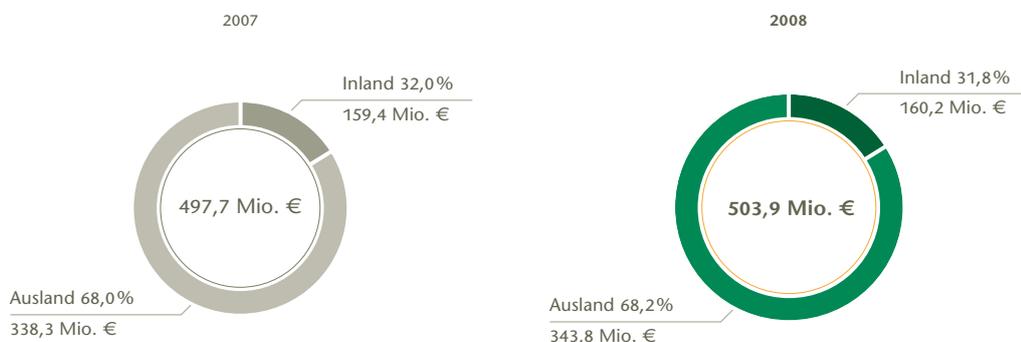
Im Berichtsjahr hat sich der Preisdruck vor allem bei Hardwareprodukten nochmals verstärkt. Zur Erzielung gleicher Umsätze mussten daher die Stückzahlen wesentlich erhöht werden. Das ist Bechtle 2008 gelungen. Allerdings konnten der Preisverfall einerseits und die nachlassende Konjunktur andererseits nicht vollständig kompensiert werden.

Bechtle beschäftigte im Segment IT-E-Commerce 2008 auf Vollzeitbasis durchschnittlich 923 Arbeitskräfte (Vorjahr: 830). Der Umsatz pro Mitarbeiter ging im vergangenen Jahr auf 546 Tsd. € zurück (Vorjahr: 600 Tsd. €). Bechtle verfolgt das Ziel, auch in schwierigen Zeiten profitabel zu wachsen. Das ist nur mit einer gut qualifizierten, schlagkräftigen Mannschaft möglich. Vor diesem Hintergrund erfolgten Neueinstellungen, die im laufenden Jahr und darüber hinaus die Wachstumsdynamik im IT-E-Commerce wieder unterstützen sollen.

Aufgrund der Internationalisierungsstrategie steigt der Auslandsanteil im IT-E-Commerce stetig an. Im Berichtsjahr lagen die Umsätze der ausländischen Gesellschaften bei 343,8 Mio. € (Vorjahr: 338,3 Mio. €), der Anteil damit bei 68,2 Prozent (Vorjahr: 68,0 Prozent). Die inländischen Handelsgesellschaften steuerten 160,2 Mio. € (Vorjahr: 159,4 Mio. €) bei, was einem Anteil von 31,8 Prozent (Vorjahr: 32,0 Prozent) am Segmentumsatz entspricht.

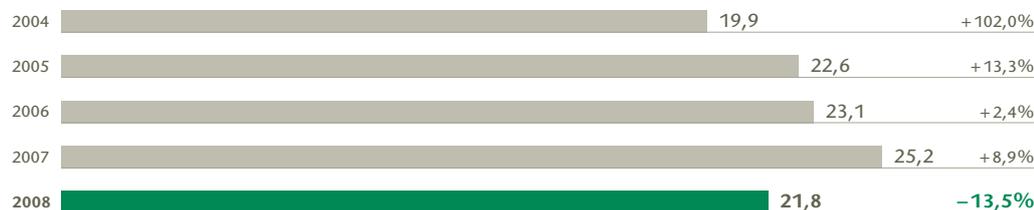
Absatzsteigerungen
kompensieren Effekt
sinkender Preise

UMSATZVERTEILUNG IM SEGMENT IT-E-COMMERCE



Das EBIT ging im Segment IT-E-Commerce im Berichtsjahr um 3,4 Mio. € von 25,2 Mio. € auf 21,8 Mio. € zurück.

EBIT in Mio. €



Die EBIT-Marge sank von 5,1 Prozent auf 4,3 Prozent. Hintergrund für diese Entwicklung sind zum einen die im Verhältnis zu den Kosten unterproportionale Umsatzentwicklung in Zusammenhang mit den 2008 eingestellten Mitarbeitern und zum anderen notwendige Vorlaufinvestitionen für den Ausbau der europaweiten Comsoft- und ARP-Aktivitäten. Mittelfristig gilt auch im IT-E-Commerce unverändert eine Zielmarge von 5 Prozent.

EBIT-MARGE in %



VERMÖGENSLAGE

Das nachhaltige Wachstum der Bechtle AG gründet auf einer soliden Bilanz und ausgewogenen Kapitalverhältnissen. Im Berichtsjahr ist es dem Unternehmen gelungen, die maßgeblichen Bilanzkennzahlen – allen voran die Eigenkapitalquote – weiter zu verbessern.

Die Bilanzsumme des Bechtle-Konzerns belief sich zum Stichtag 31. Dezember 2008 auf 496,1 Mio. € und ist damit gegenüber dem Vorjahr um 44,6 Mio. € oder 9,9 Prozent gewachsen.

VERKÜRZTE BILANZ in Mio. €

	2004	2005	2006	2007	2008
Aktiva					
Langfristige Vermögenswerte	125,7	140,3	143,0	145,6	157,0
Kurzfristige Vermögenswerte	260,2	273,6	275,2	305,9	339,1
Passiva					
Eigenkapital	217,2	237,4	249,2	276,5	311,4
Langfristige Schulden	26,8	26,9	28,1	23,8	31,0
Kurzfristige Schulden	141,9	149,6	143,4	151,2	153,7
Bilanzsumme	385,9	413,9	420,8	451,4	496,1

Auf der Aktivseite ist der Anstieg vor allem auf den deutlichen Zuwachs der kurzfristigen Vermögenswerte zurückzuführen. Diese erhöhten sich um 33,3 Mio. € beziehungsweise 10,9 Prozent auf 339,1 Mio. €. Eine der wesentlichen Ursachen hierfür ist in der Zunahme der liquiden Mittel zu sehen. Einschließlich der Wertpapiere erhöhten sich diese von 54,2 Mio. € um 43,2 Prozent auf 77,6 Mio. €. Zusammen mit freien Kreditlinien in Höhe von 39,9 Mio. € (Vorjahr: 41,6 Mio. €) verfügt der Bechtle-Konzern über eine solide Liquiditätsreserve von 117,5 Mio. € (Vorjahr: 95,9 Mio. €), die ausreichend Spielraum für weitere Akquisitionen und das künftige Wachstum bietet. Von den zum Geschäftsjahresende zur Verfügung stehenden Kreditlinien in Höhe von rund 42,3 Mio. € hat Bechtle 2,4 Mio. € für Avalkredite in Anspruch genommen.

Ein höheres Geschäftsvolumen sowie ein Zuwachs der Auftragseingänge im Segment IT-Systemhaus & Managed Services zum Ende des Geschäftsjahres ließen die Vorräte um 5,3 Mio. € auf 52,1 Mio. € ansteigen. Die Vorratshaltung (Relation der Vorräte zum Umsatz) stieg geringfügig von 3,4 Prozent auf 3,6 Prozent. Der Wert zeigt, dass Bechtle lediglich in geringem Umfang Kapital in Form von Warenbeständen bindet. Zudem ist ein Großteil der Vorräte unmittelbar an Projekte gebunden und im Kundenauftrag gekauft. Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen liegen mit 188,4 Mio. € leicht unter dem Vorjahreswert von 189,3 Mio. €. Das Forderungsmanagement der Bechtle AG sorgt hier für eine vergleichsweise geringe Außenstandsdauer der Forderungen (DSO) von 38,4 Tagen (Vorjahr: 38,7 Tage).

Bechtle verfügt über eine komfortable Liquiditätsreserve

Die sonstigen kurzfristigen Vermögenswerte fallen mit 19,4 Mio. € im Vergleich zum Vorjahr um 6,0 Mio. € höher aus. Der Posten beinhaltet im Wesentlichen Rückvergütungen und sonstige Forderungen gegenüber Lieferanten im Zusammenhang mit Werbekostenzuschüssen und ausstehenden Gutschriften in Höhe von 10,4 Mio. € (Vorjahr: 10,0 Mio. €).

Insgesamt ist der Anteil der kurzfristigen Vermögenswerte an der Bilanzsumme von 67,8 Prozent auf 68,4 Prozent leicht gestiegen. Die Anlagenintensität (Anteil langfristiger Vermögenswerte an der Bilanzsumme) ist entsprechend von 32,2 Prozent auf 31,6 Prozent gefallen. Absolut betrachtet stiegen die langfristigen Vermögenswerte um 11,4 Mio. € auf 157,0 Mio. €. Die Geschäfts- und Firmenwerte nahmen akquisitionsbedingt um 5,9 Prozent von 99,9 Mio. € auf 105,8 Mio. € zu. Das Sachanlagevermögen stieg ebenfalls akquisitionsbedingt und als Folge der Bautätigkeiten von Bechtle im Berichtsjahr von 19,6 Mio. € auf 23,8 Mio. €. Der Deckungsgrad der langfristigen Vermögenswerte durch das Eigenkapital erhöhte sich im Berichtsjahr von 189,9 Prozent im Vorjahr auf 198,4 Prozent.

**Geschäfts- und Firmenwerte
steigen akquisitionsbedingt**

Im wenig sacheanlageintensiven Geschäft der Bechtle AG wird der ROCE (Return on Capital Employed) im Wesentlichen von der Entwicklung der kurzfristigen Vermögenswerte und Schulden einerseits und der Ergebnisentwicklung andererseits geprägt. Er bildet die positive Entwicklung ebenso ab wie die mit der Ausweitung des Geschäftsvolumens einhergehende Erhöhung des Working Capital. In den vorangegangenen Jahren blieb der ROCE bei Bechtle mit einer Größenordnung von rund 20 Prozent weitgehend stabil. Im Berichtsjahr beläuft er sich auf 22,7 Prozent (Vorjahr: 23,4 Prozent). Diese Veränderung lässt sich angesichts der Ergebnissteigerung auf eine Steigerung des durchschnittlich eingesetzten Kapitals zurückführen. Während sich das EBIT gegenüber dem Vorjahr lediglich um 3,4 Prozent erhöht hat, beträgt die Steigerung beim durchschnittlich eingesetzten Kapital von 249,5 Mio. € auf 264,9 Mio. € immerhin 6,2 Prozent.

ROCE in % | CAPITAL EMPLOYED in Mio. €

	2004	2005	2006	2007	2008
ROCE	19,9	20,0	19,7	23,4	22,7
Capital Employed	189,8	205,9	231,6	249,5	264,9

Das Working Capital ist bezogen auf die Bilanzsumme mit 28,7 Prozent gegenüber dem Vorjahr von 29,9 Prozent gesunken. Hintergrund ist der geringere Aufbau der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen zum Jahresende.

WORKING CAPITAL in Mio. €

	2004	2005	2006	2007	2008
Working Capital	82,8	101,0	121,4	134,9	142,5
In % von der Bilanzsumme	21,5	24,4	28,9	29,9	28,7

Auf der Passivseite betragen die kurzfristigen Schulden 153,7 Mio. € und liegen damit um 2,5 Mio. € über dem Vorjahreswert. Stichtagsbedingt wiesen die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen mit 83,3 Mio. € einen um 5,0 Mio. € niedrigeren Wert aus als noch 2007. Die kurzfristigen Finanzverbindlichkeiten stiegen bedingt durch die Aufnahme von kurzfristigen Darlehen und durch die Umgliederung von Verbindlichkeiten mit Fälligkeiten unter einem Jahr um 4,4 Mio. € auf 10,5 Mio. €. Die sonstigen kurzfristigen Verbindlichkeiten und Abgrenzungsposten erhöhten sich ebenfalls von 47,5 Mio. € um 4,0 Mio. € auf 51,5 Mio. €. Hauptbestandteil der Bilanzposten sind die Verbindlichkeiten gegenüber Personal. Diese sind vor dem Hintergrund des positiven Geschäftsverlaufs infolge der höheren erfolgsorientierten Vergütungsbestandteile der Mitarbeiter im Berichtsjahr von 16,0 Mio. € um 5,4 Mio. € auf 21,4 Mio. € gestiegen. Die langfristigen Finanzverbindlichkeiten des Bechtle-Konzerns zum 31. Dezember 2008 erhöhten sich um 1,5 Mio. € auf 5,2 Mio. €. Insgesamt nahm der Anteil der langfristigen Schulden an der Bilanzsumme von 5,3 Prozent auf 6,2 Prozent zu.

Zum Abschlussstichtag existierten keine Haftungsverhältnisse gegenüber nicht in den Konzernabschluss einbezogenen Zweckgesellschaften. Investitionsverpflichtungen bestanden aufgrund von Bautätigkeiten in Höhe von 0,9 Mio. €.

Das Eigenkapital stieg im Berichtsjahr um 35,0 Mio. € oder 12,7 Prozent von 276,5 Mio. € auf 311,4 Mio. €. Die Erhöhung resultiert aus dem Konzernergebnis nach Steuern in Höhe von 45,4 Mio. €, abzüglich der Dividendenausschüttung in Höhe von 12,7 Mio. €. Die in der Bilanz zum 31. Dezember 2008 ausgewiesenen Gesamtkosten der erworbenen eigenen Aktien in Höhe von 2,2 Mio. € wirkten sich mindernd auf das Eigenkapital aus. Trotz der Bilanzverlängerung stieg die Eigenkapitalquote im Berichtsjahr von 61,2 Prozent auf 62,8 Prozent. Die Eigenkapitalrendite betrug unverändert 16,9 Prozent.

Die Eigenkapitalquote konnte 2008 erneut deutlich auf 62,8 Prozent gesteigert werden

EIGENKAPITAL- UND GESAMTKAPITALRENTABILITÄT in %

	2004	2005	2006	2007	2008
Eigenkapitalrendite	13,6	13,8	12,9	16,9	16,9
Gesamtkapitalrendite	8,0	8,3	8,0	10,3	10,7

Der Verschuldungskoeffizient des Bechtle-Konzerns hat sich im Berichtsjahr nochmals verbessert und belief sich auf 0,59 nach 0,63 im Vorjahr.

Die Gesamtkapitalrentabilität, die als Kennzahl die Verzinsung des gesamten eingesetzten Kapitals widerspiegelt, hat sich im Berichtsjahr ebenfalls verbessert. Trotz der Bilanzverlängerung lag sie aufgrund der überproportionalen Ergebnissteigerung zum 31. Dezember 2008 bei 10,7 Prozent (Vorjahr: 10,3 Prozent).

Zeitwertangabe

Die Zeitwerte der kurzfristigen Vermögenswerte entsprechen grundsätzlich den Bilanzansätzen. Das gilt gleichermaßen für die sonstigen immateriellen Vermögenswerte, das Sachanlagevermögen, die Forderungen aus Ertragssteuern, die Rechnungsabgrenzungsposten und sonstigen langfristigen Vermögenswerte sowie die latenten Steuern im Rahmen der langfristigen Vermögenswerte. Der dem jährlich durchgeführten Impairment-Test zugrunde liegende Bewertungsansatz wurde auf der Basis eines Nutzungswerts, der unter Verwendung einer Discounted-Cashflow-Methode ermittelt wurde, errechnet. Der Nutzungswert übersteigt den bilanzierten Geschäfts- und Firmenwert sehr deutlich, sodass keine Wertminderungen auf diese Vermögenswerte entfallen. In welcher Höhe die Überdeckung auf firmen- und geschäftswertbildende Einflussfaktoren oder nicht bilanzierte immaterielle Vermögenswerte entfällt, wurde nicht ermittelt. Die Bilanzansätze der lang- und kurzfristigen Schulden entsprechen ebenfalls grundsätzlich den Zeitwerten.

Immaterielle Werte

Das Vermögen eines Unternehmens besteht nicht nur aus quantifizierbaren, in Zahlen messbaren Bestandteilen, sondern auch aus Elementen, die nur qualitativ beschreibbar sind. Die Mitarbeiter der Bechtle AG zählen hierbei zweifelsfrei zu den wichtigsten Werten. Der Konzern berichtet hierüber in einem gesonderten Kapitel auf S. 35 ff.

Darüber hinaus sind die Lieferantenbeziehungen für Bechtle in beiden Geschäftssegmenten von hoher Bedeutung für den Erfolg des Unternehmens. Bechtle arbeitet mit über 300 Herstellern und rund 600 Distributoren europaweit zusammen. Auf der Grundlage einer engen Lieferantenbeziehung ist Bechtle in der Lage, seinen Kunden eine umfassende Angebotspalette mit transparenten Marktpreisen sowie schneller Verfügbarkeit zu bieten. In der Regel erfolgt die Auslieferung bestellter Ware binnen 24 Stunden über sogenannte Fulfillment-Lösungen direkt vom Hersteller oder Distributor an den Kunden.

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

Insbesondere im beratungsintensiven Dienstleistungsgeschäft sind Kundenbeziehungen Dreh- und Angelpunkt des Erfolgs. Gerade im Mittelstand sind Seriosität, Verlässlichkeit und Kontinuität unentbehrliche Qualitäten der Kundenbeziehungen. Bechtle ist seit über 25 Jahren im IT-Markt tätig und hat sich von Beginn an auf das Kernkundensegment Mittelstand konzentriert. Das Unternehmen verfügt daher nicht nur über eine gewachsene Kundenbasis, sondern ist auch aufgrund langjähriger Erfahrungen in der Lage, bei neuen Kundenbeziehungen schnell eine erfolgreiche Basis zu schaffen.

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

Bechtle pflegt eine enge Zusammenarbeit mit Herstellern und Distributoren

FINANZLAGE

Der Erfolg der Bechtle AG im Geschäftsjahr 2008 zeigt sich auch in der Kapitalflussrechnung. So ist es dem Unternehmen erneut gelungen, den operativen Cashflow zu steigern und weitere Liquiditätsreserven aufzubauen. Das sind wesentliche Voraussetzungen, um Wachstum auch künftig aus eigener Kraft zu finanzieren.

Grundsätze und Ziele des Finanzmanagements

Die Finanzpolitik bei Bechtle hat zum Ziel, die Finanzkraft des Konzerns auf hohem Niveau zu halten und damit die finanzielle Unabhängigkeit des Unternehmens durch die Sicherstellung der Liquidität zu wahren. Dabei sollen Risiken weitestgehend vermieden werden. Die Geschäftsordnung des Vorstands sieht daher vor, dass der Abschluss spekulativer Termingeschäfte aller Art der Zustimmung des Aufsichtsrats bedürfen – insbesondere über Devisen, Waren und Wertpapiere, soweit diese Termingeschäfte nicht der Absicherung des laufenden Geschäftsbetriebs oder einzelner Geschäftsvorfälle beziehungsweise Aufträge oder hiermit verbundener Risiken dienen oder nicht zum üblichen Geschäftsbetrieb gehören.

Bechtle nutzt derivative Finanzinstrumente grundsätzlich nur zu Absicherungszwecken. Konkret waren dies im Berichtsjahr Devisentermingeschäfte und Zinsswaps (vgl. Konzernanhang, S. 161 ff.). Einen Schwerpunkt des Finanzmanagements bildet die Sicherung der Konzernwährung Euro. Bevorzugt werden Sicherungsmaßnahmen eingesetzt, die der Sicherung des Eigenkapitals in Euro dienen und gleichzeitig in der Gewinn- und Verlustrechnung eine erfolgsneutrale Wirkung zur Folge haben. Sicherungsmaßnahmen werden hauptsächlich gegenüber dem Schweizer Franken getroffen, da die Bestände ausländischer Vermögenspositionen und Cashflows in fremder Währung im Wesentlichen in Schweizer Franken gehalten beziehungsweise erwirtschaftet werden.

Bei der Anlage überschüssiger Liquidität steht die kurzfristige Verfügbarkeit über dem Ziel der Ertragsmaximierung, um beispielsweise im Falle möglicher Akquisitionen schnell auf vorhandene liquide Mittel zugreifen zu können. Damit werden rein finanzwirtschaftliche Ziele – wie die Optimierung der Finanzerträge – der Akquisitionsstrategie und dem Wachstum des Unternehmens untergeordnet.

Anlagegeschäfte werden nur mit Schuldnern durchgeführt, die ein Investmentgrade aufweisen können. Eine weitgehende finanzielle Flexibilität bildet die Grundlage dafür, sich in einem stark konsolidierenden Markt zu behaupten. Steuerung und Überwachung der Liquiditätssituation erfolgen zentral durch das Treasury. (vgl. Risikobericht, Kapitel Finanzen, S. 90 ff.)

**Finanzielle Unabhängigkeit
als oberstes Ziel des Finanz-
managements**

Kapitalflussrechnung

Der Cashflow des Bechtle-Konzerns weist im Berichtsjahr erneut eine überaus positive Entwicklung auf.

Der Mittelzufluss aus betrieblicher Tätigkeit ist im Vergleich zum Vorjahr um 18,9 Prozent auf 49,9 Mio. € gestiegen (Vorjahr: 42,0 Mio. €). Ausschlaggebend für diese positive Entwicklung sind neben dem höheren Vorsteuerergebnis vor allem Veränderungen im Nettovermögen. So konnte durch den Abbau von Forderungen aus Lieferungen und Leistungen ein Mittelzufluss von 6,9 Mio. € generiert werden, während der Mittelabfluss aus dem Aufbau der Vorräte im Vergleich zum Vorjahr um 2,3 Mio. € geringer ausfiel.

Mittelzufluss aus operativer Tätigkeit konnte erheblich gesteigert werden

Gegenläufig war die Entwicklung der Kapitalverwendung bei den Verbindlichkeiten im Nettovermögen. Die Mittelabflüsse aus dem Abbau der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen lagen stichtagsbedingt um 7,4 Mio. € über dem Vorjahreswert.

Der Mittelabfluss aus Investitionstätigkeit verdoppelte sich nahezu von 9,5 Mio. € auf 18,1 Mio. €. Hier machten sich vor allem die von 7,7 Mio. € im Vorjahr auf 9,4 Mio. € gestiegenen Auszahlungen für Akquisitionen sowie die um 3,4 Mio. € auf 13,7 Mio. € erhöhten Investitionen in immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen bemerkbar. Darüber hinaus verzeichnete die Gesellschaft im Geschäftsjahr 2007 hingegen noch einen einmaligen Mittelzufluss aus dem Verkauf einer Immobilie in der Schweiz in Höhe von 4,7 Mio. €.

Der Free Cashflow erhöhte sich von 25,8 Mio. € auf 28,3 Mio. €. Die Verbesserung steht im Zusammenhang mit der positiven Entwicklung des Cashflows aus betrieblicher Tätigkeit und der nur leicht gestiegenen Abflüsse für Akquisitionen sowie Investitionen in immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen. Zudem konnte aufgrund der Veräußerung der TomTech ein erster Teilbetrag als Zahlungseingang verbucht werden.

Der negative Cashflow aus Finanzierungstätigkeit belief sich im Berichtsjahr auf 10,1 Mio. € nach 16,1 Mio. € im Vorjahr. Hier wirkte sich vor allem die Aufnahme von kurz- und langfristigen Finanzverbindlichkeiten mindernd aus, während der Mittelabfluss für Dividendenausschüttung und den Erwerb eigener Aktien zunahm.

Die liquiden Mittel stiegen zum Ende des Berichtszeitraums deutlich um 25,0 Mio. € auf 77,3 Mio. €.

CASHFLOW in Mio. €

	2004	2005	2006	2007	2008
Cashflow aus					
– Betriebstätigkeit	46,2	28,1	26,9	42,0	49,9
– Investitionstätigkeit	–38,4	–20,2	–19,3	–9,5	–18,1
– Finanzierungstätigkeit	19,8	–21,2	–18,3	–16,1	–10,1
Liquide Mittel	61,5	48,2	36,7	52,3	77,3
Free Cashflow	9,9	6,4	5,7	25,8	28,3

Die wesentlichen Konditionen der Finanzverbindlichkeiten werden im Konzernanhang auf S. 154 ff. erläutert. Eine Veränderung des Zinsniveaus hätte aufgrund der untergeordneten Bedeutung des Finanzergebnisses für den Bechtle-Konzern keinen wesentlichen Einfluss auf die Finanzlage.

Außerbilanzielle Finanzierungsinstrumente, wie Forderungsverkäufe oder Haftungszusagen gegenüber Zweckgesellschaften, die nicht in den Konzernabschluss einbezogen sind, wurden im Berichtsjahr und auch in den vorausgegangenen Geschäftsjahren grundsätzlich nicht eingesetzt. Eine Ausnahme stellt der Erweiterungsbau am Firmensitz der Bechtle AG dar. Dieser ist über einen sogenannten Rückmietverkauf (sale and lease back) finanziert.

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

Liquidität sichert Wachstum

STRATEGISCHE FINANZIERUNGSMASSNAHMEN

Das Unternehmen weist mit 62,8 Prozent eine vergleichsweise hohe Eigenkapitalquote auf. Die Finanzierung des laufenden Geschäfts, notwendiger Ersatzinvestitionen sowie des Aktienrückkaufprogramms erfolgt durch liquide Mittel und den laufenden operativen Cashflow. Der Mittelbedarf für die im abgelaufenen Geschäftsjahr getätigten Akquisitionen wurde zum Teil über die liquiden Mittel und die Aufnahme von Finanzverbindlichkeiten gedeckt. Mangels größerer Investitionsvorhaben waren im abgelaufenen Geschäftsjahr keine Finanzierungsmaßnahmen von strategischer Bedeutung wie Kapitalerhöhungen oder die Ausgabe von Anleihen notwendig.

Die Finanzstrategie der Bechtle AG sieht eine kontinuierliche Überprüfung und gegebenenfalls Optimierung der Kapitalstruktur vor. Die Erhöhung der kurz- und langfristigen Finanzverbindlichkeiten von 9,8 Mio. € auf 15,7 Mio. € im Berichtsjahr verbesserte den Leverage und damit die Effizienz der Kapitalstruktur. Gleichzeitig aber bleibt aufgrund der zur Verfügung stehenden liquiden Mittel die Finanzierungssicherheit erhalten.

Die Bechtle AG verfolgt unabhängig von eigenen Investitionsvorhaben und der Kapitalmarktsituation das Ziel, jederzeit ausreichend Zugang zu vielfältigen Finanzierungsquellen zu haben.

BILANZIELLE ERMESSENSENTSCHEIDUNGEN

Im Geschäftsjahr sind keine Wahlrechte ausgeübt oder bilanzielle Sachverhaltsgestaltungen gebildet worden, die im Falle einer anderen Ausübung beziehungsweise einer anderen bilanziellen Gestaltung einen wesentlichen Einfluss auf die Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage gehabt hätten.

Angaben zum Einfluss der Verwendung von Schätzungen, der getroffenen Annahmen und Ermessensentscheidungen insbesondere im Zusammenhang mit der Bewertung des Sachanlagevermögens und der immateriellen Vermögenswerte, des Geschäfts- oder Firmenwerts, der zweifelhaften Forderungen, Pensionsverpflichtungen, Rückstellungen und Eventualschulden sowie des Steueraufwands finden sich im Konzernhang, S. 132 f.

Eine Entscheidung in der Vergangenheit von wesentlicher bilanzieller Bedeutung betraf den Neubau der Konzernzentrale. Bechtle hat im Geschäftsjahr 2002 einen Leasingvertrag über das zentrale Logistik- und Verwaltungsgebäude in Neckarsulm abgeschlossen. Alternativ wäre es denkbar gewesen, das Gebäude zu erwerben. In diesem Fall hätte das Gebäude mit Anschaffungskosten von rund 31 Mio. € als Vermögenswert im Sachanlagevermögen bilanziert werden müssen, sodass sich die langfristigen Vermögenswerte und die Anlagenintensität auch in den folgenden Geschäftsjahren erhöht hätten. In Abhängigkeit von der Art der Finanzierung hätte sich auch ein nicht unwesentlicher Einfluss auf die Vermögens- und Finanzlage ergeben können. Im Falle einer Fremdfinanzierung hätten sich die langfristigen Schulden erhöht und die daraus resultierende Bilanzverlängerung auch zu einer geringeren Eigenkapitalquote geführt. Die Finanzierung über liquide Mittel hätte eine Reduzierung der finanziellen Flexibilität zur Folge gehabt.

Bei der Bilanzierung der Pensionsrückstellungen erfasst Bechtle die versicherungsmathematischen Gewinne und Verluste nicht gemäß der sogenannten Korridormethode (IAS 19.92), sondern gemäß IAS 19.93A stets in voller Höhe in der Periode, in der sie anfallen, erfolgsneutral direkt im Eigenkapital. Somit sind sämtliche bis zum Bilanzstichtag angefallenen versicherungsmathematischen Verluste vollständig im Eigenkapital erfasst und ausgewiesen. Bei Anwendung der Korridormethode würde nur ein bestimmter Teil der versicherungsmathematischen Gewinne und Verluste in der betreffenden Berichtsperiode erfolgswirksam erfasst werden.

Im Zeitpunkt des Zugangs finanzieller Vermögenswerte oder finanzieller Verbindlichkeiten besteht ein einmalig ausübbares Wahlrecht, den Vermögenswert beziehungsweise die Verbindlichkeit fortan erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert zu bewerten (IAS 39.9). Bechtle hat von diesem Wahlrecht bislang keinen Gebrauch gemacht und bewertet ausgereichte Kredite und Forderungen zu fortgeführten Anschaffungskosten sowie zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert. Eine Ausübung des Wahlrechts zur erfolgswirksamen Bewertung zum beizulegenden Zeitwert hätte bislang keine wesentlichen Änderungen der Wertansätze zur Folge gehabt.

VOR 25 JAHREN

Träumte ich davon,
ein Segelboot
über die Meere
zu steuern.



Heute ist Alfred Neidhard Geschäftsführer der beiden Bechtle IT-Systemhäuser in Rottenburg und Stuttgart. Er verantwortet zudem die Integration der neuen österreichischen Standorte in den Bechtle-Konzern.

„Segeln bei rauer See, der Kampf gegen Wind und Meer haben mir schon immer gefallen. Freiheit und Unabhängigkeit sind es auch, die mir im Job wichtig sind – entscheidende Gründe, weshalb ich mich nach Jahren in der Selbstständigkeit bei Bechtle wohlfühle. In nahezu jeder Position können Mitarbeiter als Unternehmer agieren. Jeder kann etwas bewegen. Wie Skipper lenken und steuern wir unser Geschäft in voller Eigenverantwortung. Das setzt eine Menge Vertrauen voraus und ist zugleich eine große Herausforderung. Genau das macht Bechtle erfolgreich und einzigartig. Für mich ist die unternehmerische Freiheit die größte Motivation, alles zu geben.“



RISIKOBERICHT

Zu den Grundsätzen einer wertorientierten, verantwortungsbewussten Unternehmensführung gehört das Nutzen unternehmerischer Chancen bei gleichzeitig vorausschauender Steuerung der damit verbundenen Risiken. Das kontinuierliche Chancen- und Risikomanagement mit einer effizienten Risikofrüherkennung und -überwachung ist ein integraler Bestandteil der Strategie- und Geschäftsentwicklung sowie der internen Steuerungs- und Kontrollsysteme in der Bechtle-Gruppe.

RISIKO- UND CHANCENMANAGEMENT

Grundverständnis

In der Bechtle AG sind Risiko- und Chancenmanagement bestimmungsgemäß eng miteinander verzahnt. Unter einer Chance ist die Möglichkeit eines für das Unternehmen günstigen Ereignisses oder Verlaufs ebenso zu sehen, wie eine mögliche positive Abweichung von einem geplanten Szenario. Das interne Chancenmanagement der Bechtle AG leitet sich im Wesentlichen von der Strategie der Geschäftssegmente und deren Zielen ab. Die direkte Verantwortung für das frühzeitige und kontinuierliche Identifizieren, Bewerten und Steuern von Chancen obliegt in erster Linie dem Konzernvorstand sowie der operativen Führungsebene in den jeweiligen Geschäftssegmenten und Holdinggesellschaften. Diese Aufgaben sind somit, wie auch das Risikomanagement, integraler Bestandteil des konzernweiten Planungs- und Steuerungssystems. Das Management der Bechtle AG beschäftigt sich daher intensiv mit detaillierten Auswertungen und umfänglichen Szenarien zur Markt- und Konkurrenzsituation, den relevanten Kostentreibern und kritischen Erfolgsfaktoren im Umfeld des Unternehmens. Daraus werden konkrete Chancenpotenziale für die jeweiligen Geschäftssegmente abgeleitet und in Planungsgesprächen zwischen Vorstand und den Bereichsverantwortlichen diskutiert sowie entsprechende Ziele im Rahmen der Potenzialausschöpfung vereinbart. Die einzelnen Chancen der Bechtle-Gruppe werden im Prognosebericht, S. 100 ff. erläutert.

Die Möglichkeit, dass ein Ereignis negative Auswirkungen auf den Geschäftsverlauf hat, wird als Risiko bezeichnet. Ein Risiko ist damit die Gefahr, dass Ziele nicht erreicht oder Strategien nicht erfolgreich umgesetzt werden. Dies umfasst alle internen und externen Ereignisse, Handlungen oder Versäumnisse, die eine potenzielle Bedrohung für den Erfolg oder die Existenz des Unternehmens darstellen. Dabei ist der Risikobegriff nicht auf negative Entwicklungen oder Ereignisse beschränkt, sondern bezieht sich ausdrücklich auch auf das Versäumen oder die mangelhafte Nutzung positiver Entwicklungsmöglichkeiten.

Risikomanagement wird bei der Bechtle AG definiert als Gesamtheit aller organisatorischen Regelungen und Maßnahmen zur Risikoerkennung und zur wirksamen Begegnung dieser Risiken. Oberstes Ziel des Risikomanagements sind insbesondere das rechtzeitige Erkennen wesentlicher und bestandsgefährdender Risiken sowie das Initiieren entsprechender Maßnahmen im Rahmen der Risikosteuerung, damit die Schadensfolgen aus dem möglichen Eintritt eines Risikos für das Unternehmen minimiert oder abgewendet werden können. Effizientes Risikomanagement stellt sicher,

**Ein Risiko ist auch das
Versäumen von Chancen**

dass Mitarbeiter und Ressourcen so eingesetzt werden, dass das Erreichen der Unternehmensziele bestmöglich unterstützt wird.

Es ist hingegen nicht Aufgabe des Risikomanagements, alle Risiken zu vermeiden. Um Chancen erfolgreich zu erschließen, muss ein Unternehmen innerhalb seiner unternehmerischen Tätigkeit bewusst Risiken eingehen. Dabei ist wichtig, dass die Risiken auf ein akzeptables Maß begrenzt werden. Den Rahmen dafür setzt die Risikopolitik beziehungsweise -strategie im Sinne einer übergeordneten Grundausrichtung des Unternehmens. Die Risikostrategie gründet bei der Bechtle AG auf der Unternehmenskultur, den Unternehmensgrundsätzen und den strategischen Unternehmenszielen. In der Firmenphilosophie der Bechtle AG sind die wesentlichen Elemente dieser kulturellen Grundprägung des Unternehmens verankert.

Mit der Vision 2020 verfolgt die Bechtle AG das ehrgeizige Ziel, mit 10.000 Mitarbeitern einen Umsatz von 5 Mrd. € zu erzielen. Das angestrebte profitable Wachstum geht dabei zwangsläufig Hand in Hand mit dem Eingehen geschäftlicher Risiken. Dem muss auch die Risikopolitik der Bechtle AG Rechnung tragen.

Organisation

Die Risikomanagement-Organisation bildet den institutionellen Rahmen für das Risikomanagement. Entsprechend dem organisatorischen Aufbau der Bechtle-Gruppe findet beim Risikomanagement eine klare Trennung von Aufgaben und Verantwortlichkeiten zwischen der Konzernholding und den operativen Tochtergesellschaften statt. Die Holding hat in ihrem Controlling ein geeignetes Berichtswesen aufgebaut, das die frühzeitige Identifizierung erfolgsgefährdender Entwicklungen ermöglicht. Auf dieser Grundlage wurden geeignete Vorgaben für die Tochtergesellschaften festgelegt, die bei systematischer Anwendung zu einem sachgerechten und effektiven Risikomanagement führen. Somit liegt ein wesentlicher Teil der Verantwortung bei den Geschäftsführern („Risk Owner“). Dieses Grundverständnis entspricht im Übrigen der Dezentralität des Geschäftsmodells und der Führungsphilosophie der Bechtle AG.

