



Unsere vierte Dekade:
BECHTLE 4.0

Unser aller Zukunft:
INDUSTRIE 4.0

Unsere aktuellen Zahlen:
ABSCHLUSS 4.0

Ihr starker IT-Partner.
Heute und morgen.



01. 5 JAHRE IN ZAHLEN

		2010	2011	2012	2013	2014	Veränderung in % 2014-2013
Umsatz	Tsd. €	1.722.919	1.994.881	2.096.835	2.273.485	2.580.448	13,5
IT-Systemhaus & Managed Services	Tsd. €	1.151.119	1.315.669	1.394.455	1.535.316	1.727.073	12,5
IT-E-Commerce	Tsd. €	571.800	679.212	702.380	738.169	853.375	15,6
EBITDA	Tsd. €	76.127	104.764	102.013	113.541	132.251	16,5
IT-Systemhaus & Managed Services	Tsd. €	47.000	64.632	62.205	74.214	88.083	18,7
IT-E-Commerce	Tsd. €	29.127	40.132	39.808	39.327	44.168	12,3
EBIT	Tsd. €	60.728	86.403	80.265	91.048	108.498	19,2
IT-Systemhaus & Managed Services	Tsd. €	35.852	49.891	44.320	56.185	68.907	22,6
IT-E-Commerce	Tsd. €	24.876	36.512	35.945	34.863	39.591	13,6
EBIT-Marge	%	3,5	4,3	3,8	4,0	4,2	
IT-Systemhaus & Managed Services	%	3,1	3,8	3,2	3,7	4,0	
IT-E-Commerce	%	4,4	5,4	5,1	4,7	4,6	
EBT	Tsd. €	61.784	86.289	79.001	89.308	107.385	20,2
EBT-Marge	%	3,6	4,3	3,8	3,9	4,2	
Ergebnis nach Steuern	Tsd. €	46.422	62.723	56.358	63.397	76.194	20,2
Ergebnis je Aktie	€	2,21	2,99	2,68	3,02	3,63	20,2
Eigenkapitalrendite	%	14,2	17,3	13,7	14,2	15,6	
Eigenkapitalquote	%	56,8	52,6	54,5	55,1	54,5	-1,1
Liquide Mittel¹	Tsd. €	129.750	141.488	146.155	156.105	156.000	-0,1
Working Capital	Tsd. €	166.780	189.881	211.595	234.624	291.326	24,2
Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit	Tsd. €	59.114	55.782	56.669	73.098	55.965	-23,4
Mitarbeiter² (zum 31.12.)		4.766	5.479	5.970	6.219	6.572	5,7
IT-Systemhaus & Managed Services		3.763	4.305	4.754	4.953	5.164	4,3
IT-E-Commerce		1.003	1.174	1.216	1.266	1.408	11,2



Für weitere
Kennzahlen siehe
Mehrjahres-
übersicht,
S. 252 ff.

¹ Inklusive Geld- und Wertpapieranlagen
² Ohne Aushilfen

02. QUARTALSÜBERSICHT 2014

		1. Quartal 01.01. – 31.03.	2. Quartal 01.04. – 30.06.	3. Quartal 01.07. – 30.09.	4. Quartal 01.10. – 31.12.
Umsatz	Tsd. €	586.696	603.676	618.281	771.795
EBITDA	Tsd. €	26.637	29.149	35.789	40.676
EBIT	Tsd. €	21.161	23.342	30.040	33.955
EBT	Tsd. €	20.832	23.103	29.852	33.598
EBT-Marge	%	3,6	3,8	4,8	4,4
Ergebnis nach Steuern	Tsd. €	14.802	16.422	21.146	23.824



Die aktuellen
Kennzahlen für das
1. Quartal 2015
finden Sie ab dem
13. Mai 2015 unter
[bechtle.com/
finanzberichte](http://bechtle.com/finanzberichte)

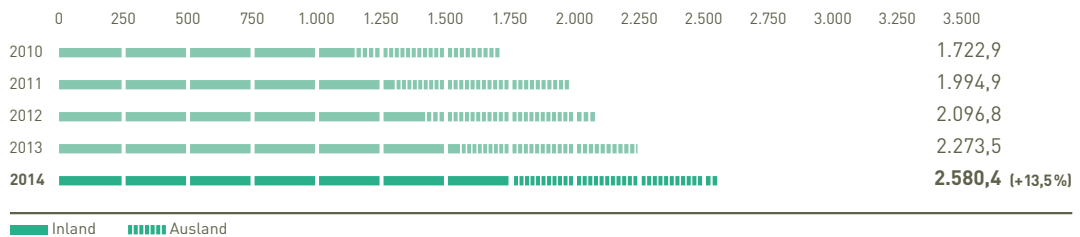
5 JAHRE IN KÜRZE



Umsatzentwicklung
siehe S. 113 f.

UMSATZ NACH REGIONEN

in Mio. €



Segmentbericht
siehe S. 118 ff.

UMSATZ NACH SEGMENTEN

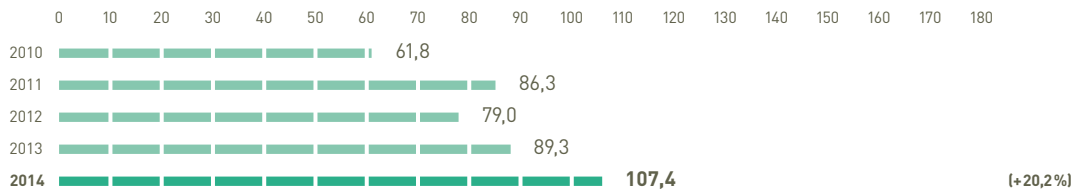
in Mio. €



Ergebnissituation
siehe S. 115 ff.

EBT

in Mio. €



EPS und Dividende
siehe S. 117 und S. 106

EPS

in €

DIVIDENDE JE AKTIE

in €



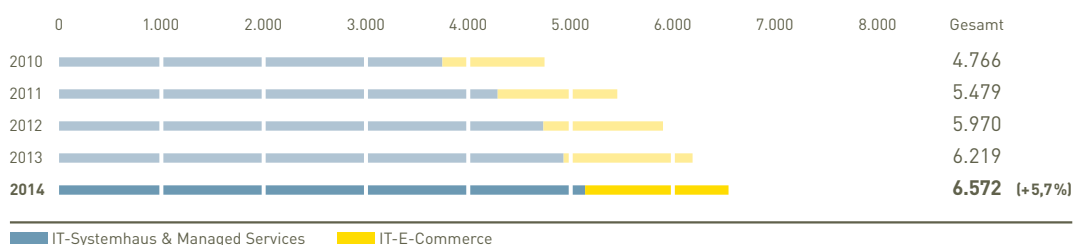
¹ Davon 0,15 € Sonderdividende ² Vorschlag an die Hauptversammlung



Entwicklung
Mitarbeiterzahlen
siehe S. 89 ff.

MITARBEITER NACH SEGMENTEN

per 31. Dezember





BECHTLE 4.0: Unsere vierte Dekade. 1983 mit einem kleinen Ladengeschäft gestartet, folgt Anfang der Neunziger der erste Katalog und wenige Jahre später die Gründung der Handelssparte. Während der Wettbewerb ausschließlich auf Dienstleistungen setzt, führt bei Bechtle die Kombination von Handel und Services immer geradeaus. Und immer steil bergauf. So beginnt die vierte Dekade, wie die dritte endete: mit einem weiteren Rekordjahr. Mal sehen, wo wir in zehn Jahren stehen.



INDUSTRIE 4.0: Unser Blick in die Zukunft. Neben der Bodenhaftung im Hier und Jetzt hat Bechtle schon immer ein gutes Gespür für die Zukunft. Nicht als Erster und auf jeden Zug aufspringen, sondern, wenn die Zeit reif ist, auf den richtigen. Mit Bechtle Cloud Computing bieten wir sichere Infrastrukturen und mit Lösungen wie Bechtle Product Lifecycle Management konkrete Anwendungen für Industrie 4.0 – das nächste große Thema, dem sich Bechtle zuwendet. Was wir uns unter dem „Internet der Dinge“ vorzustellen haben, lesen Sie in unserem Magazin „Illustrierte Industrie 4.0“ ab Seite 19.



ABSCHLUSS 4.0: Unser Blick auf 2014. Das vergangene Jahr war einmal mehr ein Jahr der Erfolge und Rekorde. Und damit ein Jahr der Kontinuität und Berechenbarkeit. Unseren Kurs – immer geradeaus – haben wir in jeder Hinsicht gehalten. Mit unserer Wachstumsstrategie, Finanzstärke und Marktposition. Mit 353 neuen und damit 6.572 Kollegen insgesamt, denen an dieser Stelle ganz besonderer Dank gebührt. Und mit der Entwicklung unserer Zahlen, die wir Ihnen mit diesem Geschäftsbericht vorlegen.

1

An unsere Aktionäre
Seite 3

Industrie
Seite 19

4.0

2

Konzernlagebericht
Seite 63

3

Konzernabschluss
Seite 165

Weitere Informationen
Seite 250



That's IT: 4.0!

Wie gehabt lernen Sie auf den folgenden Seiten einige unserer Mitarbeiter kennen. Jung, wie unsere Mannschaft ist, sind wir gespannt darauf, was wohl nach der 4.0 kommen wird.

Auf diese Steine können wir bauen.

Auf der Hauptversammlung 2014 wurde Dr. Matthias Metz, vormals Vorstandsvorsitzender der Bausparkasse Schwäbisch Hall AG, mit großer Mehrheit in den Aufsichtsrat gewählt, der ihn anschließend zum Vorsitzenden kürte. Willkommen an Bord, Dr. Metz!

Exklusiv von Bechtle.

Unsere Illustrierte zum Thema Industrie 4.0 finden Sie an keinem Bahnhofskiosk, sondern exklusiv ab Seite 19. Oder als Sonderdruck mit weiteren Artikeln zum Thema – zu bestellen unter presse@bechtle.com.

Bechtle Platz 1!

Erstmals steht Bechtle mit 1,57 Milliarden Euro Inlandsumsatz auf Platz 1 der IT-Systemhäuser Deutschlands. Unsere Adresse, Bechtle Platz 1, gilt plötzlich in ganz Deutschland.

Same procedure as every year.

Mehr Marktanteile. Mehr Umsatz.
Mehr Mitarbeiter. Höheres Ergebnis.
Höheres Eigenkapital. Höhere Dividende.



Querverweis innerhalb
des Geschäftsberichts



Querverweis auf andere
Publikationen und weiter-
führende Literatur



Querverweis auf
Informationen im Internet



Hinweis auf nichtfinanzielle
Leistungsindikatoren

Bitte vormerken.

Anleger freuen sich über ein erfolgreiches Berichtsjahr. Und auf eine erfolgreiche Zukunft. Wann Sie mit den nächsten Zahlen und Informationen rechnen können, verrät der Finanzkalender auf dem hinteren Ausklapper.

An unsere Aktionäre 3

CHRONIK 2014	6
BRIEF DES VORSTANDS	8
DER VORSTAND	10
BERICHT DES AUFSICHTSRATS	13

Industrie 4.0 19

Konzernlagebericht 63

UNTERNEHMEN	64	64 Konzernstruktur 69 Geschäftstätigkeit 84 Unternehmenssteuerung 89 Mitarbeiter 94 Corporate-Governance-Bericht 103 Aktie 108 Übernahmerechtliche Angaben
RAHMENBEDINGUNGEN	110	110 Gesamtwirtschaft 111 Branche 111 Gesamteinschätzung
ERTRAGS-, VERMÖGENS- UND FINANZLAGE	112	112 Ertragslage 121 Vermögenslage 126 Finanzlage 128 Strategische Finanzierungsmaßnahmen 129 Gesamteinschätzung
CHANCEN- UND RISIKOBERICHT	130	130 Risiko- und Chancenmanagement 135 Chancen 140 Risiken 152 Gesamtrisikobetrachtung
NACHTRAGSBERICHT	154	154 Vorgänge von besonderer Bedeutung nach Bilanzstichtag
PROGNOSEBERICHT	155	155 Rahmenbedingungen 157 Entwicklung des Konzerns 161 Gesamteinschätzung

Konzernabschluss 165

GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG	166
GESAMTERGEBNISRECHNUNG	167
BILANZ	168
EIGENKAPITALVERÄNDERUNGSRECHNUNG	170
KAPITALFLUSSRECHNUNG	171
ANHANG	172

Weitere Informationen 250

250 Bestätigungsvermerk 251 Versicherung des Vorstands 252 Mehrjahresübersicht Bechtle Konzern 256 Glossar 259 Grafik- und Tabellenverzeichnis 262 Abkürzungsverzeichnis 263 Stichwortverzeichnis 264 Impressum, Finanzkalender, Organisations- struktur der Bechtle Gruppe
--

JANUAR

Virtualisierungsprojekt gewürdigt. Citrix Systems zeichnet seinen langjährigen Platinum Partner BECHTLE mit dem Preis für das größte Virtualisierungsprojekt in der Region Zentraleuropa aus. Mit dieser Auszeichnung würdigt der führende Anbieter von Virtualisierungs-, Netzwerk- und SaaS-Technologien besondere Leistungen wie Innovation, Kompetenz, Ausbildung und Kreativität. **■ CAD-Spezialist.** BECHTLE akquiriert die planetsoftware GmbH mit Sitz in Wien. Der Spezialist für 3D-CAD-Software verfügt über drei weitere Standorte in Graz, Innsbruck und Wels und beschäftigt 36 Mitarbeiter.

FEBRUAR

Onsite Services gestärkt. BECHTLE akquiriert mit der Amaras AG einen Spezialisten für Onsite Services. Das Unternehmen mit Sitz in Monheim am Rhein beschäftigt 33 Mitarbeiter und ist hauptsächlich für Großkunden tätig. **■ Auszeichnung von VMware.** BECHTLE erhält von VMware einen Preis für herausragende Leistungen in den Bereichen Virtualisierung und Cloud-Lösungen. Der führende Hersteller virtueller Infrastruktursoftware vergibt den Preis in der Kategorie „Global Solution Provider“ im Rahmen der Partnerkonferenz in San Francisco. **■ Doppelpack.** Im vierten Jahr in Folge zeichnet DataCore die BECHTLE AG als Top-Performer und damit umsatzstärksten Partner in Deutschland aus. Erstmals können unsere österreichischen Kollegen den Top-Performer auch in ihr Land holen.

MÄRZ

Allianz I: PC Connection. BECHTLE schließt mit dem US-amerikanischen IT-Handelsunternehmen PC Connection Inc. mit Hauptsitz in Merrimack, New Hampshire, eine internationale Allianz. Mit dem Abkommen reagiert BECHTLE auf zunehmende Anfragen weltweit aufgestellter Unternehmen nach umfassender Betreuung auch außerhalb Europas.

APRIL

ARP in Belgien. Das BECHTLE Tochterunternehmen ARP startet am 1. April mit einer Landesgesellschaft in Belgien. Damit ist ARP in sechs Ländern vertreten. **■ Bechtle Technologiemesse wächst dynamisch.** Die zehnte Auflage der BECHTLE „Competence Center Days“ ist wieder ein Besuchermagnet. Unter dem Motto: „We drive IT“ informieren sich mehr als 1.600 Kunden, Hersteller, Partner und Mitarbeiter über neueste Entwicklungen der IT-Branche und das Leistungsspektrum von BECHTLE. **■ Bechtle preiswürdig.** Gleich zwei Herstellerpreise kann BECHTLE in Empfang nehmen: Das US-Softwareunternehmen MobileIron kürt BECHTLE zum IRON Partner und das BECHTLE IT-Systemhaus Österreich erhält von Trend Micro den Award „Best in Class 2013“. **■ 3D-Druck auf dem Vormarsch.** Solidpro ergänzt ihr Portfolio um die Bereiche 3D-Druck, Rapid Prototyping und Additive Manufacturing. Basis ist die neue Partnerschaft mit alphacam, Anbieter der marktführenden Stratasys 3D-Drucktechnologien.

MAI

Preisgekrönter ARP Onlineshop. Der Onlineshop von ARP gewinnt den Swiss E-Commerce Award in der Kategorie B2B. Die Jury würdigt insbesondere die vielfältige Verwendung von B2C-Funktionskomponenten in einem B2B-Shop. **■ Rahmenvertrag für Apple-Produkte.** Das Logistikzentrum Baden-Württemberg erteilt BECHTLE den Zuschlag über einen Rahmenvertrag zur Beschaffung von Apple-Hardware und die Erbringung von Services. **■ Allianz II: Atea.** BECHTLE und die norwegische Atea schließen einen Kooperationsvertrag. Nach dem im März gemeldeten Abkommen mit PC Connection aus den USA setzt BECHTLE damit die Strategie der internationalen Vernetzung über Allianzen fort. Abgedeckt werden durch diese Allianz Skandinavien und das Baltikum. **■ Partner des Jahres.** EMC zeichnet BECHTLE als besten Partner des Jahres in Deutschland aus. Mit dem Solution Provider Partner of the Year Award würdigt der Speicherspezialist das herausragende Umsatzwachstum von BECHTLE im zurückliegenden Geschäftsjahr.

JUNI

Immer mobil. Die Deutsche Bahn AG erteilt der BECHTLE AG den Zuschlag für die Lieferung mobiler Endgeräte und Zubehör sowie die Erbringung von Dienstleistungen. **■ Stabwechsel.** Auf der Hauptversammlung wird Dr. Matthias Metz als neues Aufsichtsratsmitglied gewählt und anschließend mit dem Amt des Vorsitzenden des Kontrollgremiums betraut. **■ Verträge verlängert.** Der Aufsichtsrat der BECHTLE AG verlängert die zum Jahresende auslaufenden Verträge von Michael Guschlbauer, Vorstand IT-Systemhaus & Managed Services, und Jürgen Schäfer, Vorstand IT-E-Commerce, vorzeitig um fünf Jahre.

JULI

Bechtle und SimpliVity vertiefen Partnerschaft. BECHTLE und SimpliVity erweitern die seit 2013 bestehende Partnerschaft für die Region EMEA. Mit 28 zertifizierten SimpliVity System Engineers erhält BECHTLE den höchsten Partnerstatus. Als Platinum Partner hat BECHTLE Zugang zu Vertriebsunterstützung, exklusivem Produkt-Know-how und Schulungsangeboten. **■ Olé, olé, olé.** Hyundai setzt für den Datentransfer und -austausch im Berliner Fan Park auf die Lösung BECHTLE Secure Cloudshare. Über die Content-Sharing-Plattform werden Foto- und Filmdaten von Deutschlands größter WM-Fanmeile einfach, schnell und sicher mit beteiligten Abteilungen und Partnern geteilt.

AUGUST

Bechtle Platz 1. Im jährlichen Ranking der größten IT-Systemhäuser Deutschlands erreicht BECHTLE Platz 1. Grundlage ist der Inlandsumsatz von 1,57 Milliarden Euro, den das Unternehmen 2013 erwirtschaftete. **■ Ausgezeichnete Personalarbeit.** Best Recruiters zeichnet BECHTLE in der Branchenwertung mit Gold aus. Im Bereich IT/Software/Telekommunikation setzt sich das Unternehmen an die Spitze von 18 getesteten Arbeitgebern.

SEPTEMBER

Gepflegter Kontakt. Zum 10. Mal finden die Aktionärstage in der Neckarsulmer Konzernzentrale statt. Rund 100 Interessierte nutzen die Gelegenheit, sich vor Ort über das Unternehmen zu informieren. **■ „Industrie 4.0 Collaboration Lab“.** Das BECHTLE IT-Systemhaus Karlsruhe und die SolidLine AG, ein Unternehmen der BECHTLE Gruppe, gründen ein „Industrie 4.0 Collaboration Lab“. Wissenschaftspartner sind das Lifecycle Engineering Solutions Center (LESC) am Karlsruher Institut für Technologie und das Forschungszentrum Informatik. Unter dem Motto „Mittelstand trifft Forschung“ stellen die Partner mittelständischen Unternehmen in den Räumen des LESC eine nahtlose IT-Infrastruktur zur Erprobung von Technologien und Prozessen im Zeichen von Industrie 4.0 bereit. **■ Der Preisregen geht weiter.** Auf dem EMC Partner Summit 2014 erhält BECHTLE den Federation Partner of the Year Award. Mit der Auszeichnung würdigt der us-amerikanische Technologiekonzern die Vermarktungserfolge und Kompetenz rund um die Produkte von EMC sowie der Federation-Partner und Konzerntöchter VMware, RSA und Pivotal.

OKTOBER

Allianz III: Lexel Systems Ltd. Mit der Lexel Systems Ltd., einem Spezialisten für IT-Infrastruktur und IT-Services, gewinnt BECHTLE einen weiteren internationalen Kooperationspartner. Das Unternehmen beschäftigt 180 Mitarbeiter in Neuseeland und Australien. **■ Bechtle Hausmessen.** Mit zwei Hausmessen präsentiert BECHTLE am 25. und 26. September die Kompetenz der Unternehmensgruppe im Bereich Softwarelösungen. Der erstmals veranstaltete BECHTLE Software Day legt den Fokus auf IT-Trends wie Cloud, Mobility und IT Security. Bei den Experience Days standen die Lösungen von SolidWorks im Mittelpunkt. **■ Bechtle in Kinderhand.** Insgesamt 188 Söhne und Töchter von BECHTLE Mitarbeitern lernen am 1. BECHTLE Kindermitbringtag das Unternehmen auf ganz besondere Weise kennen: Aufgeteilt in vier Altersgruppen gibt es ein buntes Programm, das von Mitarbeitern und Auszubildenden organisiert und betreut wurde.

NOVEMBER

Nachhaltigkeit. BECHTLE unterstreicht sein Engagement in Sachen Nachhaltigkeit und unterzeichnet die vom Land Baden-Württemberg initiierte win-Charta. Damit bekennt sich BECHTLE zu insgesamt zwölf Leitsätzen und Zielen nachhaltigen Wirtschaftens. **■ Cisco Connect.** BECHTLE präsentiert sich auf der Cisco Connect in Berlin mit einem viel beachteten Messestand zum Thema Industrie 4.0. Auch Baden-Württembergs Ministerpräsident Winfried Kretschmann schaut vorbei. **■ Goldener November.** BECHTLE erhält mit dem neu geschaffenen Fujitsu Select Excellence Award die höchste Auszeichnung, die der Hersteller verleiht. Eins mit Sternchen gab es zudem in Spanien, wo BECHTLE DIRECT einen Branchen-Award für den besten Onlineshop des Jahres erhielt.

DEZEMBER

Gelungene Überraschung. Als Honorierung für die überragende Teamleistung im Jahr 2014 bekommt jeder der rund 6.500 BECHTLE Mitarbeiter ein Lenovo Tablet nach Hause geschickt. Ein Extra-Bonus für ein außerordentliches Jahr. **■ Aktie auf Erfolgskurs.** Die BECHTLE Aktie erreicht zum Ende des Handelsjahres mit einem Schlusskurs von 65,98 € ein neues Allzeithoch. Das Papier verzeichnet im Gesamtjahr 2014 ein Plus von 33,8 Prozent.

Sehr geehrte Damen und Herren,

fünf Rekordjahre in Folge sind ein guter Grund zur Freude. Mit Umsatz und Ertrag wächst bei meinen Vorstandskollegen und mir zugleich der Stolz auf diesen begeisternden Teamerfolg. Mit jedem Jahr ergänzt so ein weiteres, spannendes Kapitel unsere Unternehmensgeschichte. Kapitel, die uns vor allem neugierig machen sollten auf das, was noch kommen mag. Vorhersehen lässt sich wohl nur: Vieles ist möglich! Das hat das zurückliegende Jahr einmal mehr gezeigt.

Mehr denn je verstehen wir bei Bechtle langfristige Ziele als unternehmerische Tugend. Auf einer solchen Grundlage geführt, können wir auf eine Wachstumstradition zurückblicken, uns zugleich weiterentwickeln und auch Jahrzehnte nach der Gründung dynamisch agieren. Berechenbar und visionär – beidem fühlen wir uns verbunden.

Noch sind es nicht die Megathemen, die uns am Markt so erfolgreich machen, sondern die vielen großen und kleinen Rollouts, die Virtualisierungs- und Client-Projekte und das Geschäft mit Server- und Storagelösungen. Vor allem dort, im klassischen Infrastrukturgeschäft, verdienen wir heute und sicherlich auch zukünftig unser Geld. Aus diesen Projekten ziehen wir unsere Stärke, um auch in neuen Wettbewerbsfeldern eine führende Rolle spielen zu können. Dass uns bei Bechtle natürlich auch die großen Trends umtreiben, versteht sich von selbst. Denn sie bestimmen die Weiterentwicklung unseres Portfolios. So gesehen entspricht das Titelthema des diesjährigen Geschäftsberichts sehr gut unserem Grundsatz „Das eine tun, ohne das andere zu lassen“.

Stabilität in einer hochdynamischen Branche, Verlässlichkeit in Zeiten permanenter Veränderung, sich treu bleiben und dennoch weiterentwickeln – zwischen diesen Polen bewegt sich Bechtle. Veränderungen passieren manchmal sprunghaft, dann wieder schleichend in Nuancen und nur selten kumulieren viele Entwicklungen in einem tatsächlich revolutionär erscheinenden Prozess, der durch disruptive Innovationen begleitet wird. Wir erleben das gerade – der Begriff dafür ist Industrie 4.0. Eine sehr deutsche Bezeichnung, die im englischsprachigen Raum als Internet of Things oder auch Internet of Everything die Vorstellung vollständig vernetzter, kooperativer und hochflexibler Prozesse beschreibt. Viele Entwicklungen der vergangenen Jahre vereinen sich hier – etwa Netzwerktechnologie, Cloud Computing oder virtuelle Umgebungen. Herausfordernd an der Realisierung der vierten industriellen Revolution sind neben der technischen und informationstechnologischen Seite vor allem die Öffnung der Unternehmen und die Bereitschaft zur Kooperation. Die Herausforderungen sind sicherlich hoch, das Effizienzpotenzial für die Industrie ist es aber auch.

Die Idee der Vernetzung von beinahe allem mit jedem übt große Faszination aus. Das ist gut, löst aber zunächst noch keine (industrielle) Revolution aus. Dafür braucht es mehr: Nur wer Offenheit gegenüber anderen Disziplinen zeigt, wem am Austausch von Wissen und Erfahrung gelegen ist und wer Forschung nicht als Theorie, sondern als Vorreiter der Praxis von morgen begreift, dem erschließt sich der Nutzen von Industrie 4.0 für unsere gesamte Wirtschaft, für unsere Arbeitswelt und für unser Verhalten als Konsument. Interessant ist dabei ein weiterer Gedanke: Die Wissensgesellschaft ersetzt oder verdrängt nicht etwa die Industriegesellschaft, vielmehr ergänzen sich beide. Deshalb führt auch an der engen Zusammenarbeit von Herstellern, Dienstleistern und Forschungszentren kein Weg vorbei. Die Chance der Produktion liegt mehr denn je in der effizienten Nutzung der wichtigsten Ressource Wissen – und die IT spielt dabei eine wichtige Rolle.

Ganz gleich, ob wir Industrie 4.0 tatsächlich als Revolution oder schlicht als dynamische Weiterentwicklung betrachten – unbestritten bleibt, dass die mit hohem Tempo fortschreitende Digitalisierung allumfassend ist, dass sie neue Geschäftsmodelle hervorbringt und für uns alle große Herausforderungen, aber auch ungeahnte Möglichkeiten im Berufs- wie Privatleben bereithält. Deshalb tun wir gut daran, uns dem Thema Industrie 4.0 zu stellen. Der nüchterne, offene und unvoreingenommene Blick auf Neues sei allen empfohlen, die Zukunft aktiv gestalten wollen.

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre, die Strategie der Bechtle AG und unsere Unternehmenspolitik sind langfristig angelegt. Ein wesentlicher Ausdruck dieser Ausrichtung ist unsere Vision 2020. Sie sieht neben 10.000 Mitarbeitern einen Umsatz von 5 Milliarden Euro vor. Wir verstehen die Vision als Leitstern, der uns Orientierung bietet und zu neuen Bestleistungen anspornt. Auf dem Weg dahin ist das laufende Geschäftsjahr eine weitere Zwischenetappe, für die wir uns erneut Wachstum bei Umsatz und Ertrag vorgenommen haben. Unsere Profitabilität wollen wir dabei erneut verbessern.

Wir gehen fest davon aus, auch zukünftig unseren Marktanteil überproportional steigern zu können. Die Bechtle AG wird aufgrund ihrer Finanzstärke, ihrer Wettbewerbsposition, ihrer dezentralen Aufstellung und ihrer engen Verknüpfung mit dem industriellen Mittelstand von den steigenden Ansprüchen mittelständischer Unternehmen und großer Konzerne profitieren. Wir freuen uns auf die Zukunft von Bechtle.

Meine beiden Vorstandskollegen und ich wünschen uns, dass auch Sie, verehrte Aktionärinnen und Aktionäre, mit großer Zufriedenheit auf das zurückliegende Jahr blicken und den neuen Herausforderungen mit Zuversicht begegnen. Es würde uns sehr freuen, wenn Sie Ihrem Unternehmen auch weiterhin verbunden bleiben und uns Ihr Vertrauen schenken.

Für den Vorstand der Bechtle AG



Dr. Thomas Olemotz
Vorstandsvorsitzender

Neckarsulm, 12. März 2015

Michael Guschlbauer

Vorstand, verantwortlich für das Segment IT-Systemhaus & Managed Services.

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

Dr. Thomas Olemotz

Vorstandsvorsitzender, verantwortlich für Controlling und Finanzen, Unternehmenskommunikation, Investor Relations, Zentrale IT, Logistik & Service, Human Resources und Personalentwicklung sowie Recht.

Jahrgang 1962, verheiratet, zwei erwachsene Kinder. Dr. Thomas Olemotz startete seinen Berufsweg nach einer Bankausbildung und dem Studium der Betriebswirtschaftslehre als wissenschaftlicher Mitarbeiter an der Universität Gießen. Nach seiner Promotion war er zunächst Vorstandsassistent einer Landesbank und wechselte anschließend zur Deutsche Bank Gruppe. Dort verantwortete er bei der Deutschen Gesellschaft für Mittelstandsberatung als Geschäftsbereichsleiter das mittelständische Mergers & Acquisitions-Geschäft. Seine nächsten beruflichen Stationen führten ihn als Leiter der Unternehmensentwicklung zur Delton AG und als Vorstand für die Ressorts Finanzen und Personal zur Microlog Logistics AG, einer Mehrheitsbeteiligung der Delton AG. Im März 2007 wechselte er als Finanzvorstand zur Bechtle AG und übernahm nach knapp zwei Jahren die Position des Vorstandssprechers. Seit Juni 2010 ist er Vorsitzender des Vorstands der Bechtle AG.

Jürgen Schäfer

Vorstand, verantwortlich für das Segment IT-E-Commerce.

Jahrgang 1958, verheiratet, zwei erwachsene Kinder. Nach seinem betriebswirtschaftlichen Studium und der Tätigkeit in einem mittelständischen Großhandelsunternehmen wechselte Jürgen Schäfer 1988 zu Bechtle. Er war zunächst für die Bereiche Einkauf und Organisation verantwortlich, übernahm dann die Geschäftsführung des Bechtle IT-Systemhauses in Würzburg. Anschließend baute er das Handelsgeschäft unter der Marke Bechtle direct erfolgreich auf und verantwortete als Bereichsvorstand die europaweite Expansion sowie die Zusammenführung aller Handelsprozesse in der Unternehmenseinheit Bechtle Logistik & Service. Anfang 2009 wurde er in den Holdingvorstand der Bechtle AG berufen und leitet seitdem die E-Commerce-Aktivitäten der drei Konzern-Handelsmarken ARP, Bechtle direct und Comsoft direct in Europa.





Dr. Matthias Metz

Aufsichtsratsvorsitzender.

Jahrgang 1952, verheiratet, vier erwachsene Kinder. Dr. Matthias Metz studierte nach einer Ausbildung zum Bankkaufmann bei der Deutsche Bank AG Betriebswirtschaftslehre an der Universität Erlangen-Nürnberg. 1979 schloss er sein Studium als Diplom-Kaufmann ab und blieb an der Universität als Wissenschaftlicher Assistent am Lehrstuhl für Bankbetriebslehre. Es folgte die Promotion zum Dr. rer. pol. 1985 wurde er Assistent des Vorstands bei der Deutsche Bank AG in Frankfurt am Main. Ab 1988 war er für die Wüstenrot Bank AG in Ludwigsburg tätig – zunächst als Generalbevollmächtigter, dann als stellvertretendes und schließlich als ordentliches Vorstandsmitglied. 1993 übernahm er in Augsburg die Geschäftsleitung der Filiale der Deutsche Bank AG, bis er zwei Jahre später zum Bankhaus B. Metzler seel. Sohn & Co. KGaA in Frankfurt am Main wechselte. Dort war er drei Jahre lang als Direktor für Controlling, Finanzen und Steuern verantwortlich. 1998 wurde er Generalbevollmächtigter der Bausparkasse Schwäbisch Hall AG, ein Jahr später Vorstandsmitglied für Finanzen. Seit 2006 war er dort Vorsitzender des Vorstands. Sein Mandat endete am 1. Juni 2014.

BERICHT DES AUFSICHTSRATS

Sehr geehrte Damen und Herren,

die Bechtle AG hat im Geschäftsjahr 2014 neue Rekordwerte bei Umsatz und Ergebnis erwirtschaftet. Beeindruckend sind hier nicht nur die zweistelligen Zuwachsraten, sondern auch die Art und Weise, wie diese Rekordwerte realisiert wurden. In einem spätestens seit Jahresmitte ungünstiger werdenden wirtschaftlichen Umfeld hat sich die Bechtle AG mehr als souverän behauptet. Unbeirrt haben wir unseren Wachstumskurs fortgesetzt. Das wäre nicht möglich gewesen ohne die überlegte Unternehmensführung durch den Vorstand, insbesondere aber auch das hohe Maß an Motivation und Leistungsbereitschaft aller unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter bei Bechtle. Ihnen gilt der herzliche Dank des gesamten Aufsichtsrats. Der Aufsichtsrat hat die positive Entwicklung des Konzerns im Rahmen seiner Aufgaben beratend und steuernd begleitet. Dabei hat der Aufsichtsrat stets die langfristige Entwicklung von Bechtle im Blick, auf dem Weg zur Vision 2020 und darüber hinaus.

Der Aufsichtsrat nahm 2014 die ihm nach Gesetz und Satzung obliegenden Prüfungs- und Kontrollaufgaben mit großer Sorgfalt wahr. Wir haben den Vorstand bei der Unternehmensleitung regelmäßig beraten und dabei die Geschäftsführung und -entwicklung der Gesellschaft eng begleitet und überwacht. In alle Entscheidungen, die für das Unternehmen von grundlegender Bedeutung waren oder in welche der Aufsichtsrat kraft Gesetzes, Satzung oder Geschäftsordnung des Aufsichtsrats einzubeziehen war, wurden wir unmittelbar und frühzeitig eingebunden. Im Mittelpunkt der Beratungen standen 2014 die Prüfung von Akquisitionsoptionen sowie die langfristige Entwicklung des Konzerns und in diesem Zusammenhang der weitere Ausbau der BECHTLE Gruppe und ihrer Geschäftsfelder. Des Weiteren berieten wir den Vorstand intensiv zu den 2014 geschlossenen internationalen Allianzen sowie bei der Entwicklung der Wachstums-offensive „Schweiz 2020“. Kennzeichnend für die Zusammenarbeit der Gremien war ein intensiver und offener Dialog.

Der Vorstand informierte den Aufsichtsrat regelmäßig, zeitnah und umfassend über alle für das Unternehmen wesentlichen Aspekte und zustimmungspflichtigen Vorgänge. Dazu zählten vor allem die Geschäftsentwicklung des Konzerns, maßgebliche Investitionsvorhaben, die Risikosituation, das Chancen- und Risikomanagement sowie grundsätzliche Fragen der Unternehmensplanung und -strategie.

Auch außerhalb der turnusgemäß festgelegten Sitzungen stand insbesondere der Vorstandsvorsitzende in engem Kontakt mit einzelnen Aufsichtsratsmitgliedern und in erster Linie dem Aufsichtsratsvorsitzenden. Zusätzlich unterrichtete der Vorstand das gesamte Gremium monatlich über wichtige operative Kennzahlen, die Erfüllung der Geschäftsplanung und die Beschäftigungssituation – jeweils für den Konzern, die Segmente sowie alle wesentlichen Tochtergesellschaften. In vierteljährlichen Sitzungen haben wir zudem das abgelaufene Quartal sowie die kurz- und mittelfristigen Perspektiven intensiv erörtert.

Regelmäßig hat sich der Aufsichtsrat in seinen Sitzungen mit der Geschäftsentwicklung des Konzerns sowie mit der Vermögens- und Finanzlage und der Umsetzung der Unternehmensstrategie beschäftigt. Wir haben uns zudem kontinuierlich mit der Risikosituation auseinandergesetzt und aktiv das Kontroll- und Risikomanagementsystem der BECHTLE AG begleitet und fortgeschrieben.

Aufgrund der zeitnahen und ausführlichen Information durch den Vorstand sowie der eigenständigen Prüfungen konnte der Aufsichtsrat seiner Überwachungs- und Beratungsfunktion vollumfänglich nachkommen. Wir können bestätigen, dass der Vorstand in jeder Hinsicht rechtmäßig, ordnungsgemäß und wirtschaftlich gehandelt hat. Der Vorstand hat im Bedarfsfall regelmäßig die Rechts- und Complianceabteilung sowie das Konzerncontrolling zurate gezogen und das Risikomanagementsystem aktiv genutzt.

Sitzungen und Schwerpunkte

Im Berichtsjahr fanden fünf ordentliche Plenumsitzungen des Aufsichtsrats statt: am 24. Januar, 14. März (Bilanzsitzung für den Jahres- und Konzernabschluss 2013), 5. Juni, 31. Juli und 30. Oktober 2014. An zwei Sitzungen haben sämtliche Aufsichtsratsmitglieder teilgenommen, an drei Sitzungen fehlten zwei beziehungsweise drei Aufsichtsratsmitglieder entschuldigt. Barbara Greyer konnte an mehr als der Hälfte der Sitzungen leider nicht teilnehmen.

Über Vorhaben oder Aspekte, die für die Entwicklung des Unternehmens von besonderer Bedeutung oder eilbedürftig waren, hat der Vorstandsvorsitzende insbesondere den Aufsichtsratsvorsitzenden auch zwischen den Sitzungen unverzüglich und umfassend informiert. Neben den Sitzungsbeschlüssen fasste das Gremium beziehungsweise seine Ausschüsse in sachlich gebotenen, insbesondere in eilbedürftigen Fällen auch Beschlüsse im schriftlichen Umlaufverfahren. Alle Maßnahmen und Geschäfte, die der Zustimmung des Aufsichtsrats oder seiner Ausschüsse bedurften, haben wir in den Aufsichtsrats- und Ausschusssitzungen ausführlich behandelt. So hat das Gremium in seiner Bilanzsitzung am 14. März 2014 den Jahresabschluss des Vorjahres festgestellt, den Konzernabschluss des Vorjahres gebilligt, dem Gewinnverwendungsvorschlag des Vorstands zugestimmt und die Unternehmensplanung 2014 verabschiedet.

Zu den wichtigsten Beratungsthemen im abgelaufenen Geschäftsjahr zählten:

- die Strategie sowie Zwischenziele des Konzerns
- die wirtschaftliche Entwicklung des Konzerns
- die langfristige Strategie sowie Zwischenziele bei der Erreichung der Vision 2020
- die Prüfung von Akquisitionsvorhaben
- die Unternehmensplanung 2014
- die Nachfolge von Gerhard Schick
- das interne Kontroll- und Risikomanagementsystem

Besetzung von Aufsichtsrat und Vorstand

Im Vorstand der BECHTLE AG gab es im Berichtsjahr keine personellen Änderungen. Die Bestellung von Michael Guschlbauer und Jürgen Schäfer zu Vorstandsmitgliedern und die entsprechenden Vorstandsdiensilverträge wurden 2014 vorzeitig um weitere fünf Jahre verlängert. Für den Aufsichtsrat gab es 2014 eine Neuwahl. Das Mandat von Gerhard Schick endete mit Ablauf der Hauptversammlung am 5. Juni 2014. Auf der Hauptversammlung wurde mit großer Mehrheit Dr. Matthias Metz in den Aufsichtsrat gewählt. Er wurde im Anschluss vom Aufsichtsrat zu dessen Vorsitzenden gewählt.

Der Aufsichtsrat dankt Gerhard Schick auch im Namen des Vorstands sowie aller Mitarbeiter und Anteilseigner der BECHTLE AG ausdrücklich für die sofortige Bereitschaft, im Dezember 2013 nochmals den Aufsichtsratsvorsitz zu übernehmen, sowie für sein großes Engagement bei der Suche nach einem Nachfolger. Als Mitgründer von BECHTLE, langjähriger Vorstandsvorsitzender und Aufsichtsratsvorsitzender hat Gerhard Schick das Unternehmen geprägt wie kaum ein anderer. Seine Verdienste um die BECHTLE AG hier einzeln zu nennen würde den Rahmen sprengen.

Arbeit der Ausschüsse

Der Aufsichtsrat hat zur Wahrung seiner Aufgaben drei Ausschüsse gebildet. Der Prüfungsausschuss trat am 23. Januar, 13. März, 5. Juni, 7. Juli, 30. Juli sowie am 29. Oktober 2014 zusammen. Zusätzlich tagte er im Rahmen von Telefonkonferenzen am 13. Mai, 7. August sowie am 11. November 2014. Mit Ausnahme von drei Sitzungen, an der jeweils ein Ausschussmitglied entschuldigt nicht teilgenommen hat, haben an den Ausschusssitzungen des abgelaufenen Geschäftsjahres jeweils alle fünf Ausschussmitglieder teilgenommen. Der Ausschuss beschäftigte sich 2014 intensiv mit zustimmungspflichtigen Geschäften – wie Akquisitionen und langfristigen Verträgen. Weitere Besprechungsthemen waren die Zwischenberichte, die vorbereiten den Prüfungen von Jahres- und Konzernabschluss, der Gewinnverwendungsvorschlag sowie die Überprüfung des internen Kontrollsystems und des Risikomanagementsystems. Gegenstand der Beratungen waren außerdem die Überwachung der Unabhängigkeit des Abschlussprüfers, die Festlegung der Prüfungsschwerpunkte, die Vereinbarung des Prüfungshonorars sowie die Corporate Governance.

Der Personalausschuss trat 2014 in sieben Sitzungen am 23. Januar, 12. März, 21. März, 24. April, 9. Mai, 7. Juli und am 3. Dezember 2014 zusammen. An allen Ausschusssitzungen des abgelaufenen Geschäftsjahres haben jeweils alle drei Ausschussmitglieder teilgenommen. Im Mittelpunkt der Beratungen des Personalausschusses standen das Vergütungssystem des Vorstands sowie die Verlängerung der Vorstandsdiensilverträge von Michael Guschlbauer und Jürgen Schäfer.

Der Vermittlungsausschuss nach § 27 Abs. 3 MitbestG wurde 2014 nicht einberufen.

Beim Vorsitz der Ausschüsse ergab sich parallel zum Wechsel im Aufsichtsratsvorsitz folgende Veränderung: Bis zu seinem Ausscheiden aus dem Aufsichtsrat am 5. Juni 2014 leitete Gerhard Schick den Prüfungsausschuss. Dr. Matthias Metz hat diese Position zum 6. Juni 2014 übernommen.

Im Geschäftsjahr 2014 haben wir unsere Aufsichtsrats Tätigkeit gemäß dem Leitfaden „Effizienzprüfung im Aufsichtsrat“ der Deutschen Schutzvereinigung für Wertpapierbesitz e. V. evaluiert. Auf Basis der Auswertungen entwickeln wir weitere Empfehlungen für die zukünftige Arbeit im Aufsichtsrat. Die Umsetzung dieser Empfehlungen verfolgen wir im Gremium konsequent. Grundlegendes Ergebnis der Überprüfung ist, dass die Arbeitsabläufe und Prozesse im Aufsichtsrat effizient und zielorientiert ausgerichtet sind.

Corporate Governance und Entsprechenserklärung



Siehe
Corporate-Governance-
Bericht, S. 94 ff.

Wir haben uns intensiv mit dem Regelwerk des Deutschen Corporate Governance Kodex (DCGK) auseinandergesetzt. Zur Kontrolle der Einhaltung des DCGK haben wir die Umsetzung der Empfehlungen überprüft. Wir haben zusammen mit dem Vorstand im Januar 2015 die Entsprechenserklärung gemäß § 161 AktG abgegeben. Die Abweichungen von den Empfehlungen der Regierungskommission sind im Corporate-Governance-Bericht ausführlich erläutert. Die Entsprechenserklärungen der letzten fünf Jahre sowie weitere Unterlagen zur Corporate Governance sind den Aktionären im Internet unter bechtle.com/corporate-governance dauerhaft zugänglich gemacht. Interessenkonflikte von Vorstands- oder Aufsichtsratsmitgliedern, die dem Plenum unverzüglich offenzulegen sind und über die die Hauptversammlung zu informieren ist, sind im abgelaufenen Geschäftsjahr nicht aufgetreten.



Siehe
Entsprechenserklärung,
[bechtle.com/
corporate-governance](http://bechtle.com/corporate-governance)

Jahres- und Konzernabschlussprüfung 2014

Zum Abschlussprüfer und Konzernabschlussprüfer für das Geschäftsjahr 2014 hat die Hauptversammlung die Ernst & Young GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Heilbronn, gewählt. Sie hat nach der Auftragserteilung durch den Aufsichtsrat den Jahresabschluss der BECHTLE AG, den Konzernabschluss sowie die Lageberichte der BECHTLE AG und des BECHTLE Konzerns für das Geschäftsjahr 2014 unter Einbeziehung der Buchführung und des Risikomanagement- und -früherkennungssystems geprüft und mit uneingeschränkten Bestätigungsvermerken versehen. Der Konzernabschluss der BECHTLE AG wurde nach IFRS aufgestellt. Der Abschlussprüfer hat bestätigt, dass dieser Konzernabschluss die Bedingungen für eine Befreiung von der Aufstellung eines Abschlusses nach deutschem Recht erfüllt. Gegenstand der Prüfung waren auch das vom Vorstand einzurichtende Überwachungssystem zur Risikofrüherkennung sowie das interne Kontroll- und Risikomanagementsystem im Hinblick auf den Rechnungslegungsprozess. Der Abschlussprüfer hat bestätigt, dass die installierten Systeme geeignet sind, Entwicklungen, die den Fortbestand der Gesellschaft gefährden, frühzeitig zu erkennen.

Die Unterlagen zu den Abschlüssen, der Gewinnverwendungsvorschlag des Vorstands sowie die Prüfberichte des Abschlussprüfers wurden den Mitgliedern des Aufsichtsrats rechtzeitig zugesandt und sowohl im Prüfungsausschuss als auch im Gesamtgremium eingehend behandelt. An der Bilanzsitzung am 12. März 2015 nahm auch der Abschlussprüfer teil.

Der Abschlussprüfer und Konzernabschlussprüfer hat ausführlich über sämtliche wesentlichen Ergebnisse seiner Prüfung berichtet und sämtliche Fragen des Aufsichtsrats umfassend beantwortet. Der Aufsichtsrat hat vor Durchführung der Abschlussprüfung mit dem Abschlussprüfer und Konzernabschlussprüfer gemäß Ziffer 7.2.1 des DCGK vereinbart, dass der Vorsitzende des Aufsichtsrats über sämtliche während der Prüfung möglicherweise auftretenden Ausschluss- oder Befangenheitsgründe unverzüglich zu unterrichten ist. Ferner haben wir gemäß Ziffer 7.2.3 des DCGK den Abschlussprüfer und Konzernabschlussprüfer verpflichtet, über alle für die Aufgaben des Aufsichtsrats wesentlichen Feststellungen und Vorkommnisse unverzüglich zu berichten, die sich bei der Durchführung der Abschlussprüfung möglicherweise ergeben. Darüber hinaus trafen wir gemeinsam mit dem Abschlussprüfer und Konzernabschlussprüfer die Vereinbarung, dass er uns informiert beziehungsweise in den Prüfungsberichten vermerkt, wenn er bei der Durchführung der Abschlussprüfung Tatsachen feststellen sollte, die eine Unrichtigkeit der von Vorstand und Aufsichtsrat gemäß § 161 AktG abgegebenen Erklärung zum DCGK ergeben.

Der Aufsichtsrat hat in eigener Verantwortung die Unabhängigkeit des Abschlussprüfers gemäß Ziffer 7.2.1 des DCGK überprüft und eine schriftliche Unabhängigkeitserklärung des Abschlussprüfers eingeholt. Darin wird über sämtliche beruflichen, geschäftlichen, persönlichen, finanziellen oder sonstigen Beziehungen zwischen dem Abschlussprüfer und Konzernabschlussprüfer beziehungsweise seinen Organen und Prüfungsleitern einerseits und dem Unternehmen und seinen Organmitgliedern andererseits Rechenschaft abgelegt.

Nach eigener Prüfung des Jahresabschlusses, des Konzernabschlusses, des Lageberichts und des Konzernlageberichts hat der Aufsichtsrat dem Ergebnis der Prüfung durch den Abschlussprüfer zugestimmt. Nach dem abschließenden Ergebnis seiner Prüfung waren Einwendungen nicht zu erheben. In der Bilanzsitzung vom 12. März 2015 hat der Aufsichtsrat deshalb den Empfehlungen des Prüfungsausschusses folgend den Jahresabschluss gemäß § 172 Satz 1 AktG festgestellt und den Konzernabschluss gebilligt. Dem Vorschlag des Vorstands zur Verwendung des Bilanzgewinns und zur Zahlung einer Dividende von 1,20 € je Aktie schließt sich der Aufsichtsrat an. Wir sind mit Lagebericht und Konzernlagebericht des Vorstands einverstanden und halten den Gewinnverwendungsvorschlag für angemessen.

Besondere Angaben nach § 289 Abs. 4 und § 315 Abs. 4 HGB, die einer Stellungnahme oder Erläuterung durch den Aufsichtsrat bedürfen, sind im Lagebericht der BECHTLE AG sowie im Konzernlagebericht des BECHTLE Konzerns nicht enthalten.

So erfolgreich das letzte Jahr war, so groß sind die Herausforderungen, die vor uns liegen. Es gilt, im Jahr 2015 den gezeigten Erfolg zu verfestigen. Das ist uns in der Vergangenheit immer wieder gelungen. Es ist dies aber eine Leistung, die jedes Jahr aufs Neue erarbeitet werden muss. Der Aufsichtsrat dankt den Mitgliedern des Vorstands, den Bereichsvorständen und Geschäftsführern der Konzerngesellschaften sowie allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern herzlich für das große Engagement und die Begeisterungsfähigkeit für unser Unternehmen. Der Aufsichtsrat blickt voller Zuversicht und Tatendrang auf die nahe und fernere Zukunft. Es ist eine Freude, diese Zukunft mitgestalten zu können.

Für den Aufsichtsrat

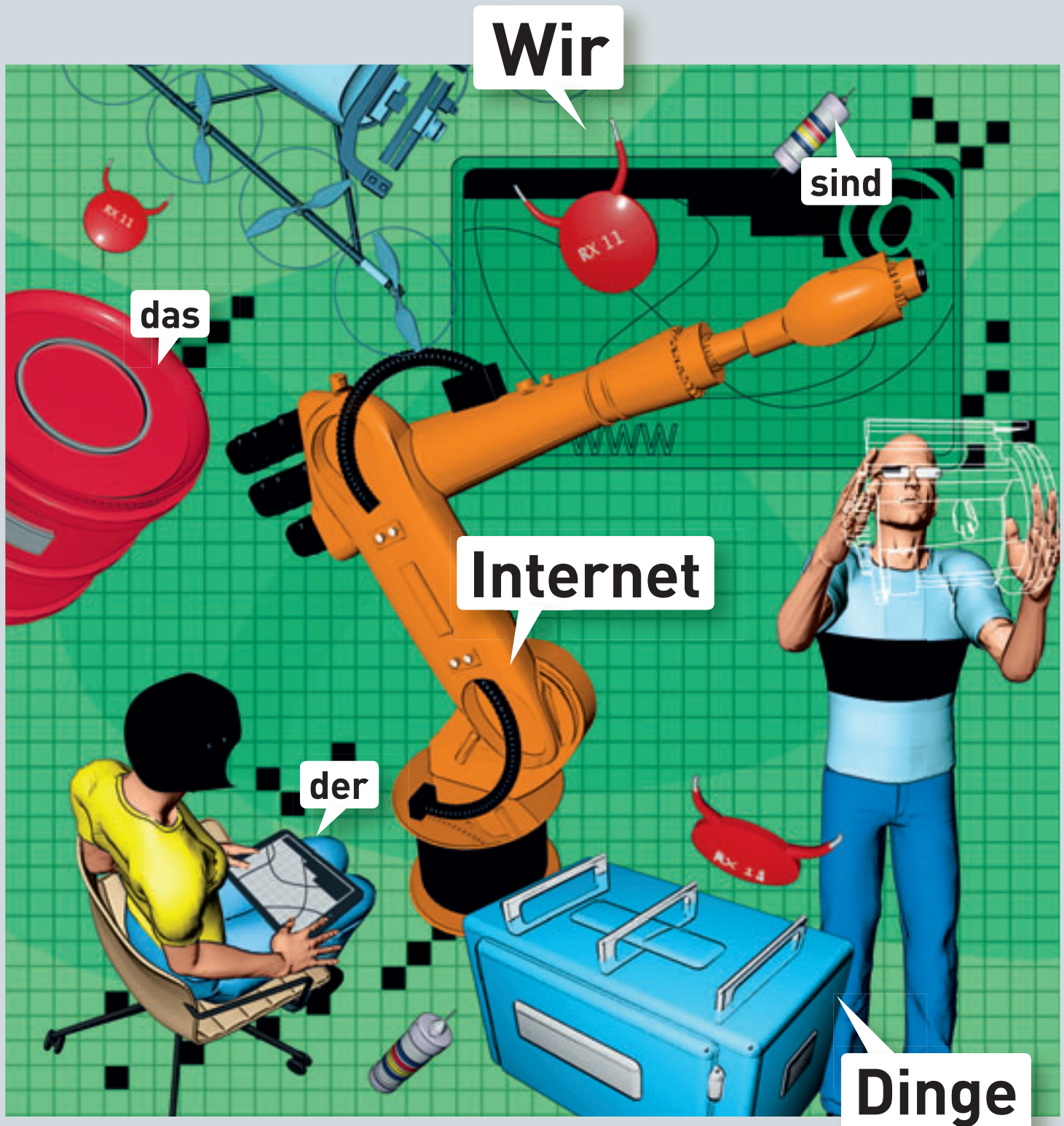
A handwritten signature in blue ink, reading "Matthias Metz". The signature is fluid and cursive, with the first name "Matthias" written in a larger, more prominent script than the last name "Metz".

Dr. Matthias Metz,
Vorsitzender

Neckarsulm, 12. März 2015

Illustrierte INDUSTRIE 4.0

Das vernetzte Unternehmen: flexibel, transparent, schnell – und IT-getrieben.



↳ Wenn auf einmal alles kommuniziert – wie funktioniert das Ganze? → S. 22

**Für Deutschland
erwartete Wert-
schöpfungspotenziale
durch Industrie 4.0
bis 2025 (BITKOM):**

23 Milliarden.



Im Maschinen- und Anlagenbau:
23 Mrd. € (+ 2,2% jährlich)

3 Milliarden.



In der Landwirtschaft:
3 Mrd. € (+1,2% jährlich)

14 Milliarden.



In der Informations- und
Kommunikationstechnik:
14 Mrd. € (+ 1,2% jährl.)

12 Milliarden.



In der chemischen Industrie:
12 Mrd. € (+ 2,2% jährlich)

15 Milliarden.



Im Automobilbau:
15 Mrd. € (+ 1,5% jährlich)

4.0 – Turbo der Wirtschaft.

Nichts bewegt die deutsche Industrie derzeit mehr als die magische 4.0. Seit Jahren steht „Made in Germany“ weltweit wieder hoch im Kurs. Nun wird die Digitalisierung der Dinge und Unternehmen zu einem zentralen Hebel zukünftiger Wertschöpfung und Wettbewerbsfähigkeit. Welches Potenzial Industrie 4.0 entfalten kann, haben Unternehmen und Verbände der ITK-Branche ebenso untersucht wie die Beraterbranche. Dabei sind die Datenvielfalt und die Zahlengrößen gleichermaßen beeindruckend. Einige Facts & Figures haben wir hier für Sie zusammengestellt.



Größe eines Miniwebserver in der Fabrik der Zukunft, das entspricht ungefähr einem Zuckerwürfel: 3 cm³.



Kleinste Losgröße in einer Industrie-4.0-Fabrik: 1 Stück.



Die deutsche Industrie will bis 2020 jährlich 40 Mrd. € in Industrie 4.0 investieren. (PwC)



Die Industrie trägt 22% zur deutschen Wirtschaftsleistung bei. Das liegt weit über dem europäischen Durchschnitt. (Cisco)

10 %

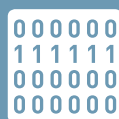
Ein 10% höherer Digitalisierungsgrad eines Landes ergibt ein 0,75% höheres Bruttoinlandsprodukt pro Kopf und eine 1,02% geringere Arbeitslosenquote. (Booz & Company)



Bis 2020 werden 50 Mrd. Dinge miteinander vernetzt sein. (Cisco)



Produktivitätssteigerung, die durch Industrie 4.0 erwartet wird: bis zu 30%.



7 Gigabit pro Sekunde ist die Datenübertragungsrate im W-LAN der Zukunft.

50 %

50% der Entwicklungskosten in der Automatisierungsbranche werden für Embedded Systems ausgegeben.

Industrie 4.0 schreibt man mit IT.

Die vierte industrielle Revolution – kurz Industrie 4.0 – steht im Zeichen der umfassenden Digitalisierung. Neben Terminkalendern und Konstruktionsplänen wird nunmehr jedes Ding digital und damit kommunikationsfähig. So können unter anderem Produktionsmaschinen und Fertigungskomponenten miteinander in Austausch treten und Herstellungsprozesse selbstständig effizienter gestalten. So weit die vereinfachte Einführung in eine revolutionäre Entwicklung, die nicht weniger als die Zukunft der Industrie bedeutet. Eine Riesenchance für den Industriestandort Deutschland – und eine ebenso große Herausforderung für die gesamte IT, ohne die Industrie 4.0 nicht funktioniert.

Die Definition von Industrie 4.0 zählt einiges auf, was am Ende zusammenhängt.

Sagt die Motorhaube zum Lackierroboter: „Mach mich grün.“ Darauf der: „Nee, heute mach ich blau.“ Kein Witz – eher ein Kalauer der Kommunikation im Zeitalter von Industrie 4.0. Gemäß einer gemeinsamen Plattform der Wirtschaftsverbände BITKOM, VDMA und ZVEI verstehen wir darunter „die echtzeitfähige, intelligente, horizontale und vertikale Vernetzung von Menschen, Maschinen und Objekten und ITK-Systemen zum dynamischen Management von komplexen Systemen.“

Praktisch heißt das: Objekte wissen, was sie tun sollen und wie sie ihr Ziel im Austausch mit anderen erreichen. Die erwähnte Motorhaube findet selbstständig ihren Weg entlang der Fertigungsschritte bis zur Endmontage. Landmaschinen stimmen die Aussaat automatisch mit Wetter und Bodenverhältnissen ab. Hautpflaster erfassen Gesundheitsdaten für individuelle Patiententherapien. Und intelligente Drohnen liefern die maßgeschneiderte Medizin ebenso frei Haus, wie sie jedwede Güterlogistik der Industrieproduktion selbstständig abwickeln. Die Aussichten erschei-

nen fantastisch – und Tatsache ist: Aus mancher Fantasie wird handfeste Realität mit enormen Möglichkeiten.

Die Infrastruktur der Zukunft. Im Internet laufen die Fäden der erneuten industriellen Revolution zusammen. Mit dem Internetprotokoll der sechsten Generation sind die nötigen IP-Adressen für Milliarden mit Funksensoren ausgestattete Objekte schon jetzt verfügbar. Der Ausbau von Breitbandnetzen wird den Austausch der entsprechenden Datenmengen ermöglichen. Jetzt sind Schnittstellen und gemeinsame Standards gefragt, um in weltweit verzweigten Infrastrukturen nahtlos kommunizieren zu können. Schließlich gilt es, Akteure und Systeme entlang der gesamten Wertschöpfungskette zu integrieren. Von der CAD-Konstruktion über die Produktionsplanung und Fertigung bis zur Distribution. Von einzelnen Werkstücken über Schweißroboter und Förderbänder bis zu selbstfahrenden Gabelstaplern, mitdenkenden Hochregalen und automatisierten Containerhäfen.

Der Hebel für Wettbewerbsvorsprung. Der deutschen Industrie bietet das Upgrade 4.0 die historische Chance, sich im weltweiten Wettbewerb nachhaltig zu positionieren. Der erwartete Effizienzgewinn gleicht Niedriglohnvorteile weniger entwickelter Industrien mehr als aus. Einer steigenden Produktivität steht ein geringerer Einsatz von Energie und anderen Ressourcen gegenüber – die Fabrik von morgen versorgt sich mit erneuerbaren Energien, stromproduzierender Fassade und Smart Grids selbst oder fabriziert nebenbei sogar Überschüsse. Zudem werden Produktentwicklungszyklen mithilfe von Simulationen drastisch verkürzt und Innovationen insgesamt befördert. Von der virtuellen Planung bis zur Produktion vergehen in Zukunft womöglich nicht mehr Monate, sondern nur Tage. Nicht zuletzt ermöglichen die neuen Fertigungsprinzipien, Angebote viel flexibler der Nachfrage anzupassen und Produkte in kleinsten Losgrößen zu individualisieren; dank einheitlicher Standards und Schnittstellen können Maschinen dazu jederzeit umkonfiguriert oder einfach ausgetauscht werden.

Das Ding denkt, der Mensch lenkt. Wenn cybephysische Systeme – via Barcodes, Sensoren oder RFID-Tags – eigene Intelligenz in sich tragen und Maschinen und Objekte ihre Arbeit weitgehend selbst erledigen, übernehmen Menschen andere Aufgaben. So werden Mitarbeiter zunehmend für die Steuerung, Wartung und Überwachung der Systeme gebraucht, wobei komfortable Mensch-Maschine-Schnittstellen mit intuitiven Bedienfunktionen zum Einsatz kommen. Dazu gehören Touchpads ebenso wie Datenbrillen oder auch Gestensteuerung. Menschen und Roboter arbeiten buchstäblich Hand in Hand und Auge in Auge. Gleichzeitig ist mehr Raum für wertschöpfende Tätigkeiten mit höherer Qualifikation, etwa im Bereich Produktentwicklung oder Vermarktung. Außerdem werden Architekten benötigt, um die Industrie 4.0 aufzubauen und auszugestalten. Es entstehen andere Berufsbilder und Ausbildungsanforderungen. Eine neue Generation von Facharbeitern ist gefragt. Die Industrie bietet damit

Mehr oder weniger Arbeit?
Mehr oder weniger umstritten.



Nichts und niemand bleibt außen vor. Alle Unternehmensbereiche werden integriert.

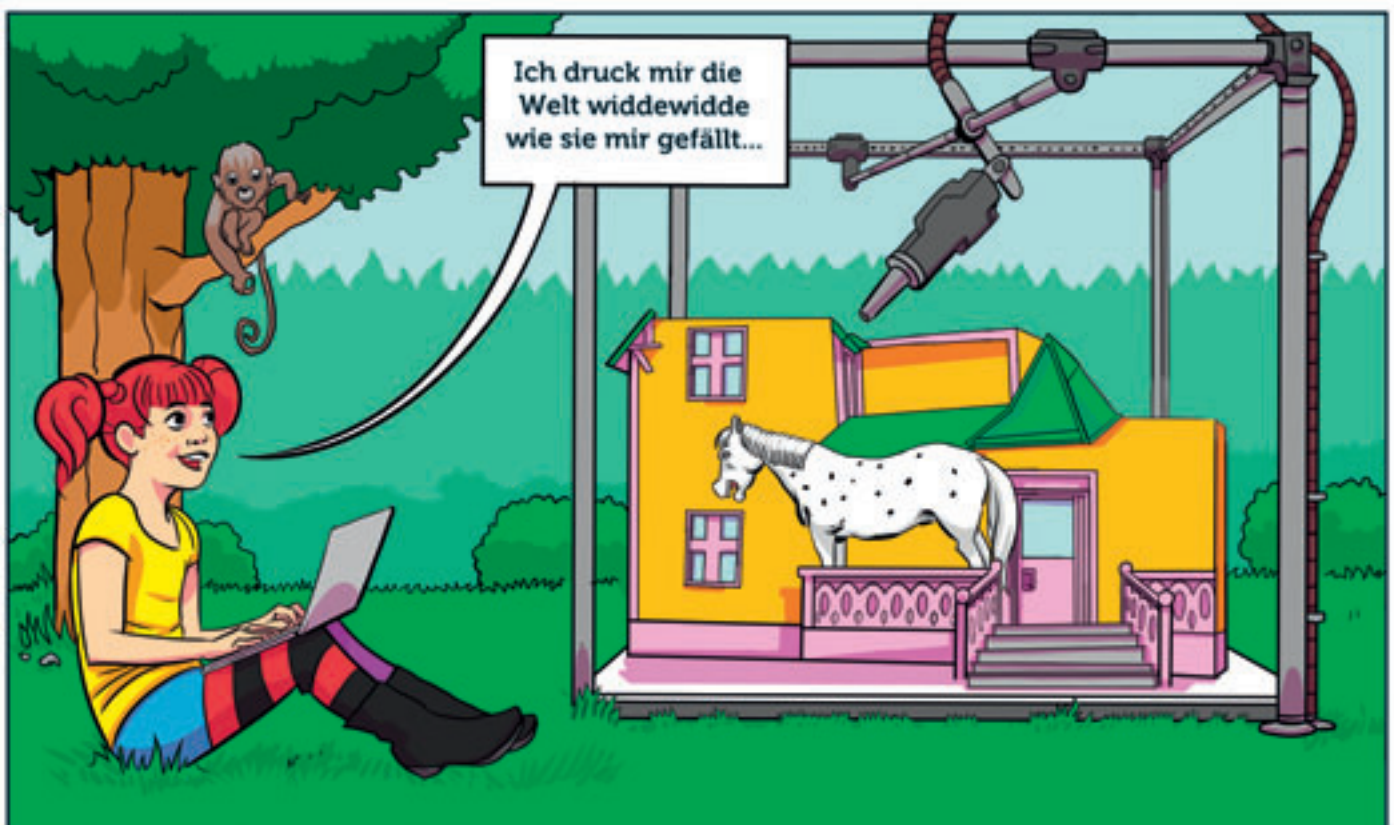
spannende Arbeitsfelder für die Digital Natives. Innerhalb der Unternehmen werden die Grenzen zwischen Fachbereichen auf der einen und IT auf der anderen Seite endgültig fallen. Denn zukünftig ist eine enge Zusammenarbeit zum Heben der Potenziale unerlässlich. Business wird IT und IT wird Business. Auch die Verbindung von Topfloor und Shopfloor, sinngemäß der Büro- und Produktionsbereiche, gestaltet sich immer enger. Ziel ist, von der Entwicklung bis zur Auslieferung, von ERP- bis zu After-Sales-Prozessen alle Ebenen vertikal zu verzahnen.

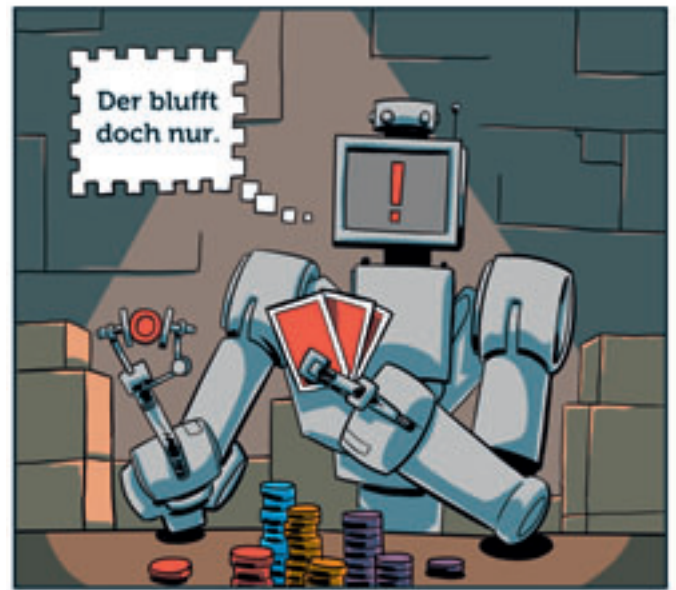
Vorn in Germany. Maschinen- und Anlagenbau, Automotive und Chemie bilden deutsche Schlüsselindustrien und sind bei der Automatisierung von Prozessen am weitesten fortgeschritten. Beides verbindet sich zu einer exzellenten Ausgangsposition für eine positive Entwicklung der Industrie 4.0 made in Germany. Populäres Beispiel ist der Automobilbau. Hier wandeln sich die vielstufigen, weitgehend linearen Fertigungs- und Logistikketten in flexible Netzwerke, die von Design bis Distribution alle Geschäftsbereiche integrieren. Auf dem Plan stehen individuelle Traumautos statt Massenfertigung. So können potenzielle Kunden ihr Wunschfahrzeug zukünftig nicht nur online von zu Hause aus konfigurieren;

das persönliche Modell wird gleich in Echtzeit virtuell durchgeplant, bepreist und mit Liefertermin offeriert. Bei Klick auf den Bestellbutton wird die Produktion automatisch ausgelöst und bald darauf steht das Neufahrzeug wie gewünscht vor der Tür. Nun ist dieser Grad der Industrialisierung 4.0 längst nicht erreicht – wie man sich bei über 10.000 Autoteilen von einer Vielzahl Zulieferer vorstellen kann. Doch zeigt das Beispiel bildhaft die Möglichkeiten auf und macht gleichzeitig klar, vor welchen Herausforderungen alle Beteiligten stehen.

Gleichzeitig kommen neue Player ins Spiel, mit denen sich die Autoindustrie einerseits vernetzt, die aber andererseits auch potenzielle Wettbewerber sind. So unternehmen Google-Autos bereits Probefahrten auf firmeneigenen Testgeländen und wird über die Vorstellung eines iCars immer mal spekuliert. Wieder wird damit deutlich: Industrie und Informationstechnologie verschmelzen weiter – Industrie 4.0 schreibt man mit IT.

Big Data bringt große Nähe. Wie der „Bestellkonfigurator“ für Autos zeigt, wird auch die Verbindung zwischen Anbietern und Kunden enger. Noch stärker als bisher werden Verbraucher in die Produktentwicklung einbezogen und soziale





Netzwerke mit virtuellen Herstellerplattformen verwoben. Mit der Kommunikation fließen wertvolle Daten, die zur Individualisierung von Angeboten beitragen. Die ermittelten Kundenbedürfnisse werden außerdem neue Services rund um die Produktnutzung mit sich bringen. Das Produkt wird zunehmend zum Träger von Dienstleistungen, die den gesamten Lebenszyklus überspannen. Die Wertschöpfungskette verlängert sich nicht nur – es entsteht ein komplexes Wertschöpfungsnetz.

Bei diesen Prozessen fallen Unmengen Daten an. Produziert von Menschen, Maschinen und kleinsten Objekten sowie deren Austausch untereinander. Leistungsfähige Echtzeit-IT kann diese Datenmengen heute schon auslesen und mit Business Intelligence analysieren. Für Interpretation, Schlussfolgerung und Heben der Datensätze bleiben indes Menschen zuständig. Hier sind hochspezialisierte „Data Scientists“ gefragt – ein Spitzentipp für die zukünftige Berufswahl.

Risiken ja, Chancen erst recht. Ebenso begehrt werden Sicherheitsexperten sein. Denn die extreme Vernetzung von Industrie 4.0 bietet mehr Angriffspunkte denn je – ein lukratives Geschäft für Hacker und Industriespione. Hier wartet jede Menge Arbeit auf IT-Dienstleister, die zukünftig von Anfang an bei der Prozessplanung involviert sein werden, um „Security by Design“ zu konzipieren und ganzheitliche „Security Operation Center“ aufzubauen.

Den deutschen IT-Anbietern kommt zugute, dass die hier angesiedelten Rechenzentren besonders sichere Cloud-Ressourcen bieten. Denn keine vernetzte Industrie 4.0 ohne Cloud-Services, die hierzulande äußerst strengen Richtlinien für Datenschutz und Datensicherheit unterliegen. Wieder ein wichtiger Standortvorteil – Punkt für Germany.

Bei allen Risiken, die es noch zu bewältigen gilt, überwiegen die Chancen von Industrie 4.0 bei Weitem. Mehr noch: Die Entwicklung ist tatsächlich alternativlos. Gefordert sind Mut zur Veränderung und Vertrauen in die Voraussetzungen und Fähigkeiten von Industrie wie IT.

Besonders mittelständische Strukturen profitieren von den Möglichkeiten der Vernetzung. Innerhalb neu entstehender Cluster werden auch kleinere Unternehmen mit Spezial-Know-how wichtige Größen. Cyberphysische Produktionsanlagen könnten die zukünftigen Exportschlager des deutschen Maschinenbaus bilden.

Deutschland ist gut aufgestellt, um unter den Besten zu sein.

Die Dynamik von Industrie 4.0. Dabei geht es nicht darum, die Welt auf den Kopf zu stellen. Die Automatisierung der Industrie ist bei uns schon weit fortgeschritten. Die weitere Entwicklung wird sich absehbar als ein evolutionärer, schrittweiser Übergang zur Industrie 4.0 gestalten. Experten rechnen mit einem Zeithorizont von etwa 20 Jahren. Doch die Auswirkungen werden definitiv revolutionär sein. Unternehmen werden sich permanent transformieren – und dazu konsequent digitalisieren. IT treibt die Industrie.

Was macht der Reis in der Cloud?



Der Reis könnte auch Kakao oder eine Kuckucksuhr sein. Im „Internet der Dinge“ hat alles seinen Platz – auch in der Cloud, wo die Objektdaten verwaltet werden. Zum Beispiel Informationen über das Anbaugebiet und die Arbeitsbedingungen der Reisbauern, damit Konsumenten wissen, was sie kaufen. Die Reiskörner wissen auch – nicht einzeln, aber als Kollektiv verpackt –, wie sie, sagen wir, von China in den Supermarkt gelangen. Der Spediteur weiß wiederum jederzeit, wo sich die Ware befindet. Und der Preis wird unterwegs automatisch der Nachfrage angepasst. Teile dieses Wissens stecken auch im guten alten Barcode, den wir seit Jahren kennen. So hat jedes Reiskorn seine Geschichte und seinen Platz in der Cloud. Und so ist Industrie 4.0 auch Alltag – für alle und alles.

Hmotnost / Hmotnosť:

10 kg

Mindestens haltbar bis /
należy spożyć przed /
Minimální trvanlivost do / Mi-
nimálná trvanlivosť do

30.10.2016

Rev.00



4 316734 176165





Wie findet Energie ihren Weg?

