

Geschäftsbericht 2001



www.bechtle.com

Produktbeschaffung

Consulting

Integration

IT-Services

Outsourcing

„Unsere Unternehmenspolitik dient in erster Linie
der langfristigen Sicherung und Steigerung
des Unternehmenswertes.“



Bechtle-Konzern im Drei-Jahres-Vergleich nach U.S.-GAAP

	1. Januar bis 31. Dezember 2001	1. Januar bis 31. Dezember 2000	1. Januar bis 31. Dezember 1999
	T€	T€	T€
Umsatzerlöse	641.532	488.576	314.183
Betriebsergebnis	13.140	7.898	13.385
Ergebnis vor Steuern (und Minderheitenanteilen)	14.423	8.498	11.241
Ergebnis vor Minderheitenanteilen	9.006	5.184	5.246
Periodenüberschuss	9.011	5.184	5.270
EBITDA	24.264	17.378	19.758
Ergebnis nach Firmenwertabschreibung je Aktie in € *)	9.011 0,446	5.184 0,285	5.270 0,382
Ergebnis vor Firmenwertabschreibung je Aktie in € *)	12.437 0,616	7.816 0,430	6.188 0,448
Mitarbeiterzahl **) per 31.12.	2.106	1.680	1.370
Durchschnittlich dividendenberechtigte Anzahl Aktien	20.200.000	18.157.000	13.808.000

* Das Ergebnis wurde gem. SFAS 128 jeweils auf Basis der für den Berichtszeitraum durchschnittlich dividendenberechtigten Anzahl Aktien berechnet

** einschließlich Auszubildende

Quartalsübersicht 2001

	1. Quartal 01.01. bis 31.03.2001	2. Quartal 01.04. bis 30.06.2001	3. Quartal 01.07. bis 30.09.2001	4. Quartal 01.10. bis 31.12.2001	GJ 2001 01.01. bis 31.12.2001
	T€	T€	T€	T€	T€
Umsatzerlöse	140.988	156.675	161.136	182.733	641.532
EBITDA	5.049	4.789	7.578	6.848	24.264
Abschreibungen	1.653	1.972	1.951	2.122	7.698
EBITA	3.396	2.817	5.627	4.726	16.566
Amortisation Firmenwerte	809	875	871	871	3.426
EBIT	2.587	1.942	4.756	3.855	13.140
Finanzergebnis	482	306	269	226	1.283
EBT	3.069	2.248	5.025	4.081	14.423
Ertragsteuern	1.376	690	2.050	1.301	5.417
Anteile anderer Gesellschafter	0	-14	32	-13	5
Periodenergebnis	1.693	1.544	3.007	2.767	9.011

Inhalt

Bechtle-Konzern im Überblick		2
<hr/>		
Vorwort des Vorstands	„Wir sind anders“	4
<hr/>		
Das Unternehmen		
Der lange Atem	Die Strategie der langfristigen Steigerung des Unternehmenswertes	6
Alles im Griff	Die kontrollierte, überschaubare Entwicklung des Bechtle-Konzerns	8
Wie am Schnürchen	Die reibungslose Expansion in neue europäische Märkte	10
Blitz-Ehe für einen Tag	Die Überlegenheit des europäischen Bechtle-Logistik-Konzeptes	12
Das grüne Sparschwein	Die kostengünstige Materialbeschaffung über bios®	14
<hr/>		
Die Aktie	Kursfantasie	16
<hr/>		
Lagebericht des Bechtle-Konzerns		18
<hr/>		
Bericht des Aufsichtsrats der Bechtle AG		26
<hr/>		
Jahresabschluss		
	Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung nach U.S.-GAAP für die Zeit vom 1. Januar bis 31. Dezember 2001 (2000)	27
	Konzernbilanz zum 31. Dezember 2001 (2000) nach U.S.-GAAP	28
	Cash-Flow-Rechnung zum Konzernabschluss nach U.S.-GAAP für die Zeit vom 1. Januar bis 31. Dezember 2001 (2000)	29
	Eigenkapitalveränderungsrechnung	30
	Anhang zum Konzernabschluss (U.S.-GAAP) für das Geschäftsjahr 2001	32
	Entwicklung des Konzernanlagevermögens	62
<hr/>		
Bestätigungsvermerk		64
<hr/>		

„Wir sind anders“

„Das zurückliegende Geschäftsjahr war das erfolgreichste unserer Unternehmensgeschichte“ – jahrelang war dies der Standardsatz in den meisten Geschäftsberichten, gerade in der schnell wachsenden IT-Branche. In diesem Jahr wird er häufig fehlen, wenn nicht gar der gesamte Geschäftsbericht fehlt.

Ausnahmen bestätigen immer die Regel. Mit einer eigenen Bechtle-Konjunktur sind wir auch 2001 die Ausnahme. Rund 74 Prozent Gewinnwachstum und 31 Prozent Umsatzplus unterstreichen das eindrucksvoll. Die Aussage, dass 2001 unser erfolgreichstes Geschäftsjahr war, stimmt deshalb auch uneingeschränkt. Das Wörtchen „weiterhin“ fehlt vielleicht noch. Denn 2001 reiht sich nahtlos in die erfolgreichsten Vorjahre ein.

Woran liegt es, dass wir uns seit Jahren vom Branchentrend abkoppeln und uns selbst in Zeiten ei-

ner IT-Rezession als eines der wachstumsstärksten, rentabelsten und damit erfolgreichsten unabhängigen IT-Unternehmen behaupten können?

Der Erfolg hat – wie immer – viele Väter. Im Mittelpunkt steht eine ausgezeichnete Positionierung: Wir arbeiten für den langfristigen Erfolg, betreiben eine effiziente, auf Rentabilität ausgerichtete Akquisitionsstrategie und verfolgen konsequent eine klar fokussierte Unternehmensstrategie.

Die Übernahme der TDS Infrastrukturservice GmbH zu Beginn des zweiten Quartals ist dafür ein Spiegelbild: Eine Akquisition in einer Größenordnung, die bei sehr kurzfristiger Betrachtung eher belastend war, für die Stärkung des zukünftigen Erfolgs aber eine einmalige Chance bot. Das Segment Systemintegration konnten wir durch diesen Kauf nachhaltig stärken und unser flächendeckendes Standort-Netz ausweiten. Das Risiko der Akquisition war überschaubar, die Rentabilität planbar. Dank unserer guten Mar-

gen, die wir auch im Handelsgeschäft Erlösen, und einer raschen Integration in unser Logistikkonzept kam der Turnaround extrem schnell: Vor der Übernahme schrieb die Gesellschaft noch einen operativen Verlust von rund zwei Millionen Euro; zwölf Monate später trägt sie mit positiven Ergebnissen zum Erfolg des Bechtle-Konzerns bei.

Unser anderes Standbein, den IT-eCommerce, haben wir durch eine rentable Akquisition in Spanien gestärkt. Der Erwerb der spanischen Action Computer Supplies S.A. war zugleich strategisch sehr wichtig: Mit Spanien haben wir uns den neunten europäischen Absatzmarkt erschlossen. Damit sind wir in den wirtschaftlich wichtigsten Ländern mit eigenen Unternehmen präsent und haben unsere führende Position im IT-eCommerce in Europa weiter ausgebaut.



Der Vorstand der Bechtle AG:
Gerhard Schick (Vorsitzender), Ralf Klenk, Dr. Rainer Eggensperger, Jürgen Renz

Die Konsequenz, mit der wir unsere Strategien verfolgen, ist gerade in dem schnelllebigen IT-Markt mit seinen immer neuen Strömungen und der hohen Wettbewerbsintensität schon fast exotisch. Wir haben uns nie von zukunftssträchtigen Visionen anstecken lassen, sondern in Lauerstellung die Entwicklungen scharf beobachtet. Dem Ruf der Branche nach Globalisierung sind wir nicht blind gefolgt. Schritt für Schritt, mit einem klaren Konzept und vertretbaren Investitionen haben wir unseren europäischen IT-eCommerce ausgebaut. Und auch dem Kaufrausch im Wettbewerbsumfeld sind wir nicht verfallen, der angesichts von Phantasiepreisen so manchem Verkäufer unerwarteten Reichtum, manchem Käufer aber ein böses Erwachen beschert hat.

Die vielen Übernahmen haben wir zu kaufmännisch vertretbaren Konditionen getätigt. Das ist mit ein Grund, dass unsere Liquidität ebenso hervorragend ist wie unsere Eigenkapitalquote. Nur wenige

Unternehmen unserer Größenordnung werden derzeit auch in der Lage sein, Zukäufe in einer Größenordnung von zehn bis fünfzehn Millionen Euro aus dem laufenden Kapitalfluss zu finanzieren.

Ein Exot in der Branche zu sein, weil man gegen den Trend immer erfolgreicher wird und mit seinen Strategien und Maßnahmen den Unternehmenswert nachhaltig steigert, ist kein Makel, sondern eine Auszeichnung. A propos Auszeichnung: Unter den 500 wachstumsstärksten europäischen Unternehmen belegen wir nach einer Studie der belgischen Growth-Plus-Organisation Rang 30. Darin sehen wir eine besondere Bestätigung unserer Strategien.

Wichtiger Faktor in dieser Wertung war eine Kennzahl, mit der wir uns erneut gegen den Branchentrend stellen: die Mitarbeiterzahl. In wirtschaftlich schlechten Zeiten sind Entlassungen schnell ausgesprochen. Wir haben das Gegenteil gemacht: Arbeitsplätze aufgebaut. 420 neue Kolleginnen und Kollegen konnten wir 2001 unter dem Bechtle-Dach begrüßen.

Allen unseren Mitarbeitern gilt unser Dank für ihren überdurchschnittlichen Einsatz. Strategien können noch so brilliant sein, Planungen noch so solide berechnet – all das muss gelebt werden, um den Erfolg ernten zu können.

Gerhard Schick (Vorsitzender)

Ralf Klenk

Dr. Rainer Eggensperger

Jürgen Renz

Der lange Atem

„Wenn einem Unternehmen ein langfristiges Wettbewerbskonzept fehlt, ist sein Untergang nur eine Frage der Zeit.“ Dieser Satz könnte unseren Unternehmensgrundsätzen entnommen sein, aber er stammt von einem der erfolgreichsten Unternehmenslenker der letzten Jahrzehnte: dem ehemaligen General-Electric-Chef Jack Welch.

Die langfristige Steigerung des Unternehmenswertes hat für uns absolute Priorität. Das mehr und mehr um sich greifende Quartalsdenken an den Finanzmärkten

hemmt dagegen ein Unternehmen in der Verfolgung seiner langfristigen, auf Wachstum ausgelegten Strategie. Es birgt die Gefahr, dass sich eine Kurzatmigkeit einstellt, die langfristig weder dem Unternehmen noch seinen Aktionären dient.

Wir leben in der IT-Branche in weit kürzeren Zeitzyklen als etwa die Automobilindustrie. Jahrzehntelange Traditionen kennen wir nicht. Was heute der Hit ist, ist morgen überholt.

Diese rasante Produktentwicklung mit der Unternehmensentwicklung zu verwechseln, wäre fatal. Das haben gerade die letzten Jahre gezeigt, in denen die Zahl der Insolvenzen stark gestiegen ist. Heute auf ein vielversprechendes neues Marktsegment setzen, morgen zu einem horrenden Preis Umsatz zu kaufen und übermorgen das Rad wieder zurückdrehen – das haben die wenigsten IT-Unternehmen überlebt.

Wir gehören zu den expansivsten Unternehmen unserer Branche. Bechtle hat in neun Jahren

25 Wettbewerber übernommen, teilweise saniert und alle erfolgreich in seinen Konzern integriert. So sind wir in Deutschland flächendeckend gewachsen und haben uns im IT-eCommerce in Europa an die Spitze emporgearbeitet.

Eines haben wir jedoch bei unserer Expansionspolitik nie aus den Augen verloren: Neben dem Umsatz muss auch der Ertrag stimmen. Das aber ist keine Frage einer Momentaufnahme. Denn letztlich geht es um die langfristige Steigerung des Unternehmenswertes.

Aus sportlicher Sicht betrachtet, scheint die schnelllebige IT-Branche eine Domäne der Sprinter zu sein. Die Erfolgreichsten bevorzugen allerdings eine andere Disziplin: den Marathonlauf. Was hier zählt, ist der lange Atem, der am Ende den Erfolg bringt.

► Die langfristige Steigerung des Unternehmenswertes hat für uns absolute Priorität. Denn richtig verstandener Shareholder Value setzt ein Denken in längeren Zeiträumen voraus – danach handeln wir.



Was unterwegs geschieht, ist freilich nicht immer vollständig planbar. Dann muss mit Weitblick entschieden werden, wie wir das schon immer praktiziert haben. Gleich zu Beginn unserer Expansion haben wir in diesem Sinn ein Zeichen gesetzt. Ein Wettbewerber in Mannheim stand mit einem Verlustvortrag von zehn Millionen Mark vor dem Aus. Die spannende Frage war, wie wir bei eigenen Konzernträgen von nur zwei Millionen Mark den laufenden Jahresverlust des Wettbewerbers von drei Millionen Mark auffangen würden. Bei einem Fehlschlag hätte die Schuldentilgung zwei Jahre lang den Gruppenertrag aufgeessen. Aber die geographische Ausdehnung des Wettbewerbers überschneidet sich mit der unseren, und durch den Verlustvortrag hatten wir die Chance, unser Eigenkapital kräftig aufzubauen,

weil keine Steuerzahlungen anfallen. Also gingen wir kurzfristig ins Risiko, schafften innerhalb von nur sechs Monaten den Turnaround und konnten langfristig alle Vorteile aus dieser Übernahme nutzen. Heute ist Mannheim einer der größten und erfolgreichsten Bechtle-Standorte.

Eine ähnliche Situation ergab sich 2001: Überraschend wurde uns die TDS Infrastrukturservice angeboten. Eine so große Übernahme hatten wir nicht in der Planung. Unter einem rein kurzfristigen Blickwinkel hätten wir die Gelegenheit vorübergehen lassen müssen. Denn dass wir unser Ergebnis zunächst belasten würden, war nicht von der Hand zu weisen.

Aber Gelegenheiten wie diese bieten sich nur ein Mal. Vorausgesetzt, die kaufmännische Basis stimmt und das Risiko ist überschaubar, muss man auch mal über seinen Schatten springen, die Planung anpassen und den Erfolg eines Jahres zurückstellen.

Natürlich laufen wir damit auf Konfrontationskurs mit all jenen, die in kurzen Zyklen einen bloßen Soll-Ist-Vergleich anstellen und bei jeder Abweichung mahndend den Finger heben. Dabei gerät leicht in Vergessenheit, dass diejenigen Unternehmen, die heute führende Marktstellungen in der Welt einnehmen, diesen Erfolg fast alle langfristig aufgebaut haben.

Deshalb setzen auch wir konsequent die langfristige Erfolgsorientierung vor die kurzfristige Effekthascherei. Richtig verstandener Shareholder Value setzt ein Denken in längeren Zeiträumen voraus – danach handeln wir.

Alles im Griff

Jeden Freitag schlägt im schwäbischen Gaildorf für 36 Unternehmen in Deutschland die Stunde der Wahrheit. Umsatz, Deckungsbeitrag und Auftragseingang müssen gemeldet werden, Woche für Woche, 52 mal im Jahr.

Elf europäische eCommerce-Gesellschaften sind sogar noch öfter gefordert: Tag für Tag liegt ihr aktueller Auftragseingang vor.

Diese 47 Gesellschaften sind unsere Konzerntöchter. In ihrer unternehmerischen Freiheit und Verantwortung laufen sie an einer ganz langen Leine; im Controlling hingegen haben wir sie fest an der Hand.

Die täglichen und wöchentlichen Meldungen sind keine Papierspiele. Sie sind wichtiger Bestandteil eines ausgefeilten unternehmerischen Frühwarnsystems, um unseren

mittelständischen Konzern mit allen rechtlich selbständigen Einheiten voll im Griff zu haben. Die Daten werden deshalb auch nicht von der Holding einfach abgerufen, sondern von den verantwortlichen Geschäftsführern aktiv gemeldet. Dadurch wird bereits vor Ort eine intensive Beschäftigung mit diesen Zahlen sichergestellt.

In der Gaildorfer Holding sind die Kennzahlen Chefsache. Der jeweils fachlich zuständige Vorstand analysiert sie; aber auch der Finanzvorstand selbst prüft die eingehenden Meldungen, um stets auf aktuellem Stand zu sein und gegebenenfalls tätig werden zu können.

Jeden Monat erstellen wir für alle Bechtle-Tochtergesellschaften exakte Gewinn- und Verlustrechnungen und Bilanzen. Auf der Basis dieser lückenlosen unterjährigen Berichterstattung werden anhand von Checklisten Plausibilitätsprüfungen für die Gesamtentwicklung durchgeführt. Damit werden potenzielle

► In ihrer unternehmerischen Freiheit und Verantwortung laufen alle Bechtle-Gesellschaften an einer ganz langen Leine; im Controlling hingegen hat sie die Bechtle-Holding fest an der Hand.

wirtschaftliche Schief lagen schon im Vorfeld erkennbar. So schafft das System permanente Transparenz und sofortige Reaktionsmöglichkeit.

Das straffe Controlling hat sich über Jahre bewährt. Der Bechtle-Konzern hat sich zu einer starken Einheit geformt, die hinsichtlich Umsatz- und Ertragsentwicklung ein geschlossenes Bild abgibt. Jedes unserer Unternehmen trägt nach der vollständigen Integration in den Konzern und einer kurzen Anlaufphase bei Neugründungen seinen Teil zum Ertrag der Bechtle AG bei.



Ertragsstärke und Geschlossenheit sind aber nicht allein in dem strengen Controlling begründet. Es ist eher als Sicherungsinstrument zu sehen, um die dezentrale Organisation, die unseren Konzern prägt, überhaupt erst zu ermöglichen. Diese Dezentralisierung ist einer unserer grundlegenden Erfolgsfaktoren.

Das Prinzip der Aufgabenverteilung ist einfach und orientiert sich nur an einem: dem Kunden. Was kundenbezogen ist, fällt in den Zuständigkeitsbereich vor Ort, also dort, wo auch der Kunde ist. Aufgaben, die dagegen die intensive Kundenbetreuung nur behindern würden, werden zentral erledigt.

Rechnungswesen, Versicherungen und Personalabrechnungen sind deshalb in unserer Holding konzentriert. Auch der einfache Bezug der kompletten Handelsware über

unser Heilbronner Logistikzentrum schafft eine spürbare Entlastung. Wer Spezialware für ein einzelnes Projektgeschäft braucht, ist an diesen Weg aber nicht zwingend gebunden, sondern kann andere Beschaffungswege nutzen.