Funktional lassen sich im Rahmen der Risikomanagement-Organisation unterscheiden:

- Prozessunabhängige Überwachung
Diese umfasst die Kontrolle der Funktionsfähigkeit aller Prozesse. Ein wichtiger Teil der prozessunabhängigen Überwachung ist die interne Revision (Innenrevision). Sie prüft nachträglich das betriebliche Geschehen im Hinblick auf Ordnungs- und Zweckmäßigkeit. Die gesetzliche Grundlage für die Tätigkeit der internen Revision ergibt sich aus § 91 Abs. 2 AktG. Bei der Bechtle AG werden Aufgaben der internen Revision fortlaufend im Rahmen der Durchsicht der Monatsabschlüsse sowie anlassbezogen im Bereich Konzernrechnungswesen wahrgenommen. Die Eignung des vom Vorstand eingerichteten Risikofrüherkennungssystems sowie die Wirksamkeit der Einzelmaßnahmen zur Risikosteuerung und des rechnungslegungsbezogenen internen Kontrollsystems werden vom Wirtschaftsprüfer im Rahmen der Jahresabschlussprüfung und unterjährig durch die Unternehmensleitung beurteilt.
- 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 sind Instrumente, die das Unternehmen dabei unterstützen, Risiken und Chancen rechtzeitig zu identifizieren. Bei der Identifikation latenter Risiken richtet sich die Aufmerksamkeit besonders auf Frühindikatoren. Unter Überwachung wird dabei die kontinuierliche Überprüfung der Wirksamkeit, Angemessenheit und Effizienz der Maßnahmen einschließlich notwendiger Kontrollstrukturen im Hinblick auf die identifizierten Risiken verstanden.

Effektive Kommunikation ist ein wesentliches Element im Risikomanagement

Im Rahmen des Risikomanagements ist die effektive Kommunikation der wesentlichen Aufgaben und Inhalte über die Hierarchiestufen hinweg von entscheidender Bedeutung für die Verzahnung mit dem operativen Geschäft. Ein wichtiges Instrument zur Organisation und Steuerung des notwendigen Informationsflusses ist in diesem Zusammenhang die Gremien- und Teamarbeit. Auf der obersten Ebene der Bechtle AG sind dies die Aufsichtsrats- und Vorstandssitzungen sowie die Risikomanagementsitzungen. Auf der Ebene der Geschäftsführung sind es vor allem die Geschäftsführertagungen, sogenannte ERFA-Sitzungen (Erfahrungsaustausch), Strategietagungen, Planungs- und Einzelgespräche gemeinsam mit dem Vorstand an den Standorten.

Risikoidentifikation und -bewertung

Um die relevanten Risiken der Bechtle AG möglichst vollständig zu erfassen, arbeitet das Unternehmen mit einem Risikoerfassungsbogen. Dieser strukturiert verschiedene Risikoarten in Form einer Checkliste. Diese Liste kann jedoch inhaltlich von den an der Risikoidentifikation und -bewertung beteiligten Führungsverantwortlichen angepasst werden, um möglichen Besonderheiten einzelner Geschäftsfelder Rechnung zu tragen.

Der Risikoerfassungsbogen, der eine möglichst vollständige Übersicht denkbarer Risiken geben soll, ist die Grundlage für die Risikobewertung: Jedes Risiko wird in Bezug auf Eintrittswahrscheinlichkeit und erwartete Schadenshöhe (Risikopotenzial) bewertet und in einer Risikomatrix hinsichtlich der Bedeutung (A-, B-, C-Risiken) positioniert. Eine Bewertung gibt an, wie wahrscheinlich der Risikoeintritt für das zugrunde liegende Risikopotenzial ist. Das Ergebnis ist eine aggregierte Darstellung aller identifizierten Risiken in Form einer „Risikolandkarte“ und zwar sowohl für die Bechtle AG als Konzern als auch für jedes ihrer Geschäftssegmente.

Risikosteuerung

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

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

Risikoberichterstattung und -dokumentation

Bei der Bechtle AG finden regelmäßig Risikomanagementsitzungen statt, deren inhaltliche Bezugsbereiche stetig weiterentwickelt werden. So findet zusätzlich zur Risikomanagementsitzung der Bechtle AG für jedes Segment eine separate Sitzung statt, in denen die Risiken der einzelnen Bereiche explizit mit den jeweils verantwortlichen Führungskräften besprochen werden. Die Vorstände und der Aufsichtsratsvorsitzende wohnen jeder dieser Sitzungen bei. Die Bereichsvorstände sowie einzelne mit Controlling- und Risikomanagementaufgaben betraute Mitarbeiter nehmen an Besprechungen ebenfalls teil. Mit diesem Teilnehmerkreis sind alle für den Erfolg des Unternehmens wesentlichen Bereiche und Verantwortlichkeiten im Prozess des Risikomanagements eingebunden.

RISIKEN

Die nachfolgend beschriebenen Risiken könnten nach Einschätzung des Managements zum Teil erhebliche nachteilige Auswirkungen auf die Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage sowie die Reputation des Unternehmens haben. Dennoch sind hier nicht alle Risiken dargestellt, denen die Bechtle AG ausgesetzt ist. Sonstige Risiken, die der Bechtle AG derzeit noch nicht bekannt sind, oder Risiken, die aktuell als unwesentlich eingeschätzt werden, könnten die Geschäftsentwicklung des Unternehmens ebenfalls beeinträchtigen.

Gesamtwirtschaft und Branche

Die Bechtle AG vertreibt IT-Produkte in elf westeuropäischen Ländern und bietet IT-Dienstleistungen in Deutschland, Österreich und der Schweiz an. Auch wenn eine hohe Abhängigkeit vom inländischen Markt besteht, so hat – durch die Präsenz in verschiedenen europäischen Auslandsmärkten mit einem Anteil von rund einem Drittel der Umsätze – die Entwicklung der europäischen Wirtschaft insgesamt entscheidenden Einfluss auf das Wachstum von Bechtle.

Im Geschäftsjahr 2008 stand die Weltwirtschaft unter erheblichem Einfluss der Finanzmarktkrise. Auch für 2009 sehen die Konjunkturprognosen eine Verschlechterung der wirtschaftlichen Entwicklung voraus. Somit trüben sich die Aussichten für die wichtigen Märkte des Unternehmens und die Investitionsbereitschaft in der Industrie weiter ein, mit entsprechenden Risiken für die Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage von Bechtle.

Die Bechtle AG agiert in einem äußerst wettbewerbsintensiven und technologisch schnelllebigem Markt. Der hinsichtlich Preisbildung, Produkt- und Servicequalität herrschende Wettbewerb prägt sowohl den IT-Handels- als auch den IT-Dienstleistungsbereich. Dabei könnte sich Bechtle einem steigenden Preis- sowie Margendruck, Nachfragerückgang und verlangsamten Wachstum konfrontiert sehen. Der IT-Markt durchläuft nach wie vor 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, mit welcher Effektivität und vor allem Effizienz es Bechtle gelingt, den wachsenden Bedürfnissen der Kunden nach intelligenteren IT-Lösungen gerecht zu werden.

Diesen Marktrisiken begegnet Bechtle unter anderem durch eine Verstärkung von Geschäftsbereichen mit überdurchschnittlichem Wachstumspotenzial – wie beispielsweise Managed Services. Dieses Geschäftsfeld bietet nicht nur hervorragende Wachstumsperspektiven, sondern reduziert mit längeren Vertragslaufzeiten auch die Konjunkturabhängigkeit des Bechtle-Geschäfts. Durch die Verstärkung des Leistungsangebots in diesem Geschäftsbereich investiert Bechtle heute in die Zukunft, um auch bei einer schwachen oder stagnierenden wirtschaftlichen Entwicklung Wachstum zu generieren.

Als weitere Maßnahme begegnet Bechtle dem allgemeinen konjunkturellen Risiko durch die Stärkung des Geschäftsbereichs Öffentliche Auftraggeber, dem insbesondere in wirtschaftlich schwierigen Zeiten eine überdurchschnittliche Bedeutung zukommt.

Konzentration auf wachstumsstarke Geschäftsfelder reduziert Konjunkturabhängigkeit

Um die Marktposition der Bechtle AG in Europa weiter zu stärken, erschließt das Unternehmen im Segment IT-E-Commerce fortwährend neue Ländermärkte. Die Etablierung neuer Handelsgesellschaften erfordert ein starkes Engagement im Vertrieb, das nicht immer erfolgreich sein muss. Die Umsätze und Ergebnisse könnten 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 dieses Risiko durch umfangreiche Markt- und Wettbewerbsanalysen vor dem Markteintritt, eine zentrale Steuerung aller E-Commerce-Gesellschaften und einen sukzessiven Know-how-Transfer aus vorangegangenen Markterschließungen ein.

Geschäftstätigkeit

Beschaffung

Den Risiken auf den Einkaufsmärkten begegnet die Bechtle AG mit einem gezielten Lieferantenmanagement. Im Hinblick auf die Entwicklung der internationalen Beschaffungsmärkte sind diesen Maßnahmen jedoch Grenzen gesetzt. Sollte sich beispielsweise der aktuelle Preisverfall über einen längeren Zeitraum fortsetzen, kann dies die Profitabilität des Konzerns gefährden.

Bechtle bezieht seine Produkte von allen namhaften Herstellern und Distributoren der IT-Branche. Europaweit beläuft sich ihre Zahl auf rund 300 Hersteller und mehr als 600 Distributoren. Fällt ein Partner als Lieferant aus, ist Bechtle grundsätzlich kurzfristig in der Lage, Ersatzprodukte anzubieten. Der Konzern ist wirtschaftlich und existenziell von keinem Einzellieferanten abhängig. Einen gewissen Schwerpunkt im Angebotsportfolio der Bechtle AG stellen jedoch die Produkte der Firma Hewlett Packard dar.

Die Entwicklung auf dem IT-Markt weist auf einen hohen Wettbewerbsdruck bei den Herstellern hin. Die Wettbewerbsintensität führt dazu, dass die gestellten Erwartungen gegenüber deren Vertriebspartnern zunehmen. Bechtle pflegt daher eine partnerschaftliche und professionelle Zusammenarbeit mit den Herstellern, um bestmöglich den Kunden- und Herstelleranforderungen gerecht zu werden.

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

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

Leistungsspektrum

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

Kunden

Obwohl bei einzelnen Gesellschaften der Bechtle-Gruppe eine gewisse Abhängigkeit von wenigen Kunden besteht, verfügt der Konzern insgesamt über eine sehr breite Kundenbasis. Damit ist Bechtle von keinem Einzelkunden existenziell abhängig. Eine Konzentration von Ausfallrisiken auf einzelne Großkunden besteht 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.

Breite Kundenbasis im Mittelstand macht Bechtle unabhängig von Großkunden

IT

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

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

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

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

Leistungsbasierte Vergütung und konsequente Personalentwicklung fördern Mitarbeiterbindung

Personal

Ausbildung, Motivation und Servicebereitschaft der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter gelten als wesentliche Erfolgsfaktoren für den Bechtle-Konzern. Zu den größten Personalrisiken zählen daher ein Know-how-Verlust infolge überdurchschnittlich hoher Fluktuation von qualifiziertem Personal sowie mangelnde Qualifikation und Leistungsorientierung der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Ferner besteht in den stark wachsenden Geschäftsfeldern das Risiko, dass der Bedarf an qualifiziertem Personal nicht ausreichend gedeckt werden kann. Bechtle ist daher nicht nur bestrebt, qualifizierte Fach- und Führungskräfte für das Unternehmen zu gewinnen und sie erfolgreich zu integrieren, sondern diese vor allem auch dauerhaft an das Unternehmen zu binden.

Durch die starke Konsolidierung im IT-Markt besteht derzeit keine Personalknappheit an gut ausgebildeten Vertriebsmitarbeitern. In einzelnen Kompetenzbereichen ist ein Ersatz von hoch qualifizierten IT-Spezialisten hingegen schwieriger, was in diesen Fällen ein Risiko für den operativen Geschäftsablauf darstellen kann. In der Branche wird Bechtle aber als attraktiver, stabiler Arbeitgeber wahrgenommen, was sich an der hohen Zahl an qualifizierten und erfahrenen Bewerbern zeigt. Neben der Schaffung eines positiven Arbeitsumfelds stehen die betriebliche Aus- und Weiterbildung sowie die Förderung des Managementnachwuchses mittels interner Entwicklungsprogramme der Bechtle Akademie im Zentrum der Personalarbeit.

Haftung

Bechtle übernimmt im Dienstleistungs- sowie im Handelsgeschäft gemäß den Allgemeinen Geschäftsbedingungen eine branchenübliche vertragliche Gewährleistung für gelieferte Hardware. In diesem Zusammenhang reicht Bechtle allerdings die Herstellergarantien nur weiter. Das Risiko, von Kunden im Rahmen der Gewährleistung in Anspruch genommen zu werden – ohne dabei auf die Hersteller zurückgreifen zu können –, ist gering. Für den Fall, dass Garantieverlängerungen oder -erweiterungen gegenüber Kunden direkt übernommen werden müssen, hat Bechtle entsprechende Versicherungen abgeschlossen beziehungsweise angemessene Rückstellungen bilanziert. Für Haftungsansprüche, die sich aus Managementfehlern ergeben, besteht eine D&O-Versicherung. Der Umfang des Versicherungsschutzes wird regelmäßig überprüft und bei Bedarf angepasst. Negative finanzielle Auswirkungen von versicherbaren Risiken auf das Unternehmen sollen damit ausgeschlossen oder zumindest eingegrenzt werden.

Finanzen

Finanzinstrumente

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

Derivative Finanzinstrumente dienen ausschließlich der Sicherung operativer Grundgeschäfte und betriebsnotwendiger Finanztransaktionen in Form von 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 bestehen 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 und Großbritanniens erfolgt die Beschaffung überwiegend in den Euroländern und somit auf Eurobasis. Nur im Ausnahmefall werden Waren in Dollar erworben. Im Zusammenhang mit der Inanspruchnahme von Darlehen in Schweizer Franken besteht grundsätzlich ein entsprechendes Währungsrisiko. Eine mittelbare Absicherung erfolgt, indem die in der Schweiz erwirtschafteten Zahlungsströme in Schweizer Franken zur Rückführung dieser Darlehen genutzt werden könnten. Zusätzlich wurden Termingeschäfte in Schweizer Franken getätigt (vgl. Konzernanhang, Kapitel Angaben zum Risikomanagement von Finanzinstrumenten, Abschnitt Währungsrisiko, S. 161 f.).

Liquidität

Um die uneingeschränkte Zahlungsfähigkeit zu gewährleisten, muss dem Unternehmen jederzeit eine ausreichende Liquidität zur Verfügung stehen. Die Steuerung und Überwachung der Liquiditätssituation erfolgt durch das Treasury als integrierten Bestandteil des Konzernrechnungswesens. Bei der bestehenden Finanzlage des Bechtle-Konzerns zum Jahresende mit einem Bestand an liquiden Mitteln und Wertpapieren des Umlaufvermögens in Höhe von 77,6 Mio. €, freien Kreditlinien in Höhe von 39,9 Mio. € und einem positiven Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit in Höhe von 49,9 Mio. € ist der Eintritt eines Liquiditätsrisikos begrenzt. Darüber hinaus verfügt die Bechtle AG über ein genehmigtes Kapital von bis zu 10,6 Mio. €, um bei Bedarf die Eigenkapitalbasis zu erhöhen.

Bechtle verfügt über einen komfortablen Bestand an liquiden Mitteln

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 gegenwärtige Kreditverknappung an den Finanzmärkten und damit die Bonität der Geschäftskunden spielt bei der Betrachtung der künftigen Risikosituation eine zunehmende Rolle. Bechtle könnte Risiken durch Forderungsausfälle stärker als in der Vergangenheit ausgesetzt sein, weil sich die Finanzierungsmöglichkeiten drastisch erschwert haben und dadurch die Kunden ihren Zahlungsverpflichtungen nicht mehr fristgerecht oder vollständig nachkommen könnten. Eine detaillierte Überwachung der Kundenbeziehungen inklusive fortlaufender Bonitätsprüfungen sowie ein proaktives Forderungsmanagement wirken den Risiken durch Forderungsausfälle entgegen.

Potenzielle Risiken im Zusammenhang mit der Anlage liquiditätsnaher Mittel werden dadurch begrenzt, dass kurzfristige Anlagen nur bei erstklassigen Adressen erfolgen. Kreditrisiken reduziert die Bechtle AG, indem sie Transaktionen ausschließlich im Rahmen festgelegter Limite mit Banken sehr guter Bonität tätigt. 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 über einem Jahr. Bechtle hat die langfristigen Finanzverbindlichkeiten in den vergangenen Jahren weiter reduziert. Zum Bilanzstichtag lagen Verbindlichkeiten mit Fälligkeit von über einem Jahr nur in begrenztem Umfang vor. Die Zinsrisiken des Bechtle-Konzerns werden zentral analysiert und daraus folgende Maßnahmen durch das Konzernfinanzwesen aktiv gesteuert. Dabei unterliegt das Vorgehen des Bereichs einer durch das Management festgelegten regelmäßigen Überprüfung. Die Risiken aus Zinsschwankungen bei variabel verzinsten Darlehen werden durch Zinsswaps eliminiert (vgl. Konzernanhang, Kapitel Angaben zum Risikomanagement von Finanzinstrumenten, Abschnitt Zinsrisiko, S. 162 f.).

Sonstige

Akquisitionen und Divestments

Der Bechtle-Konzern will seine Marktposition durch Akquisitionen weiterhin gezielt stärken und ausbauen. Grundsätzlich besteht bei der Entscheidung für den Kauf einer Gesellschaft und deren Integration in den Konzernverbund ein unternehmerisches Risiko. Es kann nicht ausgeschlossen werden, dass die in die Gesellschaft gesetzten Erwartungen sich nicht in Gänze erfüllen. Bechtle trägt diesem Risiko durch umfangreiche Prüfungen im Vorfeld (Due Diligence) sowie durch Maßnahmen, die den Prozess der Akquisition unterstützen, Rechnung. Die Vorbereitung, Umsetzung und Kontrolle von Akquisitionen erfolgen nach festgelegten Zuständigkeitsregelungen und Genehmigungsprozessen. Zudem verfügt Bechtle über langjährige Erfahrung bei der Integration von Unternehmen. Das Unternehmen hat die dafür notwendigen Strukturen etabliert und arbeitet nach einem Konzept, das die Bedürfnisse des Konzerns bei der Integration neu erworbener Unternehmen optimal abdeckt.

Das rasche Wachstum von Bechtle und die durch die Zukäufe neu zum Unternehmen hinzukommenden Mitarbeiter binden darüber hinaus während der Integrationsphase personelle und organisatorische Ressourcen. Diesen Risiken stehen allerdings erhebliche unternehmerische Chancen für die weitere Entwicklung des Konzerns gegenüber.

Das Wachstum sowie die strategischen Zielsetzungen der Bechtle AG erfordern Divestments in einigen Bereichen und fördern damit die Konzentration auf die Kerngeschäftsfelder. Diese Maßnahmen beinhalten das Risiko, bestimmte Geschäftstätigkeiten beziehungsweise ausgewählte operative Einheiten nicht wie geplant veräußern zu können.

Rechtsumfeld

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 von Rechtsberatern begegnet.

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

GESAMTRISIKOBETRACHTUNG

Die Evaluierung der Gesamtrisikosituation des Konzerns ist das Resultat der konsolidierten Betrachtung aller wesentlichen Risikokomplexe beziehungsweise Einzelrisiken. Nach Überzeugung des Managements sind die dargestellten Risiken begrenzt und überschaubar. Die Finanzbasis des Unternehmens ist solide. Die Eigenkapitalquote ist mit 62,8 Prozent überdurchschnittlich und die Liquiditätssituation komfortabel.

**Kein existenzielles Risiko
für Bechtle erkennbar**

Ein wichtiger Indikator für die Gesamtrisikoeinschätzung ist auch eine Bewertung durch Dritte. Neben der internen, unternehmenseigenen Risikobewertung wird die Bonität beziehungsweise das aggregierte Ausfallrisiko von Bechtle durch Banken und Wirtschaftsauskunfteien regelmäßig eingeschätzt und überwacht. Bechtle wird dabei durchgängig mit einer sehr geringen Ausfallwahrscheinlichkeit von 0,09 bis 0,30 Prozent (bezogen auf den marktüblichen Einjahreszeitraum) bewertet. Das deckt sich mit den bei den Wirtschaftsauskunfteien Bürgel und Creditreform zugänglichen Bonitätsbewertungen für die Bechtle AG (Bonitätsindex Bürgel: 1,4 und Bonitätsindex Creditreform: 113, Stand: Januar 2009). Anhand dieser Ausfallwahrscheinlichkeiten leitet sich für Bechtle in der an den Finanzmärkten weltweit verbreiteten Ratingskala von Standard&Poor's das Rating A– bis BBB+ ab. In der bankenübergreifenden sechsstufigen Ratingskala IFD „Initiative Finanzstandort Deutschland“ kann Bechtle in die beste Ratingstufe I eingeordnet werden (Ausfallwahrscheinlichkeit bis 0,3 Prozent auf ein Jahr).

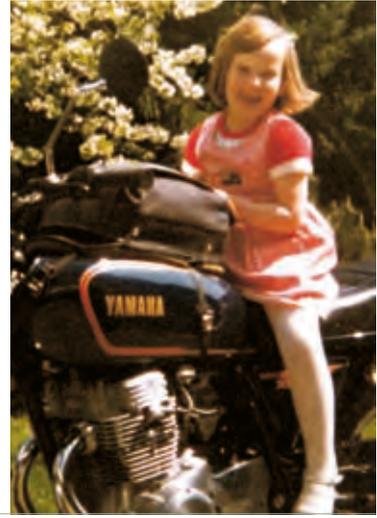
Eine Bewertung der Bechtle AG hinsichtlich der Kreditwürdigkeit von den Ratingagenturen Standard&Poor's, Moody's Investors Service, Fitch Ratings und Dominion Bond Rating Service existiert derzeit noch nicht.

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.

In der Summe sind für die Bechtle AG keine den Fortbestand des Unternehmens gefährdende Risiken erkennbar. Der Vorstand ist davon überzeugt, die sich bietenden Herausforderungen und Chancen auch zukünftig nutzen zu können, ohne dabei unvertretbar hohe Risiken eingehen zu müssen.

VOR 25 JAHREN

Träumte ich davon,
ein eigenes Pferd
zu besitzen.



Heute ist Kirsten Lang Teamleiterin der zentralen Retourenabteilung bei Bechtle:

„Wie für viele kleine Mädchen war der Pferdestall mein Zuhause. Unbedingt wollte ich mein Hobby zum Beruf machen, um täglich mit Pferden zusammen zu sein. Bei der Ausbildung setzte ich dann aber doch auf Sicherheit und Zukunft – und entschied mich für Bechtle. Heute sind meine Kunden zugleich meine Kollegen aus den verschiedenen Bechtle-Systemhäusern. Jede Reklamation ist eine Hürde, die ich gemeinsam mit dem Kunden überspringen will – schnell, elegant und ohne das Hindernis zu touchieren. Die Herausforderung ist, sich auf die jeweils individuellen Anforderungen einzustellen und nach effizienten Lösungen zu suchen, die für alle Beteiligten tragbar und wirtschaftlich sind.“



NACHTRAGSBERICHT

VORGÄNGE VON BESONDERER BEDEUTUNG NACH BILANZSTICHTAG

Die Bechtle AG führt im Geschäftsjahr 2009 ihr Aktienrückkaufprogramm fort. Von Jahresbeginn bis zum 2. März wurden 4.403 Aktien zu einem durchschnittlichen Kaufpreis von 11,09 € erworben. Der Erwerb der eigenen Anteile hatte keine wesentlichen Auswirkungen auf die Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage. Die Gesamtzahl der seit 9. Oktober 2008 bis einschließlich 2. März 2009 im Rahmen des Rückkaufprogramms erworbenen Aktien beläuft sich auf 213.903. Der durchschnittliche Kaufpreis lag bei 10,70 € und damit deutlich unter dem Jahresschlusskurs von 13,66 €.

Im März 2009 ist der Start von *Bechtle direkt* in Portugal geplant. Mit Aufnahme der operativen Geschäftstätigkeit der Bechtle direct Portugal, Sociedade Unipessoal Lda ist der Konzern im Segment IT-E-Commerce in elf europäischen Ländern vertreten. Nennenswerte Auswirkungen auf die Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage aus dieser Aktivität sind im laufenden Geschäftsjahr noch nicht zu erwarten.

Darüber hinaus sind zwischen dem Bilanzstichtag 31. Dezember 2008 und der Aufstellung des Konzernabschlusses am 2. März 2009 keine Ereignisse eingetreten, die für die Bechtle-Gruppe besondere Relevanz hatten. Auch plant die Bechtle AG derzeit keine größeren internen Strukturpassungen oder gar einen Strategiewechsel, die zu einer wesentlichen Beeinflussung der Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage des Unternehmens führen könnten.

Bechtle setzt Internationalisierungsstrategie im IT-E-Commerce fort

LAGE ZUM ZEITPUNKT DER BERICHTERSTELLUNG

Die ersten Wochen des laufenden Geschäftsjahres waren von großer Unsicherheit geprägt. Unter dem Eindruck der weltweiten Finanz- und Wirtschaftskrise kursierten zum Teil im Tagesrhythmus wechselnde Meldungen, die unterschiedlichste konjunkturelle Verläufe prognostizierten. So gab das Statistische Bundesamt Ende Januar bekannt, das BIP sei im vierten Quartal 2008 stärker zurückgegangen als erwartet. Andererseits stieg aber beispielsweise der ZEW-Index, ein wichtiger Indikator für die Einschätzung der aktuellen Lage und die Zukunftsaussichten. Ebenso gab es Stimmen, die bereits zur Jahreshälfte 2009 die Wirtschaft wieder im Aufschwung sehen, während andere von einer längeren und ausgedehnten Rezession ausgehen. Insgesamt verfestigte sich aktuell aber die Prognose, dass das BIP in Deutschland in einer Spanne von circa minus 2 Prozent bis minus 3 Prozent deutlich rückläufig sein wird. Diese Erwartung ist vor dem Hintergrund zu sehen, dass einige Branchen wie Banken, Automobil oder Maschinenbau von der Krise stärker betroffen sind und zugleich einen großen Beitrag zum BIP leisten.

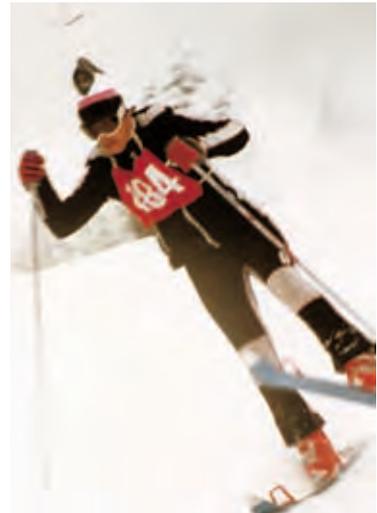
**Konjunkturelle
Entwicklung ungewiss**

Die IT-Branche wurde zu Jahresbeginn 2009 noch nicht in vergleichbarem Ausmaß wie andere Branchen in Mitleidenschaft gezogen. Für die Bereiche Service und Software sind die Prognosen verhalten, aber nach wie vor positiv. Von vielen Anwenderunternehmen wird die IT in der gegenwärtigen Situation sogar als Teil der Problemlösung erkannt. Während von der Krise stärker betroffene Branchen Investitionen zurückhaltender tätigen, ist in anderen Branchen noch kein nennenswerter Rückgang spürbar. Vor allem bei den öffentlichen Auftraggebern dürften die zu Jahresbeginn von der Bundesregierung beschlossenen Konjunkturpakete deutliche Impulse setzen. Mit entsprechend positiven Effekten ist allerdings erst im Jahresverlauf zu rechnen, wenn die finanziellen Mittel auch tatsächlich bereitgestellt werden.

In einem Umfeld schwieriger konjunktureller Rahmenbedingungen und vor dem Hintergrund der globalen Finanz- und Wirtschaftskrise verzeichnete Bechtle in den ersten beiden Monaten 2009 eine schwache Nachfrage. Die gesamtwirtschaftliche Unsicherheit äußerte sich bei vielen Kunden in Form einer deutlichen Zurückhaltung, die sich in zahlreichen Projektverschiebungen zeigt. Aktuell reichen Umsatz sowie Ertrag nicht an das Niveau des Vorjahres heran. Eine verlässliche, belastbare Tendenz für das Gesamtjahr lässt sich aus diesen Entwicklungen aber noch nicht ableiten. Entscheidend für die wirtschaftliche Entwicklung der Bechtle-Gruppe 2009 dürfte unter anderem sein, inwieweit im Jahresverlauf die Nachfrage im Kernkundensegment Mittelstand wieder anzieht.

VOR 25 JAHREN

Träumte ich davon,
einmal die
Lauberhorn-Abfahrt
zu gewinnen.



Heute steht Markus Zemp als CEO an der Spitze der ARP Datacon AG.

„Als Bechtle im Dezember 2003 die ARP Datacon übernimmt, ist zugleich die Entscheidung für die Mehrmarkenstrategie im E-Commerce gefallen. Anders ausgedrückt: *Bechtle direkt* und *ARP* – beide fahren Ski, jeder jedoch in seiner Spezialdisziplin. Wir ergänzen uns, spornen uns an, wollen Höchstleistung erreichen. Jeder für sich. Aber für die gemeinsame Sache. Mir gefällt dieser sportliche Wettkampf. In unserem Geschäft geht es immer auch um Geschwindigkeit, um schnelle Prozesse und den Ehrgeiz, die Nummer eins für unsere Kunden zu sein. Das verschafft uns heute einen Wettbewerbsvorsprung. Ganz klar eine Teamleistung.“



PROGNOSEBERICHT

Die gesamtwirtschaftliche Situation wird 2009 weiter von den Auswirkungen der Finanzkrise bestimmt werden. Trotz der konjunkturell getrübbten Aussichten sieht Bechtle in einem rezessiven Umfeld aber auch Chancen, die relative Marktposition zu stärken. Gerade in Zeiten sinkender Planungssicherheit gewinnen klare Visionen zunehmend an Bedeutung.

CHANCENBERICHT

Markt und Wettbewerb

Als Teilnehmer im IT-Dienstleistungs- und IT-E-Commerce-Markt ergeben sich bei einer positiven Wirtschaftsentwicklung Chancen für ein erfolgreiches Unternehmenswachstum. Aber auch bei einer nachlassenden Konjunktur kann Bechtle über die Konsolidierung der Wettbewerbslandschaft von dieser Entwicklung profitieren. Daher beschäftigt sich die Bechtle AG intensiv mit strategischen Markt- und Wettbewerbsanalysen und leitet daraus konkrete Wachstumspotenziale für die künftige Entwicklung ab.

Darüber hinaus stehen natürlich auch die Branchentrends im Fokus der Betrachtung, die unmittelbar Konsequenzen für das profitable Wachstum des Unternehmens haben.

Der Systemhausmarkt, vor allem im deutschsprachigen Raum, befindet sich seit einigen Jahren in einer Phase starker Konsolidierung, die Bechtle aktiv nutzt. Das Unternehmen konnte auf der Basis seiner soliden Finanzkraft und seiner guten Reputation in den letzten Jahren zahlreiche Akquisitionen tätigen und damit seine Marktstellung stärken. 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 durch Erweiterung des Produkt- und Leistungsspektrums. Gerade vor dem Hintergrund einer sich abschwächenden Wachstumsdynamik im IT-Markt erhält diese Chance ein besonderes Gewicht.

Aufgrund der gegenwärtigen Situation an den Finanzmärkten und deren Einflüsse auf die Realwirtschaft könnten sich aus der aktuellen Entwicklung weitere Chancen für den Bechtle-Konzern ergeben. Insbesondere die steigenden Anforderungen an die Informationstechnologie sowie die IT-Infrastruktur der Unternehmen, um beispielsweise Compliance-Richtlinien zur Kreditvergabe wie Basel II künftig besser zu erfüllen, könnten die Nachfrage im Hardware-, Software- und Servicebereich positiv beeinflussen. Auch der Finanzsektor selbst wird sich künftig intensiv mit Compliance und Sicherheitsthemen und daher mit IT-gestützten Kontrollmechanismen auseinandersetzen müssen, woraus sich positive geschäftliche Impulse für die Bechtle AG ergeben könnten.

Bechtle wird sich auch in Zukunft aktiv an der Konsolidierung der IT-Branche beteiligen

Im Segment IT-E-Commerce liegen die Chancen neben dem geplanten Wachstum an den bereits existierenden Standorten vor allem in der weiteren Internationalisierung des Geschäfts auf der Grundlage einer klaren Mehrmarkenstrategie. Die notwendigen Systeme und Prozesse wurden in den letzten Jahren fortlaufend verbessert und bilden eine verlässliche Basis für weiteres Wachstum. Im Berichtsjahr ist der Konzern mit der Marke *Bechtle direkt* in Irland an den Start gegangen, und im März 2009 wird Portugal folgen. Mittelfristig sind Markteintritte in weiteren europäischen Ländern sowie langfristig in Südamerika und Asien denkbar.

Das Thema Klimaschutz hat unter dem Schlagwort Green IT auch Eingang in die IT-Branche gefunden. Um den Anforderungen an eine umweltbewusste IT gerecht zu werden und die sich daraus ergebenden Chancen zu nutzen, hat Bechtle ein innovatives Angebot an emissionsarmen energiesparenden Produkten eingeführt. Ferner bietet Bechtle im Dienstleistungssektor kundenspezifische Lösungen an, die beispielsweise durch Serverkonsolidierung oder Virtualisierung von Anwendungen ebenfalls zur Energieeinsparung der IT-Infrastruktur beitragen (vgl. Kapitel Umweltschutz, S. 31).

Kunden

Im Segment IT-Systemhaus & Managed Services erreicht Bechtle die mittelständische Kundenzielgruppe im deutschsprachigen Raum mit einem nahezu flächendeckenden Netz an Systemhäusern. Aufgrund der breitgefächerten Kundenstruktur sind die Einflüsse aus branchenbezogenen Konjunkturverläufen und 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 klare Konzentration auf das Segment Mittelstand bietet für Bechtle die Chance, die Marktführerschaft weiter auszubauen und das eigene Geschäftsmodell branchenübergreifend zu positionieren.

Bechtle bietet seine Leistungen auch öffentlichen Auftraggebern an 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 Volumen liegen, eröffnet die Spezialisierung der Angebotspalette auf die Besonderheiten der öffentlichen Auftraggeber eine weitere Chance: Das Investitionsverhalten der öffentlichen Hand ist weniger konjunkturanfällig und häufig sogar antizyklisch. So wird beispielsweise für das laufende Jahr – vor dem Hintergrund der staatlichen Konjunkturprogramme – davon ausgegangen, dass die Investitionen der öffentlichen Auftraggeber über dem Wert des Vorjahres liegen.

**Weiterer Ausbau des Bereichs
Öffentliche Auftraggeber**

Im Segment IT-E-Commerce ist das Unternehmen mit den Marken *Bechtle direkt* und *ARP Datacon* in ausgewählten Ländern Europas tätig. Als künftige Wachstumschance sieht Bechtle in diesem Segment neben einer breiteren Kundenansprache auch die verstärkte Kundenbindung durch den Einsatz von bios®-Shops (vgl. Kapitel Leistungsspektrum und Prozesse, S. 28).

Neben *Bechtle direkt* mit der Ausrichtung auf Unternehmenskunden wurde *Bechtle ÖA direkt* als Angebotsplattform für Kunden der öffentlichen Hand eingerichtet. Auch hier bieten sich die bereits angesprochenen Chancen aus dem antizyklischen Investitionsverhalten öffentlicher Auftraggeber.

Hersteller und Distributoren

Die Bechtle AG unterhält im Rahmen ihrer Geschäftstätigkeit enge Partnerschaften zu allen bedeutenden Lieferanten und Herstellern in der Branche. Ein Beispiel dafür ist die Kooperation mit IBM im Bereich Outsourcing. Die intensive Zusammenarbeit mit den Partnerunternehmen ermöglicht es Bechtle, für die wachsende Bandbreite der Kundenanforderungen technologisch passende Lösungen anzubieten. Vor allem durch ein umfangreicheres Angebot an individuellen Lösungen für die Kunden des Mittelstands sowie der öffentlichen Hand, insbesondere im Service- und Softwarebereich, verbessert Bechtle damit die eigenen Wachstumschancen.