Effizienz bei der Erzeugung, Verteilung und dem Verbrauch von Energie – natürlich so regenerativ wie möglich – ist eines der Zukunftsthemen überhaupt. Dabei ist die Vernetzung wieder Dreh- und Angelpunkt, aber noch einen Funken komplizierter. Zwischen Produzenten, Anbietern, Maklern und Konsumenten – Kühlschränke, Kaffeemaschinen & Co. – fließen sowohl Daten als auch Strom und Wärme. Nutzer von Solarstrom speisen in Netze ein, der gesamte Energiemarkt wird dezentraler. Noch hat keiner einen Plan für das große Ganze. Und solange Zählerstände zum Teil noch auf Postkarten erfasst werden, sind Smart Homes und Smart Grids noch weitgehend smarte Konzepte – Umsetzer dringend gesucht.



Wie schlau ist ein Echo?

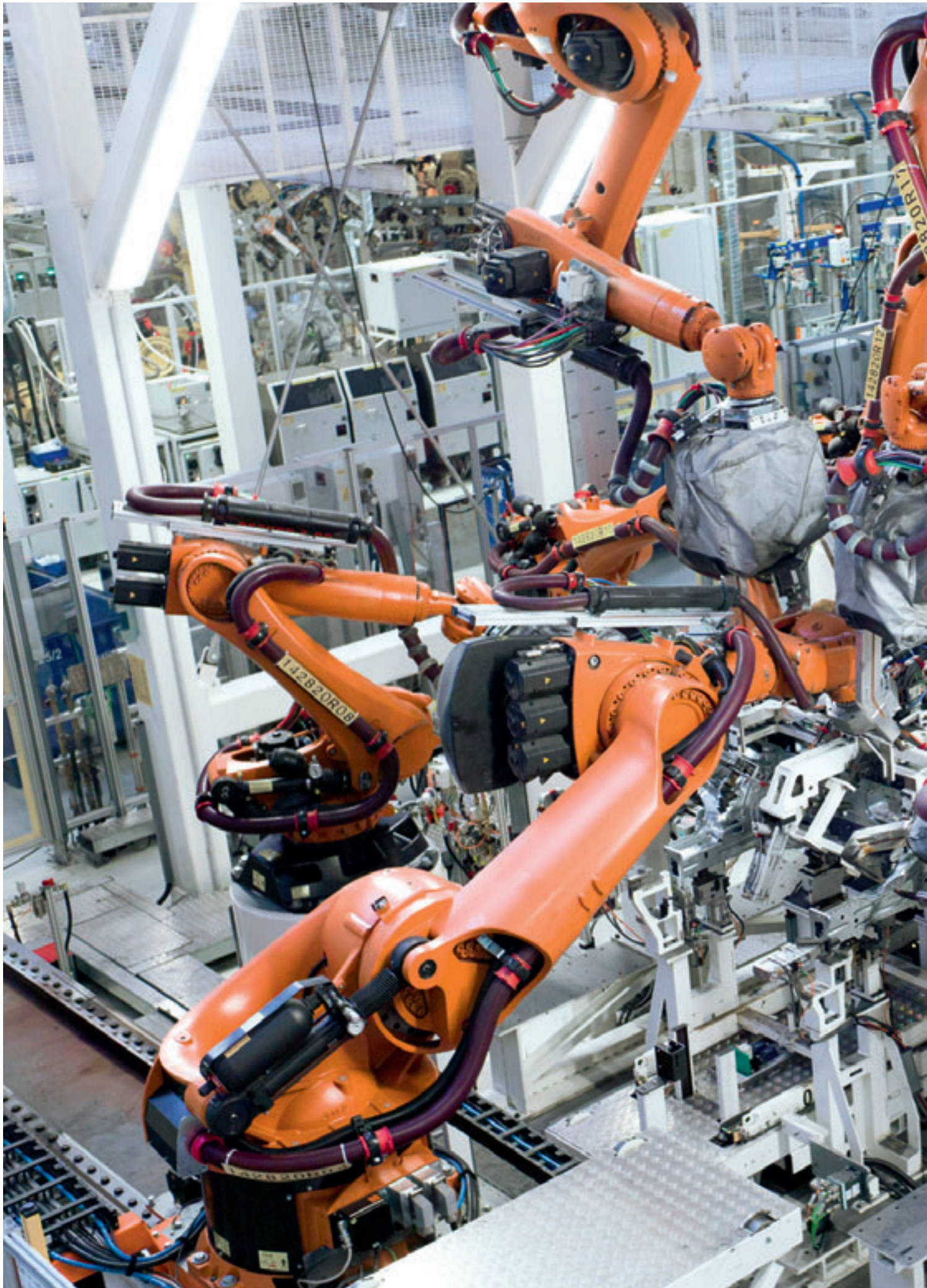
Echo von Amazon sieht zwar anders aus als die gute alte Portiers-Glocke. Aber das Prinzip ist das gleiche: mit beiden ruft man dienstbare Geister. Echo ist ein neuer Lautsprecher von Amazon, der nicht nur zum Musikhören da ist, sondern selbst Ohren hat. Man kann ihn ansprechen und nach dem Wetter fragen oder sich dieses und jenes erklären lassen – und natürlich auf Zuruf alles Mögliche online bestellen. Als Echo kommt dann ein Paket ins Haus. Bisher können nur ausgewählte Amazon-Kunden in den USA diesen Service nutzen. Ob Echo auch bei uns auf den Tisch kommt? Wenn ja, hat er Potenzial. Nicht nur als Bestelldienst, sondern auch als Schaltstelle für Elektrogeräte und alle möglichen Smart-Home-Anwendungen. Und – psst – als aufmerksamer Lauscher. Denn Echo ist nicht zuletzt ein „Datenstaubsauger“.



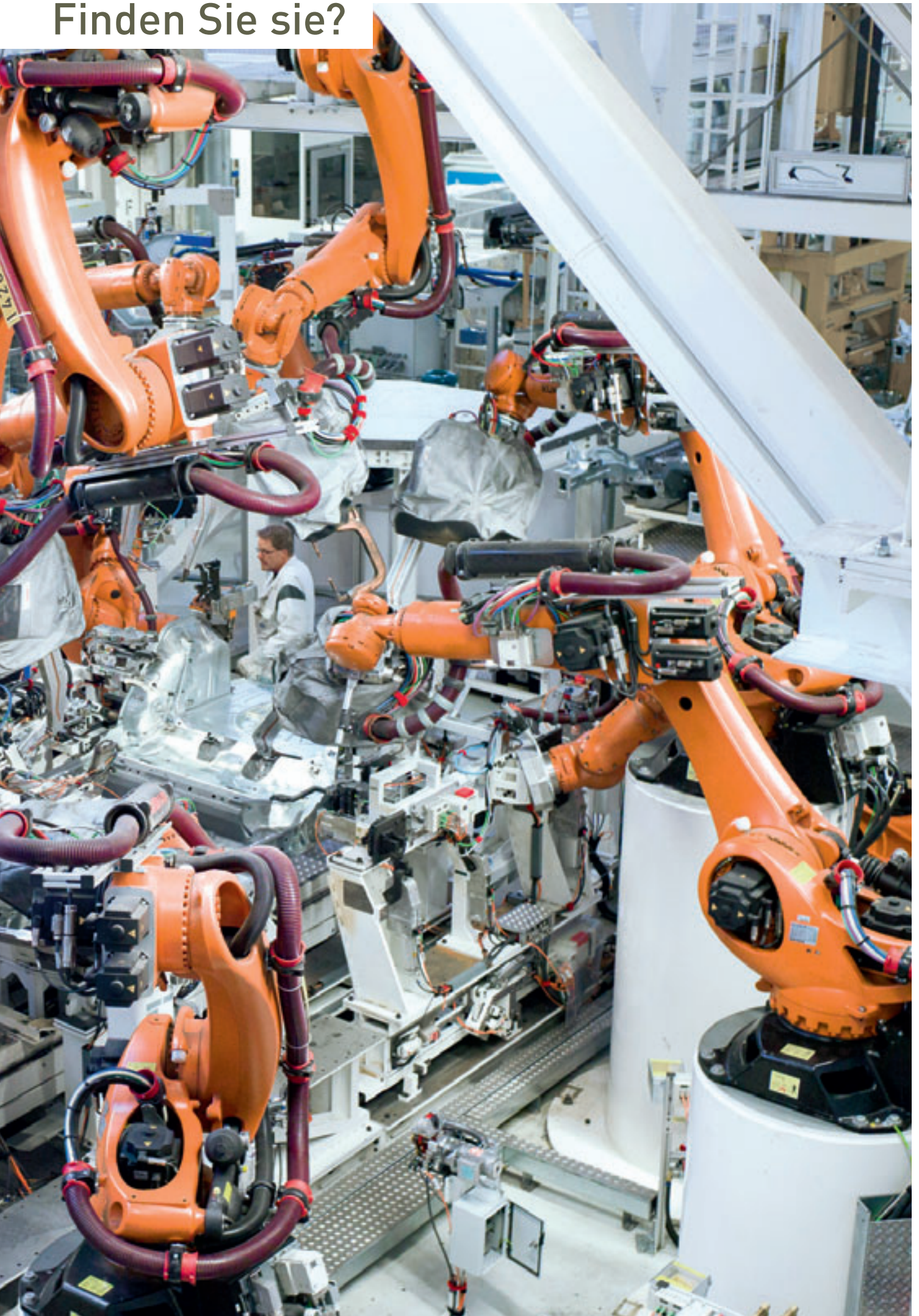
Wann kann der Landwirt die Füße hochlegen?

Landmaschinen sind schon heute fahrende Riesen-Apps. Weil die Verfügbarkeit zur Erntezeit existenziell ist, sind Mähdrescher mit Sensoren zur vorausschauenden Wartung und Fernüberwachung gespickt. Smarte Bedienungsprogramme ermöglichen es, das Einbringen von Saatgut optimal an Wetter- und Bodenverhältnisse anzupassen. Auch Pflanzenschutzmittel können präziser und sparsamer auf tatsächliche Erfordernisse abgestimmt werden. Maschinenanbieter, chemische Industrie und Landwirtschaftsexperten arbeiten dabei eng zusammen und stellen integrierte Lösungen bereit. Landwirte können so vom Cockpit ihrer Schlepper ein ertragreiches Kompetenznetzwerk ansteuern. Und früher Feierabend machen.

Hier haben wir achtmal IT für Sie versteckt.



Finden Sie sie?



Da haben Sie's. Allerdings ist da viel mehr IT



UBIQUITOUS COMPUTING heißt die Allgegenwart der IT in der Welt. Die moderne Automobilproduktion liefert hierfür Anschauungsmodelle.



WERKSTÜCKE bleiben nicht dumm, sondern werden Informationsträger, die Anweisungen für die Produktion mitbringen.

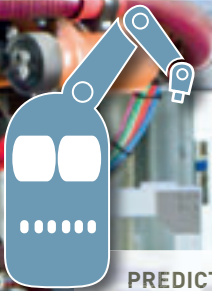


BREITBAND ist die Fördertechnik für riesige Datenmengen, die jenseits der Fertigungsstraßen transportiert werden müssen.



CYBER-PHYSICAL SYSTEMS verbinden mechanische mit informationstechnischen Komponenten wie Sensoren oder RFID-Tags, die Zustände melden beziehungsweise mit anderen Systemen der Fertigungskette kommunizieren.

drin, als wir hier zeigen können.



PREDICTIVE MAINTENANCE, die vorausschauende Wartung per Onlineüberwachung, sorgt dafür, dass mögliche Maschinenpannen vorzeitig gemeldet und teure Produktionsausfälle vermieden werden.



MOBILE ENDGERÄTE liefern den Mitarbeitern jederzeit und überall Informationen zum Produktionsstatus.



HACKER können überall sein – und Angriffspunkte bietet Industrie 4.0 mehr denn je. Mit den Herausforderungen steigen die Sicherheitsstandards. Neue Konzepte antizipieren mögliche Schwachstellen.

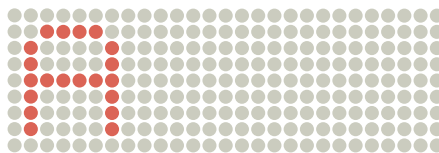


SCHNITTSTELLEN sind Dreh- und Angelpunkte und die größte Herausforderung, vor der IT und Industrie stehen.

Das Inter-ALL

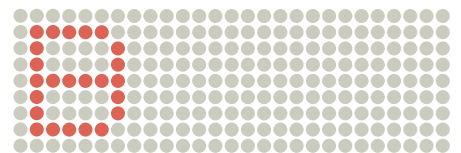
Industrie 4.0 umfasst ein ganzes Universum an Objekten, Themen, Neuerungen – und nicht zuletzt Begriffen, die dies alles kennzeichnen und beschreiben. Zur besseren Orientierung haben wir einige Stichwörter des Inter-alls zusammengestellt und erklärt.

3D-Druck. Herstellung dreidimensionaler Werkstücke beispielsweise durch schichtweisen Aufbau schmelzfähiger Kunststoffe. Insbesondere zur Fertigung von Prototypen oder kleinen Losgrößen eingesetzt. Benötigt wird dafür nur ein Computer mit CAD-Programm in Verbindung mit einem 3D-Drucker. Damit kann jeder sein eigener Produzent werden.

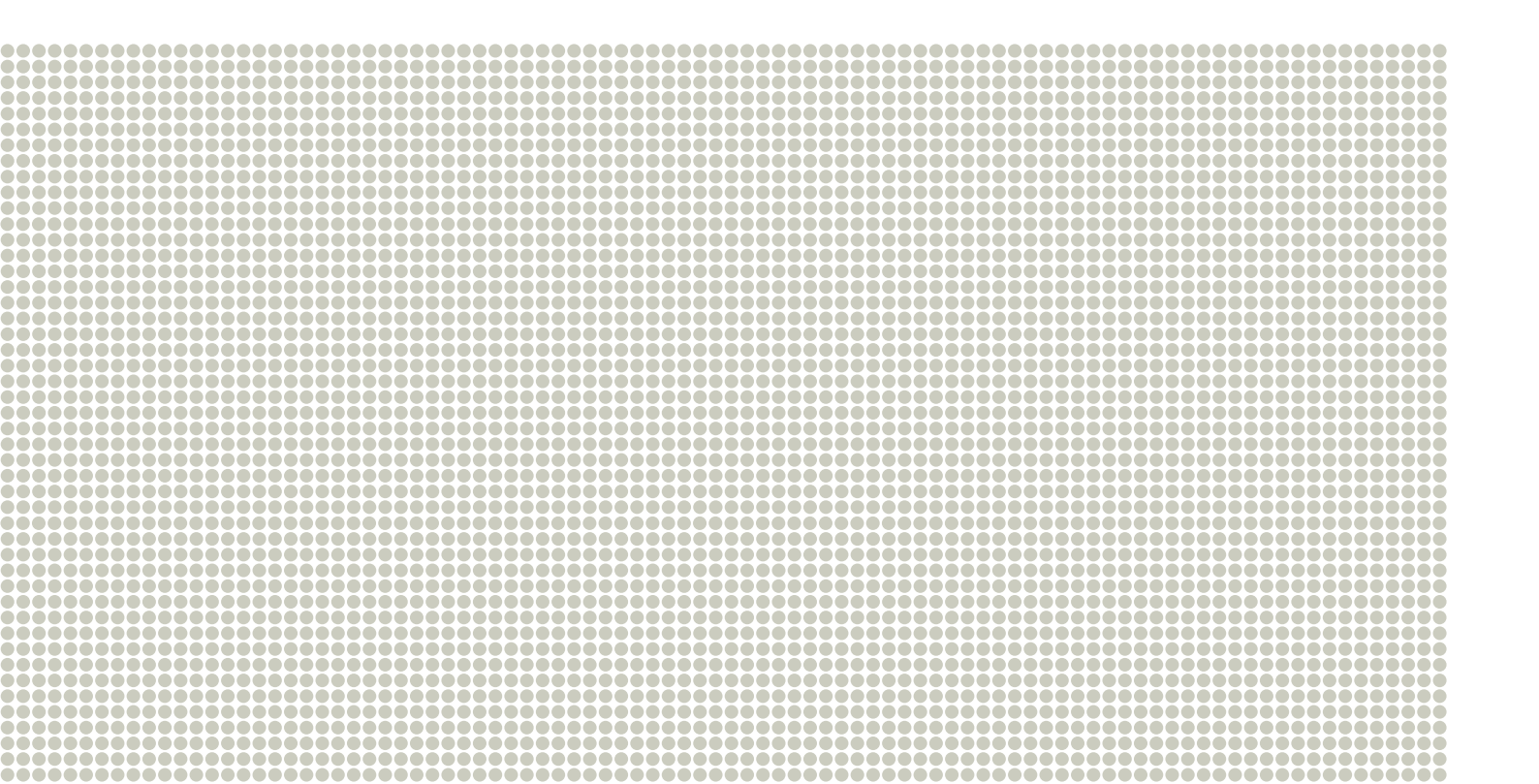


Aktor. Komponente aus Software, Elektronik und/oder Mechanik, die elektronische Signale in mechanische Bewegung oder andere physikalische Größen, zum Beispiel Druck oder Temperatur, umsetzt und so Produktionsprozesse beeinflusst.

Augmented Reality. Digitale Erweiterung der Realität, meist unter Einsatz von Smartphones, Tablets oder Smart Glasses, deren Kamerabild durch zusätzliche Inhalte ergänzt wird. In der Industrie beispielsweise für Wartungs- oder Reparaturarbeiten einsetzbar.

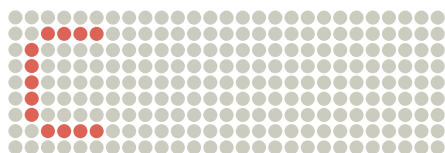


Big Data. Mit der zunehmenden Digitalisierung fallen immer größere Datenmengen an, die sich derzeit weltweit etwa alle zwei Jahre verdoppeln. Das Internet der Dinge und Industrie 4.0 treiben diese Entwicklung weiter voran. Die Herausforderung von Big Data liegt in der Auswertung und Wertschöpfung der unstrukturierten Massendaten, die Maschinen, Sensoren und andere Objekte liefern.



Breitband. Die Verfügbarkeit von hochleistungsfähigen Verbindungsdiensten zur Datenübertragung – über Festnetz und Mobilfunk – ist Voraussetzung für Industrie 4.0. Welche Übertragungsraten Breitbandnetze bieten müssen, ist nicht allgemeingültig definiert. Heutige Glasfasernetze ermöglichen ca. 40 Gigabits pro Sekunde.

Business Intelligence. Kluge Softwareprogramme helfen bei der Analyse anfallender Daten. Innovative Technologien wie In-Memory-Computing ermöglichen dabei Auswertungen nahezu in Echtzeit – und schnelle, datengestützte Entscheidungen des Managements. Modernste BI-Tools werden auch unter dem Begriff „Data Discovery“ subsumiert.

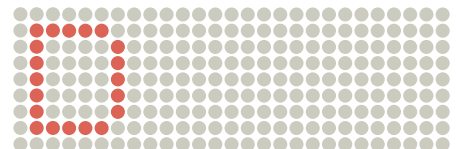


Cloud Computing. Das Prinzip, Daten nicht auf lokalen Rechnern oder zentralen Servern, sondern in dezentralen Rechenzentren vorzuhalten, zu bearbeiten und auszutauschen, gewinnt immer mehr an Bedeutung. Neben der effizienten und bedarfsgerechten Nutzung und dem kostengünstigen Ressourcenpooling ist die Cloud elementarer Bestandteil der Indus-

trie 4.0 – als Plattform für die weltweit unternehmensübergreifende Datenverbindung der beteiligten Objekte, Menschen und Anlagen. Dafür wird die undurchsichtige Wolke zukünftig transparenter und sicherer. In Deutschland betriebenes Cloud Computing spielt dabei eine führende Rolle.

Cyber Physical System (CPS). In Produktion, Engineering, Logistik und Prozessmanagement eingebettete Systeme, die mit Sensoren physikalische Daten erfassen, durch Aktoren auf physikalische Vorgänge einwirken und mittels digitaler Netze untereinander verbunden sind.

Cyborg. Unter „Cybernetic Organism“ wird die symbiotische Verbindung eines Lebewesens mit maschinellen oder elektronischen Bauteilen verstanden. In Hollywood sind Cyborgs schon länger verbreitet, überall sonst sind Menschen bisher nur scheinbar mit ihren Smartphones verschmolzen. Im Ernst: Mensch und Maschine werden zukünftig noch enger zusammenwachsen – nicht zuletzt bei Fertigungsprozessen der Industrie 4.0. Dabei dürfen wir davon ausgehen, dass sich die Technik immer besser der menschlichen Ergonomie anpasst. Die Tage der Maus sind gezählt.

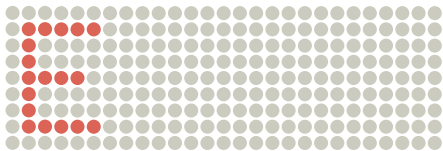


Datenschutz. Der Schutz des Einzelnen vor Beeinträchtigung seiner Persönlichkeitsrechte ist von großer Bedeutung, wenn immer mehr personenbezogene Daten automatisch erhoben werden: nicht nur beim Kauf eines Produkts, sondern praktisch bei jeder Bewegung, die ein entsprechendes (Self-)Tracking-System auf dem Smartphone von uns aufzeichnet.

Data Scientist. „Datenversther“ ist eine Profession mit großer Zukunft. Denn Analyse, Deutung und Aufbereitung von Big Data werden zum wesentlichen Wertschöpfungsfaktor und Turbo für Wettbewerbsvorsprung. Die vielen Einsen und Nullen sind nämlich eine Menge Geld wert.

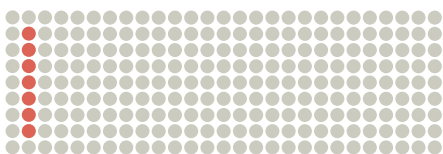
Datensicherheit (IT Security). Der große Bruder des Datenschutzes passt auf, dass Datenschätze sicher aufgehoben und vor unberechtigtem Zugriff geschützt sind. Dabei wird IT Security zunehmend präventiv integriert. Sicherheitsaspekte werden schon bei Entwicklungsprozessen mitgedacht und eingeplant: als „Security by Design“.

Digital Native. Ureinwohner der digitalen Welt – Zugehörige jener Generation, die von Anfang an mit Computern, Touchpads und Schnuller-Apps aufgewachsen ist. Wenn die Vorgeneration der „Digital Immigrants“ einmal ausgestorben sein wird, ist jeder ein Native und der Begriff damit überflüssig.



Echtzeit. Bezeichnet die Verarbeitung von Daten ohne Zeitverzögerung – im Idealfall simultan mit dem in der Realität ausgelösten Prozess. Wir erleben täglich, wie sich die digitale Welt diesem Ideal annähert, wenn immer seltener ein Ladesymbol auf unserem Bildschirm erscheint. Für die möglichst schnelle Datenlieferung ist In-Memory-Technologie aktuell das Maß der Dinge. Den nächsten Quantensprung ermöglicht mutmaßlich die gleichnamige Computergeneration.

Embedded Systems. Hardware- und Softwarekomponenten, die in ein umfassendes System integriert sind, um systemspezifische Funktionsmerkmale zu realisieren.

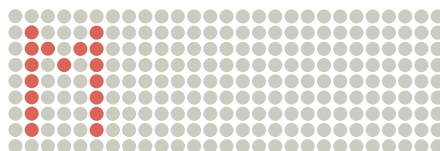


Individualisierung. Personalisierte Produktangebote erhalten wir bei Onlineeinkäufen schon lange. Trotzdem ist das Buch oder die espressomaschine, die man uns ans Herz legt, ein Standardprodukt, das andere genauso erwerben. Mit Industrie 4.0 umfasst die Individualisierung auch das Produkt selbst. Denn die flexible Fertigung ermöglicht, den Kaffeekocher mit wahlweisen Features oder einer Namensgravur zu ordern.

Industrie 4.0. Die Plattform gleichen Namens definiert Industrie 4.0 als „die echtzeitfähige, intelligente, horizontale und vertikale Vernetzung von Menschen, Maschinen und Objekten und ITK-Systemen zum dynamischen Management von komplexen Systemen“. Dahinter stecken die Verbände BITKOM, VDMA und ZVEI. Drei, die es wissen müssen.

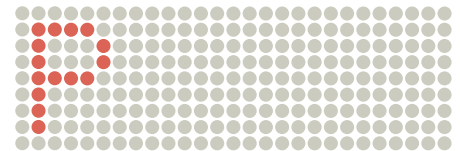
Internet der Dinge (Internet of Things, IoT). Verknüpfung physischer Objekte (Dinge) mit einer virtuellen Repräsentation im Internet oder einer internetähnlichen Struktur. Die automatische Identifikation mittels RFID ist eine mögliche Ausprägung des Internets der Dinge – über Sensor- und Aktortechnologie kann diese Funktionalität um die Erfassung von Zuständen beziehungsweise die Ausführung von Aktionen erweitert werden.

IPv6. Das „Internet Protocol Version 6“ ist direkter Nachfolger des Internetprotokolls der vierten Generation. Entsprechend sprunghaft steigert sich die Anzahl verfügbarer Adressen von ca. 4,3 Milliarden auf ungefähr 340 Sextillionen (entspricht 34×10^{36}). Das sollte vorerst reichen, um der immensen Anzahl digitaler Objekte der Industrie 4.0 jeweils eine IP-Adresse zuzuweisen. Denn nur so funktioniert das Ganze.



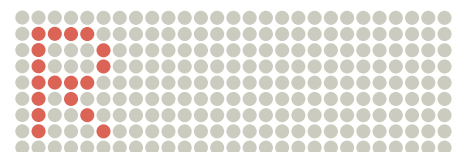
Machine to Machine (M2M). Die selbstständige Kommunikation von Maschinen untereinander ist wesentliches Merkmal der automatisierten Industrie 4.0. Dabei tauschen sich Objekte ohne menschliches Zutun aus, um Zustände zu melden und Aktionen auszulösen. Beispielhafte Anwendungen sind die Fernüberwachung von Produktionsmaschinen oder Fahrzeugen, Gebäudetechnik und die Steuerung von Fertigungs- und Logistikprozessen. Zukünftig werden Maschinen zunehmend

befähigt, auch ihre Kapazitätsplanung autonom zu regeln und zu „verhandeln“. Wer am schnellsten und preiswertesten produzieren kann, erhält dann den Zuschlag. So die Vision einer hochflexiblen, supereffizienten Fertigungswelt.



Plug & Produce. In Abwandlung von „Plug & Play“ wird hiermit die Einfachheit zukünftiger Produktionsprozesse umschrieben. So können Maschinen durch das simple Einstecken von Chips oder das Andocken anderer Systemkomponenten umkonfiguriert werden.

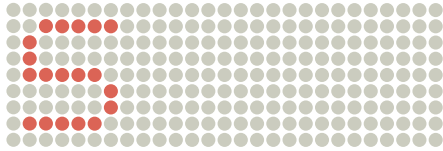
Predictive Maintenance. Die vorausschauende Wartung von Maschinen vermeidet teure Ausfallzeiten etwa in der Produktion oder im Transportwesen. Die typische M2M-Anwendung ist ein wichtiger Faktor der Flugsicherheit, aber auch in jedem modernen Auto eine Selbstverständlichkeit. Letzteres fährt sich schon bald selbst in die Werkstatt, wenn eine mögliche Panne bevorsteht.



RFID. „Radio Frequency Identification“ dient der Kennzeichnung und Lokalisierung zumeist von Objekten. Typisches Beispiel sind RFID-Tags zur Diebstahlsicherung im Einzelhandel – wenn es also am Ladenausgang fiept. Auch in Warenwirtschaft und Logistik ist RFID weit verbreitet.

Rapid Prototyping. Der moderne Modellbau ermöglicht, CAD-Daten unmittelbar als Werkstücke zu produzieren – vorzugsweise im 3D-Druck. Damit können nicht nur schnell mal Prototypen – etwa für Usability Tests – hergestellt werden. Auch

Ersatzteile oder kleine Produktauflagen lassen sich nach diesem Prinzip einfach produzieren.



Security by Design. Sicherheitskonzept, das Datenschutz und IT Security als integrierten Bestandteil von Entwicklungsprozessen für Produkte und Dienstleistungen versteht.

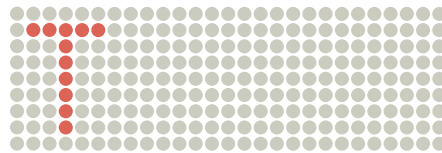
Sensor. Technisches Bauteil, das physikalische oder chemische Eigenschaften qualitativ oder als Messgröße quantitativ erfassen kann.

Shopfloor. Bei Fertigungsunternehmen gebräuchliche Bezeichnung der Produktionsbereiche. In der Industrie 4.0 wird die optimale vertikale Verzahnung mit der übrigen Unternehmensorganisation (Topfloor – auch: Officefloor) angestrebt.

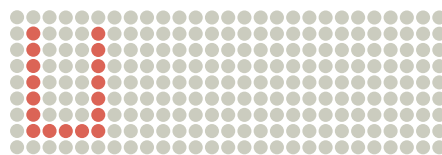
Smart Home. Der allseits digital vernetzte, per Mobilfunk steuerbare Haushalt mit Gebäudetechnik, Energieversorgung, Elektrogeräten usw. Populäre Beispiele sind der automatisch nachbestellende Kühlschrank oder die Temperaturregelung via Smartphone.

Smart Factory. Einzelnes oder Verbund von Unternehmen, das/der ITK zur Produktentwicklung, zum Engineering des Produktionssystems, zu Produktion, Logistik und Koordination der Schnittstellen zu den Kunden nutzt, um flexibler auf Anfragen reagieren zu können. Die Smart Factory beherrscht Komplexität, ist weniger störanfällig und steigert die Effizienz in der Produktion. In der Smart Factory kommunizieren Menschen, Maschinen und Ressourcen so selbstverständlich miteinander wie in einem sozialen Netzwerk.

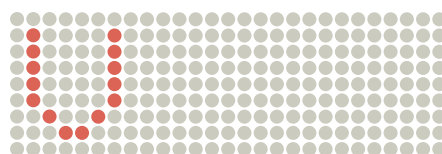
Smart Glasses. Tragbarer Computer in Form einer Brille, bei der die Gläser das Datendisplay bilden und die Steuerung in der Regel per Sprachbefehl erfolgt.



Transponder. Bestandteile zum Beispiel von RFID-Tags sind eine Wortschöpfung aus Transmitter und Responder. Die auch Funketiketten genannten Signalgeber können passive Transponder sein, die von einem Sensor oder Lesegerät aus kurzer Distanz decodiert werden – oder aktive Transponder, die mit eigener Energieversorgung auch komplexere Daten über weite Distanzen übermitteln können, zum Beispiel von Weltraumsatelliten.

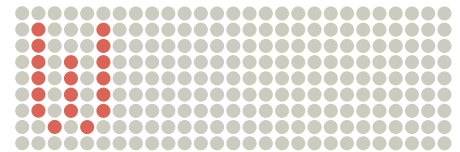


Ubiquitous Computing. Allgegenwart rechnergestützter Informationsverarbeitung. Weit über PC und Laptop und das dortige Paradigma der Mensch-Maschine-Interaktion hinausgehend wird die Informationsverarbeitung in alltägliche Objekte und Aktivitäten integriert – über das Internet der Dinge werden Menschen teils unmerklich bei ihren Tätigkeiten unterstützt.



Virtual Engineering. In der digitalen Wirtschaft kommen immer häufiger Simulationen zum Einsatz. Leistungsfähige Hardware und Software ermöglichen, von komplexen Produkten bis zu kompletten Fabriken virtuelle Welten zu erstellen, die äußerst rea-

listisch funktionieren. Damit werden Entwicklungszyklen radikal verkürzt und die Kosten dafür reduziert. Dezentrale Kollaborationsplattformen ermöglichen zudem, die jeweils besten Arbeitsteams zusammenzustellen. Und: Vom Virtual Engineering zur dritten Dimension ist es nur noch ein kleiner Schritt – mit echten Daten zur wirklichen Fabrik vergehen nur Tage.



Wertschöpfungskette. Modell der Wertschöpfung als sequenzielle, abgestufte Reihung von Tätigkeiten beziehungsweise Prozessen, von der Entwicklung über die Produktion bis hin zur Vermarktung und zu Dienstleistungen.

Wertschöpfungsnetzwerk. Dezentrales polyzentrisches Netzwerk, das gekennzeichnet ist durch komplexe wechselseitige Beziehungen zwischen autonomen, rechtlich selbstständigen Akteuren. Es bildet eine Interessengemeinschaft von potenziellen Wertschöpfungspartnern, die bei Bedarf in gemeinsamen Prozessen interagieren. Die Entstehung von Wertschöpfungsnetzwerken ist auf nachhaltigen ökonomischen Mehrwert ausgerichtet. Besondere Ausprägungen von Wertschöpfungsnetzwerken werden als Business Webs bezeichnet.

Gesichter der Industrie 4.0

Wir werden immer älter. Viele von uns als Singles – nicht allein gelassen, aber autonom. Nicht zuletzt dank „digitaler Hilfe“. Mit sensorischen Fußböden, die Stürze wahrnehmen und automatisch die Rettungsstelle alarmieren.

Mit Hautpflastern oder Uhren, die Vitaldaten erfassen, damit Herzinfarkte oder Schlaganfälle antizipiert werden können. Mit vielen neuen Mitteln und Maßnahmen, die der Betreuungsqualität zugutekommen, Pflegepersonal entlasten und Gesundheitskosten senken helfen.







Gesichter der Industrie 4.0

Die Brillenträger der Generation Industrie 4.0 haben den Durchblick. Smart Glasses projizieren Daten direkt vor die Iris und ersparen das Tragen von Smartphones oder Tablets.

So haben beispielsweise Monteure beide Hände frei und gleichzeitig Arbeitsanleitungen vor Augen. Lagerarbeiter können besser zupacken, während die Brille zu kommissionierende Ware scannt. Damit kann Augmented Reality die menschlichen Kapazitäten spürbar erweitern und das Handling vieler Aufgaben erleichtern.



Gesichter der Industrie 4.0

Auf dem digitalen Einkaufszettel der kommenden Konsumentengeneration steht Transparenz ganz oben. Jedes Produkt, ob Joghurt, Jeans oder Geschirrspüler, muss in naher Zukunft über seine Bestandteile und deren Herkunft Rechenschaft ablegen. Die vernetzte Welt macht's möglich.

Unternehmen und Marken, die dafür offen sind, zahlen aufs Image ein, wenn sie faire und nachhaltige Produktionsbedingungen nachweisen können. Transparenz wird wertschöpfender Faktor. Wer sich davor verschließt, kommt nicht unbedingt billig davon.





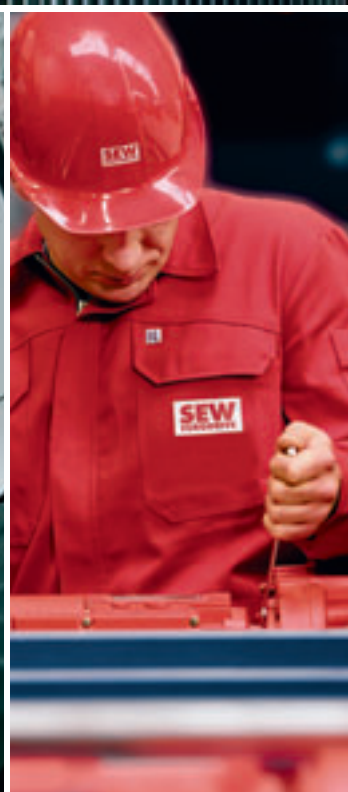


Gesichter der Industrie 4.0

Neue Dienstleister auf dem Gesundheitsmarkt sammeln anonymisierte Röntgenbilder und andere Patientendaten in großem Stil. Big Data bietet hier die Möglichkeit massenhafter Vergleiche und Analysen, um zu besseren Diagnosen zu kommen und die erfolgversprechendsten Therapien einzuleiten.

Jeder Arzt kann eine qualifizierte Zweitmeinung einholen, die auf weit mehr Fällen beruht, als noch so viele Praxisgenerationen an Behandlungserfahrung haben könnten.





Fortschritt durch Weitsicht.

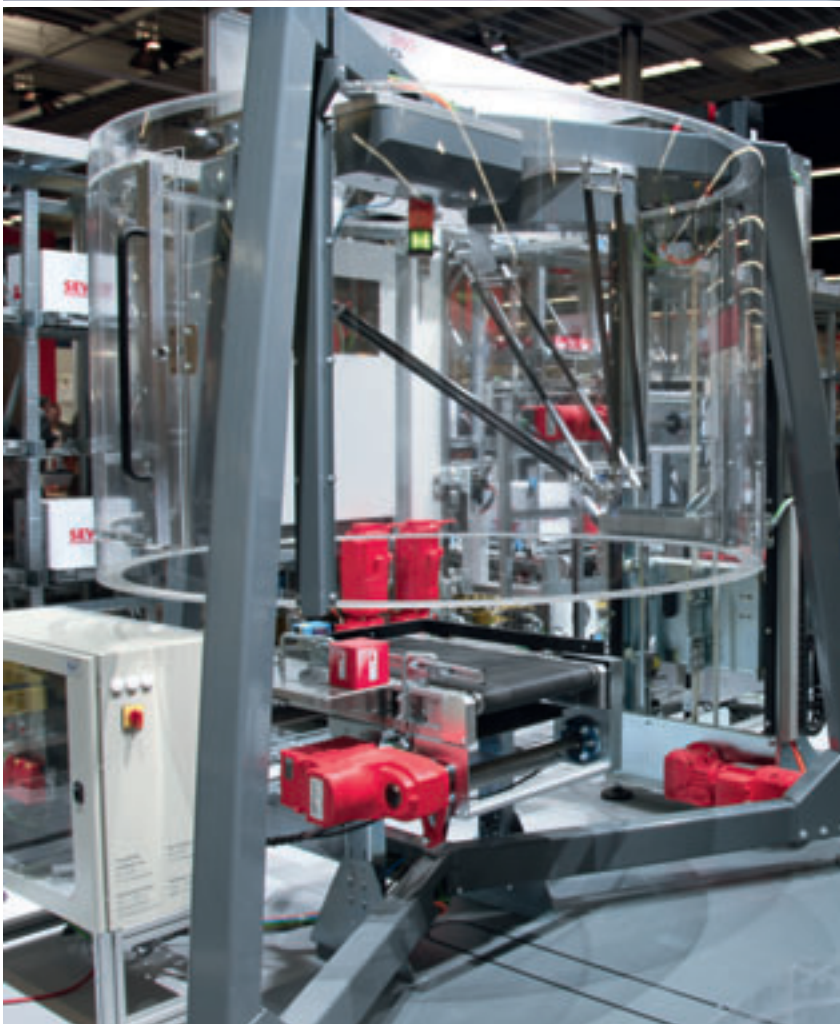


Um neue Wege zu gehen, bedarf es eines starken Antriebs. Erfahrungen, die signalisieren, dass bislang beschrittene Pfade allein nicht weiterführen. Oder auch ambitionierte Ziele, die Lust machen, Grenzen neu auszuloten und sich auf unbekanntes Terrain zu begeben. Bei SEW-EURODRIVE steht der Antrieb im Mittelpunkt allen Denkens und Handelns. Schließlich bewegen die Antriebslösungen des in Bruchsal beheimateten Global Players so unterschiedliche Objekte wie Stadionsdächer, Gepäckbänder oder gewaltige Kohleförderanlagen. Um im intensiven Wettbewerb auf Wachstumskurs zu bleiben, geht das Unternehmen seit Jahren einen eigenen Weg in Richtung Industrie 4.0. Mit der Intelligenz des Schwarms, Freiraum für kreative Tüftler – und dem Bauchgefühl eines leidenschaftlichen Optimierers.

Johann Soder ist täglich unterwegs, um neue Anstöße zu erhalten. Den Status quo will er unmittelbar erfassen, verstehen – und überdenken. „Ich will den Puls des Unternehmens fühlen“, sagt der seit 2007 für Innovation und Produktion verantwortliche Geschäftsführer von SEW-EURODRIVE. Zu seinem Alltagsprogramm zählt deshalb der Gang durch das Fertigungswerk am Hauptsitz ebenso wie der Besuch des nahe gelegenen Forschungscampus. „Dort habe ich heute einen Roboter an der Hand geführt und durch einfache Bewegungen dazu gebracht, Dinge in einer optimalen Lage zu halten“, erzählt der Manager über die jüngsten Fortschritte des Prototyps. Künftig soll der Hightech-Helfer in der Montage von Getrieben und anderen Antriebssystemen eine wichtige Rolle spielen. Doch noch ist er nicht so

weit, um sie vollständig auszufüllen. „In der nächsten Entwicklungsphase stehen Funktionalitäten wie Sprach- und Gestensteuerung auf der Agenda“, sagt Johann Soder, „damit man mit dem Kameraden kommunizieren kann.“

Lean is more. Aus den Schilderungen der morgendlichen Visite sprechen bereits die wichtigsten Überzeugungen, mit denen der Technikchef die Weiterentwicklung der Produktionsprozesse vorantreibt. Es geht ihm um Einfachheit, um Beherrschbarkeit und um die bestmögliche Unterstützung menschlicher Tätigkeit. Aufbauend auf den Prinzipien der Lean Production wandelten sich die Abläufe in den SEW-Fabriken seit Ende der 1980er-Jahre zu Wertschöpfungsketten, in denen die Perfektion im Detail den Erfolg des



„ Ich bin von der Idee beseelt, eine intelligente Kombination von Mensch und Technik zu realisieren. „

Johann Soder, Geschäftsführer Innovation und Produktion, SEW-EURODRIVE

großen Ganzen begründet. Der eingeschlagene Weg führte zu dem heute praktizierten Modell der kleinen Fabriken in der Fabrik. Aus mehreren Montage-Inseln zusammengefasste „Small Factory Units“ lösten die bisherigen Fertigungsblöcke ab. Optimal durchdachte Arbeitsumgebungen ersetzen rechnergestützte Automatisierung, wenn diese sich als starr und schwerfällig erwiesen hatte.

Das Stichwort lautet Flexibilität. „Früher hat man eine Fertigungsline eingerichtet, auf der dann mehrere Jahre lang ein bestimmtes Produkt hergestellt wurde. Durch die zunehmende Automatisierung wurden diese Linien sehr komplex und wartungsintensiv. Man benötigte Tage, um eine Kleinigkeit zu ändern.“ Heute fertigt der Mitarbeiter einer Montage-Insel ein Getriebe von Anfang bis zum Ende. Weitere Arbeitsschritte erfolgen just in time innerhalb der Fabrikeinheit. In der Zusammenschau ergibt sich ein klar nachvollziehbarer, anpassungsfähiger Prozess – ein zentraler Erfolgsfaktor für ein Produktsortiment, das durch den modularen Aufbau Millionen Varianten ermöglicht.

Zukunft denken. Prüfstein aller bei SEW-EURODRIVE eingesetzten technischen und organisatorischen Ressourcen, einschließlich der Informationstechnologie, ist es, die Fähigkeiten der Mitarbeiter optimal zur Geltung zu bringen. „Ich bin von der Idee beseelt, eine intelligente Kombination von Mensch und Technik zu realisieren“, erklärt Johann Soder seine Auffassung der als vierter industrieller Revolution apostrophierten Entwicklung. Dieses Verständnis umfasst die Montagezelle ebenso wie den Leitstand der einzelnen Fabrikeinheit, den perfekten Handgriff beim Eindrehen einer Schraube wie auch die Grundlagenarbeit zur Erprobung neuer Technologien. „Wir beschäftigen uns bereits seit zehn Jahren intensiv mit der Frage, wie die Fabrik der Zukunft aussehen wird. Wir haben früh die hohe Bedeutung beweglicherer Systeme in der Intralogistik erkannt, Themen wie virtuelle Simulation

und Validierung aufgegriffen. Ein jüngerer Ansatz ist die Nutzbarmachung von Augmented Reality.“

Mehr als 100 Forschungsingenieure von SEW-EURODRIVE erfassen wichtige Zukunftstechnologien anhand eines eigenen Trendradars. Das Instrument dient dem Management bei der Entscheidung, auf welchen Feldern intensiver geforscht werden soll. „Dabei verlasse ich mich immer auch ein Stück weit auf mein Bauchgefühl. Und dann treibe ich das Thema mit Macht voran, sodass es schnell umgesetzt werden kann“, erzählt Johann Soder. Zur Förderung der Innovationsfähigkeit entschied er sich dazu, die Hauptabteilung Forschung auf den gemeinsam mit der Hochschule Karlsruhe gegründeten Forschungscampus in Bruchsal umzusiedeln. Dort tüfteln die Vordenker an neuen Lösungen in Bereichen wie Energiemanagement, Objekterkennung, Software oder Steuerungstechnik. „Die räumliche Trennung gibt den Forschern die nötige Freiheit, um kreativ arbeiten zu können, Dinge auszuprobieren, Fortschritte und auch mal Rückschritte machen zu dürfen. Und das ohne die straffen Time-to-Market-Vorgaben, die in der Serienentwicklung gelten.“

Zukunft integrieren. Der „Thinktank“ prägt maßgeblich die Produktwelt und den Herstellungsprozess bei SEW-EURODRIVE. Die Ideen der Forscher fließen in einen Innovationsspeicher, der den Konstrukteuren in der Produktentwicklung zur Verfügung steht. Manche Ansätze reifen hier einige Jahre, bis sie in neuen Komponenten sichtbar werden, aus denen wiederum die Vielfalt individueller Branchenlösungen erwächst: physische Antriebe, aber immer stärker auch Applikationen. Rund 200 Softwareingenieure entwickeln heute nutzensteigernde Bausteine für das seit fünf Jahrzehnten modular ausgerichtete Angebot. Eingebettete sensorische Systeme und IT-Werkzeuge zur Analyse bilden für Johann Soder wichtige Aspekte der Antriebslösungen von morgen: „Es besteht kein Zweifel, dass wir in Zukunft Smart Products und die Smart Factory

„Die Prinzipien der permanenten Veränderung bleiben gleich, es ändern sich lediglich die Mittel.“

Johann Soder, Geschäftsführer Innovation und Produktion, SEW-EURODRIVE

benötigen. Dafür müssen wir uns ein klares Bild verschaffen, wie die Produkte und wie die entsprechenden Produktionsprozesse aussehen sollen.“

Das Ideal seiner Smart Factory hat Johann Soder bereits vor Augen – als Fortschreibung des Konzepts der kleinen Fabrikeinheiten. Dabei stützt sich das Unternehmen auf bewährte Optimierungsmethoden. „Die auf das Toyota-Produktionssystem zurückgehende Lean-Philosophie hat den Menschen in den Vordergrund gerückt. Der Mitarbeiter wird zum Beteiligten, der seine Ideen einbringen darf und soll.“ Diese Form der Erneuerung heißt bei SEW-EURODRIVE „kreative Zerstörung“. Drei Tage lang entwickelt der Mitarbeiter einer ausgewählten Montage-Insel zusammen mit einem interdisziplinären Team seinen Arbeitsplatz der Zukunft. Zu den Beteiligten zählen neben Vorgesetzten und Wartungsmitarbeitern auch Produktentwickler, Forscher sowie Experten der hauseigenen Prozessberatungsfirma. Der gesamte Fertigungsablauf und alle eingesetzten Mittel stehen dabei zur Disposition. Radikale Ergebnisoffenheit bei einer größtmöglichen Anzahl verschiedener Blickwinkel. Johann Soder spricht von der Intelligenz des Schwarms oder der Weisheit der Vielen.

Messbare Effekte. Bislang werden Montage-Inseln mittels Pappkartons nachgebaut, um mögliche Alternativen zu veranschaulichen. Mit dem wachsenden Arsenal der Forscher und neuester Informationstechnologie hält jedoch immer mehr innovative Technik Einzug in den schöpferischen Prozess. Johann Soder kann sich gut vorstellen, dass die Kreativgremien schon bald mit 3D-Brille ausgestattet in virtuellen Simulationsumgebungen ihre Aufgabe erfüllen werden. „Die Prinzipien der permanenten Veränderung bleiben gleich, es ändern sich lediglich die Mittel.“ Zu den Grundsätzen gehört auch: Die Entscheidung fällt im Konsens – und wird dann zügig umgesetzt, um die erwarteten Effekte zu realisieren. Nach diesem Verfahren wurden bereits mehrere selbst

entwickelte Assistenzsysteme in die Praxis überführt. Im komplett modernisierten Werk in Graben-Neudorf befördert heute ein mobiler Montageassistent das entstehende Getriebe durch die Fertigungsinsel und gibt dem Mitarbeiter präzise Informationen zum korrekten Zusammenbau. Ein Handlingassistent weist ihm die Stelle in den Regalen mit den passenden Teilen. Für die nahtlose Bereitstellung größerer Komponenten sorgt ein autonomer Logistikassistent. Dabei sind die Systeme über funkbasierte Datenverbindungen jederzeit in einem Monitoring erfasst. „Der Mitarbeiter befindet sich wirklich in Interaktion mit dem Kundenauftrag. Die Fehlerrate geht drastisch nach unten – das sind sehr deutliche Benefits, die man heute schon mit Industrie 4.0 erreichen kann“, resümiert Johann Soder.

Der SEW-Geschäftsführer legt großen Wert auf die Erlebbarkeit der Veränderung, um das Vertrauen der Mitarbeiter in die neuen Technologien zu stärken. Er ist fest davon überzeugt, dass der Schlüssel zur weiteren Produktivitätssteigerung in jenem Zusammenspiel von Mensch und Technik liegt, das Tätigkeiten vereinfacht und beschleunigt. „Ein Getriebe wird auch künftig nicht von einem Roboter gefertigt werden. Denn trotz enormer Fortschritte sind seine feinmotorischen Fähigkeiten denen des Menschen noch weit unterlegen. Wenn ich bei einer Tätigkeit aber beide Hände frei habe, weil der Roboter das Bauteil stets optimal hält, ist das eine unschlagbare Kombination.“ Sukzessiv wachsenden Nutzen aus IT-basierten Systemen erwartet Johann Soder auch für die Steuerungsebene der kleinen Fabrikeinheiten. Anhand vollständig erfasster und in Echtzeit ausgewerteter Daten aus dem Produktionsprozess sollen die Verantwortlichen schneller erkennen können, wann Anpassungen erforderlich sind. Sie sollen zu „Dirigenten der Wertschöpfung werden“, wie der 60-Jährige beschreibt. Zum Ensemble der virtuellen Solisten dürfte schon sehr bald jener talentierte Roboter stoßen, der sich kürzlich noch in Verständigung übte.

SEW-EURODRIVE zählt weltweit zu den Marktführern im Bereich Antriebstechnik und Antriebsautomatisierung. Das 1931 gegründete Familienunternehmen mit Hauptsitz im badischen Bruchsal ist heute in 49 Ländern weltweit präsent. Ein durchgängiges Baukastensystem von Getriebemotoren, Steuer- und Regelungstechnik, Software, Service sowie umfangreichem Zubehör bildet die Grundlage, um unterschiedlichste Kundenanforderungen schnellstmöglich und umfassend zu erfüllen. In 15 Fertigungswerken in Deutschland, Frankreich, den USA, China, Brasilien, Finnland und Weißrussland werden sämtliche Komponenten vorproduziert. Montiert und auf die konkreten Kundenbedürfnisse hin ausgelegt werden die Endprodukte in 77 über den Globus verteilten Drive Technology Centern. Produkte und Systeme von SEW-EURODRIVE kommen weltweit überall zum Einsatz: in der Automobil-, Bau- und Baustoff-, Getränke-, Lebensmittel- und Konsumgüterindustrie, in der Metall oder Holz verarbeitenden Industrie, in Transport und Logistik genauso wie in Häfen, Flughäfen und vielen weiteren Anwendungsfeldern. Das Unternehmen beschäftigt derzeit rund 16.000 Mitarbeiter und erzielte im Geschäftsjahr 2013/2014 einen Umsatz von über 2,5 Mrd. €. sew-eurodrive.de



Natürlich spielt Industrie 4.0 auch bei Bechtle selbst eine zunehmend wichtige Rolle. Mit eigenen Veranstaltungen zum Thema und der Beteiligung an Partnerevents. Durch Kooperationen mit namhaften Forschungseinrichtungen und Herstellern, bei denen neue und smarte Wege der Produktion erprobt werden. Zusätzlich werden bei Bechtle mit Hochdruck die Skills ausgebaut, um das „Internet der Dinge“ mit der nötigen Manpower voranzutreiben. Schöner Zufall, dass diese „Revolution“ in die vierte Dekade der Unternehmensgeschichte fällt.

Bechtle

CC DAY 2015.

Der Bechtle Competence Center Day 2015 führt unter dem Motto „Industrie 4.0 schreibt man mit IT“ an zwei Tagen im März knapp 2.000 Teilnehmer zusammen. Am Bechtle Platz 1 in Neckarsulm diskutieren Experten aus Forschung und Praxis, Unternehmer und Manager, Fachbereichsleiter und IT-Spezialisten, Kunden und Mitarbeiter die Perspektiven der vierten industriellen Revolution. Namhafte Referenten geben dabei Impulse. Ans Rednerpult treten unter anderen zwei Keynote-Speaker, die echte Vordenker der Industrie 4.0 sind. Die eine: visionär in Forschung und Lehre. Der andere: mit Leib und Seele Macher der Industrie. Großer Applaus für den Auftritt von KIT-Professorin Jivka Ovtcharova und Johann Soder, Technikchef des weltweit erfolgreichen Antriebspezialisten SEW-EURODRIVE. Das komplette Vortragsprogramm des Competence Center Days hier im Überblick: <http://bit.ly/1zuLluB>

SMART LOGISTICS.

SAP und Bechtle erproben seit Mai 2014 den wegweisenden Einsatz von Epson und Vuzix Glasses. Im Logistikzentrum von Bechtle werden Mitarbeiter damit bei der Kommissionierung von Waren unterstützt. Die Brille führt durchs Lager, zeigt die relevanten Produkte an und scannt sie zur Weiterverarbeitung der Daten im Warenwirtschaftssystem.

CISCO CONNECT.

Am 20. und 21. November 2014 war Bechtle als Superior Sponsor auf der „Cisco Connect“ vertreten. Mit einem eigenen Stand präsentierte sich Deutschlands größtes IT-Systemhaus im ehemaligen Postbahnhof „Station Berlin“ an prominenter Stelle. Von den 2.800 Teilnehmern, die Ciscos Aufruf „Internet of Everything: Connect the Unconnected“ gefolgt waren, kam keiner an Bechtle vorbei.

PRODUCT LIFECYCLE MANAGEMENT.

Schneller, tiefer, weiter: Bechtle PLM ist eine Ende-zu-Ende-Lösung, die über den gesamten Produktlebenszyklus alle Geschäftsprozesse von Fertigungsunternehmen integriert. Ein langer Satz dazu, wie man Innovationszyklen radikal kürzt. Denn mit ganzheitlichem Product Lifecycle Management arbeiten von Marktforschung über Entwicklung und Produktion bis zur Serie alle Abteilungen wirklich Hand in Hand. Und damit schneller. Ohne Medienbrüche

und mit konsolidierten Echtzeitdaten. Bechtle PLM verzahnt ERP, CRM und Business Intelligence mit CAD, CAM und Produktdaten- sowie Dokumentenmanagement und Kollaborationsplattformen wie SharePoint – um die wichtigsten Stichwörter und Abkürzungen zu benennen. PLM ist Abkürzung auch im Hinblick auf Industrie 4.0, die eine entsprechende Lösung voraussetzt.

4.0

COLLABORATION LAB.

Kooperationsplattform für mittelständische Unternehmen und Forschungseinrichtungen zur Erprobung von Industrie-4.0-Anwendungen. Das gemeinsame Projekt von SolidLine AG, Lifecycle Engineering Solution Center am Karlsruher Institut für Technologie (KIT) und dem Bechtle IT-Systemhaus Karlsruhe ermöglicht beispielsweise, virtuelle Produktentwicklungen mit 3D-Simulationen durchzuspielen. Das macht Industrie 4.0 greifbar und zeigt konkrete Lösungen auf, die dem Mittelstand echten Mehrwert bieten. Denn Virtual Engineering hilft, Produktentwicklungen erheblich zu beschleunigen und schon im Entstehungsraum besser zu bewerten. So können potenzielle Nutzer in die Simulation einbezogen werden. Das Collaboration Lab ist eine realitätsnahe Testumgebung, um Industrie 4.0 zu erleben und auszuprobieren – und eine Einladung an den Mittelstand, von zukunftssträchtigen Fertigungsprinzipien zu profitieren.

Wer bringt's?

Die Welt wartet auf Unternehmen und Produkte, die Industrie 4.0 voranbringen. Ein Motor ist die Logistikbranche. Auf den Weltmeeren transportierte Waren wissen oft schon selbst, wo's für sie langgeht. Mit den nötigen Informationen „getaggt“, werden Fässer, Kisten, Paletten und Container vollautomatisch verfrachtet und in softwaregesteuerten Verladehäfen umgeschlagen. Die tanzenden Kräne am Hamburger Tor zur Welt führen das eindrucksvoll vor.

Zukünftige Fracht von Containerschiffen könnten vermehrt cyberphysische Maschinenbauanlagen „Made in Germany“ sein. Eine weit größere Vielzahl von Transporten findet jedoch in der Meerestiefe statt. Hier liegen die Kabel für den massenhaften Datenaustausch der vernetzten Industrie 4.0, die weltweit auf dem digitalen Dampfer unterwegs ist. Während über dem Meeresspiegel die Maschinen ihre Fracht mit 20 Knoten durch die Wellen pflügen, rasen die Datenpakete mit 40 Gigabits pro Sekunde der Realität voraus. In der Welt von morgen macht die Virtualität das Rennen.







Für alle, die tiefer ins Thema einsteigen wollen, haben wir ein paar Tipps und Links zusammengestellt. Einfach QR-Code scannen und digital weiterlesen.

Ihr starker IT-Partner.
Heute und morgen.



Konzernlagebericht

UNTERNEHMEN 64

RAHMENBEDINGUNGEN 110

ERTRAGS-, VERMÖGENS- UND FINANZLAGE 112

CHANCEN- UND RISIKOBERICHT 130

NACHTRAGSBERICHT 154

PROGNOSEBERICHT 155

Überholspur.

Seit November bereichern
20 Elektrofahrzeuge unseren
Fuhrpark und sind damit
deutschlandweit die größte
BMW i3-Flotte.

Überflieger.

Dass wir exzellente Leute
haben, bestätigen uns unsere
Kunden immer wieder.

Dass wir auch gut darin sind,
solche Leute anzuheuern,
bestätigt das Gütesiegel
„Best Recruiter“.

Über Durchschnitt.

Das Jahr 2014 in Zahlen:
DAX: +4,3 %, MDAX: +2,5 %,
TecDAX: +17,5 %, Bechtle: +33,8 %.

Überlegt.

Risiken eingehen, Risiken beherrschen.
In diesem Spannungsfeld bewegt sich
verantwortungsvolles Unternehmertum.

Übersee.

Ende Januar 2015 bringt uns
der Kooperationsvertrag
mit Japan Business Systems
neuen Märkten ein gutes
Stück näher.

Über den Tag hinaus.

Der Prognosebericht für 2015 lässt uns
mit großer Zuversicht in die Zukunft
schauen. Mögen einzelne Kurven auch
flacher verlaufen – die Ziele bleiben
klar: Wachstum in allen Disziplinen.

UNTERNEHMEN 64

64 Konzernstruktur

69 Geschäftstätigkeit

84 Unternehmenssteuerung

89 Mitarbeiter

94 Corporate-Governance-Bericht

103 Aktie

108 Übernahmerechtliche Angaben

RAHMENBEDINGUNGEN 110

110 Gesamtwirtschaft

111 Branche

111 Gesamteinschätzung

ERTRAGS-, VERMÖGENS- UND FINANZLAGE 112

112 Ertragslage

121 Vermögenslage

126 Finanzlage

128 Strategische Finanzierungsmaßnahmen

129 Gesamteinschätzung

CHANCEN- UND RISIKOBERICHT 130

130 Risiko- und Chancenmanagement

135 Chancen

140 Risiken

152 Gesamtrisikobetrachtung

NACHTRAGSBERICHT 154

154 Vorgänge von besonderer Bedeutung nach Bilanzstichtag

PROGNOSEBERICHT 155

155 Rahmenbedingungen

157 Entwicklung des Konzerns

161 Gesamteinschätzung



Querverweis innerhalb
des Geschäftsberichts



Querverweis auf andere
Publikationen und weiter-
führende Literatur



Querverweis auf
Informationen im Internet



Hinweis auf nichtfinanzielle
Leistungsindikatoren

UNTERNEHMEN

KONZERNSTRUKTUR

Der Bechtle Konzern ist einer der führenden Anbieter für Informationstechnologie in Europa. Seine Organisations- und Managementstruktur orientiert sich an Größe und Internationalisierung der Gruppe sowie den langfristigen Wachstumszielen. Dabei spielen Effizienz, Steuerbarkeit wie auch die Skalierbarkeit der Strukturen eine wichtige Rolle. Die Struktur folgt konsequent der Strategie. Alle strukturellen Maßnahmen im Berichtsjahr haben daher direkt oder indirekt zur Strategieumsetzung beigetragen und dienen damit der Sicherung der Zukunftsfähigkeit des Unternehmens.

Rechtliche Struktur



Ein Schaubild der Organisationsstruktur finden Sie auf der hinteren inneren Umschlagseite

Der BECHTLE Konzern weist eine klassische Holdingstruktur auf. Die BECHTLE AG mit Hauptsitz in Neckarsulm übernimmt als Konzernmutter und Holding für die Unternehmensgruppe die strategische Unternehmensplanung sowie die zentralen Aufgaben in den Bereichen Controlling und Finanzen, Unternehmenskommunikation und Investor Relations, Zentrale IT, Human Resources, Qualitätsmanagement, Recht sowie Compliance. Weitere Konzernbereiche sind die Personalentwicklung und die BECHTLE Akademie, die für die Aus- und Weiterbildung sowie für die Mitarbeiterentwicklung im Konzern zuständig sind. Der Holding ebenfalls zugeordnet ist die BECHTLE Logistik & Service GmbH, in der vor allem die Funktionen Einkauf, Europalogistik, Lager, Marketing, Produktmanagement sowie das Adressmanagement organisiert sind.

03. HOLDINGSTRUKTUR DER BECHTLE AG

BECHTLE AG			
Bechtle Systemhaus Holding AG	Bechtle Managed Services AG	Bechtle Holding Schweiz AG	Bechtle E-Commerce Holding AG

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

- die BECHTLE SYSTEMHAUS HOLDING AG, Neckarsulm, unter deren Dach die Aktivitäten der IT-Systemhäuser in Deutschland und in Österreich zusammengefasst werden
- die BECHTLE MANAGED SERVICES AG, Neckarsulm, in der die Outsourcing-Dienstleistungen gebündelt sind

- die BECHTLE HOLDING SCHWEIZ AG, Rotkreuz, Schweiz, in der sich sämtliche Systemhaus- und E-Commerce-Gesellschaften der Schweiz, die Handelsaktivitäten der ARP-Gesellschaften sowie das Softwarelizenzgeschäft der COMSOFT DIRECT Gesellschaften wiederfinden
- die BECHTLE E-COMMERCE HOLDING AG, Neckarsulm, in der die Handelsaktivitäten der BECHTLE DIRECT Gesellschaften vereint sind

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

Zweck dieser zweistufigen Holdingstruktur ist es, die dezentral agierenden Tochtergesellschaften von administrativen und unternehmensübergreifenden Aufgaben weitgehend zu entlasten, damit sich diese auf das Kerngeschäft konzentrieren können. Wesentlich ist auch, Kompetenzen und Ressourcen zu bündeln, um Synergien zu realisieren und im Einkauf sowie in der Logistik Skaleneffekte zu erzielen. Darüber hinaus zeichnet diese Struktur auch eine klare Führungsverantwortung und -zuständigkeit ab, die bei der Größe der BECHTLE Gruppe unabdingbar ist.

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

Managementstruktur

Die rechtliche Struktur des BECHTLE Konzerns deckt sich nicht vollständig mit der Management- beziehungsweise Führungsstruktur des Unternehmens. Die Führungsstruktur orientiert sich in erster Linie an den Erfordernissen des operativen Geschäfts und den wirtschaftlichen Rahmenbedingungen der Märkte. Wichtigstes Merkmal der Managementstruktur ist nach wie vor die hierarchische Trennung der strategischen Konzernführung durch den Vorstand von der Leitung der operativen Einheiten. Damit trägt BECHTLE den umfangreichen und stetig wachsenden Leitungsaufgaben und dem sehr dynamischen wirtschaftlichen Umfeld Rechnung. Darüber hinaus gewährleisten wir somit eine hohe Effizienz in der Steuerung und Führung des Konzerns, eine stärkere Unterstützung der operativen dezentralen Einheiten durch die zentralen Geschäftsbereiche sowie die führungsorganisatorische Absicherung des weiteren Wachstums der BECHTLE AG. Die beiden Geschäftssegmente IT-Systemhaus & Managed Services und IT-E-Commerce sind nicht nur von abweichenden internen Strukturen und Marktanforderungen geprägt, sondern haben auch für ihre Expansion unterschiedliche Entwicklungsstrategien.



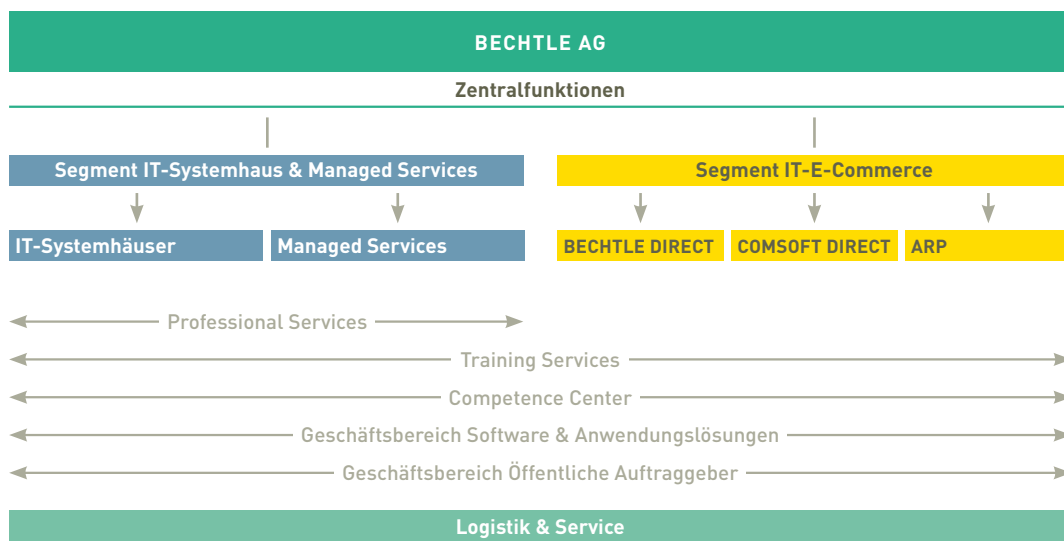
Für eine Übersicht
der Tochterunternehmen
siehe Anhang,
S. 242 ff.



„In der Holdingsstruktur kann sich jeder auf seine Kernkompetenzen konzentrieren.“

Oliver Hambrecht / Bernd Ihle
Geschäftsführung / Leitung
Vertrieb ÖA, Systemhaus
Neckarsulm

04. MANAGEMENTSTRUKTUR DER BECHTLE AG



„Im Systemhausgeschäft setzen wir auf unsere Flächendeckung in der DACH-Region.“

Julia Schneider / Jessica Fübrich
Veranstaltungsmanagement,
Bechtle AG

BECHTLE ist im Segment IT-Systemhaus & Managed Services ausschließlich in der DACH-Region aktiv. Im Segment IT-E-Commerce hingegen strebt der Konzern die Präsenz in allen relevanten europäischen IT-Märkten an. Derzeit ist BECHTLE in insgesamt 14 Ländern vertreten.

Die Leitung der operativen Einheiten erfolgt in beiden Geschäftssegmenten durch Bereichsvorstände. Neben den segmentübergreifenden Geschäftsbereichen verantworten die Bereichsvorstände im Segment IT-Systemhaus & Managed Services jeweils die Aktivitäten der BECHTLE IT-Systemhäuser in Deutschland, in der Schweiz und in Österreich sowie Managed Services. Im Segment IT-E-Commerce werden durch sie die Handelsgeschäfte der Marken ARP sowie BECHTLE DIRECT und das Softwarelizenzgeschäft der COMSOFT DIRECT Gesellschaften gesteuert.

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

Standorte

Die Konzernzentrale der BECHTLE Gruppe ist in Neckarsulm. Hier haben neben der BECHTLE AG auch die Logistik & Service GmbH sowie die deutschen Zwischenholdings ihren Sitz.



Im beratungsintensiven Dienstleistungsgeschäft des Segments IT-Systemhaus & Managed Services ist der Vor-Ort-Kontakt zum Kunden von entscheidender Bedeutung. Deshalb haben wir ein flächendeckendes Netz an IT-Systemhäusern, das sich auf über 45 Standorte in Deutschland, Österreich und der Schweiz erstreckt. In dieser Struktur agieren die Geschäftsführer der operativen Tochtergesellschaften als selbstständige Unternehmer mit hoher Eigenverantwortung in ihrem jeweiligen lokalen Markt. Ein konsequent ergebnisorientiertes Vergütungssystem unterstützt und fördert dabei das unternehmerische Handeln der Geschäftsführer.

Im Berichtsjahr hat der Konzern im Segment IT-Systemhaus & Managed Services seine flächendeckende Marktpräsenz sowie Technologieposition in der DACH-Region durch zwei Firmenkäufe weiter ausgebaut. Mit dem Kauf der planetsoftware GmbH, Wien stärkte BECHTLE die Marktpräsenz in Österreich und erweiterte zugleich das Produktspektrum der BECHTLE IT-Systemhäuser vor Ort. Der Spezialist für 3D-CAD-Software verfügt über drei weitere Standorte in Graz, Innsbruck und Wels. planetsoftware ist größter SolidWorks-Partner in Österreich und hält den höchsten Zertifizierungsstatus des Softwareherstellers. Das Managed-Services-Geschäft baute BECHTLE mit der Akquisition der Amaras AG, Monheim weiter aus. Die 33 Mitarbeiter der Amaras sind flächendeckend in Deutschland bei Kunden vor Ort tätig.



Siehe Anhang,
Konsolidierungskreis,
S. 178



Siehe
Geschäftstätigkeit,
S. 72 f.

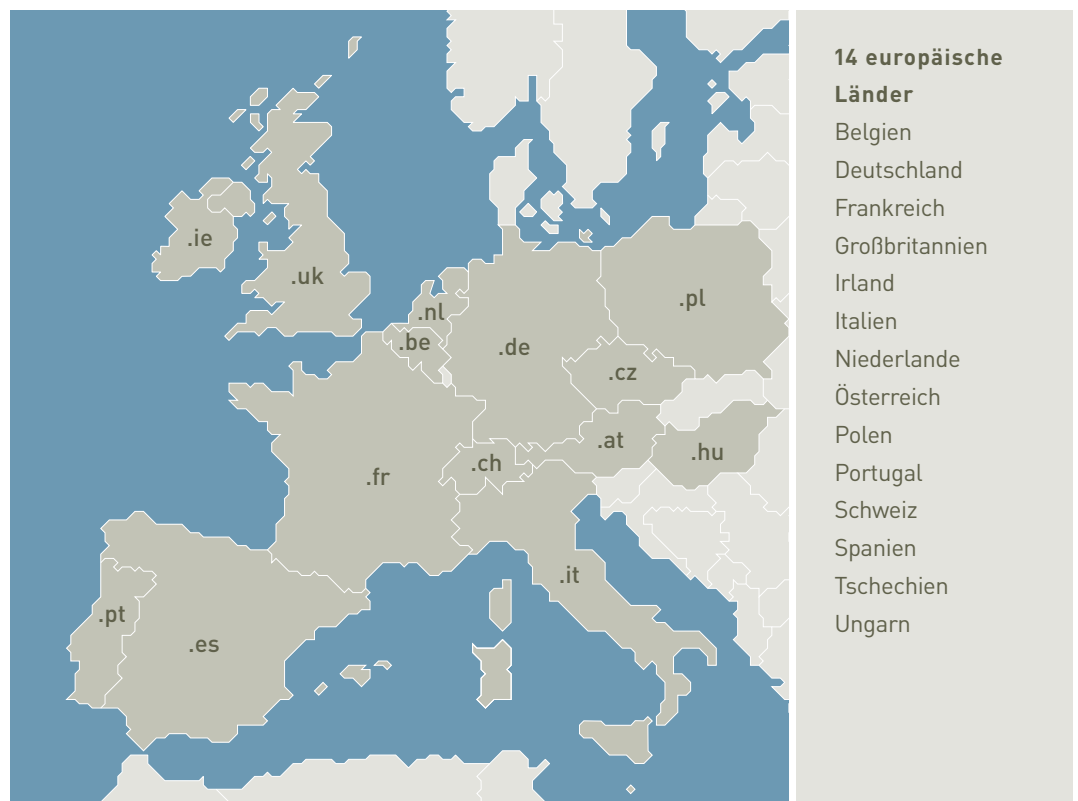
05. SYSTEMHAUS-STANDORTE DER BECHTLE AG



Im Segment IT-Systemhaus & Managed Services zählt BECHTLE zum Zeitpunkt der Berichterstattung 47 IT-Systemhäuser in 14 Bundesländern Deutschlands, sechs Spezialisten sowie 22 Vertriebsbüros. In der Schweiz verfügt die BECHTLE AG über elf Systemhausstandorte in acht Kantonen und in Österreich über sechs Lokationen in sechs Bundesländern. Ein weiteres Vertriebsbüro befindet sich in Brüssel. Es dient ausschließlich zur Ansprache des Kunden EU.

Die BECHTLE AG unterhält im Segment IT-E-Commerce mit der Marke BECHTLE DIRECT Standorte in 14 europäischen Ländern. Mit der COMSOFT DIRECT, dem Spezialisten für Software und Lizenzmanagement, ist der Konzern aktuell in acht und mit der Handelsmarke ARP in sechs europäischen Ländern präsent. Darüber hinaus betreibt ARP eine Einkaufsgesellschaft in Taiwan.

06. E-COMMERCE-STANDORTE DER BECHTLE AG




Für eine Übersicht
der Tochterunternehmen
siehe Anhang,
S. 242 ff.

Zur BECHTLE AG gehören damit insgesamt rund 100 operative Unternehmen und Beteiligungen, die in der Anlage A zum Anhang aufgeführt sind. Der überwiegende Teil der IT-Systemhäuser sowie Service- und Handelsgesellschaften liegt in Deutschland, gefolgt von der Schweiz. Der größte der insgesamt fast 70 Standorte in Europa ist zugleich der Sitz der Firmenzentrale in Neckarsulm mit rund 1.400 Mitarbeitern.

