

Bechtle AG
Neckarsulm

Jahresabschluss und Lagebericht
mit Bestätigungsvermerk
31. Dezember 2016

Bestätigungsvermerk

Zu dem Jahresabschluss und dem Lagebericht haben wir folgenden Bestätigungsvermerk erteilt:

"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 2016 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, entspricht den gesetzlichen Vorschriften, vermittelt insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage der Gesellschaft und stellt die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend dar."

Heilbronn, 28. Februar 2017

Ernst & Young GmbH
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Heller
Wirtschaftsprüfer

Moschall
Wirtschaftsprüfer

Aktiva			Passiva				
	Tsd.€	Tsd.€	Vorjahr Tsd.€		Tsd.€	Tsd.€	Vorjahr Tsd.€
A. Anlagevermögen				A. Eigenkapital			
I. Immaterielle Vermögensgegenstände				I. Gezeichnetes Kapital		21.000	21.000
1. Entgeltlich erworbene Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten	4.073		2.600	II. Kapitalrücklage		143.120	143.120
2. Geleistete Anzahlungen	1.047	5.120	218	III. Gewinnrücklagen			
				Andere Gewinnrücklagen		179.029	140.107
II. Sachanlagen				IV. Bilanzgewinn		40.422	30.899
1. Grundstücke und Bauten	2.590		2.688			383.571	335.126
2. Betriebs- und Geschäftsausstattung	4.387		4.030				
3. Geleistete Anzahlungen und Anlagen im Bau	5.328	12.305	0	B. Rückstellungen			
				1. Steuerrückstellungen	3.142		3.257
III. Finanzanlagen				2. Sonstige Rückstellungen	13.652		11.476
1. Anteile an verbundenen Unternehmen	241.558		241.558			16.794	14.733
2. Beteiligungen	250		250	C. Verbindlichkeiten			
3. Sonstige Ausleihungen	459		505	1. Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	18.384		23.259
4. Ansprüche aus Renten- und Lebensversicherungsverträgen	5.000		5.000	2. Erhaltene Anzahlungen auf Bestellungen	526		4.989
		247.267		3. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	3.552		1.949
		264.692	256.849	4. Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen	170.507		158.857
				5. Sonstige Verbindlichkeiten	13.936		10.978
B. Umlaufvermögen						206.905	200.032
I. Vorräte				D. Passive latente Steuern		425	373
1. Unfertige Leistung	9		0				
2. Waren	7.187	7.196	9.938				
II. Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände							
1. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	18.636		15.638				
2. Forderungen gegen verbundene Unternehmen	258.601		162.677				
3. Sonstige Vermögensgegenstände	3.046	280.283	2.431				
III. Kassenbestand und Guthaben bei Kreditinstituten		52.563	100.416				
		340.042	291.100				
C. Rechnungsabgrenzungsposten		2.961	2.315				
		607.695	550.264			607.695	550.264

Bechtle AG, Neckarsulm

Gewinn- und Verlustrechnung für 2016

	<u>Tsd.€</u>	<u>Tsd.€</u>	<u>Vorjahr Tsd.€</u>
1. Umsatzerlöse		179.178	159.996
2. Erhöhung des Bestandes an unfertigen Leistungen		9	0
3. Sonstige betriebliche Erträge		<u>1.995</u>	<u>2.265</u>
		181.182	<u>162.261</u>
4. Materialaufwand			
a) Aufwendungen für bezogene Waren	96.863		85.116
b) Aufwendungen für bezogene Leistungen	<u>53.764</u>		<u>46.152</u>
		150.627	<u>131.268</u>
5. Personalaufwand			
a) Löhne und Gehälter	20.727		19.676
b) Soziale Abgaben	<u>2.697</u>		<u>2.268</u>
		23.424	<u>21.944</u>
6. Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände des Anlage- vermögens und Sachanlagen		3.747	<u>3.473</u>
7. Sonstige betriebliche Aufwendungen		25.298	<u>24.485</u>
8. Erträge aus Beteiligungen		6.265	<u>4.650</u>
9.a) Erträge aus Gewinnabführungs- verträgen	110.726		90.857
9.b) An Organgesellschaften weiterbelastete Ertragsteuern	<u>3.414</u>		<u>2.853</u>
		114.140	<u>93.710</u>
10. Erträge aus Ausleihungen des Finanzanlagevermögens		<u>138</u>	<u>139</u>
Übertrag:		98.629	79.590

	<u>Tsd.€</u>	<u>Vorjahr Tsd.€</u>
Übertrag:	98.629	79.590
11. Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge	2.438	2.019
12. Zinsen und ähnliche Aufwendungen	498	639
13. Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	<u>22.706</u>	<u>19.159</u>
14. Ergebnis nach Steuern	77.863	61.811
15. Sonstige Steuern	<u>18</u>	<u>14</u>
16. Jahresüberschuss	77.845	61.797
17. Gewinnvortrag	1.499	0
18. Einstellung in andere Gewinnrücklagen	<u>-38.922</u>	<u>-30.898</u>
19. Bilanzgewinn	<u><u>40.422</u></u>	<u><u>30.899</u></u>

Bechtle AG, Neckarsulm

Anhang für 2016

A. Allgemeine Erläuterungen

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

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

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

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

B. Umstellung auf die Vorschriften des Bilanzrichtlinie-Umsetzungsgesetzes (BilRUG)

Ab dem Geschäftsjahr 2016 sind die Vorschriften des BilRUG zu beachten. Zur Verbesserung der Vergleichbarkeit wurden die Vorjahreszahlen an die geänderten handelsrechtlichen Bestimmungen angepasst. Abweichungen vom festgestellten Vorjahresabschluss ergaben sich aufgrund der Neufassung von § 277 Abs. 1 HGB insbesondere bei den Umsatzerlösen, den sonstige betriebliche Erträgen, den Aufwendungen für bezogene Leistungen sowie den sonstige betriebliche Aufwendungen Abweichungen.

Die Umsatzerlöse des Vorjahres werden aufgrund der Berücksichtigung der Neufassung von § 277 Abs. 1 HGB durch das BilRUG um 10.982 Tsd. € höher, die sonstigen betrieblichen Erträgen um den gleichen Betrag niedriger ausgewiesen. Die Aufwendungen für bezogene Leistungen des Vorjahres erhöhten sich als Folge der geänderten Umsatzdefinition um 25.319 Tsd. €. Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen verminderten sich um 25.280 Tsd. €.

Die Anpassungsbeträge betreffen im Wesentlichen Kostenumlagen und Dienstleistungen an und von verbundenen Unternehmen.

C. Registerinformationen

Die Gesellschaft ist unter der Firma Bechtle AG mit Sitz in Neckarsulm im Handelsregister des Amtsgerichts Stuttgart unter der Nummer HRB 108581 eingetragen.

D. 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 Anschaffungskosten und, sofern sie der Abnutzung unterliegen, abzüglich planmäßiger Abschreibungen. Die planmäßige Abschreibung erfolgt zeitanteilig und hauptsächlich linear auf der Grundlage der voraussichtlichen wirtschaftlichen Nutzungsdauer. Geringwertige Vermögenswerte des Sachanlagevermögens werden im Jahr des Zugangs voll abgeschrieben und als Abgang ausgewiesen.

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

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

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

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

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

Die **Verbindlichkeiten** sind zum Erfüllungsbetrag angesetzt.

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

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

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

E. Erläuterungen zur Bilanz

1. Anlagevermögen

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

2. Anteilsbesitz

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

3. Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände

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

Von den Forderungen aus Lieferungen und Leistungen gegenüber Dritten haben 44 Tsd. € (Vorjahr: 274 Tsd. €) eine Restlaufzeit über ein Jahr. Ansonsten haben alle übrigen Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände – wie im Vorjahr – eine Restlaufzeit bis zu einem Jahr.

Die sonstigen Vermögensgegenstände enthalten Beträge in Höhe von 323 Tsd. € (Vorjahr: 199 Tsd. €), die erst nach dem Abschlussstichtag rechtlich entstehen. Es handelt sich dabei um abgegrenzte Zinsen.

4. Eigenkapital

Gezeichnetes Kapital

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

Das Grundkapital der Gesellschaft zum 31. Dezember 2016 ist in 21.000.000 (Vorjahr 21.000.000) ausgegebene Stammaktien mit einem rechnerischen Nennwert von 1,00 € eingeteilt. Jede Aktie gewährt eine Stimme.

Gewinnrücklagen

Die Gewinnrücklagen haben sich folgendermaßen entwickelt:

	Andere Gewinnrückla- gen
	Tsd. €
Stand zum 1. Januar 2016	140.107
Einstellung aus dem Jahresüberschuss	<u>38.922</u>
Stand zum 31. Dezember 2016	<u><u>179.029</u></u>

5. Rückstellungen

Die sonstigen Rückstellungen wurden im Wesentlichen für Tantiemen und Sonderzuwendungen, sonstige Personalaufwendungen, ausstehende Rechnungseingänge, Jubiläumsaufwendungen, Lizenzkosten sowie Aufsichtsratsvergütungen gebildet.

6. Verbindlichkeiten

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

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

in €	31.12.2016				31.12.2015			
	Restlaufzeit				Restlaufzeit			
Art der Verbindlichkeit	bis 1 Jahr	1 bis 5 Jahre	über 5 Jahre	gesamt	bis 1 Jahr	1 bis 5 Jahre	über 5 Jahre	gesamt
1. Verbindlichkeiten gegen- über Kreditinstituten	4.607	10.214	3.563	18.384	4.875	12.446	5.938	23.259
2. Erhaltene Anzahlungen auf Bestellungen	526	0	0	526	4.989	0	0	4.989
3. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	3.543	9	0	3.552	1.949	0	0	1.949
4. Verbindlichkeiten gegen über verbundenen Unternehmen	170.507	0	0	170.507	158.857	0	0	158.857
5. Sonstige Verbindlichkeiten	13.936	0	0	13.936	10.978	0	0	10.978
- davon aus Steuern	13.603	0	0	13.603	10.830	0	0	10.830

7. Latente Steuern

Die latenten Steuern resultieren aus folgenden Sachverhalten:

	31.12.2016	31.12.2015	Veränderung
	Tsd. €	Tsd. €	Tsd. €
Latente Steuerschulden auf Differenzen			
bilanzieller Wertansätze für			
- Verlustvortragskonten Personengesellschaften	1.314	1.435	- 121
- Anlagevermögen	139	167	- 28
	<u>1.453</u>	<u>1.602</u>	<u>- 149</u>
Latente Steueransprüche auf Differenzen			
bilanzieller Wertansätze für			
- Rückstellungen	976	1.174	- 198
- Anlagevermögen	52	52	0
- Vorräte	0	3	- 3
	<u>1.028</u>	<u>1.229</u>	<u>- 201</u>
Latente Steuerschulden netto	<u>425</u>	<u>373</u>	<u>- 52</u>

Der Berechnung wurde ein Steuersatz von 29,67 % zugrunde gelegt.

8. Haftungsverhältnisse

Die Bechtle AG hat sich für Bankkredite von Tochtergesellschaften verbürgt. Am Bilanzstichtag valutieren diese Kredite mit 37.849 Tsd. €. Des Weiteren bestehen Haftungsverpflichtungen zugunsten von Tochtergesellschaften aus Miet- und Leasingverträgen (6.328 Tsd. €), Bürgschaften zugunsten von Lieferanten der Bechtle-Gruppe (7.980 Tsd. €), aus Avalen (7.328 Tsd. €) und sonstige Bürgschaften (10.191 Tsd. €). Ferner besteht eine Schuldübernahmeerklärung nach § 403 (1) (f) des niederländischen bürgerlichen Gesetzbuches für alle niederländischen Tochtergesellschaften (32.546 Tsd. €).

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

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

9. Außerbilanzielle Geschäfte

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

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

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

10. Sonstige finanzielle Verpflichtungen

Zum 31. Dezember 2016 bestehen aus mehrjährigen Leasing- und Mietverträgen finanzielle Verpflichtungen in Höhe von 517 Tsd. €:

	<u>Tsd. €</u>
2017	323
2018	171
2019	<u>23</u>
	<u>517</u>

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

Mit der Bechtle Grundstücksverwaltungsgesellschaft mbH, Neckarsulm, besteht ein Immobilien-Mietvertrag über die Vermietung der Immobilie Bechtle-Platz 1 in Neckarsulm. Der Mietvertrag ist auf unbestimmte Zeit geschlossen und kann jährlich gekündigt werden. Der Mietzins beträgt z.Zt. 2.185 Tsd. € p.a.

11. Derivative Finanzinstrumente

Zum Bilanzstichtag besteht ein Zins-Swap mit einem Nennbetrag von 804 Tsd. €. Er weist einen um die gebuchte Zinsabgrenzung bereinigten Marktwert von -11 Tsd. € auf. Der Marktwert von Zins-Swaps bestimmt sich durch Abzinsung der erwarteten zukünftigen Zahlungsströme über die Restlaufzeit des Kontrakts auf Basis aktueller Marktzinsen und der Zinsstrukturkurve.

Zweck und Vorteil des Finanzinstruments ist die Absicherung sämtlicher Risiken aus Zinssatzänderungen bei aufgenommenen variabel verzinslichen Darlehen in Höhe von Tsd. € 804. Als zu 100% wirksamer Cash-Flow-Hedge werden Zins-Swaps zusammen mit den abzusichernden Darlehen bewertet (Bewertungseinheit). Es erfolgt keine separate Bilanzierung.

F. Erläuterungen zur Gewinn- und Verlustrechnung

1. Umsatzerlöse

Die Umsatzerlöse wurden entsprechend der Neudefinition des § 277 Abs. 1 HGB in der Fassung des BilRUG erfasst und gliedern sich wie folgt:

Nach Tätigkeitsbereichen	<u>2016</u> Tsd. €	<u>2015</u> Tsd. €
Erlöse Handelsware und Dienstleistungen	124.059	109.906
Erlöse Kostenumlagen	55.119	50.090
	<u>179.178</u>	<u>159.996</u>
Nach Regionen	<u>2016</u> Tsd. €	<u>2015</u> Tsd. €
Erlöse Inland	146.067	129.786
Erlöse Übrige EU-Länder	29.412	27.982
Übriges Europa	3.699	2.228
	<u>179.178</u>	<u>159.996</u>

Die Erlöse aus Kostenumlagen beinhalten ausschließlich Verwaltungs-, Rechenzentrums- sowie sonstige Kostenumlagen an Tochterunternehmen.

2. Sonstige betriebliche Erträge und Aufwendungen

Periodenfremde Erträge sind in den sonstigen betrieblichen Erträgen aus der Auflösung von Rückstellungen in Höhe von 859 Tsd. € enthalten.

In den sonstigen betrieblichen Erträgen sind Erträge aus der Stichtagsbewertung in Höhe von 243 Tsd. € enthalten. Die gesamten Erträge aus Kursdifferenzen betragen 416 €.

In den sonstigen betrieblichen Aufwendungen sind Aufwendungen aus der Stichtagsbewertung in Höhe von 238 Tsd. € enthalten. Die gesamten Aufwendungen aus Kursdifferenzen betragen 416 Tsd. €.

3. Erträge aus Beteiligungen

Die Erträge aus Beteiligungen resultieren ausschließlich aus verbundenen Unternehmen.

4. Erträge aus Gewinnabführungsverträgen

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

5. Angaben zu Zinserträgen und Zinsaufwendungen

	<u>2016</u>	<u>2015</u>
	Tsd. €	Tsd. €
Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge	2.438	2.019
- davon aus verbundenen Unternehmen	(2.368)	(1.918)
- davon aus der Aufzinsung	(8)	(0)
Zinsen und ähnliche Aufwendungen	498	639
- davon an verbundenen Unternehmen	(148)	(211)
- davon aus Aufzinsung	(59)	(58)

6. Steuern vom Einkommen und vom Ertrag

Hierin enthalten sind latente Steueraufwendungen in Höhe von 53 Tsd. € (Vorjahr: latente Steuererträge 137 Tsd. €).

7. Kapitalflussrechnung

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

	2016	2015
	Tsd. €	Tsd. €
1. Cash-Flow aus laufender Geschäftstätigkeit		
Periodenergebnis	77.845	61.797
Abschreibungen auf Immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens und Sachanlagen	3.747	3.473
Zunahme der Sonstigen Rückstellungen	2.117	1.834
Verlust aus Anlageabgängen	27	3
Veränderung der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie anderer Aktiva	-97.167	-18.433
Veränderung der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie anderer Passiva	11.486	25.685
Erhaltene Zinszahlungen Cashpooling	2.369	1.918
Geleistete Zinszahlungen Cashpooling	-148	-211
Zinserträge	-2.576	-2.158
Zinsaufwand	498	639
Ertragsteueraufwand (verrechnet mit weiterbelasteten Ertragsteuern)	19.292	16.306
Gezahlte Ertragssteuern	-19.354	-15.302
Cash-Flow aus laufender Geschäftstätigkeit	<u>-1.864</u>	<u>75.551</u>
2. Cash-Flow aus Investitionstätigkeit		
Auszahlungen für Investitionen in das immaterielle Anlagevermögen	-4.127	-1.510
Auszahlungen für Investitionen in das Sachanlagevermögen	-7.536	-1.731
Einzahlungen aus Abgängen von Gegenständen des Finanzanlagevermögens	46	19.538
Auszahlungen für Investitionen in das Finanzanlage- vermögen	0	-20.779
Erhaltene Zinszahlungen	199	133
Cash-Flow aus der Investitionstätigkeit	<u>-11.418</u>	<u>-4.349</u>
3. Cash-Flow aus der Finanzierungstätigkeit		
Auszahlungen an Gesellschafter (Dividenden)	-29.400	-25.200
Einzahlungen aus der Aufnahme von Krediten	0	19.000
Auszahlungen aus der Tilgung von Krediten	-4.875	-4.649
Geleistete Zinszahlungen	-296	-428
Cash-Flow aus der Finanzierungstätigkeit	<u>-34.571</u>	<u>-11.277</u>

	<u>2016</u>	<u>2015</u>
	Tsd. €	Tsd. €
4. Finanzmittelfonds am Ende der Periode		
Zahlungswirksame Veränderung des Finanzmittelfonds (Zwischensummen 1 - 3)	-47.853	59.925
Finanzmittelfonds am Anfang der Periode	<u>100.416</u>	<u>40.491</u>
Finanzmittelfonds am Ende der Periode	<u><u>52.563</u></u>	<u><u>100.416</u></u>
5. Zusammensetzung des Finanzmittelfonds		
Finanzmittelfonds am Ende der Periode (= Pos. Aktiva B.III. Kassenbestand und Guthaben bei Kreditinstituten)	<u><u>52.563</u></u>	<u><u>100.416</u></u>

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

8. Bilanzgewinn

Der Bilanzgewinn hat sich folgendermaßen entwickelt:

	<u>Tsd. €</u>
Stand zum 1. Januar 2016	30.899
Dividendenausschüttung	<u>-29.400</u>
Gewinnvortrag	1.499
Jahresüberschuss 2016	77.845
Einstellung in Gewinnrücklagen	<u>-38.922</u>
Bilanzgewinn	<u><u>40.422</u></u>

G. Sonstige Angaben

1. Angaben zum Vorstand und Aufsichtsrat

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

Dr. Thomas Olemotz, Vorstandsvorsitzender

Wohnort: Heilbronn

Vorstand für Logistik & Service, Finanzen, Controlling und Risikomanagement, Human Resources und Personalentwicklung, IT, Unternehmenskommunikation und Investor Relations, Mergers & Acquisitions sowie Recht und Compliance

- Vorsitzender des Aufsichtsrats
der AMARAS AG, Monheim an der Ruhr
der Bechtle E-Commerce Holding AG, Neckarsulm
der Bechtle Managed Services AG, Neckarsulm
der Bechtle Systemhaus Holding AG, Neckarsulm
der Bechtle Financial Services AG, Berlin
der Modus Consult AG, Gütersloh
der PP 2000 Business Integration AG, Stuttgart
der SolidLine AG, Walluf
- Präsident des Verwaltungsrats
der Bechtle Holding Schweiz AG, Rotkreuz

Michael Guschlbauer

Wohnort: Ludwigsburg

Vorstand für IT-Systemhaus & Managed Services, Qualitätsmanagement

- Mitglied des Vorstands
der Bechtle Managed Services AG, Neckarsulm
der Bechtle Systemhaus Holding AG, Neckarsulm
- Mitglied des Aufsichtsrats
der PP 2000 Business Integration AG, Stuttgart

Stellvertretender Vorsitzender des Aufsichtsrats

der Bechtle Financial Services AG, Berlin

Jürgen Schäfer

Wohnort: Heilbronn

Vorstand für IT-E-Commerce

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

Die Vergütungen des **Aufsichtsrats** betragen 548 Tsd. €. Sämtliche übrigen Angaben zum Aufsichtsrat, die aufgrund gesetzlicher Vorschriften zu machen sind, werden in der Anlage C zu diesem Anhang zusammengefasst.

2. Angaben zur Belegschaft

Im Jahresdurchschnitt wurden 283 Mitarbeiter (Vorjahr: 247 Mitarbeiter) in der Verwaltung beschäftigt.

3. Honorar des Abschlussprüfers

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

4. Konzernabschluss und Geschäfte mit nahestehenden Unternehmen

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

Angaben gemäß § 285 Nr. 21 HGB waren nicht zu machen, da keine Geschäfte mit nahestehenden Unternehmen zu nichtmarktüblichen Bedingungen vorgenommen wurden.

5. Nachtragsbericht

Nach dem Bilanzstichtag 31. Dezember 2016 sind bei der Bechtle AG keine Vorgänge von besonderer Bedeutung eingetreten, die Auswirkungen auf die Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage des Unternehmens gehabt hätten.

6. Gewinnverwendungsvorschlag

Der Vorstand hat beschlossen, dem Aufsichtsrat und der Hauptversammlung vorzuschlagen, aus dem Bilanzgewinn für das Geschäftsjahr 2016 eine Dividende von insgesamt 31.500.000,00 €, das bedeutet 1,50 € je dividendenberechtigter Stückaktie, auszuschütten und den Restbetrag von 8.922.006,78 € auf neue Rechnung vorzutragen.

H. Zusätzliche Angaben

1. Genehmigtes Kapital

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

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

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

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

2. Mitteilung nach Wertpapierhandelsgesetz

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

Die **Deutsche Bank AG**, London, hat uns gemäß § 21 Abs. 1 und § 24 WpHG in Verbindung mit § 32 Abs. 2 InvG am 09. Juni 2011 mitgeteilt, dass der Stimmrechtsanteil ihrer Tochtergesellschaft, der DWS Investment GmbH, Frankfurt am Main, Deutschland an der Bechtle AG, Neckarsulm, Deutschland, ISIN: DE0005158703, WKN: 515870 am 03. Juni 2011 die Schwelle von 5% der Stimmrechte überschritten hat und an diesem Tag 5,734% (das entspricht 1204235 Stimmrechten) betragen hat.

Die **Flossbach von Storch SICAV**, Luxemburg-Strassen, Luxemburg hat uns gemäß § 21 Abs. 1 WpHG am 18.05.2012 mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an der Bechtle AG, Neckarsulm, Deutschland am 16.05.2012 die Schwelle von 5% der Stimmrechte überschritten hat und an diesem Tag 5,03% (das entspricht 1055589 Stimmrechten) betragen hat.

