

Bechtle AG
Neckarsulm

Jahresabschluss und Lagebericht
mit Bestätigungsvermerk
31. Dezember 2009

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 2009 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 4. März 2010

Ernst & Young GmbH
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Strähle
Wirtschaftsprüfer

Hieronimus
Wirtschaftsprüfer

Bechtle AG, Neckarsulm

Bilanz zum 31. Dezember 2009

Aktiva				Passiva			
	Tsd. €	Tsd. €	<u>Vorjahr</u> Tsd. €		Tsd. €	Tsd. €	<u>Vorjahr</u> Tsd. €
A. Anlagevermögen				A. Eigenkapital			
I. Immaterielle Vermögensgegenstände				I. Gezeichnetes Kapital		21.000	21.200
Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten		933	988	Bedingtes Kapital Tsd.€ 0 (Vorjahr Tsd. € 2.000)			
II. Sachanlagen				II. Kapitalrücklage		143.120	142.920
1. Grundstücke und Bauten	7.084		1.702	III. Gewinnrücklagen			
2. Betriebs- und Geschäftsausstattung	3.614		2.752	1. Rücklage für eigene Aktien	0		2.247
3. Geleistete Anzahlungen und Anlagen im Bau	<u>0</u>	10.698	1.521	2. Andere Gewinnrücklagen	<u>39.867</u>	39.867	34.534
III. Finanzanlagen				IV. Bilanzgewinn		<u>12.600</u>	<u>12.720</u>
1. Anteile an verbundenen Unternehmen	182.649		175.772			<u>216.587</u>	<u>213.621</u>
2. Sonstige Ausleihungen	<u>3.750</u>	186.399	793	B. Rückstellungen			
		<u>198.030</u>	<u>183.528</u>	1. Steuerrückstellungen	2.696		488
B. Umlaufvermögen				2. Sonstige Rückstellungen	<u>3.887</u>	6.583	<u>2.949</u>
I. Vorräte							<u>3.437</u>
Waren		633	0	C. Verbindlichkeiten			
II. Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände				1. Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	7.330		10.072
1. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	1.734		0	2. Erhaltene Anzahlungen auf Bestellungen	362		0
2. Forderungen gegen verbundene Unternehmen	51.996		48.870	3. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	1.739		768
3. Sonstige Vermögensgegenstände	<u>6.651</u>	60.381	4.607	4. Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen	47.461		34.817
III. Wertpapiere				5. Sonstige Verbindlichkeiten	<u>3.729</u>	60.621	<u>3.077</u>
Eigene Anteile		0	2.247				<u>48.734</u>
IV. Guthaben bei Kreditinstituten		<u>24.428</u>	<u>26.444</u>				
		<u>85.442</u>	<u>82.168</u>				
C. Rechnungsabgrenzungsposten		<u>319</u>	<u>96</u>				
		<u>283.791</u>	<u>265.792</u>			<u>283.791</u>	<u>265.792</u>

Bechtle AG, Neckarsulm

Gewinn- und Verlustrechnung für 2009

	Tsd. €	Tsd. €	Vorjahr Tsd. €
1. Umsatzerlöse		28.479	15.250
2. Sonstige betriebliche Erträge		<u>7.737</u>	<u>8.153</u>
		36.216	<u>23.403</u>
3. Materialaufwand			
a) Aufwendungen für bezogene Waren	10.999		0
b) Aufwendungen für bezogene Leistungen	<u>1.424</u>		<u>354</u>
	<u>12.423</u>		<u>354</u>
4. Personalaufwand			
a) Löhne und Gehälter	8.712		9.912
b) Soziale Abgaben	<u>1.149</u>		<u>1.136</u>
	<u>9.861</u>		<u>11.048</u>
5. Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände des An- lagevermögens und Sachanlagen	1.617		1.521
6. Sonstige betriebliche Aufwendungen	15.218		14.198
7. Erträge aus Beteiligungen	191		8.152
8. Erträge aus Gewinnabführungs- verträgen	26.267		20.579
9. Erträge aus Ausleihungen des Finanzanlagevermögens	<u>72</u>		<u>25</u>
Übertrag:	12.589	36.216	25.038

	Tsd. €	Tsd. €	<u>Vorjahr</u> Tsd. €
Übertrag:	12.589	36.216	25.038
10. Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge	1.703		2.182
11. Abschreibungen auf Finanzanlagen	1.609		700
12. Zinsen und ähnliche Aufwendungen	<u>884</u>		1.273
		<u>13.379</u>	
13. Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit		22.837	25.247
14. Steuern von Einkommen und vom Ertrag		5.170	3.078
15. Sonstige Steuern		<u>3</u>	<u>11</u>
16. Jahresüberschuss		17.664	22.158
17. Gewinnvortrag aus dem Vorjahr		275	0
18. Entnahmen aus Gewinnrücklagen aus der Rücklage für eigene Aktien		2.247	0
19. Ertrag aus der Kapitalherabsetzung		200	0
20. Einstellungen in die Kapitalrücklage gemäß § 237 Abs. 5 AktG		-200	0
21. Vermögensminderung aus der Ein- ziehung eigener Aktien		-2.253	0
22. Einstellungen in Gewinnrücklagen			
a) in die Rücklage für eigene Aktien	0		-2.247
b) in andere Gewinnrücklagen	<u>-5.333</u>	<u>-5.333</u>	<u>-7.191</u>
23. Bilanzgewinn		<u>12.600</u>	<u>12.720</u>

Bechtle AG, Neckarsulm

Anhang für 2009

A. Allgemeine Erläuterungen

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

Die Gewinn- und Verlustrechnung ist nach dem Gesamtkostenverfahren aufgestellt.

Die Überleitungsrechnung zum Bilanzergebnis gemäß § 158 Abs. 1 AktG wurde aufgrund der Einziehung eigener Aktien um die Pos. 19 bis 21 erweitert.

B. Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden

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

Die Bewertung der **immateriellen Vermögensgegenstände** und der **Sachanlagen** erfolgte zu den Anschaffungs- 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 € 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** werden 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.

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

Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände sowie **Guthaben bei Kreditinstituten** werden zum Nennwert angesetzt. Fremdwährungsforderungen werden aufgrund ihrer kurzen Laufzeit zum Stichtagskurs bewertet. Einzelrisiken werden durch Einzelwertberichtigungen berücksichtigt.

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. Fremdwährungsverbindlichkeiten sind mit den Anschaffungskosten bzw. mit dem höheren Stichtagskurs 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 abzuschließenden 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 344 Tsd. € (Vorjahr: 69 Tsd. €), die erst nach dem Abschlussstichtag rechtlich entstehen. Es handelt sich dabei um abgegrenzte Zinsen und die anrechenbare Kapitalertragsteuer aus phasengleich vereinbarten Gewinnausschüttungen der Tochtergesellschaften.

Weiterhin sind unter den Sonstigen Vermögensgegenständen mit 5.000 Tsd.€ die Rückkaufwerte von zum Zweck der Geldanlage abgeschlossenen Rentenversicherungen ausgewiesen, die in 2010 einschließlich Gewinnbeteiligungen zur Rückzahlung fällig sind.

3. Eigenkapital und Eigene Aktien

Gezeichnetes Kapital

Das Grundkapital der Gesellschaft zum 31. Dezember 2009 ist in 21.000.000 (Vorjahr 21.200.000) ausgegebene Stammaktien mit einem rechnerischen Nennwert von 1,00 € eingeteilt. Jede Aktie gewährt eine Stimme.

Das Grundkapital ist durch Ermächtigungsbeschluss der Hauptversammlung vom 17. Juni 2008 bzw. 16. Juni 2009 in Verbindung mit dem Beschluss des Vorstands vom 21. September 2009 und der Zustimmung des Aufsichtsrats vom 2. Oktober 2009 von 21.200.000 € auf 21.000.000,00 € durch Einziehung von 200.000 Stückaktien in vereinfachter Form nach § 237 Abs. 3 Nr. 2 AktG herabgesetzt worden (vgl. Pos. „Ertrag aus der Kapitalherabsetzung“ in der Ergebnisrechnung). Gemäß § 237 Abs. 5 AktG wurde in Höhe des auf die eingezogenen Aktien entfallenden Anteils am Grundkapital ein Betrag von 200.000 € der Kapitalrücklage zugeführt (vgl. Pos. „Einstellung in die Kapitalrücklage gemäß § 237 Abs. 5 AktG“ in der Ergebnisrechnung).

Eigene Aktien

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.

Der Ermächtigungsbeschluss der Hauptversammlung vom 17. Juni 2008 wurde durch den inhaltlich entsprechenden Beschluss der Hauptversammlung vom 16. Juni 2009 ersetzt, der bis zum 15. November 2010 gilt.

Der Bestand an eigenen Aktien hat sich im Berichtsjahr wie folgt entwickelt:

	Anzahl	Anteil am Grundkapital	Anschaffungs- kosten
	Stück	€	Tsd. €
Stand zum 1. Januar 2009	209.500	209.500,00	2.247
Käufe	251.551	251.551,00	2.946
Einziehung	-200.000	-200.000,00	-2.253
Verkäufe	-261.051	-261.051,00	-2.940
Stand zum 31. Dezember 2009	0	0	0

Die Anschaffungskosten der eingezogenen Aktien in Höhe von 2.253 Tsd.€ wurden erfolgsneutral in der Ergebnisrechnung als Pos. „Vermögensminderung aus der Einziehung eigener Aktien“ ausgewiesen.

Durch die Verkäufe der eigenen Aktien wurden Verkaufserlöse von 4.524 Tsd.€ und ein Buchgewinn von 1.574 Tsd.€ (nach Berücksichtigung von Veräußerungskosten) erzielt.

Gewinnrücklagen

Die Gewinnrücklagen haben sich folgendermaßen entwickelt:

	Rücklage für Eigene Aktien	Andere Ge- winnrücklage
	Tsd. €	Tsd. €
Stand zum 1. Januar 2009	2.247	34.534
Entnahmen aufgrund Einziehung/Verkäufen	-2.247	0
Einstellung aus dem Jahresüberschuss	0	5.333
Stand zum 31. Dezember 2009	0	39.867

Gewinnvortrag

Der Gewinnvortrag hat sich folgendermaßen entwickelt:

	Tsd. €
Bilanzgewinn 31. Dezember 2008	12.720
Dividendenausschüttung	-12.445
Gewinnvortrag	275

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 15. Juni 2014 durch Ausgabe neuer, auf den Inhaber lautender Aktien um bis zu 10.600 Tsd. € zu erhöhen (Genehmigtes Kapital gemäß Beschluss der Hauptversammlung vom 16. Juni 2009). Die von der Hauptversammlung am 11. Juni 2004 bis zum 10. Juni 2009 entsprechend erteilte Ermächtigung wurde durch Beschluss der Hauptversammlung vom 16. Juni 2009 aufgehoben.

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

Die Hauptversammlung vom 16. Juni 2009 hat das am 1. Juni 2001 beschlossene bedingte Kapital (Bedingtes Kapital 2001 - Höhe: 2.000 Tsd.€) aufgehoben.

4. Rückstellungen

In den Steuerrückstellungen sind Rückstellungen für latente Steuern in Höhe von 725 Tsd. € (Vorjahr: 488 Tsd. €) enthalten. Die sonstigen Rückstellungen wurden im Wesentlichen für Tantiemen, ausstehende Rechnungseingänge, Aufsichtsratsvergütung und Kosten der Hauptversammlung und des Jahresabschlusses gebildet.

5. Verbindlichkeiten

Von den Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten haben 1.274 Tsd. € (Vorjahr: 4.929 Tsd. €) eine Restlaufzeit bis zu einem Jahr und 961 Tsd. € (Vorjahr: 1.714 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 3.653 Tsd. € (Vorjahr: 2.971 Tsd. €).

D. Erläuterungen zur Gewinn- und Verlustrechnung

1. Umsatzerlöse

	<u>2009</u> Tsd. €	<u>2008</u> Tsd. €
Erlöse Handelsware und Dienstleistungen	12.588	628
Erlöse Kostenersätze	<u>15.891</u>	<u>14.622</u>
	<u>28.479</u>	<u>15.250</u>

Der Verwaltungskostenersatz beinhaltet ausschließlich Verwaltungs- und Rechenzentrumsumlagen gegenüber Tochterunternehmen.

Von den Umsatzerlösen entfallen 26.135 Tsd. € (Vorjahr 13.308 Tsd.€) auf das Inland und 2.344 Tsd. € (Vorjahr 1.942 Tsd.€) auf das Ausland.

2. Sonstige betriebliche Erträge

Periodenfremde Erträge sind in den sonstigen betrieblichen Erträgen aus der Auflösung von Rückstellungen in Höhe von 340 Tsd. € enthalten.

3. Erträge aus Beteiligungen

Die Erträge aus Beteiligungen resultieren ausschließlich aus verbundenen Unternehmen.

4. Zinsergebnis

	<u>2009</u> Tsd. €	<u>2008</u> Tsd. €
Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge	1.703	2.183
- davon aus verbundenen Unternehmen	(1.001)	(1.679)
Zinsen und ähnliche Aufwendungen	884	1.273
- davon an verbundenen Unternehmen	<u>(388)</u>	<u>(1.099)</u>
	<u>819</u>	<u>910</u>

5. Abschreibungen auf Finanzanlagen

Der Posten betrifft Abschreibungen von Anteilen an verbundenen Unternehmen auf den niedrigeren beizulegenden Wert.

6. Steuern vom Einkommen und vom Ertrag

In ausgewiesenen Posten sind Erträge aus Steuererstattungen für Organumlagen in Höhe von 1.599 Tsd. € (Vorjahr 1.577 Tsd. €) und periodenfremde Erträge aus Steuern in Höhe von 1 Tsd. € (Vorjahr 22 Tsd.€) enthalten.

E. Kapitalflussrechnung

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

	2009	2008
	Tsd. €	Tsd. €
1. Cash-Flow aus betrieblicher Geschäftstätigkeit		
Periodenergebnis vor Ertragssteuern und Zinsen	21.943	24.302
Abschreibungen auf Immaterielle Gegenstände des Anlagevermögens und Sachanlagen	1.617	1.521
Abschreibungen auf Finanzanlagen	1.609	700
Zuschreibungen auf Gegenstände des Finanzanlagevermögens	0	-838
Veränderung der Sonstigen Rückstellungen, soweit nicht Investitionen betreffend	537	770
Gewinn/Verlust aus Anlageabgängen	-6	1
Gewinn aus dem Verkauf von eigenen Anteilen	-1.574	0
Sonstige zahlungsunwirksame Erträge/Aufwendungen	-66	1.327
Veränderung der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie anderer Aktiva	-7.608	-14.122
Veränderung der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie anderer Passiva	14.592	23.562
Cash-Flow aus laufender Geschäftstätigkeit	<u>31.044</u>	<u>37.223</u>
Erhaltene Zinszahlungen Cashpooling	1.001	1.678
Geleistete Zinszahlungen Cashpooling	-388	-1.099
Gezahlte Ertragssteuern	<u>-2.830</u>	<u>-3.902</u>
Cash-Flow aus betrieblicher Tätigkeit	<u>28.827</u>	<u>33.900</u>

	2009	2008
	Tsd. €	Tsd. €
2. Cash-Flow aus Investitionstätigkeit		
Einzahlungen aus Abgängen von Gegenständen des Sachanlagevermögens	68	2
Auszahlungen für Investitionen in das Sachanlagevermögen	-5.547	-4.599
Auszahlungen für Investitionen in das immaterielle Anlagevermögen	-405	-843
Einzahlungen aus Abgängen von Gegenständen des Finanzanlagevermögens	75	25
Auszahlungen für Investitionen in das Finanzanlagevermögen	-11.511	-795
Erhaltene Zinszahlungen	489	519
Cash-Flow aus der Investitionstätigkeit	<u>-16.831</u>	<u>-5.691</u>
3. Cash-Flow aus der Finanzierungstätigkeit		
Auszahlungen an Gesellschafter (Dividenden)	-12.445	-12.720
Auszahlungen für den Kauf eigener Aktien	-2.946	-2.247
Einzahlung aus dem Verkauf eigener Aktien	4.514	0
Einzahlung aus der Aufnahme von Krediten	2.500	6.000
Auszahlungen aus der Tilgung von Krediten	-5.177	-4.375
Geleistete Zinszahlungen	-458	-198
Cash-Flow aus der Finanzierungstätigkeit	<u>-14.012</u>	<u>-13.540</u>
4. Finanzmittelfonds am Ende der Periode		
Zahlungswirksame Veränderung des Finanzmittelfonds (Zwischensummen 1 - 3)	-2.016	14.669
Finanzmittelfonds am Anfang der Periode	26.444	11.775
Finanzmittelfonds am Ende der Periode	<u>24.428</u>	<u>26.444</u>
5. Zusammensetzung des Finanzmittelfonds		
Finanzmittelfonds am Ende der Periode (=Liquide Mittel)	<u>24.428</u>	<u>26.444</u>

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

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

F. Ergänzende Angaben

1. Angaben zur Belegschaft

Im Jahresdurchschnitt wurden Mitarbeiter in folgenden Bereichen beschäftigt:

	<u>2009</u>	<u>2008</u>
Herstellung	7	8
Vertrieb	0	6
Verwaltung	<u>134</u>	<u>129</u>
	<u>141</u>	<u>143</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:

Dr. Thomas Olemotz, Vorstandssprecher.