Neben der Etablierung eigener Gesellschaften verfolgt BECHTLE seit dem Berichtsjahr im Segment E-Commerce einen weiteren Ansatz: das Eingehen internationaler Allianzen. 2014 wurden Partnerschaften mit Unternehmen in den USA, Skandinavien und dem Baltikum sowie Neuseeland und Australien geschlossen. Ziel dieser Kooperationen ist es, bestehende Kunden über die Partner auch außerhalb Europas beliefern zu können und somit dem Kunden eine weltweit lückenlose Lieferkette mit vergleichbaren Qualitätsstandards anbieten zu können. Außerdem gewinnt BECHTLE über diesen Weg Neukundengeschäft in seinen angestammten Märkten: Kunden unserer Allianzpartner, die einen IT-Dienstleister in Europa suchen, können nun durch Vermittlung über unsere Partner direkt und präferiert von BECHTLE angesprochen werden.

GESCHÄFTSTÄTIGKEIT

Das Geschäftsmodell von Bechtle fußt auf zwei Säulen. Im Segment IT-Systemhaus & Managed Services ist Bechtle als Komplettanbieter für Informationstechnologie mit über 65 Systemhäusern in der DACH-Region aktiv. Im Segment IT-E-Commerce zählt die Bechtle Gruppe mit Tochtergesellschaften in 14 Ländern zu den führenden IT-Händlern in Europa. Die zunehmende Dynamik technologischer Innovationen bei gleichzeitig erhöhter Komplexität führt zu steigenden Kundenanforderungen an den IT-Partner. Kompetenz in der Breite und Tiefe, Schnelligkeit, aber auch Verlässlichkeit sind daher ausschlaggebend für eine erfolgreiche Positionierung im Wettbewerb. Die Bechtle Gruppe hat ihr Geschäftsmodell und die internen Prozesse auf diese Anforderungen konsequent ausgerichtet.

Geschäftsfelder

Die BECHTLE AG ist ein IT-Dienstleister und IT-Händler. Sie gliedert ihre Aktivitäten in zwei Segmente. Im Segment IT-Systemhaus & Managed Services betreut BECHTLE die Kunden als Komplettanbieter von der IT-Strategieberatung über die Lieferung von Hard- und Software, Projektplanung und -durchführung, Systemintegration, IT-Services sowie Schulungen bis hin zu Cloud Services oder zum Komplettbetrieb der IT. Das Segment IT-E-Commerce umfasst die auf Internet und Telefon gestützten Handelsaktivitäten des Konzerns für Hard- und Software. Mit den Marken ARP, BECHTLE DIRECT und COMSOFT DIRECT verfolgt BECHTLE in diesem Segment eine Mehrmarkenstrategie. Unseren insgesamt mehr als 75.000 Kunden aus Industrie und Handel, öffentlichem Dienst sowie dem Finanzsektor bieten wir somit ein lückenloses herstellerunabhängiges Angebot rund um die gesamte IT aus einer Hand.



Zum Geschäftsmodell
siehe Managementstruktur,
S. 65f.



Unsere Mehrmarken-
strategie im E-Commerce

07. DIENSTLEISTER „ALLES AUS EINER HAND“

IT-INFRASTRUKTUR-DIENSTLEISTER		
■ Leistungsstark vor Ort ■ Industrialisierte zentrale Services		
↓	↓	↓
IT-Produkte	IT-Lösungen	Managed Services
Beschaffen	Implementieren	Betreiben
■ Umfangreiches Portfolio mit über 58.000 Produkten ■ Führend im E-Procurement mit bios® ■ Kompetente Beratung ■ Leistungsstarke Logistik	■ Kundennähe durch Systemhaus-Betreuung vor Ort ■ Knapp 3.000 qualifizierte Spezialisten stehen regional zur Verfügung ■ Multi-Vendor-Ansatz: mehr als 8.400 Zertifizierungen	■ Einsatz industrialisierter zentraler Serviceeinheiten, 24x7 ■ Strategischer Outsourcing-Partner für IBM in Europa ■ Mehr als 500.000 betreute IT-Arbeitsplätze
↓	↓	↓
Optimale Technologieversorgung	Beste Lösung – unabhängig vom Hersteller	Kostensenkung und Konzentration auf Kernkompetenz

Leistungsspektrum und Prozesse: IT-Systemhaus & Managed Services

Das Leistungsangebot von BECHTLE im Segment IT-Systemhaus & Managed Services umfasst die gesamte Wertschöpfungskette der IT. Wesentlich für das Dienstleistungsangebot ist, dass BECHTLE „alles aus einer Hand“ anbietet. Durch die individuelle Zusammenstellung eines Angebots, bestehend aus unterschiedlichen Dienstleistungen in Kombination mit Hard- und Software, ist BECHTLE in der Lage, für jeden Kunden eine bedarfsorientierte Lösung zu erarbeiten. Das Produktportfolio wird dabei kontinuierlich überprüft und den Markt- und Kundenerfordernissen angepasst.



Höchste Qualifizierung durch
Hersteller-Zertifizierungen

Knapp 3.000 Servicemitarbeiter, darunter zertifizierte Spezialisten und Systemingenieure, bieten den Kunden bei IT-Dienstleistungen Fachwissen, hohe Detailkompetenz, langjährige IT-Projekterfahrung und die Fähigkeit, individuelle Anforderungen schnell umzusetzen. In überregional tätigen Competence Centern hat BECHTLE Spezialisten-Know-how zu komplexen Lösungsthemen gebündelt. Mehr als 8.400 Zertifizierungen aller namhaften Hersteller garantieren höchste Qualifizierung bei unseren Serviceleistungen.



Mehr zu den einzelnen
Bechtle IT-Lösungen unter
bechtle.com/it-loesungen

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

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

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

■ Networking Solutions. Eine vereinfachte Netzwerkverwaltung, WAN-Optimierung, die Anbindung mobiler Mitarbeiter, LAN-Security sowie der Aufbau von sicheren drahtlosen Netzwerken bilden die Schwerpunkte einer zukunftsfähigen und kosteneffizienten Netzwerkinfrastruktur. Ziel ist eine reduzierte Komplexität bei gleichzeitiger Kostensenkung. Zertifizierte Experten von BECHTLE sorgen von der Netzwerkanalyse bis hin zum Netzwerkbetrieb für eine hohe Verfügbarkeit und Wirtschaftlichkeit der Infrastruktur. Dabei bindet BECHTLE auch integrierte Konzepte für Konferenzlösungen, IP-Kommunikation, Instant Messaging, mobile Anwendungen und Telepresence zu den Themen „Collaboration“ und „Unified Communication“ ein. Unerlässlich bei Networking Solutions ist ein umfassendes Sicherheitskonzept.

Virtualisierung. Um die IT flexibel und damit skalierbar und zukunftsfähig zu machen und nebenbei signifikante Energie- und Kosteneinsparungen zu erzielen, setzen Unternehmen auf Virtualisierung als Basistechnologie. BECHTLE bietet Beratung, Implementierung und Betrieb von Virtualisierungslösungen für Server, Storage, Clients und Applikationen. Aufbauend auf der klassischen Konsolidierung und der Optimierung hinsichtlich Verfügbarkeit, Sicherheit und Management ermöglichen wir unseren Kunden den größtmöglichen Virtualisierungsgrad im Datacenter. Und nicht zuletzt ist Virtualisierung der Wegbereiter in die Cloud. Unterstrichen wird die Kompetenz von BECHTLE in diesem Bereich durch zahlreiche Auszeichnungen. So wird BECHTLE regelmäßig von VMware, dem weltweit führenden Anbieter virtueller Infrastruktursoftware, für Kompetenz und Leistungsfähigkeit honoriert. Im Berichtsjahr war es der Preis in der Kategorie „Global Solution Provider“.

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

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

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

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

Cloud Computing. Den modernen Anforderungen an eine Erhöhung der geschäftlichen Flexibilität und Mobilität bei gleichzeitiger Kostenoptimierung begegnet BECHTLE durch die Bereitstellung von speziellen Cloud Services und Cloud-Technologien auf Grundlage einer dynamischen Infrastruktur. Das Unternehmen verfügt in diesem Bereich über ein umfangreiches Leistungsangebot angefangen von der Beratung



„IT-Security von Bechtle: Damit unsere Kunden sich rundum wohlfühlen können.“

Peter Hummel
Leitung IT Security, Bechtle
Remote Services GmbH



Mehr zu den Bechtle
Technologiekonzepten unter
[bechtle.com/
technologiekonzepte](http://bechtle.com/technologiekonzepte)



[bechtle.com/
cloud-computing](http://bechtle.com/cloud-computing)

über die Integration und den Betrieb von Cloud-Technologien bis hin zu schlüsselfertigen Komplettlösungen. Zertifizierte Spezialisten und Business-Architekten identifizieren den Bedarf an cloudfähigen IT-Services und ermitteln auf dieser Basis die optimale Cloud-Strategie und Cloud-Architektur für den Kunden. Darüber hinaus agieren wir als herstellerunabhängiger Generalunternehmer und übernehmen die Verantwortung für die vollständige Cloud-Infrastruktur oder auch den Betrieb der implementierten Lösungen in Form von Managed Cloud Services.

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



„500.000 IT-Arbeitsplätze sind bei uns in sicheren Händen.“

Marion Yürek

Online Marketing, Logistik & Service

■ Managed Services. Mit über 500.000 betreuten IT-Arbeitsplätzen und mehr als 250.000 Datacentersystemen unter Wartungsvertrag sind wir spezialisiert auf die Produktion kosteneffizienter Managed Services. BECHTLE übernimmt die Verantwortung für definierte Betriebsaufgaben rund um die IT der Kunden. Abgestimmte Service-Level-Vereinbarungen stellen dabei die Verfügbarkeit der IT-Infrastruktur sicher. Mit dem Remote-Betrieb oder der Vor-Ort-Betreuung von Servern, Clients, Druckern und Netzwerken auf Basis standardisierter Betriebskonzepte sowie einem ganzheitlichen mehrsprachigen Benutzerservice für die IT-Infrastruktur der Kunden gewährleistet BECHTLE über den gesamten Lebenszyklus eine optimale Funktionsfähigkeit der IT-Systeme bei gleichzeitiger Kosteneffizienz. Individuelle Finanzierungsmodelle wie Leasing ergänzen dabei die technischen Lösungen.

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

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

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



Siehe Standorte,
S. 67

08. LEISTUNGSANGEBOT MANAGED SERVICES

BECHTLE MANAGED SERVICES		
Maintenance & Repair	Managed Cloud Services	Managed IT & Outsourcing
↓	↓	↓
■ Clients ■ Drucker ■ Server ■ Storage ■ Netzwerk	■ Infrastructure as a Service ■ Software as a Service	■ Service Desk ■ Managed Workplace ■ Managed Print Solutions ■ Managed Datacenter ■ Managed Network & Security ■ Managed Application



bechtle.com/
managed-services

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

■ **Training Services.** Das maßgeschneiderte Seminarkonzept der 22 deutschlandweiten BECHTLE Schulungszentren folgt konsequent den Anforderungen des Markts. Bei mehr als 12.500 Seminarterminen zu 500 aktuellen Themen rund um die IT ist das Angebot breit gefächert. Für Kunden mit mehreren Niederlassungen ermöglicht diese Präsenz firmeneinheitliche Schulungen jeweils direkt vor Ort.



schulung.bechtles.com

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

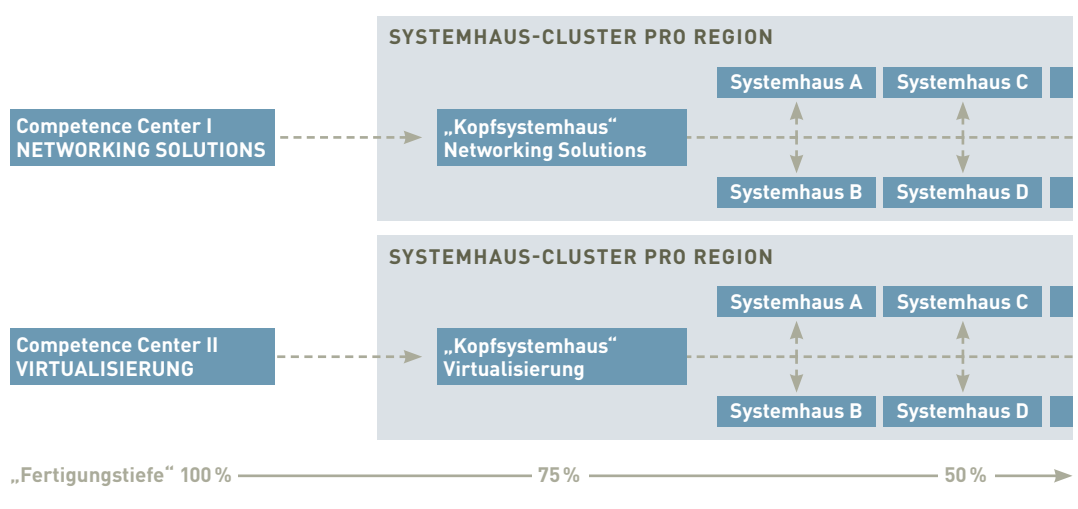
■ **Standortübergreifender Know-how-Transfer.** Bei der zunehmenden Komplexität und Vielfalt in der IT ist es für ein einzelnes Systemhaus schwierig, alle Themen in der nötigen Tiefe zu beherrschen. Um im Wettbewerb zu bestehen, hat BECHTLE nicht nur die beschriebene Fokussierung auf IT-Leitthemen intensiviert, sondern auch das Konzept zum standortübergreifenden Know-how-Transfer weiter vorangebracht. Ziel ist es, die Bereitstellung von Expertenwissen in allen Projekten gleichermaßen zu gewährleisten, unabhängig vom Sitz des jeweiligen Systemhauses. Ausgehend von den Competence Centern wird daher



Konzept zum
standortübergreifenden
Know-how-Transfer

die Zusammenarbeit mit den Standorten der regionalen Cluster optimiert. Die einzelnen projektverantwortlichen Systemhäuser investieren beispielsweise in die Vertriebs- und Beratungsqualität der Schwerpunktthemen durch eine verstärkte Ausbildung der Mitarbeiter, unterstützen andere Systemhäuser bei Kundenprojekten und organisieren den erfolgreichen Wissenstransfer innerhalb eines Clusters. Es entsteht zunehmend ein System der „vernetzten Dezentralität“ als schlagkräftige Organisationsform.

09. STANDORTÜBERGREIFENDER KNOW-HOW-TRANSFER



Leistungsspektrum und Prozesse: IT-E-Commerce

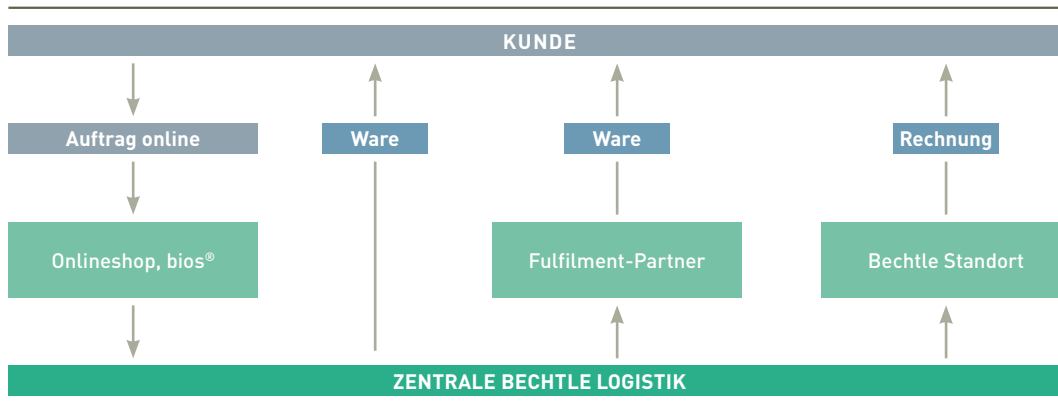
Hardware und Software. Im Segment IT-E-Commerce deckt BECHTLE als Fachhändler mit über 58.000 Artikeln – von der Hardware über Standardsoftware bis zu Peripherieartikeln – alle gängigen Bereiche der IT ab. Während der Fokus bei BECHTLE DIRECT eher auf die klassische Hardware der marktführenden Hersteller gerichtet ist, findet der Kunde im Sortiment von ARP auch innovative Nischenprodukte. Darüber hinaus vertreiben die ARP Gesellschaften mit ARP® und CLAXAN® Peripherieprodukte unter eigenem Label und bieten den Kunden damit eine kostengünstige Alternative zu anderen bekannten Marken bei gleichem Qualitätsstandard.



Prozesssteuerung,
Fulfilment-Prinzip,
Versandqualität,
tägliche Audits,
kurze Lieferzeiten

Im stark prozessgesteuerten IT-E-Commerce hat BECHTLE schlanke Abläufe etabliert, die für den Erfolg dieses Segments von großer Bedeutung sind. In gewisser Hinsicht sind die unterlegten Prozesse sogar Teil der eigentlichen Leistung. Beispielsweise wird eine Vielzahl der Bestellungen im IT-E-Commerce nach dem sogenannten Fulfilment-Prinzip abgewickelt: BECHTLE leitet eingehende Bestellungen direkt an Hersteller oder Distributoren weiter. Diese übernehmen den Versand der Ware an den Kunden im Namen und auf Rechnung von BECHTLE. Die Qualität des Versands – sie wird vor allem durch die Geschwindigkeit bestimmt – stellt BECHTLE über Vereinbarungen mit den Partnern und über tägliche Audits sicher. BECHTLE hält mithilfe des Fulfilment-Prinzips den Lagerbestand niedrig und reduziert das Risiko von Abwertungen der von sehr kurzen Innovationszyklen geprägten IT-Produkte. Der Kunde profitiert dabei von einer kurzen Lieferzeit: Bestellungen, die bis 16.30 Uhr eingehen, werden noch am selben Tag versendet und in der Regel am nächsten Tag zugestellt.

10. ONLINEBESTELLUNG UND WARENVERSAND



Schlanke Prozesse und eine leistungsstarke Logistik sichern uns im Handelsgeschäft einen Wettbewerbsvorsprung. Denn die Zentralisierung von Produktmanagement, Einkauf und Lager garantiert wettbewerbsfähige, tagesaktuelle Preise und schnellste Verfügbarkeiten. Daher sind bei BECHTLE diese Teilbereiche für alle EU-Länder bei der Logistik & Service in Neckarsulm angesiedelt. Die Aktivitäten der Schweizer Systemhäuser sowie der ARP und COMSOFT DIRECT Gesellschaften werden vom Logistikzentrum in Rotkreuz, Schweiz gesteuert. Um auch in Zukunft hier einen Wettbewerbsvorteil vorweisen zu können, führt BECHTLE fortlaufend Maßnahmen zur Optimierung der Logistik durch. In den letzten Jahren waren das Ausbau der Gesamtlagerfläche, Implementierung einer neuen Fördertechnik sowie Einführung einer systemgestützten Lagerplatzverwaltung auf Basis von SAP. Mithilfe der neuen Warehouse-Management-Lösung konnten Arbeitsabläufe insbesondere bei der Einlagerung der Produkte sowie der Kommissionierung von Warensendungen effizienter gestaltet und Fehlerquoten reduziert werden. Derzeit umfasst das zentrale Auslieferungslager in Neckarsulm eine Gesamtfläche von rund 20.000 Quadratmetern bei einer Kapazität von 9.250 Europalettenstellplätzen. Von den 58.000 angebotenen Produkten sind etwa 8.500 Artikel ständig am Lager vorrätig. Der durchschnittliche Ausstoß im Lager lag im Berichtsjahr bei 7.300 Paketen pro Tag.

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

Neben den Onlineshops und dem aktiven Telefonvertrieb sind die Produktkataloge eine weitere Vertriebs-schiene im Handelsgeschäft von BECHTLE. Der Hauptkatalog von BECHTLE DIRECT wird einmal im Jahr neu aufgelegt. Er erscheint in fünf Sprachen und 17 internationalen Versionen mit einer Gesamtauflage von etwa 150.000 Exemplaren. Der ARP Katalog wird in drei Sprachen und sechs internationalen Versionen einmal jährlich mit einer Auflage von über 100.000 Exemplaren herausgegeben. In Deutschland erscheinen darüber hinaus regelmäßig BECHTLE Sonderkataloge zu speziellen Trendthemen.



„Immer darauf fokussiert, das Optimum herauszuholen.“

Esra Akgün
Organisation, Logistik & Service



**Tagesaktuelle Preise
und Verfügbarkeiten**



bios® steht für Bechtle
Information & Ordering System,
weitere Erläuterungen
siehe Glossar, S. 256



Mit bios® spürbare
Reduzierung der Prozess-
kosten und hohe Flexibilität
in der Produktauswahl

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

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

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



Nachhaltigkeit durch
ressourcenschonende
Wiederverwertung
von Altsystemen

Remarketing. Mit der BECHTLE Remarketing verfügt der Konzern über eine Gesellschaft, die auf die Wiedervermarktung gebrauchter IT spezialisiert ist. Die erfahrenen BECHTLE Remarketing-Spezialisten prüfen und bewerten die Bestandware, die ausgetauscht werden soll, und übernehmen die Hardware – direkt beim Kunden vor Ort. Durch die Kombination aus Neugeräteanlieferung und gleichzeitiger Rücknahme der Altgeräte gewährleisten wir als zuverlässiger IT-Logistikpartner den sicheren Abtransport der Systeme bis hin zu einer zertifizierten Datenlöschung. Die Altsysteme werden von uns entweder zum Weiterverkauf aufbereitet oder umweltgerecht entsorgt.



Siehe
Organisationsstruktur,
hintere innere
Umschlagseite

Softwarelizenzmanagement. Die im Bereich Softwarelizenzierung und -management in acht Ländern tätigen COMSOFT DIRECT Gesellschaften bieten den Kunden herstellerübergreifend ein Full-Service-Lösungsportfolio für Softwarelizenzen an. Das Onlineangebotsspektrum von COMSOFT DIRECT umfasst derzeit rund 10.000 Produkte von über 130 Herstellern und wird ständig erweitert. Die Unternehmen erhalten bei COMSOFT DIRECT individuell zugeschnittene Softwareprodukte und Lösungen. Das Angebot deckt dabei den gesamten Softwarelifecycle ab: von der Beratung über den Verkauf und die Beschaffung bis zur Wartung und zum entsprechenden Projektmanagement. Dieses Know-how wird immer wichtiger, denn die Lizenz- und Preismodelle der Hersteller werden zusehends komplexer. Gerade im Hinblick auf serviceorientierte Architekturen, in denen unterschiedliche Softwaremodule mit unzähligen Lizenzmodellen zum Einsatz kommen, wird diese Fachkompetenz kundenseitig zunehmend gefordert. COMSOFT DIRECT

wählt aus seinem umfassenden Portfolio die optimalen Lizenzierungsmodelle aus und gewährleistet, dass die Kunden ihre Softwareapplikationen bestmöglich und kostenoptimiert einsetzen können. Teil des Angebots in diesem Geschäftsfeld ist dabei auch die Analyse der Lizenzierungssituation bei den Kunden, um das Optimum zwischen gesetzeswidriger Unterlizenzierung und unnötiger, kostenintensiver Überlizenzierung schnell zu erreichen.

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



Professionelle
Bestandsverwaltung
mit SAM

Forschung und Entwicklung

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

Im Geschäftsbereich Software & Anwendungslösungen ist es Teil des Angebots – zum Beispiel bei Share-Point- oder ERP-Projekten –, Software im Kundenauftrag zu konzipieren, zu entwickeln und zu implementieren. So bietet dieser Geschäftsbereich seinen Kunden mit BECHTLE Product-Lifecycle-Management (BECHTLE PLM) eine Lösung zur Beschleunigung der Geschäftsprozesse.

Zudem entfiel Programmieraufwand auf die selbst erstellten Softwarelösungen BELOS, BECHTLE Manufacturing und BECHTLE NAV Connect. BELOS ist eine Ressourcenmanagementsoftware zu Planung und Durchführung von Veranstaltungen, Schulungen und Meetings. Die ursprünglich auf Basis von Lotus Notes für den Eigenbedarf entwickelte Software wird mittlerweile aufgrund ihrer Sonderstellung am Markt von uns bundesweit vertrieben. 2013 wurde zusätzlich die neue webfähige und gänzlich plattformunabhängige Softwarelösung BELOS4web am Markt eingeführt, um der gestiegenen Nachfrage nach professionellen Lösungen im Veranstaltungsmanagement auf Basis von offenen Webtechnologien sowie einer Outlook/Exchange-Integration Rechnung zu tragen. Mit BECHTLE Manufacturing bietet der Konzern auf Basis der ERP-Software Microsoft Dynamics NAV ein umfassendes Gesamtpaket speziell für mittelständische Fertigungsunternehmen. Das Tool zeichnet sich unter anderem durch eine hohe Funktionalität und Transparenz in Verkauf und Einkauf, in der Produktionssteuerung, der Qualitätssicherung bei Wareneingang, im Projektmanagement und in der Service- und Reklamationsabwicklung sowie bei Benachrichtigungs- und Genehmigungsverfahren aus. BECHTLE NAV Connect – eine Anwendung ebenfalls auf Basis von Microsoft Dynamics NAV – wurde für den Einsatz im Lager-/Logistikbereich entwickelt. Diese Lösung ermöglicht es, Prozesse wie Wareneingang/-ausgang, Kommissionierung, Umlagerung und Inventur über mobile Bar-

codescanner abzubilden. Die Anwendung ist komplett in das ERP-System Microsoft Dynamics NAV integriert und unterstützt somit auch komplexe Prozessabläufe des Lagerverwaltungssystems per MDE-Barcode-scanner. Die Softwarelösungen werden regelmäßig gepflegt und weiterentwickelt. Im Competence Center Business Collaboration werden darüber hinaus individuelle Anwendungen für Lotus Notes, Webumgebungen und mobile Endgeräte entwickelt.

Neben den kontinuierlichen Entwicklungsarbeiten, die die Pflege und Aktualisierung unserer Webseiten sowie der Webshops unserer Handelsmarken ARP, BECHTLE DIRECT und COMSOFT DIRECT betrafen, haben BECHTLE Mitarbeiter im Berichtsjahr Vorarbeiten zum Relaunch des Webshops von BECHTLE DIRECT geleistet. Im laufenden Jahr soll dieses Projekt weiter vorangetrieben werden.

Darüber hinaus gab es im Berichtsjahr keine nennenswerten Entwicklungsleistungen.

Absatzmärkte

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

11. BRANCHENSEGMENTIERUNG DER BECHTLE AG NACH UMSATZ

in %



BECHTLE bearbeitet den IT-Markt grundsätzlich branchenunabhängig. Lediglich die Besonderheiten der Ausschreibungsverfahren im Bereich der öffentlichen Auftraggeber haben dazu geführt, in dieser Kundengruppe eine stärker fokussierte und damit spezialisierte Kundenansprache umzusetzen. Der zentrale Geschäftsbereich Öffentliche Auftraggeber unterstützt in dieser Funktion als interne Serviceeinheit die dezentralen Systemhäuser sowie die Handelsgesellschaften bei der Bearbeitung öffentlicher Ausschreibungen.

Geografisch ist BECHTLE im Segment IT-Systemhaus & Managed Services in der DACH-Region tätig. Eine Ausnahme bildet das 2011 gegründete Vertriebsbüro in Brüssel. Im Segment IT-E-Commerce ist der BECHTLE Konzern europaweit aufgestellt. Mit den im Berichtsjahr erstmals eingegangenen Allianzen schafft BECHTLE ein Netzwerk an Partnerunternehmen außerhalb der europäischen Grenzen. Damit ist es BECHTLE auch ohne eigene Gesellschaften in den jeweiligen Märkten möglich, Kunden anzusprechen, die eine weltweite Belieferung zu einheitlichen Qualitätsstandards wünschen. Gleichzeitig ist BECHTLE der präferierte Reseller unserer Allianzpartner in Kerneuropa.



Siehe Standorte,
S. 66 ff.

Wettbewerbsposition

Laut den Angaben des Statistischen Bundesamtes bieten über 80.000 IT-Unternehmen in Deutschland ihre Produkte und Dienstleistungen an, wobei die Größe, das Leistungsspektrum und die Spezialisierung der IT-Unternehmen stark differieren. Die meisten sind rein lokal tätige Unternehmen, deren Jahresumsatz selten 5 Mio. € übersteigt. Die Gruppe der mittelgroßen IT-Unternehmen mit einem Jahresumsatz von circa 50 Mio. € bis 250 Mio. € besteht nach Angaben des Statistischen Bundesamtes aus circa 120 Unternehmen. Zu den größeren in Deutschland aktiven Systemhäusern zählen nur etwa 25 Unternehmen, darunter BECHTLE.



destatis.de

BECHTLE hat in Deutschland eine hervorragende Marktposition und diese im Berichtsjahr weiter verbessert. Laut dem Fachmedium ChannelPartner belegte BECHTLE 2014 im deutschen Systemhausgeschäft gemessen am inländischen Umsatz den ersten Platz unter den herstellerunabhängigen Häusern. Wichtiger noch als die Höhe des Umsatzes ist die Wettbewerbsstärke. Gemäß einer ebenfalls von ChannelPartner unter deutschen Systemhäusern durchgeführten Umfrage zu den wichtigsten Wettbewerbern ist BECHTLE nach den lokalen Systemhäusern das am häufigsten genannte Unternehmen.

In der jährlichen Umfrage der Fachzeitschriften ChannelPartner und Computerwoche unter Anwenderunternehmen zur Kundenfreundlichkeit konnte BECHTLE seine Bewertung leicht verbessern, von 2,04 auf 2,03. In der Klasse über 250 Mio. € Jahresumsatz ist BECHTLE damit weiterhin unter den TOP 5 der deutschen Systemhäuser. Bewertet wurden unter anderem die Qualität des Angebots sowie die Zufriedenheit mit dem ausgewählten Systemhaus. Anhand der Aussagen zu Projektmanagement, Kommunikation, Reaktionszeiten und Kompetenz wurde die Güte des Projektverlaufs ermittelt. Termintreue, ein gutes Preis-Leistungs-Verhältnis und die Betreuung nach Projektende waren ebenfalls Grundlage der Bewertung.

Das Gesamtvolumen des deutschen IT-Markts 2014 wird vom Marktforschungsinstitut EITO aktuell mit 71,8 Mrd. € angegeben. Mit einem Jahresumsatz in Deutschland von rund 1,8 Mrd. € beläuft sich der Marktanteil von BECHTLE auf rund 2 Prozent. Die vom Fachmedium ChannelPartner jährlich erhobenen zehn größten IT-Unternehmen in Deutschland nehmen einen Marktanteil von circa 8 Prozent ein. Anhand dieser Zahlen wird deutlich, wie stark fragmentiert der deutsche IT-Markt ist. Unverändert verbuchen die kleineren und mittleren Unternehmen den weitaus größten Marktanteil. Der Konsolidierungsdruck war jedoch auch im Berichtsjahr ungebrochen hoch, sodass auf lange Sicht von einer leichten Marktbereinigung auszugehen ist.

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



„Eine beeindruckende Leistung:
Bechtle ist in Deutschland die
Nummer 1.“

Alexander Knoche
Steuern und Gesellschaftsrecht,
Bechtle AG



Siehe Standorte,
S. 68

Im Bereich IT-E-Commerce sieht sich der Konzern in Deutschland, der Schweiz und den Niederlanden in der Spitzengruppe. In den übrigen europäischen Ländern ist BECHTLE in einer gefestigten Position, wobei in den jüngeren Märkten diese Stellung noch untermauert werden muss.

Umweltschutz



Umwelt-
managementsystem
nach ISO 14001

BECHTLE ist vor dem Hintergrund der gesamtgesellschaftlichen Verantwortung dem Umweltschutz verpflichtet. So unterstützt der Konzern im Rahmen seiner Möglichkeiten einen verantwortungsvollen Umgang mit den eingesetzten Ressourcen. Um dieses Engagement zu manifestieren und vor allem innerhalb des Unternehmens fest zu verankern, hat die BECHTLE AG 2011 ein Umweltmanagementsystem (UMS) nach ISO 14001 eingeführt und zertifizieren lassen. Im Berichtsjahr wurde BECHTLE im vorgesehenen Dreijahresrhythmus erfolgreich rezertifiziert. Mit dem UMS ist es dem Unternehmen möglich, Umwelteinflüsse systematisch zu erfassen und die Umweltbelastungen kontinuierlich zu reduzieren. Diese Maßnahme konzentriert sich derzeit auf die BECHTLE AG als Einzelgesellschaft. Wir werden weiterhin prüfen, für welche Tochtergesellschaften es sinnvoll ist, das UMS zu übernehmen. Aufgrund der dezentralen Struktur der BECHTLE Gruppe ist nicht geplant, den Gesamtkonzern einzubeziehen. Gleichwohl gilt prinzipiell der Grundgedanke des UMS – schonender und verantwortungsvoller Umgang mit den eingesetzten Ressourcen – für alle Unternehmen im BECHTLE Konzern. Seit Einführung des UMS steigen kontinuierlich die Anfragen von BECHTLE Standorten, die sich für das am Stammsitz eingeführte UMS interessieren und für ihre Lokationen prüfen, ob sie zumindest Teile der Maßnahmen umsetzen können. Gleichzeitig werden kontinuierlich alle Mitarbeiter für die Belange des Umweltschutzes sensibilisiert.

Das UMS bei der BECHTLE AG betrifft Einsparungen bei Energie (Strom und Wärme), beim Papierverbrauch, beim Wasser und bei den Emissionen sowie eine konsequente Rückführung von Wertstoffen in den Wirtschaftskreislauf. Es handelt sich meistens um bereichsübergreifende Maßnahmen, die Auswirkungen auf alle Gesellschaften haben, die am Hauptsitz in Neckarsulm ansässig sind. Bei der jährlichen Evaluierung wurde im Berichtsjahr festgestellt, dass fast alle im Vorjahr formulierten Ziele erreicht wurden. Gleichzeitig haben wir neue Ziele definiert. Nach wie vor spielen die zentrale IT für den Stromverbrauch und das Facilitymanagement für Strom, Wärme und Wasser eine bedeutende Rolle. Darüber hinaus wurden im Berichtsjahr folgende Maßnahmen durchgeführt oder initiiert:

- Die BECHTLE AG hat erstmals Elektrofahrzeuge in den Fuhrpark aufgenommen. Mit dem Kauf von 20 BMW i3 verfügt BECHTLE seit November 2014 deutschlandweit über die größte i3-Flotte. Die Autos wurden auf mehrere Standorte verteilt und stehen dort allen Mitarbeitern als Poolfahrzeuge zur Verfügung. Gleichzeitig wurden in Neckarsulm und an den jeweiligen Standorten Stromtankstellen eingerichtet.
- Als Pilotprojekt wurden im Rahmen einer Bachelorarbeit alle relevanten Umweltleistungen der BECHTLE AG erfasst. Damit war es möglich, auf Grundlage der ISO 14064 einen „Carbon Footprint“ für das Unternehmen zu erstellen. Wir prüfen derzeit, ob wir dieses Projekt fortführen und den „Carbon Footprint“ regelmäßig erfassen werden.
- Wie schon in den Vorjahren hat BECHTLE im eigenen Rechenzentrum den Virtualisierungsgrad weiter gesteigert. In einem dynamisch wachsenden Unternehmen und bei den zwangsläufig damit einhergehenden steigenden Rechenkapazitäten ist die Virtualisierungstechnologie ein wichtiger Hebel zur Eindämmung des Energieverbrauchs.



„Da freut sich die Umwelt:
Bechtle's Elektro-Fuhrpark.“

Michal Stolar / Pavel Muhl
Portfolio Management und
Einkauf Tschechien, Logistik
& Service / Account Manager,
Bechtle direct Tschechien

- Die Anzahl der Videokonferenzen beziehungsweise der Teilnehmer hat sich im Berichtsjahr annähernd verdoppelt. Durch den Verzicht auf Präsenzveranstaltungen können Geschäftsreisen und deren Umwelteinflüsse deutlich reduziert werden.
- Die Gesamtabfallmenge pro Kopf hat sich reduziert. Der Anteil der Wertstoffe ist dank der konsequenten Abfalltrennung kontinuierlich gestiegen.

Über die Einführung des UMS hinaus beachtet der BECHTLE Konzern Belange des Umweltschutzes im Rahmen der gesetzlichen Vorgaben. So bieten wir keine Produkte an, die Schadstoffe oder potenziell schädigende Stoffe enthalten und damit ein Risiko für Endanwender und Umwelt darstellen. BECHTLE verpflichtet seine Lieferanten, die Bestimmungen der EU-Richtlinie 2002/95/EG zur Beschränkung der Verwendung bestimmter gefährlicher Stoffe in Elektro- und Elektronikgeräten (ROHS) vom März 2003 zu beachten. Zudem werden regelmäßig alle erworbenen Komponenten geprüft, um sicherzustellen, dass diese keine gefährlichen Stoffe enthalten. BECHTLE sorgt für eine umweltschonende Entsorgung der Produkte am Ende ihres Lebenszyklus und kommt damit auch seinen Verpflichtungen im Rahmen des Elektro- und Elektronikgerätegesetzes nach. Das Unternehmen ist bereits seit 2005 im Elektro-Altgeräte-Register erfasst. Mit der BECHTLE Remarketing GmbH verfügt BECHTLE selbst über die Möglichkeiten für eine umweltgerechte Verwertung von IT-Produkten. Außerdem ist die BECHTLE Remarketing darauf spezialisiert, ausgemusterte IT-Hardware von Kunden zu übernehmen, diese aufzubereiten und die Geräte in den Verwendungskreislauf zurückzuführen.

Der Konzern reagiert auf den gestiegenen Bedarf nach verbrauchsärmeren IT-Produkten sowie energieeffizienten Konzepten mit einem erweiterten Dienstleistungs- und Produktangebot an umweltfreundlicheren und wirtschaftlicheren IT-Umgebungen. BECHTLE deckt von der Beratung über die Beschaffung bis zur Umsetzung sämtliche Stufen der wirtschaftlichen und ökologischen Optimierung von IT-Infrastrukturen ab. So werden Rechenzentren im Hinblick auf ihren Energieverbrauch und mögliche Einsparpotenziale analysiert. Einsparungen können beispielsweise durch Servervirtualisierung und -konsolidierung erzielt werden.



Erweitertes
Dienstleistungs- und
Produktangebot für
umweltfreundlichere
IT-Umgebungen

Nachhaltigkeit

Der Erfolg von BECHTLE hängt wesentlich damit zusammen, dass wir nicht kurzfristig orientiert sind, sondern stets das große Ganze, das Gesamtbild, im Blick haben. BECHTLE war und ist ein langfristig ausgerichtetes Unternehmen. Unser Antrieb sind starke Ziele, formuliert in einer messbaren Vision. Nachhaltigkeit, unabhängig von Zeitgeist und Mode, war von Anfang an Teil unserer strategischen Ausrichtung. Ökonomische, ökologische und soziale Verantwortung gehören nach unserer Überzeugung zusammen. Und das bedeutet: Erfolgreich sind wir nur dann, wenn es uns gelingt, geschäftliche und gesellschaftliche Interessen in einem gesunden Gleichgewicht zu halten. Um das zu unterstreichen, hat BECHTLE bereits 2013 einen Nachhaltigkeitskodex erarbeitet, der allen BECHTLE Mitarbeitern und Geschäftspartnern unsere gesamtgesellschaftliche Verantwortung und die wesentlichen Leitgedanken nahebringt. Im Berichtsjahr hat BECHTLE zusätzlich einen Nachhaltigkeitsbericht verfasst, der 2015 zeitgleich mit dem Geschäftsbericht in der Pilotphase zunächst intern publiziert wird. Ab 2016 soll der Nachhaltigkeitsbericht allen Interessierten zur Verfügung stehen. Um den Stellenwert von Nachhaltigkeit für BECHTLE zu untermauern und sowohl nach innen als auch nach außen zu manifestieren, hat die BECHTLE AG im Berichtsjahr die vom Land Baden-Württemberg initiierte WIN-Charta unterzeichnet. Damit bekennt sich BECHTLE zu den in der WIN-Charta



win-bw.com

definierten insgesamt zwölf Leitsätzen und Zielen nachhaltigen Wirtschaftens. Außerdem verpflichten sich die an der WIN-Charta mitwirkenden Unternehmen zu regelmäßiger Berichterstattung und unterstützen mindestens ein Nachhaltigkeitsprojekt in Baden-Württemberg.

Die im BECHTLE Nachhaltigkeitskodex definierten Grundwerte sind unterteilt in die folgenden acht Kategorien:

12. KATEGORIEN DER NACHHALTIGKEIT

NACHHALTIGKEIT		
■ Unternehmensführung	■ Umwelt	■ Menschenrechte
■ Personalarbeit	■ Lösungsangebote	■ Fairness
■ Kundenbeziehungen		■ Gesellschaftliche Verantwortung

■ **Nachhaltige Unternehmensführung.** Wichtigster Punkt hierbei ist die langfristige Ausrichtung des Unternehmens mit dem Ziel profitablen Wachstums. Nach unserer Überzeugung ist dies Voraussetzung dafür, die Verantwortung für die Auswirkungen unserer unternehmerischen Entscheidungen und Geschäftstätigkeiten im ökonomischen, ökologischen, sozialen und gesellschaftlichen Kontext zu übernehmen. Aber auch das Einhalten verbindlicher Verhaltensstandards, eine offene interne Kommunikation sowie Transparenz im Umgang mit der Öffentlichkeit sind hier tragende Säulen. Unsere Verantwortung gegenüber den Stakeholdern dokumentieren wir auch im Corporate-Governance-Bericht.



Siehe
Corporate-Governance-
Bericht, S. 94 ff.

■ **Nachhaltige Personalarbeit.** Die Mitarbeiter sind das höchste und wichtigste Gut bei BECHTLE. Deswegen ist eine nachhaltige Personalarbeit unabdingbar mit dem langfristigen Unternehmenserfolg verbunden. Unsere Verantwortung unseren Mitarbeitern gegenüber geht hier Hand in Hand mit der Verantwortung gegenüber dem Unternehmen und den Anteilseignern. Wichtige Bestandteile einer nachhaltigen Personalarbeit sind die Aus- und Weiterbildung unserer Mitarbeiter, ein leistungsgerechtes und anreizorientiertes Vergütungssystem sowie die Schaffung eines sicheren und gesunden Arbeitsumfelds. Dazu gehört auch, Voraussetzungen für ein ausgewogenes Verhältnis zwischen Beruf und Privatleben zu schaffen. Untermuert wird das Ganze von den BECHTLE Führungsgrundsätzen, mit denen allen Managementebenen Leitlinien zum Umgang mit Mitarbeitern und vor allem zur Wahrnehmung ihrer Vorbildfunktion an die Hand gegeben werden. Ausführliche Informationen zur Personalarbeit bei BECHTLE finden sich auch im Kapitel Mitarbeiter.



Siehe Mitarbeiter,
S. 89 ff.

■ **Nachhaltige Kundenbeziehungen.** Die Anliegen unserer Kunden und deren Zufriedenheit stehen im Mittelpunkt unseres Handelns. Zufriedene Kunden sind nicht nur Beweis unserer hervorragenden Arbeit, sondern auch Grundlage unseres künftigen Erfolgs. Gerade im Kernkundensegment von BECHTLE, dem Mittelstand, fußen die Kundenbeziehungen in den meisten Fällen auf einer in Jahren gewachsenen festen Vertrauensbasis und sind somit auch grundsätzlich langfristig angelegt. Wichtig für gute Kundenbeziehungen ist aber auch, das Portfolio kontinuierlich den Bedürfnissen der Kunden anzupassen sowie schnelle und flexible Prozesse für Problemlösungen bereitzuhalten.



Siehe Wettbewerbsposition,
S. 79 f.



Siehe Umweltschutz,
S. 80 f.

■ **Nachhaltiges Umweltbewusstsein.** Umweltschutz spielt bei BECHTLE eine große Rolle. Die BECHTLE AG als Einzelgesellschaft verfügt über ein nach ISO 14001 zertifiziertes Umweltmanagementsystem. Schon seit Jahren berichtet BECHTLE gesondert über Umweltschutz im Geschäftsbericht.

Nachhaltige Lösungsangebote. Unser Bestreben ist es, unseren Kunden Lösungen anzubieten mit dem Grundsatz, die Nutzung von Informations- und Kommunikationstechnologien über den gesamten Lebenszyklus hinweg – vom Design der Systeme über deren Verwendung und Betrieb bis hin zum Recycling der Geräte – umwelt- und ressourcenschonend zu gestalten. Hierfür hat BECHTLE die entsprechenden Voraussetzungen auf technologischer und personeller Seite geschaffen, sodass es nunmehr möglich ist, im Rahmen unseres Leistungsspektrums den Kunden jederzeit nachhaltige Lösungen anzubieten.



Siehe Leistungsspektrum
und Prozesse, S. 70 ff.

Nachhaltig den Menschenrechten verpflichtet. Als Unternehmen übernehmen wir innerhalb unseres Einflussbereichs die Verantwortung für den Schutz der Menschenrechte und leisten unseren Beitrag zu deren Einhaltung. Das bedeutet – neben der Beachtung entsprechender internationaler und nationaler Normen und Gesetze – die Unterstützung von Vielfalt (Diversity) im Unternehmen. In unserem BECHTLE Verhaltenskodex ist ein umfassendes Diskriminierungsverbot fest verankert, das auf allen Ebenen und in allen Unternehmensbereichen gilt.

Nachhaltig faire Betriebs- und Geschäftspraktiken. Ehrlichkeit, Gerechtigkeit und Vertrauenswürdigkeit stehen für die Integrität von BECHTLE und bestimmen unser Verhalten nach innen und außen. Wichtigster Pfeiler hierbei ist der BECHTLE Verhaltenskodex, in dem klare Regeln und Verbote im Umgang mit Geschäftspartnern festgelegt sind. Aber auch unsere offene und tolerante Unternehmenskultur spielt hier eine bedeutende Rolle. Gleichermassen erwartet BECHTLE auch von seinen Lieferanten, Dienstleistern und Nachunternehmern, diese Grundwerte ebenfalls zu akzeptieren. BECHTLE hat aus diesem Grund im Berichtsjahr einen gesonderten Verhaltenskodex für BECHTLE Lieferanten konzipiert. Der BECHTLE Verhaltenskodex für Lieferanten von Gütern und Dienstleistungen enthält die Grundsätze und Mindestanforderungen aus dem BECHTLE Verhaltenskodex, zu denen sich auch die BECHTLE Lieferanten mit ihrer Erklärung bekennen sollen.

Nachhaltige gesellschaftliche Verantwortung. Als international aufgestelltes Unternehmen stehen wir als Arbeit- und Auftraggeber im vielseitigen Austausch mit unserem jeweiligen Umfeld. Daraus erwachsen für uns Auftrag und Chance, im Rahmen unserer Möglichkeiten das gesellschaftliche Umfeld unserer Standorte mitzugestalten. Schwerpunkte unseres Engagements sind Bildung, Jugend und Sport. Dazu kommen ausgewählte karitative Projekte. In unserer dezentralen Aufstellung ist es den Geschäftsführern der Gesellschaften vor Ort freigestellt, in welchem Bereich und in welcher Intensität sie sich engagieren wollen. An unserem Stammsitz Neckarsulm unterstützen wir folgende Themen:

Bildung: Seit 2009 finanziert BECHTLE gemeinsam mit Partnern eine Stiftungsprofessur an der Hochschule Heilbronn. Daraus ergeben sich vielfältige Synergien in Form von gemeinsamen Projekten und aktuellem Forschungsinput.

Kind und Jugend: Seit ihrer Gründung vor fünf Jahren unterstützt BECHTLE die Stiftung „Große Hilfe für kleine Helden“. Für BECHTLE ist das Engagement nicht nur ein Zeichen der Verbundenheit mit dem Unternehmensmitgründer und Initiator der Stiftung, Ralf Klenk, sondern entspricht auch der Überzeugung, damit einen höchst sinnvollen und notwendigen Beitrag im kindermedizinischen Bereich zu leisten.

Sport: Ein Engagement im sportlichen Umfeld ist nach unserem Verständnis dann sinnvoll, wenn es nicht punktuell eingesetzt wird, sondern ein langfristiges, zielgerichtetes Projekt unterstützt. Nicht zuletzt als Zeichen regionaler Verbundenheit lag eine Kooperation mit der Neckarsulmer Sport-Union nahe. Hier haben wir uns entschlossen, einen Jugendtrainer zu finanzieren.



„Daumen hoch für Bechtl's
soziales Engagement.“

Karolina Romanczuk /
Bartosz Schmar
Geschäftsführung / Vertrieb,
Bechtle direct Polen

UNTERNEHMENSSTEUERUNG

Hauptfeiler und wesentlicher Maßstab der Unternehmenssteuerung ist die langfristige Strategie der Bechtle Gruppe. Sie orientiert sich konsequent an der Vision 2020, die auf eine nachhaltige Steigerung des Unternehmenswerts durch profitables Wachstum zielt. Das will die Bechtle AG sowohl organisch als auch durch Akquisitionen erreichen. Unsere Position in den bestehenden Geschäftsfeldern und Regionen stärken wir vor allem durch zufriedene Kunden. Um dieses Ziel zu erreichen und die Führungsprozesse zu unterstützen, setzt der Vorstand unterschiedliche Instrumente ein, die unter anderem die Geschäftsentwicklung bewerten und eine fortlaufende Überprüfung der Strategie in Bezug auf das Erreichen der im Branchenvergleich überdurchschnittlichen langfristigen Wachstums- und Profitabilitätsziele ermöglichen.

Ziele und Strategie

Der Vorstand der BECHTLE AG hat mit der Vision 2020 ambitionierte Wachstumsziele gesetzt. Danach strebt der Konzern bis 2020 einen Gesamtumsatz von 5 MRD. € bei einer Vorsteuer marge von 5 Prozent sowie einen Beschäftigungszuwachs auf 10.000 Mitarbeiter an. Diese Zielstellung setzt ein durchschnittliches Wachstum der Umsätze von jährlich etwa 12 Prozent bei gleichzeitiger überdurchschnittlicher Steigerung der Profitabilität um jährlich etwa 15 Prozent voraus.

Das Wachstum hierzu soll sowohl organisch als auch akquisitorisch erzielt werden. Organisch können wir auf unsere mittlerweile 31-jährige Erfahrung im IT-Markt aufbauen. Gleichzeitig gilt es, die erworbene Stellung jederzeit den sich ändernden Markterfordernissen anzupassen. Unsere Kunden überzeugen wir mit zielführender Beratung, innovativen Technologien, bedarfsgerechten Dienstleistungen und einem umfassenden Hardwareinfrastruktur- sowie Softwareangebot. Damit wird es uns gelingen, wie im Berichtsjahr auch künftig stark organisch zu wachsen. Dazu bauen wir unser Portfolio konsequent aus: zum Teil aus eigener Kraft, zum Teil in enger Abstimmung mit unseren Herstellerpartnern.

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

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



„Akquisitionen gehören zur Wachstumsstrategie von Bechtle.“

Franck Gentzbittel
Vertrieb, Bechtle direct Frankreich

Im Segment IT-E-Commerce verfolgt BECHTLE auf Basis einer Mehrmarkenstrategie die konsequente Internationalisierung. Das Unternehmen ist bereits heute in insgesamt 14 Ländern Europas vertreten. Bis 2020 wird der Konzern seine führende Position im E-Commerce in Europa weiter ausbauen. Die Internationalisierung jenseits Europas wird BECHTLE mit den im Berichtsjahr initiierten Allianzen weiter vorantreiben. 2015 konnten wir bereits einen weiteren Partner in Japan gewinnen.



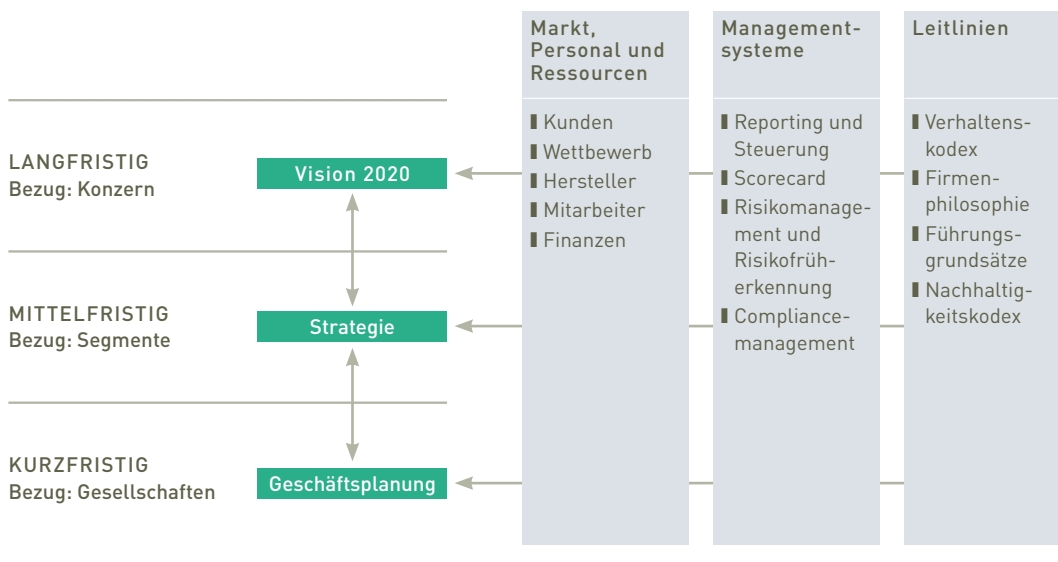
Siehe
Konzernstruktur,
S. 68

Siehe
Nachtragsbericht,
S. 154

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

Zur Erreichung der in der Vision 2020 formulierten Ziele bedeutet jedes Geschäftsjahr einen Zwischenschritt. Sehr gute Geschäftsjahre wie das Berichtsjahr bringen uns auf dem Weg zur Vision 2020 erheblich weiter und versetzen uns damit in die komfortable Situation, mögliche künftige schwächere Phasen kompensieren zu können.

13. UNTERNEHMENSFÜHRUNG DER BECHTLE AG



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



Unsere Grundwerte
bieten Orientierung

Systeme und Instrumente

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

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

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

Auf jährlich stattfindenden Strategietagungen stellt der Vorstand Maßnahmen und messbare Zwischenschritte vor, über die BECHTLE das Erreichen seiner langfristigen Ziele anstrebt. Die kurzfristige Steuerung erfolgt durch die jährliche Fokusplanung, ein Strategiepapier der jeweiligen Gesellschaften sowie individuelle Planungsgespräche mit den Geschäftsführern. Im Rahmen der Fokusplanung treffen die Verantwortlichen eine erste Einschätzung zur Entwicklung wesentlicher GuV-Posten wie Umsatz, Deckungsbeitrag, Vertriebs- und Verwaltungskosten und EBT sowie zur Beschäftigungssituation. Die Fokusplanung wird im Planungs- und Reportingsystem „DeltaMaster“ gepflegt und gibt für das bevorstehende Geschäftsjahr die Benchmark für die Detailplanung vor. Plausibilisiert und untermauert werden diese Inhalte durch die zwischen dem Konzerncontrolling und der Geschäftsführung abgestimmten Personal-, Dienstleistungs- und Vertriebsplanungen. Die Daten hierfür werden automatisch vom Warenwirtschaftssystem bereitgestellt. Das Ergebnis der jeweiligen Prozessschritte fließt als operative Gesamtplanung in das eigens hierfür entwickelte EDV-System „Planos“ ein. Aus Gründen der Datensicherheit und des Datenschutzes von personenbezogenen Informationen werden die Anwendungen „DeltaMaster“ und „Planos“ systemseitig voneinander getrennt betrieben. Alle Einzelplanungen bilden aggregiert die Basis für die Jahresplanung der BECHTLE Gruppe.



Intelligente BI-Systeme
unterstützen Führungs-
prozesse

Die aus den Einzelgesprächen abgeleiteten operativen Ziele und Aufgaben werden durch die Geschäftsführer und Bereichsvorstände in die jeweiligen Einzelgesellschaften sowie Unternehmensbereiche beider Segmente kommuniziert und den individuellen Leistungszielen der Mitarbeiter zugrunde gelegt. Die unterjährige Entwicklung wird hierbei kontinuierlich durch datenbankgestützte Führungsinstrumente – wie den „DeltaMaster-Compass“ – analysiert. Dabei handelt es sich um ein eigenentwickeltes Managementtool für Reporting, Benchmark und Analyse, mit dem der Führungsprozess IT-seitig unterstützt wird. Bei Planabweichungen kann das Management auf diese Weise zeitnah geeignete Maßnahmen einleiten. Die Auswertung findet – in Form einer Benchmark – mithilfe der sogenannten BECHTLE Scorecard statt, die unterschiedliche Performancekriterien in ein für alle Gesellschaften und Bereiche transparentes Leistungsranking überführt. Die operative Entwicklung aller IT-E-Commerce-Gesellschaften wird zusätzlich durch ein individuelles Softwaretool, das European Sales Cockpit („ESC“), erfasst und analysiert.

Zur regelmäßigen Bewertung des Geschäftsverlaufs – auch für den Vergleich der Lokationen untereinander – stellt der Konzern den operativen Einheiten mit „DeltaMaster“ detaillierte Wochen- und Monatsberichte mit einheitlich definierten Rentabilitätskennzahlen hinsichtlich Auftragseingang, Umsatz und Deckungsbeitrag zur Verfügung. Die jeweiligen Informationen werden automatisiert von einem SQL-basierten Datawarehouse bereitgestellt, das sich direkt aus den ERP-Systemen SAP und Navision Financials speist. Ferner unterhalten einige Tochtergesellschaften ein eigenes Managementsystem zur operativen Steuerung ihrer Vertriebsaktivitäten. Darin integriert sind Effektivitätskennzahlen sowie auftrags- und kundenbezogene Größen, die eine unmittelbare Bewertung des Geschäftsverlaufs ermöglichen. Neben den Erfahrungen der Vertriebsmitarbeiter hinsichtlich Nachfrageverhalten und Investitionsneigung der Kunden wird zur zeitnahen Bewertung des Geschäftsverlaufs die Entwicklung der Einkaufspreise und der Auftragseingänge als unternehmensspezifischer Frühindikator gesehen.

Die unmittelbar geschäftsbezogenen Daten werden im Rahmen der Steuerung der Gesellschaften durch cashflowbasierte Kennzahlen wie Working Capital, Kapitalbindungsdauer, DSO und DPO ergänzt. Die wesentlichen Einflussfaktoren des Cashflows stehen jedem Geschäftsführer beziehungsweise Bereichsvorstand in Form eines Cashflow-Cockpits mit den entsprechenden internen Benchmarks im „Delta-Master-Compass“ zur Verfügung. Somit ist sichergestellt, dass die Verantwortlichen frühzeitig auf mögliche Fehlentwicklungen reagieren können.

Neben den zentralen Managementinformationssystemen wie „DeltaMaster“, „Planos“, „Compass“ und „ESC“ setzt die BECHTLE AG im Rahmen der ressourcenorientierten Steuerung der Geschäftsprozesse die beiden ERP-Systeme Navision Financials und SAP ein. Die Finanzbuchhaltung wie auch die Steuerung der zentralen Logistik erfolgen komplett über SAP. Die optimale Abbildung der Geschäftsprozesse und die Standardisierung der angewandten Steuerungsinstrumente sind dabei wesentliche Kriterien für das Design der implementierten IT. Damit ist sichergestellt, dass sowohl die Führungsstruktur wie auch die eingesetzten Systeme problemlos, abhängig vom weiteren Unternehmenswachstum, skalierbar bleiben.



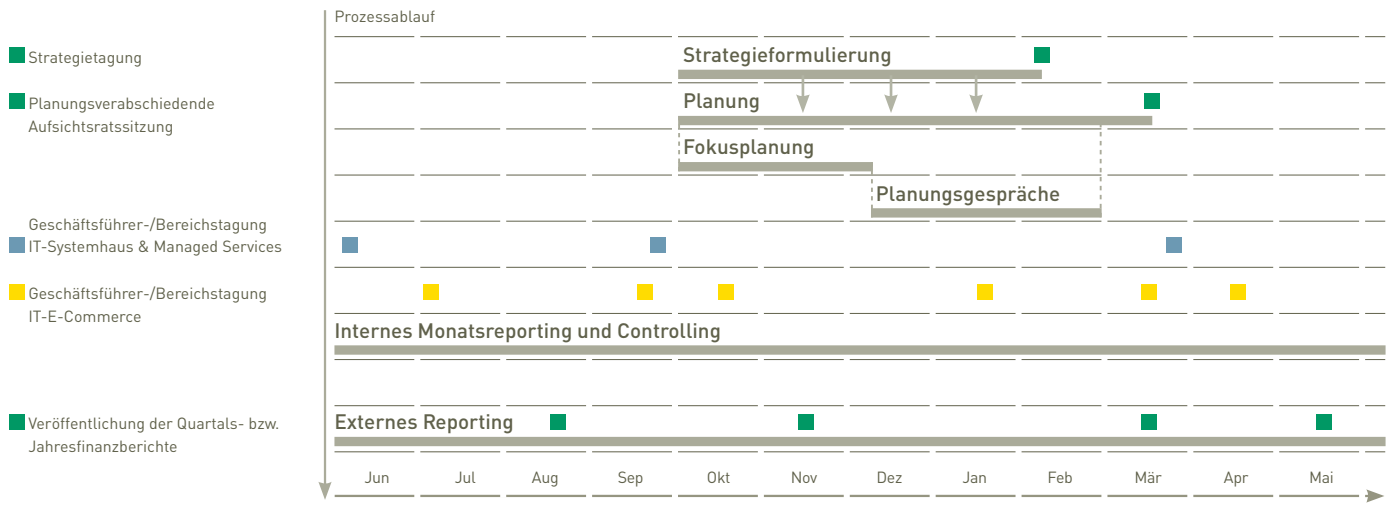
ERP-Systeme
für ressourcen-
orientierte Steuerung
und Abbildung der
Geschäftsprozesse

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

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

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

14. PLANUNGS- UND REPORTINGPROZESS DER BECHTLE AG



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



Siehe
Wettbewerbsposition,
S. 79 f.



Aus- und Weiterbildung,
Mitarbeitermotivation
und -entwicklung für
erfolgreiche Kundenbindung

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



Kontrolle der
nichtfinanziellen
Leistungsindikatoren
möglich

Über die dargestellten eher operativ ausgerichteten Managementsysteme hinaus ergänzen weitere Systeme die geschäftspolitischen, strategischen Entscheidungen des Vorstands. Vor allem die Systeme im Rahmen des Qualitätsmanagements, des Umweltmanagements, der Compliance, des Risikomanagements und der Früherkennung sowie das interne Kontrollsystem (IKS) sind in diesem Zusammenhang zu nennen. Damit ist neben der Soll-Ist-Überprüfung der rein finanziellen Steuerungsgrößen eine Kontrolle der nichtfinanziellen Leistungsindikatoren (☀️) im Unternehmen möglich. Die fortlaufende Überprüfung, Steuerung und Weiterentwicklung der strategischen Ziele in Verbindung mit organisatorischen und systemhinterlegten Sicherungsmaßnahmen gewährleisten eine bessere Koordination und konsequente Ausrichtung der Aktivitäten im Konzern im Sinn der nachhaltigen Entwicklung des Unternehmens. Die im Berichtsjahr getroffenen Maßnahmen zur Erstellung eines Nachhaltigkeitsberichts und die damit angestoßenen Prozesse im Unternehmen werden hier sicherlich in Zukunft weitere Impulse setzen.



Siehe
Nachhaltigkeit,
S. 81 ff.

MITARBEITER

Bechtle hat im abgeschlossenen Geschäftsjahr seinen Mitarbeiterstamm weiter ausgebaut – eine wichtige Voraussetzung, um unsere Wachstumsziele realisieren zu können. Auch in Zukunft sind engagierte und kompetente Mitarbeiter unser größtes Kapital. Daher haben wir in unsere Recruitingmaßnahmen investiert und sowohl im Bereich Ausbildung als auch im Hinblick auf hoch qualifizierte Arbeitskräfte unsere Strategie der Mitarbeitergewinnung erfolgreich weiterentwickelt. Ein Schwerpunkt unserer Personalarbeit bleibt die Aus- und Weiterbildung. Bechtle bildet in 14 verschiedenen Ausbildungsberufen beziehungsweise dualen Studiengängen junge Menschen aus. Um mit der hohen Dynamik der IT-Branche Schritt halten zu können, bieten wir darüber hinaus allen unseren Mitarbeitern ein umfangreiches offenes Seminarangebot sowie maßgeschneiderte Personalentwicklungsprogramme für Führungs- und Nachwuchsführungskräfte an.

Entwicklung der Mitarbeiterzahlen

Konzernweit beschäftigte BECHTLE zum 31. Dezember 2014 6.572 Mitarbeiter. Gegenüber dem Vorjahr mit 6.219 Mitarbeitern erhöhte sich die Gesamtzahl der Beschäftigten um 353 Personen, das sind 5,7 Prozent. Durchschnittlich waren im Berichtsjahr 6.421 Mitarbeiter für BECHTLE tätig (Vorjahr: 6.072 Mitarbeiter). Der Anstieg der Mitarbeiterzahl im Konzern ist auf Akquisitionen, zum Großteil aber auf Neueinstellungen zurückzuführen.

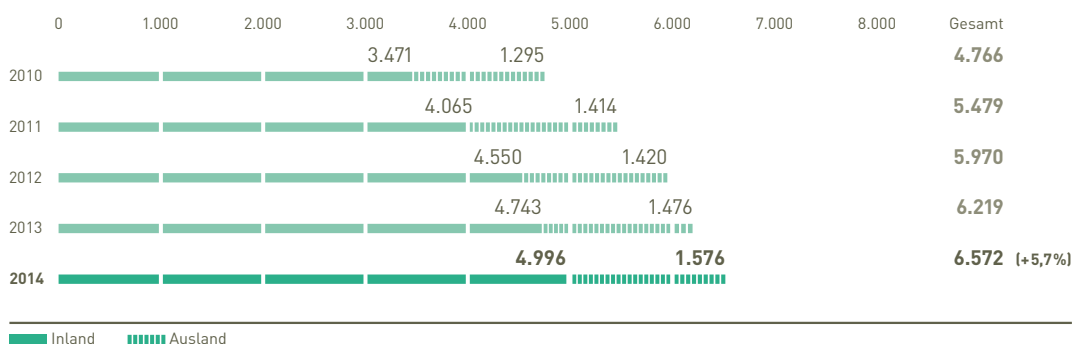


Siehe Anhang,
Mitarbeiter,
S. 237 f.

In Deutschland stieg der Personalstamm zum Jahresende um 253 Menschen auf 4.996 Mitarbeiter (Vorjahr: 4.743 Mitarbeiter). Die Zahl der im Ausland tätigen Mitarbeiter erhöhte sich von 1.476 auf 1.576. Damit arbeiten nach wie vor rund drei Viertel aller Mitarbeiter im Inland.

15. MITARBEITER NACH REGIONEN

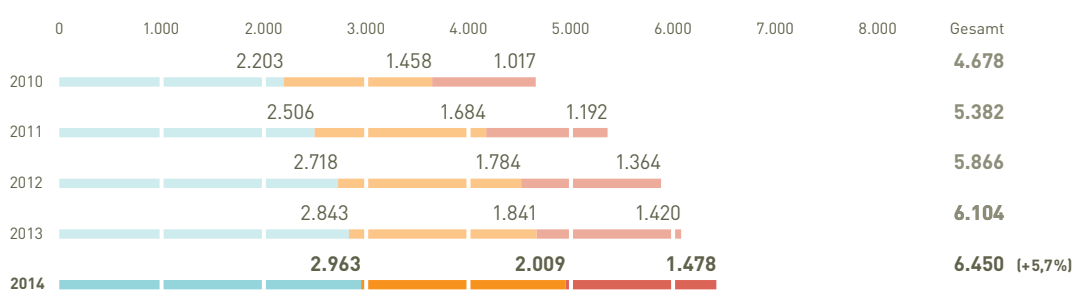
per 31. Dezember



Nach Funktionsbereichen unterteilt verzeichneten wir das größte Wachstum im Bereich Vertrieb. Dort waren 2014 konzernweit zum Bilanzstichtag 2.009 Mitarbeiter beschäftigt, 168 mehr als im Vorjahr. Im Bereich Dienstleistung erhöhte sich die Mitarbeiterzahl um 120 auf 2.963 und in der Verwaltung um 58 auf 1.478 Beschäftigte.

16. MITARBEITER NACH BEREICHEN

per 31. Dezember



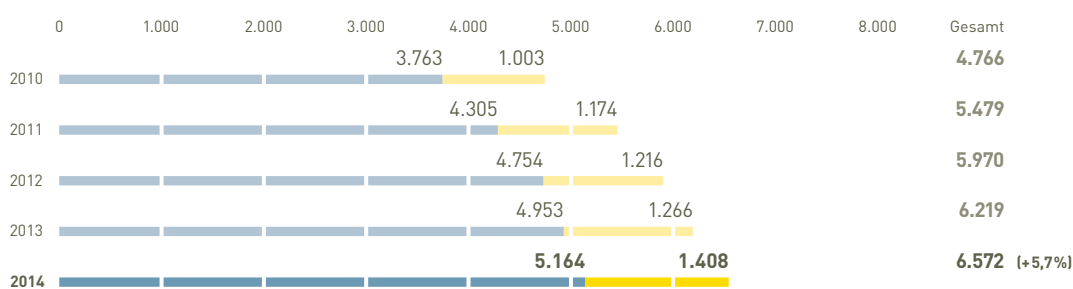
■ Dienstleistung ■ Vertrieb ■ Verwaltung

Aus Gründen der internen Kostenrechnung sind bei den Angaben der Mitarbeiter nach Bereichen diejenigen in Elternzeit nicht berücksichtigt.

Auf Ebene der Geschäftssegmente stieg der Personalstand im Segment IT-Systemhaus & Managed Services auf 5.164 Mitarbeiter, nach 4.953 im Vorjahr. Im Segment IT-E-Commerce belief sich die Anzahl auf 1.408 Beschäftigte (Vorjahr: 1.266). Das Wachstum der Mitarbeiterzahlen war im europaweiten Handelsgeschäft mit 11,2 Prozent deutlich stärker als im dienstleistungsgeprägten Systemhaussegment mit 4,3 Prozent.

17. MITARBEITER NACH SEGMENTEN

per 31. Dezember

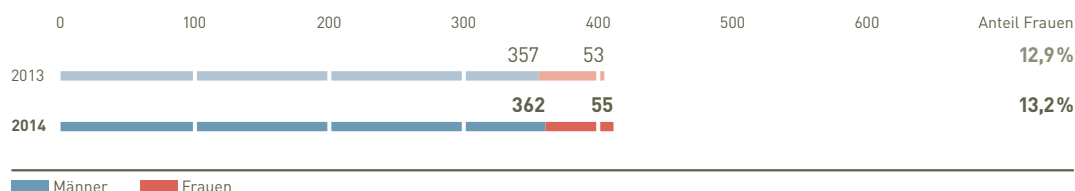


■ IT-Systemhaus & Managed Services ■ IT-E-Commerce

Als europaweit tätiges Unternehmen verfügt BECHTLE bereits heute über ein ausgewogenes Verhältnis zwischen den verschiedenen Kulturen und Nationalitäten sowie zwischen Frauen und Männern. Wir sind überzeugt, dass die Vielfalt der Belegschaft die Teamleistung fördert und damit nachhaltig zum unternehmerischen Erfolg beiträgt. Der Frauenanteil der Gesamtbelegschaft liegt derzeit bei rund 27 Prozent. Unter den Führungskräften sind 13 Prozent aller Beschäftigten weiblich, bei den Azubis 24 Prozent. Der Anteil der Frauen in den Zentralbereichen ist mit 50 Prozent am höchsten, gefolgt von 40 Prozent im Segment E-Commerce. Am niedrigsten ist er noch mit 20 Prozent im Systemhaussegment.

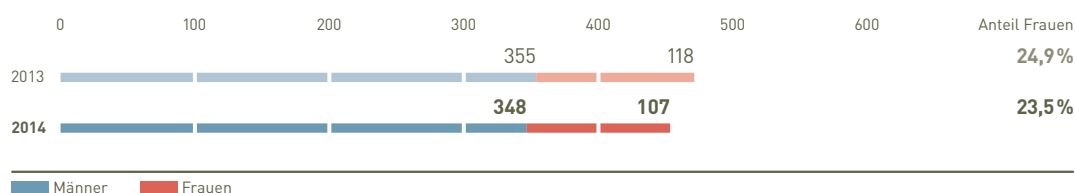
18. FÜHRUNGSKRÄFTE: ANTEIL FRAUEN/MÄNNER

per 31. Dezember



19. AUSZUBILDENDE: ANTEIL FRAUEN/MÄNNER

per 31. Dezember



Personalaufwand und Gehaltsmodell

Der Aufwand für Löhne und Gehälter einschließlich Sozialabgaben stieg 2014 nur unterdurchschnittlich um 11,4 Prozent und belief sich auf 388,8 Mio. € (Vorjahr: 348,8 Mio. €). Vor diesem Hintergrund ging die Personalaufwandsquote von 15,3 Prozent auf 15,1 Prozent zurück. Entsprechend reduzierte sich auch die Personalintensität leicht und beträgt, gemessen am Rohertrag, 62,2 Prozent (Vorjahr: 62,3 Prozent).

20. PERSONALKOSTEN

		2014	2013	2012	2011	2010
Personal- und Sozialaufwand	Mio. €	388,8	348,8	326,6	294,6	241,4
Personal- und Sozialaufwand je Mitarbeiter ¹	Tsd. €	61,7	58,5	57,5	58,3	54,7
Personalaufwandsquote	%	15,1	15,3	15,6	14,8	14,0

¹ Ohne Mitarbeiter in Elternzeit

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

Aus- und Weiterbildung



bechtle-azubit.de

BECHTLE setzt beständig auf die Ausbildung junger Menschen und sichert so den Bedarf an qualifizierten Nachwuchskräften. Ausbildung verstehen wir als eine Investition in die Zukunft mit dem Ziel, dem Fachkräftemangel aktiv zu begegnen. Wir haben uns im Lauf der Zeit als gefragter Ausbildungsbetrieb für zahlreiche kaufmännische und technische Berufe etabliert. Außerdem bieten wir in Kooperation mit den dualen Hochschulen die Möglichkeit zum dualen Studium in verschiedenen wirtschaftswissenschaftlichen und technischen Fachrichtungen.



455 Menschen
in Ausbildung

Zum Ende des Berichtsjahres befanden sich 455 junge Menschen in einer Ausbildung bei BECHTLE (Vorjahr: 473), davon 56 im Ausland. Der Frauenanteil an den Ausbildungsplätzen liegt mit 24 Prozent weit über dem Branchenschnitt. Die technischen Ausbildungsberufe sind mit 197 Azubis etwas stärker vertreten als die kaufmännischen Ausbildungsberufe mit 179 jungen Leuten. 40 junge Leute studierten in einem wirtschaftswissenschaftlichen, 39 in einem technischen Studiengang der dualen Hochschule. Die Ausbildungsquote in Deutschland ist mit 8,2 Prozent gesunken (Vorjahr: 9,2 Prozent). Am Stammsitz in Neckarsulm liegt die Ausbildungsquote bei 9,3 Prozent.