Die **Flossbach von Storch AG**, Köln, Deutschland hat uns gemäß § 21 Abs. 1 WpHG am 07.01.2013 mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an der Bechtle AG, Neckarsulm, Deutschland am 01.01.2013 die Schwelle von 3%, 5% und 10% der Stimmrechte überschritten hat und an diesem Tag 10,07% (das entspricht 2114862 Stimmrechten) betragen hat. 9,74% der Stimmrechte (das entspricht 2044862 Stimmrechten) sind der Gesellschaft gemäß § 22 Abs. 1, Satz 1, Nr. 6 WpHG in Verbindung mit § 22 Abs. 1 Satz 2 von der Flossbach von Storch

SICAV zuzurechnen. 0,33% der Stimmrechte (das entspricht 70000 Stimmrechten) sind der Gesellschaft gemäß § 22 Abs. 1, Satz 1, Nr. 1 WpHG zuzurechnen.

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

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

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

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

Die **Allianz Global Investors GmbH**, Frankfurt am Main, Deutschland hat uns gemäß § 21 Abs. 1 WpHG am 30.04.2015 mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an der Bechtle AG, Neckarsulm, Deutschland am 28.04.2015 die Schwelle von 5% der Stimmrechte unterschritten hat und an diesem Tag 4,99% (das entspricht 1047108 Stimmrechten) betragen hat. 2,71% der Stimmrechte (das entspricht 569328 Stimmrechten) sind der Gesellschaft gemäß § 22 Abs. 1, Satz 1, Nr. 6 WpHG zuzurechnen.

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

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

Die **Deutsche Asset & Wealth Management Investment GmbH**, Frankfurt am Main, Deutschland hat uns gemäß § 21 Abs. 1 WpHG am 21.09.2015 mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an der Bechtle AG, Neckarsulm, Deutschland am 17.09.2015 die Schwelle von 3% der Stimmrechte überschritten hat und an diesem Tag 3,01% (das entspricht 632641

Stimmrechten) betragen hat. 0,06% der Stimmrechte (das entspricht 13200 Stimmrechten) sind der Gesellschaft gemäß § 22 Abs. 1, Satz 1, Nr. 6 WpHG zuzurechnen.

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

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

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

Die **Ministry of Finance on behalf of the State of Norway**, Oslo, Norwegen hat uns gemäß § 21 Abs. 1 WpHG am 07.12.2016 mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an der Bechtle AG, Neckarsulm, Deutschland am 05.12.2016 die Schwelle von 3% der Stimmrechte überschritten hat und an diesem Tag 3,01% (das entspricht 632436 Stimmrechten) betragen hat.

Die **Ministry of Finance on behalf of the State of Norway**, Oslo, Norwegen hat uns gemäß § 21 Abs. 1 WpHG am 13.12.2016 mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an der Bechtle AG, Neckarsulm, Deutschland am 07.12.2016 die Schwelle von 3% der Stimmrechte unterschritten hat und an diesem Tag 2,92% (das entspricht 613229 Stimmrechten) betragen hat.

Die **Ministry of Finance on behalf of the State of Norway**, Oslo, Norwegen hat uns gemäß § 21 Abs. 1 WpHG am 13.12.2016 mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an der Bechtle AG, Neckarsulm, Deutschland am 08.12.2016 die Schwelle von 3% der Stimmrechte überschritten hat und an diesem Tag 3,056% (das entspricht 641766 Stimmrechten) betragen hat.

Die **Ministry of Finance on behalf of the State of Norway**, Oslo, Norwegen hat uns gemäß § 21 Abs. 1 WpHG am 13.12.2016 mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an der Bechtle AG, Neckarsulm, Deutschland am 09.12.2016 die Schwelle von 3% der Stimmrechte unterschritten hat und an diesem Tag 2,908% (das entspricht 610575 Stimmrechten) betragen hat.

Die **Ministry of Finance on behalf of the State of Norway**, Oslo, Norwegen hat uns gemäß § 21 Abs. 1 WpHG am 20.12.2016 mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an der Bechtle AG, Neckarsulm, Deutschland am 08.12.2016 die Schwelle von 3% der Stimmrechte überschritten hat und an diesem Tag 3,006% (das entspricht 642438 Stimmrechten) betragen hat.

Die **Ministry of Finance on behalf of the State of Norway**, Oslo, Norwegen hat uns gemäß § 21 Abs. 1 WpHG am 02.01.2017 mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an der Bechtle AG, Neckarsulm, Deutschland am 28.12.2016 die Schwelle von 3% der Stimmrechte unterschritten hat und an diesem Tag 2,95% (das entspricht 620422 Stimmrechten) betragen hat.

3. Individualisierung von Vorstandsbezügen

Die einjährige und mehrjährige variable Vergütung werden nach DCGK in der Tabelle der Zuflüsse und nach § 314 Absatz 1 Nr. 6 HGB in der Tabelle der Gesamtbezüge in dem Jahr angegeben, für das sie gewährt werden. Die Auszahlung erfolgt dann naturgemäß erst im Folgejahr. Laut DCGK ist in der Tabelle der gewährten Zuwendungen der Zielwert bei vollständiger Zielerreichung anzugeben, unabhängig von der tatsächlichen Zielerreichung. In der Tabelle der Zuflüsse nach DCGK und der Gesamtbezüge nach § 314 Absatz 1 Nr. 6 HGB wird der tatsächlich erzielte Betrag, der im Folgejahr zur Auszahlung ansteht, angegeben.

Im Geschäftsjahr 2012 wurde die Vergütung des Vorstands der Bechtle AG um eine Komponente mit langfristiger Anreizwirkung (Langfristbonusplan) ergänzt. Die langfristige Komponente wird jeweils für einen Dreijahreszeitraum beginnend ab dem Geschäftsjahr der Zusage gewährt. Laut DCGK ist in der Tabelle gewährte Zuwendungen der Bonusplan zu nennen, der im Berichtsjahr gewährt wurde, das heißt der Bonusplan, dessen Laufzeit im Berichtsjahr beginnt (Tranche 2015 bis 2017 im Geschäftsjahr 2015 bzw. Tranche 2016 bis 2018 im Geschäftsjahr 2016). Dabei ist der Zielwert zum Zeitpunkt der Zusage zu nennen, unabhängig davon, dass die Zusage vom Erreichen der vorgegebenen Ziele abhängig ist und die Auszahlung erst im Geschäftsjahr nach Ende der dreijährigen Laufzeit ansteht. In der Tabelle der Zuflüsse nach DCGK und der Gesamtbezüge nach § 314 Absatz 1 Nr. 6 HGB ist die mehrjährige Komponente zu nennen, deren Planlaufzeit im Berichtsjahr endete, und zwar mit dem tatsächlich erreichten Wert, der dann im Folgejahr zur Auszahlung ansteht (Tranche 2013 bis 2015 im Geschäftsjahr 2015 und Tranche 2014 bis 2016 im Geschäftsjahr 2016).

Die Bezüge der Vorstandsmitglieder für das Geschäftsjahr 2016 verteilen sich wie folgt:

Vorstandsbezüge	Dr. Thomas Olemotz Vorstandsvorsitzender		Michael Guschlbauer Vorstand für IT-Systemhaus &		Jürgen Schäfer Vorstand für IT-E-Commerce		Gesamtbezüge	
	2016	2015	2016	2015	2016	2015	2016	2015
in Tsd. €								
Erfolgsunabhängige Vergütung								
Festes Jahresgehalt	800	800	330	330	280	280	1.410	1.410
Nebenleistungen	17	17	33	27	12	12	62	56
Summe	817	817	363	357	292	292	1.472	1.466
Erfolgsabhängige Vergütung								
Tantieme	600	600	220	220	175	175		995
Sondertantieme ¹	640	800	240	300	120	150	1.000	1.250
Summe	1.240	1.400	460	520	295	325	1.995	2.245
Vergütung mit langfristiger Anreizwirkung								
Zusagen 2013 (Tranche 2013 bis 2015)	0	560	0	160	0	160	0	880
Zusagen 2014 (Tranche 2014 bis 2016)	560	0	160	0	160	0	880	0
Summe	560	560	160	160	160	160	880	880
Gesamt	2.617	2.777	983	1.037	747	777	4.347	4.591

¹ Die Gewährung einer Sondertantieme liegt im Ermessen des Aufsichtsrats.

Die gewährten Zuwendungen an die Vorstandsmitglieder für das Geschäftsjahr 2016 verteilen sich wie folgt:

Gewährte Zuwendungen	Dr. Thomas Olemotz Vorstandsvorsitzender ab 01.03.2007				Michael Guschlbauer Vorstand für IT-Systemhaus & Managed Services, Qualitätsmanagement ab 01.01.2009				Jürgen Schäfer Vorstand für IT-E-Commerce ab 01.01.2009			
	Minimum	Maximum			Minimum	Maximum			Minimum	Maximum		
	2016	2016	2016	2015	2016	2016	2016	2015	2016	2016	2016	2015
in Tsd. €												
Erfolgsunabhängige Vergütung												
Festes Jahresgehalt	800	800	800	800	330	330	330	330	280	280	280	280
Nebenleistungen	17	17	17	17	33	33	33	27	12	12	12	12
Summe			817	817			363	357			292	292
Erfolgsabhängige Vergütung												
Sondertantieme			640	800			240	300			120	150
Tantieme	0	600	600	600	0	220	220	220	0	175	175	175
Summe einjährige variable Vergütung			1.240	1.400			460	520			295	325
Langfristbonusplan												
Zusagen 2015 (Tranche 2015 bis 2017)	0	0	0	620	0	0	0	230	0	0	0	185
Zusagen 2016 (Tranche 2016 bis 2018)	0	620	620	0	0	230	230	0	0	185	185	0
Summe mehrjährige variable Vergütung			620	620			230	230			185	185
Gesamtvergütung			2.677	2.837			1.053	1.107			772	802

Die Zuflüsse an die Vorstandsmitglieder für das Geschäftsjahr 2016 verteilen sich wie folgt:

Zuflüsse	Dr. Thomas Olemotz Vorstandsvorsitzender ab 01.03.2007		Michael Guschlbauer Vorstand für IT-Systemhaus & Managed Services, Qualitätsmanagement ab 01.01.2009		Jürgen Schäfer Vorstand für IT-E-Commerce ab 01.01.2009	
	2016	2015	2016	2015	2016	2015
	in Tsd. €					
Erfolgsunabhängige Vergütung						
Festes Jahresgehalt	800	800	330	330	280	280
Nebenleistungen	17	17	33	27	12	12
Summe	817	817	363	357	292	292
Erfolgsabhängige Vergütung						
Tantieme	600	600	220	220	175	175
Sondertantieme	640	800	240	300	120	150
Summe einjährige variable Vergütung	1.240	1.400	460	520	295	325
Langfristbonusplan						
Zusagen 2013 (Tranche 2013 bis 2015)	0	560	0	160	0	160
Zusagen 2014 (Tranche 2014 bis 2016)	560	0	160	0	160	0
Summe mehrjährige variable Vergütung	560	560	160	160	160	160
Gesamtvergütung	2.617	2.777	983	1.037	747	777

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

Die Bechtle AG hat für 2016 die nach § 161 AktG vorgeschriebene Erklärung abgegeben. Die Erklärung wurde den Aktionären auf der Unternehmens-Website www.bechtle.com zugänglich gemacht.

Neckarsulm, am 27. Februar 2017

.....
(Dr. Thomas Olemotz)

.....
(Michael Guschlbauer)

.....
(Jürgen Schäfer)

Entwicklung des Anlagevermögens

	Anschaffungskosten					Kumulierte Abschreibungen				Buchwert	
	Stand am 01.01.2016 Tsd. €	Zugänge Tsd. €	Abgänge Tsd. €	Umbuchungen Tsd. €	Stand am 31.12.2016 Tsd. €	Stand am 01.01.2016 Tsd. €	Zugänge Tsd. €	Abgänge Tsd. €	Stand am 31.12.2016 Tsd. €	Stand am 31.12.2016 Tsd. €	Stand am 31.12.2015 Tsd. €
I. Immaterielle Vermögensgegenstände											
1. Entgeltlich erworbene Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten	14.883	3.081	201	218	17.981	12.283	1.826	201	13.908	4.073	2.600
2. Geleistete Anzahlungen	218	1.047	0	-218	1.047	0	0	0	0	1.047	218
	<u>15.101</u>	<u>4.128</u>	<u>201</u>	<u>0</u>	<u>19.028</u>	<u>12.283</u>	<u>1.826</u>	<u>201</u>	<u>13.908</u>	<u>5.120</u>	<u>2.818</u>
II. Sachanlagen											
1. Grundstücke und Bauten	3.287	0	0	0	3.287	599	98	0	697	2.590	2.688
2. Betriebs- und Geschäftsausstattung	13.855	2.208	1.723	0	14.340	9.825	1.823	1.695	9.953	4.387	4.030
3. Geleistete Anzahlungen und Anlagen in Bau	0	5.328	0	0	5.328	0	0	0	0	5.328	0
	<u>17.142</u>	<u>7.536</u>	<u>1.723</u>	<u>0</u>	<u>22.955</u>	<u>10.424</u>	<u>1.921</u>	<u>1.695</u>	<u>10.650</u>	<u>12.305</u>	<u>6.718</u>
III. Finanzanlagen											
1. Anteile an verbundenen Unternehmen	244.007	1.266	1.266	0	244.007	2.449	0	0	2.449	241.558	241.558
2. Beteiligungen	250	0	0	0	250	0	0	0	0	250	250
3. Sonstige Ausleihungen	505	0	46	0	459	0	0	0	0	459	505
4. Ansprüche aus Renten- und Lebensversicherungsverträgen	5.000	0	0	0	5.000	0	0	0	0	5.000	5.000
	<u>249.762</u>	<u>1.266</u>	<u>1.312</u>	<u>0</u>	<u>249.716</u>	<u>2.449</u>	<u>0</u>	<u>0</u>	<u>2.449</u>	<u>247.267</u>	<u>247.313</u>
	<u>282.005</u>	<u>12.930</u>	<u>3.236</u>	<u>0</u>	<u>291.699</u>	<u>25.156</u>	<u>3.747</u>	<u>1.896</u>	<u>27.007</u>	<u>264.692</u>	<u>256.849</u>

AUFSICHTSRATSMITGLIEDER

(Anlage C zum Anhang)

64. AUFSICHTSRATSMITGLIEDER – VERTRETER DER ANTEILSEIGNER

Name	Zugehörigkeit	Ausgeübter Beruf	Mitgliedschaften in Aufsichtsräten und anderen Kontrollgremien im Sinne § 125 Abs. 1 Satz 5 AktG
Kurt Dobitsch	seit 20. Mai 1999	Unternehmer	<ul style="list-style-type: none"> ■ United Internet AG, Montabaur (Vorsitz) damit konzernverbundene Mandate: <ul style="list-style-type: none"> ■ United Internet Ventures AG, Montabaur, stellvtr. Vorsitzender ■ 1 & 1 Mail & Media Application SE (vormals United Internet Mail & Media SE), Montabaur, Mitglied ■ 1 & 1 Internet SE (vormals 1 & 1 Internet Holding SE), Montabaur, Mitglied (stellvtr. Vorsitzender) ■ 1 & 1 Telecommunication SE (vormals 1 & 1 Telecommunication Holding SE), Montabaur, Mitglied (stellvtr. Vorsitzender) ■ Nemetschek AG, München (Vorsitz) damit konzernverbundene Mandate: <ul style="list-style-type: none"> ■ Graphisoft S.E., Ungarn (Mitglied des Board of Directors) ■ Vectorworks Inc., Columbia, USA (Mitglied des Board of Directors) ■ Singhammer IT Consulting AG, München (Mitglied)
Prof. Dr. Thomas Hess	seit 20. Juni 2012	Institutsdirektor	
Dr. Walter Jaeger	vom 17. Juni 2008 bis 9. Juni 2016	Kaufmann	Beiratsvorsitzender <ul style="list-style-type: none"> ■ Horst Mosolf GmbH & Co. KG, Kirchheim unter Teck
Dr. Matthias Metz Aufsichtsratsvorsitzender	seit 5. Juni 2014	Diplom-Kaufmann	Mitglied des Aufsichtsrats <ul style="list-style-type: none"> ■ FFS Bank GmbH, Stuttgart
Karin Schick	seit 9. August 2004	Unternehmerin	
Sandra Stegmann	seit 9. Juni 2016	Beraterin	
Dr. Jochen Wolf 2. Stellvertretender Aufsichtsratsvorsitzender	seit 2. Oktober 2003	Sprecher der Geschäftsführung	Aufsichtsratsvorsitzender <ul style="list-style-type: none"> ■ Alete GmbH, Bad Homburg (ab 01.01.2017) ■ Joma-Polytec GmbH, Bodelshausen Mitglied des Aufsichtsrats <ul style="list-style-type: none"> ■ Bardusch Beteiligungen GmbH und Co. KG, Ettlingen ■ Bizerba GmbH & Co. KG, Balingen ■ IMS Gear Management SE/IMS Gear SE & Co. KGaA, Donaueschingen ■ LTS Lohmann Therapie-Systeme AG, Andernach ■ R-Biopharm AG, Darmstadt ■ E.G.O. Elektrogerätebau GmbH, Oberderdingen ■ Heller GmbH/Gebr. Heller Maschinenfabrik GmbH, Nürtingen (bis 31.07.2016) ■ Rafi GmbH & Co. KG, Berg/Ravensburg

65. AUFSICHTSRATSMITGLIEDER – VERTRETER DER ARBEITNEHMER

Name	Zugehörigkeit	Ausgeübter Beruf	Mitgliedschaften in Aufsichtsräten und anderen Kontrollgremien im Sinne § 125 Abs.1 Satz 5 AktG
Uli Drautz Stellvertretender Aufsichtsratsvorsitzender	seit 15. Oktober 2003	Ltd. kfm. Angestellter	Mitglied des Aufsichtsrats ■ AMARAS AG, Monheim am Rhein ■ Bechtle E-Commerce Holding AG, Neckarsulm ■ Bechtle Systemhaus Holding AG, Neckarsulm ■ Bechtle Managed Services AG, Neckarsulm ■ SolidLine Aktiengesellschaft, Walluf ■ PP 2000 Business Integration AG, Stuttgart ■ Common Sense Solutions AG, Berlin
Daniela Eberle	seit 15. Oktober 2003	Kfm. Angestellte	
Barbara Greyer	seit 15. Oktober 2003	Gewerkschafts- sekretärin ver.di, Landesbezirk Baden- Württemberg	
Martin Meyer	seit 18. Juni 2013	Kfm. Angestellter	
Volker Strohfeld	seit 18. Juni 2013	IT-Servicetechniker	
Michael Unser	seit 18. Juni 2013	Erster Bevollmächtigter der IG Metall Heilbronn- Neckarsulm	Mitglied des Aufsichtsrats ■ ThyssenKrupp IS, Essen ■ ThyssenKrupp SY, Essen

66. AUSSCHÜSSE DES AUFSICHTSRATS

zum 31. Dezember 2016

Prüfungsausschuss	Personalausschuss
Dr. Matthias Metz (Vorsitz) Kurt Dobitsch Uli Drautz Daniela Eberle Dr. Jochen Wolf	Dr. Jochen Wolf (Vorsitz) Uli Drautz Dr. Matthias Metz

Bechtle AG, NECKARSULM

LAGEBERICHT FÜR 2016

UNTERNEHMEN

KONZERNSTRUKTUR

Bechtle ist das größte konzernunabhängige IT-Systemhaus in Deutschland und einer der führenden Partner für IT-Architekturen in Europa. Organisations- und Managementstruktur orientieren sich neben der Größe und internationalen Aufstellung der Gruppe auch an der Unternehmensstrategie, dem Geschäftsmodell und den Wachstumszielen. Effizienz, Steuerbarkeit und Skalierbarkeit sind wichtige Kriterien der Konzernstruktur von Bechtle.

Rechtliche Struktur

Der Bechtle Konzern hat eine klassische Holdingstruktur. Die Bechtle AG mit Hauptsitz in Neckarsulm übernimmt als Konzernmutter und Holding für die gesamte Unternehmensgruppe die Unternehmensplanung und strategische Unternehmensentwicklung sowie die zentralen Aufgaben Controlling und Risikomanagement, Finanzen und Steuern, Unternehmenskommunikation und Investor Relations, IT und Datenschutz, Human Resources und Personalentwicklung sowie Akademie, zentrales Projektmanagement, Qualitätsmanagement, Recht sowie Compliance, Mergers & Acquisitions, Veranstaltungs- und Umweltmanagement. Der Holding ebenfalls zugeordnet ist die Bechtle Logistik & Service GmbH, in der konzernweit die Kompetenzen Einkauf, European Purchasing & Services, Lager/Logistik, Marketing, Produktmanagement, Adressmanagement sowie das Retouren- und Ersatzteilmanagement organisiert sind.

Holdingsstruktur der Bechtle AG

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

- die Bechtle Systemhaus Holding AG, Neckarsulm, unter deren Dach die Aktivitäten der IT-Systemhäuser in Deutschland und in Österreich zusammengefasst werden;
- die Bechtle Managed Services AG, Neckarsulm, in der die zentralen Leistungsbestandteile längerfristiger Outsourcing-Dienstleistungen gebündelt sind;
- die Bechtle Holding Schweiz AG, Rotkreuz, Schweiz, in der sich sämtliche Systemhaus- und E-Commerce-Gesellschaften der Schweiz, die Handelsaktivitäten der ARP-Gesellschaften sowie das Softwarelizenzgeschäft aller Comsoft direct Gesellschaften wiederfinden;
- die Bechtle E-Commerce Holding AG, Neckarsulm, in der die Handelsaktivitäten der Bechtle direct-Gesellschaften vereint sind.

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

Zweck dieser zweistufigen Holdingstruktur ist:

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

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

Managementstruktur der Bechtle AG

Die Management- bzw. Führungsstruktur des Unternehmens orientiert sich in erster Linie an den Erfordernissen des operativen Geschäfts und den wirtschaftlichen Rahmenbedingungen der Märkte. Wichtigstes Merkmal der Managementstruktur ist die hierarchische Trennung der strategischen Konzernführung durch den Vorstand von der Leitung der operativen Einheiten im Tagesgeschäft. Damit festigt Bechtle das im Geschäftsmodell verankerte Prinzip der vernetzten Dezentralität und trägt gleichzeitig den umfangreichen und stetig wachsenden Leitungsaufgaben und dem sehr dynamischen wirtschaftlichen Umfeld Rechnung. Darüber hinaus gewährleistet diese Struktur eine hohe Effizienz in Steuerung und Führung des Konzerns, eine stärkere Unterstützung der operativen dezentralen Einheiten durch die zentralen Geschäftsbereiche sowie die führungsorganisatorische Absicherung des weiteren Wachstums der Bechtle AG.

Die Leitung der operativen Einheiten erfolgt in beiden Geschäftssegmenten durch Bereichsvorstände. Neben den Bereichsvorständen für den segmentübergreifenden Geschäftsbereich Öffentliche Auftraggeber und den Zentralbereich Finanzen verantworten die Bereichsvorstände im Segment IT-Systemhaus & Managed Services jeweils die Aktivitäten der Bechtle IT-Systemhäuser in Deutschland – unterteilt in die Regionen Nord/Ost, West, Mitte und Süd - sowie den Bereich Managed Services. Im Segment IT-E-Commerce werden durch sie die Handelsgeschäfte der Marken ARP und Bechtle direct gesteuert.