Wohnort: Rabenau

Vorstand für Unternehmensentwicklung, Finanzen und Controlling, Personal, Investor Relations und Unternehmenskommunikation, IT und Logistik und Service

- Vorsitzender des Verwaltungsrats
der Bechtle Holding Schweiz AG, Rotkreuz (ab 2. März 2009)
- Vorsitzender des Aufsichtsrats
der Bechtle direkt Holding AG, Neckarsulm
der Bechtle Systemhaus Holding AG, Neckarsulm
der Bechtle Managed Services AG, Neckarsulm (ab 02. Juli 2009)
der PP 2000 Business Integration AG, Stuttgart
- Mitglied des Aufsichtsrats
der Bechtle Managed Services AG, Neckarsulm (bis 01. Juli 2009)

Michael Guschlbauer

Wohnort: Ludwigsburg

Vorstand für IT-Systemhaus & Managed Services

- Mitglied des Vorstandes
der Bechtle Systemhaus Holding AG, Neckarsulm (ab 05. November 2009)
der Bechtle Managed Services AG, Neckarsulm (ab 05. November 2009)
- Mitglied des Aufsichtsrats
der Bechtle Systemhaus Holding AG, Neckarsulm (bis 04. November 2009)
der PP 2000 Business Integration AG, Stuttgart

Jürgen Schäfer

Wohnort: Heilbronn

Vorstand für IT-E-Commerce

- Mitglied des Vorstandes
der Bechtle direkt Holding AG, Neckarsulm (ab 05. November 2009)
- Mitglied des Aufsichtsrats
der Bechtle direkt Holding AG, Neckarsulm (bis 04. November 2009)
der RIXIUS AG, Mannheim (seit 28. April 2009)

Die für die Tätigkeit des Vorstands der Bechtle AG gewährten Gesamtbezüge für das Geschäftsjahr 2009 betragen 1.266 Tsd. €. Die festen Bezüge betragen 768 Tsd. € und die variablen Bezüge 498 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.

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

Die Bechtle AG hat für 2009 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, 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. April 2002 19,39% aus eigenen Aktien Stimmrechte an der Bechtle AG zustehen.“

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

Die **JPMorgan Chase & Co, New York, USA**, hat uns gemäß § 21 Abs. 1 WpHG am 31. März 2008 mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an der Bechtle AG, Neckarsulm, Deutschland, ISIN: DE0005158703, WKN: 515870 am 25. März 2008 durch Aktien die Schwelle von 3% der Stimmrechte überschritten hat und nunmehr 3,04% (das entspricht 644.310 Stimmrechten) beträgt. 0,02% der Stimmrechte (das entspricht 3.264 Stimmrechten) sind der Gesellschaft gemäß § 22 Abs. 1, Satz 1, Nr. 1 WpHG, 3,02% der Stimmrechte (das entspricht 641.046 Stimmrechten) 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 26. März 2009 mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an der Bechtle AG, Neckarsulm, Deutschland, ISIN: DE0005158703, WKN: 515870 am 23. März 2009 die Schwelle von 3% der Stimmrechte unterschritten hat und an diesem Tag 0,00% (das entspricht 0 Stimmrechten) beträgt.

Die **JPMorgan Asset Management Holdings Inc., New York, USA**, hat uns gemäß § 21 Abs. 1 WpHG am 10. April 2008 mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an der Bechtle AG, Neckarsulm, Deutschland, ISIN: DE0005158703, WKN: 515870 am 7. April 2008 durch Aktien die Schwelle von 3% überschritten hat und nunmehr 3,01% (das entspricht 638.050 Stimmrechten) beträgt. 3,01% der Stimmrechte (das entspricht 638.050 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 26. März 2009 mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an der Bechtle AG, Neckarsulm, Deutschland, ISIN: DE0005158703, WKN: 515870 am 23. März 2009 die Schwelle von 3% der Stimmrechte unterschritten hat und an diesem Tag 0,00% (das entspricht 0 Stimmrechten) beträgt.

Die **BWK 2. Vermögensverwaltungsgesellschaft mbH, Stuttgart**, hat uns gemäß § 21 Abs. 1 WpHG am 18. Dezember 2009 mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an der Bechtle AG, Neckarsulm, Deutschland, ISIN: DE0005158703, WKN: 515870 am 18. Dezember 2009 die Schwelle von 3%, 5%, 10% und 15% der Stimmrechte überschritten hat und an diesem Tag 18,47% (das entspricht 3.916.507 Stimmrechten) betragen hat.

6. Konzernabschluss und Geschäfte mit nahestehenden Unternehmen

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

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

7. Haftungsverhältnisse

Die Bechtle AG hat sich für Bankkredite von Tochtergesellschaften verbürgt. Am Bilanzstichtag valutieren diese Kredite mit 1.681 Tsd. €. Des weiteren bestehen Haftungsverpflichtungen zugunsten von Tochtergesellschaften aus Miet- und Leasingverträgen (2.786 Tsd. €), Bürgschaften für Lieferanten der Bechtle-Gruppe (9.441 Tsd. €), aus Avalen (2.137 Tsd. €) und sonstigen Bürgschaften (1.685 Tsd. €). Ferner besteht eine Schuldübernahmeerklärung nach § 403 (1) (f) des niederländischen bürgerlichen Gesetzbuches für alle niederländischen Tochtergesellschaften (18.950 Tsd. €).

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

8. Derivative Finanzinstrumente

Zum Bilanzstichtag besteht ein Zins-Swaps mit einem Nennbetrag von 5.143 Tsd. €. Er weist einen um die gebuchte Zinsabgrenzung bereinigten Marktwert von -390 Tsd. € auf. Der Marktwert von Zins-Swaps bestimmt sich durch Abzinsung der erwarteten zukünftigen Zahlungsströme über die Restlaufzeit des Kontrakts auf Basis aktueller Marktzinsen und der Zinsstrukturkurve.

Zweck und Vorteil des Finanzinstruments ist die Absicherung von Risiken aus Zinssatzänderungen bei aufgenommenen variabel verzinslichen Darlehen. 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 2009 bestehen aus Leasing- und Mietverträgen finanzielle Verpflichtungen in Höhe von 30.096 Tsd. €:

	<u>Tsd. €</u>
2010	2.658
2011	2.618
2012	2.530
2013	2.499
2014	2.497
Nach 2014	<u>17.294</u>
	<u>30.096</u>

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

10. Honorar des Abschlussprüfers

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

11. Geschäfte mit nahestehenden Personen

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

12. Außerbilanzielle Geschäfte

Mit insgesamt drei Tochtergesellschaften bestehen Beherrschungs- und Gewinnabführungsverträge (Vertragsbeginn zwischen 1. Januar 2001 und 1. Januar 2008). Zweck dieser Verträge ist neben der Bildung einer steuerlichen Organschaft auch die Inanspruchnahme von Offenlegungserleichterungen der Konzerngesellschaften. Die Verträge können nach Ablauf von 5 Jahren ab Vertragsbeginn mit einer Frist von 6 Monaten zum Jahresende gekündigt werden.

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

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

13. Gewinnverwendungsvorschlag

Der Vorstand beschließt, dem Aufsichtsrat und der Hauptversammlung vorzuschlagen, den Bilanzgewinn für das Geschäftsjahr 2009 in Höhe von 12.600 Tsd. € zur Ausschüttung einer Dividende in Höhe von 0,60 € je dividendenberechtigte Stückaktie zu verwenden.

Neckarsulm, am 18. Februar 2010

.....
(Dr. Thomas Olemotz)

.....
(Michael Guschlbauer)

.....
(Jürgen Schäfer)

Entwicklung des Anlagevermögens

	Anschaffungskosten				Stand am 31.12.2009	Kumulierte Abschreibungen				Buchwert	
	Stand am 01.01.2009	Zugänge	Abgänge	Umbuchungen		Stand am 01.01.2009	Zugänge	Abgänge	Stand am 31.12.2009	Stand am 31.12.2009	Stand am 31.12.2008
	Tsd.€	Tsd.€	Tsd.€	Tsd.€	Tsd.€	Tsd.€	Tsd.€	Tsd.€	Tsd.€	Tsd.€	Tsd.€
I. Immaterielle Vermögensgegenstände											
Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten	6.663	405	173	0	6.895	5.675	460	173	5.962	933	988
II. Sachanlagen											
1. Grundstücke und Bauten	1.702	3.994	43	1.521	7.174	0	90	0	90	7.084	1.702
2. Betriebs- und Geschäftsausstattung	6.567	1.954	571	0	7.950	3.815	1.067	546	4.336	3.614	2.752
3. Geleistete Anzahlungen und Anlagen im Bau	1.521	0	0	-1.521	0	0	0	0	0	0	1.521
	9.790	5.948	614	0	15.124	3.815	1.157	546	4.426	10.698	5.975
III. Finanzanlagen											
1. Anteile an verbundene Unternehmen	182.760 *)	8.511	25	0	191.246	6.988 *)	1.609	0	8.597	182.649	175.772
2. Sonstige Ausleihungen	793	3.000	43	0	3.750	0	0	0	0	3.750	793
	183.553	11.511	68	0	194.996	6.988	1.609	0	8.597	186.399	176.565
	200.006	17.864	855	0	217.015	16.478	3.226	719	18.985	198.030	183.528

*) berichtigt

	Zugehörigkeit seit	Ausgeübter Beruf	Mitgliedschaften in Aufsichtsräten und anderen Kontrollgremien im Sinne § 125 Abs. 1 Satz 3 Aktiengesetz	Aktienbesitz	
				31.12.2009	31.12.2008
Kurt Dobitsch	20. Mai 1999	Unternehmer	Aufsichtsratsvorsitzender - United Internet AG, Montabaur - Nemetschek AG, München Mitglied des Aufsichtsrats - 1&1 Internet AG, Karlsruhe - DOCUWARE AG, Gemering - Graphisoft S.E., Budapest, Ungarn Mitglied des Verwaltungsrats - Hybris AG, Zürich	0	0
Dr. Walter Jaeger	17. Juni 2008	Kaufmann	Aufsichtsratsvorsitzender - Wirthwein AG, Creglingen - Würth Finance International B.V., Amsterdam, Niederlande Mitglied des Aufsichtsrats - Lapple AG, Heilbronn (bis 10.06.2009) - Lapple Beteiligungs AG, Heilbronn (bis 10.06.2009) - Kaufland Stiftung & Co. KG, Neckarsulm - Lidl Stiftung & Co. KG, Neckarsulm Beiratsvorsitzender - Hohenloher Spezialmöbelwerk, Schaffitzel GmbH & Co. KG, Öhringen - Mosolf GmbH & Co. KG, Kirchheim unter Teck - Vollert Anlagenbau GmbH & Co. KG, Weinsberg - Armaturenfabrik Franz Schneider GmbH & Co. KG, Nordheim (ab 08.05.2009) - GEMU Gebr. Müller GmbH & Co. KG, Ingelfingen	0	0
Gerhard Schick Aufsichtsratsvorsitzender	22. März 2004	Kaufmann	Aufsichtsratsvorsitzender - Bechtle Managed Services AG, Neckarsulm (bis 30.06.2009) Vorsitzender des Verwaltungsrats - Bechtle Holding Schweiz AG, Rotkreuz, Schweiz (bis 02.03.2009)	0	207.300
Karin Schick	9. August 2004	Kfm. Angestellte		7.208.287 (1)	6.790.987 (1)
(1) 815.272 Aktien für Schick GmbH, 340.115 für Amaury Krief					
Klaus Winkler	20. Mai 1999	Geschäftsführer	Mitglied des Aufsichtsrats - IMS Gear GmbH, Donaueschingen Mitglied des Beirats - Dieffenbacher GmbH & Co., Eppingen - Joma Polytex GmbH, Bodelshausen	725	725
Dr. Jochen Wolf 2. Stellvertretender Aufsichtsratsvorsitzender	2. Oktober 2003	Geschäftsführer	Aufsichtsratsvorsitzender - Storsack Holding GmbH, Viernheim Mitglied des Aufsichtsrats - Behr GmbH & Co. KG, Stuttgart - 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 GmbH, Bodelshausen Mitglied des Beirats - Bardusch GmbH & Co. KG, Ettingen - C. Hafner GmbH & Co. KG, Pforzheim - Vetter Pharma-Fertigung GmbH & Co. KG, Ravensburg (bis 30.06.2009)	3.916.507 (3)	3.916.507 (2)
(2) für BWK GmbH Unternehmensbeteiligungsgesellschaft (3) für BWK 2. Vermögensverwaltungsgesellschaft mbH					
Udo Bettenhausen	18. Januar 2007	Vertriebsbeauftragter		0	0
Uli Drautz Stellvertretender Aufsichtsratsvorsitzender	15. Oktober 2003	Ltd. kfm. Angestellter	Mitglied des Aufsichtsrats - Bechtle direkt Holding AG, Neckarsulm - Bechtle Systemhaus Holding AG, Neckarsulm - Bechtle Managed Services AG, Neckarsulm - PP 2000 Business Integration AG, Stuttgart	1.644	1.644
Daniela Eberle	15. Oktober 2003	Kfm. Angestellte		0	0
Jürgen Ergenzinger	17. Juni 2008	Gewerkschaftssekretär IG Metall, Verwaltungsstelle Heilbronn-Neckarsulm	Stellvertretender Aufsichtsratsvorsitzender - Lapple AG, Heilbronn (ab 15.02.2010)	0	0
Sonja Glaser-Reuss	17. Juni 2008	Kfm. Angestellte		1.000	1.000
Barbara Greyer	15. Oktober 2003	Gewerkschaftssekretärin ver.di, Landesbezirk Baden-Württemberg		0	0

BECHTLE AG, NECKARSULM

LAGEBERICHT FÜR 2009

UNTERNEHMEN

KONZERNSTRUKTUR

Die hohe Flächendeckung und Dezentralität der Systemhausstandorte sowie die europaweite Ausrichtung im E-Commerce trugen im Berichtsjahr 2009 entscheidend zur Stabilisierung des Geschäftsverlaufs von Bechtle bei. Unterstützt durch schlanke Zentralfunktionen der Bechtle AG und eine leistungsstarke Logistik ist diese Struktur konsequent an der Unternehmensstrategie ausgerichtet.

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 dar, die für die Aus- und Weiterbildung der Mitarbeiter sowie für die Personalentwicklung im Konzern zuständig ist. Der Holding ebenfalls zugeordnet ist die Bechtle Logistik & Service GmbH, in der die Zentralfunktionen Einkauf, Lager, Produktmanagement und die Katalogproduktion organisiert sind.

Holdingsstruktur 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.

Der zweiten Holdingebene sind die rechtlich selbstständigen Tochtergesellschaften zugeordnet. 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.

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. Darüber hinaus ermöglicht diese Aufbauorganisation, das weitere Wachstum der Bechtle AG auch führungsorganisatorisch zu begleiten.

Mit der Strukturierung 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 und den wirtschaftlichen Rahmenbedingungen der Märkte. 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 die Ernennung von Bereichsvorständen weiter der Unternehmensgröße und den Marktanforderungen angepasst. Dabei waren neben der Stärkung der Wettbewerbssituation vor dem Hintergrund eines schwierigen wirtschaftlichen Umfelds vor allem drei Gründe ausschlaggebend: 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, und drittens die führungsorganisatorische Absicherung des weiteren Wachstums der Bechtle AG.

Managementstruktur der Bechtle AG

Wichtigstes Merkmal der Managementstruktur ist nach wie vor die hierarchische Trennung der strategischen Konzernführung durch den Vorstand von der Leitung der operativen Einheiten. Damit trägt Bechtle den stark gewachsenen Leitungsaufgaben Rechnung und sichert eine hohe Effizienz in der Steuerung und Führung des Konzerns. Die beiden Geschäftssegmente IT-Systemhaus & Managed Services und IT-E-Commerce sind nicht nur von abweichenden Denkart und Strukturen geprägt, sondern haben auch für ihre Expansion unterschiedliche Entwicklungsstrategien. Durch die zum 1. Januar 2009 vollzogene Erweiterung des Holdingvorstands und die neue Ressortverteilung hat die Bechtle AG dieser Tatsache insofern Rechnung getragen, als beide Segmente in einer eigenständigen Vorstandsverantwortung liegen.

Bechtle ist im Segment IT-Systemhaus & Managed Services mit über 50 Standorten in der D-A-CH-Region vertreten. Im Segment IT-E-Commerce baut der Konzern seine europaweite Aufstellung weiter aus und hat im Berichtsjahr die Vorbereitungen für den Markteintritt in Osteuropa getroffen. Bechtle plant, im April 2010 mit einer eigenen Handelsgesellschaft in Polen zu starten.

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 einheitlich gesteuert.

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

Im Segment IT-E-Commerce nahm Bechtle im Berichtsjahr eine Neustrukturierung der deutschen Niederlassung der ARP Datacon AG vor. Ziel war es, Synergien innerhalb der Bechtle-Gruppe stärker zu nutzen. Aus diesem Grund wurde die gesamte Logistik vom ARP-Standort Dietzenbach zum zentralen Bereich Logistik & Service in Neckarsulm verlagert.

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.

Zum Zeitpunkt der Berichterstattung hat der Konzern mit der Neugründung eines Systemhausstandorts in Dortmund seine flächendeckende Marktposition in Deutschland weiter gestärkt. Bechtle war bisher mit zwölf Systemhäusern im Bundesland Nordrhein-Westfalen vertreten. Neben dem Angebot an klassischen Systemhausdienstleistungen für primär mittelständische Kunden plant der Konzern, seine Kompetenz im Bereich der öffentlichen Hand in der Region künftig stärker auszubauen.