BECHTLE leistet mit einer bedarfsorientierten Ausbildung einen wichtigen Beitrag zur eigenen Zukunftssicherung. Wir haben uns zum Ziel gesetzt, die Ausbildungsquote in Deutschland mittelfristig auf etwa 12 Prozent zu erhöhen. Um dieses ehrgeizige Ziel zu erreichen, investiert BECHTLE in ein innovatives Ausbildungsmarketing. Mit der Ausbildungsinitiative AZUBIT – bestehend aus verschiedenen, sich ergänzenden Bausteinen – überzeugen wir Schüler von unserer zukunftsorientierten und praxisnahen Ausbildung, in der man schnell Verantwortung übernehmen und seine Ideen einbringen kann. Außerdem haben wir unser Angebot an Schülerpraktika in der Konzernzentrale um einige Abteilungen erweitert und die Kooperation mit Schulen gefestigt. Im Rahmen von Bewerbertrainings, Schulklassenbesuchen in unserer Konzernzentrale und Vorträgen in Schulklassen bieten wir Schülern authentische Einblicke in die Ausbildung bei BECHTLE und bauen einen persönlichen Kontakt zu den jungen Menschen auf. Zusätzlich nutzt BECHTLE zahlreiche Recruitingevents, um sich als Ausbildungsbetrieb zu präsentieren.



„Ausbildung ist bei Bechtle beides: Förderung junger Menschen und Zukunftssicherung des Unternehmens.“

Sarah Schneider / Ali Erdem

Auszubildende, Kauffrau Groß- und Außenhandel / Auszubildender, IT-Systemkaufmann

Um den Einstieg in das Unternehmen und den Berufsalltag zu erleichtern, nehmen alle Auszubildenden am MIKADO-Programm für Azubis teil. Während der zweitägigen Einführungsveranstaltung lernen die Berufsanfänger BECHTLE und insbesondere die Konzernzentrale mit ihren Serviceeinheiten kennen. Ein bewährtes Patenmodell, regelmäßig stattfindende Meetings und standortübergreifende Seminare bieten den jungen Menschen im Verlauf ihrer Ausbildung die Möglichkeit, sich auszutauschen und ein individuelles Netzwerk zu knüpfen. Sichtbares Zeichen unserer erfolgreichen Investitionen in die Ausbildung ist die Tatsache, dass wir nahezu allen Auszubildenden und dualen Studenten einen Übernahmevertrag anbieten können. Erfreulich ist auch die zunehmende Anzahl von Auszubildenden bei BECHTLE, die durch die örtlichen Industrie- und Handelskammern zu regionalen und bundeslandweiten Bestenehrungen eingeladen werden.

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

Personalentwicklung, dessen Aufgabe vor allem darin besteht, das Erreichen der Vision 2020 durch geeignete Maßnahmen im Rahmen der strategischen Personalentwicklung zu unterstützen. Im Berichtsjahr 2014 führte die BECHTLE Akademie 355 Veranstaltungen mit insgesamt 4.379 Teilnehmern durch und leistete damit einen entscheidenden Beitrag zur Qualifizierung der BECHTLE Mitarbeiter. Im Vergleich zum Vorjahr (297 Veranstaltungen mit 3.674 Teilnehmern) stieg die Teilnehmerzahl. Die höchste Zunahme verzeichneten wir 2014 bei den Seminaren für Management & Leadership.

Um die Qualität der Weiterbildungsangebote und damit die Kompetenz der Mitarbeiter weiter zu verbessern, bieten wir das bereits 2009 für das Segment E-Commerce eingeführte vertriebsorientierte Schulungsportal iLEARN mittlerweile konzernweit an. iLEARN ist ein sowohl für Neueinsteiger als auch für Vertriebsprofis konzipiertes Schulungsangebot mit aktuell rund 280 Einzelkursen zu den Themen Produkte und Lösungen, Vertrieb, Prozesse und Vertriebsleitlinien, ISO-Audits, Business-Knigge sowie Tests in insgesamt zehn Sprachen für alle 14 Länder. Die eigenständig am PC zu absolvierenden Kurse werden dabei mit Präsenzveranstaltungen der BECHTLE Akademie und der Ausbildungsroadmap bei BECHTLE DIRECT kombiniert. iLEARN wird aktuell von mehr als 5.600 Mitarbeitern im Konzern genutzt. Ziel ist, mit iLEARN eine einheitliche und dem technologischen Fortschritt entsprechende Produktkenntnis an allen Standorten sicherzustellen und damit unsere Wettbewerbsfähigkeit weiter auszubauen. Darüber hinaus erspart diese Form der Weiterbildung sowohl Kosten als auch Zeit. Das webbasierte Schulungsportal ist seit 2009 zertifiziert nach DIN EN ISO 9001 und wurde im Juli 2010 einer Qualitätssicherung durch Forrester Research unterzogen.

Informationen über das gesamte Weiterbildungsangebot von Präsenz- und iLEARN-Schulungen stehen über eine Portallösung allen Mitarbeitern zur Verfügung.

Die Personalentwicklung hat 2013 das Junior-Management-Programm eingeführt, bei dem Handlungs- und Entscheidungskompetenzen für Führungskräfte im mittleren Management vermittelt werden. 20 junge Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter beendeten dieses Training im März 2014 erfolgreich. Eine zweite Staffel mit 13 Teilnehmern startete im Juni des Berichtsjahres. Das seit 2011 bestehende General-Management-Programm, ein Programm zur Nachwuchsförderung im Führungskräftebereich, absolvierten im Berichtsjahr 13 Teilnehmer. Beide Programme dienen dem Aufbau eines Talentpools, um künftig vermehrt strategisch wichtige Führungspositionen aus den eigenen Reihen mit herausragenden Managern besetzen zu können.

Hochschulabsolventen und Quereinsteigern bietet BECHTLE ein attraktives Traineeprogramm mit den Schwerpunkten „Vertrieb“, „Vertrieb und Öffentliche Auftraggeber“ und „IT Consulting/IT System Engineering“ an. Es war auch 2014 erfolgreich. Bereits im ersten Jahr wurde unser Traineeprogramm durch die Jobbörse Absolventa als karriereförderndes und faires Programm ausgezeichnet.



bechtle.com/trainee

BECHTLE verfügt über eine im Branchenvergleich hohe Zertifizierungsdichte. Mit den nach Herstellervorgaben zertifizierten Mitarbeitern gewährleistet BECHTLE den Kunden jederzeit eine hohe Beratungsqualität und Lösungskompetenz. Auch 2014 bildeten die Maßnahmen zur Zertifizierung der Mitarbeiter einen Schwerpunkt im Rahmen der Personalarbeit.

Im vergangenen Jahr untersuchte die größte Recruitingstudie im deutschsprachigen Raum zum dritten Mal jeweils 500 Arbeitgeber in Deutschland, Österreich und der Schweiz auf deren Recruitingqualitäten. Die BECHTLE AG erhielt als bestes Unternehmen ihrer Branche das Gütesiegel „Best Recruiter“ in Gold. Diese Auszeichnung bestätigt die Strategie der Mitarbeitergewinnung in unserem Unternehmen.

CORPORATE-GOVERNANCE-BERICHT

Seit Bestehen von Bechtle haben die Werte Bodenhaftung, Beharrlichkeit, Zuverlässigkeit und Begeisterungsfähigkeit das Unternehmen geprägt. Sie sind die Basis für die auf den langfristigen nachhaltigen Erfolg ausgerichtete Unternehmenspolitik der Bechtle AG. Verantwortungsvolles Unternehmertum war von jeher der Leitgedanke des wirtschaftlichen Handelns und Denkens bei Bechtle – lange bevor solche Gedanken in den einschlägigen aktuellen Kodizes ihren Niederschlag fanden. Die Erwartungen der Mitarbeiter, der Kunden und der Aktionäre sowie die gesellschaftliche Verantwortung waren und sind allen Entscheidungsträgern bei Bechtle stets bewusst. Dieses in Jahren gewachsene Selbstverständnis ist für Vorstand und Aufsichtsrat ein wichtiger Orientierungsstandard.



[bechtle.com/
corporate-governance](https://bechtle.com/corporate-governance)

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

Aktionäre und Hauptversammlung



[bechtle.com/
hauptversammlung](https://bechtle.com/hauptversammlung)

Alle Aktien der BECHTLE AG sind nennwertlose Inhaberstammaktien und gewähren das gleiche Stimmrecht. Um den Aktionären die Wahrnehmung ihrer Interessen während der Hauptversammlung zu erleichtern, benennt der Vorstand Vertreter, die die Aktionäre mit der Ausübung ihres Stimmrechts bevollmächtigen können. BECHTLE stellt sicher, dass die Stimmrechtsvertreter auch während der Hauptversammlung erreichbar sind. Eine elektronische Vollmachtserteilung ist möglich. Die Tagesordnung sowie die notwendigen Berichte und Unterlagen für die Hauptversammlung werden im Internet zur Einsicht und zum Download bereitgestellt. Eine Briefwahl ist in der Satzung der BECHTLE AG nicht vorgesehen.

Die BECHTLE AG ist darauf bedacht, die Hauptversammlung effizient zu organisieren und nicht über Gebühr zeitlich auszudehnen. Dabei orientiert sich das Unternehmen an den Vorgaben des DCGK, wonach eine ordentliche Hauptversammlung spätestens nach vier bis sechs Stunden beendet sein sollte. Alle Hauptversammlungen der BECHTLE AG der letzten Jahre haben sich in diesem zeitlichen Rahmen bewegt.

Die Hauptversammlung der BECHTLE AG wird auch in Zukunft nicht im Internet übertragen werden. Nach Meinung von Vorstand und Aufsichtsrat überwiegen die Organisationskosten einer Internetübertragung deren Nutzen für das Unternehmen und seine Aktionäre.

Zusammenarbeit von Vorstand und Aufsichtsrat

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



Siehe Bericht des
Aufsichtsrats
S. 13 ff.

Vorstand

Die personelle Zusammensetzung des Vorstands sowie die Ressortzuständigkeiten sind gegenüber dem Vorjahr unverändert. Der Vorstand besteht aus drei Mitgliedern. Vorstandsvorsitzender ist Dr. Thomas Olemotz. Die Bestellung von Michael Guschlbauer und Jürgen Schäfer zu Vorstandsmitgliedern und die entsprechenden Vorstandsdienstverträge wurden 2014 vorzeitig um weitere fünf Jahre verlängert.



[bechtle.com/
vorstand-aufsichtsrat](http://bechtle.com/vorstand-aufsichtsrat)

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

Bei der Besetzung von sonstigen Führungspositionen sind für die BECHTLE AG Qualifikation und Eignung von Bewerbern das maßgebliche Kriterium. Die Gesellschaft ist der Überzeugung, mit ihrem Prinzip der rein fachbezogenen Neutralität den Unternehmensinteressen am besten gerecht zu werden. Unter dieser Vorgabe achtet BECHTLE aber gleichwohl bei der Besetzung von Führungsteams auf Diversität und insbesondere die angemessene Berücksichtigung von Frauen und begrüßt Bestrebungen, den Anteil an Frauen in Führungspositionen zu erhöhen. Bereits heute sind bei BECHTLE 13 Prozent der Führungspositionen mit Frauen besetzt, ein im Branchenvergleich herausragender Wert (IT-Branche: 4 Prozent). Auch bei der Bestellung von Vorstandsmitgliedern sind Qualifikation und Eignung der Kandidaten das maßgebliche Kriterium. Bei der Besetzung von Vorstandspositionen wird eine angemessene Berücksichtigung von



Siehe Mitarbeiter,
S. 90 f.

Frauen zumindest derzeit nicht ausdrücklich angestrebt. Insoweit ist die Reichweite der entsprechenden Empfehlung des DCGK bei der Bestellung von Vorstandsmitgliedern eingeschränkt. Wenn der derzeit vorliegende Kabinettsentwurf für das „Gesetz für die gleichberechtigte Teilhabe von Frauen und Männern an Führungspositionen in der Privatwirtschaft und im öffentlichen Dienst“ vom Bundestag beschlossen wird und in Kraft tritt, wird die BECHTLE AG im Rahmen der dann geltenden Gesetzeslage diese unternehmensinterne Entscheidung überprüfen.

Vergütung des Vorstands

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

Die Hauptversammlung vom 16. Juni 2010 hat von der Opting-out-Möglichkeit des § 286 Abs. 5 HGB Gebrauch gemacht. Damit ist die BECHTLE AG für die Jahres- und Konzernabschlüsse der Geschäftsjahre bis einschließlich 2014 von der Pflicht zur individualisierten Offenlegung der Vorstandsvergütung befreit (Ziffer 4.2.4 DCGK). Insoweit entspricht die BECHTLE AG auch nicht Ziffer 4.2.5 Abs. 3 und 4 DCGK, wonach für Geschäftsjahre, die nach dem 31. Dezember 2013 beginnen, die Vorstandsvergütung unter Verwendung von Mustertabellen individualisiert im Vergütungsbericht offengelegt werden soll. Bei der mit drei Personen kleinen Vorstandsbesetzung sorgen aus Sicht der Gesellschaft die Angabe der Gesamtsumme der Vorstandsvergütung sowie die Aufschlüsselung in fixe und variable Anteile für ausreichende Transparenz. Vorstand und Aufsichtsrat werden der ordentlichen Hauptversammlung 2015 eine Verlängerung der sogenannten Opting-out-Klausel vorschlagen.

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

Für das Geschäftsjahr 2014 betrugen die festen Bezüge des Vorstands 1.305 Tsd. € (Vorjahr: 1.251 Tsd. €) und die variablen Bestandteile 2.217 Tsd. € (Vorjahr 920 Tsd. €). Die Gesamtvergütung lag bei 3.522 Tsd. € (Vorjahr: 2.171 Tsd. €). Im Zusammenhang mit der Ausrichtung der Vergütungsstruktur auf eine nachhaltige Unternehmensentwicklung bestehen Zusagen mit langfristiger Anreizwirkung. Die Kriterien zur Bemessung dieser Zusagen sind die Entwicklung von Umsatz, Vorsteuerergebnis und Eigenkapitalverzinsung jeweils für einen Dreijahreszeitraum beginnend ab dem Geschäftsjahr der Zusage. Die Zusagen sind vom Erreichen der vorgegebenen Ziele abhängig und 2015 (Zusagen 2012), 2016 (Zusagen 2013) beziehungsweise 2017 (Zusagen 2014) zur Auszahlung fällig. Der Gesamtbetrag bei Erreichen sämtlicher Ziele beträgt 2.394 Tsd. €. Der für die Geschäftsjahre 2012, 2013 und 2014 bestehende anteilige Gesamtbetrag bei Erreichen sämtlicher Ziele beträgt 1.514 Tsd. €. Der für die Geschäftsjahre 2012, 2013 und 2014 voraussichtlich entstehende anteilige Anspruch von insgesamt 1.007 Tsd. € wurde durch Bildung von Rückstellungen berücksichtigt.

21. VERGÜTUNG DES VORSTANDS

in Tsd. €

	2014	2013
Feste Bezüge	1.305	1.251
Variable Bezüge	2.217	920
Gesamt	3.522	2.171

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

Der DCGK empfiehlt, die Abfindung eines Vorstandsmitglieds bei vorzeitiger Beendigung seiner Tätigkeit auf zwei Jahresvergütungen zu begrenzen (Abfindungs-Cap) und nicht mehr als die Restlaufzeit des Vertrags zu vergüten (Ziffer 4.2.3 Abs. 4 DCGK). Der Aufsichtsrat hat am 14. März 2014 die Dienstverträge der Vorstände Michael Guschlbauer und Jürgen Schäfer vorzeitig verlängert. Die neuen Verträge sehen Abfindungs-Caps im Sinn von Ziffer 4.2.3 Absatz 4 DCGK vor. In den vorigen Verträgen war ein solcher Cap nicht vereinbart worden, da der Aufsichtsrat seinerzeit eine formale Begrenzung als nicht angebracht erachtete. Der Aufsichtsrat plant, bei einer in Zukunft anstehenden Verlängerung oder Änderung bestehender Dienstverträge oder bei Neuabschluss von VorstandsDienstverträgen generell Abfindungs-Caps zu vereinbaren. Für den Fall der vorzeitigen Beendigung aufgrund eines Kontrollwechsels ist im Dienstvertrag des Vorstandsvorsitzenden eine Obergrenze von drei Jahresvergütungen vereinbart.

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

Aufsichtsrat



Siehe Anhang,
Aufsichtsratsmitglieder,
S. 248 f.

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



Siehe Bericht
des Aufsichtsrats,
S. 13 ff.

Für den Aufsichtsrat gab es 2014 eine Neuwahl. Das Mandat von Gerhard Schick endete mit Ablauf der Hauptversammlung am 5. Juni 2014. Auf der Hauptversammlung wurde mit großer Mehrheit Dr. Matthias Metz in den Aufsichtsrat gewählt.

Entsprechend diesem Wechsel gab es auch eine Änderung beim Vorsitz des Aufsichtsrats. Diesen hatte bis zur Hauptversammlung am 5. Juni 2014 Gerhard Schick inne. Der Aufsichtsrat wählte im Anschluss an die Hauptversammlung Dr. Matthias Metz zu seinem Vorsitzenden. Der Aufsichtsratsvorsitzende der BECHTLE AG pflegt naturgemäß einen intensiven Austausch mit dem Vorstand und ist besonders eng mit Abläufen im Unternehmen vertraut, sodass eine Trennung der Leitungspositionen von Aufsichtsrat und Prüfungsausschuss aus Unternehmenssicht nicht zwingend geboten ist. Daher hatte Gerhard Schick auch den Vorsitz im Prüfungsausschuss inne. Als langjähriger Vorstandsvorsitzender und später als Aufsichtsratsvorsitzender der BECHTLE AG verfügt er über besondere Kenntnisse und Erfahrungen in der Anwendung von Rechnungslegungsgrundsätzen und internen Kontrollverfahren (§ 100 Abs. 5 AktG, Ziffer 5.3.2 DCGK).



„Wechsel im Aufsichtsrat,
Kontinuität in den
Unternehmenswerten.“

Ole Behrens
Branchenmanagement
Forschung & Lehre,
Geschäftsbereich ÖA

Dr. Matthias Metz ist seit 6. Juni 2014 Vorsitzender des Prüfungsausschusses. Er ist Bankkaufmann und Diplomkaufmann. Nach seiner Promotion zum Dr. rer. pol. wurde er 1985 Assistent des Vorstands bei der Deutschen Bank AG in Frankfurt am Main. Ab 1988 war er für die Wüstenrot Bank AG in Ludwigsburg tätig – zunächst als Generalbevollmächtigter, dann als stellvertretendes und schließlich als ordentliches Vorstandsmitglied. 1993 übernahm er in Augsburg die Geschäftsleitung der Filiale der Deutschen Bank AG, bis er zwei Jahre später zum Bankhaus B. Metzler seel. Sohn & Co. KGaA in Frankfurt am Main wechselte. Dort war er drei Jahre lang als Direktor für Controlling, Finanzen und Steuern verantwortlich. 1998 wurde er Generalbevollmächtigter der Bausparkasse Schwäbisch Hall AG, ein Jahr später Vorstandsmitglied für Finanzen. Seit 2006 war er dort Vorsitzender des Vorstands. Sein Mandat endete am 1. Juni 2014. Auch Dr. Metz verfügt über besondere Kenntnisse und Erfahrungen in der Anwendung von Rechnungslegungsgrundsätzen und internen Kontrollverfahren (§ 100 Abs. 5 AktG, Ziffer 5.3.2 DCGK).

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

Der Aufsichtsrat ist darauf bedacht, seine Aufgaben mit der gebotenen Sorgfalt wahrzunehmen. In einem Turnus von drei Jahren unterzieht der Aufsichtsrat seine Tätigkeit einer umfassenden Effizienzprüfung auf der Grundlage des Leitfadens der Deutschen Schutzvereinigung für Wertpapierbesitz e.V. 2012 wurde eine solche Überprüfung vorgenommen mit dem Ergebnis, dass der Aufsichtsrat effizient arbeitet. Kommt der Aufsichtsrat zu der Ansicht, dass sich die Effizienz verschlechtert, wird die Überprüfung jährlich durchgeführt.

In Anlehnung an Ziffer 5.4.1 Abs. 2 DCG hat der Aufsichtsrat Ziele hinsichtlich seiner Zusammensetzung schriftlich fixiert. Der Aufsichtsrat strebt danach an, dass mindestens zwei Aufsichtsratsmitglieder in besonderem Maße das Kriterium Internationalität erfüllen. Die Zahl der unabhängigen Aufsichtsratsmitglieder festzulegen, hält der Aufsichtsrat dagegen nicht für sinnvoll. Derzeit erfüllt die überwiegende Zahl der Aufsichtsratsmitglieder das Merkmal „Unabhängigkeit“, da sie in keiner persönlichen oder geschäftlichen Beziehung zu der Gesellschaft, deren Organen, einem kontrollierenden Aktionär oder einem mit diesem verbundenen Unternehmen stehen. Außerdem nehmen sie keine Beratungs- oder Organfunktion bei Kunden, Lieferanten, Kreditgebern oder sonstigen Geschäftspartnern der BECHTLE AG wahr. Der Aufsichtsrat wird aber weiterhin Vertreter von Geschäftspartnern als Aufsichtsratsmitglieder vorschlagen, wenn deren spezifische Kenntnisse der Gesellschaft mehr nutzen, als mögliche Interessenkonflikte ihr schaden. Auch die Festsetzung von konkreten Zielen für die Behandlung von potenziellen Interessenkonflikten hält der Aufsichtsrat nicht für erforderlich. Außerdem verfügt der Aufsichtsrat bereits heute über ein hohes Maß an Diversität. Insbesondere sind drei der zwölf Aufsichtsratsmitglieder Frauen. Daher hat das Gremium bislang noch keine konkreten Ziele zum Thema Vielfalt (Diversity) und zur angemessenen Beteiligung von Frauen formuliert. Wenn der derzeit vorliegende Kabinettsentwurf für das „Gesetz für die gleichberechtigte Teilhabe von Frauen und Männern an Führungspositionen in der Privatwirtschaft und im öffentlichen Dienst“ vom Bundestag beschlossen wird und in Kraft tritt, wird die BECHTLE AG im Rahmen der dann geltenden Gesetzeslage diese Entscheidung überprüfen.

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

Zur Wahl in das Kontrollgremium sieht die Geschäftsordnung des Aufsichtsrats eine Altersgrenze von 70 Jahren vor. Gerhard Schick, der nach dem Rücktritt von Klaus Winkler zum 1. Dezember 2013 gerichtlich als Aufsichtsrat bestellt wurde und dessen Mandat zum 5. Juni 2014 endete, hatte zum Zeitpunkt der Bestellung diese Altersgrenze bereits überschritten. Vor dem Hintergrund des unerwarteten Rücktritts von Klaus Winkler und der Notwendigkeit, die Position zeitnah und ohne Übergangsfristen zu besetzen, überwog das allgemeine Unternehmensinteresse jedoch in solch einem Ausmaß, dass aus Sicht von Vorstand und Aufsichtsrat die Beachtung der Altersgrenze dahinter eindeutig zurückstehen musste. Es handelt sich im Übrigen bei der Altersgrenze in der Geschäftsordnung um eine Sollvorschrift, von der abgewichen werden kann, sofern wie hier ein Ausnahmefall vorliegt. Für künftige Kandidaturen wird die BECHTLE AG jedoch die in der Geschäftsordnung festgelegte Altersgrenze beachten.

Vergütung des Aufsichtsrats

Die Regelungen zur Vergütung des Aufsichtsrats blieben im Berichtsjahr unverändert. Sie wurden von der Hauptversammlung vom 16. Juni 2010 beschlossen und sind in Ziffer 11 der Satzung der BECHTLE AG erläutert. Die BECHTLE AG weist die Vergütung der Aufsichtsratsmitglieder individualisiert aus. Die Vergütungsstruktur trägt der Verantwortung und dem Tätigkeitsumfang der einzelnen Mitglieder Rechnung. Dabei werden der Vorsitz, der stellvertretende Vorsitz sowie die Tätigkeit beziehungsweise der Vorsitz in den Ausschüssen berücksichtigt. Eine erfolgsorientierte Vergütung ist nicht vorgesehen.



[bechtle.com/
satzung](http://bechtle.com/satzung)

22. VERGÜTUNG DES AUFSICHTSRATS

in €

Name	Grund- vergütung	Vorsitz/Stell- vertretung	Ausschuss- tätigkeit	Sitzungsgeld	Summe 2014	Summe 2013
Vertreter der Anteilseigner						
Kurt Dobitsch	25.000			3.750	28.750	28.750
Prof. Dr. Thomas Hess	25.000			3.000	28.000	28.750
Dr. Walter Jaeger	25.000		6.500	5.500	37.000	36.750
Dr. Matthias Metz (seit 6. Juni 2014)	14.315	28.630	9.305	3.500	55.750	0
Gerhard Schick (bis 5. Juni 2014)	10.685	21.370	6.945	4.500	43.500	7.560
Karin Schick	25.000			3.750	28.750	28.000
Dr. Jochen Wolf	25.000	12.500	16.250	8.750	62.500	61.500
Vertreter der Arbeitnehmer						
Uli Drautz	25.000	12.500	13.000	8.750	59.250	58.250
Daniela Eberle	25.000		6.500	6.250	37.750	37.250
Barbara Greyer	25.000			1.500	26.500	28.750
Martin Meyer	25.000			3.750	28.750	15.675
Volker Strohfeld	25.000			3.750	28.750	15.675
Michael Unser	25.000			3.000	28.000	15.675
Gesamtsumme	300.000	75.000	58.500	59.750	493.250	492.560

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

D&O-Versicherung

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

Interessenkonflikte

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



Siehe Anhang,
S. 234 und S. 248 f.

Transparenz

BECHTLE legt großen Wert auf eine offene und vertrauensvolle Kommunikation mit den Aktionären sowie weiteren Stakeholdern und pflegt daher einen fairen, zeitnahen und verlässlichen Dialog mit allen Stakeholdern. Für Vorstand und Aufsichtsrat gehören Offenheit und Transparenz zu den obersten Verhaltensgrundsätzen. Alle kapitalmarktrelevanten Informationen werden zeitgleich in deutscher und englischer Sprache über einen breit gestreuten Verteiler veröffentlicht und auf der Internetseite des Unternehmens zugänglich gemacht. Wichtige Termine, Finanzberichte, Pressemitteilungen sowie Präsentationen werden ebenfalls auf der Internetseite der Gesellschaft bereitgestellt. Darüber hinaus bietet BECHTLE seinen Aktionären weiterhin an, sich per Wochenbericht aktuell über die Entwicklung der BECHTLE Aktie und wichtige Analysten- und Pressestimmen zu informieren.



bechtle.com/ir

Aktienbesitz von Organmitgliedern

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

23. ANZAHL DER AKTIEN AN DER BECHTLE AG – VORSTAND

Name	in Stück	
	31.12.2014	31.12.2013
Dr. Thomas Olemotz	0	0
Michael Guschlbauer	0	0
Jürgen Schäfer	4.000	4.000

24. ANZAHL DER AKTIEN AN DER BECHTLE AG – AUFSICHTSRAT

in Stück

Name	31.12.2014	31.12.2013
Vertreter der Anteilseigner		
Kurt Dobitsch	0	0
Prof. Dr. Thomas Hess	0	0
Dr. Walter Jaeger	0	0
Dr. Matthias Metz (seit 6. Juni 2014)	0	–
Gerhard Schick (bis 5. Juni 2014)	–	0
Karin Schick	7.353.287 ¹	7.353.287
Dr. Jochen Wolf		
Vertreter der Arbeitnehmer		
Uli Drautz	0	0
Daniela Eberle	0	0
Barbara Greyer	0	0
Martin Meyer	0	0
Volker Strohfeld	2	2
Michael Unser	0	0

¹ 960.272 Aktien für Schick GmbH, 340.115 für Amaury Krief

Rechnungslegung und Abschlussprüfung

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

Geprüft wurden der Jahres- und der Konzernabschluss durch die Ernst & Young GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Heilbronn, die von der Hauptversammlung zum Abschlussprüfer für das Geschäftsjahr 2014 gewählt worden war.

Die Ernst & Young GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft hat nach Ziffer 7.2.1 Abs.1 DCGK vor Unterbreitung des Wahlvorschlags durch den Aufsichtsrat eine Unabhängigkeitserklärung abgegeben. Demnach bestehen keine geschäftlichen, persönlichen, finanziellen oder sonstigen Beziehungen zwischen der Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, ihren Organen und Prüfungsleitern einerseits und dem BECHTLE Konzern und seinen Organmitgliedern andererseits, die Zweifel an der Unabhängigkeit der Prüfer begründen könnten. Die Wirtschaftsprüfungsgesellschaft hat nicht an der Buchführung oder der Aufstellung des Jahres- oder Konzernabschlusses mitgewirkt.

Der Abschlussprüfer nimmt an den Beratungen des Aufsichtsrats über den Jahres- und Konzernabschluss sowie an der Bilanzsitzung am 12. März 2015 teil und berichtet über die Ergebnisse seiner Prüfung. Darüber hinaus steht er dem Aufsichtsrat für ergänzende Auskünfte und Fragen zur Abschlussprüfung zur Verfügung.

AKTIE

Das Börsenjahr 2014 war von starker Volatilität gekennzeichnet. Zu den marktprägenden Ereignissen gehörten in erster Linie die Krisenherde in der Ukraine und dem Nahen Osten. Auch uneinheitliche Konjunkturdaten und vor allem in der zweiten Jahreshälfte die Befürchtung einer sich verschlechternden Wirtschaftslage ließen die Aktienmärkte nicht unbeeinflusst. Auf der anderen Seite sorgte die gelockerte Geldpolitik der Zentralbanken für Investitionsanreize und eine hohe Liquidität im Markt. Die deutschen Leitindizes konnten sich im Jahresverlauf insgesamt verbessern und erreichten jeweils neue Höchststände. Die Bechtle Aktie entwickelte sich in diesem Marktumfeld erfreulich. Sie schloss das Börsenjahr mit einem neuen Allzeithoch von 65,98 € und legte damit um über 33 Prozent zu. Daneben ist für Anleger nach wie vor die nachhaltige Dividendenpolitik der Bechtle AG attraktiv. Sie spiegelt sich im aktuellen Dividendenvorschlag von 1,20 € für das zurückliegende Geschäftsjahr wider.

Aktienmarkt

Die Aktienmärkte starteten nach einem sehr erfolgreichen Vorjahr eher verhalten in das Jahr 2014. Einerseits zeigten einige Problemländer der Eurozone erste positive Entwicklungen, andererseits reagierten die Aktienmärkte insbesondere auf die Krim-Krise sehr empfindlich. Die europäische Notenbank versuchte einer negativen Entwicklung mit entsprechenden Maßnahmen gegenzusteuern. Diese ließen die Indizes im weiteren Verlauf auf neue Rekordwerte steigen. Der DAX überschritt Mitte Juni erstmals die Marke von 10.500 Punkten und auch der TecDAX erreichte mit 1.332 Punkten einen neuen Rekordstand. Immer stärker wurden im Herbst die Befürchtungen einer wirtschaftlichen Eintrübung in Europa. Die Anleger schauten zunehmend skeptisch in die Zukunft, die Kurse rutschten teilweise unter die Werte zu Jahresbeginn. Erst gegen Ende des Jahres setzte eine überraschend schnelle Erholung der Aktienmärkte ein. Erneute Höchststände waren die Folge. Zum Jahresende verzeichnete der DAX ein Plus von 4,3 Prozent, der MDAX stieg um 2,5 Prozent, der SDAX lag mit 5,1 Prozent im Plus. Mit 17,5 Prozent legte der TecDAX am meisten zu.

Kursentwicklung

Die BECHTLE Aktie konnte ihre positive Entwicklung im Jahr 2014 fortsetzen. Sie startete am 2. Januar mit einem Schlusskurs von 49,33 € in das neue Börsenjahr. Dieser Kurs markierte zugleich den niedrigsten Stand des gesamten Jahres. Die Aktie folgte nun einem klaren Aufwärtstrend, wenngleich sie auf das aktuelle Marktgeschehen immer wieder mit leichten Rücksetzern reagierte. Erstmals über 60 € notierte das Papier am 31. März. Am 10. Juni war mit 65,80 € ein neuer Höchststand erreicht.

Das zweite Halbjahr war zunächst von zunehmenden Unsicherheiten geprägt. Der Aktienkurs zeigte sich volatil und konnte sich dem allgemeinen Abwärtstrend nicht entziehen. Am 16. Oktober verzeichnete unsere Aktie einen Kurs von 51,64 €. Im weiteren Verlauf hellte sich die Stimmung an den Börsen jedoch wieder auf und unser Papier konnte sich stabilisieren. Am letzten Handelstag des Börsenjahres, dem 30. Dezember, erreichte die Aktie mit einem Kurs von 65,98 € ein neues Allzeithoch. Insgesamt verzeichnete die BECHTLE Aktie 2014 ein Plus von 33,8 Prozent.



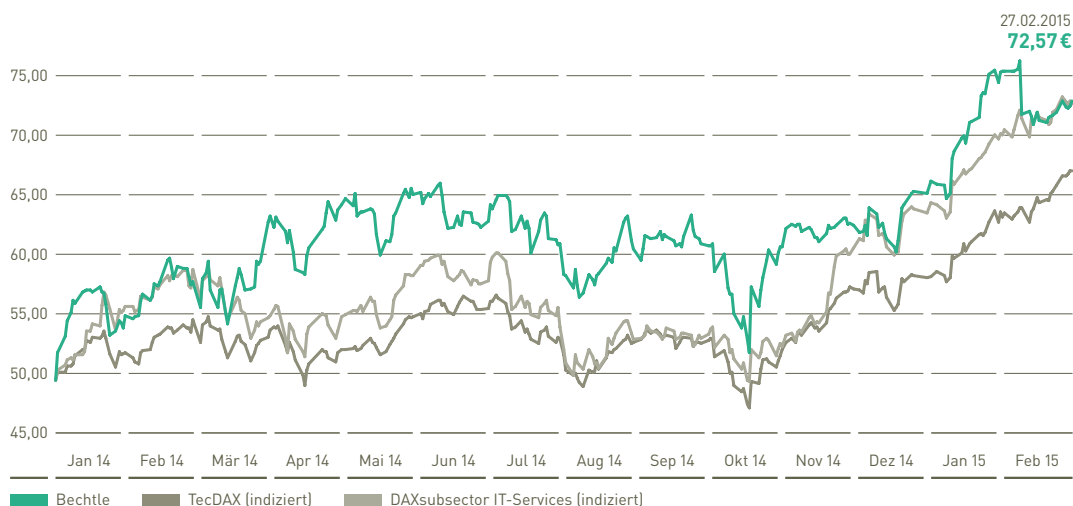
„Obenauf: Die Bechtle Aktie legt 2014 um 34 Prozent zu.“

Alberto Ballerini
Vertrieb, Bechtle direct Italien

25. DIE BECHTLE AKTIE – KURSENTWICKLUNG JANUAR 2014 BIS FEBRUAR 2015

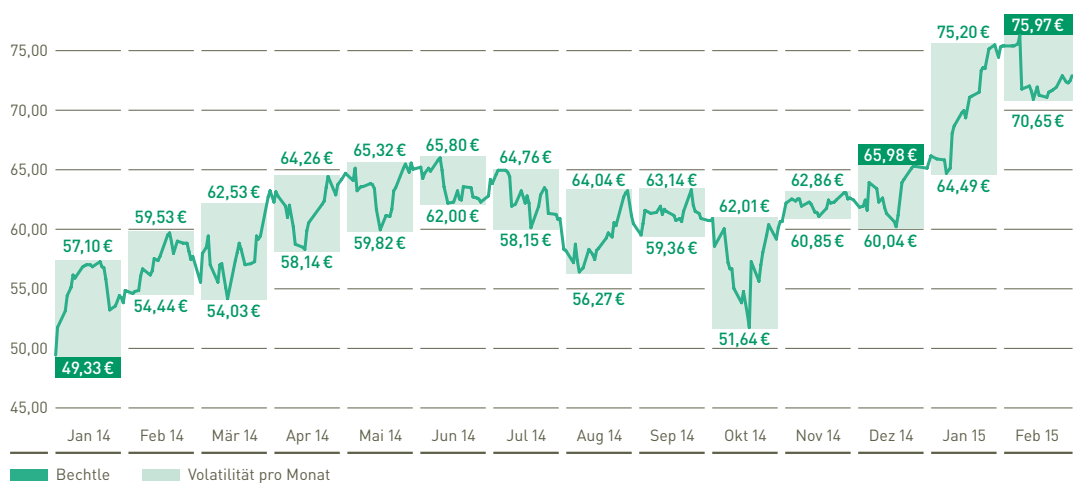
in €

Den aktuellen
Aktienkurs
finden Sie unter
bechtle.com/aktie



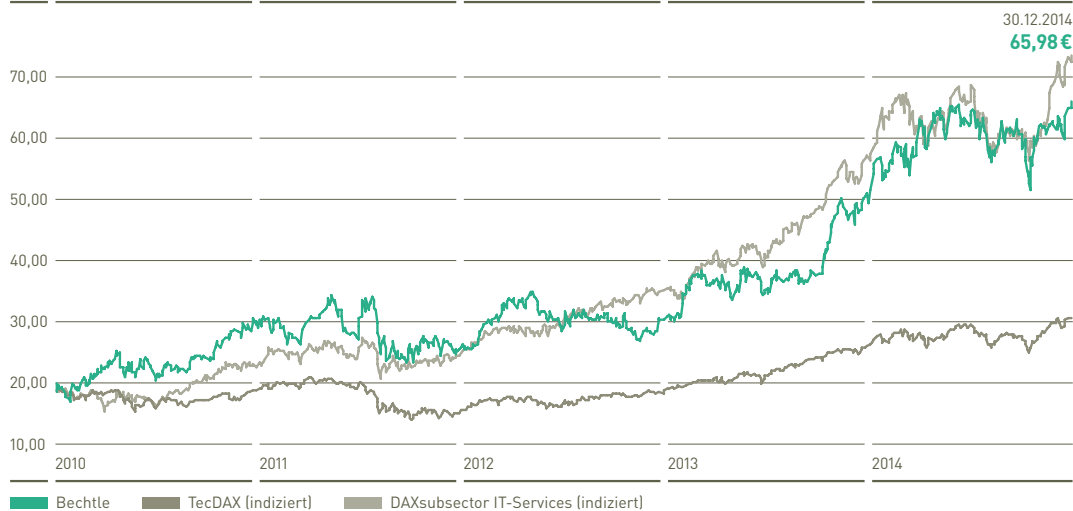
26. DIE BECHTLE AKTIE – HÖCHST- UND TIEFSTKURSE JANUAR 2014 BIS FEBRUAR 2015

in €



27. DIE BECHTLE AKTIE – KURSENTWICKLUNG 2010 BIS 2014

in €



Parallel zur Kursentwicklung verlief die Entwicklung der Marktkapitalisierung. Diese lag zum Jahresende bei 1.385,6 Mio. € und damit um 346,7 Mio. € höher als Ende 2013 mit 1.038,9 Mio. €. Im Ranking der Deutschen Börse wird BECHTLE per 31. Dezember 2014 bei der Marktkapitalisierung im TecDAX auf Rang 13 geführt und konnte so gegenüber dem Vorjahr einen Platz gutmachen.

Ebenso erfreulich entwickelte sich der Börsenumsatz. Aufgrund der guten Kursentwicklung lag der durchschnittliche tägliche Börsenumsatz mit 2.452,9 TSD. € deutlich höher als im Vorjahr (1.364,1 TSD. €). Auch das Handelsvolumen in Stückzahlen gemessen nahm zu. Durchschnittlich wurden pro Tag 41.281 BECHTLE Aktien gehandelt. (Vorjahr: 34.201). Im Dezember-Ranking der Deutschen Börse lagen wir beim Börsenumsatz im TecDAX auf Platz 18. Im Vorjahr rangierte das Unternehmen auf Platz 21.

28. HANDELSDATEN DER BECHTLE AKTIE

		2014	2013	2012	2011	2010
Kurs Jahresbeginn	€	49,33	30,93	26,42	30,39	18,65
Kurs Jahresende	€	65,98	49,47	30,65	26,20	28,99
Höchstkurs	€	65,98	50,95	35,10	34,35	30,65
Tiefstkurs	€	49,33	30,07	25,50	23,48	17,01
Performance – absolut	€	+16,65	+18,54	+4,23	-4,19	+10,34
Performance – relativ	%	+33,8	+59,9	+16,0	-13,8	+55,4
Marktkapitalisierung – total ¹	Mio. €	1.385,6	1.038,9	643,7	550,2	608,8
Durchschnittlicher Umsatz je Handelstag ²	Stück	41.281	34.201	42.143	51.873	30.543
Durchschnittlicher Umsatz je Handelstag ²	€	2.452.888	1.364.142	1.281.620	1.460.183	705.260

Kursdaten Xetra-Schlusskurse

¹ Zum Jahresende

² Alle deutschen Börsen

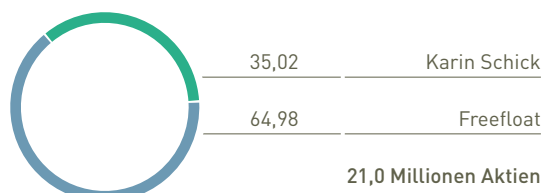
Aktionärsstruktur

Größter Anteilseigner am Unternehmen ist unverändert Karin Schick mit 35,02 Prozent. Hierbei sind auch Aktien der Schick GmbH berücksichtigt, deren Gesellschafterin Karin Schick ist, sowie Aktien ihres minderjährigen Sohnes. Der Streubesitz betrug zum Ende des Berichtsjahres unverändert 64,98 Prozent. Er verteilt sich auf eine breite Anlegerstruktur aus privaten und institutionellen Investoren aus dem In- und Ausland.

Zweitgrößter Anteilseigner ist nach wie vor die Flossbach von Storch AG mit Sitz in Köln. Sie hält über 10 Prozent der Aktien.

29. AKTIONÄRSSTRUKTUR

in %



Dividende

Seit dem Börsengang im Jahr 2000 betreibt BECHTLE eine auf Kontinuität ausgerichtete aktionärsfreundliche Dividendenpolitik. Im TecDAX gehört das Unternehmen zu den wenigen Titeln, die seit Börsennotierung ohne Unterbrechung jährlich Gewinne an die Aktionäre ausschütten. Nach den im Jahr 2014 erzielten sehr guten Ergebnissen und angesichts der komfortablen Liquiditätslage des Unternehmens sind Vorstand und Aufsichtsrat übereingekommen, der Hauptversammlung für das Geschäftsjahr 2014 eine Dividende von 1,20 € pro Anteilsschein vorzuschlagen. Im Vorjahr schüttete die BECHTLE AG eine Regeldividende von 1,10 € je Aktie aus. Vorbehaltlich der Zustimmung durch die Hauptversammlung entspricht der Ausschüttungsvorschlag einer Anhebung der Regeldividende von 9,1 Prozent beziehungsweise von 10 Eurocent.

Zum 31. Dezember 2014 lag die Anzahl dividendenberechtigter Aktien bei 21.000.000 Stück. Daraus ergibt sich eine Ausschüttungssumme für das Geschäftsjahr 2014 von 25,2 Mio. €. Die Dividendenquote läge demnach bei 33,1 Prozent des Konzernergebnisses nach Steuern (Vorjahr: 36,4 Prozent). Die Dividendenrendite beträgt bezogen auf den Jahresschlusskurs unserer Aktie 1,8 Prozent (Vorjahr: 2,2 Prozent).

Ergebnis je Aktie



Siehe Ertragslage,
S. 93
Siehe auch Anhang,
Kapitel III, Ergebnis
je Aktie, S. 191

Mit den operativen Ergebnisverbesserungen stieg auch entsprechend das Ergebnis je Aktie (EPS). Bei einer unveränderten Stimmrechtsanzahl von 21,0 Millionen Aktien und einem Nachsteuerergebnis von 76,2 Mio. € lag das EPS bei 3,63 € und damit um 20,2 Prozent beziehungsweise 61 Eurocent über dem Vorjahr (3,02 €).

30. AKTIENKENNZAHLEN

		2014	2013	2012	2011	2010
Dividendenberechtigte Aktien ¹	Stück	21.000.000	21.000.000	21.000.000	21.000.000	21.000.000
Ergebnis je Aktie	€	3,63	3,02	2,68	2,99	2,21
Ausschüttungssumme	Mio. €	25,2 ²	23,1	21,0	21,0	15,8
Ausschüttungsquote	%	33,1 ²	36,4	37,1	33,5	33,9
Bardividende je Aktie	€	1,20 ²	1,10	1,00	1,00	0,75
Dividendenrendite ¹	%	1,8 ²	2,2	3,3	3,8	2,6
Kurs-Gewinn-Verhältnis ¹		18,2	16,4	11,4	8,8	13,1

¹ Zum Jahresende

² Vorbehaltlich der Zustimmung durch die Hauptversammlung



Für weitere
Kennzahlen
siehe Mehrjahres-
übersicht, S. 252

Hauptversammlung

Zur 14. ordentlichen Hauptversammlung der BECHTLE AG begrüßten Vorstand und Aufsichtsrat der Gesellschaft am 5. Juni 2014 über 600 Aktionäre und Gäste im Konzert- und Kongresszentrum Harmonie in Heilbronn. Diese repräsentierten 74,52 Prozent des gesamten Grundkapitals der Gesellschaft. Zum Erfolg der Veranstaltung trugen nicht zuletzt die Abstimmungsergebnisse bei, die das hohe Vertrauen in das Management dokumentieren. Sämtliche aufgerufenen Tagesordnungspunkte wurden mit überragenden Mehrheiten angenommen. Mit Ablauf der Hauptversammlung schied der bisherige Aufsichtsratsvorsitzende Gerhard Schick aus dem Aufsichtsrat aus. Die Hauptversammlung wählte Dr. Matthias Metz als neues Mitglied in den Aufsichtsrat.



Siehe Bericht
des Aufsichtsrats,
S. 15

Kommunikation mit dem Kapitalmarkt

Die Sicht von Analysten auf ein Unternehmen hat wesentlichen Einfluss auf die Meinungsbildung von Aktionären und Investoren. Insgesamt berichteten 2014 elf Häuser in ausführlichen Studien und aktuellen Kurzanalysen über BECHTLE: Bankhaus Lampe, Berenberg Bank, Commerzbank, Deutsche Bank, DZ Bank, fairesearch, Hauck & Aufhäuser, Landesbank Baden-Württemberg, Metzler, M.M.Warburg und die quirin bank. Die quirin bank hat ihre Coverage zum Unternehmen im Juli 2014 neu aufgenommen. Mit allen Häusern steht BECHTLE in regelmäßigem konstruktivem Dialog, der durch Besuche von Analysten am Unternehmenssitz, verschiedene Konferenzen und gemeinsame Roadshows intensiviert wird.



bechtle.com/
analysteneinschaetzungen

Auch 2014 gab es zahlreiche Kontakte zu bestehenden und potenziellen Investoren. In Einzelgesprächen, auf Roadshows und Investorenkonferenzen informierte BECHTLE über die wirtschaftliche Situation, die Unternehmensstrategie und die Zukunftsaussichten des Unternehmens. Darüber hinaus nutzten zahlreiche Investoren die Möglichkeit, sich über BECHTLE im Rahmen eines Besuchs am Konzernsitz in Neckarsulm zu informieren.

Ein wichtiger Bestandteil der Investor-Relations-Tätigkeit ist der persönliche Kontakt mit Privatanlegern. Neben der Hauptversammlung hat BECHTLE im abgelaufenen Geschäftsjahr den Konzern im Rahmen der bereits zum zehnten Mal stattfindenden Aktionärstage privaten Anlegern vorgestellt. An zwei Terminen im September und Oktober nutzten zahlreiche Interessenten die Gelegenheit, sich am Hauptsitz in Neckarsulm über die Geschäfts- und Strategiewerichtung des Unternehmens zu informieren. Bei einer Präsentation und einer Führung durch den Stammsitz ermöglicht die BECHTLE AG ihren Aktionären einen tieferen Einblick in das Unternehmen und erreicht so eine noch engere Bindung zu ihren Anteilseignern.

Der Internetauftritt der BECHTLE AG ist eine wichtige Informationsplattform für die Kommunikation mit Aktionären und dem Kapitalmarkt, die intensiv genutzt wird. Die Homepage wird seitens der Gesellschaft konsequent weiterentwickelt. Darüber hinaus nutzt die Finanzmarktkommunikation die verschiedenen Social-Media-Kanäle der BECHTLE AG. So werden unsere Anleger regelmäßig über Facebook und Twitter zeitnah mit relevanten Informationen versorgt.



„Die Bechtle Aktionärstage:
Grundlage für eine starke
Bindung.“

**Pedro Carvalho /
Alexander Bormann**
Vertrieb, Bechtle direct Portugal /
Teamleitung ÖA,
Bechtle direct Schweiz



bechtle.com

facebook.com/
BechtleAG

twitter.com/
Bechtle_AG

ÜBERNAHMERECHTLICHE ANGABEN

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

Zum 31. Dezember 2014 betrug das Grundkapital der Gesellschaft 21.000.000 € und ist in 21.000.000 auf den Inhaber lautende Stückaktien (Stammaktien) eingeteilt. Der auf jede einzelne Aktie entfallende anteilige Betrag des Grundkapitals beträgt 1,00 €. Alle Aktien sind stimm- und dividendenberechtigt. Die mit den Stammaktien verbundenen Rechte und Pflichten ergeben sich aus dem Aktiengesetz.

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



bechtle.com/
aktionaersstruktur

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

- Karin Schick, Gaildorf, Deutschland: 35,02 Prozent, davon 28,82 Prozent direkt und 6,19 Prozent indirekt
- Flossbach von Storch AG, Köln: 10,07 Prozent, davon 10,07 Prozent indirekt
- Flossbach von Storch Invest S.A., Strassen, Luxemburg: 10,07 Prozent, davon 9,74 Prozent indirekt

Änderungen bis zum Tag der Berichterstellung am 26. Februar 2015 haben sich nicht ergeben.

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

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

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



bechtle.com/
satzung

Die Voraussetzungen einer Satzungsänderung sind in den §§ 179 bis 181 AktG geregelt. Für eine Satzungsänderung ist ein Beschluss der Hauptversammlung erforderlich (§ 179 Abs. 1 Satz 1 AktG). Sofern es sich nicht um eine Änderung des Unternehmensgegenstands handelt (wofür gemäß § 179 Abs. 2 Satz 1 und 2 AktG eine Mehrheit erforderlich ist, die mindestens drei Viertel des bei der Beschlussfassung vertretenen Grundkapitals umfasst), genügt gemäß Ziffer 17.2 der Satzung die einfache Mehrheit des bei der Beschlussfassung vertretenen Grundkapitals. Die Befugnis zu Änderungen, die nur die Fassung der Satzung betreffen, hat die Hauptversammlung der BECHTLE AG dem Aufsichtsrat übertragen, vgl. Ziffer 10.4 der Satzung.

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



Siehe Anhang,
Gezeichnetes Kapital,
S. 200

Der Erwerb eigener Aktien ist ausschließlich nach Maßgabe von § 71 Abs. 1 AktG zulässig. Der Vorstand verfügt aufgrund des Beschlusses der Hauptversammlung vom 16. Juni 2010 über eine Ermächtigung zum Erwerb eigener Aktien nach § 71 Abs. 1 Nr. 8 AktG. Die Ermächtigung wurde am 16. Juni 2010 wirksam und gilt bis zum 15. Juni 2015. Der Erwerb von eigenen Aktien muss über die Börse oder im Rahmen eines öffentlichen Kaufangebots erfolgen. Der von der Gesellschaft gezahlte Gegenwert je Aktie darf dabei den durchschnittlichen Schlusskurs für die Aktien der Gesellschaft im Xetra-Handel (oder in einem vergleichbaren Nachfolgesystem) der letzten fünf Handelstage vor dem Erwerb eigener Aktien beziehungsweise im Fall eines öffentlichen Kaufangebots vor dem Tag der Veröffentlichung des öffentlichen Kaufangebots um nicht mehr als 10 Prozent überschreiten oder unterschreiten (jeweils ohne Erwerbsnebenkosten). Der Umfang der Ermächtigung ist auf bis zu 10 Prozent des Grundkapitals beschränkt. Die Ermächtigung zum Rückkauf wurde zu jedem gesetzlich zulässigen Zweck erteilt.

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

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

RAHMENBEDINGUNGEN

GESAMTWIRTSCHAFT



ec.europa.eu

Im Berichtsjahr hat die Wirtschaftsleistung in der EU stark zugelegt. Laut den Zahlen der Europäischen Kommission stieg das Bruttoinlandsprodukt (BIP) 2014 EU-weit um 1,3 Prozent. Im Vorjahr stagnierte die Wirtschaft noch bei 0,0 Prozent. Innerhalb der BECHTLE Märkte in der EU gab es unterschiedliche Entwicklungen. Am unteren Ende der Skala mit einem Rückgang des BIP um minus 0,5 Prozent befindet sich Italien. In allen anderen BECHTLE Ländern hat das BIP zugelegt. Ganz oben finden sich Großbritannien mit 2,6 Prozent, Polen und Ungarn mit 3,3 Prozent und Irland mit 4,8 Prozent. Die für BECHTLE als Indikator relevanten Ausrüstungsinvestitionen haben sich 2014 in der EU mit 4,6 Prozent deutlich besser entwickelt als das BIP insgesamt. Zwar weist auch hier Italien mit minus 2,2 Prozent einen negativen Wert auf. Allerdings sind die Spitzenwerte weit überdurchschnittlich. Ganz vorn liegen Spanien mit 13,4 Prozent, Großbritannien mit 13,8 Prozent, Portugal mit 14,3 Prozent und schließlich Irland mit 17,0 Prozent.

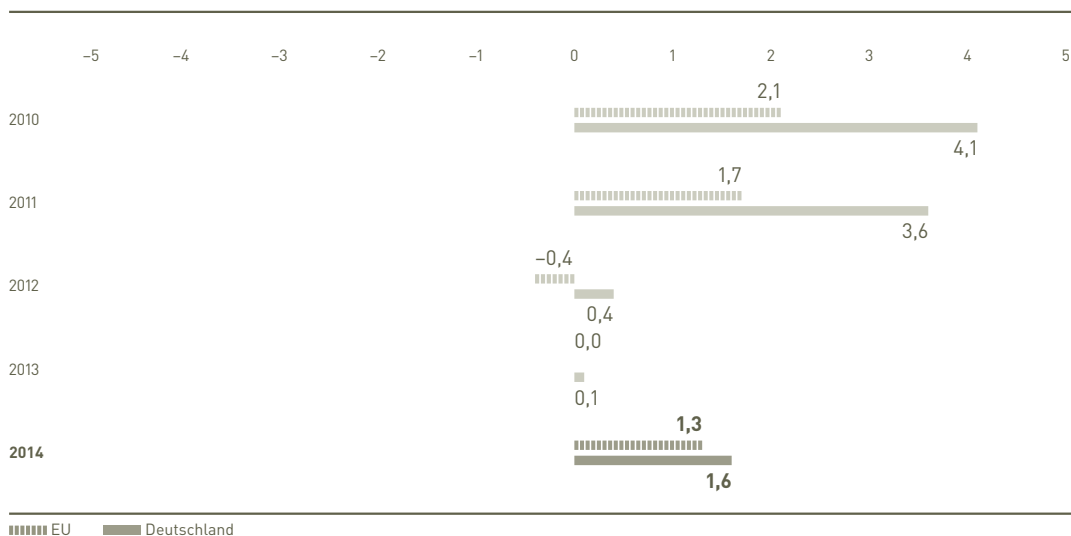


destatis.de

Die deutsche Wirtschaft konnte sich 2014 auf ähnlichem Niveau wie die EU entwickeln. Nach Angaben des Statistischen Bundesamtes stieg das BIP im Berichtsjahr um 1,6 Prozent, die Ausrüstungsinvestitionen legten um 3,7 Prozent zu. Das ist gegenüber dem Vorjahr eine sehr gute Entwicklung. 2013 stagnierte das BIP annähernd bei 0,1 Prozent und die Ausrüstungsinvestitionen gingen um minus 2,4 Prozent zurück. Das Wachstum der staatlichen Investitionen blieb in Deutschland mit 1,0 Prozent gegenüber dem Vorjahr mit 0,7 Prozent weitgehend konstant. Durchwachsen war die Entwicklung in der Schweiz. Dort lag das BIP-Wachstum 2014 nach einer Schätzung der dortigen Expertengruppe Konjunkturprognosen des Bundes zwar bei guten 1,8 Prozent, nach 1,9 Prozent im Vorjahr. Allerdings sind die Ausrüstungsinvestitionen nur unterdurchschnittlich um 1,1 Prozent gestiegen (Vorjahr: 2,0 Prozent).

31. BIP-ENTWICKLUNG

in %



BRANCHE

Der IT-Markt entwickelte sich auch 2014 stärker als die Gesamtwirtschaft. Das Marktforschungsinstitut EITO beziffert das Wachstum für den IT-Markt in der EU mit 2,4 Prozent, nach 1,4 Prozent im Vorjahr. Alle drei Teilsegmente haben dazu beigetragen. Umsätze mit Hardware stiegen um 0,5 Prozent, Dienstleistungen konnten um 2,3 Prozent zulegen und Software war mit einem Plus von 4,2 Prozent der Wachstumstreiber. In den Ländern mit BECHTLE Präsenz ging die Schere bei den Hardwareumsätzen 2014 wieder weit auseinander. Sie reicht von minus 6,1 Prozent in Großbritannien bis plus 10,7 Prozent in Tschechien. Im Bereich Software sind die Unterschiede nicht ganz so ausgeprägt und alle BECHTLE Länder sind im Plus. Von 0,1 Prozent in Portugal bis 5,7 Prozent in Großbritannien wird das Umsatzwachstum 2014 gesehen.

Die Entwicklung in Österreich ist weitgehend in Einklang mit den Zahlen für die EU. Der IT-Markt insgesamt zeigt ein Wachstum von 2,7 Prozent. Hardwareumsätze sind leicht um 0,3 Prozent gestiegen, Services konnten um 2,4 Prozent zulegen und Software zeigt ein Plus von 5,1 Prozent. In der Schweiz ist die Entwicklung durchgewachsen. Der IT-Markt insgesamt konnte zwar auch um 2,7 Prozent zulegen, allerdings waren die Hardwareumsätze dort 2014 mit minus 2,7 Prozent rückläufig. Services legten um 3,0 Prozent zu und Software um 5,5 Prozent.

Der deutsche IT-Markt war 2014 EU-weit einer der Spitzenreiter. Das Wachstum lag bei 4,0 Prozent, nach 1,5 Prozent im Vorjahr. Hervorzuheben ist hier das Segment Hardware mit einem Plus von 5,3 Prozent. Getragen wurde dieses Wachstum vor allem von den Produktgruppen Server mit plus 6,1 Prozent und PCs mit plus 17,8 Prozent. Besonders stark waren innerhalb der PCs die Netbooks, die um 40,7 Prozent zulegen konnten. Aber auch Notebooks konnten im B2B mit 13,5 Prozent und der klassische Desktop-PC auch im B2B mit 15,5 Prozent beachtliche Wachstumsraten vorweisen. Software stieg um 5,6 Prozent und Umsätze mit Services um 2,7 Prozent.

GESAMTEINSCHÄTZUNG

Die gesamtwirtschaftliche Lage war im Berichtsjahr vorteilhaft für BECHTLE. Das BIP in der EU und in Deutschland, dem mit Abstand wichtigsten Markt für BECHTLE, konnte nach zwei schwachen Jahren wieder spürbare Wachstumsraten vorweisen. Vor allem die positive Entwicklung der für BECHTLE besonders relevanten Anlageinvestitionen ist hier hervorzuheben. Auch aus der IT-Branche kamen 2014 wichtige Impulse. Der IT-Markt insgesamt entwickelte sich gegenüber dem BIP überproportional. Vor allem die Entwicklung des Hardwaremarkts sticht hier positiv heraus. Nachdem dieser jahrelang mit Rückgängen zu kämpfen hatte, konnte er 2014 wieder zum Teil deutlich zulegen. Unterstützt wurde diese Entwicklung vom Auslaufen des Supports bei Windows XP und von der damit einhergehenden Neubeschaffung bei industriellen Kunden.

Die BECHTLE AG konnte im Geschäftsjahr 2014 den konjunkturellen Rückenwind optimal nutzen. Der Umsatz stieg in allen Regionen und in beiden Segmenten sehr deutlich an. Dabei konnte BECHTLE auch das Marktwachstum sowie das Wachstum vieler Wettbewerber übertreffen. Damit hat die BECHTLE AG im Berichtsjahr ihren Marktanteil erneut deutlich ausgebaut.

Neben der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung und der Branchenkonjunktur mit einer hohen Investitionsneigung gab es in den BECHTLE Märkten 2014 keine wesentlichen Ereignisse außerhalb des Unternehmens, die sich nennenswert auf den Geschäftsverlauf auswirkten.

ERTRAGS-, VERMÖGENS- UND FINANZLAGE

ERTRAGSLAGE

Im Geschäftsjahr 2014 hat Bechtle mit durchweg zweistelligen Wachstumsraten die Kraft und Stärke der Gruppe einmal mehr eindrucksvoll unter Beweis gestellt. Selbst im zweiten Halbjahr konnte trotz gegenteiliger Prognosen die Wachstumsdynamik weitgehend aufrechterhalten werden. Das Wachstum wurde auf breiter Front von beiden Segmenten und allen Ländermärkten getragen und betraf das gesamte Bechtle Produktportfolio. Aufgrund eines nur maßvollen Mitarbeiteraufbaus und damit nur unterdurchschnittlich gestiegener Personalkosten lag der Ergebniszuwachs deutlich über dem Umsatzwachstum. In der Folge liegt die EBIT-Marge in beiden Segmenten jenseits der 4-Prozent-Marke und nähert sich mit konzernweit 4,2 Prozent der Zielmarke unserer Vision 2020 von 5 Prozent weiter an.

Auftragsentwicklung

BECHTLE geht beim Verkauf von IT-Produkten und bei der Erbringung von Dienstleistungen überwiegend kurzfristige Vertragsverhältnisse ein. Das Segment IT-E-Commerce ist fast vollständig durch den Abschluss reiner Handelsgeschäfte mit sehr kurzen Bestell- und Lieferzeiten gekennzeichnet, während Projektgeschäfte im Segment IT-Systemhaus & Managed Services im Einzelfall Laufzeiten von bis zu einem Jahr aufweisen können. Ausnahmen bilden Rahmen- und Betriebsführungsverträge in den Bereichen Managed Services und Cloud Computing, deren Laufzeiten meist deutlich darüber hinausgehen. Rahmenverträge fixieren zwar keine konkreten Abnahmemengen, sie legen aber bereits die Konditionen für künftige Lieferungen und Leistungen fest. In den Auftragsbestand und in die Auftragsentwicklung gehen sie nur insoweit ein, als bereits konkrete Bestellungen seitens des Auftragnehmers vorliegen.

Der Auftragseingang während eines Geschäftsjahres entspricht weitgehend dem Umsatz in diesem Zeitraum. Er lag im Berichtsjahr mit 2,58 MRD. € rund 12 Prozent über dem Vorjahreswert von 2,31 MRD. €. Der Zuwachs auf 1,73 MRD. € (Vorjahr: 1,57 MRD. €) im Segment IT-Systemhaus & Managed Services betrug circa 10 Prozent. Im Segment IT-E-Commerce lag der Auftragseingang mit 0,85 MRD. € (Vorjahr: 0,74 MRD. €) um knapp 15 Prozent über Vorjahr.

Im vorliegenden Geschäftsbericht wurde erstmalig eine neue durch das Warenwirtschaftssystem unterstützte Ermittlung des Auftragsbestands verwendet. Die Vorjahreszahlen wurden entsprechend angepasst. Der Auftragsbestand im Konzern betrug zum Jahresende rund 287 MIO. € gegenüber 283 MIO. € im Jahr zuvor. Davon entfallen 241 MIO. € auf das Segment IT-Systemhaus & Managed Services (Vorjahr: 239 MIO. €) und 46 MIO. € auf das Segment IT-E-Commerce (Vorjahr: 44 MIO. €). Die Auftragsreichweite beträgt im Segment IT-Systemhaus & Managed Services rund eineinhalb Monate. Im Handelssegment steht die unmittelbare und schnelle Anlieferung der Waren im Vordergrund, sodass die Auftragsreichweite bei etwa zweiinhalb Wochen liegt.

Umsatzentwicklung

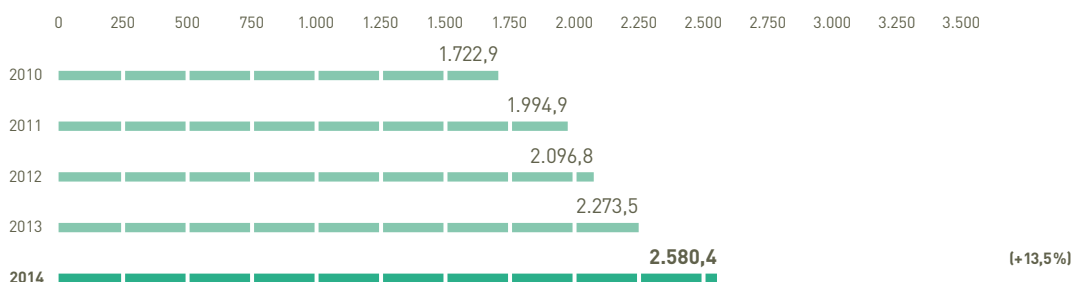
BECHTLE hat im Geschäftsjahr 2014 einen Umsatz von 2.580,4 Mio. € erzielt. Der Umsatzzanstieg gegenüber dem Vorjahr (2.273,5 Mio. €) beträgt 307,0 Mio. € beziehungsweise 13,5 Prozent und ist weitgehend organisch. BECHTLE hat damit die Prognose einer deutlichen Umsatzsteigerung übertroffen.



Siehe Anhang,
Umsatz, S. 188

32. UMSATZ

in Mio. €



Haupttreiber des Wachstums waren die ausländischen Gesellschaften im Segment IT-E-Commerce. Sie konnten um 17,2 Prozent zulegen. Wachstumsimpulse kamen hier aus allen Ländermärkten und von allen Marken der BECHTLE Gruppe. Aber auch im Inland konnte BECHTLE in beiden Segmenten zweistellig wachsen. Die Steigerung im inländischen Systemhausgeschäft lag bei 13,2 Prozent, im Segment IT-E-Commerce konnten die inländischen Gesellschaften um 11,8 Prozent zulegen. Hier zeigten sich die Auswirkungen der guten gesamtwirtschaftlichen Lage und der überdurchschnittlichen Branchenkonjunktur, insbesondere der unerwartet positiven Entwicklung im Hardwaregeschäft. Sehr erfreulich entwickelte sich bei BECHTLE auch der Geschäftsbereich Öffentliche Auftraggeber.

Die Wachstumsraten waren im gesamten Jahresverlauf zweistellig. Der von BECHTLE erwartete Rückgang der Dynamik im zweiten Halbjahr machte sich nur leicht bemerkbar, die Investitionsneigung unserer Kunden war kontinuierlich hoch. Mit einem Wachstum von 10,6 Prozent war das dritte Quartal im Jahresverlauf am schwächsten. Hier machte sich kurzzeitig die Konjunkturertrübung in Deutschland bemerkbar. Dieser Effekt hat sich aber im vierten Quartal komplett aufgelöst. Das Wachstum stieg von Oktober bis Dezember konzernweit auf 13,1 Prozent. Im Inland verzeichnete BECHTLE im vierten Quartal mit 15,2 Prozent sogar die höchste Wachstumsrate des ganzen Jahres. Damit waren die inländischen Gesellschaften zum Jahresende der Wachstumsmotor.



„Ausländischer E-Commerce
als Wachstumstreiber?
Das freut uns doppelt.“

Steffi Neyens / Saida Alla
Vertrieb, Bechtle direct Belgien /
Teamleitung Neukunden,
Bechtle direct Niederlande

33. UMSATZENTWICKLUNG

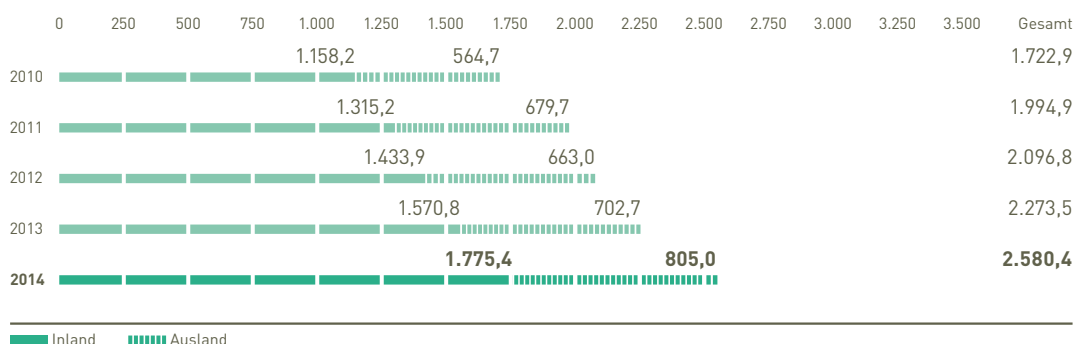
in Mio. €

	Q1		Q2		Q3		Q4	
	2014	2013	2014	2013	2014	2013	2014	2013
Konzernumsatz	586,7	514,0	603,7	518,5	618,3	558,8	771,8	682,2
% vom Gesamtjahresumsatz	22,7	22,6	23,4	22,8	24,0	24,6	29,9	30,0

Die Erhöhung der durchschnittlichen Beschäftigtenzahl lag unter den Raten für das Umsatzwachstum. Somit konnte BECHTLE die Produktivität im Berichtsjahr weiter steigern. Der Umsatz je Mitarbeiter belief sich bei 5.872 Voll- und Teilzeitkräften (Vorjahr: 5.542) auf 439 TSD. € nach 410 TSD. € im Vorjahr.

34. REGIONALE UMSATZVERTEILUNG

in Mio. €



Deutschland ist und bleibt der wichtigste Markt für BECHTLE. Aufgrund der sehr guten Entwicklung unserer ausländischen Gesellschaften im Berichtsjahr ging der inländische Anteil am Gesamtumsatz leicht zurück von 69,1 Prozent auf 68,8 Prozent. Absolut stieg der Umsatz im Inland auf 1.775,4 Mio. € (Vorjahr: 1.570,8 Mio. €). Der Auslandsanteil lag mit 805,0 Mio. € (Vorjahr: 702,7 Mio. €) bei 31,2 Prozent (Vorjahr: 30,9 Prozent).

Kosten- und Ertragsentwicklung



Siehe Anhang,
Aufwandsgliederung,
S. 189

Umsatzkosten. Das Bruttoergebnis stieg im Berichtsjahr um 12,6 Prozent auf 383,2 Mio. € (Vorjahr: 340,4 Mio. €). Die Umsatzkosten sind im Vergleich zum Umsatz mit 13,7 Prozent nur leicht überproportional gestiegen. Hintergrund ist der aufgrund des starken Wachstums im Segment E-Commerce überproportional gestiegene Materialaufwand. Der Anstieg des Personalaufwands der Mitarbeiter im Bereich Dienstleistung, deren Personalkosten in den Umsatzkosten anfallen, war hingegen nur unterdurchschnittlich. Die Bruttomarge konnte daher mit 14,9 Prozent ihren hohen Stand des Vorjahres von 15,0 Prozent weitgehend halten.

35. UMSATZKOSTEN/BRUTTOERGEBNIS

		2014	2013	2012	2011	2010
Umsatzkosten	Mio. €	2.197,2	1.933,1	1.778,1	1.697,2	1.486,4
Bruttoergebnis	Mio. €	383,2	340,4	318,7	297,7	236,5
Bruttomarge	%	14,9	15,0	15,2	14,9	13,7



Siehe Mitarbeiter,
S. 91

Vertriebs- und Verwaltungskosten. Die Vertriebskosten lagen 2014 bei 166,6 Mio. € und damit 9,9 Prozent über Vorjahr (151,5 Mio. €). Folglich ging die Vertriebskostenquote von 6,7 Prozent auf aktuell 6,5 Prozent zurück. Die Verwaltungskosten stiegen um 12,2 Prozent von 110,5 Mio. € auf 124,0 Mio. €. Die Quote sank leicht von 4,9 Prozent im Vorjahr auf nun 4,8 Prozent. Hintergrund ist jeweils der nur unterdurchschnittlich gestiegene Personalaufwand in diesen Bereichen.

Die Personalkosten insgesamt waren 2014 von einem einmaligen Sondereffekt beeinflusst. Die BECHTLE AG honorierte im Dezember 2014 die außergewöhnliche Teamleistung im Geschäftsjahr 2014, indem sie jedem Mitarbeiter als Sonderbonus ein Lenovo Tablet für den privaten Gebrauch zukommen ließ. Dadurch entstanden zusätzliche Personalkosten von insgesamt rund 4 Mio. €.

Die sonstigen betrieblichen Erträge erhöhten sich von 12,7 Mio. € auf 15,8 Mio. €. Hier wirken sich vor allem die Marketingzuschüsse und sonstige Vergütungen von Lieferanten aus, die aufgrund der hervorragenden operativen Geschäftsentwicklung zugelegt haben.



„Einfach eine tolle Sache waren die Lenovo-Tablets für alle Mitarbeiter. Danke dafür!“

Santina Krell / Anton Hoffmann
Recht, Bechtle AG

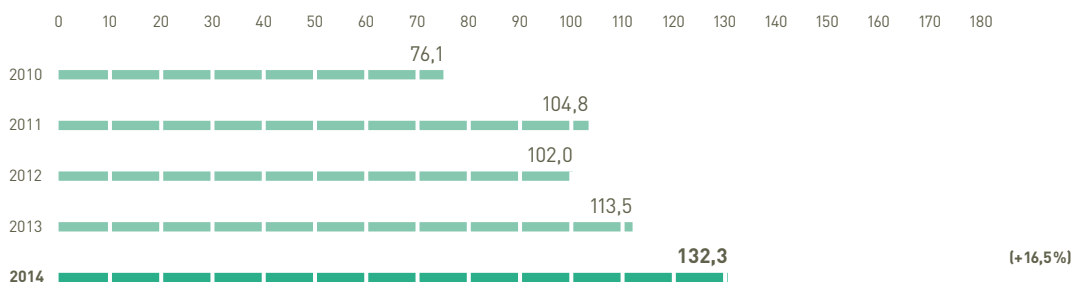
36. VERTRIEBSKOSTEN/VERWALTUNGSKOSTEN

		2014	2013	2012	2011	2010
Vertriebskosten	Mio. €	166,6	151,5	145,4	127,1	99,0
Vertriebskostenquote	%	6,5	6,7	6,9	6,4	5,7
Verwaltungskosten	Mio. €	124,0	110,5	104,3	93,7	86,0
Verwaltungskostenquote	%	4,8	4,9	5,0	4,7	5,0

Ergebnissituation. Das Ergebnis vor Abschreibungen, Finanzergebnis und Steuern (EBITDA) stieg im Berichtsjahr um 16,5 Prozent auf 132,3 Mio. € (Vorjahr: 113,5 Mio. €). Im Wesentlichen ist der überproportionale Anstieg auf die nur maßvoll gestiegenen Personalkosten zurückzuführen. Die EBITDA-Marge verbesserte sich von 5,0 Prozent auf 5,1 Prozent.