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

Standorte

Die Konzernzentrale der Bechtle Gruppe ist in Neckarsulm. Hier haben neben der Bechtle AG die Logistik & Service GmbH sowie die deutschen Zwischenholdings ihren Sitz. Mit knapp 1.600 Mitarbeitern ist Neckarsulm der größte Standort.

Im beratungsintensiven Dienstleistungsgeschäft des Segments IT-Systemhaus & Managed Services ist der Vor-Ort-Kontakt zum Kunden von entscheidender Bedeutung. Deshalb haben wir ein flächendeckendes Netz an IT-Systemhäusern, das sich auf rund 70 Standorte in Deutschland, Österreich und der Schweiz erstreckt. In dieser Struktur agieren die Geschäftsführer der operativen Tochtergesellschaften als selbstständige Unternehmer mit hoher Eigenverantwortung in ihrem jeweiligen lokalen Markt. Ein

konsequent ergebnisorientiertes Vergütungssystem unterstützt und fördert dabei das unternehmerische Handeln der Geschäftsführer.

Im Berichtsjahr hat der Konzern im Segment IT-Systemhaus & Managed Services seine flächendeckende Marktpräsenz in der Schweiz gestärkt. Mit Wirkung zum 1. Juli 2016 kam die Steffen Informatik AG mit Sitz in Mägenwil (Aargau) und mit vier weiteren Standorten zur Bechtle Gruppe. Dieser Zusammenschluss war der Ausgangspunkt für eine Neuaufstellung der Aktivitäten von Bechtle in der Schweiz. Seit dem 1. Januar 2017 firmieren die bisherigen Schweizer Bechtle IT-Systemhäuser und die Standorte der Steffen Informatik gemeinsam unter dem Namen Bechtle Steffen Schweiz AG. An den schon bestehenden Bechtle Standorten in der Deutschschweiz wurden die Aktivitäten der beiden Systemhäuser zusammengeführt. Neu hinzugekommen sind Standorte in Mägenwil, Pratteln (Basel-Landschaft) sowie Zug. Geführt wird das Unternehmen durch das bisherige Geschäftsleitungsteam der Steffen Informatik AG. Die neue Aufstellung schafft einen einheitlichen Rahmen für das anvisierte Wachstum des Systemhausverbunds als Komplettanbieter moderner IT-Lösungen.

Die Bechtle AG unterhält im Segment IT-E-Commerce mit der Marke Bechtle direct Standorte in 14 europäischen Ländern. Mit der Handelsmarke ARP ist der Konzern in sechs europäischen Ländern präsent. Darüber hinaus betreibt ARP eine Einkaufsgesellschaft in Taiwan. Die Marke Comsoft direct war im Berichtsjahr in sieben Ländern aktiv. Allerdings hat Bechtle die Aufstellung der Comsoft zum 1. Januar 2017 dem geänderten Geschäftsmodell und den Anforderungen auf dem Softwaremarkt angepasst.

Zur Bechtle AG gehören damit insgesamt rund 100 operative Unternehmen und Beteiligungen, die in der Anlage B zum Anhang aufgeführt sind. Der überwiegende Teil der IT-Systemhäuser sowie Service- und Handelsgesellschaften liegt in Deutschland, gefolgt von der Schweiz.

GESCHÄFTSTÄTIGKEIT

Bechtle kombiniert den Direktvertrieb von IT-Produkten mit umfassenden IT-Dienstleistungen. Regional vor Ort mit rund 70 IT-Systemhäusern in Deutschland, Österreich und der Schweiz, mit IT-Handelsgesellschaften in 14 Ländern Europas und weltweit durch IT-Allianzpartner auf allen Kontinenten. Das Portfolio umfasst ein breites Spektrum von der IT-Strategieberatung bis zum umfassenden After-Sales-Service, von Einzelprojekten bis zum Komplettbetrieb der IT durch Managed Services. Bechtle verfügt zudem über 47 hochspezialisierte und überregional tätige Competence Center sowie 23 Training Center für IT-Schulungen. Neben der klassischen IT-Infrastruktur gehören insbesondere Mobility-, Cloud- und Datacenter-Lösungen zum Portfolio. Bechtle ist zertifizierter Partner aller namhaften IT-Hersteller: Mehr als 70.000 Hard- und Softwareprodukte stehen im Onlineshop, auf kundenindividuellen Online-Plattformen und per Telesales zur Verfügung.

Geschäftsfelder

Die Bechtle AG bietet als IT-Unternehmen seinen insgesamt mehr als 73.000 Kunden aus Industrie und Handel, öffentlichem Dienst sowie dem Finanzsektor ein lückenloses herstellerunabhängiges Angebot rund um die gesamte IT aus einer Hand. Bechtle gliedert seine Aktivitäten in zwei Segmente. Im Segment IT-Systemhaus & Managed Services betreut Bechtle die Kunden als Komplettanbieter von der IT-Strategieberatung über die Lieferung von Hard- und Software, Projektplanung und -durchführung, Systemintegration, IT-Services sowie Schulungen bis hin zu Cloud Services oder zum Komplettbetrieb der IT. Das Segment IT-E-Commerce umfasst die auf Telefon und Internet gestützten Handelsaktivitäten des Konzerns für Hard- und Software. Mit den Marken ARP und Bechtle direct verfolgt Bechtle in diesem Segment eine Mehrmarkenstrategie. Eine weitere Marke ist der Spezialist für Softwarelizenzmanagement, Comsoft direct. Die Aktivitäten der Comsoft direct waren bis zum Ende des Berichtsjahres vollumfänglich dem Segment IT-E-Commerce zugeordnet. Allerdings hat sich das Geschäftsmodell der Comsoft Gesellschaften - auch aufgrund strategischer Veränderungen auf der Herstellerseite - gewandelt. Neben dem reinen Handelsgeschäft fragen die Kunden immer mehr auch Beratungs- und Dienstleistungen nach. Die Grenzen zum dienstleistungsgetriebenen Systemhausgeschäft sind hier fließend. Um auch in Zukunft unserem Anspruch, dem Kunden alles aus einer Hand zu bieten, gerecht zu werden, haben wir uns daher entschlossen, ab dem 1. Januar 2017 das Geschäft der Comsoft direct stärker mit unseren Systemhausaktivitäten zu verknüpfen. In den drei Ländern, in denen wir mit Systemhäusern vertreten sind (Deutschland, Österreich und die Schweiz), wird die Comsoft daher künftig dem Segment IT-Systemhaus & Managed Services

zugeordnet. In Spanien und Belgien werden die Comsoft Gesellschaften in den dort bestehenden Aktivitäten der Bechtle direct aufgehen. In Frankreich und den Niederlanden bleiben die gut im Markt etablierten Comsoft Gesellschaften bestehen. Auch künftig werden deren Aktivitäten dem Segment IT-E-Commerce zugerechnet werden.

Ein wichtiger Wettbewerbsvorsprung für beide Segmente ist unsere leistungsstarke Logistik. Bei Bechtle sind die Bereiche Produktmanagement, Einkauf und Lager für alle EU-Länder bei der Logistik & Service in Neckarsulm angesiedelt. Die Aktivitäten der Schweizer Systemhäuser sowie von ARP und den beiden dem E-Commerce Segment zugeordneten Comsoft direct Gesellschaften werden vom Logistikzentrum in Rotkreuz, Schweiz gesteuert. Um auch in Zukunft hier einen Wettbewerbsvorteil vorweisen zu können, führt Bechtle fortlaufend Maßnahmen zur Optimierung der Logistik durch. So wurde die bereits 2015 in der Logistikzentrale in Neckarsulm eingeführte Augmented-Reality-(AR-)Lösung mit Datenbrillen auf SAP-Basis weiter optimiert. Es handelt sich hierbei um einen fortlaufenden Prozess, bei dem Bechtle zusammen mit dem Hersteller der Brillen und mit SAP die Ergebnisse aus dem Livebetrieb evaluiert und damit die flächendeckende Nutzung der AR-Brillen realisiert. Derzeit umfasst das zentrale Auslieferungslager in Neckarsulm eine Gesamtfläche von rund 25.000 Quadratmetern bei einer Kapazität von 10.500 Europalettenstellplätzen. Von den 70.000 angebotenen Produkten sind etwa 11.000 Artikel ständig am Lager vorrätig. Der durchschnittliche Ausstoß im Lager lag im Berichtsjahr bei 8.300 Paketen pro Tag.

Leistungsspektrum und Prozesse: IT-Systemhaus & Managed Services

Das Leistungsangebot von Bechtle im Segment IT-Systemhaus & Managed Services umfasst die gesamte Wertschöpfungskette der IT. Im Mittelpunkt stehen dabei die Technologiekonzepte Cloud Computing, Mobility und dynamisches Datacenter, stark nachgefragte IT-Lösungen sowie IT-Services. Wesentlich für das Dienstleistungsangebot ist, dass Bechtle „alles aus einer Hand“ anbietet. Durch die individuelle Zusammenstellung eines Angebots, bestehend aus unterschiedlichen, miteinander verknüpften Dienstleistungen und frei wählbaren Service-Levels, ist Bechtle in der Lage, für jeden Kunden die genau passende Lösung zu erarbeiten. Das Service- und Lösungsportfolio wird dabei kontinuierlich überprüft und den Markt- und Kundenerfordernissen angepasst.

Über 3.500 Servicemitarbeiter sowie zertifizierte Spezialisten und Systemingenieure bieten den Kunden bei IT-Dienstleistungen Fachwissen, hohe Detailkompetenz, langjährige IT-Projekterfahrung und die Fähigkeit, individuelle Anforderungen schnell umzusetzen. In überregional tätigen Competence Centern hat Bechtle Spezialisten-Know-how zu komplexen Lösungsthemen gebündelt. Zahlreiche Zertifizierungen aller namhaften Hersteller garantieren höchste Qualifizierung bei unseren Serviceleistungen.

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

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

Server & Storage. Die Ansprüche an eine moderne IT-Infrastruktur sind umfangreich: Stabil, effizient und immer verfügbar soll sie sein und dabei flexibel und skalierbar neuen Anforderungen entsprechen. Bechtle bietet die Voraussetzung dafür durch die Virtualisierung, Automatisierung und Dynamisierung von Rechenzentren. Das Angebot umfasst hier die herstellerunabhängige Architekturberatung, Projektierung und den Betrieb virtualisierter Server- und Stagesysteme sowie zusätzlich Hybrid Computing. Durch die Auswahl einer geeigneten Infrastrukturlösung in Bezug auf technologische Leistungsfähigkeit, Stromversorgung und Kühlung sowie ein aktives Energiemanagement trägt Bechtle dazu bei, die IT und Energiekosten seiner Kunden deutlich zu senken.

Networking Solutions. Eine vereinfachte Netzwerkverwaltung, WLAN-Optimierung, die Konsolidierung von LAN (Local Area Network) und SAN (Storage Area Network) sowie ausreichende Bandbreite in Netzwerk und Rechenzentrum bilden die Schwerpunkte einer zukunfts- und leistungsfähigen Netzwerkinfrastruktur. Ziel ist eine reduzierte Komplexität bei gleichzeitiger Kostensenkung. Zertifizierte Experten von Bechtle sorgen von der Netzwerkanalyse über die Konfiguration und Verknüpfung von Netzwerken bis hin zum Netzwerkbetrieb für eine hohe Verfügbarkeit und Wirtschaftlichkeit der Infrastruktur. Dabei bindet Bechtle auch modernste Collaboration-Tools ein. Aufgrund der Möglichkeit, über verschiedene Kanäle auf das Unternehmensnetzwerk zuzugreifen, ist bei Networking Solutions ein umfassendes Sicherheitskonzept unerlässlich.

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

IT-Security. Bedrohungen durch Schadsoftware, Datenspionage und -diebstahl verlangen nach einer integrierten Sicherheitsstrategie. IT-Security von Bechtle verbindet technische Sicherheit mit Informationssicherheit und bietet so ganzheitlichen Schutz. Unsere zertifizierten IT-Sicherheitsexperten planen und entwickeln IT-Security-Strategien beziehungsweise implementieren IT-Sicherheitsinfrastrukturen und betreuen diese mit einem 24/7-Monitoring. Darüber hinaus bieten wir Lösungen rund um den betrieblichen Datenschutz. Qualifizierte Datenschutzbeauftragte mit Praxiserfahrung, IT-Sicherheitsbeauftragte und Juristen übernehmen kompetent und zuverlässig Beratung, Konzeption und Realisierung.

Software. Bechtle verbindet hier Expertenberatung im Lizenzmanagement mit umfangreichem Know-How zu marktführenden Anwendungslösungen. Mit über 750 Softwarezertifizierungen realisieren unsere Anwendungsexperten Softwareprojekte mit Lösungen aus den Bereichen CAD, ERP, CRM, SAP, BI, DMS, Groupware und SharePoint. Unsere über 50 zertifizierten Lizenzspezialisten prüfen die schon eingesetzte Software beim Kunden und sichern die korrekte und revisionssichere Lizenzierung. So gewährleisten wir einen transparenten Softwarebestand, effiziente Lizenzverwaltung und Rechtssicherheit.

Bechtle Technologiekonzepte. Hier hat Bechtle drei zukunftsweisende Themen etabliert, die Infrastrukturlösungen, Management und Prozesse verbinden. Wir übernehmen für unsere Kunden alle notwendigen Planungs-, Architektur- und Implementierungsleistungen beim Aufbau der Technologiekonzepte. Unsere zertifizierten IT-Business-Architekten nehmen den Ist-Zustand beim Kunden auf und erarbeiten dann Konzepte, die Geschäftsanforderungen technologisch umzusetzen. Die Technologiekonzepte sind im Einzelnen:

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

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

und übernehmen die Verantwortung für die vollständige Cloud-Infrastruktur oder auch den Betrieb der implementierten Lösungen in Form von Managed Cloud Services. Bechtle agiert in diesem Feld in der Rolle eines Brokers, der die zahlreichen Angebote großer Marktteilnehmer wie Amazon, Google oder Microsoft für den Kunden filtert und orchestriert. Im Berichtsjahr hat Bechtle begonnen, die Angebote rund um Cloud Computing zusammenfassen und unter dem Namen Bechtle Clouds zentral zu vermarkten. Im Jahr 2017 soll Bechtle Clouds komplett ausgerollt werden.

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

Managed Services. Mit über 600.000 betreuten IT-Arbeitsplätzen und mehr als 250.000 Datacenter-Systemen unter Wartungsvertrag sind wir spezialisiert auf die Bereitstellung kosteneffizienter Managed Services. Bechtle übernimmt die Verantwortung für definierte Betriebsaufgaben rund um die IT der Kunden. Abgestimmte Service-Level-Vereinbarungen stellen dabei die Verfügbarkeit der IT-Infrastruktur sicher. Mit dem Remote-Betrieb oder der Vor-Ort-Betreuung von Servern, Clients, Druckern und Netzwerken auf Basis standardisierter Betriebskonzepte sowie einem ganzheitlichen mehrsprachigen Benutzerservice für die IT-Infrastruktur der Kunden gewährleistet Bechtle über den gesamten Lebenszyklus eine optimale Funktionsfähigkeit der IT-Systeme bei gleichzeitiger Kosteneffizienz. Individuelle Finanzierungsmodelle wie Leasing ergänzen dabei die technischen Lösungen.

Maintenance & Repair. Die IT-Infrastruktur von Unternehmen fällt in der Praxis häufig sehr heterogen aus. Die jeweiligen Hersteller verantworten lediglich eigene Produkte und bieten meist sehr unterschiedliche Service-Levels an. Die Gesamtverantwortung sowie die Koordination und Kontrolle zahlreicher Ansprechpartner liegen oft beim Kunden. Bechtle sorgt hier mit einer zentralen Anlaufstelle sowie einer integrierten Garantie- und Ersatzteilabwicklung für einen effizienten Ablauf sämtlicher Serviceprozesse. Für die reibungslose Erbringung internationaler Maintenance & Repair Services greifen wir auf ein etabliertes weltweites Partnernetzwerk zurück.

Managed Cloud Services. Insbesondere im Mittelstand suchen Geschäftskunden nach Einstiegslösungen, die einfach zu integrieren, flexibel zu nutzen und kompromisslos bei der Datensicherheit sind. Als Antwort auf diese Anforderungen bietet Bechtle passgenaue Lösungsmodule als Managed Cloud Services an, die die Geschäftsprozesse unserer Kunden bestmöglich unterstützen. Auf Basis unserer Managed Cloud Services liefern wir bedarfsgerechte Lösungen, die die IT unserer Kunden kosteneffizient und zukunftsfähig macht. Die jeweiligen Leistungen werden auf der Bechtle Cloud-Plattform bereitgestellt und sind entsprechend dem tatsächlichen Bedarf fakturierbar. Die Daten verbleiben dabei immer im Ursprungsland.

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

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

Training Services. Das maßgeschneiderte Seminarkonzept der 22 deutschlandweiten Bechtle Schulungszentren folgt konsequent den Anforderungen des Markts. Bei mehr als 15.000 Seminarterminen zu 500 aktuellen Themen rund um die IT ist das Angebot breit gefächert. Für Kunden mit mehreren Niederlassungen ermöglicht diese Präsenz firmeneinheitliche Schulungen jeweils direkt vor Ort.

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

Remarketing. Mit der Bechtle Remarketing verfügt der Konzern über eine Gesellschaft, die auf die Wiedervermarktung gebrauchter IT spezialisiert ist. Die erfahrenen Bechtle Remarketing-Spezialisten prüfen und bewerten die Bestandware, die ausgetauscht werden soll, und übernehmen die Hardware direkt beim Kunden vor Ort. Durch die Kombination aus Neugeräteanlieferung und gleichzeitiger Rücknahme der Altgeräte gewährleisten wir als zuverlässiger IT-Logistikpartner den sicheren Abtransport der Systeme. Auch bei der Behandlung von Altgeräten ist Datensicherheit ein wichtiger Faktor. Das Bechtle Security Konzept umfasst hier die gesamte Prozesskette: Von der Abholung beim Kunden bis zur Datenlöschung in den speziell dafür ausgestatteten und zertifizierten Räumlichkeiten der Remarketing. Die hochautomatisierten Prozesse ermöglichen zeitgleich bis zu 1.000 Löschungen auf sicherer und rechtskonformer Basis. Sämtliche Compliance- und Datenschutzbestimmungen werden dabei berücksichtigt. Die Altsysteme werden von uns entweder zum Weiterverkauf aufbereitet oder umweltgerecht entsorgt.

Leistungsspektrum und Prozesse: IT-E-Commerce

Hardware und Software. Im Segment IT-E-Commerce bietet die Bechtle Gruppe als Fachhändler den Kunden ein breites Portfolio an IT-Produkten an – von der Hardware über Standardsoftware bis zu Peripherieartikeln – und deckt damit alle gängigen Bereiche der IT ab. Die Marke Bechtle direct ist in 14 europäischen Ländern vertreten und hat sich in allen Märkten eine gute Wettbewerbsposition erarbeitet. Mit über 70.000 Produkten im Onlineshop wird Bechtle direct dem Anspruch gerecht, den Kunden ein vollumfängliches Angebot rund um IT-Infrastrukturen zu machen. Pro Woche werden rund 230 Produktneuheiten in das Sortiment aufgenommen. So finden die Kunden in den Bechtle Shops jedes erdenkliche Produkt, das im Zusammenhang mit dem Betrieb der IT nötig ist. Die Marke ARP ist in sechs europäischen Ländern vertreten. Die ARP Gesellschaften fokussieren ihr Angebot auf mittelständische Unternehmen sowie den öffentlichen Bereich. Das Portfolio umfasst alle gängigen IT-Produkte und wird ergänzt durch die Eigenmarke „ARP Brand“. Ein besonderer Schwerpunkt von ARP ist das Thema Digitalisierung. Mit der Gründung eines Digital House als Innovation Lab im Berichtsjahr treibt ARP die Umsetzung der Cross-Channel-Strategie voran. Damit ist es möglich, die Chancen der Digitalisierung für ARP und damit auch für die Bechtle Gruppe insgesamt zu nutzen. Dabei ist ein wichtiger Aspekt, die vorhandenen Daten in Informationen umzuwandeln. Auf Grundlage des so gewonnenen Wissens wird der Kunde während der gesamten Customer Journey begleitet und gezielter gelenkt. Dadurch kann man auch das Einkaufserlebnis für den Kunden individualisieren und ihn bei der Suche nach Produkten und Informationen unterstützen. So werden Trends frühzeitig erkannt und daraus Optimierungspotenziale für das Unternehmen abgeleitet.

Das Geschäft im Segment IT-E-Commerce ist geprägt von zwei Grundprinzipien. Auf der einen Seite steht der direkte persönliche Kontakt der Vertriebsmitarbeiter zum Kunden. Dieser wird gewährleistet durch die aktive Ansprache bestehender oder potenzieller Kunden über Telefon. Der Vertriebsmannschaft kommt dabei eine Schlüsselrolle bei der Generierung von Umsatz über die Neukundenakquise und über Mehrgeschäft mit Bestandskunden zu. Insbesondere Kunden mit komplexen Anforderungen profitieren vom Kontakt mit dem persönlichen Ansprechpartner. Er kann speziell auf die Bedürfnisse des Kunden zugeschnittene individuelle Lösungen anbieten.

Auf der anderen Seite hat das Segment stark prozessgesteuerte schlanke Abläufe der Bestellabwicklung etabliert, die für den Erfolg im E-Commerce von großer Bedeutung sind. In gewisser Hinsicht sind die unterlegten Prozesse sogar Teil der eigentlichen Leistung. Beispielsweise wird eine Vielzahl der Bestellungen im IT-E-Commerce nach dem sogenannten Fulfillment-Prinzip abgewickelt: Bechtle leitet eingehende Bestellungen direkt an Hersteller oder Distributoren weiter. Diese übernehmen den Versand der Ware an den Kunden im Namen und auf Rechnung von Bechtle. Die Qualität des Versands – sie wird vor allem durch die Geschwindigkeit bestimmt – stellt Bechtle über Vereinbarungen mit den Partnern und über tägliche Audits sicher. Der Kunde profitiert dabei in mehrerer Hinsicht: Durch die Vernetzung der Onlineshops mit den Beständen von Herstellern und Distributoren kann eine hohe und jeweils aktuelle Verfügbarkeit gewährleistet werden. Auch die Lieferzeit orientiert sich an den Bedürfnissen der Kunden: Bestellungen, die bis 16 Uhr eingehen, werden noch am selben Tag versendet und in der Regel am nächsten Tag zugestellt. Bechtle stellt über schlanke Prozesse sicher, dass die Prozesskosten minimiert werden und damit sowohl der Kunde von wettbewerbsfähigen Preisen profitiert als auch Bechtle eine interessante Marge realisieren kann. Zudem hält Bechtle mithilfe des Fulfillment-Prinzips den Lagerbestand niedrig und reduziert das Risiko von Abwertungen der von sehr kurzen Innovationszyklen geprägten IT-Produkte.