Zur Unterstützung dieser Zusammenarbeit hat Bechtle für strategische Hersteller zusätzlich sogenannte Vendor Integrated Product Manager (VIPM) etabliert, die gleichermaßen die Interessen des Herstellers wie die von Bechtle vertreten. So können beispielsweise Informationen der Hersteller zentral, zielgerichtet und unverzüglich an die zuständigen Mitarbeiter im Vertrieb und im Dienstleistungsbereich gegeben 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 von Bechtle und die Kunden profitieren darüber hinaus sofort von den Vorteilen aus Produktaktionen der Hersteller. Im Gegenzug stellt beispielsweise der Bechtle-Produktkatalog für die Hersteller und Distributoren seit Jahren einen Vertriebskanal mit hohem Multiplikationseffekt dar.

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

Leistungsspektrum

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

Die schwierige Weltwirtschaftslage zwingt Unternehmen mehr denn je, die Geschäftsprozesse zu überprüfen. Sie weckt zugleich das Interesse an innovativen IT-Managementmodellen wie beispielsweise dem Outsourcing. Das teilweise oder gänzliche Auslagern der IT ermöglicht es den Firmen, die Kosten zu variabilisieren, indem IT-Ausgaben ausschließlich als Betriebskosten zu Buche schlagen und Investitionen in die IT kein Kapital binden. Zudem hat der globale Wirtschaftsabschwung zur Folge, dass viele Outsourcing-Kunden die Verlässlichkeit ihrer Partner hinterfragen. Dies hat Einfluss auf die Wahl der Dienstleister, die Preise sowie auf die Art und Weise, wie und von wo die externen Services erbracht werden. Für Bechtle können sich aufgrund des erweiterten Angebots an Outsourcing-Lösungen und Managed Services künftig attraktive Wachstumsmöglichkeiten ergeben. Die Kundenbeziehungen in diesem sogenannten Betriebsgeschäft sind meist langfristig angelegt, was der Planbarkeit der Geschäftsentwicklung zugutekommt. Ferner versprechen die Projekte höhere Margen als die Aufträge des klassischen Handelsgeschäfts.

Von einer engen Zusammenarbeit mit den Herstellern profitieren beide Seiten

Auch vor dem Hintergrund einer restriktiveren Kreditvergabe im Umfeld des industriellen Mittelstands verzeichnen insbesondere die IT-Systemhäuser mit einem technologischen Komplettlösungspaket und einem erweiterten Angebot an Finanzierungsleistungen einen gewissen Wettbewerbsvorteil. Das Angebot von Leasingmodellen bietet besonders in wirtschaftlich schwierigen Phasen die Chance, wichtige IT-Projekte trotz sinkender Budgets umzusetzen. Zudem fördert diese Finanzierungsalternative die langfristige Kundenbindung und die Neukundengewinnung.

Bechtle stellt sich flexibel auf die Anforderungen des Marktes ein

Unternehmensorganisation

Durch eine konsequente Ausrichtung der Unternehmensstruktur an der Strategie wurde eine wesentliche Voraussetzung geschaffen, um die sich aus den skizzierten Marktentwicklungen ergebenden Chancen nutzen zu können. Die mit über 50 Lokationen nahezu flächendeckende Präsenz in Deutschland und der Schweiz sowie die zwei neuen Standorte in Österreich ermöglichen es Bechtle, über die regionalen Systemhäuser sowohl lokale Mittelständler vor Ort zu adressieren als auch – in der Gesamtheit als Bechtle-Gruppe – überregionale Unternehmen und Konzerne als Kunden zu gewinnen, die einen großen IT-Dienstleister als zuverlässigen Partner benötigen. Trotz der hohen Bedeutung dezentraler Verantwortungs- und Entscheidungsstrukturen profitiert die Bechtle-Gruppe von ihrer Größe im Bereich der zentralisierten administrativen Aufgaben sowie den gebündelten Einkaufs- und Logistikprozessen durch das Erzielen deutlicher Skaleneffekte. Competence Center und spezialisierte Produktmanagementteams bündeln zusätzlich Know-how, das zentral allen Standorten zur Verfügung gestellt wird.

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

Personal

Für Bechtle hat die langfristige Bindung der Mitarbeiter an das Unternehmen eine hohe Bedeutung. Wesentlich für das Klima im Unternehmen ist der 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. Darüber hinaus investiert Bechtle regelmäßig in die Aus- und Weiterbildung der Mitarbeiter. Die bereits angesprochene Bechtle Akademie (vgl. Kapitel Mitarbeiter, S. 37 f.) stellt im zunehmend härter werdenden Wettbewerb um zukünftige Mitarbeiter einen wichtigen Baustein dar.

RAHMENBEDINGUNGEN

Die gesamtwirtschaftliche Situation wird sich infolge der Finanzmarktkrise voraussichtlich weiter verschlechtern. Die aktuellen Prognosen sehen für den Euroraum 2009 eine Reduzierung des Bruttoinlandsprodukts um etwa 2 Prozent voraus. Das Wachstum der deutschen Wirtschaft wird zwischen minus 2 Prozent und minus 3 Prozent gesehen, und auch 2010 werden die konjunkturellen Folgen der Finanzmarktkrise noch spürbar sein.

Die konjunkturellen Aussichten haben sich auch in der IT-Branche eingetrübt. Während die Wachstumskurve in den Bereichen Software und Service deutlich abflacht, wird der Handel mit Hardware sogar rückläufig sein und ein weitaus geringeres Volumen als im Berichtsjahr vorweisen. Vor diesem Hintergrund korrigieren laut BITKOM immer mehr ITK-Unternehmen in Deutschland ihre Umsatzerwartungen für 2009 nach unten.

Das Ausmaß und die Zeitdauer der konjunkturellen Krise dürfte auch von der Wirksamkeit der angekündigten staatlichen Konjunkturprogramme abhängen. Die Implikationen für die IT-Branche sind aktuell noch nicht verlässlich einschätzbar, auch wenn sich sicherlich Teile dieser Maßnahmen direkt und indirekt in den IT-Budgets der öffentlichen Haushalte und der Industrie niederschlagen dürften.

**Konjunkturelle Unsicherheiten
trüben Aussichten der IT-Branche
für 2009 spürbar ein**

ENTWICKLUNG DES KONZERNS

Produkte und Absatzmärkte

Der Konzentrationsprozess im europäischen sowie im deutschen IT-Markt wird sich fortsetzen, was den Wettbewerb weiter intensivieren wird. Diese Verschärfung der Wettbewerbssituation wird durch bereits angesprochene marktbezogene Entwicklungen, wie etwa eine gesteigerte Bereitschaft zum Outsourcing der IT oder höhere Wachstumsraten in bestimmten Teilmärkten, wie öffentliche Auftraggeber, zum Teil kompensiert.

Um die eigene Marktstellung zu stärken und den wachsenden Anforderungen der Kunden gerecht zu werden, arbeitet Bechtle intensiv an der Weiterentwicklung und Etablierung eines hochwertigeren Dienstleistungsangebots. Ferner stellen der Geschäftsbereich Öffentliche Auftraggeber sowie das Softwarelizenzgeschäft Schwerpunkte in der Unternehmensentwicklung der Bechtle-Gruppe dar.

Eine Schlüsselstellung im Segment IT-Systemhaus & Managed Services nimmt der Ausbau des Angebots an IT-Lösungen speziell für den Mittelstand ein. Neue Service- und Beratungskonzepte sowie individuelle Projektlösungen sollen angesichts sinkender Budgets zu einer effizienteren IT-Infrastruktur beim Kunden beitragen und Bechtle damit interessante wachstumsträchtige Geschäftsfelder erschließen. Durch die Definition sogenannter Fokusthemen wie Security, Virtualisierung, Server & Storage sowie mobile Bürokommunikationslösungen wird das Vertriebskonzept der Systemhäuser maßgeblich unterstützt.

Außerdem wird Bechtle auch zukünftig das Produkt- und Dienstleistungsangebot sowie die Marktpräsenz durch gezielte Zukäufe erweitern.

Das hohe Innovationstempo in der IT-Branche wird unabhängig von der gesamtwirtschaftlichen Situation auch zukünftig nicht nachlassen. Im Bereich Beschaffung und Logistik intensiviert Bechtle daher die enge Zusammenarbeit mit externen Partnern, wie Lieferanten und Herstellern, kontinuierlich. Bechtle ist bestrebt, stets eine hohe Anzahl neuer Produkte in den eigenen Webshops abzubilden. Bereits heute bewegen sich die wöchentlich vorgestellten Produktneuheiten bei *Bechtle direkt* zwischen 250 und 300. Darüber hinaus ändern sich durchschnittlich 40 Prozent der Preise des Produktangebots täglich. Höchste Aktualität bei Preis und Verfügbarkeit gehört damit zu den kritischen Erfolgsfaktoren, ebenso wie eine zentrale Logistik, die mit schlanken Prozessen eine optimale Leistungsfähigkeit im Management der Warenströme sicherstellt.

Der Bechtle-Konzern strebt im Segment IT-E-Commerce die Marktführerschaft in Europa an und plant, seine Präsenz durch die Gründung von weiteren *Bechtle direkt*-Tochtergesellschaften in Europa auszubauen. Hinsichtlich der Marke *ARP Datacon* sollen in den kommenden Jahren vorrangig die Länder erschlossen werden, in denen *Bechtle direkt* bereits vertreten ist.

Aktualität bei Preis und Verfügbarkeit als kritischer Erfolgsfaktor

Wesentliche Kenngrößen

Umsatz

Der Vorstand geht für die beiden kommenden Jahre davon aus, dass sich Bechtle relativ besser entwickelt als der Markt. Im Segment IT-E-Commerce soll dies durch eine voranschreitende Expansion in Europa sowie intensive Anstrengungen im Bereich der Neukundenakquise möglich werden. Durch ein breiteres und vor allem hochwertigeres Leistungsangebot und die Konzentration auf wachstumsstarke Geschäftsfelder im Segment IT-Systemhaus & Managed Services wird dieses Ziel ebenfalls unterstützt. In der Vision 2020 strebt Bechtle einen Umsatz von fünf Milliarden Euro an.

Im Rahmen der geplanten Entwicklung wird sich die regionale Verteilung der Erlöse in den folgenden Jahren, bedingt durch die voranschreitende Internationalisierung des Geschäfts und die zunehmende Anzahl von IT-E-Commerce-Gesellschaften, weiter zugunsten des Auslands verschieben. In diesem Zusammenhang wird die Schweiz nach wie vor einen überdurchschnittlichen Anteil am Konzernumsatz haben. Sowohl das Segment IT-Systemhaus & Managed Services wie auch IT-E-Commerce werden zum Wachstum des Bechtle-Konzerns beitragen. Gleichwohl dürfte die Dynamik bei IT-E-Commerce über der des Bereichs IT-Systemhaus & Managed Services liegen. Mittelfristig verknüpft sich damit die Erwartung, dass beide Segmente den gleichen Beitrag zum Gesamtumsatz leisten.

Kosten

Bei der Betrachtung und Interpretation der beschriebenen Umsatzentwicklungen sind strukturelle Verschiebungen zwischen den Segmenten zu berücksichtigen. So bleibt es aus Konzernsicht erklärtes Ziel, standardisierte Hardware-Beschaffungsprozesse zunehmend aus dem IT-Systemhaus & Managed Services- in das IT-E-Commerce-Segment zu verlagern, in dem diese Prozesse kostengünstiger abgebildet werden können.

Für die Bechtle AG als handeltreibender Dienstleister sind im Rahmen der Steuerung des Geschäfts die Personalkosten von zentraler Bedeutung. Innerhalb der Vertriebs- und Verwaltungskosten stellen sie mit rund 70 Prozent den größten Kostenblock dar. Im Vertrieb, insbesondere im IT-E-Commerce, weisen die Aufwendungen zudem eine hohe Korrelation zur Umsatzentwicklung auf. Daher geht das Management auch für 2009 und 2010 davon aus, dass die Aufwendungen für den Vertrieb auf dem Niveau der Vorjahre liegen werden. Mit Abschluss der 2006 eingeleiteten strukturellen Änderungen in der Führungsorganisation der Bechtle AG wird sich die Verwaltungskostenquote in den beiden kommenden Jahren in etwa konstant entwickeln.

Ergebnis

Die Bechtle AG wird, insbesondere angesichts der gesamtwirtschaftlichen Situation, die Maßnahmen zur Effizienzsteigerung konsequent weiterführen. In Verbindung mit der fortschreitenden Integration der zuletzt übernommenen Gesellschaften sowie einem margenstärkeren Dienstleistungsangebot schätzt das Management der Bechtle AG es als realistisch ein, die EBT-Marge 2009 und 2010 auf einem weiterhin für die Branche überdurchschnittlichen Niveau halten zu können.

Die EBT-Marge soll auch künftig auf einem hohen Niveau gehalten werden

Das zurückliegende Jahr war für die Bechtle AG wirtschaftlich ein herausragender Erfolg. Die im Geschäftsjahr 2008 abgeschlossenen strukturellen Anpassungen in der Führungsorganisation bilden die Voraussetzung zur Realisierung der Vision 2020 und gewährleisten auch in einem wirtschaftlich unsicheren Umfeld die Zukunftsfähigkeit des Unternehmens. Das Ergebnis der kommenden beiden Jahre wird entscheidend von der weiteren konjunkturellen Entwicklung und dem Ausbau des relativen Marktanteils abhängig sein.

Vor dem Hintergrund einer erfolgreichen Geschäftsentwicklung plant die Bechtle AG, ihre Aktionäre auch weiterhin mit einer attraktiven Dividende am Unternehmenserfolg teilhaben zu lassen. Die Ausschüttungsquote der vergangenen Jahre beläuft sich auf circa 30 Prozent des Konzernergebnisses nach Steuern. Grundsätzliche Änderungen in der Dividendenpolitik des Unternehmens sind aktuell nicht geplant.

Vermögens- und Finanzlage

Liquidität

Die Bechtle-Gruppe verfügt über eine solide Bilanzstruktur und ausreichend finanzielle Mittel, um aus eigener Kraft zu wachsen und flexibel auf die Anforderungen der Märkte reagieren zu können. Insbesondere in wirtschaftlich schwierigen Zeiten erweist sich eine komfortable Liquiditätsausstattung als Wettbewerbsvorteil, im Übrigen auch aus Kundensicht. Aufgrund der gesamtwirtschaftlichen Rahmenparameter wird dem konzernweiten Cashmanagement im laufenden Jahr besondere Bedeutung beigemessen. Zum Stichtag 31. Dezember 2008 standen für die kurzfristige Finanzierung, neben den liquiden Mitteln in Höhe von 77,3 Mio. € und kurzfristig liquidierbaren Wertpapieren im Umlaufvermögen von 0,3 Mio. €, noch rund 39,9 Mio. € nicht genutzte Kreditlinien bereit. Der dem Unternehmen zur Verfügung stehende Kreditrahmen ist damit bei Weitem noch nicht ausgeschöpft und das verbleibende rechnerische Verschuldungspotenzial geht deutlich darüber hinaus. In Verbindung mit einer auch weiterhin positiven Entwicklung des operativen Cashflows verfügt Bechtle damit über einen angemessenen Spielraum, um die gesteckten Ziele zu erreichen und das Wachstum auch zukünftig finanzieren zu können.

Finanzierung

In Anbetracht der derzeitigen Entwicklung an den Finanzmärkten geht das Unternehmen bis 2010 davon aus, das Finanzergebnis, als positiver Saldo aus Zinserträgen und Zinszahlungen, zumindest auf dem Niveau der Vorjahre halten zu können. Kleinere Akquisitionen können aus dem laufenden Cashflow und den vorhandenen Liquiditätsbeständen getätigt werden. Die potenzielle Übernahme größerer Unternehmen würde voraussichtlich zu einem gewissen Abfluss liquider Mittel führen, aber wahrscheinlich wesentlich durch die Aufnahme von Fremdkapital finanziert werden. Das wiederum könnte Einfluss auf die derzeitige Finanzierungsstruktur der Bechtle AG haben, sodass ein negativer Finanzsaldo in diesem Fall grundsätzlich denkbar wäre.

Solide Finanzausstattung ermöglicht Bechtle Wachstum auch in schwierigen Zeiten

Die zur Realisierung der Wachstumsziele erforderlichen Investitionen werden in den nächsten beiden Jahren nicht zu einer wesentlichen Veränderung der derzeitigen Finanzierungsstruktur führen. Darüber hinaus könnte Bechtle auf die Eigenfinanzierungsmöglichkeiten gemäß den gefassten Hauptversammlungsbeschlüssen zurückgreifen. Bis Juni 2009 ist der Vorstand ermächtigt, das Grundkapital durch Ausgabe von bis zu 10,6 Mio. Aktien gegen Bar- oder Sacheinlage zu erhöhen. Es ist geplant, die Ermächtigung zur Ausnutzung des genehmigten Kapitals der Hauptversammlung 2009 erneut zur Beschlussfassung vorzuschlagen.

Sofern in den nächsten zwei Jahren keine größeren Übernahmen erfolgen, wird sich die Bilanzstruktur nicht wesentlich verändern.

Investitionen

Die Bechtle AG betreibt mit dem Handel von IT-Produkten und dem Angebot an IT-Dienstleistungen kein anlageintensives Geschäft. Grundsätzlich werden die geplanten Sachanlageinvestitionen und die Investitionen in immaterielle Vermögenswerte (Software) etwa auf dem Niveau der voraussichtlichen Abschreibungen liegen. Schwerpunkte werden einerseits in den Ersatzinvestitionen für die Geschäftsausstattung der Vertriebs- und Servicegesellschaften und andererseits in den Erweiterungsinvestitionen für neue Gebäudeeinrichtungen und den Kapazitätsausbau gesehen. So werden Investitionen in optimierte Logistik- und Raumkonzepte am Hauptsitz der Bechtle AG in Neckarsulm sowie an weiteren Standorten des Konzerns fortgeführt. Ohne Berücksichtigung möglicher Akquisitionen wird sich die Höhe der bis 2010 geplanten Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte aus heutiger Sicht gegenüber den Vorjahren nicht signifikant ändern. Im laufenden Jahr sind im Wesentlichen übliche Ersatzinvestitionen geplant, für die ein Volumen in der Größenordnung von rund 12 Mio. € vorgesehen ist. Darüber hinaus sind einmalige Investitionen von etwa 6 Mio. € für Bautätigkeiten in Neckarsulm und Gaildorf veranschlagt. Die geplanten Investitionen können aufgrund der soliden Finanzbasis mit eigenen Mitteln finanziert werden. Darüber hinaus sind nicht geplante Investitionen aufgrund von Akquisitionen grundsätzlich möglich.

Entwicklung der Investitionen
verläuft planmäßig

GESAMTEINSCHÄTZUNG

Die Finanz- und Wirtschaftskrise ist auch im historischen Rückblick eine Ausnahmesituation, die in ihrer Dimension für Bechtle nicht vorhersehbar war. Sie beeinflusst damit die mittelfristigen, nicht jedoch die langfristigen Zielsetzungen des Konzerns.

Der Vorstand geht trotz der gesamtwirtschaftlichen Situation aktuell davon aus, dass die Geschäftsentwicklung der Bechtle AG auch in den kommenden zwei Jahren überdurchschnittlich im Branchenkontext sein wird. Das Management hat mit den weitgehend abgeschlossenen Umstrukturierungen gute Voraussetzungen geschaffen, um in einem rezessiven Umfeld Chancen besser wahrnehmen und das ertragsorientierte Wachstum von Bechtle langfristig umsetzen zu können.

Akquisitionen werden in allen Geschäftsfeldern integraler Bestandteil der Wachstumsstrategie bleiben. Im IT-E-Commerce setzt der Vorstand allerdings vor allem auf organisches Wachstum, während im Segment IT-Systemhaus & Managed Services selektive Akquisitionen die regionale Aufstellung und das Kompetenzprofil der Bechtle AG ergänzen können.

Einen hohen Stellenwert werden nach wie vor die Zertifizierungsmaßnahmen sowie die Aus- und Weiterbildung haben. Mit einem erweiterten Qualifizierungsangebot der Akademie will Bechtle auch zukünftig verstärkt Fach- und Führungskräfte aus den eigenen Reihen rekrutieren, um auf den sich unverändert abzeichnenden Mangel an qualifizierten Mitarbeitern vorbereitet zu sein.

Unverändert steht bei Bechtle langfristige Unternehmenssicherung vor kurzfristiger Ertragsoptimierung. Nach den wirtschaftlichen Ausnahmejahren 2007 und 2008 sieht sich das Management der Bechtle AG im laufenden Jahr mit einem wettbewerbsintensiveren Umfeld sowie schwierigen konjunkturellen Rahmenparametern konfrontiert. Aber auch in dieser wirtschaftlichen Lage liegen insofern Chancen, als insbesondere in solchen Zeiten Voraussetzungen geschaffen werden müssen, um auf eine künftige Verbesserung der ökonomischen Faktoren schnell reagieren zu können. Die sich für die Zukunft ergebenden Möglichkeiten aus dem Eintritt in neue internationale Märkte, der wachsende Beitrag des Dienstleistungsbereichs Managed Services und die breitere Aufstellung im Geschäftsbereich Öffentliche Auftraggeber sollen diese Entwicklung flankierend unterstützen.

Neckarsulm, im März 2009
Bechtle AG

Der Vorstand

Bechtle will sowohl organisch als auch durch Akquisitionen wachsen

KONZERNABSCHLUSS

- 111 Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung
- 112 Konzern-Bilanz
- 114 Konzern-Kapitalflussrechnung
- 115 Aufstellung der erfassten Erträge und Aufwendungen

KONZERN-GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG

vom 1. Januar bis 31. Dezember 2008 (2007)

in Tsd. €	Anhang	2008	2007
Umsatzerlöse	(1)	1.431.462	1.383.453
Umsatzkosten	(2)	1.213.331	1.188.121
Bruttoergebnis vom Umsatz		218.131	195.332
Vertriebskosten	(2)	90.455	81.355
Verwaltungskosten	(2)	75.709	67.236
Sonstige betriebliche Erträge	(3)	8.262	11.512
Betriebsergebnis		60.229	58.253
Finanzerträge	(4)	1.987	1.263
Finanzaufwendungen	(4)	683	510
Ergebnis vor Steuern		61.533	59.006
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	(5)	16.105	18.047
Ergebnis nach Steuern		45.428	40.959
davon Anteil der Minderheiten		56	62
davon Anteil der Aktionäre der Bechtle AG		45.372	40.897
Ergebnis je Aktie (unverwässert und verwässert) in €	(6)	2,1438	1,9291
Durchschnittliche Anzahl Aktien (unverwässert und verwässert) in Tsd. Stück		21.165	21.200

KONZERN-BILANZ

zum 31. Dezember 2008 (31. Dezember 2007)

Aktiva

in Tsd. €	Anhang	31.12.2008	31.12.2007
Langfristige Vermögenswerte			
Geschäfts- und Firmenwerte	(7)	105.823	99.909
Sonstige immaterielle Vermögenswerte	(8)	19.559	19.214
Sachanlagevermögen	(9)	23.758	19.563
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	(12)	366	264
Forderungen aus Ertragssteuern		189	203
Sonstige langfristige Vermögenswerte	(14)	2.564	1.946
Latente Steuern	(10)	4.696	4.461
Langfristige Vermögenswerte, gesamt		156.955	145.560
Kurzfristige Vermögenswerte			
Vorräte	(11)	52.118	46.817
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	(12)	188.402	189.312
Wertpapiere	(13)	338	1.929
Forderungen aus Ertragssteuern		1.545	2.110
Sonstige kurzfristige Vermögenswerte	(14)	19.410	13.395
Liquide Mittel	(15)	77.300	52.300
Kurzfristige Vermögenswerte, gesamt		339.113	305.863
Aktiva, gesamt		496.068	451.423

Die Vorjahreswerte wurden angepasst, siehe Gliederungspunkt II. „Anpassung der Vorjahreswerte“.

Passiva

in Tsd. €	Anhang	31.12.2008	31.12.2007
Eigenkapital			
Gezeichnetes Kapital		21.200	21.200
Kapitalrücklagen		143.454	143.454
Gewinnrücklagen		149.042	111.457
Eigene Anteile		-2.247	0
Eigenkapital ohne Minderheitenanteile		311.449	276.111
Minderheitenanteile am Eigenkapital		0	354
Eigenkapital, gesamt	(16)	311.449	276.465
Langfristige Schulden			
Pensionsrückstellungen	(17)	8.859	5.775
Sonstige Rückstellungen	(18)	452	227
Finanzverbindlichkeiten	(19)	5.185	3.709
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	(20)	284	7
Sonstige langfristige Verbindlichkeiten	(21)	473	176
Abgrenzungsposten	(22)	4.153	3.769
Latente Steuern	(10)	11.558	10.102
Langfristige Schulden, gesamt		30.964	23.765
Kurzfristige Schulden			
Sonstige Rückstellungen	(18)	4.019	3.310
Finanzverbindlichkeiten	(19)	10.466	6.049
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	(20)	83.250	88.267
Verbindlichkeiten aus Ertragssteuern		4.448	6.055
Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten	(21)	40.763	38.043
Abgrenzungsposten	(22)	10.709	9.469
Kurzfristige Schulden, gesamt		153.655	151.193
Passiva, gesamt		496.068	451.423

KONZERN-KAPITALFLUSSRECHNUNG

vom 1. Januar bis 31. Dezember 2008 (2007)

in Tsd. €	Anhang	2008	2007
Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit			
Ergebnis vor Steuern		61.533	59.006
Bereinigung um zahlungsunwirksame Aufwendungen und Erträge			
Finanzergebnis		-1.304	-753
Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen		13.910	13.501
Verluste (+)/Gewinne (-) aus dem Abgang von immateriellen Vermögenswerten und Sachanlagen		241	-132
Gewinn aus dem Verkauf von zur Veräußerung gehaltenen langfristigen Vermögenswerten		0	-1.936
Sonstige zahlungsunwirksame Aufwendungen und Erträge		-583	55
Veränderung des Nettovermögens			
Veränderung Vorräte		-3.867	-6.125
Veränderung Forderungen aus Lieferungen und Leistungen		6.859	-5.130
Veränderung Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		-7.976	-619
Veränderung Abgrenzungsposten		517	-563
Veränderung übriges Nettovermögen		-2.320	1.633
Aus laufender Geschäftstätigkeit erwirtschaftete Zahlungsmittel		67.010	58.937
Gezahlte Ertragssteuern		-17.069	-16.944
Nettozahlungsmittel aus betrieblicher Tätigkeit	(23)	49.941	41.993
Cashflow aus Investitionstätigkeit			
Auszahlungen für den Erwerb von konsolidierten Unternehmen abzüglich übernommener liquider Mittel		-9.367	-7.721
Einzahlung aus dem Verkauf von konsolidierten Unternehmen abzüglich abgegebener liquider Mittel		963	0
Auszahlungen für Investitionen in immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen		-13.683	-10.285
Einzahlungen aus dem Verkauf von immateriellen Vermögenswerten und Sachanlagen		398	1.844
Auszahlungen für Investitionen in Wertpapiere und langfristige Vermögenswerte		0	-8
Einzahlungen aus dem Verkauf von Wertpapieren und langfristigen Vermögenswerten		1.632	747
Einzahlungen aus dem Verkauf von zur Veräußerung gehaltenen langfristigen Vermögenswerten		0	4.680
Erhaltene Zinszahlungen		1.983	1.243
Für Investitionen eingesetzte Nettozahlungsmittel	(24)	-18.074	-9.500
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit			
Einzahlungen aus der Aufnahme von Finanzverbindlichkeiten		10.590	682
Auszahlungen für die Tilgung von Finanzverbindlichkeiten		-5.458	-5.745
Auszahlungen für den Erwerb eigener Aktien		-2.247	0
Dividendenausschüttung		-12.720	-10.600
Geleistete Zinszahlungen		-301	-482
Für Finanzierungstätigkeit eingesetzte Nettozahlungsmittel	(25)	-10.136	-16.145
Wechselkursbedingte Veränderungen der liquiden Mittel		3.269	-758
Veränderung der liquiden Mittel		25.000	15.590
Liquide Mittel zu Beginn der Periode		52.300	36.710
Liquide Mittel am Ende der Periode		77.300	52.300

Die Vorjahreswerte wurden angepasst, siehe Gliederungspunkt II. „Anpassung der Vorjahreswerte“.

AUFSTELLUNG DER ERFASSTEN ERTRÄGE UND AUFWENDUNGEN

vom 1. Januar bis 31. Dezember 2008 (2007)

in Tsd. €	2008	2007
Versicherungsmathematische Gewinne und Verluste aus Pensionsrückstellungen	-4.038	-823
Latente Steuern	791	166
Nichtrealisierte Gewinne und Verluste aus Wertpapieren	106	-106
Latente Steuern	-27	27
Nichtrealisierte Gewinne und Verluste aus Finanzderivaten	-448	-58
Latente Steuern	119	32
Währungsumrechnungsdifferenzen von Nettoinvestitionen in ausländische Geschäftsbetriebe	-1.194	353
Latente Steuern	66	0
Unterschied aus Währungsumrechnung	9.558	-2.702
Direkt im Eigenkapital (erfolgsneutral) erfasste Erträge und Aufwendungen	4.933	-3.111
Ergebnis nach Steuern	45.428	40.959
Summe der erfassten Erträge und Aufwendungen nach Steuern	50.361	37.848
davon Anteil der Minderheiten	56	62
davon Anteil der Aktionäre der Bechtle AG	50.305	37.786

Der Vorjahreswert zur Währungsumrechnung wurde zur besseren Darstellung in zwei Posten aufgliedert. Das Eigenkapital wird im Konzernanhang in Gliederungspunkt IV. Nr. 16 weiter erläutert.

KONZERNABSCHLUSS

Konzernanhang

- 117 I. Allgemeine Angaben
- 117 II. Zusammenfassung der wesentlichen Bilanzierungs-,
Bewertungs- und Konsolidierungsgrundsätze
- 134 III. Weitere Erläuterungen zur Gewinn- und Verlustrechnung
- 137 IV. Weitere Erläuterungen zur Bilanz
- 158 V. Weitere Erläuterungen zur Kapitalflussrechnung
- 159 VI. Weitere Angaben zu Finanzinstrumenten nach IFRS 7
- 164 VII. Segmentinformationen
- 168 VIII. Akquisitionen und Kaufpreisallokation
- 173 IX. Angaben zum Vorstand und Aufsichtsrat
- 175 X. Sonstige Angaben
- 179 XI. Ereignisse nach Ende des Berichtsjahres

I. ALLGEMEINE ANGABEN

Die Bechtle AG, Bechtle Platz 1, 74172 Neckarsulm, ist eine Aktiengesellschaft deutschen Rechts. Über ihre Tochtergesellschaften ist sie mit IT-Systemhäusern in Deutschland, Österreich und der Schweiz tätig sowie als IT-E-Commerce-Anbieter in zehn (seit März 2009: elf) europäischen Ländern im IT-Handelsgeschäft aktiv und bietet so Unternehmenskunden herstellerübergreifend ein umfassendes Angebot rund um die IT-Infrastruktur und den IT-Betrieb aus einer Hand an.

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

Der Konzernabschluss der Bechtle AG für das Geschäftsjahr 2008 wurde am 2. März 2009 durch den Vorstand zur Veröffentlichung freigegeben (IAS 10.17).

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

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

Grundlagen der Bilanzierung

Die Muttergesellschaft Bechtle AG ist als börsennotiertes Unternehmen gemäß § 315a Handelsgesetzbuch verpflichtet, den Konzernabschluss auf Basis der vom International Accounting Standards Board (IASB) veröffentlichten International Financial Reporting Standards (IFRS) und wie sie in der EU anzuwenden sind, aufzustellen. Alle für das Geschäftsjahr 2008 verpflichtend anzuwendenden International Financial Reporting Standards wurden übernommen. Darüber hinaus wurden die nach § 315a Abs. 1 Handelsgesetzbuch erforderlichen Angaben im Anhang dargestellt.

Der Konzernabschluss wurde grundsätzlich unter Zugrundelegung historischer Anschaffungs- oder Herstellungskosten aufgestellt. Ausnahmen bildeten Wertpapiere und derivative Finanzinstrumente, die zum beizulegenden Zeitwert bewertet wurden. Die Gewinn- und Verlustrechnung wurde nach dem Umsatzkostenverfahren aufgestellt. Der Konzernabschluss wurde in Euro aufgestellt und auf volle Tausend gerundet (Tsd. €). Abweichende Angaben werden explizit genannt.

Anpassung der Vorjahreswerte

Für eine verbesserte, angemessenere Darstellung der Vermögens- und Finanzlage erfolgte bilanziell eine Umgliederung bestimmter Posten von den Rückstellungen in die Verbindlichkeiten unter entsprechender Anpassung des Vorjahresausweises zwecks Vergleichbarkeit. Ebenso wurden die langfristigen Forderungen und Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen in separate (neue) Bilanzpositionen aufgliedert ausgewiesen sowie die erhaltenen Anzahlungen und Rechnungsabgrenzungsposten in der (neuen) Bilanzposition Abgrenzungsposten zusammengefasst ausgewiesen.

in Tsd. €	31.12.2007	Um- gliederung Aktiva	Um- gliederung Passiva	31.12.2007
	Veröffentlicht			Angepasst
Langfristige Vermögenswerte				
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	0	264		264
Sonstige langfristige Vermögenswerte	2.210	-264		1.946
Aktiva, gesamt	451.423	0	0	451.423
Langfristige Schulden				
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	0		7	7
Rechnungsabgrenzungsposten	3.769		-3.769	0
Abgrenzungsposten	0		3.769	3.769
Kurzfristige Schulden				
Sonstige Rückstellungen	6.052		-2.742	3.310
Erhaltene Anzahlungen	4.439		-4.439	0
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	88.274		-7	88.267
Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten	35.301		2.742	38.043
Rechnungsabgrenzungsposten	5.030		-5.030	0
Abgrenzungsposten	0		9.469	9.469
Passiva, gesamt	451.423	0	0	451.423

In diesem Zusammenhang wurde entsprechend auch die Veränderung des Nettovermögens in der Konzern-Kapitalflussrechnung um eine Position erweitert dargestellt.

Neue Rechnungslegungsverlautbarungen

Erstmals angewendete neue beziehungsweise geänderte Standards und Interpretationen

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

- IFRS 8 „Geschäftssegmente“ (endorsed am 21. November 2007): IFRS 8 ersetzt IAS 14 „Segmentberichterstattung“ und folgt in der Segmentberichterstattung dem sogenannten „Management Approach“. Demzufolge werden Informationen zu den operativen Segmenten auf Basis der internen Berichterstattung veröffentlicht. IFRS 8 ist erstmalig für Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. Januar 2009 beginnen, verpflichtend anzuwenden. Eine frühere Anwendung ist zulässig.

Bechtle hat sich für eine vorzeitige Anwendung von IFRS 8 beginnend mit dem zum 31. Dezember 2008 endenden Geschäftsjahr entschieden. Nach Feststellung von Bechtle entsprechen die gemäß IFRS 8 im Konzern identifizierten Geschäftssegmente den zuvor gemäß IAS 14 identifizierten Geschäftssegmenten. Zusätzliche Angaben zu den jeweiligen Segmenten sind zusammen mit den angepassten Vergleichsinformationen im Gliederungspunkt IV. „Segmentberichterstattung“ des Konzernanhangs ausgewiesen.