Aufgrund der erreichten breiten Flächendeckung des Bechtle-Konzerns ist jedoch auch eine fortlaufende Überprüfung der Effizienz und Effektivität der Standortstruktur erforderlich. Im zurückliegenden Geschäftsjahr wurden in diesem Zusammenhang aber keine Standorte geschlossen beziehungsweise zusammengelegt. Der Konzern ist zum Zeitpunkt der Berichterstattung mit 45 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.

Die Bechtle AG unterhält im Segment IT-E-Commerce mit der Marke Bechtle direkt Standorte in elf europäischen Ländern. Im April 2010 folgt Polen als zwölftes Land. Der Konzern hat sich unter anderem aufgrund der Wachstumsaussichten und der sozioökonomischen Rahmendaten für den Eintritt in den polnischen Markt entschieden. Mit der Handelsmarke ARP Datacon ist Bechtle in fünf und mit Comsoft direct ebenfalls in fünf Ländern präsent.

Zur Bechtle AG gehören etwa 80 operative Unternehmen und Beteiligungen, die zusammen mit den jeweiligen Anteilsangaben 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 rund 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 zwölf 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

IT-Systemhaus & Managed Services

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 Produktportfolio wird dabei kontinuierlich überprüft und den Markt- und Kundenerfordernissen angepasst. Im Berichtsjahr hat der Konzern vor allem das Angebot im Bereich Managed Services und die Marktposition im Segment Öffentliche Auftraggeber weiter ausgebaut.

Bechtle IT-Lösungen:

Über 1.600 Servicemitarbeiter sowie zertifizierte Spezialisten und Systemingenieure bieten im IT-Lösungsbereich Fachwissen, hohe Detailkompetenz, langjährige IT-Projekterfahrung und die Fähigkeit, individuelle Anforderungen schnell umsetzen zu können. In überregional tätigen Competence Centern hat Bechtle Spezialisten-Know-how zu komplexen Lösungsthemen gebündelt. Mehr als 200 Zertifizierungen aller namhaften Hersteller garantieren höchste Qualifizierung bei unseren Serviceleistungen. Die Bechtle IT-Lösungen bieten ein vollständig integriertes Portfolio zu den folgenden Fokusthemen:

Client Management:

Das Angebot reicht von der IT-Architekturberatung bis zum Client Lifecycle Management mit automatisierten Prozessen von der Beschaffung über den Rollout bis zum End-of-Life.

Für die Migration auf Windows 7 hält Bechtle zertifizierte Spezialisten und Rollout-Manager vor. Mit Print Solutions verfügt Bechtle über innovative Konzepte auf Basis von Full-Service- oder Klick-Preis-Modellen.

Server & Storage:

Diese Leistungen umfassen die herstellernunabhängige Beratung, Projektierung und den Betrieb virtualisierter Server- und Storage-Systeme durch automatisierte Lösungen. Durch eine geeignete Infrastruktur für Stromversorgung und Kühlung, aktives Energiemanagement sowie effiziente, skalierbare Server- und Storage-Systeme sowie durch eine Energieeffizienzberatung im Vorfeld der Maßnahmen trägt Bechtle dazu bei, die Energiekosten zu senken.

Networking Solutions:

Skalierbare Lösungen für LAN- und Unified-Communication-Infrastrukturen umfassen den Bereich "Networking Solutions. Zertifizierte Experten von Bechtle sorgen von der Netzwerkanalyse bis hin zum Netzwerkbetrieb für eine hohe Verfügbarkeit und Wirtschaftlichkeit der Netzwerk-Infrastruktur. Gemeinsam mit führenden Herstellern vertreibt Bechtle zum Thema "Collaboration" integrierte Konzepte für Konferenzlösungen, IP-Kommunikation, Messaging, mobile Anwendungen und Telepresence.

Virtualisierung:

Bechtle bietet von der Beratung bis zum Betrieb Virtualisierungslösungen für Server, Storage, Clients und Applikationen. Aufbauend auf der klassischen Konsolidierung und der Optimierung hinsichtlich Verfügbarkeit, Sicherheit und Management ermöglicht Bechtle seinen Kunden den größtmöglichen Virtualisierungsgrad im Data Center. Themen wie Automatisierung, Service-Level-Vereinbarungen und Prozessmanagement sowie Self-Services stehen dabei im Fokus.

IT Security:

Bechtle verfügt über hochqualifizierte Spezialisten für IT-Sicherheit, die darüber hinaus hohe Kompetenz beim Design von sicheren LAN-Backbones und Weitverkehrsnetzen (WAN) besitzen. Die zertifizierten IT-Sicherheitsexperten planen, implementieren und betreuen IT-Sicherheitsinfrastrukturen. Darüber hinaus bietet Bechtle Beratung und Lösungen rund um den betrieblichen Datenschutz und die IT-Sicherheitsstrukturen. Qualifizierte Datenschutzbeauftragte mit Praxiserfahrung, IT-Sicherheitsbeauftragte und Juristen übernehmen kompetent und zuverlässig Beratung, Konzeption und Realisierung.

Business Applications:

Bechtle Business Applications ist mit mehreren Standorten in Deutschland wichtiger Software- und Beratungspartner für mittelständische Firmen. Business Application von Bechtle beinhalten Lösungen rund um Microsoft Dynamics, Business Intelligence, Dokumentenmanagement, Groupware-/Lotus Notes-/Domino-Lösungen und SAP.

Leistungsangebot Managed Services

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.

Bechtle Installationszentrum

Das Installationszentrum bietet alle Möglichkeiten, Kundenanforderungen zeitnah und kompetent zu erfüllen - von der individuellen Einzelinstallation bis zur Durchführung landesweiter Rollouts mit einem Durchsatz von bis zu 1.000 Systemen pro Tag.

Bechtle Field Services

Im Bereich Field Services bietet Bechtle eine große Zahl von Garantie- und Serviceleistungen an, die über die gesetzlich geforderte Gewährleistungspflicht hinausgehen. Um im Rahmen dieser Dienstleistung eine optimale Einsatzsteuerung zu gewährleisten, werden alle Meldungen zentral an sieben Tagen die Woche rund um die Uhr aufgenommen und bundesweit an die rund 300 Techniker weitergeleitet. Dadurch ist ein Service mit bis zu maximal zwei Stunden Reaktionszeit vor Ort realisierbar.

Bechtle Remote Services - Service Desk und Remote Management

Die IT-Infrastruktur eines Unternehmens muss reibungslos funktionieren. Bechtle bietet hierfür modulare Lösungen an, die sich optimal mit den notwendigen Vor-Ort-Leistungen bei den Kunden kombinieren lassen. Bechtle versteht sich im Service Desk als zentrale Anlaufstelle und kümmert sich um Störungsmeldungen und Serviceanfragen. Im Remote Management überwacht und betreibt Bechtle IT-Infrastruktursysteme im Bereich Server und Storage, LAN/WAN, Firewall und Security. Hier finden lückenlose Überwachung, Dokumentation und Problemlösung statt mit dem Ziel, eine höchstmögliche Verfügbarkeit der IT-Infrastruktur sicherzustellen. Die modularen Lösungspakete bieten mehrstufige Service-Level-Vereinbarungen, die auf die Belange der Kunden optimal zugeschnitten sind.

Bechtle Onsite Services

Die Bechtle Onsite Services unterstützen die Serviceteams beim Kunden vor Ort dauerhaft im Rahmen von Outtasking- und Outsourcing-Verträgen. Die Onsite Services werden durch lokale Dienstleistungsteams erbracht, die sich auf die Anforderungen der jeweiligen Kunden spezialisiert haben. Zudem ist es möglich, dass der Kunde seine IT vollständig auslagert und die Erbringung der IT-Prozesse Bechtle überlässt.

Bechtle Mittelstands-Konzept

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.

Competence Center und Schulungszentren

Ein wichtiges Standbein im Leistungsspektrum von Bechtle sind die sogenannten Competence Center. Bestimmte Schwerpunktdienstleistungen werden vom Markt stärker nachgefragt. Um den Kunden für diese Services immer das aktuell nötige Expertenwissen zur Verfügung stellen zu können, bündelt die Bechtle-Gruppe dieses Know-how in Competence Centern. Um den Markttrends und damit den Anforderungen der Kunden stärker Rechnung zu tragen, hat Bechtle die Fokussierung der Kerngeschäftsfelder weiter vorangetrieben und die Anzahl der Competence Center von zwölf im

abgeschlossenen Berichtsjahr auf 13 erhöht. 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 400 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.

IT-E-Commerce

Im Segment IT-E-Commerce bietet Bechtle als IT-Fachhändler mit über 41.000 IT-Produkten die gesamte Palette gängiger Produkte an. Darüber hinaus vermarktet der Konzern mit ARP Datacon 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 2009 hatte Bechtle direkt rund 21.000 bios-Accounts bei Kunden installiert.

Im stark prozessabhängigen IT-E-Commerce hat Bechtle schlanke Abläufe etabliert, die für den Erfolg dieses Segments von großer Bedeutung sind. In gewisser Hinsicht sind die unterlegten Prozesse sogar Teil der eigentlichen Leistung. Beispielsweise wird ein Großteil der Bestellungen im IT-E-Commerce nach dem sogenannten Fulfilment-Prinzip abgewickelt: Bechtle leitet eingehende Bestellungen direkt an Hersteller oder Distributoren weiter. Diese übernehmen den Versand der Ware an den Kunden. Die Qualität des Versands - sie wird vor allem durch die Geschwindigkeit bestimmt - stellt Bechtle über Vereinbarungen mit den Partnern und über regelmäßige Audits sicher. Bechtle hält mithilfe des Fulfilment-Prinzips den Lagerbestand niedrig und reduziert das Risiko von Abwertungen der von sehr kurzen Innovationszyklen geprägten IT-Produkte. Der Kunde profitiert dabei von einer kurzen Lieferzeit: Bestellungen, die bis 16.00 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 marktgerechte Preise und schnelle Lieferbereitschaft. Daher steuert Bechtle diese Teilbereiche für alle EU-Länder von seinem Logistikzentrum in Neckarsulm. Die Aktivitäten der schweizer Systemhäuser sowie der ARP- und Comsoft-Gesellschaften werden von dem Logistikzentrum in Rotkreuz gesteuert.

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 4,7 Millionen Preis- und Verfügbarkeitsinformationen von IT-Herstellern und Distributoren ein und kalkuliert in den jeweiligen nationalen Preisen. Über die primären Kriterien einer sofortigen europaweiten Lieferfähigkeit und des günstigsten Preises werden die Lieferanten ausgewählt. Tages- und marktaktuelle Produktinformationen stehen vollautomatisiert online für die landesspezifischen Webshops bereit.

Neben den Onlineshops gelten die Produktkataloge als zweite wichtige Vertriebschiene im Handelsgeschäft von Bechtle. Bis zu dreimal jährlich erscheinen die Kataloge in bis zu zwölf verschiedenen Landesversionen mit einer Auflage von 80.000 bis zu 150.000 Exemplaren. Die Kataloge mit detaillierten technischen Daten, Produktabbildungen und direkten Verweisen auf passendes Zubehör sind somit die optimale Ergänzung zur zentralen Online-Produktdatenbank. Sie haben sich seit der ersten Ausgabe 1991 zum anerkannten Standardnachschlagewerk der Branche entwickelt.

Softwarelizenzierung

Darüber hinaus intensivierte die Bechtle AG im Jahresverlauf die Aktivitäten im Bereich Softwarelizenzierung und -management. Die in diesem Geschäftsfeld in fünf 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 der Webseiten. Zudem entfiel Programmieraufwand auf die beiden selbst erstellten Softwarelösungen BELOS und structura dynamic. 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. Mit structura dynamic bietet Bechtle auf Basis der Unternehmenssoftware Microsoft Dynamics ein umfassendes Gesamtpaket speziell für mittelständische Hersteller. Das Tool zeichnet sich unter anderem durch eine hohe Funktionalität und Transparenz bei Projektmanagement- Ressourcen- und Absatzplanung, Produktionssteuerung, Service- und Reklamationsabwicklung sowie Benachrichtigungs- und Genehmigungsverfahren aus. Die Softwarelösungen werden regelmäßig gepflegt und weiterentwickelt.

Die Onlinelösungen der bestehenden Webshops von Bechtle direkt und ARP Datacon wurden 1995 intern bei Bechtle entwickelt. Seitdem übernimmt ein Team von Programmierern die kontinuierliche Pflege, die Weiterentwicklung der E-Commerce-Plattformen und die Implementierung neuer Länder wie beispielsweise im Rahmen der Markteinführungen in Irland, Portugal sowie aktuell in Polen. Auch auf die Unternehmensseite www.bechtle.com entfielen im Berichtsjahr Entwicklungsleistungen. Ein neues Content-Management-System (CMS) wurde den Bedürfnissen von Bechtle angepasst und im Jahresverlauf implementiert.

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.

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 hat sich im Kundenkreis von Bechtle eine Branchenspezialisierung ergeben. Sie resultiert aus den Besonderheiten des Marktes wie beispielsweise den Ausschreibungsverfahren und wird im Unternehmen gesondert abgebildet. Der Geschäftsbereich Öffentliche Auftraggeber unterstützt als interne Serviceeinheit die dezentralen Systemhäuser sowie die Bechtle direkt-Gesellschaften bei der Bearbeitung öffentlicher Ausschreibungen.

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 2009 über 70.000 IT-Unternehmen in Deutschland ihre Produkte und Dienstleistungen an, wobei die Größe, das Leistungsspektrum und die Spezialisierung der IT-Unternehmen stark differieren. Die meisten sind rein lokal tätige Unternehmen, deren 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 100 Unternehmen. Zu den größeren in Deutschland aktiven Systemhäusern zählen nur etwa 20 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 der jährlichen Umfrage der Fachzeitschriften ChannelPartner und Computerwoche unter Anwenderunternehmen zur Kundenfreundlichkeit wurde die Bechtle AG 2009 in der Klasse über 250 Mio. € Jahresumsatz mit einem Notendurchschnitt von 1,92 (Vorjahr: 2,00) bewertet. Der Konzern liegt damit auf Platz zwei der kundenfreundlichsten Systemhäuser in Deutschland. Über 1.700 Projekte wurden in der dreiwöchigen Onlinebefragung beurteilt. Die Fragen betrafen unter anderem die Qualität des Angebots des ausgewählten Systemhauses. Anhand der Aussagen zum Projektmanagement, zur Kommunikation, zu Reaktionszeiten und 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 ist die Bechtle AG seit dem Markteintritt 2008 mit zwei Systemhausstandorten in Wien vertreten.

Unverändert verbuchen die kleineren und mittleren Unternehmen zusammen den weitaus größten Marktanteil in der D-A-CH-Region. Darüber hinaus war im Berichtsjahr zu beobachten, dass es insbesondere vor dem Hintergrund der schlechteren konjunkturellen Rahmenbedingungen unter den mittleren Anbietern zu einer stärkeren Konsolidierung durch Fusionen und Übernahmen kam und große Anbieter ihre Marktposition zulasten der kleineren Anbieter ausbauten.

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 geprüft, um sicherzustellen, dass diese keine gefährlichen Stoffe enthalten. Bechtle sorgt für eine umweltschonende Entsorgung der Produkte am Ende ihres Lebenszyklus und kommt damit auch seinen Verpflichtungen im Rahmen des Elektro- und Elektronikgerätegesetzes nach. Das Unternehmen ist bereits seit 2005 im Elektro-Altgeräte-Register erfasst.

Ein wichtiges Thema für Bechtle ist die sogenannte Green IT. Unternehmen, die heute noch nicht ausreichend für das Thema Green IT sensibilisiert sind, müssen in Zukunft mit steigenden Energiekosten, höheren Abgaben und nicht zuletzt auch mit negativer Presse rechnen. Eine professionelle Auseinandersetzung mit Green IT bietet dagegen die Chance, sich der sozialen Verantwortung zu stellen und das Thema Umweltschutz nicht nur als Wettbewerbsvorteil zu nutzen, sondern gleichermaßen von niedrigeren Betriebskosten zu profitieren. Viele Unternehmen entscheiden

sich heutzutage nicht mehr nur für den besten Angebotspreis, sondern betrachten die Kosten für den gesamten Lifecycle, was auch die permanent steigenden Energiekosten berücksichtigt. Ein anderer wichtiger Faktor ist der Mitarbeiter. Die Schulung der Mitarbeiter ergänzt die Zielsetzung, auch am Arbeitsplatz eine Sensibilisierung für die IT und die damit verbundenden laufenden Energiekosten nachhaltig zu gewährleisten. Das Unternehmen sieht sich als strategischer Partner für Green IT. Neben der hohen Servicequalität und der Hochverfügbarkeit der Systeme gehört die flexible Unterstützung der Geschäftsprozesse der Kunden zu den Aufgaben von Bechtle.

Der Konzern reagiert auf den gestiegenen Bedarf nach verbrauchsärmeren IT-Produkten sowie energieeffizienten Konzepten auch 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 Hard- und Softwareprodukte.

UNTERNEHMENSSTEUERUNG

Eine klare Strategie und das konsequente Verfolgen definierter Zielstellungen sind für die erfolgreiche Entwicklung eines Unternehmens unverzichtbar. Effiziente Steuerungssysteme gewinnen dabei gerade in konjunkturell schwierigen Zeiten an Bedeutung. Im Berichtsjahr hat sich gezeigt, wie wichtig vor diesem Hintergrund ein kontinuierlicher Abgleich der erzielten Ergebnisse mit den zugrunde liegenden Planwerten ist. Nur so war es möglich, geeignete Maßnahmen im Rahmen der Steuerung des Unternehmens zu ergreifen und ein vergleichsweise gutes Ergebnis zu erzielen.