Eine dezentrale Struktur heißt für uns aber auch, dass wir Verantwortung, Spielräume und Chancen in die einzelnen Standorte und Gesellschaften hineintragen. Wichtiger Faktor: die Ergebnisverantwortung, die in vollem Umfang bei jedem einzelnen Unternehmen des Bechtle-Konzerns liegt. Auch Fragen der Personalstruktur und der disziplinarischen Verantwortung liegen bei jeder Gesellschaft für sich. Gekoppelt ist daran die Chance, an dem erwirtschafteten Erfolg auch teilzuhaben. Wo immer erfolgsorientierte Bezahlung möglich ist, praktizieren wir sie, und zwar weit über die Ebene der Geschäftsführung hinaus. Das steigert die Motivation und die unternehmerische Orientierung.

Um jeder Tochtergesellschaft die bestmögliche Unterstützung bei der Konzentration auf den Kunden zu geben und damit die Ertragsstärke optimal zu fördern, gehen wir auch ungewöhnliche Wege. In der Geschäftsführung jeder Gesellschaft findet sich neben dem operativ Verantwortlichen vor Ort zusätzlich immer die gleiche Person: die des Finanzvorstandes. Ob Steuersachen oder Notarsangelegenheiten – rechtliche und finanzielle Angelegenheiten, die Vertretungsbefugnis erfordern, können damit zentral über den Finanzvorstand abgewickelt werden. Dadurch bleibt die Handlungsfähigkeit stets gewährleistet, ohne das Kundengeschäft vernachlässigen zu müssen.

Wie am Schnürchen

Das kleine „e“, das heute von eBusiness bis eBanking unsere Welt bestimmt, ist noch sehr jung. 1995 war das Wort „eCommerce“ in Deutschland allenfalls für Insider ein verständlicher Begriff. Aber bereits in jenem Jahr verließ eine ganz besondere Warensendung unser Heilbronner Lager: die Auslieferung der ersten Bestellung via Internet.

Waren die Folgebestellungen auf elektronischem Weg anfangs noch verhalten, brach allmählich der Damm. Eine Flutwelle von Internet-Bestellungen schwappte über uns herein und gab dem Direktversand-Geschäft eine völlig neue Prägung. 56.000 Zugriffe auf unsere Internet-Shops pro Woche unterstreichen das riesige Interesse.

Die letzten Jahre waren durch eine jährliche Verdoppelung des eCommerce-Umsatzes gekennzeichnet, und trotz allen Jammerns in der Branche über den Margenverfall im Handelssegment: Wir verdienen damit gutes Geld. Während andernorts

die Internet-Marktplätze und elektronischen Shops ein Kostenfuss ohne Boden sind, haben wir uns ein weites solides Standbein aufgebaut.

Dass wir uns sehr früh mit der Materie beschäftigt haben, war dabei sicherlich hilfreich. Noch wichtiger war die rasche Erkenntnis, dass sich ohne logistischen Background über das Internet nichts verkaufen lässt. Denn ob die Bestellung schriftlich, telefonisch oder elektronisch eingeht – der Versand der Ware ist der gleiche. Also haben wir gewissenhaft unsere Hausaufgaben gemacht und ein eigenes elektronisches Shop-, Waren- und Preissystem entwickelt, eine eigene Gesellschaft für die gesamte Logistik gegründet und schließlich ein eigenes modernes Logistik-Zentrum auf die grüne Wiese gestellt.

Wie wertvoll diese intensive Arbeit ist, zeigt sich bei der Erschließung neuer Märkte. Sieben Jahre nach der ersten Internet-Bestellung sind wir als einziger namhafter Anbieter in neun europäischen Ländern vertreten und damit europaweit im

IT-eCommerce führend. Die deutschsprachigen Länder machten den Anfang, West- und Südeuropa folgten.

Die fundierte logistische Basisarbeit zahlt sich heute bei jedem neuen Markteintritt in barer Münze aus. Ohne Geld in die Hand zu nehmen, können zwar auch wir keine neuen Absatzmärkte auf tun. Aber die Investitionen halten sich in Grenzen. Das Konzept ist so klar strukturiert und gleichzeitig so flexibel, dass die Adaption auf ein neues Land extrem schnell und mit vergleichsweise geringen Anlaufkosten möglich ist.

Entsprechend rasch ist in jedem neuen Markt der Break-even erreicht, was die nationale Gesellschaft alleine lebensfähig macht. Die vorhandene Liquidität der Bechtle-Holding ist nicht mehr durch weitere Anlaufkosten gebunden, sondern kann in den nächsten neuen Markt investiert werden.

Nach diesem Prinzip läuft auch die künftige Expansion wie am Schnürchen. Nicht nur der Markteintritt vereinfacht sich, sondern auch das Wachstum in den neuen Märkten. Parallel zum Online-Shop durchdringen wir den Markt mit unserem Katalog, der mittlerweile in einer Europa-Auflage von 216.000 Stück zweimal pro Jahr erscheint und das Standard-Nachschlagewerk der Branche ist.

Die fundierte logistische Basisarbeit zahlt sich bei jedem neuen Markteintritt in barer Münze aus. Das Konzept ist so klar strukturiert und gleichzeitig so flexibel, dass die Adaption auf ein neues Land extrem schnell und mit vergleichsweise geringen Anlaufkosten möglich ist.

Der Kunde fühlt sich bei uns gut aufgehoben, weil wir im wahren Sinne des Wortes seine Sprache sprechen: In fünf Sprachen und drei Währungen kann er aus über 21.000 Produkten per Mausklick auswählen, und auch den Katalog gibt es auf Englisch, Französisch, Italienisch, Spanisch und Deutsch.

Der Clou ist die einheitliche Artikel-Datenbank, auf die europaweit alle unsere Gesellschaften zugreifen. Jedes Land hat seine eigene Text- und Preismaske, und selbst die automatisierte Kalkulation der nationalen Preise lässt sich bei gleichem Warensortiment ganz individuell handhaben. Zentral gesteuert ist hingegen wieder der Warenversand. Für den Kunden bedeutet das einerseits so viel Individualität wie möglich, andererseits aber auch nur wie nötig, um hohe Verfügbarkeit und bestmögliche Preise zu gewährleisten.

Selbst wenn in Ost- und Nordeuropa derzeit noch weiße Flecken auf der „grünen“ Bechtle-Landkarte sind, macht dieses Adaptionsverfahren für die Erschließung neuer Märkte mittelfristig an den europäischen Grenzen nicht Halt. Von der Türkei aus ist es beispielsweise nur ein kleiner Schritt nach Asien. Und mit dem bewährten System, großer Erfahrung und einem überschaubaren Risiko lässt sich auch dieser riesige Wachstumsmarkt angehen.



Blitz-Ehe für einen Tag

Nacht für Nacht läuft unmerklich von der Öffentlichkeit in einem Heilbronner Gewerbegebiet eine der größten Online-Auktionen Europas ab. Versteigert wird pro Nacht ein Auftragsvolumen von rund 1,5 Millionen Euro in neun europäischen Ländern, vollautomatisiert auf elektronischem Weg. Das Besondere: Kein Bieter sieht das Gebot des anderen. Und: Ob der Zuschlag tatsächlich erfolgt, zeigt sich erst am nächsten Tag.

Was so geheimnisvoll klingt, ist eine logistische Höchstleistung: Jede Nacht speist die Bechtle-Logistik mehr als eine halbe Million Preis- und Verfügbarkeitsinformationen der führenden IT-Hersteller und -Distributoren in unsere zentrale europäische Preisdatenbank ein. Wer für ein Produkt in einem der neun Länder in erster Linie sofortige Lieferfähigkeit melden kann und dann auch noch den günstigsten Preis anbietet, bekommt den Zuschlag. Geht am

nächsten Tag eine Bestellung für das betreffende Produkt ein, liefern wir es über diese Bezugsquelle an den Kunden aus.

Es ist eine Blitz-Ehe für einen Tag. Denn schon in der nächsten Nacht läuft die Anbieterrallye erneut ab. Das Karussell dreht sich kräftig: Über 80 Prozent der Daten ändern sich jede Nacht. Der Vorteil liegt beim Kunden: Seine Ware erhält er sofort, und zwar tagtäglich zum günstigsten Preis.

Über 21.000 Produkte enthält unsere zentrale europäische Artikel-datenbank. Sie bildet damit den gesamten europäischen IT-Markt ab, und doch ist sie in gewissem Maße handverlesen. Denn jedes einzelne Produkt wird gezielt ausgewählt und bei länderspezifischen Ausführungen auch individuell einem europäischen Markt zugeordnet. 35 Produktmanager filtern das Angebot von fast 400 Herstellern aus. Neun europäische Produktmanager kümmern sich um die nationalen Spezifikationen. Daraus entsteht Europas bestgepflegte IT-Produktdatenbank, die

in mancher Hinsicht sogar den Datenbanken der Hersteller überlegen ist.

Die Bechtle-Online-Shops, die sich auf diese Datenbank stützen, visualisieren unsere führende Rolle im europäischen IT-eCommerce. Aber unsere einzigartige Position, die uns einen deutlichen Wettbewerbsvorsprung gibt, liegt im Verborgenen. Sie wird durch einen Mausklick aktiviert, der den Bestellvorgang auslöst.

► Unsere einzigartige Position im IT-eCommerce, die uns einen deutlichen Wettbewerbsvorsprung gibt, liegt in unserem europäischen Logistik-Konzept. Der gesamte Bestell- und Lieferprozess läuft blitzschnell über länderübergreifende Datenleitungen vollelektronisch ab.



Dann spielt unser europäisches Logistik-Konzept seine ganze Stärke aus.

Ob ein multinationaler Kunde seine Bestellung aus seinen Büros in Spanien oder Deutschland schickt, ob sie über unseren Online-Shop läuft, über ein firmenspezifisches Einkaufswesen oder einen von uns unterstützten Marktplatz, ob es sich um eine Packung Disketten oder um einen Server handelt – alle Nervenstränge laufen in unserer Heilbronner Logistik zusammen. Dort wird der Auftrag mit Hilfe von über Jahre ausgereiften Prozessen bearbeitet. Von hier aus steuern wir einen Großauftrag aus den Niederlanden genauso reibungslos und schnell wie eine italienische Kleinbestellung.

Was zum Vorteil des Kunden zentral gesteuert werden kann, haben wir zentralisiert. Gerade für international ausgerichtete Unternehmen ist das ein unschätzbare Vorteil, denn wir schaffen damit Standards im Bestellwesen, die sich beliebig transferieren lassen. Und vor allem: Der gesamte Bestell- und

Lieferprozess läuft blitzschnell über länderübergreifende Datenleitungen vollelektronisch ab.

Löst der Kunde den Bestellvorgang per Mausklick aus, wird binnen Sekunden in der Produktdatenbank auf Basis der Auktion von letzter Nacht der länderspezifische Distributor mit sofortiger Verfügbarkeit und dem günstigsten Preis ausgewählt. Der Kunde bekommt eine elektronische Auftragsbestätigung in seiner Landessprache, und der Distributor erhält fast zeitgleich seinen Auftrag.

Unser zentrales SAP R/3-System sorgt für die entsprechende Rückkopplung zum Auftragsort. Die Fakturierung wird elektronisch gesteuert derjenigen nationalen eCommerce-Gesellschaft oder demjenigen Systemhaus zugeordnet, in dessen Bereich der Kunde fällt.

Außerhalb von Deutschland werden fast alle Bestellungen nach dem Fulfilment-Prinzip im Land selbst abgewickelt, um die Auslieferung

bereits am Tag nach der Bestellung zu garantieren. In Deutschland sind es etwa ein Drittel Fulfilment-Bestellungen, Tendenz steigend. Fulfilment bedeutet, dass wir außerhalb Deutschlands keine Lagerhaltung betreiben, sondern der Hersteller oder Distributor unsere Kunden direkt beliefert. Das jedoch wird für den Kunden nicht sichtbar: Die Versandunterlagen tragen nur das Bechtle-Logo.

Selbst beim letzten Schritt realisieren wir die Vision eines effizienten papierlosen Bestellvorgangs: Die Rechnung muss nicht mehr auf Papier gedruckt werden. Sie kann zukünftig auch online auf Datenbasis zugestellt werden.

Nur eines lässt sich nicht digitalisieren: die Warenlieferung selbst. Sie erfolgt zwangsläufig im guten alten Transportkarton. Darin befindet sich auch die letzte Reminiszenz an die traditionelle Abwicklung: das einzige Stück Papier – der Lieferschein.

Das grüne Sparschwein

Einkaufsabteilungen sind für Lieferanten häufig ein schwieriges Terrain. Versierte Einkäufer können hartnäckige Verhandlungspartner sein, wenn es darum geht, die Konditionen noch etwas günstiger zu gestalten.

Dabei wird noch immer am falschen Platz gespart. Das große Potenzial liegt nämlich nicht in den wenigen Cent oder Euro, die die Ware letztendlich billiger eingekauft wird. Das große Potenzial liegt im Beschaffungsprozess selbst: Über 60 Prozent aller Beschaffungsausgaben sind nämlich reine Prozesskosten. Und die werden noch einmal um 27 Prozent unnötig in die Höhe getrieben, weil ein Drittel aller Waren außerhalb der festgelegten Beschaffungsprozesse bezogen werden.

Auf einen Betrag zwischen 70 und 300 Euro belaufen sich die Kosten für das Anlegen und Verwalten einer Bestellung. Dabei spielt es keine Rolle, ob es um Waren für ein paar Cent oder einige tausend Euro geht. Die Gesamtkosten für den einzelnen Beschaffungsprozess sind immer gleich.

Ein Kostenproduzent ist der Papierkram: Bedarfsanforderungen ausfüllen, genehmigen, weiterleiten, prüfen. Die Einsparchance liegt in der Digitalisierung des elektronischen Bestellwesens oder – neudeutsch – electronic procurement. Eine besonders attraktive Variante: bios® – das Bechtle Information and Ordering System, ein maßgeschneidertes Online-Beschaffungssystem für Unternehmen.

bios® ist ein cleveres grünes Sparschwein und erfreut sich deshalb einer sprunghaft gestiegenen Nachfrage. bios® reizt die Vorteile des eProcurement vollständig aus, indem es den Beschaffungsvorgang auf seine drei unverzichtbaren Schritte reduziert: informieren, bestellen und bezahlen.

eProcurement in seiner reinen Form schafft unter dem Strich nicht einmal zehn Prozent Kostenersparnis, weil die Prozesskosten zwar deutlich sinken, diese Einsparungen aber durch Aufwendungen für internes Katalogmanagement und die notwendige Lieferantenanbindung zum großen Teil wieder aufgefrisst

werden. Deutlich besser sieht die Bilanz bei einem Marktplatz aus: Über ihn spart man rund die Hälfte der Beschaffungskosten. Aber auch hier fällt noch Zusatzaufwand für Marktplatzgebühren und Katalogbereitstellung an.

Optimieren lässt sich das ganze mit bios®. Denn bios® stellen wir den Kunden kostenlos zur Verfügung, die ein vereinbartes Bestellvolumen über bios® erzielen. Entsprechend hoch ist für diese Kunden das Einsparpotenzial: Gut 65 Prozent

▶ Mit bios® fallen rund 65 Prozent der Kosten für den Beschaffungsvorgang weg. bios® reizt die Vorteile des eProcurement vollständig aus, indem es den Beschaffungsvorgang auf seine drei unverzichtbaren Schritte reduziert: informieren, bestellen und bezahlen.



der Beschaffungskosten fallen weg. In Euro ausgedrückt: Bei einem Einkaufsvolumen von rund 15 Millionen Euro und etwa 18.000 Bestellungen pro Jahr werden durch bios® 1,5 Millionen Euro jährlich eingespart. Schneller und einfacher lassen sich Kosten nicht reduzieren.

Der besondere Pfiff von bios® liegt in der Verknüpfung von Europas bestgepflegter IT-Produktdatenbank mit den individuellen Anforderungen jedes einzelnen Unternehmens. Statt auf das gesamte Bechtle-Produktportfolio zuzugreifen, wird ein definierter Warenkorb für jeden Kunden maßgeschneidert. Einzelnen Mitarbeitern oder ganzen Bereichen können bestimmte Berechtigungen und Einkaufslimits zugeordnet werden, so dass der Einkauf per Mausklick in genau vordefiniertem Rahmen Wirklichkeit wird.

Die Flexibilität kennt fast keine Grenzen: Beschränkungen des Zugriffs auf bestimmte Hersteller und Produktgruppen, Erweiterungen um

ganz individuelle Produkt-Bundles, etwa einen vorkonfigurierten unternehmenseinheitlichen und vom Kunden zertifizierten Standardcomputer oder auch die Integration eines eMail-gestützten Genehmigungs-Workflows, der eine Art „Vier-Augen-Prinzip“ ab bestimmten Bestellvolumina ermöglicht. Für international tätige Unternehmen können wir Warenkörbe und Produktbeschreibungen sogar länderspezifisch in der jeweiligen Landessprache aufbauen.

Der bios®-Shop läuft auf unseren Systemen, aber die Verwaltung von bios® liegt komplett beim Kunden. Das gewährleistet, dass er stets zeitnah reagieren und alle Auswertungsmöglichkeiten, die ihm bios® bietet, in eigener Regie nutzen kann. Bei der Produktauswahl und der Zusammenstellung der Warenkörbe greift der Kunde dann auf das Know-how seines Bechtle-Ansprechpartners zurück, und der günstigste Preis bei hoher Verfügbarkeit ist durch die tägliche Aktualisierung dieser Daten ohnehin gewährleistet.

Der papierlose Bestell- und Lieferungsvorgang auf Datenbasis ist selbstverständlich und bedeutet für den Kunden gegenüber dem herkömmlichen eProcurement einen deutlichen Mehrwert. Um das Sparschwein ganz prall zu füllen und das IT-Bestellwesen vollständig zu optimieren, können wir bios® über standardisierte Schnittstellen sogar in das SAP R/3-System des Kunden integrieren. Dadurch entfällt die doppelte Datenerfassung durch den Kunden, denn die Bestellinformationen werden automatisch in sein System übertragen.

Diese vollständige Einbindung in die Geschäftsabläufe und Systeme des Kunden schafft natürlich noch einmal kräftige Einsparungen. Gegen Null gehen die Beschaffungskosten deshalb noch nicht. Aber auch wir brauchen noch Ziele, außergewöhnliche Leistungen noch besser werden zu lassen.

Kursfantasie

„Das IT-Unternehmen Bechtle düpiert die Konkurrenz mit solidem Wachstum – die Aktie ist bisher kaum entdeckt.“ So überschrieb „FOCUS Money“ Ende 2001 einen Beitrag, in dem „Qualitätspapiere mit solider fundamentaler Basis, robustem Wachstum, gesicherter Marktstellung und guten Zukunftsperspektiven“ vorgestellt wurden.

Die „Tele-Börse“ reihte die Bechtle-Aktie in die Kategorie der „Unterbewerteten“ ein, „Der Aktionär plus“ meinte, das Unternehmen lasse als Branchenprimus weitere Kursfantasie zu und die „Prior Börse“ sowie „AktienService Research“ vergaben bei einem Kurs um die acht Euro die Empfehlung: kaufen.