- IFRIC 11 IFRS 2 – „Geschäfte mit eigenen Aktien und Aktien von Konzernunternehmen“ (endorsed am 1. Juni 2007): Die Interpretation ist erstmalig für Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. März 2007 beginnen, verpflichtend anzuwenden. IFRIC 11 beantwortet die Frage, wie IFRS 2 auf aktienbasierte Zahlungsvereinbarungen anzuwenden ist, die unternehmenseigene Eigenkapitalinstrumente oder Eigenkapitalinstrumente eines Unternehmens desselben Konzerns beinhalten. Da bei Bechtle keine aktienbasierten Vergütungstransaktionen existieren, ergaben sich aus der Anwendung von IFRIC 11 keine Auswirkungen.
- Änderungen an IAS 39 und IFRS 7 „Umgliederung finanzieller Vermögenswerte“ (endorsed am 15. Oktober 2008): Die Änderungen stehen im Zusammenhang mit der derzeitigen Finanzkrise und der Tatsache, dass bestimmte Finanzinstrumente nicht mehr gehandelt werden oder die dazugehörigen Märkte nicht mehr aktiv beziehungsweise in eine Schieflage geraten sind, und gelten rückwirkend zum 1. Juli 2008 verpflichtend. Damit wird Unternehmen unter bestimmten Umständen ermöglicht, bestimmte finanzielle Vermögenswerte aus der Kategorie der erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert zu bewertenden Finanzinstrumente in eine andere Kategorie umzugliedern, verbunden mit erweiterten Anhangangaben. Da Bechtle keine derartigen Finanzinstrumente hält, ergaben sich aus der Anwendung dieser Änderungen keine Auswirkungen.

Noch nicht angewendete neue beziehungsweise geänderte Standards und Interpretationen

Nachfolgende neue Rechnungslegungsverlautbarungen mit neuen beziehungsweise geänderten Standards und Interpretationen, die Bechtle für das Geschäftsjahr 2008 nicht vorzeitig angewendet hat, wurden bis zum Bilanzstichtag vom IASB beziehungsweise IFRIC veröffentlicht und von der EU übernommen (sogenanntes „Endorsement“). Der entsprechenden EU-Verordnung entstammt auch das nachfolgend jeweils angegebene Datum zur verpflichtenden Anwendung:

- Änderungen an IAS 23 „Fremdkapitalkosten“ (endorsed am 10. Dezember 2008): Der geänderte Standard ist erstmals für Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. Januar 2009 beginnen, verpflichtend anzuwenden. Er schreibt die Aktivierung von Fremdkapitalzinsen im Zusammenhang mit dem Erwerb, dem Bau oder der Herstellung eines qualifizierten Vermögenswerts vor. Das bisherige Wahlrecht, diese Zinsaufwendungen sofort aufwandswirksam zu erfassen, wurde gestrichen. Als qualifizierter Vermögenswert gilt ein Vermögenswert, für den ein beträchtlicher Zeitraum erforderlich ist, um ihn in seinen beabsichtigten gebrauchsfähigen oder verkaufsfähigen Zustand zu versetzen. Aufgrund der geringfügigen Bedeutung von qualifizierten Vermögenswerten für Bechtle sind aus der Anwendung dieses geänderten Standards keine wesentlichen Auswirkungen zu erwarten.
- Änderungen an IFRS 2 „Anteilsbasierte Vergütung“ (endorsed am 16. Dezember 2008): Der geänderte Standard ist erstmalig für Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. Januar 2009 beginnen, verpflichtend anzuwenden. Mit den Änderungen sollen der Begriff Ausübungsbedingungen (vesting conditions) klarer definiert und die bilanzielle Behandlung der Annullierung (cancellation) eines Plans, die durch eine andere Partei als das Unternehmen veranlasst wurde, eindeutiger geregelt werden. Da bei Bechtle keine aktienbasierten Vergütungstransaktionen existieren, sind aus der Änderung an IFRS 2 keine Auswirkungen zu erwarten.

- IFRIC 13 „Kundenbindungsprogramme“ (endorsed am 16. Dezember 2008): Diese Interpretation ist erstmals für Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. Januar 2009 beginnen, verpflichtend anzuwenden und regelt die Bilanzierung von Kundenbindungsprogrammen, insbesondere die Erfassung von Erträgen und die bilanzielle Abgrenzung von daraus entstehenden Aufwendungen. Kundengewährte Prämien sind demzufolge als eigener Umsatz separat von der Transaktion zu bilanzieren, im Rahmen derer sie gewährt wurden. Daher wird ein Teil des beizulegenden Zeitwerts der erhaltenen Gegenleistungen den gewährten Kundenprämien zugeordnet und abgegrenzt. Die Umsatzrealisierung erfolgt in der Periode, in der die gewährten Kundenprämien ausgeübt werden oder verfallen. Da bei Bechtle keine Kundenbindungsprogramme in wesentlichem Umfang bestehen, sind aus dieser Interpretation keine wesentlichen Auswirkungen zu erwarten.
- IFRIC 14 „IAS 19 – Die Begrenzung eines leistungsorientierten Vermögenswertes, Mindestdotierungsverpflichtungen und ihre Wechselwirkung“ (endorsed am 16. Dezember 2008): Diese Interpretation ist erstmals für Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. Januar 2009 beginnen, verpflichtend anzuwenden. Klargestellt wird darin, wie die Obergrenze in Bezug auf den Überschuss in einem Pensionsplan, der als Vermögenswert angesetzt werden kann, zu ermitteln ist – insbesondere, wenn Regeln über die Mindestdotierung des Pensionsplans zu beachten sind. Da bei Bechtle unter anderem keine Überschüsse aus einem Pensionsplan und kein entsprechend angesetzter Vermögenswert bestehen, sind aus dieser Interpretation keine wesentlichen Auswirkungen zu erwarten.
- Änderungen an IAS 1 „Darstellung des Abschlusses (überarbeitet 2007)“ (endorsed am 17. Dezember 2008): Der geänderte Standard ist erstmals für Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. Januar 2009 beginnen, verpflichtend anzuwenden und beinhaltet Änderungen bezüglich der Darstellung und Struktur des Abschlusses sowie dessen Mindestinhalts. Entsprechend wird sich die Anwendung dieses geänderten Standards bei Bechtle auf die Darstellung, Struktur und erweiterte Angaben des Abschlusses auswirken, nicht aber auf den Ansatz und die Bewertung von Vermögenswerten und Schulden und damit nicht auf die eigentliche Vermögens-, Finanz- und Ertragslage von Bechtle.

Nachfolgende neue Rechnungslegungsverlautbarungen mit neuen beziehungsweise geänderten Standards und Interpretationen wurden bis zum Bilanzstichtag vom IASB beziehungsweise IFRIC veröffentlicht, von der EU aber noch nicht übernommen (noch kein sogenanntes „Endorsement“). Entsprechend wendet Bechtle diese Neuerungen beziehungsweise Änderungen noch nicht an. Das nachfolgend jeweils genannte Datum zur verpflichtenden Anwendung entstammt den entsprechenden Verlautbarungen des IASB beziehungsweise IFRIC. Bei späterer Übernahme einer Verlautbarung durch die EU wird die EU-Verordnung gegebenenfalls ein eigenes Datum zur verpflichtenden Anwendung enthalten. Bei noch fehlenden offiziellen deutschen Übersetzungen sind nachfolgend die originären englischen Bezeichnungen der Rechnungslegungsverlautbarungen genannt:

- Änderungen an IFRS 1 und IAS 27 „Cost of an Investment in a subsidiary, jointly-controlled entity or associate“ (veröffentlicht am 22. Mai 2008): Die Änderungen sind für Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. Januar 2009 beginnen, verpflichtend anzuwenden und adressieren Fragestellungen im Zusammenhang mit der Bewertung von Beteiligungen im separaten Einzelabschluss eines Mutterunternehmens. Auf den Bechtle-Konzernabschluss werden diese Änderungen – nach der noch ausstehenden Übernahme durch die EU – keine Auswirkungen haben.
- IFRS 3 (überarbeitet) „Unternehmenszusammenschlüsse“ (veröffentlicht am 10. Januar 2008): Der überarbeitete Standard ist erstmalig für Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. Juli 2009 beginnen, verpflichtend anzuwenden. In IFRS 3 wird die Anwendung der Erwerbsmethode bei

Unternehmenszusammenschlüssen neu geregelt. Wesentliche Neuerungen betreffen die Bewertung von Minderheitsanteilen, die Erfassung von sukzessiven Unternehmenserwerben und die Behandlung von bedingten Kaufpreisbestandteilen und Anschaffungsnebenkosten. Die Anwendung dieses überarbeiteten Standards, sofern er von der EU in dieser Form übernommen wird, wird sich bei Bechtle auf die Bilanzierung neuer Unternehmenserwerbe auswirken. Hierbei ist insbesondere die geänderte Behandlung bedingter Kaufpreisanpassungen zu erwähnen, wie sie bei Unternehmenserwerben durch Bechtle in der Vergangenheit des Öfteren vorkamen. Dem überarbeiteten Standard zufolge sind bedingte Kaufpreisanpassungen im Erwerbszeitpunkt zum beizulegenden Zeitwert anzusetzen und im weiteren Verlauf erfolgswirksam neu zu bewerten.

- Änderungen an IAS 27 „Consolidated and Separate Financial Statements“ (veröffentlicht am 10. Januar 2008): Der geänderte Standard ist erstmalig für Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. Juli 2009 beginnen, verpflichtend anzuwenden. Den Änderungen zufolge sind Transaktionen, durch die ein Mutterunternehmen seine Beteiligungsquote an einer Tochtergesellschaft ändert, ohne die Beherrschung über die Tochtergesellschaft zu verlieren, künftig als erfolgsneutrale Eigenkapitalveränderungen zu bilanzieren. Behandelt wird zudem, wie ein Entkonsolidierungserfolg berechnet und eine verbleibende Restbeteiligung am ehemaligen Tochterunternehmen bewertet werden muss. Im Bechtle-Konzern betragen die Beteiligungsquoten grundsätzlich 100 Prozent. Aus der Anwendung dieses geänderten Standards – nach der noch ausstehenden Übernahme durch die EU – sind bei Bechtle keine wesentlichen Auswirkungen zu erwarten, da hier keine derartigen Transaktionen, insbesondere reduzierte Beteiligungsquoten an Tochtergesellschaften, bestehen oder absehbar sind.
- Änderungen an IAS 32 und IAS 1 „Puttable Financial Instruments and Obligations Arising on Liquidation“ (veröffentlicht am 14. Februar 2008): Die Änderungen sind erstmals für Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. Januar 2009 beginnen, verpflichtend anzuwenden und beziehen sich insbesondere auf die Abgrenzung zwischen Eigen- und Fremdkapital bei der Bilanzierung von gesellschaftsrechtlichem Kapital mit Kündigungsrechten. Während dieses kündbare Kapital der Gesellschafter bislang als Verbindlichkeit auszuweisen war, kann es zukünftig unter bestimmten Bedingungen als Eigenkapital klassifiziert werden. Von Relevanz ist dies vor allem für Personengesellschaften. Bei Bechtle gibt es solche kündbaren Kapitaleinlagen nicht, da die Muttergesellschaft Bechtle AG eine börsennotierte Aktiengesellschaft ist und entsprechend einschlägige gesetzliche und gesellschaftsrechtliche Bestimmungen herrschen. Daher werden sich die Änderungen – nach der noch ausstehenden Übernahme durch die EU – bei Bechtle nicht auswirken.
- Änderung an IAS 39 „Financial Instruments: Recognition and Measurement: Eligible Hedged Items“ (veröffentlicht am 31. Juli 2008): Der geänderte Standard ist erstmals für Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. Juli 2009 beginnen, verpflichtend anzuwenden. Die Änderung ergänzt die Regelungen in den Bereichen der Designation von Inflationsrisiken als Grundgeschäft sowie der Designation von Sicherungsgeschäften zur Absicherung eines einseitigen Risikos. Es wird klargestellt, dass es zulässig ist, lediglich einen Teil der Änderungen des beizulegenden Zeitwerts oder der Cashflow-Schwankungen eines Finanzinstruments als Grundgeschäft zu designieren. Da bei Bechtle keine derartigen Sicherungsbeziehungen bestehen, sind aus der Anwendung des geänderten Standards – nach der noch ausstehenden Übernahme durch die EU – keine Auswirkungen zu erwarten.
- IFRIC 12 „Service Concession Arrangements“ (veröffentlicht am 30. November 2006): Diese Interpretation ist erstmals für Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. Januar 2008 beginnen, verpflichtend anzuwenden und regelt die Bilanzierung von Vereinbarungen, bei denen die öffentliche Hand mit privaten Unternehmen Verträge abschließt, die auf die Erfüllung öffentlicher Aufgaben gerichtet sind. Um diese Aufgaben zu erfüllen, nutzt das private Unternehmen Infrastruktur, die in der Verfügungsmacht der öffentlichen Hand bleibt. Das private Unternehmen ist

- für den Bau, den Betrieb und die Erhaltungsmaßnahmen der Infrastruktur verantwortlich. Bei Bechtle sind aus dieser Interpretation – nach der noch ausstehenden Übernahme durch die EU – keine Auswirkungen zu erwarten, da die in den Konzernabschluss einbezogenen Unternehmen keine Konzessionsnehmer im Sinne von IFRIC 12 sind.
- IFRIC 15 „Agreements for the Construction of Real Estate“ (veröffentlicht am 3. Juli 2008): Diese Interpretation ist erstmals für Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. Januar 2009 beginnen, verpflichtend anzuwenden und insbesondere für Immobilienentwickler relevant. Geregelt wird die Bilanzierung von Immobilienverkäufen, bei denen es vor Abschluss der Bauarbeiten zum Vertragsabschluss mit dem Erwerber kommt. Insbesondere klärt die Interpretation, in welchen Fällen IAS 11 oder IAS 18 anzuwenden ist und wann die entsprechenden Umsatzerlöse zu realisieren sind. Bei Bechtle sind aus dieser Interpretation – nach der noch ausstehenden Übernahme durch die EU – keine Auswirkungen zu erwarten, da Bechtle keine Immobilienprojekte entwickelt und vertreibt.
 - IFRIC 16 „Hedges of a Net Investment in a Foreign Operation“ (veröffentlicht am 3. Juli 2008): Diese Interpretation ist erstmalig für Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. Oktober 2008 beginnen, verpflichtend anzuwenden und beantwortet Zweifelsfragen im Zusammenhang mit der Absicherung von Fremdwährungsrisiken bei Nettoinvestitionen in ausländische Geschäftsbetriebe. Insbesondere wird durch die Interpretation festgelegt, welches Risiko gesichert werden kann, welche Konzernunternehmen das Sicherungsinstrument halten können und wie im Falle des Abgangs der ausländischen Einheit zu bilanzieren ist. Bei Bechtle existieren bislang keine derartigen Sicherungsbeziehungen bezüglich Fremdwährungsrisiken von Nettoinvestitionen in ausländische Geschäftsbetriebe. Im Zusammenhang mit den Tochtergesellschaften in der Schweiz sind solche Sicherungsbeziehungen bei Bechtle aber zukünftig durchaus möglich. Vor diesem Hintergrund prüft Bechtle derzeit etwaige Auswirkungen aus der Anwendung dieser Interpretation – nach der noch ausstehenden Übernahme durch die EU.
 - IFRIC 17 „Distributions of Non-cash Assets to Owners“ (veröffentlicht am 27. November 2008): Diese Interpretation ist erstmalig für Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. Juli 2009 beginnen, verpflichtend anzuwenden und regelt die Bilanzierung von Sachdividendenausschüttungen an Eigentümer. Geregelt werden durch diese Interpretation insbesondere der Zeitpunkt des Ansatzes der Dividendenverpflichtung und deren Bewertung. Dabei ist der Unterschiedsbetrag zwischen der geleisteten Dividende und dem Buchwert der ausgekehrten Vermögenswerte erfolgswirksam zu erfassen. Da Sachdividendenausschüttungen bei Bechtle weder erfolgt noch geplant sind, sind aus dieser Interpretation – nach der noch ausstehenden Übernahme durch die EU – bei Bechtle keine Auswirkungen zu erwarten.
 - IFRS 1 (überarbeitet) „Erstmalige Anwendung der International Financial Reporting Standards“ (veröffentlicht am 27. November 2008): Der überarbeitete Standard weist lediglich eine verbesserte Gliederungsstruktur zur besseren Verständlichkeit auf, regelungstechnische Änderungen sind nicht erfolgt. IFRS-Erstanwender müssen den überarbeiteten Standard erstmalig für Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. Juli 2009 beginnen, verpflichtend anwenden. Entsprechend werden sich für Bechtle keine Auswirkungen aus der Anwendung dieses überarbeiteten Standards – nach der noch ausstehenden Übernahme durch die EU – ergeben.
 - Änderungen an den IFRS „Improvements to International Financial Reporting Standards: Annual Improvements Process“ (veröffentlicht am 22. Mai 2008): Im Rahmen des jährlichen Änderungsverfahrens sollen Änderungen von geringem Umfang und niedriger Dringlichkeit gesammelt und jährlich in einem einzigen sogenannten Sammelstandard – auch Omnibus-Standard genannt – herausgegeben werden. Bei den Änderungen soll es sich im Wesentlichen um die Beseitigung von

Inkonsistenzen zwischen verschiedenen Standards und ungenauen Formulierungen handeln. Aus dem jährlichen Änderungsverfahren 2007 entstammt nun dieser erste veröffentlichte Sammelstandard, der 34 Änderungen enthält. Es handelt sich dabei zum einen um rechnungslegungsrelevante Änderungen und zum anderen um terminologische oder redaktionelle Änderungen. Die meisten der Änderungen sind erstmalig für Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. Januar 2009 beginnen, verpflichtend anzuwenden. Bechtle geht derzeit nicht davon aus, dass die Anwendung dieser Änderungen – nach der noch ausstehenden Übernahme durch die EU – einen wesentlichen Einfluss auf den Bechtle-Konzernabschluss haben wird.

- Überarbeitete Änderungen an IAS 39 und IFRS 7 „Umgliederung finanzieller Vermögenswerte“ (veröffentlicht am 27. November 2008): Diese Überarbeitung der Änderungen soll lediglich das Datum des Inkrafttretens der Änderungen verdeutlichen. Demnach tritt jede Umklassifizierung, die am oder nach dem 1. November 2008 vorgenommen wird, mit dem Zeitpunkt der Umklassifizierung in Kraft. Umklassifizierungen jedoch, die vor dem 1. November 2008 vorgenommen wurden, können zum 1. Juli 2008 oder einem späteren Zeitpunkt in Kraft treten. Umklassifizierungen können nicht rückwirkend zu einem Datum vor dem 1. Juli 2008 in Kraft treten. Bei der Anwendung der ursprünglichen, bereits von der EU übernommenen Änderungen an IAS 39 und IFRS 7 ergaben sich keine Auswirkungen, da Bechtle keine derartigen Finanzinstrumente hält. Entsprechend werden sich bei Bechtle auch die überarbeiteten Änderungen – nach der noch ausstehenden Übernahme durch die EU – nicht auswirken.

Konsolidierungsgrundsätze

Der Konzernabschluss basiert auf den nach konzerneinheitlichen Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden erstellten Abschlüssen der Bechtle AG und der einbezogenen Tochterunternehmen. Die Kapitalkonsolidierung erfolgt durch Verrechnung der Beteiligungsbuchwerte mit dem anteiligen neu bewerteten Eigenkapital der Tochterunternehmen zum Zeitpunkt des Erwerbs. Positive Unterschiedsbeträge werden entsprechend IFRS 3.51 als Geschäfts- und Firmenwert angesetzt. Negative Unterschiedsbeträge sind nach IFRS 3.56 (b) erfolgswirksam in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst. Die Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung berücksichtigt die Ergebnisse der erworbenen Gesellschaften ab dem Erwerbszeitpunkt, d. h. ab dem Zeitpunkt, an dem der Konzern die Beherrschung erlangt. Die Einbeziehung in den Konzernabschluss endet, sobald die Beherrschung durch das Mutterunternehmen nicht mehr besteht.

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

Konsolidierungskreis

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

Eine Aufstellung über den vollständigen Anteilsbesitz wird zusammen mit dem Jahresabschluss der Bechtle AG im elektronischen Handelsregister veröffentlicht. Eine Aufstellung der wesentlichen Tochterunternehmen ist in der Anlage A zu diesem Anhang zu finden.

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

Unternehmen	Sitz	Erstkon- solidierungs- zeitpunkt	Erwerb/ Gründung
Comsoft direkt GmbH	Neckarsulm	01.01.08	Gründung
Bechtle Printing Solutions AG	Bremgarten, Kanton Aargau, Schweiz	18.02.08	Gründung
Bechtle Direct Limited	Dublin, Irland	10.03.08	Gründung
BadenData GmbH*	Offenburg	18.03.08	Erwerb
Comsoft direkt GmbH	Wien, Österreich	15.05.08	Gründung
MADRAS Computer Vertriebsgesellschaft mbH	Wien, Österreich	30.08.08	Erwerb
Netzwerk Beratung Informationssysteme Duisburg GmbH	Duisburg	09.09.08	Erwerb
SUPPORT EDV-Handelsgesellschaft mbH**	Wien, Österreich	12.09.08	Erwerb
Wrede Systemhaus GmbH	Meschede	18.09.08	Erwerb
Bechtle direct B.V.	Eindhoven, Niederlande	30.12.08	Gründung

* inzwischen umfirmiert in Bechtle GmbH

** inzwischen umfirmiert in supportEDV GmbH

Mit erfolgter Eintragung des Ausschlusses der Minderheitsaktionäre der PSB AG (inzwischen umfirmiert in Bechtle Managed Services AG) im Handelsregister am 22. August 2008 erwarb die Bechtle AG sämtliche noch ausstehenden Minderheitenanteile in Höhe von 1,7 Prozent der Aktien an der PSB AG. Damit erhöhte sich der Anteilsbesitz der Bechtle AG an der PSB AG von 98,3 Prozent zum 31. Dezember 2007 auf 100,0 Prozent zum 31. Dezember 2008 und der Squeeze-out-Beschluss der Hauptversammlung der PSB AG vom 16. Juni 2005 ist abschließend umgesetzt.

Zum 13. November 2008 erwarb die Bechtle AG zudem die noch ausstehenden Minderheitenanteile in Höhe von 0,2 Prozent an der Buyitdirect.com N.V., Hoofddorp, Niederlande, und deren Tochtergesellschaft, wodurch sich der Anteilsbesitz der Bechtle AG an der Buyitdirect.com N.V. von 99,8 Prozent zum 31.12.2007 auf 100,0 Prozent zum 31.12.2008 erhöhte.

Durch Veräußerung zum 1. September 2008 ist die TomTech Gesellschaft für EDV und Büroorganisation mbH, Langenselbold, aus dem Konsolidierungskreis ausgeschieden. Die TomTech war dem Segment IT-E-Commerce zugeordnet (Cash-Generating Unit IT-E-Commerce). Aus der Entkonsolidierung resultierte unter Berücksichtigung des gesamten veräußerten Nettovermögens (1.873 Tsd. €) sowie Aufwendungen für die Vertragsdurchführung und -erfüllung (200 Tsd. €) ein in den sonstigen betrieblichen Erträgen ausgewiesener Veräußerungsgewinn in Höhe von 466 Tsd. €. Das veräußerte Nettovermögen setzte sich dabei aus langfristigen Vermögenswerten in Höhe von 478 Tsd. €, kurzfristigen Vermögenswerten in Höhe von 2.252 Tsd. € und kurzfristigen Schulden in Höhe von 857 Tsd. € zusammen. In den langfristigen Vermögenswerten war ein Geschäfts- und Firmenwert in Höhe von 297 Tsd. € enthalten (IAS 36.86). Bei den kurzfristigen Vermögenswerten handelte es sich vor allem um Vorräte (1.083 Tsd. €) und Forderungen aus Lieferungen und Leistungen (815 Tsd. €). Die liquiden Mittel betragen 37 Tsd. €. Die kurzfristigen Schulden betrafen größtenteils Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen (719 Tsd. €).

Ein Teil des Veräußerungserlöses war im Berichtsjahr zahlungswirksam (1.000 Tsd. €); der noch nicht zahlungswirksame Teil wurde zum 31. Dezember 2008 in Höhe von 1.000 Tsd. € in den sonstigen kurzfristigen Vermögenswerten und in Höhe von 549 Tsd. € (inklusive 10 Tsd. € Aufzinsung der abgezinsten langfristigen Forderung) in den sonstigen langfristigen Vermögenswerten ausgewiesen.

Währungsumrechnung

Die Tochtergesellschaften von Bechtle führen ihre Bücher in der lokalen Währung. Geschäftsvorfälle in fremder Währung werden mit dem Stichtagskurs zum Tag der Transaktion umgerechnet. Am Abschlusstag werden monetäre Vermögenswerte und Schulden zum Stichtagskurs bewertet, nicht monetäre Bilanzposten werden mit dem Kurs am Tag der Transaktion umgerechnet. Kursgewinne und -verluste, die durch Wechselkursschwankungen bei Fremdwährungstransaktionen entstehen, werden ergebniswirksam erfasst. Abweichend davon werden Währungsumrechnungsdifferenzen, die auf Nettoinvestitionen in einen ausländischen Geschäftsbetrieb einer Tochtergesellschaft beruhen, erfolgsneutral in einem separaten Posten im Eigenkapital erfasst.

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

Die Wechselkurse wichtiger Währungen veränderten sich zum Euro wie folgt:

	Währung	Stichtagskurs		Durchschnittskurs	
		2008	2007	2008	2007
Schweiz	CHF	1,49	1,66	1,59	1,64
Großbritannien	GBP	0,96	0,73	0,80	0,68
USA	USD	1,40	1,47	1,47	1,37

Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze

Geschäfts- und Firmenwerte

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

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

Sonstige immaterielle Vermögenswerte

Sonstige immaterielle Vermögenswerte umfassen in der Bechtle-Gruppe erworbene Kundenstämme, Marken, Kundenserviceverträge sowie erworbene und selbst erstellte Software.

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

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

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

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

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

Sachanlagevermögen

Die Sachanlagen werden zu Anschaffungskosten bewertet und um planmäßige Abschreibungen vermindert. Soweit erforderlich werden außerplanmäßige Wertminderungen vorgenommen. Die planmäßige Abschreibung erfolgt zeitanteilig und hauptsächlich linear auf Grundlage der voraussichtlichen wirtschaftlichen Nutzungsdauer.

Den planmäßigen Abschreibungen liegen folgende Nutzungsdauern zugrunde:

Büromaschinen:	3 – 5 Jahre
Betriebs- und Geschäftsausstattung:	5 – 20 Jahre
Fuhrpark:	3 – 6 Jahre
Gebäude:	25 – 50 Jahre

Geringwertige Vermögenswerte des Sachanlagevermögens werden im Jahr des Zugangs voll abgeschrieben und als Abgang ausgewiesen.

Kosten für Instandhaltung werden zum Zeitpunkt ihres Entstehens erfolgswirksam erfasst. Zinsen auf Fremdkapital werden als laufender Aufwand erfasst.

Bei Finanzierungs-Leasingverträgen wird dem Leasingnehmer das wirtschaftliche Eigentum in den Fällen zugerechnet, in denen er im Wesentlichen alle Chancen und Risiken, die mit dem Eigentum verbunden sind, trägt (IAS 17). In diesen Fällen werden die jeweiligen Sachanlagen zu Anschaffungskosten beziehungsweise zum niedrigeren Barwert der Mindestleasingzahlungen aktiviert und linear entsprechend der wirtschaftlichen Nutzungsdauer oder über die kürzere Laufzeit des Leasingvertrags abgeschrieben.

Bei Operating-Leasingverhältnissen werden Leasingraten beziehungsweise Mietzahlungen direkt als Aufwand in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst.

Wertminderungen von Vermögenswerten

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

Der Abschreibungsbedarf entspricht dem Betrag, um den der Buchwert des Vermögenswerts den Fair Value übersteigt. Vermögenswerte, die nicht länger dem Geschäftsbetrieb zu dienen bestimmt sind, werden zum Buchwert oder niedrigeren beizulegenden Wert abzüglich Veräußerungskosten bewertet. Zum Zweck der Werthaltigkeitstests bei Geschäfts- und Firmenwerten müssen diese ihren entsprechenden Cash-Generating Units zugeteilt werden. Im Bechtle-Konzern gibt es zwei Cash-Generating Units, die identisch mit den beiden Segmenten IT-Systemhaus & Managed Services und IT-E-Commerce aus der Segmentberichterstattung sind.

Latente Steuern

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

Aktive latente Steuern für Bilanzierungs- und Bewertungsunterschiede sowie für steuerliche Verlustvorträge werden nur insoweit angesetzt, als mit hinreichender Wahrscheinlichkeit davon ausgegangen werden kann, dass diese Unterschiede in der Zukunft zur Realisierung des entsprechenden Vorteils führen. Eine Verrechnung von aktiven latenten Steuern mit passiven latenten Steuern erfolgt, soweit eine Identität der Steuergläubiger besteht. Der Ermittlung werden die im Jahr der Umkehrung geltenden Steuersätze zugrunde gelegt. Änderungen der Steuersätze werden berücksichtigt, soweit sie verabschiedet sind.

Vorräte

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

Finanzinstrumente

Finanzinstrumente sind Verträge, die gleichzeitig bei einem Unternehmen zu einem finanziellen Vermögenswert und bei einem anderen zu einer finanziellen Verbindlichkeit führen. Dazu gehören sowohl originäre Finanzinstrumente (z.B. Forderungen oder Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen) als auch derivative Finanzinstrumente (Geschäfte zur Absicherung gegen Wertänderungsrisiken).

Nach IAS 39 werden folgende Kategorien von Finanzinstrumenten unterschieden:

- für Handelszwecke gehaltene Vermögenswerte mit erfolgswirksamer Bewertung zum beizulegenden Zeitwert (held for trading)
- bis zur Endfälligkeit zu haltende Finanzinvestitionen (held to maturity)
- ausgereichte Kredite und Forderungen (loans and receivables)
- zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte (available for sale)
- finanzielle Verbindlichkeiten zu fortgeführten Anschaffungskosten (financial liabilities)
- finanzielle Vermögenswerte und Verbindlichkeiten zum beizulegenden Zeitwert (financial assets and liabilities at fair value through profit or loss)

Finanzinstrumente werden, soweit nicht anders angegeben, zum beizulegenden Zeitwert angesetzt. Der beizulegende Zeitwert eines originären Finanzinstruments ist in der Regel der am Markt erzielbare Preis, d. h. der Preis, zu dem das Finanzinstrument zwischen voneinander unabhängigen Parteien innerhalb einer Transaktion frei gehandelt werden kann. Käufe und Verkäufe von finanziellen Vermögenswerten werden grundsätzlich zum Erfüllungstag bilanziert. Ausgereichte Kredite und Forderungen werden zu fortgeführten Anschaffungskosten bilanziert.

Von der Möglichkeit, finanzielle Vermögenswerte bei ihrem erstmaligen Ansatz als erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert zu bewertende finanzielle Vermögenswerte zu designieren, hat die Bechtle AG bislang keinen Gebrauch gemacht. Bei den finanziellen Verbindlichkeiten hat der Konzern von der Anwendung des Wahlrechts, diese bei ihrer erstmaligen bilanziellen Erfassung als erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert zu bewertende finanzielle Verbindlichkeiten zu designieren, bisher keinen Gebrauch gemacht.

Derivative Finanzinstrumente werden bei Bechtle grundsätzlich nur für Sicherungszwecke eingesetzt. Die Gesellschaft bedient sich Zinsswaps, um das aus zukünftigen Zinssatzschwankungen resultierende Zinsänderungsrisiko bei Finanzschulden zu vermindern. Devisentermingeschäfte und Devisenswaps werden in Einzelfällen eingesetzt, um Forderungen und Verbindlichkeiten aus Handelsgeschäften in Fremdwährungen gegen Risiken aus Wechselkursschwankungen abzusichern.

Nach IAS 39 werden im Bechtle-Konzern sämtliche derivativen Finanzinstrumente nach der Methode der Bilanzierung zum Erfüllungstag zum beizulegenden Zeitwert angesetzt. Die beizulegenden Zeitwerte werden mithilfe standardisierter finanzmathematischer Verfahren (Mark-to-Market-Methode) oder quotierter Preise ermittelt. Gewinne und Verluste aus der Veränderung der Marktwerte derivativer Finanzinstrumente, die nicht im Rahmen des Hedge Accounting bilanziert werden, werden ebenso wie die Wertänderung des Grundgeschäfts sofort in der Gewinn- und Verlustrechnung mit ihrem Marktwert berücksichtigt. Die Marktwertveränderungen der Finanzderivate werden, soweit sie den effektiven Teil betreffen, bei den als Cashflow Hedge zu klassifizierenden Zinsswaps der Gesellschaft erfolgsneutral unter Berücksichtigung der darauf entfallenden latenten Steuern gebucht. Der Marktwert von Zinsswaps bestimmt sich durch Abzinsung der erwarteten zukünftigen Zahlungsströme über die Restlaufzeit des Kontrakts auf Basis aktueller Marktzinsen und der Zinsstrukturkurve. Die Erfassung von ineffektiven Marktwertänderungen erfolgt erfolgswirksam über die Gewinn- und Verlustrechnung.

Devisentermingeschäfte und Devisenswaps zur Absicherung von Forderungen oder Verbindlichkeiten (= Grundgeschäft) in fremder Währung werden als Fair Value Hedge bewertet. Ein Fair Value Hedge sichert den beizulegenden Zeitwert von bilanzierten Vermögenswerten und Schulden. Der beizulegende Zeitwert des Devisentermingeschäfts wird mittels des Marktwertes bestimmt. Die Änderung des Zeitwerts des Devisentermingeschäfts sowie die Marktwertänderung des Grundgeschäfts, die auf dem abgesicherten Risiko basiert, werden zeitgleich ergebniswirksam erfasst.

Zu Sicherungszwecken eingesetzte Derivate, die jedoch nicht die strengen Kriterien des IAS 39 erfüllen, werden als zu Handelszwecken gehalten eingestuft und erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet.

Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie sonstige Vermögenswerte

Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie sonstige Vermögenswerte werden zu fortgeführten Anschaffungskosten unter Berücksichtigung angemessener Abschläge für alle erkennbaren Einzelrisiken bewertet. Langfristige Forderungen mit einer Restlaufzeit von mehr als einem Jahr werden unter Zugrundelegung der entsprechenden Zinssätze auf den Bilanzstichtag abgezinst. Auch das allgemeine Kreditrisiko wird, sofern nachweisbar, durch entsprechende Wertkorrekturen berücksichtigt.

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

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

Wertpapiere

Wertpapiere werden grundsätzlich als zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte klassifiziert und zum beizulegenden Zeitwert bewertet. Änderungen des beizulegenden Zeitwerts werden erfolgsneutral im Eigenkapital abgegrenzt und erst bei Veräußerung oder wesentlicher Wertminderung erfolgswirksam erfasst. Der beizulegende Zeitwert wird mittels des Marktwertes bestimmt.

Eigene Aktien

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

Liquide Mittel

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

Pensionsrückstellungen

Die Bilanzierung und Bewertung von Verpflichtungen für Pensionen erfolgt gemäß IAS 19. Zu unterscheiden sind dabei beitrags- und leistungsorientierte Pensionspläne.

Bei beitragsorientierten Plänen treffen Bechtle über die regelmäßige Entrichtung bestimmter Beiträge hinaus keinerlei Verpflichtungen. Zur Bewertung von Verpflichtungen oder Aufwendungen sind daher keine versicherungsmathematischen Annahmen erforderlich. Versicherungsmathematische Gewinne oder Verluste können nicht entstehen.

Dagegen sind die aus leistungsorientierten Plänen resultierenden Verpflichtungen mittels versicherungsmathematischer Annahmen und Berechnungen unter Berücksichtigung biometrischer Rechnungsgrundlagen zu bewerten. Dabei können versicherungsmathematische Gewinne oder Verluste auftreten.

Gemäß IAS 19.93A erfasst Bechtle alle versicherungsmathematischen Gewinne oder Verluste sämtlicher leistungsorientierter Pläne einheitlich erfolgsneutral nach Berücksichtigung latenter Steuern direkt im Eigenkapital (Gewinnrücklagen). Diese versicherungsmathematischen Gewinne oder Verluste sind in der „Aufstellung der erfassten Erträge und Aufwendungen“ ausgewiesen.

Sonstige Rückstellungen

Sonstige Rückstellungen werden gebildet, sofern gegenüber Dritten eine gegenwärtige Verpflichtung aus einem vergangenen Ereignis besteht. Deren Höhe muss zuverlässig geschätzt werden können und sie muss eher wahrscheinlich als unwahrscheinlich zu einem Abfluss künftiger Ressourcen führen. Rückstellungen werden nur für rechtliche und faktische Verpflichtungen gegenüber Dritten gebildet.