Ziele und Strategie

Der Vorstand der Bechtle AG hat sich mit der 2007 formulierten Vision 2020 sehr ambitionierte Wachstumsziele gesetzt. Danach strebt Bechtle bis zum Jahr 2020 einen Konzernumsatz von 5 Mrd. € sowie eine Verdopplung der Beschäftigten auf 10.000 Mitarbeiter an. Diese Zielstellung setzt ein durchschnittliches Wachstum im Umsatz von jährlich 10 bis 15 Prozent voraus.

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

Darüber hinaus soll das Wachstum auch weiterhin durch attraktive Akquisitionen oder gezielte Neugründungen unterstützt werden. Bei den Akquisitionen stehen kleinere bis mittelgroße Unternehmen im Fokus, die regional kunden- und leistungsbezogen die Marktposition der Bechtle AG stärken. Zielsetzungen sind daher die Ergänzung der IT-spezifischen Kompetenzen, die intensive Bearbeitung strategisch bedeutsamer regionaler Märkte sowie Kundengruppen und damit die Gewinnung von Marktanteilen. Der Konzern hat im Segment IT-Systemhaus & Managed Services das Ziel, bis 2020 flächendeckend in der D-A-CH-Region vertreten zu sein und sich zum führenden IT-Partner des Mittelstands und der öffentlichen Hand zu entwickeln.

Im Segment IT-E-Commerce verfolgt Bechtle auf Basis einer Mehrmarkenstrategie eine konsequente Internationalisierung. Das Unternehmen ist bereits heute in insgesamt elf Ländern Europas präsent. Im April 2010 wird Polen als zwölftes Land folgen. Der Konzern wird seine Präsenz in Europa weiter ausbauen und bis 2020 eine führende Position im E-Commerce einnehmen. Erhebliches Potenzial für langfristiges Wachstum sieht Bechtle im Handel mit Hard- und Software auch jenseits der europäischen Grenzen.

Systeme und Instrumente

Der Vorstand der Bechtle AG zeichnet verantwortlich für die Gesamtplanung und die 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 die jährlichen Strategie- und Fokuspapiere der jeweiligen Gesellschaften sowie individuelle Planungsgespräche mit den Geschäftsführern. 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 Mitarbeiter zugrunde gelegt. Die unterjährige Entwicklung wird hierbei kontinuierlich durch datenbankgestützte Führungsinstrumente analysiert, die im Berichtsjahr weiter ausgebaut und optimiert wurden. 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 wird zur zeitnahen Bewertung des Geschäftsverlaufs die Entwicklung der Einkaufspreise sowie der Auftragseingänge als unternehmensspezifischer Frühindikator 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- und Quartalsabschlüssen, 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, Rechnungslegung sowie Auslieferung der Ware und den Stand der Forderungen zusammen und hinterlegen diese mit entsprechenden Kennzahlen (zum Beispiel Kundenkontaktfrequenz, Angebotssumme beziehungsweise Deckungsbeitrag pro Vertriebsmitarbeiter und durchschnittliche Außenstandsdauer der Forderungen).

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

Viele der den Erfolg bestimmenden 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, Erfahrung und Motivation der Mitarbeiter sowie deren Führungsqualitäten, aber auch die Unternehmenskultur, die allenfalls qualitativ beschrieben werden können.

Zur besseren Abschätzung der Reputation im Markt orientiert sich das Management von Bechtle zum Beispiel an Kundenbefragungen oder den Erhebungen und Auswertungen der Fachmedien, Branchenverbände und Marktforschungsinstitute. Die Ergebnisse dieser Studien werden unter anderem im Rahmen der strategischen Planung verwendet, um die Wahrnehmung des Unternehmens in Relation zum Wettbewerb einzuschätzen. Der Faktor Kundenzufriedenheit wird in beiden Segmenten des Unternehmens in regelmäßigen Zeitabständen analysiert. Die Ergebnisse dienen als Indikator für die Qualität der Kundenbindung und werden intern zur Ausrichtung der Vertriebsaktivitäten eingesetzt. Als deutliches Signal für eine erfolgreiche Kundenbindung wertet Bechtle die diesjährigen Umfrageergebnisse der Fachzeitschriften ChannelPartner und Computerwoche nach dem kundenfreundlichsten Systemhaus in Deutschland. Von den insgesamt 1.717 bewerteten Projekten entfielen über 500 auf Bechtle. In der Kategorie der Unternehmen über 250 Millionen Euro Umsatz verbesserte sich die Bewertung im Vergleich zum Vorjahr von der Note 2,00 auf 1,92. In Verbindung mit einer zielgerichteten Aus- und Weiterbildung der Mitarbeiter helfen diese Analysen Bechtle, die Kunden auch künftig 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)

Bechtle sah sich im abgelaufenen Geschäftsjahr mit sehr schwierigen wirtschaftlichen Rahmenbedingungen konfrontiert. Die notwendigen Maßnahmen zur Ergebnissicherung wirkten sich zwangsläufig auch auf die Beschäftigung aus. Dabei war sich der Vorstand allerdings seiner sozialen Verantwortung jederzeit bewusst, ebenso wie die Zukunftsfähigkeit des Unternehmens nicht nachhaltig gefährdet werden durfte. Das Management des gesamten Konzerns und damit auch der Bechtle AG agierte in diesem Zusammenhang mit viel Bedacht. Dies zeigt sich auch daran, dass die Mitarbeiterzahl 2009 nur leicht unter dem Niveau des Vorjahres liegt.

Entwicklung der Mitarbeiterzahlen

Im Jahresdurchschnitt waren im Geschäftsjahr 141 Mitarbeiter in der Bechtle AG beschäftigt. Im Vorjahr waren es 143 Beschäftigte.

Personalkosten und Gehaltsmodell

Der Aufwand für Löhne und Gehälter einschließlich Sozialabgaben ging 2009 aufgrund der zurückgegangenen durchschnittlichen Mitarbeiterzahl und niedrigeren variablen Vergütungsbestandteile im Zusammenhang mit dem geringeren Ergebnis um 10,7 Prozent zurück und belief sich auf 9,9 Mio. € (Vorjahr: 11,1 Mio. €).

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

Angaben zum Vergütungssystem von Vorstand und Aufsichtsrat

Vergütung des Vorstands

Mit dem zum 5. August 2009 in Kraft getretenen Gesetz zur Angemessenheit der Vorstandsvergütung (VorstAG) hat der Gesetzgeber neue Anforderungen hinsichtlich der Gestaltung der Vorstandsvergütung geschaffen. Ziel des VorstAG ist es, die Vergütung an einer nachhaltigen und auf Langfristigkeit ausgerichteten Unternehmensführung zu orientieren. Die Bechtle AG plant, bei den nächsten anstehenden Vertragsverlängerungen die Vorstandsvergütung neu zu strukturieren und damit den Anforderungen des VorstAG sowie den Empfehlungen in Ziffer 4.2.3 Abs. 2 des DCGK gerecht zu werden. Dies wird voraussichtlich ab dem Jahr 2011 der Fall sein.

Momentan setzt sich die Gesamtvergütung der Vorstandsmitglieder 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 sich aus der Zukunftsplanung ergeben. Die Tantieme ist nach oben begrenzt. Sofern das tatsächliche Ergebnis um mehr als 50 Prozent hinter dem Gewinnziel zurückbleibt, entfällt ein Tantiemenanspruch.

Eine variable Vergütungskomponente mit langfristiger Anreizwirkung und Risikocharakter sowie Versorgungszusagen der Gesellschaft gegenüber den Vorständen bestehen bislang nicht. Vereinbarungen der Gesellschaft mit Mitgliedern des Vorstands für den Fall eines Kontrollwechsels infolge eines Übernahmeangebots wurden vom Aufsichtsrat ebenfalls 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 § 286 Abs. 5 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 2009 betragen die festen Bezüge des Vorstands 768 Tsd. € (Vorjahr: 556 Tsd. €) und die Gesamtvergütung 1.266 Tsd. € (Vorjahr: 1.356 Tsd. €).

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

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.

Derzeit wird geprüft, ob die Vergütungsstruktur des Aufsichtsrats hinsichtlich der gestiegenen Anforderungen an die Aufsichtsrats Tätigkeit noch angemessen ist.

Für das Geschäftsjahr 2009 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 2009 insgesamt 21.000.000 €. Es ist eingeteilt in 21.000.000 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 Aktiegattungen. Mit jeder Aktie sind die gleichen Rechte und Pflichten verbunden. Jede Aktie gewährt in der Hauptversammlung eine Stimme. Hiervon ausgenommen sind von der Gesellschaft gehaltene eigene Aktien, aus denen der Gesellschaft keine Rechte zustehen.

Das Grundkapital hat sich gegenüber dem 31. Dezember 2008 geändert. Mit Eintragung ins Handelsregister am 23. Dezember 2009 wurde eine vom Vorstand in Ausübung der Ermächtigung der Hauptversammlung beschlossene Kapitalherabsetzung durch Einziehung von insgesamt 200.000 eigener Aktien um 200.000 € wirksam. Die Bechtle AG hatte die Aktien im Rahmen des im September 2009 beendeten Aktienrückkaufprogramms erworben.

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 2009 bekannt:

Karin Schick, Gaildorf, Deutschland: 28,82 Prozent (direkt)

Karin Schick, Gaildorf, Deutschland: 5,50 Prozent (indirekt)

BWK 2. Vermögensverwaltungsgesellschaft mbH, Stuttgart, Deutschland: 18,65 Prozent (direkt)

BWK GmbH Unternehmensbeteiligungsgesellschaft, Stuttgart, Deutschland: 18,65 Prozent (indirekt)

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

Mitarbeiterbeteiligungsprogramme oder vergleichbare Gestaltungen, bei denen Mitarbeiter am Kapital beteiligt sind und die Kontrollrechte nicht unmittelbar ausüben, liegen nicht vor.

Die Bestellung und die Abberufung von Vorstandsmitgliedern sind in den §§ 84 f. AktG geregelt. Der Aufsichtsrat hat am 1. Januar 2009 Michael Guschlbauer und Jürgen Schäfer neu in den Vorstand berufen. Der Vertrag von Dr. Thomas Olemotz wurde zum 1. Januar 2009 gemäß der Regelungen in § 84 Abs. 1 vorzeitig verlängert. Von der in § 84 Abs. 2 festgelegten Möglichkeit, bei mehreren Vorstandsmitgliedern einen Vorsitzenden des Vorstands zu ernennen, hat der Aufsichtsrat der Gesellschaft im Berichtsjahr keinen Gebrauch gemacht. Dr. Thomas Olemotz wurde jedoch zum Vorstandssprecher ernannt.

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, das Grundkapital der Gesellschaft mit Zustimmung des Aufsichtsrats bis zum 15. Juni 2014 durch Ausgabe neuer, auf den Inhaber lautender Aktien gegen Bar- und/oder Sacheinlagen um bis zu insgesamt Euro 10.600.000,00 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,

- für Spitzenbeträge;
- bei Kapitalerhöhungen gegen Sacheinlagen zur Gewährung von Aktien zum Zwecke des Erwerbs von Unternehmen oder Beteiligungen an Unternehmen;
- bei einer Kapitalerhöhung gegen Bareinlage, wenn der auf die neuen Aktien, für die das Bezugsrecht ausgeschlossen wird, insgesamt entfallende anteilige Betrag des Grundkapitals 10 v.H. des Grundkapitals zum Zeitpunkt der Ausgabe nicht übersteigt und der Ausgabebetrag den Börsenpreis nicht wesentlich unterschreitet. Auf diese Begrenzung auf 10 v. H. des Grundkapitals sind Aktien anzurechnen, die (i) während der Laufzeit dieser Ermächtigung unter Ausschluss des Bezugsrechts in direkter oder entsprechender Anwendung des § 186 Abs. 3 Satz 4 AktG ausgegeben oder veräußert werden oder die (ii) zur Bedienung von Schuldverschreibungen mit Wandlungs- und/oder Optionsrechten ausgegeben werden bzw. ausgegeben werden können, sofern die Schuldverschreibungen nach dem Wirksamwerden dieser Ermächtigung in entsprechender Anwendung des § 186 Abs. 3 Satz 4 AktG unter Ausschluss des Bezugsrechts der Aktionäre ausgegeben werden.
- 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 10 v.H. 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 16. Juni 2009 über eine Ermächtigung zum Erwerb eigener Aktien nach § 71 Abs. 1 Nr. 8 AktG. Die Ermächtigung wurde am 16. Juni 2009 wirksam und gilt bis zum 15. November 2010. 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 zeitweilig von dieser beziehungsweise der vor dem 16. Juni 2009 gültigen Ermächtigung Gebrauch gemacht.

Das von der Hauptversammlung vom 1. Juni 2001 beschlossene bedingte Kapital in Höhe von 2.000.000,00 Euro wurde durch Beschluss der Hauptversammlung vom 16. Juni 2009 aufgehoben.

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

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

RAHMENBEDINGUNGEN

GESAMTWIRTSCHAFT

Die Wirtschaftsleistung im Euroraum hat 2009 infolge der weltweiten Krisensituation stark abgenommen. Nach ersten Zahlen von Eurostat lag das preisbereinigte Bruttoinlandsprodukt (BIP) in der Eurozone bei minus 4,0 Prozent gegenüber einem leichten Wachstum von 0,7 Prozent im Vorjahr. In allen vier Quartalen des Berichtsjahres waren die Werte im Vergleich zu den Vorjahresquartalen rückläufig, wobei sich jedoch im Jahresverlauf eine leichte Erholung abzeichnete. So zeigen die Auswertungen von Eurostat im ersten Quartal einen Rückgang des BIP um 5,0 Prozent, im vierten Quartal lag das Minus bei 2,1 Prozent. Die Verbesserung im Jahresverlauf zeigt sich auch an der Entwicklung des BIP im Vergleich zu den jeweiligen Vorquartalen. Während im ersten Halbjahr in beiden Quartalen die Wirtschaftsleistung gegenüber dem Vorquartal abnahm, konnte das BIP ab dem dritten Quartal 2009 wieder zulegen - wenngleich das Wachstum im vierten Quartal 2009 mit 0,1 Prozent sehr verhalten ausfiel.

Auch die deutsche Wirtschaft war stark von der schwersten Krise seit Ende des Zweiten Weltkriegs geprägt. Das Statistische Bundesamt errechnete einen Rückgang des BIP um 5,0 Prozent, der größte Einbruch seit Bestehen der Bundesrepublik. Die Quartalsentwicklung verlief ähnlich zu der im Euroraum. Allerdings lag die deutsche Wirtschaft bereits im zweiten Quartal gegenüber dem Vorquartal wieder im Plus, konnte dann aber das marginale Wachstum im Euroraum im vierten Quartal nicht nachzeichnen, sondern stagnierte. Vor allem die Exporte sowie Ausrüstungsinvestitionen brachen im Berichtsjahr stark ein. Während der Rückgang der Bruttoanlageinvestitionen insgesamt bei minus 8,6 Prozent lag, gingen die Ausrüstungsinvestitionen sogar um 20,0 Prozent zurück. Einzig bei den Konsumausgaben waren Zuwächse zu verzeichnen: 0,4 Prozent bei den privaten und deutliche 2,7 Prozent bei den staatlichen Ausgaben. Hier zeigten sich die Auswirkungen der Abwrackprämie sowie der staatlichen Konjunkturpakete.

BRANCHE

Die IT-Branche in Europa bekam die Auswirkungen der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung im Berichtsjahr ebenfalls zu spüren. Nach Angaben des European Information Technology Observatory (EITO) schrumpfte der IT-Markt in der EU 2009 um 3,1 Prozent. Den stärksten Rückgang verzeichnete der Hardwarehandel mit minus 6,6 Prozent. Das Geschäft mit Softwareprodukten ging um 3,5 Prozent zurück. In den großen IT-Märkten der EU war der Rückgang im Handel mit Hardware laut EITO unterschiedlich stark. Italien und Großbritannien verzeichneten ein Minus von 8,1 Prozent, Spanien lag bei minus 7,4 Prozent und die Hardwareverkäufe in Frankreich schrumpften um 5,6 Prozent. Im für Bechtle wichtigen Schweizer Markt verzeichneten die Hardwareumsätze einen Rückgang um 6,0 Prozent, der Softwarehandel entwickelte sich etwas besser, lag aber dennoch bei minus 1,6 Prozent. Lediglich die IT-Services registrierten mit plus 0,2 Prozent ein leichtes Wachstum.

Auch der deutsche IT-Markt stand 2009 ganz im Zeichen der Wirtschaftskrise. Die Prognose des Branchenverbands BITKOM geht von einem Rückgang von 2,6 Prozent aus. Besonders betroffen war das Segment IT-Hardware mit einem Minus von 6,5 Prozent. Hier hatte man neben der Nachfrageschwäche auch noch mit dem enormen Preisdruck vor allem bei Druckern, Bildschirmen und PCs zu kämpfen. Auch das Segment Software verlor 3,2 Prozent. Die Einführung von Windows 7 im vierten Quartal kam zu spät, um hier noch spürbare Impulse zu setzen. Lediglich die IT-Services konnten mit einem marginalen Rückgang von nur 0,2 Prozent ein mehr oder weniger stabiles Niveau behaupten. Dazu haben maßgeblich die Outsourcing-Services mit einem Plus von 5,1 Prozent beigetragen.