Diese positiven Urteile können über eines nicht hinwegtäuschen: Der Kursverlauf ist seit dem Börsengang auch aus unserer Sicht enttäuschend. Die Kursentwicklung im Geschäftsjahr 2001 war auf einem vergleichsweise niedrigen Niveau unspektakulär. Dass wir uns durchweg über dem Nemax All Shares und auch dem Index unserer Wettbewerber gehalten haben, ist nur ein schwacher Trost.

Die Einschätzungen, dass wir bei den Kursen des letzten Jahres unterbewertet sind, ist nach unserer Meinung zutreffend. Das zeigt sich ganz deutlich daran, dass wir trotz guter Fundamentaldaten eine Marktkapitalisierung haben, die auf Kursniveau des vergangenen Jahres gerade einmal dem Buchwert des Unternehmens entspricht.

Die Voraussetzungen für ein nachhaltiges Wachstum und eine Fortsetzung der Akquisitionsstrategie sind dabei bestens: Unsere Eigenkapitalquote belief sich per 31.12.2001 auf 70 Prozent, unsere Netto-Liquidität auf 38 Millionen Euro. Die liquiden Mittel sind umso beachtlicher, als wir 2001 insgesamt vier Unternehmen übernommen haben, darunter mit der TDS Infrastrukturservice GmbH und der spanischen

► Kennzahlen der Bechtle-Aktie

Unternehmensgründung	1983
Sitz der AG	Gaildorf
Geschäftsfelder	IT-eCommerce Systemintegration
Datum des Börsengangs	30. März 2000
Börsensegment	Neuer Markt
WKN	515 870
ISIN	DE 000 515 870 3
Ausgabekurs in Euro	27
Hoch-/Tiefkurs 2001 in Euro	
Börse Frankfurt	12,61 (30.01.01) 5,60 (03.10.01)



Action Computer Supplies S.A. zwei echte Schwergewichte.

Eine Chance für ein verbessertes Kursniveau steckt auch in der Erkenntnis der Analysten und Finanzjournalisten, die Bechtle-Aktie sei noch weitgehend unentdeckt. Mit deutlich intensivierten Investor-Relations-Aktivitäten, insbesondere über Multiplikatoren wie die Finanzpresse, machen wir die Bechtle-Aktie einer noch breiteren Anlegerschicht bekannt. Das sollte im Einklang mit der

festgestellten Unterbewertung zu einer stärkeren Nachfrage führen, was sich positiv auf den Kurs auswirken müsste.

Nach wie vor sehen wir unsere Aktie entsprechend unserer langfristig orientierten Unternehmensstrategie als ein ebenso langfristig orientiertes Wertpapier. Die Bechtle-Aktie ist kein Papier, das für kurzfristige Spekulationen geeignet ist. Unser Ziel ist es weiterhin, unseren Anteilseignern durch Ausschüttung einer Dividende eine angemessene Rendite zu bieten. Natürlich sind die

Kapitalmärkte seit unserem Börsengang in einer sehr instabilen Verfassung und geben kaum Raum für Höhenflüge. Gestützt auf solide fundamentale Daten, müsste sich aus unserer kontinuierlichen europäischen Expansion, unserem profitablen Wachstum und den guten Zukunftsperspektiven aber genügend Kursfantasie für die Bechtle-Aktie ableiten lassen, gerade vor dem Hintergrund des derzeit niedrigen Niveaus.

Konzernlagebericht

Unternehmensstrategie, Struktur und Corporate Governance

Unternehmensstrategie: Handel treibender Dienstleister

Bechtle adressiert als Kunden rund um Netzwerk und PC Unternehmen des mittleren bis gehobenen Mittelstands, Behörden und andere öffentliche Einrichtungen sowie Banken und andere Großkunden. Diese Kunden bedient Bechtle einerseits mit Dienstleistungen im Bereich Netzwerk und Integration. Zum anderen liefert Bechtle Hardware wie beispielsweise PCs, Drucker oder Monitore.

Diese Bedürfnisse sind untrennbar miteinander verbunden. Die Erfüllung dieser

Kundenwünsche erfordert jedoch unterschiedliche Unternehmensstrukturen. Im Dienstleistungsbereich sind vor Ort schnelle Entscheidungswege und persönliche Kundennähe nötig. Bei der Beschaffung von Waren sind hingegen Kostenoptimierung und eine reaktions-schnelle Logistik gefragt. Das sind Anforderungen, die ein dezentraler Dienstleister alleine vor allem nicht kostenoptimal bewältigen kann. Bechtle bietet dagegen mit der bundesweit einzigartigen Unternehmensstruktur beides.

Struktur: Systemhaus und eCommerce

Bechtle ist in Deutschland mit aktuell 36 Systemhäusern kundennah und vor Ort aufgestellt. Durch die praktisch komplette Flächenabdeckung können auch bundesweit operierende Kunden vor Ort persönlich mit Dienstleistungen betreut werden.

Für das schnelle und umfassende bundesweite Handelsgeschäft sowie für Zielgruppen, die außerhalb des Fokus der Systemhäuser stehen, positioniert sich Bechtle ergänzend mit den „Bechtle di-

rekt“ Töchtern. Mit dem halbjährig erscheinenden Hauptkatalog gibt das Unternehmen das Nachschlagewerk der Branche schlechthin heraus. Der Bechtle-Katalog liegt praktisch bei jedem IT-Einkaufsleiter auf dem Schreibtisch. Die Ordertätigkeit der Bechtle-Kunden erfolgt hernach insbesondere via Internet zu tagesaktuellen Preisen. Die Erfahrung hat gezeigt, dass das eCommerce-Geschäft erst durch die massive Katalogpräsenz zu einem durchschlagenden Erfolg wird. Das eCommerce-Konzept des kataloggestützten Hardwarehandels ist kostendegressiv auch auf das europäische Ausland übertragbar.

Corporate Governance: Erfolgsfaktor unabhängige Geschäftsführer

Im Dienstleistungsbereich ist wesentlicher Bestandteil der Bechtle-Strategie die abschließende Entscheidungskompetenz beim Kunden vor Ort. Aus diesem Grund operieren die Systemhäuser in der Regel als eigenständige Unternehmen mit ergebnisverantwortlichem Geschäftsfüh-

rer. Die Einheiten arbeiten eigenverantwortlich vor Ort, greifen jedoch bei Bedarf auf die zentralen Dienste der Organisation zurück. Diese sind zum Beispiel Experten aus Kompetenzzentren anderer Systemhäuser oder Warenbeschaffung. In zentraler Hand liegen unter anderem Funktionen wie Controlling, Rechnungswesen, Öffentlichkeitsarbeit, Personalabrechnung und Weiterbildung.

Marktentwicklung und wirtschaftliches Umfeld

Im Jahr 2001 wurde ein gesamtwirtschaftliches Wachstum von 0,6 Prozent erwirtschaftet – das schwächste Wachstum seit 1993. Die Ursachen für diese Entwicklung waren nicht nur auf die Terroranschläge des 11. Septembers zurückzuführen, sondern auch in der innerdeutschen Entwicklung zu suchen.

Für das Marktwachstum im europäischen ITK-Markt (Informationstechnik und Telekommunikation) lagen die Zukunftsprognosen nach einem recht flauen Jahr 2000 zunächst bei rund 9,5 Prozent. Nachdem noch im Frühjahr 2001 alle Indikatoren auf eine nur kurzzeitige konjunkturelle Investitionszurückhaltung hingedeutet hatten, griff diese im zweiten Halbjahr dann doch auf beinahe alle Marktsegmente über. Dieser Markt-

entwicklung fielen nicht nur zahlreiche kleinere Wettbewerber zum Opfer, sondern mit der m+s Elektronik AG auch ein Wettbewerber, den Bechtle noch im Sommer 2001 von Rang zwei in Deutschland verdrängt hatte. Andere ebenfalls am Neuen Markt notierte Konkurrenten schrieben zum Teil tiefrote Zahlen.

Jüngste Konjunkturprognosen weisen darauf hin, dass die Talsohle bereits erreicht sein könnte. Obwohl sich das Ifo-Geschäftsklima wie auch der Einkaufsmanagerindex derzeit noch auf sehr niedrigem Niveau befinden, könnte der Abwärtstrend gestoppt sein. Für das laufende Jahr 2002 geht das Deutsche Institut für Wirtschaftsforschung allerdings nur von einer 0,6-prozentigen Wachstumsrate aus.

Geschäftsentwicklung

Mit einem Ergebnis von 9,01 Millionen Euro konnte Bechtle trotz des konjunkturschwachen Jahres 2001 ein Gewinnwachstum von 73,8 Prozent erzielen. Der Konzernumsatz stieg um 31,3 Prozent auf 641,53 Millionen Euro. Das Umsatzwachstum wurde nicht nur durch die Akquisitionen, sondern auch durch die Nachfrage nach unseren Handelsprodukten und Dienstleistungen vorangetrieben. Das organische Wachstum betrug 17,8 Prozent.

Während das Umsatzziel von 614 Millionen Euro übertroffen wurde, lag das Ergebnis (EBT) mit 14,42 Millionen Euro unter den geplanten 16,4 Millionen Euro. Die Belastungen für außerplanmäßige Expansionen im In- und Ausland wurden bis Ende November durch einen guten Geschäftsverlauf kompensiert, so dass die Planzahlen eingehalten werden konnten. Erst der Dezember blieb im Geschäftsverlauf deutlich hinter den Erwartungen zurück. Aus Gesamtsicht schrieb das Seg-

ment eCommerce schwarze Zahlen, verdiente aber im Ausland teilweise weniger als erwartet. Auch das Segment Systemhaus befindet sich deutlich in den schwarzen Zahlen, leistete aber nicht ganz den geplanten Ergebnisbeitrag. Insgesamt konnte sich Bechtle aber mit seinem Gewinnzuwachs drastisch und in positiver Weise vom schlechten Marktumfeld abheben.

Das EBITDA im abgelaufenen Geschäftsjahr betrug 24,26 Millionen Euro gegenüber 17,38 Millionen Euro im Vorjahr. Abzüglich der Abschreibungen in Höhe von 7,7 Millionen Euro ergibt sich ein EBITA von 16,57 Millionen Euro gegenüber 10,53 Millionen Euro im Vorjahr. Das EBIT belief sich auf 13,14 Millionen Euro. Das Ergebnis vor Steuern (EBT) hat sich mit 14,42 Millionen Euro um 69,7 Prozent im Vorjahresvergleich (8,50 Millionen Euro) erhöht. Das Ergebnis je Aktie konnte um 55,2 Prozent auf 45 Cent gegenüber 29 Cent im Vorjahr gesteigert werden.

Entwicklung der Geschäftsbereiche

eCommerce

Deutschland und Ausland

Bechtle agiert im eCommerce-Handel mit zwei Strukturen. Zum einen betreiben die Landesgesellschaften der europäisch aufgestellten Gruppe „Bechtle direkt“ per Online-Shop und Katalog-Handel mit allen gängigen IT-Produkten. Dazu zählen unter anderem

- PCs, Arbeitsplatzrechner, Server, Notebooks
- Peripheriegeräte wie Drucker, Monitore, Scanner
- Systemkomponenten wie Grafikkarten, Festplatten
- Kommunikationstechnik wie Switches und Router
- Verbindungstechnik wie Netzwerk- und Geräteverkabelung, Prüfgeräte
- EDV-Zubehör wie Archivierungssysteme oder Notebook-Taschen
- Geräte aus dem Bereich Mobile Computing wie beispielsweise Handheld-PCs oder PDAs
- Präsentationstechnik wie Projektoren
- Software wie unter anderem Betriebssysteme oder Microsoft Office-Produkte
- und weitere Produkte.

Insgesamt umfasst die Angebotspalette derzeit über 21.000 Artikel.

Zum anderen integrieren sowohl die Systemhäuser als auch „Bechtle direkt“ bei Unternehmenskunden die elektronische Bestellplattform bios®. bios® optimiert bei diesen Kunden die Beschaffungsprozesse für IT-Waren. bios® ist eine Standard-Lösung von Bechtle, die individuell nach den Maßgaben des Kunden eingerichtet wird. Obwohl bios® auf den Online-Shop von „Bechtle direkt“ zugreift, wird der Umsatz der im Bereich Systemhaus eingerichteten Shops den Systemhäusern und damit diesem Segment zugerechnet. Die in der Folge für

das Segment eCommerce ausgewiesenen Zahlen beziehen sich also ausschließlich auf die Handelsgesellschaften der „Bechtle direkt“-Gruppe.

Zwischen September und Oktober 2000 gaben in einer Umfrage des Fachblattes „Information Week“ rund 44 Prozent der befragten Unternehmen an, für 2001 ein höheres IT-Budget geplant zu haben. Diese Unternehmen wollten mehr als ein Drittel für Hardware ausgeben. 27 Prozent der Unternehmen wollten mehr in PCs investieren, beinahe 46 Prozent immerhin genauso viel wie im Vorjahr.

Ein ähnliches Bild zeichnete im Oktober 2000 der Branchenverband BITKOM, der mit einer Ausweitung des gesamten ITK-Marktes rechnete. Zwölf Monate später halbierte der Verband seine Wachstumsprognose. Die Nachfrage schwächelte mehr als erwartet: Die Unternehmen gaben weniger für neue Geräte aus. Vor allem die unerwartet starke Abkühlung der Konjunktur, die Terroranschläge in den USA und die Krise der Hardware-Hersteller resultierten in der Botschaft, der deutsche Markt sei im europäischen Vergleich besonders schwach.

Rückblickend kann festgestellt werden: Die Nachfrage nach Endgeräten hat stark nachgelassen. Noch im Frühjahr 2001 hatten die Indikatoren auf eine nur kurzzeitige konjunkturelle Schwächung hingedeutet. In der zweiten Jahreshälfte hat die Investitionszurückhaltung dann aber schnell und heftig zugeschlagen. 2001 wurden rund zwölf Prozent weniger PCs, Notebooks und Server verkauft als im Jahr davor. Dieser Einbruch war vor allem gekennzeichnet durch eine schwache Nachfrage im Unternehmenssektor.

Dieser Marktentwicklung konnte sich kaum ein Wettbewerber entziehen.

Noch im Sommer hatten die meisten Unternehmen auf ein starkes Geschäft zum Jahresende gesetzt. Daran glaubte nach den Anschlägen in den USA fast niemand mehr. Inzwischen haben sich einige große Konkurrenten vom Handelsgeschäft komplett zurückgezogen.

„Bechtle direkt“ konnte 2001 die Präsenz in Europa ausweiten. Im Juli wurde der spanische Marktführer im IT-eCommerce, die Action Computer Supplies S.A., Madrid, übernommen. Erfahrungsgemäß kommt im Ausland das Online-Geschäft immer dann zum Durchbruch, wenn es durch einen gedruckten Katalog in der Landessprache unterstützt wird. In Spanien und Italien fehlte ein solcher Katalog bislang. Ab dem Frühjahr 2002 wird es auch in diesen beiden Ländern eine Ausgabe in Landessprache geben.

Auch wenn die Planungen im eCommerce nicht erreicht wurden, realisiert Bechtle in diesem Segment nach wie vor auskömmliche Margen. In 2001 wurden rund 153,24 Millionen Euro umgesetzt. Das ist im Vergleich zum Vorjahr (104,15 Millionen) eine Steigerung von 47,1 Prozent. Vor dem allgemeinen Markthintergrund ist die rund 133-prozentige Steigerung beim Ergebnis vor Zinsen und Steuern akzeptabel: Der EBIT konnte von 1,86 auf 4,33 Millionen Euro erhöht werden. Ähnlich ist es beim EBITDA. Mit 5,25 Millionen Euro ist hier im Vorjahresvergleich (2,57 Millionen Euro) ein Wachstum von 104,4 Prozent zu verzeichnen.

Wie der Wettbewerb, hat auch Bechtle im Handelsgeschäft zu kämpfen. Dank der optimierten Warenströme und der Investitionen in Know-how und Logistik realisiert Bechtle allerdings annehmbare Margen – soweit erkennbar derzeit als einziger IT-eCommerce-Händler Europas. Infolge des Ausbaus unserer Aktivitäten wie zusätzliche Kataloge in Landessprache, Weiterentwicklung in den Bereichen Internet und Online-Shops etc. ist die Umsatzrendite noch nicht befriedigend. Mittelfristig

sollte allerdings die Marktsituation zu weiteren Bereinigungen und damit auch zu einer verbesserten Wettbewerbssituation für Bechtle führen.

Systemhäuser

Die Bechtle Systemhäuser sind als ganzheitlicher Dienstleister in allen IT-Fragen auf Unternehmen des mittleren bis gehobenen Mittelstands, Behörden und anderer öffentlicher Einrichtungen sowie Banken und andere Großkunden ausgerichtet. Jedes Bechtle Systemhaus bietet Komplettbetreuung: alle IT-Serviceleistungen, Hardwarebeschaffung sowie Schulungen.

Ein wichtiger Faktor in der Bechtle-Systemhausstrategie ist die verbindliche Entscheidungskompetenz beim Kunden vor Ort. Trotz der Autonomie bietet jedes Haus das Leistungsspektrum der gesamten Unternehmensgruppe an. Das kommt zum Beispiel im Rückgriff auf den fachlichen Sachverstand der 13 Bechtle Kompetenzzentren zum Ausdruck.

Laut Branchenverband Bitkom war 2001 jedoch das bislang schwierigste Jahr für die deutsche IT-Branche. Das spektakulärste Ereignis 2001 war ohne Zweifel der Niedergang des Wettbewerbers m+s Elektronik AG. 2001 hat Bechtle zahlreiche Unternehmen zur Übernahme angeboten bekommen. Wie es scheint, stehen viele Wettbewerber mit dem Rücken zur Wand.

Im Systemhausbereich gab es eine Vielzahl von Entwicklungen. Insbesondere herauszugreifen ist die außerplanmäßige Akquisition der TDS Infrastrukturservice GmbH, die über eine starke Position im Handels- und Dienstleistungsgeschäft verfügt, aber dennoch das Gesamtergebnis belastet hat.

Ferner ist der Einstieg bei Horn & Görwitz mit Firmen in Berlin und Leipzig zu verzeichnen, sowie der Erwerb einer

Mehrheitsbeteiligung an der Stuttgarter Uhlmann GmbH, die sich auf Apple MacIntosh-Produkte spezialisiert hat.

Bechtle schreibt auch im Segment Systemhaus nach wie vor schwarze Zahlen. In 2001 wurden 488,29 Millionen Euro umgesetzt. Das ist im Vergleich zum Vorjahr (384,43 Millionen Euro) eine Steigerung von rund 27,0 Prozent. Trotz leichter Planverfehlung immer noch erfreulich ist, angesichts der generellen Marktentwicklung, die Steigerung beim Betriebsergebnis: Der EBIT konnte von 6,04 auf 8,81 Millionen Euro erhöht wer-

den. Ähnlich ist es beim EBITDA. Mit 19,01 Millionen Euro ist hier im Vorjahresvergleich (14,81 Millionen Euro) ein Wachstum von 28,39 Prozent zu verzeichnen.

