

Bechtle AG
Neckarsulm

Jahresabschluss und Lagebericht
mit Bestätigungsvermerk
31. Dezember 2008

Ernst & Young AG
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft
Steuerberatungsgesellschaft

Bestätigungsvermerk

Zu dem Jahresabschluss und dem Lagebericht erteilen wir folgenden Bestätigungsvermerk:

"Wir haben den Jahresabschluss - bestehend aus Bilanz, Gewinn- und Verlustrechnung sowie Anhang - unter Einbeziehung der Buchführung und den Lagebericht der Bechtle AG, Neckarsulm, für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis 31. Dezember 2008 geprüft. Die Buchführung und die Aufstellung von Jahresabschluss und Lagebericht nach den deutschen handelsrechtlichen Vorschriften liegen in der Verantwortung der gesetzlichen Vertreter der Gesellschaft. Unsere Aufgabe ist es, auf der Grundlage der von uns durchgeführten Prüfung eine Beurteilung über den Jahresabschluss unter Einbeziehung der Buchführung und über den Lagebericht abzugeben.

Wir haben unsere Jahresabschlussprüfung nach § 317 HGB unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung vorgenommen. Danach ist die Prüfung so zu planen und durchzuführen, dass Unrichtigkeiten und Verstöße, die sich auf die Darstellung des durch den Jahresabschluss unter Beachtung der Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung und durch den Lagebericht vermittelten Bildes der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage wesentlich auswirken, mit hinreichender Sicherheit erkannt werden. Bei der Festlegung der Prüfungshandlungen werden die Kenntnisse über die Geschäftstätigkeit und über das wirtschaftliche und rechtliche Umfeld der Gesellschaft sowie die Erwartungen über mögliche Fehler berücksichtigt.

Im Rahmen der Prüfung werden die Wirksamkeit des rechnungslegungsbezogenen internen Kontrollsystems sowie Nachweise für die Angaben in Buchführung, Jahresabschluss und Lagebericht überwiegend auf der Basis von Stichproben beurteilt. Die Prüfung umfasst die Beurteilung der angewandten Bilanzierungsgrundsätze und der wesentlichen Einschätzungen der gesetzlichen Vertreter sowie die Würdigung der Gesamtdarstellung des Jahresabschlusses und des Lageberichts. Wir sind der Auffassung, dass unsere Prüfung eine hinreichend sichere Grundlage für unsere Beurteilung bildet.

Unsere Prüfung hat zu keinen Einwendungen geführt.

Nach unserer Beurteilung aufgrund der bei der Prüfung gewonnenen Erkenntnisse entspricht der Jahresabschluss den gesetzlichen Vorschriften und vermittelt unter Beachtung der Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Gesellschaft.

Der Lagebericht steht in Einklang mit dem Jahresabschluss, vermittelt insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage der Gesellschaft und stellt die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend dar."

Heilbronn, den 3. März 2009

Ernst & Young AG
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft
Steuerberatungsgesellschaft

Strähle
Wirtschaftsprüfer

Hieronimus
Wirtschaftsprüfer

Aktiva			Passiva				
	Tsd. €	Tsd. €	Vorjahr Tsd. €		Tsd. €	Tsd. €	Vorjahr Tsd. €
A. Anlagevermögen				A. Eigenkapital			
I. Immaterielle Vermögensgegenstände				I. Gezeichnetes Kapital		21.200	21.200
Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten		988	586	Bedingtes Kapital Tsd.€ 2.000 (Vorjahr Tsd. € 2.000)			
II. Sachanlagen				II. Kapitalrücklage		142.920	142.920
1. Grundstücke	1.702		0	III. Gewinnrücklagen			
2. Betriebs- und Geschäftsausstattung	2.752		2.841	1. Rücklage für eigene Anteile	2.247		0
3. Geleistete Anzahlungen und Anlagen im Bau	1.521		0	2. Andere Gewinnrücklagen	34.534	36.781	27.343
		5.975		IV. Bilanzgewinn		12.720	12.720
III. Finanzanlagen						213.621	204.183
1. Anteile an verbundenen Unternehmen	175.772		176.584	B. Rückstellungen			
2. Sonstige Ausleihungen	793		818	1. Steuerrückstellungen	488		2.132
		176.565		2. Sonstige Rückstellungen	2.949	3.437	2.179
		183.528	180.829				4.311
B. Umlaufvermögen				C. Verbindlichkeiten			
I. Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände				1. Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	10.072		9.668
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	0		17	2. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	768		883
1. Forderungen gegen verbundene Unternehmen	48.870		37.598	3. Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen	34.817		12.082
2. Sonstige Vermögensgegenstände	4.607		1.992	4. Sonstige Verbindlichkeiten	3.077	48.734	2.497
		53.477					25.130
II. Wertpapiere				Rechnungsabgrenzungsposten		0	8
Eigene Anteile		2.247	0				
III. Guthaben bei Kreditinstituten		26.444	13.156				
		82.168	52.763				
C. Rechnungsabgrenzungsposten		96	40				
		265.792	233.632			265.792	233.632

Bechtle AG, Neckarsulm

Gewinn- und Verlustrechnung für 2008

	Tsd. €	Tsd. €	Vorjahr Tsd. €
1. Umsatzerlöse		15.250	14.202
2. Sonstige betriebliche Erträge		<u>8.153</u>	<u>7.533</u>
		23.403	<u>21.735</u>
3. Materialaufwand Aufwendungen für bezogene Leistungen	<u>354</u>		<u>418</u>
	<u>354</u>		<u>418</u>
4. Personalaufwand			
a) Löhne und Gehälter	9.912		8.092
b) Soziale Abgaben	<u>1.136</u>		<u>1.063</u>
	<u>11.048</u>		<u>9.155</u>
5. Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände des An- lagevermögens und Sachanlagen	1.521		1.351
6. Sonstige betriebliche Aufwendungen	14.198		10.616
7. Erträge aus Beteiligungen	8.152		13.219
8. Erträge aus Gewinnabführungs- verträgen	20.579		12.925
9. Erträge aus Ausleihungen des Finanzanlagevermögens	<u>25</u>		<u>35</u>
Übertrag:	1.635	23.403	26.374

	Tsd. €	Tsd. €	<u>Vorjahr</u> Tsd. €
Übertrag:	1.635	23.403	26.374
10. Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge	2.182		1.744
11. Abschreibungen auf Finanzanlagen	700		3.000
12. Zinsen und ähnliche Aufwendungen	<u>1.273</u>		1.044
		<u>1.844</u>	
13. Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit		25.247	24.074
14. Steuern von Einkommen und vom Ertrag		3.078	4.781
15. Sonstige Steuern		<u>11</u>	<u>9</u>
16. Jahresüberschuss		22.158	19.284
17. Einstellungen in Gewinnrücklagen			
a) in die Rücklage für eigene Anteile	2.247		0
b) in andere Gewinnrücklagen	<u>7.191</u>	<u>9.438</u>	<u>6.564</u>
18. Bilanzgewinn		<u><u>12.720</u></u>	<u><u>12.720</u></u>

A. Allgemeine Erläuterungen

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

Die Gewinn- und Verlustrechnung ist nach dem Gesamtkostenverfahren aufgestellt.

B. Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden

Für die Aufstellung des Jahresabschlusses waren – wie im Vorjahr – die nachfolgenden Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden maßgebend. Ausgenommen hiervon sind Anpassungen bei den planmäßigen Abschreibungen an geänderte steuerliche Regelungen. Wesentliche Auswirkungen ergaben sich hierdurch nicht.

Die Bewertung der **immateriellen Vermögensgegenstände** und der **Sachanlagen** erfolgte zu den Anschaffungs- oder Herstellungskosten und sofern sie der Abnutzung unterliegen abzüglich planmäßiger Abschreibungen. Soweit steuerlich zulässig, wird für bewegliche Anlagegüter die degressive Abschreibungsmethode angewandt. Der Übergang zur linearen Methode erfolgt in dem Jahr, für welches die lineare Methode erstmals zu höheren Jahresabschreibungsbeträgen führt. Die übrigen Anlagegüter werden linear abgeschrieben.

Die immateriellen Vermögensgegenstände werden linear zwischen 3 und 5 Jahren abgeschrieben. Den Abschreibungen liegen bei anderen Anlagen sowie Betriebs- und Geschäftsausstattung eine Nutzungsdauer von überwiegend 3 bis 20 Jahre zugrunde. Geringwertige Anlagegüter bis zu einem Netto-Einzelwert von 150,00 € (bis zum 31. Dezember 2007 410,00 €), werden im Jahr des Zugangs voll abgeschrieben bzw. als Aufwand erfasst; ihr sofortiger Abgang wird unterstellt. Die Abschreibungen auf Zugänge des Sachanlagevermögens erfolgen zeitanteilig.

Die **Finanzanlagen** wurden zu Anschaffungskosten bewertet. Bei voraussichtlich dauernder Wertminderung wird auf den niedrigeren beizulegenden Wert abgeschrieben. Soweit die Gründe für in Vorjahren vorgenommene Abschreibungen nicht mehr vorgelegen haben, werden bis zur Höhe der Anschaffungskosten Zuschreibungen vorgenommen.

Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände sowie Guthaben bei Kreditinstituten wurden zum Nennwert angesetzt.

Fremdwährungsforderungen werden aufgrund ihrer kurzen Laufzeit zum Stichtagskurs bewertet; Fremdwährungsverbindlichkeiten sind mit den Anschaffungskosten bzw. mit dem höheren Stichtagskurs angesetzt.

Einzelrisiken wurden durch Einzelwertberichtigungen berücksichtigt.

Eigene Anteile wurden zu Anschaffungskosten bewertet. Abschreibungen auf niedrigere Börsenkurse waren nicht notwendig.

Die **sonstigen Rückstellungen und die Steuerrückstellungen** tragen den ungewissen Verbindlichkeiten und erkennbaren Risiken nach sorgfältiger Schätzung ausreichend Rechnung.

Die **Verbindlichkeiten** wurden mit den Rückzahlungsbeträgen angesetzt.

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

Die Gesellschaft hat das Wahlrecht des § 274 Abs. 2 HGB dahingehend ausgeübt, dass keine **aktiven latenten Steuern** auf temporäre Differenzen zwischen der Handels- und Steuerbilanz gebildet wurden.

C. Erläuterungen zur Bilanz

1. Anlagevermögen

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

2. Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände

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

Die sonstigen Vermögensgegenstände enthalten Beträge in Höhe von 60 Tsd. € (Vorjahr: 1.094 Tsd. €), die erst nach dem Abschlussstichtag rechtlich entstehen. Es handelt sich dabei um die anrechenbare Kapitalertragsteuer aus Gewinnausschüttungen der Tochtergesellschaften.

3. Wertpapiere

Die Wertpapiere enthalten ausschließlich 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 10 Prozent des bei Beschlussfassung bestehenden Grundkapitals zu erwerben.

Der Erwerb von eigenen 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 bzw. 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 (2007: 0 Stück), so dass sich der Bestand an eigenen Aktien zum 31. Dezember 2008 auf 209.500 Stück (31. Dezember 2007: 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.

4. Eigenkapital

Gezeichnetes Kapital

Das Grundkapital der Gesellschaft zum 31. Dezember 2008 ist in 21.200.000 ausgegebene und ausstehende Stammaktien mit einem rechnerischen Nennwert von 1,00 € eingeteilt. Jede Aktie gewährt eine Stimme.

Gewinnrücklagen

Die Gewinnrücklagen haben sich folgendermaßen entwickelt:

	Rücklage für Eigene Anteile	Andere Gewinn- rücklage
	Tsd. €	Tsd. €
Stand zum 1 Januar 2008	0	27.343
Einstellung aus dem Jahresüberschuss	2.247	7.191
Stand zum 31. Dezember 2008	<u>2.247</u>	<u>34.534</u>

Bilanzgewinn

Der Bilanzgewinn hat sich folgendermaßen entwickelt:

	Tsd. €
Stand zum 1. Januar 2008	12.720
Dividendenausschüttung	<u>-12.720</u>
Gewinnvortrag	0
Jahresüberschuss 2008	22.158
./. Einstellung in Gewinnrücklagen	<u>-9.438</u>
Stand zum 31. Dezember 2008	<u>12.720</u>

Genehmigtes Kapital

Gemäß § 4 Abs. 3 der Satzung der Bechtle AG ist der Vorstand ermächtigt, das Grundkapital der Gesellschaft mit Zustimmung des Aufsichtsrats bis zum 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 Spitzenbeträge von dem Bezugsrecht der Aktionäre auszunehmen. Der Vorstand ist ferner ermächtigt, das Bezugsrecht mit Zustimmung des Aufsichtsrats auszuschließen, sofern (1. Fall) die Kapitalerhöhungen gegen Sacheinlagen zum Erwerb von Unternehmen oder Beteiligungen an Unternehmen erfolgt oder (2. Fall) die Kapitalerhöhung gegen Bareinlagen erfolgt, 10 vom Hundert des Grundkapitals zum Zeitpunkt der Ausgabe nicht übersteigt und der Ausgabekurs den Börsenpreis nicht wesentlich unterschreitet oder (3. Fall) die Kapitalerhöhung zur Ausgabe von Belegschaftsaktien erfolgt, wenn der anteilige Betrag 10 vom Hundert des Grundkapitals zum Zeitpunkt der Ausgabe nicht übersteigt.

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

Bedingtes Kapital

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 bzw. 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.

5. Rückstellungen

In den Steuerrückstellungen sind Rückstellungen für latente Steuern in Höhe von 488 Tsd. € (Vorjahr: 681 Tsd. €) enthalten. Die sonstigen Rückstellungen wurden im Wesentlichen für Tantiemen, Rechts- und Beratungskosten, Aufsichtsratsvergütung sowie Jahresabschlusskosten gebildet.

6. Verbindlichkeiten

Von den Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten haben 4.929 Tsd. € (Vorjahr: 5.799 Tsd. €) eine Restlaufzeit bis zu einem Jahr und 1.714 Tsd. € (Vorjahr: 0 Tsd. €) eine Restlaufzeit größer 5 Jahre. Ansonsten haben alle übrigen Verbindlichkeiten – wie im Vorjahr – eine Restlaufzeit bis zu einem Jahr.

Die sonstigen Verbindlichkeiten enthalten Verbindlichkeiten aus Steuern in Höhe von 2.971 Tsd. € (Vorjahr: 2.373 Tsd. €).