GESAMTEINSCHÄTZUNG

Das Jahr 2009 war geprägt von der weltweiten Wirtschaftskrise. Während im ersten Halbjahr die Prognosen mehrheitlich nach unten korrigiert wurden, begann sich die Lagebeurteilung ab dem dritten Quartal etwas zu entspannen, verbunden mit einer leichten Anhebung der Prognosen. Die Bechtle AG konnte sich diesem rezessiven Umfeld nicht entziehen. Besonders deutlich waren die Rückgänge im Segment IT-E-Commerce. Im reinen Hardwaregeschäft machten sich gesamtwirtschaftliche Verwerfungen direkter und unmittelbarer bemerkbar als im Dienstleistungsgeschäft. Hierbei ist allerdings zu beachten, dass Bechtle auch 2009 volumenmäßig mehr Produkte abgesetzt hat als im Vorjahr. Dieser Entwicklung wirkte jedoch der Preisdruck beziehungsweise Preisverfall im Hardwarebereich entgegen. Im Segment IT-Systemhaus & Managed Services war der Geschäftsverlauf insbesondere im Inland positiver und das Niveau des Vorjahres konnte annähernd gehalten werden. Wichtige Impulse für beide Segmente kamen von der öffentlichen Hand. Bechtle profitierte zum einen von der erfolgreichen Aufbauarbeit des Geschäftsbereichs Öffentliche Auftraggeber in den Vorjahren. Zum anderen zeigte vor allem im zweiten Halbjahr das Konjunkturpaket 1 seine Wirkung und konnte die zurückhaltende Nachfrage aus der Industrie zumindest teilweise kompensieren.

Neben der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung und den Auswirkungen der Wirtschaftskrise 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

Neben den Umlagen der Tochtergesellschaften für die Übernahme der zentralen Verwaltungsfunktionen sowie dem Beteiligungs- und Finanzierungsergebnis bestimmten im Berichtsjahr auch Umsatzerlöse gegenüber Dritten die Geschäftsentwicklung der Bechtle AG. Es handelt sich hierbei um Handels- und Dienstleistungsumsätze bei denen die Bechtle AG Auftragnehmerin ist.

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

In 2009 erhöhten sich die Umsatzerlöse um 86,7 Prozent auf 28,5 Mio. € (Vorjahr: 15,3 Mio. €).

In Mio. €	2005	2006	2007	2008	2009
Umsatzerlöse	12,9	14,2	14,2	15,3	28,5

Die sonstigen betrieblichen Erträge gingen 2009 um 6,1 Prozent zurück und beliefen sich auf 7,7 Mio. € nach 8,2 Mio. € im Vorjahr. Sie beinhalten im Wesentlichen Kostenverrechnungen mit Tochtergesellschaften in Höhe von 5,5 Mio. € (Vorjahr: 5,2 Mio. €) sowie einen Einmaleffekt aus dem Verkauf von eigenen Anteilen in Höhe von 1,6 Mio. €.

In Mio. €	2005	2006	2007	2008	2009
Sonstige betriebliche Erträge	8,6	9,3	7,5	8,2	7,7

Durch die im Vergleich zum Vorjahr um 2 Personen zurückgegangene Mitarbeiteranzahl und der im Zusammenhang mit der schwierigen Geschäftsentwicklung gesunkenen variablen Gehaltsbestandteile verringerte sich der Personalaufwand von 11,1 Mio. € um 10,8 Prozent auf 9,9 Mio. €.

In Mio. €	2005	2006	2007	2008	2009
Personalaufwand	7,2	8,6	9,2	11,1	9,9

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen stiegen insbesondere aufgrund erhöhter konzerninterner Umlagen im Zusammenhang mit dem Ausbau der Konzernstruktur Ende 2008 von 14,2 Mio. € um 7,0 Prozent auf 15,2 Mio. €.

In Mio. €	2005	2006	2007	2008	2009
Sonstige betriebliche Aufwendungen	9,4	10,3	10,6	14,2	15,2

Das nachfolgend dargestellte Beteiligungsergebnis umfasst neben den Erträgen aus Gewinnabführungsverträgen und Beteiligungen auch die Abschreibung auf Finanzanlagen mit 1,6 Mio. € (Vorjahr: 0,7 Mio. €). Im Vorjahr waren auch die unter den sonstigen betrieblichen Erträgen ausgewiesenen Zuschreibungen in Höhe von 1,1 Mio. € enthalten. Insgesamt ist das Beteiligungsergebnis von 29,1 Mio. € um 14,4 % auf 24,9 Mio. € gesunken.

In Mio. €	2005	2006	2007	2008	2009
Beteiligungsergebnis	14,8	19,2	24,7	29,1	24,9

Das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit ist im Vorjahresvergleich um 9,5 Prozent von 25,2 Mio. € auf 22,8 Mio. € zurückgegangen.

In Mio. €	2005	2006	2007	2008	2009
Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit	17,0	20,4	24,1	25,2	22,8

Der Ertragsteueraufwand hat sich von 3,1 Mio. € auf 5,2 Mio. € erhöht. Dies resultiert aus der Ende 2008 vorgenommenen Umgestaltung der Konzernstruktur. Die Bechtle AG ist seit 2009 in verstärktem Umfang als Organträger selbst Steuerschuldner für die bei Tochtergesellschaften erzielten Gewinne. Unter Berücksichtigung des geringeren Ergebnisses der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit ergibt sich ein um 20,3 Prozent geringerer Jahresüberschuss von 17,7 Mio. € nach 22,2 Mio. € im Vorjahr.

In Mio. €	2005	2006	2007	2008	2009
Jahresüberschuss	13,5	15,5	19,3	22,2	17,7

Der Jahresüberschuss ermöglicht unter Berücksichtigung des Gewinnvortrags von 0,2 Mio. € und nach Rücklagendotierungen von insgesamt 5,3 Mio. € einen zur Ausschüttung vorgesehenen Bilanzgewinn von 12,6 Mio. €. Die vorgesehene Dividende je Aktie beträgt damit - unverändert zum Vorjahr - 0,60 € je Aktie. Die in 2009 durchgeführte Einziehung von Aktien hat sich aufgrund der Auflösung der Rücklage für eigene Aktien hierbei nicht wesentlich auf den Bilanzgewinn ausgewirkt.

VERMÖGENS- UND FINANZLAGE

Vermögenslage

Die Vermögensstruktur spiegelt das Tätigkeitsfeld der Bechtle AG als Finanzholding wider: 65,7 Prozent der Bilanzsumme entfallen mit 186,4 Mio. € auf das Finanzanlagevermögen und 18,3 Prozent auf Forderungen gegen verbundene Unternehmen, die im Wesentlichen im Zusammenhang mit der Finanzierung der Tochtergesellschaften stehen.

Beim Eigenkapital stehen dem Zugang aus dem laufenden Jahresergebnis in Höhe von 17,7 Mio. € Abgänge aus der Dividende für 2008 in Höhe von 12,4 Mio. € und der Vermögensminderung aus der Einziehung von Aktien in Höhe von 2,3 Mio. € gegenüber. Aufgrund der erhöhten Bilanzsumme ist die Eigenkapitalquote von 80,4 % im Vorjahr auf 76,3 % zurückgegangen.

Zum Bilanzstichtag verfügt die Bechtle AG über liquide Mittel in Höhe von 24,4 Mio. €. Mit freien Kreditlinien in Höhe von 34,7 Mio. € (Vorjahr: 39,9 Mio. €) steht nach wie vor eine ausreichende Liquiditätsreserve für künftige Expansionen und Akquisitionen zur Verfügung.

In Tsd. €	2005	2006	2007	2008	2009
AKTIVA					
Anlagevermögen	181.484	179.426	180.829	183.528	198.030
Vorräte	0	0	0	0	633
Kurzfristige Forderungen	38.086	40.267	39.607	53.477	60.381
Liquide Mittel	19.187	6.822	13.156	26.444	24.428
Eigene Anteile	0	0	0	2.247	0
Übrige Aktiva	53	38	40	96	319
PASSIVA					
Eigenkapital	190.591	195.498	204.183	213.621	216.587
Langfristige Verbindlichkeiten und Rechnungsabgrenzungsposten	12.803	8.287	3.659	5.143	6.056
Kurzfristige Verbindlichkeiten und Rechnungsabgrenzungsposten	35.416	22.768	25.790	47.028	61.148
BILANZSUMME	238.810	226.553	233.632	265.792	283.791

Finanzlage

Im Berichtsjahr wurden Investitionen in immaterielle Vermögensgegenstände in Höhe von 0,4 Mio. € und Sachanlagen in Höhe von 5,9 Mio. € getätigt, die im Wesentlichen die Erweiterung des Logistikzentrums und den Neubau des Verwaltungsgebäudes für das Finanzwesen in Gaildorf betreffen. Die Zugänge zu den Finanzanlagen in Höhe von 11,5 Mio. € resultieren mit 8,5 Mio. € im Wesentlichen aus der Kapitalerhöhung einer Tochtergesellschaft.

Aus der laufenden Geschäftstätigkeit ergibt sich ein Mittelzufluss in Höhe von 31,0 Mio. € (Vorjahr: 37,2 Millionen). Dieser Rückgang resultiert aus dem zurückgegangenen Periodenergebnis sowie aus der Veränderung von konzerninternen Verbindlichkeiten gegenüber den Forderungen.

Die Dividendenausschüttung in Höhe von 12,4 Mio. €, der Saldo aus Tilgung und Aufnahme von Finanzkrediten in Höhe von 2,7 Mio. €, Zinszahlungen in Höhe von 0,5 Mio. € und dem Saldo aus Kauf und Verkauf eigener Aktien führten zusammen zu Mittelabflüssen aus der Finanzierungstätigkeit von 14,0 Mio. € (Vorjahr: 13,5 Mio. €).

Der Finanzmittelbestand zum Stichtag 31. Dezember 2009 beträgt 24,4 Mio. € (Vorjahr: 26,4 Mio. €). Die Verminderung beruht im Wesentlichen aus den erhöhten Mittelabflüssen im Rahmen der Investitionstätigkeit.

In Mio. €	2005	2006	2007	2008	2009
Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit	18,7	9,5	23,5	33,9	28,8

Ein wesentlicher Teil der selbstgenutzten und an Tochterunternehmen untervermieteten Immobilien wird über Leasingvereinbarungen finanziert. Von den im Anhang angegebenen finanziellen Belastungen aus Miet- und Leasingvereinbarungen betreffen 29,4 Mio. € Immobilien.

RISIKOBERICHT

Zu den Grundsätzen einer wertorientierten, verantwortungsbewussten und nachhaltigen Unternehmensführung gehört das Nutzen unternehmerischer Chancen bei gleichzeitig vorausschauender Steuerung der damit verbundenen Risiken. Die Früherkennung, Bewertung und Überwachung der Risiken ist bei Bechtle ebenso Bestandteil der Absicherung des langfristig profitablen Wachstums wie auch das aktive Management von Chancen im Rahmen der Unternehmensentwicklung.

RISIKO- UND CHANCENMANAGEMENT

Grundverständnis

Im Bechtle-Konzern 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 intensiv mit detaillierten Auswertungen und umfangreichen 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 Möglichkeit, dass ein Ereignis negative Auswirkungen auf den Geschäftsverlauf und damit auf die Zukunft des Unternehmens 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 zum Umgang mit den Risiken unternehmerischer Betätigung. Oberstes Ziel des Risikomanagements sind insbesondere das rechtzeitige Erkennen wesentlicher und bestandsgefährdender Risiken, deren Bewertung 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 und so gut wie möglich kontrolliert 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, die das tägliche Handeln bestimmen und auf unterschiedlichste Weise als Orientierungshilfe bei allen Entscheidungen dienen. In der Bechtle-Firmenphilosophie, dem Bechtle-Verhaltenskodex („Code of Conduct“) sowie den Bechtle-Führungsgrundsätzen sind die wesentlichen Elemente dieser kulturellen Grundprägung des Unternehmens verankert.

Im Rahmen der Vision 2020 verfolgt die Bechtle AG das Ziel, im Segment IT-Systemhaus & Managed Services flächendeckend in der D-A-CH-Region vertreten zu sein und dabei der führende IT-Partner des Mittelstands und der öffentlichen Hand zu werden. Im Segment IT-E-Commerce strebt der Konzern die Marktführerschaft in Europa an und setzt darüber hinaus die Internationalisierung jenseits der europäischen Grenzen weiter fort. Das angestrebte profitable Wachstum - mit 10.000 Mitarbeitern einen Umsatz von rund 5 Mrd. € zu erwirtschaften - 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. Sie ermöglicht und unterstützt risikoorientierte Reaktionen der Entscheidungsträger. Entsprechend dem organisatorischen Aufbau der Bechtle-Gruppe findet beim Risikomanagement eine klare Trennung von Aufgaben und Verantwortlichkeiten zwischen der Konzernholding beziehungsweise den Zwischenholdings und den operativen Tochtergesellschaften statt. Die Holding hat in ihrem Controlling ein geeignetes Berichtswesen aufgebaut, das die frühzeitige Identifizierung erfolgsgefährdender Entwicklungen ermöglicht. Neben der Bereitstellung einer Vielzahl von Analysetools für die operativen Einheiten werden auf Grundlage von periodischen Auswertungen und Statistiken geeignete Vorgaben für die Tochtergesellschaften definiert, die bei systematischer Anwendung zu einem sachgerechten und effektiven Risikomanagement führen. Somit liegt ein wesentlicher Teil der Verantwortung bei den Geschäftsführern („Risk Owner“). Dieses Grundverständnis entspricht im Übrigen der Dezentralität des Geschäftsmodells und der Führungsphilosophie der Bechtle AG.

Funktional lassen sich im Rahmen der Risikomanagement-Organisation unterscheiden:

-Prozessunabhängige Überwachung

Diese umfasst die Kontrolle der Funktionsfähigkeit aller Prozesse. Ein wichtiger Teil der prozessunabhängigen Überwachung ist die interne Revision (Innenrevision). Sie prüft nachträglich das betriebliche Geschehen im Hinblick auf Ordnungs- und Zweckmäßigkeit. Die gesetzliche Grundlage für die Tätigkeit der internen Revision ergibt sich aus § 91 Abs. 2 AktG. Bei der Bechtle AG werden Aufgaben der internen Revision fortlaufend im Rahmen der Durchsicht der Monatsabschlüsse sowie anlassbezogen im Bereich Konzernrechnungswesen wahrgenommen. Die Eignung des vom Vorstand eingerichteten Risikofrüherkennungssystems sowie die Wirksamkeit der Einzelmaßnahmen zur Risikosteuerung und des rechnungslegungsbezogenen internen Kontrollsystems (IKS) werden vom Abschlussprüfer im Rahmen der Jahresabschlussprüfung und unterjährig durch die Unternehmensleitung beurteilt.

-Frühwarn- und Überwachungssystem

Die Struktur der Systeme ist auf die strategischen und operativen Bedrohungen ausgerichtet und gewährleistet die Funktionsfähigkeit des Risikomanagements und der sonstigen Unternehmensprozesse. Frühwarnsysteme sind Instrumente, die das Unternehmen dabei unterstützen, Risiken und Chancen rechtzeitig zu identifizieren. Bei der Identifikation latenter Risiken richtet sich die Aufmerksamkeit besonders auf Frühindikatoren. Unter Überwachung wird dabei die kontinuierliche Überprüfung der Wirksamkeit, Angemessenheit und Effizienz der Maßnahmen einschließlich notwendiger Kontrollstrukturen im Hinblick auf die identifizierten Risiken verstanden.

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, Strategietagungen sowie Planungs- und Einzelgespräche mit dem Vorstand.

Rechnungslegung (IKS)

Als kapitalmarktorientierte Kapitalgesellschaft im Sinne des § 264d HGB ist die Bechtle AG gemäß § 289 Abs. 5 HGB verpflichtet, die wesentlichen Merkmale des internen Kontroll- und Risikomanagementsystems (IKS) im Hinblick auf den Rechnungslegungsprozess zu beschreiben. Bechtle lehnt sich beim IKS an die Definition des Instituts der Wirtschaftsprüfer in Deutschland e.V., Düsseldorf an. Danach umfasst das IKS die vom Management eingeführten Grundsätze, Verfahren und Maßnahmen, die gerichtet sind auf die organisatorische Umsetzung der Entscheidungen des Managements zur Sicherung der Wirksamkeit und Wirtschaftlichkeit der Geschäftstätigkeit (hierzu gehört auch der Schutz des Vermögens, einschließlich der Verhinderung und Aufdeckung von Vermögensschäden), zur Ordnungsmäßigkeit und Verlässlichkeit der internen und externen Rechnungslegung und zur Einhaltung der für das Unternehmen maßgeblichen Vorschriften.