Ein großer Vorteil vor allem für internationale Kunden ist auch die europäische Aufstellung von Bechtle mit Standorten in 14 Ländern. Viele Kunden legen Wert auf eine einheitliche IT-Infrastruktur – auch über Ländergrenzen hinweg. Von der internationalen Aufstellung von Bechtle profitieren die Kunden dabei in mehrerer Hinsicht:

- Einheitliche/zentrale Prozesse
- Einheitliche Service Levels
- Ansprechpartner in allen Ländern

Enorm wichtig ist hierbei die Artikeldatenbank, die über alle Landesgesellschaften hinweg einheitlich ist. Das ist ein Alleinstellungsmerkmal für Bechtle, denn kein anderer Wettbewerber – auch nicht die großen Hersteller – kann eine solche Einheitlichkeit in 14 Ländern Europas vorweisen.

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

E-Procurement. Eine Besonderheit von Bechtle direct sind die sogenannten bios®-Shops. Hierbei handelt es sich um ein für die Bedürfnisse der Kunden maßgeschneidertes Onlinebeschaffungssystem, dessen Ziel es ist, Bestell- und Durchlaufzeiten zu verkürzen, Rahmenverträge unternehmensweit optimal auszunutzen, IT-Bestände automatisiert zu verwalten und dadurch Zeit und Kosten zu sparen. Rund 24.000 Bechtle Kunden haben europaweit mit bios® ihre Prozesskosten bei der Beschaffung und Verwaltung von IT-Produkten spürbar reduziert. Bereits heute werden mehr als 50 Prozent aller Handelsaufträge der Bechtle Gruppe über bios®-Plattformen abgewickelt. Die angebotenen Leistungen beschränken sich dabei aber nicht nur auf die Lieferung von Hard- und Software, sondern beginnen schon bei der umfassenden Beratung zu Produkten und Lösungen sowie der Erstellung von individuell zugeschnittenen Beschaffungskonzepten in Form von definierten Warenkörben und Rahmenverträgen. Kunden, die bios® nutzen, profitieren von der hohen Flexibilität der Produktauswahl bei gleichzeitiger Standardisierung und können so gleichzeitig bei allen Bestellungen die Einheitlichkeit der eigenen IT-Infrastruktur sicherstellen.

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

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

Softwarelizenzmanagement. Die Comsoft wird im Segment E-Commerce wie eingangs beschrieben ab 2017 nur noch in zwei Ländern vertreten sein. Das Geschäft der Comsoft in Spanien und Belgien wird von Bechtle direct übernommen. Die Softwarespezialisten bei Bechtle und Comsoft bieten wie bisher im Bereich Softwarelizenzierung und -management den Kunden herstellerübergreifend ein Full-Service-Lösungsportfolio für Softwarelizenzen an. 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 ist wichtig, da sich die Lizenz- und Preismodelle der Hersteller seit einiger Zeit stark wandeln. Auch die Möglichkeiten, Software zu beziehen, sind vielfältig und gehen weit über den klassischen Kauf von Lizenzen hinaus. Die Softwareprofis von Bechtle und Comsoft wählen aus einem umfassenden Portfolio die optimalen Lizenzierungsmodelle aus und gewährleisten, dass die Kunden ihre Softwareapplikationen bestmöglich und kostenoptimiert einsetzen können. Teil des Angebots in diesem Geschäftsfeld ist dabei auch die Analyse der Lizenzierungssituation bei den Kunden, um das Optimum zwischen gesetzeswidriger Unterlizenzierung und unnötiger, kostenintensiver Überlizenzierung schnell zu erreichen.

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

Forschung und Entwicklung

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

Im Geschäftsbereich Software & Anwendungslösungen ist es Teil des Angebots – zum Beispiel bei Share-Point- oder ERP-Projekten –, Software im Kundenauftrag zu konzipieren, zu entwickeln und zu implementieren. Im Berichtsjahr akquirierte Bechtle die C-CAM GmbH in Chemnitz und verstärkt sich damit erneut im Bereich fertigungsnaher Anwendungslösungen. Die seit 1997 am Markt etablierte C-CAM bietet, als erfolgreichster eigenständiger SOLIDWORKS Händler in Ostdeutschland, das gesamte Spektrum an Leistungen rund um die 3D-CAD-Lösungen von SOLIDWORKS und die CAM-Software Edgcam.

Entwicklungsleistungen in größerem Umfang erbringt die 2015 zur Bechtle Gruppe gekommene MODUS Consult AG. Sie entwickelt unter anderem ERP-Lösungen auf der Basis von Microsoft Dynamics für verschiedene Branchen aus Fertigung, Handel und Dienstleistung. Daneben kommen in den Kundenprojekten auch Lösungen in den Bereichen Enterprise Content Management (ECM) und Business Intelligence (BI) zum Einsatz.

Im ERP-Umfeld stehen auf Basis von Microsoft Dynamics NAV und Microsoft Dynamics AX Branchenlösungen für folgende Industriebranchen zur Verfügung:

- MODUS FOODVISION® für die Nahrungs- und Genussmittelindustrie
- MODUS ENGINEERING für den Maschinen- und Anlagenbau
- MODUS PLASTICS für den Bereich Kunststoff- und Prozessindustrie
- MODUS FURNITURE für die Möbelproduktion und den Möbelhandel
- MODUS BAUVISION für das Bauhauptgewerbe und das Baunebengewerbe
- MODUS INDUSTRY für die Zulieferindustrie

In alle genannten Branchenlösungen sind neben individuellen Entwicklungsleistungen in Kundenprojekten auch Entwicklungsleistungen in die Aktualisierung der Lösungen geflossen, um sie in die jeweils aktuelle Version der Basis-ERP-Lösung zu integrieren. In den ECM-Projekten kommen Produkte der Firmen ELO (Elektronischer Leitz Ordner) und Microsoft (Sharepoint) zum Einsatz. Hier hat die MODUS Consult ebenfalls eigene Standard-Module entwickelt, die in Kundenprojekten zum Einsatz kommen oder dort auf Kundenbedürfnisse individualisiert werden. Das Thema Business Intelligence deckt die MODUS Consult mit dem Produkt QlikView der Firma Qlik® ab. Basierend auf dem Qlik-Standard sind diverse sogenannte MODUS View Solutions entstanden, die in Kundenprojekten zum Einsatz kommen und dort ebenfalls individualisiert werden können.

Zudem entfiel bei der Bechtle Softwarelösungen GmbH Programmieraufwand auf die selbst erstellten Softwarelösungen Belos, Bechtle NAV Connect und Bechtle BI Datawarehouse. Belos ist eine Eventmanagementsoftware zu Planung und Durchführung von Veranstaltungen, Schulungen, Raumverwaltung und weiteren sinnvollen Modulen. Die Software wurde auf Basis von Lotus Notes für den Eigenbedarf im Unternehmen entwickelt und hat seitdem über 50 Kunden auf Notes-Basis gefunden. Aufgrund der Nachfrage nach einer Lösung, die dieselbe Funktionalität auch mit einer Outlook-Integration bietet, entwickelte Bechtle im Competence Center Business Collaboration auf Webbasis/JAVA eine entsprechende Belos-Version. Die wesentlichen Module wurden im Berichtsjahr fertiggestellt und bereits erfolgreich vertrieben. Bechtle NAV Connect – eine Anwendung ebenfalls auf Basis von Microsoft®Dynamics NAV – wurde für den Einsatz im Lager-/Logistikbereich entwickelt. Diese Lösung ermöglicht es, Prozesse wie Wareneingang/-ausgang, Kommissionierung, Umlagerung und Inventur über mobile Barcodescanner abzubilden. Die Anwendung ist komplett in das ERP-System Microsoft®Dynamics NAV integriert und unterstützt somit auch komplexe Prozessabläufe des Lagerverwaltungssystems per MDE-Barcodescanner. Das Bechtle BI Datawarehouse wurde auf Basis von Microsoft®SQL-Server Datenbanktechnologien entwickelt und ist über entsprechende Microsoft®SQL-Services mit der ERP-Lösung Microsoft®Dynamics NAV verbunden. Ziel ist es, Unternehmenskennzahlen aus Microsoft®Dynamics NAV über einen ETL-Prozess (Extract, Transform, Load) aufbereitet für Controlling-/Auswertungszwecke zur Verfügung zu stellen. Über Microsoft®Excel oder auch Business-Intelligence-Lösungen, wie Microsoft®Power BI, QlikView etc., können die Anwender gezielt Auswertungen durchführen und Kennzahlen-Dashboards erstellen. Die Softwarelösungen werden regelmäßig gepflegt und weiterentwickelt. Im Competence Center Business Collaboration werden darüber hinaus individuelle Anwendungen für Lotus Notes, Webumgebungen und mobile Endgeräte entwickelt.

Die Webshops unserer Handelsmarken ARP und Bechtle direct sind selbst erstellte immaterielle Vermögenswerte und werden entsprechend aktiviert. Diese bei Bechtle entwickelten und gestalteten Shops erfordern kontinuierliche Entwicklungsarbeiten, die die Pflege und Aktualisierung unserer Webseiten betreffen.

Darüber hinaus gab es im Berichtsjahr keine nennenswerten Entwicklungsleistungen.

Absatzmärkte

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

Bechtle bearbeitet den IT-Markt grundsätzlich branchenunabhängig. Lediglich die Besonderheiten der Ausschreibungsverfahren im Bereich der öffentlichen Auftraggeber haben dazu geführt, bei dieser Kundengruppe eine stärker fokussierte und damit spezialisierte Kundenansprache zu etablieren.

Der zentrale Geschäftsbereich Öffentliche Auftraggeber unterstützt in dieser Funktion als interne Serviceeinheit die dezentralen Systemhäuser sowie die Handelsgesellschaften bei der Bearbeitung öffentlicher Ausschreibungen.

Geografisch ist Bechtle im Segment IT-Systemhaus & Managed Services in der DACH-Region tätig. Eine Ausnahme bildet das 2011 gegründete Vertriebsbüro in Brüssel. Im Segment IT-E-Commerce ist der Bechtle Konzern europaweit aufgestellt und in insgesamt 14 Ländern vertreten. Über die im Berichtsjahr weiter ausgebauten GITA verfügt Bechtle außerdem über ein Netzwerk an Partnerunternehmen außerhalb der europäischen Grenzen.

Wettbewerbsposition

Laut den Angaben des Statistischen Bundesamtes bieten über 80.000 IT-Unternehmen in Deutschland ihre Produkte und Dienstleistungen in den Bereichen IT-Hardware, Software und IT-Services an, wobei die Größe, das Leistungsspektrum und die Spezialisierung der IT-Unternehmen stark differieren. Die meisten sind rein lokal tätige Unternehmen, deren Jahresumsatz selten 5 Mio. € übersteigt. Die Gruppe der mittelgroßen IT-Unternehmen mit einem Jahresumsatz von circa 50 Mio. € bis 250 Mio. € besteht nach Angaben des Statistischen Bundesamtes aus rund 140 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 war Bechtle 2016 die Nummer 1 unter den konzernunabhängigen Systemhäusern, gemessen am inländischen Umsatz. Den Abstand auf die weiteren Plätze baute Bechtle weiter aus. Wichtiger noch als die Höhe des Umsatzes ist die Wettbewerbsstärke. Gemäß einer ebenfalls von ChannelPartner unter deutschen Systemhäusern durchgeführten Umfrage zu den wichtigsten Wettbewerbern ist Bechtle das mit über 50 Prozent am häufigsten genannte Unternehmen.

Das Gesamtvolumen des deutschen IT-Markts 2016 wird vom Marktforschungsinstitut EITO aktuell mit 75,1 Mrd. € angegeben. Mit einem Jahresumsatz in Deutschland von rund 2,2 Mrd. € beläuft sich der Marktanteil von Bechtle auf etwa 3 Prozent. Die vom Fachmedium ChannelPartner jährlich erhobenen zehn größten Systemhäuser in Deutschland nehmen einen Marktanteil von rund 20 Prozent ein. Anhand dieser Zahlen wird deutlich, wie stark fragmentiert der deutsche IT-Markt ist. Unverändert verbuchen die kleineren und mittleren Unternehmen den weitaus größten Marktanteil. Der Konsolidierungsdruck war jedoch auch im Berichtsjahr ungebrochen hoch, sodass auf lange Sicht von einer leichten Marktberingung auszugehen ist.

In der Schweiz zählt Bechtle nach eigener Einschätzung im Systemhausgeschäft zu den Marktführern. In Österreich ist die Bechtle AG derzeit mit fünf Systemhausstandorten vertreten. Ziel ist es, die Marktposition dort weiter auszubauen.

Im Bereich IT-E-Commerce sieht sich der Konzern in Deutschland, der Schweiz und den Niederlanden in der Spitzengruppe. In den übrigen europäischen Ländern ist Bechtle in einer gefestigten Position.

UNTERNEHMENSSTEUERUNG

Bechtle war und ist ein langfristig ausgerichtetes Unternehmen. Wichtiger Antrieb sind dabei starke Ziele, formuliert in einer messbaren Vision. Zu unternehmerisch nachhaltigem Handeln gehört aber auch die Fähigkeit, gegenwärtige und zukünftige ökonomische, soziale und ökologische Herausforderungen, Risiken und Chancen so zu handhaben, dass die in der Unternehmensvision angestrebten Wachstums- und Profitabilitätsziele im Rahmen eines verantwortungsvollen und zukunftsfähigen Vorgehens verwirklicht werden. Für die Unternehmensführung sind daher präzise Steuerungsinstrumente unerlässlich.

Ziele und Strategie

Der Vorstand der Bechtle AG hat sich mit der Vision 2020 ambitionierte Wachstumsziele gesetzt. Danach strebt der Konzern bis 2020 einen Gesamtumsatz von 5 Mrd. € bei einer Vorsteueremarge von 5 Prozent sowie einen Beschäftigungszuwachs auf 10.000 Mitarbeiter an. Diese Zielstellung setzt ein durchschnittliches Wachstum der Umsätze von jährlich knapp 13 Prozent bei gleichzeitiger überdurchschnittlicher Steigerung der Profitabilität um jährlich rund 15 Prozent voraus. Zum Vergleich: In den Jahren von 2012

bis 2016 erreichte Bechtle ein durchschnittliches jährliches Wachstum von 10,2 Prozent beim Umsatz und 16,4 Prozent beim EBT.

Die Ziele der Vision 2020 sollen sowohl organisch als auch akquisitorisch erreicht werden. Organisch können wir auf unsere mittlerweile 33-jährige Erfahrung im IT-Markt und die hohe Marktdurchdringung aufbauen. Von 2006 bis 2016 gelang es Bechtle, eine durchschnittliche jährliche organische Wachstumsrate von 10 Prozent zu erzielen.

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

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

Im Segment IT-E-Commerce verfolgt Bechtle auf Basis einer Mehrmarkenstrategie die konsequente Internationalisierung. Das Unternehmen ist bereits heute in 14 Ländern Europas vertreten. Bis 2020 wird der Konzern seine führende Position im E-Commerce in Europa weiter ausbauen. Die Internationalisierung jenseits Europas wird Bechtle über die 2014 ins Leben gerufene Global IT Alliance (GITA) vorantreiben. 2016 konnten wir zwei neue Partner in Lateinamerika gewinnen.

Ausbildung und Personalentwicklung sind vor dem Hintergrund des Fach- und Führungskräftemangels in der gesamten IT-Branche kritische Erfolgsfaktoren bei Umsetzung der Strategie und Verfolgen der langfristigen Wachstumsziele. Der Anspruch ist, durch entsprechend qualifiziertes Personal innovative, lösungsorientierte und effiziente Konzepte für die Kunden-IT bereitzustellen und sich auf diesem Weg in einem sich stark verändernden Umfeld wettbewerbsfähig zu positionieren.

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

Systeme und Instrumente

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

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

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

Verschiedene Reportingsysteme stellen sicher, dass alle Einheiten jederzeit einen Überblick über die für sie relevanten Kennzahlen haben und entsprechend das operative Geschäft steuern können. Aggregiert über alle operativen Einheiten werden die Daten aus den verschiedenen Reportingsystemen

auf Konzernebene für die Koordination von Investitions- und Finanzierungsentscheidungen, das frühzeitige Erkennen von Soll-Ist-Abweichungen sowie die Einleitung geeigneter Maßnahmen genutzt.

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

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

In Verbindung mit einer zielgerichteten Aus- und Weiterbildung der Mitarbeiter helfen diese Analysen Bechtle, die Kunden auch künftig umfassend, flexibel und kompetent zu beraten. Als unternehmensinterne Steuerungsgrößen finden dabei auch die personalbezogenen Daten wie Fluktuation und Qualifikation Verwendung. Ziele sind die systematische Entwicklung der Mitarbeiter in allen Qualifikationsfeldern sowie die Erhöhung der Motivation zur Verbesserung der Mitarbeiterbindung. Bechtle hat eine im Branchenvergleich niedrige Fluktuationsrate im einstelligen Bereich.

MITARBEITER (Bechtle AG)

Bechtle hat im abgeschlossenen Geschäftsjahr seinen Mitarbeiterstamm weiter ausgebaut – eine wichtige Voraussetzung, um unsere Wachstumsziele realisieren zu können. Unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter tragen mit ihrer Kompetenz, ihrer Leistungsbereitschaft sowie ihrem Engagement maßgeblich zum Erfolg unseres Unternehmens bei. Bechtle investierte deshalb auch im Geschäftsjahr 2016 konsequent in die Aus- und Weiterbildung. Neben der Erstausbildung junger Menschen in zahlreichen Ausbildungsberufen und dualen Studiengängen bietet Bechtle allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern ein umfangreiches Weiterbildungsprogramm. Darüber hinaus gewinnt Bechtle durch intensive Recruitingmaßnahmen regelmäßig qualifizierte Mitarbeiter hinzu.

Entwicklung der Mitarbeiterzahlen

Im Jahresdurchschnitt waren im Geschäftsjahr 283 Mitarbeiter in der Bechtle AG beschäftigt. Im Vorjahr waren es 247 Beschäftigte.

Personalaufwand und Gehaltsmodell

Der Aufwand für Löhne und Gehälter einschließlich Sozialabgaben stieg 2016 aufgrund der gestiegenen durchschnittlichen Mitarbeiterzahl um 6,8 Prozent und belief sich auf 23,4 Mio. € (Vorjahr: 21,9 Mio. €).

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

Angaben zum Vergütungssystem von Vorstand und Aufsichtsrat

Vergütung des Vorstands

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

Seit dem Geschäftsjahr 2015 weist die Bechtle AG die Vergütung des Vorstands individualisiert und unter Verwendung der Mustertabellen des DCGK aus. Diese Angaben erfolgen im Anhang.

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

Die Vorstandsmitglieder erhielten als Nebenleistung zur Vorstandsvergütung jeweils ein der Position angemessenes Dienstfahrzeug, das auch zum privaten Gebrauch genutzt werden durfte. Der Dienstvertrag des Vorstandsvorsitzenden sieht im Fall der berechtigten Ausübung des ihm zustehenden Sonderkündigungsrechts bei einem Change of Control die Zahlung einer einmaligen Entschädigung vor, für die eine Obergrenze von drei Jahresvergütungen vereinbart ist.

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

Vergütung des Aufsichtsrats

Die Regelungen zur Vergütung des Aufsichtsrats wurden mit Beschluss der Hauptversammlung vom 9. Juni 2016 angepasst und sind in Ziffer 11 der Satzung der Bechtle AG erläutert. Wirksamkeit erhielten die Änderungen am 14. Juni 2016 mit Eintragung der Satzungsänderung im Handelsregister. Die Vergütungsstruktur trägt der Verantwortung und dem Tätigkeitsumfang der einzelnen Mitglieder Rechnung. Dabei werden der Vorsitz, der stellvertretende Vorsitz sowie die Tätigkeit beziehungsweise der Vorsitz in den Ausschüssen berücksichtigt. Eine erfolgsorientierte Vergütung ist nicht vorgesehen. Die Bechtle AG weist die Vergütung der Aufsichtsratsmitglieder individualisiert aus. Diese Angaben erfolgen im Anhang.

Kredite oder Haftungsübernahmen zugunsten von Aufsichtsratsmitgliedern wurden nicht gewährt. Gleiches gilt im Übrigen für die Vorstandsmitglieder. Für das Berichtsjahr bestehen keine Aktienoptionsprogramme oder ähnliche wertpapierorientierte Anreizsysteme der Gesellschaft.

ÜBERNAHMERECHTLICHE ANGABEN

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

Zum 31. Dezember 2016 betrug das Grundkapital der Gesellschaft 21.000.000 € und war in 21.000.000 auf den Inhaber lautende Stückaktien (Stammaktien) eingeteilt. Der auf jede einzelne Aktie entfallende anteilige Betrag des Grundkapitals beträgt 1,00 €. Alle Aktien sind stimm- und dividendenberechtigt. Die mit den Stammaktien verbundenen Rechte und Pflichten ergeben sich aus dem Aktiengesetz.

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

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

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

Änderungen bis zum Tag der Berichterstellung am 27. Februar 2017 haben sich nicht ergeben.

Aktien mit Sonderrechten, die Kontrollbefugnisse verleihen, gibt es nicht.

Mitarbeiterbeteiligungsprogramme oder vergleichbare Gestaltungen, bei denen Mitarbeiter am Kapital beteiligt sind, ohne ihre Kontrollrechte unmittelbar auszuüben, liegen nicht vor.

Die Bestellung und die Abberufung von Vorstandsmitgliedern sind in den §§ 84 f. AktG sowie in § 31 MitbestG geregelt. Von diesen gesetzlichen Bestimmungen abweichende Satzungsregelungen bestehen nicht. Gemäß Ziffer 6.1 der Satzung besteht der Vorstand aus einer oder mehreren Personen. Die Zahl der Vorstandsmitglieder legt der Aufsichtsrat fest. Gemäß Ziffer 6.4 der Satzung kann der Aufsichtsrat ein Vorstandsmitglied zum Vorsitzenden oder zum Sprecher des Vorstands ernennen.

Die Voraussetzungen einer Satzungsänderung sind in den §§ 179 bis 181 AktG geregelt. Die Befugnis zu Änderungen, die nur die Fassung der Satzung betreffen, hat die Hauptversammlung der Bechtle AG dem Aufsichtsrat übertragen (vgl. Ziffer 10.4 der Satzung).

Der Vorstand ist gemäß §§ 202 ff. AktG ermächtigt, das Grundkapital der Gesellschaft mit Zustimmung des Aufsichtsrats bis zum 4. Juni 2019 durch Ausgabe neuer, auf den Inhaber lautender Aktien gegen Bar- und/oder Sacheinlagen um bis zu insgesamt 10.500.000 € zu erhöhen (Genehmigtes Kapital gemäß Ziffer 4.3 der Satzung). Nähere Angaben hierzu finden sich im Anhang.

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

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

Im Dienstvertrag mit dem Vorstandsvorsitzenden ist für den Fall der vorzeitigen Beendigung des Dienstverhältnisses aufgrund eines Kontrollwechsels eine Obergrenze der zu gewährenden Abfindung von drei Jahresvergütungen vereinbart. Sonstige Entschädigungsvereinbarungen der Gesellschaft mit Mitgliedern des Vorstands oder Arbeitnehmern für den Fall eines Übernahmeangebots liegen nicht vor.