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

Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie sonstige Verbindlichkeiten

Verbindlichkeiten werden zu fortgeführten Anschaffungskosten passiviert. Langfristige Verbindlichkeiten mit einer Laufzeit von mehr als einem Jahr werden unter Zugrundelegung der entsprechenden Zinssätze auf den Bilanzstichtag abgezinst.

Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing werden in Höhe des Barwerts aus den künftigen Mindest-Leasingraten passiviert.

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

Abgrenzungsposten

Der Abgrenzungsposten beinhaltet bei Bechtle sämtliche Umsatz- und Ertragsabgrenzungen. Dies beinhaltet insbesondere Anzahlungen und passive Rechnungsabgrenzungsposten auf Wartungsverträge und Garantieleistungen. Die Bewertung erfolgt in Höhe der noch zu erbringenden Leistungen.

Umsatzrealisierung

Umsätze werden in den Segmenten IT-Systemhaus & Managed Services und IT-E-Commerce getätigt, wobei nach Dienstleistungen und Handelswaren unterschieden wird.

Die Umsätze werden in Übereinstimmung mit IAS 18 nach der Erbringung der Leistung beziehungsweise nach der Abnahme durch den Kunden unter Berücksichtigung von Erlösschmälerungen erfasst. Erlösschmälerungen, Konventionalstrafen und Skonti werden dabei in Abzug gebracht. Zu diesem Zeitpunkt kann die Höhe der Erlöse verlässlich bemessen werden und der Zufluss des wirtschaftlichen Nutzens aus dem Geschäft ist hinreichend wahrscheinlich.

Erträge und damit im Zusammenhang stehende Aufwendungen werden unabhängig von den zugrunde liegenden Zahlungsströmen erfasst.

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

Forschungs- und Entwicklungskosten

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

Ergebnis je Aktie

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

Wesentliche Annahmen und Schätzungen

Die Erstellung des Konzernabschlusses erfordert Einschätzungen und Annahmen des Vorstands, die sich auf die ausgewiesene Höhe des Vermögens, der Schulden, der Erträge und Aufwendungen im Konzernabschluss sowie den Ausweis der sonstigen finanziellen Verpflichtungen und Eventualschulden auswirken. Bestehende Unsicherheiten werden bei der Wertermittlung angemessen berücksichtigt. Die tatsächlichen Ergebnisse können jedoch von diesen Schätzungen abweichen. Alle Schätzungen und Annahmen werden nach bestem Wissen und Gewissen getroffen, um ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns zu vermitteln.

Nachstehend werden die wichtigsten zukunftsbezogenen Annahmen sowie sonstige am Stichtag bestehende wesentliche Quellen von Schätzungsunsicherheiten erläutert, aufgrund derer ein beträchtliches Risiko besteht, dass innerhalb des nächsten Geschäftsjahres eine wesentliche Anpassung der Buchwerte von Vermögenswerten und Schulden erforderlich sein wird.

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

Die planmäßige Abschreibung von **Sachanlagevermögen** erfordert Einschätzungen und Annahmen bei der Festlegung konzerneinheitlicher wirtschaftlicher Nutzungsdauern der Vermögenswerte.

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

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

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

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

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

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

III. WEITERE ERLÄUTERUNGEN ZUR GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG

(1) Umsatzerlöse

In den Umsatzerlösen in Höhe von 1.431.462 Tsd. € (Vorjahr: 1.383.453 Tsd. €) werden die den Kunden berechneten Entgelte für Lieferungen und Leistungen – vermindert um Erlösschmälerungen und Skonti – ausgewiesen.

Die Aufgliederung der Umsatzerlöse nach Geschäftssegmenten und Regionen ergibt sich aus den Segmentinformationen (Gliederungspunkt VII.).

(2) Aufwandsgliederung

in Tsd. €	Umsatzkosten		Vertriebskosten		Verwaltungskosten	
	2008	2007	2008	2007	2008	2007
Materialaufwand	1.079.543	1.057.410	0	0	0	0
Personalaufwand	100.447	97.185	67.116	61.591	50.147	44.477
Abschreibungen	6.206	6.057	4.001	3.982	3.703	3.462
Sonstige betriebliche Aufwendungen	27.135	27.469	19.338	15.782	21.859	19.297
Gesamtaufwendungen	1.213.331	1.188.121	90.455	81.355	75.709	67.236

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen enthalten im Wesentlichen Aufwendungen für Büro- und Gebäudemieten, Fahrzeugkosten, Kommunikationskosten und sonstige im Rahmen der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit anfallende Kosten.

(3) Sonstige betriebliche Erträge

Die sonstigen betrieblichen Erträge setzen sich wie folgt zusammen:

in Tsd. €	2008	2007
Marketingzuschüsse und sonstige Vergütungen von Lieferanten	4.057	7.006
Erträge aus Währungsumrechnungsdifferenzen	1.564	773
Ausgleichszahlungen im Zusammenhang mit zustehenden Bauvertragsleistungen	700	0
Ertrag aus Devisentermingeschäften (ohne qualifizierte/designierte Sicherungsbeziehung)	501	0
Gewinn aus Veräußerung/Entkonsolidierung TomTech	466	0
Erträge aus dem Abgang von Vermögenswerten des Sachanlagevermögens und immateriellen Vermögenswerten	183	465
Erträge aus Betrieb einer Photovoltaikanlage	176	0
Ertrag aus dem Verkauf von zur Veräußerung gehaltenen langfristigen Vermögenswerten	0	1.936
Entschädigungszahlungen im Zusammenhang mit einem beendeten Rechtsstreit	0	650
Übrige	615	682
Sonstige betriebliche Erträge	8.262	11.512

Unter Verrechnung der in den Umsatz-, Vertriebs- und Verwaltungskosten erfassten Aufwendungen aus der Währungsumrechnung ergibt sich im Berichtsjahr netto ein Aufwand von 535 Tsd. € (Vorjahr: Ertrag von 202 Tsd. €).

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

(4) Finanzerträge und Finanzaufwendungen

Die Finanzerträge in Höhe von 1.987 Tsd. € (Vorjahr: 1.263 Tsd. €) enthalten wie im Vorjahr ausschließlich Zinserträge. Die Finanzaufwendungen in Höhe von 683 Tsd. € (Vorjahr: 510 Tsd. €) beinhalten Zinsaufwendungen in Höhe von 278 Tsd. € (Vorjahr: 510 Tsd. €) und Wertberichtigungen (IAS 39.67) auf zur Veräußerung verfügbare Wertpapiere (available for sale) in Höhe von 405 Tsd. €.

(5) Steuern vom Einkommen und vom Ertrag

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

Der Steueraufwand setzt sich wie folgt zusammen:

in Tsd. €	2008	2007
Gezahlte bzw. geschuldete Steuern		
Deutschland	12.542	14.472
Übrige Länder	3.169	3.181
Latente Steuern		
aus zeitlichen Bewertungsunterschieden	-73	-1.014
aus Verlustvorträgen	467	1.408
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	16.105	18.047

Die Abstimmung zwischen den tatsächlichen Steueraufwendungen und dem Betrag, der sich unter Berücksichtigung eines gewichteten inländischen und ausländischen Steuersatzes von rund 27 Prozent (Vorjahr: 33 Prozent) auf den Gewinn vor Ertragssteuern ergibt, stellt sich für das Berichtsjahr wie folgt dar:

in Tsd. €	2008	2007
Ergebnis vor Steuern	61.533	59.006
Erwarteter Steueraufwand	16.453	19.416
Auflösung passive latente Steuer auf Goodwill wegen Anwachsung	-373	0
Steuerfreie Veräußerungsgewinne	-314	0
Steuersatzänderung auf latente Steuern	-45	-1.320
Steueraufwand frühere Jahre	0	52
Steuerertrag frühere Jahre	-360	-114
Nicht abzugsfähige Aufwendungen	646	500
Zuschreibung aktive latente Steuern auf Verlustvorträge	-532	-793
Abschreibung / Abgang aktive latente Steuern auf Verlustvorträge	563	404
Sonstige	67	-98
Tatsächlicher Steueraufwand	16.105	18.047

(6) Ergebnis je Aktie

Die folgende Tabelle zeigt die Berechnung des Ergebnisses nach Steuern ohne Minderheitenanteile je Stammaktie:

	2008	2007
Ergebnis nach Steuern in Tsd. €	45.428	40.959
davon Anteil der Minderheiten in Tsd. €	56	62
davon Anteil der Aktionäre der Bechtle AG in Tsd. €	45.372	40.897
Durchschnittliche Anzahl ausstehender Aktien in Stück	21.164.950	21.200.000
Ergebnis je Aktie in €	2,1438	1,9291

Das Ergebnis je Aktie ist gemäß IAS 33 aus dem Ergebnis nach Steuern ohne Minderheitenanteile und der Anzahl der im Jahresdurchschnitt im Umlauf befindlichen Aktien ermittelt. Eigene Aktien verringern entsprechend die Anzahl ausstehender Aktien. Das unverwässerte Ergebnis je Aktie ist identisch mit dem verwässerten Ergebnis je Aktie.

IV. WEITERE ERLÄUTERUNGEN ZUR BILANZ

(7) Geschäfts- und Firmenwerte

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

in Tsd. €	IT-Systemhaus & Managed Services	IT-E-Commerce	Konzern
Cash-Generating Unit			
Stand 01.01.2008	72.920	26.989	99.909
Zugänge aus Akquisitionen (IFRS 3.51)	3.433		3.433
BadenData GmbH	100		
Madras Computer Vertriebsgesellschaft mbH	38		
Netzwerk Beratung Informationssysteme Duisburg GmbH	6		
Support EDV-Handelsgesellschaft mbH	1.558		
Wrede Systemhaus GmbH	1.731		
Entkonsolidierung		-297	-297
TomTech Gesellschaft für EDV und Büroorganisation mbH		-297	
Erwerb ausstehender Anteile	389		389
PSB AG für Programmierung und Systemberatung	389		
Währungsumrechnungsdifferenzen (IAS 21.47)	1.146	1.243	2.389
Stand 31.12.2008	77.888	27.935	105.823

Die bisherigen Werthaltigkeitsprüfungen der Geschäfts- und Firmenwerte gemäß IAS 36 ergaben weder für die Cash-Generating Unit IT-Systemhaus & Managed Services noch für die Cash-Generating Unit IT-E-Commerce einen Abwertungsbedarf.

Den im Rahmen der Werthaltigkeitstests ermittelten Nutzungswerten für die Geschäfts- und Firmenwerte wurden Diskontierungszinssätze nach Steuern zwischen 8,4 und 8,8 Prozent (Vorjahr: 7,9 bis 8,8 Prozent) zugrunde gelegt, die der geforderten Kapitalrendite beziehungsweise den Kapitalkosten im Bechtle-Konzern entsprechen. Die verwendeten Cashflow-Prognosen basieren auf vom Management genehmigten individuellen Umsatz- und Kostenplanungen. Die Wachstumsraten für die in der weiteren Zukunft liegenden Jahre sind sicherheitshalber sehr risikoavers mit Werten nahe 0 Prozent veranschlagt. Die im Berichtsjahr ermittelten Nutzungswerte übersteigen die bilanzierten Geschäfts- und Firmenwerte sehr deutlich. Durch Sensitivitätsanalysen wurde festgestellt, dass auch bei innerhalb eines realistischen Rahmens abweichenden Schlüsselannahmen kein Wertminderungsbedarf bei den Geschäfts- und Firmenwerten vorliegen würde.

Weitere Einzelheiten zu den im Berichtsjahr neu entstandenen Geschäfts- und Firmenwerten aus Akquisitionen sowie die detaillierten Kaufpreisallokationen sind unter Gliederungspunkt VIII. „Akquisitionen“ dargestellt.

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

(8) Sonstige immaterielle Vermögenswerte

in Tsd. €	31.12.2008	31.12.2007
Kundenstämme	12.957	12.383
Marken	2.879	3.187
Kundenserviceverträge	286	475
Selbst erstellte Software	67	100
Erworbene Software	3.370	3.069
Sonstige immaterielle Vermögenswerte	19.559	19.214

Die Marken haben eine unbegrenzte Nutzungsdauer und sind der Cash-Generating Unit IT-E-Commerce zuzuordnen. Im Berichtsjahr wurde für die niederländische Marke *Artikona* eine in den Abschreibungen und damit im betrieblichen Aufwand ausgewiesene Wertminderung in voller Höhe des Buchwerts von 600 Tsd. € (IAS 36) erfasst, da dieser Markenname aufgrund Umfirmierung zukünftig nicht mehr verwendet und somit nicht mehr zur Erzielung von Cashflows beitragen wird. Für die übrigen Markenwerte besteht hingegen uneingeschränkte Werthaltigkeit.

Durch Sensitivitätsanalysen wurde festgestellt, dass auch bei innerhalb eines realistischen Rahmens abweichenden Schlüsselannahmen kein Wertminderungsbedarf bei den verbleibenden Marken vorliegen würde. Der zur Ermittlung der Nutzungswerte für die Marken im Rahmen der Werthaltigkeitstests verwendete Diskontierungszinssatz spiegelt die vermögenswertspezifischen Risiken wider.

	2008
Kundenstämme	
Buchwert (31.12.2008)	12.957
Verbleibende Restnutzungsdauer (gewichteter Durchschnitt)	3,5 Jahre
Kumulierte planmäßige Abschreibungen	14.110
Kumulierte Wertminderungen nach IAS 36	269
Währungsumrechnungsdifferenzen der kumulierten Abschreibungen	670
Planmäßige Abschreibung 2008	3.375

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

(9) Sachanlagevermögen

in Tsd. €	31.12.2008	31.12.2007
Grundstücke und Bauten	5.786	4.202
Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	16.419	15.336
Technische Anlagen und Maschinen	0	25
Anzahlungen und Anlagen im Bau	1.553	0
Sachanlagevermögen	23.758	19.563

Die im Vorjahr unter Technische Anlagen und Maschinen ausgewiesenen Anlagen wurden im Geschäftsjahr aus Gründen der Wesentlichkeit in Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung umgegliedert. Außerplanmäßige Abschreibungen auf das Sachanlagevermögen wurden nur in unwesentlicher Höhe vorgenommen.

Zum Bilanzstichtag bestehen im Zusammenhang mit den Anlagen im Bau vertragliche Verpflichtungen für den Erwerb von Sachanlagen in Höhe von 858 Tsd. €.

In der Geschäftsausstattung zum 31. Dezember 2008 sind geleaste Vermögenswerte in Höhe von 6 Tsd. € (Vorjahr: 113 Tsd. €) nach IAS 17.20 beziehungsweise IAS 17.25 (Finanzierungsleasing) enthalten. Der Barwert der künftigen Mindestleasingzahlungen beträgt zum 31. Dezember 2008 6 Tsd. € (Vorjahr: 126 Tsd. €). Im Geschäftsjahr 2009 werden Leasingzahlungen in Höhe von 6 Tsd. € zu leisten sein (Vorjahr: 121 Tsd. €). Der Barwert dieser Zahlungen beträgt 6 Tsd. € (Vorjahr: 119 Tsd. €). Mittelfristig fallen keine Leasingzahlungen mehr an (Vorjahr: 7 Tsd. €), folglich liegt auch der entsprechende Barwert bei 0 Tsd. € (Vorjahr: 7 Tsd. €).

Nach Ablauf der Grundmietzeit, welche grundsätzlich 60 Prozent der Nutzungsdauer der Leasinggegenstände beträgt, kann die Leasingnehmerin das Leasinggut erwerben oder die Mietzeit verlängern. Der Leasinggeber ist nach Ablauf der Grundmietzeit berechtigt, das Leasinggut zu veräußern. Der Veräußerungserlös ist in Höhe von 90 Prozent auf die Restverbindlichkeit der Leasingnehmerin anzurechnen.

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

(10) Latente Steuern

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

in Tsd. €	31.12.2008	31.12.2007
Verlustvorträge	2.734	3.225
Pensionsrückstellungen	1.668	1.056
Sachanlagen	243	231
Sonstige Rückstellungen	102	190
Übrige	109	0
Aktive latente Steuern vor Wertberichtigungen	4.856	4.702
Wertberichtigungen	160	241
Aktive latente Steuern	4.696	4.461

in Tsd. €	31.12.2008	31.12.2007
Geschäfts- und Firmenwerte	5.755	4.912
Kundenstämme	3.059	2.667
Marken	527	600
Sachanlagen	571	492
Rückstellungen	361	398
Vorräte	623	313
Forderungen	421	210
Beteiligungen	136	160
Kundenserviceverträge	75	125
Darlehen	0	129
Übrige	30	96
Passive latente Steuern	11.558	10.102

Wertberichtigungen auf den Buchwert aktiver latenter Steuern werden vorgenommen, wenn eine Realisierung der erwarteten Vorteile aus den latenten Steuern nicht hinreichend wahrscheinlich ist. Die dabei vorgenommene Einschätzung kann im Zeitablauf Änderungen unterliegen, die in Folgeperioden zu einer Auflösung der Wertberichtigungen führen können. Die Wertberichtigung in Höhe von 160 Tsd. € (Vorjahr: 241 Tsd. €) bezieht sich auf aktive latente Steuern aus Verlustvorträgen.

Für die Abgrenzung latenter Steuern im In- und Ausland werden jeweils die im Jahr der Umkehrung geltenden Steuersätze der jeweiligen Gesellschaft angesetzt.

Die Verlustvorträge zum 31. Dezember 2008, auf die aktive latente Steuern gebildet wurden, betreffen in- und ausländische Tochtergesellschaften. Die inländischen Verlustvorträge beinhalten körperschaftssteuerliche Verlustvorträge in Höhe von 1.338 Tsd. € (Vorjahr: 3.494 Tsd. €) sowie gewerbesteuerliche Verlustvorträge in Höhe von 5.390 Tsd. € (Vorjahr: 9.793 Tsd. €). 10.646 Tsd. € (Vorjahr: 13.016 Tsd. €) entfallen auf Verluste ausländischer Gesellschaften.

Die inländischen Verlustvorträge gelten nach den derzeitigen steuerlichen Bestimmungen als unbefristet. Die eingeschränkte Nutzung von Verlustverrechnungsmöglichkeiten (Mindestbesteuerung) im deutschen Steuerrecht wurde bei der Beurteilung der Werthaltigkeit aktiver latenter Steuern auf Verlustvorträge berücksichtigt. Die Verlustvorträge im Ausland verfallen teilweise nach fünf Jahren.

Aktive latente Steuern in Höhe von 1.535 Tsd. € (Vorjahr: 1.135 Tsd. €) auf Verlustvorträge von 6.275 Tsd. € (Vorjahr: 4.648 Tsd. €) wurden nicht aktiviert, da von einer Realisierung der Steueransprüche in absehbarer Zeit nicht auszugehen war.

Zum 31. Dezember 2008 waren wie im Vorjahr keine latenten Steuerschulden für Steuern auf nicht abgeführte Gewinne von Tochtergesellschaften von Bechtle erfasst, da diese Gewinne entweder keiner entsprechenden Besteuerung unterliegen oder auf unbestimmte Zeit reinvestiert werden sollen.

Die temporären Differenzen im Zusammenhang mit Anteilen an Tochtergesellschaften, für die keine Steuerschulden bilanziert wurden, belaufen sich insgesamt auf 5.558 Tsd. € (Vorjahr: 2.011 Tsd. €).

(11) Vorräte

Der Lagerbestand der Gesellschaft besteht nahezu ausschließlich aus Handelswaren.

in Tsd. €	31.12.2008	31.12.2007
Vorräte, brutto	53.972	49.084
Wertberichtigungen	1.854	2.267
Vorräte	52.118	46.817

Der Buchwert der wertberichtigten Vorräte belief sich zum 31. Dezember 2008 auf 3.387 Tsd. € (Vorjahr: 5.816 Tsd. €). Der Rückgang ist im Wesentlichen auf die Entkonsolidierung der TomTech zurückzuführen.

(12) Forderungen aus Lieferungen und Leistungen

in Tsd. €	31.12.2008		31.12.2007	
	kurzfristig	langfristig	kurzfristig	langfristig
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, brutto	191.218	366	191.995	264
Wertberichtigungen	2.816	0	2.683	0
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	188.402	366	189.312	264

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

in Tsd. €	Buchwert	Ganz bzw. teilweise einzelwertberichtigt	Einzelwertberichtigung	Pauschalisierte Einzelwertberichtigung	Nicht überfällig und nicht wertberichtigt	Überfällig				
						weniger als 30 Tage	zwischen 31 und 60 Tagen	zwischen 61 und 90 Tagen	zwischen 91 und 180 Tagen	zwischen 181 und 360 Tagen
31.12.2008										
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	188.402	1.155	1.074	1.742	134.440	48.185	5.334	1.597	507	0
31.12.2007										
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	189.312	1.129	979	1.704	128.591	50.184	9.001	1.786	1.238	66

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

Die Forderungen der Gesellschaft sind nicht besichert. Das Unternehmen trägt damit das Risiko, dass es in Höhe der Buchwerte zu Forderungsausfällen kommt. Die Gesellschaft musste in der Vergangenheit Ausfälle von untergeordneter Bedeutung seitens Einzelkunden oder Kundengruppen hinnehmen. Zur Abdeckung des allgemeinen Kreditrisikos werden angemessene Wertberichtigungen nach den Erfahrungen der Vergangenheit vorgenommen.

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

in Tsd. €	2008	2007
Stand der Wertberichtigungen am 1. Januar	2.683	2.430
Kursdifferenzen/Konsolidierung	44	39
Zuführungen (Aufwendungen für Wertberichtigungen)	805	732
Verbrauch	203	287
Auflösungen	513	231
Stand der Wertberichtigungen am 31. Dezember	2.816	2.683

Der Gesamtbetrag der Zuführungen von 805 Tsd. € (Vorjahr: 732 Tsd. €) setzt sich zusammen aus Zuführungen aufgrund von Einzelwertberichtigungen in Höhe von 501 Tsd. € (Vorjahr: 456 Tsd. €) und pauschalisierten Einzelwertberichtigungen in Höhe von 304 Tsd. € (Vorjahr: 276 Tsd. €).

Aufwendungen aus der sofortigen Ausbuchung von Forderungen aus Lieferungen und Leistungen bestehen in Höhe von 392 Tsd. € (Vorjahr: 317 Tsd. €). Erträge aus dem Zahlungseingang auf ausgebuchte Forderungen bestehen nur in unwesentlicher Höhe.

Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen werden für die Angaben nach IFRS 7 wie im Vorjahr in voller Höhe der Klasse „Forderungen aus Lieferungen und Leistungen“ zugeordnet.

(13) Wertpapiere

Die Wertpapiere werden als „available for sale“ eingestuft und sind somit nichtderivative finanzielle Vermögenswerte. Diese sind nach IAS 39 zum beizulegenden Zeitwert zu bewerten, dem Börsen- und Marktwert.

in Tsd. €	31.12.2008	31.12.2007
Anschaffungskosten	743	1.999
Börsen- und Marktwert	338	1.929
Unrealisierte Verluste	-405	-106
Zinsabgrenzung	0	36

Die unrealisierten Verluste auf die Wertpapiere wurden im Geschäftsjahr erstmalig erfolgswirksam im Finanzaufwand ausgewiesen (IAS 39.67).

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

(14) Sonstige Vermögenswerte

Die sonstigen Vermögenswerte setzen sich wie folgt zusammen:

in Tsd. €	31.12.2008		31.12.2007	
	kurzfristig	langfristig	kurzfristig	langfristig
Rückvergütung und sonstige Forderungen gegen Lieferanten	10.358	0	9.989	0
Forderungen gegen eine Leasinggesellschaft	3.158	0	0	0
Forderungen aus Verkauf Tomtech	1.000	549	0	0
Arbeitsbeschaffungsreserven (Sperrkonto Schweiz)	0	823	0	768
Ausgereichtes Darlehen an Vermietungsgesellschaft	0	793	0	818
Mietkautionen	460	316	459	248
Forderungen an Personal	102	67	50	80
Versicherungserstattungen	84	0	151	0
Arbeitgeberbeitragsreserve	51	0	144	0
Nichtrealisierte Gewinne aus Finanzderivaten	0	0	79	0
Forderungen aus Verkauf von immateriellen Vermögenswerten	0	0	121	0
Übrige	388	16	319	32
Summe der Finanzinstrumente	15.601	2.564	11.312	1.946
Rechnungsabgrenzungsposten	1.356	0	731	0
Vorauszahlungen	1.065	0	848	0
Ansprüche aus Sozialkassen	974	0	373	0
Umsatzsteuerforderung	191	0	131	0
Forderungen aus sonstigen Steuern	223	0	0	0
Summe der anderen Vermögenswerte	3.809	0	2.083	0
Sonstige Vermögenswerte	19.410	2.564	13.395	1.946

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

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

in Tsd. €	Buchwert	Nicht überfällig	Überfällig				
			weniger als 30 Tage	zwischen 31 und 90 Tagen	zwischen 91 und 180 Tagen	zwischen 181 und 360 Tagen	über 360 Tage
31.12.2008							
Finanzinstrumente	15.601	15.362	148	43	40	6	2
31.12.2007							
Finanzinstrumente	11.312	10.243	921	148	0	0	0

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

Die in den sonstigen Vermögenswerten enthaltenen Finanzinstrumente werden für die Angaben nach IFRS 7 in voller Höhe der Klasse „Sonstige finanzielle Vermögenswerte“ zugeordnet. Im Vorjahr wurden 13.179 Tsd. € der Klasse „Sonstige finanzielle Vermögenswerte“ und 79 Tsd. € der Klasse „Finanzderivate“ zugeordnet.

(15) Liquide Mittel

Die liquiden Mittel in Höhe von 77.300 Tsd. € (Vorjahr: 52.300 Tsd. €) beinhalten laufende Guthaben bei Kreditinstituten und Kassenbestände sowie kurzfristig liquidierbare Geldanlagen mit ursprünglichen Fälligkeiten von weniger als drei Monaten ab dem Tag des Erwerbs.

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

(16) Eigenkapital

Die Entwicklung des Konzern-Eigenkapitals ist aus der nachfolgend dargestellten Eigenkapitalveränderungsrechnung ersichtlich.

in Tsd. €	Gezeichnetes Kapital	Kapitalrücklagen	Gewinnrücklagen		Eigene Anteile	Eigenkapital ohne Minderheitenanteile	Minderheitenanteile	Eigenkapital, gesamt
			Ange-sammelte Gewinne	Erfolgs-neutrale Eigenkapital-veränderung				
Eigenkapital zum 1. Januar 2007	21.200	143.454	90.826	-6.555	0	248.925	289	249.214
Gewinnausschüttung für 2006			-10.600			-10.600		-10.600
Ergebnis nach Steuern			40.897			40.897	62	40.959
Direkt im Eigenkapital erfasste Erträge und Aufwendungen				-3.111		-3.111		-3.111
Veränderung Konsolidierungskreis						0	3	3
Eigenkapital zum 31. Dezember 2007	21.200	143.454	121.123	-9.666	0	276.111	354	276.465
Eigenkapital zum 1. Januar 2008	21.200	143.454	121.123	-9.666	0	276.111	354	276.465
Gewinnausschüttung für 2007			-12.720			-12.720		-12.720
Ergebnis nach Steuern			45.372			45.372	56	45.428
Direkt im Eigenkapital erfasste Erträge und Aufwendungen				4.933		4.933		4.933
Erwerb eigener Aktien					-2.247	-2.247		-2.247
Erwerb ausstehender Minderheitenanteile						0	-410	-410
Eigenkapital zum 31. Dezember 2008	21.200	143.454	153.775	-4.733	-2.247	311.449	0	311.449

Gezeichnetes Kapital

Das Grundkapital der Bechtle AG zum 31. Dezember 2008 ist in 21.200.000 ausgegebene Stammaktien mit einem rechnerischen Nennwert von 1,00 € eingeteilt. Jede Aktie gewährt eine Stimme. Das Grundkapital ist damit unverändert gegenüber dem 31. Dezember 2007.

Die Anzahl ausstehender Aktien hat sich durch den Rückkauf eigener Aktien auf 20.990.500 Stück zum 31. Dezember 2008 verringert (Vorjahr: 21.200.000 Stück). Der gemäß IAS 33 ermittelte gewichtete Durchschnitt der ausstehenden Aktien im Berichtsjahr beläuft sich auf 21.164.950 Stück (Vorjahr: 21.200.000 Stück).

Genehmigtes und bedingtes Kapital

Gemäß § 4 Abs. 3 der Satzung der Bechtle AG ist der Vorstand ermächtigt, das Grundkapital der Gesellschaft mit Zustimmung des Aufsichtsrats bis zum 10. Juni 2009 durch Ausgabe neuer, auf den Inhaber lautender Aktien um bis zu 10.600 Tsd. € zu erhöhen (**genehmigtes Kapital**).

Die Kapitalerhöhungen können gegen Bareinlagen und/oder Sacheinlagen erfolgen. Der Vorstand ist ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats das Bezugsrecht der Aktionäre für Spitzenbeträge auszuschließen. Der Vorstand ist ferner ermächtigt, das Bezugsrecht mit Zustimmung des Aufsichtsrats auszuschließen, sofern (1. Fall) die Kapitalerhöhungen gegen Sacheinlagen zum Erwerb von Unternehmen oder Beteiligungen an Unternehmen erfolgt oder (2. Fall) die Kapitalerhöhung gegen Bareinlagen erfolgt, zehn vom Hundert des Grundkapitals zum Zeitpunkt der Ausgabe nicht

übersteigt und der Ausgabekurs den Börsenpreis nicht wesentlich unterschreitet oder (3. Fall) die Kapitalerhöhung zur Ausgabe von Belegschaftsaktien erfolgt und der anteilige Betrag zehn vom Hundert des Grundkapitals zum Zeitpunkt der Ausgabe nicht übersteigt.

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

Durch Beschluss der Hauptversammlung vom 1. Juni 2001 wurde das Grundkapital um bis zu nominal 2.000 Tsd. € durch Ausgabe von bis zu 2.000.000 neuen Aktien mit Gewinnberechtigung ab Beginn des Geschäftsjahres der Ausgabe bedingt erhöht. Das **bedingte Kapital** dient ausschließlich der Bedienung von Bezugsrechten, die im Rahmen des Aktienoptionsplans 2001/2008 nach Maßgabe des Beschlusses der Hauptversammlung vom 1. Juni 2001 gewährt werden, und wird nur insoweit durchgeführt, wie im Rahmen des Aktienoptionsplans 2001/2008 Bezugsrechte ausgegeben werden und die Inhaber dieser Bezugsrechte hiervon Gebrauch machen (bedingtes Kapital 2001).

Solche Bezugsrechte beziehungsweise Aktienoptionen bestanden weder im Berichtsjahr 2008 noch im Geschäftsjahr 2007 und werden auch zukünftig nicht begeben. Daher ist beabsichtigt, das bedingte Kapital in 2009 aufzuheben.

Kapitalrücklage

Die Kapitalrücklage enthält im Wesentlichen das Ausgabeaufgeld (Agio) aus durchgeführten Kapitalerhöhungen und beläuft sich gegenüber dem 31. Dezember 2007 unverändert auf 143.454 Tsd. €.

Gewinnrücklage

Angesammelte Gewinne

In der Hauptversammlung vom 17. Juni 2008 wurde beschlossen, für das Geschäftsjahr 2007 eine Dividende in Höhe von 0,60 € je dividendenberechtigte Stückaktie (Dividendensumme: 12.720 Tsd. €) auszuschütten. Die Zahlung der Dividende erfolgte am 18. Juni 2008.

Dividenden dürfen nur aus dem Bilanzgewinn und den Gewinnrücklagen der Gesellschaft geleistet werden, wie sie im Jahresabschluss der Bechtle AG nach deutschem Handelsrecht ausgewiesen sind. Diese Beträge weichen von der Summe aus den Eigenkapitalien ab, wie sie im Konzernabschluss nach IFRS dargestellt sind. Die Festlegung der Ausschüttung künftiger Dividenden wird gemeinsam von Vorstand und Aufsichtsrat der Gesellschaft vorgeschlagen und von der Hauptversammlung beschlossen. Bestimmende Faktoren sind insbesondere die Profitabilität, die Finanzlage, der Kapitalbedarf, die Geschäftsaussichten sowie die allgemeinen wirtschaftlichen Rahmenbedingungen der Gesellschaft. Da die Strategie des Unternehmens auf internes und externes Wachstum ausgelegt ist, werden hierfür Investitionen notwendig sein, die – soweit möglich – intern finanziert werden sollen. Der Vorstand beschloss, dem Aufsichtsrat und der Hauptversammlung vorzuschlagen, den Bilanzgewinn für das Geschäftsjahr 2008 in Höhe von 12.720 Tsd. € zur Ausschüttung einer Dividende in Höhe von 0,60 € je dividendenberechtigte Stückaktie zu verwenden und den aus dem Bilanzgewinn auf die von der Gesellschaft zum Zeitpunkt der Hauptversammlung gehaltenen eigenen Aktien entfallenden Betrag auf neue Rechnung vorzutragen.

Der Bilanzgewinn des handelsrechtlichen Jahresabschlusses der Bechtle AG entwickelte sich im abgelaufenen Geschäftsjahr folgendermaßen:

in Tsd. €	
Bilanzgewinn zum 1. Januar 2008	12.720
Dividendenausschüttung	-12.720
Gewinnvortrag	0
Ergebnis nach Steuern 2008	22.158
Einstellung in Rücklagen für eigene Anteile	-2.247
Einstellung in andere Gewinnrücklagen	-7.191
Bilanzgewinn zum 31. Dezember 2008	12.720

Kumuliertes erfolgsneutrales Ergebnis

Zum Bilanzstichtag setzt sich das kumulierte erfolgsneutrale Ergebnis wie folgt zusammen:

in Tsd. €	31.12.2008	31.12.2007
Versicherungsmathematische Gewinne und Verluste der Personalvorsorge	-9.586	-5.548
Latente Steuer	1.882	1.091
Nichtrealisierte Verluste aus Wertpapieren	0	-106
Latente Steuer	0	27
Nichtrealisierte Verluste/Gewinne aus Finanzderivaten	-369	79
Latente Steuer	98	-21
Währungsumrechnungsdifferenzen von Nettoinvestitionen in ausländische Geschäftsbetriebe	-841	353
Latente Steuer	66	0
Währungsumrechnungsdifferenzen	4.017	-5.541
Kumuliertes erfolgsneutrales Ergebnis	-4.733	-9.666

Eigene Anteile

Der Vorstand der Bechtle AG hat am 9. Oktober 2008 beschlossen, bis zu 2,12 Millionen eigene Aktien über die Börse (Xetra) zurückzukaufen. Grundlage für den Rückkauf ist der Beschluss der Hauptversammlung vom 17. Juni 2008, der die Gesellschaft gemäß § 71 Abs. 1 Nr. 8 AktG dazu ermächtigt, im Zeitraum bis zum 16. November 2009 eigene Aktien von bis zu zehn Prozent des bei Beschlussfassung bestehenden Grundkapitals zu erwerben.

Der Erwerb eigener Aktien erfolgt über die Börse oder im Rahmen eines öffentlichen Angebots der Gesellschaft. Der von der Gesellschaft gezahlte Gegenwert je Aktie darf den durchschnittlichen Schlusskurs für die Aktien der Gesellschaft im Xetra-Handel der letzten fünf Handelstage vor dem Erwerb eigener Aktien beziehungsweise im Falle eines öffentlichen Kaufangebots vor dem Tag der Veröffentlichung des Kaufangebots um nicht mehr als zehn Prozent überschreiten und um nicht mehr als zehn Prozent unterschreiten.

Die Ermächtigung wurde ausschließlich zu folgenden Zwecken erteilt: zur Nutzung der eigenen Aktien als Akquisitionswährung; zur Veränderung der Kapitalstruktur der Gesellschaft; zur Einziehung der Aktien; zur Einführung der Aktien der Gesellschaft an ausländischen Börsen, an denen diese bislang nicht gehandelt werden. Im Übrigen haben Erwerb und Verwendung eigener Aktien dabei den inhaltlichen Bedingungen des Hauptversammlungsbeschlusses zu entsprechen.