Im Hinblick auf den Rechnungslegungsprozess sind bei der Bechtle AG folgende Strukturen und Prozesse implementiert:

Der Vorstand trägt die Gesamtverantwortung für das IKS im Hinblick auf den Rechnungslegungsprozess bei der Bechtle AG. Über eine fest definierte Führungs- und Berichtsorganisation sind alle strategischen Geschäftssegmente eingebunden. Die Grundsätze, die Aufbau- und Ablauforganisation sowie die Prozesse des rechnungslegungsbezogenen IKS sind in Richtlinien und Organisationsanweisungen niedergelegt, die in regelmäßigen Abständen aktuellen externen und internen Entwicklungen angepasst werden. Im Hinblick auf den Rechnungslegungsprozess erachtet das Management solche Merkmale des IKS als wesentlich, die die Bilanzierung und die Gesamtaussage des Jahresabschlusses einschließlich Lagebericht maßgeblich beeinflussen können. Dies sind insbesondere die folgenden Elemente:

- Identifikation der wesentlichen Risikofelder und Kontrollbereiche mit Relevanz für den Rechnungslegungsprozess
- Monitoringkontrollen zur Überwachung des Rechnungslegungsprozesses und deren Ergebnisse auf Ebene des Vorstands und auf Ebene der strategischen Geschäftssegmente
- präventive Kontrollmaßnahmen im Finanz- und Rechnungswesen sowie in operativen, leistungswirtschaftlichen Unternehmensprozessen, die wesentliche Informationen für die Aufstellung des Jahresabschlusses einschließlich Lagebericht generieren, inklusive einer Funktionstrennung und vordefinierter Genehmigungsprozesse in relevanten Bereichen
- Maßnahmen, die die ordnungsmäßige EDV-gestützte Verarbeitung von rechnungslegungsbezogenen Sachverhalten und Daten sicherstellen
- Maßnahmen zur Überwachung des rechnungslegungsbezogenen IKS insbesondere durch die interne Revision

Risikoidentifikation und -bewertung

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

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

Risikosteuerung

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

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

Risikoberichterstattung und -dokumentation

Bei der Bechtle AG finden regelmäßig, mindestens zweimal pro Jahr, 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. Ergänzend zu der regulären Berichterstattung von Risiken im Rahmen dieser Sitzungen ist eine Ad-hoc-Berichterstattung vorgesehen, in der kritische Themen rechtzeitig an die zuständigen Gremien (Prüfungsausschuss, Aufsichtsrat) und die übrigen im Risikomanagementprozess involvierten Personen kommuniziert werden.

CHANCEN

Markt und Wettbewerb

Als Unternehmen des IT-Dienstleistungs- und IT-E-Commerce-Markts ergeben sich bei einer positiven allgemeinen Wirtschaftsentwicklung Chancen für ein erfolgreiches Wachstum. Aber auch bei einer stagnierenden oder zurückgehenden Wirtschaftsleistung kann Bechtle über die Konsolidierung der Wettbewerbslandschaft von dieser Entwicklung profitieren sowie den relativen Marktanteil aus eigener Kraft ausbauen. Daher beschäftigt sich der Konzern intensiv mit strategischen Markt- und Wettbewerbsanalysen und leitet daraus konkrete Wachstumspotenziale für die künftige Entwicklung ab.

Darüber hinaus stehen selbstverständlich 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 hat auf der Basis seiner soliden Finanzkraft und seiner guten Reputation seit dem Börsengang über 30 Akquisitionen getätigt und damit seine Marktstellung gestärkt. Vor dem Hintergrund einer fortschreitenden Branchenbereinigung sowie der nach wie vor sehr guten Vermögenslage und Finanzausstattung des Bechtle-Konzerns ergeben sich für das Unternehmen auch in Zukunft Chancen, die Wettbewerbsposition weiter zu festigen - etwa durch Zukäufe oder eine Erweiterung des Produkt- und Leistungsspektrums. Im Berichtsjahr hat das Management insbesondere aufgrund der schlechten wirtschaftlichen Rahmenbedingungen zahlreiche Akquisitionsprojekte intensiv geprüft. Allerdings erfüllte kein Unternehmen die von Bechtle geforderten Kriterien.

Als Reaktion auf die besondere Situation an den Märkten, hatte der Konzern seine Strategietagung 2009 sowie die interne Kommunikation unter das Motto „Chancen erkennen. Chancen nutzen!“ gestellt. Der ausgerufenen Leitsatz begleitete ganzjährig auch die Vertriebsaktivitäten der IT-Systemhäuser.

Der Bechtle-Konzern nimmt eine führende Stellung im Wettbewerb ein und kann aufgrund seiner Dezentralität in der regionalen Marktausschöpfung schnell und flexibel reagieren. Zusätzlich ermöglicht die finanzielle Solidität des Unternehmens, die Schwächen der Mitbewerber gut auszunutzen. Der strategische Fokus im Krisenjahr richtete sich somit auf die sich bietenden Chancen beim Ausbau des relativen Marktanteils in den jeweiligen Regionen.

Gerade angesichts der gegenwärtigen Situation an den Finanzmärkten und deren Einfluss auf die Realwirtschaft ergeben sich weitere Chancen für den Bechtle-Konzern: Die Notwendigkeit der Kunden kurzfristig Kosten einzusparen, bedingt eine wachsende Nachfrage nach innovativen IT-Konzepten sowie Serviceleistungen. Zusätzlich steigen die Anforderungen an die Informationstechnologie sowie die IT-Infrastruktur, denn langfristig werden Unternehmen nur dann einen nachhaltigen Wettbewerbsvorteil realisieren, wenn sie den Wandel der IT von der kostenverursachenden Abteilung zum wertschöpfenden Unternehmensbereich erfolgreich gestalten. Die IT wird zunehmend zu einem Produktionsfaktor. Als Generalunternehmer mit einem vollständig integrierten Lösungsportfolio verbindet Bechtle Technologiekonzepte mit betriebswirtschaftlichen Prozessen und steigert somit den wirtschaftlichen Nutzen und die unternehmerische Leistungsfähigkeit der Kunden.

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 hat der Konzern den Markteintritt in Polen vorbereitet und wird dort voraussichtlich im zweiten Quartal 2010 eine eigene Landesgesellschaft eröffnen. 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.

Kunden

Im Segment IT-Systemhaus & Managed Services erreicht Bechtle die mittelständische Kundenzielgruppe im deutschsprachigen Raum mit einem nahezu flächendeckenden Netz an Systemhäusern. Aufgrund der breit gefächerten 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 Fokussierung auf die Besonderheiten der öffentlichen Auftraggeber eine weitere Chance. Das Investitionsverhalten der öffentlichen Hand ist weniger konjunkturanfällig und häufig sogar antizyklisch. Die staatlichen Konjunkturprogramme umfassten 2009 erhebliche Investitionen in IT-Infrastrukturprojekte sowie Hard- und Software, sodass die Ausgaben der öffentlichen Auftraggeber über dem Wert des Vorjahres lagen. Der Konzern konnte diese Chancen konsequent nutzen und ist in diesem Marktsegment im zurückliegenden Jahr um über 30 Prozent gewachsen.

Im Segment IT-E-Commerce ist das Unternehmen mit den Marken Bechtle direkt, ARP Datacon sowie Comsoft direct 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.

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 aufgrund des antizyklischen Investitionsverhaltens öffentlicher Auftraggeber und der überdurchschnittlichen Wachstumsraten.

Hersteller und Distributoren

Die Bechtle AG unterhält im Rahmen ihrer Geschäftstätigkeit enge Partnerschaften zu allen bedeutenden Lieferanten und Herstellern in der Branche. Nur 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 derzeit unverändert schwierige Weltwirtschaftslage zwingt Unternehmen mehr denn je, die Geschäftsprozesse zu überprüfen. Sie weckt zugleich das Interesse an innovativen IT-Managementmodellen wie beispielsweise 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 im Berichtsjahr 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 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, spezialisierte Produktmanagementteams und Geschäftsfeldverantwortliche 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 stellt im zunehmend härter werdenden Wettbewerb um zukünftige Mitarbeiter einen wichtigen Baustein dar.

Der im Berichtsjahr neu geschaffene Bereich Personalentwicklung ergänzt die Aktivitäten der Bechtle Akademie. Gleichzeitig stellt die Akademie eine bewährte organisatorische Plattform für die programmatische Umsetzung zukünftiger Maßnahmen im Rahmen der Personalentwicklung dar. Die Bechtle AG unternimmt damit einen wichtigen Schritt zur zukünftigen personalstrategischen Ausrichtung.

RISIKEN

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

Gesamtwirtschaft und Branche

Die Bechtle AG vertreibt IT-Produkte in zwölf westeuropäischen Ländern und bietet IT-Dienstleistungen in Deutschland, Österreich und der Schweiz an. Auch wenn eine hohe Abhängigkeit vom inländischen Markt besteht, 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.

Das Berichtsjahr war geprägt von der schwersten Wirtschaftskrise seit Ende des Zweiten Weltkriegs. Trotz einer deutlichen Aufhellung der Prognosen für 2010 bleiben die Aussichten für die wichtigen Märkte des Unternehmens und die Investitionsbereitschaft in der Industrie verhalten, mit entsprechenden Risiken für die Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage des Bechtle-Konzerns und damit auch der Bechtle AG.

Bechtle agiert in einem äußerst wettbewerbsintensiven und technologisch schnelllebigen Markt. Der hinsichtlich Preisbildung, Produkt- und Servicequalität herrschende Wettbewerb prägt sowohl den IT-Handels- als auch den IT-Dienstleistungsbereich. Dabei wird Bechtle mit einem steigenden Preis- sowie Margendruck, Nachfragerückgang und verlangsamten Wachstum konfrontiert. Ferner durchläuft der IT-Markt stärker als zuvor 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 dem Konzern gelingt, den wachsenden Bedürfnissen der Kunden nach intelligenteren IT-Lösungen gerecht zu werden.

Den Marktrisiken begegnet Bechtle unter anderem durch eine Verstärkung von Geschäftsbereichen mit überdurchschnittlichem Wachstumspotenzial - wie beispielsweise Managed Services. Dieses Geschäftsfeld bietet durch seine Outsourcing-Dienstleistungen nicht nur hervorragende Wachstumsperspektiven, sondern reduziert mit längeren Vertragslaufzeiten auch die Konjunkturabhängigkeit des allgemeinen Bechtle-Geschäfts.

Als weitere Maßnahme begegnete Bechtle dem allgemeinen konjunkturellen Risiko durch die Stärkung des Geschäftsbereichs Öffentliche Auftraggeber, dem insbesondere in den gegenwärtig wirtschaftlich schwierigen Zeiten eine überdurchschnittliche Bedeutung zukommt, wie das zurückliegende Geschäftsjahr eindrucksvoll gezeigt hat.

Um die Marktposition der Bechtle AG in Europa weiter zu stärken, erschließt das Unternehmen im Segment IT-E-Commerce fortwährend neue Ländermärkte. Dabei sieht sich Bechtle mit politischen, volkswirtschaftlichen und rechtlichen Risiken in den jeweiligen Zielländern konfrontiert. Die Etablierung neuer Handelsgesellschaften erfordert darüber hinaus ein starkes Engagement im Vertrieb, das nicht immer erfolgreich sein 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 derartige Risiken sowie Risiken, die sich aus den rechtlichen, wirtschaftlichen oder unternehmensspezifischen Rahmenbedingungen ergeben, durch umfangreiche Analysen und Prüfungen im Vorfeld des Markteintritts, ein einheitliches Beteiligungscontrolling für alle E-Commerce-Gesellschaften und einen sukzessiven Know-how-Transfer aus vorangegangenen Markterschließungen ein. Zudem ist es Teil einer Markteintrittsstrategie, geeignetes Fachpersonal sowie Führungskräfte zu gewinnen, die über detaillierte Kenntnisse des lokalen Marktes und der sonstigen Rahmenbedingungen verfügen.

Geschäftstätigkeit

Kostenstruktur

Die Kostenstruktur der Bechtle AG ist von einem hohen Personalkostenanteil geprägt, der nur mit zeitlicher Verzögerung an eine veränderte Auslastung des Personals angepasst werden kann. In Phasen einer schwachen Konjunktur kann Bechtle, ohne wesentliche Beeinträchtigung der Beschäftigung, die Funktionskosten nur mittelfristig in einem gewissen Umfang senken. Zudem müssen Maßnahmen, die die Personalkosten betreffen, immer auch das bestehende Personalrisiko (Fachkräftemangel) berücksichtigen. Dies hat sich auch im Berichtsjahr gezeigt: Während die Umsatzrückgänge im einstelligen Prozentbereich noch vergleichsweise moderat ausfielen, waren die Ergebnisse stärker von der Finanz- und Wirtschaftskrise betroffen. Der Konzern hat aufgrund der allgemein schlechten konjunkturellen Rahmenbedingungen und einer daraus resultierenden sinkenden Nachfrage zu Beginn des Berichtsjahres Maßnahmen zur Kostensenkung unter anderem beim Personal ergriffen. Die Zukunftsfähigkeit des Unternehmens durfte dabei jedoch nicht gefährdet werden, sodass eine sehr differenzierte Vorgehensweise gewählt wurde. Die Auswirkungen waren vor allem im zweiten Halbjahr spürbar. So konnte der Abstand beim Ergebnis zum Vorjahr von Quartal zu Quartal kontinuierlich verringert werden. Allerdings bestand weiterhin eine erhebliche Diskrepanz zwischen der Umsatz- und Ergebnisentwicklung.

Beschaffung

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

Bechtle bezieht seine Produkte von allen namhaften Herstellern und Distributoren der IT-Branche. Europaweit beläuft sich ihre Zahl auf rund 300 Hersteller und mehr als 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 insbesondere vor dem Hintergrund der im Berichtsjahr vorherrschenden konjunkturellen Rahmenbedingungen weist auf einen ansteigenden Wettbewerbsdruck bei den Herstellern hin. Die Wettbewerbsintensität führt dazu, dass die gestellten Erwartungen gegenüber den Vertriebspartnern stetig zunehmen. Bechtle pflegt daher eine enge 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 Lagerisiken und reduziert die Kapitalbindung. Dabei gilt der Grundsatz, Güter erst kurz vor der Lieferung an den Kunden zu beziehen oder Distributoren als sogenannte Fulfillment-Partner zu beauftragen. Indem der Versand der bestellten Artikel an den Kunden in vielen Fällen direkt vom Hersteller beziehungsweise Distributor übernommen wird, hat das Unternehmen die Möglichkeit, Einsparungen im Bereich der Prozesskosten und Lagerhaltung zu realisieren.

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

Leistungsspektrum

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

Kunden

Obwohl bei einzelnen Gesellschaften der Bechtle-Gruppe eine gewisse Abhängigkeit von wenigen Kunden besteht, verfügt der Konzern insgesamt über eine sehr breite Kundenbasis. Damit ist Bechtle von keinem Einzelkunden existenziell abhängig. Eine Konzentration von Ausfallrisiken auf einzelne Großkunden besteht nicht. Die hohe Branchendiversität der Kunden streut darüber hinaus das Risiko der Abhängigkeit von einzelnen Branchenkonjunkturen. Dem potenziellen Bonitätsrisiko der Kunden begegnet Bechtle durch sorgsame Prüfungen vor Aufnahme der Geschäftsbeziehungen und ein konsequentes Forderungsmanagement.

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 weiterhin anhaltende Konsolidierung im IT-Markt besteht 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 qualifizierter und erfahrener Bewerber zeigt. Neben der Schaffung eines positiven Arbeitsumfelds stehen die betriebliche Aus- und Weiterbildung sowie die Förderung des Managementnachwuchses mittels interner Entwicklungsprogramme 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 geprüft 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. Im Ausnahmefall werden Waren in US-Dollar erworben. Zur Vermeidung des Währungsrisikos im Schweizer Franken und im US-Dollar wurden Termingeschäfte in Schweizer Franken bzw. US-Dollar getätigt. Die Termingeschäfte zur Vermeidung des Währungsrisikos im Schweizer Franken bezogen sich auf die in der Schweiz erwirtschafteten Zahlungsströme im Schweizer Franken beziehungsweise auf die in der Schweiz gehaltenen Vermögenspositionen. Termingeschäfte zur Vermeidung des Währungsrisikos im US-Dollar wurden fallweise getätigt, wenn Waren im US-Dollar bezogen wurden oder Kunden sich die Zahlungen in US-Dollar ausbedungen haben.

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 sowie Geld- und Wertpapieranlagen in Höhe von 95,0 Mio. € (Vorjahr: 77,6 Mio. €), freien Kreditlinien in Höhe von 34,7 Mio. € (Vorjahr: 39,9 Mio. €) und einem positiven Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit in Höhe von 46,7 Mio. € (Vorjahr: 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. € (Vorjahr: 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 sich im Zuge der Wirtschaftskrise abzeichnende 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 und ersetzen den Abschluss einer Warenkreditversicherung.

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 von 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 Desinvestitionen

Der Bechtle-Konzern hat trotz umfangreicher Prüfungen im Berichtsjahr keine Akquisitionen getätigt. Dennoch sind Übernahmen und Beteiligungen unverändert essenzieller Bestandteil der auf langfristig profitables Wachstum ausgelegten Unternehmensstrategie. Seit dem Börsengang 2000 hat die Bechtle AG über 30 Gesellschaften akquiriert. Bechtle wird daher auch künftig die eigene Marktposition durch Akquisitionen gezielt stärken und ausbauen. Grundsätzlich besteht jedoch bei der Entscheidung für den Kauf einer Gesellschaft und deren Integration in den Konzernverbund 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 schnelle Unternehmenswachstum von Bechtle in den vergangenen Jahren birgt ebenfalls Risiken. Einerseits binden die durch Zukäufe neu hinzugekommenen Unternehmen während der Integrationsphase Managementressourcen. Andererseits macht das rasche Wachstum eine kontinuierliche Anpassung und Erweiterung der Organisations- und Führungsstrukturen an die sich verändernden Rahmenbedingungen notwendig. Hierfür hat Bechtle die entsprechenden Ressourcen im Unternehmen und Schlüsselpositionen im Management in der Vergangenheit stetig ausgebaut und verstärkt. Diesen Risiken stehen allerdings auch erhebliche unternehmerische Chancen für die weitere Entwicklung des Konzerns gegenüber.