RAHMENBEDINGUNGEN

GESAMTWIRTSCHAFT

Im Berichtsjahr zeigte sich die Wirtschaft in der EU sehr robust. Trotz zahlreicher potenzieller Krisenszenarien wie beispielsweise der Referenden über einen Brexit bzw. über eine Verfassungsänderung in Italien konnte das Bruttoinlandsprodukt (BIP) gut zulegen. Allerdings hat die Dynamik im Vergleich zum Vorjahr etwas abgenommen. Laut den Zahlen der Europäischen Kommission stieg das BIP 2016 EU-weit um 1,8 Prozent. Im Vorjahr lag das Wachstum bei 2,2 Prozent. Innerhalb der Bechtle Märkte in der EU variierte das Wachstum relativ stark. Am unteren Ende der Skala liegen mit einem Wachstum des BIP um 0,7 Prozent beziehungsweise 0,9 Prozent Italien und Portugal. Ganz oben finden sich Spanien mit 3,2 Prozent und Irland mit 4,1 Prozent. Die für Bechtle als Indikator relevanten Ausrüstungsinvestitionen sind 2016 in der EU mit 3,9 Prozent überproportional gewachsen. Die Dynamik hat gegenüber dem Vorjahr mit 4,8 Prozent auch hier nachgelassen.

Die deutsche Wirtschaft hat sich 2016 positiv entwickelt und gegen den Trend auch in der Dynamik zugelegt. Nach Angaben des Statistischen Bundesamtes stieg das BIP im Berichtsjahr um 1,9 Prozent (Vorjahr: 1,7 Prozent). Die Ausrüstungsinvestitionen legten um 1,7 Prozent zu, haben damit aber in der Dynamik deutlich nachgelassen (Vorjahr: 3,7 Prozent). Das Wachstum der staatlichen Investitionen lag in Deutschland bei 4,2 Prozent gegenüber dem Vorjahr mit 2,7 Prozent. Auch in der Schweiz hat sich die angespannte wirtschaftliche Lage etwas erholt. Dort lag das BIP-Wachstum 2016 nach einer Schätzung der dortigen Expertengruppe Konjunkturprognosen des Bundes bei 1,5 Prozent, nach lediglich 0,8 Prozent im Vorjahr.

BRANCHE

Der IT-Markt gehörte auch 2016 zu den Wachstumstreibern. Allerdings hat die Dynamik – wie auch in der Gesamtwirtschaft – im Berichtsjahr nachgelassen. Das Marktforschungsinstitut EITO beziffert das Wachstum für den IT-Markt in der EU mit 3,0 Prozent, nach 3,8 Prozent im Vorjahr. Alle drei Teilsegmente haben dazu beigetragen. Umsätze mit Services stiegen um 2,7 Prozent, Software konnte sogar um 6,2 Prozent zulegen. Das Segment Hardware, das EITO zu Jahresbeginn und auch noch im Juli im Minus sah, ist um 1,3 Prozent gewachsen. Zwar waren Umsätze mit Desktop-PCs rückläufig. Das konnte aber durch Wachstum bei mobilen Endgeräten und auch in weiteren Produktgruppen kompensiert werden. In den Ländern mit Bechtle Präsenz ging die Schere bei den Hardwareumsätzen 2016 extrem weit auseinander. Rückläufig waren die Umsätze besonders stark in Portugal und den osteuropäischen Märkten. In der Spitze gingen sie in Polen um 10,4 Prozent zurück. Viele Länder verzeichneten aber auch Wachstum, vor allem die großen IT-Märkte Deutschland, Frankreich und Großbritannien. Ganz vorn liegen hier Irland mit +4,1 Prozent und Österreich mit +6,4 Prozent.

In Österreich war Hardware damit der Wachstumsmotor. Insgesamt stieg der IT-Markt dort um 3,8 Prozent. Services stiegen um 2,6 Prozent und Software um 4,3 Prozent. Die Schweiz zeigte mit einem Plus von 3,4 Prozent ein gutes Wachstum. Hardwareumsätze stiegen nach drei Jahren erstmals wieder an, und zwar um 2,6 Prozent. Services legten um 2,8 Prozent zu und Software um 4,8 Prozent.

Der deutsche IT-Markt hielt 2016 weitgehend sein hohes Wachstumstempo. Er legte um 3,4 Prozent zu, nach 3,6 Prozent im Vorjahr. Das Hardwaregeschäft kletterte vor allem dank hoher Zuwachsraten in den mobilen Produktgruppen Business Notebooks und Tablets sowie bei Storage um 1,3 Prozent. Software stieg um 6,2 Prozent und Umsätze mit Services um 2,7 Prozent.

Gesamteinschätzung

Die gesamtwirtschaftliche Lage war im Berichtsjahr positiv. Das Wachstum war auf hohem Niveau, wengleich die Dynamik in der EU und in den meisten Ländern mit Bechtle Präsenz nachgelassen hat. Das BIP in Deutschland entwickelte sich gegenläufig und wuchs 2016 etwas stärker als im Vorjahr. Auch die IT-Branche verzeichnete hohe Zuwachsraten bei allerdings rückläufiger Dynamik. Der IT-Markt insgesamt stieg gegenüber dem BIP überproportional an. Der Hardwaremarkt hat wieder einmal die ursprünglichen negativen Prognosen widerlegt und auch zum Wachstum beigetragen.

Die Bechtle AG hat diese konjunkturellen Impulse aufgrund der wettbewerbsfähigen Marktaufstellung und der hohen Lösungskompetenz bei allen relevanten IT-Themen sehr gut umgesetzt. Der Umsatz erhöhte sich in allen Regionen und in beiden Segmenten stärker als der IT-Markt insgesamt. Mit diesem überproportionalen Anstieg konnte Bechtle auch das Wachstum vieler Wettbewerber übertreffen. Damit hat die Bechtle AG im Berichtsjahr ihren Marktanteil erneut weiter ausgebaut.

Neben der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung und der Branchenkonjunktur gab es in den Bechtle Märkten 2016 keine wesentlichen Ereignisse außerhalb des Unternehmens, die sich nennenswert auf den Geschäftsverlauf auswirkten.

ERTRAGS-, VERMÖGENS- UND FINANZLAGE

ERTRAGSLAGE

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

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

Die Erhöhung der Beteiligungserträge um 22,0 Mio. € auf 120,4 Mio. € resultiert im Wesentlichen aus den im Zusammenhang mit der positiven Entwicklung der Unternehmensgruppe stehenden gestiegenen Ergebnisbeiträgen der Bechtle Systemhaus Holding AG und der Bechtle Logistik & Service GmbH.

Die Aufstellung des Jahresabschlusses 2016 erfolgte unter erstmaliger Anwendung des Bilanzrichtlinie-Umsetzungsgesetzes (BilRUG). Aufgrund der Ausweitung des Begriffs der Umsatzerlöse infolge dieser gesetzlichen Änderung erfolgte eine teilweise Umgliederung der sonstigen betrieblichen Erträge in die Umsatzerlöse sowie der sonstigen betrieblichen Aufwendungen in die Aufwendungen für bezogene Leistungen. Die Angaben für 2015 wurden entsprechend angepasst. Die Zahlen für 2012 bis 2014 entsprechen hingegen noch dem damaligen Rechtsstand. Insoweit sind diese hinsichtlich der genannten Posten nur eingeschränkt vergleichbar.

Insgesamt sind die Umsatzerlöse von 160,0 Mio. € auf 179,2 Mio. € angestiegen. Die Erhöhung resultiert zu einem wesentlichen Teil aus Projekten mit öffentlichen Auftraggebern, bei denen die Bechtle AG unmittelbar Auftragnehmer ist.

In Mio. €	2012	2013	2014	2015	2016
Umsatzerlöse	83,7	100,6	123,8	160,0	179,2

Die sonstigen betrieblichen Erträge gingen 2016 um 11,9 Prozent zurück und beliefen sich auf 2,0 Mio. € nach 2,3 Mio. € im Vorjahr. Sie beinhalten im Wesentlichen Erträge aus der Auflösung von Rückstellungen in Höhe von 0,9 Mio. € (Vorjahr: 0,8 Mio. €), Erträge aus Devisentermingeschäften in Höhe von 0,7 Mio. € (Vorjahr: 0,0 Mio. €) sowie Erträge aus Kursdifferenzen in Höhe von 0,4 Mio. € (Vorjahr: 1,4 Mio.).

In Mio. €	2012	2013	2014	2015	2016
Sonstige betriebliche Erträge	11,2	11,9	11,0	2,3	2,0

Der Personalaufwand stieg aufgrund von Neueinstellungen von 21,9 Mio. € um 6,7 Prozent auf 23,4 Mio. € an.

In Mio. €	2012	2013	2014	2015	2016
Personalaufwand	14,2	15,9	19,2	21,9	23,4

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen beinhalten im Wesentlichen Rechts- und Beratungskosten von 7,7 Mio. € (Vorjahr: 4,1 Mio. €), Gebäudeaufwendungen von 2,6 Mio. € (Vorjahr: 2,4 Mio. €), Wartungsgebühren von 2,4 Mio. € (Vorjahr: 1,8 Mio. €) sowie Aufwendungen für Internet, Porto und Telefon von 2,2 Mio. € (Vorjahr: 1,6 Mio. €).

In Mio. €	2012	2013	2014	2015	2016
Sonstige betriebliche Aufwendungen	30,5	35,9	42,0	24,5	25,3

Das nachfolgend dargestellte Beteiligungsergebnis umfasst die Erträge aus Gewinnabführungsverträgen und Beteiligungen. Insgesamt ist das Beteiligungsergebnis von 98,4 Mio. € um 22,4 Prozent auf 120,4 Mio. € gestiegen.

In Mio. €	2012	2013	2014	2015	2016
Beteiligungsergebnis	42,7	58,1	79,4	98,4	120,4

Der Ertragsteueraufwand ist von 19,2 Mio. € auf 22,7 Mio. € gestiegen. Dies resultiert im Wesentlichen aus den erhöhten Gewinnabführungserträgen.

In Mio. €	2012	2013	2014	2015	2016
Jahresüberschuss	31,0	39,1	49,2	61,8	77,8

Von dem um 16,0 Mio. € gestiegenen Jahresergebnis in Höhe von 77,8 Mio. € verbleibt nach Rücklagendotierungen gemäß § 58 Abs. 2 AktG in Höhe von 38,9 Mio. € zuzüglich des Gewinnvortrags in Höhe von 1,5 Mio. € ein Bilanzgewinn von 40,4 Mio. €. Zur Ausschüttung vorgesehen ist ein Betrag in Höhe von 31,5 Mio. €. Die vorgesehene Dividende je Aktie beträgt 1,50 € (Vorjahr: 1,40 €).

Vermögenslage

Die Vermögensstruktur spiegelt das Tätigkeitsfeld der Bechtle AG als Finanzholding wider: 40,7 Prozent der Bilanzsumme entfallen mit 247,3 Mio. € auf das Finanzanlagevermögen und 42,6 Prozent auf Forderungen gegen verbundene Unternehmen mit 258,6 Mio. €, die im Wesentlichen im Zusammenhang mit der Finanzierung der Tochtergesellschaften stehen.

Die Bilanzsumme ist gegenüber dem Vorjahr um 57,4 Mio. € (= 10,4 Prozent) angestiegen. Insgesamt ergaben sich keine wesentlichen Änderungen der Bilanzstruktur. Auf der Aktivseite resultiert die Steigerung im Wesentlichen aus dem stichtagsbedingten Anstieg der Forderungen gegen verbundene Unternehmen (+95,9 Mio. €) vermindert um den Rückgang der liquiden Mittel (-47,9 Mio. €). Auf der Passivseite stehen dem ergebnisbedingt erhöhten Eigenkapital (+48,4 Mio. €) höhere Verbindlichkeiten gegenüber Tochterunternehmen (+11,7 Mio. €) gegenüber.

Beim Eigenkapital stehen dem Zugang aus dem laufenden Jahresergebnis in Höhe von 77,8 Mio. € Abgänge aus der Dividende für 2015 in Höhe von 29,4 Mio. € gegenüber. Aufgrund der prozentual höheren Steigerung des Eigenkapitals gegenüber der Bilanzsumme ist die Eigenkapitalquote von 60,9 Prozent im Vorjahr auf 63,1 Prozent angewachsen.

Zum Bilanzstichtag verfügt die Bechtle AG über liquide Mittel in Höhe von 52,6 Mio. € (Vorjahr 100,4). Mit freien Kreditlinien in Höhe von 26,5 Mio. € (Vorjahr: 23,3 Mio. €) steht nach wie vor eine ausreichende Liquiditätsreserve für künftige Expansionen und Akquisitionen zur Verfügung.

In Tsd. €	2012	2013	2014	2015	2016
AKTIVA					
Anlagevermögen	250.288	255.193	255.843	256.849	264.692
Vorräte	524	1.991	3.253	9.938	7.196
Forderungen	113.665	122.242	169.445	180.746	280.283
Liquide Mittel	39.509	35.340	40.491	100.416	52.563
Übrige Aktiva	2.749	2.452	1.761	2.315	2.961
PASSIVA					
Eigenkapital	254.329	272.474	298.529	335.126	383.571
Langfristige Verbindlichkeiten und Rechnungsabgrenzungsposten	13.259	9.930	7.781	21.792	17.667
Kurzfristige Verbindlichkeiten und Rechnungsabgrenzungsposten	138.533	134.100	163.973	192.973	206.032
Latente Steuern	614	715	510	373	425
BILANZSUMME	406.735	417.218	470.793	550.264	607.695

Finanzlage

Grundsätze und Ziele des Finanzmanagements

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

Bechtle nutzt derivative Finanzinstrumente grundsätzlich nur zur Absicherung des operativen Geschäfts. Bei der Anlage überschüssiger Liquidität steht die kurzfristige Verfügbarkeit über dem Ziel der Ertragsmaximierung. Anlagegeschäfte werden nur mit Schuldnern durchgeführt, die ein Investmentgrade aufweisen. Anlagen im Bankensektor werden darüber hinaus nur getätigt, soweit sie einlagengesichert sind.

Kapitalflussrechnung

Im Berichtsjahr wurden Investitionen in immaterielle Vermögensgegenstände in Höhe von 4,1 Mio. € und Sachanlagen in Höhe von 7,5 Mio. € getätigt.

Aus der laufenden Geschäftstätigkeit ergibt sich ein Mittelabfluss in Höhe von 1,9 Mio. € (Vorjahr: Mittelzufluss 75,6 Mio. €).

Die Dividendenausschüttung in Höhe von 29,4 Mio. €, der Mittelabfluss aus der Tilgung von Finanzkrediten in Höhe von 4,9 Mio. € sowie Zinszahlungen in Höhe von 0,3 Mio. € führten zusammen zu Mittelabflüssen aus der Finanzierungstätigkeit von 34,6 Mio. € (Vorjahr: 11,3 Mio. €).

In Mio. €	2012	2013	2014	2015	2016
Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit	60,8	27,1	35,9	75,6	-1,9

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

CHANCEN- UND RISIKOBERICHT

Das Chancen- und Risikomanagement bei Bechtle ist wesentlicher Bestandteil der Unternehmenssteuerung. Ziel ist, Chancen und Risiken frühzeitig zu erkennen, adäquat zu bewerten, um auf der Grundlage unternehmerisch sinnvolle Chancen wahrzunehmen sowie geschäftliche Risiken zu begrenzen. Als international tätiges Unternehmen in einem hoch dynamischen Markt eröffnen sich Bechtle vielfältige Marktchancen. Sie fundiert nutzen zu können, ist Voraussetzung, um auch weiterhin profitabel wachsen und den Wert des Unternehmens kontinuierlich steigern zu können.

RISIKO- UND CHANCENMAGEMENT

Grundverständnis

Chancen und Risiken sind aus Sicht des Bechtle Konzerns eng miteinander verzahnt. Das Realisieren einer Chance ist zumeist implizit mit einem Risiko verbunden – und sei es nur ein investives. Daher gibt es kein parallel zum Risikomanagementsystem aufgebautes vergleichbares Chancenmanagement. Vielmehr werden Chancen im Rahmen des Risikomanagementsystems erfasst und evaluiert. Insoweit gelten alle in der Folge gemachten Aussagen zum Risikomanagement weitgehend auch für das Chancenmanagement. Aber auch unabhängig von der Verknüpfung mit einem Risiko werden Chancen erfasst. Das dazu etablierte, schlanker aufgebaute Chancenmanagement der Bechtle AG leitet sich im Wesentlichen von der Strategie der Geschäftssegmente und deren Zielen ab. Die direkte Verantwortung für frühzeitiges und kontinuierliches Identifizieren, Bewerten und Steuern von Chancen obliegt in erster Linie dem Konzernvorstand sowie der operativen Führungsebene in den jeweiligen Geschäftssegmenten und Holdinggesellschaften mit den Bereichsvorständen und Geschäftsführern. Diese Aufgaben sind, wie auch das Risikomanagement, integraler Bestandteil des konzernweiten Planungs- und Steuerungssystems. Das Management der Bechtle AG beschäftigt sich intensiv mit detaillierten Auswertungen und umfänglichen Szenarien zu Markt- und Konkurrenzsituation im Umfeld des Unternehmens sowie den kritischen Erfolgsfaktoren für die Unternehmensentwicklung. Daraus werden konkrete Chancenpotenziale für die jeweiligen Geschäftssegmente abgeleitet und in Planungsgesprächen zwischen Vorstand und den operativ verantwortlichen Führungskräften diskutiert sowie entsprechende Maßnahmen und Ziele im Rahmen der Potenzialausschöpfung vereinbart.

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

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

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

Organisation

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

Die Risikomanagementorganisation der Bechtle AG übernimmt im Kern zwei Funktionen.

- **Die prozessunabhängige Überwachung.** Diese umfasst die Kontrolle der Funktionsfähigkeit aller Prozesse. Ein wichtiger Teil der prozessunabhängigen Überwachung ist die interne Revision. Sie prüft nachträglich das betriebliche Geschehen im Hinblick auf Ordnungs- und Zweckmäßigkeit. Die gesetzliche Grundlage für die Tätigkeit der internen Revision ergibt sich aus § 91 Absatz 2 AktG. Bei der Bechtle AG werden Aufgaben der internen Revision fortlaufend im Rahmen der Durchsicht der Monatsabschlüsse sowie anlassbezogen im Bereich Konzernrechnungswesen wahrgenommen. Die Eignung des vom Vorstand eingerichteten Risikofrüherkennungssystems sowie die Wirksamkeit der Einzelmaßnahmen zur Risikosteuerung und des rechnungslegungsbezogenen internen Kontrollsystems (IKS) werden vom Abschlussprüfer im Rahmen der Jahresabschlussprüfung und unterjährig durch die Unternehmensleitung beurteilt.
- **Das Frühwarn- und Überwachungssystem.** Die Struktur der Systeme ist auf die strategischen und operativen Bedrohungen ausgerichtet und gewährleistet die Funktionsfähigkeit des Risikomanagements und der sonstigen Unternehmensprozesse. Frühwarnsysteme unterstützen das Unternehmen dabei, Risiken und Chancen rechtzeitig zu identifizieren. Bei der Identifikation latenter Risiken richtet sich die Aufmerksamkeit besonders auf Frühindikatoren. Im Zuge der Überwachung werden die Wirksamkeit, Angemessenheit und Effizienz der Maßnahmen einschließlich notwendiger Kontrollstrukturen kontinuierlich überprüft.

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

Einzelgespräche mit dem Vorstand.

Rechnungslegung (IKS)

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

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

Die Grundsätze, die Aufbau- und Ablauforganisation sowie die Prozesse des rechnungslegungsbezogenen IKS sind in Richtlinien und Organisationsanweisungen niedergelegt, die kontinuierlich an die aktuellen externen und internen Entwicklungen angepasst werden. Die konzernweit definierten Kontrollen sind in einem Konzernrechnungswesenhandbuch festgelegt. Die in den Richtlinien und Organisationsanweisungen enthaltenen Vorgaben basieren einerseits auf gesetzlichen Normen und andererseits auf freiwillig definierten Unternehmensstandards.

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

Risikoidentifikation und -bewertung

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

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

Risikosteuerung

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

- Risikovermeidung: Der Verzicht auf die risikobehaftete Tätigkeit, allerdings mit möglichen Folge, dass auch keine Chancen genutzt werden können
- Risikobegrenzung: Minimierung der Eintrittswahrscheinlichkeit
- Risikoverminderung: Verringerung der durchschnittlichen Eintrittswahrscheinlichkeit
- Risikokompensation: Das Risiko wird durch das Unternehmen selbst getragen und durch ein

- gegenläufiges Geschäft wirtschaftlich kompensiert
- Risikoüberwälzung: Übertragung des Risikos auf ein anderes (Versicherungs-)Unternehmen
- Inkaufnahme des Risikos: Treffen keinerlei Gegenmaßnahmen

Risikoberichterstattung und -dokumentation

Das Management der Bechtle AG hält mindestens einmal pro Jahr Risikomanagementsitzungen ab, deren inhaltlicher Bezug stetig überprüft und weiterentwickelt wird. So finden zusätzlich zur Risikomanagementsitzung der Bechtle AG für jedes Segment und die einzelnen Führungsbereiche separate Sitzungen statt, in denen die Risiken explizit mit den Verantwortlichen besprochen und kontinuierlich neu bewertet werden. Die Vorstände wohnen jeder dieser Sitzungen bei. Die betreffenden Bereichsvorstände sowie einzelne mit Controlling- und Risikomanagementaufgaben betraute Mitarbeiter nehmen ebenfalls an Besprechungen teil. Mit diesem Teilnehmerkreis sind alle für den Erfolg des Unternehmens wesentlichen Bereiche und Verantwortlichkeiten im Prozess des Risikomanagements eingebunden. Quartalsweise erhält dieser Kreis auch eine Statusabfrage, in der die bisherige Bewertung von Risiken überprüft wird sowie mögliche neue Risiken abgefragt werden. Ergänzend zu der regulären Berichterstattung und der Bewertung von Risiken im Rahmen dieser Sitzungen ist eine Ad-hoc-Berichterstattung vorgesehen, in der kritische Themen rechtzeitig an den Vorstand und in der Folge an die zuständigen Gremien (Prüfungsausschuss, Aufsichtsrat) und die übrigen im Risikomanagementprozess involvierten Personen kommuniziert werden.

Chancen

Markt und Wettbewerb

Als Unternehmen des IT-Markts ist die Bechtle AG wie fast alle Marktteilnehmer abhängig von der Branchenkonjunktur sowie der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung. Bei einer positiven Wirtschaftsentwicklung ergeben sich zwingend Chancen für erfolgreiches Unternehmenswachstum. Aber auch bei einer stagnierenden oder zurückgehenden Gesamt- oder Branchenkonjunktur kann Bechtle über die Konsolidierung der Wettbewerbslandschaft von dieser Entwicklung profitieren und den relativen Marktanteil ausbauen. Aus diesem Grund beschäftigt sich der Konzern intensiv mit strategischen Markt- und Wettbewerbsanalysen und leitet daraus konkrete Wachstumsoptionen für die künftige Entwicklung ab. Darüber hinaus stehen selbstverständlich die Branchen- und Technologietrends im Fokus der Betrachtung, die unmittelbar Konsequenzen für das profitable Wachstum des Unternehmens haben.