Die mit der TDS Infrastrukturservice GmbH übernommenen Geschäftseinheiten haben 30 Millionen Euro zum Umsatz beigetragen, allerdings sind hier im zweiten und dritten Quartal auch 0,8 Millionen Euro Verluste angefallen. Ohne diese Übernahme hätte das Segment das Ergebnisziel übertroffen.

Innovationen

Bechtle folgt dem Grundsatz, vielversprechende Marktentwicklungen genau zu beobachten, aber nicht jedem beliebigen Trend nachzulaufen. Kompetenzzentren begleiten aussichtsreiche Technologien, um in Fragen der Sachkompetenz jeweils an vorderster Front auf dem Markt präsent zu sein, ohne dass die Gruppe sich einseitig auf eine einzelne Marktchance festlegt. In 2001 kamen unter anderem Kompetenzzentren für Mobile Computing und Microsoft Solutions hinzu. Aktuell

verfügt Bechtle über Kompetenzzentren zu folgenden Themen: AS/400, ASP, CAD, Enterprise Management, Finance, LAN/WAN, Microsoft Solutions, Mobile Computing, Navision/Siebel, Notes, Security, Storage/Backup/SAN, Unix.

Im Bereich eCommerce ist unter der Vielzahl der Neuerungen besonders hervorzuheben, dass seit Mitte 2001 Microsoft SELECT-Lizenzen online verwaltet und bestellt werden können.

Investitionen und Finanzierung Vermögens- und Kapitalstruktur

Die Entwicklung des Unternehmens hat sich im abgelaufenen Geschäftsjahr in einem Investitionsvolumen in Immaterielle Vermögensgegenstände und Sachanlagen in Höhe von 19,69 Millionen Euro niedergeschlagen. Den Schwerpunkt dieser Investitionen bildete unter anderem der Erwerb der TDS Infrastrukturservice GmbH und der Action Computer Supplies S. A., dem spanischen Marktführer im IT-eCommerce. Die Übernahmen setzten das Wachstum der vorangegangenen Jahre fort. Die Investitionen in Sachanlagen und Immaterielle Vermö-

gensgegenstände ohne Firmenwerte lagen bei 8,86 Millionen Euro. Die Abschreibungen ohne Amortisation von Firmenwerten in Höhe von 7,70 Millionen Euro führten zu keinem wesentlichen zusätzlichen Finanzierungsbedarf aus Investitionstätigkeit, der sich insgesamt auf 19,52 Millionen Euro bezifferte.

Aus laufender betrieblicher Tätigkeit sind 17,58 Millionen Euro zugeflossen, während im Vorjahr noch Zahlungsmittelabflüsse von 37,35 Millionen Euro zu verzeichnen waren, die im Wesentlichen auf

die Finanzierung des Umsatzwachstums und der daraus herrührenden Erhöhung der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen zurückzuführen waren.

Die liquiden Mittel beliefen sich zum Jahresende auf über 41 Millionen Euro. Un-

ter Berücksichtigung der Bankverbindlichkeiten ergibt sich eine Netto-Liquidität von über 38 Millionen Euro. Die Eigenkapitalquote hat sich mit rund 70 Prozent nicht wesentlich verändert. Die Kapitalausstattung der Bechtle-Gruppe ist damit nach wie vor ausgezeichnet.

Mitarbeiter

Mit rund 420 Neueinstellungen wurde die Bechtle AG in der für 2001 erstellten „Growth Plus Studie“ der belgischen Growth-Plus-Organisation auf Platz 30 unter den 500 wachstumsstärksten Firmen Europas eingestuft.

Infolge des nach wie vor anhaltenden Unternehmenswachstums hatte die Bechtle AG auch im Jahr 2001 einen hohen Bedarf an neuen, qualifizierten Mitarbeitern. Insgesamt waren zum Jahresende europaweit 2.106 Mitarbeiter beschäftigt. Noch im Vorjahr hatte Bechtle per 31.12.2000 einen Mitarbeiterstab

von 1.680. Dies entspricht einem Zuwachs von rund 25 Prozent.

Auch im Nachwuchskräfte-Bereich war Bechtle äußerst aktiv: Zum Jahresende 2001 waren 166 Auszubildende im Konzern in der Lehre. Im Vorjahresvergleich wurden damit 37 Lehrlinge mehr ausgebildet.

Die Personalrekrutierung gestaltete sich im Berichtszeitraum weniger schwierig. Für den Bechtle-Konzern konnten genügend neue Mitarbeiter gewonnen werden.

Risiken und Risikomanagement

Sowohl die Systemhäuser als auch der Bereich IT-eCommerce agieren in Märkten, die durch einen harten Konkurrenzkampf charakterisiert sind. Der Handel mit Hardwareprodukten ist von einem steten Margenverfall des jeweils einzelnen Produkts gekennzeichnet. Bechtle steuert dieser Entwertungstendenz mit einer fortlaufenden Optimierung der Beschaffungs-, Durchlauf- und Absatzprozesse entgegen. Dabei verfolgt Bechtle die strikte Politik, Güter erst kurz vor Lieferung an den Kunden zu beziehen oder Distributoren als Fulfilment-Partner zu beauftragen. Damit eine schlanke Lagervorhaltung nicht zu Engpässen führt, sind die Beschaffungsprozesse hautnah mit den Systemen der Produzenten und Distributoren verknüpft.

Bechtle bedient eine sehr breite Kundenstruktur. Dies hat zur Folge, dass Bechtle von keinem einzelnen Kunden in wesentlicher Art und Weise wirtschaftlich existenziell abhängig ist.

Das schnelle Umsatzwachstum der Bechtle-Gruppe und die Vielzahl der Akquisitionen führte in 2001 zu einer erheblichen Beanspruchung der personellen Ressourcen. Das starke Wachstum der Bechtle-Gruppe könnte in 2002 grundsätzlich zu Ineffizienzen und einem Anstieg der Betriebsaufwendungen führen. In den vergangenen Jahren ist es Bechtle allerdings gelungen, zahlreiche erworbene Unternehmen erfolgreich zu integrieren.

Bechtle bezieht Produkte von allen wesentlichen namhaften Herstellern der IT-Branche, ist dabei jedoch nicht zur Abnahme bestimmter Volumina verpflichtet. Sollte ein Hersteller als Lieferant ausfallen, ist Bechtle kurzfristig jederzeit in der Lage, Ersatzprodukte anbieten zu können. Dies hat zur Folge, dass Bechtle von keinem einzelnen Lieferanten in wesentlicher Art und Weise wirtschaftlich existenziell abhängig ist.

Bechtle übernimmt im Systemhaus-Bereich eine vertragliche Gewährleistungsverpflichtung hinsichtlich der gelieferten Systeme. Dabei werden die Herstellergarantien weitergereicht. Im Übrigen gilt die gesetzliche Gewährleistung. Das Risiko, von Kunden im Rahmen der Gewährleistung in Anspruch genommen zu werden, ohne Rückgriff auf die Hersteller zu haben, ist als eher gering einzuschätzen.

Bei der Bechtle AG greifen als Bestandteil eines internen Überwachungssystems organisatorische Sicherungsmaßnahmen und Kontrollen. Die Abteilungen für das Controlling und Finanzwesen sind mit Planungs-, Informations-, Steuerungs- und

Kontrollaufgaben betraut. Ein wichtiges Kontrollinstrument stellt besonders der monatliche Abgleich des über das Warenwirtschaftssystem und die Finanzbuchhaltung errechneten Deckungsbeitrags dar.

Die Finanzbuchhaltungen sämtlicher Gesellschaften der Bechtle-Gruppe, mit Ausnahme der Bechtle direct Ltd., Chippenham, der Action Computer Supplies S.A., Madrid, und der Uhlmann GmbH, Stuttgart, werden zentral bei der Bechtle AG in Gaildorf geführt. Damit wird die Transparenz über die wirtschaftliche Lage aller Gesellschaften erheblich erhöht und die Erstellung der Konzern-, Quartals- und Jahresabschlüsse erleichtert.

Bechtle hat strukturelle Maßnahmen zur frühen Erkennung von Risiken in der künftigen Entwicklung und Berichtswege zur schnellen Übermittlung von entscheidungsrelevanten Frühwarnindikatoren etabliert. Darüber hinaus legt die Unternehmensführung großen Wert darauf, eine Unternehmenskultur zu formen, die das Risikobewusstsein eines jeden Mitarbeiters schärft.

Ereignisse nach dem Bilanzstichtag

Im Januar hat Bechtle von der Eurodis AG, dem Schweizer Marktführer bei der Systemintegration von High-End Compaq- und IBM-Computersystemen, die Systemhaus-Sparte übernommen. Das Systemhaus-Segment der Eurodis ist im ertragsstarken Bereich der gehobenen IT-Systemlösungen tätig. Das Unternehmen hat in der Schweiz eine führende Marktposition bei der Systemintegration von Banken und Dienstleistungsunternehmen.

Ebenfalls im Januar wurde die BDF Computersysteme Vertriebs- und Service GmbH in Nürnberg übernommen.

Nach dem Niedergang mehrerer zum Teil bedeutender Wettbewerber konnten seit Jahresbeginn neue Kunden und Mitarbeiter für Bechtle gewonnen werden. Zur Pflege der neuen Geschäftsbeziehungen wurden Tochtergesellschaften in Hamburg und Großostheim gegründet. In München und Kassel nahmen neue Standorte ihre Aktivitäten auf.

Weitere Vorgänge von besonderer Bedeutung nach dem Schluß des Geschäftsjahres haben sich nicht ergeben.

Ausblick

Der Gesamtmarkt 2001 und bei Bechtle der Dezember verliefen zurückhaltend. Wir rechnen für die erste Jahreshälfte 2002 mit keinen belebenden Einflüssen durch die gesamtwirtschaftliche Entwicklung. Eine deutliche Entspannung der Marktlage zeichnet sich aus unserer Sicht nicht vor dem zweiten Halbjahr ab. Der IT-Markt wird sich nicht von der allgemeinen wirtschaftlichen Gesamtsituation abkoppeln können, so dass der verhaltene Trend zum Ende des abgelaufenen Geschäftsjahres vorerst andauern wird. Einzelne Konjunkturprognosen deuten allerdings darauf hin, dass die Talsohle bereits erreicht sein könnte. Die ersten Monate des laufenden Geschäftsjahres lassen jedoch noch keinen eindeutigen Schluss hinsichtlich der Nachfrageentwicklung in beiden Bechtle-Segmenten zu.

Die grundsätzliche Bewertung der aktuellen Marktentwicklung ist ambivalent. Die Beruhigung des Marktes korrespondiert zugleich mit einer Konsolidierung der Wettbewerbslandschaft. Diese Bereinigung könnte die Folgen der rückläufigen Branchenentwicklung auf den Geschäftsverlauf der Bechtle-Gruppe ausgleichen oder bei einem Anspringen der Konjunktur überkompensieren.

Im Umfeld des wirtschaftlichen Zusammenbruchs zum Teil bedeutender Konkurrenten konnten Anfang des Jahres neue Kunden und Mitarbeiter für Bechtle gewonnen werden. Zur Betreuung der zusätzlichen Geschäftsbeziehungen wurden neue Tochtergesellschaften in Mün-

chen, Kassel, Hamburg und Großostheim gegründet.

Diese neuen Gesellschaften werden in der Anlaufphase einen negativen Einfluss auf den Ertrag haben. Sie werden jedoch auch dazu beitragen, das für die Bechtle-Gruppe geplante Umsatzvolumen von 800 Millionen Euro zu erreichen. Angesichts der besonderen Marktsituation fallen Prognosen hinsichtlich des Ertrags schwer. Im weiteren Verlauf des aktuellen Geschäftsjahres ist es durchaus möglich, dass sich günstige Gelegenheiten für ein weiteres externes Unternehmenswachstum ergeben. Diese könnten zwar das Ergebnis belasten, würden andererseits aber dazu beitragen, dass Bechtle von einem Wiedererstarken der Konjunktur überproportional profitiert.

Die Bechtle-Gruppe wird der eingeschlagenen Strategie des doppelten Wachstums durch interne Expansion und weitere Zukäufe in beiden Segmenten unter Beachtung der Erzielung eines angemessenen Ertrags treu bleiben.

Gaildorf, im März 2002

Bechtle AG

Der Vorstand

Gerhard Schick

Dr. Rainer Eggenesperger

Ralf Klenk

Jürgen Renz

Bericht des Aufsichtsrats der Bechtle AG

Der Aufsichtsrat hat sich vom Vorstand regelmäßig über die Geschäftspolitik, grundlegende Angelegenheiten der Geschäftsführung, Zustand und Fortentwicklung des Unternehmens und seiner Tochtergesellschaften sowie über gewichtige Geschäftsvorfälle schriftlich sowie unmittelbar unterrichten lassen und mit dem Vorstand hierüber beraten.

Der Aufsichtsrat hat sich 2001 in vier über das Geschäftsjahr verteilten Sitzungen über die Lage der Gesellschaft und ihrer Tochtergesellschaften eingehend informiert. Schwerpunktthemen waren Übernahmen, die wirtschaftliche Entwicklung der einzelnen Unternehmensteile, die Entwicklung der Bechtle-Aktie, Personalangelegenheiten des Vorstands, strategische Angelegenheiten der Gruppe und Fragen der Risikokontrolle.

Soweit erforderlich, hat der Aufsichtsrat Geschäftsaktivitäten geprüft und über zustimmungspflichtige Rechtsgeschäfte entschieden. Außerhalb der turnusmäßigen Sitzungen befanden sich der Aufsichtsratsvorsitzende sowie in Einzelfragen ebenfalls die übrigen Mitglieder des Aufsichtsrats regelmäßig mit dem Vorstand in engem Kontakt. Eine permanente und zeitnahe Berichterstattung war jederzeit gewährleistet.

In der Bilanzsitzung am 15.03.2002 hat der Aufsichtsrat den vom Vorstand aufgestellten und vom Abschlussprüfer mit uneingeschränktem Bestätigungsvermerk versehenen Jahresabschluss 2001 mit dem Vorstand und dem anwesenden Abschlussprüfer eingehend erörtert und geprüft. Der Aufsichtsrat hat den Jahresabschluss gebilligt und somit festgestellt. Den ebenfalls vorgelegten und mit dem uneingeschränkten Bestätigungsvermerk des Abschlussprüfers versehenen Konzernabschluss 2001 hat der Aufsichtsrat ebenfalls geprüft und zustimmend zur Kenntnis genommen.

In der Sitzung am 15.03.2002 hat sich der Aufsichtsrat ausdrücklich bei den Vorstandsmitgliedern für die engagierte Arbeit in dem schwierigen Jahr 2001 bedankt und die Bitte geäußert, diesen Dank ebenfalls an die Mitarbeiter der Gruppe weiterzuleiten.

Stuttgart, 15. März 2002

Der Aufsichtsrat

Klaus Winkler
Vorsitzender

Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung nach U.S.-GAAP
für die Zeit vom 1. Januar bis 31. Dezember 2001 (2000)

	Anhang	1. Januar bis 31. Dezember 2001 T€	1. Januar bis 31. Dezember 2000 T€
Umsatzerlöse		641.532	488.576
Herstellungskosten		561.764	428.750
Bruttoergebnis vom Umsatz		79.768	59.826
Vertriebskosten		36.748	30.004
Allgemeine und Verwaltungskosten		36.541	27.941
Sonstige betriebliche Erträge	(10)	6.661	6.017
Betriebsergebnis		13.140	7.898
Zinserträge/-aufwendungen	(11)	1.270	565
Sonstiges Finanzergebnis		13	35
Ergebnis vor Steuern (und Minderheitenanteilen)		14.423	8.498
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	(12)	5.417	3.314
Ergebnis vor Minderheitenanteilen		9.006	5.184
Minderheitenanteile		5	0
Periodenüberschuss		9.011	5.184
Ergebnis je Aktie (unverwässert) in €		0,446	0,285
Ergebnis je Aktie (verwässert) in €		0,446	0,285
Durchschnittlich im Umlauf befindliche Aktien (unverwässert)		20.200	18.175
Durchschnittlich im Umlauf befindliche Aktien (verwässert)		20.200	18.175

Der beigefügte Anhang ist integraler Bestandteil dieses Konzernabschlusses.

Konzernbilanz zum 31. Dezember 2001 (2000) nach U.S.-GAAP

Aktiva	Anhang	31. Dezember 2001	31. Dezember 2000
		T€	T€
Kurzfristige Vermögensgegenstände			
Liquide Mittel		41.200	21.117
Wertpapiere des Umlaufvermögens	(1)	0	28.076
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, netto	(2)	88.269	72.007
Vorräte	(3)	20.432	24.299
Latente Steuern	(12)	2.810	1.251
Rechnungsabgrenzungsposten und sonstige kurzfristige Vermögensgegenstände	(4)	10.758	13.156
Forderungen gegen nahestehende Unternehmen		0	245
Kurzfristige Vermögensgegenstände, gesamt		163.469	160.151
Langfristige Vermögensgegenstände			
Sachanlagevermögen, netto		10.500	10.415
Immaterielle Vermögensgegenstände, netto		4.442	2.487
Geschäfts- und Firmenwert, netto		50.650	43.309
Finanzanlagen		0	10
Nach der Equity-Methode bilanzierte Finanzanlagen		0	160
Ausleihungen	(5)	213	223
Langfristige Vermögensgegenstände, gesamt		65.805	56.604
Aktiva, gesamt		229.274	216.755
Passiva			
Kurzfristige Verbindlichkeiten			
Kurzfristige Darlehen und kurzfristiger Anteil an langfristigen Darlehen		1.040	1.130
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		31.753	33.359
Erhaltene Anzahlungen		3.573	1.065
Rückstellungen	(6)	13.764	9.198
Verbindlichkeiten aus Ertragsteuern		926	1.883
Latente Steuern	(12)	1.313	578
Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten	(7)	11.176	9.291
Passive Rechnungsabgrenzungsposten		3.424	1.061
Kurzfristige Verbindlichkeiten, gesamt		66.969	57.565
Langfristige Verbindlichkeiten			
Langfristige Darlehen, abzüglich kurzfristiger Anteil	(8)	1.634	2.657
Langfristige Verbindlichkeiten, gesamt		1.634	2.657
Minderheitenanteile		70	0
Eigenkapital	(9)		
Gezeichnetes Kapital		20.200	20.200
20.200.000 genehmigte, begebene im Umlauf befindliche Aktien mit einem rechnerischen Nennwert von Euro 1,0			
Kapitalrücklage		134.452	134.452
Bilanzgewinn und Gewinnrücklagen		5.803	1.818
Kumuliertes sonstiges Gesamtergebnis		146	63
Eigenkapital, gesamt		160.601	156.533
Passiva, gesamt		229.274	216.755

Der beigefügte Anhang ist integraler Bestandteil dieses Konzernabschlusses.