D. Erläuterungen zur Gewinn- und Verlustrechnung

1. Umsatzerlöse

	<u>2008</u>	<u>2007</u>
	Tsd. €	Tsd. €
Verwaltungskostenersatz		
- Inland	12.701	11.769
- Ausland	1.922	1.626
Sonstige Erlöse mit Organgesellschaften	596	760
Sonstige Erlöse mit Dritten	<u>31</u>	<u>47</u>
	<u>15.250</u>	<u>14.202</u>

Der Verwaltungskostenersatz beinhaltet ausschließlich Verwaltungs- und Rechenzentrumsumlagen gegenüber Tochterunternehmen.

2. Sonstige betriebliche Erträge

Wesentliche periodenfremde Erträge sind in den sonstigen betrieblichen Erträgen aus der Zuschreibung auf den Anteilsbesitz an verbundenen Unternehmen in Höhe von 838 Tsd. € und aus der Auflösung von Rückstellungen in Höhe von 152 Tsd. € enthalten.

3. Erträge aus Beteiligungen

Die Erträge aus Beteiligungen resultieren ausschließlich aus verbundenen Unternehmen.

4. Angaben zu Zinserträgen und Zinsaufwendungen

	2008	2007
	Tsd. €	Tsd. €
Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge	2.182	1.744
- davon aus verbundenen Unternehmen	(1.679)	(1.367)
Zinsen und ähnliche Aufwendungen	1.273	1.044
- davon an verbundenen Unternehmen	(1.099)	(767)

5. Steuern vom Einkommen und vom Ertrag

Im Jahresabschluss sind Erträge aus Steuererstattungen für Organumlagen in Höhe von 1.577 Tsd. € und periodenfremde Erträge aus Steuern in Höhe von 21 Tsd. € enthalten. Der Ertrag aus der Auflösung der Rückstellung für latente Steuern beträgt 193 Tsd. €.

E. Kapitalflussrechnung

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

	2008	2007
	Tsd. €	Tsd. €
1. Cash-Flow aus betrieblicher Geschäftstätigkeit		
Periodenergebnis vor Ertragssteuern und Zinsen	24.302	23.329
Abschreibungen auf Gegenstände des Anlagevermögens	1.521	1.351
Abschreibungen auf Finanzanlagen	700	3.000
Zuschreibungen auf Gegenstände des Finanzanlagevermögens	-838	-1.511
Veränderung der Sonstigen Rückstellungen	770	-127
Verlust / Gewinn aus Anlageabgängen	1	-5
Sonstige zahlungsunwirksame Erträge/Aufwendungen	1.327	-192
Veränderung der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie anderer Aktiva	-14.122	804
Veränderung der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie anderer Passiva	<u>23.562</u>	<u>1.149</u>
Cash-Flow aus laufender Geschäftstätigkeit	<u>37.223</u>	<u>27.798</u>
Erhaltene Zinszahlungen Cashpooling	1.678	1.367
Geleistete Zinszahlungen Cashpooling	-1.099	-767
Gezahlte Ertragssteuern	<u>-3.902</u>	<u>-4.868</u>
Cash-Flow aus betrieblicher Tätigkeit	<u>33.900</u>	<u>23.530</u>
2. Cash-Flow aus Investitionstätigkeit		
Einzahlungen aus Abgängen von Gegenständen des Sachanlagevermögens	2	9
Auszahlungen für Investitionen in das Sachanlagevermögen	-4.599	-1.843
Auszahlungen für Investitionen in das immaterielle Anlagevermögen	-843	-533
Einzahlungen aus Abgängen von Gegenständen des Finanzanlagevermögens	25	522
Auszahlungen für Investitionen in das Finanzanlage- vermögen	-795	-2.009
Erhaltene Zinszahlungen	<u>519</u>	<u>412</u>
Cash-Flow aus der Investitionstätigkeit	<u>-5.691</u>	<u>-3.442</u>

	2008	2007
	Tsd. €	Tsd. €
3. Cash-Flow aus der Finanzierungstätigkeit		
Auszahlungen an Gesellschafter (Dividenden)	-12.720	-10.600
Auszahlungen für den Kauf eigener Aktien	-2.247	0
Einzahlung aus der Aufnahme von Krediten	6.000	0
Auszahlungen aus der Tilgung von Krediten	-4.375	-4.226
Geleistete Zinszahlungen	-198	-309
	<hr/>	<hr/>
Cash-Flow aus der Finanzierungstätigkeit	-13.540	-15.135
	<hr/>	<hr/>
4. Finanzmittelfonds am Ende der Periode		
Zahlungswirksame Veränderung des Finanzmittelfonds (Zwischensummen 1 - 3)	14.669	4.953
Finanzmittelfonds am Anfang der Periode	11.775	6.822
	<hr/>	<hr/>
Finanzmittelfonds am Ende der Periode	26.444	11.775
	<hr/>	<hr/>
5. Zusammensetzung des Finanzmittelfonds		
Liquide Mittel	26.444	13.156
Kurzfristige Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten (ohne Darlehen)	0	-1.381
	<hr/>	<hr/>
Finanzmittelfonds am Ende der Periode	26.444	11.775
	<hr/>	<hr/>

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

Der **Finanzmittelfonds** enthält die Guthaben bei Kreditinstituten und kurzfristig fällige Bankverbindlichkeiten (Kontokorrentkredite).

Bedeutende **zahlungsunwirksame Vorfälle** bestehen in einer Einzelwertberichtigung einer Forderung gegenüber einem verbundenen Unternehmen in Höhe von 910 Tsd. €.

Für den **Erwerb von Anteilen an verbundenen Unternehmen** wurden 795 Tsd. € als Kaufpreis gezahlt.

F. Ergänzende Angaben

1. Angaben zur Belegschaft

Im Jahresdurchschnitt wurden Mitarbeiter in folgenden Bereichen beschäftigt:

	<u>2008</u>	<u>2007</u>
Herstellung	8	7
Vertrieb	6	8
Verwaltung	<u>129</u>	<u>117</u>
	<u>143</u>	<u>132</u>

2. Anteilsbesitz

Der Anteilsbesitz an anderen Unternehmen ist in der Anlage B zu diesem Anhang dargestellt. Die Bechtle AG hält an sämtlichen einbezogenen Gesellschaften unmittelbar oder mittelbar jeweils alle Anteile.¹

¹ Die vollständige Aufstellung des Anteilsbesitzes der Bechtle AG gemäß § 285 Nr. 11 HGB wird in Anwendung von § 287 HGB in einer gesonderten Aufstellung des Anteilsbesitzes gemacht. Diese wird mit dem Jahresabschluss gemäß § 325 HGB beim Betreiber des elektronischen Bundesanzeigers zur Bekanntmachung eingereicht.

3. Angaben zum Vorstand und Aufsichtsrat

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

Bis 31. Dezember 2008

Ralf Klenk, CEO

Wohnort: Heilbronn

Vorstand für Unternehmensentwicklung, Geschäftssegmente (IT-Systemhaus, 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
der Hochschule 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 Unternehmensentwicklung, Finanzen und Controlling, Personal, Investor Relations und Unternehmenskommunikation, IT und Logistik und Service

- Vorsitzender des Aufsichtsrats
der Bechtle direkt Holding AG, Neckarsulm
der Bechtle Systemhaus Holding AG, Neckarsulm
der PP2000 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

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 Hauptversammlungsbeschluss vom 20. Juni 2006 wird auf eine individualisierte Offenlegung der Bezüge des Vorstands verzichtet.