37. EBITDA

in Mio. €



Die Abschreibungen lagen 2014 bei 23,8 Mio. € und damit lediglich um 5,6 Prozent über dem Niveau des Vorjahres (22,5 Mio. €). Mit 19,5 Mio. € entfiel der größte Teil auf Software und Sachanlagen (Vorjahr: 17,5 Mio. €). Bei den Sachanlagen handelt es sich im Wesentlichen um erworbene Vermögenswerte wie die Gebäude am Stammsitz Neckarsulm, die eigene EDV, Mietereinbauten und Büroausstattung. Zusätzlich fallen Abschreibungen für Vermögenswerte an, die im Rahmen von längerfristigen Wartungsverträgen im Kundennutzen stehen. Weitere Abschreibungen in Höhe von 3,5 Mio. € betrafen Kundenstämme und Kundenserviceverträge (Vorjahr: 4,0 Mio. €).



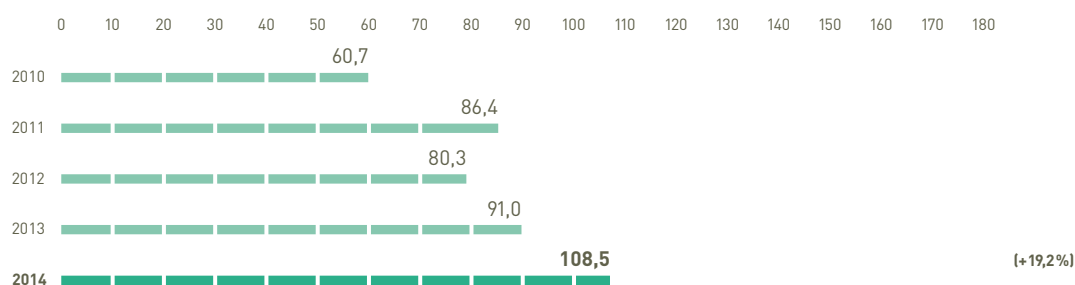
Siehe Wertangaben,
S. 124

Die Abschreibungsquote liegt mit 0,9 Prozent leicht unter Vorjahresniveau (1,0 Prozent) und ist gemessen an den übrigen Aufwandspositionen von nachrangiger Bedeutung. Werthaltigkeitsprüfungen der Geschäfts- und Firmenwerte (Impairment-Test) ergaben auch für 2014 keinen Abwertungsbedarf.

Das operative Ergebnis vor Finanzergebnis und Steuern (EBIT) verbesserte sich um 19,2 Prozent auf 108,5 Mio. € (Vorjahr: 91,0 Mio. €). Die EBIT-Marge stieg von 4,0 Prozent auf 4,2 Prozent.

38. EBIT

in Mio. €

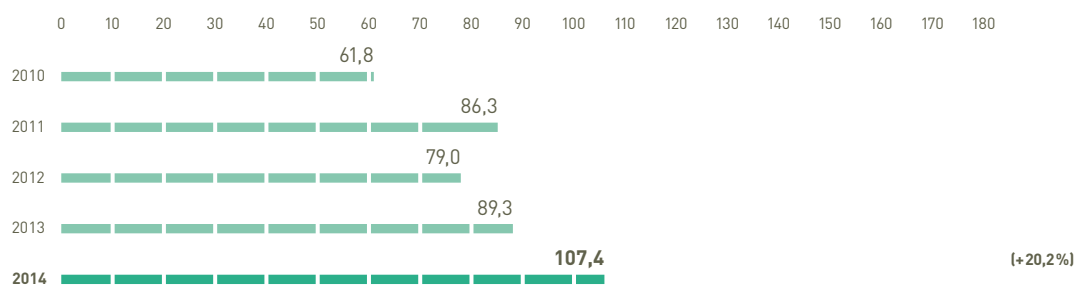


Trotz des niedrigen Zinsniveaus verbesserten sich die Finanzerträge etwas, während die Finanzaufwendungen leicht zurückgingen, sodass insgesamt das Finanzergebnis bei minus 1,1 Mio. € lag (Vorjahr: minus 1,7 Mio. €).

Das Ergebnis vor Steuern (EBT) liegt im Geschäftsjahr 2014 bei 107,4 Mio. € und damit 20,2 Prozent über dem Vorjahr mit 89,3 Mio. €. BECHTLE konnte in den ersten drei Quartalen die Ergebnissituation kontinuierlich steigern. Allerdings lag das EBT im vierten Quartal mit 33,6 Mio. € unter dem Vorjahresquartal (35,9 Mio. €). Grund hierfür ist der bereits erwähnte einmalige Sondereffekt in den Personalkosten.

39. EBT

in Mio. €



Die EBT-Marge beläuft sich im Berichtsjahr auf 4,2 Prozent, nach 3,9 Prozent im Geschäftsjahr 2013. In dieser für die Ertragskraft eines Unternehmens letztlich maßgeblichen Kennzahl liegt der BECHTLE Konzern weiterhin auf einem für die Branche überdurchschnittlichen Niveau.

40. EBT-MARGE

in %



Im Berichtsjahr stieg der Ertragsteueraufwand annähernd linear zum EBT um 20,4 Prozent auf 31,2 Mio. € (Vorjahr: 25,9 Mio. €). Die Steuerquote blieb entsprechend konstant bei 29,0 Prozent. Prägend für die Steuerquote sind nach wie vor die hohen Ergebnisbeiträge der inländischen Tochtergesellschaften.



Siehe Anhang,
Ertragsteuern,
S. 190 f.

Das Ergebnis nach Steuern lag mit 76,2 Mio. € um 20,2 Prozent über dem Vorjahr (63,4 Mio. €). Entsprechend stieg das Ergebnis je Aktie (EPS) von 3,02 € auf 3,63 €.

41. EPS

in €



Die Inflationseinflüsse auf die Ertragslage sind eher gering, da inflationsbedingte Einkaufspreissteigerungen auch an die Kunden weitergegeben werden können. Zum Wechselkursrisiko auf die Ertragslage vgl. den Risikobericht.



Siehe
Fremdwährungen,
S. 148

Grundlage für die Gewinnverwendung und damit die Dividendenausschüttung ist der Einzelabschluss der BECHTLE AG. Er weist einen Jahresüberschuss von 49,2 Mio. € aus (Vorjahr: 39,1 Mio. €). Nach Einstellung von 24,0 Mio. € (Vorjahr: 16,0 Mio. €) in die Rücklagen beläuft sich der Bilanzgewinn für 2014 auf 25,2 Mio. €. Der Vorstand schlägt dem Aufsichtsrat vor, den Bilanzgewinn an die Aktionäre auszuschütten und der Hauptversammlung die Zahlung einer Dividende je Aktie von 1,20 € zu unterbreiten. Damit steigt die Dividende gegenüber dem Vorjahr um 9,1 Prozent, die Ausschüttungsquote liegt bei 33,1 Prozent. Die Zahl der dividendenberechtigten Aktien beläuft sich zum Zeitpunkt der Berichterstellung am 26. Februar 2015 unverändert auf 21.000.000 Stück.



Siehe Dividende,
S. 106

Segmentbericht

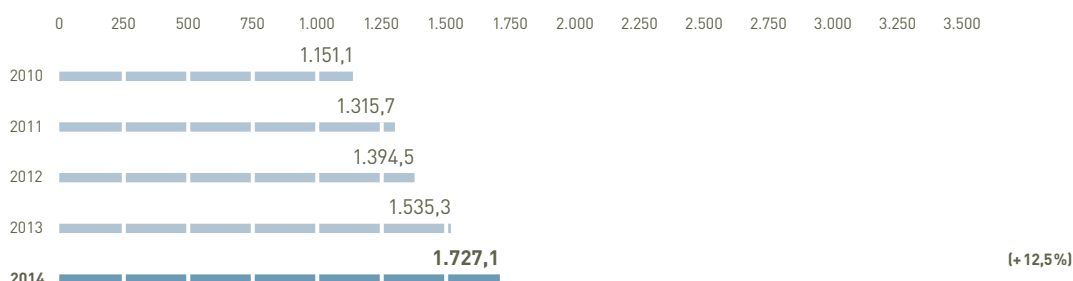


Siehe Anhang,
Segmentinformationen,
S. 230

IT-Systemhaus & Managed Services. Hier erzielte der Konzern 2014 einen Umsatz von 1.727,1 Mio. € (Vorjahr: 1.535,3 Mio. €). Das entspricht einer Steigerung von 12,5 Prozent. In diesem Segment hat der Konzern von der hohen und sehr breit getragenen Nachfrage auf Kundenseite profitiert. In allen Tätigkeitsfeldern – von Managed Services bis zum klassischen Projektgeschäft – konnte BECHTLE insbesondere im Inland stark zulegen und damit die sehr gute Wettbewerbsposition weiter verbessern. Insgesamt entfielen 66,9 Prozent der Konzernumsätze auf das Segment IT-Systemhaus & Managed Services (Vorjahr: 67,5 Prozent).

42. SEGMENTUMSATZ IT-SYSTEMHAUS & MANAGED SERVICES

in Mio. €

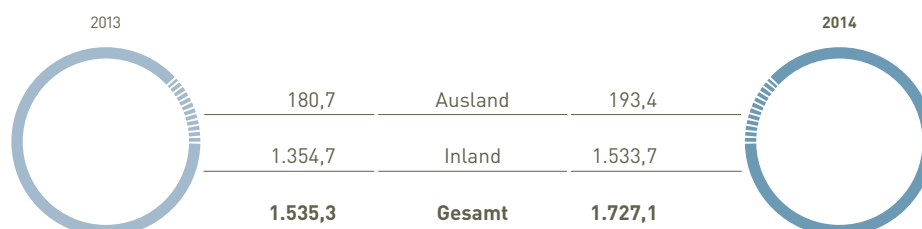


Die Produktivität im Segment IT-Systemhaus & Managed Services erhöhte sich wie im Vorjahr aufgrund des sehr deutlichen Umsatzzuwachses bei gleichzeitig unterdurchschnittlichem Beschäftigungszuwachs. Der Umsatz je Mitarbeiter beträgt bei durchschnittlich 4.647 Vollzeitbeschäftigten (Vorjahr: 4.415 Mitarbeiter) 372 TSD. € (Vorjahr: 348 TSD. €).

Das Wachstum von BECHTLE in Deutschland lag im Berichtsjahr mit 13,2 Prozent deutlich über der Wachstumsrate des inländischen IT-Markts von 4,0 Prozent. Auch die Wachstumsrate im Ausland lag mit 7,0 Prozent über dem jeweiligen Marktwachstum.

43. UMSATZVERTEILUNG IM SEGMENT IT-SYSTEMHAUS & MANAGED SERVICES

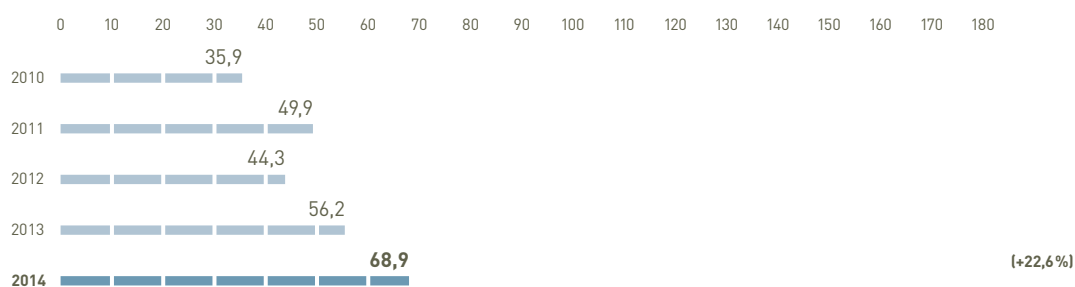
in Mio. €



Das EBIT im Segment IT-Systemhaus & Managed Services wuchs 2014 um 22,6 Prozent auf 68,9 Mio. € (Vorjahr: 56,2 Mio. €). Ursächlich hierfür ist vor allem der nur unterdurchschnittliche Anstieg der Personalkosten. Die EBIT-Marge erhöhte sich folglich und erreichte erstmals die Marke von 4 Prozent.

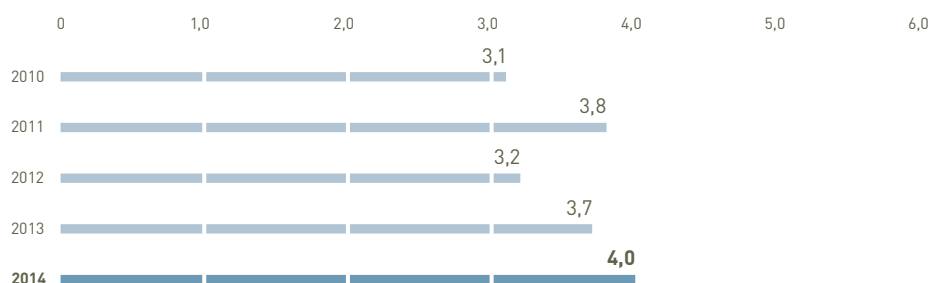
44. EBIT IM SEGMENT IT-SYSTEMHAUS & MANAGED SERVICES

in Mio. €



45. EBIT-MARGE IM SEGMENT IT-SYSTEMHAUS & MANAGED SERVICES

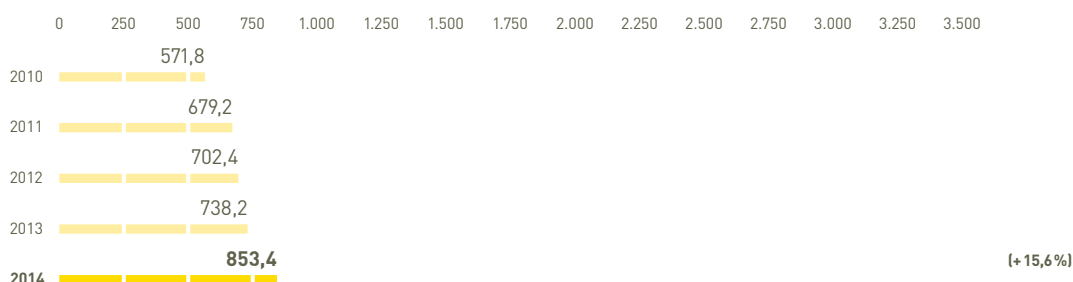
in %



IT-E-Commerce. Das Segment IT-E-Commerce war im Berichtsjahr der Wachstumsmotor. Der Umsatz stieg um 15,6 Prozent auf 853,4 Mio. € (Vorjahr: 738,2 Mio. €). Hier hat sich insbesondere die gute Entwicklung in den Auslandsmärkten ausgewirkt. Der Anteil des Segments am Gesamtumsatz erhöhte sich von 32,5 Prozent auf 33,1 Prozent.

46. SEGMENTUMSATZ IT-E-COMMERCE

in Mio. €

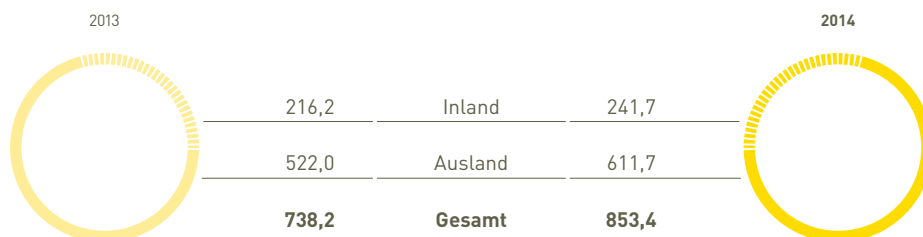


Der Umsatz pro Mitarbeiter konnte im Berichtsjahr stark zulegen. Er stieg bei durchschnittlich 1.225 Vollzeitkräften (Vorjahr: 1.127) auf 697 TSD. € (Vorjahr: 655 TSD. €).

Der Umsatz der ausländischen IT-E-Commerce-Gesellschaften lag im Berichtsjahr bei 611,7 Mio. € und damit um herausragende 17,2 Prozent über dem Vorjahreswert (522,0 Mio. €). Das Wachstum verteilt sich auf alle Landesgesellschaften und alle Marken. Die inländischen Handelsgesellschaften wuchsen ebenfalls zweistellig um 11,8 Prozent auf 241,7 Mio. € (Vorjahr: 216,2 Mio. €).

47. UMSATZVERTEILUNG IM SEGMENT IT-E-COMMERCE

in Mio. €



Das EBIT im Segment IT-E-Commerce legte um 13,6 Prozent auf 39,6 Mio. € zu (Vorjahr: 34,9 Mio. €). In diesem Segment sind die Personalkosten sehr stark gewachsen. Grund hierfür sind Neueinstellungen vor allem im vierten Quartal. Diese Investitionen waren nötig, um einerseits das starke unterjährige Wachstum aufrechterhalten zu können und um andererseits künftiges Wachstum zu ermöglichen.

48. EBIT IM SEGMENT IT-E-COMMERCE

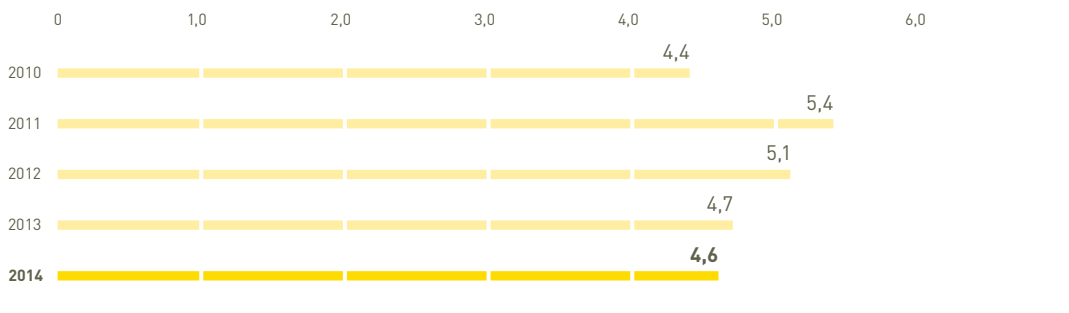
in Mio. €



Die EBIT-Marge ging entsprechend leicht zurück, hält sich aber mit 4,6 Prozent (Vorjahr: 4,7 Prozent) nach wie vor auf einem hervorragenden Niveau.

49. EBIT-MARGE IM SEGMENT IT-E-COMMERCE

in %



VERMÖGENSLAGE

Traditionell sind die Bilanzkennzahlen bei Bechtle Ausweis des gelebten Unternehmertums und der besonnenen, auf den langfristigen Erfolg von Bechtle ausgerichteten Strategie des Unternehmens. So zeigen die Kennzahlen auch 2014 eine gesunde und starke Bilanz. Eckpfeiler hierbei und Ausweis der hohen Solidität von Bechtle ist die Eigenkapitalquote von 54,5 Prozent. Auch die Eigenkapitalrentabilität von 15,6 Prozent und die Gesamtliquidität von 156,0 Mio. € zeugen von solidem Wirtschaften. Das sichert uns nicht nur finanzielle Flexibilität und unternehmerische Unabhängigkeit. Wir geben darüber hinaus unseren Kunden und Partnern die Gewähr, mit einem kerngesunden und verlässlichen Partner zusammenzuarbeiten.

Die Bilanzsumme des BECHTLE Konzerns ist im Berichtsjahr vor allem aufgrund des höheren Geschäftsvolumens sowie des Zuwachses der Gewinnrücklagen gestiegen. Sie liegt zum Stichtag 31. Dezember 2014 bei 1.016,6 Mio. € und liegt damit um 11,7 Prozent über dem Vorjahr.



Zur Vermögenslage
der Segmente
siehe Anhang,
S. 230

50. VERKÜRZTE BILANZ

in Mio. €

	2014	2013	2012	2011	2010
Aktiva					
Langfristige Vermögenswerte	321,9	299,2	296,1	279,5	206,3
Kurzfristige Vermögenswerte	694,7	611,1	547,9	521,8	447,5
Passiva					
Eigenkapital	554,0	501,6	459,6	421,6	371,5
Langfristige Schulden	95,9	90,8	96,6	94,0	46,7
Kurzfristige Schulden	366,7	318,0	287,8	285,7	235,5
Bilanzsumme	1.016,6	910,3	844,0	801,3	653,7

Auf der Aktivseite lagen die langfristigen Vermögenswerte mit 321,9 Mio. € um 7,6 Prozent über Vorjahr. Hier haben sich insbesondere die erhöhten Forderungen aus Lieferungen und Leistungen ausgewirkt, die um 18,2 Mio. € auf 19,8 Mio. € geklettert sind. Zwei Effekte zeigen sich hier: Zum einen hat BECHTLE im Berichtsjahr größere Aufträge mit Laufzeiten von bis zu drei Jahren abgeschlossen, die den Bezug von Softwarelizenzen betreffen und die BECHTLE vorfinanziert hat. Zum anderen tritt BECHTLE bei drei im Berichtsjahr neu geschlossenen Verträgen über den Bezug von Hardware als Leasinggeber auf. Die Geschäfts- und Firmenwerte sowie das Sachanlagevermögen sind vor allem aufgrund der Akquisitionen gestiegen. Rückläufig waren hingegen Geld- und Wertpapieranlagen, die wegen nun kürzerer Fälligkeiten zu den kurzfristigen Vermögenswerten gezählt werden. Im Berichtsjahr gab es keine größeren Investitionsprojekte, sodass die Ausgaben für Investitionen mit 24,1 Mio. € nur leicht über dem Vorjahr lagen (23,1 Mio. €). Die Investitionsquote blieb mit 19,8 Prozent in etwa auf Vorjahresniveau (Vorjahr: 19,7 Prozent).

Die Anlagenintensität ging zurück und lag zum Stichtag 31. Dezember 2014 bei 31,7 Prozent (Vorjahr: 32,9 Prozent). Der Deckungsgrad der langfristigen Vermögenswerte durch das Eigenkapital erhöhte sich im Berichtsjahr von 167,6 Prozent auf 172,1 Prozent.

Die kurzfristigen Vermögenswerte sind um 83,5 Mio. € beziehungsweise 13,7 Prozent auf 694,7 Mio. € angewachsen. Hier haben sich in erster Linie die aufgrund des hohen Geschäftsvolumens zum Jahresende gestiegenen Forderungen aus Lieferungen und Leistungen bemerkbar gemacht, die sich um 42,6 Mio. € auf 387,8 Mio. € erhöht haben. Die Außenstandsdauer der Forderungen (DSO) hat sich aufgrund des höheren Anteils langfristiger Forderungen erhöht und liegt bei 38,3 Tagen (Vorjahr: 37,6 Tage). Die Vorräte stiegen zum 31. Dezember 2014 um 23,5 Mio. € auf 131,2 Mio. €. Grund hierfür sind vor allem der starke Auftragseingang Ende Dezember und der hohe Anteil an Großprojekten. Die Vorratshaltung in Relation zum Umsatz stieg entsprechend von 4,7 Prozent auf 5,1 Prozent. Trotz des Anstiegs zeigt der Wert, dass BECHTLE lediglich in geringem Umfang Kapital in Form von Warenbeständen bindet. Zudem ist ein Großteil der Vorräte unmittelbar an Projekte gebunden und im Kundenauftrag vorfinanziert. Die sonstigen kurzfristigen Vermögenswerte erhöhten sich um 12,3 Mio. € auf 45,5 Mio. €. Ursächlich hierfür sind vor allem höhere Rückvergütungen und Boni der Hersteller und Lieferanten.

Einschließlich der kurz- und langfristigen Geld- und Wertpapieranlagen liegt die Liquidität des BECHTLE Konzerns mit 156,0 Mio. € auf Vorjahresniveau (Vorjahr: 156,1 Mio. €). Zusätzlich zur Gesamtliquidität verfügt BECHTLE über eine Liquiditätsreserve in Höhe von 34,9 Mio. € in Form nicht beanspruchter Bar- und Avalkreditlinien.

Inflation und Währungsveränderungen hatten keinen wesentlichen Einfluss auf die Höhe des Vermögens. Die Inflationsraten im Berichtsjahr waren in den wesentlichen Märkten auf niedrigem Niveau und die Bilanzposten werden überwiegend in Euro gehalten. 2014 wurde das Nettovermögen durch erfolgsneutral erfasste Währungsumrechnungsdifferenzen und die Absicherungen von Nettoinvestitionen ausländischer Geschäftsbetriebe im Wesentlichen aufgrund des stärkeren Schweizer Franken im Saldo mit 701 TSD. € positiv beeinflusst (Vorjahr: minus 834 TSD. €).

Im wenig sachanlageintensiven Geschäft der BECHTLE AG wird der ROCE (Return on Capital Employed) üblicherweise wesentlich von der Entwicklung der kurzfristigen Vermögenswerte und Schulden einerseits und der Ergebnisentwicklung andererseits geprägt. Der ROCE beläuft sich im Berichtsjahr auf 22,3 Prozent, nach 20,6 Prozent im Vorjahr. Zurückzuführen ist die Verbesserung auf das um 19,2 Prozent höhere Ergebnis gegenüber einem unterdurchschnittlichen Anstieg des durchschnittlich eingesetzten Kapitals um 10,0 Prozent.

51. ROCE/CAPITAL EMPLOYED

		2014	2013	2012	2011	2010
ROCE	%	22,3	20,6	19,6	25,2	21,0
Capital Employed	Mio. €	486,4	442,1	410,0	342,2	288,6

Das Working Capital ist gegenüber dem Vorjahr um 24,2 Prozent gestiegen. Auch bezogen auf die Bilanzsumme hat der Wert von 25,8 Prozent auf 28,7 Prozent zugenommen. Hier wirken sich zum einen die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen aus, die sowohl stichtagsbedingt als auch aufgrund des beschriebenen langfristigen Anteils gestiegen sind, und zum anderen der aufgrund des größeren Geschäftsvolumens höhere Vorratsbestand.

52. WORKING CAPITAL

		2014	2013	2012	2011	2010
Working Capital	Mio. €	291,3	234,6	211,6	189,9	166,8
In % von der Bilanzsumme		28,7	25,8	25,1	23,7	25,5

Auf der Passivseite stiegen die kurzfristigen Schulden um 48,7 Mio. € auf 366,7 Mio. €. Den größten Zuwachs mit 22,3 Mio. € gab es aufgrund des höheren Geschäftsvolumens bei den Abgrenzungsposten. Die sonstigen Verbindlichkeiten haben um 15,8 Mio. € zugelegt. Der Zuwachs hängt vor allem mit den Verbindlichkeiten gegenüber Personal zusammen, da aufgrund des positiven Geschäftsverlaufs die erfolgsorientierten Vergütungsbestandteile der Mitarbeiter höher ausfallen. Stichtagsbedingt stiegen die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen um 8,1 Mio. € und die kurzfristigen Finanzverbindlichkeiten stiegen leicht um 2,2 Mio. €. Grund hierfür ist vor allem die Umgruppierung bisher langfristiger Verbindlichkeiten mit nun Laufzeiten von unter einem Jahr zu kurzfristigen Verbindlichkeiten.



„Die komfortable Liquiditätslage ist ein enormer Wettbewerbsvorteil, wenn Schnelligkeit und Flexibilität gefragt sind.“

Astrit Petrusic
Teamleitung Rechnungswesen,
Bechtle AG

Die langfristigen Schulden lagen zum Stichtag bei 95,9 Mio. € und damit 5,1 Mio. € über Vorjahr (90,8 Mio. €). Den größten Anstieg gab es mit 5,6 Mio. € bei den Pensionsrückstellungen. Planmäßig zurückgegangen sind die langfristigen Finanzverbindlichkeiten, zum einen aufgrund der normalen Tilgungsraten, zum anderen wie beschrieben aufgrund kürzerer Fälligkeiten. Sie belaufen sich auf 47,5 Mio. €, das sind 6,1 Mio. € unter Vorjahr. Der Anteil der langfristigen Schulden an der Bilanzsumme ist von 10,0 Prozent auf 9,4 Prozent gesunken.

Das Eigenkapital wuchs im Berichtsjahr um 10,5 Prozent von 501,6 Mio. € auf 554,0 Mio. €. Die Erhöhung resultiert aus den um 52,4 Mio. € angestiegenen Gewinnrücklagen. Die Eigenkapitalquote ging im Berichtsjahr leicht von 55,1 Prozent auf 54,5 Prozent zurück. Die Eigenkapitalrendite stieg von 14,2 Prozent auf 15,6 Prozent.

53. EIGENKAPITAL- UND GESAMTKAPITALRENTABILITÄT

in %

	2014	2013	2012	2011	2010
Eigenkapitalrendite	15,6	14,2	13,7	17,3	14,2
Gesamtkapitalrendite	8,9	8,2	7,9	9,8	8,7

Der Verschuldungsgrad ist Stand 31. Dezember 2014 von 81,5 Prozent auf 83,5 Prozent gestiegen. Die Nettoverschuldung hat sich verbessert. Sie weist aufgrund der nach wie vor herausragenden Liquiditätssituation einen negativen Wert von 95,8 Mio. € aus (Vorjahr: minus 91,9 Mio. €). BECHTLE ist also de facto schuldenfrei.

Die Gesamtkapitalrentabilität, die als Kennzahl die Verzinsung des gesamten eingesetzten Kapitals widerspiegelt, ist im Berichtsjahr aufgrund des verbesserten Ergebnisses von 8,2 Prozent auf 8,9 Prozent gestiegen.

Wertangaben



Siehe Anhang,
S. 186

Die Zeitwerte der kurzfristigen Vermögenswerte und Schulden sowie die kurzfristigen und langfristigen Wertpapieranlagen entsprechen nahezu ausnahmslos den Bilanzansätzen. Im Rahmen der langfristigen Vermögenswerte werden die immateriellen Vermögenswerte mit begrenzter Nutzungsdauer, das Sachanlagevermögen sowie die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, die Forderungen aus Ertragsteuern, die sonstigen Vermögenswerte sowie die Geldanlagen und die latenten Steuern zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet. Die Bilanzansätze der Geschäfts- und Firmenwerte sowie die in den sonstigen immateriellen Vermögenswerten ausgewiesene Marke werden jährlich anhand von Impairment-Tests auf Basis der Nutzungswerte auf Werthaltigkeit geprüft. Die Nutzungswerte übersteigen die bilanzierten Wertansätze deutlich, sodass keine Wertminderungen auf diese Vermögenswerte vorgenommen wurden. Die langfristigen Schulden werden mit ihren fortgeführten Anschaffungskosten bewertet. Die Zeitwerte der zu fortgeführten Anschaffungskosten bilanzierten Vermögenswerte und Schulden liegen teilweise unter beziehungsweise über den Buchwerten.



Nutzungswerte der
Geschäfts- und
Firmenwerte,
siehe Anhang,
S. 192

Immaterielle Werte

Das Vermögen eines Unternehmens besteht nicht nur aus quantifizierbaren Bestandteilen, sondern auch aus Elementen, die nur qualitativ beschreibbar sind. Die Mitarbeiter der BECHTLE AG zählen hierbei zweifelsfrei zu den wichtigsten Werten. Der Konzern berichtet dazu in einem gesonderten Kapitel.



Qualitativer Vermögenswert:
die Mitarbeiter sowie
enge Lieferantenbeziehungen

Darüber hinaus sind die Lieferantenbeziehungen in beiden Geschäftssegmenten von hoher Bedeutung für den Erfolg des Unternehmens. BECHTLE arbeitet mit über 300 Herstellern und rund 900 Distributoren europaweit zusammen. Auf der Grundlage einer engen Lieferantenbeziehung ist BECHTLE in der Lage, seinen Kunden eine umfassende Angebotspalette mit transparenten Marktpreisen sowie schneller Verfügbarkeit zu bieten. In der Regel erfolgt die Auslieferung bestellter Ware binnen 24 Stunden über sogenannte Fulfillment-Lösungen direkt vom Hersteller oder Distributor an den Kunden.



Siehe
Geschäftstätigkeit,
S. 74 f.

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

Insbesondere im beratungsintensiven Dienstleistungsgeschäft sind Kundenbeziehungen Dreh- und Angelpunkt des Erfolgs. Gerade im Mittelstand sind Seriosität, Verlässlichkeit und Kontinuität unentbehrliche Determinanten einer Kundenbeziehung. BECHTLE ist seit über 30 Jahren im IT-Markt tätig und hat sich von Beginn an auf das Kernkundensegment Mittelstand konzentriert. Das Unternehmen verfügt daher nicht nur über eine gewachsene Kundenbasis, sondern ist auch aufgrund langjähriger Erfahrungen in der Lage, bei neuen Kunden schnell eine erfolgreiche Geschäftsbeziehung zu etablieren.

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



Breite Marktakzeptanz
und Marktdurchdringung

FINANZLAGE

Die Bechtle Gruppe beweist jedes Jahr aufs Neue, dass sie nicht nur überdurchschnittliches Wachstum generieren kann, sondern auch in der Lage ist, die für dieses Wachstum nötigen Mittel selbst zu erwirtschaften. So ist auch 2014 der operative Cashflow auf hohem Niveau. Bechtle sichert sich damit die finanzielle Flexibilität, um schnell und unabhängig auf Markterfordernisse und Akquisitionschancen reagieren zu können. Ebenso kann das Unternehmen alle Investitionen, die zur Erreichung der ambitionierten Ziele der Vision 2020 notwendig sind, jederzeit aus eigener Kraft finanzieren.

Grundsätze und Ziele des Finanzmanagements

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



Siehe Anhang,
S. 179 ff. und
S. 218 ff.

BECHTLE nutzt derivative Finanzinstrumente grundsätzlich nur zur Absicherung des operativen Geschäfts. Konkret waren dies im Berichtsjahr Devisentermingeschäfte, Devisenoptionen sowie Zins- und Devisen-swaps. Einen Schwerpunkt des Finanzmanagements bildet die Sicherung der Konzernwährung Euro. Es werden Instrumente eingesetzt, die der Sicherung des Eigenkapitals in Euro dienen und gleichzeitig in der Gewinn- und Verlustrechnung eine erfolgsneutrale Wirkung haben, aber auch Instrumente, die Zahlungsströme in ausländischen Währungen absichern und somit das Währungsrisiko in der Gewinn- und Verlustrechnung größtenteils minimieren. Sicherungsmaßnahmen werden sowohl gegenüber dem Schweizer Franken getroffen, da Vermögenspositionen und Cashflows außerhalb der Eurozone im Wesentlichen in dieser Währung gehalten und erwirtschaftet werden, fallweise beziehungsweise projektbezogen werden aber auch Einkaufspreise in anderen Fremdwährungen oder vom Wechselkurs abhängige Preise mithilfe von Derivaten abgesichert.



Siehe Chancen- und
Risikobericht,
Finanzinstrumente,
S. 149

Bei der Anlage überschüssiger Liquidität steht die kurzfristige Verfügbarkeit über dem Ziel der Ertragsmaximierung, um beispielsweise im Fall möglicher Akquisitionen oder großer Projektvorfinanzierungen schnell auf vorhandene liquide Mittel zugreifen zu können. Damit werden rein finanzwirtschaftliche Ziele – wie die Optimierung der Finanzerträge – der Akquisitionsstrategie und dem Wachstum des Unternehmens untergeordnet. Diese finanzielle Flexibilität bildet die Grundlage dafür, sich in einem stark konsolidierenden Markt erfolgreich behaupten zu können. Steuerung und Überwachung der Liquiditätssituation erfolgen zentral durch das Treasury.

Anlagegeschäfte werden nur mit Schuldnern durchgeführt, die ein Investmentgrade aufweisen. Bei Geldanlagen innerhalb der Europäischen Union werden Anlagen mit entsprechender Einlagensicherung bevorzugt. In der Schweiz existiert eine derartige Sicherung nur in geringem Umfang, sodass hier Anlagen nur bei Banken mit einer sehr guten Bonitätsbewertung getätigt werden.

Kapitalflussrechnung

Der Mittelzufluss aus betrieblicher Tätigkeit war 2014 rückläufig, aber dennoch auf hohem Niveau. Er lag bei 56,0 Mio. €, nach 73,1 Mio. € im Vorjahr. Der Cashflow ist vor allem geprägt vom höheren Vorsteuerergebnis auf der einen Seite und der Entwicklung des Nettovermögens auf der anderen Seite. Hier führten stichtagsbedingt aufgrund des höheren Geschäftsvolumens Veränderungen der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie der Vorräte zu deutlich höheren Mittelabflüssen als im Vorjahr. Die aufgrund des hohen Auftragsbestands zum Jahresende gestiegenen Vorräte führten zu einem Mittelabfluss von 24,2 Mio. € (Vorjahr: 18,0 Mio. €), die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen schlugen mit einem Mittelabfluss von 58,1 Mio. € zu Buche (Vorjahr: 33,7 Mio. €). Der Mittelzufluss aus dem Bestand an Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen war mit 4,8 Mio. € deutlich geringer als im Vorjahr (23,8 Mio. €).



Siehe Vermögenslage,
S. 122

Der Mittelabfluss aus Investitionstätigkeit beträgt 25,9 Mio. €, nach 10,2 Mio. € im Vorjahr. Hier wirken sich vor allem die niedrigeren Einzahlungen aus dem Verkauf von Geld- und Wertpapieranlagen aus, die von 36,9 Mio. € auf 17,6 Mio. € zurückgingen. Hintergrund sind aufgrund unterschiedlicher Laufzeiten weniger Anlagen, die im Berichtsjahr fällig wurden. Auszahlungen für den Erwerb von immateriellen Vermögenswerten und Sachanlagen waren mit 23,6 Mio. € konstant (Vorjahr: 23,5 Mio. €). Auszahlungen für Akquisitionen lagen bei 3,5 Mio. € (Vorjahr: 7,1 Mio. €).



Siehe Anhang,
S. 231ff.

Der negative Cashflow aus Finanzierungstätigkeit ging 2014 von 35,0 Mio. € auf 30,0 Mio. € zurück. Hier wirken sich vor allem die auf 7,7 Mio. € gestiegenen Einzahlungen durch die Aufnahme von Finanzverbindlichkeiten aus (Vorjahr: 4,7 Mio. €) sowie die mit 11,7 Mio. € niedrigeren Auszahlungen für die Tilgung der Finanzverbindlichkeiten (Vorjahr: 15,4 Mio. €). Auch die Dividendenausschüttung liegt mit 23,1 Mio. € über Vorjahr (21,0 Mio. €).

Der Free Cashflow ging von 43,1 Mio. € auf 29,3 Mio. € zurück. Ursächlich hierfür ist ausschließlich der im Vorjahresvergleich niedrigere operative Cashflow.

54. CASHFLOW

in Mio. €

	2014	2013	2012	2011	2010
Cashflow aus					
Betriebstätigkeit	56,0	73,1	56,7	55,8	59,1
Investitionstätigkeit	-25,9	-10,2	-56,0	-45,3	-47,6
Finanzierungstätigkeit	-30,0	-35,0	-17,3	-2,2	-7,2
Liquide Mittel	106,7	105,8	78,2	94,6	85,5
Free Cashflow	29,3	43,1	19,5	12,2	41,8



Siehe Anhang,
S. 213f.

Die wesentlichen Konditionen der Finanzverbindlichkeiten werden im Anhang erläutert. Eine Veränderung des Zinsniveaus hätte aufgrund der untergeordneten Bedeutung des Finanzergebnisses für den BECHTLE Konzern keinen wesentlichen Einfluss auf die Finanzlage.



Siehe Anhang,
Operating-
Leasingverhältnisse,
S. 236

Außerbilanzielle Finanzierungsinstrumente betreffen bei der BECHTLE AG im Wesentlichen Operating-Leasingverträge. Detaillierte Angaben hierzu sind im Konzern-Anhang dargestellt.

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

STRATEGISCHE FINANZIERUNGSMASSNAHMEN

Die Finanzierung des laufenden Geschäfts und notwendiger Ersatzinvestitionen erfolgte 2014 durch liquide Mittel und den operativen Cashflow. Der Mittelbedarf für die im abgelaufenen Geschäftsjahr getätigten Akquisitionen wurde durch liquide Mittel gedeckt. Im vergangenen Jahr waren weder strategische Finanzierungsmaßnahmen – wie Kapitalerhöhungen – von Bedeutung, noch war die Ausgabe von Anleihen oder die Neuaufnahme von Bankdarlehen notwendig.

Das Unternehmen weist mit 54,5 Prozent eine gute Eigenkapitalquote auf. Sie ist Ausdruck einer Finanzierungsstrategie, die grundsätzlich auf eine weitgehende Unabhängigkeit gegenüber Fremdkapitalgebern ausgerichtet ist. Dennoch sieht die Finanzierungsstrategie auch eine kontinuierliche Überprüfung und gegebenenfalls eine Optimierung der Kapitalstruktur vor. Im abgelaufenen Geschäftsjahr gab es keine größeren Investitionsvorhaben, bei denen eine Fremdkapitalfinanzierung infrage gekommen wäre. Somit sind die kurz- und langfristigen Finanzverbindlichkeiten von 64,2 MIO. € auf 60,2 MIO. € gesunken. Sie nehmen damit zum Stichtag 31. Dezember 2014 einen Anteil an der Bilanzsumme des Konzerns von 5,9 Prozent (Vorjahr: 7,0 Prozent) ein. Der Verschuldungsgrad liegt bei 83,5 Prozent (Vorjahr: 81,5 Prozent). Neben dem Ziel einer Verbesserung des Leverage und einer damit verbundenen Optimierung der Kapitalstruktur ist eine stabile Eigenkapitalquote Grundlage für ein höheres Verschuldungspotenzial und die finanzielle Flexibilität, um insbesondere sich kurzfristig ergebende Akquisitionschancen nutzen zu können. BECHTLE hält daher, neben langfristig angelegten Geld- und Wertpapieranlagen von 27,0 MIO. €, mit 129,0 MIO. € den Großteil seiner Finanzmittel in kurzfristig verfügbaren liquiden Mitteln sowie Geld- und Wertpapieranlagen vor.

Grundsätzlich verfolgt BECHTLE das Ziel, jederzeit ausreichend Zugang zu vielfältigen Finanzierungsquellen zu haben.

GESAMTEINSCHÄTZUNG

Der Vorstand der BECHTLE AG schätzt die wirtschaftliche Lage des Unternehmens zum Zeitpunkt der Berichterstellung als sehr gut ein. Die 2014 erzielten Zahlen belegen eindrucksvoll die wirtschaftliche Stärke der BECHTLE AG. Sämtliche im Geschäftsjahr 2014 veröffentlichten Prognosen wurden erfüllt.

55. VERGLEICH DES TATSÄCHLICHEN MIT DEM PROGNOTIZIERTEN GESCHÄFTSVERLAUF

	Prognose GB 2013	Prognose Q3 2014	Ist 2014	Vergleich
Umsatz	Deutliche Steigerung gegenüber 2013	Deutliche Steigerung gegenüber 2013	Wachstum: 13,5 %	Erfüllt
Umsatzkosten	Proportional zum Umsatz	–	Wachstum: 13,7 %	Weitgehend erfüllt
Vertriebskostenquote	< 7 %	–	6,5 %	Erfüllt
Verwaltungskostenquote	< 5 %	–	4,8 %	Erfüllt
EBT	Deutliche Steigerung gegenüber 2013	Sehr deutliche Steigerung gegenüber 2013	Wachstum: 20,2 %	Erfüllt
EBT-Marge	Leichte Steigerung	–	Von 3,9 % auf 4,2 %	Erfüllt
Dividende	Ausschüttungsquote von rund einem Drittel des EAT	–	Ausschüttungsquote: 36,4 %	Erfüllt



„Das ist Verlässlichkeit:
Alle Prognosen wurden erfüllt.“

Charles Kionga / Jens Limberger
Leitung / Vertriebsleitung,
Bechtle Internet Security &
Services

Zu Jahresbeginn 2015 wird für die Gesamtwirtschaft ein noch stärkeres Wachstum als 2014 vorhergesagt. Die Stimmung in der deutschen Wirtschaft ist sehr gut. In der IT-Branche soll allerdings laut den Prognosen wegen des schwächeren Hardwaregeschäfts die Umsatzdynamik spürbar zurückgehen. Bei der BECHTLE AG bestätigen die Zahlen für Auftragseingang, Umsatz und Ergebnisse in den ersten Wochen des Jahres diesen Trend: Wachstum ja, aber bei geringerer Dynamik. Sollten sich existierende oder neue Krisenszenarien realisieren und es damit zu einem Abflauen der guten Stimmung und des Wachstums kommen, könnte dies Auswirkungen für BECHTLE auf Ertragslage und Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit haben. Die Vermögenslage und damit die Bilanzpositionen der BECHTLE AG ebenso wie Investitions- und Finanzierungstätigkeit sind langfristig orientiert und sollten von solchen eher vorübergehenden Ereignissen weitgehend unbeeinflusst sein.



Siehe Prognose,
S. 155 f. und S. 161

CHANCEN- UND RISIKOBERICHT

Jedes unternehmerische Handeln ist vom Ausgleich zwischen Chancen und Risiken geprägt. Es gilt, attraktive Opportunitäten zu erkennen und zu nutzen, gleichfalls aber die Risiken zu kontrollieren beziehungsweise zu minimieren. Genau darin besteht die Hauptaufgabe des Chancen- und Risikomanagements bei Bechtle.

CHANCEN- UND RISIKOMANAGEMENT

Grundverständnis

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



Siehe
Ziele und Strategie,
S. 84 f.

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

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



„Es geht nicht darum, Risiken zu vermeiden, sondern darum, sie zu beherrschen.“

Ralf-Ulrich Kaste
Konzerncontrolling, Bechtle AG

Das im Rahmen der Vision 2020 angestrebte profitable Wachstum geht zwingend einher mit dem Eingehen geschäftlicher Risiken und dem konsequenten Nutzen sich bietender Chancen. Dem muss auch die Risikopolitik der BECHTLE AG Rechnung tragen. Gleichzeitig trägt die Risikopolitik dazu bei, die Eintrittswahrscheinlichkeit der Vision 2020 sowie der jeweiligen Jahresplanung zu verifizieren und zu überprüfen.

Organisation

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



Siehe Grafik
Holdingstruktur,
S. 64



Siehe
Systeme und Instrumente,
S. 86 ff.

Die Risikomanagement-Organisation der BECHTLE AG übernimmt im Kern zwei Funktionen:

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

■ **Das Frühwarn- und Überwachungssystem.** Die Struktur der Systeme ist auf die strategischen und operativen Bedrohungen ausgerichtet und gewährleistet die Funktionsfähigkeit des Risikomanagements und der sonstigen Unternehmensprozesse. Frühwarnsysteme unterstützen das Unternehmen dabei, Risiken und Chancen rechtzeitig zu identifizieren. Bei der Identifikation latenter Risiken richtet sich die Aufmerksamkeit besonders auf Frühindikatoren. Im Zuge der Überwachung werden die Wirksamkeit, Angemessenheit und Effizienz der Maßnahmen einschließlich notwendiger Kontrollstrukturen im Hinblick auf die identifizierten Risiken kontinuierlich überprüft.



Siehe
Zusammenarbeit von
Vorstand und Aufsichtsrat,
S. 95

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

Konzernrechnungslegung



idw.de

Gemäß § 315 Abs. 2 Nr. 5 HGB haben kapitalmarktorientierte Unternehmen im Konzernlagebericht die wesentlichen Merkmale des internen Kontroll- und Risikomanagementsystems (IKS) im Hinblick auf den Konzernrechnungslegungsprozess, der auch die Rechnungslegungsprozesse bei den in den Konzernabschluss konsolidierten Gesellschaften einbezieht, zu beschreiben. BECHTLE lehnt sich beim IKS an die Definition des Instituts der Wirtschaftsprüfer in Deutschland e.V. (IDW) an. Danach sind unter einem IKS die vom Management im Unternehmen eingeführten Grundsätze, Verfahren und Maßnahmen zu verstehen, die auf die organisatorische Umsetzung der Entscheidungen des Managements gerichtet sind. Konkrete Aufgaben und Ziele des IKS sind:

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

Auf Basis dieser Grunddefinition erfolgen die weiteren Erläuterungen zu den bei uns eingeführten Strukturen sowie zu den wesentlichen Merkmalen des IKS, die insbesondere die Bilanzierung maßgeblich beeinflussen können.

Die Grundsätze, die Aufbau- und Ablauforganisation sowie die Prozesse des rechnungslegungsbezogenen IKS sind in Richtlinien und Organisationsanweisungen niedergelegt, die kontinuierlich an die aktuellen externen und internen Entwicklungen angepasst werden. Die konzernweit definierten Kontrollen sind in

einem Konzernrechnungswesenhandbuch festgelegt. Die in den Richtlinien und Organisationsanweisungen enthaltenen Vorgaben basieren einerseits auf gesetzlichen Normen und andererseits auf freiwillig definierten Unternehmensstandards.

Die nachfolgenden Merkmale des IKS können die Rechnungslegung maßgeblich beeinflussen:

- Zur ganzheitlichen Analyse und Steuerung ertragsrelevanter Risikofaktoren und bestandsgefährdender Risiken existieren abgestimmte Planungs-, Berichts-, Controlling- sowie Frühwarnsysteme und -prozesse. Das Risikomanagement im Hinblick auf den Rechnungslegungsprozess ist in dieses allgemeine Risikomanagementsystem integriert.
- Die Funktionen in sämtlichen Bereichen des Rechnungslegungs- und Konsolidierungsprozesses (zum Beispiel Finanz-, Lohn- und Gehaltsbuchhaltung, Steuern, Controlling, Konzernberichtswesen und Treasury) sind eindeutig zugeordnet.
- Vollständigkeit und Richtigkeit der Daten des Rechnungswesens werden regelmäßig anhand von Stichproben und Plausibilitäten wie auch durch manuelle Kontrollen überprüft.
- Wesentliche rechnungslegungsrelevante Prozesse unterliegen regelmäßigen analytischen Prüfungen.
- Bei allen wesentlichen rechnungslegungsrelevanten Prozessen wird das Vieraugenprinzip angewendet.
- Die ordnungsgemäße IT-gestützte Verarbeitung von rechnungslegungsbezogenen Sachverhalten und Daten wird insbesondere durch den Einsatz eines einheitlichen ERP-Systems zur Verarbeitung aller rechnungslegungsrelevanten Daten sichergestellt.
- Die interne Revision ist Bestandteil des IKS. Ihre Aufgaben nimmt sie im Rahmen der Durchsicht der Monatsabschlüsse sowie anlassbezogen im Bereich Konzernrechnungswesen wahr.

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



Strukturierte
Risikoerfassung

Risikoidentifikation und -bewertung

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

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

Risikosteuerung

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

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

Risikoberichterstattung und -dokumentation

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

CHANCEN

Markt und Wettbewerb

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

Der IT-Markt ist geprägt von einer hohen Innovationsgeschwindigkeit und kurzen Produktzyklen. Die Bedeutung der Informationstechnologie nimmt aufgrund der fortschreitenden Technisierung stetig zu. IT wird auch vor dem Hintergrund von Industrie 4.0 immer mehr integrativer Bestandteil von Produktionsprozessen. Daneben spielen Aspekte wie Kostenreduzierung und Ressourceneinsparung eine immer größere Rolle. Daher liegt in den als saturiert geltenden Märkten wie den Ländern West- und Mitteleuropas nach wie vor ein großes und weiter steigendes Wachstumspotenzial. Vor allem hochwertige Dienstleistungen werden aufgrund der Komplexität der IT an Bedeutung gewinnen. Das Produkt- und Leistungsportfolio von BECHTLE deckt alle aktuellen und derzeit absehbaren Bedürfnisse industrieller Kunden ab. Die Voraussetzungen zur Erschließung der sich daraus ergebenden Wachstumspotenziale sind aufgrund der strukturellen und strategischen Aufstellung des Konzerns somit gegeben.

Der Systemhausmarkt, insbesondere im deutschsprachigen Raum, befindet sich seit mehreren Jahren in einer starken Konsolidierungsphase, die BECHTLE aktiv nutzt. Das Unternehmen hat auf Basis seiner soliden Finanzkraft und der guten Reputation seit dem Börsengang rund 60 Akquisitionen getätigt und damit seine Marktstellung kontinuierlich gestärkt. Vor dem Hintergrund einer fortschreitenden Branchenbereinigung sowie der nach wie vor sehr guten Vermögenslage und Finanzausstattung des BECHTLE Konzerns ergeben sich für das Unternehmen auch in Zukunft Chancen, die Wettbewerbsposition weiter zu festigen – etwa durch Zukäufe oder eine Erweiterung des Produkt- und Leistungsspektrums. Auch im Berichtsjahr hat BECHTLE diese Chance genutzt und zwei Unternehmen akquiriert.

Der BECHTLE Konzern nimmt in Deutschland und Europa eine führende Wettbewerbsstellung ein. Aufgrund dieser Größe ergeben sich nicht nur Chancen durch die steigende Wahrnehmung bei Kunden, sondern auch über die Verhandlungsposition gegenüber unseren Herstellerpartnern. Trotzdem kann BECHTLE aufgrund seiner dezentralen Struktur schnell und flexibel agieren, um etwaige Schwächen der Mitbewerber entschlossen auszunutzen und damit die jeweils regionale Marktausschöpfung zu erhöhen. So vereint der Konzern die Größe und Finanzkraft eines international agierenden Unternehmens mit der Schnelligkeit und Kundennähe eines lokal verwurzelten Mittelständlers. Ein strategischer Fokus von BECHTLE im Berichtsjahr richtete sich auf die sich bietenden Chancen beim Ausbau des relativen Marktanteils in den jeweiligen Regionen.



Siehe
Wettbewerbsposition,
S. 79 f.



„Rund 60 Akquisitionen seit Börsengang – und kein Ende in Sicht.“

Michael Schunger
Regionalleitung Süd,
Bechtle Comsoft GmbH



Siehe Prognosebericht,
S. 157

Das Segment IT-E-Commerce soll in den nächsten Jahren – ausgerichtet an unserer Vision 2020 – weiter wachsen. Hier liegen die Chancen neben der geplanten Entwicklung an den bereits existierenden Standorten vor allem in der weiteren Internationalisierung des Geschäfts auf der Grundlage unserer im Berichtsjahr neu etablierten internationalen Allianzen.

Kunden



Siehe Grafik
Branchensegmentierung,
S. 78

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



Starke
Kundenbasis

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



Siehe
Geschäftstätigkeit,
IT-E-Commerce,
S. 74 ff.

Im Segment IT-E-Commerce sind wir mit den Marken ARP, BECHTLE DIRECT und COMSOFT DIRECT in 14 Ländern Europas tätig. Als künftige Wachstumschance sieht BECHTLE in diesem Segment unter anderem eine breitere Kundenansprache aufgrund der internationalen Allianzen. Außerdem spielt die gezielte Kundenbindung durch den Einsatz von bios®-Shops eine wichtige Rolle.

Die Präsenz von BECHTLE in 14 europäischen Ländern bietet auch speziell Chancen bei Ausschreibungen der Europäischen Union. Bei den hier häufig geforderten europaweiten Rollouts ist BECHTLE einer der wenigen Anbieter, der auf eigene und etablierte Strukturen in den wichtigsten Ländern der EU verweisen kann.

Neben BECHTLE DIRECT mit der Ausrichtung auf Unternehmenskunden wurde BECHTLE ÖA DIRECT als Angebotsplattform für Kunden im öffentlichen Bereich etabliert. Auch hier bieten sich die bereits angesprochenen Chancen aufgrund des antizyklischen Investitionsverhaltens öffentlicher Auftraggeber und der überdurchschnittlichen Wachstumsraten, die BECHTLE in diesem Kundensegment in den letzten Jahren erzielt hat.

Hersteller und Distributoren



bechtle.com/partner

Die BECHTLE AG unterhält enge Partnerschaften zu allen bedeutenden Lieferanten und Herstellern der IT-Branche. Die intensive Zusammenarbeit mit den Partnerunternehmen ermöglicht es uns, für die wachsende Bandbreite der Kundenanforderungen technologisch passende Lösungen anzubieten. Vor allem durch ein umfangreicheres Angebot an individuellen Servicelösungen für Unternehmenskunden und öffentliche Auftraggeber verbessert BECHTLE damit die eigenen Wachstumschancen. Darüber hinaus

gehört die BECHTLE AG unter anderen zu den größten Partnern von Cisco, Citrix, Fujitsu, HP, IBM oder VMware. Im Rahmen der Partnerschaften mit den bedeutendsten Lieferanten und Herstellern kann der Konzern fast ausschließlich auf Zertifizierungen mit dem höchsten Partnerstatus verweisen.

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

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

Leistungsspektrum

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

Bei der Beschaffung und beim Betrieb der IT haben viele Unternehmen meist mehrere Themen im Fokus: Wettbewerbsfähigkeit, Effizienzgewinn, Modernisierung oder Kostenoptimierung sind einige davon. Um diesen verschiedenen Ansprüchen gerecht zu werden, analysiert BECHTLE beim Kunden bestehende Geschäftsprozesse, um auf dieser Basis Lösungen und IT-Managementmodelle wie beispielsweise Outsourcing oder Cloud Computing anzubieten. Das breit gefächerte Portfolio von BECHTLE macht es möglich, für jeden Kunden eine speziell auf seine Bedürfnisse zugeschnittene optimale Lösung zu erarbeiten. Als Komplettanbieter sieht BECHTLE hier große Chancen gegenüber kleineren oder Nischenanbietern. Zudem legen Kunden bei der Auswahl ihres IT-Partners aufgrund der hohen und weiter zunehmenden Relevanz der IT für alle Unternehmensprozesse auf der einen Seite sowie gestiegener Sicherheitsbedenken auf der anderen Seite größten Wert auf die Verlässlichkeit des Unternehmens ihrer Wahl. Ausfluss dieser Verlässlichkeit ist neben den eher ideellen Werten der Unternehmenskultur vor allem die Finanzkraft. Diese Faktoren haben unmittelbar Einfluss auf die Wahl der Dienstleister, die Preise sowie auf die Art und Weise, von wem externe Services bezogen werden. Für BECHTLE als wirtschaftlich sehr soliden, verlässlichen Partner mit guter Reputation können sich somit Chancen auf attraktive Wachstumsmöglichkeiten ergeben. Vor allem die Kundenbeziehungen im sogenannten Betriebsgeschäft können hiervon



„Eine ganz enge Beziehung: Bechtle und die Hersteller.“

Dr. Nicole Diehlmann
Unternehmenskommunikation,
Bechtle AG



Siehe
Leistungsspektrum
und Prozesse,
S. 70 ff.

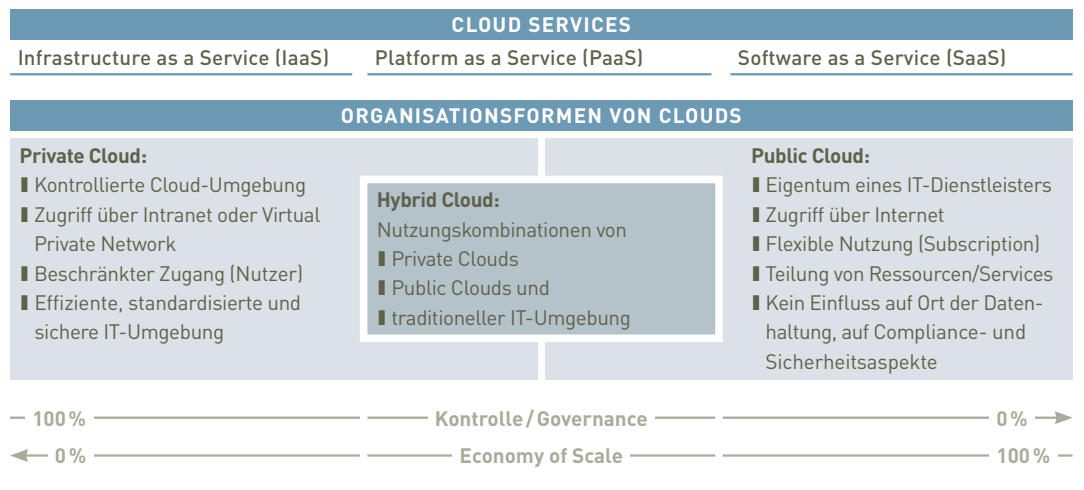
profitieren. Sie sind meist langfristig angelegt, was der Planbarkeit der Geschäftsentwicklung zugutekommt. Ferner können im Betriebsgeschäft höhere Margen erzielt werden als im klassischen Handels- oder Projektgeschäft.



bechtle.com/
cloud-computing

Eine Form der Beschaffung und des Betreibens von IT-Infrastrukturen und deren Anwendungen in Unternehmen hat sich unter dem Begriff Cloud Computing in der Branche etabliert. Beim Cloud Computing werden Rechenleistung, Speicher, Applikationen und IT-Services in Echtzeit über Datennetze bezogen. Der Preis der einzelnen Leistungen orientiert sich dabei an deren tatsächlicher Nutzung. Im Geschäftsfeld Cloud Computing sieht die IT-Branche ein großes Wachstumspotenzial, es stellt aber insbesondere mittelständische Anbieter von Software und IT-Services vor völlig neue Herausforderungen. So müssen nicht nur Produkte und Dienstleistungen, sondern ganze Geschäftsmodelle, Vertriebsstrategien und Beratungsleistungen entsprechend den neuen Technologien angepasst werden. Die künftige Rolle der Serviceprovider am IT-Markt wird darin bestehen, Cloud Computing den Unternehmen nahezubringen. Dies kann entweder mittels eigener Cloud Services geschehen oder indem die Systemhäuser als Zwischenhändler fungieren und eine vermittelnde Rolle zwischen den großen Cloud-Anbietern und den Anwenderunternehmen einnehmen.

56. EBENEN UND ORGANISATIONSFORMEN VON CLOUD SERVICES



BECHTLE ist sowohl in Kooperation mit namhaften Partnern als auch mit einem eigenständigen Lösungsangebot im Cloud-Computing-Markt tätig. Die BECHTLE Systemhäuser können in diesem Zusammenhang auf ein breites Portfolio an Virtualisierungs- und Servertechnologien, Infrastrukturlösungen und sicherheitsrelevanten Applikationen verweisen und schaffen so die notwendigen kundenindividuellen Voraussetzungen für den Bezug und das Betreiben der IT aus der „Wolke“. So bieten BECHTLE in Friedrichshafen sowie in der Schweiz das Systemhaus Dübendorf eigene Rechenzentrumsleistungen an, um dem Anspruch der Cloud-Kunden nach einem Hosting im eigenen Land zu entsprechen. Abgerundet wird das Angebot von Beratungs- und Integrationsleistungen rund um das Thema Cloud, da die spezifischen Services oft in die bestehenden Systeme integriert und damit vernetzt werden müssen.



Siehe Magazin,
S. 19 ff.

Auch das Thema Industrie 4.0 bietet dem BECHTLE Konzern Chancen. Die im Rahmen von Industrie 4.0 weiter zunehmende Komplexität der industriellen IT-Landschaften macht das Hinzuziehen eines kompetenten IT-Partners unerlässlich.

Unternehmensorganisation

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

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

Personal

Für BECHTLE haben die langfristige Bindung der Mitarbeiter an das Unternehmen, eine hohe Motivation und eine positive Unternehmenskultur große Bedeutung. Wesentliche Voraussetzung für ein gutes Klima im Unternehmen ist der praktizierte Führungsstil. Das Management des Unternehmens lebt die in der Unternehmensphilosophie verankerten Grundwerte vor und schafft ein offenes Klima des wechselseitigen Vertrauens. Kurze Kommunikationswege gehören ebenso dazu wie der offene Austausch zwischen den Unternehmensbereichen, Lokationen und Hierarchieebenen. Das ist wichtig, um vorhandenes Wissen nutzbar zu machen und um bei Entscheidungen sowohl die strategische als auch die operative Sicht angemessen berücksichtigen zu können.

Der Fachkräftemangel stellt für BECHTLE ebenfalls eine Herausforderung dar. Durch die begrenzte Verfügbarkeit qualifizierter Mitarbeiter ergeben sich möglicherweise jedoch Chancen – zum Beispiel wenn es dem Unternehmen gelingt, zum einen genügend Fachkräfte selbst auszubilden und zum anderen Mitarbeiter langfristig zu halten. So verfolgt BECHTLE mittelfristig das Ziel, die Ausbildungsquote in Deutschland auf rund 12 Prozent zu erhöhen. Darüber hinaus investiert BECHTLE stark in die Aus- und Weiterbildung seiner Mitarbeiter. Die 1999 gegründete BECHTLE Akademie stellt im zunehmend härter werdenden Wettbewerb um zukünftige Mitarbeiter einen wichtigen Baustein dar. Der Bereich Personalentwicklung ergänzt dabei die Aktivitäten der BECHTLE Akademie. Gleichzeitig stellt die Akademie eine bewährte organisatorische Plattform für die programmatische Umsetzung der Maßnahmen im Rahmen der Personalentwicklung dar. Diese Maßnahmen werden kontinuierlich erweitert und ergänzt.



Siehe
Managementstruktur,
S. 65f.



Siehe
standortübergreifender
Know-how-Transfer,
S. 73



Siehe Prognosebericht,
S. 162



Siehe Mitarbeiter,
S. 92f.

RISIKEN

Die nachfolgend beschriebenen Risiken könnten nach Einschätzung des Managements nachteilige Auswirkungen auf die Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage, den Aktienkurs sowie die Reputation des Unternehmens haben. Dennoch sind hier nicht alle Risiken dargestellt, denen der BECHTLE Konzern ausgesetzt ist. Risiken, die derzeit noch nicht bekannt sind, oder Risiken, die aktuell als unwesentlich eingeschätzt werden, könnten die Geschäftsentwicklung des Unternehmens ebenfalls beeinträchtigen. Häufig sind Risiken auch mit Chancen verbunden und es ist Aufgabe des Managements, im Einzelfall abzuwägen, ob man eine Chance wahrnimmt und damit ein Risiko eingeht oder ob man das Risiko vermeidet, damit aber eine Chance auslässt.

Risikobewertung

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

57. RISIKOPOTENZIAL EINTRITTSWAHRSCHEINLICHKEIT

Eintrittswahrscheinlichkeit	Beschreibung
Hoch	Sehr wahrscheinlich
Mittel	Wahrscheinlich
Gering	Unwahrscheinlich

58. RISIKOPOTENZIAL SCHADENHÖHE

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

59. RISIKOMATRIX

		Erwartete Schadenhöhe		
		Gering	Mittel	Hoch
Eintrittswahrscheinlichkeit	Hoch	Mittleres Risiko	Hohes Risiko	Hohes Risiko
	Mittel	Geringes Risiko	Mittleres Risiko	Hohes Risiko
	Gering	Geringes Risiko	Geringes Risiko	Mittleres Risiko

Gesamtwirtschaft und Branche

Die Investitionsbereitschaft der Kunden ist unter anderem von der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung abhängig, in den jeweiligen Ländermärkten, in Europa sowie weltweit. Daneben spielt das Vertrauen der Unternehmen in einen positiven Konjunkturverlauf eine große Rolle. Ungefähr zwei Drittel ihres Umsatzes erzielt die BECHTLE AG in Deutschland, ein Drittel in den ausländischen Märkten. Insofern hat die Entwicklung der europäischen Wirtschaft insgesamt und der deutschen Wirtschaft im Besonderen entscheidenden Einfluss auf das Wachstum von BECHTLE.

Im Berichtsjahr verzeichneten mit Ausnahme von Italien alle Länder, in denen BECHTLE vertreten ist, ein positives Wirtschaftswachstum. In Westeuropa lagen die Werte zwischen 0,2 und 1,6 Prozent, in Osteuropa und auf den Britischen Inseln zum Teil deutlich darüber. Bei einem schwächeren oder gar rückläufigen Konjunkturverlauf bestehen entsprechende Risiken für die Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage des BECHTLE Konzerns.

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

Den Marktrisiken begegnet BECHTLE unter anderem durch eine Verstärkung von Geschäftsbereichen mit überdurchschnittlichem Wachstumspotenzial – wie beispielsweise Managed Services, Software & Anwendungslösungen oder Mobility. Das Geschäftsfeld Managed Services bietet durch seine Outsourcing-Dienstleistungen nicht nur attraktive Wachstumsperspektiven, sondern reduziert mit längeren Vertragslaufzeiten die kurzfristige Konjunkturabhängigkeit des BECHTLE Geschäfts. Durch den Ausbau des Geschäftsbereichs Software & Anwendungslösungen besetzen wir zudem wachstumsträchtige Nischenmärkte im CAD- und SharePoint-Umfeld. Die Nutzung mobiler Geräte nimmt rasant zu. Damit einher gehen Fragen nach der sicheren Einbindung dieser Geräte in bestehende Netzwerke oder nach dem Schutz der Daten auf Mobilgeräten vor Missbrauch. BECHTLE bietet hier unter dem Stichwort Mobile Device Management intelligente Lösungen für die Kunden an. Der BECHTLE Konzern erweitert beständig sein Lösungsportfolio, um als IT-Komplettanbieter die sich bietenden Geschäftssynergien der verschiedenen Kundensegmente optimal zu nutzen. Wichtig ist aber auch, das traditionelle Geschäft nicht aus den Augen zu verlieren. Nach wie vor generiert BECHTLE einen Großteil der Umsätze im Handels- und Projektgeschäft. BECHTLE wird zur Risikominimierung auch in Zukunft auf dem Markt als Komplettanbieter auftreten.



Siehe
Leistungsspektrum
und Prozesse,
S. 70 ff.

Angesichts der aktuellen Markt- und Wettbewerbssituation schätzen wir den Eintritt der Risiken aus gesamtwirtschaftlichem Wachstum und Konjunktur als mittel ein. Kritische Auswirkungen auf unsere Geschäftstätigkeit, Finanz- und Ertragslage sowie eine Abweichung von unseren Umsatz- und Ertragszielen können wir nicht vollständig ausschließen. Wir stufen dieses Risiko als hohes Risiko ein.



„Wachstum im europäischen E-Commerce: für uns ganz klar eine Chance.“

Michael Kiener / Anna Maria Auer
Teamleitung Vertrieb,
Bechtle direct Österreich

Um die Marktposition der BECHTLE AG in Europa weiter zu stärken, erschließt das Unternehmen im Segment IT-E-Commerce neue Ländermärkte oder etabliert im Rahmen einer Mehrmarkenstrategie Konzerngesellschaften in Ländern, in denen bereits BECHTLE Gesellschaften vertreten sind. Dabei sieht sich BECHTLE mit politischen, volkswirtschaftlichen und rechtlichen Risiken in den jeweiligen Zielländern konfrontiert. Die Etablierung neuer Handelsgesellschaften erfordert darüber hinaus ein starkes Engagement im Vertrieb, das nicht immer erfolgreich sein könnte. Die Umsätze und Ergebnisse können durch Anlaufkosten für Gründung und Personal sowie Investitionen in länderspezifische Verkaufs- und Marketingaktivitäten negativ beeinflusst werden. Außerdem besteht das Risiko, dass die gewählten Maßnahmen sich später als nicht tragfähig erweisen oder nicht die erwartete Marktakzeptanz finden. Die BECHTLE AG grenzt derartige Risiken sowie Risiken, die sich aus den rechtlichen, wirtschaftlichen oder unternehmensspezifischen Rahmenbedingungen ergeben, durch umfangreiche Analysen und Prüfungen im Vorfeld des Markteintritts, ein einheitliches Beteiligungscontrolling für alle E-Commerce-Gesellschaften und einen sukzessiven Know-how-Transfer aus vorangegangenen Markterschließungen so gut wie möglich ein. Zudem ist es Teil einer Markteintrittsstrategie, geeignetes Fachpersonal sowie Führungskräfte zu gewinnen, die über detaillierte Kenntnisse des lokalen Markts und der sonstigen Rahmenbedingungen verfügen. Daher werden in der Regel die Führungspositionen in den neuen Landesgesellschaften mit einheimischen Managern besetzt, die vorab ein intensives Einarbeitungsprogramm in Deutschland durchlaufen. Insgesamt führen diese Maßnahmen zu einer Situation, in der aus Unternehmenssicht die Chancen einer Neugründung deren Risiken klar überwiegen.

Wir schätzen den Eintritt von Expansionsrisiken derzeit als unwahrscheinlich ein. Erhebliche nachteilige Auswirkungen auf die Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage sowie die Abweichung von Umsatz- und Ertragszielen können nicht ausgeschlossen werden. Wir stufen dieses Risiko als mittleres Risiko ein.

Geschäftstätigkeit



Siehe
Personalaufwand,
S. 91

Kostenstruktur. Die Kostenstruktur der BECHTLE Gruppe ist von einem hohen Personalkostenanteil geprägt, der nur mit zeitlicher Verzögerung einer veränderten Auslastung angepasst werden kann. In Phasen einer schwächeren Konjunktur oder einer gebremsten Investitionsneigung der Kunden kann das Unternehmen, ohne wesentliche Eingriffe in die Beschäftigungssituation, die Funktionskosten nur mittelfristig in einem gewissen Umfang senken, beispielsweise durch Kurzarbeit oder durch das Ausnutzen der natürlichen Fluktuation. Sämtliche Maßnahmen, die die Personalkosten betreffen, müssen immer das bestehende oder mögliche zukünftige Personalrisiko (Fachkräftemangel) berücksichtigen. BECHTLE ist daher darauf bedacht, Mitarbeiter langfristig an das Unternehmen zu binden und für neue Bewerber als zuverlässiger Arbeitgeber attraktiv zu sein. Das häufig eher kurzfristige Risiko einer Ertragsschwächung steht hier der langfristigen Chance eines erfolgreichen Employer Brandings und der Bindung qualifizierter Mitarbeiter gegenüber.

Den Eintritt des Risikos aus Personalkostenentwicklungen und Gehaltsniveau schätzen wir als wahrscheinlich ein und können einige nachteilige Auswirkungen auf die Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage und die Geschäftstätigkeit des BECHTLE Konzerns nicht ausschließen. Wir stufen dieses Risiko als mittleres Risiko ein. Auch das Risiko der Personalbeschaffung wird von uns als mittleres Risiko eingestuft, da ein Eintritt des Risikos wahrscheinlich ist und einige negative Auswirkungen auf die Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage sowie Abweichungen von Umsatz- und Ertragszielen nicht ausgeschlossen werden können.

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

BECHTLE bezieht seine Produkte von allen namhaften Herstellern und Distributoren der IT-Branche. Europaweit beläuft sich ihre Zahl auf rund 300 Hersteller und mehr als 900 Distributoren. Fällt ein Partner als Lieferant aus, ist BECHTLE grundsätzlich kurzfristig in der Lage, vergleichbare Ersatzprodukte anzubieten. Der Konzern ist wirtschaftlich und existenziell von keinem Einzellieferanten abhängig. Bei auftretenden Lieferengpässen begegnen wir diesem Verfügbarkeitsrisiko durch ein aktives Lieferantenmanagement und eine angepasste Bevorratung. Letztere ist vor allem aufgrund der komfortablen Finanzlage des Konzerns auch kurzfristig möglich.

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

Die Entwicklung auf dem IT-Markt weist auf einen steigenden Wettbewerbs-, aber auch Preis- und Margendruck bei den Herstellern hin. Vor diesem Hintergrund haben wie schon im Vorjahr Hersteller im Berichtsjahr in manchen Teilbereichen entgegen dem jahrelang anhaltenden Trend Preiserhöhungen durchgesetzt. Aufgrund der Euroschwäche könnten im Euroraum zumindest 2015 die Preise für eine größere Anzahl an Produkten steigen. Nicht in allen Fällen kann BECHTLE solche Preiserhöhungen an den Kunden in vollem Umfang weitergeben. Vor allem bei langfristigen Verträgen und Projekten besteht daher ein Risiko für die Ertragssituation des Konzerns.

Risiken aus der Preispolitik der Hersteller klassifizieren wir als hohe Risiken. Den Eintritt des Risikos schätzen wir als wahrscheinlich ein. Erhebliche nachteilige Auswirkungen auf unsere Geschäftstätigkeit, Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage und Abweichungen unserer Umsatz- und Ertragsziele können wir nicht ausschließen.