Cash-Flow-Rechnung zum Konzernabschluss nach U.S.-GAAP für die Zeit vom 1. Januar bis 31. Dezember 2001 (2000)

	1. Januar bis 31. Dezember 2001	1. Januar bis 31. Dezember 2000
	T€	T€
Cash Flow aus betrieblicher Tätigkeit		
Jahresergebnis	9.011	5.184
Anpassungen für:		
Abschreibungen	11.124	9.480
Zunahme / Abnahme der Rückstellungen und Wertberichtigungen	3.609	-6.551
Gewinne / Verluste aus dem Abgang von Gegenständen des Anlagevermögens	-167	-205
andere aktivierte Eigenleistungen	-626	-771
Zunahme passive latente Steuern	735	-79
Zunahme aktive latente Steuern	-1.559	-402
Veränderung des Nettoumlaufvermögens	-4.613	-43.982
Sonstiges	70	-29
Aus betrieblicher Tätigkeit erwirtschaftete (eingesetzte) Zahlungsmittel	17.584	-37.355
Cash Flow der Investitionstätigkeit		
Erwerb von Tochterunternehmen, abzüglich erworbener liquider Mittel	-726	-918
Erwerb von Anlagevermögen	-19.690	-31.191
Erlöse aus dem Verkauf von Anlagevermögen	714	1.925
Investitionen in Finanzanlagen	180	-143
Für Investitionen eingesetzte Zahlungsmittel	-19.522	-30.327
Cash Flow aus der Finanzierungstätigkeit		
Erlöse aus Eigenkapitalzuführungen	0	144.267
Auszahlungen aus der Tilgung von Darlehen	-1.113	-23.008
Dividendenausschüttungen	-5.025	-3.792
Emissionskosten	0	-7.545
Aus der Finanzierungstätigkeit erzielte (eingesetzte) Zahlungsmittel	-6.138	109.922
Wechselkursbedingte Veränderungen der liquiden Mitteln	83	56
Erhöhung (Verminderung) der liquiden Mittel	-7.993	42.296
Liquide Mittel zu Beginn der Periode (einschließlich Zahlungsmitteläquivalente)	49.193	6.897
Liquide Mittel am Ende der Periode	41.200	49.193

Der beigefügte Anhang ist integraler Bestandteil dieses Konzernabschlusses.

Eigenkapitalveränderungsrechnung

	Eintragung im Handelsregister	Anzahl ausgegebener Stammaktien	gezeichnetes Kapital
	T€	T€	T€
Eigenkapital zum 31. Dezember 1999		9.479.836	9.480
Gewinnausschüttung für 1999			
Kapitalerhöhung gegen Bareinlage	20.02.2000	110.000	110
Kapitalerhöhung aus Gesellschaftsmitteln	20.02.2000	5.410.164	5.410
Grundkapital und Kapitalrücklage vor IPO		15.000.000	15.000
Kapitalerhöhung gegen Bareinlage	21.03.2000	5.000.000	5.000
Kapitalerhöhung aus Sacheinlage	25.08.2000	200.000	200
Emissionskosten			
Konzernjahresüberschuss 2000 (Net Income)			
Veränderung Unterschied aus Währungsumrechnung *)			
Eigenkapital zum 31. Dezember 2000		20.200.000	20.200
Gewinnausschüttung für 2000			
Konzernjahresüberschuss 2001 (Net Income)			
Veränderung Unterschied aus Währungsumrechnung **)			
Eigenkapital zum 31. Dezember 2001		20.200.000	20.200

*) Steuereffekt: +21 T€

***) Steuereffekt: +23 T€

Der beigefügte Anhang ist integraler Bestandteil dieses Konzernabschlusses.

Kapital- rücklage	Bilanzgewinn Kumuliertes Ergebnis	Bilanzgewinn Gewinn- rücklage	Kumuliertes sonstiges Gesamtergebnis (Other compre- hensive Income)	Gesamtes Eigenkapital	Gesamtergebnis (Comprehen- sive Income)
T€	T€	T€	T€	T€	T€
8.450	421	5	7	18.363	5.271
	-3.792				
880					
-5.410					
3.920					
130.000					
5.180					
-4.649					
	5.184				5.184
			56		56
134.452	1.813	5	63	156.533	5.240
	-5.026				
	9.011				9.011
			83		83
134.452	5.798	5	146	160.601	9.094

Anhang zum Konzernabschluss (U.S.-GAAP) für das Geschäftsjahr 2001

I. Geschäftsfelder und Grundlagen des Unternehmens

Die Bechtle AG wurde 1982 als "dialog Gesellschaft für Mikrocomputer Anwendung GmbH" mit Sitz in Mannheim gegründet. 1994 wurde die Firma in "dialog Systemhaus GmbH" geändert. Am 30. Dezember 1996 hat die Gesellschafterversammlung die Verlegung des Sitzes der Gesellschaft nach Gaildorf und die Umfirmierung in "Bechtle GmbH" beschlossen. Die Gesellschaft wurde im Mai 1999 von der Bechtle GmbH in die Bechtle Aktiengesellschaft (nachfolgend als "Bechtle" oder "Gesellschaft" bezeichnet) umgewandelt und am 30. März 2000 wurden die Aktien der Gesellschaft zum Handel am Neuen Markt an der Frankfurter Wertpapierbörse, Frankfurt, plaziert. Die Aktien werden zusätzlich an den Börsen Berlin, Düsseldorf, Hamburg, Hannover, München und Stuttgart gehandelt. Die Gesellschaft ist unter der Wertpapierkennnummer 515 870 notiert.

Gegenstand der Bechtle AG und der wesentlichen in den Konzernabschluss einbezogenen Tochterunternehmen ist der Vertrieb von EDV und Kommunikations-Produkt-Anwendungen mit den erforderlichen Komponenten (Hard- und Software), die Durchführung von Schulungen, die Organisations- und Einsatzberatung, das Management von Projekten sowie die Erstellung von Gutachten im Computeranwendungsbereich.

Gegenstand der Muttergesellschaft ist ferner der Erwerb, die Verwaltung und der Verkauf von Beteiligungen an anderen Unternehmen sowie die Übernahme der persönlichen Haftung und der Geschäftsführung von Handelsgesellschaften. Außerdem ist Unternehmensgegenstand die Finanzierung, die Übernahme des zentralen Einkaufs, der Buchhaltung, der Lagerhaltung, des Marketings, der Personalverwaltung und der Schulung der Mitarbeiter der Gruppengesellschaften.

II. Zusammenfassung der wesentlichen Bilanzierungs-, Bewertungs- und Konsolidierungsgrundsätze

Die deutschen Konzerngesellschaften führen ihre Bücher und Unterlagen nach den Bestimmungen des Handelsgesetzbuchs (HGB). Ausländische Konzerngesellschaften führen ihre Bücher und Unterlagen nach den jeweiligen lokalen Bestimmungen. Das deutsche Handelsrecht und die lokalen Grundsätze der Rechnungslegung in den ausländischen Konzerngesellschaften weichen in wesentlichen Aspekten von den United States Generally Accepted Accounting Principles (U.S.-GAAP) ab. Alle notwendigen Anpassungen, die zur Darstellung der Jahresabschlüsse nach U.S.-GAAP erforderlich waren, wurden durchgeführt.

Konsolidierungsgrundsätze

Das Mutterunternehmen macht als börsennotiertes Unternehmen zum Bilanzstichtag von der Möglichkeit eines befreienden Konzernabschlusses nach internationalen Rechnungslegungsvorschriften gemäß § 292a Abs. 1 und 2 HGB Gebrauch.

Konzerninterne Gewinne und Verluste, Umsätze, Aufwendungen und Erträge sowie Forderungen und Verbindlichkeiten wurden eliminiert.

Die Kapitalkonsolidierung der in den Konzernabschluss einbezogenen Tochterunternehmen erfolgt nach der Erwerbsmethode (purchase method of accounting) gemäß Accounting Principle Board (APB) Opinion 16 durch Verrechnung der Anschaffungskosten mit dem auf das Mutterunternehmen entfallende anteilige Eigenkapital der Tochterunternehmen zum Zeitpunkt des Erwerbs oder der Erstkonsolidierung. Eine Differenz zwischen den Anschaffungskosten und dem anteiligen Eigenkapital wurde bisher in voller Höhe als Firmenwert aktiviert und über die voraussichtliche Nutzungsdauer von 15 Jahren ergebniswirksam abgeschrieben. Bei der Festlegung der Nutzungsdauer wird von der Existenz langfristiger Kundenbeziehungen ausgegangen.

Die Konzerngewinn- und verlustrechnung berücksichtigt die Ergebnisse der erworbenen Gesellschaften ab dem Zeitpunkt des tatsächlichen Erwerbs.

Der Konzernabschluss ist auf den Stichtag des Jahresabschlusses des Mutterunternehmens aufgestellt worden. Das Geschäftsjahr der Gesellschaft endet am 31. Dezember. Alle Hinweise auf das Geschäftsjahr beziehen sich auf den 12-Monatszeitraum, der am 31. Dezember des entsprechenden Jahres endet. Die einbezogenen Tochterunternehmen schließen auf denselben Stichtag ab. Das Geschäftsjahr der Tochtergesellschaft Action Computer Supplies S.A., Madrid wurde vom 31. Juli auf den 31. Dezember umgestellt.

Konsolidierungskreis

In den Konsolidierungskreis sind die Bechtle AG, Gaildorf, und alle ihre mehrheitlich gehaltenen und beherrschten Tochtergesellschaften einbezogen. Mit Ausnahme der Uhlmann GmbH, Stuttgart, hält die Bechtle AG an sämtlichen einbezogenen Gesellschaften unmittelbar oder mittelbar über die Zwischenholding Bechtle Beteiligungs-GmbH, Gaildorf, jeweils alle Anteile.

An der Unix direct GmbH, Krefeld, hält die Bechtle AG 49 Prozent der Anteile, die restlichen 51 Prozent wurden von der Beteiligungs-GmbH, Gaildorf, erworben. Die Beteiligung wurde bis zum 30. Juni 2001 at equity bilanziert, ab 01. Juli 2001 geht sie voll in die Konsolidierung ein.

Nachfolgend genannte Unternehmen wurden im abgelaufenen Geschäftsjahr erworben bzw. gegründet und erstmalig in den Konsolidierungskreis einbezogen:

Unternehmen	Sitz	Erstkonsolidierungszeitpunkt	Erwerb / Gründung
Uhlmann GmbH (51 %)	Stuttgart	01.04.2001	Erwerb
Bechtle GmbH (vormals: TDS Infrastruktur- service GmbH mit Sitz in Neckarsulm)	Hannover	01.04.2001	Erwerb
Bechtle GmbH (vormals: Sitz in Eschborn)	Köln	01.07.2001	Gründung
Bechtle GmbH (vormals: Sitz in Ratingen)	Düsseldorf	01.07.2001	Gründung
Unix-Direct-GmbH (vormals: Nemetschek GmbH mit Sitz in Heilbronn)	Krefeld	01.07.2001	Erwerb (restl. 51 %)
Action Computer Supplies S.A.	Madrid, Spanien	01.07.2001	Erwerb
Bechtle Action Computer Supplies S.L.	Madrid, Spanien	01.07.2001	Gründung
Bechtle GmbH	Aachen	01.10.2001	Gründung
Bechtle GmbH	München	01.12.2001	Gründung
Bechtle GmbH	Kassel	01.12.2001	Gründung

Eine Aufstellung über den vollständigen Anteilsbesitz wird zusammen mit dem Jahresabschluss der Bechtle AG im Bundesanzeiger veröffentlicht.

Verwendung von Schätzungen

Die Erstellung des Konzernabschlusses erfordert Einschätzungen und Annahmen des Vorstandes, die sich auf die ausgewiesene Höhe des Vermögens, der Verbindlichkeiten, der Erträge und Aufwendungen im Konzernabschluss und den Ausweis der Haftungsverhältnisse und Eventualverbindlichkeiten auswirken. Die tatsächlichen Ergebnisse können von diesen Schätzungen abweichen.

Umsatzrealisierung

Umsätze werden in den Segmenten Systemintegration und eCommerce getätigt, wobei nach Serviceleistung und Produkten unterschieden wird.

Die Umsätze werden nach der Erbringung der Leistung bzw. nach der Abnahme durch den Kunden unter Berücksichtigung von Erlösschmälerungen erfasst.

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

Umsätze aus Wartungsverträgen werden pro rata temporis über die Laufzeit des Vertrags vereinnahmt.

Für Software-Wartungsverträge und Garantieverlängerungen wurden passive Rechnungsabgrenzungsposten in Höhe von T€ 3.424 (Vorjahr: T€ 1.061) gebildet, die über die durchschnittliche Laufzeit der Verträge (in der Regel 12 Monate) aufgelöst werden.

Staatliche Beihilfen und Zuschüsse

Staatliche Beihilfen und Zuschüsse werden bilanziert, sobald sie nach den entsprechenden Zuschussbedingungen realisiert sind und werden bei Zahlungseingang mit den entsprechenden Anschaffungs- und Herstellungskosten verrechnet.

Werbekosten

Aufwendungen für Werbung und Absatzförderung werden bei ihrer Entstehung als Aufwand gebucht. Im Berichtsjahr wurden T€ 4.416 (Vorjahr: T€ 3.830) ergebniswirksam behandelt.

Forschungs- und Entwicklungskosten

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

Konzentration von Kreditrisiken

Die Forderungen der Gesellschaft sind unbesichert und das Unternehmen trägt damit das Risiko, dass diese Beträge nicht bezahlt werden. Die Gesellschaft hat in der Vergangenheit Ausfälle von untergeordneter Bedeutung seitens Einzelkunden oder Kundengruppen hinnehmen müssen.

Im Berichtszeitraum gab es keine Kundenumsätze, die die Marke von 5 Prozent übersteigen.

Liquide Mittel

Die liquiden Mittel beinhalten laufende Guthaben bei Kreditinstituten und Kassenbestände sowie kurzfristig liquidierbare Geldanlagen mit ursprünglichen Fälligkeiten von weniger als drei Monaten ab dem Tag des Erwerbs.

Vorräte

Die Bewertung der Handelswaren erfolgte zu den durchschnittlichen Einkaufspreisen bzw. zu den niedrigeren Marktpreisen. Alle erkennbaren Risiken im Vorratsvermögen, die sich aus geminderter Verwendbarkeit oder Überalterung ergeben haben, wurden durch angemessene Abwertungen berücksichtigt. Für nicht mehr gängige Artikel wurden Abschläge vorgenommen.

Sachanlagevermögen

Die Sachanlagen sind zu Anschaffungskosten abzüglich der aufgelaufenen Abschreibungen ausgewiesen. Die Vermögensgegenstände des Sachanlagevermögens werden nach Maßgabe der voraussichtlichen Nutzungsdauern um planmäßige Abschreibungen auf der Grundlage steuerlich anerkannter Höchstsätze vermindert.

Die Nutzungsdauern betragen:

GWG's:	1 Jahr
Büromaschinen:	3 Jahre
Betriebs- und Geschäftsausstattung:	5-8 Jahre
Fuhrpark:	5 Jahre
Gebäude:	25 Jahre

Geringwertige Vermögensgegenstände des Anlagevermögens in Höhe von T€ 480 (Vorjahr: T€ 603) werden im Jahr des Zugangs voll abgeschrieben.

Immaterielle Vermögensgegenstände und Geschäfts- und Firmenwert

Immaterielle Vermögensgegenstände

Immaterielle Vermögensgegenstände umfassen erworbene und selbsterstellte Software und Kundenstämme.

Erworbene Software

Erworbene Software wird zu Anschaffungskosten bewertet und linear über eine Nutzungsdauer von 3 Jahren abgeschrieben.

Selbsterstellte Software

Die Aktivierung selbsterstellter Software ist davon abhängig, ob die Software zum Vertrieb an Dritte bestimmt ist oder ob sie vom Unternehmen selbst genutzt werden soll.

In beiden Fällen ist die Aktivierung der Kosten abhängig vom Zeitpunkt der technischen Durchführbarkeit. Die Kosten, die im Zeitraum vor der technischen Durchführbarkeit anfallen, sind als Entwicklungskosten sofort im Aufwand zu erfassen.

Die Aktivierung selbsterstellter Software, die zum Vertrieb an Dritte bestimmt ist, ist im Statement of Financial Accounting Standards No. 86, „Accounting for the Costs of Computer Software to be Sold, Leased or Otherwise Marketed“ geregelt. Danach steht die technische Durchführbarkeit dann fest, wenn das Programmdesign, d.h. alle Funktionen, Merkmale und Anforderungen an die Leistungsfähigkeit für die Produktion feststehen.

Die Aktivierung der für den internen Gebrauch bestimmten Software ist im Statement of Position No. 98-1, „Accounting for the Costs of Computer Software developed or obtained for internal use“ geregelt. Danach steht die technische Durchführbarkeit erst dann fest, wenn das Management das Software-Projekt autorisiert hat, die nötigen Mittel bereitgestellt hat und es wahrscheinlich ist, dass das Projekt abgeschlossen wird und die Software für den beabsichtigten Zweck genutzt wird.

Ab dem Zeitpunkt, ab dem die technische Durchführbarkeit feststeht, bis zum Zeitpunkt, an dem die Software marktreif ist bzw. die Fertigstellung der Software abgeschlossen ist, sind alle Kosten zu aktivieren, d.h. im Wesentlichen die Kosten der Programmierung und der Tests.

In beiden Fällen sind externe Kosten für Material und Leistungen sowie Lohnkosten der Mitarbeiter, soweit sie dem Projekt unmittelbar zuzurechnen sind, aktivierungspflichtig. Gemeinkosten, die mit dem Projekt in Zusammenhang stehen, sind nicht aktivierungsfähig.

Die lineare Abschreibung dieser aktivierten Kosten erfolgt über eine Nutzungsdauer von drei Jahren.

Im abgelaufenen Geschäftsjahr hat die Gesellschaft Software-Entwicklungskosten in Höhe von T€ 626 (Vorjahr: T€ 771) aktiviert. Bei einem Nettobuchwert von T€ 1.324 zum 31.12.2000 und Abschreibungen im abgelaufenen Geschäftsjahr von T€ 607 (Vorjahr: T€ 448) ergibt sich zum 31.12.2001 ein Nettobuchwert von T€ 1.343.

Kundenstämme

Kundenstämme werden linear über einen Zeitraum abgeschrieben, der von dem erwarteten Nutzen für das Unternehmen abhängt. Grundsätzlich wird von langfristigen Kundenbeziehungen ausgegangen. Die erwartete Nutzungsdauer liegt zwischen 5 und 12 Jahren.

Geschäfts- und Firmenwert

Die sich aus der Kapitalkonsolidierung ergebenden Firmenwerte werden aktiviert und über einen Zeitraum von 15 Jahren abgeschrieben. Bei der Festlegung der Nutzungsdauer wird vom Bestehen langfristiger Kundenbeziehungen ausgegangen.

Weitere Erläuterungen zur Behandlung der Geschäfts- und Firmenwerte können dem Abschnitt „Neue Rechnungslegungsvorschriften“ zu SFAS 142 entnommen werden.

Wertminderungen des Anlagevermögens

Die Gesellschaft bewertet die Anlagegegenstände gemäß SFAS 121, Accounting for the Impairment of Long-Lived Assets and Long-Lived Assets to be Disposed of.