Im Berichtsjahr wurden 209.500 Stück eigene Aktien erworben (Vorjahr: 0 Stück), sodass sich der Bestand an eigenen Aktien zum 31. Dezember 2008 auf 209.500 Stück (Vorjahr: 0 Stück) und damit 0,99 Prozent oder 210 Tsd. € des Grundkapitals belief. Die Bewertung erfolgt zu den Gesamtkosten der erworbenen eigenen Anteile, die bei einem durchschnittlichen Kaufpreis je Aktie in Höhe von 10,70 € insgesamt 2.247 Tsd. € einschließlich Transaktionskosten in Höhe von 6 Tsd. € betragen. Ein Verkauf eigener Aktien fand im Berichtsjahr nicht statt.

Minderheitenanteile

Wie bereits im Gliederungspunkt „Konsolidierungskreis“ erwähnt erwarb die Bechtle AG im Berichtszeitraum sämtliche noch ausstehenden Minderheitenanteile (1,7 Prozent der Aktien) an der PSB AG. Der Kaufpreis betrug 795 Tsd. €.

Bis zu diesem Erwerb entfiel im Berichtszeitraum vom Ergebnis nach Steuern der PSB AG ein Anteil in Höhe von 56 Tsd. € auf die bereits zum 31. Dezember 2007 vorhandenen Minderheitenanteile an der PSB AG (350 Tsd. €). In Höhe des diese erworbenen Minderheitenanteile (406 Tsd. €) übersteigenden Kaufpreisbetrages erhöhte sich der Geschäfts- und Firmenwert um 389 Tsd. €.

Zudem erwarb die Bechtle AG im Berichtszeitraum die noch ausstehenden Minderheitenanteile (0,2 Prozent der Aktien) an der Buyitdirect.com N.V. gegen Zahlung eines Kaufpreises in Höhe der bilanzierten Minderheitenanteile (4 Tsd. €). Eine Veränderung des Geschäfts- und Firmenwertes ergab sich daraus nicht.

Damit verblieben zum 31. Dezember 2008 bilanziell keine Minderheitenanteile (Vorjahr: 354 Tsd. €).

Kapitalmanagement

Bechtle verfügt mit einer Eigenkapitalquote (Eigenkapital im Verhältnis zur Bilanzsumme) von 62,8 Prozent (Vorjahr: 61,2 Prozent) über eine solide Eigenkapitalstruktur. Zielsetzung des Kapitalmanagements bei Bechtle ist die Beibehaltung der starken Eigenkapitalbasis, um das Vertrauen der Investoren, der Kreditgeber und des Marktes zu erhalten und um zukünftiges internes und externes Wachstum zu ermöglichen.

Der Konzern steuert seine Kapitalstruktur und nimmt Anpassungen unter Berücksichtigung des Wandels der wirtschaftlichen Rahmenbedingungen vor. Zur Aufrechterhaltung oder Anpassung der Kapitalstruktur kann der Konzern Anpassungen der Dividendenzahlungen an die Anteilseigner vornehmen oder neue Anteile ausgeben beziehungsweise eigene Anteile zurückkaufen. Zum 31. Dezember 2008 beziehungsweise 31. Dezember 2007 wurden keine Änderungen der Ziele, Richtlinien und Verfahren vorgenommen.

(17) Pensionsrückstellungen

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

Bechtle Holding Schweiz AG mit Tochtergesellschaften

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

Aufgrund nicht ausreichender Informationen seitens der von der Gruppe unabhängigen Vorsorgeeinrichtungen (Kollektivversicherungen) wurden die Pensionspläne gemäß IAS 19.30 bis 31. Dezember 2005 nicht als leistungsorientierte Pläne bilanziert.

Seit 1. Januar 2006 besteht für die in der Schweiz ansässigen Gesellschaften der Bechtle Holding Schweiz AG die von der Gruppe unabhängige teilautonome „Bechtle Pensionskasse“, bei der es sich um eine Stiftung im Sinne von Art. 80 ff. des Schweizerischen Zivilgesetzbuches, Art. 331 ff. des Schweizerischen Obligationenrechts und Art. 48 ff. Bundesgesetz über die berufliche Alters-, Hinterlassenen- und Invalidenvorsorge (BVG) mit Sitz in Rotkreuz handelt. Die nicht in der Schweiz ansässigen Gesellschaften der Bechtle Holding Schweiz AG sind über externe staatliche (Deutschland, Frankreich und Österreich) und private (Niederlande) Vorsorgeeinrichtungen abgedeckt. Mit der „Bechtle Pensionskasse“ ist seit 1. Januar 2006 die notwendige Transparenz vorhanden, um die Pensionspläne als leistungsorientierte Pläne gemäß IAS 19.48 ff. bilanzieren zu können. Hierzu werden seit 1. Januar 2006 regelmäßig versicherungsmathematische Gutachten erstellt.

Per 31. Dezember 2007 hatte sich so aus der Gegenüberstellung von Planvermögen (32.685 Tsd. €) und leistungsorientierter Verpflichtung (37.992 Tsd. €) eine Unterdeckung und zu bilanzierende Nettoverpflichtung in Höhe von 5.307 Tsd. € ergeben, die entsprechend als Pensionsrückstellung ausgewiesen wurde. Diese bilanzierte Nettoverpflichtung war in Höhe von 5.616 Tsd. € auf versicherungsmathematische Verluste zurückzuführen, die gemäß IAS 19.93A nach Berücksichtigung latenter Steuern erfolgsneutral direkt im Eigenkapital (Gewinnrücklagen) erfasst wurden.

Im Laufe des Berichtsjahres fielen weitere versicherungsmathematische Verluste in Höhe von 3.269 Tsd. € an. Unter Berücksichtigung von Währungsumrechnungsdifferenzen in Höhe von 851 Tsd. € ergaben sich so zum 31. Dezember 2008 in den Gewinnrücklagen ausgewiesene versicherungsmathematische Verluste in Höhe von 9.736 Tsd. € abzüglich 1.922 Tsd. € aktive latente Steuern.

Im Berichtsjahr überstiegen die geleisteten Arbeitgeberbeiträge die erfolgswirksam zu erfassenden Netto-Pensionsaufwendungen um einen Betrag in Höhe von 910 Tsd. €, der entsprechend als Minderung des Personalaufwands und damit des betrieblichen Aufwands erfasst wurde.

Nach Berücksichtigung übriger Währungsumrechnungsdifferenzen in Höhe von 95 Tsd. € belief sich die zum 31. Dezember 2008 insgesamt zu bilanzierende Nettoverpflichtung und damit die Pensionsrückstellung somit schließlich auf 8.422 Tsd. €.

Bechtle Onsite Services GmbH

Die Pensionsverpflichtungen der Bechtle Onsite Services GmbH, Neckarsulm, resultieren aus einer Teilgeschäftsbetriebsübernahme zum 1. Oktober 2005 und wurden somit zum 31. Dezember 2005 auf Basis eines versicherungsmathematischen Gutachtens erstmals im Bechtle-Konzern bilanziert.

Die Verpflichtungen dieses leistungsorientierten Pensionsplans werden als unmittelbare Zusagen ohne Reservenauslagerung abgewickelt. Es handelt sich um ein rückstellungsfinanziertes Versorgungssystem ohne Fondsdeckung. Für die Bewertung werden regelmäßig versicherungsmathematische Gutachten erstellt. Zum 31. Dezember 2007 betrug die bilanzierte Pensionsrückstellung 468 Tsd. €. Die versicherungsmathematischen Gewinne beliefen sich auf 68 Tsd. € (passive latente Steuern: 18 Tsd. €).

Zum 31. Dezember 2008 verringerte sich die Pensionsrückstellung um 31 Tsd. € auf 437 Tsd. €. Diese Verringerung war in Höhe von 82 Tsd. € erfolgsneutral als versicherungsmathematischer Gewinn (passive latente Steuern: 22 Tsd. €) und in Höhe von 51 Tsd. € aufwandswirksam zu erfassen.

In Summe ergaben die Pensionsverpflichtungen der Bechtle Onsite Services GmbH und der Bechtle Holding Schweiz AG mit Tochtergesellschaften per 31. Dezember 2008 die in der Konzernbilanz ausgewiesenen 8.859 Tsd. €.

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

in Tsd. €	2008	2007
Barwert der leistungsorientierten Verpflichtung 01.01.	38.460	39.363
Laufender Dienstzeitaufwand (für im Berichtszeitraum erdiente Versorgungsansprüche)	1.654	1.792
Zinsaufwand (für bereits erworbene Versorgungsansprüche)	1.444	1.206
Arbeitnehmerbeiträge	1.719	1.771
Versicherungsmathematische Gewinne/Verluste	-2.473	-490
Unternehmenszusammenschlüsse	0	1.770
Gezahlte Versorgungsleistungen	-5.212	-5.812
Währungsumrechnungsdifferenzen	4.100	-1.140
Barwert der leistungsorientierten Verpflichtung 31.12.	39.692	38.460

Der beizulegende Zeitwert des Planvermögens wird wie folgt übergeleitet:

in Tsd. €	2008	2007
Beizulegender Zeitwert des Planvermögens 01.01.	32.685	33.979
Erwartete Erträge aus Planvermögen	1.547	1.408
Arbeitnehmerbeiträge	1.719	1.771
Arbeitgeberbeiträge	2.410	2.287
Versicherungsmathematische Gewinne/Verluste	-5.660	-1.460
Unternehmenszusammenschlüsse	0	1.504
Gezahlte Versorgungsleistungen	-5.212	-5.812
Währungsumrechnungsdifferenzen	3.344	-992
Beizulegender Zeitwert des Planvermögens 31.12.	30.833	32.685

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

in Tsd. €	31.12.2008	31.12.2007	31.12.2006	31.12.2005	31.12.2004
Barwert der leistungsorientierten Verpflichtung	39.692	38.460	39.363	559	-
Beizulegender Zeitwert des Planvermögens	30.833	32.685	33.979	0	-
Nettoverpflichtung	8.859	5.775	5.384	559	-
Bilanzierte Pensionsrückstellungen	8.859	5.775	5.384	559	-

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

in Tsd. €	2008	2007
Laufender Dienstzeitaufwand (für im Berichtszeitraum erdiente Versorgungsansprüche)	1.654	1.792
Zinsaufwand (für bereits erworbene Versorgungsansprüche)	1.444	1.206
Erwartete Erträge aus Planvermögen	-1.547	-1.408
Netto-Pensionsaufwand für Leistungszusagen	1.551	1.590

Den leistungsorientierten Pensionsplänen und ihrer versicherungsmathematischen Bewertung liegen die folgenden Parameter zugrunde:

	Bechtle Holding Schweiz AG (Teilkonzern)	Bechtle Onsite Services GmbH
Diskontierungszinssatz	3,50%; 3,00% ab 31.12.2008	6,00%
Inflationsrate	1,50%; 1,75% ab 31.12.2008	n/a
Langfristig erwartete Wertsteigerung des Planvermögens	4,25%; 4,00% ab 31.12.2008 „netto“ (d. h. nach Verwaltungsaufwand)	n/a
Gehaltssteigerung (inkl. Inflationsrate)	2,00%	0,00%
Rentensteigerung	0,00%	n/a
Austrittswahrscheinlichkeit, Sterblichkeit, Invalidität	BVG 2005	Heubeck Richttafeln 2005 G; alters- und dienstzeitabhängige Austrittswahrscheinlichkeit
Verheiratungswahrscheinlichkeit	80%; Altersdifferenz Ehemann zu Ehefrau beträgt 3 Jahre	Heubeck Richttafeln 2005 G
Frühestes Rentenalter	Männer und Frauen zu 100% im Alter von 64 Jahren	Männer 62/63 und Frauen 60/62 (nach Pensionreform 1999)
Zuschlag für Langlebigkeit	keiner	keiner

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

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

	31.12.2008
Schuldbriefe	41%
Eigenkapitalbriefe	23%
Immobilien	17%
Sonstiges	11%
Liquidität	8%

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

in Tsd. €	31.12.2008	31.12.2007
Erfahrungsbedingte Anpassung der leistungsorientierten Verpflichtung (Gewinn)	6.468	341
Erfahrungsbedingte Anpassung des Planvermögens (Verlust)	-8.984	1.448

Die versicherungsmathematischen Gutachten für die Bechtle Holding Schweiz AG und die Bechtle Onsite Services GmbH prognostizieren die nachfolgend dargestellten Werte für das Jahr 2009:

in Tsd. €	2009
Barwert der leistungsorientierten Verpflichtung 01.01.	39.692
Laufender Dienstzeitaufwand (für im Berichtszeitraum erdiente Versorgungsansprüche)	2.763
Zinsaufwand (für bereits erworbene Versorgungsansprüche)	1.120
Arbeitnehmerbeiträge	1.834
Gezahlte Versorgungsleistungen	-5.560
Barwert der leistungsorientierten Verpflichtung 31.12.	39.849

in Tsd. €	2009
Beizulegender Zeitwert des Planvermögens 01.01.	30.833
Erwartete Erträge aus Planvermögen	1.205
Arbeitnehmerbeiträge	1.834
Arbeitgeberbeiträge	2.570
Gezahlte Versorgungsleistungen	-5.559
Beizulegender Zeitwert des Planvermögens 31.12.	30.883

in Tsd. €	31.12.2009
Barwert der leistungsorientierten Verpflichtung	39.849
Beizulegender Zeitwert des Planvermögens	30.883
Nettoverpflichtung	8.966
Bilanzierte Pensionsrückstellungen	8.966

in Tsd. €	2009
Laufender Dienstzeitaufwand (für im Berichtszeitraum erdiente Versorgungsansprüche)	2.763
Zinsaufwand (für bereits erworbene Versorgungsansprüche)	1.120
Erwartete Erträge aus Planvermögen	-1.205
Netto-Pensionsaufwand für Leistungszusagen	2.678

(18) Sonstige Rückstellungen

in Tsd. €	31.12.2007	Änderung Konsolidie- rungskreis, Währungs- umrechnung	Verbrauch	Auflösung	Zuführung	31.12.2008
Garantien	1.862	358	1.774	90	2.285	2.641
Rechts- und Beratungs- kosten	372	0	281	16	391	466
Sonstige Personalkosten	88	290	30	2	65	411
Investor Relations	347	0	215	132	180	180
Stilllegungskosten	527	0	229	242	52	108
Übrige	341	0	223	0	547	665
	3.537	648	2.752	482	3.520	4.471
Sonstige langfristige Rückstellungen	227	251	78	2	54	452
Sonstige kurzfristige Rückstellungen	3.310	397	2.674	480	3.466	4.019

Wie bereits in Gliederungspunkt II. „Anpassung der Vorjahreswerte“ dargestellt wurden Vorjahreswerte der Rückstellungen gegenüber der ursprünglichen Veröffentlichung angepasst: Es erfolgte eine Umgliederung der sonstigen Rückstellungen für Rechts- und Beratungskosten in Höhe von 156 Tsd. € und für sonstige Personalkosten in Höhe von 782 Tsd. € sowie der übrigen sonstigen Rückstellungen in Höhe von 1.804 Tsd. € in die sonstigen Verbindlichkeiten.

Die Rückstellungen für **Garantien** werden für die voraussichtliche Inanspruchnahme auf der Grundlage von unternehmensspezifischen Erfahrungssätzen gebildet. Die **Rechts- und Beratungskosten** betreffen zum größten Teil Kosten für die Rechtsberatung. Die **sonstigen Personalkosten** beinhalten im Wesentlichen Gehaltsnachzahlungen. Die Rückstellungen für **Investor Relations** sind im Wesentlichen Kosten für Hauptversammlung und Geschäftsbericht. Die Rückstellung für **Stilllegungskosten** beinhalten im Wesentlichen Mietverpflichtungen. Die **übrigen Rückstellungen** betreffen im Wesentlichen Drohverlustrückstellungen sowie Archivierungs- und Entsorgungskosten.

(19) Finanzverbindlichkeiten, Zinsswaps und Kreditlinien

in Tsd. €	31.12.2008		31.12.2007	
	kurzfristig	langfristig	kurzfristig	langfristig
– Sparkasse Schwäbisch Hall-Crailsheim, Darlehen für diverse Akquisitionen 2008	857	5.143	0	0
– Deutsche Bank AG, Darlehen zum Erwerb der ARP Holding AG	2.728	0	2.452	2.451
– Sparkasse Schwäbisch Hall-Crailsheim, Darlehen zum Erwerb der ARP Holding AG	1.344	0	1.208	1.207
– Sonstige langfristige Darlehen	114	42	107	51
– Landesbank Baden-Württemberg, zwei Darlehen zum Erwerb der Systemhaussparte der Eurodis Schweiz AG	0	0	1.449	0
Darlehen mit anfänglicher Laufzeit größer ein Jahr	5.043	5.185	5.216	3.709
Übrige Finanzverbindlichkeiten	5.423	0	833	0
Summe der Finanzverbindlichkeiten	10.466	5.185	6.049	3.709

Ein **Darlehen gegenüber der Sparkasse Schwäbisch Hall-Crailsheim** in Höhe von 6.000 Tsd. € hat eine Laufzeit bis 30. September 2015. Es wird variabel verzinst (Euribor-3M + 85 Basispunkte) und mit jährlichen Zahlungen in Höhe von 857 Tsd. € jeweils zum 30. September getilgt. Sicherheiten bestehen in der Negativerklärung beziehungsweise in der Gleichstellungsverpflichtung bei der Stellung von Sicherheiten. Die Risiken des variablen Zinssatzes des Darlehens werden durch einen Zinsswap eliminiert. Der Zinsswap mit einem Bezugsbetrag von anfänglich 6.000 Tsd. € ist als Cashflow Hedge und als zu 100 Prozent wirksam in der Absicherung gegen das Zinsänderungsrisiko anzusehen. Bechtle zahlt den fixen Zinssatz von 4,8 Prozent und erhält als variablen Zinssatz den Euribor-3M. Das Laufzeitende ist auf den 30. September 2015 festgelegt. Der Marktwert des Zinsswaps am 31. Dezember 2008 betrug –369 Tsd. €. Nach Berücksichtigung der Absicherung durch den Zinsswap gegen das Zinsänderungsrisiko resultiert für das Darlehen ein Zinssatz in Höhe von 5,65 Prozent.

Das **Darlehen gegenüber der Deutsche Bank AG** in Höhe von 2.728 Tsd. € valutiert in Schweizer Franken (4.060 Tsd. CHF) und hat eine Laufzeit bis 1. April 2009. Es wird variabel verzinst (CHF-LIBOR-3M + 100 Basispunkte) und mit jährlichen Zahlungen in Höhe von 2.728 Tsd. € (4.060 Tsd. CHF) jeweils zum 1. April getilgt. Sicherheiten bestehen in der Negativerklärung beziehungsweise in der Gleichstellungsverpflichtung bei der Stellung von Sicherheiten. Die Risiken des variablen Zinssatzes des Darlehens werden durch einen Zinsswap eliminiert. Der Zinsswap mit einem Bezugsbetrag von anfänglich 20.300 Tsd. CHF ist als Cashflow Hedge und als zu 100 Prozent wirksam in der Absicherung gegen das Zinsänderungsrisiko anzusehen. Bechtle zahlt den fixen Zinssatz von 1,50 Prozent und erhält als variablen Zinssatz den CHF-LIBOR-3M. Das Laufzeitende ist auf den 1. April 2009 festgelegt. Der Marktwert des Zinsswaps am 31. Dezember 2008 betrug –5 Tsd. €. Nach Berücksichtigung der Absicherung durch den Zinsswap gegen das Zinsänderungsrisiko resultiert für das Darlehen ein Zinssatz in Höhe von 2,50 Prozent.

Ein **Darlehen gegenüber der Sparkasse Schwäbisch Hall-Crailsheim** in Höhe von 1.344 Tsd. € valutiert in Schweizer Franken (2.000 Tsd. CHF) und hat eine Laufzeit bis 1. April 2009. Es wird variabel verzinst (CHF-LIBOR-6M + 90 Basispunkte) und mit jährlichen Zahlungen in Höhe von 1.344 Tsd. € (2.000 Tsd. CHF) jeweils zum 1. April getilgt. Sicherheiten bestehen in der Negativerklärung beziehungsweise in der Gleichstellungsverpflichtung bei der Stellung von Sicherheiten. Die Risiken des variablen Zinssatzes des Darlehens werden durch einen Zinsswap eliminiert. Der Zinsswap mit einem Bezugsbetrag von anfänglich 10.000 Tsd. CHF ist als Cashflow Hedge und als zu 100 Prozent wirksam in der Absicherung gegen das Zinsänderungsrisiko anzusehen. Bechtle zahlt den fixen Zinssatz von 1,49 Prozent und erhält als variablen Zinssatz den CHF-LIBOR-6M. Das Laufzeitende ist auf den 1. April 2009 festgelegt. Der Marktwert des Zinsswaps am 31. Dezember 2008 betrug 5 Tsd. €. Nach Berücksichtigung der Absicherung durch den Zinsswap gegen das Zinsänderungsrisiko resultiert für das Darlehen ein Zinssatz in Höhe von 2,39 Prozent.

Zwei **Darlehen gegenüber der Landesbank Baden-Württemberg (Baden-Württembergische Bank)** wurden planmäßig am 30. Dezember 2008 vollständig getilgt.

Die Marktwerte der Zinsswaps betragen im Berichtsjahr –369 Tsd. € (Vorjahr: 79 Tsd. €) und wurden nach Berücksichtigung latenter Steuern in Höhe von 98 Tsd. € (Vorjahr: –21 Tsd. €) erfolgsneutral direkt im Eigenkapital (Gewinnrücklagen) erfasst. Weder im Berichtsjahr noch im Vorjahr ergaben sich erfolgswirksam über die Gewinn- und Verlustrechnung zu erfassende ineffektive Marktwertänderungen.

Die übrigen Finanzverbindlichkeiten enthalten zinsgünstige Darlehen eines Herstellers in Höhe von 4.898 Tsd. € (Vorjahr: 833 Tsd. €) und sonstige Kontokorrentschulden in Höhe von 525 Tsd. € (Vorjahr: 0 Tsd. €).

Die Gesellschaft verfügt über globale **Kreditlinien** in Höhe von 42.326 Tsd. €. Zum Bilanzstichtag waren hiervon 0 Tsd. € durch Barkredite und 2.444 Tsd. € durch Avalkredite beansprucht, sodass sich freie Kreditlinien in Höhe von 39.882 Tsd. € ergeben.

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

(20) Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen

in Tsd. €	31.12.2008		31.12.2007	
	kurzfristig	langfristig	kurzfristig	langfristig
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	83.250	284	88.267	7

Die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen werden nach IFRS 7 in Höhe von 83.528 Tsd. € (Vorjahr: 88.148 Tsd. €) der Klasse „Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen“ und in Höhe von 6 Tsd. € (Vorjahr: 126 Tsd. €) der Klasse „Finance Leasing“ zugeordnet.

(21) Sonstige Verbindlichkeiten

Die sonstigen Verbindlichkeiten setzen sich wie folgt zusammen:

in Tsd. €	31.12.2008		31.12.2007	
	kurzfristig	langfristig	kurzfristig	langfristig
Verbindlichkeiten gegenüber Personal	21.375	123	15.987	0
Verbindlichkeiten gegenüber Kunden	3.284	0	3.426	0
Jahresabschlusskosten	653	0	607	0
Kundenbonus	606	0	847	0
Miete und Mietnebenkosten	392	0	278	0
Nichtrealisierte Verluste aus Finanzderivaten	369	0	0	0
Kautionen	0	350	0	0
Versicherungen	154	0	156	0
Verbindlichkeiten aus Akquisitionen	135	0	2.647	135
Übrige	2.373	0	2.757	41
Summe der Finanzinstrumente	29.341	473	26.705	176
Umsatzsteuer	7.111	0	8.031	0
Lohn- und Kirchensteuer	2.410	0	2.272	0
Sozialabgaben	1.672	0	903	0
Verbindlichkeiten aus sonstigen Steuern	229	0	132	0
Summe der anderen Verbindlichkeiten	11.422	0	11.338	0
Sonstige Verbindlichkeiten	40.763	473	38.043	176

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

Die in den sonstigen Verbindlichkeiten enthaltenen Finanzinstrumente werden für die Angaben nach IFRS 7 in Höhe von 29.445 Tsd. € der Klasse „Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten“ und 369 Tsd. € der Klasse „Finanzderivate“ zugeordnet. Im Vorjahr wurden die in den sonstigen Verbindlichkeiten enthaltenen Finanzinstrumente in voller Höhe der Klasse „Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten“ zugeordnet.

(22) Abgrenzungsposten

Die Abgrenzungsposten setzen sich wie folgt zusammen:

in Tsd. €	31.12.2008		31.12.2007	
	kurzfristig	langfristig	kurzfristig	langfristig
Erhaltene Anzahlungen	5.627	0	4.439	0
Rechnungsabgrenzungsposten	5.082	4.153	5.030	3.769
Abgrenzungsposten	10.709	4.153	9.469	3.769

Die Rechnungsabgrenzungsposten beinhalten im Wesentlichen Abgrenzungen für Wartungsverträge und Garantieverlängerungen.

V. WEITERE ERLÄUTERUNGEN ZUR KAPITALFLUSSRECHNUNG

Die Kapitalflussrechnung weist für das Berichtsjahr 2008 und das Vorjahr entsprechend IAS 7 die Entwicklung der Zahlungsströme getrennt nach Mittelzu- und -abflüssen aus betrieblicher Tätigkeit, Investitions- und Finanzierungstätigkeit aus. Die Ermittlung der Cashflows erfolgte nach der indirekten Methode.

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

(23) Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit

Der Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit in Höhe von 49.941 Tsd. € (Vorjahr: 41.993 Tsd. €) wird ausgehend vom Ergebnis vor Steuern indirekt abgeleitet. Im Rahmen der indirekten Ermittlung werden Finanzergebnis, Abschreibungen und andere nicht zahlungswirksame Aufwendungen und Erträge sowie die Veränderung wesentlicher Bilanzpositionen und des übrigen Nettovermögens berücksichtigt.

Die sonstigen zahlungsunwirksamen Aufwendungen und Erträge beinhalten im Wesentlichen Veränderungen von Rückstellungen und Wertberichtigungen. In 2008 ist darüber hinaus der Gewinn aus dem Verkauf des Tochterunternehmens TomTech in Höhe von 466 Tsd. € enthalten.

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

(24) Cashflow aus Investitionstätigkeit

Die für Investitionen eingesetzten Nettozahlungsmittel in Höhe von 18.074 Tsd. € (Vorjahr: 9.500 Tsd. €) beinhalten im Wesentlichen Auszahlungen zum Erwerb neuer Konzernunternehmen und Investitionen in immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen. Vermindert werden diese Auszahlungen durch Einzahlungen aus dem Verkauf von Sachanlagen, konsolidierten Unternehmen und anderen Vermögenswerten sowie erhaltene Zinszahlungen.

Die Auszahlungen zum Erwerb neuer Konzernunternehmen beinhalten Auszahlungen aus der ursprünglichen Akquisition sowie nachträgliche Kaufpreisanpassungen. Beim Erwerb übernommene liquide Mittel sowie noch nicht zur Auszahlung gekommene Kaufpreisverpflichtungen werden mit dieser Position saldiert. Die Höhe der übernommenen liquiden Mittel, die Kaufpreise und weitere Erläuterungen finden sich in Gliederungspunkt VIII.

Die Einzahlung aus dem Verkauf von konsolidierten Unternehmen wird mit den abgegebenen liquiden Mitteln der verkauften Gesellschaften saldiert. Die Höhe der abgegeben liquiden Mittel, der Kaufpreis und weitere Erläuterungen finden sich in Gliederungspunkt II. „Konsolidierungskreis“.

(25) Cashflow aus Finanzierungstätigkeit

Die für Finanzierungstätigkeiten eingesetzten Nettozahlungsmittel in Höhe von 10.136 Tsd. € (Vorjahr: 16.145 Tsd. €) ergeben sich aus der Aufnahme und Tilgung von Finanzverbindlichkeiten, der Dividendenausschüttung, dem Erwerb eigener Aktien sowie geleisteten Zinszahlungen.

VI. WEITERE ANGABEN ZU FINANZINSTRUMENTEN NACH IFRS 7**Informationen zu Finanzinstrumenten nach Kategorien**

Nachfolgende Tabellen zeigen Buchwerte und beizulegenden Zeitwerte der Finanzinstrumente für die Klassen von Finanzinstrumenten nach IFRS 7:

in Tsd. €	Bewertungs- kategorie nach IAS 39	Buchwert gemäß Bilanz	Fortgeführte Anschaf- fungs- kosten	Fair Value erfolgs- neutral	IAS 17	Zeitwert
31.12.2008						
Klassen nach IFRS 7						
Aktiva						
Forderungen aus Lief- erungen und Leistungen	AKuF	188.768	188.768			188.768
Wertpapiere	ZVvFV	338		338		338
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	AKuF	18.165	18.165			18.165
Liquide Mittel	AKuF	77.300	77.300			77.300
Passiva						
Darlehen	FVzFA	15.651	15.651			15.651
Verbindlichkeiten aus Lief- erungen und Leistungen	FVzFA	83.528	83.528			83.528
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	FVzFA	29.445	29.445			29.445
Finanzderivate	n/a	369		369		369
Finance Leasing	n/a	6			6	6
Davon aggregiert nach Bewertungskategorie gemäß IAS 39:						
	AKuF	284.233	284.233	0	0	284.233
	ZVvFV	338	0	338	0	338
	FVzFA	128.624	128.624	0	0	128.624

in Tsd. €	Bewertungs- kategorie nach IAS 39	Buchwert gemäß Bilanz	Fortgeführte Anschaf- fungs- kosten	Fair Value erfolgs- neutral	IAS 17	Zeitwert
31.12.2007						
Klassen nach IFRS 7						
Aktiva						
Forderungen aus Lief- erungen und Leistungen	AKuF	189.576	189.576			189.576
Wertpapiere	ZVvFV	1.929		1.929		1.929
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	AKuF	13.179	13.179			13.179
Liquide Mittel	AKuF	52.300	52.300			52.300
Finanzderivate	n/a	79		79		79
Passiva						
Darlehen	FVzfA	9.758	9.758			9.758
Verbindlichkeiten aus Lief- erungen und Leistungen	FVzfA	88.148	88.148			88.148
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	FVzfA	26.881	26.881			26.881
Finance Leasing	n/a	126			126	126
Davon aggregiert nach Bewertungskategorie gemäß IAS 39:						
	AKuF	255.055	255.055	0	0	255.055
	ZVvFV	1.929	0	1.929	0	1.929
	FVzfA	124.787	124.787	0	0	124.787

Verwendete Abkürzungen für die Bewertungskategorien des IAS 39:

AKuF = Ausgereichte Kredite und Forderungen

ZVvFV = Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte

FVzfA = Finanzielle Verbindlichkeiten zu fortgeführten Anschaffungskosten.

Aufgrund der überwiegend kurzfristigen Laufzeiten weichen die Buchwerte der Klassen nur unwesentlich von den beizulegenden Zeitwerten ab. Die beizulegenden Zeitwerte von sonstigen langfristigen Vermögenswerten und Verbindlichkeiten entsprechen den Barwerten der verbundenen Zahlungen unter Berücksichtigung der jeweils aktuellen Zinsparameter.

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

in Tsd. €	aus Zinsen	aus der Folgebewertung			aus Abgang	Nettoergebnis	
		Währungs-umrechnung	Wert-berichtigung	Fair Value		2008	2007
Ausgereichte Kredite und Forderungen	1.969	-91	-292		-392	1.194	84
Finanzielle Verbindlichkeiten zu fortgeführten Anschaffungskosten	-269	-444				-713	21
Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte			-405	106		-299	-72
Zu Handelszwecken gehalten (nur Derivate)					501	501	0
Summe	1.700	-535	-697	106	109	683	33

Der Gesamtzinsertrag für finanzielle Vermögenswerte entspricht den oben dargestellten Werten. Der Gesamtzinsaufwand für finanzielle Verbindlichkeiten ohne Berücksichtigung der Zinsswaps beträgt 346 Tsd. €.

Nähere Angaben zu den zu Handelszwecken gehaltenen Derivaten finden sich im nächsten Abschnitt „Währungsrisiko“.

Angaben zum Risikomanagement von Finanzinstrumenten

Währungsrisiko

Währungsrisiken aus Finanzinstrumenten bestehen bei Forderungen, Verbindlichkeiten und liquiden Mitteln, die nicht der funktionalen (lokalen) Währung der Gesellschaften entsprechen. Die Bechtle-Gruppe hat in der Vergangenheit zur Finanzierung mehrerer Unternehmensübernahmen in der Schweiz Darlehen in Schweizer Franken aufgenommen. Weiterhin bestehen Finanzinstrumente in fremder Währung aus dem Liefer- und Leistungsverkehr mit den Tochterunternehmen in der Schweiz und Großbritannien sowie in einzelnen Fällen aus in US-Dollar fakturierten Lieferungen.

Die Bechtle-Gruppe bedient sich in Einzelfällen Devisentermingeschäften und Devisenswaps zur Absicherung gegen Risiken aus Wechselkursschwankungen bei Forderungen und Verbindlichkeiten in Fremdwährung. Während des Berichtsjahres wurden EUR/CHF-Devisentermingeschäfte im Umfang von 7.330 Tsd. € sowie EUR/USD-Termingeschäfte im Umfang von 6.569 Tsd. USD und EUR/USD-Devisenswaps von 3.963 Tsd. USD abgeschlossen. Zum Bilanzstichtag bestanden aus Devisentermingeschäften Verpflichtungen zum Verkauf von US-Dollar in Höhe von 3.811 Tsd. USD, die als wirksame Sicherungsbeziehung gemäß IAS 39 als Fair Value Hedge bewertet wurden. Im Vorjahr wurden Devisentermingeschäfte und Devisenswaps nur in unwesentlicher Höhe vorgenommen und es bestanden keine offenen Geschäfte zum Bilanzstichtag.

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

in Tsd. €	2008		2007	
Auswirkungen einer Abwertung (bzw. Aufwertung) des Euros um 10% gegenüber				
CHF	- 306	(+ 306)	- 906	(+ 906)
USD	+ 140	(- 140)	+ 18	(- 18)
GBP	+ 5	(- 5)	- 48	(+ 48)

Wertänderungen der Zinsswaps werden erfolgsneutral über das Eigenkapital abgegrenzt. Aufgrund ihrer geringen Höhe wird die Auswirkung einer Währungsänderung auf die Bewertung der in Schweizer Franken gehaltenen Zinsswaps nicht dargestellt.

Ferner können Schwankungen des EUR/CHF-Wechselkurses das Konzernergebnis wesentlich beeinflussen, da ein bedeutender Anteil des Geschäfts in der Schweiz generiert wird. Zur wirtschaftlichen Absicherung der von den Tochtergesellschaften in der Schweiz gegenwärtig und zukünftig erzielten Erträge gegen EUR/CHF-Wechselkursrisiken schloss die Bechtle AG im Berichtsjahr mehrere EUR/CHF-Devisentermingeschäfte mit unterschiedlichen Laufzeiten in einer Gesamthöhe von 27,3 Mio. CHF ab, ohne diese Sicherungsbeziehung für die Bilanzierung von Sicherungsbeziehungen gemäß IAS 39 zu qualifizieren beziehungsweise zu designieren. Diese Devisentermingeschäfte waren folglich als zu Handelszwecken gehalten einzustufen (IAS 39.9) und entsprechend erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert zu bewerten. Da die entsprechende EUR/CHF-Kursentwicklung kurzfristig in besonders ausgeprägtem Maße eintrat, löste die Bechtle AG diese Devisentermingeschäfte unter Realisierung eines in den sonstigen betrieblichen Erträgen ausgewiesenen zahlungswirksamen Ertrags in Höhe von 501 Tsd. € vorzeitig auf, sodass zum Bilanzstichtag keine Derivate ohne für die Bilanzierung von Sicherungsbeziehungen qualifizierte und designierte Sicherungsbeziehungen mehr im Bechtle-Konzern existierten.

Zinsrisiko

Das Zinsrisiko liegt für den Bechtle-Konzern vor allem bei den aus seinen liquiden Mitteln und kurzfristigen Wertpapieren erwirtschafteten Zinserträgen.