Die Vergütungen des **Aufsichtsrats** betragen 315 Tsd. €. Sämtliche übrigen Angaben zum Aufsichtsrat, die aufgrund gesetzlicher Vorschriften zu machen sind, werden in der Anlage C zu diesem Anhang zusammengefasst.

Angaben aufgrund einer Empfehlung der Regierungskommission Deutsche Corporate Governance Kodex sind im Corporate Governance Bericht im Lagebericht dargestellt.

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

Die Bechtle AG hat für 2008 die nach § 161 AktG vorgeschriebene Erklärung abgegeben. Die Erklärung wurde den Aktionären auf der Unternehmens-Website www.bechtle.com zugänglich gemacht.

5. Mitteilung nach Wertpapierhandelsgesetz

Die **BWK GmbH Unternehmensbeteiligungsgesellschaft**, 70173 Stuttgart, hat uns mit Schreiben vom 8. April 2002 folgende Mitteilung gemacht: „hiermit teilen wir Ihnen gemäß § 41 Abs. 2 Satz 1 WpHG mit, dass uns am 01.04.2002 19,39 % aus eigenen Aktien Stimmrechte an der Bechtle AG zustehen.“

Herr **Gerhard Schick**, 74405 Gaildorf, hat uns mit Schreiben vom 25. Juni 2007 folgende Mitteilung gemacht: „Hiermit teile ich Ihnen gemäß § 21 Abs. 1 WpHG mit, dass mein Stimmrechtsanteil an der Bechtle AG am 20. Juni 2007 durch Aktien die Schwelle von 5 % und 3 % der Stimmrechte unterschritten hat und nunmehr 2,23 % beträgt.“

Frau **Karin Schick**, 74405 Gaildorf, hat uns mit Schreiben vom 5. März 2007 folgende Mitteilung gemacht: „Hiermit teile ich Ihnen gemäß § 41 Abs. 4a WpHG mit, dass mein Stimmrechtsanteil an der Bechtle AG am 20. Januar 2007 insgesamt 32,00 % betragen hat. Hiervon sind mir gem. § 22 Abs. 1 Satz 1 Nr. 1 WpHG 3,82 % und gem. § 22 Abs. 1 Satz 1 Nr. 6 WpHG 1,60 % der Stimmrechte zuzurechnen.“

Die **JPMorgan Chase & Co., New York, USA**, hat uns gemäß § 21 Abs. 1 WpHG am 23.11.2007 mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an der Bechtle AG am 20.11.2007 durch Aktien die Schwelle von 3 % der Stimmrechte überschritten hat und nunmehr 3,09 % beträgt. 0,39 % der Stimmrechte sind der Gesellschaft gemäß § 22 Abs. 1, Satz 1, Nr. 1 WpHG zuzurechnen, 2,70% der Stimmrechte sind der Gesellschaft gemäß § 22 Abs. 1, Satz 1, Nr. 6 in Verbindung mit Satz 2 WpHG zuzurechnen.

Die JPMorgan Chase & Co., New York, USA hat uns gemäß § 21 Abs. 1 WpHG am 16.01.2008 mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an der Bechtle AG, Neckarsulm, Deutschland, ISIN: DE0005158703, WKN: 515870 am 11.01.2008 durch Aktien die Schwelle von 3 % der Stimmrechte unterschritten hat und nunmehr 2,88 % (das entspricht 611472 Stimmrechten) beträgt. 2,88 % der Stimmrechte (das entspricht 611472 Stimmrechten) sind der Gesellschaft gemäß § 22 Abs. 1, Satz 1, Nr. 6 WpHG in Verbindung mit Satz 2 zuzurechnen.

Die JPMorgan Chase & Co, New York, USA hat uns gemäß § 21 Abs. 1 WpHG am 31.03.2008 mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an der Bechtle AG, Neckarsulm, Deutschland, ISIN: DE0005158703, WKN: 515870 am 25.03.2008 durch Aktien die Schwelle von 3 % der Stimmrechte überschritten hat und nunmehr 3,04 % (das entspricht 644310 Stimmrechten) beträgt. 0,02 % der Stimmrechte (das entspricht 3264 Stimmrechten) sind der Gesellschaft gemäß § 22 Abs. 1, Satz 1, Nr. 1 WpHG, 3,02 % der Stimmrechte (das entspricht 641046 Stimmrechten) sind der Gesellschaft gemäß § 22 Abs. 1, Satz 1, Nr. 6 in Verbindung mit Satz 2 WpHG zuzurechnen.

Die **JPMorgan Asset Management UK Limited, London, Großbritannien**, hat uns gemäß § 21 Abs. 1 WpHG am 31.03.2008 mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an der Bechtle AG, Neckarsulm, Deutschland, ISIN: DE0005158703, WKN: 515870 am 25.03.2008 durch Aktien die Schwelle von 3 % der Stimmrechte überschritten hat und nunmehr 3,02 % (das entspricht 639569 Stimmrechten) beträgt. 3,02 % der Stimmrechte (das entspricht 639569 Stimmrechten) sind der Gesellschaft gemäß § 22 Abs. 1, Satz 1, Nr. 6 WpHG zuzurechnen.

Die JPMorgan Asset Management UK Limited, London, Großbritannien, hat uns gemäß § 21 Abs. 1 WpHG am 01.04.2008 mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an der Bechtle AG, Neckarsulm, Deutschland, ISIN: DE0005158703, WKN: 515870 am 28.03.2008 durch Aktien die Schwelle von 3 % der Stimmrechte unterschritten hat und nunmehr 2,97 % (das entspricht 629939 Stimmrechten) beträgt. 2,97 % der Stimmrechte (das entspricht 629939 Stimmrechten) sind der Gesellschaft gemäß § 22 Abs. 1, Satz 1, Nr. 6 WpHG zuzurechnen.

Die JPMorgan Asset Management UK Limited, London, Großbritannien, hat uns gemäß § 21 Abs. 1 WpHG am 10.04.2008 mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an der Bechtle AG, Neckarsulm, Deutschland, ISIN: DE0005158703, WKN: 515870 am 07.04.2008 durch Aktien die Schwelle von 3 % überschritten hat und nunmehr 3,003 % (das entspricht 636573 Stimmrechten) beträgt. 3,003 % der Stimmrechte (das entspricht 636573 Stimmrechten) sind der Gesellschaft gemäß § 22, Abs. 1, Satz 1, Nr.6 zuzurechnen.

Die JPMorgan Asset Management (UK) Limited, London, Großbritannien, hat uns gemäß § 21 Abs. 1 WpHG am 08.10.2008 mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an der Bechtle AG, Neckarsulm, Deutschland, ISIN: DE0005158703, WKN: 515870 am 03.10.2008 durch Aktien die Schwelle von 3 % der Stimmrechte unterschritten hat und nunmehr 2,98 % (das entspricht 632442 Stimmrechten) beträgt. 2,98 % der Stimmrechte (das entspricht 632442 Stimmrechten) sind der Gesellschaft gemäß § 22 Abs. 1, Satz 1, Nr. 6 WpHG zuzurechnen.