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

Den Eintritt dieses Risikos schätzen wir als wahrscheinlich ein. Kritische Auswirkungen auf unsere Geschäftstätigkeit, Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage und Abweichungen unserer Umsatz- und Ertragsziele können wir nicht ausschließen. Die Risiken aus der Bonusgewährung der Hersteller klassifizieren wir als hohe Risiken.



Siehe
Geschäftstätigkeit,
IT-E-Commerce,
S. 74 f.

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

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

Wir schätzen den Eintritt dieses Risikos als unwahrscheinlich ein. Einige nachteilige Auswirkungen auf die Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage sowie die Abweichung von Umsatz- und Ertragszielen können nicht ausgeschlossen werden. Wir stufen dieses Risiko als geringes Risiko ein.



„Trends erkennen und bei Bedarf ins Portfolio integrieren: Anforderungen eines stetigen Wandels.“

Manuela Braun
Account Manager,
Bechtle ÖA direct

Leistungsspektrum. Die IT-Welt ist geprägt von einem hohen Tempo des technologischen Fortschritts und einer daraus resultierenden fortwährenden Veränderung. Als Marktteilnehmer in diesem Markt muss BECHTLE jederzeit bereit und in der Lage sein, neue Trends zu erkennen und bei Bedarf in das Portfolio aufzunehmen. Gleichmaßen muss regelmäßig überprüft werden, ob etablierte Prozesse und Abläufe noch zeitgerecht sind, ebenso die Produkte oder die Leistungserbringung. BECHTLE hat in seiner über 30-jährigen Geschichte bewiesen, dass es in der Lage ist, das hohe Tempo des IT-Markts mitzugehen und sich jederzeit den Gegebenheiten des Markts beziehungsweise den Anforderungen der Kunden anzupassen. Gleichwohl besteht ein Risiko, dass BECHTLE neue wesentliche Trends erst verspätet wahrnimmt und damit den Kunden nicht mehr ein zeitgemäßes Produktportfolio anbieten kann. Dieses Risiko wird aber weitgehend minimiert durch die enge Verzahnung von BECHTLE mit allen wichtigen Herstellern. Von wesentlichen technologischen Neuerungen hat BECHTLE damit zu einem sehr frühen Stadium Kenntnis. Durch den engen Kontakt der Vertriebsmannschaft zu den Kunden aus Industrie und öffentlicher Hand wird zudem gewährleistet, dass BECHTLE bei aufkommender Nachfrage der Kunden sein Portfolio entsprechend anpasst.

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

Im Segment IT-E-Commerce spielen die Onlineshops der Marken ARP, BECHTLE DIRECT und COMSOFT DIRECT eine wesentliche Rolle. Neben Telefonmarketing und persönlichen Vertriebsansprechpartnern sind die Onlineshops das zentrale Verkaufsinstrument. Die Anforderungen an Webshops sowohl bezüglich der Gestaltung, der Funktionalitäten, der zugrunde liegenden Technologie und des Pricings stehen in einem steten Wandel und müssen kontinuierlich mit den aktuellen Anforderungen an moderne Onlinebeschaffungssysteme und den Marktverhältnissen abgeglichen und erweitert werden. Sollte BECHTLE es versäumen, die Shops nutzerfreundlich und zeitgemäß anzulegen, könnte das Risiko bestehen, dass Kunden

deshalb ihre Bestellungen über andere Webshops tätigen. BECHTLE begegnet diesem Risiko schon seit Jahren mit einem eigenen Webmanagementteam. Dessen Mitarbeiter sind nicht nur für den laufenden störungsfreien Betrieb der Shops zuständig, sondern zusammen mit den Fachverantwortlichen auch für die Spezifikation der Fachanforderungen und für die kontinuierliche Umsetzung der festgelegten Weiterentwicklungen. Bedarfsweise werden auch externe Dienstleister hinzugezogen.

Der Eintritt dieses Risikos wird aktuell als nicht unwahrscheinlich eingeschätzt. Nachteilige Auswirkungen auf die Geschäftstätigkeit, Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage sowie Abweichungen von Ertrags- und Umsatzzielen sind nicht vollständig auszuschließen. Das Risiko wird als mittleres Risiko eingestuft.

BECHTLE erzielt einen Großteil seiner Umsätze mit dem Verkauf von Hard- und Software. Hier besteht das Risiko, dass Hersteller ihren Direktvertrieb ausbauen und damit direkt in Geschäftsbeziehung zu BECHTLE Kunden treten. Vor allem Großkunden werden bereits heute teilweise direkt von Herstellern beliefert. Aufgrund seiner flächendeckenden Präsenz ist BECHTLE jedoch insbesondere im Mittelstand sowohl in Bezug auf Kundenansprache und Kundenbindung als auch bei der Auslieferung und Erbringung von Services im Vorteil. Durch eine konsequente Ausrichtung auf effiziente Vertriebsteams will BECHTLE auch in Zukunft den Wettbewerbsvorsprung im Mittelstand halten und damit das Risiko eines Einbruchs von Herstellern mit Direktvertrieb in die BECHTLE Klientel verringern.

Wir schätzen den Eintritt dieses Risikos als wahrscheinlich ein und können erhebliche negative Auswirkungen auf unsere Geschäftstätigkeit, Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage und eine Abweichung von Ertrags- und Umsatzzielen nicht vollständig ausschließen. Das Risiko wird als hohes Risiko eingestuft.

Vor allem im Zusammenhang mit Cloud Computing wird von manchen Marktbeobachtern das Risiko gesehen, dass Umsätze mit Hard- und Software rückläufig sein können. So wird schon derzeit beobachtet, dass im Zuge der weiter fortschreitenden Virtualisierung Umsätze mit Servern zurückgehen. BECHTLE sieht zwar das Risiko, dass in einzelnen Produktgruppen mit sinkenden Umsätzen zu rechnen ist. Dieser Umsatzrückgang wird allerdings ausgeglichen durch steigende Umsätze in anderen Bereichen. So werden beispielsweise zwar weniger Server verkauft, allerdings macht BECHTLE mehr Umsatz mit Dienstleistungen rund um Virtualisierung. Das Volumen des IT-Markts insgesamt ist nicht rückläufig, sondern steigt von Jahr zu Jahr. BECHTLE als Komplettanbieter rund um die IT-Infrastruktur gewerblicher Kunden wird daher auch in einem sich verändernden Markt den Marktanteil weiter ausbauen und profitabel wachsen.

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

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



Siehe Absatzmärkte,
S. 78 f.

Kunden. Obwohl bei einzelnen Gesellschaften der BECHTLE Gruppe eine gewisse Abhängigkeit von wenigen Kunden besteht, verfügt der Konzern mit etwa 75.000 Kunden über eine sehr breite Basis. Damit sind wir von keinem Einzelkunden existenziell abhängig. Eine Konzentration von Ausfallrisiken auf einzelne Großkunden besteht zwar, gefährdet den Konzern jedoch im Eintrittsfall nicht. Die hohe Branchendiversität der Kunden streut darüber hinaus das Risiko der Abhängigkeit von einzelnen Branchenkonjunkturen. Dem potenziellen Bonitätsrisiko der Kunden begegnet BECHTLE durch sorgsame Prüfungen vor Aufnahme der Geschäftsbeziehungen und ein konsequentes Forderungsmanagement.

Den Eintritt des Risikos aus Abhängigkeiten von einzelnen (Groß-)Kunden schätzen wir als nicht unwahrscheinlich ein. Moderate negative Auswirkungen auf unsere Geschäftstätigkeit, unsere Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage sowie eine Abweichung von unseren Umsatz- und Ertragszielen können wir nicht vollständig ausschließen. Das Risiko wird als mittleres Risiko eingestuft.

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

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

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

BECHTLE schützt die IT-Systeme unter anderem durch Firewalls und strenge Sicherheitsvorschriften. Die Verfügbarkeit der IT-Systeme entspricht dem neuesten Stand der Technik. Dabei sichert die Zentrale IT den Betrieb zusätzlich durch redundant ausgelegte Datenleitungen ab. Die Netzwerkanbindung erfolgt an allen Standorten über Back-up-Leitungen. Für die Stabilität der IT-E-Commerce-Systeme setzt BECHTLE

immer mehrere Provider mit gegenseitiger Sicherungsfunktion ein. Alle wesentlichen Produktionssysteme sind zweifach vorhanden und mit einem Hochverfügbarkeitsvertrag durch den Hersteller versehen. Die Systeme sind zusätzlich durch eine unterbrechungsfreie Stromversorgung und ein Notstromaggregat abgesichert.

Trotz vorgenommener Maßnahmen schätzen wir den Eintritt der IT-Sicherheitsrisiken als nicht unwahrscheinlich ein und können erhebliche negative Auswirkungen auf unsere Geschäftstätigkeit, unsere Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage sowie eine Abweichung von unseren Umsatz- und Ertragszielen nicht vollständig ausschließen. Das Risiko wird als hohes Risiko eingestuft.

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



Siehe Aus- und
Weiterbildung,
S. 92 f.

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

Der Eintritt von Risiken aus der Nachwuchsplanung wird als unwahrscheinlich eingeschätzt. Erhebliche nachteilige Auswirkungen auf die Geschäftstätigkeit, unsere Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage sowie eine Abweichung von Umsatz- und Ertragszielen können nicht vollständig ausgeschlossen werden. Das Risiko wird als mittleres Risiko eingestuft. Der Eintritt von Fluktuationsrisiken wird als wahrscheinlich eingeschätzt. Hier können einige nachteilige Auswirkungen auf die Geschäftstätigkeit sowie unsere Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage nicht vollständig ausgeschlossen werden. Wir stufen das Risiko als mittleres Risiko ein. Risiken aus Personalentwicklung sehen wir als gering an. Ihr Eintritt ist unwahrscheinlich, die Auswirkungen wären moderat.

Haftung. BECHTLE übernimmt im Handelsgeschäft gemäß den Allgemeinen Geschäftsbedingungen eine branchenübliche Haftung und vertragliche Gewährleistung für gelieferte Hard- und Software. Das Risiko, von Kunden im Rahmen der Gewährleistung in Anspruch genommen zu werden, ist allerdings gering, da BECHTLE üblicherweise die Gewährleistungsansprüche an die Hersteller weiterreichen kann. Produktbezogene Herstellergarantien gewährt BECHTLE ohnehin nicht. Für den Fall, dass Garantieverlängerungen oder -erweiterungen gegenüber Kunden direkt übernommen werden müssen, hat BECHTLE entsprechende Versicherungen abgeschlossen beziehungsweise angemessene Rückstellungen bilanziert. Im Dienstleistungs- und Projektgeschäft, insbesondere bei Managed-Services-Verträgen, strebt BECHTLE zur



„Bechtle ist ein attraktiver
und zuverlässiger Arbeitgeber.“

Manuela Schmiedeknecht
Teamleitung Human Resources,
Bechtle AG

Minimierung von Haftungsrisiken stets die Vereinbarung von branchenüblichen und dem Vertragszweck angemessenen Haftungsbeschränkungen an. Für den Umgang mit Haftungsrisiken existiert eine konzernweit zu beachtende Prozessbeschreibung. Das Regelwerk gibt den Verantwortlichen wesentliche Schritte vor, die unter Risiko- und Chancenaspekten für eine ausgewogene Entscheidung und wirtschaftliche Durchführung von Geschäften mit erhöhtem Haftungsrisiko notwendig und beachtenswert sind. Für Haftungsansprüche, die sich aus Managementfehlern ergeben, besteht im Rahmen der gesetzlichen Regelungen eine D&O-Versicherung. Der Umfang des allgemeinen Versicherungsschutzes wird regelmäßig geprüft und bei Bedarf angepasst. Negative finanzielle Auswirkungen von versicherbaren Risiken auf das Unternehmen sollen damit weitgehend ausgeschlossen oder zumindest stark eingegrenzt werden.



Siehe
D&O-Versicherung,
S. 100

Finanzinstrumente



Zur Quantifizierung
der Risiken
siehe Anhang,
S. 221 ff.

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

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

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



Siehe Anhang,
Währungsrisiko,
S. 221 ff.



Siehe Finanzlage,
S. 126

Fremdwährungen. Währungsrisiken existieren insbesondere dort, wo Forderungen, Schulden, Zahlungsmittel sowie geplante Transaktionen in einer anderen als in der lokalen Währung der Konzernmutter bestehen beziehungsweise entstehen werden. Das Fremdwährungsrisiko ist im Wesentlichen auf den Schweizer Franken beschränkt, da ein bedeutender Anteil des Auslandsgeschäfts in der Schweiz generiert wird. Mit Ausnahme der Schweiz, Großbritanniens und der osteuropäischen Länder Polen, Tschechien und Ungarn erfolgt die Beschaffung überwiegend in den Euroländern und somit auf Eurobasis. Teilweise werden Waren in us-Dollar oder anderen Währungen erworben, um Preisvorteile zu nutzen. Zur Vermeidung des Währungsrisikos tätigt der BECHTLE Konzern Termingeschäfte und Optionen. Die Absicherung der erwirtschafteten Zahlungsströme beziehungsweise der von den Landesgesellschaften gehaltenen Vermögenspositionen in fremdländischen Devisen beschränkt sich auf die Schweiz und Großbritannien. Aufgrund des derzeitigen Geschäftsumfangs sind die BECHTLE Gesellschaften in den osteuropäischen Ländern von dieser Absicherung ausgenommen. Termingeschäfte zur Vermeidung des Währungsrisikos in anderen Währungen werden fallweise getätigt, wenn Waren bezogen werden oder Kunden sich die Zahlungen in Fremdwährung ausbedungen haben. Bei einmaligen Beträgen mit im Regelfall kurzen Laufzeiten werden diese ökonomischen Sicherungen nicht als Sicherungsbeziehung bilanziert. Bei länger laufenden Projekten und im Regelfall mehreren dazugehörigen Sicherungen werden die Regelungen des IAS 39 zur Bilanzierung von Sicherungsbeziehungen angewendet. Die offenen Devisengeschäfte und dazugehörigen Forderungen und Verbindlichkeiten werden monatlich analysiert und auf ihre Wirksamkeit überprüft.

Liquidität. Um die uneingeschränkte Zahlungsfähigkeit zu gewährleisten, muss dem Unternehmen jederzeit ausreichende Liquidität zur Verfügung stehen. Die Steuerung und Überwachung der Liquiditätssituation erfolgen durch das Treasury als integrierten Bestandteil des Konzernrechnungswesens. Bei der aktuellen Finanzlage des BECHTLE Konzerns zum Jahresende mit einem Bestand an liquiden Mitteln sowie Geld- und Wertpapieranlagen in Höhe von 156,0 Mio. € (Vorjahr: 156,1 Mio. €) und nicht beanspruchten Bar- und Avalkreditlinien in Höhe von 34,9 Mio. € sowie einem positiven Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit in Höhe von 56,0 Mio. € (Vorjahr: 73,1 Mio. €) ist der Eintritt eines Liquiditätsrisikos begrenzt. Darüber hinaus verfügt die BECHTLE AG über ein genehmigtes Kapital von bis zu 10,5 Mio. €, um bei Bedarf die Eigenkapitalbasis zu erhöhen.

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

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

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

Zinsen. Ein Zinsänderungsrisiko besteht grundsätzlich bei finanziellen Vermögenswerten und Schulden mit Laufzeiten von über einem Jahr. Die Zinsrisiken des BECHTLE Konzerns werden zentral analysiert und daraus folgende Maßnahmen durch das Konzernfinanzwesen aktiv gesteuert. Dabei unterliegt das Vorgehen des Bereichs einer durch das Management festgelegten regelmäßigen Überprüfung. Die Risiken aus Zinsschwankungen bei variabel verzinsten Darlehen werden durch Zinsswaps eliminiert. Diese Zinsswaps sind als Sicherungsbeziehung bilanziert.



Siehe Vermögenslage,
S. 122 ff., und
Anhang Zinsrisiko,
S. 224

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

Sonstige



Siehe Standorte,
S. 66 ff.

Akquisitionen. Seit dem Börsengang 2000 hat die BECHTLE AG rund 60 Gesellschaften akquiriert. Unternehmensübernahmen sind essenzieller Bestandteil der auf langfristig profitables Wachstum ausgelegten Unternehmensstrategie. BECHTLE wird daher auch künftig die eigene Marktposition durch Akquisitionen gezielt stärken und ausbauen. Grundsätzlich besteht jedoch bei der Entscheidung für den Kauf einer Gesellschaft und deren Integration in den Konzernverbund immer auch ein unternehmerisches Risiko. Es kann nicht ausgeschlossen werden, dass die in die Gesellschaft gesetzten Erwartungen sich nicht in Gänze erfüllen. BECHTLE trägt diesem Risiko durch umfangreiche Prüfungen im Vorfeld (Due Diligence) Rechnung. Die Vorbereitung, Umsetzung und Kontrolle von Akquisitionen erfolgen nach festgelegten Zuständigkeitsregelungen und Genehmigungsprozessen. Zudem verfügt BECHTLE über langjährige Erfahrung bei der Integration von Unternehmen. Wir haben die dafür notwendigen Strukturen und Prozesse etabliert und arbeiten nach einem Post-Merger-Konzept, das die Bedürfnisse des Konzerns bei der Integration neu erworbener Unternehmen optimal abdeckt. Daher stehen bei Akquisitionen für BECHTLE die Chancen ganz klar im Vordergrund gegenüber den Risiken.

Das schnelle Unternehmenswachstum von BECHTLE in den vergangenen Jahren birgt ebenfalls Risiken. Einerseits binden die durch Zukäufe neu hinzugekommenen Unternehmen während der Integrationsphase Managementressourcen. Andererseits macht das rasche Wachstum eine kontinuierliche Anpassung und Erweiterung der Organisations- und Führungsstrukturen an die sich verändernden Rahmenbedingungen notwendig. Hierfür hat BECHTLE die entsprechenden Ressourcen im Unternehmen und Schlüsselpositionen im Management in der Vergangenheit stetig ausgebaut und verstärkt. Diesen Risiken stehen allerdings auch erhebliche unternehmerische Chancen für die weitere Entwicklung des Konzerns gegenüber.

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

Steuern. Der Konzern ist in 14 europäischen Ländern operativ tätig und unterliegt somit unterschiedlichen steuerlichen Regelungen. Änderungen der steuerlichen Gesetzgebungen können zu einem höheren Steueraufwand und zu höheren Steuerzahlungen führen. Außerdem können die geänderten Rahmenbedingungen Auswirkungen auf die Steuerforderungen und -verbindlichkeiten sowie auf die aktiven und passiven latenten Steuern des Unternehmens haben. Der Konzern verfügt über eine zentrale Steuerabteilung, die die Beachtung der steuerlichen Gesetzgebungen und Regelungen im Inland sicherstellt. Im Ausland werden externe Berater hinzugezogen. Dieses Risiko könnte sich im Eintrittsfall auch auf ein prognostiziertes Nachsteuerergebnis auswirken.

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

Compliance. Durch das Fehlverhalten eines BECHTLE Mitarbeiters, der bei einem Kunden vor Ort tätig und mit sensiblen Daten in Kontakt ist, könnte ein Reputationsrisiko für BECHTLE entstehen. Das gilt insbesondere für öffentliche Auftraggeber. Daher spielt vor allem in Verträgen mit dieser Kundengruppe, mehr und mehr aber auch bei Kunden aus der Privatwirtschaft, das Thema Compliance eine große Rolle. Von vielen Kunden wird erwartet, dass sich der IT-Partner ausdrücklich zur Beachtung geltender Gesetze und Regelungen bekennt und die Einhaltung von Standards seriösen Handelns zusichert. Um diesen Anforderungen gerecht zu werden und somit das Risiko eines möglichen Fehlverhaltens gegenüber Geschäftspartnern weitgehend einzugrenzen, hat die BECHTLE AG bereits vor einigen Jahren einen Verhaltenskodex („Code of Conduct“) eingeführt. Der Verhaltenskodex soll die Einhaltung der geltenden internationalen und nationalen Gesetze sowie Bestimmungen bei allen Tätigkeiten im Unternehmen gewährleisten und darüber hinaus Mindeststandards für verantwortungsvolles Handeln darstellen. Zeitgleich mit dem Verhaltenskodex hat BECHTLE ein Compliance Board eingerichtet, das aus dem kompletten Vorstand der BECHTLE AG und einem ständigen Vertreter des Fachbereichs Recht besteht. Das Compliance Board ist für die Mitarbeiter über eine eigens eingerichtete Telefonhotline und einen gesonderten E-Mail-Account erreichbar. Hinweise oder Verstöße werden vom Compliance Board überprüft und bewertet; gegebenenfalls veranlasst das Board sodann geeignete Maßnahmen. Um im Rahmen öffentlicher Aufträge ein mögliches Fehlverhalten der Mitarbeiter beim Umgang mit vertraulichen Daten einzugrenzen beziehungsweise bestmöglich auszuschließen, wurden die BECHTLE AG sowie die verantwortlichen Personen im Unternehmen einer Sicherheitsüberprüfung durch das Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie unterzogen. Die BECHTLE AG befindet sich seitdem in der Geheimschutzbetreuung des Bundes. Damit hat das Unternehmen die Voraussetzungen geschaffen, Projekte der öffentlichen Hand, die der Geheimhaltung unterliegen, entsprechend den Kundenerwartungen abzuwickeln.

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

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

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

GESAMTRISIKOBETRACHTUNG

Die Evaluierung der Gesamtrisikosituation des Konzerns durch den Vorstand ist das Resultat der Betrachtung aller wesentlichen Risikokomplexe beziehungsweise Einzelrisiken im Zusammenspiel mit den jeweils sich daraus möglicherweise ergebenden Chancen. Gegenüber dem Vorjahr ergaben sich keine wesentlichen Änderungen der Gesamtrisikoposition und der beschriebenen Risiken. Nach Überzeugung des Managements sind die dargestellten Risiken begrenzt und überschaubar. Die Finanzbasis des Unternehmens ist solide. Die Eigenkapitalquote ist mit 54,5 Prozent (Vorjahr: 55,1 Prozent) gut und die Liquiditätssituation komfortabel.



**Exzellente
Bonitätsbewertung**



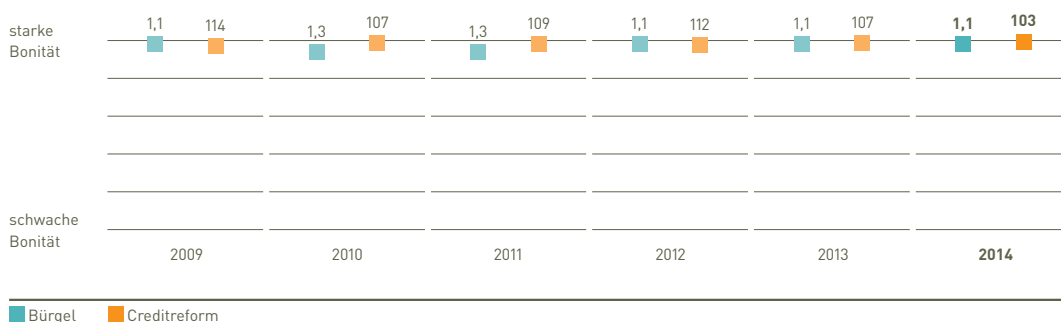
buergel.de

creditreform.de

www1.creditsafede.com

Ein wichtiger Indikator für die Gesamtrisikoeinschätzung ist auch eine Bewertung durch Dritte. Neben der internen, unternehmenseigenen Risikobewertung wird die Bonität beziehungsweise das aggregierte Ausfallrisiko von BECHTLE durch Banken und Wirtschaftsauskunfteien regelmäßig eingeschätzt und überwacht. BECHTLE wird dabei durchgängig mit einer sehr geringen Ausfallwahrscheinlichkeit bewertet (Stand: Februar 2015). Die Wirtschaftsauskunftsdatei Bürgel hat BECHTLE wie im Vorjahr mit einem Bonitätsindex von 1,1 eingestuft, wobei 1 für ein sehr geringes und 6 für ein sehr hohes Ausfallrisiko steht. Der von Creditreform ermittelte Bonitätsindex beträgt 103, nach 107 im Vorjahr, wobei 100 das geringste Ausfallrisiko und 600 das höchste Risiko bedeutet. Neu hinzugekommen ist eine Bewertung von Creditsafe. Hier erreicht BECHTLE die Bestnote von 1,0. Aufgrund der soliden Kapitalstruktur und erstklassigen Finanzausstattung des Unternehmens erhält BECHTLE schon seit Jahren hervorragende Bewertungen. Es ist nicht erkennbar, dass sich daran künftig etwas ändern sollte.

60. BONITÄTSBEWERTUNGEN BECHTLE AG



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

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

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

NACHTRAGSBERICHT

VORGÄNGE VON BESONDERER BEDEUTUNG NACH BILANZSTICHTAG



„USA, Skandinavien, Australien und jetzt Japan: Mit unseren internationalen Allianzen kommen wir ganz schön rum.“

**Franziska Gärtner /
Stefanie Rosenberger**
Portfolio Management Irland & UK /
Teamleitung Controlling &
Processes Europe, Logistik &
Service

BECHTLE hat sein globales Netzwerk erweitert. Der am 21. Januar 2015 unterzeichnete Kooperationsvertrag mit Japan Business Systems, Inc. (JBS), Tokio, eröffnet BECHTLE Zugang zu einem weiteren interessanten Markt. Das neue Partnerunternehmen ist seit 25 Jahren in der IT-Branche tätig und bietet IT-Infrastruktur, IT-Services, Applikationsentwicklung sowie ERP- und CRM-Lösungen für Unternehmen und öffentliche Auftraggeber. JBS beschäftigt rund 770 Mitarbeiter und erzielte zuletzt einen Jahresumsatz von gut 160 Millionen Euro. Strategische Herstellerpartner sind unter anderem Apple, Cisco, Citrix, EMC, Fujitsu, HP, IBM, Lenovo, Microsoft, Oracle, Samsung und VMware.

Darüber hinaus sind nach dem Bilanzstichtag 31. Dezember 2014 bei der BECHTLE AG keine Vorgänge von besonderer Bedeutung eingetreten, die Auswirkungen auf die Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage des Unternehmens gehabt hätten.

PROGNOSEBERICHT

Die Strategie der Bechtle AG ist langfristig angelegt. Ausdruck dieser langfristigen Orientierung ist die Vision 2020, die bereits 2008 etabliert wurde. Die in der Vision 2020 dokumentierten Zielwerte – 10.000 Mitarbeiter erwirtschaften einen Umsatz von 5 Milliarden Euro bei einer Vorsteueremarge von 5 Prozent – sind klare Leitlinien, an denen sich die Geschäftspolitik des Unternehmens in den nächsten Jahren orientieren wird. Und sie sind Quelle der Motivation für alle Bechtle Mitarbeiter. Denn in der Vision 2020 liegt der Antrieb, auch nach einem äußerst erfolgreichen Jahr wie dem Berichtsjahr mit vollem Engagement die vor uns liegenden Herausforderungen anzunehmen. In diesem Verständnis ist jedes Geschäftsjahr nur ein Zwischenschritt für Bechtle auf dem Weg zur Vision 2020.

RAHMENBEDINGUNGEN

Die Wirtschaft in der EU wird laut Prognose der Europäischen Kommission 2015 mit einem Plus von 1,7 Prozent zulegen. Auch innerhalb der BECHTLE Märkte in der EU sind die Aussichten gut. Ein Wachstum unter 1 Prozent sollen lediglich Italien mit 0,6 Prozent und Österreich mit 0,8 Prozent zeigen. Alle übrigen Landesmärkte weisen Wachstumsraten von 1 Prozent oder darüber auf. Spitzenreiter ist Irland mit 3,5 Prozent, gefolgt von Polen mit 3,2 Prozent und Großbritannien mit 2,6 Prozent. Die Prognose für Ausrüstungsinvestitionen ist noch optimistischer. Sie sollen EU-weit um 4,1 Prozent zulegen. In den BECHTLE Märkten wird in Frankreich mit 1,8 Prozent und Belgien mit 1,9 Prozent das geringste Wachstum erwartet. Am stärksten wird das Wachstum voraussichtlich in Großbritannien mit 7,2 Prozent, in Portugal mit 7,4 Prozent und in Spanien mit 7,9 Prozent ausfallen. Ganz vorn liegt auch hier wieder Irland mit einem Plus von 10,0 Prozent. Die Wachstumsprognosen für die staatlichen Investitionen liegen für die EU bei 0,6 Prozent. 2016 soll das BIP in der EU mit 2,1 Prozent nochmals zulegen. Die Ausrüstungsinvestitionen sieht die Europäische Kommission sogar mit 5,9 Prozent im Plus.

Für die Schweiz gibt es derzeit keine verlässliche Prognose. Mit der Aufhebung des Mindestkurses gegenüber dem Euro am 15. Januar des laufenden Jahres durch die Schweizerische Nationalbank und der anschließenden markanten Aufwertung des Franken gegenüber dem Euro und anderen Währungen sind die Aussichten für die Schweizer Wirtschaft eher schlechter geworden. Die Prognosen für das BIP-Wachstum im laufenden Jahr liegen in einer außergewöhnlich großen Spannweite von minus 0,5 Prozent bis knapp plus 1 Prozent. Diese beträchtlichen Unterschiede sind ein klares Indiz für die derzeit herrschende große Prognoseunsicherheit.

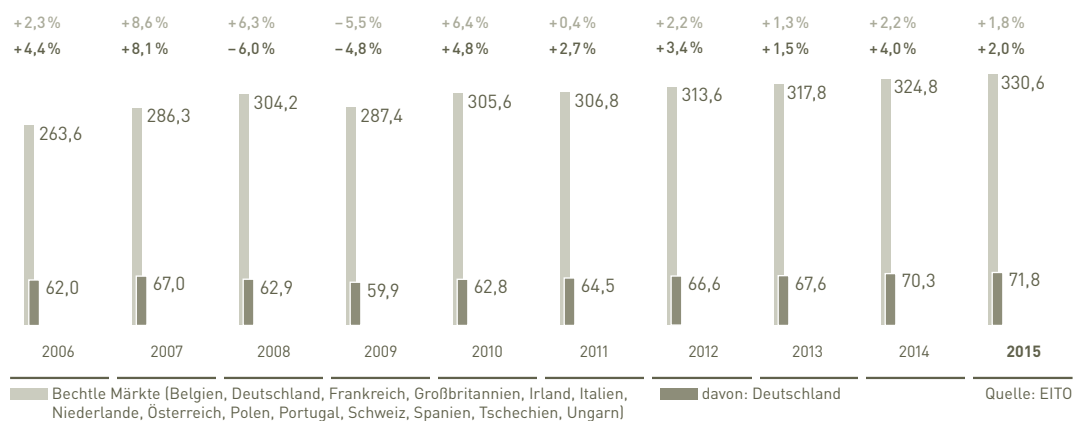
Die wirtschaftliche Entwicklung in Deutschland wird 2015 ihr hohes Niveau halten. Das BIP-Wachstum sieht die Europäische Kommission wie 2014 bei 1,5 Prozent. Die Ausrüstungsinvestitionen werden dabei um 2,9 Prozent zulegen, die staatlichen Konsumausgaben um 1,0 Prozent wachsen. 2016 erwartet die Europäische Kommission für Deutschland ein BIP-Wachstum von 2,0 Prozent. Ausrüstungsinvestitionen sollen mit 6,0 Prozent deutlich überdurchschnittlich steigen, die staatlichen Konsumausgaben werden weitgehend konstant bei einem Plus von 1,1 Prozent gesehen.

Der IT-Markt in der EU soll laut Zahlen von EITO 2015 um 1,9 Prozent wachsen. Das ist etwas weniger als im Vorjahr mit 2,4 Prozent. Nach der überraschend guten Entwicklung 2014 sollen Hardwareumsätze um minus 4,4 Prozent zurückgehen. Services wachsen um 2,8 Prozent und Software um 4,6 Prozent. In den Ländern mit BECHTLE Präsenz wird die Entwicklung der Hardwareumsätze allenthalben im Minus gesehen. Die Schere reicht von minus 1,0 Prozent bis minus 6,4 Prozent. Ausreißer sind Portugal mit lediglich minus 0,4 Prozent beziehungsweise die Niederlande mit minus 8,3 Prozent. Recht eng zusammen liegen die Wachstumsprognosen für Software. Sie sind durchgängig positiv, von 1,2 Prozent in Portugal bis 5,7 Prozent in Großbritannien. In Österreich wird sich die Dynamik 2015 halten. Für den gesamten IT-Markt wird ein Zuwachs von 2,5 Prozent gesehen, nach 2,7 Prozent im Vorjahr. Hardwareumsätze werden zwar um minus 3,2 Prozent zurückgehen, dafür steigen aber Services um 3,0 Prozent und Software um 5,1 Prozent. Aus den oben genannten Gründen nennen wir keine Zahlen für den Schweizer Markt.

Der deutsche IT-Markt soll 2015 nicht mehr ganz so dynamisch wachsen. EITO prognostiziert ein Plus von 2,0 Prozent. Hardware wird mit 4,6 Prozent stark im Minus sein. Vor allem der PC-Markt wird nach seinem Höhenflug im Berichtsjahr wieder stark zurückgehen. Dienstleistungsumsätze werden um 3,0 Prozent zulegen und Software als Wachstumstreiber um 5,5 Prozent.

61. IT-AUSGABEN IN DEN BECHTLE MÄRKTEN 2006–2015

in Mrd. €



In Bezug auf die künftige erwartete wirtschaftliche Situation in den relevanten Ländermärkten sieht der BECHTLE Konzern weder durch eine Änderung der rechtlichen Rahmenbedingungen noch durch die Umsetzung umweltpolitischer Maßnahmen nennenswerte Einflüsse auf die Nachfragesituation. Die Wechselkursentwicklung spielt in den meisten Ländern keine große Rolle. In der Schweiz könnte allerdings im laufenden Jahr der starke Schweizer Franken zu einer Verschlechterung der dortigen Wirtschaftslage und damit auch zu einem schwächeren Nachfrageverhalten von IT-Kunden führen.

ENTWICKLUNG DES KONZERNS

Produkte und Absatzmärkte

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

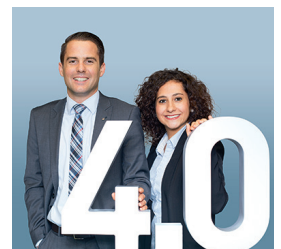
Um den technologischen Trends in der IT und den wachsenden Anforderungen der Kunden gerecht zu werden, arbeitet BECHTLE kontinuierlich an der Weiterentwicklung und Etablierung eines konsequent am Kundennutzen ausgerichteten Produkt- und Dienstleistungsangebots. Mit der hohen Präsenz in der Fläche und der großen Anzahl an Vertriebsmitarbeitern, die regelmäßig im Kundenkontakt stehen, ist BECHTLE sehr nahe an den Wünschen und Bedürfnissen von Unternehmen und öffentlichen Auftraggebern. Insgesamt wird in den nächsten Jahren im Segment IT-Systemhaus & Managed Services der Ausbau des Angebots an speziellen IT-Lösungen eine Schlüsselstellung einnehmen. Dabei sehen wir neben Industrie 4.0 auch Themen wie Mobility, Security, Cloud Computing, Big Data und Applications als Markttreiber. BECHTLE ist in allen genannten Bereichen hervorragend aufgestellt, um den Kunden jederzeit Lösungen anbieten zu können, die den höchsten aktuellen technologischen Maßstäben entsprechen. Die Ausrichtung unseres Portfolios orientiert sich in jedem Fall immer an der Nachfrage unserer Kunden. Deren Bedürfnisse muss BECHTLE befriedigen – unabhängig von etwaigen Trendthemen.

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

Der BECHTLE Konzern strebt an, seine Marktposition im Segment IT-E-Commerce durch die Gründung weiterer Tochtergesellschaften in Europa auszubauen. Für das Geschäftsjahr 2015 sind hier jedoch keine konkreten Schritte geplant. Vielmehr liegt der Fokus auf dem weiteren erfolgreichen Ausbau der Neugründungen der letzten Jahre. Daneben werden wir uns darauf konzentrieren, die Internationalisierung durch weitere Allianzen voranzutreiben. Neben den bereits bestehenden Kooperationen für den us-amerikanischen Markt, Skandinavien und das Baltikum, Australien und Neuseeland sowie Japan wollen wir vor allem auf den asiatischen Märkten verstärkt nach Partnern suchen.



Siehe
Leistungsspektrum
und Prozesse,
S. 70 ff.



„Wir verkaufen keine Trends,
sondern die Services, die der
Kunde von uns verlangt.“

Matthias Drescher / Fatma Elitok
Vertriebsleitung, Bechtle ÖA direct /
Account Manager, Bechtle direct



Siehe Standorte,
S. 68

Wesentliche Kenngrößen

Umsatz. Die BECHTLE AG hat seit 2009 ihren Umsatz mit einer durchschnittlichen jährlichen Wachstumsrate (CAGR) von circa 13 Prozent sehr deutlich gesteigert und sich damit im Vergleich zum IT-Markt überproportional entwickelt. In den Jahren von 2004 bis 2014 lag der CAGR bei rund 9 Prozent. Wir wollen auch 2015 erneut stärker wachsen als der IT-Markt. Im Segment IT-E-Commerce sollen neben verstärkten Vertriebsaktivitäten und damit einer größeren Marktdurchdringung auch unsere transkontinentalen Kooperationen zu diesem Wachstum beitragen. Durch ein immer breiteres, an den Kundenanforderungen ausgerichtetes und optimiertes Leistungsportfolio, eine kontinuierliche Ausweitung der Aktivitäten in den Geschäftsbereichen Software & Anwendungslösungen sowie Managed Services und grundsätzlich die Konzentration auf wachstumsstarke Geschäftsfelder im Systemhaus-Segment wird dieses Ziel ebenfalls unterstützt. Wir gehen daher davon aus, dass wir unseren Umsatz 2015 gegenüber dem Berichtsjahr deutlich steigern. Die Dynamik wird dabei allerdings gegenüber dem Berichtsjahr nachlassen. In der Vision 2020 strebt BECHTLE einen Konzernumsatz von 5 MRD. € an, was einem durchschnittlichen jährlichen Wachstum von etwa 12 Prozent entspricht.



„Jedes Jahr ist ein Zwischenschritt auf dem Weg zur Vision 2020.“

Jeyabairavi Jeya
Auszubildende, IT-Systemkauffrau

Die regionale Verteilung wird in den nächsten Jahren keine größeren Verschiebungen aufweisen. Zum einen verzeichnet der Konzern durch die voranschreitende Internationalisierung des Geschäfts und die zunehmende Anzahl von IT-E-Commerce-Gesellschaften einen Anstieg des Auslandsumsatzes, an dem die Schweiz unverändert einen signifikanten Anteil einnehmen wird. Zum anderen wird jedoch auch das Wachstum auf dem angestammten Heimatmarkt infolge der starken Wettbewerbsposition und der Marktanteilsgewinne nicht nachlassen. Der Umsatzanteil der Schweizer Gesellschaften wird 2015 in der Konzernwährung Euro aufgrund des starken Schweizer Franken voraussichtlich über Vorjahr liegen. Die operative Entwicklung der Schweizer Gesellschaften bleibt abzuwarten.

Kosten. Die Umsatzkosten werden sich in etwa parallel zum Umsatz entwickeln. Die Bruttomarge erwarten wir daher wie 2014 im Bereich von 15 Prozent. Für die BECHTLE AG als handeltreibenden Dienstleister sind im Rahmen der Unternehmenssteuerung die Personalkosten von zentraler Bedeutung. Innerhalb der Vertriebs- und Verwaltungsfunktionen stellen sie mit über 70 Prozent die größte Kostenposition dar. Eine flexible Gestaltung der Personalkosten ist angesichts des beratungsintensiven Geschäftsmodells von BECHTLE und des sich abzeichnenden Mangels an Fachkräften in einigen ausgewählten Bereichen nur bedingt realisierbar. Für BECHTLE wiegt hier Kontinuität – sowohl als Arbeitgeber als auch im Kundenkontakt – deutlich mehr als kurzfristige Kostenoptimierung. Im Vertrieb sind die Aufwendungen zudem eng mit der Umsatzentwicklung verbunden. Vor allem im E-Commerce kann weiteres Wachstum nur durch größere Vertriebsteams realisiert werden. Das Management geht aufgrund des Wachstums im Konzern für das laufende und das kommende Jahr davon aus, dass die absoluten Aufwendungen für die beiden Funktionsbereiche Vertrieb und Verwaltung weiter ansteigen werden. Ein überproportionales Wachstum versuchen wir jedoch zu vermeiden, sodass die jeweiligen Quoten zumindest auf dem Niveau des Berichtsjahres von unter 7 beziehungsweise unter 5 Prozent des Umsatzes liegen werden.

Ergebnis. Nach der äußerst dynamischen Entwicklung im Berichtsjahr und einem sehr deutlichen Ergebniswachstum gegenüber Vorjahr geht der Vorstand für 2015 davon aus, dass die BECHTLE AG die Ergebnissituation des Vorjahres deutlich übertreffen wird. Die Dynamik des Berichtsjahres werden wir aber nicht aufrechterhalten können. In beiden Geschäftssegmenten rechnen wir mit einer deutlichen Steigerung der Ergebnisse. Mit einer Erhöhung des Anteils qualifizierter Dienstleistungen sowie der ständigen Optimierung der Effizienz in der Leistungserbringung wird es uns gelingen, die EBT-Marge 2015 leicht zu verbessern. Dabei geht der Vorstand von einer ähnlichen Entwicklung in beiden Segmenten aus. Aus der Währungsumrechnung des Schweizer Franken sind keine wesentlichen Ergebnisauswirkungen zu erwarten, da Wechselkursschwankungen abgesichert werden. Die im vierten Quartal des Berichtsjahres den Mitarbeitern gewährten Zusatzgratifikationen waren freiwillige Leistungen der Gesellschaft und dem außerordentlichen Erfolg im Berichtsjahr geschuldet. Wir rechnen im laufenden Jahr nicht mit ähnlichen Kosten. Insgesamt ist der Vorstand überzeugt, dass es der BECHTLE AG auch in Zukunft gelingen wird, die im Branchenvergleich überdurchschnittliche Ergebnismarge sukzessive weiter auszubauen. Die Zielmarge beträgt für den Konzern bis 2020 rund 5 Prozent. Dazu brauchen wir beim EBT einen CAGR von rund 15 Prozent. Von 2009 bis 2014 konnten wir einen CAGR von knapp 20 Prozent realisieren.

Die BECHTLE AG plant, ihre Aktionäre auch künftig mit einer attraktiven Dividende am Unternehmenserfolg teilhaben zu lassen. Die Dividendenpolitik orientiert sich dabei in erster Linie an der Ertrags- und Liquiditätssituation des Konzerns und sieht eine Ausschüttungsquote von circa einem Drittel des Ergebnisses nach Steuern vor. Der aktuelle Dividendenvorschlag für das Geschäftsjahr 2014 mit 1,20 € je Aktie entspricht einer Quote von 33,1 Prozent und liegt damit genau auf der Linie der Unternehmenspolitik. Seit dem Börsengang zahlt BECHTLE ohne Ausnahme jedes Jahr eine Dividende und erhöht diese auch regelmäßig. Einen Rückgang hingegen hat es noch nie gegeben. Dies ist Ausdruck für die Zuverlässigkeit einer an den Interessen der Aktionäre ausgerichteten Ausschüttungspolitik der BECHTLE AG. Grundsätzliche Änderungen in der Dividendenpolitik des Unternehmens sind nicht geplant.

Vermögens- und Finanzlage

Liquidität. Die BECHTLE AG verfügt über eine kerngesunde Bilanzstruktur und eine hervorragende Liquiditätsausstattung. Diese finanzielle Stärke ist eine wichtige Voraussetzung dafür, dass BECHTLE kontinuierlich aus eigener Kraft wachsen und flexibel auf die Anforderungen der Märkte reagieren kann. Vor allem die hohe Liquidität erweist sich in Wachstumsphasen als Wettbewerbsvorteil. Aus Kundensicht sind zudem die Finanzlage und die Solidität des IT-Partners zunehmend wichtig und damit ein wesentliches Entscheidungskriterium insbesondere bei der Vergabe von langfristigen Projekten. Dem Cashmanagement bei BECHTLE wird daher weiterhin eine besondere Bedeutung beigemessen. Die Entwicklung der wesentlichen Kennzahlen ist Beweis für das erfolgreiche Liquiditätsmanagement und soll auch künftig fortgeführt werden. Zusätzlich zur freien Liquidität von 156 Mio. € ist angesichts der sehr guten Bilanzrelationen das „ratingneutrale“ Verschuldungspotenzial der BECHTLE AG erheblich. In Verbindung mit einer auch weiterhin positiven Entwicklung des operativen Cashflows verfügt BECHTLE damit über ausreichend Spielraum, um die gesteckten Ziele zu erreichen und das angestrebte überdurchschnittliche Wachstum problemlos – auch aus eigener Kraft – finanzieren zu können.

Finanzierung. Die Verbindlichkeiten und die damit in Verbindung stehenden Zinszahlungen werden 2015 – abgesehen von Akquisitionen – keinen wesentlichen Änderungen unterliegen. Kleinere Akquisitionen können 2015 wie bisher aus dem laufenden Cashflow und den vorhandenen Liquiditätsbeständen finanziert werden, aber auch die Aufnahme von Fremdkapital ist problemlos möglich. BECHTLE verfügt über nicht genutzte Bar- und Avalkreditlinien in Höhe von 34,9 Mio. €. Die Übernahme größerer Unternehmen könnte zu einem spürbaren Abfluss liquider Mittel führen, aber wahrscheinlicher wäre in einem solchen Fall zumindest die teilweise Finanzierung durch Aufnahme von Fremdkapital. Möglich wäre auch ein Rückgriff auf die Eigenfinanzierungsmöglichkeiten gemäß den gefassten Hauptversammlungsbeschlüssen. Bis Juni 2019 ist der Vorstand ermächtigt, das Grundkapital durch Ausgabe von bis zu 10,5 Millionen Aktien gegen Bar- oder Sacheinlage zu erhöhen.

Sofern 2015 keine größeren Übernahmen erfolgen, wird sich die Bilanzstruktur im Vergleich zum Stichtag 31. Dezember 2014 nicht wesentlich verändern.

Investitionen. Die BECHTLE AG betreibt mit dem Handel von IT-Produkten und dem Angebot an IT-Dienstleistungen kein anlageintensives Geschäft. Die Investitionsquote war bei BECHTLE in den letzten Jahren weitgehend konstant. Lediglich 2011 lag die Quote deutlich höher. Grund hierfür waren unter anderem der Erweiterungsbau am Stammsitz Neckarsulm sowie die Neubauten in Freiburg und Karlsruhe. Diese Baumaßnahmen wirkten zum Teil auch in das Geschäftsjahr 2012. Seit 2013 gab es keine vergleichbaren Investitionen und es sind auch für das laufende Jahr keine geplant. Der Vorstand geht daher davon aus, dass im laufenden Jahr die Investitionsquote – auch vor dem Hintergrund der mittlerweile höheren Basis an Sachanlagen – in etwa auf dem Niveau des Vorjahres von rund 20 Prozent liegen wird.

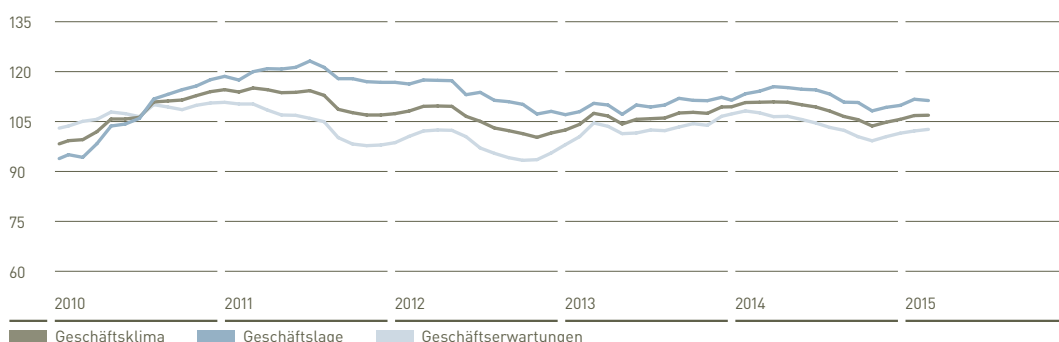
Darüber hinaus sind im laufenden Jahr übliche Ersatzinvestitionen geplant, die jedoch mit rund 16 Mio. € auf dem Niveau der Abschreibungen liegen sollten. Nicht geplante Investitionen aufgrund von Akquisitionen sind grundsätzlich möglich, da diese fester Bestandteil unserer Wachstumsstrategie sind.

GESAMTEINSCHÄTZUNG

Die gesamtwirtschaftliche Lage ist zu Jahresbeginn 2015 sehr positiv und die Prognosen liegen über den im Berichtsjahr erzielten Werten. 2015 und 2016 wird für alle relevanten europäischen Länder von einem über dem Niveau von 2014 liegenden BIP-Wachstum ausgegangen. Angesichts der zahlreichen globalen Krisenherde, in Europa vor allem der Konflikt in der Ukraine und die weiter schwelende Finanzkrise in Griechenland, sind diese Prognosen allerdings mit hohen Unsicherheiten belastet. Gleichwohl ist die Stimmung in der Wirtschaft gut und die Investitionsbereitschaft hoch. So ist der ifo-Indikator für das Wirtschaftsklima im Euroraum im ersten Quartal 2015 wieder gestiegen. Sowohl die aktuelle Lage als auch der Ausblick für die nächsten sechs Monate haben gegenüber dem Schlussquartal 2014 wieder deutlich zugelegt. Allerdings ist der Stand noch unter dem Niveau der ersten drei Quartale 2014. In Deutschland ist der ifo-Geschäftsklimaindex für die gewerbliche Wirtschaft im Januar das dritte Mal in Folge gestiegen und liegt wieder auf dem Niveau vom August 2014. Auch im Februar konnte der Index leicht zulegen. Während die aktuelle Lage etwas schlechter gesehen wurde, sind die Erwartungen an den weiteren Geschäftsverlauf gestiegen. Zu Jahresbeginn herrscht also spürbarer Optimismus vor.



62. IFO-GESCHÄFTSKLIMAINDEX FÜR DIE GEWERBLICHE WIRTSCHAFT IN DEUTSCHLAND



Auch in der IT-Branche ist Optimismus spürbar. Nach einem deutlichen Anstieg zum Jahresende ging der ifo-Index für IT-Dienstleister im Januar zwar von 36 auf 34 Zähler zurück. Im Februar legte er dann aber deutlich auf 45 Zähler zu. Die Einschätzung der aktuellen Lage hält ein sehr hohes Niveau, während der Ausblick auf die nächsten sechs Monate von 23 auf 43 Punkte fulminant zulegen konnte und damit den zweithöchsten Wert der letzten vier Jahre erreicht.

Der Vorstand geht angesichts der soliden wirtschaftlichen Lage in Deutschland und der EU davon aus, dass die Investitionsbereitschaft auf Kundenseite hoch bleibt, allerdings gegenüber dem Berichtsjahr etwas abnimmt. Auch wenn die Impulse vom IT-Markt schwächer sein werden als im Berichtsjahr, planen wir mit einer unverändert positiven und im Branchenkontext überdurchschnittlichen Geschäftsentwicklung der BECHTLE AG. Auch in schwächer wachsenden Märkten wird BECHTLE dank der aktuellen Stärke und der Investitionen in die Vertriebsteams den Marktanteil kontinuierlich ausbauen und deutliches Wachstum realisieren.



„Bei all dem Optimismus kann es 2015 nur bergauf gehen.“

Carina Waltz / Tim Karner
Teamleitung Vertrieb / Vertrieb,
Bechtle ÖA direct

63. ÜBERSICHT DER PROGNOSEN ZUR ERTRAGSLAGE FÜR 2015

	Konzern	IT-Systemhaus & Managed Services	IT-E-Commerce
Umsatz	Deutliche Steigerung gegenüber 2014/ Wachstumsdynamik geringer als 2014	Deutliche Steigerung bei schwächerer Wachstumsrate	Deutliche Steigerung bei schwächerer Wachstumsrate
Umsatzkosten	Proportional zum Umsatz		
Bruttomarge	Rund 15 Prozent		
Vertriebskostenquote	< 7 Prozent		
Verwaltungskostenquote	< 5 Prozent		
EBT	Deutliche Steigerung gegenüber 2014	Deutliche Steigerung gegenüber 2014	Deutliche Steigerung gegenüber 2014
EBT-Marge	Leichte Steigerung	Leichte Steigerung	Leichte Steigerung
Dividende	Ausschüttungsquote von rund einem Drittel des EAT		

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

Einen hohen Stellenwert werden nach wie vor die Personalentwicklung sowie die Ausbildung im Konzern haben. Mit einem erweiterten Qualifizierungsangebot und der konsequenten Fortführung der internen Managementprogramme will BECHTLE auch zukünftig in die Förderung von Nachwuchs- und Führungskräften investieren. Auch 2015 plant der Vorstand – unabhängig von Akquisitionen –, die Beschäftigtenzahl zu erhöhen. Dabei soll aber das moderate Wachstumstempo des Berichtsjahres beibehalten werden. Zentral für die Personalpolitik bei BECHTLE bleibt die Ausbildung junger Menschen. In diesem Zusammenhang hat sich die BECHTLE AG zur Sicherung der Zukunft mittelfristig das Ziel gesetzt, den Anteil der Auszubildenden in Deutschland auf circa 12 Prozent auszubauen.

Konzernabschluss

GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG	166
GESAMTERGEBNISRECHNUNG	167
BILANZ	168
EIGENKAPITALVERÄNDERUNGSRECHNUNG	170
KAPITALFLUSSRECHNUNG	171
ANHANG	172

Weitere Informationen

250

Dankeschön.

Ein großer Dank an alle, die dazu beigetragen haben, dass Bechtle sich abermals in allen Disziplinen verbessern konnte. Dies ist gleichzeitig unser Dank an die Aktionäre, die uns seit Jahren ihr Vertrauen schenken.

Dank an die Unermüdlichen.

Es gibt sie wirklich: die profunden Bechtle Kenner und unermüdlichen Geschäftsberichtsleser, die selbst einen Anhang von A bis Z lesen. Gut zu wissen!

Dank kontinuierlichem Wachstum...

...gehören inzwischen rund 100 Unternehmen zur Bechtle Gruppe. Fortsetzung folgt.

Dank an Gerhard Schick.

Für seine spontane Bereitschaft, 2013 den Aufsichtsratsvorsitz noch einmal zu übernehmen, gebührt ihm beim zweiten Abschied doppelter Dank.



Querverweis innerhalb
des Geschäftsberichts



Querverweis auf andere
Publikationen und weiter-
führende Literatur



Querverweis auf
Informationen im Internet



Hinweis auf nichtfinanzielle
Leistungsindikatoren

Dank an die Macher.

An einem Geschäftsbericht arbeiten intern und extern viele fleißige Köpfe und Hände mit. Einige finden Sie im Impressum.

Konzernabschluss 165

GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG 166

GESAMTERGEBNISRECHNUNG 167

BILANZ 168

EIGENKAPITALVERÄNDERUNGSRECHNUNG 170

KAPITALFLUSSRECHNUNG 171

ANHANG 172

172	I. Allgemeine Angaben
172	II. Zusammenfassung der wesentlichen Bilanzierungs-, Bewertungs- und Konsolidierungsgrundsätze
188	III. Weitere Erläuterungen zur Gewinn- und Verlustrechnung
192	IV. Weitere Erläuterungen zur Bilanz
216	V. Weitere Erläuterungen zur Kapitalflussrechnung
218	VI. Weitere Angaben zu Finanzinstrumenten nach IFRS 7
227	VII. Segmentinformationen
231	VIII. Akquisitionen, Kaufpreisallokation
234	IX. Angaben zu Vorstand und Aufsichtsrat
236	X. Sonstige Angaben
241	XI. Ereignisse nach Ende des Berichtsjahres
242	Tochterunternehmen der Bechtle AG
246	Entwicklung der immateriellen Vermögenswerte und des Sachanlagevermögens
248	Aufsichtsratsmitglieder

Weitere Informationen 250

250	Bestätigungsvermerk
251	Versicherung des Vorstands
252	Mehrjahresübersicht Bechtle Konzern
256	Glossar
259	Grafik- und Tabellenverzeichnis
262	Abkürzungsverzeichnis
263	Stichwortverzeichnis
264	Impressum
	Finanzkalender, Organisationsstruktur der Bechtle Gruppe

64. KONZERN-GEWINN- UND -VERLUSTRECHNUNG

in Tsd. €

	Anhang	2014	2013
Umsatz	1	2.580.448	2.273.485
Umsatzkosten	2	2.197.212	1.933.071
Bruttoergebnis vom Umsatz		383.236	340.414
Vertriebskosten	2	166.556	151.546
Verwaltungskosten	2	124.001	110.483
Sonstige betriebliche Erträge	3	15.819	12.663
Ergebnis vor Zinsen und Steuern		108.498	91.048
Finanzerträge	4	1.944	1.560
Finanzaufwendungen	4	3.057	3.300
Ergebnis vor Steuern		107.385	89.308
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	5	31.191	25.911
Ergebnis nach Steuern (den Aktionären der Bechtle AG zustehend)		76.194	63.397
Ergebnis je Aktie (unverwässert und verwässert) in €	6	3,63	3,02
Durchschnittliche Anzahl Aktien (unverwässert und verwässert) in Tsd. Stück		21.000	21.000



Erläuterungen hierzu
siehe Anhang,
insbesondere III.,
S. 188 ff.

65. KONZERN-GESAMTERGEBNISRECHNUNG

in Tsd. €

	Anhang	2014	2013
Ergebnis nach Steuern		76.194	63.397
Sonstiges Ergebnis			
Posten, die in Folgeperioden nicht in den Gewinn und Verlust umgegliedert werden			
Versicherungsmathematische Gewinne und Verluste aus Pensionsrückstellungen	17	-6.020	2.777
Ertragsteuereffekte		1.231	-531
Posten, die in Folgeperioden in den Gewinn und Verlust umgegliedert werden			
Nichtrealisierte Gewinne und Verluste aus Wertpapieren		-273	-377
Ertragsteuereffekte		23	42
Nichtrealisierte Gewinne und Verluste aus Finanzderivaten		5.215	-2.097
Ertragsteuereffekte		-1.540	604
Währungsumrechnungsdifferenzen von Nettoinvestitionen in ausländische Geschäftsbetriebe		42	-35
Ertragsteuereffekte		0	0
Absicherungen von Nettoinvestitionen in ausländische Geschäftsbetriebe		-1.466	787
Ertragsteuereffekte		428	-230
Währungsumrechnungsdifferenzen		1.697	-1.356
Sonstiges Ergebnis	16	-663	-416
davon Ertragsteuereffekte		142	-115
Gesamtergebnis (den Aktionären der Bechtle AG zustehend)		75.531	62.981



Erläuterungen hierzu
siehe Anhang,
insbesondere IV., Nr. 16
S. 200 ff.

66. KONZERN-BILANZ

AKTIVA

in Tsd. €

	Anhang	31.12.2014	31.12.2013
Langfristige Vermögenswerte			
Geschäfts- und Firmenwerte	7	144.499	139.885
Sonstige immaterielle Vermögenswerte	8	19.980	19.293
Sachanlagevermögen	9	104.224	99.747
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	12	19.774	1.547
Forderungen aus Ertragsteuern		57	84
Latente Steuern	10	3.722	4.131
Sonstige Vermögenswerte	14	2.676	2.513
Geld- und Wertpapieranlagen	13	27.008	32.012
Langfristige Vermögenswerte, gesamt		321.940	299.212
Kurzfristige Vermögenswerte			
Vorräte	11	131.165	107.638
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	12	387.828	345.195
Forderungen aus Ertragsteuern		1.196	1.029
Sonstige Vermögenswerte	14	45.469	33.181
Geld- und Wertpapieranlagen	13	22.272	18.255
Liquide Mittel	15	106.720	105.838
Kurzfristige Vermögenswerte, gesamt		694.650	611.136
Aktiva, gesamt		1.016.590	910.348



Erläuterungen hierzu
siehe Anhang,
insbesondere IV.,
S. 192 ff.

PASSIVA

in Tsd. €

	Anhang	31.12.2014	31.12.2013
Eigenkapital			
Gezeichnetes Kapital		21.000	21.000
Kapitalrücklagen		145.228	145.228
Gewinnrücklagen		387.768	335.337
Eigenkapital, gesamt	16	553.996	501.565
Langfristige Schulden			
Pensionsrückstellungen	17	11.990	6.382
Sonstige Rückstellungen	18	4.836	2.307
Finanzverbindlichkeiten	19	47.522	53.625
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	20	269	438
Latente Steuern	10	17.266	15.128
Sonstige Verbindlichkeiten	21	2.652	538
Abgrenzungsposten	22	11.343	12.369
Langfristige Schulden, gesamt		95.878	90.787
Kurzfristige Schulden			
Sonstige Rückstellungen	18	6.239	5.774
Finanzverbindlichkeiten	19	12.711	10.546
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	20	178.644	170.518
Verbindlichkeiten aus Ertragsteuern		6.418	6.519
Sonstige Verbindlichkeiten	21	95.695	79.941
Abgrenzungsposten	22	67.009	44.698
Kurzfristige Schulden, gesamt		366.716	317.996
Passiva, gesamt		1.016.590	910.348

67. KONZERN-EIGENKAPITALVERÄNDERUNGSRECHNUNG

in Tsd. €

	Gezeichnetes Kapital	Kapital- rücklagen	Gewinnrücklagen		Gesamt	Eigenkapital, gesamt (den Aktionären der Bechtle AG zustehend)
			Ange- sammelte Gewinne	Erfolgs- neutrale Eigenkapital- veränderung		
Eigenkapital zum 1. Januar 2013	21.000	145.228	292.041	1.315	293.356	459.584
Gewinnausschüttung für 2012			-21.000		-21.000	-21.000
Ergebnis nach Steuern			63.397		63.397	63.397
Sonstiges Ergebnis				-416	-416	-416
Gesamtergebnis	0	0	63.397	-416	62.981	62.981
Eigenkapital zum 31. Dezember 2013	21.000	145.228	334.438	899	335.337	501.565
Eigenkapital zum 1. Januar 2014	21.000	145.228	334.438	899	335.337	501.565
Gewinnausschüttung für 2013			-23.100		-23.100	-23.100
Ergebnis nach Steuern			76.194		76.194	76.194
Sonstiges Ergebnis				-663	-663	-663
Gesamtergebnis	0	0	76.194	-663	75.531	75.531
Eigenkapital zum 31. Dezember 2014	21.000	145.228	387.532	236	387.768	553.996



Erläuterungen
hierzu siehe
Anhang, ins-
besondere IV.,
Nr. 16,
S. 200 ff.

68. KONZERN-KAPITALFLUSSRECHNUNG

in Tsd. €			
	Anhang	2014	2013
Betriebliche Tätigkeit			
Ergebnis vor Steuern		107.385	89.308
Bereinigung um zahlungsunwirksame Aufwendungen und Erträge			
Finanzergebnis		1.113	1.740
Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen		23.753	22.493
Ergebnis aus dem Abgang von immateriellen Vermögenswerten und Sachanlagen		20	2
Sonstige zahlungsunwirksame Aufwendungen und Erträge		3.848	32
Veränderung des Nettovermögens			
Veränderung Vorräte		-24.217	-17.972
Veränderung Forderungen aus Lieferungen und Leistungen		-58.053	-33.740
Veränderung Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		4.790	23.784
Veränderung passive Abgrenzungsposten		20.009	4.899
Veränderung übriges Nettovermögen		7.398	7.198
Gezahlte Ertragsteuern		-30.081	-24.646
Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit	23	55.965	73.098
Investitionstätigkeit			
Auszahlungen für Akquisitionen abzüglich übernommener liquider Mittel		-3.501	-7.146
Einzahlung aus Divestments		0	333
Auszahlungen für Investitionen in immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen		-23.614	-23.535
Einzahlungen aus dem Verkauf von immateriellen Vermögenswerten und Sachanlagen		402	373
Auszahlungen für den Erwerb von Geld- und Wertpapieranlagen		-17.014	-20.000
Einzahlungen aus dem Verkauf von Geld- und Wertpapieranlagen sowie aus Rückzahlungen von langfristigen Vermögenswerten		17.595	36.850
Zahlungsausgleich aus der Absicherung der Nettoinvestitionen		-1.466	787
Erhaltene Zinszahlungen		1.745	2.137
Cashflow aus Investitionstätigkeit	24	-25.853	-10.201
Finanzierungstätigkeit			
Auszahlungen für die Tilgung von Finanzverbindlichkeiten		-11.718	-15.426
Einzahlungen aus der Aufnahme von Finanzverbindlichkeiten		7.678	4.669
Dividendenausschüttung		-23.100	-21.000
Geleistete Zinszahlungen		-2.833	-3.245
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	25	-29.973	-35.002
Wechselkursbedingte Veränderungen der liquiden Mittel		743	-265
Veränderung der liquiden Mittel		882	27.630
Liquide Mittel zu Beginn der Periode		105.838	78.208
Liquide Mittel am Ende der Periode		106.720	105.838



Erläuterungen
hierzu siehe
Anhang, ins-
besondere V.,
S. 216f.

KONZERN-ANHANG

I. ALLGEMEINE ANGABEN

Die BECHTLE AG, Bechtle Platz 1, 74172 Neckarsulm, ist eine Aktiengesellschaft deutschen Rechts. Über ihre Tochtergesellschaften ist sie mit IT-Systemhäusern in Deutschland, Belgien, Österreich und der Schweiz tätig sowie als IT-E-Commerce-Anbieter in 14 europäischen Ländern im IT-Handelsgeschäft aktiv. Der Konzern bietet so seinen Kunden herstellerübergreifend ein umfassendes Angebot rund um die IT-Infrastruktur und den IT-Betrieb aus einer Hand an.

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

Der Konzernabschluss der BECHTLE AG für das Geschäftsjahr 2014 wurde am 26. Februar 2015 durch den Vorstand zur Veröffentlichung freigegeben (IAS 10.17).



[bechtle.com/ir/
corporate-governance](http://bechtle.com/ir/corporate-governance)

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

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

Grundlagen der Bilanzierung

Die Muttergesellschaft BECHTLE AG ist als börsennotiertes Unternehmen gemäß § 315a Handelsgesetzbuch verpflichtet, den Konzernabschluss auf Basis der vom International Accounting Standards Board (IASB) veröffentlichten International Financial Reporting Standards (IFRS), wie sie in der Europäischen Union anzuwenden sind, aufzustellen. Alle für das Geschäftsjahr 2014 verpflichtend anzuwendenden International Financial Reporting Standards wurden übernommen. Die darüber hinaus vorzeitig angewandten International Financial Reporting Standards werden in den Angaben zu den neuen Rechnungslegungsverlautbarungen aufgeführt. Weiterhin wurden die nach § 315a Abs. 1 Handelsgesetzbuch erforderlichen Angaben im Anhang dargestellt.

Der Konzernabschluss wurde grundsätzlich unter Zugrundelegung historischer Anschaffungs- oder Herstellungskosten aufgestellt. Ausnahmen bildeten bestimmte Finanzinstrumente, die zum beizulegenden Zeitwert bewertet wurden. Die Darstellung in der Bilanz unterscheidet zwischen kurz- und langfristigen Vermögenswerten und Schulden. Vermögenswerte und Schulden werden als kurzfristig klassifiziert, wenn sie innerhalb eines Jahres fällig werden. Aktive und passive latente Steuern sowie Rückstellungen aus leistungsorientierten Pensionsplänen werden als langfristige Posten dargestellt. Die Gewinn- und Verlustrechnung erfolgt nach dem Umsatzkostenverfahren. Der Konzernabschluss wurde in Euro aufgestellt und auf volle Tausend gerundet (Tsd. €). Abweichende Angaben werden explizit genannt.

Neue Rechnungslegungsverlautbarungen

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


efrag.org

Verlautbarung	Veröffentlichung durch das IASB/IFRIC	Endorsement (EU)	Inkrafttreten (EU) ¹
Vorzeitige freiwillige Anwendung von Verlautbarungen			
IFRIC 21 „Abgaben“	20. Mai 2013	13. Juni 2014	17. Juni 2014
Änderungen an den IFRS: „Verbesserungen der International Financial Reporting Standards“ Zyklus 2011–2013	12. Dezember 2013	18. Dezember 2014	22. Dezember 2014

¹ Verpflichtend anzuwenden spätestens mit Beginn des ersten an oder nach diesem genannten Datum beginnenden Geschäftsjahres.

IFRIC 21 „Abgaben“. IFRIC 21 enthält Leitlinien darüber, wann und wie eine Schuld für eine Abgabe zu bilanzieren ist, die im Rahmen von Gesetzen und Vorschriften von einer Regierung fällig wird. Dabei wird das verpflichtende Ereignis für den Ansatz einer Schuld als die Aktivität identifiziert, die die Zahlungspflicht nach der einschlägigen Gesetzgebung auslöst. Tritt das verpflichtende Ereignis über einen Zeitraum ein, ist die Schuld zeitanteilig anzusetzen. Wird eine Verpflichtung durch das Erreichen eines Schwellenwerts ausgelöst, wird die Schuld angesetzt, wenn dieser Schwellenwert erreicht wird. Die erstmalige Anwendung der Interpretation hat bei BECHTLE keine nennenswerte Auswirkung auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage.

Änderungen an den IFRS: „Verbesserungen der International Financial Reporting Standards“ Zyklus 2011–2013. Im Rahmen des jährlichen Änderungsverfahrens werden Änderungen von geringem Umfang und niedriger Dringlichkeit gesammelt und jährlich in einem einzigen sogenannten Sammelstandard herausgegeben. Bei diesen Änderungen handelt es sich im Wesentlichen um die Beseitigung von Inkonsistenzen zwischen verschiedenen Standards und ungenauen Formulierungen. Aus diesen Änderungen an den IFRS ergeben sich für BECHTLE keine nennenswerten Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage und deren Darstellung.

Die neuen beziehungsweise geänderten Standards und Interpretationen mit verpflichtender Anwendung für das Geschäftsjahr 2014 hat BECHTLE bereits zum Konzernabschluss für das Geschäftsjahr 2013 vorzeitig angewendet.

Noch nicht angewendete neue beziehungsweise geänderte Standards und Interpretationen. Das IASB und das IFRIC haben weitere Standards und Interpretationen verabschiedet, die noch nicht verpflichtend anzuwenden („Inkrafttreten“) beziehungsweise von der EU noch nicht anerkannt sind. Bei noch ausstehendem „Endorsement“ entstammt das genannte Datum zur verpflichtenden Anwendung den entsprechenden Verlautbarungen des IASB beziehungsweise IFRIC. Im Fall eines anschließenden „Endorsements“

enthält die EU-Verordnung gegebenenfalls ein eigenes Datum zur verpflichtenden Anwendung. Bei noch fehlenden offiziellen deutschen Übersetzungen sind nachfolgend die originären englischen Bezeichnungen der Rechnungslegungsverlautbarungen genannt:

Verlautbarung	Veröffentlichung durch das IASB/IFRIC	Endorsement	Inkrafttreten ¹
Veröffentlichte Verlautbarungen, die noch nicht angewendet werden			
Änderungen an IAS 1 „Darstellung des Abschlusses“	18. Dezember 2014	offen	01. Januar 2016
Änderungen an IAS 16 „Sachanlagen“ und IAS 38 „Immaterielle Vermögenswerte“	12. Mai 2014	offen	01. Januar 2016
Änderungen an IAS 16 „Sachanlagen“ und IAS 41 „Landwirtschaft“	30. Juni 2014	offen	01. Januar 2016
Änderungen an IAS 19 „Leistungen an Arbeitnehmer“	20. November 2013	17. Dezember 2014	01. Februar 2015
Änderungen an IAS 27 „Einzelabschlüsse“	12. August 2014	offen	01. Januar 2016
IFRS 9 „Financial Instruments“	24. Juli 2014	offen	01. Januar 2018
Änderungen an IFRS 10 „Konzernabschlüsse“ und IAS 28 „Anteile an assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen“	11. September 2014	offen	01. Januar 2016
Änderungen an IFRS 10 „Konzernabschlüsse“, IFRS 12 „Angaben zu Anteilen an anderen Unternehmen“ und IAS 28 „Anteile an assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen“	18. Dezember 2014	offen	01. Januar 2016
Änderungen an IFRS 11 „Gemeinsame Vereinbarungen“	06. Mai 2014	offen	01. Januar 2016
IFRS 14 „Regulatory Deferral Accounts“	30. Januar 2014	offen	01. Januar 2016
IFRS 15 „Revenue from Contracts with Customers“	28. Mai 2014	offen	01. Januar 2017
Änderungen an den IFRS: „Verbesserungen der International Financial Reporting Standards“ Zyklus 2010–2012	12. Dezember 2013	17. Dezember 2014	12. Januar 2015
Änderungen an den IFRS: „Verbesserungen der International Financial Reporting Standards“ Zyklus 2012–2014	25. September 2014	offen	01. Januar 2016

¹ Verpflichtend anzuwenden spätestens mit Beginn des ersten an oder nach diesem genannten Datum beginnenden Geschäftsjahres.

Änderungen an IAS 1 „Darstellung des Abschlusses“. Die Änderungen im Rahmen der Initiative zur Verbesserung von Angabepflichten betreffen Klarstellungen zur Wesentlichkeit der Darstellung von Gliederungsposten in der Bilanz, Gesamtergebnisrechnung, Kapitalflussrechnung und Eigenkapitalveränderungsrechnung sowie für Anhangangaben. Aus der Anwendung dieser Änderungen sind bei BECHTLE keine wesentlichen Auswirkungen auf die Darstellung des Abschlusses zu erwarten.

Änderungen an IAS 16 „Sachanlagen“ und IAS 38 „Immaterielle Vermögenswerte“. Die Änderungen enthalten Klarstellungen zu sachgerechten Abschreibungsmethoden von Sachanlagen und immateriellen Vermögenswerten. Abschreibungen von Sachanlagen auf Basis vom Umsatz der durch sie hergestellten Güter sind ausdrücklich nicht sachgerecht. Eine umsatzabhängige Abschreibung immaterieller Vermögenswerte ist nur dann zulässig, wenn der Wert des Vermögenswerts sich direkt durch den erwirtschafteten Umsatz ausdrücken lässt oder wenn nachgewiesen werden kann, dass zwischen den erzielten Umsätzen und dem Werteverzehr des immateriellen Vermögenswerts eine starke Korrelation besteht. Innerhalb der BECHTLE Gruppe werden Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte gemäß ihrer planmäßigen Nutzungsdauer linear abgeschrieben, daher wird sich die erstmalige Anwendung nicht auf die Vermögens- oder Ertragslage von BECHTLE auswirken.

Änderungen an IAS 16 „Sachanlagen“ und IAS 41 „Landwirtschaft“. Die Änderungen stellen klar, dass produzierende Pflanzen (zum Beispiel Weinstöcke oder Olivenbäume) bis zum Zeitpunkt ihrer Produktionsreife zu Anschaffungs- und Herstellkosten und danach nach den Vorschriften des IAS 16 wahlweise mittels des Anschaffungs- oder des Neubewertungsmodells zu bilanzieren sind, eine Bilanzierung nach IAS 41 ist nicht mehr zulässig. Für BECHTLE wird die erstmalige Anwendung dieser Änderungen aufgrund des Unternehmensprofils keine Auswirkungen haben.