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

Umweltschutz

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

Steuern

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

Compliance

Der Umfang von Geschäften mit öffentlichen Auftraggebern und staatlichen Unternehmen ist im zurückliegenden Geschäftsjahr weiter gestiegen. Demzufolge ist Bechtle auch in zunehmendem Maße an Projekten beteiligt, die von staatlichen Behörden und Organisationen finanziert werden. Um der sich verändernden Geschäftsstruktur Rechnung zu tragen und somit das Risiko eines möglichen Fehlverhaltens gegenüber allen Geschäftspartnern weitestgehend einzugrenzen, sieht die Bechtle AG im Geschäftsjahr 2010 die Implementierung eines Verhaltenskodex („Code of Conduct“) vor. Dieser soll die Einhaltung der geltenden internationalen und nationalen Gesetze sowie Bestimmungen bei allen Tätigkeiten im Unternehmen künftig gewährleisten und darüber hinaus die Mindeststandards für Handlungen darstellen. Um auch im Rahmen öffentlicher Aufträge ein mögliches Fehlverhalten der Mitarbeiter beim Umgang mit vertraulichen Daten auszuschließen, wurden die Bechtle AG sowie die verantwortlichen Personen im Unternehmen einer Sicherheitsüberprüfung durch das Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie (BMWi) unterzogen. Die Bechtle AG befindet sich seitdem in der Geheimschutzbetreuung des Bundes. Damit hat das Unternehmen die Voraussetzungen geschaffen, um Projekte der öffentlichen Hand, die der Geheimhaltung unterliegen, entsprechend den Kundenerwartungen abzuwickeln.

Rechtliches Umfeld

Als international tätiger Konzern hat Bechtle unterschiedliche nationale Gesetze zu beachten. Daraus können sich für Rechtsgeschäfte - etwa bei der Gestaltung von Verträgen - Risiken ergeben, denen Bechtle nach Bedarf über das frühzeitige Einschalten von Rechtsberatern begegnet.

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

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 64,3 Prozent (Vorjahr: 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 0,07 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: 1,1 und Bonitätsindex Creditreform: 114, Stand: Februar 2010). 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 Verschlechterung der Bewertungen beziehungsweise Ratings könnte zu erhöhten Kapitalkosten führen und sich negativ auf die Geschäftsaktivitäten auswirken.

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

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

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

NACHTRAGSBERICHT

Vorgänge von besonderer Bedeutung nach dem Schluss des Geschäftsjahres

Es sind nach dem Bilanzstichtag zum 31. Dezember 2009 bei der Bechtle AG keine Vorgänge eingetreten, die Auswirkungen auf die Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage des Unternehmens gehabt hätten.

PROGNOSEBERICHT

2010 und 2011 sollte die bereits im vierten Quartal 2009 spürbare Verbesserung der konjunkturellen Situation weiter voranschreiten. Inwieweit dieser fundamentale Trend kontinuierlich verläuft oder unterjährige Diskontinuitäten die wirtschaftliche Erholung beeinflussen, ist aktuell allerdings noch nicht absehbar.

Der Aufschwung der Gesamtwirtschaft wird auch zu einer Belebung der IT-Märkte führen. Der Konsolidierungsdruck in der Branche ist jedoch aufgrund der geänderten Rahmenbedingungen und neuer Technologien unvermindert hoch. Bechtle sieht sich in diesem Kontext gut aufgestellt und wird daher auch weiterhin sich bietende Chancen nutzen, um die Wettbewerbsposition zu stärken und den Marktanteil auszubauen.

Rahmenbedingungen

Die Wirtschaft in der Eurozone hat nach Prognosen der Europäischen Kommission die Krise überwunden. Für 2010 wird ein leichtes Wachstum von 0,7 Prozent vorausgesagt, 2011 rechnet man in Brüssel mit 1,5 Prozent.

Auch in Deutschland soll sich die Wirtschaft merklich erholen. Das Wachstum 2010 wird mehrheitlich bei 1,2 bis 1,6 Prozent gesehen. Die Ausrüstungsinvestitionen sollen ebenfalls zulegen. Die Bundesregierung rechnet mit einem Plus von 1,5 Prozent, der Deutsche Industrie- und Handelskammertag (DIHK) prognostiziert sogar 3,0 Prozent für das kommende Jahr. 2011 soll die BIP-Wachstumsrate 1,7 Prozent betragen.

Auch in der IT-Branche sind die Aussichten den Marktforschungsinstituten zufolge positiv. Der 2009 entstandene Investitionsstau wird sich in den beiden folgenden Jahren auflösen. Der IT-Markt in der EU soll laut Marktforschungsinstitut EITO 2010 um 0,6 Prozent wachsen und die Marke von 300 Mrd. € übersteigen. Der Aufschwung wird voraussichtlich vor allem von einer steigenden Nachfrage nach Outsourcing-Services getragen.

Der Branchenverband BITKOM prognostiziert für den deutschen IT-Markt im Jahr 2010 ein Wachstum von 1,0 Prozent. Die Services sollen dabei mit 2,5 Prozent besonders deutlich zulegen. Der Softwaremarkt ist mit 0,5 Prozent geringfügig im Plus. Lediglich das Segment Hardware wird mit minus 1,5 Prozent auch 2010 noch rückläufig sein. Auch das Wachstum in Deutschland wird maßgeblich von einer steigenden Nachfrage nach Outsourcing-Leistungen getragen. Die Einführung des neuen Betriebssystems Windows 7 sowie der von der Bundesregierung angekündigte Ausbau der Breitbandnetze werden darüber hinaus für zusätzliche Wachstumsimpulse in den nächsten beiden Jahren sorgen.

Der Bereich der öffentlichen Verwaltung erweist sich trotz höherer Sozialkosten und zurückgehender Steuereinnahmen als vergleichsweise stabiler Wachstumsmarkt. Das Marktforschungsunternehmen IDC schätzt, dass die Ausgaben für Hardware, Software und IT-Services im öffentlichen Sektor Westeuropas bis 2013 auf mehr als 50,0 Mrd. € ansteigen werden. 2008 lagen die Investitionen noch bei rund 41,0 Mrd. €. Der Dienstleistungsanteil bei den IT-Ausgaben der Regierungen steigt dabei kontinuierlich, während der Hardwarebereich voraussichtlich 2010 einen leichten Rückgang verzeichnet. Ab 2011 wird eine Korrektur erwartet, wonach die Ausgaben bis 2013 annähernd gleich bleiben sollen. Auch die Softwareausgaben dürften ab 2010 leicht zunehmen.

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

ENTWICKLUNG 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 IT-Markt wird europaweit stark in Bewegung bleiben. Einige Unternehmen hatten im Krisenjahr 2009 erhebliche Nachfragerückgänge und infolge Finanzierungsengpässe zu verzeichnen. Insbesondere die finanzielle Schwäche dieser Unternehmen wird 2010 und darüber hinaus zu einem verschärften Tempo der Konsolidierung in der Branche führen. Betroffen werden vor allem lokal und regional tätige Kleinunternehmen sein. Der intensivere Wettbewerb wird zu einem steigenden Druck auf Preise und Margen führen. Die Bechtle AG geht jedoch aufgrund ihrer Finanzstärke davon aus, 2010 und 2011 den Marktanteil auf dem Heimatmarkt Deutschland weiter auszubauen. Zudem eröffnen bestimmte marktbezogene Entwicklungen - etwa eine gesteigerte Bereitschaft zum Outsourcing der IT oder höhere Wachstumsraten in bestimmten Kundensegmenten wie öffentliche Auftraggeber - auch interessante Wachstumspotenziale.

Um die eigene Marktstellung zu stärken und den wachsenden Anforderungen der Kunden gerecht zu werden, arbeitet Bechtle kontinuierlich an der Weiterentwicklung und Etablierung eines hochwertigen Produkt- und Dienstleistungsangebots. Darüber hinaus stellen der Geschäftsbereich Öffentliche Auftraggeber sowie die Internationalisierung im IT-E-Commerce 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 die Bedürfnisse des Mittelstands ein. Neue Service- und Beratungskonzepte sowie individuelle Projektlösungen sollen angesichts sinkender Budgets und einer derzeit starken Fokussierung auf Kosteneinsparpotenziale zu einer effizienteren IT-Infrastruktur beim Kunden beitragen und Bechtle damit wachstumsträchtige Geschäftsfelder erschließen. Konzepte wie Cloud-Computing und Software-as-a-Service (SaaS), die auf skalierbaren und flexiblen Kosten basieren, beschleunigen diesen Wandel. Durch die inhaltliche und vertriebliche Konzentration auf die aktuell relevanten Fokusthemen Client Management, Server & Storage, Networking Solutions, Virtualisierung, IT-Security sowie Business Applications wird Bechtle das Geschäft der Systemhäuser maßgeblich weiterentwickeln.

Darüber hinaus soll auch zukünftig das Produkt- und Dienstleistungsangebot sowie die Marktpräsenz durch gezielte Zukäufe erweitert werden.

Das vom technologischen Fortschritt getriebene hohe Innovationstempo in der IT-Branche wird unabhängig von der gesamtwirtschaftlichen Situation nicht nachlassen. Im Bereich Beschaffung und Logistik intensiviert Bechtle daher kontinuierlich die enge Zusammenarbeit mit externen Partnern wie Lieferanten und Herstellern. Insbesondere durch das bereits im Berichtsjahr initiierte Partnerprogramm „SPARC“ soll die Verzahnung mit Herstellern und Distributoren auf paneuropäischer Ebene weiter gefördert werden. Ziel ist, durch länderübergreifende einheitliche Einkaufsbedingungen, Produktspezifikationen und Marketingmaßnahmen Synergien zu schaffen. Europaweit ansässige Unternehmenskunden profitieren so von den Vorteilen einer zentralen Logistik und Bechtle ist in der Lage, eine Ausstattung mit identischen IT-Produkten zu festen Konditionen grenzüberschreitend zu gewährleisten. Vor allem durch enge Herstellerkontakte kann Bechtle den Kunden immer technologisch aktuelle Lösungen und Produkte anbieten.

In den Webshops bietet Bechtle die gesamte Bandbreite gängiger aktueller Produkte rund um die IT an. Wöchentlich nimmt das Unternehmen zwischen 250 und 300 Produktneuheiten bei Bechtle direkt in das Angebot auf. Darüber hinaus ändern sich durchschnittlich 40 Prozent der Preise des Produktangebots täglich. Höchste Aktualität bei Preis und Verfügbarkeit gehört damit ebenso zu den kritischen Erfolgsfaktoren 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. So wird ab April 2010 Bechtle direkt mit einer neuen Landesgesellschaft im polnischen Markt vertreten sein. Das Marktforschungsinstitut EITO schätzt den polnischen IT-Markt 2010 auf ein Volumen von knapp 6 Mrd. €. Mit rund 2,4 Mrd. € entfallen davon mehr als ein Drittel auf Investitionen in Hardware. Der Konzern plant, mit dem neuen E-Commerce-Unternehmen in Polen im dritten Jahr nach Markteintritt profitabel zu arbeiten. Mit der Marke ARP Datacon sollen mittelfristig die Länder erschlossen werden, in denen Bechtle direkt bereits vertreten ist.

Wesentliche Kenngrößen

Umsatz

Die Ungewissheit über den gesamtwirtschaftlichen Verlauf und die Stärke der konjunkturellen Erholung wirkt sich unmittelbar auf die Volatilität der Prognosen aus. Quantitative Aussagen in Bezug auf die zukünftige wirtschaftliche Entwicklung sind auf Unternehmensebene daher wenig belastbar. Bechtle geht jedoch davon aus, sich insgesamt in den beiden kommenden Jahren relativ besser zu entwickeln als der IT-Gesamtmarkt und in beiden Segmenten einen höheren Umsatz als im Berichtsjahr zu erwirtschaften. Dies bedeutet aufgrund des Preisverfalls in der Branche eine überdurchschnittliche Steigerung des Produktabsatzes. Im Segment IT-E-Commerce sollen ein geschärftes Profil der Marken Bechtle direkt, ARP Datacon und *Comsoft direct*, eine voranschreitende Expansion in Europa sowie konsequente Vertriebsaktivitäten zu diesem Wachstum beitragen. Durch ein breiteres und vor allem hochwertigeres Leistungsangebot, eine kontinuierliche Ausweitung der Aktivitäten im Geschäftsbereich Öffentliche Auftraggeber sowie 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 5 Mrd. € an, was einem durchschnittlichen jährlichen Wachstum von mindestens 12,0 Prozent entspricht.

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 auf circa 35 Prozent des Gesamtumsatzes verschieben. Von den Auslandsgesellschaften wird nach wie vor die Schweiz 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 sollte die Dynamik bei IT-E-Commerce in den kommenden Jahren wieder über der des Bereichs IT-Systemhaus & Managed Services liegen. Langfristig verknüpft sich damit die Erwartung, dass beide Segmente den gleichen Beitrag zum Gesamtumsatz leisten. Bei der künftigen Umsatzentwicklung spielen auch strukturelle Verschiebungen zwischen den Segmenten eine Rolle. So bleibt es aus Konzernsicht erklärtes Ziel, standardisierte Hardwarebeschaffungsprozesse zunehmend aus dem Segment IT-Systemhaus & Managed Services in das IT-E-Commerce-Segment zu verlagern, in dem diese Abläufe kostengünstiger abgebildet werden können.

Kosten

Für die Bechtle AG als handeltreibenden Dienstleister sind im Rahmen der Unternehmenssteuerung die Personalkosten von zentraler Bedeutung. Innerhalb der Vertriebs- und Verwaltungsfunktionen stellen sie mit rund 70 Prozent die größte Kostenposition dar. Eine flexible Gestaltung der Personalkosten beispielsweise in konjunkturellen Schwächephasen ist angesichts des beratungsintensiven Geschäftsmodells von Bechtle nur bedingt realisierbar. Im Vertrieb, insbesondere im IT-E-Commerce, weisen die Aufwendungen zudem eine hohe Korrelation zur Umsatzentwicklung auf. Nach der schwachen Umsatzentwicklung 2009 geht das Management daher für das laufende und kommende Jahr davon aus, dass die Aufwendungen für den Vertrieb wieder ansteigen und circa 6,0 bis 7,0 Prozent des Umsatzes ausmachen werden. Die Verwaltungskostenquote sollte sich nach der im Berichtsjahr erfolgten Anpassung bezüglich der Zuordnung von Mitarbeitern und der damit zusammenhängenden Erhöhung der Quote 2010 und 2011 mit etwa 6,0 Prozent konstant entwickeln.

Ergebnis

Das Ergebnis der Bechtle AG im Berichtsjahr war belastet von den Auswirkungen der Finanz- und Wirtschaftskrise. Derzeit verdichten sich die Anzeichen für ein Ende der Krise und eine Normalisierung der wirtschaftlichen Dynamik. Unter der Voraussetzung, dass es nicht zu einem neuerlichen Konjunktureinbruch kommt, rechnet der Vorstand damit, dass sich die Ergebnissituation der Bechtle AG in den nächsten beiden Jahren verbessern wird.

Die ergebnissichernden Maßnahmen im Jahr 2009 waren erfolgreich, ohne dass die Zukunftsfähigkeit des Unternehmens gefährdet worden wäre. Kurzarbeit wird 2010 im Bechtle-Konzern voraussichtlich nur noch vereinzelt eingesetzt werden. Bechtle arbeitet kontinuierlich daran, die Effizienz in der Leistungserbringung weiter zu optimieren und damit die Ertragsstärke zu fördern. Insgesamt ist der Vorstand überzeugt, dass es der Bechtle AG auch in Zukunft gelingen wird, die Ergebnismarge auf einem für die Branche überdurchschnittlichen Niveau zu halten. Die Ziel-EBT-Marge beträgt unverändert 5 Prozent.

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. Der aktuelle Dividendenvorschlag für das Geschäftsjahr 2009 mit 0,60 € je Aktie bedeutet eine Quote von rund 40 Prozent. Dies ist aber kein Strategiewechsel, sondern drückt lediglich Konstanz und Zuverlässigkeit der Ausschüttungspolitik bei Bechtle auch in wirtschaftlich schwierigen Zeiten aus und ist insbesondere vor dem Hintergrund der exzellenten Liquiditätslage des Unternehmens zu sehen. Grundsätzliche Änderungen in der Dividendenpolitik des Unternehmens sind nicht geplant.

Vermögens- und Finanzlage

Liquidität

Die Bechtle AG verfügt über eine solide Bilanzstruktur und eine komfortable Liquiditätsausstattung. Diese finanziellen Grundwerte sind Voraussetzung, damit Bechtle kontinuierlich aus eigener Kraft wachsen und flexibel auf die Anforderungen der Märkte reagieren kann. Vor allem die hohe Liquidität erweist sich als Wettbewerbsvorteil, insbesondere in wirtschaftlich schwierigen Zeiten. Auch aus Kundensicht werden die Finanzlage und damit die Solidität des IT-Partners zunehmend zum Entscheidungskriterium. Das Cashmanagement hatte daher im Berichtsjahr besondere Bedeutung. Die positive Entwicklung der wesentlichen Kennzahlen ist Beweis für das erfolgreiche Liquiditätsmanagement. Dies soll auch zukünftig fortgeführt werden. Zusätzlich zur Liquiditätsreserve von rund 130 Mio. € ist das Verschuldungspotenzial der Bechtle AG erheblich. 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 problemlos finanzieren zu können.