In Ergänzung bereits erfolgter Stimmrechtsmitteilungen vom 25. März 2008, vom 28. März 2008 und vom 7. April 2008 hat uns die **JPMorgan Asset Management Interna-**

tional Limited, London, Großbritannien, gemäß § 21 Abs. 1 WpHG am 29.09.2008 mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an der Bechtle AG, Neckarsulm, Deutschland, ISIN: DE0005158703, WKN: 515870:

- a. am 25.03.2008 durch Aktien die Schwelle von 3 % überschritten hat und zu diesem Zeitpunkt 3,02 % (das entspricht 639569 Stimmrechten) betragen hat. Alle Stimmrechte sind der Gesellschaft gemäß § 22, Abs. 1, Satz 1, Nr.6 in Verbindung mit Satz 2 WpHG zuzurechnen.
- b. am 28.03.2008 durch Aktien die Schwelle von 3 % der Stimmrechte unterschritten hat und zu diesem Zeitpunkt 2,97 % (das entspricht 629939 Stimmrechten) betragen hat. Alle Stimmrechte sind der Gesellschaft gemäß § 22 Abs. 1, Satz 1, Nr. 6 in Verbindung mit Satz 2 WpHG zuzurechnen.
- c. am 07.04.2008 durch Aktien die Schwelle von 3 % überschritten hat und zu diesem Zeitpunkt 3,003 % (das entspricht 636573 Stimmrechten) betragen hat. Alle Stimmrechte sind der Gesellschaft gemäß § 22, Abs. 1, Satz 1, Nr.6 in Verbindung mit Satz 2 WpHG zuzurechnen.

Die JPMorgan Asset Management International Limited, London, Großbritannien, hat uns gemäß § 21 Abs. 1 WpHG am 08.10.2008 mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an der Bechtle AG, Neckarsulm, Deutschland, ISIN: DE0005158703, WKN: 515870 am 03.10.2008 durch Aktien die Schwelle von 3 % der Stimmrechte unterschritten hat und nunmehr 2,98 % (das entspricht 632442 Stimmrechten) beträgt. 2,98 % der Stimmrechte (das entspricht 632442 Stimmrechten) sind der Gesellschaft gemäß § 22 Abs. 1, Satz 1, Nr. 6 WpHG in Verbindung mit Satz 2 zuzurechnen.

In Ergänzung bereits erfolgter Stimmrechtsmitteilungen vom 25. März 2008, vom 28. März 2008 und vom 7. April 2008 hat uns die **JPMorgan Asset Management Holdings (UK) Limited, London, Großbritannien**, gemäß § 21 Abs. 1 WpHG am 29.09.2008 mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an der Bechtle AG, Neckarsulm, Deutschland, ISIN: DE0005158703, WKN: 515870:

- a. am 25.03.2008 durch Aktien die Schwelle von 3 % überschritten hat und zu diesem Zeitpunkt 3,02 % (das entspricht 639569 Stimmrechten) betragen hat. Alle Stimmrechte sind der Gesellschaft gemäß § 22, Abs. 1, Satz 1, Nr.6 in Verbindung mit Satz 2 WpHG zuzurechnen.
- b. am 28.03.2008 durch Aktien die Schwelle von 3 % der Stimmrechte unterschritten hat und zu diesem Zeitpunkt 2,97 % (das entspricht 629939 Stimmrechten) betragen hat. Alle Stimmrechte sind der Gesellschaft gemäß § 22 Abs. 1, Satz 1, Nr. 6 in Verbindung mit Satz 2 WpHG zuzurechnen.
- c. am 07.04.2008 durch Aktien die Schwelle von 3 % überschritten hat und zu diesem Zeitpunkt 3,003 % (das entspricht 636573 Stimmrechten) betragen hat. Alle Stimmrechte sind der Gesellschaft gemäß § 22, Abs. 1, Satz 1, Nr.6 in Verbindung mit Satz 2 WpHG zuzurechnen.

Die JPMorgan Asset Management Holdings (UK) Limited, London, Großbritannien, hat uns gemäß § 21 Abs. 1 WpHG am 08.10.2008 mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an der Bechtle AG, Neckarsulm, Deutschland, ISIN: DE0005158703, WKN: 515870 am 03.10.2008 durch Aktien die Schwelle von 3 % der Stimmrechte unterschritten hat und nunmehr 2,98 % (das entspricht 632442 Stimmrechten) beträgt. 2,98 % der Stimmrechte (das entspricht 632442 Stimmrechten) sind der Gesellschaft gemäß § 22 Abs. 1, Satz 1, Nr. 6 WpHG in Verbindung mit Satz 2 zuzurechnen.

Die **JPMorgan Asset Management Holdings Inc., New York, USA** hat uns gemäß § 21 Abs. 1 WpHG am 31.03.2008 mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an der Bechtle AG, Neckarsulm, Deutschland, ISIN: DE0005158703, WKN: 515870 am 25.03.2008 durch Aktien die Schwelle von 3 % der Stimmrechte überschritten hat und nunmehr 3,02 % (das entspricht 641046 Stimmrechten) beträgt. 3,02 % der Stimmrechte (das entspricht 641046 Stimmrechten) sind der Gesellschaft gemäß § 22 Abs. 1, Satz 1, Nr. 6 in Verbindung mit Satz 2 WpHG zuzurechnen.

Die JPMorgan Asset Management Holdings Inc., New York, USA hat uns gemäß § 21 Abs. 1 WpHG am 01.04.2008 mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an der Bechtle AG, Neckarsulm, Deutschland, ISIN: DE0005158703, WKN: 515870 am 28.03.2008 durch Aktien die Schwelle von 3 % der Stimmrechte unterschritten hat und nunmehr 2,98 % (das entspricht 631416 Stimmrechten) beträgt. 2,98 % der Stimmrechte (das entspricht 631416 Stimmrechten) sind der Gesellschaft gemäß § 22 Abs. 1, Satz 1, Nr. 6 in Verbindung mit Satz 2 WpHG zuzurechnen.

Die JPMorgan Asset Management Holdings Inc., New York, USA, hat uns gemäß § 21 Abs. 1 WpHG am 10.04.2008 mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an der Bechtle AG, Neckarsulm, Deutschland, ISIN: DE0005158703, WKN: 515870 am 07.04.2008 durch Aktien die Schwelle von 3 % überschritten hat und nunmehr 3,01 % (das entspricht 638050 Stimmrechten) beträgt. 3,01% der Stimmrechte (das entspricht 638050 Stimmrechten) sind der Gesellschaft gemäß § 22, Abs. 1, Satz 1, Nr.6 in Verbindung mit Satz 2 WpHG zuzurechnen.

6. Konzernabschluss

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

7. Haftungsverhältnisse

Die Bechtle AG hat sich für Bankkredite von Tochtergesellschaften verbürgt. Am Bilanzstichtag valutieren diese Kredite mit 5.401 Tsd. CHF. Des Weiteren bestehen Haftungsverpflichtungen zugunsten von Tochtergesellschaften aus Miet- und Leasingverträgen (10.727 Tsd. €), Bürgschaften für Lieferanten der Bechtle-Gruppe (10.177 Tsd. €), aus Avalen (2.439 Tsd. €) und sonstigen Bürgschaften (770 Tsd. €). Ferner besteht eine Schuldübernahmeerklärung nach § 403 (1) (f) des niederländischen bürgerlichen Gesetzbuches für alle niederländischen Tochtergesellschaften (18.745 Tsd. €).