Änderungen an IAS 19 „Leistungen an Arbeitnehmer“. Durch die Änderungen in IAS 19 wird eine Vereinfachungsregelung für bestimmte Arbeitnehmerbeiträge ermöglicht. Sind die Arbeitnehmerbeiträge unabhängig von der Anzahl der Dienstjahre, kann der Dienstzeitaufwand der Periode um den entsprechenden Arbeitnehmerbeitrag reduziert werden, in der die korrespondierende Arbeitsleistung erbracht wird. Aus der Anwendung dieser Änderungen sind bei BECHTLE keine wesentlichen Auswirkungen zu erwarten.

Änderungen an IAS 27 „Einzelabschlüsse“. Die Änderungen beinhalten die Einführung der Equity-Methode als zusätzliche Bilanzierungsalternative für die Beteiligung an Tochterunternehmen, Gemeinschaftsunternehmen sowie assoziierten Unternehmen im IFRS-Einzelabschluss (neben der Bilanzierung zu fortgeführten Anschaffungskosten gemäß IFRS 9). Da BECHTLE an seinen Tochterunternehmen stets 100 Prozent der Anteile hält, werden sich hieraus auch für einen eventuellen IFRS-Einzelabschluss der BECHTLE AG keine Änderungen ergeben.

IFRS 9 „Financial Instruments“. Die finale Version des IFRS 9 Finanzinstrumente beinhaltet die überarbeiteten Regelungen zur Klassifizierung und Bewertung von Finanzinstrumenten, zur Bilanzierung von Wertminderungen finanzieller Vermögenswerte und zum Hedge Accounting. Der Standard soll IAS 39 vollständig ersetzen. In den neuen Regelungen zur Klassifizierung und Bewertung von Finanzinstrumenten sind die Kategorien „zur Veräußerung verfügbar“ und „bis zur Endfälligkeit gehalten“ aus IAS 39 nicht mehr enthalten. Neben den Bewertungen „zu fortgeführten Anschaffungskosten“ (Amortised Cost) und „erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert“ (Fair Value through Profit or Loss – FVtPL) ist es zukünftig möglich, Finanzinstrumente „erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert“ (Fair Value through Other Comprehensive Income – FVtOCI) zu bilanzieren.

Die Kategorisierung basiert auf folgenden Bedingungen:

- Die vertraglichen Bedingungen des finanziellen Vermögenswerts generieren zu festgelegten Zeitpunkten Zahlungsströme, die ausschließlich Zins- und Tilgungszahlungen auf den ausstehenden Nominalwert darstellen (Zahlungsstrombedingung).
- Ziel des Geschäftsmodells des Unternehmens ist es, dass sowohl die vertraglichen Zahlungsströme finanzieller Vermögenswerte vereinnahmt als auch finanzielle Vermögenswerte veräußert werden (Geschäftsmodellbedingung).

Bei allen Finanzinstrumenten führt das Nichtbestehen der Zahlungsstrombedingung automatisch zur erfolgswirksamen Bilanzierung zum beizulegenden Zeitwert. Eine Ausnahme gilt für die Änderungen des Zeitwerts von Eigenkapitalinstrumenten; sofern diese nicht zu Handelszwecken gehalten werden, kann die Wertänderung im sonstigen Ergebnis erfasst werden. Gilt die Zahlungsstrombedingung als erfüllt und das Finanzinstrument wird gehalten, um die vertraglichen Cashflows zu vereinnahmen, ist das Finanzinstrument zu fortgeführten Anschaffungskosten zu bilanzieren. Wird das Finanzinstrument darüber hinaus auch

zur Veräußerung gehalten, erfolgt die Bilanzierung erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert. In beiden Fällen ist in IFRS 9 jedoch eine bei Zugang auszuübende Wahlmöglichkeit enthalten, nach der Wertänderungen im Periodenergebnis erfasst werden dürfen, wenn dies eine Bewertungs- oder Ansatzinkonsistenz verhindert (sogenannte Fair Value Option). Die von BECHTLE gehaltenen Schuldinstrumente erfüllen die Zahlstrombedingung, das Geschäftsmodell sieht deren Verkauf nicht vor. Die Bewertung der Instrumente hat demnach wie bisher zu fortgeführten Anschaffungskosten zu erfolgen. Die von BECHTLE gehaltenen Wertpapiere erfüllen sowohl die Geschäftsmodell- als auch die Zahlstrombedingung, weshalb sie – wie auch schon nach den Bestimmungen des IAS 39 – erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden können.

Bei der Bilanzierung von Wertminderungen sind nicht mehr nur eingetretene Verluste, sondern auch bereits erwartete Verluste zu erfassen. Der Umfang des erwarteten Verlusts wird danach differenziert, ob sich das Ausfallrisiko finanzieller Vermögenswerte seit ihrem Zugang wesentlich verschlechtert hat oder nicht. Liegt eine Verschlechterung vor, das Ausfallrisiko ist aber als niedrig einzustufen, sind die erwarteten Verluste der nächsten zwölf Monate zu berücksichtigen. Ist das Ausfallrisiko dagegen als hoch einzustufen, sind die erwarteten Verluste über die gesamte Laufzeit zu erfassen. Bei Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und Leasingforderungen müssen sämtliche erwarteten Verluste bereits bei Zugang berücksichtigt werden. Soweit bei BECHTLE Ausfallrisiken innerhalb der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen oder der Leasingforderungen erkennbar werden, werden diese bereits heute durch Wertberichtigungen erfasst. Zudem verfügt BECHTLE gemäß seiner auf Sicherheit und uneingeschränkte Zahlungsfähigkeit ausgerichteten Finanzpolitik ausschließlich über Wertpapiere und Geldanlagen, deren Ausfallrisiko als gering einzustufen ist.

Der IFRS 9 enthält ein neues Modell für die Sicherungsbilanzierung. Der Umfang infrage kommender Grundgeschäfte für eine Bilanzierung von Sicherungsgeschäften wird ausgedehnt. Es muss nur ein wirtschaftlicher Zusammenhang zwischen Grundgeschäft und Sicherungsinstrument bestehen, der 80 bis 125 Prozent-Intervall effektiver Sicherungsbeziehungen und der vorgeschriebene retrospektive Effektivitätstest werden gestrichen. Dafür ist eine Ausweitung der Angaben zur Risikomanagementstrategie erforderlich.

Alle Änderungen des beizulegenden Zeitwerts, die auf Änderungen des eigenen Kreditrisikos des Unternehmens zurückzuführen sind, sind im sonstigen Ergebnis zu erfassen, sofern diese Vorgehensweise keine Rechnungslegungsinkongruenz zur Folge hätte.

Die Anwendung des neuen Standards wird bei BECHTLE keine wesentlichen Auswirkungen auf die Vermögens-, Ertrags- und Finanzlage des Unternehmens haben, die Anhangangaben werden hingegen umfangreicher.

Änderungen an IFRS 10 „Konzernabschlüsse“ und IAS 28 „Anteile an assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen“. Mit der Änderung wird eine zwischen den Standards IFRS 10 Konzernabschlüsse und IAS 28 (2011) Anteile an assoziierten Unternehmen und Joint Ventures bestehende Inkonsistenz bezüglich der Erfassung von Transaktionen zwischen einem Unternehmen und seinen assoziierten Unternehmen oder Joint Ventures beseitigt. Sofern die Transaktion einen Geschäftsbetrieb (entsprechend IFRS 3) betrifft, hat eine vollständige Erlöserfassung beim Investor zu erfolgen. Betrifft die Transaktion nur die Veräußerung von Vermögenswerten, welche keinen Geschäftsbetrieb darstellen, so ist

eine Teilerfolgserfassung vorzunehmen. Da BECHTLE nur 100-prozentige Tochterunternehmen besitzt und keine Joint Ventures bestehen, werden sich aus den Änderungen am Standard keine Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage ergeben.

Änderungen an IFRS 10 „Konzernabschlüsse“, IFRS 12 „Angaben zu Anteilen an anderen Unternehmen“ und IAS 28 „Anteile an assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen“.

Die Änderungen betreffen die Anwendung der Ausnahme von der Konsolidierungspflicht für Investmentgesellschaften. Keine der Konzerngesellschaften der BECHTLE erfüllt die Merkmale einer Investmentgesellschaft nach IFRS 10, IFRS 12 und IAS 28, sodass sich für BECHTLE durch die Änderungen an den genannten Standards keine Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage ergeben werden.

Änderungen an IFRS 11 „Gemeinsame Vereinbarungen“. Die Änderungen verdeutlichen, dass der Erwerb von Anteilen an einer gemeinsamen Tätigkeit, die ein Geschäftsbetrieb ist, nach IFRS 3 zu bilanzieren ist. Für BECHTLE werden diese Änderungen aus heutiger Sicht keine Auswirkungen haben, da keine gemeinsamen Tätigkeiten mit Konzernexternen vorliegen.

IFRS 14 „Regulatory Deferral Accounts“. Die neuen Regelungen ermöglichen IFRS-Erstanwendern regulatorische Abgrenzungsposten, die sie unter Geltung ihrer bisherigen nationalen Rechnungslegungsvorschriften im Zusammenhang mit preisregulierten Tätigkeiten angesetzt haben, im IFRS-Abschluss beizubehalten und weiter nach den bisherigen Rechnungslegungsmethoden zu bilanzieren. Die Anwendung der Regelung ist explizit nur für IFRS-Erstanwender vorgesehen, von daher wird sie für BECHTLE keinerlei Auswirkungen auf die Vermögens- und Ertragslage haben.

IFRS 15 „Revenue from Contracts with Customers“. Der IFRS 15 regelt die Umsatzrealisierung für fast alle Verträge mit Kunden. Kernstück des neuen IFRS 15 ist die Einführung eines fünf Schritte-Modells, bei dem zunächst der Kundenvertrag und die darin enthaltenen separaten Leistungsverpflichtungen identifiziert werden. Im dritten und vierten Schritt folgen die Ermittlung des Transaktionspreises und dessen Aufteilung auf die einzelnen Leistungsverpflichtungen. Die Erlöserfassung erfolgt nach Erfüllung der Leistungsverpflichtung in Höhe des zugeordneten anteiligen Transaktionspreises. Die Prüfung der Auswirkungen einer erstmaligen Anwendung dieses Standards ist bei BECHTLE noch nicht abgeschlossen; nach derzeitigem Stand sind insbesondere Auswirkungen auf die ERP-Systeme zur buchhalterischen Abwicklung, weniger aber Auswirkungen auf die Ertragslage zu erwarten.

Änderungen an den IFRS: „Verbesserungen der International Financial Reporting Standards“ Zyklus 2010–2012 und 2012–2014. Im Rahmen des jährlichen Änderungsverfahrens werden Änderungen von geringem Umfang und niedriger Dringlichkeit gesammelt und jährlich in einem einzigen sogenannten Sammelstandard herausgegeben. Bei diesen Änderungen handelt es sich im Wesentlichen um die Beseitigung von Inkonsistenzen zwischen verschiedenen Standards und ungenauen Formulierungen. Aus diesen Änderungen an den IFRS werden sich für BECHTLE bei ihrer erstmaligen Anwendung keine nennenswerten Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage und deren Darstellung ergeben.

Konsolidierungsgrundsätze

Der Konzernabschluss basiert auf den nach konzerneinheitlichen Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden erstellten Abschlüssen der BECHTLE AG und der einbezogenen Tochterunternehmen. Die Abschlüsse der BECHTLE AG und ihrer Tochterunternehmen sind konzernweit zum gleichen Bilanzstichtag erstellt worden. Die Kapitalkonsolidierung erfolgt durch Verrechnung der Beteiligungsbuchwerte mit dem anteiligen neu bewerteten Eigenkapital der Tochterunternehmen zum Zeitpunkt des Erwerbs. Positive Unterschiedsbeträge werden entsprechend IFRS 3.32 als Geschäfts- und Firmenwert angesetzt. Negative Unterschiedsbeträge sind nach IFRS 3.34 ff. erfolgswirksam in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst. Die Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung berücksichtigt die Ergebnisse der erworbenen Gesellschaften ab dem Erwerbszeitpunkt, das heißt ab dem Zeitpunkt, an dem der Konzern die Beherrschung erlangt. Die Einbeziehung in den Konzernabschluss endet, sobald die Beherrschung durch das Mutterunternehmen nicht mehr besteht.

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

Konsolidierungskreis



Siehe Anlage A,
S. 242 ff.

Der Konsolidierungskreis umfasst die BECHTLE AG, Neckarsulm, und alle ihre beherrschten Tochtergesellschaften. Die BECHTLE AG hält unverändert zum Vorjahr an sämtlichen konsolidierten Gesellschaften unmittelbar oder mittelbar jeweils alle Anteile und Stimmrechte.

Nachfolgend genannte Unternehmen wurden im Berichtszeitraum erstmals in den Konsolidierungskreis einbezogen:

Unternehmen	Sitz	Erstkonsolidierungszeitpunkt	Erwerb/Gründung
AMARAS AG	Monheim am Rhein	1. Februar 2014	Erwerb
PLANET! Software-Vertrieb & Consulting GmbH ¹	Wien, Österreich	5. März 2014	Erwerb
BECHTLE Management GmbH	Wien, Österreich	26. Juni 2014	Gründung

¹ Inzwischen umfirmiert in planetsoftware GmbH



Siehe S. 231 ff.

Weitere Angaben zu den erworbenen Unternehmen befinden sich in Gliederungspunkt VIII. „Akquisitionen und Kaufpreisallokationen“.

Das im Geschäftsjahr 2014 neu gegründete Unternehmen hatte keinen wesentlichen Einfluss auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns.

Währungsumrechnung

Die Tochtergesellschaften von BECHTLE führen ihre Bücher in der lokalen Währung, mit Ausnahme der BECHTLE Holding Schweiz AG, die als nichtoperative, reine Holdinggesellschaft mit hohen liquiden Mitteln in Euro den Euro als funktionale Währung bestimmt hat. Geschäftsvorfälle in fremder Währung werden mit dem Stichtagskurs zum Tag der Transaktion umgerechnet. Am Abschlusstag werden monetäre Vermögenswerte und Schulden zum Stichtagskurs bewertet, nichtmonetäre Bilanzposten werden mit dem Kurs am Tag der Transaktion umgerechnet. Kursgewinne und -verluste, die durch Wechselkursschwankungen bei Fremdwährungstransaktionen entstehen, werden ergebniswirksam erfasst. Abweichend davon werden Währungsumrechnungsdifferenzen, die auf Nettoinvestitionen in einen ausländischen Geschäftsbetrieb einer Tochtergesellschaft beruhen, erfolgsneutral im Eigenkapital erfasst.

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

Die Wechselkurse der für den BECHTLE Konzern wichtigen Währungen veränderten sich zum Euro wie folgt:

	Währung	Stichtagskurs		Durchschnittskurs	
		2014	2013	2014	2013
Schweiz	CHF	1,20	1,23	1,21	1,23
Großbritannien	GBP	0,78	0,83	0,81	0,85
USA	USD	1,22	1,38	1,33	1,32

Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze

Umsatzrealisierung. Die Umsätze enthalten Verkäufe von IT-Produkten sowie Dienstleistungen. Umsätze werden gemäß IAS 18 zum beizulegenden Zeitwert des erhaltenen oder zu beanspruchenden Entgelts abzüglich gewährter Skonti und Rabatte bewertet.

Umsätze aus dem Verkauf von IT-Produkten werden erfasst, wenn die maßgeblichen Risiken und Chancen, die mit dem Eigentum der verkauften Waren und Erzeugnisse verbunden sind, auf den Käufer übergehen, die Höhe der Umsätze verlässlich bestimmt werden kann und es hinreichend wahrscheinlich ist, dass dem Konzern der wirtschaftliche Nutzen zufließen wird.

Umsätze aus Dienstleistungen werden nach der Erbringung der Leistung beziehungsweise nach der Abnahme durch den Kunden erfasst. Erlöse aus angearbeiteten Dienstleistungen werden entsprechend dem Fertigstellungsgrad am Bilanzstichtag erfasst, soweit das Ergebnis verlässlich geschätzt werden kann (IAS 18.20 ff.). Der Fertigstellungsgrad wird in Abhängigkeit des zugrunde liegenden Vertrags auf Basis der erbrachten Arbeitsleistung oder als Verhältnis der zum Stichtag angefallenen Kosten zu den geschätzten Gesamtkosten bestimmt. Sofern das Ergebnis der angearbeiteten Dienstleistungen nicht verlässlich

geschätzt werden kann, werden diese nur in Höhe der angefallenen Aufwendungen erfasst, die wahrscheinlich einbringlich sind.

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



Siehe S. 77 f.

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

Leasing. Als Leasingverhältnis gilt eine Vereinbarung, bei der der Leasinggeber dem Leasingnehmer gegen eine Zahlung oder eine Reihe von Zahlungen das Recht auf Nutzung eines Vermögenswerts für einen vereinbarten Zeitraum überträgt. Die Feststellung, ob eine Vereinbarung ein Leasingverhältnis enthält, wird auf Basis des wirtschaftlichen Gehalts der Vereinbarung getroffen.

Bei Finanzierungs-Leasingverträgen wird dem Leasingnehmer das wirtschaftliche Eigentum in den Fällen zugerechnet, in denen er im Wesentlichen alle Chancen und Risiken trägt, die mit dem Eigentum verbunden sind (IAS 17). Ist BECHTLE Leasingnehmer, wird der Leasinggegenstand zu Anschaffungskosten beziehungsweise zum niedrigeren Barwert der Mindestleasingzahlungen aktiviert und gleichzeitig bei den Verbindlichkeiten passiviert. Der Leasinggegenstand wird linear entsprechend der wirtschaftlichen Nutzungsdauer oder über die kürzere Laufzeit des Leasingvertrags abgeschrieben. Ist BECHTLE Leasinggeber, wird eine Leasingforderung in Höhe des Nettoinvestitionswerts erfasst.

Bei Operating-Leasingverhältnissen werden die zu zahlenden Leasingraten beim Leasingnehmer als Aufwand und beim Leasinggeber als Ertrag erfasst.

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

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

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

Sonstige immaterielle Vermögenswerte umfassen in der BECHTLE Gruppe Marken, Kundenstämme, erworbene Software, selbst erstellte Software, Kundenserviceverträge und Wettbewerbsverbote.

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

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

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

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

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

Wettbewerbsverbote werden zu Anschaffungskosten bewertet. Im Rahmen von Unternehmensakquisitionen erworbene Wettbewerbsverbote werden in der Höhe bewertet, die dem aus den Wettbewerbsverboten resultierenden Nutzen entspricht. Wettbewerbsverbote werden linear über die Dauer des Wettbewerbsverbots abgeschrieben. Bei BECHTLE liegen die Nutzungsdauern bei zwei Jahren.

Bei Geschäfts- und Firmenwerten sowie bei sonstigen immateriellen Vermögenswerten mit unbegrenzter Nutzungsdauer wird mindestens einmal jährlich ein Werthaltigkeitstest durchgeführt. Bei immateriellen Vermögenswerten mit begrenzter Nutzungsdauer und Sachanlagen wird ein Werthaltigkeitstest vorgenommen, wenn Ereignisse oder Veränderungen eintreten, die auf eine geminderte Werthaltigkeit hindeuten. Dabei wird zur Prüfung der Werthaltigkeit im BECHTLE Konzern grundsätzlich der nach der Discounted-Cashflow-Methode ermittelte Nutzungswert herangezogen. Basis hierfür ist die vom Management erstellte aktuelle Planung für die nächsten drei Geschäftsjahre. Die Planungsprämissen werden jeweils an den aktuellen Erkenntnisstand auf Basis intern und extern verfügbarer Informationen angepasst. Dabei werden angemessene Annahmen zu makroökonomischen Trends sowie historischen Entwicklungen

berücksichtigt. Für die Ermittlung der Cashflows werden grundsätzlich die erwarteten Wachstumsraten der betreffenden Märkte zugrunde gelegt.

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

Sachanlagevermögen. Die Sachanlagen werden zu Anschaffungskosten bewertet und um planmäßige Abschreibungen vermindert. Soweit erforderlich werden außerplanmäßige Wertminderungen vorgenommen. Die planmäßige Abschreibung erfolgt zeitanteilig und hauptsächlich linear auf Grundlage der voraussichtlichen wirtschaftlichen Nutzungsdauer. Den planmäßigen Abschreibungen liegen folgende Nutzungsdauern zugrunde:

Büromaschinen	2 – 13 Jahre
Betriebs- und Geschäftsausstattung	2 – 20 Jahre
Fuhrpark	2 – 7 Jahre
Gebäude	9 – 50 Jahre

Geringwertige Vermögenswerte des Sachanlagevermögens werden im Jahr des Zugangs voll abgeschrieben und als Abgang ausgewiesen. Kosten für Instandhaltung werden zum Zeitpunkt ihres Entstehens erfolgswirksam erfasst.

Erstreckt sich die Bauphase eines Vermögenswerts über einen längeren Zeitraum, werden direkt zurechenbare Fremdkapitalkosten grundsätzlich gemäß IAS 23 aktiviert. Aufgrund der Finanzstruktur der BECHTLE Gruppe waren im Geschäftsjahr keine Fremdkapitalkosten zu aktivieren.

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

Aktive latente Steuern für Bilanzierungs- und Bewertungsunterschiede sowie für steuerliche Verlustvorträge werden nur insoweit angesetzt, als mit hinreichender Wahrscheinlichkeit davon ausgegangen werden kann, dass diese Unterschiede in der Zukunft zur Realisierung des entsprechenden Vorteils führen. Der Wert der aktiven latenten Steuern, die in Vorperioden gebildet wurden, wird zum Bilanzstichtag dahin gehend überprüft, ob weiterhin mit hinreichender Wahrscheinlichkeit davon ausgegangen werden kann, dass ein zukünftiger Nutzen realisiert wird. Eine Verrechnung von aktiven latenten Steuern mit passiven latenten Steuern erfolgt, soweit ein einklagbares Aufrechnungsrecht besteht und die latenten Steueransprüche und Steuerschulden von der gleichen Steuerbehörde für das gleiche Steuersubjekt erhoben werden. Der Ermittlung werden die im Jahr der Umkehrung geltenden Steuersätze zugrunde gelegt. Änderungen der Steuersätze werden berücksichtigt, soweit sie verabschiedet sind.

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

Die im Vorratsvermögen ausgewiesenen angearbeiteten Dienstleistungen werden in Höhe der angefallenen und wahrscheinlich einbringbaren Aufwendungen bewertet.

Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie sonstige Vermögenswerte werden zu fortgeführten Anschaffungskosten unter Berücksichtigung angemessener Abschläge für alle erkennbaren Einzelrisiken bewertet. Langfristige Forderungen mit einer Restlaufzeit von mehr als einem Jahr werden unter Zugrundelegung der entsprechenden Zinssätze auf den Bilanzstichtag abgezinst. Auch das allgemeine Kreditrisiko wird, sofern nachweisbar, durch entsprechende Wertkorrekturen berücksichtigt. Ausnahme bilden die in den sonstigen Vermögenswerten enthaltenen derivativen Finanzinstrumente, welche zum beizulegenden Zeitwert bilanziert werden.

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

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

Geld- und Wertpapieranlagen. Geldanlagen werden als finanzieller Vermögenswert zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet. Geldanlagen sind Termingeldanlagen und ähnliche Anlagen bei Banken und anderen Finanzdienstleistungsinstituten sowie Anlagen in Versicherungen mit ursprünglichen Fälligkeiten von mehr als drei Monaten ab dem Tag des Erwerbs.

Wertpapiere werden grundsätzlich als zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte klassifiziert und zum beizulegenden Zeitwert bewertet. Sie beinhalten im Wesentlichen börsennotierte Unternehmensanleihen. Die Erstbewertung erfolgt zum Erfüllungstag. Änderungen des beizulegenden Zeitwerts werden erfolgsneutral im sonstigen Ergebnis abgegrenzt und erst bei Veräußerung sowie dauerhafter oder wesentlicher Wertminderung erfolgswirksam erfasst. Dauerhafte, begründete Wertaufholungen zuvor erfolgswirksam erfasster Wertminderungen sind bei Schuldinstrumenten erfolgswirksam zu erfassen. Wertaufholungen bei Eigenkapitalinstrumenten hingegen sind bis zur erfolgswirksamen Realisierung durch Verkauf erfolgsneutral im sonstigen Ergebnis abzugrenzen.

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

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

Pensionsrückstellungen. Bilanzierung und Bewertung von Verpflichtungen für Pensionen erfolgen gemäß IAS 19. Zu unterscheiden sind dabei grundsätzlich beitrags- und leistungsorientierte Pensionspläne.

Bei beitragsorientierten Plänen treffen den Arbeitgeber über die regelmäßige Entrichtung bestimmter Beiträge hinaus keinerlei Verpflichtungen. Zur Bewertung von Verpflichtungen oder Aufwendungen sind keine versicherungsmathematischen Annahmen erforderlich, daher entstehen keine versicherungsmathematische Gewinne oder Verluste. BECHTLE hat keine beitragsorientierten Pensionspläne in nennenswertem Umfang.

Dagegen sind die aus leistungsorientierten Plänen resultierenden Verpflichtungen mittels versicherungsmathematischer Annahmen und Berechnungen unter Berücksichtigung biometrischer Rechnungsgrundlagen zu bewerten. Dabei können versicherungsmathematische Gewinne oder Verluste auftreten, welche unter Berücksichtigung latenter Steuern direkt im Eigenkapital zu erfassen sind.

Sonstige Rückstellungen werden gebildet, sofern gegenüber Dritten eine gegenwärtige Verpflichtung aus einem vergangenen Ereignis besteht. Deren Höhe muss zuverlässig geschätzt werden können und sie muss eher wahrscheinlich als unwahrscheinlich zu einem Abfluss künftiger Ressourcen führen. Rückstellungen werden nur für rechtliche und faktische Verpflichtungen gegenüber Dritten gebildet. Rückstellungen werden mit dem Betrag angesetzt, der zum Bilanzstichtag die bestmögliche Schätzung des Ausgabenbetrags darstellt, der zur Erfüllung der gegenwärtigen Verpflichtung voraussichtlich erforderlich ist.

Sonstige Rückstellungen für Garantien werden entsprechend für die voraussichtliche Inanspruchnahme auf Basis von unternehmensspezifischen Erfahrungssätzen und der Umsätze gebildet.

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

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

Finanzverbindlichkeiten werden zu fortgeführten Anschaffungskosten passiviert. Finanzverbindlichkeiten enthalten in der BECHTLE Gruppe ausschließlich Finanzinstrumente.

Sonstige Verbindlichkeiten enthalten sowohl finanzielle als auch nichtfinanzielle Verbindlichkeiten und werden zu fortgeführten Anschaffungskosten passiviert. Langfristige Verbindlichkeiten mit einer Laufzeit von mehr als einem Jahr werden unter Zugrundelegung der entsprechenden Zinssätze auf den Bilanzstichtag abgezinst. Ausnahmen bilden die Verbindlichkeiten aus Akquisitionen und die derivativen Finanzinstrumente zur Währungs- und Zinssicherung, die zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden.

Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen werden zu fortgeführten Anschaffungskosten passiviert. Sie enthalten ausschließlich Finanzinstrumente. Langfristige Verbindlichkeiten mit einer Laufzeit von mehr als einem Jahr werden unter Zugrundelegung der entsprechenden Zinssätze auf den Bilanzstichtag abgezinst.

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

Der erstmalige Ansatz von Finanzinstrumenten erfolgt zum beizulegenden Zeitwert. Die Folgebewertung finanzieller Vermögenswerte und Verbindlichkeiten erfolgt entsprechend ihrer Bewertungskategorie nach IAS 39:

- Kredite und Forderungen (loans and receivables) zu fortgeführten Anschaffungskosten unter Berücksichtigung der Effektivzinsmethode
- zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte (available for sale) erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert
- finanzielle Vermögenswerte und Verbindlichkeiten erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert (financial assets and liabilities at fair value through profit or loss) erfolgswirksam zum Zeitwert
- bis zur Endfälligkeit zu haltende Finanzinvestitionen (held to maturity) unter Anwendung der Effektivzinsmethode zu fortgeführten Anschaffungskosten
- finanzielle Verbindlichkeiten zu fortgeführten Anschaffungskosten (financial liabilities at amortised cost) unter Anwendung der Effektivzinsmethode zu fortgeführten Anschaffungskosten

Die Kategoriezuordnung der jeweiligen Finanzinstrumente innerhalb der Bilanzpositionen ist in Kapitel VI. „Weitere Angaben zu Finanzinstrumenten nach IFRS 7“ dargestellt.



Siehe S. 218 ff.

Derivate Finanzinstrumente werden als Vermögenswerte oder Verbindlichkeiten bilanziert. Sämtliche derivativen Finanzinstrumente werden nach der Methode der Bilanzierung zum Erfüllungstag zum beizulegenden Zeitwert angesetzt. Die beizulegenden Zeitwerte werden mithilfe standardisierter finanzmathematischer Verfahren (Mark-to-Model-Methode) ermittelt. Der Zeitwert wird unter Berücksichtigung der zukünftigen Zahlungsströme über die Restlaufzeit des Kontrakts auf Basis aktueller Marktdaten (Zinsen, Zinsstrukturkurve, Terminkurse) berechnet. Die Bonität des Schuldners wird mithilfe eines Zuschlagsverfahrens unter Berücksichtigung des Betrags, der Ausfallwahrscheinlichkeit und der Erlösquote bei Zahlungsunfähigkeit berechnet.

Die BECHTLE Gruppe bedient sich Zinsswaps, um das aus zukünftigen Zinssatzschwankungen resultierende Zinsänderungsrisiko bei Finanzschulden, und Devisentermingeschäften sowie Devisenoptionen, um das aus zukünftigen Wechselkursschwankungen resultierende Währungsrisiko bei Forderungen und Verbindlichkeiten zu vermindern. Die Änderungen des beizulegenden Zeitwerts werden bei den als wirksamer Cashflow Hedge zu klassifizierenden Sicherungsgeschäften erfolgsneutral unter Berücksichtigung der darauf entfallenden latenten Steuern gebucht. Die Erfassung von Änderungen des beizulegenden Zeitwerts, die dem unwirksamen Sicherungsinstrument zuzurechnen sind, erfolgt erfolgswirksam.

Absicherungen von Nettoinvestitionen in ausländische Konzerngesellschaften dienen der Absicherung des Fremdwährungsrisikos aus Tochtergesellschaften mit von der Konzernwährung Euro abweichenden funktionalen Währungen. Gewinne oder Verluste aus dem Sicherungsgeschäft, die dem wirksamen Teil der Sicherungsgeschäfte zuzurechnen sind, werden erfolgsneutral erfasst. Gewinne oder Verluste, die dem unwirksamen Teil des Sicherungsinstruments zuzurechnen sind, werden in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst.

Gewinne und Verluste aus der Veränderung des beizulegenden Zeitwerts derivativer Finanzinstrumente, die nicht im Rahmen des Hedge Accounting nach IAS 39 bilanziert sind, werden sofort in der Gewinn- und Verlustrechnung mit ihrem Zeitwert berücksichtigt.

ZUSAMMENFASSUNG AUSGEWÄHLTER BEWERTUNGSMETHODEN

Position	Bewertungsmethoden
Aktiva	
Geschäfts- und Firmenwerte	Anschaffungskosten (Folgebewertung: Impairment-Test)
Sonstige immaterielle Vermögenswerte	
Kundenstämme	(Fortgeführte) Anschaffungskosten
Marken	Anschaffungskosten (Folgebewertung: Impairment-Test)
Kundenserviceverträge	(Fortgeführte) Anschaffungskosten
Erworbene Software	(Fortgeführte) Anschaffungskosten
Selbst erstellte Software	(Fortgeführte) Herstellungskosten der Entwicklung auf Basis direkt zurechenbarer Kosten
Wettbewerbsverbote	(Fortgeführte) Anschaffungskosten
Sachanlagevermögen	(Fortgeführte) Anschaffungskosten
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	(Fortgeführte) Anschaffungskosten Nettoinvestitionswert (Finanzierungsleasing)
Sonstige Vermögenswerte	(Fortgeführte) Anschaffungskosten Beizulegender Zeitwert (Derivate)
Vorräte	Niedrigerer Wert aus Anschaffungskosten und Nettoveräußerungswert
Geld- und Wertpapieranlagen	
„Kredite und Forderungen“	(Fortgeführte) Anschaffungskosten
„zur Veräußerung verfügbar“	Erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert
Liquide Mittel	(Fortgeführte) Anschaffungskosten
Passiva	
Pensionsrückstellungen	Projizierte Einmalbeitragsmethode (IAS 19.67 ff.) mittels versicherungsmathematischer Gutachten
Sonstige Rückstellungen	Erfüllungsbetrag (mit höchster Eintrittswahrscheinlichkeit)
Finanzverbindlichkeiten	(Fortgeführte) Anschaffungskosten
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	(Fortgeführte) Anschaffungskosten
Sonstige Verbindlichkeiten	(Fortgeführte) Anschaffungskosten beziehungsweise Erfüllungsbetrag Beizulegender Zeitwert (Verbindlichkeiten aus Akquisitionen und Derivate)
Abgrenzungsposten	Erfüllungsbetrag

Ermessensentscheidungen, Schätzungen und Annahmen

Die Erstellung des Konzernabschlusses erfordert Einschätzungen und Annahmen des Vorstands, die sich auf die ausgewiesene Höhe des Vermögens, der Schulden, der Erträge und Aufwendungen im Konzernabschluss sowie den Ausweis der sonstigen finanziellen Verpflichtungen und Eventualschulden auswirken. Durch die mit diesen Annahmen und Schätzungen verbundene Unsicherheit können Ergebnisse entstehen, die in zukünftigen Perioden zu erheblichen Anpassungen des Buchwerts der betroffenen Vermögenswerte und Schulden führen. Alle Schätzungen und Annahmen basieren jeweils auf dem aktuellen Kenntnisstand und sind nach bestem Wissen getroffen, um ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage des Konzerns zu vermitteln. Im Wesentlichen sind die nachfolgenden Sachverhalte betroffen:

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

Beim erstmaligen Ansatz von im Rahmen von Akquisitionen erworbenen **Kundenstämmen, Kundenserviceverträgen und Wettbewerbsverboten** ist die Bewertung ebenfalls mit Schätzungen zur Bestimmung der Nutzungswerte verbunden.

Die planmäßigen Abschreibungen von **Sachanlagevermögen** erfordern Einschätzungen und Annahmen bei der Festlegung konzerneinheitlicher wirtschaftlicher Nutzungsdauern der Vermögenswerte.

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

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

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

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

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

Die Einordnung von Sicherungsinstrumenten in die Bilanzierung von **Sicherungsbeziehungen** (Hedge Accounting) erfordert Annahmen und Schätzungen in Bezug auf die zugrunde liegenden Eintrittswahrscheinlichkeiten zukünftiger Transaktionen mit gesicherten Währungen und Zinsen.

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

III. WEITERE ERLÄUTERUNGEN ZUR GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG

1 Umsatz

Im Umsatz in Höhe von 2.580.448 TSD. € (Vorjahr: 2.273.485 TSD. €) werden die den Kunden berechneten Entgelte für Lieferungen und Leistungen – vermindert um Erlösschmälerungen und Skonti – ausgewiesen.

Im Geschäftssegment IT-E-Commerce werden dabei ausschließlich IT-Handelsumsätze erzielt. Im Geschäftssegment IT-Systemhaus & Managed Services bestehen die Umsätze überwiegend aus IT-Handelsumsätzen und zu einem Anteil von circa 25 bis 30 Prozent aus IT-Dienstleistungsumsätzen. Der Dienstleistungsanteil im Segment IT-Systemhaus & Managed Services liegt in etwa auf Vorjahresniveau.

Kunden sind grundsätzlich (branchenunabhängig) nur gewerbliche Endabnehmer und öffentliche Auftraggeber. Die umsatzstärksten Produktgruppen im abgelaufenen Geschäftsjahr waren Mobile Computing, Software, IT-Dienstleistung und PCs. Mit ihnen erwirtschaftete BECHTLE rund 55 Prozent des Gesamtumsatzes.



Siehe S. 227 ff.

Die Aufgliederung des Umsatzes nach Geschäftssegmenten und Regionen ergibt sich aus den Segmentinformationen.

2 Aufwandsgliederung

in Tsd. €

	Umsatzkosten		Vertriebskosten		Verwaltungskosten	
	2014	2013	2014	2013	2014	2013
Materialaufwand	1.971.664	1.726.409	0	0	0	0
Personal- und Sozialaufwand	174.760	158.783	131.825	119.264	82.179	70.801
Abschreibungen	11.158	10.603	5.952	5.262	6.643	6.628
Sonstige betriebliche Aufwendungen	39.630	37.276	28.779	27.020	35.179	33.054
Gesamtaufwendungen	2.197.212	1.933.071	166.556	151.546	124.001	110.483

Der wesentliche Teil des Materialaufwands entspricht den Kosten für Handelsware. Im Materialaufwand ist netto ein Aufwand aus Wechselkurschwankung von 81 Tsd. € enthalten (Vorjahr: 12 Tsd. € Ertrag).

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen enthalten:

- Fahrzeugkosten in Höhe von 24.720 Tsd. € (Vorjahr: 24.447 Tsd. €)
- Aufwendungen für Büro- und Gebäudemieten in Höhe von 21.635 Tsd. € (Vorjahr: 21.479 Tsd. €)
- Kommunikationskosten in Höhe von 6.197 Tsd. € (Vorjahr: 6.153 Tsd. €)
- Marketingkosten in Höhe von 5.412 Tsd. € (Vorjahr: 4.679 Tsd. €)
- Rechts- und Beratungskosten in Höhe von 4.230 Tsd. € (Vorjahr: 3.139 Tsd. €) und
- sonstige im Rahmen der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit anfallende Kosten

3 Sonstige betriebliche Erträge

in Tsd. €

	2014	2013
Marketingzuschüsse und sonstige Vergütungen von Lieferanten	13.389	10.911
Erträge aus dem Betrieb einer Photovoltaikanlage	257	233
Mieterträge	273	160
Erträge aus dem Abgang von Vermögenswerten des Sachanlagevermögens und immateriellen Vermögenswerten	111	137
Übrige	1.789	1.222
Sonstige betriebliche Erträge	15.819	12.663

Die übrigen sonstigen betrieblichen Erträge enthalten wie im Vorjahr im Wesentlichen Schadenersatzleistungen, Versicherungserstattungen, Kostenweiterberechnungen sowie Erträge aus der Kontenbereinigung.

4 Finanzerträge und Finanzaufwendungen

Die Finanzerträge in Höhe von insgesamt 1.944 Tsd. € (Vorjahr: 1.560 Tsd. €) bestehen aus Zinserträgen aus täglich verfügbaren Einlagen, aus Geldanlagen und finanziellen Forderungen von 1.540 Tsd. € (Vorjahr: 985 Tsd. €) und Erträgen aus Wertpapieren wie beispielsweise realisierten Kursgewinnen und Zinserträgen von Anleihen von 404 Tsd. € (Vorjahr: 575 Tsd. €).

Die Finanzaufwendungen von 3.057 Tsd. € (Vorjahr: 3.300 Tsd. €) beinhalten Zinsaufwendungen für Darlehen und finanzielle Verbindlichkeiten von 3.028 Tsd. € (Vorjahr: 3.263 Tsd. €) sowie Ineffektivitäten der Cashflow Hedges von 29 Tsd. € (Vorjahr: 37 Tsd. €). Wertberichtigungen von Geld- und Wertpapieranlagen wurden im Berichtsjahr wie im Vorjahr nicht vorgenommen.

5 Steuern vom Einkommen und vom Ertrag

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

Der Steueraufwand setzt sich wie folgt zusammen:

	in Tsd. €	
	2014	2013
Gezahlte bzw. geschuldete Steuern		
Deutschland	24.416	19.228
Übrige Länder	5.824	4.570
Latente Steuern		
aus zeitlichen Bewertungsunterschieden	-494	968
aus Verlustvorträgen	1.445	1.145
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	31.191	25.911

Der gesetzliche Körperschaftsteuersatz in Deutschland für den Veranlagungszeitraum 2014 betrug 15,0 Prozent. Hieraus resultiert einschließlich Gewerbesteuer und Solidaritätszuschlag eine Steuerbelastung von durchschnittlich 29 Prozent (Vorjahr: 29 Prozent). Die laufenden Steuern von ausländischen Tochterunternehmen werden auf der Grundlage des jeweiligen nationalen Steuerrechts und mit dem im Sitzland maßgeblichen Steuersatz ermittelt. Aktive und passive latente Steuern werden mit den Steuersätzen bewertet, die voraussichtlich zum Zeitpunkt der Realisierung des Vermögenswert beziehungsweise der Erfüllung der Verbindlichkeit gültig sind.

Die Abstimmung zwischen den tatsächlichen Steueraufwendungen und dem Betrag, der sich unter Berücksichtigung eines gewichteten inländischen und ausländischen Steuersatzes von rund 27,7 Prozent (Vorjahr: 27,5 Prozent) auf den Gewinn vor Ertragsteuern ergibt, stellt sich für das Berichtsjahr wie folgt dar:

	in Tsd. €	
	2014	2013
Ergebnis vor Steuern	107.385	89.308
Erwarteter Steueraufwand	29.701	24.540
Steuerfreie Erträge	-236	-34
Steuersatzänderung auf latente Steuern	-99	8
Steueraufwand frühere Jahre	396	45
Steuerertrag frühere Jahre	-72	-406
Nicht abzugsfähige Aufwendungen	941	851
Zuschreibung/Zugang aktive latente Steuern auf Verlustvorträge	-169	-468
Nutzung bislang nicht erfasster Verlustvorträge	-178	-27
Nicht angesetzte latente Steuern auf Verlustvorträge des laufenden Jahres	404	495
Abwertung bislang angesetzter latenter Steuern auf Verlustvorträge	462	289
Steuerliche Abschreibung Firmenwerte	68	527
Sonstige	-27	91
Tatsächlicher Steueraufwand	31.191	25.911

6 Ergebnis je Aktie

Die folgende Tabelle zeigt die Berechnung des Ergebnisses nach Steuern, welches den Aktionären der BECHTLE AG zusteht:

		2014	2013
Ergebnis nach Steuern	Tsd. €	76.194	63.397
Durchschnittliche Anzahl ausstehender Aktien	Stück	21.000.000	21.000.000
Ergebnis je Aktie	€	3,63	3,02

Das Ergebnis je Aktie ist gemäß IAS 33 aus dem Ergebnis nach Steuern (den Aktionären der BECHTLE AG zustehend) und der Anzahl der im Jahresdurchschnitt im Umlauf befindlichen Aktien ermittelt. Eigene Aktien verringern entsprechend die Anzahl ausstehender Aktien. Das unverwässerte Ergebnis je Aktie ist identisch mit dem verwässerten Ergebnis je Aktie.

IV. WEITERE ERLÄUTERUNGEN ZUR BILANZ

7 Geschäfts- und Firmenwerte

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

in Tsd. €

	IT-System- haus & Managed Services	IT- E-Commerce	Konzern
Cash-Generating Unit			
Stand 01.01.2014	109.370	30.515	139.885
Akquisitionen des Berichtsjahres	3.897	0	3.897
AMARAS AG	1.993	0	1.993
planetsoftware GmbH	1.904	0	1.904
Währungsumrechnungsdifferenzen	418	299	717
Stand 31.12.2014	113.685	30.814	144.499


Siehe S. 231 ff.
für Informationen zu
neu entstandenen
Geschäfts- und
Firmenwerten


Zu den
Vermögenswerten
und Schulden der
Cash-Generating Units
siehe S. 227 ff.

Die jährliche Werthaltigkeitsprüfung der Geschäfts- und Firmenwerte zum 30. September 2014 gemäß IAS 36 ergab wie die vorangegangenen Prüfungen weder für die Cash-Generating Unit IT-Systemhaus & Managed Services noch für die Cash-Generating Unit IT-E-Commerce einen Abwertungsbedarf.


Zum Planungsprozess
und zu den
Erwartungen siehe
Unternehmenssteuerung,
S. 84 ff. und
Prognosebericht,
S. 155 ff.

BECHTLE bestimmt die erzielbaren Beträge seiner zahlungsmittelgenerierenden Einheiten mithilfe der Discounted-Cashflow-Methode. Die Diskontierungszinssätze basieren auf der geforderten Kapitalrendite beziehungsweise den Kapitalkosten des BECHTLE Konzerns. Der verwendete Kapitalkostensatz beider Cash-Generating Units lag zum 30. September 2014 bei 6,9 Prozent (Vorjahr: 7,8 Prozent). Die verwendeten Cashflow-Prognosen basieren auf den vom Management genehmigten individuellen Umsatz- und Kostenplanungen des kommenden Jahres, die so auch in die variablen Vergütungssysteme für die Führungskräfte einfließen und in Übereinstimmung mit den externen Informationsquellen und Vergangenheitserfahrungen stehen. Die Cashflows für 2016 und 2017 wurden auf Basis der Istdaten und der Plandaten entsprechend abgeleitet. Für die in der weiteren Zukunft liegenden Jahre wurden die Wachstumsraten sicherheitshalber durchgängig sehr risikoavers mit Werten nahe null Prozent veranschlagt. Sensitivitätsanalysen haben ergeben, dass auch bei innerhalb eines realistischen Rahmens deutlich abweichenden Schlüsselannahmen kein Wertminderungsbedarf bei den Geschäfts- und Firmenwerten vorliegen würde. Beispielsweise würde sich weder bei einer Reduktion der jährlichen Free Cashflows der Cash-Generating Units um jeweils mehr als 50 Prozent oder bei einer Erhöhung des WACC auf über 12 Prozent bei ansonsten unveränderten Inputparametern ein Wertminderungsbedarf ergeben.

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

8 Sonstige immaterielle Vermögenswerte

	in Tsd. €	
	31.12.2014	31.12.2013
Marken	3.564	3.493
Kundenstämme	4.646	6.299
Erworbene Software	3.180	3.183
Selbst erstellte Software	984	1.195
Kundenserviceverträge	7.063	4.461
Wettbewerbsverbote	543	662
Sonstige immaterielle Vermögenswerte	19.980	19.293

Die einzige bilanzierte Marke ARP hat eine unbegrenzte Nutzungsdauer. Die unbegrenzte Nutzungsdauer begründet sich in der Tatsache, dass sowohl die Gesellschaften der ARP als auch die Marke ARP ein wesentlicher Bestandteil des BECHTLE Konzerns sind und auch zukünftig sein werden. Sie ist der Cash-Generating Unit IT-E-Commerce zugeordnet.

Der im Rahmen der Werthaltigkeitstests zur Ermittlung der Nutzungswerte für die Marke verwendete Diskontierungszinssatz basiert auf den vom Markt abgeleiteten Inputparametern und wurde analog zum Goodwill Impairment Test bei 6,9 Prozent angesetzt. Den verwendeten Cashflow-Prognosen liegen vom Management genehmigte Umsatz- und Kostenplanungen zugrunde. Weitergehende Wachstumsraten werden nur in inflationsausgleichender Höhe veranschlagt. Im Berichtsjahr wie in den Vorjahren überstieg der für die Marke ermittelte Nutzungswert den Bilanzwert. Durch Sensitivitätsanalysen wurde festgestellt, dass auch bei innerhalb eines realistischen Rahmens abweichenden Schlüsselannahmen kein Wertminderungsbedarf bei der Marke ARP vorliegen würde. Die Veränderung des Buchwerts im Vergleich zum Vorjahr ist auf Währungsumrechnungsdifferenzen zurückzuführen.

	in Tsd. €	
	2014	2013
Kundenstämme		
Buchwert (31.12.2014)	4.646	6.299
Verbleibende Restnutzungsdauer (gewichteter Durchschnitt)	1,9	2,6
Kumulierte planmäßige Abschreibungen	7.154	5.728
Kumulierte Wertminderungen nach IAS 36	309	309
Planmäßige Abschreibungen 2014	2.335	3.228
Wertminderungen nach IAS 36 in 2014	0	0
Währungsumrechnungsdifferenzen der kumulierten Abschreibungen in 2014	25	-112

Im Berichtsjahr musste eine selbst erstellte Software in Höhe von 528 Tsd. € außerplanmäßig vollständig abgeschrieben werden. Die dazugehörigen Aufwendungen wurden in 2013 als auch 2014 aktiviert. Vor Inbetriebnahme stellte sich heraus, dass die Software keinen Nutzen haben wird. Der Wertminderungsaufwand wurde in den Abschreibungen erfasst und ist dem Segment IT-E-Commerce zuzuordnen.

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



Siehe Anlagen B
und C zum Anhang,
S. 246f.

9 Sachanlagevermögen

	in Tsd. €	
	31.12.2014	31.12.2013
Grundstücke und Bauten	69.517	68.996
Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	34.647	30.645
Anzahlungen und Anlagen im Bau	60	106
Sachanlagevermögen	104.224	99.747

Zum 31. Dezember 2014 bestehen keine vertraglichen Verpflichtungen für den Erwerb von Sachanlagen.

Außerplanmäßige Abschreibungen auf das Sachanlagevermögen wurden nur in unwesentlicher Höhe vorgenommen.

Im Sachanlagevermögen zum 31. Dezember 2014 sind wie im Vorjahr in unwesentlicher Höhe geleaste Vermögenswerte nach IAS 17.20 beziehungsweise IAS 17.25 (Finanzierungsleasing) enthalten.

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

10 Latente Steuern

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

	in Tsd. €	
	31.12.2014	31.12.2013
Verlustvorträge	1.400	2.846
Verbindlichkeiten	2.260	2.330
Pensionsrückstellungen	2.549	1.351
Sonstige Rückstellungen	1.152	1.077
Sonstige immaterielle Vermögenswerte	453	440
Sachanlagevermögen	263	193
Übrige	591	288
	8.668	8.525
Saldierung	-4.946	-4.394
Aktive latente Steuern (netto)	3.722	4.131

	in Tsd. €	
	31.12.2014	31.12.2013
Geschäfts- und Firmenwerte	13.459	12.272
Sonstige immaterielle Vermögenswerte	3.629	3.295
Forderungen	3.993	2.457
Sachanlagevermögen	458	680
Vorräte	295	471
Sonstige Rückstellungen	208	225
Übrige	170	122
	22.212	19.522
Saldierung	-4.946	-4.394
Passive latente Steuern (netto)	17.266	15.128

Ausschlaggebend für die Beurteilung der Werthaltigkeit aktiver latenter Steuern ist die Einschätzung des Managements zur Realisierung der aktiven latenten Steuern. Dies ist abhängig von der Entstehung künftiger steuerpflichtiger Gewinne, in denen sich steuerliche Bewertungsunterschiede umkehren und steuerliche Verlustvorträge geltend gemacht werden können.

Die inländischen Verlustvorträge gelten nach den derzeitigen steuerlichen Bestimmungen als unbefristet. Die eingeschränkte Nutzung von Verlustverrechnungsmöglichkeiten (Mindestbesteuerung) im deutschen Steuerrecht sowie zeitliche Befristungen der ausländischen Verlustvorträge wurden bei der Beurteilung der Werthaltigkeit aktiver latenter Steuern auf Verlustvorträge berücksichtigt.

Weist eine steuerliche Einheit in der jüngeren Vergangenheit eine Verlusthistorie auf, werden latente Steueransprüche aus Verlustvorträgen dieser Einheit nur angesetzt, wenn ausreichend zu versteuernde temporäre Differenzen oder substantielle Hinweise für deren Realisierung vorliegen.

Bei der Ermittlung der Höhe der latenten Steueransprüche, die aktiviert werden können, sind wesentliche Annahmen und Schätzungen des Managements bezüglich des erwarteten Eintrittszeitpunkts und der Höhe des künftig zu versteuernden Einkommens sowie der zukünftigen Steuerplanungsstrategien erforderlich. Die aktivierten latenten Steuern auf Verlustvorträge bei verschiedenen Gesellschaften, die in 2013 und/oder 2014 einen Verlust erzielt haben, betragen 321 Tsd. € (Vorjahr: 852 Tsd. €), denen saldierte passive latente Steuern bei diesen Gesellschaften in Höhe von 89 Tsd. € (Vorjahr: 421 Tsd. €) gegenüberstehen. Aufgrund der Planungen der Gesellschaften und deren aktuellen Ergebnisentwicklungen wird davon ausgegangen, dass die im Berichtsjahr eingeleiteten Maßnahmen dazu führen, dass die latenten Steueransprüche durch ausreichende steuerliche Gewinne realisiert werden.

Bisher noch nicht genutzte Verlustvorträge, für die in der Bilanz kein latenter Steueranspruch angesetzt wurde, bestanden für Körperschaftsteuer in Höhe von 4.038 Tsd. € (Vorjahr: 1.865 Tsd. €), für Gewerbesteuer in Höhe von 7.522 Tsd. € (Vorjahr: 6.685 Tsd. €) und für Verluste von ausländischen Gesellschaften in Höhe von 7.370 Tsd. € (Vorjahr: 7.152 Tsd. €).

Zum 31. Dezember 2014 waren wie im Vorjahr keine latenten Steuerschulden für Steuern auf nicht abgeführte Gewinne von Tochtergesellschaften von BECHTLE erfasst, da diese Gewinne entweder keiner entsprechenden Besteuerung unterliegen oder auf unbestimmte Zeit reinvestiert werden sollen.

Die temporären Differenzen im Zusammenhang mit Anteilen an Tochtergesellschaften, für die keine Steuerschulden bilanziert wurden, belaufen sich insgesamt auf 11.505 TSD. € (Vorjahr: 10.920 TSD. €).

Von den in der Bilanz erfassten latenten Steuern wurden insgesamt 1.604 TSD. € eigenkapitalmindernd (Vorjahr: 468 TSD. €) erfasst, ohne die Gewinn- und Verlustrechnung zu beeinflussen.

Von den in der Bilanz erfassten latenten Steuern wurden insgesamt 390 TSD. € eigenkapitalerhöhend (Vorjahr: 468 TSD. €) erfasst, ohne die Gewinn- und Verlustrechnung zu beeinflussen. Zu den Details bezüglich der erfolgsneutral erfassten latenten Steuern wird auf „Kapitel 16: Eigenkapital“ verwiesen.

11 Vorräte

	in Tsd. €	
	31.12.2014	31.12.2013
Handelswaren	133.290	109.693
Angearbeitete Dienstleistungen	2.862	2.082
Anzahlungen auf Vorräte	189	89
Wertberichtigungen	-5.176	-4.226
Vorräte	131.165	107.638

Der deutliche Anstieg der Vorräte begründet sich in der für Großprojekte notwendigen Lagerhaltung.

Der Buchwert der wertberichtigten Vorräte belief sich zum 31. Dezember 2014 auf 16.049 TSD. € (Vorjahr: 12.022 TSD. €). Im Geschäftsjahr wurden Wertberichtigungen in Höhe von 950 TSD. € aufwandswirksam (Vorjahr: 1.049 TSD. €) erfasst.

Der Bilanzansatz der angearbeiteten Dienstleistungen entspricht den angefallenen und wahrscheinlich einbringbaren Auftragskosten. Die im Zusammenhang mit dem Verbrauch von Vorräten erfassten Aufwendungen sind im Materialaufwand enthalten.

12 Forderungen aus Lieferungen und Leistungen

	in Tsd. €			
	31.12.2014		31.12.2013	
	kurzfristig	langfristig	kurzfristig	langfristig
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, brutto	392.230	19.774	348.932	1.547
Wertberichtigungen	-4.402	0	-3.737	0
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	387.828	19.774	345.195	1.547

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

in Tsd. €										
	Buchwert	Ganz bzw. teilweise einzelwertberichtigt	Einzelwertberichtigung	Pauschalisierte Einzelwertberichtigung	Nicht überfällig und nicht wertberichtigt	Überfällig und nicht wertberichtigt				
						weniger als 30 Tage	zwischen 31 und 60 Tagen	zwischen 61 und 90 Tagen	zwischen 91 und 180 Tagen	größer 180 Tage
31.12.2014										
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	387.828	1.271	-1.141	-3.261	291.972	81.415	14.661	1.221	1.072	618
31.12.2013										
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	345.195	940	-849	-2.888	254.761	83.141	7.502	1.365	1.062	161

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

Die Forderungen der Gesellschaft sind mit Ausnahme der geschäftsüblichen Eigentumsvorbehalte für Forderungen aus Warenlieferungen nicht besichert. Entsprechend der Umsatzstruktur handelt es sich bei den ausgewiesenen Forderungen zum Großteil um Forderungen aus Warenlieferungen. Das Unternehmen trägt damit das Risiko, dass es in Höhe der Buchwerte zu Forderungsausfällen kommt. BECHTLE musste in der Vergangenheit Ausfälle von untergeordneter Bedeutung seitens Einzelkunden oder Kundengruppen hinnehmen. Zur Abdeckung des allgemeinen Kreditrisikos werden angemessene Wertberichtigungen nach den Erfahrungen der Vergangenheit vorgenommen.

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

in Tsd. €

	2014	2013
Stand der Wertberichtigungen am 1. Januar	3.737	3.651
Kursdifferenzen/Konsolidierung	36	30
Verbrauch	90	416
Auflösungen	405	329
Zuführungen (Aufwendungen für Wertberichtigungen)	1.124	801
Stand der Wertberichtigungen am 31. Dezember	4.402	3.737

Der Gesamtbetrag der Zuführung von 1.124 Tsd. € (Vorjahr: 801 Tsd. €) setzt sich zusammen aus Zuführungen aufgrund von Einzelwertberichtigungen in Höhe von 549 Tsd. € (Vorjahr: 392 Tsd. €) und pauschalierten Einzelwertberichtigungen von 575 Tsd. € (Vorjahr: 409 Tsd. €).

Die Aufwendungen aus der sofortigen Ausbuchung von Forderungen aus Lieferungen und Leistungen belaufen sich auf 231 Tsd. € (Vorjahr: 273 Tsd. €). Erträge aus dem Zahlungseingang auf ausgebuchte Forderungen bestehen nur in unwesentlicher Höhe.

Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen werden für die Angaben nach IFRS 7 je nach Fristigkeit den Klassen „kurzfristige Forderungen aus Lieferungen und Leistungen“ (386.314 TSD. €) und „langfristige Forderungen aus Lieferungen und Leistungen“ (11.501 TSD. €) sowie den Klassen „kurzfristige Leasingforderungen“ (1.514 TSD. €) und „langfristige Leasingforderungen“ (8.273 TSD. €) zugeordnet.

13 Geld- und Wertpapieranlagen

	in Tsd. €			
	31.12.2014		31.12.2013	
	kurzfristig	langfristig	kurzfristig	langfristig
Geldanlagen	15.273	25.000	7.667	25.000
Wertpapieranlagen	6.999	2.008	10.588	7.012
Geld- und Wertpapieranlagen	22.272	27.008	18.255	32.012

Der Buchwert der Geldanlagen enthält Zinsabgrenzungen in Höhe von 273 TSD. € (Vorjahr: 222 TSD. €). Im Berichtsjahr wurden Geld- und Wertpapieranlagen, die zum 31. Dezember 2013 kurzfristig eingestuft waren, fällig. Es erfolgte eine teilweise Wiederanlage vor allem in langfristige Geldanlagen.

In den Geldanlagen sind neben Schuldscheindarlehen zum Bilanzstichtag erstmals Rentenversicherungen als Kapitalanlage in Höhe von 5.080 TSD. € enthalten. Im Vorjahr waren neben Schuldscheindarlehen Anlagen in Kapitallebensversicherungen, sogenannte Zweitmarktpolicen, in Höhe von 2.475 TSD. € den Geldanlagen zugeordnet.

Weitere Angaben zu den zum beizulegenden Zeitwert anzusetzenden Wertpapieren zeigt nachfolgende Tabelle:

	in Tsd. €	
	31.12.2014	31.12.2013
Anschaffungskosten	8.953	17.424
Buchwert	9.007	17.600
Unrealisierte Kursgewinne	42	314
Zinsabgrenzung inkl. zinsäquivalenter Kursverluste ¹	12	-138

¹ Bei Anleihenkauf über pari

Die unrealisierten Kursgewinne sind erfolgsneutral erfasst. Die Zinsabgrenzung enthält neben der periodengerechten Zinsabgrenzung die seit Kauf erfolgswirksam erfassten Kursverluste, die beim Anleihenkauf über pari in der Renditeerwartung enthalten sind. In den Geschäftsjahren 2013 und 2014 wurden keine wesentlichen Wertminderungen (IAS 39.67 ff.) aufgrund eingetretener beziehungsweise wahrscheinlicher Kreditereignisse beim Emittenten erfasst.

Für die Angaben nach IFRS 7 werden die in den Geld- und Wertpapieranlagen enthaltenen Finanzinstrumente in Höhe von

- 35.193 TSD. € (Vorjahr: 30.192 TSD. €) der Klasse „Geldanlagen: Schuldscheine“,
- 5.080 TSD. € (Vorjahr: 2.475 TSD. €) der Klasse „Geldanlagen: Versicherungen“,
- 9.007 TSD. € (Vorjahr: 17.600 TSD. €) der Klasse „Wertpapieranlagen“ zugeordnet.

14 Sonstige Vermögenswerte

in Tsd. €

	31.12.2014		31.12.2013	
	kurzfristig	langfristig	kurzfristig	langfristig
Rückvergütung und sonstige Forderungen gegen Lieferanten	23.206	0	15.292	0
Nichtrealisierte Gewinne aus Finanzderivaten	2.979	0	7	0
Mietkautionen	123	1.285	114	1.356
Ausgereichtes Darlehen an eine Vermietungsgesellschaft	44	506	43	552
Versicherungserstattungen	363	42	262	35
Forderungen an Personal	88	5	66	11
Übrige	221	0	199	0
Summe finanzielle Vermögenswerte	27.024	1.838	15.983	1.954
Aktive Rechnungsabgrenzungsposten für Kundenwartungsverträge	9.378	446	7.844	423
Aktive Rechnungsabgrenzungsposten	4.077	392	4.543	136
Umsatzsteuerforderung	2.572	0	2.089	0
Vorauszahlungen	1.917	0	2.033	0
Ansprüche aus Sozialkassen	342	0	465	0
Forderungen aus sonstigen Steuern	159	0	224	0
Summe nicht-finanzielle Vermögenswerte	18.445	838	17.198	559
Sonstige Vermögenswerte	45.469	2.676	33.181	2.513

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

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

in Tsd. €

	Buchwert	Weder überfällig noch wert- berichtigt	Überfällig und nicht wertberichtigt				
			weniger als 30 Tage	zwischen 31 und 90 Tagen	zwischen 91 und 180 Tagen	zwischen 181 und 360 Tagen	über 360 Tage
31.12.2014							
Finanzielle Vermögenswerte	27.024	26.783	53	29	64	76	19
31.12.2013							
Finanzielle Vermögenswerte	15.983	15.850	60	27	15	26	5

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

Die in den sonstigen Vermögenswerten enthaltenen Finanzinstrumente werden für die Angaben nach IFRS 7 in Höhe von

- 25.333 TSD. € (Vorjahr: 17.335 TSD. €) der Klasse „Sonstige finanzielle Vermögenswerte“,
- 550 TSD. € (Vorjahr: 595 TSD. €) der Klasse „Langfristige Ausleihungen“,
- 2.979 TSD. € (Vorjahr: 7 TSD. €) der Klasse „Finanzderivate“ zugeordnet.

15 Liquide Mittel

Die liquiden Mittel von 106.720 TSD. € (Vorjahr: 105.838 TSD. €) beinhalten laufende Guthaben bei Kreditinstituten und Kassenbestände sowie kurzfristig liquidierbare Geldanlagen mit ursprünglichen Fälligkeiten von weniger als drei Monaten ab dem Tag des Erwerbs.

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

16 Eigenkapital



Siehe

Konzern-Eigenkapital-
veränderungsrechnung,

S. 170

Die Entwicklung des Konzerneigenkapitals ist in der Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung als expliziter Abschlussbestandteil vor dem Konzern-Anhang dargestellt.

Gezeichnetes Kapital

Das Grundkapital der Gesellschaft ist zum 31. Dezember 2014 unverändert gegenüber dem 31. Dezember 2013 in 21.000.000 voll eingezahlte, ausgegebene Stammaktien mit einem rechnerischen Nennwert von 1,00 € eingeteilt. Jede Aktie gewährt eine Stimme.

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

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

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

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

Kapitalrücklagen

Die Kapitalrücklagen enthalten im Wesentlichen das Ausgabeaufgeld (Agio) aus durchgeführten Kapitalerhöhungen und beliefen sich zum 31. Dezember 2014 unverändert gegenüber dem 31. Dezember 2013 auf 145.228 TSD. €.

Gewinnrücklagen

Angesammelte Gewinne. Auf der Hauptversammlung am 5. Juni 2014 wurde beschlossen, für das Geschäftsjahr 2013 eine Dividende in Höhe von 1,10 € je dividendenberechtigte Stückaktie auszuschütten (Dividendensumme: 23.100 TSD. €). Die Dividendenauszahlung erfolgte am 6. Juni 2014. Im Vorjahr wurde mit Zahlungstag 18. Juni 2013 eine Dividendensumme von 21.000 TSD. € ausgeschüttet.

Dividenden dürfen nur aus dem Bilanzgewinn und den Gewinnrücklagen der Gesellschaft geleistet werden, wie sie im Jahresabschluss der BECHTLE AG nach deutschem Handelsrecht ausgewiesen sind. Diese Beträge weichen von der Summe aus den Eigenkapitalien ab, wie sie im Konzernabschluss nach IFRS dargestellt sind. Die Festlegung der Ausschüttung künftiger Dividenden wird gemeinsam von Vorstand und Aufsichtsrat der Gesellschaft vorgeschlagen und von der Hauptversammlung beschlossen. Bestimmende Faktoren sind insbesondere die Profitabilität, die Finanzlage, der Kapitalbedarf, die Geschäftsaussichten sowie die allgemeinen wirtschaftlichen Rahmenbedingungen der Gesellschaft. Da die Strategie von BECHTLE auf internes und externes Wachstum ausgerichtet ist, werden hierfür Investitionen notwendig sein, die – soweit möglich – eigenfinanziert werden sollen. Der Vorstand beschloss, dem Aufsichtsrat und der Hauptversammlung vorzuschlagen, den Bilanzgewinn für das Geschäftsjahr 2014 in Höhe von 25.200 TSD. € zur Ausschüttung der regulären Dividende in Höhe von 1,20 € je dividendenberechtigte Stückaktie zu verwenden.

Neben der ausgezahlten Dividendensumme veränderten sich die Gewinnrücklagen im Berichtsjahr noch um das Gesamtergebnis in Höhe von 75.531 TSD. €, bestehend aus dem Ergebnis nach Steuern (76.194 TSD. €) und dem sonstigen Ergebnis (–663 TSD. €). Entsprechend beliefen sich die Gewinnrücklagen zum 31. Dezember 2014 auf 387.768 TSD. € (Vorjahr: 335.337 TSD. €). Im Vorjahr war neben der Dividendenausschüttung eine Veränderung aus dem Gesamtergebnis in Höhe von 62.981 TSD. € erfolgt.

Kumuliertes erfolgsneutrales Ergebnis. Das erfolgsneutral direkt im Eigenkapital zu erfassende sonstige Ergebnis setzt sich hinsichtlich seines kumulierten Stands zum Bilanzstichtag und seiner Veränderung im Berichtsjahr wie folgt zusammen:

in Tsd. €

	31.12.2014			31.12.2013		
	Vor Steuern	Ertrag- steuereffekt	Nach Steuern	Vor Steuern	Ertrag- steuereffekt	Nach Steuern
Versicherungsmathematische Gewinne und Verluste aus Pensionsrückstellungen	-14.874	2.753	-12.121	-8.854	1.522	-7.332
Nichtrealisierte Gewinne und Verluste aus Wertpapieren	41	-2	39	314	-25	289
Nichtrealisierte Gewinne und Verluste aus Finanzderivaten	2.712	-818	1.894	-2.503	722	-1.781
Währungsumrechnungsdifferenzen von Nettoinvestitionen in ausländische Geschäftsbetriebe	0	0	0	-42	0	-42
Absicherungen von Nettoinvestitionen in ausländische Geschäftsbetriebe	-10.127	2.950	-7.177	-8.661	2.522	-6.139
Währungsumrechnungsdifferenzen	17.601	0	17.601	15.904	0	15.904
Sonstiges Ergebnis	-4.647	4.883	236	-3.842	4.741	899

in Tsd. €

	01.01. – 31.12.2014			01.01. – 31.12.2013		
	Vor Steuern	Ertrag- steuereffekt	Nach Steuern	Vor Steuern	Ertrag- steuereffekt	Nach Steuern
Posten, die in Folgeperioden nicht in den Gewinn und Verlust umgegliedert werden						
Versicherungsmathematische Gewinne und Verluste aus Pensionsrückstellungen	-6.020	1.231	-4.789	2.777	-531	2.246
Posten, die in Folgeperioden in den Gewinn und Verlust umgegliedert werden						
Nichtrealisierte Gewinne und Verluste aus Wertpapieren	-273	23	-250	-377	42	-335
In der laufenden Periode entstandene Gewinne und Verluste	-118	10	-108	-286	24	-262
Umgliederungsbeträge in den Gewinn und Verlust	-155	13	-142	-91	18	-73
Nichtrealisierte Gewinne und Verluste aus Finanzderivaten	5.215	-1.540	3.675	-2.097	604	-1.493
In der laufenden Periode entstandene Gewinne und Verluste	5.543	-1.636	3.907	-2.284	659	-1.625
Umgliederungsbeträge in den Gewinn und Verlust	-328	96	-232	187	-55	132
Währungsumrechnungsdifferenzen von Nettoinvestitionen in ausländische Geschäftsbetriebe	42	0	42	-35	0	-35
In der laufenden Periode entstandene Gewinne und Verluste	42	0	42	-32	0	-32
Umgliederungsbeträge in den Gewinn und Verlust	0	0	0	-3	0	-3
Absicherungen von Nettoinvestitionen in ausländische Geschäftsbetriebe	-1.466	428	-1.038	787	-230	557
In der laufenden Periode entstandene Gewinne und Verluste	-1.466	428	-1.038	787	-230	557
Umgliederungsbeträge in den Gewinn und Verlust	0	0	0	0	0	0
Währungsumrechnungsdifferenzen	1.697	0	1.697	-1.356	0	-1.356
Sonstiges Ergebnis	-805	142	-663	-301	-115	-416

Entsprechend belief sich das sonstige Ergebnis innerhalb des Gesamtergebnisses im Berichtsjahr auf -663 Tsd. € (Vorjahr: -416 Tsd. €). Das sonstige Ergebnis wie auch das Gesamtergebnis stehen gänzlich den Aktionären der BECHTLE AG zu.

Eigene Anteile

Der Vorstand der BECHTLE AG wurde zuletzt durch Beschluss der Hauptversammlung vom 16. Juni 2010 ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats eigene Aktien der Gesellschaft gemäß § 71 Abs. 1 Nr. 8 AktG zu erwerben. Ein Erwerb eigener Aktien hat dabei den inhaltlichen Bedingungen des Hauptversammlungsbeschlusses zu entsprechen. Diese Ermächtigung gilt bis 15. Juni 2015.

Im Berichtsjahr erfolgten keine Transaktionen in eigene Aktien, sodass die Gesellschaft zum 31. Dezember 2014 unverändert gegenüber dem 31. Dezember 2013 keinen Bestand an eigenen Aktien hielt.

Die Anzahl ausstehender Aktien betrug zum 31. Dezember 2014 unverändert zum Vorjahr 21.000.000 Stück. Der gemäß IAS 33 ermittelte gewichtete Durchschnitt der ausstehenden Aktien im Berichtsjahr belief sich entsprechend unverändert zum Vorjahr ebenso auf 21.000.000 Stück.

Nichtbeherrschende Anteile

Im Berichtsjahr erfolgte keine Veränderung der nichtbeherrschenden Anteile, sodass zum 31. Dezember 2014 unverändert gegenüber dem 31. Dezember 2013 keine nichtbeherrschenden Anteile existierten.

Kapitalmanagement

Im Rahmen des Kapitalmanagements (IAS 1.134 f.) legt BECHTLE den Fokus auf eine solide Kapitalstruktur mit hoher Eigenkapitalquote bei gleichzeitig hoher Kapitalrentabilität und auf eine komfortable Liquiditätsausstattung sowie in diesem Zusammenhang auf cashflowbasierte Kennzahlen wie Working Capital.

Mit 553.996 TSD. € belief sich das Eigenkapital von BECHTLE zum 31. Dezember 2014 auf einem hohen und gegenüber dem Vorjahr (501.565 TSD. €) verbesserten Wert, was sich auch in der guten Eigenkapitalquote von 54,5 Prozent (Vorjahr: 55,1 Prozent) ausdrückt. Das Eigenkapital (+10,5 Prozent) ist im Berichtsjahr weniger stark als das Fremdkapital (+13,2 Prozent) angestiegen. Der Anstieg des Fremdkapitals wird durch den Anstieg der sonstigen Verbindlichkeiten und der passiven Abgrenzungsposten begründet. Im Berichtsjahr wurden keine weiteren Bankdarlehen aufgenommen; die bestehenden wurden planmäßig getilgt. Das höhere Nachsteuerergebnis in Verbindung mit dem stärkeren Anstieg des Fremdkapitals führt zu einem Anstieg der Eigenkapitalrendite von 14,2 Prozent auf 15,6 Prozent. Die Gesamtkapitalrendite konnte auf 8,9 Prozent (Vorjahr: 8,2 Prozent) gesteigert werden.

Zielsetzung des Kapitalmanagements von BECHTLE ist unverändert die Beibehaltung einer starken Eigenkapitalbasis, um das Vertrauen der Investoren, der Kreditgeber und des Markts zu erhalten und um zukünftiges internes und externes Wachstum zu ermöglichen.

Zur Aufrechterhaltung oder Anpassung der Kapitalstruktur kann der Konzern auch Anpassungen der Dividendenzahlungen an die Anteilseigner vornehmen oder neue Anteile ausgeben beziehungsweise eigene Anteile zurückkaufen und gegebenenfalls auch einziehen.

Die solide Kapitalstruktur des Konzerns ist auch Grundlage für finanzielle Flexibilität und weitgehende Unabhängigkeit gegenüber Fremdkapitalgebern, was für BECHTLE eine hohe Bedeutung hat. Ziel ist eine komfortable Liquiditätsausstattung zur Sicherstellung der jederzeit uneingeschränkten Zahlungsfähigkeit. Zum 31. Dezember 2014 verfügte BECHTLE über einen Bestand an liquiden Mitteln sowie Geld- und Wertpapiernanlagen in Höhe von 156.000 TSD. € (Vorjahr: 156.105 TSD. €). Hinsichtlich der Struktur dieses Bestands steht die kurzfristige Verfügbarkeit über dem Ziel der Ertragsmaximierung, um beispielsweise im Falle möglicher Akquisitionen oder großer Projektvorfinanzierungen jederzeit liquide zu sein und die entsprechenden Chancen nutzen zu können. Die Steuerung und Überwachung der Liquiditätssituation erfolgen durch das Treasury als integrierten Bestandteil des Konzernrechnungswesens.