Demnach müssen Anlagegegenstände und bestimmte Immaterielle Vermögensgegenstände auf Wertminderungen überprüft werden, wenn Ereignisse oder Veränderungen eintreten, die auf eine geminderte Werthaltigkeit hindeuten. Die Werthaltigkeit der Vermögensgegenstände, die zum Verbleib im Unternehmen bestimmt sind, wird durch einen Vergleich des Buchwerts des Vermögensgegenstands mit den geschätzten durch den Vermögensgegenstand generierten künftigen Mittelzuflüssen ermittelt. Der Abschreibungsbedarf entspricht dem Betrag, um den der Buchwert des Vermögensgegenstands den Fair Value übersteigt. Vermögensgegenstände, die nicht länger dem Geschäftsbetrieb zu dienen bestimmt sind, werden zum Buchwert oder niedrigeren beizulegenden Wert abzüglich Veräußerungskosten bewertet.

Währungs- und Fremdwährungsumrechnung

Die Tochtergesellschaften der Gesellschaft führen ihre Bücher in der lokalen Währung.

Vermögensgegenstände und Verbindlichkeiten werden zum Mittelkurs des Stichtagskurs umgerechnet. Das Eigenkapital wird auf der Basis historischer Kurse ermittelt. Die Erlös- und Aufwandskonten wurden zu den Monatsenddurchschnittskursen umgerechnet. Die Währungsdifferenzen, die aus der Anwendung unterschiedlicher Kurse entstehen, werden unter dem Posten „Kumuliertes sonstiges Gesamtergebnis“ (Other Comprehensive Income) gesondert im Eigenkapital ausgewiesen. Währungsumrechnungsdifferenzen infolge von Wechselkursschwankungen werden erfolgswirksam erfasst. Insgesamt sind im Berichtsjahr T€ 18 (Vorjahr: T€ 24) aufwandswirksam gebucht worden.

Erstellung der Gewinn- und Verlustrechnung nach dem Umsatzkostenverfahren

Die Gewinn- und Verlustrechnung wird nach dem Umsatzkostenverfahren aufgestellt. Im abgelaufenen Geschäftsjahr wurden einzelne Kostenstellen (Lager, Einkauf und Retourenmanagement), die im Vorjahr den Herstellungskosten zugerechnet waren, den Allgemeinen Verwaltungskosten zugeordnet. Die Vorjahreszahlen wurden entsprechend angepasst.

Ertragsteuern

Die Gesellschaft ermittelt die Ertragsteuern nach dem bilanzorientierten Ansatz gemäß SFAS 109. Dementsprechend werden aktive und passive latente Steuern ausgewiesen, um die steuerlichen Folgen von Unterschieden zwischen Wertansätzen für Vermögensgegenstände und Verbindlichkeiten in der Handelsbilanz nach U.S.-GAAP und den entsprechenden steuerlichen Bemessungsgrundlagen sowie steuerliche Verlustvorträge zu berücksichtigen. Der Ermittlung werden die im Jahr der Umkehrung geltenden Steuersätze zugrundegelegt. Änderungen der Steuersätze werden im Jahr der Rechtsänderung berücksichtigt.

Gesamtergebnis (Comprehensive Income)

SFAS 130 "Reporting Comprehensive Income" verpflichtet die anwendenden Firmen im Jahresabschluss eine getrennte Darstellung über das Gesamtergebnis (Comprehensive Income) und seine Bestandteile, den Konzernjahresüberschuss (Net Income) und das kumulierte sonstige Gesamtergebnis (Other Comprehensive Income), zu zeigen. Das kumulierte sonstige Gesamtergebnis beinhaltet Umsätze, Aufwendungen, Gewinne und Verluste, die nicht im Konzernjahresüberschuss enthalten sind. Sowohl das kumulierte sonstige Gesamtergebnis als auch das Gesamtergebnis werden in der Eigenkapitalveränderungsrechnung dargestellt.

Gewinn je Stammaktie (Earning Per Share)

Der Gewinn je Stammaktie wurde gemäß SFAS 128 „Earning per Share“ berechnet. SFAS 121 schreibt die Darstellung von Gewinn je Aktie (Earnings per Share oder EPS) für alle Gesellschaften, die Stammaktien ausgegeben haben, vor. Der gewöhnliche EPS ist der Nettogewinn geteilt durch den gewichteten Durchschnitt der ausstehenden Stammaktien.

Neue Rechnungslegungsvorschriften

Im Juli 2001 hat das Financial Accounting Standards Board (FASB) Statement of Financial Accounting Standards (SFAS) No. 141, „Business Combinations“, und SFAS 142, „Goodwill and Other Intangible Assets“, verabschiedet. Nach SFAS 141 sind alle nach dem 30. Juni 2001 initiierten und abgeschlossenen Unternehmenszusammenschlüsse nach der Purchase-Methode zu bilanzieren. Nach SFAS 142 sollen Geschäfts- und Firmenwerte und andere Immaterielle Vermögensgegenstände mit unbegrenzter Nutzungsdauer nicht mehr abgeschrieben, sondern mindestens einmal jährlich im Einklang mit den Bestimmungen von SFAS 142 auf ihre Wertminderung überprüft werden. Immaterielle Vermögensgegenstände mit begrenzter Nutzungsdauer sind nach SFAS 142 über die voraussichtliche Nutzungsdauer auf den geschätzten Restbuchwert abzuschreiben.

Zum Zeitpunkt der erstmaligen Anwendung muss eine Überprüfung der Geschäfts- und Firmenwerte auf Wertminderung stattfinden; erforderliche Abschreibungen werden als umstellungsbedingte Einmal-Effekte in der Gewinn- und Verlustrechnung gesondert gezeigt.

Die Bestimmungen von SFAS 141 und SFAS 142 werden mit Wirkung zum 01. Januar 2002 angewendet. Dementsprechend werden Geschäfts- und Firmenwerte sowie andere Immaterielle Vermögensgegenstände mit unbegrenzter Nutzungsdauer, die im Rahmen eines nach dem 30. Juni 2001 abgeschlossenen Unternehmenszusammenschlusses erworben wurden, nicht mehr regelmäßig abgeschrieben. Im Rahmen von vor dem 1. Juli 2001 abgeschlossenen Unternehmenszusammenschlüssen erworbene Geschäfts- und Firmenwerte sowie andere Immaterielle Vermögensgegenstände werden bis zur Anwendung von SFAS 142 weiterhin regelmäßig abgeschrieben.

Bechtle hat zum 31. Dezember 2001 noch abzuschreibende Geschäfts- und Firmenwerte von T€ 44.391 und noch abzuschreibende andere Immaterielle Vermögensgegenstände von T€ 4.442, die den Regelungen von SFAS 141 und 142 unterliegen.

Für die Geschäftsjahre 2001 und 2000 betragen die planmäßigen Abschreibungen auf Geschäfts- und Firmenwerte T€ 3.426 bzw. T€ 2.633. Gemäß SFAS 142 wird der durch den Erwerb der Firma Action Computer Supplies S.A. entstandene Firmenwert in Höhe von T€ 6.259 nicht planmäßig abgeschrieben. In Anbetracht des erheblichen Aufwands zur Umsetzung von SFAS 141 und 142 sind die Auswirkungen der Anwendung dieser Rechnungslegungsstandards auf den Konzernabschluss zum Zeitpunkt der Erstellung dieses Abschlusses noch nicht abzuschätzen.

Im August 2001 verabschiedete das FASB die SFAS 143 „Accounting for Asset Retirement Obligations“. Der Standard regelt die Bilanzierung und Berichterstattung von Verpflichtungen im Zusammenhang mit dem Verkauf/der Verschrottung von beweglichen Sachanlagen mit langlebiger Nutzung sowie damit zusammenhängenden Kosten. Die Unternehmen sind verpflichtet, SFAS 143 für Geschäftsjahre, die nach dem 15. Juni 2002 beginnen, anzuwenden. Die Bechtle AG geht davon aus, dass die neuen Vorschriften keine wesentlichen Auswirkungen auf den Konzernabschluss haben werden.

Im Oktober 2001 hat das FASB Statement No. 144, „Accounting for the Impairment or Disposal of Long-Lived Assets“ verabschiedet und ist erstmalig im Geschäftsjahr anzuwenden, das nach dem 15. Dezember 2001 beginnt. Das Statement ersetzt Statement No. 121 und regelt die Bilanzierung und Offenlegung von außerplanmäßigen Abschreibungen und Abgängen im Anlagevermögen. Wir erwarten im Zusammenhang mit der Anwendung des Statements bei der Erstellung unserer zukünftigen Konzernabschlüsse keine wesentlichen Änderungen.

III. Weitere Erläuterungen zur Bilanz und Gewinn- und Verlustrechnung

1. Wertpapiere des Umlaufvermögens

Zum 31. Dezember 2000 wurden Wertpapiere in Höhe von T€ 2.476 ausgewiesen, die nach SFAS 115 als für den Verkauf verfügbare Wertpapiere (available-for-sale) klassifiziert wurden. Die ursprünglichen Anschaffungskosten betragen T€ 2.491. Im Geschäftsjahr 2000 wurde eine Abschreibung von T€ 15,8 aufgrund dauernder Wertminderung vorgenommen. Am 26. Februar 2001 wurden diese Wertpapiere mit einem Gewinn von T€ 20,7 veräußert.

Die Position Wertpapiere des Umlaufvermögens beinhaltet zum 31.12.2000 Wertpapiere in Höhe von T€ 2.476 und Schuldscheindarlehen in Höhe von T€ 25.600. Das Schuldscheindarlehen war im Jahr 2001 fällig.

2. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen

Einzelwertberichtigungen auf zweifelhafte Forderungen werden individuell berechnet.

Zur Abdeckung des allgemeinen Kreditrisikos werden angemessene pauschale Wertberichtigungen nach den Erfahrungen der Vergangenheit vorgenommen.

	2001	Vorjahr
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	T€	T€
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	89.428	73.022
Pauschalwertberichtigung	884	951
Einzelwertberichtigung	275	64
	88.269	72.007

3. Vorräte

Der Lagerbestand der Gesellschaft betrifft ausschließlich Handelswaren und setzt sich aus folgenden Produktbereichen zusammen: Peripherie, Systemkomponenten, Storage, Kommunikation, Verbindungstechnik, Supplies, EDV-Zubehör, Mobile Computing, Möbel/Safes, Präsentation, Software und PCs.

4. Rechnungsabgrenzungsposten und sonstige kurzfristige Vermögensgegenstände

	2001	Vorjahr
Rechnungsabgrenzungsposten	T€	T€
	163	181

	2001	Vorjahr
Sonstige kurzfristige Vermögensgegenstände	T€	T€
Steuererstattungsansprüche	3.342	6.348
Ausstehende Gutschriften	1.879	2.692
Werbekostenzuschüsse	699	208
Zu erwartende Boni	1.435	1.274
Debitorische Kreditoren	377	807
Verbindlichkeiten Löhne und Gehälter	114	163
Sonstige	2.749	1.483
	10.595	12.975

5. Ausleihungen

Mit Vertrag vom 08. Oktober 1998 wurde von der Bechtle GmbH & Co. KG, Mannheim, ein Darlehen über T€ 213 zum Erwerb eines Grundstücks gewährt.

6. Rückstellungen

Rückstellung für	2001	Vorjahr
	T€	T€
Noch ausstehende Rechnungen	6.607	4.385
Provisionen	1.564	565
Tantieme	884	319
Garantien	779	797
Urlaubsguthaben	774	823
Berufsgenossenschaft	482	405
Prämien	446	489
Rechts- und Beratungskosten	417	298
Schwerbehindertenabgabe	171	102
Sonstige Rückstellungen	1.640	1.015
	13.764	9.198

7. Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten

	2001	Vorjahr
	T€	T€
Umsatzsteuer	3.878	2.136
Sozialabgaben	1.981	1.779
Lohnsteuer und Kirchensteuer	1.152	2.301
Verbindlichkeiten aus Lohn und Gehalt	76	150
Sonstige	4.089	2.925
	11.176	9.291

8. Langfristige Darlehen

	2001	2000
	T€	T€
Sparkasse Schwäbisch Hall - Crailsheim	1.225	1.741
Baden-Württembergische Bank	1.207	1.633
Südwestbank	216	289
	2.648	3.663
Kurzfristiger Anteil	1.014	1.006
Langfristige Darlehen, gesamt	1.634	2.657

Das Darlehen gegenüber der Sparkasse Schwäbisch Hall - Crailsheim hat eine Laufzeit bis zum 31. Mai 2004 und wird mit 4,15 Prozent verzinst. Sicherheiten bestehen in der Gleichstellungsverpflichtung bei der Stellung von Sicherheiten.

Das Darlehen gegenüber der Baden-Württembergischen Bank hat eine Laufzeit bis zum 01. Oktober 2004 und wird mit 4,5 Prozent verzinst. Sicherheiten bestehen in der Gleichstellungsverpflichtung bei der Stellung von Sicherheiten, der Verpflichtung zur Nichtbelastung von Forderungen und Vorräten sowie in der Verpflichtung, die Anteile an der Bechtle GmbH & Co. KG, Darmstadt, nicht ohne Zustimmung der Baden-Württembergischen Bank zu verkaufen.

Das Darlehen gegenüber der Südwestbank AG hat eine Laufzeit bis zum 30. März 2003 und wird mit 5,0 Prozent verzinst. Es besteht eine Bürgschaft der Bechtle AG.

9. Eigenkapital

Stammkapital

Das Grundkapital der Gesellschaft ist in 20.200.000 ausgegebene und ausstehende Stammaktien mit einem rechnerischen Nennwert von € 1,00 eingeteilt. Jede Aktie gewährt eine Stimme.

Genehmigtes Kapital

Gemäß Nr. 4. 3 der Satzung ist der Vorstand ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats das Grundkapital bis zum 30.06.2004 einmalig oder mehrfach um bis zu T€ 8.000 zu erhöhen (genehmigtes Kapital I). Dabei ist den Aktionären ein Bezugsrecht einzuräumen.

Aufgrund Nr. 4. 4 der Satzung ist der Vorstand ermächtigt, bis zum 30.06.2004 mit Zustimmung des Aufsichtsrats das Grundkapital einmalig oder mehrfach um bis zu T€ 2.000 durch Ausgabe neuer Aktien zu erhöhen (genehmigtes Kapital II). Die Kapitalerhöhungen können gegen Bareinlagen und/oder Sacheinlagen erfolgen. Der Vorstand ist ermächtigt, 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, 10 vom Hundert des Grundkapitals nicht übersteigt und der Ausgabekurs den Börsenpreis nicht wesentlich überschreitet oder sofern (2. Fall) die Kapitalerhöhungen gegen Sacheinlagen zum Erwerb von Unternehmen oder Beteiligungen an Unternehmen erfolgt.

Aufgrund der in Nr. 4. 4 der Satzung enthaltenen Ermächtigung hatte der Vorstand in 2000 mit Zustimmung des Aufsichtsrats die Erhöhung des Grundkapitals um einen Teilbetrag von T€ 200 auf T€ 20.200 durchgeführt.

Das genehmigte Kapital II beträgt zum 31.12.2001 T€ 1.800.

Bedingtes Kapital

Die Ermächtigung des Vorstands gem. § 4 Abs. 5 der Satzung zur Ausgabe von bis zu 800.000 Bezugsrechten auf den Erwerb von bis zu 800.000 neuen, auf den Inhaber lautenden Stammaktien im Rahmen des Aktienoptionsplans 2000 (Bedingtes Kapital 2000/1) wurde im Berichtsjahr auf Beschluss der Hauptversammlung am 1. Juni 2001 aufgehoben.

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

Dividenden

Ferner wurde in der Hauptversammlung am 1. Juni 2001 beschlossen, für 2000 eine Dividende in Höhe von 25,00 Cent je Aktie zuzüglich 10,7 Cent Körperschaftsteueranrechnungsguthaben mit voller Gewinnanteilberechtigung (20.000.000 Stück) sowie von 12,50 Cent je Aktie mit Gewinnanteilberechtigung ab dem 1. Juli 2000 (200.000 Stück) auszuschütten und den Restbetrag von T€ 816 auf neue Rechnung vorzutragen.

Dividenden dürfen nur aus dem Bilanzgewinn und den Gewinnrücklagen der Gesellschaft geleistet werden, wie sie im nicht-konsolidierten deutschen Jahresabschluss der Bechtle AG ausgewiesen sind. Diese Beträge weichen von der Summe aus den Eigenkapitalien ab, wie sie im Konzernabschluss nach U.S.-GAAP dargestellt sind. Die Festlegung der Ausschüttung künftiger Dividenden wird gemeinsam vom Vorstand und Aufsichtsrat der Gesellschaft vorgeschlagen und von der Hauptversammlung beschlossen. Bestimmende Faktoren sind insbesondere die Profitabilität, die Finanzlage, der Kapitalbedarf, die Geschäftsaussichten sowie die allgemeinen wirtschaftlichen Rahmenbedingungen der Gesellschaft. Da die Strategie des Unternehmens auf internes und externes Wachstum ausgelegt ist, werden hierfür Investitionen notwendig sein, die – soweit möglich – intern finanziert werden sollen. Der Vorstand und der Aufsichtsrat werden der Hauptversammlung vorschlagen, eine Dividende in Höhe von 0,25 € je Aktie auszuschütten, € 6.000.000,00 in die Gewinnrücklagen einzustellen und den Restbetrag von € 163.517,53 auf neue Rechnung vorzutragen.

Der Bilanzgewinn des handelsrechtlichen, nicht-konsolidierten deutschen Jahresabschlusses der Bechtle AG hat sich im abgelaufenen Geschäftsjahr folgendermaßen entwickelt:

	T€
Stand zum 1. Januar 2001	5.841
Dividendenausschüttung	5.025
Jahresüberschuss 2001	10.397
Stand zum 31. Dezember 2001	11.213

Die Entwicklung des Konzern-Eigenkapitals ist im einzelnen aus der beigefügten Übersicht über die Veränderung des Eigenkapitals ersichtlich.

10. Sonstige betriebliche Erträge

Die sonstigen betrieblichen Erträge in Höhe von T€ 6.661 (Vorjahr: T€ 6.017) betreffen im Wesentlichen Werbekostenzuschüsse, Erträge aus der Auflösung von Rückstellungen und Wertberichtigungen sowie dem Abgang von Vermögensgegenständen des Anlagevermögens.