Die zur Finanzierung mehrerer Unternehmensübernahmen aufgenommenen variabel verzinslichen Darlehen sind durch Zinsswaps als Cashflow Hedge vollständig gegen das Zinsänderungsrisiko abgesichert. Zinsänderungen wirken sich hier lediglich auf die erfolgsneutral direkt über das Eigenkapital zum beizulegenden Zeitwert erfolgende Bewertung der Zinsswaps aus, da keine Ineffektivitäten bestehen. Nur in geringem Umfang und daher mit nur unwesentlichem Zinsrisiko bestehen darüber hinaus variabel verzinsliche Finanzinstrumente, bei denen ein Cashflow-Risiko aufgrund sich möglicherweise verschlechternder Zinskonditionen gegeben ist, sowie festverzinsliche Finanzinstrumente mit Fair-Value-Risiko aufgrund in Abhängigkeit von Zinssätzen schwankender beizulegender Zeitwerte.

Die Sensitivitätsanalyse wurde auf Basis der liquiden Mittel und kurzfristigen verzinslichen Wertpapiere des Bechtle-Konzerns zum Bilanzstichtag sowie unter Berücksichtigung der hierfür relevanten Zinssätze in den relevanten Währungen (EUR, CHF, GBP, USD) durchgeführt. Ein hypothetischer Rückgang beziehungsweise Anstieg dieser Zinssätze ab Berichtsjahresanfang um 100 Basispunkte beziehungsweise ein Prozent p. sa. (bei konstanten Wechselkursen) hätte zu einer Verringerung beziehungsweise Erhöhung der Zinserträge um 773 Tsd. € geführt (Vorjahr: 539 Tsd. €).

Bei den Zinsswaps hätte ein solcher Rückgang beziehungsweise Anstieg der Zinssätze zu einer erfolgsneutral direkt über das Eigenkapital zu erfassenden Veränderung der beizulegenden Zeitwerte in Höhe von insgesamt –230 Tsd. € beziehungsweise +218 Tsd. € geführt (Vorjahr: –54 Tsd. € beziehungsweise +54 Tsd. €).

Liquiditätsrisiko

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

Die Zahlungsströme der in Gliederungspunkt IV. Nr. 19 beschriebenen Darlehen und dazugehöriger Zinsswaps werden als zu 100 Prozent wirksamer Cashflow Hedge zusammengefasst. Die sonstigen Verbindlichkeiten beinhalten zur besseren Abstimmung auch die nicht-finanziellen Verbindlichkeiten der Bilanzpositionen.

in Tsd. €	Finanzverbindlichkeiten		Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		Sonstige Verbindlichkeiten
	Darlehen und Zinsswaps	Sonstige kurzfristige Finanzverbindlichkeiten	Unverzinsliche Verbindlichkeiten	Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing	
Buchwert 31.12.2008	10.228	5.423	83.528	6	41.236
Cashflow 2009					
Zinsen	174				7
Tilgung	5.043	5.423	83.266	6	40.763
Cashflow 2010					
Zinsen	124				7
Tilgung	900		198		50
Cashflow 2011					
Zinsen	102				6
Tilgung	857		99		146
Cashflow 2012					
Zinsen	80				4
Tilgung	857				146
Cashflow 2013					
Zinsen	59				2
Tilgung	857				146
Cashflow 2014					
Zinsen	38				
Tilgung	857				
Cashflow 2015					
Zinsen	16				
Tilgung	857				

in Tsd. €	Finanzverbindlichkeiten		Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		Sonstige Verbindlichkeiten
	Darlehen und Zinsswaps	Sonstige kurzfristige Finanzverbindlichkeiten	Unverzinsliche Verbindlichkeiten	Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing	
Buchwert 31.12.2007	8.925	833	88.148	126	38.219
Cashflow 2008					
Zinsen	157			2	
Tilgung	5.216	833	88.148	119	38.043
Cashflow 2009					
Zinsen	92				
Tilgung	3.709			7	176

Weitere Angaben zum Risikomanagement und zur Ermittlung von Risikokonzentrationen des Bechtle-Konzerns für das Währungsrisiko, Zinsrisiko, Liquiditätsrisiko und andere Marktrisiken einschließlich seiner Ziele, Methoden und Prozesse sind im Risikobericht des Lageberichts dargestellt.

VII. SEGMENTINFORMATIONEN

Die Segmentinformationen erfolgen erstmalig gemäß IFRS 8 „Geschäftssegmente“. Diesen Standard hat Bechtle im Berichtsjahr erstmals angewendet, wie im Abschnitt „Neue Rechnungslegungsverlautbarungen“ bereits näher beschrieben.

Der Bechtle-Konzern ist derzeit in zwei Geschäftssegmenten tätig, dem Segment „IT-Systemhaus & Managed Services“ (frühere Bezeichnung: „IT-Systemhaus“) und dem Segment „IT-E-Commerce“. Die zwei Segmente unterscheiden sich in ihren Tätigkeitsbereichen und weisen unterschiedliche Abläufe im Handel mit IT-Produkten auf. Die strategische Ausrichtung und die verfolgte Expansionsstrategie sind verschieden.

Mit dem Segment **IT-Systemhaus & Managed Services** bietet Bechtle mittelständischen Unternehmen, Finanzdienstleistern und öffentlichen Institutionen eine lückenlose Betreuung rund um IT-Infrastruktur und -Anwendungen. Das Dienstleistungsangebot umfasst dabei die IT-Strategieberatung, die Lieferung von Hard- und Software, Projektplanung und -durchführung, die Systemintegration, Wartung und Schulung sowie zahlreiche IT-Services bis hin zum Komplettbetrieb der IT. Die flächendeckende dezentrale Organisation mit über 50 IT-Systemhäusern in Deutschland, Österreich und der Schweiz sorgt dabei für kurze Wege zum Kunden.

Der Name dieses Segments wurde im Berichtsjahr um den Zusatz „Managed Services“ ergänzt. Hiermit soll sichtbar zum Ausdruck kommen, dass den in diesem Segment eng mit dem klassischen IT-Systemhaus-Geschäft verzahnten Managed Services, also den Dienstleistungen rund um Outsourcing und Outsourcing des IT-Betriebs der Kunden, ein zunehmend höherer Stellenwert zukommt. Hierbei wurde lediglich die Bezeichnung des Segments angepasst, die inhaltliche Abgrenzung und Zuordnung ist unverändert.

Das Segment **IT-E-Commerce** umfasst die auf Internet, Katalog und Telesales gestützten reinen Handelsaktivitäten des Konzerns. Hier verfolgt Bechtle eine Mehrmarkenstrategie. Mit der Marke *Bechtle direkt* ist das Unternehmen derzeit in zehn europäischen Ländern vertreten, die Marke *ARP Datacon* ist in fünf Ländern aktiv und das Softwarelizenzgeschäft der *Comsoft*-Gesellschaften in vier Ländern außerhalb Deutschlands. Bechtle bietet als IT-Fachhändler mit über 37.000 IT-Produkten die ganze Palette gängiger Produkte von rund 300 Herstellern an. Darüber hinaus vermarktet *ARP Datacon* in eingeschränktem Umfang Produkte unter eigenem Label.

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

Die Verwaltung und insbesondere die strategische Steuerung der einzelnen Gesellschaften ist im Wesentlichen in Gaildorf und Neckarsulm bei der Bechtle AG als Konzernmutter mit dem Konzernvorstand zentralisiert.

Den Segmentinformationen liegen grundsätzlich die gleichen Ausweis- und Bewertungsmethoden wie dem Konzernabschluss zugrunde. Eine Zusammenfassung von Geschäftssegmenten liegt nicht vor.

Die dargestellten Segmentinformationen entsprechen den im internen Berichts- und Steuersystem verwendeten Größen, die insbesondere auch von der Konzernleitung zur Erfolgsbeurteilung und zur Ressourcenallokation herangezogen werden. Die Erträge und Aufwendungen sowie Vermögenswerte und Schulden der Zentraleinheiten/-funktionen des Bechtle-Konzerns sind dabei entsprechend den Leistungs- beziehungsweise Nutzungsverhältnisse in den beiden Segmenten IT-Systemhaus & Managed Services und IT-E-Commerce vollständig enthalten. Ergebnisbezogene Steuerungsgröße der Segmente ist dabei das Betriebsergebnis als Ergebnis vor Finanzerträgen und -aufwendungen sowie Steuern. Das Finanzergebnis wird nicht einbezogen, da die Segmente im Wesentlichen über die Bechtle AG finanziert werden und externe Zinsaufwendungen/-erträge überwiegend dort entstehen. Vor diesem Hintergrund werden nachfolgend die Finanzerträge und Finanzaufwendungen lediglich auf Konzernebene zum Finanzergebnis zusammengefasst ausgewiesen. Entsprechend ergibt sich hieraus das Ergebnis vor Steuern im Bechtle-Konzern und unter Berücksichtigung der Steuern auf Konzernebene schließlich das Ergebnis nach Steuern im Bechtle-Konzern.

Dabei besteht eine asymmetrische Allokation (IFRS 8.27f) insofern, dass die ausgewiesenen Vermögenswerte und Schulden der Segmente zinstragende Vermögenswerte und Schulden sowie Steuerforderungen und -schulden beinhalten. Bei symmetrischer Zuordnung wären das Segmentvermögen und die Segmentschulden entsprechend niedriger beziehungsweise die ergebnisbezogene Steuerungsgröße der Segmente entsprechend um Finanzerträge und -aufwendungen sowie Steuern erweitert.

Zwischen den beiden Segmenten bestehen nur in unwesentlichem Umfang Transaktionen. Sie werden zu Marktpreisen abgerechnet und sind der Vollständigkeit und Transparenz halber nachfolgend hinsichtlich der Umsatzerlöse sowie der Forderungen und Verbindlichkeiten auch explizit ausgewiesen. Die externen Umsatzerlöse stellen die Umsatzerlöse der beiden Segmente mit Konzernexternen dar und damit in Summe die konsolidierten Umsatzerlöse des Bechtle-Konzerns. Entsprechendes gilt für die Forderungen und Verbindlichkeiten beziehungsweise die Vermögenswerte und Schulden der beiden Segmente und in Summe des Bechtle-Konzerns.

Die ausgewiesenen Investitionen und Abschreibungen beziehen sich auf die immateriellen Vermögenswerte (inklusive Geschäfts- und Firmenwerte) und das Sachanlagevermögen.

In der Segmentierung nach Regionen (Inland oder Ausland) sind die Umsätze dem Land zugeordnet, in dem die jeweilige Tochtergesellschaft ihren Firmensitz hat. Aus der Sicht der jeweiligen Tochtergesellschaft werden ausschließlich Umsätze im eigenen Land getätigt. Ausgewiesen werden nur Umsätze mit Konzernexternen. Entsprechend sind die Vermögenswerte, Schulden und Investitionen basierend auf dem jeweiligen Firmensitz dem Inland (Deutschland) oder Ausland zugeordnet.

in Tsd. €	2008			2007		
	IT-Systemhaus & Managed Services	IT-E-Commerce	Gesamtkonzern	IT-Systemhaus & Managed Services	IT-E-Commerce	Gesamtkonzern
Nach Segmenten						
Gesamtsegment-Umsatzerlöse	928.216	504.010		887.762	497.945	
abzüglich der Umsatzerlöse mit anderem Segment	-686	-78		-1.990	-264	
Externe Umsätze	927.530	503.932	1.431.462	885.772	497.681	1.383.453
Abschreibungen	9.402	4.508	13.910	9.743	3.758	13.501
Betriebsergebnis	38.444	21.785	60.229	33.065	25.188	58.253
Finanzergebnis			1.304			753
Ergebnis vor Steuern			61.533			59.006
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag			16.105			18.047
Ergebnis nach Steuern			45.428			40.959
Investitionen	12.054	2.018	14.072	8.434	2.851	11.285
Investitionen durch Veränderung des Konsolidierungskreises	7.509	0	7.509	4.816	2.881	7.697
Gesamtsegment-Vermögenswerte	326.971	169.254		296.276	155.789	
abzüglich der Forderungen ggüb. anderem Segment	-125	-32		-81	-561	
Vermögenswerte	326.846	169.222	496.068	296.195	155.228	451.423
Gesamtsegment-Schulden	122.559	62.217		104.550	71.050	
abzüglich der Verbindlichkeiten ggüb. anderem Segment	-32	-125		-561	-81	
Schulden	122.527	62.092	184.619	103.989	70.969	174.958

Im ausgewiesenen Betriebsergebnis des Segments IT-E-Commerce im Berichtsjahr sind als wesentliche zahlungsunwirksame Posten die Wertminderung der Marke *Artikona* in Höhe von 600 Tsd. € sowie der Veräußerungsgewinn aus der Entkonsolidierung der TomTech in Höhe von 466 Tsd. € enthalten. Darüber hinaus beschränken sich die zahlungsunwirksamen Posten in den beiden Segmenten auf die gewöhnlichen Bewegungen im Rahmen des betrieblichen Geschäftsgangs (z. B. Veränderung der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen).

in Tsd. €	2008			2007		
	Inland	Ausland	Gesamt-konzern	Inland	Ausland	Gesamt-konzern
Nach Regionen						
Externe Umsatzerlöse	938.868	492.594	1.431.462	902.367	481.086	1.383.453
Investitionen	10.988	3.084	14.072	6.794	4.491	11.285
Investitionen durch Veränderung des Konsolidierungskreises	4.148	3.361	7.509	1.519	6.178	7.697
Vermögenswerte	273.040	223.028	496.068	251.590	199.833	451.423
Schulden	103.296	81.323	184.619	98.821	76.137	174.958

Von den externen Umsatzerlösen im Ausland entfallen 250.870 Tsd. € auf die Schweiz (Vorjahr: 253.114 Tsd. €). Der Rest verteilt sich auf die übrigen Länder Belgien, Frankreich, Großbritannien, Irland, Italien, Niederlande, Österreich, Spanien und Taiwan, die einzeln jeweils unter fünf Prozent zu den externen Umsatzerlösen des Bechtle-Konzerns beitragen.

Sowohl im Berichtsjahr als auch im Vorjahr wurden mit keinem Kunden mehr als zehn Prozent der Umsatzerlöse des Bechtle-Konzerns getätigt (IFRS 8.34).

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

VIII. AKQUISITIONEN UND KAUFPREISALLOKATION

BadenData GmbH, Offenburg (BadenData)

Mit Erwerbszeitpunkt 18. März 2008 wurden sämtliche Anteile an der BadenData GmbH, Offenburg, erworben.

Die Bilanzierung des Unternehmenskaufs erfolgte unter Anwendung der Erwerbsmethode (IFRS 3.16 ff.).

Neben den bereits vom erworbenen Unternehmen angesetzten Vermögenswerten und Schulden wurde dabei gemäß IFRS 3 in Verbindung mit IAS 38 ein Kundenstamm (140 Tsd. €) neu identifiziert. Im Zuge der Aktivierung des Kundenstamms, der über fünf Jahre abgeschrieben wird, wurden passive latente Steuern (41 Tsd. €) gebildet.

Aus der Kapitalkonsolidierung resultierte unter Berücksichtigung des gesamten erworbenen Nettovermögens (201 Tsd. €) ein Unterschiedsbetrag in Höhe von 100 Tsd. €, der als Geschäfts- und Firmenwert ausgewiesen wird.

Mit dem Erwerb der BadenData (5 Mitarbeiter) verstärkt sich die Bechtle Gruppe im Segment IT-Systemhaus & Managed Services um einen eigenen Standort im wirtschaftlich interessanten Ortenaukreis.

Da die Akquisition und Kaufpreisallokation der BadenData einzeln betrachtet für den Bechtle-Konzern unwesentlich ist, erfolgt ihre bilanzielle Darstellung zum Zeitpunkt der Erstkonsolidierung gemäß IFRS 3.68 mit den weiteren einzeln betrachtet unwesentlichen Akquisitionen und deren Kaufpreisallokationen am Ende dieses Gliederungspunktes VIII. zusammengefasst.

MADRAS Computer Vertriebsgesellschaft mbH, Wien, Österreich (Madras Computer)

Mit Erwerbszeitpunkt 30. August 2008 wurden sämtliche Anteile an der MADRAS Computer Vertriebsgesellschaft mbH, Wien, Österreich, erworben.

Die Bilanzierung des Unternehmenskaufs erfolgte unter Anwendung der Erwerbsmethode (IFRS 3.16 ff.).

Neben den bereits vom erworbenen Unternehmen angesetzten Vermögenswerten und Schulden wurde dabei gemäß IFRS 3 in Verbindung mit IAS 38 ein Kundenstamm (135 Tsd. €) neu identifiziert. Im Zuge der Aktivierung des Kundenstamms, der über fünf Jahre abgeschrieben wird, wurden passive latente Steuern (34 Tsd. €) gebildet.

Aus der Kapitalkonsolidierung resultierte unter Berücksichtigung des gesamten erworbenen Nettovermögens (248 Tsd. €) ein Unterschiedsbetrag in Höhe von 38 Tsd. €, der als Geschäfts- und Firmenwert ausgewiesen wird.

Mit dem Erwerb der Madras Computer (12 Mitarbeiter) verschafft sich die Bechtle Gruppe im Segment IT-Systemhaus & Managed Services ein erstes Standbein in Österreich und setzt damit die Strategie der Flächendeckung in der D-A-CH-Region fort.

Da die Akquisition und Kaufpreisallokation der Madras Computer einzeln betrachtet für den Bechtle-Konzern unwesentlich ist, erfolgt ihre bilanzielle Darstellung zum Zeitpunkt der Erstkonsolidierung gemäß IFRS 3.68 mit den weiteren einzeln betrachtet unwesentlichen Akquisitionen und deren Kaufpreisallokationen am Ende dieses Gliederungspunktes VIII. zusammengefasst.

Netzwerk Beratung Informationssysteme Duisburg GmbH, Duisburg (NBI)

Mit Erwerbszeitpunkt 9. September 2008 wurden sämtliche Anteile an der Netzwerk Beratung Informationssysteme Duisburg GmbH, Duisburg, erworben.

Die Bilanzierung des Unternehmenskaufs erfolgte unter Anwendung der Erwerbsmethode (IFRS 3.16 ff.).

Neben den bereits vom erworbenen Unternehmen angesetzten Vermögenswerten und Schulden wurden dabei gemäß IFRS 3 in Verbindung mit IAS 38 ein Kundenstamm (570 Tsd. €) und Kundenserviceverträge (90 Tsd. €) neu identifiziert. Im Zuge der Aktivierung des Kundenstamms, der über fünf Jahre abgeschrieben wird, und der Kundenserviceverträge, die über ihre Restlaufzeit abgeschrieben werden, wurden passive latente Steuern (213 Tsd. €) gebildet.

Aus der Kapitalkonsolidierung resultierte unter Berücksichtigung des gesamten erworbenen Nettovermögens (1.000 Tsd. €) ein Unterschiedsbetrag in Höhe von 6 Tsd. €, der als Geschäfts- und Firmenwert ausgewiesen wird.

Mit dem Erwerb der NBI (10 Mitarbeiter) verstärkt die Bechtle Gruppe im Segment IT-Systemhaus & Managed Services ihre Präsenz in Nordrhein-Westfalen um eine bereits im Markt etablierte Gesellschaft mit Schwerpunkt im Kundensegment der öffentlichen Auftraggeber.

Da die Akquisition und Kaufpreisallokation der NBI einzeln betrachtet für den Bechtle-Konzern unwesentlich ist, erfolgt ihre bilanzielle Darstellung zum Zeitpunkt der Erstkonsolidierung gemäß IFRS 3.68 mit den weiteren einzeln betrachtet unwesentlichen Akquisitionen und deren Kaufpreisallokationen am Ende dieses Gliederungspunktes VIII. zusammengefasst.

SUPPORT EDV-Handelsgesellschaft mbH, Wien, Österreich (supportEDV)

Mit Erwerbszeitpunkt 12. September 2008 wurden sämtliche Anteile an der SUPPORT EDV Handelsgesellschaft mbH, Wien, Österreich, erworben.

Die Bilanzierung des Unternehmenskaufs erfolgte unter Anwendung der Erwerbsmethode (IFRS 3.16 ff.).

Neben den bereits vom erworbenen Unternehmen angesetzten Vermögenswerten und Schulden wurden dabei gemäß IFRS 3 in Verbindung mit IAS 38 ein Kundenstamm (1.300 Tsd. €) und Kundenserviceverträge (50 Tsd. €) neu identifiziert. Im Zuge der Aktivierung des Kundenstamms, der über fünf Jahre abgeschrieben wird, und der Kundenserviceverträge, die über ihre Restlaufzeit abgeschrieben werden, wurden passive latente Steuern (338 Tsd. €) gebildet.

Aus der Kapitalkonsolidierung resultierte unter Berücksichtigung des gesamten erworbenen Nettovermögens (1.097 Tsd. €) ein Unterschiedsbetrag in Höhe von 1.558 Tsd. €, der als Geschäfts- und Firmenwert ausgewiesen wird.

Mit dem Erwerb der supportEDV (20 Mitarbeiter) ist die Bechtle Gruppe im Segment IT-Systemhaus & Managed Services mit einer zweiten renommierten und etablierten Gesellschaft in Österreich vertreten und setzt damit das Ziel der Flächendeckung im gesamten deutschsprachigen Raum weiter um.

Da die Akquisition und Kaufpreisallokation der supportEDV einzeln betrachtet für den Bechtle-Konzern unwesentlich ist, erfolgt ihre bilanzielle Darstellung zum Zeitpunkt der Erstkonsolidierung gemäß IFRS 3.68 mit den weiteren einzeln betrachtet unwesentlichen Akquisitionen und deren Kaufpreisallokationen am Ende dieses Gliederungspunktes VIII. zusammengefasst.

Wrede Systemhaus GmbH, Meschede (Wrede Systemhaus)

Mit Erwerbszeitpunkt 18. September 2008 wurden sämtliche Anteile an der Wrede Systemhaus GmbH, Meschede, erworben.

Die Bilanzierung des Unternehmenskaufs erfolgte unter Anwendung der Erwerbsmethode (IFRS 3.16 ff.).

Neben den bereits vom erworbenen Unternehmen angesetzten Vermögenswerten und Schulden wurde dabei gemäß IFRS 3 in Verbindung mit IAS 38 ein Kundenstamm (1.330 Tsd. €) neu identifiziert. Im Zuge der Aktivierung des Kundenstamms, der über fünf Jahre abgeschrieben wird, wurden passive latente Steuern (407 Tsd. €) gebildet.

Aus der Kapitalkonsolidierung resultierte unter Berücksichtigung des gesamten erworbenen Nettovermögens (1.058 Tsd. €) ein Unterschiedsbetrag in Höhe von 1.731 Tsd. €, der als Geschäfts- und Firmenwert ausgewiesen wird.

Mit dem Erwerb der Wrede Systemhaus (30 Mitarbeiter) verstärkt die Bechtle-Gruppe im Segment IT-Systemhaus & Managed Services ihre Präsenz in Nordrhein-Westfalen um eine bereits im Markt etablierte Gesellschaft, die insbesondere lokale mittelständische Unternehmen aus den verschiedensten Branchen sowie dem öffentlichen Sektor zu ihren Kunden zählt.

Da die Akquisition und Kaufpreisallokation der Wrede Systemhaus einzeln betrachtet für den Bechtle-Konzern unwesentlich ist, erfolgt ihre bilanzielle Darstellung zum Zeitpunkt der Erstkonsolidierung gemäß IFRS 3.68 mit den weiteren einzeln betrachtet unwesentlichen Akquisitionen und deren Kaufpreisallokationen am Ende dieses Gliederungspunktes VIII. zusammengefasst.

Zusammengefasste weitere Angaben

Da die fünf vorstehend genannten Akquisitionen BadenData, Madras Computer, NBI, supportEDV und Wrede Systemhaus einzeln betrachtet für den Bechtle-Konzern unwesentlich sind, erfolgen ihre bilanzielle Darstellung zum Zeitpunkt der Erstkonsolidierung und weitere Angaben nachfolgend zusammengefasst (IFRS 3.68).

Bilanziell stellen sich diese Akquisitionen zum Zeitpunkt der Erstkonsolidierung mittels provisorischer Werte wie folgt dar:

in Tsd. €	
Langfristige Vermögenswerte	
Geschäfts- und Firmenwert	3.433
Sonstige immaterielle Vermögenswerte	3.624
Sachanlagevermögen	452
Sonstige langfristige Vermögenswerte	210
	7.719
Kurzfristige Vermögenswerte	
Vorräte	783
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	2.266
Übrige kurzfristige Vermögenswerte	348
Liquide Mittel	1.112
	4.509
Summe Vermögenswerte	12.228
Langfristige Schulden	
Langfristige Rückstellungen und Verbindlichkeiten	229
Latente Steuern	1.031
	1.260
Kurzfristige Schulden	
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	1.103
Verbindlichkeiten aus Ertragssteuern	439
Übrige kurzfristige Rückstellungen und Verbindlichkeiten	1.428
Abgrenzungsposten	961
	3.931
Summe Schulden	5.191
Summe Vermögenswerte	
– Summe Schulden	
= Anschaffungskosten	7.037

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

Darüber hinaus enthält der Unternehmenskaufvertrag zum Erwerb der NBI eine vom zukünftig erzielten Deckungsbeitrag des erworbenen Unternehmens abhängige Erhöhung der Anschaffungskosten um bis zu 500 Tsd. €, die sich dann entsprechend in einem höheren Geschäfts- und Firmenwert niederschlagen würde.

Der Unternehmenskaufvertrag zum Erwerb der supportEDV enthält darüber hinaus eine vom zukünftigen Ergebnis vor Steuern des erworbenen Unternehmens abhängige Erhöhung der Anschaffungskosten um bis zu 500 Tsd. €, die sich dann entsprechend in einem höheren Geschäfts- und Firmenwert niederschlagen würde.

Im für die Berichtsperiode ausgewiesenen Ergebnis nach Steuern der Bechtle-Gruppe sind die BadenData, Madras Computer, NBI, supportEDV und Wrede Systemhaus in Summe mit einem Betrag von 33 Tsd. € enthalten (IFRS 3.67i).

Angaben unter Annahme des Erwerbs zum 01.01.2008

Wären die im Berichtsjahr erworbenen Unternehmen bereits zu Beginn des Geschäftsjahres 2008 erworben worden, ergäben sich folgende ausgewählte Kennzahlen (IFRS 3.70):

Pro forma-Angaben in Tsd. €	01.01.–31.12. 2008
Umsatzerlöse	1.445.894
Ergebnis nach Steuern	46.090
Ergebnis je Aktie in €	2,1777

IX. ANGABEN ZU VORSTAND UND AUFSICHTSRAT

Mitglieder des Vorstands

Bis 31. Dezember 2008

Ralf Klenk, CEO

Wohnort: Heilbronn

Vorstand für Unternehmensentwicklung,
Geschäftssegmente (IT-Systemhaus & Managed Services, IT-E-Commerce),
Öffentlichkeitsarbeit, Personal und IT

- Vorsitzender des Aufsichtsrats
der Bechtle direkt Holding AG, Neckarsulm
der PP 2000 Business Integration AG, Stuttgart
- Mitglied des Aufsichtsrats
der Volksbank Heilbronn eG, Heilbronn
der Hochschule Heilbronn, Heilbronn

Dr. Thomas Olemotz, CFO

Wohnort: Rabenau

Vorstand für Finanzen, Controlling und Investor Relations

- Mitglied des Aufsichtsrats
der Bechtle Systemhaus Holding AG, Neckarsulm
der Bechtle direkt Holding AG, Neckarsulm
der PSB AG, Neckarsulm

Ab 1. Januar 2009

Dr. Thomas Olemotz, Vorstandssprecher

Wohnort: Rabenau

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

- Vorsitzender des Aufsichtsrats
der Bechtle direkt Holding AG, Neckarsulm
der Bechtle Systemhaus Holding AG, Neckarsulm
der PP 2000 Business Integration AG, Stuttgart
- Mitglied des Aufsichtsrats
der Bechtle Managed Services AG, Neckarsulm (ehemals: PSB AG)

Michael Guschlbauer

Wohnort: Ludwigsburg

Vorstand für IT-Systemhaus & Managed Services

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

Jürgen Schäfer

Wohnort: Heilbronn

Vorstand für IT-E-Commerce

- Mitglied des Aufsichtsrats
der Bechtle direkt Holding AG, Neckarsulm

Anzahl der Aktien an der Bechtle AG

	31.12.2008	31.12.2007
Dr. Thomas Olemotz	0	0
Ralf Klenk	182.462	182.462
Michael Guschlbauer	0	0
Jürgen Schäfer	4.000	4.000

Vergütungen der Mitglieder des Vorstands

Die für die Tätigkeit des Vorstands der Bechtle AG gewährten Gesamtbezüge für das Geschäftsjahr 2008 betragen 1.356 Tsd. €. Die festen Bezüge betragen 556 Tsd. € und die variablen Bezüge 800 Tsd. €.

Aufgrund des Hauptversammlungsbeschlusses vom 20. Juni 2006 wird auf eine individualisierte Offenlegung der Bezüge des Vorstands verzichtet.

Mitglieder des Aufsichtsrats und deren Vergütung

Die Vergütungen des Aufsichtsrats im Berichtsjahr betragen 315 Tsd. €. Sämtliche übrigen Angaben zum Aufsichtsrat, die aufgrund gesetzlicher Vorschriften zu machen sind, werden in der Anlage D zu diesem Anhang zusammengefasst.

Angaben aufgrund einer Empfehlung der Regierungskommission Deutscher Corporate Governance Kodex sind im Corporate Governance Bericht im Lagebericht dargestellt.

X. SONSTIGE ANGABEN

Operating-Leasingverhältnisse

Im Rahmen von Miet-, Pacht- und Leasingverträgen, die nach IAS 17 als „Operating lease“ zu qualifizieren sind, mietet der Konzern Sachanlagen. Die hieraus resultierenden Leasingraten beziehungsweise Mietzahlungen werden direkt als Aufwand in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst.

Bechtle hat im Rahmen von in der Grundmietzeit unkündbaren Operating-Leasinggeschäften Gebäude, Fahrzeuge, IT-Handelswaren und verschiedene Dienstleistungen gemietet. In den Aufwendungen im Rahmen von Miet- und Leasingverträgen sind Zahlungen in Höhe von 20.044 Tsd. € (Vorjahr: 18.998 Tsd. €) erfasst worden.

Die zukünftigen Mindestleasingzahlungen aus den vorgenannten Verträgen betragen zum 31. Dezember 2008 85.859 Tsd. € (Vorjahr: 75.641 Tsd. €).

fällig innerhalb eines Jahres	17.826
fällig zwischen 1 und 5 Jahren	35.748
fällig nach 5 Jahren	32.285
Mindest-Mietzahlungen gesamt	85.859

Darin enthalten sind 40.151 Tsd. € aus dem Leasingvertrag über das zentrale Logistik- und Verwaltungsgebäude in Neckarsulm aus dem Jahr 2002 sowie den entsprechenden Erweiterungsbau aus dem Jahr 2008/2009. Eigentümer des Gebäudes und Leasinggeber ist die Fabiana Grundstücksverwaltungsgesellschaft mbH, München (Fabiana), an der die Bechtle AG weder direkt noch indirekt beteiligt ist. Nach Ablauf des Leasingvertrags im Jahr 2022 hat die Bechtle AG eine Kaufoption auf das Gebäude.

Im Rahmen einer Sale-and-Lease-Back-Transaktion wird der Erweiterungsbau von der Bechtle AG als Generalübernehmer bis zum verbindlichen Fertigstellungstermin 30. Juni 2009 errichtet, an die Fabiana übereignet und anschließend von dieser zurückgeleast. Dabei ist für die Durchführung der Bauleistung eine Vergütung in Höhe der nachgewiesenen Kosten vereinbart, die auf maximal 6.600 Tsd. € begrenzt ist. Die Zahlung der Vergütung erfolgt in einer Summe nach mängelfreier Endabnahme des Vertragsgegenstandes durch die Fabiana. Zum Bilanzstichtag hat die Bechtle AG daraus eine in den sonstigen kurzfristigen Vermögenswerten ausgewiesene Forderung in Höhe von 3.158 Tsd. € gegenüber der Fabiana.

Im Gegenzug tritt Bechtle als Leasinggeber im Rahmen von Operating-Leasingverhältnissen auf. Im Wesentlichen handelt es sich dabei um die Vermietung von IT-Handelswaren. Die Laufzeit der Leasingvereinbarungen beträgt in der Regel zwischen 3 und 5 Jahren. Die entsprechenden Mindestleasingzahlungen aus diesen Verträgen betragen für das Jahr 2009 2.867 Tsd. €, für 2010 bis 2013 3.724 Tsd. € und damit in Summe 6.591 Tsd. €.

Eventualschulden

Nach IAS 37.86 sind der Gesellschaft hinsichtlich Rechtsstreitigkeiten keine Vorgänge bekannt, die eine erhebliche nachteilige Auswirkung auf die Ertrags-, Liquiditäts- oder Finanzlage haben würden oder innerhalb der letzten zwei Jahre hatten.

Mitarbeiter

Der Personalaufwand setzt sich wie folgt zusammen:

in Tsd. €	2008	2007
Löhne und Gehälter	185.961	173.176
Soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und für Unterstützung	31.749	30.077
Personalaufwand gesamt	217.710	203.253

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

	31.12.2008	31.12.2007	2008	2007
Vollzeitkräfte	4.056	3.921	3.971	3.805
Auszubildende	281	257	246	232
Mitarbeiter in Elternzeit bzw. Wehr- oder Zivildienst	68	72	71	66
Aushilfen	107	114	113	114
Summe	4.512	4.364	4.401	4.217

In der oben aufgeführten durchschnittlichen Zahl von Vollzeitkräften sind 64 (Vorjahr: 68) Geschäftsführer beziehungsweise Vorstandsmitglieder von Tochtergesellschaften enthalten.

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

	31.12.2008	31.12.2007	2008	2007
IT-Systemhaus & Managed Services	3.450	3.303	3.309	3.224
Inland	2.830	2.680	2.708	2.609
Ausland	620	623	601	615
IT-E-Commerce	955	947	979	879
Inland	339	356	370	332
Ausland	616	591	609	547

Nach Funktionsbereichen teilen sich die Mitarbeiterzahlen (ohne Mitarbeiter in Elternzeit beziehungsweise Wehr- oder Zivildienst und ohne Aushilfen) wie folgt auf:

	31.12.2008	31.12.2007	2008	2007
Dienstleistung	2.121	2.103	2.070	2.026
Vertrieb	1.353	1.313	1.330	1.280
Verwaltung	863	762	817	731

Honorar des Abschlussprüfers

Für die erbrachten Dienstleistungen des Abschlussprüfers des Konzernabschlusses, Ernst & Young AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Steuerberatungsgesellschaft, wurden folgende Honorare als Aufwand im Geschäftsjahr 2008 erfasst:

in Tsd. €	2008
Abschlussprüfungen	503
Steuerberatungsleistungen	52
Sonstige Leistungen, die für die Bechtle AG oder Tochterunternehmen erbracht wurden	28
Honorar des Abschlussprüfers	583

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

Transaktionen mit nahestehenden Unternehmen und Personen

Nach IAS 24 müssen Personen oder Unternehmen, die vom berichtenden Unternehmen beeinflusst werden beziehungsweise die auf das Unternehmen Einfluss nehmen können, angegeben werden, soweit sie nicht bereits als konsolidierte Unternehmen in den Konzernabschluss einbezogen wurden.

Als nahestehende Personen im Bechtle-Konzern kommen grundsätzlich Mitglieder des Vorstands und des Aufsichtsrats der Bechtle AG sowie deren nahe Angehörige in Betracht.

Im Berichtszeitraum wurden keine Geschäfte mit Mitgliedern des Vorstands, des Aufsichtsrats und deren Angehörigen durchgeführt.