Der IT-Markt ist geprägt von einer hohen Innovationsgeschwindigkeit und kurzen Produktzyklen. Die Bedeutung der Informationstechnologie nimmt aufgrund der fortschreitenden Technisierung und des Trends zur Digitalisierung stetig zu. IT ist integrativer Bestandteil von Produktionsprozessen und somit ein bestimmender Erfolgsfaktor bei fast allen Unternehmen. Die Komplexität von IT führt gleichzeitig dazu, dass viele Unternehmen für den erfolgreichen und sicheren Betrieb ihrer IT-Infrastrukturen kompetente Partner brauchen, vor allem für hochwertige Dienstleistungen wie Managed oder Cloud Services. Daher liegt in den als saturiert geltenden Märkten wie den Ländern West- und Mitteleuropas nach wie vor ein großes und weiter steigendes Wachstumspotenzial. Das Produkt- und Leistungsportfolio von Bechtle deckt alle aktuellen und derzeit absehbaren Bedürfnisse industrieller Kunden ab. Bechtle differenziert sich mit diesem umfassenden Angebot auch von einem Großteil der direkten Wettbewerber. Bechtle ist strategisch und strukturell entsprechend aufgestellt, um die sich ergebenden Wachstumspotenziale zu nutzen.

Der Systemhausmarkt, insbesondere im deutschsprachigen Raum, befindet sich seit mehreren Jahren in einer starken Konsolidierungsphase, die Bechtle aktiv nutzt. Das Unternehmen hat auf Basis seiner soliden Finanzkraft und der guten Reputation seit dem Börsengang mehr als 65 Akquisitionen getätigt und damit seine Marktstellung kontinuierlich gestärkt. Vor dem Hintergrund einer fortschreitenden Branchenbereinigung sowie der nach wie vor sehr guten Vermögenslage und Finanzausstattung des Bechtle Konzerns ergeben sich für das Unternehmen auch in Zukunft Chancen, die Wettbewerbsposition weiter zu festigen – etwa durch Zukäufe oder eine Erweiterung des Produkt- und Leistungsspektrums. Auch im Berichtsjahr hat Bechtle diese Chance genutzt und drei Unternehmen akquiriert.

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

Kunden

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

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

Im Segment IT-E-Commerce sind wir mit den Marken ARP und Bechtle direct in 14 Ländern Europas tätig. Bechtle will in den nächsten Jahren vor allem an den bereits existierenden Standorten weiter wachsen. Daneben sind aber auch eine breitere Kundenansprache sowie die weitere Internationalisierung des Geschäfts auf der Grundlage unserer 2014 etablierten Global IT Alliance ein Faktor. Außerdem spielt die gezielte Kundenbindung durch den Einsatz von bios®-Shops eine wichtige Rolle.

Hersteller und Distributoren

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

Zur Unterstützung der Zusammenarbeit mit strategischen Herstellern hat Bechtle zusätzlich sogenannte Vendor Integrated Product Manager (VIPM) etabliert, die gleichermaßen die Interessen des Herstellers wie die von Bechtle vertreten. Chancen liegen hier beispielsweise darin, dass Informationen der Hersteller zentral, zielgerichtet und unverzüglich an die zuständigen Mitarbeiter in der Beschaffung, im Vertrieb und im Dienstleistungsbereich weitergegeben werden. Damit gewährleistet Bechtle für die Kunden ein Leistungsangebot, das jederzeit dem neuesten Stand der Technik entspricht. Auf diese Weise steigt die Qualität der Vertriebsaktivitäten und die Kunden profitieren zudem sofort von den Vorteilen innovativer Produktaktionen der Hersteller. Im Gegenzug erhalten die Hersteller zeitnah und weitgehend ungefiltert eine Einschätzung von Anwendern über bestehende Produkte sowie Anforderungen für künftige Produkte.

Durch die Standardisierung der logistischen Abläufe und die Vereinheitlichung der Warenwirtschaftssysteme zwischen Bechtle und den Partnern werden zusätzlich zahlreiche Synergien realisiert. Dies führt nicht nur zu einer Verbreiterung des Produktangebots bei zunehmender Verfügbarkeit der Ware, sondern erhöht auch die Attraktivität von Bechtle für andere Distributoren und Hersteller. Zudem eröffnet sich für Bechtle so die Chance einer weiteren Effizienzsteigerung und damit Kostenoptimierung.

Leistungsspektrum

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

Bei der Beschaffung und beim Betrieb der IT haben viele Unternehmen meist mehrere Themen im Blick: Wettbewerbsfähigkeit, Effizienzgewinn, Modernisierung oder Kostenoptimierung sind einige davon. Um diesen verschiedenen Ansprüchen gerecht zu werden, analysiert Bechtle beim Kunden bestehende Geschäftsprozesse, um auf dieser Basis Lösungen und IT-Managementmodelle wie beispielsweise Outsourcing oder Cloud Computing anzubieten. Das breit gefächerte Portfolio von Bechtle macht es möglich, für jeden Kunden eine speziell auf seine Bedürfnisse zugeschnittene optimale Lösung zu erarbeiten. Als Komplettanbieter sieht Bechtle hier große Chancen gegenüber kleineren oder Nischenanbietern. Zudem legen Kunden bei der Auswahl ihres IT-Partners aufgrund der hohen und weiter zunehmenden Relevanz der IT für alle Unternehmensprozesse auf der einen Seite sowie gestiegener Sicherheitsbedenken auf der anderen Seite größten Wert auf die Verlässlichkeit des Unternehmens ihrer Wahl. Bechtle kann neben der 33-jährigen Erfahrung und hohen Lösungskompetenz vor allem mit der starken und soliden Finanzkraft punkten. Diese Faktoren haben unmittelbar Einfluss auf die Wahl der Dienstleister, die Preise sowie auf die Art und Weise, von wem externe Services bezogen werden. Für Bechtle als wirtschaftlich sehr soliden, verlässlichen Partner mit guter Reputation können sich somit Chancen auf attraktives Wachstum ergeben. Vor allem die Kundenbeziehungen im sogenannten Betriebsgeschäft können hiervon profitieren. Sie sind meist langfristig angelegt, was der Planbarkeit der Geschäftsentwicklung zugutekommt. Ferner können im Betriebsgeschäft höhere Margen erzielt werden als im klassischen Handels- oder Projektgeschäft.

Im Cloud Computing steckt großes Wachstumspotenzial. Cloud Computing ist mittlerweile bei großen Unternehmen Alltag. Mittelständische Kunden waren hier häufig noch zögerlich, öffnen sich aber zunehmend diesem Trend. Beim Cloud Computing werden Rechenleistung, Speicher, Applikationen und IT-Services in Echtzeit über Datennetze bezogen. Der Preis der einzelnen Leistungen orientiert sich dabei an deren tatsächlicher Nutzung. Im Berichtsjahr hat Bechtle damit begonnen, unter dem Namen Bechtle Clouds die Angebote zu Cloud Services zusammenzufassen, zu professionalisieren und zu erweitern. Ab Jahresmitte 2017 soll das Angebot allen Kunden zur Verfügung stehen. Damit wahrt und erhöht das Unternehmen die Chance, von der steigenden Nachfrage nach Cloud Services im Mittelstand zu profitieren. Bechtle sieht sich hier in mehreren Funktionen: Zum einen als Cloud Enabler. Das heißt, die Kunden werden in die Lage versetzt, überhaupt Cloud Services zu nutzen. Zum anderen agiert Bechtle als Cloud Broker. Das heißt, Bechtle fungiert als Zwischenhändler und nimmt eine vermittelnde Rolle zwischen den großen Cloud-Anbietern und den Anwenderunternehmen ein. Komplettiert wird das Bild durch eigene Cloud Services, die Bechtle in das Portfolio aufnehmen wird.

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

Auch das Thema Industrie 4.0 sowie die Digitalisierung insgesamt bieten dem Bechtle Konzern Chancen. Die Komplexität der industriellen IT-Landschaften wird ebenso weiter zunehmen wie die Relevanz der IT für Unternehmensabläufe und Produktionsprozesse. Unabhängig davon, wie sich die beiden genannten Trends konkret entwickeln werden, wird es für die meisten Unternehmen unerlässlich sein, einen kompetenten IT-Partner an der Seite zu haben und ihn in weiten Teilen in die Verantwortung für die IT einzubinden.

Unternehmensorganisation

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

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

Personal

Für Bechtle haben die langfristige Bindung der Mitarbeiter an das Unternehmen, eine hohe Motivation und eine positive Unternehmenskultur große Bedeutung. Wesentliche Voraussetzung für ein gutes Klima im Unternehmen ist der praktizierte Führungsstil. Das Management des Unternehmens lebt die in der Unternehmensphilosophie verankerten Grundwerte vor und schafft ein offenes Klima des wechselseitigen Vertrauens. Kurze Kommunikationswege gehören ebenso dazu wie der offene Austausch zwischen den Unternehmensbereichen, Lokationen und Hierarchieebenen. Bechtle hat hier die Chance, über ein gezieltes Employer Branding sich als attraktiver Arbeitgeber zu positionieren und damit sowohl neue Mitarbeiter für das Unternehmen zu gewinnen als auch die bestehenden Mitarbeiter langfristig zu binden.

Bei der Mitarbeitergewinnung stellt der Fachkräftemangel für Bechtle eine Herausforderung dar. Durch die begrenzte Verfügbarkeit qualifizierter Mitarbeiter ergeben sich möglicherweise jedoch Chancen – zum Beispiel wenn es dem Unternehmen gelingt, zum einen genügend Fachkräfte selbst auszubilden und zum anderen Mitarbeiter langfristig zu binden. Deswegen ist Ausbildung bei Bechtle eines der zentralen Themen der Personalarbeit. Bechtle verfolgt mittelfristig das Ziel, die Ausbildungsquote in Deutschland auf rund 12 Prozent zu erhöhen. Darüber hinaus investiert Bechtle stark in die Aus- und Weiterbildung seiner Mitarbeiter.

Risikobewertung

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

Risikopotenzial Eintrittswahrscheinlichkeit

Eintrittswahrscheinlichkeit	Beschreibung
Hoch	Sehr wahrscheinlich
Mittel	Wahrscheinlich
Gering	Unwahrscheinlich

Risikopotenzial Schadenshöhe

Erwartete Schadenshöhe bei Eintritt des Risikos	Definition der Schadenshöhe
Hoch	Erhebliche nachteilige Auswirkungen auf die Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage
Mittel	Einige nachteilige Auswirkungen auf die Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage
Gering	Schwache nachteilige Auswirkungen auf die Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage

Risikomatrix

		Erwartete Schadenshöhe		
		Gering	Mittel	Hoch
Eintrittswahrscheinlichkeit	Hoch	Mittleres Risiko	Hohes Risiko	Hohes Risiko
	Mittel	Geringes Risiko	Mittleres Risiko	Hohen Risiko
	Gering	Geringes Risiko	Geringes Risiko	Mittleres Risiko

Gesamtwirtschaft und Branche

Die Investitionsbereitschaft der Kunden ist unter anderem von der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung in den jeweiligen Ländermärkten, in Europa sowie weltweit abhängig. Daneben spielt das Vertrauen der Unternehmen in einen positiven Konjunkturverlauf eine große Rolle. Ungefähr zwei Drittel ihres Umsatzes erzielt die Bechtle AG in Deutschland, ein Drittel in den ausländischen Märkten. Insofern hat die Entwicklung der europäischen Wirtschaft insgesamt und der deutschen Wirtschaft im Besonderen entscheidenden Einfluss auf das Wachstum von Bechtle. Bei einem schwächeren oder gar rückläufigen Konjunkturverlauf bestehen entsprechende Risiken für die Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage des Bechtle Konzerns.

Bechtle agiert in einem äußerst wettbewerbsintensiven und technologisch schnelllebigen Markt. Der hinsichtlich Preisbildung, Produkt- und Servicequalität herrschende Wettbewerb prägt sowohl den IT-Handels- als auch den IT-Dienstleistungsbereich. Dabei werden wir mit einem unverändert hohen Preis- und Margendruck sowie mit partiellen Nachfragerückgängen und konjunkturanfälligen Wachstumsverläufen konfrontiert. Ferner durchläuft der IT-Markt seit Jahren eine Phase der Konsolidierung, die zu einer Stärkung einzelner Wettbewerber und zu einer Veränderung der Marktanteile führen kann. Die Ertragslage des Unternehmens hängt wesentlich davon ab, inwieweit Bechtle die Branchenkonsolidierung oder auch die eigene Stärke zur Erzielung eines eigenen überdurchschnittlichen Wachstums nutzen kann und mit welcher Effektivität und vor allem Effizienz es dem Konzern gelingt, den wachsenden Bedürfnissen der Kunden nach intelligenteren IT-Lösungen gerecht zu werden. Hier liegen Risiken und Chancen für das Unternehmen sehr nah beieinander.

Angesichts der aktuellen Lage schätzen wir den Eintritt der Risiken aus Gesamtwirtschaft und Branchenkonjunktur als mittel ein. Einige nachteilige Auswirkungen auf unsere Geschäftstätigkeit, Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage sowie eine Abweichung von unseren Umsatz- und Ertragszielen könnten damit verbunden sein. Wir stufen dieses Risiko als mittleres Risiko ein.

Geschäftstätigkeit

Kostenstruktur. Die Kostenstruktur der Bechtle Gruppe ist von einem hohen Personalkostenanteil geprägt, der nur mit zeitlicher Verzögerung einer veränderten Auslastung angepasst werden kann. In Phasen einer schwächeren Konjunktur oder einer gebremsten Investitionsneigung der Kunden kann das

Unternehmen, ohne wesentliche Eingriffe in die Beschäftigungssituation, die Funktionskosten nur mittelfristig in einem gewissen Umfang senken, beispielsweise durch Kurzarbeit oder durch das Ausnutzen der natürlichen Fluktuation. Sämtliche Maßnahmen, die die Personalkosten betreffen, müssen immer das bestehende oder mögliche zukünftige Personalrisiko (Fachkräftemangel) berücksichtigen. Bechtle ist daher darauf bedacht, Mitarbeiter langfristig an das Unternehmen zu binden und für neue Bewerber als zuverlässiger Arbeitgeber attraktiv zu sein. Das häufig eher kurzfristige Risiko einer Ertragsschwächung steht hier der langfristigen Chance eines erfolgreichen Employer Brandings und der Bindung qualifizierter Mitarbeiter gegenüber.

Den Eintritt des Risikos aus Personalkostenentwicklungen und Gehaltsniveau schätzen wir als wahrscheinlich ein und können einige nachteilige Auswirkungen auf die Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage und die Geschäftstätigkeit des Bechtle Konzerns nicht ausschließen. Wir stufen dieses Risiko als mittleres Risiko ein.

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

Bechtle bezieht seine Produkte von allen namhaften Herstellern und Distributoren der IT-Branche. Europaweit beläuft sich ihre Zahl auf rund 300 Hersteller und mehr als 1.000 Distributoren. Fällt ein Partner als Lieferant aus, ist Bechtle grundsätzlich kurzfristig in der Lage, vergleichbare Ersatzprodukte anzubieten. Der Konzern ist wirtschaftlich und existenziell von keinem Einzellieferanten abhängig. Bei auftretenden Lieferengpässen begegnen wir diesem Verfügbarkeitsrisiko durch ein aktives Lieferantenmanagement und eine angepasste Bevorratung. Letztere ist vor allem aufgrund der komfortablen Finanzlage des Konzerns auch kurzfristig möglich.

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

Die Entwicklung auf dem IT-Markt ist geprägt von einem steigenden Wettbewerbs-, aber auch Preis- und Margendruck. Entgegen dem langjährigen Trend gelang es einigen Herstellern in den letzten Jahren, bei bestimmten Produktgruppen Preiserhöhungen durchzusetzen. Auch im Berichtsjahr sind die Preise für einzelne Produkte gestiegen. Nicht in allen Fällen kann Bechtle solche Preiserhöhungen an den Kunden in vollem Umfang weitergeben. Vor allem bei langfristigen Verträgen und Projekten besteht daher ein Risiko für die Ertragssituation des Konzerns, wenn auch in der Vergangenheit die Preispolitik der Hersteller meist ohne größere Auswirkungen auf die Geschäftstätigkeit von Bechtle blieb.

Risiken aus der Preispolitik der Hersteller klassifizieren wir als mittleres Risiko. Den Eintritt des Risikos schätzen wir als wahrscheinlich ein. Bei Risikoeintritt erwarten wir einige nachteilige Auswirkungen auf unsere Geschäftstätigkeit, Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage und Abweichungen unserer Umsatz- und Ertragsziele.

Der Margendruck, aber auch Strategieveränderungen seitens der Hersteller können dazu führen, dass Hersteller die Zahlung von Boni an weitergehende Voraussetzungen koppeln als bisher, die Boni insgesamt gekürzt oder komplett gestrichen werden oder die Auszahlung vermehrt in Form von Sachwerten (beispielsweise kostenfreie Fortbildungen für Mitarbeiter) erfolgt. Eine solche Entwicklung würde – je nach dem Grad der Veränderung – Einfluss auf die Ertragssituation der Bechtle AG haben.

Den Eintritt dieses Risikos schätzen wir als sehr wahrscheinlich ein. Wir würden erhebliche Auswirkungen auf unsere Geschäftstätigkeit, Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage und Abweichungen unserer Umsatz- und Ertragsziele erwarten. Die Risiken aus der Bonusgewährung der Hersteller klassifizieren wir als hohe Risiken.

Lagerhaltung versucht die Bechtle AG auf ein absolut notwendiges Maß zu reduzieren. Größere Lager gibt es nur in Neckarsulm für Deutschland und in Rotkreuz für die Schweiz. Rund zwei Drittel des Lagerbestands sind projektgebundene Produkte, die Bechtle im Kundenauftrag hält. Insoweit ist das Preisänderungsrisiko für Bechtle auf den freien und damit abwertungsgefährdeten Lagerbestand limitiert.

Wir schätzen den Eintritt dieses Risikos als wahrscheinlich ein und würden bei Risikoeintritt einige nachteilige Auswirkungen auf die Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage sowie die Abweichung von Umsatz- und Ertragszielen erwarten. Wir stufen dieses Risiko als mittleres Risiko ein.

Leistungsspektrum. Die IT-Welt ist geprägt von hohem Tempo des technologischen Fortschritts und daraus resultierender fortwährender Veränderung. Als Marktteilnehmer in diesem Markt muss Bechtle jederzeit bereit und in der Lage sein, neue Trends zu erkennen und bei Bedarf das Portfolio entsprechend anzupassen. Gleichmaßen muss regelmäßig geprüft werden, ob etablierte Prozesse und Abläufe sowie Produkte oder Leistungserbringung noch bedarfsgerecht sind. Hier besteht ein Risiko, dass Bechtle neue wesentliche Trends erst verspätet wahrnimmt und damit den Kunden nicht mehr ein zeitgemäßes Produktportfolio anbieten kann. Bechtle hat allerdings in seiner über 30-jährigen Geschichte bewiesen, dass es in der Lage ist, das hohe Tempo des IT-Markts mitzugehen und sich jederzeit den Gegebenheiten des Markts beziehungsweise den Anforderungen der Kunden anzupassen. Das Risiko wird für die Zukunft weitgehend minimiert durch die enge Verzahnung von Bechtle mit allen wichtigen Herstellern. Von wesentlichen technologischen Neuerungen hat Bechtle damit zu einem sehr frühen Stadium Kenntnis. Durch den engen Kontakt des Vertriebsteams zu den Kunden aus Industrie und öffentlicher Hand wird zudem gewährleistet, dass Bechtle bei aufkommender Nachfrage der Kunden sein Portfolio entsprechend anpasst. Wichtig ist aber auch, das traditionelle Geschäft nicht aus den Augen zu verlieren. Nach wie vor generiert Bechtle einen großen Anteil der Umsätze im Handels- und Projektgeschäft. Bechtle wird zur Risikominimierung auch in Zukunft auf dem Markt als Komplettanbieter auftreten.

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

Bechtle konkurriert auf dem IT-Markt mit zahlreichen Anbietern. Neben anderen klassischen Systemhäusern und E-Commerce-Anbietern treten teilweise auch Hersteller über ihren Direktvertrieb als Wettbewerber auf. Vor allem Großkunden werden bereits heute von einigen Herstellern direkt betreut. Auch aufseiten der Distributoren gibt es Bestrebungen, Direktgeschäft mit Endkunden zu machen und damit in Konkurrenz zu Bechtle zu treten. Schließlich bieten vor allem im Cloudgeschäft auch multinationale Konzerne ihre Dienste an und versuchen, ihre Angebote direkt beim Kunden zu platzieren. Aufgrund seiner flächendeckenden Präsenz in der DACH-Region ist Bechtle jedoch insbesondere in der Kernkundenzielgruppe Mittelstand sowohl in Bezug auf Kundenansprache und Kundenbindung als auch bei Auslieferung und Erbringung von Services im Vorteil. Hersteller können darüber hinaus keine unabhängige Beratung anbieten, während Distributoren bei der Bandbreite des Portfolios nicht mit Bechtle mithalten können. Durch eine konsequente Ausrichtung auf effiziente Vertriebsteams will Bechtle auch in Zukunft den Wettbewerbsvorsprung beim Mittelstand halten und damit das Risiko eines Eindringens von neuen Wettbewerbern in die Bechtle Klientel verringern.

Wir schätzen den Eintritt dieses Risikos als wahrscheinlich ein und würden einige negative Auswirkungen auf unsere Geschäftstätigkeit, Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage und eine Abweichung von Ertrags- und Umsatzzielen erwarten. Das Risiko wird als mittleres Risiko eingestuft.

Im Bereich Managed Services bilden größtenteils Langzeitverträge die Geschäftsbasis. Aufgrund der langjährigen Bindung und in der Regel festgelegter Konditionen kommt der Kalkulation bei solchen Projekten eine hohe Bedeutung zu, vor allem bei großvolumigen Verträgen. Darüber hinaus enthalten derartige Verträge Leistungsanforderungen hinsichtlich des Projektablaufs und der Einhaltung von Terminen. Vor allem in der Startphase besteht hier das Risiko, dass die Anforderungen nicht erfüllt werden können und vertraglich vereinbarte Vertragsstrafen gezahlt werden müssen oder die Erfüllung nur mit einer Schmälerung des Ergebnisses zu erreichen ist. Bechtle hat hier allerdings eine steile Lernkurve gezeigt, sodass dieses Risiko weitgehend beherrschbar scheint.

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

Kunden. Bechtle hat über beide Segmente rund 73.000 Kunden. Die Kundenzufriedenheit ist ein, wenn nicht sogar das maßgebliche Kriterium unserer Leistungen. Nur zufriedene Kunden sind bereit, Folgeaufträge an Bechtle zu vergeben oder die Geschäftsbeziehung auszuweiten. Zufriedene Kunden sind auch bereit, Bechtle weiterzempfehlen, und helfen so mit, Neukunden zu gewinnen. Bechtle achtet bereits in der Angebotsphase darauf, weitgehend die Bedürfnisse und Anforderungen der Kunden abzudecken. Bei der Durchführung können Projektteams vom zentralen Projektmanagement Unterstützung erhalten. Schließlich eruiert Bechtle regelmäßig die Kundenzufriedenheit, um Verbesserungspotenziale zu erkennen und zu realisieren.

Den Eintritt dieses Risikos schätzen wir als unwahrscheinlich ein. Es könnten sich erhebliche negative Auswirkungen auf unsere Geschäftstätigkeit, unsere Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage sowie eine Abweichung von unseren Umsatz- und Ertragszielen ergeben. Das Risiko wird als mittleres Risiko eingestuft.