11. Zinserträge /-aufwendungen

	2001	Vorjahr
	T€	T€
Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge	1.562	1.852
Zinsen und ähnliche Aufwendungen	292	1.287
	1.270	565

12. Steuern vom Einkommen und Ertrag

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

Der Steueraufwand setzt sich im Geschäftsjahr wie folgt zusammen:

	2001	2000
	T€	T€
laufender Steueraufwand	5.361	3.669
latente Steuern	56	-355
Steueraufwand	5.417	3.314

Die Abstimmung zwischen den tatsächlichen Steueraufwendungen und dem Betrag, der sich unter Berücksichtigung eines Steuersatzes für Körperschaftsteuer, Solidaritätszuschlag und Gewerbesteuer von rund 38 Prozent auf den Gewinn vor Ertragsteuern ergibt, stellt sich für das Geschäftsjahr wie folgt dar:

	T€
Ergebnis vor Ertragsteueraufwand	14.423
Erwarteter Steueraufwand	5.481
steuerlich nicht wirksame Amortisation Firmenwerte	1.225
nur steuerlich wirksame Abschreibungen	-1.176
Abschreibungen aktive latente Steuern	153
Sonstiges	-266
Tatsächlicher Steueraufwand	5.417

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

	2001	2000
	T€	T€
Aktive latente Steuern		
Verlustvorträge Inland	2.022	418
Verlustvorträge Ausland	941	833
	2.963	1.251
Abschreibungen aktive latente Steuern	153	0
Aktive latente Steuern	2.810	1.251
Passive latente Steuern		
Verluste GmbH & Co. KG's	707	0
Aktivierte Software	516	509
Interne Audits	56	33
Bauzeitinsen	34	36
Passive latente Steuern	1.313	578

Die aktiven latenten Steuern resultieren überwiegend aus ertragsteuerlichen Verlustvorträgen, die nach den deutschen steuerlichen Bestimmungen unbegrenzt vorgetragen werden können. Wir gehen davon aus, dass zukünftig ausreichend hohe Einkommen zur Verrechnung der Verlustvorträge erzielt werden.

Der für die Abgrenzung latenter Steuern grundsätzlich angewandte Steuersatz beträgt rund 38 Prozent.

Für die Berechnung latenter Steuererstattungsansprüche auf ausländische Verlustvorträge wird der tatsächliche Steuersatz zugrunde gelegt.

Die Verlustvorträge in Höhe von insgesamt T€ 6.294 zum 31. Dezember 2001, auf die aktive latente Steuern gebildet wurden, betreffen in- und ausländische Tochtergesellschaften. T€ 2.669 (Vorjahr: T€ 2.083) entfallen dabei auf Anlaufverluste ausländischer Gesellschaften. Die Verlustvorträge gelten nach den derzeitigen landesrechtlichen Steuergesetzen als unbefristet.

IV. Akquisition neuer Firmen

Uhlmann GmbH, Stuttgart

Am 27. März 2001 wurden 51 Prozent der Anteile an der Uhlmann GmbH gegen Zahlung von T€ 107,4 in bar erworben. Zusätzlich hat die Gesellschaft unwiderruflich angeboten, die restlichen Anteile (49 Prozent) bis zum 30. Juni 2002 zum Kaufpreis von T€ 659,5 zu erwerben. Die Kaufoption wurde zu Beginn des Jahres 2002 ausgeübt. Im Rahmen der Erwerbsmethode wurde die Beteiligung in Höhe des anteiligen Gesamtkaufpreises von T€ 766,9 mit T€ 391,1 zuzüglich Anschaffungsnebenkosten in Höhe von T€ 2,6 angesetzt. Unter Berücksichtigung eines anteiligen Nettovermögens von T€ 78 resultierte ein Unterschiedsbetrag aus der Kapitalkonsolidierung in Höhe von T€ 315,7, der als Firmenwert ausgewiesen wurde.

Die Uhlmann GmbH ist der zweitgrößte Apple-Händler in Deutschland. Mit der Übernahme wird die Produkt- und Servicepalette in der Bechtle-Gruppe um das Apple-Umfeld erweitert. Die Uhlmann GmbH beschäftigt 15 Mitarbeiter.

Bechtle GmbH, Hannover

Am 31. März 2001 wurde die TDS Infrastrukturservice GmbH (TDS IS) gegen Zahlung von T€ 5.113 zuzüglich Anschaffungsnebenkosten in Höhe von T€ 15 in bar erworben. In einer Vergleichsvereinbarung vom 15. August 2001 wurde der Kaufpreis nachträglich um T€ 1.917 reduziert. Der Unternehmenskauf wurde nach der Erwerbsmethode bilanziert. Unter Berücksichtigung des erworbenen Nettovermögens von T€ 1.384 resultierte bei einem Kaufpreis von T€ 3.211 ein Unterschiedsbetrag aus der Kapitalkonsolidierung in Höhe von T€ 1.827, der als Firmenwert ausgewiesen wurde. Mit dem Kauf der im IT-Handels- und Dienstleistungsbereich tätigen TDS IS hat die Bechtle Gruppe neue Standorte in Hannover, Ratingen und Eschborn dazu gewonnen und gleichzeitig die Lokationen in Heilbronn und Berlin gestärkt. Im Rahmen eines nachfolgenden Integrationsprozesses wurde der Standort Ratingen zunächst verselbständigt und später mit dem als Teilbetrieb geführten Standort Düsseldorf der Bechtle GmbH & Co. KG, Krefeld (vormals: SDV Informationssysteme GmbH & Co. KG) zusammengeführt. Auch der Standort Eschborn wurde zunächst verselbständigt und später mit dem Systemhaus in Darmstadt zum Systemhaus Rhein-Main vereinigt. Die ehemaligen TDS IS Standorte in Berlin und Neckarsulm wurden in die bestehenden Standorte Berlin und Heilbronn eingebracht. Der ehemalige Standort Hannover führt das „Rechtskleid“ der ehemaligen TDS IS als Bechtle GmbH fort.

Während die TDS IS im ersten Quartal einen operativen Verlust von rund T€ 2.000 erzielte, konnte dieser im zweiten Quartal bereits auf T€ 600 und im dritten Quartal auf T€ 200 gesenkt werden. Das vierte Quartal wies ein ausgeglichenes Ergebnis aus.

Action Computer Supplies S.A., Madrid, Spanien

Am 13. Juli 2001 wurde die spanische Action Computer Supplies S.A. mit Sitz in Madrid gegen Zahlung von T€ 8.200 in bar übernommen. Der Erwerb wurde von der eigens

zum Zweck der Übernahme gegründeten Bechtle Action Computer Supplies S.L. vorgenommen. Für einen Monat wurde der Kaufpreis durch einen Kredit in Britische Pfund mit einer Verzinsung von 5,95 Prozent zwischenfinanziert. Aus der Ablösung des Kredits resultierte ein Währungsgewinn in Höhe von T€ 169. Der Unternehmenskauf wurde nach der Erwerbsmethode bilanziert und nach SFAS 141 behandelt. Der unter Berücksichtigung des Kaufpreises in Höhe von T€ 8.200 nach Abzug des erworbenen Nettovermögens in Höhe von T€ 441 bei der Kapitalkonsolidierung entstandene Unterschiedsbetrag in Höhe von 7.759 entfällt auf der Grundlage vorläufiger Berechnungen in einer Bandbreite von T€ 1.000 bis T€ 2.000 auf den übernommenen Kundenstamm, der über zehn Jahre abgeschrieben wird. Die Abschreibung für den Zeitraum vom 1. Juli bis 31. Dezember 2001 wurde auf Basis eines Kundenstamms in Höhe von T€ 1.500 berechnet. Der verbleibende Betrag in Höhe von T€ 6.259 ist nach einer vorläufigen Analyse weder einem bilanzierten Vermögensgegenstand zurechenbar noch als gesonderter Vermögensgegenstand konkretisierbar und wird daher als Firmenwert abgeschrieben.

Die Action Computer Supplies S.A. ist spanischer Marktführer im IT-eCommerce. Mit dem Kauf ist die Bechtle-Gruppe einziger Anbieter im IT-eCommerce, der in allen wichtigen Industriestaaten Mittel- und Südeuropas vertreten ist. Durch die Einbindung der Action Computer Supplies S.A. in die Bechtle-Gruppe gewinnt die Action Computer Supplies S.A. zusätzliche Ertragspotenziale, die insbesondere durch die Implementierung der Bechtle-e-Shop-Lösung und der logistischen Strukturen geschaffen werden.

Bilanziell stellt sich das Unternehmen wie folgt dar:

	T€
Kurzfristige Vermögensgegenstände	
Forderungen	11.337
übrige kurzfristige Vermögensgegenstände	389
	11.726
Langfristige Vermögensgegenstände	
Sachanlagevermögen	90
Immaterielle Vermögensgegenstände	1.596
Geschäfts- und Firmenwert	6.259
	7.945
Summe Vermögensgegenstände	19.671
Kurzfristige Verbindlichkeiten	
Verbindlichkeiten aus Lieferung und Leistung	10.186
übrige kurzfristige Verbindlichkeiten	223
	10.409
Langfristige Verbindlichkeiten	1.062
Summe Verbindlichkeiten	11.471
Summe Vermögensgegenstände – Summe Verbindlichkeiten =	8.200

Unix-Direct-GmbH, Krefeld

Am 25. Juli 2001 wurden die restlichen 51 Prozent der Anteile an der Nemetschek direct GmbH, Heilbronn, zum Wert des anteiligen Nettovermögens von T€ 153,4 erworben. Die Nemetschek direct GmbH ist im eCommerce-Handel tätig.

Am 11. Oktober 2001 wurde die Nemetschek direct GmbH in Unix-Direct-GmbH umfirmiert und der Sitz von Heilbronn nach Krefeld verlegt. Die Unix-Direct-GmbH richtet den eCommerce-Handel vermehrt auf alle Produkte der Unix-Informationstechnologie aus.

V. Pro-Forma-Information

Wenn die im Geschäftsjahr erworbenen Unternehmen bereits zu Beginn des Geschäftsjahres 2000 erworben worden wären, ergäben sich folgende ausgewählte Kennzahlen:

	2001	Vorjahr
	T€	T€
Umsatzerlöse	674.917	573.441
Jahresüberschuss	8.470	5.593
Gewinn pro Aktie	0,42	0,31

VI. Haftungsverhältnisse und Eventualverbindlichkeiten

Sonstige finanzielle Verpflichtungen

Die Forderungen der Gesellschaft sind unbesichert und das Unternehmen trägt damit das Risiko, dass diese Beträge nicht bezahlt werden. Die Gesellschaft hat in der Vergangenheit keine wesentlichen Ausfälle seitens Einzelkunden oder Kundengruppen hinnehmen müssen.

Mietverträge

Die Gesellschaft hat für Büro- und Lagerräume nicht kündbare Mietverträge abgeschlossen. Die künftigen Mindest-Mietzahlungen aus diesen Verträgen betragen zum 31. Dezember 2001:

Geschäftsjahr	T€
2002	4.772
2003	3.643
2004	2.871
2005	2.057
2006	2.421
über 5 Jahre	2.130
Mindest-Mietzahlungen Gesamt	17.894

Die gesamten Mietaufwendungen für das Geschäftsjahr 2001 betragen T€ 6.236 (Vorjahr: T€ 4.743).

Leasingverträge

Die Gesellschaft mietet im Rahmen von in der Grundmietzeit unkündbaren Operate-Lease-Geschäften Fahrzeuge und verschiedene Dienstleistungen. In den Aufwendungen im Rahmen von Mietverträgen sind Zahlungen in Höhe von T€ 1.918 (Vorjahr: T€ 816) aufwandswirksam erfasst worden. Die zukünftigen Verpflichtungen aus den vorgenannten Verträgen, die zum 31. Dezember 2001 eine anfängliche oder verbleibende Restlaufzeit von mehr als einem Jahr haben, betragen T€ 8.131.

Geschäftsjahr	T€
2002	2.064
2003	1.567
2004	716
2005	273
2006	271
über 5 Jahre	3.240
Mindest-Leasingzahlungen Gesamt	8.131

Rechtsstreitigkeiten

Der Gesellschaft sind keine Vorgänge bekannt, die eine erhebliche nachteilige Auswirkung auf die Ertrags-, Liquiditäts- oder Finanzlage haben würden.

VII. Zusatzangaben zur Kapitalflussrechnung

Aus betrieblicher Tätigkeit erwirtschaftete Zahlungsmittel

Aus laufender betrieblicher Tätigkeit sind im Geschäftsjahr 2001 T€ 17.584 zugeflossen, während im Vorjahr noch Zahlungsmittelabflüsse von T€ 37.354 zu verzeichnen waren, die im Wesentlichen auf die Zunahme der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, Vorräte und sonstigen Vermögensgegenstände zurückzuführen waren. Der auf der Basis des Jahresergebnisses zuzüglich der Abschreibungen und unter Eliminierung der anderen aktivierten Eigenleistungen und der Veränderungen der latenten Steuern berechnete Cash Flow ist mit T€ 18.685 gegenüber 13.412 im Vorjahr deutlich angewachsen.

Für Investitionstätigkeit eingesetzte Zahlungsmittel

Der Mittelabfluss aus Investitionstätigkeit betrug T€ 19.522 und ist im Wesentlichen auf die Zugänge bei den Firmenwerten von T€ 10.831 im Zusammenhang mit dem Erwerb von Tochterunternehmen und Investitionen ins Sachanlagevermögen von T€ 5.793 zurückzuführen.

Aus der Finanzierungstätigkeit eingesetzte Zahlungsmittel

Der Mittelabfluss aus Finanzierungstätigkeit von T€ 6.138 resultiert aus der Dividendenausschüttung von T€ 5.025 und der Rückführung langfristiger Verbindlichkeiten von T€ 1.113. Die Mittelzuflüsse im Vorjahr resultierten im Wesentlichen aus dem Netto-Emissionserlös von T€ 127.455.

	31.12.2001	Vorjahr
Finanzmittelfond	T€	T€
Flüssige Mittel	41.200	21.117
Wertpapiere	0	2.476
Schuldscheindarlehen	0	25.600
	41.200	49.193

	31.12.2001	Vorjahr
Geldabfluss in der Periode	T€	T€
Zinsen	292	1.287
Ertragsteuern	5.417	3.314

VIII. Nahestehende Parteien

Transaktionen mit Nahestehenden

In 2001 sind keine wesentlichen Umsätze aus Geschäften mit Gesellschaftern, leitenden Angestellten oder von diesen kontrollierten Unternehmen erzielt worden.

Zwischen konsolidierten Gesellschaften und Vorstandsmitgliedern, Geschäftsführern, deren nahen Angehörigen und von diesen kontrollierten Unternehmen bestehen Mietverträge über verschiedene Objekte. Im Berichtsjahr wurden hierfür Mietaufwendungen in Höhe von T€ 762 (Vorjahr: T€ 702) erfolgswirksam berücksichtigt.

IX. Segmentberichterstattung

Im Sinne der Segmentberichterstattung nach SFAS 131 ist der Konzern derzeit in zwei Geschäftsfeldern tätig, dem Geschäftsbereich Systemintegration und dem Bereich eCommerce. Die Segmente unterscheiden sich in ihren Tätigkeitsbereichen und weisen unterschiedliche Abläufe im Handel mit IT-Produkten auf.

Das Segment Systemintegration verbindet die Bereitstellung von Dienstleistungen und die Durchführung der Produktbeschaffung bei der Gestaltung der IT-Infrastruktur des Kunden. Das Dienstleistungsangebot reicht dabei von der Beratung bei der Hardwarebeschaffung, dem Aufbau von Netzwerken, der Integration von Peripheriegeräten, dem Service, der Wartung, der Schulung bis hin zur Komplettbetreuung. Die Bechtle-Gruppe ist dabei regional organisiert und hat mit ihrer beinahe deutschlandweit flächendeckenden IT-Systemhauslandschaft ein umfassendes Beratungsnetz aufgebaut, mit dem sie kundennah positioniert ist. Zur Bündelung des Know-hows in einzelnen Spezialgebieten (z. B. IBM AS/400 und RS/6000, Lotus Notes, CAD/CAM) hat die Bechtle-Gruppe Competence Center aufgebaut, deren Kenntnisse von jedem der Standorte abgefragt und zum Nutzen des Kunden zeitnah eingesetzt werden können. Im Rahmen ihrer Tätigkeit als Systemhaus hat die Bechtle-Gruppe an mehreren Standorten Schulungs-Zentren aufgebaut, an denen für Mitarbeiter der Kunden eine Vielzahl von Seminarveranstaltungen angeboten werden, die entweder standardisiert bestimmte Fragestellungen abdecken oder ganz speziell, auf die konkrete Bedarfssituation des Kunden abgestellt, maßgeschneidert werden.

Der Bereich eCommerce konzentriert sich auf das reine Handelsgeschäft über den Direktvertrieb an gewerbliche Kunden mit über 20 PC-Arbeitsplätzen. Das Produktangebot ist darauf ausgelegt, dem Kunden für alle Bereiche Hard- und Softwareprodukte, Peripheriegeräte sowie die erforderlichen Verbrauchsmaterialien anzubieten und vom Produktspektrum her den Markt abzubilden. Der Fokus richtet sich dabei auf Markenprodukte aller wesentlichen Anbieter wie IBM, Compaq, Hewlett Packard, Fujitsu Siemens, Cisco, Toshiba, Lexmark, Microsoft, Novell und Lotus. In neun Ländern werden über 21.200 Artikel im Online Shop via Internet und einem zweimal jährlich erscheinenden Hauptkatalog mit über 1.100 Seiten angeboten. Die Hauptkataloge haben eine Auflage von über 200.000 Stück und werden an bestehende und potentielle Kunden in ganz Europa verschickt. Die Bechtle-Gruppe ist im Direktvertrieb mit elf Gesellschaften in neun europäischen Staaten vertreten.

Geschäftsstellen der Firmengruppen bestehen im Inland in Aachen, Berlin, Bottrop, Chemnitz, Darmstadt, Dresden, Düsseldorf, Eschborn, Freiburg, Friedrichshafen Gaildorf, Gera, Hannover, Heilbronn, Höchberg, Ingolstadt, Karlsruhe, Kassel, Köln, Krefeld, Mannheim, Mainhausen, Mainz, München, Münster, Regensburg, Rottenburg, Schorndorf, Schkeuditz, Schwarzheide, Stuttgart, Sulz, Villingen-Schwenningen und Weimar.

Ausländische Geschäftsstellen bestehen in Bozen (Italien), Linz (Österreich), Son (Niederlande), Chippenham (Großbritannien), in Gland und Fehraltorf (Schweiz), Strasbourg (Frankreich), Turnhout (Belgien) und in Madrid (Spanien).

Die Verwaltung der Gruppengesellschaften ist im Wesentlichen in Gaildorf zentralisiert.

Zwischen den Segmenten bestehen keine wesentlichen Transaktionen.

Steuerungsgröße der Segmente bildet das Ergebnis vor Zinsen und Steuern. Zinsen werden deshalb nicht einbezogen, da die Segmente im Wesentlichen über die Bechtle AG finanziert werden und externe Zinsaufwendungen / -erträge im Wesentlichen dort entstehen.

Im Geschäftsjahr 2001 hat das Unternehmen die Angabe des Betriebsvermögen auf das Bruttovermögen (Summe der Vermögensgegenstände) umgestellt. Das Bruttovermögen umfasst sowohl die kurzfristigen als auch langfristigen Vermögensgegenstände. Die Vorjahreszahlen wurden entsprechend angepasst.