Inanspruchnahme des § 264 Abs. 3 beziehungsweise des § 264b HGB

Nachfolgende Gesellschaften, die verbundene konsolidierte Unternehmen der Bechtle AG sind und für die der Konzernabschluss der Bechtle AG der befreiende Konzernabschluss ist, nehmen die Befreiungsmöglichkeit des § 264 Abs. 3 beziehungsweise des § 264b HGB in vollem Umfang in Anspruch:

- Bechtle GmbH & Co. KG, Bielefeld
- Bechtle GmbH & Co. KG, Bonn
- Bechtle GmbH & Co. KG, Chemnitz
- Bechtle GmbH & Co. KG, Darmstadt
- Bechtle GmbH & Co. KG, Friedrichshafen
- Bechtle GmbH & Co. KG, Karlsruhe
- Bechtle GmbH & Co. KG, Krefeld
- Bechtle GmbH & Co. KG, Mannheim
- Bechtle GmbH & Co. KG, Münster
- Bechtle GmbH & Co. KG, Neckarsulm
- Bechtle direkt GmbH, Neckarsulm
- Bechtle direkt Holding AG, Neckarsulm
- Bechtle Field Services GmbH & Co. KG, Neckarsulm
- Bechtle Logistik & Service GmbH, Neckarsulm
- Bechtle Remote Services GmbH & Co. KG, Neckarsulm
- Bechtle Systemhaus Holding AG, Neckarsulm
- Bechtle ÖA direkt GmbH, Neckarsulm
- Bechtle GmbH & Co. KG, Oberhausen
- Bechtle GmbH & Co. KG, Ober-Mörlen
- Bechtle GmbH & Co. KG, Regensburg
- Bechtle GmbH & Co. KG, Rottenburg
- Bechtle GmbH, Würzburg

XI. EREIGNISSE NACH ENDE DES BERICHTSJAHRES

Im Rahmen des im Oktober 2008 begonnenen Aktienrückkaufprogramms hat die Bechtle AG vom 1. Januar bis 2. März 2009 weitere 4.403 Stück eigene Aktien zu einem durchschnittlichen Kaufpreis je Aktie in Höhe von 11,09 € (Gesamtkosten einschließlich Transaktionskosten: 49 Tsd. €) erworben. Die Gesamtzahl der seit 9. Oktober 2008 zurückgekauften eigenen Aktien beläuft sich damit auf 213.903 Stück, die mit offen als Kürzung des Eigenkapitals auszuweisenden Gesamtkosten in Höhe von 2.296 Tsd. € zu bewerten sind.

Mit der Neugründung der Bechtle direct Portugal, Sociedade Unipessoal Lda, Anfang März 2009 ist der Bechtle-Konzern im Segment IT-E-Commerce nunmehr in elf europäischen Ländern vertreten. Wesentliche Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- oder Ertragslage oder Cashflows des Bechtle-Konzerns aus dieser neu gegründeten Gesellschaft sind für das Geschäftsjahr 2009 nicht zu erwarten.

Darüber hinaus ergaben sich nach dem Berichtszeitraum keine Vorgänge von besonderer Bedeutung.

Neckarsulm, 2. März 2009
Bechtle AG

Der Vorstand

WESENTLICHE TOCHTERUNTERNEHMEN DER BECHTLE AG

zum 31. Dezember 2008 (Anlage A zum Anhang)

Deutschland

Firma	Sitz
Bechtle GmbH	Aachen
Bechtle GmbH	Berlin
Bechtle GmbH & Co. KG	Bielefeld
Bechtle GmbH & Co. KG	Bonn
Bechtle GmbH & Co. KG	Chemnitz
Bechtle GmbH & Co. KG	Darmstadt
ARP Datacon GmbH	Dietzenbach
PSB GmbH	Dreieich
Netzwerk Beratung Informationssysteme Duisburg GmbH	Duisburg
Bechtle GmbH	Essen
ITZ Informationstechnologie GmbH	Essen
Bechtle GmbH	Frankfurt
Bechtle GmbH	Freiburg
Bechtle GmbH & Co. KG	Friedrichshafen
Bechtle Finanz- & Marketingservices GmbH	Gaildorf
Bechtle GmbH	Hamburg
Bechtle GmbH	Hannover
Bechtle GmbH & Co. KG	Karlsruhe
Bechtle GmbH	Köln
Bechtle GmbH	Konstanz
Bechtle GmbH & Co. KG	Krefeld
Bechtle IT-Systemhaus GmbH	Krefeld
Bechtle GmbH	Langenzenn
Bechtle GmbH & Co. KG	Mannheim
Wrede Systemhaus GmbH	Meschede
Bechtle GmbH & Co. KG	Münster
Bechtle direkt GmbH	Neckarsulm
Bechtle direkt Holding AG	Neckarsulm
Bechtle GmbH & Co. KG	Neckarsulm
Bechtle Logistik & Service GmbH	Neckarsulm
Bechtle ÖA direkt GmbH	Neckarsulm
Bechtle Onsite Services GmbH	Neckarsulm
Bechtle Remote Services GmbH & Co. KG	Neckarsulm
Bechtle Softwarelösungen GmbH	Neckarsulm
Bechtle Systemhaus Holding AG	Neckarsulm
Comsoft direkt GmbH	Neckarsulm
PSB Aktiengesellschaft für Programmierung und Systemberatung (seit 8. Januar 2009: Bechtle Managed Services AG)	Neckarsulm
Bechtle GmbH & Co. KG	Oberhausen
Bechtle IT-Systemhaus GmbH & Co. KG	Ober-Mörlen
PSB IT-Service GmbH	Ober-Mörlen
Bechtle GmbH	Offenburg
Bechtle GmbH & Co. KG	Regensburg
Bechtle GmbH & Co. KG	Rottenburg
Bechtle GmbH	Schkeuditz
CSB IT Systemhaus GmbH	Schorndorf
Bechtle GmbH	Solingen

Deutschland

Firma	Sitz
Bechtle GmbH	Stuttgart
PP 2000 Business Integration AG	Stuttgart
Bechtle GmbH	Weimar
Bechtle GmbH	Würzburg

Weltweit

Firma	Land	Sitz
Bechtle direct NV	Belgien	Hamont-Achel
ARP SAS	Frankreich	Valbonne-Sophia Antipolis
Bechtle direct s.a.r.l.	Frankreich	Molsheim
Comsoft SOS Developers SAS	Frankreich	Villiers Sur Marne
Bechtle direct Ltd.	Großbritannien	Chippenham-Wiltshire
Bechtle Direct Limited	Irland	Dublin
Bechtle direkt S.r.l.	Italien	Bolzano
ARP Datacon B.V.	Niederlande	Maastricht
ARP Nederland B.V.	Niederlande	Maastricht
ARP Supplies B.V.	Niederlande	Maastricht
Bechtle Direkt B.V.	Niederlande	Eindhoven
Bechtle Holding B.V.	Niederlande	Eindhoven
Buyitdirect.com N.V.	Niederlande	Hoffddorp
Comsoft direct B.V.	Niederlande	Maastricht
ARP Datacon GmbH	Österreich	Wiener Neudorf
Bechtle direkt GmbH	Österreich	Linz
Comsoft direct GmbH	Österreich	Wiener Neudorf
Madras Computer Vertriebsgesellschaft m.b.H.	Österreich	Wien
supportEDV GmbH	Österreich	Wien
ARP Datacon AG	Schweiz	Rotkreuz
Bechtle Bern AG	Schweiz	Bern
Bechtle direct AG	Schweiz	Gland
Bechtle Dübendorf AG	Schweiz	Dübendorf
Bechtle Holding Schweiz AG	Schweiz	Rotkreuz
Bechtle Management AG	Schweiz	Rotkreuz
Bechtle Marketing AG	Schweiz	Regensdorf
Bechtle Printing Solutions AG	Schweiz	Regensdorf
Bechtle Regensdorf AG	Schweiz	Regensdorf
Bechtle St. Gallen AG	Schweiz	St. Gallen
Coma Services AG	Schweiz	Bremgarten
Comsoft direct AG	Schweiz	Hünenberg
Gate Informatic AG	Schweiz	Ecublens
Bechtle S.L.	Spanien	Madrid
ARP Datacon Ltd.	Taiwan R.O.C.	Taipei

ENTWICKLUNG DER IMMATERIELLEN VERMÖGENSWERTE UND DES SACHANLAGEVERMÖGENS

vom 1. Januar bis 31. Dezember 2008 (Anlage B zum Anhang)

in Tsd. €	Anschaffungskosten						Stand am 31.12.2008
	Stand am 01.01.2008	Verände- rung des Konsoli- dierungs- kreises	Sonstige Zugänge	Wäh- rungsdi- fferenzen	Abgänge*	Umbu- chungen/ Umglie- derung	
I. Geschäfts- und Firmenwerte	99.909	3.433	389	2.389	297	0	105.823
II. Sonstige immaterielle Vermögenswerte							
1. Kundenstämme	22.859	3.475	0	1.267	265	0	27.336
2. Marken	3.187	0	0	292	0	0	3.479
3. Kundenserviceverträge	1.038	140	0	42	0	0	1.220
4. Software							
selbst erstellte Software	1.916	0	0	0	0	0	1.916
erworbene Software	11.609	9	1.669	354	817	0	12.824
	40.609	3.624	1.669	1.955	1.082	0	46.775
III. Sachanlagevermögen							
1. Grundstücke und Bauten	4.778	0	1.700	0	0	0	6.478
2. Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	39.901	452	8.761	1.066	6.257	52	43.975
3. Technische Anlagen und Maschinen	52	0	0	0	0	-52	0
4. Anzahlungen und Anlagen in Bau	0	0	1.553	0	0	0	1.553
	44.731	452	12.014	1.066	6.257	0	52.006
	185.249	7.509	14.072	5.410	7.636	0	204.604

* Enthalten Abgänge aus dem Verkauf der Tomtech von 775 Tsd. € bei den Anschaffungskosten und 314 Tsd. € bei den kumulierten Abschreibungen.

	Kumulierte Abschreibungen					Buchwert		
	Stand am 01.01.2008	Zugänge	Wäh- rungsdi- fferenzen	Abgänge*	Umb- chungen/ Umglie- derung	Stand am 31.12.2008	Stand am 31.12.2008	Stand am 31.12.2007
	0	0	0	0	0	0	105.823	99.909
	10.476	3.375	670	142	0	14.379	12.957	12.383
	0	600	0	0	0	600	2.879	3.187
	563	349	22	0	0	934	286	475
	1.816	33	0	0	0	1.849	67	100
	8.540	1.520	188	794	0	9.454	3.370	3.069
	21.395	5.877	880	936	0	27.216	19.559	19.214
	576	116	0	0	0	692	5.786	4.202
	24.565	7.917	647	5.600	27	27.556	16.419	15.336
	27	0	0	0	-27	0	0	25
	0	0	0	0	0	0	1.553	0
	25.168	8.033	647	5.600	0	28.248	23.758	19.563
	46.563	13.910	1.527	6.536	0	55.464	149.140	138.686

ENTWICKLUNG DER IMMATERIELLEN VERMÖGENSWERTE UND DES SACHANLAGEVERMÖGENS

vom 1. Januar bis 31. Dezember 2007 (Anlage C zum Anhang)

in Tsd. €	Anschaffungskosten						Stand am 31.12.2007
	Stand am 01.01.2007	Verände- rung des Konsoli- dierungs- kreises	Sonstige Zugänge	Wäh- rungsdi- fferenzen	Abgänge	Umbu- chungen/ Umglie- derung	
I. Geschäfts- und Firmenwerte	97.663	1.892	1.000	-646	0	0	99.909
II. Sonstige immaterielle Vermögenswerte							
1. Kundenstämme	21.464	2.731	133	-336	1.133	0	22.859
2. Marken	3.266	0	0	-79	0	0	3.187
3. Kundenserviceverträge	1.283	645	0	-7	883	0	1.038
4. Software							
selbst erstellte Software	3.717	0	100	0	1.901	0	1.916
erworbene Software	10.947	0	1.449	-103	684	0	11.609
	40.677	3.376	1.682	-525	4.601	0	40.609
III. Sachanlagevermögen							
1. Grundstücke und Bauten	4.778	0	0	0	0	0	4.778
2. Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	36.759	2.429	8.603	-167	7.723	0	39.901
3. Technische Anlagen und Maschinen	52	0	0	0	0	0	52
	41.589	2.429	8.603	-167	7.723	0	44.731
	179.929	7.697	11.285	-1.338	12.324	0	185.249

	Kumulierte Abschreibungen					Buchwert		
	Stand am 01.01.2007	Zugänge	Wäh- rungsdi- fferenzen	Abgänge	Umbu- chungen/ Umglie- derung	Stand am 31.12.2007	Stand am 31.12.2007	Stand am 31.12.2006
	0	0	0	0	0	0	99.909	97.663
	8.541	3.062	-128	999	0	10.476	12.383	12.923
	0	0	0	0	0	0	3.187	3.266
	1.042	405	-1	883	0	563	475	241
	3.673	44	0	1.901	0	1.816	100	44
	7.848	1.307	-10	605	0	8.540	3.069	3.099
	21.104	4.818	-139	4.388	0	21.395	19.214	19.573
	457	119	0	0	0	576	4.202	4.321
	22.325	8.560	-96	6.224	0	24.565	15.336	14.434
	23	4	0	0	0	27	25	29
	22.805	8.683	-96	6.224	0	25.168	19.563	18.784
	43.909	13.501	-235	10.612	0	46.563	138.686	136.020

AUFSICHTSRATSMITGLIEDER

(Anlage D zum Anhang)

Vertreter der Anteilseigner

Name	Zugehörigkeit seit	Ausgeübter Beruf	Mitgliedschaften in Aufsichtsräten und anderen Kontrollgremien im Sinne § 125 Abs. 1 Satz 3 Aktiengesetz
Otto Beilharz	20. Mai 1999 bis 17. Juni 2008	Geschäftsführer i.R.	Mitglied des Aufsichtsrats – PSB AG für Programmierung und Systemberatung, Neckarsulm (bis 30. September 2008) Beiratsvorsitzender – Karl Schüssler GmbH & Co. KG, Bodelshausen
Kurt Dobitsch	20. Mai 1999	Unternehmer	Aufsichtsratsvorsitzender – United Internet AG, Montabaur – Nemetschek AG, München Mitglied des Aufsichtsrats – 1 & 1 Internet AG, Montabaur – PSB AG für Programmierung und Systemberatung, Neckarsulm (bis 30. September 2008) – DocuWare AG, Germering – Graphisoft S.E., Budapest, Ungarn Mitglied des Verwaltungsrats – Hybris AG, Zürich, Schweiz
Dr. Walter Jaeger	17. Juni 2008	Kaufmann	Aufsichtsratsvorsitzender – Wirthwein AG, Creglingen – Würth Finance International B.V., Amsterdam, Niederlande Mitglied des Aufsichtsrats – Läpple AG, Heilbronn – Läpple Beteiligungs AG, Heilbronn – Kaufland Stiftung & Co. KG, Neckarsulm – Lidl Stiftung & Co. KG, Neckarsulm Beiratsvorsitzender – Hohenloher Spezialmöbelwerk Schaffitzel GmbH & Co. KG, Öhringen (seit 27. Mai 2008) – Mosolf GmbH & Co. KG, Kirchheim unter Teck – Vollert Anlagenbau GmbH & Co. KG, Weinsberg
Gerhard Schick Aufsichtsrats- vorsitzender	22. März 2004	Kaufmann	Aufsichtsratsvorsitzender – Bechtle Systemhaus Holding AG, Neckarsulm (bis 31. Dezember 2008) – PSB AG für Programmierung und Systemberatung, Neckarsulm Vorsitzender des Verwaltungsrats – Bechtle Holding Schweiz AG, Rotkreuz, Schweiz
Karin Schick	(02.10.03 – 22.03.04) 9. August 2004	Kfm. Angestellte	
Klaus Winkler	20. Mai 1999	Geschäftsführer	Mitglied des Aufsichtsrats – IMS Gear GmbH, Donaueschingen Mitglied des Beirats – Dieffenbacher GmbH & Co., Eppingen – Joma-Polytec Kunststofftechnik GmbH, Bodelshausen

Vertreter der Anteilseigner

Name	Zugehörigkeit seit	Ausgeübter Beruf	Mitgliedschaften in Aufsichtsräten und anderen Kontrollgremien im Sinne § 125 Abs. 1 Satz 3 Aktiengesetz
Dr. Jochen Wolf 2. Stellvertretender Aufsichtsrats- vorsitzender	2. Oktober 2003	Geschäftsführer	Aufsichtsratsvorsitzender – Storsack Holding GmbH, Viernheim Mitglied des Aufsichtsrats – Behr GmbH & Co. KG, Stuttgart (seit 1. November 2008) – IMS Gear GmbH, Donaueschingen – LTS Lohmann Therapie-Systeme AG, Andernach – R-Biopharm AG, Darmstadt Mitglied des Verwaltungsrats – E.G.O. Blanc & Fischer-Firmengruppe, Oberderdingen Vorsitzender des Beirats – Joma-Polytec Kunststofftechnik GmbH, Bodelshausen Mitglied des Beirats – Bardusch GmbH + Co. KG, Ettlingen – Vetter Pharma-Fertigung GmbH & Co. KG, Ravensburg

Vertreter der Arbeitnehmer

Name	Zugehörigkeit seit	Ausgeübter Beruf	Mitgliedschaften in Aufsichtsräten und anderen Kontrollgremien im Sinne § 125 Abs. 1 Satz 3 Aktiengesetz
Udo Bettenhausen	18. Januar 2007	Kfm. Angestellter	
Rüdiger Dibbert	22. Juni 2007 bis 17. Juni 2008	Ltd. kfm. Angestellter	
Uli Drautz Stellvertretender Aufsichtsrats- vorsitzender	15. Oktober 2003	Ltd. kfm. Angestellter	Mitglied des Aufsichtsrats – Bechtle direkt Holding AG, Neckarsulm – Bechtle Systemhaus Holding AG, Neckarsulm – PSB AG für Programmierung und Systemberatung, Neckarsulm (seit 7. Oktober 2008) – PP 2000 Business Integration AG, Stuttgart (ab 1. Januar 2008)
Daniela Eberle	15. Oktober 2003	Kfm. Angestellte	
Jürgen Ergenzinger	17. Juni 2008	Gewerkschafts- sekretär IG Metall, Verwaltungsstelle Heilbronn-Neckarsulm	
Sonja Glaser-Reuss	17. Juni 2008	Kfm. Angestellte	
Barbara Greyer	15. Oktober 2003	Gewerkschafts- sekretärin ver.di, Landesbezirk Baden-Württemberg	
Dr. Rudolf Luz	15. Oktober 2003 bis 17. Juni 2008	Erster Bevollmäch- tigter der IG Metall Heilbronn-Neckar- sulm	Stellvertretender Aufsichtsratsvorsitzender – Kolbenschmidt Pierburg AG, Neckarsulm Mitglied des Aufsichtsrats – Rheinmetall AG, Düsseldorf – Wirtschaftsförderung Raum Heilbronn GmbH, Heilbronn

VERSICHERUNG DES VORSTANDS

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

Neckarsulm, 18. März 2009

Bechtle AG

Der Vorstand

Dr. Thomas Olemotz

Michael Guschlbauer

Jürgen Schäfer

GLOSSAR

Abschreibungsquote

Verhältnis von Abschreibungen zum Umsatz.

Ausschüttungsquote

Verhältnis von Dividendenausschüttung zum Konzernergebnis nach Steuern und Minderheitenanteile.

Avalkredit

Bürgschaft oder Garantie, die ein Kreditinstitut im Auftrag eines ihrer Kunden gegenüber einem Dritten übernimmt.

Capital Employed

Jahresdurchschnittlich eingesetztes langfristig gebundenes und damit verzinsliches Kapital.

Cashflow

Differenz aus dem Zufluss und Abfluss liquider Mittel.

Deckungsbeitrag

Differenz zwischen Umsatz und Waren- bzw. Materialeinsatz eines Unternehmens.

Derivat (derivatives Finanzinstrument, Finanzderivat)

Finanzinstrument, dessen Bewertung von der Preisentwicklung eines zugrunde liegenden Finanztitels (Basiswert) abhängt. Zu Finanzderivaten zählen beispielsweise → Devisentermingeschäfte und → Zinsswaps.

Devisentermingeschäft

Verpflichtung zum Kauf oder Verkauf fremder Währungen zu einem zuvor festgesetzten Termin und Kurs.

Directors' Dealings

Geschäfte von Vorstands- und Aufsichtsratsmitgliedern börsennotierter Aktiengesellschaften und diesen nahestehenden Personen oder Gesellschaften mit Wertpapieren des eigenen Unternehmens.

Discounted-Cashflow-Methode

Modellrechnung, insbesondere für die Unternehmensbewertung, bei dem alle zukünftigen Geldflüsse (→ Free Cashflow) unter Berücksichtigung variabler Parameter, wie Laufzeit und Kapitalkostensatz, auf den Zeitpunkt der Berechnung diskontiert und aufsummiert werden.

D&O-Versicherung (Directors & Officers-Versicherung)

Vermögensschaden-Haftpflichtversicherung, die ein Unternehmen für seinen Vorstand und Aufsichtsrat abschließt. Die D&O-Versicherung dient der Absicherung von Sorgfaltspflichtverletzungen ohne Vorsatz.

Due Diligence

(engl. für gebührende Sorgfalt). Unter Due Diligence wird die systematische Überprüfung der finanziellen, rechtlichen und wirtschaftlichen Situation eines Unternehmens verstanden.

Eigenkapitalquote

Verhältnis von Eigenkapital zum Gesamtkapital. Je höher die Eigenkapitalquote, desto geringer der → Verschuldungsgrad des Unternehmens.

Eigenkapitalrendite

Verhältnis von Ergebnis nach Steuern zum jahresdurchschnittlichen bilanziellen Eigenkapital. Die Eigenkapitalrendite zeigt, in welcher Höhe sich das bilanzielle Eigenkapital der Aktionäre verzinst.

Ergebnis je Aktie

Verhältnis von Ergebnis nach Steuern und Minderheitenanteile zur jahresdurchschnittlichen Anzahl der Aktien.

Firewall

Sicherheitseinrichtung in der Computertechnik bestehend aus Soft- und Hardware. Bietet Schutz vor nicht autorisierten Zugriffen beispielsweise aus dem Internet und sichert den Datenverkehr ab.

Free Cashflow

Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit abzüglich der Salden aus Aus- und Einzahlungen für den Erwerb beziehungsweise Verkauf von Unternehmen sowie Investitionen und Desinvestitionen in immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen.

Fulfilment

Gesamtheit aller Aktivitäten, die nach dem Abschluss des Vertrags der Belieferung des Kunden dienen. Die Leistungen reichen dabei von der Bestellannahme über die Kommissionierung bis hin zum Versand der Ware.

Gesamtkapitalrendite

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

Investitionsquote

Verhältnis der Investitionen in die sonstigen immateriellen Vermögenswerte und das Sachanlagevermögen zum jahresdurchschnittlichen Buchwert der sonstigen immateriellen Vermögenswerte und des Sachanlagevermögens.

Investmentgrade

Bonitätsbeurteilung durch eine Rating-Agentur. Die Bonitätsbeurteilungen lassen sich grob in zwei Kategorien einteilen: „Investment Grade“ (= ausreichend sicher) und „Non Investment Grade“ (= spekulativ).

Kapitalumschlag

Verhältnis von Umsatz zum jahresdurchschnittlichen Gesamtkapital (Bilanzsumme).

Leverage

(engl. für Hebel). Beschreibt die Hebelwirkung, bei der durch einen vermehrten Einsatz von Fremdkapital die → Eigenkapitalrentabilität erhöht werden soll.

Marktkapitalisierung

Börsenwert eines Unternehmens. Die Marktkapitalisierung ergibt sich aus der Multiplikation von Aktienkurs und Anzahl der ausgegebenen Aktien eines Unternehmens.

ROCE (Return on Capital Employed)

Verhältnis von Ergebnis vor Finanzergebnis und Steuern zum → Capital Employed. Der ROCE zeigt die operative Verzinsung des eingesetzten bzw. gebundenen langfristigen Kapitals eines Unternehmens.

Rohhertrag

→ Deckungsbeitrag

Security

In der IT sind darunter alle Sicherheitsaspekte und Maßnahmen zur Abwehr nicht autorisierter Zugriffe zu verstehen (→ Firewall). Dabei handelt es sich um Hard- und Softwarelösungen, die zum Schutz beziehungsweise zur Überwachung der IT-Systeme eingesetzt werden.

Sensitivitätsanalyse

Es wird untersucht, wie ein Resultat auf Veränderungen zugrundeliegender Basisparameter reagiert. Durch Grenzbetrachtungen können dabei Zielwerte oder noch zulässige Werte bestimmt und Risikoprofile erstellt werden.

Service Level Agreement

Vereinbarung bei der zugesicherte Leistungseigenschaften wie etwa Reaktionszeit, Umfang und Schnelligkeit der Bearbeitung stufenweise festgelegt sind.

Softwarelizenzierung und -Management

Prozesse, die neben der Verwaltung auch den legalen und effizienten Umgang der eingesetzten Software in Unternehmen absichern.

Squeeze-Out-Verfahren

Zwangsweiser Ausschluss von Minderheitsaktionären aus einer Aktiengesellschaft.

Storage

(engl. für Speicherung). Als Storagelösung werden in der IT unter anderem Netzwerke bezeichnet, die zur Anbindung von Speicherressourcen, wie Festplattensystemen und sogenannten Bandlaufwerken, dienen.

TecDAX

Der Aktienindex TecDAX enthält die Aktien der 30 größten, im Prime Standard notierten Technologieunternehmen unterhalb des DAX.

Thin Clients

(engl. für dünner Dienstanutzer). Bezeichnet in der IT ein Endgerät eines Netzwerks (wie PC), dessen funktionale Ausstattung an Hard- oder Softwarekomponenten jedoch eingeschränkt ist.

Treasury

Ein Bereich der mit dem Disponieren und Anlegen finanzieller Mittel befasst ist. Zugleich ist der Bereich mit der Sicherung finanzieller Risiken betraut, die heute weit über die Absicherung von Zinsänderungsrisiken oder Wechselkursrisiken hinausgehen können.

Umsatzrendite

Verhältnis von Ergebnis nach Steuern zum Umsatz.

Verschuldungskoeffizient (-grad)

Verhältnis von Fremdkapital zum Eigenkapital.

Virtualisierung

Abstraktion physikalischer Ressourcen. Den einzelnen Systemen wird dabei virtuell ein eigener kompletter Rechner mit allen Hardware-Elementen vorgespielt. Die Softwarevirtualisierung kann zum Simulieren eines Betriebssystems oder einer Anwendung eingesetzt werden. Dabei ist das lokale Ausführen von Anwendungen, ohne dass diese installiert sind, möglich.

Working Capital

Vorräte plus Forderungen aus Lieferungen und Leistungen abzüglich Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen, Rechnungsabgrenzungsposten sowie erhaltene Anzahlungen.

Zinsswap

Vereinbarung zwischen zwei Vertragspartnern, unterschiedliche Zinszahlungsströme miteinander zu tauschen. Zinsswaps sind Finanzderivate und werden i. d. R. zur Absicherung gegen Zinsänderungsrisiken eingesetzt (→ Derivat).

UNTERNEHMENSPROFIL

Bechtle ist mit über 50 Systemhäusern in Deutschland, Österreich und der Schweiz vertreten und zählt europaweit zu den führenden IT-E-Commerce-Anbietern. Wir setzen damit auf ein in dieser Größenordnung einzigartiges Geschäftsmodell, das Systemhaus-Dienstleistungen mit dem Direktvertrieb von IT-Handelsprodukten verbindet.

Seit der Gründung 1983 ist Bechtle beständig auf Wachstumskurs. Mehr als 56.000 Kunden aus den verschiedensten Industrie- und Dienstleistungsbranchen sowie dem öffentlichen Sektor vertrauen auf die Kompetenz der Bechtle-Mitarbeiter und die Leistungsstärke der gesamten Gruppe.

Über 4.400 Mitarbeiter setzen sich täglich dafür ein, die Bechtle-Erfolgsgeschichte fortzuschreiben.

IT-SYSTEMHAUS & MANAGED SERVICES

Die Bechtle IT-Systemhäuser betreuen ihre Kunden von der IT-Strategieberatung über die Lieferung von Hard- und Software, die Projektplanung und -durchführung bis hin zum Komplettbetrieb der IT durch Managed Services. Überregional tätige Competence Center und Schulungszentren an 19 Standorten komplettieren unser Leistungsspektrum. In Deutschland und der Schweiz verfügt kein zweites Unternehmen über ein ähnlich dichtes Standortnetz. In Österreich haben wir uns diese regionale Nähe zu unseren Kunden ebenfalls zum Ziel gesetzt.

IT-E-COMMERCE

In unserem Handelssegment bieten wir im Direktvertrieb rund 37.000 IT-Produkte über Webshop, Katalog und Telesales an. Unseren Kunden bieten wir darüber hinaus ein maßgeschneidertes Onlinebeschaffungssystem an. Wir setzen mit Bechtle direkt und ARP Datacon konsequent auf eine Mehrmarkenstrategie. Aktuell sind wir in elf Ländern Europas mit eigenen Handelsgesellschaften aktiv. Äußerst schlanke Prozesse und eine leistungsstarke Logistik sichern uns im Handelsgeschäft profitables Wachstum.

Ihr starker IT-Partner. Heute und morgen.

Zentralfunktionen Akademie, Controlling, Finanzwesen, Informationstechnologie, Inve

IT-Systemhaus & Managed Services

Bechtle IT-Systemhäuser

Deutschland Nord/Ost
Mitte
Süd

Österreich

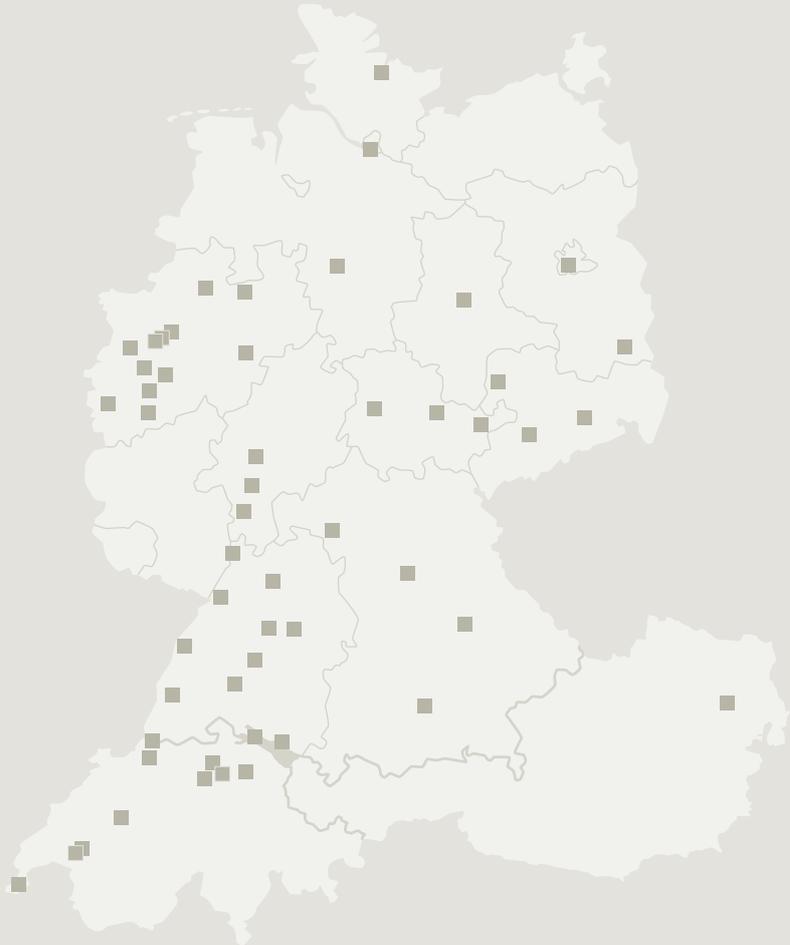
Schweiz

Bechtle Managed Services

Remote Services | Field Services | Onsite Services

Geschäftsbereich Öffentliche Auftraggeber (ÖA)

Competence Center



Logistik & Service Adressmanagement, Direktmarketing, Einkauf, Katalogproduktion,

Customer Relations, Personalwesen, Qualitätsmanagement, Recht, Unternehmenskommunikation

IT-E-Commerce

Bechtle direkt	ARP Datacon	Comsoft direct
Belgien	Deutschland	Frankreich
Deutschland	Frankreich	Niederlande
Deutschland ÖA	Niederlande	Österreich
Frankreich	Österreich	Schweiz
Großbritannien	Schweiz	
Irland		
Italien		
Niederlande		
Österreich		
Portugal		
Schweiz		
Spanien		



Lager, Produktmanagement, Veranstaltungsmanagement

Vereinfachte Organisationsstruktur (Stand März 2009).
Die rechtliche Unternehmensstruktur ist im Geschäftsbericht auf S. 23 f. dargestellt.

FINANZKALENDER

Bilanzpressekonferenz

19. März 2009, Stuttgart

DVFA-Analystenkonferenz

19. März 2009, Frankfurt am Main

Zwischenbericht zum 31. März / 1. Quartal 2009

14. Mai 2009

Telefonkonferenz mit Analysten und Investoren sowie der Presse

Hauptversammlung

16. Juni 2009, 10:00 Uhr

Konzert- und Kongresszentrum Harmonie, Heilbronn

Dividendenzahlung für das Geschäftsjahr 2008

ab 17. Juni 2009

(vorbehaltlich der Zustimmung durch die Hauptversammlung)

Zwischenbericht zum 30. Juni / 2. Quartal 2009

11. August 2009

Telefonkonferenz mit Analysten und Investoren sowie der Presse

Zwischenbericht zum 30. September / 3. Quartal 2009

11. November 2009

Telefonkonferenz mit Analysten und Investoren sowie der Presse

IMPRESSUM

Herausgeber

Bechtle AG, Neckarsulm

Redaktion|Konzeption

Bechtle AG

Investor Relations & Unternehmenskommunikation

Gestaltungskonzept

Alessandra Dagna

atelier-2, Ludwigsburg

Fotografie

Claudia Kempf, Wuppertal

Druck

studiodruck Brändle GmbH, Nürtingen-Raidwangen

Kontakt

Bechtle AG

Bechtle Platz 1

74172 Neckarsulm

Investor Relations

Thomas Fritsche

Telefon +49(0)7132 981-4121

Telefax +49(0)7132 981-4116

thomas.fritsche@bechtle.com

Martin Link

Telefon +49(0)7132 981-4149

Telefax +49(0)7132 981-4116

martin.link@bechtle.com

Dieser Geschäftsbericht liegt in deutscher und englischer Sprache vor. Beide Fassungen stehen unter www.bechtle.com zum Download und als Online-Version zur Verfügung. Exemplare der gedruckten Fassung schicken wir Ihnen gerne kostenlos zu.

Der Geschäftsbericht ist am 19. März 2009 erschienen.

STICHWORTVERZEICHNIS

A	Abschreibungen	67, 126 f.	K	Konsolidierungskreis	123 f.
	Akquisitionen	168 ff.		Konzernstruktur	23 ff.
	Aktienkurs	49 f.		Kreditlinien	74, 91, 107, 154, 156
	Aktionärsstruktur	51	L	Liquidität	74, 79, 91, 107
	Aufsichtsrat	14 ff., 38 ff., 173 f., 186 f.	M	Managed Services	25, 164 f.
	Auftragseingang	62 f.		Marketing	66, 134
	Ausbildung	37 f.		Mitarbeiter	35 ff., 90, 103, 176 ff.
	Ausschüsse	16, 41, 47 f.	P	Personalaufwand	36 f., 134, 176
C	Cashflow	79 f., 107, 114, 158 f.	R	Rating	93
	Chancenbericht	100 ff.		ROCE	75
	Corporate Governance	38 ff.	S	Segmentbericht	70 ff., 164 ff.
D	Directors' Dealings	44		Steuerquote	69, 128, 135 f., 140 f.
	Dividende	52, 69, 146 f.	T	Tochterunternehmen	23 ff., 124, 180 f.
E	Eigenkapital	74 ff., 113, 145	U	Umweltschutz	31
	Entsprechenserklärung	47 f.	V	Vergütung der Organe	40 ff., 47 f., 174
F	Free Cashflow	79		Vorstand	8 ff., 38 ff., 173 f.
	Freefloat	51	W	Wirtschaftsprüfer	18, 46, 177, 188
G	Gesamtkapitalrendite	76		Working Capital	75
	Grundkapital	54 f., 108, 145 ff.	Z	Zinsswaps	90, 129, 154 f., 161 ff.
H	Hauptversammlung	38 f.			
I	Investitionen	79, 108, 158, 166 f.			
	Investor Relations	52 f.			
	IT-Markt	59, 87 f., 100 f., 105			

➤ VON VISIONEN

Bechtle AG
Bechtle Platz 1
74172 Neckarsulm

Telefon +49(0)7132 981-0
Telefax +49(0)7132 981-80 00
ir@bechtle.com
www.bechtle.com