8. Derivative Finanzinstrumente

Zum Bilanzstichtag bestehen Zins-Swaps mit einem Nennbetrag von 6.000 Tsd. € und 6.060 Tsd. CHF. Sie weisen einen um die Zinsabgrenzung bereinigten Marktwert von -370 Tsd. € auf. Der Marktwert von Zins-Swaps bestimmt sich durch Abzinsung der erwarteten zukünftigen Zahlungsströme über die Restlaufzeit des Kontrakts auf Basis aktueller Marktzinsen und der Zinsstrukturkurve.

Als wirksamer Cash-Flow-Hedge werden Zins-Swaps zusammen mit den abzusichernden Darlehen bewertet (Bewertungseinheit). Es erfolgt keine separate Bilanzierung.

9. Sonstige finanzielle Verpflichtungen

Zum 31. Dezember 2008 bestehen aus Leasing- und Mietverträgen sowie aus in Bau befindlichen Gebäuden finanzielle Verpflichtungen in Höhe von 36.179 Tsd. €:

	<u>Tsd. €</u>
2009	6.812
2010	2.543
2011	2.503
2012	2.452
2013	2.451
Nach 2013	<u>19.418</u>
	<u><u>36.179</u></u>

10. Honorar des Abschlussprüfers

Das mit dem Abschlussprüfer vereinbarte Honorar für die Prüfung des Einzel- und Konzernabschlusses 2008 beträgt 395 Tsd. €. Nach Berücksichtigung von Weiterbelastungen an Tochtergesellschaften beträgt das im Aufwand 2008 erfasste Honorar für die Abschlussprüfung des Einzel- und Konzernabschlusses 141 Tsd. €, für Steuerberatungsleistungen 52 Tsd. € und für sonstige Leistungen 28 Tsd. €.

11. Gewinnverwendungsvorschlag

Der Vorstand beschließt, 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.

12. Vorgänge von besonderer Bedeutung nach Bilanzstichtag

Die Bechtle AG führt im Geschäftsjahr 2009 ihr Aktienrückkaufprogramm fort. Von Jahresbeginn bis zum 18. Februar 2009 wurden 4.127 Aktien zu einem durchschnittlichen Kaufpreis von 11,00 € erworben. Die Gesamtzahl der seit 9. Oktober 2008 im Rahmen des Rückkaufprogramms erworbenen Aktien beläuft sich auf 213.627.

Neckarsulm, am 18. Februar 2009

.....
(Dr. Thomas Olemotz)

.....
(Michael Guschlbauer)

.....
(Jürgen Schäfer)

Entwicklung des Anlagevermögens

	Anschaffungskosten				Kumulierte Abschreibungen				Zuschreibungen	Buchwert	
	Stand am 01.01.2008	Zugänge	Abgänge	Stand am 31.12.2008	Stand am 01.01.2008	Zugänge	Abgänge	Stand am 31.12.2008		Stand am 31.12.2008	Stand am 31.12.2007
	€	€	€	€	€	€	€	€	€	€	
I. Immaterielle Vermögensgegenstände											
Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten	5.901.085,85	842.927,52	80.786,34	6.663.227,03	5.314.617,85	440.562,52	79.650,34	5.675.530,03	0,00	987.697,00	586.468,00
II. Sachanlagen											
1. Grundstücke	0,00	1.701.972,51	0,00	1.701.972,51	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1.701.972,51	0,00
2. Betriebs- und Geschäftsausstattung	6.071.712,70	993.200,07	497.813,54	6.567.099,23	3.231.020,70	1.080.204,07	495.837,54	3.815.387,23	0,00	2.751.712,00	2.840.692,00
3. geleistete Anzahlungen und Anlage im Bau	0,00	1.521.300,55	0,00	1.521.300,55	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1.521.300,55	0,00
	<u>6.071.712,70</u>	<u>4.216.473,13</u>	<u>497.813,54</u>	<u>9.790.372,29</u>	<u>3.231.020,70</u>	<u>1.080.204,07</u>	<u>495.837,54</u>	<u>3.815.387,23</u>	<u>0,00</u>	<u>5.974.985,06</u>	<u>2.840.692,00</u>
III. Finanzanlagen											
1. Anteile an verbundene Unternehmen	186.649.378,17	52.800.183,33	54.775.409,62	184.674.151,88	10.065.723,52	700.000,00	1.025.167,52	9.740.556,00	838.230,24	175.771.826,12	176.583.654,65
2. Sonstige Ausleihungen	817.881,66	0,00	24.773,48	793.108,18	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	793.108,18	817.881,66
	<u>187.467.259,83</u>	<u>52.800.183,33</u>	<u>54.800.183,10</u>	<u>185.467.260,06</u>	<u>10.065.723,52</u>	<u>700.000,00</u>	<u>1.025.167,52</u>	<u>9.740.556,00</u>	<u>838.230,24</u>	<u>176.564.934,30</u>	<u>177.401.536,31</u>
	<u>199.440.058,38</u>	<u>57.859.583,98</u>	<u>55.378.782,98</u>	<u>201.920.859,38</u>	<u>18.611.362,07</u>	<u>2.220.766,59</u>	<u>1.600.655,40</u>	<u>19.231.473,26</u>	<u>838.230,24</u>	<u>183.527.616,36</u>	<u>180.828.696,31</u>

	Zugehörigkeit seit	Ausgeübter Beruf	Mitgliedschaften in Aufsichtsräten und anderen Kontrollgremien im Sinne § 125 Abs. 1 Satz 3 Aktiengesetz
Vertreter der Anteilseigner			
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 - Läßle AG, Heilbronn - Läßle Beteiligungs AG, Heilbronn - Kaufland Stiftung & Co. KG, Neckarsulm - Lidl Stiftung & Co. KG, Neckarsulm Vorsitzender des Beirats - 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 Aufsichtsratsvorsitzender	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
Dr. Jochen Wolf 2. Stellvertretender Aufsichtsratsvorsitzender	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			
Udo Bettenhausen	18. Januar 2007	Kfm. Angestellter	
Rüdiger Dibbert	22. Juni 2007 bis 17. Juni 2008	Ltd. kfm. Angestellter	
Uli Drautz Stellvertretender Aufsichtsratsvorsitzender	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 (ab 7. Oktober 2008) - PP 2000 Business Integration AG, Stuttgart (ab 1. Januar 2008) - PSB AG für Programmierung und Systemberatung, Neckarsulm (seit 7. Oktober 2008)
Daniela Eberle	15. Oktober 2003	Kfm. Angestellte	
Jürgen Ergenzinger	17. Juni 2008	Gewerkschaftssekretär IG Metall, Verwaltungsstelle Heilbronn-Neckarsulm	
Sonja Glaser-Reuss	17. Juni 2008	Kfm. Angestellte	
Barbara Greyer	15. Oktober 2003	Gewerkschaftssekretärin ver.di, Landesbezirk Baden-Württemberg	
Dr. Rudolf Luz	15. Oktober 2003 bis 17. Juni 2008	Erster Bevollmächtigter der IG Metall Heilbronn-Neckarsulm	Stellvertretender Aufsichtsratsvorsitzender - Kolbenschmidt Pierburg AG, Neckarsulm Mitglied des Aufsichtsrats - Rheinmetall AG, Düsseldorf - Wirtschaftsförderung Raum Heilbronn GmbH, Heilbronn

BECHTLE AG, NECKARSULM

LAGEBERICHT FÜR 2008

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 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 Denkmustern 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 im Anteilsbesitz als Anlage zum Anhang 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.