Finanzierung

Das Finanzergebnis, als Saldo aus Zinserträgen und Zinszahlungen, ist trotz einer positiven Entwicklung des Bestands der liquiden Mittel abhängig von der Entwicklung des Zinsniveaus an den Finanzmärkten. Derzeit geht das Unternehmen für 2010 nicht von einer merklichen Verbesserung der Anlagekonditionen aus. Das Finanzergebnis sollte sich aber in etwa auf dem Niveau der Vorjahre halten können. Kleinere Akquisitionen können wie bisher aus dem laufenden Cashflow und den vorhandenen Liquiditätsbeständen finanziert werden. Die Übernahme größerer Unternehmen könnte möglicherweise zu einem spürbaren Abfluss liquider Mittel führen, aber wahrscheinlicher wäre in einem solchen Fall die Finanzierung durch Aufnahme von Fremdkapital. Das wiederum könnte Einfluss auf die derzeitige Finanzierungsstruktur der Bechtle AG haben, sodass ein negativer Finanzsaldo in diesem Fall grundsätzlich denkbar wäre. Darüber hinaus könnte Bechtle auf die Eigenfinanzierungsmöglichkeiten gemäß den gefassten Hauptversammlungsbeschlüssen zurückgreifen. Bis Juni 2014 ist der Vorstand ermächtigt, das Grundkapital durch Ausgabe von bis zu 10,6 Mio. Aktien gegen Bar- oder Sacheinlage zu erhöhen.

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

Investitionen

Die Bechtle AG betreibt mit dem Handel von IT-Produkten und dem Angebot an IT-Dienstleistungen kein anlageintensives Geschäft. Die Investitionsquote war bei Bechtle in den letzten Jahren weitgehend konstant. Auch die zur Realisierung der Wachstumsziele erforderlichen Investitionen werden in den nächsten beiden Jahren nicht zu einer wesentlichen Veränderung der derzeitigen Investitionsquote von rund 30,0 Prozent führen.

Die geplanten Sachanlageinvestitionen und die Investitionen in immaterielle Vermögenswerte werden 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. Ohne Berücksichtigung möglicher Akquisitionen wird sich die Höhe der bis 2011 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 nicht geplante Investitionen aufgrund von Akquisitionen grundsätzlich möglich.

GESAMTEINSCHÄTZUNG

Die gesamtwirtschaftliche Lage zeigt zu Jahresbeginn ein uneinheitliches Bild. Auf der einen Seite wurden die Prognosen für das BIP-Wachstum 2010 in Deutschland teilweise auf mehr als 2 Prozent erhöht. Auch der ifo-Index für die EU befand sich weiter im Aufwärtstrend. Andererseits sank der ifo-Index für Deutschland im Februar überraschend, und das Statistische Bundesamt veröffentlichte Zahlen, wonach die deutsche Wirtschaft im vierten Quartal 2009 gegenüber dem Vorquartal stagnierte und schlussfolgerte, die Erholung der Wirtschaft sei ins Stocken geraten. Letztlich überwiegen aber zu Jahresbeginn die positiven Einschätzungen und verhalten optimistischen Ausblicke.

In der IT-Branche überwiegt Anfang 2010 eine positive Stimmung. Der ifo-Index für IT-Dienstleister stieg im Januar auf 23 Zähler und damit auf den höchsten Wert seit Oktober 2008. Die aktuelle Lage wurde mit 18 Zählern positiv bewertet. Noch positiver ist der Ausblick auf die nächsten sechs Monate mit 28 Punkten, wenngleich dieser Wert leicht unter dem Vormonat liegt.

Die Bechtle AG ist gut in das Geschäftsjahr 2010 gestartet. Befürchtungen, das hervorragende Jahresendgeschäft 2009 sei lediglich ein singuläres Ereignis gewesen, bestätigten sich bislang nicht. Der Trend zur Normalisierung des Geschäfts und zu einer verstärkten Investitionsbereitschaft auf Kundenseite hält an. Dennoch entsprechen die aktuellen Zahlen noch nicht dem Niveau vor der Krise. Auch gibt es Branchen und Teilbereiche wie der Maschinenbau oder die Automobilindustrie, in denen unverändert Unsicherheit und Zurückhaltung zu spüren sind. Im Geschäftsbereich Öffentliche Auftraggeber verzeichnete Bechtle bisher jedoch kein Nachlassen der Dynamik. Hier dürfte das von der Bundesregierung beschlossene Konjunkturpaket 2 im Jahresverlauf für weitere Impulse sorgen.

Der Vorstand geht angesichts der verbesserten wirtschaftlichen Lage und aufgrund der Stärke und Solidität des Konzerns aktuell davon aus, dass die Geschäftsentwicklung der Bechtle AG in den kommenden zwei Jahren positiv und im Branchenkontext überdurchschnittlich sein wird. Das Management hat mit einem umsichtigen Maßnahmenprogramm im Jahr der Wirtschaftskrise gute Voraussetzungen geschaffen, um in einem verbesserten wirtschaftlichen Umfeld das ertragsorientierte Wachstum von Bechtle langfristig fortsetzen zu können.

Akquisitionen werden in allen Geschäftsfeldern auch in Zukunft integraler Bestandteil der Wachstumsstrategie bleiben. Im IT-E-Commerce setzt der Vorstand allerdings vor allem auf organisches Wachstum, 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 und dem neuen Bereich Personalentwicklung will Bechtle auch zukünftig Fach- und Führungskräfte aus den eigenen Reihen fördern. Vorbehaltlich einer positiven Entwicklung der Bechtle AG in den nächsten beiden Jahren wird der Konzern wieder verstärkt Mitarbeiter einstellen, sodass die Beschäftigtenzahlen über denen des Berichtsjahres liegen dürften.

Erklärung zur Unternehmensführung

Gemäß § 289a HGB fasst die Bechtle AG unter dieser Erklärung Angaben zu Corporate Governance zusammen:

- Die Entsprechenserklärung gem. § 161 AktG
- Relevante Angaben zu Unternehmensführungspraktiken, die über die gesetzlichen Anforderungen hinaus angewandt werden
- Beschreibung der Arbeitsweise von Vorstand und Aufsichtsrat sowie der Zusammensetzung und Arbeitsweise von deren Ausschüssen.

Weitere Angaben hierzu finden sich im Konzernlagebericht der Bechtle AG im Corporate Governance-Bericht.

Entsprechenserklärung zum Deutschen Corporate Governance Kodex

Am 5. Februar 2010 haben Vorstand und Aufsichtsrat die Entsprechenserklärung zum Deutschen Corporate Governance Kodex in der aktuellen Fassung erneuert und den Aktionären auf der Internetseite des Unternehmens dauerhaft zugänglich gemacht:

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

Die nachfolgende Entsprechenserklärung bezieht sich für den Zeitraum vom 5. Februar 2009 bis zum 4. August 2009 auf die Empfehlungen der „Regierungskommission Deutscher Corporate Governance Kodex“ in der Fassung vom 6. Juni 2008 und für den Zeitraum vom 5. August 2009 bis zum Zeitpunkt dieser Erklärung auf die Kodexfassung vom 18. Juni 2009.

Vorstand und Aufsichtsrat der Bechtle AG erklären, dass seit der letzten Entsprechenserklärung am 5. Februar 2009 sämtlichen Empfehlungen der „Regierungskommission Deutscher Corporate Governance Kodex“ mit Ausnahme der nachfolgenden Empfehlungen entsprochen wurde und künftig entsprochen wird:

Selbstbehalt bei D&O-Versicherungen für Vorstand und Aufsichtsrat

Bei den D&O-Versicherungen für den Vorstand und Aufsichtsrat ist kein Selbstbehalt vereinbart. Bei der D&O-Versicherung für den Vorstand wird aufgrund entsprechender dienstvertraglicher Zusagen, die erst bei einer Vertragsverlängerung geändert werden können, die gesetzliche Übergangsvorschrift in Anspruch genommen. Bei der D&O-Versicherung für die Mitglieder des Aufsichtsrats ist die Gesellschaft der Auffassung, dass ein Selbstbehalt nicht dazu geeignet ist, Verantwortungsbewusstsein und die Motivation des Aufsichtsrats zu erhöhen. (Ziffer 3.8 DCGK)

Nachhaltige Struktur der Vorstandsvergütung

Die Vergütungsregelung in den derzeitigen Vorstandsverträgen ist nach Ansicht des Aufsichtsrats angemessen und verleitet nicht zum Eingehen unangemessener Risiken. Die variablen Vergütungsteile haben aber aktuell keine mehrjährige Bemessungsgrundlage, und negativen Entwicklungen wurde bei der Ausgestaltung der variablen Vergütungsteile keine Rechnung getragen. Die Bechtle AG folgt insoweit nicht dem Kodex. Der Aufsichtsrat prüft jedoch die Anpassung der Vorstandsvergütung an die Maßgaben des Kodex. (Ziffer 4.2.3 Abs. 2 DCGK).

Abfindungs-Cap beim Abschluss von Vorstandsverträgen

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

Individualisierte Offenlegung der Vorstandsvergütung

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

Bildung eines Nominierungsausschusses

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

Erfolgsorientierte Vergütung der Mitglieder des Aufsichtsrats

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

Neckarsulm, 5. Februar 2010

Bechtle AG

Für den Vorstand

Für den Aufsichtsrat

Dr. Thomas Olemotz

Gerhard Schick

Unternehmensführungspraktiken

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

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

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

Zusammenarbeit von Vorstand und Aufsichtsrat

Das deutsche Aktiengesetz sieht eine strenge personelle Trennung von Leitung und Kontrolle des Geschäfts vor. Zu den wichtigsten Aufgaben des Aufsichtsrats gehören die Beratung und die Kontrolle des Vorstands bei der Führung des Unternehmens. Der Aufsichtsrat wird daher auf Basis einer Geschäftsordnung in alle bedeutenden Unternehmensentscheidungen eingebunden und steht dem Vorstand beratend zur Seite.

Vorstand und Aufsichtsrat der Bechtle AG arbeiten zum Wohl des Unternehmens eng zusammen. Der Vorstand unterrichtet den Aufsichtsrat regelmäßig, zeitnah und umfassend über alle wesentlichen Fragen der Geschäftsentwicklung, der Unternehmensplanung, der Strategie sowie über mögliche Risiken und Chancen der Unternehmensentwicklung und zu Compliance-Themen. Bei Eintreten außergewöhnlicher Ereignisse, die für die Beurteilung der Lage und Entwicklung oder die Leitung der Gesellschaft von Bedeutung sind, informiert der Vorstand den Aufsichtsrat unverzüglich. Auch außerhalb der regelmäßigen Aufsichtsratssitzungen informiert sich der Aufsichtsrat in Gesprächen mit

dem Vorstand und den Geschäftsführern über die Lage des Unternehmens und die wesentlichen Geschäftsvorgänge. So kann er das operative Geschäft auf einer angemessenen Informationsgrundlage mit wertvollen Hinweisen und Empfehlungen begleiten. Der Vorstand legt dem Aufsichtsrat zu Beginn jedes Geschäftsjahres seine Planungen zur Genehmigung vor. Über eventuelle Abweichungen von vorausgegangenen Planungen und deren Gründe legt er vor dem Aufsichtsrat Rechenschaft ab. Berichte, die der Vorstand gegenüber dem Aufsichtsrat mündlich abgibt, werden durch die Vorlage schriftlicher Unterlagen begleitet. Grundsätzlich leitet der Vorstand seine Unterlagen rechtzeitig vor den Aufsichtsratssitzungen und in Abstimmung mit dem Aufsichtsratsvorsitzenden an die Mitglieder des Aufsichtsrats weiter, sodass sich die Mitglieder angemessen auf die Sitzungen vorbereiten können. Für wichtige Geschäftsvorgänge sieht die Geschäftsordnung Zustimmungsvorbehalte des Aufsichtsrats vor.

Vorstand

Der Vorstand der Bechtle AG bestand im Geschäftsjahr 2009 aus Dr. Thomas Olemotz, Michael Guschlbauer und Jürgen Schäfer. Thomas Olemotz ist als Vorstandssprecher verantwortlich für Controlling und Finanzen, Unternehmenskommunikation und Investor Relations, IT, Logistik & Service, Personal sowie Recht. Michael Guschlbauer ist für das Segment IT-Systemhaus & Managed Services und Jürgen Schäfer für das IT-E-Commerce-Geschäft verantwortlich.

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

Aufsichtsrat

Der Aufsichtsrat der Bechtle AG besteht satzungsgemäß aus zwölf Mitgliedern. Nach dem deutschen Mitbestimmungsgesetz von 1976 setzt er sich zu gleichen Teilen aus Aktionärs- und Arbeitnehmervertretern zusammen. Keines der Aufsichtsratsmitglieder steht in einer geschäftlichen oder persönlichen Beziehung zur Gesellschaft oder zum Vorstand, sodass Interessenkonflikten vorgebeugt ist. Die Arbeitnehmervertreter stehen teilweise in einem üblichen Anstellungsverhältnis mit der Gesellschaft.

Den Vorsitz des Aufsichtsrats hält Gerhard Schick. Außerdem ist er Vorsitzender des Ausschusses gemäß § 27 Abs. 3 MitbestG sowie des Personalausschusses. In seiner Funktion als Aufsichtsratsvorsitzender koordiniert Gerhard Schick die Aufgaben des Aufsichtsrats, leitet die Sitzungen und nimmt die Belange des Aufsichtsrats im Außenverhältnis wahr. Darüber hinaus steht er in regelmäßigem Kontakt mit dem Vorstand, um Fragen der strategischen Ausrichtung, der Geschäftsentwicklung sowie des Risikomanagements intensiv zu beraten. Den stellvertretenden Vorsitz des Aufsichtsrats hat Uli Drautz übernommen. Dr. Jochen Wolf hat den Vorsitz des Prüfungsausschusses inne. Als promovierter Diplom-Kaufmann, langjähriger Leiter Konzern-Controlling, kaufmännischer Geschäftsführer und Finanzvorstand sowie aktuell Geschäftsführer einer Beteiligungsgesellschaft verfügt er über besondere Kenntnisse und Erfahrungen in der Anwendung von Rechnungslegungsgrundsätzen und internen Kontrollverfahren. (§ 100 Abs. 5 AktG, Ziffer 5.3.2 DCGK)

Im Berichtsjahr gab es keine personellen Veränderungen im Aufsichtsrat.

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

Die Sitzungen des Aufsichtsrats bereiten die Vertreter der Aktionäre und der Arbeitnehmer jeweils gesondert vor. Bei Bedarf tagt der Aufsichtsrat ohne den Vorstand. Im Berichtsjahr war dies nicht der Fall.

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

Der Aufsichtsrat ist darauf bedacht, seine Aufgaben mit der gebotenen Sorgfalt wahrzunehmen. Im dreijährlichen Turnus findet daher auf der Grundlage des Leitfadens der Deutschen Schutzvereinigung für Wertpapierbesitz e. V. eine umfangreiche Effizienzprüfung seiner Tätigkeit statt. Die letzte Befragung wurde 2009 durchgeführt und kam zu dem Ergebnis, dass der Aufsichtsrat effizient arbeitet. Kommt das Plenum zu der Ansicht, dass sich die Effizienz verschlechtert, wird die Effizienzprüfung jährlich durchgeführt.

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

D&O-Versicherung

Vorstand und Aufsichtsrat sind verpflichtet, den Grundsätzen einer ordnungsgemäßen Unternehmensführung zu folgen. Verletzen sie ihre Sorgfaltspflicht schuldhaft, können sie der Bechtle AG gegenüber auf Schadenersatz haften. Zur Abdeckung des Risikos hat die Gesellschaft für Vorstands- und Aufsichtsratsmitglieder eine Vermögensschaden-Haftpflichtversicherung - eine sogenannte Directors & Officers-Versicherung - abgeschlossen. Entgegen dem DCGK (Ziffer 3.8) ist ein Selbstbehalt weder für den Vorstand noch für den Aufsichtsrat vorgesehen. Für Vorstandsverträge ist nach den Neuregelungen des VorstAG nun ein Selbstbehalt von mindestens 10 Prozent des Schadens gemäß § 93 Abs. 2 Satz 3 AktG gesetzlich vorgeschrieben. Aufgrund der Übergangsvorschrift von § 23 Abs. 1 des Einführungsgesetzes zum Aktiengesetz sind bestehende Versicherungsverträge, bei denen sich die Gesellschaft gegenüber dem Vorstandsmitglied im Anstellungsvertrag zur Gewährung einer Versicherung ohne Selbstbehalt verpflichtet hat, weiter ohne Selbstbehalt zu führen. Die Bechtle AG nimmt diese Übergangsregelung in Anspruch und wird nach Auslaufen der bestehenden Verträge im Geschäftsjahr 2011 die D&O-Verträge für die Vorstände den Bestimmungen des AktG anpassen. Für Aufsichtsratsverträge empfiehlt der DCGK in Ziffer 3.8 Abs. 3 einen entsprechenden Selbstbehalt. Derzeit folgt die Bechtle AG dieser Empfehlung nicht und ist der Ansicht, dass ein angemessener Selbstbehalt nicht dazu beiträgt, das Verantwortungsbewusstsein und die Motivation des Aufsichtsrats zu verbessern. Die Bechtle AG prüft jedoch, ob im Zusammenhang mit einer Anpassung der Aufsichtsratsvergütung die Empfehlung für die Versicherung des Aufsichtsrats befolgt werden soll.

Interessenkonflikte

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

Die Vorstandsmitglieder unterliegen während ihrer Tätigkeit für Bechtle einem umfassenden Wettbewerbsverbot. Die Ausübung von Nebentätigkeiten - dazu zählt auch die Ausübung von Aufsichtsratsmandaten außerhalb des Konzerns - bedarf der Zustimmung durch den Aufsichtsrat. Interessenkonflikte, die etwa aufgrund einer Beratungs- oder Organfunktion bei Kunden, Lieferanten, Kreditgebern oder Geschäftspartnern entstehen können, gab es im abgelaufenen Geschäftsjahr weder bei Aufsichtsrats- noch Vorstandsmitgliedern.

Neckarsulm, im Februar 2010
Bechtle AG

Der Vorstand