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

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

Um ein möglichst hohes Maß an Sicherheit zu gewährleisten, hat Bechtle im Berichtsjahr das eigene Rechenzentrum vom Hauptsitz Neckarsulm zu einem Partner im Großraum Frankfurt ausgelagert.

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

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

Ferner besteht vor allem in den stark wachsenden Geschäftsfeldern das Risiko, dass der Bedarf an qualifiziertem Personal nicht ausreichend gedeckt werden kann. Bechtle ist daher nicht nur bestrebt, qualifizierte Fach- und Führungskräfte für das Unternehmen zu gewinnen und sie erfolgreich zu integrieren, sondern sie vor allem auch dauerhaft an das Unternehmen zu binden. Außerdem wird Bechtle weiterhin stark in die Ausbildung junger Menschen investieren. Mittelfristig soll die Ausbildungsquote in Deutschland auf rund 12 Prozent steigen. Darüber hinaus festigt Bechtle im Rahmen des Employer Brandings seinen Ruf als beliebter und zuverlässiger Arbeitgeber, um auch in Zukunft für Bewerberinnen und Bewerber attraktiv zu sein. Der Erfolg dieser Maßnahmen zeigt sich an

der hohen Zahl qualifizierter Bewerbungen, die Bechtle regelmäßig erhält.

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

Haftung. Bechtle übernimmt im Handelsgeschäft gemäß den Allgemeinen Geschäftsbedingungen eine branchenübliche Haftung und vertragliche Gewährleistung für gelieferte Hard- und Software. Das Risiko, von Kunden im Rahmen der Gewährleistung in Anspruch genommen zu werden, ist allerdings gering, da Bechtle üblicherweise die Gewährleistungsansprüche an die Hersteller weiterreichen kann. Produktbezogene Herstellergarantien gewährt Bechtle ohnehin nicht. Für den Fall, dass Garantieverlängerungen oder -erweiterungen gegenüber Kunden direkt übernommen werden müssen, hat Bechtle entsprechende vertragliche Absicherungen vorgenommen beziehungsweise angemessene Rückstellungen bilanziert. Im Dienstleistungs- und Projektgeschäft, insbesondere bei Managed-Services-Verträgen, strebt Bechtle zur Minimierung von Haftungsrisiken stets die Vereinbarung von branchenüblichen und dem Vertragszweck angemessenen Haftungsbeschränkungen an. Für den Umgang mit Haftungsrisiken existiert eine konzernweit zu beachtende Prozessbeschreibung. Das Regelwerk gibt den Verantwortlichen wesentliche Schritte vor, die unter Risiko- und Chancenaspekten für eine ausgewogene Entscheidung und wirtschaftliche Durchführung von Geschäften mit erhöhtem Haftungsrisiko notwendig und beachtenswert sind. Für Haftungsansprüche, die sich aus Managementfehlern ergeben, besteht im Rahmen der gesetzlichen Regelungen eine D & O-Versicherung. Der Umfang des allgemeinen Versicherungsschutzes wird regelmäßig geprüft und bei Bedarf angepasst. Negative finanzielle Auswirkungen von versicherbaren Risiken auf das Unternehmen sollen damit weitgehend ausgeschlossen oder zumindest stark eingegrenzt werden.

Finanzinstrumente

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

Derivative Finanzinstrumente dienen ausschließlich der Sicherung operativer Grundgeschäfte und betriebsnotwendiger Finanztransaktionen in Form von Devisentermingeschäften, Devisenoptionen sowie Devisen- und Zinsswaps.

Das finanzbezogene Risikomanagement ist geprägt durch klare Zuordnungen von Verantwortlichkeiten, zentrale Regeln zur grundlegenden Begrenzung finanzieller Risiken, die bewusste Ausrichtung der eingesetzten Instrumente an den Erfordernissen der Geschäftstätigkeit und die gesonderte Überwachung durch ein zentral gesteuertes Treasury.

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

Bei einmaligen Beträgen mit im Regelfall kurzen Laufzeiten werden diese ökonomischen Sicherungen nicht als Sicherungsbeziehung bilanziert. Bei länger laufenden Projekten und im Regelfall mehreren dazugehörigen Sicherungen werden die Regelungen des IAS 39 zur Bilanzierung von Sicherungsbeziehungen angewendet. Die offenen Devisengeschäfte und die dazugehörigen Forderungen und Verbindlichkeiten werden monatlich analysiert und auf ihre Wirksamkeit überprüft.

Liquidität. Um die uneingeschränkte Zahlungsfähigkeit zu gewährleisten, muss dem Unternehmen jederzeit ausreichende Liquidität zur Verfügung stehen. Steuerung und Überwachung der Liquiditätssituation erfolgen durch das Treasury als integrierten Bestandteil des Konzernrechnungswesens. Bei der aktuellen Finanzlage des Bechtle Konzerns zum Jahresende mit einem Bestand an liquiden Mitteln sowie Geld- und Wertpapieranlagen in Höhe von 162,8 Mio. € (Vorjahr: 206,7 Mio. €) und nicht beanspruchten Bar- und Avalkreditlinien in Höhe von 36,2 Mio. € sowie einem positiven Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit in Höhe von 53,4 Mio. € (Vorjahr: 115,9 Mio. €) ist die Wahrscheinlichkeit des Eintritts eines Liquiditätsrisikos begrenzt. Darüber hinaus verfügt die Bechtle AG über ein genehmigtes Kapital von bis zu 10,5 Mio. €, um bei Bedarf die Eigenkapitalbasis zu erhöhen.

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

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

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

Zinsen. Ein Zinsänderungsrisiko besteht grundsätzlich bei finanziellen Vermögenswerten und Schulden mit Laufzeiten von über einem Jahr. Die Zinsrisiken des Bechtle Konzerns werden zentral analysiert und daraus sich ergebende Maßnahmen durch das Konzernfinanzwesen aktiv gesteuert. Dabei unterliegt das Vorgehen des Bereichs einer durch das Management festgelegten regelmäßigen Überprüfung.

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

Sonstige

Akquisitionen. Seit dem Börsengang 2000 hat die Bechtle AG mehr als 65 Gesellschaften akquiriert. Unternehmensübernahmen sind essenzieller Bestandteil der auf langfristigem profitablen Wachstum ausgelegten Unternehmensstrategie. Bechtle wird daher auch künftig die eigene Marktposition durch Akquisitionen gezielt stärken und ausbauen. Grundsätzlich besteht jedoch bei der Entscheidung für den Kauf einer Gesellschaft und deren Integration in den Konzernverbund immer auch ein unternehmerisches Risiko. Es kann nicht ausgeschlossen werden, dass die in die Gesellschaft gesetzten Erwartungen sich nicht zur Gänze erfüllen. Bechtle trägt diesem Risiko durch umfangreiche Prüfungen im Vorfeld (Due Diligence) Rechnung. Vorbereitung, Umsetzung und Kontrolle von Akquisitionen erfolgen nach festgelegten Zuständigkeitsregelungen und Genehmigungsprozessen. Zudem verfügt Bechtle über langjährige Erfahrung bei der Integration von Unternehmen. Wir haben die dafür notwendigen Strukturen und Prozesse etabliert und arbeiten nach einem Post-Merger- Konzept, das die Bedürfnisse des Konzerns bei der Integration neu erworbener Unternehmen optimal abdeckt. Daher stehen für Bechtle bei Akquisitionen die Chancen gegenüber den Risiken klar im Vordergrund.

Gleichwohl halten wir den Eintritt der Risiken aus Akquisitionen für nicht unwahrscheinlich und können einige negative Auswirkungen auf unsere Geschäftstätigkeit, unsere Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage sowie eine Abweichung von unseren Umsatz- und Ertragszielen nicht vollständig ausschließen. Das Risiko wird als mittel eingestuft.

Steuern. Der Konzern ist in 14 europäischen Ländern operativ tätig und unterliegt somit unterschiedlichen steuerlichen Regelungen. Änderungen der steuerlichen Gesetzgebung 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.

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

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

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

Rechtliches Umfeld. Als international tätiger Konzern hat Bechtle unterschiedliche nationale Gesetze zu beachten. Daraus können sich für Rechtsgeschäfte – etwa bei der Gestaltung von Verträgen – Risiken ergeben, denen Bechtle nach Bedarf über das frühzeitige Einschalten der internen Rechtsabteilung oder externer Rechtsberater begegnet.

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

Gesamtrisikobetrachtung

Die Evaluierung der Gesamtrisikosituation des Konzerns durch den Vorstand entsteht durch Betrachtung aller wesentlichen Risikokomplexe beziehungsweise Einzelrisiken und gegebenenfalls deren Abwägung gegenüber sich ergebenden Chancen. Im Vergleich zum Vorjahr gab es keine wesentlichen Änderungen der Gesamtrisikoposition und der beschriebenen Risiken. Nach Überzeugung des Managements sind die dargestellten Risiken begrenzt und überschaubar. Die Finanzbasis des Unternehmens ist sehr solide. Die Eigenkapitalquote ist mit 54,7 Prozent (Vorjahr: 53,9 Prozent) gut und die Liquiditätssituation komfortabel.

Ein wichtiger Indikator für die Gesamtrisikoeinschätzung ist auch eine Bewertung durch Dritte. Neben der internen, unternehmenseigenen Risikobewertung wird die Bonität beziehungsweise das aggregierte Ausfallrisiko von Bechtle durch Banken und Wirtschaftsauskunfteien regelmäßig eingeschätzt und überwacht. Aufgrund der soliden Kapitalstruktur und erstklassigen Finanzausstattung des Unternehmens erhält Bechtle schon seit Jahren hervorragende Bewertungen. Es ist nicht erkennbar, dass sich daran künftig etwas ändern sollte.

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

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

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

PROGNOSEBERICHT

Bechtle veröffentlichte 2008 quantitative Ziele unter dem Titel „Vision 2020“. Darüber hinaus plant das Unternehmen in den ersten beiden Monaten jedes Jahres mit allen Einzelgesellschaften Jahresziele. Aus dem Zusammenspiel langfristiger Perspektiven und kurzfristig orientierter Planung ergeben sich Leitlinien, an denen sich die Geschäftspolitik des Unternehmens orientiert. Der Prognosebericht berücksichtigt darüber hinaus relevante Fakten, die zum Zeitpunkt der Aufstellung des Konzernabschlusses bekannt waren und die zukünftige Geschäftsentwicklung beeinflussen können. Die getroffenen Annahmen basieren zudem auf verschiedenen Quellen nationaler und internationaler Wirtschaftsforschungsinstitute und anerkannter Organisationen.

Rahmenbedingungen

Laut einer Prognose der Europäischen Kommission aus Oktober 2016 wird die Wirtschaft in der EU 2017 weiter dynamisch wachsen und um 1,6 Prozent zulegen. Auch innerhalb der Bechtle Märkte in der EU sind die Aussichten gut. Am unteren Ende der Skala liegen Großbritannien und Italien mit einem Wachstum von immerhin 1,0 beziehungsweise 0,9 Prozent. Spitzenreiter ist wie in den Vorjahren Irland mit 3,6 Prozent, gefolgt von Polen mit 3,4 Prozent. Die Prognose für Ausrüstungsinvestitionen ist noch optimistischer. Sie sollen EU-weit um 3,0 Prozent klettern, allerdings in der Dynamik gegenüber dem

Vorjahr mit einem Wachstum von 3,9 Prozent zurückgehen. Die Wachstumsprognosen für die staatlichen Investitionen liegen für die EU bei 1,2 Prozent. 2018 soll das BIP in der EU mit 1,8 Prozent etwas stärker steigen. Die Ausrüstungsinvestitionen sollen mit 3,7 Prozent wieder dynamischer wachsen.

Für die Schweiz sagt die dortige Expertengruppe Konjunkturprognosen des Bundes für das laufende Jahr eine leichte Belebung vorher. Das BIP-Wachstum soll bei 1,8 Prozent liegen, nach 1,5 Prozent im Jahr 2016. Die Ausrüstungsinvestitionen wachsen mit 2,3 Prozent stärker, gehen allerdings in der Dynamik nach 3,8 Prozent im Berichtsjahr stark zurück. 2018 soll das Wachstum des BIP dann bei 1,9 Prozent, das der Ausrüstungsinvestitionen wiederum bei 2,3 Prozent liegen.

Die wirtschaftliche Entwicklung in Deutschland soll 2017 auf hohem Niveau leicht zurückgehen. Das BIP-Wachstum sieht die Europäische Kommission bei 1,5 Prozent, nach 1,9 Prozent im Berichtsjahr. Die Ausrüstungsinvestitionen sind mit einem nur unterdurchschnittlichen Wachstum von 1,1 Prozent prognostiziert, die staatlichen Konsumausgaben sollen um 2,8 Prozent zulegen. Im Jahr 2018 erwartet die Europäische Kommission für Deutschland ein BIP-Wachstum von 1,7 Prozent. Ausrüstungsinvestitionen sollen mit 3,6 Prozent stark zulegen, die staatlichen Konsumausgaben werden bei 2,5 Prozent gesehen.

Der IT-Markt in der EU soll laut Zahlen von EITO 2017 um 1,9 Prozent wachsen, nach 3,0 Prozent im Berichtsjahr. Hardwareumsätze werden traditionell zu Jahresbeginn im Minus gesehen. Nachdem sie 2016 trotzdem um 0,7 Prozent zulegen konnten, werden sie für 2017 mit minus 3,8 Prozent eingeschätzt. Services wachsen um 2,8 Prozent und Software um 4,1 Prozent. In den Ländern mit Bechtle Präsenz geht die Schere bei der Entwicklung der Hardwareumsätze weit auseinander. Wachstum wird prognostiziert für Polen mit 0,5 Prozent und Tschechien mit 0,7 Prozent. Alle anderen Länder werden im Minus gesehen. Schlusslicht sind Frankreich mit minus 5,4 Prozent und Großbritannien mit minus 7,4 Prozent. In Österreich wird die Dynamik 2017 zurückgehen, vor allem wegen der schlechteren Prognose für den Hardwaremarkt. Der IT-Markt insgesamt soll um 1,3 Prozent wachsen, nach 3,8 Prozent im Vorjahr. Hardwareumsätze sollen mit 4,5 Prozent im Minus sein, nach plus 6,4 Prozent im Berichtsjahr. Die Dynamik bei Services mit 2,3 Prozent und Software mit 3,4 Prozent liegt auch unter Vorjahr, allerdings nicht so stark. In der Schweiz wird das Wachstum des IT-Markts 2017 auf hohem Niveau bei 2,5 Prozent erwartet. Hardwareumsätze sollen zurückgehen, und zwar um 4,0 Prozent. Im Berichtsjahr sind sie um 2,6 Prozent gewachsen. Services wachsen um 3,1 Prozent und Software um 4,7 Prozent, beide in etwa auf Vorjahresniveau.

Der deutsche IT-Markt soll 2017 mit 2,7 Prozent immer noch sehr stark wachsen, allerdings nicht mehr ganz so dynamisch wie im Berichtsjahr (3,4 Prozent). Ursache ist auch hier vor allem das Hardwaresegment, das mit 2,5 Prozent im Minus sein soll. Vor allem der PC-Markt soll weiter rückläufig sein, aber auch Umsätze mit Druckern und Servern werden im Minus gesehen. Umsätze mit Tablets, Workstations und Storage sollen hingegen wachsen. Services und Software werden mit 2,9 beziehungsweise 5,9 Prozent in etwa auf Vorjahresniveau gesehen.

In Bezug auf die künftige erwartete wirtschaftliche Situation in den relevanten Ländermärkten sieht der Bechtle Konzern weder durch eine Änderung der rechtlichen Rahmenbedingungen noch durch die Umsetzung umweltpolitischer Maßnahmen nennenswerte Einflüsse auf die Nachfragesituation. Die Wechselkursentwicklung spielt in den meisten Ländern mit Bechtle Präsenz keine große Rolle, da sie dem Euroraum angehören und entsprechend in Euro eingekauft und fakturiert wird. Nennenswerte Umsätze in Fremdwährung werden in der Schweiz getätigt.

ENTWICKLUNG DER Bechtle AG UND DES KONZERNES

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

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

Produkte und Absatzmärkte

Der europäische IT-Markt und insbesondere der deutsche Markt werden aufgrund der anhaltenden Konsolidierung in Bewegung bleiben. Vor allem kleinere Anbieter werden weiterhin Probleme haben, ihren Kunden Dienstleistungen in der geforderten Breite und Tiefe anzubieten. Die damit einhergehenden Konzentrationstendenzen werden zu einer Verschärfung des Wettbewerbs und damit zu einem anhaltenden Preisdruck in der Branche führen. Die Bechtle AG wird von dieser Entwicklung aufgrund ihrer Finanzstärke, ihrer Wettbewerbsposition, ihrer dezentralen Aufstellung und ihrer engen Verknüpfung mit dem industriellen Mittelstand profitieren. Wir gehen daher davon aus, auch zukünftig unseren Marktanteil überproportional steigern zu können. In diesem Zusammenhang sollen das Produkt- und Dienstleistungsangebot sowie die Marktpräsenz durch gezielte Zukäufe erweitert werden.

Um den technologischen Trends in der IT und den wachsenden Anforderungen der Kunden gerecht zu werden, arbeitet Bechtle kontinuierlich an der Weiterentwicklung und Etablierung eines konsequent am Kundennutzen ausgerichteten Produkt- und Dienstleistungsangebots. Mit der hohen Präsenz in der Fläche und der großen Anzahl an Vertriebsmitarbeitern mit regelmäßigem Kundenkontakt ist Bechtle sehr nahe an den Wünschen und Bedürfnissen von Unternehmen und öffentlichen Auftraggebern. Im Berichtsjahr hat Bechtle damit begonnen, unter dem Namen Bechtle Clouds die Angebote zu Cloud Services zusammenzufassen, zu professionalisieren und zu erweitern. Ab Jahresmitte 2017 soll das Angebot allen Kunden zur Verfügung stehen. Bechtle sieht sich hier in mehreren Funktionen: Zum einen als Cloud Enabler. Das heißt, die Kunden werden in die Lage versetzt, überhaupt Cloud Services zu nutzen. Zum anderen agiert Bechtle als Cloud Broker. Das heißt, Bechtle fungiert als Zwischenhändler und nimmt eine vermittelnde Rolle zwischen den großen Cloud-Anbietern und den Anwenderunternehmen ein. Komplettiert wird das Bild durch eigene Cloud Services, die Bechtle in das Portfolio aufnehmen wird. Darüber hinaus wird Bechtle in den nächsten Jahren im Segment IT-Systemhaus & Managed Services das Angebot an speziellen IT-Lösungen weiter ausbauen. Dabei sehen wir Themen wie Mobility, Security, Storage und IT as a Service als Markttreiber. Aber auch Digitalisierung und Industrie 4.0 werden eine große Rolle spielen. Bechtle ist in allen genannten Bereichen hervorragend aufgestellt, um den Kunden jederzeit Lösungen anbieten zu können, die den höchsten aktuellen technologischen Maßstäben entsprechen. Die Ausrichtung unseres Portfolios orientiert sich in jedem Fall immer an der Nachfrage unserer Kunden.

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

Der Bechtle Konzern strebt an, seine Marktposition im Segment IT-E-Commerce zunächst durch den Ausbau der bestehenden Gesellschaften voranzutreiben. Die Gründung weiterer Tochtergesellschaften in Europa spielt dabei kurzfristig keine Rolle. Gleichwohl ist die weitere Internationalisierung ein wichtiges Thema für Bechtle. Wir werden diese durch unsere Global IT Alliance weiter vorantreiben. Mit den bereits bestehenden Kooperationen für den US-amerikanischen Markt, Skandinavien und das Baltikum, Australien, Neuseeland, Japan, China und Südafrika sowie die im Berichtsjahr hinzugekommenen Partner in Brasilien und Mexiko sind wir in den meisten relevanten Wirtschaftsregionen weltweit vertreten.

Neben den hier beschriebenen eher marktgetriebenen Entwicklungen werden wir uns 2017 auch weiter mit der Aufstellung der Bechtle Gruppe im Markt befassen. Die zwei wichtigsten Themen sind dabei folgende:

Die Neuaufstellung der Aktivitäten von Bechtle in der Schweiz. Seit dem 1. Januar 2017 firmieren die bisherigen Schweizer Bechtle IT-Systemhäuser und die Standorte der im Berichtsjahr akquirierten Steffen Informatik gemeinsam unter dem Namen Bechtle Steffen Schweiz AG. Geführt wird das Unternehmen durch das bisherige Geschäftsleitungsteam der Steffen Informatik AG. Die neue

Aufstellung schafft einen einheitlichen Rahmen für das anvisierte Wachstum des Systemhausverbunds als Komplettanbieter moderner IT-Lösungen.

Die Verknüpfung der Aktivitäten der Comsoft direct mit den Bechtle Systemhäusern. Bis zum Ende des Berichtsjahres war die Comsoft vollumfänglich dem Segment IT-E-Commerce zugeordnet. Allerdings hat sich das Geschäftsmodell der Comsoft Gesellschaften gewandelt. Neben dem reinen Handelsgeschäft fragen Kunden immer mehr Beratungs- und Dienstleistungen nach, vor allem im Rahmen von Software Asset Management. Um auch in Zukunft unserem Anspruch, dem Kunden alles aus einer Hand zu bieten, gerecht zu werden, haben wir uns daher entschlossen, ab dem 1. Januar 2017 das Geschäft der Comsoft direct stärker mit unseren Systemhausaktivitäten zu verknüpfen. In den drei Ländern, in denen wir mit Systemhäusern vertreten sind (Deutschland, Österreich und die Schweiz), wird die Comsoft daher künftig dem Segment IT-Systemhaus & Managed Services zugeordnet. Dadurch verbreitern wir nochmals unser Angebotsportfolio und schaffen die Voraussetzung, Synergien zwischen der Comsoft und den Systemhäusern noch besser zu nutzen.

Wesentliche Kenngrößen

Umsatz. Die Bechtle AG hat seit 2010 ihren Umsatz mit einer durchschnittlichen jährlichen Wachstumsrate (CAGR) von circa 10 Prozent deutlich gesteigert und sich damit im Vergleich zum IT-Markt überproportional entwickelt. Auch im langjährigen Mittel der Jahre von 2006 bis 2016 lag der CAGR bei rund 10 Prozent. Damit zeigt Bechtle, dass es dem Unternehmen unabhängig von Ausschlägen nach oben oder unten gelingt, langfristig die Dynamik auf einem hohen Niveau zu halten. Wir wollen auch 2017 erneut stärker wachsen als der IT-Markt. Im Segment IT-E-Commerce sollen verstärkte Vertriebsaktivitäten zu einer größeren Marktdurchdringung der bestehenden Gesellschaften beitragen. Flankiert werden diese Maßnahmen von unseren transkontinentalen Kooperationen. Bechtle ist damit in der Lage, nicht nur in Europa, sondern auch weltweit den Kunden Lösungen anzubieten. Durch ein sehr breites, an den Kundenanforderungen ausgerichtetes und optimiertes Leistungsportfolio, durch die Erweiterung und Konzentration unserer Angebotspalette bei Cloud Services mit unserem neuen Angebot Bechtle Clouds, durch eine kontinuierliche Ausweitung der Aktivitäten in den Geschäftsbereichen Software & Anwendungslösungen und Managed Services sowie grundsätzlich durch die Konzentration auf wachstumsstarke Technologiethemen im Systemhaussegment wird dieses Ziel ebenfalls unterstützt.