	2001	Vorjahr
Externe Umsätze nach Segmenten	T€	T€
Systemintegration	488.291	384.427
eCommerce	153.241	104.149
Unternehmen insgesamt	641.532	488.576

	2001	Vorjahr
Abschreibungen nach Segmenten	T€	T€
Systemintegration	8.511	8.795
eCommerce	2.613	685
Unternehmen insgesamt	11.124	9.480

	2001	Vorjahr
Betriebsergebnis nach Segmenten	T€	T€
Systemintegration	8.809	6.038
eCommerce	4.331	1.860
Betriebsergebnis insgesamt	13.140	7.898
Finanzergebnis	1.283	600
Ergebnis vor Steuern	14.423	8.498

	2001	Vorjahr
Bruttovermögen nach Segmenten	T€	T€
Systemintegration	179.411	185.420
eCommerce	49.863	31.335
Bilanzsumme	229.274	216.755

	2001	Vorjahr
Langlebige Wirtschaftsgüter *) nach Segmenten	T€	T€
Systemintegration	12.041	12.043
eCommerce	2.901	859
Unternehmen insgesamt	14.942	12.902

	2001	Vorjahr
Investitionen in langlebige Wirtschaftsgüter *) nach Segmenten	T€	T€
Systemintegration	8.417	7.073
eCommerce	442	995
Unternehmen insgesamt	8.859	8.068

*) Software, geleistete Anzahlungen, Kundenstämme und Sachanlagen

Geographische Informationen

Im Jahresabschluss können die folgenden Beträge geographisch zugeordnet werden.

Externe Umsätze nach Regionen	2001	Vorjahr
	T€	T€
Inland	555.121	438.403
Ausland	86.411	50.173
Unternehmen insgesamt	641.532	488.576

Die Umsätze werden dem Land zugeordnet, in dem das Unternehmen seinen Firmensitz hat. Es werden aus der Sicht der Gesellschaft ausschließlich Umsätze im eigenen Land getätigt.

Die langlebigen Wirtschaftsgüter verteilen sich folgendermaßen auf die Regionen:

Langlebige Wirtschaftsgüter *) nach Regionen	2001	Vorjahr
	T€	T€
Inland	12.625	12.329
Ausland	2.317	573
Unternehmen insgesamt	14.942	12.902

Alle langlebigen Wirtschaftsgüter befinden sich in dem Land, in dem die Gesellschaft ihren Sitz hat.

*) Software, geleistete Anzahlungen, Kundenstämme und Sachanlagen

XI. Gewinn je Stammaktie

Die folgende Tabelle zeigt die Berechnung des gewöhnlichen und des verwässerten Nettogewinns je Stammaktie:

	31.12.2001	31.12.2000
	T€	T€
(ausgenommen Stückzahl und Betrag je Aktie)		
Jahresüberschuss/ Nettogewinn für Stammaktionäre	9.011	5.184
Gewichteter Durchschnitt der ausstehenden Stammaktien	20.200.000	18.175.000
Gewinn und verwässerter Gewinn je Stammaktie	0,446	0,285

XII. Vergütung der Organe

Vorstand

Die Bezüge des Vorstands der Bechtle AG beliefen sich im Geschäftsjahr auf insgesamt T€ 1.288.

Die gewährten Gesamtbezüge der früheren Mitglieder des Vorstands der Bechtle AG betragen für das Geschäftsjahr T€ 26.

Aufsichtsrat

Die Bezüge des Aufsichtsrats der Bechtle AG beliefen sich im Geschäftsjahr auf T€ 35 (Vorjahr T€ 35).

XIII. Mitarbeiter

Wir beschäftigten im Jahresdurchschnitt 1.828 Mitarbeiter (Vorjahr: 1.453).

XIV. Ereignisse nach dem Bilanzstichtag

Im Januar hat Bechtle von der Eurodis AG, dem Schweizer Marktführer bei der Systemintegration von High-End Compaq und IBM-Computersystemen, die Systemhaus-Sparte übernommen. Das Systemhaus-Segment der Eurodis ist im ertragsstarken Bereich der gehobenen IT-Systemlösungen tätig. Das Unternehmen hat in der Schweiz eine führende Marktposition bei der Systemintegration von Banken und Dienstleistungsunternehmen.

Ebenfalls im Januar wurde die BDF Computersysteme Vertriebs- und Service GmbH in Nürnberg übernommen.

Nach dem Niedergang mehrerer zum Teil bedeutender Wettbewerber konnten seit Jahresbeginn neue Kunden und Mitarbeiter für Bechtle gewonnen werden. Zur Pflege der neuen Geschäftsbeziehungen wurden Tochtergesellschaften in Hamburg und Großostheim gegründet. In München und Kassel nahmen neue Standorte ihre Aktivitäten auf.

Weitere Vorgänge von besonderer Bedeutung nach dem Schluss des Geschäftsjahres, die die Unternehmenslage beeinflussen, haben sich nicht ereignet.

XV. Wesentliche Unterschiede zwischen U.S.-GAAP und deutschen Bilanzierungsgrundsätzen

Die Abweichungen von den nach deutschem Recht geltenden Bilanzierungs-, Bewertungs- und Konsolidierungsmethoden betreffen im Wesentlichen den Inhalt und die Darstellung des Konzernabschlusses, die Aktivierung selbst erstellter immaterieller Vermögensgegenstände des Anlagevermögens, die Behandlung von Eigenkapitalbeschaffungskosten sowie die Anwendung der Erwerbsmethode (Purchase Accounting) bei der Kapitalkonsolidierung. Darüber hinaus werden für alle wesentlichen temporären Differenzen zwischen der Handels- und der Steuerbilanz latente Steuern gebildet.

Inhalt und die Darstellung des Konzernabschlusses

Der Konzernabschluss gemäß Handelsgesetzbuch (HGB) besteht nach § 297 HGB aus der Konzernbilanz, der Konzern- Gewinn- und Verlustrechnung und dem Konzernanhang. Börsennotierte Unternehmen haben den Konzernanhang um eine Kapitalflussrechnung und eine Segmentberichterstattung zu erweitern. Nach U.S.-GAAP ist der Konzernabschluss zusätzlich um eine eigenständige Eigenkapitalveränderungsrechnung zu ergänzen.

Die Konzernbilanz gemäß Handelsgesetzbuch (HGB) ist grundsätzlich in Übereinstimmung mit § 266 HGB zu gliedern. Danach findet keine Trennung der Vermögensgegenstände und Schulden aufgrund der Bindungsdauer bzw. der Fälligkeit statt. Nach U.S.-GAAP sind Vermögensgegenstände und Schulden gemäß ihrer Bindungsdauer bzw. Fälligkeit als „kurzfristig gebundene Vermögensgegenstände“ bzw. „kurzfristig fällige Schulden“ von den langfristigen Posten in der Bilanz zu unterscheiden.

Die Gewinn- und Verlustrechnung nach dem Umsatzkostenverfahren ist in Übereinstimmung mit § 275 Abs. 3 HGB gegliedert. Nach U.S.-GAAP wird im Rahmen der Gewinn- und Verlustrechnung zusätzlich die unverwässerte und verwässerte Anzahl der Aktien und das entsprechende Ergebnis je Aktie angegeben.

Aktivierung selbsterstellter immaterieller Vermögensgegenstände des Anlagevermögens

Nach § 248 HGB dürfen immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens, die nicht entgeltlich erworben wurden, nicht aktiviert werden. Nach U.S.-GAAP sind Aufwendungen für selbsterstellte Software unter bestimmten Voraussetzungen zu aktivieren, wenn sie zum Vertrieb an Dritte oder für den interne Gebrauch bestimmt ist.

Kosten der Kapitalbeschaffung

Nach HGB dürfen Kosten der Kapitalbeschaffung nicht abgegrenzt oder mit den aufgenommenen Finanzierungsmitteln verrechnet werden. Nach U.S.-GAAP werden Kosten der Beschaffung von Eigenkapital (z.B. Emissionskosten im Rahmen des Börsengangs) abzüglich der Wirkung ihrer steuerlichen Abzugsfähigkeit, vom Bruttobetrag der aufgenommenen Mittel abgezogen und mindern damit die Kapitalrücklage.

Anwendung der Erwerbsmethode (Purchase Accounting) bei der Kapitalkonsolidierung

Nach § 301 HGB bestehen im Zusammenhang mit der bei der Kapitalkonsolidierung der in den Konzernabschluss einbezogenen Tochterunternehmen anzuwendenden Methode und der Behandlung eines entstehenden Unterschiedsbetrags Wahlrechte. Nach U.S.-GAAP ist bei der Kapitalkonsolidierung die Erwerbsmethode durch Verrechnung der Anschaffungskosten mit dem auf das Mutterunternehmen entfallende anteilige Eigenkapital der Tochterunternehmen zum Zeitpunkt des Erwerbs oder der Erstkonsolidierung anzuwenden.

Latente Steuern

Nach HGB müssen latente Steuern nach der sogenannten „asset and liability method“ berechnet, aber nur verbleibende Passivsaldo im Konzernabschluss bilanziert werden. Ferner ist eine Bilanzierung von aktiven latenten Steuern aus steuerlichen Verlustvorträgen nicht zulässig. Nach U.S.-GAAP werden latente Steuern auf zeitliche Bewertungsunterschiede zwischen dem Ansatz von Vermögensgegenständen und Schulden in Steuerbilanz und Konzernabschluss, basierend auf dem auf gesetzlicher Grundlage zum Ende des Berichtszeitraums zu erwartenden Steuersatz für den Zeitraum der Umkehrung der Unterschiede, ermittelt. Dabei sind Änderungen des Steuersatzes erst dann zu berücksichtigen, wenn die Gesetzesänderung verabschiedet wurde. Nach U.S.-GAAP sind latente Steuern auch auf steuerliche Verlustvorträge zu berechnen, wenn die Gesellschaft derartige Verlustvorträge hat. Ist die Werthaltigkeit von aktiven latenten Steuern nicht gegeben, so müssen diese wertberichtigt werden. Ausschlaggebend für die Beurteilung der Werthaltigkeit ist die Einschätzung der Wahrscheinlichkeit, dass diese Posten in der Zukunft auch tatsächlich realisierbar sind.

XVI. Entwicklung des Konzern-Anlagevermögens

Die Entwicklung des Konzern-Anlagevermögens ergibt sich aus dem in der Anlage zum Anhang beigefügten Anlagespiegel.

XVII. Organe

Mitglieder des Vorstands

Gerhard Schick
Vorstandsvorsitzender
verantwortlich für Finanzen, Unternehmensplanung und Öffentlichkeitsarbeit
Aktien an der Bechtle AG: 1.226.655

Ralf Klenk
verantwortlich für Logistik & Service, IT, Personal und Sonderaufgaben
Aktien an der Bechtle AG: 852.462

Herbert Roelofsen
bis 28. Februar 2001

Jürgen Renz
seit 1. März 2001
verantwortlich für Segment eCommerce
Aktien an der Bechtle AG: 950

Dr. Rainer Eggensperger
verantwortlich für Segment Systemhäuser & Competence Center
Aktien an der Bechtle AG: 5.716

Mitglieder des Aufsichtsrats

Klaus Winkler
Geschäftsführer
Vorsitzender des Aufsichtsrats
Aktien an der Bechtle AG:
– im Eigentum: 650
– für BWK GmbH UnternehmensBeteiligungsGesellschaft: 3.916.507

– Stellvertretender Aufsichtsratsvorsitzender
der Sick AG, Waldkirch

– Mitglied des Aufsichtsrats
der Infoman AG, Stuttgart

Kurt Dobitsch
Unternehmensberater
Stellvertretender Vorsitzender
Aktien an der Bechtle AG: keine

– Aufsichtsratsvorsitzender
der United Internet AG, Montabaur,
der GMX Ges. für Datenkommunikationsdienste AG, München

- Mitglied des Aufsichtsrats
der R+S AG, Denkendorf,
der Finex AG, Ebersberg,
der 1&1 Internet AG, Karlsruhe,
der Adlink AG, Montabaur
sowie der Nemetschek AG, München

Otto Beilharz
Geschäftsführer
Aktien an der Bechtle AG: 4.448

- Mitglied des Aufsichtsrats
der Kellner & Kunz AG, Wien

Gaildorf, im März 2002

Bechtle AG

Der Vorstand

Gerhard Schick

Dr. Rainer Eggensperger

Ralf Klenk

Jürgen Renz

Entwicklung des Konzernanlagevermögens

	Anschaffungskosten					Stand am 31.12.2001 T€
	Stand am 01.01.2001 T€	Veränderung des Konsoli- dierungs- kreises T€	Sonstige Zugänge T€	Abgänge T€	Um- buchungen Um- gliederung* T€	
I. Immaterielle Vermögensgegenstände						
1. Software	4.086	278	1.336	853	685	5.532
2. Kundenstamm	0	0	1.500	0	0	1.500
3. Geschäftswert	48.688	0	10.831	64	0	59.455
4. Geleistete Anzahlungen	685	0	230	0	-685	230
	53.459	278	13.897	917	0	66.717
II. Sachanlagen						
1. Grundstücke und Bauten	1.093	0	0	0	0	1.093
2. Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	24.956	3.974	5.793	8.198	0	26.525
	26.049	3.974	5.793	8.198	0	27.618
III. Finanzanlagen						
1. Anteile an verbundenen Unternehmen	368	0	0	0	-368 *	0
2. Beteiligungen	10	0	0	10	0	0
3. Sonstige Ausleihungen	223	0	0	10	0	213
	601	0	0	20	-368 *	213
	80.109	4.252	19.690	9.135	-368	94.548

* der Ausweis der Beteiligung an der ehemaligen Nemetschek direct GmbH (jetzt Unix direct GmbH) erfolgt nicht mehr at equity; die Beteiligung wird vollkonsolidiert.

kumulierte Abschreibungen

Buchwerte

Stand am 01.01.2001	Veränderung des Konsoli- dierungs- kreises	Sonstige Zugänge	Abgänge	Stand am 31.12.2001	kumulierte Anpassung at equity 31.12.2000	Stand am 31.12.2001	Stand am 31.12.2000
T€	T€	T€	T€	T€	T€	T€	T€
2.284	162	1.131	832	2.745	0	2.787	1.802
0	0	75	0	75	0	1.425	0
5.379	0	3.426	0	8.805	0	50.650	43.309
0	0	0	0	0	0	230	685
7.663	162	4.632	832	11.625	0	55.092	45.796
56	0	37	0	93	0	1.000	1.037
15.578	2.744	6.455	7.752	17.025	0	9.500	9.378
15.634	2.744	6.492	7.752	17.118	0	10.500	10.415
0	0	0	0	0	208	0	160
0	0	0	0	0	0	0	10
0	0	0	0	0	0	213	223
0	0	0	0	0	208	213	393
23.297	2.906	11.124	8.584	28.743	208	65.805	56.604

Bestätigungsvermerk

Zu dem Konzernabschluss und dem Konzernlagebericht haben wir folgenden Bestätigungsvermerk erteilt:

„Wir haben den von der Bechtle AG, Gaildorf, aufgestellten Konzernabschluss und Konzernlagebericht für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis 31. Dezember 2001 geprüft. Die Aufstellung von Konzernabschluss und Konzernlagebericht liegt in der Verantwortung der gesetzlichen Vertreter der Gesellschaft. Unsere Aufgabe ist es, auf der Grundlage der von uns durchgeführten Prüfung zu beurteilen, ob der Konzernabschluss den US Generally Accepted Accounting Principles (U.S.-GAAP) entspricht.

Wir haben unsere Konzernabschlussprüfung 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 Konzernabschluss unter Beachtung der Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung und durch den Konzernlagebericht 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 des Konzerns sowie die Erwartungen über mögliche Fehler berücksichtigt. Im Rahmen der Prüfung werden die Wirksamkeit des rechnungslegungsbezogenen internen Kontrollsystems sowie Nachweise für die Angaben in Konzernabschluss und Konzernlagebericht überwiegend auf der Basis von Stichproben beurteilt. Die Prüfung umfasst die Beurteilung der Jahresabschlüsse der in den Konzernabschluss einbezogenen Unternehmen, der Abgrenzung des Konsolidierungskreises, der angewandten Bilanzierungs- und Konsolidierungsgrundsätze und der wesentlichen Einschätzungen der gesetzlichen Vertreter sowie die Würdigung der Gesamtdarstellung des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts. Wir sind der Auffassung, dass unsere Prüfung eine hinreichend sichere Grundlage für unsere Beurteilung bildet.

Unsere Prüfung hat zu keinen Einwendungen geführt.

Nach unserer Überzeugung vermittelt der Konzernabschluss in Übereinstimmung mit den U.S.-GAAP ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns sowie der Zahlungsströme des Geschäftsjahres. Der Konzernlagebericht gibt insgesamt eine zutreffende Vorstellung von der Lage des Konzerns und stellt die Risiken der künftigen Entwicklung zutreffend dar.

Unsere Prüfung, die sich auch auf den von dem Vorstand für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis 31. Dezember 2001 aufgestellten Konzernlagebericht erstreckt hat, hat zu keinen Einwendungen geführt. Nach unserer Überzeugung gibt der Konzernlagebericht zusammen mit den übrigen Angaben des Konzernabschlusses insgesamt eine zutreffende Darstellung von der Lage des Konzerns und stellt die Risiken der künftigen Entwicklung zutreffend dar. Außerdem bestätigen wir, dass der Konzernabschluss und der Konzernlagebericht für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis 31. Dezember 2001 die Voraussetzungen für eine Befreiung der Gesellschaft von der Aufstellung eines Konzernabschlusses und Konzernlageberichts nach deutschem Recht erfüllen.“

Heilbronn, den 13. März 2002

Ernst & Young
Deutsche Allgemeine Treuhand AG
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Sohler
Wirtschaftsprüfer

Ketterle
Wirtschaftsprüfer

Impressum

Herausgeber
Bechtle AG, Unternehmenskommunikation

Gesamtkoordination
Rudi Schmidt, Leiter Unternehmenskommunikation

Konzeption, Text, Gestaltung und Produktion
PR IM TURM Öffentlichkeitsarbeit GmbH, Mannheim

Layout & Illustration
Ralf Schirmer

Druck
ABT Print und Medien GmbH, Weinheim

Für Aktionärsanfragen und die
Anforderung von Publikationen
wenden Sie sich bitte an:

Ute Thamm
Unternehmenskommunikation/Investor Relations
Telefon: +49 (0)79 71/95 02-24
Telefax: +49 (0)79 71/95 02-11
E-Mail: ir@bechtle.com

Für Fragen der Unternehmenskommunikation
wenden Sie sich bitte an:

Rudi Schmidt
Leiter Unternehmenskommunikation
Telefon: +49 (0)79 71/95 02-24
Telefax: +49 (0)79 71/95 02-11
E-Mail: presse@bechtle.com

www.bechtle.com

Bechtle AG
Postfach 166
74402 Gaildorf
Deutschland

Telefon: +49 (0)79 71/95 02-24
Telefax: +49 (0)79 71/95 02-11
E-Mail: ir@bechtle.com