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 Mittelstands-Konzept (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. 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 Center. 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 Seminarconcept 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 Kundenshops, 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 Fulfillment-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 Fulfillment-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 Verfügbarkeitsinformationen von IT-Herstellern und Distributoren ein und kalkuliert in den jeweiligen nationalen Preisen. Über die primären Kriterien einer sofortigen europaweiten Lieferfähigkeit und des günstigsten Preises werden die Lieferanten ausgewählt. Tages- und marktaktuelle Produktinformationen stehen vollautomatisiert online für die landesspezifischen Webshops bereit.

Neben den Online-Shops ist auch heute noch der Bechtle-Katalog die zweite wichtige Vertriebschiene 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-Produktdatenbank. Er hat sich seit der ersten Ausgabe 1991 zum anerkannten Standardnachschlagewerk der Branche entwickelt.

Darüber hinaus intensiviert die Bechtle AG im Jahresverlauf die Aktivitäten im Bereich Softwarelizenzierung 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 kostenoptimiert einsetzen können. Teil des Angebots in diesem Geschäftsfeld ist dabei auch die Analyse der Lizenzierungssituation bei den Kunden, um das Optimum zwischen gesetzeswidriger Unterlizenzierung und unnötiger, kostenintensiver Überlizenzierung schnell zu erreichen.

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 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 Spitzengruppe 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 umweltschonende Entsorgung der Produkte am Ende ihres Lebenszyklus und kommt damit auch seinen Verpflichtungen im Rahmen des Elektro- und Elektronikgerätegesetzes nach. Das Unternehmen ist bereits seit 2005 im Elektro-Altgeräte-Register erfasst.

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 Kohlekraftwerken. 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 Logistikhalle 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.

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.

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 Reportingsystemen 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 (BECHTLE AG)

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

Im Jahresdurchschnitt waren im Geschäftsjahr 143 Mitarbeiter in der Bechtle AG beschäftigt. Im Vorjahr waren es 132 Beschäftigte. Der Aufbau betrifft im Wesentlichen Mitarbeiter im Bereich der Verwaltung und steht im Zusammenhang mit der im Berichtsjahr neu geschaffenen Führungs- und Organisationsstruktur.

Personalaufwand und Gehaltsmodell

Der Aufwand für Löhne und Gehälter einschließlich Sozialabgaben stieg 2008 aufgrund der höheren durchschnittlichen Mitarbeiterzahl und höherer variabler Vergütungsbestandteile im Zusammenhang mit dem gestiegenen Ergebnis um 20,7 Prozent und belief sich auf 11,1 Mio. € (Vorjahr: 9,2 Mio. €).

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.

ANGABEN ZUM VERGÜTUNGSSYSTEM VON VORSTAND UND AUFSICHTSRAT

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 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 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.

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

Für das Geschäftsjahr 2008 betragen die Bezüge des Aufsichtsrats – wie im Vorjahr – 315 Tsd. €.

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.

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.

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.

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.

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 6,3 Prozent (Vorjahr: 7,8 Prozent) und Software um 5,3 Prozent (Vorjahr: 5,4 Prozent) zu. Für das Segment IT-Hardware rechnet BITKOM mit einer Stagnation (Vorjahr: 0,7 Prozent).

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. Die Auswirkungen des Preisdrucks 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.

ERTRAGS-, VERMÖGENS- UND FINANZLAGE

ERTRAGSLAGE

Im Wesentlichen bestimmen die Umlagen der Tochtergesellschaften für die Übernahme der zentralen Verwaltungsfunktionen sowie das Beteiligungs- und Finanzierungsergebnis die Geschäftsentwicklung der Bechtle AG.

Alle Prozentangaben wurden auf Basis von Mio.-€-Zahlen berechnet. Dadurch können sich Rundungsdifferenzen ergeben.

Die Umsatzerlöse beinhalten im Wesentlichen Umlagen an Tochtergesellschaften. In 2008 erhöhten sich die Umsatzerlöse um 7,7 Prozent auf 15,3 Mio. € (Vorjahr: 14,2 Mio. €).

In Mio. €	2004	2005	2006	2007	2008
Umsatzerlöse	11,2	12,9	14,2	14,2	15,3

Die sonstigen betrieblichen Erträge stiegen 2008 um 9,3 Prozent und beliefen sich auf 8,2 Mio. € nach 7,5 Mio. € im Vorjahr. Sie beinhalten im Wesentlichen Kostenverrechnungen mit Tochtergesellschaften in Höhe von 5,2 Mio. € (Vorjahr: 5,7 Mio. €). Die Kostenverrechnungen gingen 2008 zurück, da die Gebäudekosten am Hauptsitz der Gesellschaft in Neckarsulm von den dort ansässigen Unternehmen des Bechtle-Konzerns direkt getragen und nicht über die Bechtle AG weiterverrechnet wurden.

In Mio. €	2004	2005	2006	2007	2008
Sonstige betriebliche Erträge	6,9	8,6	9,3	7,5	8,2

Managementstruktur und der im Zusammenhang mit der positiven Geschäftsentwicklung gestiegenen variablen Gehaltsbestandteile erhöhte sich der Personalaufwand von 9,2 Mio. € um 20,7 Prozent auf 11,1 Mio. €.

In Mio. €	2004	2005	2006	2007	2008
Personalaufwand	6,7	7,2	8,6	9,2	11,1

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen stiegen insbesondere aufgrund erhöhter konzerninterner Umlagen im Zusammenhang mit der Umgestaltung der Konzernstruktur von 10,6 Mio. € um 34,0 Prozent auf 14,2 Mio. €.

In Mio. €	2004	2005	2006	2007	2008
Sonstige betriebliche Aufwendungen	11,0	9,4	10,3	10,6	14,2

Das nachfolgend dargestellte Beteiligungsergebnis umfasst neben den Beteiligungserträgen auch die unter den sonstigen betrieblichen Erträgen ausgewiesenen Zuschreibungen in Höhe von 1,1 Mio. € (Vorjahr: 1,5 Mio. €) und die Abschreibungen auf Finanzanlagen mit 0,7 Mio. € (Vorjahr: 3,0 Mio. €). Insgesamt ist das Beteiligungsergebnis von 24,7 Mio. € um 17,8 Prozent auf 29,1 Mio. € angestiegen.

In Mio. €	2004	2005	2006	2007	2008
Beteiligungsergebnis	15,9	14,8	19,2	24,7	29,1

Das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit hat sich im Vorjahresvergleich um 17,9 Prozent von 24,1 Mio. € auf 25,3 Mio. € verbessert.

In Mio. €	2004	2005	2006	2007	2008
Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit	12,3	17,0	20,4	24,1	25,3

Der Ertragsteueraufwand hat sich aufgrund eines reduzierten Körperschaftsteuersatzes durch die Unternehmenssteuerreform von 4,8 Mio. € auf 3,1 Mio. € vermindert. Unter Berücksichtigung des höheren Ergebnisses der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit ergibt sich ein um 15,0 Prozent gesteigener Jahresüberschuss von 22,2 Mio. € nach 19,3 Mio. € im Vorjahr.