Wir gehen daher davon aus, dass wir unseren Umsatz auch 2017 gegenüber dem Berichtsjahr deutlich steigern. In der Vision 2020 – die durch den Zeitablauf mittlerweile eher den Charakter einer Mittelfristplanung hat – strebt Bechtle einen Konzernumsatz von 5 MRD. € an, was einem durchschnittlichen jährlichen Wachstum von etwa 13 Prozent entspricht. Diese Dynamik soll neben der organischen Entwicklung auch durch Akquisitionen getragen werden.

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

Kosten. Die Umsatzkosten sind in den letzten Jahren immer mehr oder weniger parallel zum Umsatz gestiegen. So liegt die Bruttomarge seit Jahren konstant bei rund 15 Prozent. Wir gehen nicht davon aus, dass sich 2017 etwas daran ändern wird, und planen daher mit einer Umsatzkostenentwicklung parallel zum Umsatz. Die Bruttomarge erwarten wir daher wie 2016 im Bereich von 15 Prozent. Für die Bechtle AG als Dienstleistungsunternehmen sind die Personalkosten von zentraler Bedeutung. Innerhalb der Vertriebskosten stellen sie mit rund 80 Prozent und innerhalb der Verwaltungskosten mit knapp 70 Prozent die größten Positionen dar. Eine flexible Gestaltung der Personalkosten ist angesichts des beratungsintensiven Geschäftsmodells von Bechtle und des Mangels an Fachkräften in einigen Bereichen nicht realisierbar. Für Bechtle wiegt hier Kontinuität – sowohl als Arbeitgeber wie auch im Kundenkontakt – deutlich mehr als kurzfristige Kostenoptimierung. Im Vertrieb sind die Aufwendungen zudem eng mit der Umsatzentwicklung verbunden. Vor allem im E-Commerce kann weiteres Wachstum nur durch größere Vertriebsteams realisiert werden. Das Management geht aufgrund des Wachstums im Konzern für das laufende und das kommende Jahr davon aus, dass die absoluten Aufwendungen für die beiden Funktionsbereiche Vertrieb und Verwaltung weiter steigen werden. Ein überproportionales

Wachstum versuchen wir jedoch zu vermeiden, sodass die jeweiligen Quoten zumindest auf dem Niveau des Berichtsjahres von unter 7 Prozent beziehungsweise unter 5 Prozent des Umsatzes liegen sollen.

Ergebnis. Nach einer äußerst positiven Entwicklung in den beiden Vorjahren mit einem sehr deutlichen Ergebniswachstum von rund 20 Prozent ist die Dynamik im Berichtsjahr mit rund 12 Prozent etwas zurückgegangen. Der Vorstand geht für 2017 davon aus, dass das Ergebniswachstum auf einem hohen Niveau bleibt. Im Segment IT-Systemhaus & Managed Services wollen wir den Anteil höhermargiger Dienstleistungen steigern. Im E-Commerce gilt es, das vor allem durch effiziente Prozesse und eine moderne Logistik erzielte hohe Niveau zu halten. Für den Gesamtkonzern gehen wir für 2017 von einer EBT-Marge mindestens auf dem Niveau des Berichtsjahrs aus. Aus der Währungsumrechnung des Schweizer Franken oder anderer für Bechtle relevanter Währungen zur Konzernwährung Euro sind keine wesentlichen Ergebnisauswirkungen zu erwarten, da Wechselkursschwankungen abgesichert werden. Insgesamt ist der Vorstand überzeugt, dass es der Bechtle AG auch in Zukunft gelingen wird, die im Branchenvergleich überdurchschnittliche Ergebnismarge Schritt für Schritt weiter auszubauen. Die Ziel-EBT-Marge beträgt für den Konzern bis 2020 rund 5 Prozent.

Die Bechtle AG plant, ihre Aktionäre auch weiterhin mit einer attraktiven Dividende am Unternehmenserfolg teilhaben zu lassen. Die Dividendenpolitik orientiert sich dabei in erster Linie an der Ertrags- und Liquiditätssituation des Konzerns und sieht eine Ausschüttungsquote von circa einem Drittel des Ergebnisses nach Steuern vor. Der aktuelle Dividendenvorschlag für das Geschäftsjahr 2016 mit 1,50 € je Aktie entspricht einer Quote von 30,5 Prozent und liegt damit auf der Linie der Unternehmenspolitik. Seit dem Börsengang zahlt Bechtle ohne Ausnahme jedes Jahr eine Dividende und erhöht diese regelmäßig. Einen Rückgang hat es noch nie gegeben. Dies ist Ausdruck für die Zuverlässigkeit einer an den Interessen der Aktionäre ausgerichteten Ausschüttungspolitik der Bechtle AG. Grundsätzliche Änderungen in der Dividendenpolitik des Unternehmens sind nicht geplant.

Vermögens- und Finanzlage

Liquidität. Die Bechtle AG verfügt über eine gesunde Bilanzstruktur und eine hervorragende Liquiditätsausstattung. Diese finanzielle Stärke ist eine wichtige Voraussetzung dafür, dass Bechtle kontinuierlich aus eigener Kraft wachsen und flexibel auf die Anforderungen der Märkte reagieren kann. Die hohe Liquidität erweist sich hier als Wettbewerbsvorteil, aber aus Kundensicht sind zudem die Finanzlage und die Solidität des IT-Partners äußerst wichtig und damit ein wesentliches Entscheidungskriterium insbesondere bei der Vergabe von langfristigen Projekten. Dem Cashmanagement bei Bechtle wird daher weiterhin eine besondere Bedeutung beigemessen. Zusätzlich zur freien Liquidität von 162,8 Mio.€ ist angesichts der hervorragenden Bilanzrelationen das „ratingneutrale“ Verschuldungspotenzial der Bechtle AG erheblich. In Verbindung mit einer auch weiterhin positiven Entwicklung des operativen Cashflows verfügt Bechtle damit über den nötigen Spielraum, um die gesteckten Ziele zu erreichen und das angestrebte überdurchschnittliche Wachstum problemlos – auch aus eigener Kraft – finanzieren zu können.

Finanzierung. Bei den Verbindlichkeiten und den damit in Verbindung stehenden Zinszahlungen wird es 2017 – abgesehen von Akquisitionen – keine wesentlichen Änderungen geben. Kleinere Akquisitionen können 2017 wie bisher aus dem laufenden Cashflow und den vorhandenen Liquiditätsbeständen finanziert werden, aber auch die Aufnahme von Fremdkapital ist jederzeit möglich. Bechtle verfügt über nicht genutzte Bar- und Avalkreditlinien in Höhe von 36,2 Mio. €. Die Übernahme größerer Unternehmen könnte zu einem spürbaren Abfluss liquider Mittel führen, aber wahrscheinlicher wäre in einem solchen Fall zumindest die teilweise Finanzierung durch Aufnahme von Fremdkapital oder andere Fremdfinanzierungsoptionen. Möglich wäre auch ein Rückgriff auf die Eigenfinanzierungsmöglichkeiten gemäß den gefassten Hauptversammlungsbeschlüssen. Bis Juni 2019 ist der Vorstand ermächtigt, das Grundkapital durch Ausgabe von bis zu 10,5 Millionen Aktien gegen Bar- oder Sacheinlage zu erhöhen.

Sofern 2017 keine größeren Übernahmen erfolgen, wird sich die Bilanzstruktur im Vergleich zum Stichtag 31. Dezember 2016 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 drei Jahren mit rund 20 Prozent weitgehend konstant. Im Berichtsjahr ist sie allerdings auf rund 28 Prozent angestiegen. Grund waren Investitionen in die Erweiterung des Logistikgebäudes am Stammsitz

Neckarsulm sowie der Umzug des Rechenzentrums von Neckarsulm nach Frankfurt am Main. Auch im laufenden Jahr werden die Investitionen höher liegen als normal. Zum einen müssen die Maßnahmen zum Umzug des Rechenzentrums abgeschlossen werden. Zum anderen startete Ende 2016 der Neubau eines Parkhauses am Stammsitz Neckarsulm, das im laufenden Jahr fertiggestellt werden soll. Der Vorstand geht daher davon aus, dass auch im laufenden Jahr die Investitionsquote über dem üblichen Niveau von rund 20 Prozent liegen wird.

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

Einen hohen Stellenwert werden nach wie vor die Personalentwicklung sowie die Ausbildung im Konzern haben. Mit einem erweiterten Qualifizierungsangebot und der konsequenten Fortführung der internen Managementprogramme will Bechtle auch zukünftig in die Förderung von Nachwuchs- und Führungskräften investieren. Auch 2017 plant der Vorstand – unabhängig von Akquisitionen –, die Beschäftigtenzahl zu erhöhen. Dabei soll aber das Wachstumstempo unterhalb des Umsatzwachstums bleiben. Zentral für die Personalpolitik bei Bechtle bleibt die Ausbildung junger Menschen. In diesem Zusammenhang hat sich die Bechtle AG zur Sicherung der Zukunft mittelfristig das Ziel gesetzt, den Anteil der Auszubildenden in Deutschland auf circa 12 Prozent auszubauen.

GESAMTEINSCHÄTZUNG

Die gesamtwirtschaftliche Lage ist zu Jahresbeginn 2017 weiterhin positiv. Die Prognosen sehen die Wachstumsdynamik zwar etwas schwächer als im Berichtsjahr, allerdings nach wie vor auf hohem Niveau. 2017 und 2018 wird für alle für Bechtle relevanten europäischen Länder von einem BIP-Wachstum von über 1 Prozent ausgegangen. Angesichts der weiterhin existenten zahlreichen globalen Krisenherde sind diese Prognosen jedoch mit hohen Unsicherheiten belastet. Die Stimmung in der Wirtschaft ist zu Jahresbeginn gut. Der ifo-Indikator für das Wirtschaftsklima im Euroraum ist im ersten Quartal 2017 stark gestiegen, von 8,2 auf 17,2 Saldenpunkte. Die Erwartungen sind deutlich positiver als im Vorquartal. Aber auch die aktuelle Lage wird deutlich günstiger eingeschätzt. In Deutschland ist der ifo-Geschäftsklimaindex für die gewerbliche Wirtschaft auf hohem Niveau, hat sich allerdings im Vergleich zum Vormonat etwas eingetrübt. Dabei ist die Einschätzung der aktuellen Lage so positiv wie seit fünf Jahren nicht mehr. Die Erwartungen gingen etwas stärker zurück. Sie liegen allerdings immer noch höher als in den ersten acht Monaten des Berichtsjahres.

In der IT-Branche ist das Bild sehr wechselhaft. Im vierten Quartal 2016 unterlagen die Einschätzungen im ifo-Index für IT-Dienstleister jeden Monat starken Schwankungen. Von einem Rückgang im Oktober auf 38 Zähler ging es zum Jahreshoch im November mit 44 Punkten, um dann im Dezember auf 37 Zähler zurückzugehen. Zu Jahresbeginn 2017 ging es wieder leicht aufwärts auf 38 Punkte. Dabei wird die aktuelle Lage besser eingeschätzt als die Erwartungen für die nächsten Monate.

Der Vorstand geht angesichts der soliden wirtschaftlichen Lage in Deutschland und der EU davon aus, dass die Investitionsbereitschaft auf Kundenseite hoch bleibt. Auch wenn die Dynamik auf dem IT-Markt wie prognostiziert gegenüber dem Berichtsjahr abnimmt, planen wir mit einer unverändert positiven und im Branchenkontext überdurchschnittlichen Geschäftsentwicklung der Bechtle AG.

Erklärung zur Unternehmensführung

Verantwortungsvolles Unternehmertum war von Anfang an Leitgedanke des wirtschaftlichen Handelns und Denkens bei Bechtle - lange bevor diese Gedanken in Kodizes ihren Niederschlag fanden. Die Erwartungen der Mitarbeiter, Kunden, Aktionäre und aller weiterer Stakeholder sowie die gesellschaftliche Verantwortung waren und sind allen Entscheidungsträgern bei Bechtle stets bewusst. Dieses gewachsene Selbstverständnis ist für Vorstand und Aufsichtsrat ein wichtiger Orientierungsstandard. Wir verstehen es auch als Aufgabe der Unternehmensführung, die unterschiedlichen Interessen und Erwartungen der Anspruchsgruppen zu identifizieren und sie differenziert im Rahmen der langfristigen strategischen Ausrichtung des Unternehmens zu berücksichtigen, dabei anzuwendendes Recht einzuhalten und im Einklang mit internationalen Verhaltensstandards zu stehen. Ausdrücklich gehört dazu auch, gewissenhaft mit möglichen Zielkonflikten umzugehen und Wege zu suchen, damit sich das Unternehmen am Markt langfristig erfolgreich behaupten kann.

Vorstand und Aufsichtsrat berichten im Folgenden gemeinsam über die Corporate Governance bei der Bechtle AG gemäß Ziffer 3.10 des Deutschen Corporate Governance Kodex (DCGK). Die Erklärung zur Unternehmensführung gemäß § 289 a HGB veröffentlicht die Bechtle AG auf ihrer Website.

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

Im dualistischen deutschen System sind Geschäftsführung (durch den Vorstand) und dessen Kontrolle (durch den Aufsichtsrat) voneinander getrennt. Gleichwohl arbeiten die beiden Gremien zum Wohl des Unternehmens sehr eng zusammen. Der Aufsichtsrat steht dem Vorstand jederzeit beratend zur Seite und wird in alle bedeutenden Unternehmensentscheidungen eingebunden. Der Vorstand unterrichtet den Aufsichtsrat regelmäßig, zeitnah und umfassend über alle wesentlichen Fragen der Geschäftsentwicklung, der Unternehmensplanung, der Strategie sowie über das Risikomanagement, mögliche Risiken und Chancen der Unternehmensentwicklung und über die Compliance. Die Informations- und Berichtspflichten sind in der Geschäftsordnung des Vorstands näher erläutert. Bei Eintreten außergewöhnlicher Ereignisse, die für die Beurteilung der Lage und Entwicklung oder die Leitung der Gesellschaft von Bedeutung sind, informiert der Vorstand den Aufsichtsrat unverzüglich. Auch außerhalb der regelmäßigen Aufsichtsratssitzungen informieren sich der Aufsichtsrat und insbesondere der Aufsichtsratsvorsitzende über die Lage des Unternehmens und wesentliche Geschäftsvorgänge. So kann der Aufsichtsrat das operative Geschäft auf einer angemessenen Informationsgrundlage mit wertvollen Hinweisen und Empfehlungen begleiten. Grundsätzlich leitet der Vorstand seine Unterlagen rechtzeitig vor den Aufsichtsratssitzungen und in Abstimmung mit dem Aufsichtsratsvorsitzenden an die Mitglieder des Aufsichtsrats weiter, sodass sich die Mitglieder angemessen auf die Sitzungen vorbereiten können. Für wichtige Geschäftsvorgänge sieht die Geschäftsordnung des Aufsichtsrats Zustimmungsvorbehalte des Aufsichtsrats vor.

Vorstand

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

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

Mit dem „Gesetz für die gleichberechtigte Teilhabe von Frauen und Männern an Führungspositionen in der Privatwirtschaft und im öffentlichen Dienst“ wurden 2015 die betroffenen Unternehmen verpflichtet, Zielgrößen für den Frauenanteil im Vorstand sowie in den beiden darunterliegenden Führungsebenen festzulegen. Der Aufsichtsrat der Bechtle AG hat sich mit der Festlegung einer Zielquote für den Vorstand befasst. Das Gremium ist der festen Überzeugung, dass es im Unternehmensinteresse liegt, die Vorstände langfristig an das Unternehmen zu binden und im Unternehmen zu halten. Eine Änderung in der Besetzung des Vorstands ausschließlich zum Zweck der Erhöhung der Frauenquote stand und steht daher außer Frage. Die Bechtle AG ist stets darauf bedacht, in allen Unternehmensteilen und Hierarchieebenen so effizient wie möglich zu arbeiten. Daher steht auch eine Aufstockung des Vorstands zur Sicherstellung einer Frauenquote nicht zur Diskussion. Die Frauenquote im Vorstand liegt derzeit bei 0 Prozent. Eine Änderung dieser Quote erscheint aus heutiger Sicht mittelfristig als unrealistisch. Der Aufsichtsrat hat daher die Zielquote für den Frauenanteil im Vorstand bis zum 30. Juni 2017 auf 0 Prozent festgelegt.

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

Die zweite Führungsebene unterhalb des Vorstands umfasst die Verantwortlichen in geschäftsführenden Positionen sowie die einem Vorstand unterstellten direkt Berichtenden im engeren Führungskreis. Der Frauenanteil in dieser Ebene lag zum 31. Juli 2015 bei 4,48 Prozent und zum 31. Dezember 2016 bei 4,11 Prozent. Der Vorstand hat die Zielgröße für die zweite Führungsebene auf 5 Prozent festgelegt. Frist zur Erreichung dieser Zielgröße ist der 30. Juni 2017.

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

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

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

Aufsichtsrat

Der Aufsichtsrat der Bechtle AG besteht satzungsgemäß aus zwölf Mitgliedern. Nach dem Mitbestimmungsgesetz (MitbestG) setzt er sich zu gleichen Teilen aus Aktionärs- und Arbeitnehmervertretern zusammen. Dem Aufsichtsrat gehören derzeit vier Frauen an, verschiedene Mitglieder haben einen besonderen internationalen Hintergrund und die überwiegende Zahl der Vertreter der Anteilseigner ist unabhängig. Die Arbeitnehmervertreter stehen teilweise in einem üblichen Anstellungsverhältnis zur Gesellschaft.

Das Aufsichtsratsmitglied Dr. Walter Jaeger hat sein Amt aus persönlichen Gründen mit Wirkung zum Ablauf der Hauptversammlung am 9. Juni 2016 niedergelegt. Für die restliche Amtszeit des ausgeschiedenen Mitglieds hat die Hauptversammlung am 9. Juni 2016 Sandra Stegmann in den Aufsichtsrat gewählt. Anstelle von Dr. Walter Jaeger wählte der Aufsichtsrat Kurt Dobitsch in den Prüfungsausschuss.

Die Bechtle AG ist gesetzlich verpflichtet, im Aufsichtsrat eine Geschlechterquote von mindestens 30 Prozent einzuhalten. Derzeit liegt die Frauenquote im Bechtle Aufsichtsrat bei 33 Prozent.

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

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

Der Aufsichtsrat ist darauf bedacht, seine Aufgaben mit der gebotenen Sorgfalt wahrzunehmen. In einem Turnus von drei Jahren unterzieht der Aufsichtsrat seine Tätigkeit einer umfassenden Effizienzprüfung auf der Grundlage des Leitfadens der Deutschen Schutzvereinigung für Wertpapierbesitz e.V. Im Berichtsjahr wurde eine solche Überprüfung vorgenommen mit dem Ergebnis, dass der Aufsichtsrat effizient arbeitet. Kommt der Aufsichtsrat zu der Ansicht, dass sich die Effizienz verschlechtert, wird die Überprüfung jährlich durchgeführt.

In Anlehnung an Ziffer 5.4.1 Abs. 2 DCGK hat der Aufsichtsrat Ziele hinsichtlich seiner Zusammensetzung schriftlich fixiert. Der Aufsichtsrat strebt danach an, dass mindestens zwei Aufsichtsratsmitglieder in besonderem Maß das Kriterium Internationalität erfüllen. Die Zahl der unabhängigen Aufsichtsratsmitglieder festzulegen, hält der Aufsichtsrat dagegen nicht für sinnvoll. Derzeit erfüllt die überwiegende Zahl der Aufsichtsratsmitglieder das Merkmal „Unabhängigkeit“, da sie in keiner persönlichen oder geschäftlichen Beziehung zu der Gesellschaft, deren Organen, einem kontrollierenden Aktionär oder einem mit diesem verbundenen Unternehmen stehen. Außerdem nehmen sie keine Beratungs- oder Organfunktion bei Kunden, Lieferanten, Kreditgebern oder sonstigen Geschäftspartnern der Bechtle AG wahr. Der Aufsichtsrat wird aber weiterhin Vertreter von Geschäftspartnern als Aufsichtsratsmitglieder vorschlagen, wenn deren spezifische Kenntnisse der Gesellschaft mehr nutzen, als mögliche Interessenkonflikte ihr schaden. Auch die Festsetzung von konkreten Zielen für die Behandlung von potenziellen Interessenkonflikten hält der Aufsichtsrat nicht für erforderlich. Bezüglich Diversität hat der Aufsichtsrat davon abgesehen, Ziele festzulegen. Schließlich verzichtet der Aufsichtsrat auch darauf, eine Regelgrenze für die Zugehörigkeit zum Aufsichtsrat festzulegen. Auch hier – ebenso wie bei der Besetzung von Vorstand und Führungspositionen sowie beim Umgang mit allen Mitarbeitern – strebt die Bechtle AG eine auf Langfristigkeit angelegte Zusammenarbeit an. In der Vergangenheit konnte die Bechtle AG immer wieder von der langjährigen Expertise erfahrener Aufsichtsratsmitglieder profitieren. Das soll auch in Zukunft so bleiben.

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

Zur Wahl in das Kontrollgremium sieht die Geschäftsordnung des Aufsichtsrats eine Altersgrenze von 70 Jahren vor.

D&O-Versicherung

Vorstand und Aufsichtsrat beachten die Grundsätze ordnungsgemäßer Unternehmensführung. Verletzen sie ihre Sorgfaltspflicht schuldhaft, können sie der Bechtle AG gegenüber auf Schadenersatz haften. Zur Abdeckung dieses Risikos hat die Gesellschaft für Vorstands- und Aufsichtsratsmitglieder eine Vermögensschadenhaftpflichtversicherung – eine sogenannte Directors & Officers-Versicherung – abgeschlossen. Für den Vorstand wurde gemäß den gesetzlichen Bestimmungen ein Selbstbehalt von 10 Prozent vereinbart, nicht aber für den Aufsichtsrat. Die Bechtle AG ist der Ansicht, dass ein

Selbstbehalt nicht dazu beiträgt, das Verantwortungsbewusstsein und die Motivation des Aufsichtsrats zu verbessern.

Interessenkonflikte

Die Mitglieder von Vorstand und Aufsichtsrat sind dem Unternehmensinteresse verpflichtet. Sie dürfen bei ihren Entscheidungen im Rahmen ihrer Tätigkeit weder persönliche Interessen verfolgen noch Geschäftschancen, die dem Unternehmen zustehen, für sich nutzen. Interessenkonflikte, die etwa aufgrund einer Beratungs- oder Organfunktion bei Kunden, Lieferanten, Kreditgebern oder Geschäftspartnern entstehen können, gab es im abgelaufenen Geschäftsjahr weder bei Aufsichtsrats- noch Vorstandsmitgliedern. Detaillierte Informationen zu den bestehenden Mandaten der Organmitglieder in Aufsichtsräten und ähnlichen Kontrollgremien anderer Gesellschaften finden Sie im Konzern-Anhang.

Neckarsulm, am 27. Februar 2017

Bechtle AG

Der Vorstand

Versicherung des Vorstands

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

Neckarsulm, den 14. März 2017

Bechtle AG

Der Vorstand

Dr. Thomas Olemotz

Michael Guschlbauer

Jürgen Schäfer