In Mio. €	2004	2005	2006	2007	2008
Jahresüberschuss	11,5	13,5	15,5	19,3	22,2

Vom Jahresüberschuss werden 7,2 Mio. € in andere Gewinnrücklagen und 2,2 Mio. € in die Rücklage für eigene Anteile eingestellt, so dass ein Bilanzgewinn von 12,7 Mio. € verbleibt, der zur Ausschüttung an die Aktionäre vorgesehen ist.

VERMÖGENS- UND FINANZLAGE

Vermögenslage

Die Kapitalstruktur spiegelt das Tätigkeitsfeld der Bechtle AG als Finanzholding wider: 66,4 Prozent der Bilanzsumme entfallen mit 176,6 Mio. € auf das Finanzanlagevermögen und 18,4 Prozent auf Forderungen gegen verbundene Unternehmen, die im Wesentlichen im Zusammenhang mit der Finanzierung der Tochtergesellschaften stehen.

Nach wie vor verfügt die Bechtle AG über eine solide Kapitalausstattung. Das Eigenkapital stieg trotz der Dividendenzahlung von 12,7 Mio. € um 4,6 Prozent von 204,2 Mio. € auf 213,6 Mio. €.

Auf Grund der gestiegenen Bilanzsumme von 265,8 Mio. € (Vorjahr: 233,6 Mio. €) verringerte sich die Eigenkapitalquote von 87,4 Prozent auf 80,4 Prozent.

Zum Bilanzstichtag verfügt die Bechtle AG über liquide Mittel in Höhe von 26,4 Mio. €. Mit freien Kreditlinien in Höhe von 39,9 Mio. € (Vorjahr: 31,2 Mio. €) steht nach wie vor eine ausreichende Liquiditätsreserve für künftige Expansionen und Akquisitionen zur Verfügung.

In Tsd. €	2004	2005	2006	2007	2008
AKTIVA					
Anlagevermögen	175.478	181.484	179.426	180.829	183.528
Kurzfristige Forderungen	39.017	38.086	40.267	39.607	53.477
Liquide Mittel	24.654	19.187	6.822	13.156	26.444
Eigene Anteile	0	0	0	0	2.247
Übrige Aktiva	53	53	38	40	96
PASSIVA					
Eigenkapital	185.551	190.591	195.498	204.183	213.621
Langfristige Verbindlichkeiten und Rechnungsabgrenzungsposten	17.401	12.803	8.287	3.659	5.143
Kurzfristige Verbindlichkeiten und Rechnungsabgrenzungsposten	36.250	35.416	22.768	25.790	47.028
BILANZSUMME	239.202	238.810	226.553	233.632	265.792

Finanzlage

Im Berichtsjahr wurden Investitionen in immaterielle Vermögensgegenstände und Sachanlagen in Höhe von insgesamt 5,4 Mio. € getätigt, die im Wesentlichen Grundstückszugänge einschließlich geleistete Anzahlungen und Anlagen im Bau in Neckarsulm für die Erweiterung des Logistikzentrums und in Gaildorf für den Neubau des Verwaltungsgebäudes betreffen. Die Zugänge zu den Finanzanlagen in Höhe von 52,8 Mio. € resultieren mit 52,0 Mio. € im Wesentlichen aus der Einbringung diverser Tochtergesellschaften in die Zwischenholdinggesellschaften im Zusammenhang mit der Umgestaltung der Konzernstruktur, die gleichzeitig als Abgang und Zugang ausgewiesen wurden. 0,8 Mio. € betreffen den Erwerb von Aktien an der PSB AG im Rahmen des in 2008 abgeschlossenen Squeeze-Out-Verfahrens. Die Investitionen wurden vollständig aus eigenen finanziellen Mitteln finanziert.

Aus der laufenden Geschäftstätigkeit ergibt sich ein Mittelzufluss in Höhe von 37,2 Mio. € (Vorjahr: 27,8 Millionen). Diese Zunahme resultiert im Wesentlichen aus einem überproportionalen Aufbau von konzerninternen Verbindlichkeiten gegenüber den Forderungen.

Die Dividendenausschüttung in Höhe von 12,7 Mio. €, der Saldo aus Aufnahme und Tilgung von Finanzkrediten in Höhe von 1,6 Mio. € und der Erwerb eigener Aktien in Höhe von 2,2 Mio. € führten zusammen zu Mittelabflüssen aus der Finanzierungstätigkeit von 13,5 Mio. € (Vorjahr: 15,1 Mio. €).

Der Finanzmittelbestand zum Stichtag 31. Dezember 2008 beträgt 26,4 Mio. € (Vorjahr: 13,2 Mio. €). Die Erhöhung beruht im Wesentlichen auf dem Anstieg des Cashflows aus betrieblicher Tätigkeit.

In Mio. €	2004	2005	2006	2007	2008
Cashflow	21,5	18,7	9,5	23,5	33,9

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 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, 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 Wirksamkeit von Risikofrüherkennung und Einzelmaßnahmen zur Risikosteuerung wird durch den Abschlussprüfer im Rahmen der Prüfung des Jahresabschlusses und unterjährig durch das Unternehmen wahrgenommen.
- **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.

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 Verantwortlichen 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 schnelllebigen 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.

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 Fulfilment-Partner zu beauftragen. Indem der Versand der bestellten Artikel an den Kunden in vielen Fällen direkt vom

Hersteller beziehungsweise Distributor übernommen wird, hat das Unternehmen die Möglichkeit, Einsparungen im Bereich der Prozesskosten und Lagerhaltung zu realisieren.

Um bei der kurzfristigen Lagerhaltung Lieferengpässe zu vermeiden, sind die Beschaffungsprozesse eng mit den Systemen der Hersteller und Distributoren verzahnt. Das gewährleistet eine hohe Verfügbarkeit und ermöglicht einen schnellen Lieferservice 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.

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.

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.

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.

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.

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 und damit auch der Bechtle AG 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.

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.

NACHTRAGSBERICHT

Vorgänge von besonderer Bedeutung nach Bilanzstichtag

Die Bechtle AG führt im Geschäftsjahr 2009 ihr Aktienrückkaufprogramm fort. Von Jahresbeginn bis zum 18. Februar 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 18. Februar 2009 im Rahmen des Rückkaufprogramms erworbenen Aktien beläuft sich auf 213.627.

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 Einzelabschlusses am 18. Februar 2009 keine Ereignisse eingetreten, die für die Bechtle AG besondere Relevanz hatten. Auch plant die Bechtle AG derzeit keine größeren internen Strukturanpassungen oder gar einen Strategiewechsel, die zu einer wesentlichen Beeinflussung der Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage des Unternehmens führen könnten.

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.

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.

PROGNOSEBERICHT

Die gesamtwirtschaftliche Situation wird 2009 weiter von den Auswirkungen der Finanzkrise bestimmt werden. Trotz der konjunkturell getrüben 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.

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. 7).

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.

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. 4).

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.

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.

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. 10) 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 dürften 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.

ENTWICKLUNG DER BECHTLE AG UND DES KONZERNS

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

Produkte und Absatzmärkte

Der 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 im eigenen Webshop 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.

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 Service- in das IT-E-Commerce-Segment zu verlagern, in dem diese Prozesse kostengünstiger abgebildet werden können.

Für die Bechtle AG als handelntreibender 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.

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.

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 im laufenden Geschäftsjahr 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.

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 Februar 2009
Bechtle AG

Der Vorstand