Vor diesem Hintergrund haben auch cashflowbasierte Kennzahlen wie Working Capital, Forderungslaufzeiten und andere Kapitalbindungsdauern eine entsprechend hohe Bedeutung. BECHTLE steuert diese Werte, um im operativen Leistungserstellungsprozess möglichst wenig Kapital und Liquidität zu binden. Das starke Umsatzwachstum sowie die für Großprojekte notwendige Lagerhaltung beziehungsweise teilweise Vorfinanzierung führten zu einem höheren Working Capital, das zum 31. Dezember 2014 291.326 TSD. € (Vorjahr: 234.624 TSD. €) betrug. BECHTLE definiert das Working Capital als Saldo aus bestimmten Bilanzposten (Vorräte, Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie aktive Rechnungsabgrenzungsposten für Kundenwartungsverträge) auf der Aktivseite und bestimmten Bilanzposten (Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie passive Abgrenzungsposten) auf der Passivseite.

Zum 31. Dezember 2014 beziehungsweise 31. Dezember 2013 wurden keine grundsätzlichen Änderungen der Ziele, Richtlinien und Verfahren im Kapitalmanagement vorgenommen.

17 Pensionsrückstellungen

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

Beitragsorientierte Verpflichtungen bestehen im Wesentlichen nur im Zusammenhang mit der gesetzlichen Rentenversicherungspflicht. Hier betrugen die Arbeitgeberbeiträge zur gesetzlichen Rentenversicherung in Deutschland im Berichtsjahr 17.454 TSD. € (Vorjahr: 15.570 TSD. €). In Frankreich betrugen die Beiträge zur gesetzlichen Rentenversicherung 467 TSD. € (Vorjahr: 373 TSD. €).

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

Aufgrund nicht-ausreichender Informationen seitens der von der Gruppe unabhängigen Vorsorgeeinrichtungen (Kollektivversicherungen) wurden die Pensionspläne bis 31. Dezember 2005 nicht als leistungsorientierte Pläne bilanziert. Seit 1. Januar 2006 besteht für die in der Schweiz ansässigen Gesellschaften der BECHTLE Holding Schweiz AG die von der Gruppe unabhängige teilautonome „BECHTLE Pensionskasse“ mit Sitz in Rotkreuz, bei dieser handelt es sich um eine Stiftung im Sinne von Art. 80 ff. des Schweizerischen Zivilgesetzbuchs. Die Pensionskasse entspricht den Regelungen des Schweizerischen Obligationenrechts und des Bundesgesetzes zur beruflichen Alters-, Hinterlassenen- und Invalidenvorsorge (BVG). Damit ist seitdem die notwendige Transparenz vorhanden, um die Pensionspläne als leistungsorientierte Pläne gemäß IAS 19 bilanzieren zu können. Hierzu werden seit 1. Januar 2006 regelmäßig versicherungsmathematische Gutachten erstellt. Darin sind zum 31. Dezember 2014 wie auch im Vorjahr die Zahlen der Pensionskasse in den Niederlanden enthalten, die die dort ansässigen Gesellschaften der BECHTLE Holding Schweiz AG abdeckt. Die nicht in der Schweiz und den Niederlanden ansässigen Tochtergesellschaften der BECHTLE Holding Schweiz AG sind beitragsorientiert über externe staatliche Vorsorgeeinrichtungen ihres jeweiligen Landes abgedeckt. Gemäß der Finanzierungsvereinbarung der Pensionskasse werden die Beiträge zu 40 Prozent von den Arbeitnehmern und zu 60 Prozent vom Arbeitgeber übernommen. Bei einer Sanierung besteht eine Nachschusspflicht von BECHTLE in Höhe von mindestens 50 Prozent des Fehl Betrags. Bei Renteneintritt hat der Versicherte die Wahl zwischen einer monatlichen Rente, deren Höhe im Wesentlichen vom eingezahlten Kapital zuzüglich Zinsen abhängt, oder einer Einmalzahlung als Auszahlung des Kapitals. Die Mindestverzinsung ist staatlich vorgeschrieben.

Per 31. Dezember 2013 hatte sich aus der Gegenüberstellung von Planvermögen (70.654 TSD. €) und leistungsorientierter Verpflichtung (76.617 TSD. €) eine Unterdeckung und zu bilanzierende Nettoverpflichtung in Höhe von 5.963 TSD. € ergeben, die entsprechend als Pensionsrückstellung ausgewiesen wurde. Diese bilanzierte Nettoverpflichtung war in Höhe von 8.649 TSD. € auf versicherungsmathematische Verluste zurückzuführen, die nach Berücksichtigung latenter Steuern erfolgsneutral im sonstigen Ergebnis (Gewinnrücklagen) erfasst wurden.

Im Laufe des Berichtsjahres fielen versicherungsmathematische Verluste in Höhe von 5.492 TSD. € an. Unter Berücksichtigung der Wechselkursänderungen von minus 204 TSD. € ergaben sich so zum 31. Dezember 2014 in den Gewinnrücklagen ausgewiesene versicherungsmathematische Verluste von 14.345 TSD. € abzüglich 2.598 TSD. € aktive latente Steuern.

Im Berichtsjahr überstiegen die geleisteten Arbeitgeberbeiträge die erfolgswirksam zu erfassenden Nettopensionsaufwendungen um 192 TSD. €. Dieser Betrag wurde entsprechend als Minderung des Personalaufwands erfolgswirksam erfasst.

Nach Berücksichtigung der übrigen Wechselkursänderungen in Höhe von plus 351 TSD. € belief sich die zum 31. Dezember 2014 insgesamt zu bilanzierende Nettoverpflichtung und damit die Pensionsrückstellung auf 11.409 TSD. €. In dieser bilanzierten Nettoverpflichtung ist zum 31. Dezember 2014 die niederländische Pensionskasse mit einem Betrag von 1.803 TSD. € (Vorjahr: 1.022 TSD. €) enthalten.

Schlechte Marktentwicklungen an den Kapitalmärkten sowie eine Änderung der Gesetzeslage durch den Staat sind in Bezug auf die Pensionsverpflichtung potenzielle Risiken für BECHTLE. Darüber hinaus können Langlebigkeit der versicherten Personen sowie ein Ungleichgewicht von Bezugsberechtigten versus aktiven Versicherten BECHTLE finanziell negativ beeinflussen. Um diese Risiken zu minimieren, wird auf eine breite Streuung der Anlagenklassen geachtet. Das Risikomanagement der BECHTLE Pensionskasse umfasst ebenso die Gleichverteilung von Arbeitnehmer- und Arbeitgebervertreter im Stiftungsrat sowie eine separate Geschäftsführung.

Bechtle Onsite Services GmbH. Die Pensionsverpflichtungen der BECHTLE Onsite Services GmbH, Neckarsulm, resultieren aus einer Teilgeschäftsbetriebsübernahme zum 1. Oktober 2005 und wurden somit zum 31. Dezember 2005 auf Basis eines versicherungsmathematischen Gutachtens erstmals im BECHTLE Konzern bilanziert. Im Vorjahr sind mit weiteren Übernahmen von Teilgeschäftsbetrieben der IBM weitere Verpflichtungen übernommen worden. Die Arbeitgeberbeiträge sind abhängig vom Bruttogehalt der Versicherten. Die Arbeitnehmerbeiträge sind freiwillig. Es bestehen Zusagen zur garantierten Verzinsung des Versorgungskontos. Die Leistung ist abhängig vom Bruttojahresgehalt und von der Beschäftigungsdauer. Größtenteils handelt es sich um Versorgungspläne mit Kapitalauszahlung mit einem Einmalbetrag beziehungsweise in acht jährlichen Raten. Im Falle einer Unterdeckung muss BECHTLE die Unterdeckung zu 100 Prozent allein decken.

Im Jahr 2013 entschied sich BECHTLE, für die Verpflichtungen eine Rückdeckungsversicherung abzuschließen. Vor 2013 wurden die Verpflichtungen dieses leistungsorientierten Pensionsplans als unmittelbare Zusagen ohne Reservenauslagerung abgewickelt.

Zum 31. Dezember 2013 betrug die bilanzierte Pensionsrückstellung 419 TSD. €. Die versicherungsmathematischen Verluste beliefen sich auf 205 TSD. € (aktive latente Steuern: 61 TSD. €).

Zum 31. Dezember 2014 erhöhte sich die Pensionsrückstellung um 162 TSD. € auf 581 TSD. €. Im Laufe des Berichtsjahres fielen versicherungsmathematische Verluste in Höhe von 324 TSD. € an, somit ergaben sich zum 31. Dezember 2014 in den Gewinnrücklagen ausgewiesene versicherungsmathematische Verluste von 529 TSD. € abzüglich 155 TSD. € aktive latente Steuern.

Im Berichtsjahr überstiegen die geleisteten Arbeitgeberbeiträge die erfolgswirksam zu erfassenden Nettopensionsaufwendungen um 159 TSD. €. Dieser Betrag wurde entsprechend als Minderung des Personalaufwands erfolgswirksam erfasst.

Die insgesamt zu bilanzierende Nettoverpflichtung belief sich zum 31. Dezember 2014 auf 581 TSD. €.

Schlechte Entwicklungen an den Kapitalmärkten können in Bezug auf diese Versorgungszusagen für BECHTLE negative Auswirkungen haben. Sofern die Rückdeckungsversicherung am Markt die Überschüsse nicht in Höhe der zugesagten Verzinsung erwirtschaftet, ergibt sich für BECHTLE zusätzlicher Finanzaufwand. BECHTLE ist bestrebt, die übernommenen Zusagen zu erfüllen oder vorzeitig, sofern der Mitarbeiter zustimmt, abzugelten. Neue Zusagen werden nicht gegeben.

In Summe ergaben die Pensionsverpflichtungen der **Bechtle Onsite Services GmbH und der Bechtle Holding Schweiz AG mit Tochtergesellschaften** per 31. Dezember 2014 die in der Konzern-Bilanz als Pensionsrückstellung ausgewiesenen 11.990 TSD. € (Vorjahr: 6.382 TSD. €).

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

	in Tsd. €	
	2014	2013
Barwert der leistungsorientierten Verpflichtung 01.01.	79.085	72.235
Laufender Dienstzeitaufwand (für im Berichtszeitraum erdiente Versorgungsansprüche)	3.313	3.344
Zinsaufwand (für bereits erworbene Versorgungsansprüche)	1.850	1.364
Arbeitnehmerbeiträge	2.479	2.566
Versicherungsmathematische Gewinne/Verluste		
aufgrund demografischer Entwicklung	201	120
aufgrund Änderungen in den finanziellen Annahmen	10.955	-1.212
aufgrund Erfahrungen	500	-42
Plankürzung	0	0
Unternehmenszusammenschlüsse	0	4.042
Gezahlte Versorgungsleistungen	-317	-2.019
Nachzuverrechnender Dienstzeitaufwand	-191	-215
Wechselkursänderung	1.660	-1.098
Barwert der leistungsorientierten Verpflichtung 31.12.	99.535	79.085

Der beizulegende Zeitwert des Planvermögens wird wie folgt übergeleitet:

	in Tsd. €	
	2014	2013
Beizulegender Zeitwert des Planvermögens 01.01.	72.703	62.975
Erwartete Erträge aus Planvermögen	1.758	1.218
Arbeitnehmerbeiträge	2.479	2.566
Arbeitgeberbeiträge	3.853	5.761
Ertrag aus Planvermögen im sonstigen Ergebnis erfasst	5.840	1.475
Unternehmenszusammenschlüsse	0	2.492
Pensionskassenreserve	0	-392
Gezahlte Versorgungsleistungen	-313	-2.017
Verwaltungskosten	-288	-394
Wechselkursänderung	1.513	-981
Beizulegender Zeitwert des Planvermögens 31.12.	87.545	72.703

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

	in Tsd. €			
	31.12.2014	31.12.2013	31.12.2012	31.12.2011
Barwert der leistungsorientierten Verpflichtung	99.535	79.085	72.235	66.553
Beizulegender Zeitwert des Planvermögens	87.545	72.703	62.975	54.680
Nettoverpflichtung	11.990	6.382	9.260	11.873
Bilanzierte Pensionsrückstellung	11.990	6.382	9.260	11.873

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

in Tsd. €

	2014	2013
Laufender Dienstzeitaufwand (für im Berichtszeitraum erdiente Versorgungsansprüche)	3.313	3.344
Zinsaufwand (für bereits erworbene Versorgungsansprüche)	1.850	1.364
Erwartete Erträge aus Planvermögen	-1.758	-1.218
Nachzuverrechnender Dienstzeitaufwand	-191	-215
Verwaltungskosten	288	394
Nettopensionsaufwand für Leistungszusagen	3.502	3.669

Den leistungsorientierten Pensionsplänen und ihrer versicherungsmathematischen Bewertung liegen zum 31. Dezember 2014 beziehungsweise zum 31. Dezember 2013 die folgenden Parameter zugrunde:

	Bechtle Holding Schweiz AG (Teilkonzern)		Bechtle Onsite Services GmbH	
	2014	2013	2014	2013
Diskontierungszinssatz und erwartete Verzinsung	1,2 % [Niederlande: 2,2 %]	2,3 % [Niederlande: 3,7 %]	2,3 %	3,5 %
Inflationsrate	1,0 % [Niederlande: 2,0 %]	1,0 % [Niederlande: 2,0 %]	n. a.	n. a.
Gehaltssteigerung (inkl. Inflationsrate)	1,5 % [Niederlande: 3,0 %]	1,5 % [Niederlande: 3,0 %]	1,5 %	1,5 %
Rentensteigerung	0,0 %	0,0 %	2,0 %	2,0 %
Austrittswahrscheinlichkeit, Sterblichkeit, Invalidität	BVG 2010 (P2020) unternehmensspezifische Austrittswahrscheinlichkeit	BVG 2010 (Schweiz); unternehmensspezifische Austrittswahrscheinlichkeit	Heubeck Richttafeln 2005 G; alters- und dienstzeitabhängige Austrittswahrscheinlichkeit	Heubeck Richttafeln 2005 G; alters- und dienstzeitabhängige Austrittswahrscheinlichkeit
Verheiraturungswahrscheinlichkeit	80 % Mann, 30 % Frau. Altersdifferenz Ehemann zu Ehefrau beträgt 3 Jahre [Schweiz]	80 % Mann, 30 % Frau. Altersdifferenz Ehemann zu Ehefrau beträgt 3 Jahre [Schweiz]	Heubeck Richttafeln 2005 G	Heubeck Richttafeln 2005 G
Frühestes Rentenalter	Männer mit 65 Jahren und Frauen mit 64 Jahren zu 100 % [Schweiz]	Männer mit 65 Jahren und Frauen mit 64 Jahren zu 100 % [Schweiz]	Zu 100 % mit 62 beziehungsweise 63 Jahren (zusageabhängig)	Zu 100 % mit 62 beziehungsweise 63 Jahren (zusageabhängig)
Zuschlag für Langlebigkeit	keiner	keiner	keiner	keiner

Die folgende Sensitivitätsanalyse wurde im Hinblick auf die Parameter mit einem wesentlichen Einfluss auf die Verpflichtung durchgeführt. Die Sensitivitätsanalyse basiert darauf, dass sich nur der jeweils genannte Parameter ändert und alle anderen Parameter unverändert bleiben. Im Vorfeld des Geschäftsberichts wurde untersucht, welche der Parameter einen wesentlichen Einfluss auf die Verpflichtung haben. Über die in der folgenden Tabelle genannten Parameter hinaus würde sich die Verpflichtung bei einer Veränderung der anderen Parameter in einem realistischen Wertebereich nicht signifikant ändern.

	Bechtle Holding Schweiz AG (Teilkonzern)		Bechtle Onsite Services GmbH	
Diskontierungssatz	+0,5 %	–0,5 %	+1,0 %	–1,0 %
	Verpflichtung sinkt um 7,7 %	Verpflichtung steigt um 9,1 %	Verpflichtung sinkt um 13,6 %	Verpflichtung steigt um 17 %
Erwartete Verzinsung	+0,5 %	–0,5 %		
	Verpflichtung steigt um 2,0 %	Verpflichtung sinkt um 1,9 %		

Die Zusammensetzung des Planvermögens der BECHTLE Holding Schweiz AG stellt sich hinsichtlich der Investitionskategorien wie folgt dar. In den anderen Vermögenswerten sind im Wesentlichen die Vermögenswerte der Pensionskassen, die zu den in den letzten Jahren akquirierten Gesellschaften gehören, enthalten. Diese können erst nach einer 3-jährigen Frist in die BECHTLE Pensionskasse überführt werden.

	31.12.2014	Bewertungsklasse (IFRS 13)
Schuldpapiere	26,0 %	Stufe 1
Eigenkapitalpapiere	34,6 %	Stufe 1
Immobilien	24,4 %	Stufe 1
Andere Vermögenswerte	9,5 %	Stufe 1
Liquidität	5,5 %	Stufe 1

Der Aktivwert der Rückdeckungsversicherung der BECHTLE Onsite Services GmbH entspricht dem ermittelten Wert des Versicherungsgebers.

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

Die durchschnittliche gewichtete Duration der Versicherten in der Schweizer Pensionskasse beträgt 15,9 Jahre, bei den holländischen Versicherten beträgt diese 35,6 Jahre und bei der BECHTLE Onsite Services GmbH 15,5 Jahre.

Die tatsächlichen Erträge aus Planvermögen beliefen sich im Berichtsjahr auf 7.598 TSD. € (Vorjahr: 2.693 TSD. €).

Die versicherungsmathematischen Gutachten für die BECHTLE Holding Schweiz AG und die BECHTLE Onsite Services GmbH prognostizieren die nachfolgend dargestellten Werte für das Jahr 2015:

	in Tsd. €
	2015
Barwert der leistungsorientierten Verpflichtung 01.01.	99.535
Laufender Dienstzeitaufwand (für im Berichtszeitraum erdiente Versorgungsansprüche)	4.197
Zinsaufwand (für bereits erworbene Versorgungsansprüche)	183
Arbeitnehmerbeiträge	2.541
Gezahlte Versorgungsleistungen	-4.924
Barwert der leistungsorientierten Verpflichtung 31.12.	101.532

	in Tsd. €
	2015
Beizulegender Zeitwert des Planvermögens 01.01.	87.545
Erwartete Erträge aus Planvermögen	55
Arbeitnehmerbeiträge	2.541
Arbeitgeberbeiträge	3.816
Gezahlte Versorgungsleistungen	-4.924
Verwaltungskosten	-295
Beizulegender Zeitwert des Planvermögens 31.12.	88.738

	in Tsd. €
	31.12.2015
Barwert der leistungsorientierten Verpflichtung	101.532
Beizulegender Zeitwert des Planvermögens	88.738
Nettoverpflichtung	12.794
Bilanzierte Pensionsrückstellung	12.794

	in Tsd. €
	2015
Laufender Dienstzeitaufwand (für im Berichtszeitraum erdiente Versorgungsansprüche)	4.197
Zinsaufwand (für bereits erworbene Versorgungsansprüche)	183
Erwartete Erträge aus Planvermögen	-55
Verwaltungskosten	295
Nettopensionsaufwand für Leistungszusagen	4.620

18 Sonstige Rückstellungen

in Tsd. €

	31.12.2013	Währungs- umrechnung und Konso- lidierung	Umgliederung	Verbrauch	Auflösung	Zuführung	31.12.2014
Garantien und ähnliche Verpflichtungen	3.725	8	0	2.666	597	2.734	3.204
Personalkosten	3.222	179	0	169	42	2.719	5.909
Rechts- und Beratungskosten	184	0	0	70	10	120	224
Investor Relations	300	0	0	300	0	345	345
Übrige	650	150	0	405	354	1.352	1.393
	8.081	337	0	3.610	1.003	7.270	11.075
Sonstige langfristige Rückstellungen	2.307	54	-1	27	21	2.524	4.836
Sonstige kurzfristige Rückstellungen	5.774	283	1	3.583	982	4.746	6.239

Die Rückstellungen für **Garantien und ähnliche Verpflichtungen** werden für die voraussichtliche Inanspruchnahme auf der Grundlage von unternehmensspezifischen Erfahrungssätzen gebildet. Sofern im Einzelfall keine anderen Erkenntnisse vorliegen, werden je nach Produkt zwischen 0,1 Prozent und 0,25 Prozent des Nettoverkaufspreises als Garantierückstellungen angesetzt. Die Rückstellungen für **Personalkosten** setzen sich im Wesentlichen aus Jubiläumsverpflichtungen, aus von zukünftigen Ereignissen abhängigen nachträglichen Personalzahlungen und Steuer- und Sozialversicherungsnachzahlungen zusammen. Die **Rechts- und Beratungskosten** betreffen zum größten Teil Kosten für die Rechtsberatung. Die Rückstellungen für **Investor Relations** betreffen Kosten für Hauptversammlung und Geschäftsbericht. Die **übrigen Rückstellungen** betreffen im Wesentlichen Drohverlustrückstellungen, Archivierungs- und Entsorgungskosten sowie ungewisse Verpflichtungen.

19 Finanzverbindlichkeiten, Zinsswaps und Kreditlinien

In folgender Tabelle werden die Konditionen der laufenden Darlehen der BECHTLE Gruppe zusammengefasst.

	in Tsd. €				
	Darlehens- betrag	Laufzeit bis	Zinssatz p. a.	planmäßige Tilgung 2014	Buchwert zum 31.12.2014
Sparkasse Schwäbisch Hall-Crailsheim, Darlehen für diverse Akquisitionen 2008	6.000	30.09.2015	5,65 %	857	857
IKB Deutsche Industriebank, Darlehen zur Finanzierung der Verwaltungsgebäude der Bechtle AG	2.500	31.03.2015	3,70 %	417	104
Kreissparkasse Heilbronn, Darlehen für diverse Akquisitionen 2010 und 2011	7.500 10.000	30.09.2017 30.06.2018	2,31 % 3,70 %	1.071 1.429	2.946 5.000
Landesbank Baden-Württemberg, Darlehen zur Finanzierung des zentralen Logistik- und Verwaltungsgebäudes in Neckarsulm	5.000 4.092 2.195 14.938 10.442 5.000 10.000	30.06.2021 28.02.2022 28.02.2022 28.02.2022 28.02.2022 30.06.2031 31.12.2032	4,25 % 5,89 % 5,89 % 5,08 % 5,08 % 4,65 % 2,70 %	500 – ¹ 279 ² 1.854 ² – ¹ 250 500	3.250 4.092 1.607 10.936 10.442 4.125 9.000
Dresdner Bank, Übernahme bestehender Darlehen aufgrund Akquisition (KfW-Kredite)	650 650	31.03.2016 31.03.2016	4,23 % 8,35 %	81 217	122 325
Lieferantendarlehen	überwiegend unverzinst, mit unterschiedlichen Rückzahlungsterminen in 2015 bis 2017				6.634

¹ Endfällig

² Annuitätendarlehen: Angegebener Betrag enthält Zinsanteil

Das Darlehen gegenüber der Kreissparkasse Heilbronn über 2.946 Tsd. € wird variabel verzinst (3-Monats-Euribor +45 Basispunkte). Das Risiko des variablen Zinssatzes wird durch einen Zinsswap eliminiert. Der Zinsswap mit Bezugsbetrag in Höhe des Darlehensbetrags ist als Cashflow Hedge und als zu 100 Prozent wirksam in der Absicherung gegen das Zinsänderungsrisiko anzusehen. BECHTLE zahlt den fixen Zinssatz von 1,86 Prozent und erhält als variablen Zinssatz den 3-Monats-Euribor. Das Laufzeitende von Zinsswap und Darlehen ist am 30. September 2017. In Verbindung mit dem Zinsswap resultiert für das Darlehen ein Zinssatz in Höhe von 2,31 Prozent. Der Marktwert des Zinsswaps betrug zum 31. Dezember 2014 –78 Tsd. € (Vorjahr: –105 Tsd. €) und wurde nach Berücksichtigung latenter Steuern in Höhe von 23 Tsd. € (Vorjahr: 32 Tsd. €) erfolgsneutral im sonstigen Ergebnis erfasst. Im Geschäftsjahr 2014 wurden im Zusammenhang mit diesem Cashflow Hedge 59 Tsd. € (Vorjahr: 77 Tsd. €) aus dem kumulierten sonstigen Ergebnis in die Gewinn- und Verlustrechnung umgegliedert.

Das Darlehen gegenüber der Sparkasse Schwäbisch Hall-Crailsheim in Höhe von 857 Tsd. € wird ebenso variabel verzinst (3-Monats-Euribor +85 Basispunkte). Auch hier werden die Risiken des variablen Zinssatzes durch einen Zinsswap eliminiert. Der Zinsswap mit einem Bezugsbetrag von anfänglich 6.000 Tsd. € ist als Cashflow Hedge und als zu 100 Prozent wirksam in der Absicherung gegen das Zinsänderungsrisiko anzusehen. BECHTLE zahlt den fixen Zinssatz von 4,80 Prozent und erhält als variablen Zinssatz den 3-Monats-Euribor. Das Laufzeitende ist auf den 30. September 2015 festgelegt. In Verbindung mit dem Zinsswap resultiert für das Darlehen ein Zinssatz in Höhe von 5,65 Prozent. Der Marktwert des Zinsswaps am 31. Dezember 2014 betrug –31 Tsd. € (Vorjahr: –97 Tsd. €) und wurde nach Berücksichtigung latenter

Steuern in Höhe von 9 TSD. € (Vorjahr: 28 TSD. €) erfolgsneutral im sonstigen Ergebnis erfasst. Im Geschäftsjahr 2014 wurden im Zusammenhang mit diesem Cashflow Hedge 69 TSD. € (Vorjahr: 110 TSD. €) aus dem kumulierten sonstigen Ergebnis in die Gewinn- und Verlustrechnung umgegliedert.

Die im Zusammenhang mit Bauten aufgenommenen Darlehen haben als Sicherheit eine entsprechende Grundschuld auf das Finanzierungsobjekt. Bei allen anderen Bankdarlehen bestehen entsprechende Negativverklärungen oder Gleichstellungsverpflichtungen bei der Stellung von Sicherheiten.

	in Tsd. €			
	31.12.2014		31.12.2013	
	kurzfristig	langfristig	kurzfristig	langfristig
Sparkasse Schwäbisch Hall-Crailsheim, Darlehen für diverse Akquisitionen 2008	857	0	857	857
IKB Deutsche Industriebank, Darlehen zur Finanzierung der Verwaltungsgebäude der Bechtle AG	104	0	417	104
Kreissparkasse Heilbronn, Darlehen für diverse Akquisitionen 2010 und 2011	2.500	5.446	2.500	7.946
Landesbank Baden-Württemberg, Darlehen zur Finanzierung des zentralen Logistik- und Verwaltungsgebäudes in Neckarsulm	2.762	40.690	2.643	43.472
Dresdner Bank, Übernahme bestehender Darlehen aufgrund Akquisition (KfW-Kredite)	298	149	298	447
Lieferantendarlehen	5.397	1.237	3.421	799
Darlehen mit anfänglicher Laufzeit größer ein Jahr	11.918	47.522	10.136	53.625
Übrige Finanzverbindlichkeiten	793	0	410	0
Summe der Finanzverbindlichkeiten	12.711	47.522	10.546	53.625

Die übrigen Finanzverbindlichkeiten enthalten sonstige Kontokorrentschulden von 793 TSD. € (Vorjahr: 410 TSD. €).

Die Gesellschaft verfügt über Kreditlinien in Höhe von 38.860 TSD. € (Vorjahr: 36.858 TSD. €), welche sowohl für Bar- als auch Avalkredite genutzt werden können. Zum Bilanzstichtag waren hiervon 8.582 TSD. € (7.826 TSD. €) durch Avalkredite beansprucht. Diese Kreditlinien sind nicht zweckgebunden und ihre Gewährung unterliegt keinen Auflagen. Darüber hinaus verfügt die Gesellschaft über reine Avalkreditlinien in Höhe von 5.040 TSD. € (Vorjahr: 7.580 TSD. €), welche zum Bilanzstichtag in Höhe von 370 TSD. € (Vorjahr: 63 TSD. €) beansprucht waren. Insgesamt ergeben sich freie Kreditlinien von 34.948 TSD. € (Vorjahr: 36.549 TSD. €).

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

20 Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen

in Tsd. €

	31.12.2014		31.12.2013	
	kurzfristig	langfristig	kurzfristig	langfristig
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	178.644	269	170.518	438

Die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen werden nach IFRS 7 wie im Vorjahr je nach Fristigkeit den Klassen „kurzfristige Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen“ und „langfristige Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen“ zugeordnet.

21 Sonstige Verbindlichkeiten

in Tsd. €

	31.12.2014		31.12.2013	
	kurzfristig	langfristig	kurzfristig	langfristig
Verbindlichkeiten gegenüber Personal	47.938	19	37.864	19
Verbindlichkeiten gegenüber Kunden	6.490	7	6.174	7
Verbindlichkeiten aus Akquisitionen	116	2.624	58	407
Fahrzeugkosten	1.567	0	n. a.	n. a.
Kundenbonus	1.374	0	1.413	0
Jahresabschlusskosten	663	0	627	0
Miete und Mietnebenkosten	609	0	937	104
Telefon/Internet	311	0	314	0
Nichtrealisierte Verluste aus Finanzderivaten	301	0	2.546	0
Reisekosten und Spesen	265	0	275	0
Frachten	166	0	174	0
Versicherungen	117	0	112	0
Werbung	48	0	61	0
Übrige	1.843	0	1.969	0
Summe finanzielle Verbindlichkeiten	61.808	2.650	52.524	537
Umsatzsteuer	24.108	0	19.539	0
Lohn- und Kirchensteuer	4.467	0	3.978	0
Sozialabgaben	3.822	0	3.135	0
Verbindlichkeiten aus sonstigen Steuern	1.490	2	765	1
Summe nicht-finanzielle Verbindlichkeiten	33.887	2	27.417	1
Sonstige Verbindlichkeiten	95.695	2.652	79.941	538

Die übrigen Verbindlichkeiten betreffen im Wesentlichen diverse im Rahmen der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit anfallende Verwaltungs- und Vertriebskosten. Im Vorjahr waren die Fahrzeugkosten innerhalb der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen ausgewiesen, diese wurden im Berichtsjahr in die sonstigen Verbindlichkeiten umgliedert, ohne den Vorjahresausweis anzupassen.

Die in den sonstigen Verbindlichkeiten enthaltenen Finanzinstrumente werden für die Angaben nach IFRS 7 in Höhe von

■ 61.417 TSD. € (Vorjahr: 50.050 TSD. €) der Klasse „Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten“,

■ 2.740 TSD. € (Vorjahr: 465 TSD. €) der Klasse „Verbindlichkeiten aus Akquisitionen“,

■ 301 TSD. € (Vorjahr: 2.546 TSD. €) der Klasse „Finanzderivate“

zugeordnet.

22 Passive Abgrenzungsposten

	in Tsd. €			
	31.12.2014		31.12.2013	
	kurzfristig	langfristig	kurzfristig	langfristig
Erhaltene Anzahlungen	25.650	0	14.118	0
Passive Rechnungsabgrenzungsposten	41.359	11.343	30.580	12.369
Passive Abgrenzungsposten	67.009	11.343	44.698	12.369

Die passiven Rechnungsabgrenzungsposten beinhalten im Wesentlichen Abgrenzungen für Wartungsverträge und Garantieverlängerungen.

V. WEITERE ERLÄUTERUNGEN ZUR KAPITALFLUSSRECHNUNG

Die Kapitalflussrechnung weist für das Berichtsjahr 2014 und das Vorjahr entsprechend IAS 7 die Entwicklung der Zahlungsströme getrennt nach Mittelzu- und -abflüssen aus betrieblicher Tätigkeit, Investitions- und Finanzierungstätigkeit aus. Die Ermittlung der Cashflows erfolgte nach der indirekten Methode.

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

23 Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit

Der Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit in Höhe von 55.965 TSD. € (Vorjahr: 73.098 TSD. €) wird ausgehend vom Ergebnis vor Steuern indirekt abgeleitet. Im Rahmen der indirekten Ermittlung werden Finanzergebnis, Abschreibungen und andere nicht zahlungswirksame Aufwendungen und Erträge sowie die Veränderung ausgewählter wesentlicher Bilanzpositionen und des übrigen Nettovermögens berücksichtigt.

Die sonstigen zahlungsunwirksamen Aufwendungen und Erträge beinhalten wie im Vorjahr die Veränderungen von Rückstellungen und Wertberichtigungen. Der Rückgang des operativen Cashflows im Vergleich zum Vorjahr begründet sich im Wesentlichen mit dem Anstieg der Forderungen aus Lieferungen und

Leistungen – hierbei insbesondere der langfristigen Forderungen – sowie den höheren Auszahlungen für Vorräte und den höheren Steuerzahlungen. Im Vorjahresvergleich wird der operative Cashflow von dem geringeren Anstieg der Verbindlichkeiten belastet. Positiv wirkt sich die Entwicklung der passiven Abgrenzungsposten auf den operativen Cashflow aus.

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

24 Cashflow aus Investitionstätigkeit

Die für Investitionen eingesetzten Nettozahlungsmittel in Höhe von 25.853 TSD. € (Vorjahr: 10.201 TSD. €) beinhalten in 2014 im Wesentlichen Auszahlungen für Investitionen in immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen, Geld- und Wertpapieranlagen, Akquisitionen von Unternehmen sowie den Zahlungsausgleich aus der Absicherung der Nettoinvestitionen. Vermindert werden diese Auszahlungen durch Einzahlungen aus dem Verkauf von Geld- und Wertpapieranlagen, Sachanlagen und anderen Vermögenswerten sowie erhaltene Zinszahlungen.

Die Auszahlungen für Akquisitionen umfassen sowohl Kaufpreiszahlungen für im Berichtsjahr erworbene Unternehmen beziehungsweise Teilgeschäftsbetriebe in Höhe von 5.338 TSD. € (Vorjahr: 6.565 TSD. €) als auch Nachzahlungen für bedingte Kaufpreiserhöhungen in Vorjahren erworbener Unternehmen in Höhe von 260 TSD. € (Vorjahr: 2.192 TSD. €). Im Rahmen dieser Akquisitionen wurden 2.097 TSD. € liquide Mittel (Vorjahr: 1.611 TSD. €) übernommen.



Siehe S. 231 ff.

Die Bruttozahlungsströme für den Erwerb und Verkauf von langfristigen Geld- und Wertpapieranlagen werden separat dargestellt, während die Zahlungsströme kurzfristiger Geld- und Wertpapieranlagen saldiert ausgewiesen werden. Im Vorjahr wurden fällige Geld- und Wertpapiere nur teilweise wieder angelegt, sodass eine Umschichtung aus Geld- und Wertpapieranlagen in freie liquide Mittel vorgenommen wurde. Im Berichtsjahr wurden die fälligen Geld- und Wertpapieranlagen nahezu komplett wieder angelegt.

Der Zahlungsausgleich aus der Absicherung der Nettoinvestitionen enthält Zahlungen aus Devisentermingeschäften im Zusammenhang mit der Absicherung der Nettoinvestitionen in die englischen und die Schweizer Konzerngesellschaften. Im Berichtsjahr belief sich dieser Betrag auf –1.466 TSD. € (Vorjahr: +787 TSD. €).



Siehe S. 221f.

25 Cashflow aus Finanzierungstätigkeit

Die für Finanzierungstätigkeiten eingesetzten Nettozahlungsmittel in Höhe von 29.973 TSD. € (Vorjahr: 35.002 TSD. €) ergeben sich aus der Aufnahme und Tilgung von Finanzverbindlichkeiten, der Dividendenaus-schüttung sowie geleisteten Zinszahlungen. Im Berichtsjahr leistete BECHTLE im Vergleich zum Vorjahr geringere Tilgungszahlungen und nahm mehr Finanzmittel neu auf.

Bei langfristigen Finanzverbindlichkeiten werden Einzahlungen und Auszahlungen separat ausgewiesen. Die Zahlungsströme der kurzfristigen Finanzverbindlichkeiten werden saldiert ausgewiesen.

VI. WEITERE ANGABEN ZU FINANZINSTRUMENTEN NACH IFRS 7

Informationen zu Finanzinstrumenten nach Kategorien

Nachfolgende Tabelle stellt Buchwerte und beizulegende Zeitwerte der Finanzinstrumente für die Klassen von Finanzinstrumenten nach IFRS 7 einander gegenüber.

in Tsd. €

Klasse gemäß IFRS 7	Bewertungs- kategorie	Buchwert 31.12.2014	Zeitwert 31.12.2014	Buchwert 31.12.2013	Zeitwert 31.12.2013	Stufe
Aktiva						
Langfristige Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	KuF	11.501	11.478	1.547	1.522	3
Langfristige Leasingforderungen	IAS 17	8.273	10.118	0	0	3
Kurzfristige Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	KuF	386.314	386.314	345.195	345.195	3
Kurzfristige Leasingforderungen	IAS 17	1.514	1.514	0	0	3
Wertpapiere	ZVvF	9.007	9.007	17.600	17.600	1
Geldanlagen						
Schuldscheine	KuF	35.193	35.510	30.192	30.506	2
Lebensversicherungen	KuF	5.080	5.151	2.475	2.258	3
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	KuF	25.333	25.333	17.335	17.335	3
Langfristige Ausleihungen	KuF	550	593	595	648	3
Finanzderivate						
Derivate mit Hedge-Beziehung	n. a.	2.909	2.909	0	0	2
Derivate ohne Hedge-Beziehung	FV(A)ezbZ	70	70	7	7	2
Liquide Mittel	KuF	106.720	106.720	105.838	105.838	1
Passiva						
Darlehen	FVzfA	60.233	67.272	64.171	69.340	2
Langfristige Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	FVzfA	269	272	438	427	3
Kurzfristige Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	FVzfA	178.644	178.644	170.518	170.518	3
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	FVzfA	61.417	61.417	50.050	50.050	3
Verbindlichkeiten aus Akquisitionen	FV(P)ezbZ	2.740	2.740	465	465	3
Finanzderivate						
Derivate mit Hedge-Beziehung	n. a.	109	109	2.523	2.523	2
Derivate ohne Hedge-Beziehung	FV(P)ezbZ	192	192	23	23	2
Davon aggregiert nach Bewertungskategorie gemäß IAS 39	KuF	570.691	571.099	503.177	503.302	
	ZVvF	9.007	9.007	17.600	17.600	
	FVzfA	300.563	307.605	285.177	290.335	
	FV(A)ezbZ	70	70	7	7	
	FV(P)ezbZ	2.932	2.932	488	488	

Verwendete Abkürzungen für die Bewertungskategorien des IAS 39:

KuF	= Kredite und Forderungen
ZVvFV	= Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte
FVzfA	= Finanzielle Verbindlichkeiten zu fortgeführten Anschaffungskosten
FV(A)ezbZ	= Finanzielle Vermögenswerte erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert
FV(P)ezbZ	= Finanzielle Verbindlichkeiten erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert

Nach IFRS 13 ist für alle Finanzinstrumente, deren beizulegender Zeitwert angegeben wird beziehungsweise die zum beizulegenden Zeitwert bilanziert werden, darzulegen, auf welchen wesentlichen Parametern die Bewertung basiert. Die Bewertungstechniken werden in folgende drei Stufen eingeteilt:

Stufe 1: Bewertung mit auf aktiven Märkten notierten (nicht berichtigten) Preisen für identische Vermögenswerte und Verbindlichkeiten

Stufe 2: Bewertung für den Vermögenswert oder die Verbindlichkeit erfolgt entweder unmittelbar oder mittelbar auf Basis beobachtbarer Inputdaten, die keinen notierten Preis nach Stufe 1 darstellen

Stufe 3: Bewertung auf Basis von Modellen mit nicht am Markt beobachtbaren Inputparametern

Die **Wertpapiere** sind börsennotiert und wurden mit dem Börsenkurs zum Bilanzstichtag angesetzt.

Die **Finanzderivate** wurden mithilfe standardisierter finanzmathematischer Verfahren (Mark-to-Model-Methode) bewertet. Bei diesen Finanzderivaten handelt es sich um Devisentermingeschäfte, Devisenoptionen und Zinsswaps. Neben der Berücksichtigung laufzeitadäquater Zinssätze und Terminkurse wurde die Bonität des Schuldners mithilfe eines Zuschlagsverfahrens unter Berücksichtigung des Betrags, der Ausfallwahrscheinlichkeit und Erlösquote bei Zahlungsunfähigkeit berücksichtigt. Die Derivate ohne Hedge-Beziehung sind in die Unterkategorie „zu Handelszwecken gehalten“ (IAS 39) eingeordnet.

Verbindlichkeiten aus Akquisitionen sind bedingte, nachträgliche Kaufpreiszahlungen (Earn-outs) für erfolgte Akquisitionen (IFRS 3.58). Die Ermittlung des beizulegenden Zeitwerts erfolgte mithilfe der DCF-Methode. Neben der Planung des Geschäftsverlaufs der übernommenen Einheit wurde ein laufzeitadäquater Diskontsatz verwendet. Die Bonität des Schuldners BECHTLE (IFRS 13.42 ff.) wurde mit einem Zuschlagsverfahren unter Berücksichtigung des Betrags, der Ausfallwahrscheinlichkeit und Erlösquote bei Zahlungsunfähigkeit berücksichtigt. Der größte Einflussfaktor des beizulegenden Zeitwerts ist die Planung des Geschäftsverlaufs. Bei einer Reduktion der Zielerreichung auf 90 Prozent der beim Erwerb angenommenen Zielerreichung ergibt sich eine Verringerung der Verbindlichkeiten aus Akquisitionen um 10 Prozent, bei einem Anstieg auf 110 Prozent der beim Erwerb angenommenen Zielerreichung ergibt sich eine Erhöhung der Verbindlichkeiten um 9 Prozent. Die Fälligkeiten dieser Verbindlichkeiten liegen in den Jahren 2015 bis 2019.

In der Klasse **Versicherungen** sind Rentenversicherungen als Kapitalanlage enthalten. Diese Geldanlagen wurden im ersten Quartal 2014 getätigt. Die Zweitmarktpolicen (Lebensversicherungen), die zum Jahresende 2013 in dieser Klasse enthalten waren, sind zwischenzeitlich fällig geworden. Der Zeitwert der Rentenversicherungen entspricht der abgezinsten Garantiauszahlung zuzüglich einer Bonitätsbewertung.

Die Zeitwerte der **Schuldscheine, langfristigen Ausleihungen, Darlehen sowie langfristigen Forderungen, Leasingforderungen und Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen** entsprechen den Barwerten der Cashflows unter Berücksichtigung der laufzeitkongruenten, risikogewichteten Zinssätze zuzüglich einer Bonitätswertberichtigung.

Für alle kurzfristigen finanziellen Vermögenswerte und Schulden entspricht der Buchwert dem beizulegenden Zeitwert (IFRS 7.29). Dies umfasst die **kurzfristigen Forderungen, Leasingforderungen und Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen, die sonstigen finanziellen Vermögenswerte, liquiden Mittel und sonstigen finanziellen Verbindlichkeiten**.

Während der Berichtsperiode zum 31. Dezember 2014 gab es keine Umbuchungen zwischen Bewertungen zum beizulegenden Zeitwert der Stufe 1 und Stufe 2 und keine Umbuchungen in oder aus Bewertungen zum beizulegenden Zeitwert der Stufe 3.

Die Entwicklung der Finanzinstrumente in Stufe 3 stellt sich wie folgt dar:

in Tsd. €

Finanzielle Vermögenswerte und Verbindlichkeiten in Stufe 3	01.01.2014	Summe Gewinne und Verluste			Zugänge	Ausgleich/ Abrechnung	Umgliederung	31.12.2014
		im Finanz- ergebnis erfasst	erfolgsneutral im sonstigen Ergebnis erfasst	im sonstigen betrieblichen Ertrag erfasst				
Verbindlichkeiten aus Akquisitionen	465	37	0	-39	2.537	-260	0	2.740

Die im Finanzergebnis als Aufwand erfassten 37 Tsd. € entfallen in Höhe von 5 Tsd. € auf im abgelaufenen Geschäftsjahr abgerechnete, nachträglich bedingte Kaufpreisverpflichtungen und zu 32 Tsd. € auf die zum 31. Dezember 2014 bilanzierten, in der Zukunft fälligen, Zahlungen.

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

in Tsd. €

	aus der Folgebewertung				Nettoergebnis	
	aus Zinsen	Wert- berichtigung	Fair Value	aus Abgang	2014	2013
Kredite und Forderungen	1.373	-719	0	-231	423	-124
Finanzielle Verbindlichkeiten zu fortgeführten Anschaffungskosten	-2.900	0	0	0	-2.900	-2.943
Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte	404	0	-118	-105	181	289
Finanzderivate ohne Hedge-Beziehung	0	0	-122	-318	-440	168
Verbindlichkeiten aus Akquisitionen	0	0	-37	39	2	-19
Währungsumrechnungsdifferenzen von finanziellen Vermögenswerten und Verbindlichkeiten	0	-81	0	0	-81	-12
Summe	-1.123	-800	-277	-615	-2.815	-2.641

Der Gesamtzinsertrag für finanzielle Vermögenswerte entspricht den oben dargestellten Werten. Der Gesamtzinsaufwand für finanzielle Verbindlichkeiten ohne Berücksichtigung der Zinsswaps beträgt 2.772 Tsd. € (Vorjahr: 2.756 Tsd. €). Der aus der Fair-Value-Bewertung resultierende Betrag der zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerte in Höhe von -118 Tsd. € ist im abgelaufenen Geschäftsjahr neu entstanden. Aus dem kumulierten sonstigen Ergebnis in die Gewinn- und Verlustrechnung wurden 155 Tsd. € umgebucht.

Angaben zu saldierten und nicht saldierten Vermögenswerten und Schulden

Folgende Finanzinstrumente wurden in der Bilanz aufgrund eines gegenwärtigen Rechtsanspruchs zur Verrechnung beziehungsweise der bestehenden Absicht, den Ausgleich auf Nettobasis herbeizuführen, saldiert (IAS 32).

in Tsd. €

	2014			2013		
	Bruttobetrag Verbindlichkeit	Bruttobetrag Vermögenswert	bilanzierter Nettobetrag	Bruttobetrag Verbindlichkeit	Bruttobetrag Vermögenswert	bilanzierter Nettobetrag
Finanzielle Vermögenswerte						
Kurzfristige Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	276	388.104	387.828	261	345.456	345.195
Rückvergütung und sonstige Forderungen gegen Lieferanten	223	23.429	23.206	1.397	16.689	15.292
Finanzielle Verbindlichkeiten						
Kurzfristige Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	179.309	665	178.644	172.775	2.257	170.518
Kurzfristige Verbindlichkeiten gegenüber Kunden	6.497	7	6.490	6.188	14	6.174

In den Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sind 276 Tsd. € Verbindlichkeiten gegenüber Kunden und in den Verbindlichkeiten gegenüber Kunden 7 Tsd. € Forderungen gegenüber Kunden enthalten. Die jeweiligen Kunden von BECHTLE haben aufgrund vertraglicher Vereinbarungen das Recht, diese Positionen miteinander zu verrechnen. In den Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sind 665 Tsd. € Forderungen gegenüber Lieferanten und in den Forderungen gegenüber Lieferanten 223 Tsd. € Verbindlichkeiten enthalten. BECHTLE hat aufgrund vertraglicher Vereinbarung das Recht, diese Positionen miteinander zu verrechnen. Bei diesen Posten handelt es sich im Wesentlichen um Bonuserlöse, die Lieferanten an BECHTLE beziehungsweise BECHTLE an seine Kunden ausschüttet. Der Rückgang im Vergleich zum Vorjahr ist stichtagsbedingt.

Angaben zum Risikomanagement von Finanzinstrumenten

Währungsrisiko. Währungsrisiken aus Finanzinstrumenten bestehen bei Forderungen, Verbindlichkeiten und liquiden Mitteln, die nicht der funktionalen (lokalen) Währung der Gesellschaften entsprechen. Währungsrisiken aus Finanzinstrumenten in fremder Währung bestehen in der BECHTLE Gruppe aus dem konzerninternen Liefer- und Leistungsverkehr und in geringem Umfang mit externen Lieferanten und Kunden in EUR, CHF, GBP, PLN, CZK, HUF, USD und NOK.

Sicherungsgeschäfte dienen zur Absicherung gegen Risiken aus Wechselkursschwankungen bei Forderungen und Verbindlichkeiten in Fremdwährung. Die BECHTLE Gruppe sichert mit Devisentermingeschäften, Devisenswaps und Devisenoptionen.

Schwankungen des EUR/CHF-Wechselkurses können das Konzernergebnis wesentlich beeinflussen, da ein bedeutender Anteil des Geschäfts in der Schweiz generiert wird. Um diese Erträge gegen EUR/CHF-Wechselkursrisiken abzusichern, wurden zu Beginn des Berichtsjahres 12 Mio. CHF (Vorjahr: 12 Mio. CHF) gegen EUR auf Termin zum Berichtsjahresende verkauft, ohne diese Sicherungsbeziehung für die Bilanzierung von Sicherungsbeziehungen gemäß IAS 39 zu qualifizieren beziehungsweise zu designieren. Da der Schweizer Franken gegenüber dem Euro im Berichtsjahr an Wert gewann, resultierten aus diesem Devisentermingeschäft eine Erfolgsauswirkung in Höhe von –269 TSD. € (Vorjahr: 171 TSD. €) vor Steuern und im Gegenzug aus der Umrechnung der Schweizer Ergebnisse entsprechend positive Effekte. In gleicher Weise wurden im Berichtsjahr auch die in Großbritannien im Jahr 2014 voraussichtlich erzielten Erträge gegen EUR/GBP-Wechselkursrisiken gesichert. Hierzu wurden 650 TSD. GBP (Vorjahr: 650 TSD. GBP) auf Termin verkauft. Aus diesem Devisentermingeschäft resultierte eine Erfolgsauswirkung in Höhe von –50 TSD. € (Vorjahr: 12 TSD. €).

Aus der Umrechnung von Fremdwährungsabschlüssen ausländischer Tochtergesellschaften entstehen im Konzernabschluss (EUR) Umrechnungsdifferenzen, die separat direkt im Eigenkapital erfasst und ausgewiesen werden. Zur weitgehenden Kompensation dieser erfolgsneutralen Währungsumrechnungsdifferenzen und als Absicherung einer Nettoinvestition in einen ausländischen Geschäftsbetrieb (IAS 39.102, IFRIC 16) bediente sich BECHTLE im Berichtsjahr eines entsprechenden EUR/CHF-Devisentermingeschäfts, welches den Großteil dieser Währungsrisiken absicherte. Aus dem zu Berichtsjahresbeginn getätigten Verkauf von 58 Mio. CHF auf Termin Berichtsjahresende resultierte ein erfolgsneutral im sonstigen Ergebnis erfasster Verlust in Höhe von 1.290 TSD. € (377 TSD. € Ertragsteuereffekt). Im Vorjahr hatte aus dem im Januar 2013 getätigten Verkauf von 60 Mio. CHF auf Termin Jahresende 2013 ein erfolgsneutral im sonstigen Ergebnis erfasster Ertrag in Höhe von 759 TSD. € (–222 TSD. € Ertragsteuereffekt) resultiert. In gleicher Weise wurde auch das Nettovermögen in Großbritannien gegen EUR/GBP-Wechselkursrisiken gesichert. Aus dem entsprechenden Devisentermingeschäft (Verkauf von 2.300 TSD. GBP) ergab sich ein erfolgsneutral im sonstigen Ergebnis erfasster Betrag in Höhe von 176 TSD. € (51 TSD. € Ertragsteuereffekt). Im Vorjahr wurden 1.500 TSD. GBP auf Termin verkauft. Der im sonstigen Ergebnis erfasste Betrag aus dem Sicherungsgeschäft des Nettovermögens betrug im Vorjahr 28 TSD. € (–8 TSD. € Ertragsteuereffekt).

Im Gegenzug ergab sich im Konzerneigenkapital ein positiver Effekt aus den Währungsumrechnungsdifferenzen in Höhe von 1.697 TSD. € (Vorjahr: –1.356 TSD. €). Diese beruhen größtenteils auf der EUR/CHF-Konversion.

Die in 2013 abgeschlossenen Absicherungen für zukünftige Wareneinkäufe in USD beziehungsweise für Waren mit vom USD abhängigen Preisen für bereits beauftragte Großaufträge, die als Cashflow Hedges designiert sind, waren teilweise in 2014 fällig. Die noch ausstehenden Termingeschäfte und Optionen haben ein Volumen von 32.482 TSD. €. Die Auszahlungen der gesicherten Grundgeschäfte werden in den Jahren 2015 bis 2017 erwartet. Der Marktwert zum 31. Dezember 2014 betrug 2.909 TSD. €. Der auf den effektiven Teil der Sicherung fallende Gewinn (2.821 TSD. €) wurde erfolgsneutral unter Berücksichtigung latenter Steuern (850 TSD. €) im sonstigen Ergebnis erfasst. Die Ineffektivitäten dieser Cashflow Hedges in Höhe von –29 TSD. €, die aus den zeitlichen Unterschieden zwischen den Fälligkeiten der Geschäfte und der dazugehörigen Verbindlichkeiten entstehen, wurden erfolgswirksam im Finanzergebnis erfasst. Der Anteil der Sicherungsgeschäfte, deren dazugehörige Verbindlichkeit bereits bilanziell erfasst ist, wurde erfolgswirksam gebucht. Ein Hedge über 8.500 TSD. USD musste in der Berichtsperiode erfolgswirksam aufgelöst

werden, da zwischenzeitlich die erwarteten Auszahlungen nicht wie ursprünglich geplant eingetreten waren beziehungsweise zukünftig erwartet werden. Daraus resultierte ein im betrieblichen Aufwand erfasster Verlust in Höhe von 140 Tsd. €.

Über die genannten Einzelfälle hinaus werden regelmäßig für operative Zwecke im gewöhnlichen Geschäftsverlauf Sicherungsgeschäfte mit Laufzeiten bis maximal einem Jahr und Einzelvolumen bis maximal 2 Mio. € abgeschlossen. Das Volumen dieser im jeweiligen Geschäftsjahr abgeschlossenen Sicherungsgeschäfte ist in nachfolgender Tabelle dargestellt.

Währungspaar		2014		2013	
		Kauf	Verkauf	Kauf	Verkauf
EUR/GBP	in Tsd. GBP	913	688	0	414
EUR/USD	in Tsd. USD	16.965	14.144	24.929	5.521
EUR/NOK	in Tsd. NOK	45.401	12.500	0	0
EUR/CZK	in Tsd. CZK	0	0	3.449	3.250
CHF/EUR	in Tsd. EUR	4.160	10.879	4.150	2.660
CHF/USD	in Tsd. USD	0	0	200	200

Zum Bilanzstichtag bestand aus diesen Devisengeschäften, die gemäß IAS 39 als zu Handelszwecken klassifiziert und damit erfolgswirksam bewertet wurden, die Verpflichtung zum Verkauf von netto 2.59% Tsd. USD, Einkauf von 25.882 Tsd. NOK sowie zum Verkauf von 6.644 Tsd. CHF im Tausch gegen EUR. Im Vorjahr bestanden Verpflichtungen zum Einkauf von 2.166 Tsd. USD und Verkauf von 1.832 Tsd. CHF im Tausch gegen EUR. Aus der Bewertung resultierte ein Verlust von 122 Tsd. € (Vorjahr: Verlust 16 Tsd. €).

Die nachfolgende Sensitivitätsanalyse zeigt den Einfluss einer Abwertung (beziehungsweise Aufwertung) des Euro-Wechselkurses auf das Konzernergebnis vor Steuern. Berücksichtigt werden die Änderungen der beizulegenden Zeitwerte der zum jeweiligen Bilanzstichtag ausgewiesenen finanziellen Vermögenswerte und Schulden in Fremdwährung aufgrund des geänderten Umrechnungskurses. Zum Bilanzstichtag bestehende Sicherungsgeschäfte sind bei der Sensitivitätsanalyse berücksichtigt. Wechselkursbedingte Differenzen aus der Umrechnung von Abschlüssen in die Konzernwährung bleiben unberücksichtigt.

			in Tsd. €	
	2014		2013	
Auswirkungen einer Abwertung (bzw. Aufwertung) des Euro um 10 % gegenüber				
CHF	+808	(-808)	+127	(-127)
USD	+632	(-632)	+590	(-590)
NOK	+150	(-150)	0	0
GBP	-52	(+52)	-223	(+223)
PLN	+34	(-34)	+2	(-2)
CZK	-30	(+30)	-4	(+4)
HUF	-6	(+6)	-8	(+8)

Die nachfolgende Sensitivitätsanalyse zeigt den Einfluss einer Abwertung (beziehungsweise Aufwertung) des Euro-Wechselkurses auf das sonstige Ergebnis (erfolgsneutral). Berücksichtigt sind hierbei die Veränderung der Zeitwerte der Derivate, die als Sicherungsbeziehung (IAS 39) bilanziert werden, sowie die Wertänderung der Vermögenswerte und Schulden der Tochtergesellschaften mit der jeweiligen Währung als funktionale Währung.

in Tsd. €

	2014		2013	
Auswirkungen einer Abwertung (bzw. Aufwertung) des Euro um 10 % gegenüber				
CHF	+5.409	(-5.409)	+5.551	(-5.551)
USD	+5.502	(-850)	+4.633	(-5.821)
GBP	+509	(-509)	+386	(-386)
HUF	+38	(-38)	+24	(-24)
CZK	+41	(-41)	+31	(-31)
PLN	+56	(-56)	+42	(-42)

Zinsrisiko. Das Zinsrisiko liegt für den BECHTLE Konzern vor allem bei den aus seinen liquiden Mitteln sowie Geld- und Wertpapieranlagen erwirtschafteten Zinserträgen.

Sowohl das variabel verzinsliche Darlehen gegenüber der Sparkasse Schwäbisch Hall-Crailsheim als auch das variabel verzinsliche Darlehen gegenüber der Kreissparkasse Heilbronn sind durch einen entsprechenden Zinsswap als Cashflow Hedge vollständig gegen das Zinsänderungsrisiko abgesichert. Zinsänderungen wirken sich hier lediglich auf die erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert erfolgende Bewertung des Zinsswaps aus, da keine Ineffektivitäten bestehen. Nur in geringem Umfang und daher mit nur unwesentlichem Zinsrisiko bestehen darüber hinaus variabel verzinsliche Finanzinstrumente, bei denen ein Cashflowrisiko aufgrund sich möglicherweise verschlechternder Zinskonditionen gegeben ist, sowie festverzinsliche Finanzinstrumente mit Fair-Value-Risiko aufgrund in Abhängigkeit von Zinssätzen schwankender beizulegender Zeitwerte.

Die Sensitivitätsanalyse wurde auf Basis der liquiden Mittel und Geld- und Wertpapieranlagen des BECHTLE Konzerns zum Bilanzstichtag sowie unter Berücksichtigung der hierfür relevanten Zinssätze in den relevanten Währungen (EUR, CHF, GBP, USD, PLN, CZK, HUF, NOK) durchgeführt. Ein hypothetischer Rückgang beziehungsweise Anstieg dieser Zinssätze ab Berichtsjahresanfang um 100 Basispunkte beziehungsweise 1 Prozent p. a. (bei konstanten Wechselkursen) hätte zu einer Verringerung beziehungsweise Erhöhung der Zinserträge um 1.560 Tsd. € geführt (Vorjahr: 1.561 Tsd. €).

Bei den bestehenden Zinsswaps hätte ein solcher Rückgang (bis minimal 0 Prozent p. a.) beziehungsweise Anstieg der Zinssätze zu einer erfolgsneutral im sonstigen Ergebnis zu erfassenden Veränderung des beizulegenden Zeitwerts in Höhe von -6 Tsd. € beziehungsweise +53 Tsd. € geführt (Vorjahr: -47 Tsd. € beziehungsweise +106 Tsd. €).

Liquiditätsrisiko. Das Liquiditätsrisiko aus Finanzinstrumenten ergibt sich aus zukünftigen Zins- und Tilgungszahlungen für finanzielle Verbindlichkeiten und derivativen Finanzinstrumenten. Nachfolgende Tabellen weisen die nicht abgezinsten Zahlungsverpflichtungen der entsprechenden Bilanzpositionen zum Bilanzstichtag und Vorjahresstichtag entsprechend IFRS 7 aus.

Die Zahlungsströme der in Gliederungspunkt iv. Nr. 19 beschriebenen Darlehen und dazugehöriger Zinsswaps werden als zu 100 Prozent wirksamer Cashflow-Hedge zusammengefasst. Auf Basis des zum Bilanzstichtag gültigen 3-Monats-Euribors von 0,08 Prozent würden sich aus den Zinsswaps zukünftige Zinszahlungen im Zeitraum von 2015 bis 2017 von insgesamt 109 Tsd. € ergeben (Vorjahr: 85 Tsd. € bei 3-Monats-Euribor von 0,29 Prozent im Zeitraum von 2014 bis 2017). Der Buchwert der Darlehen und Zinsswaps setzt sich aus 59.440 Tsd. € Darlehen und 109 Tsd. € Zinsswaps zusammen. Die in den sonstigen Verbindlichkeiten enthaltenen Finanzinstrumente werden abzüglich der negativen Marktwerte der Zinsswaps und der übrigen Finanzderivate in Höhe von 301 Tsd. € (Vorjahr 2.546 Tsd. €) ausgewiesen.

Das Liquiditätsrisiko wird wöchentlich mithilfe einer 14-tägigen Liquiditätsvorschau gesteuert und überwacht.

	Finanzverbindlichkeiten			
	Darlehen und Zinsswaps	Sonstige kurzfristige Finanzverbindlichkeiten	Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten
Buchwert 31.12.2014	59.549	793	178.913	64.157
Cashflow 2015				
Zinsen	2.239	0	0	0
Tilgung	12.133	793	178.644	61.507
Cashflow 2016				
Zinsen	1.975		8	11
Tilgung	6.450		259	475
Cashflow 2017				
Zinsen	1.761		0	55
Tilgung	5.221		4	1.245
Cashflow 2018–2019				
Zinsen	2.983		0	69
Tilgung	6.835		6	930
Cashflow 2020–2021				
Zinsen	2.396			
Tilgung	6.264			
Cashflow 2022–2023				
Zinsen	603			
Tilgung	16.162			
Cashflow 2024–2032¹				
Zinsen	900			
Tilgung	6.375			

¹ Cashflows der LBBW-Darlehen mit Buchwerten 31.12.2014: 4.125 Tsd. € und 9.000 Tsd. €



Siehe S. 213f.



Weitere Angaben zum Liquiditätsmanagement siehe S. 149



Zu den Cashflows der Finanzverbindlichkeiten siehe S. 213f.

in Tsd. €

	Finanzverbindlichkeiten			
	Darlehen und Zinsswaps	Sonstige kurzfristige Finanzverbindlichkeiten	Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten
Buchwert 31.12.2013	63.963	410	170.956	50.515
Cashflow 2014				
Zinsen	2.567	0	0	0
Tilgung	10.136	410	170.518	49.978
Cashflow 2015				
Zinsen	2.240		12	8
Tilgung	7.134		239	481
Cashflow 2016				
Zinsen	1.976		12	3
Tilgung	5.612		199	56
Cashflow 2017–2018				
Zinsen	3.330			
Tilgung	8.946			
Cashflow 2019–2020				
Zinsen	2.692			
Tilgung	6.310			
Cashflow 2021–2022				
Zinsen	1.504			
Tilgung	18.498			
Cashflow 2023–2032¹				
Zinsen	1.124			
Tilgung	7.125			

¹ Cashflows der LBBW-Darlehen mit Buchwerten 31.12.2013: 4.375 Tsd. € und 9.500 Tsd. €



Weitere Angaben zum
Risikomanagement
siehe S. 148 f.

Die liquiden Mittel sind auf 20 verschiedene Kreditinstitute beziehungsweise Finanzkonzerne verteilt. Bei Bankeinlagen innerhalb der Europäischen Union wird sichergestellt, dass das Guthaben bei einer Bank beziehungsweise bei einer Gruppe von Banken mit gleicher Einlagensicherung nicht den Maximalbetrag der jeweiligen Einlagensicherung übersteigt. Rund 35 Prozent der liquiden Mittel werden bei Instituten, die dem Haftungsverbund der Sparkassen-Finanzgruppe angehören, vorgehalten, hieraus kann bei einem Ausfall von mehreren zu dieser Sicherungseinrichtung gehörenden Instituten ein Risiko entstehen. Die Schweizer Konzerngesellschaften halten bei Schweizer Großbanken etwa 47 Prozent der liquiden Mittel des Konzerns vor, hier existiert nur eine geringe gesetzliche Einlagensicherung.

Bei der Anlage von Wertpapieren wird neben einem hervorragenden Rating innerhalb Investment Grade auf eine Diversifizierung bezüglich Branchen, Ländern und Laufzeiten geachtet. Der maximale Anlagebetrag pro Wertpapier beträgt 2 Mio. € (Vorjahr: 5 Mio. €).

Geldanlagen werden in Instrumente mit Einlagensicherung getätigt. Zum 31. Dezember 2014 bestehen keine Anlagen ohne Einlagensicherung. Zum 31. Dezember 2014 hält BECHTLE Geldanlagen pro Haftungseinheit von maximal 20 MIO. €.

Ausfallrisiko. Die Höhe der Buchwerte der finanziellen Vermögenswerte entspricht dem maximalen Ausfallrisiko. Mit Ausnahme branchenüblicher Eigentumsvorbehalte auf alle Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie landesspezifischer Einlagensicherungsfonds auf alle liquiden Mittel und Geldanlagen bestehen keine Sicherungen. Soweit bei den finanziellen Vermögenswerten Ausfallrisiken erkennbar sind, werden diese Risiken durch Wertberichtigungen erfasst. BECHTLE stellt seinen Gläubigern, mit Ausnahme der Darlehensgeber für Bauten, nahezu ausnahmslos keine Sicherungen.

Um Risikokonzentrationen zu vermeiden, werden mittels einer fortlaufenden Bonitätsprüfung kundenspezifische Kreditrahmen festgelegt.

VII. SEGMENTINFORMATIONEN

Die Segmentinformationen erfolgen wie im Vorjahr gemäß IFRS 8 „Geschäftssegmente“.

Der BECHTLE Konzern ist derzeit in zwei Geschäftssegmenten tätig, dem Segment IT-Systemhaus & Managed Services und dem Segment IT-E-Commerce. Die zwei Segmente unterscheiden sich in ihren Tätigkeitsbereichen und weisen unterschiedliche Abläufe im Handel mit IT-Produkten auf. Die strategische Ausrichtung und die verfolgte Expansionsstrategie sind verschieden.

Im Segment **IT-Systemhaus & Managed Services** umfasst das Leistungsangebot von BECHTLE die gesamte Wertschöpfungskette der IT, von der IT-Strategieberatung über die Lieferung von Hard- und Software, Projektplanung und -durchführung, Systemintegration, IT-Services sowie Schulungen bis hin zum Komplettbetrieb der IT. Durch die individuelle Zusammenstellung eines Angebots, bestehend aus unterschiedlichen Dienstleistungen in Kombination mit Hard- und Software, ist BECHTLE hier in der Lage, für jeden Kunden eine unmittelbar an dessen Bedürfnissen und Wünschen ausgerichtete Lösung zu erarbeiten. In diesem Segment ist BECHTLE in Deutschland, Belgien, Österreich und der Schweiz vertreten, wo die flächendeckende dezentrale Organisation mit über 65 Standorten für besondere Kundennähe sorgt.



IT-Gesamtlösungs-
anbieter mit
kundenspezifischen
Kombinationen aus
Dienstleistungen
sowie Hard-
und Software

Das Segment **IT-E-Commerce** umfasst die auf Internet, Katalog und Telefon gestützten reinen Handelsaktivitäten des Konzerns. BECHTLE deckt hier als IT-Fachhändler mit über 58.000 Artikeln – von der Hardware über Standardsoftware bis zu Peripherieartikeln – alle gängigen Bereiche der IT ab und verfolgt dabei eine Mehrmarkenstrategie. Die Marke BECHTLE DIRECT ist derzeit in 14 europäischen Ländern vertreten und fokussiert sich auf die klassische Hardware der marktführenden Hersteller. Dagegen hat die Marke ARP auch innovative Nischenprodukte sowie Produkte unter eigenem Label im Sortiment. Sie ist in fünf Ländern Europas aktiv und betreibt zudem eine Einkaufsgesellschaft in Taiwan. Das Softwarelizenzgeschäft der Marke COMSOFT DIRECT ist in acht europäischen Ländern präsent.



Fachhändler
mit über
58.000 Artikeln,
Mehrmarkenstrategie

Gesellschaften der BECHTLE Gruppe bestehen überwiegend in Deutschland. Ausländische Gesellschaften befinden sich in Belgien, Frankreich, Großbritannien, Irland, Italien, den Niederlanden, Österreich, Polen, Portugal, der Schweiz, Spanien, Taiwan, Tschechien und Ungarn.

Die Verwaltung und die strategische Steuerung der einzelnen Gesellschaften sind im Wesentlichen in Gaildorf und Neckarsulm bei der BECHTLE AG als Konzernmutter mit dem Konzernvorstand zentralisiert.

Den Segmentinformationen liegen grundsätzlich die gleichen Ausweis- und Bewertungsmethoden wie dem Konzernabschluss zugrunde. Eine Zusammenfassung von Geschäftssegmenten liegt nicht vor.

Die verantwortliche Unternehmensinstanz im Sinne des IFRS 8.7 ist der Vorstand der BECHTLE AG, bestehend aus dem Vorstandsvorsitzenden, dem Vorstand für IT-Systemhaus & Managed Services und dem Vorstand für IT-E-Commerce. Diese Instanz zeichnet für die konzernweite und bereichsübergreifende Überwachung und Steuerung des Konzern Erfolgs sowie Ressourcenverteilung verantwortlich. Strategische Entscheidungen hinsichtlich der Allokation von Ressourcen für die beiden Segmente und die Bewertung der jeweiligen Ertragskraft werden ausschließlich in den Vorstandssitzungen der BECHTLE AG in enger Abstimmung mit dem Aufsichtsrat getroffen. Der Vorstand für IT-Systemhaus & Managed Services und der Vorstand für IT-E-Commerce sind einzeln jeweils der Segmentmanager (IFRS 8.9) für das entsprechende Geschäftssegment. Im Rahmen dieser Funktion obliegen ihnen die Steuerung der Ressourcen und die Beurteilung der Leistungskraft für das von ihnen verantwortete Segment. Dabei führt der Segmentmanager auch die ihm untergeordneten Bereichsvorstände und Geschäftsführer in seinem Segment. Die Segmentmanager übernehmen gegenüber der leitenden Unternehmensinstanz die Verantwortung für ihren Bereich und treten regelmäßig mit dieser in Kontakt, zum Beispiel in Vorstandssitzungen, um über die Aktivitäten, Ergebnisse und Planungen ihres Segments zu berichten und zu diskutieren.

Die nachfolgend dargestellten Segmentinformationen entsprechen den im internen Berichts- und Steuerungssystem verwendeten Größen, die insbesondere auch von der Konzernleitung beziehungsweise der leitenden Unternehmensinstanz zur Erfolgsbeurteilung und zur Ressourcenallokation herangezogen werden. Die Erträge und Aufwendungen sowie Vermögenswerte und Schulden der Zentraleinheiten/-funktionen des BECHTLE Konzerns sind dabei entsprechend den Leistungs- beziehungsweise Nutzungsverhältnissen in den beiden Segmenten IT-Systemhaus & Managed Services und IT-E-Commerce vollständig enthalten. Ergebnisbezogene Steuerungsgröße der Segmente ist dabei das Ergebnis vor Zinsen und Steuern sowie vor akquisitionsbedingten Abschreibungen. Die Abschreibungen aus Akquisitionen beziehen sich auf die Geschäfts- und Firmenwerte, Kundenstämme, Kundenserviceverträge, Marken sowie Wettbewerbsverbote, welche aus erfolgten Akquisitionen resultieren. Das Finanzergebnis wird nicht einbezogen, da die Segmente im Wesentlichen über die Zentraleinheiten finanziert werden und externe Zinsaufwendungen/-erträge überwiegend dort entstehen. Vor diesem Hintergrund werden nachfolgend die Finanzerträge und Finanzaufwendungen lediglich auf Konzernebene zum Finanzergebnis zusammengefasst ausgewiesen. Entsprechend ergibt sich hieraus das Ergebnis vor Steuern im BECHTLE Konzern und unter Berücksichtigung der Steuern auf Konzernebene schließlich das Ergebnis nach Steuern im BECHTLE Konzern.

Dabei besteht eine asymmetrische Allokation (IFRS 8.27) insofern, dass die ausgewiesenen Vermögenswerte und Schulden der Segmente zinstragende Vermögenswerte und Schulden sowie Steuerforderungen und -schulden beinhalten. Bei symmetrischer Zuordnung wären das Segmentvermögen und die Segment-schulden entsprechend niedriger beziehungsweise die ergebnisbezogene Steuerungsgröße der Segmente entsprechend um Finanzerträge und -aufwendungen sowie Steuern erweitert.

Zwischen den beiden Segmenten bestehen nur in unwesentlichem Umfang Transaktionen. Sie werden zu Marktpreisen abgerechnet und sind der Vollständigkeit und Transparenz halber nachfolgend hinsichtlich der Umsätze sowie der Forderungen und Verbindlichkeiten auch explizit ausgewiesen. Der konsolidierte Umsatz ist die Summe der Umsätze der beiden Segmente mit Konzernexternen. Entsprechendes gilt für die Forderungen und Verbindlichkeiten beziehungsweise die Vermögenswerte und Schulden der beiden Segmente und in Summe des BECHTLE Konzerns.

Die ausgewiesenen Investitionen und Abschreibungen beziehen sich auf die immateriellen Vermögenswerte und das Sachanlagevermögen.

In der Segmentierung nach Regionen (Inland oder Ausland) sind die Umsätze dem Land zugeordnet, in dem die jeweilige Tochtergesellschaft ihren Firmensitz hat. Aus der Sicht der jeweiligen Tochtergesellschaft werden ausschließlich Umsätze im eigenen Land getätigt. Ausgewiesen werden nur Umsätze mit Konzernexternen. Entsprechend sind die Vermögenswerte, Schulden und Investitionen basierend auf dem jeweiligen Firmensitz dem Inland (Deutschland) oder Ausland zugeordnet.



Angaben zur
Zusammensetzung
des Umsatzes,
siehe S. 188

Nach Segmenten	2014			2013		
	IT-Systemhaus & Managed Services	IT-E-Commerce	Gesamt-konzern	IT-Systemhaus & Managed Services	IT-E-Commerce	Gesamt-konzern
Gesamtsegment-Umsatz	1.730.480	854.317		1.538.113	738.642	
abzüglich des Umsatzes mit anderem Segment	-3.407	-942		-2.797	-473	
Umsatz	1.727.073	853.375	2.580.448	1.535.316	738.169	2.273.485
Abschreibungen	-14.875	-4.577	-19.452	-13.724	-3.788	-17.512
Segmentergebnis	73.208	39.591	112.799	60.490	35.539	96.029
Abschreibungen aus Akquisitionen	-4.301	0	-4.301	-4.305	-676	-4.981
Ergebnis vor Zinsen und Steuern	68.907	39.591	108.498	56.185	34.863	91.048
Finanzergebnis			-1.113			-1.740
Ergebnis vor Steuern			107.385			89.308
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag			-31.191			-25.911
Ergebnis nach Steuern			76.194			63.397
Investitionen	13.085	11.017	24.102	17.583	5.508	23.091
Investitionen durch Akquisitionen	8.920	0	8.920	6.422	0	6.422

Über die planmäßigen Abschreibungen hinaus beschränken sich die zahlungsunwirksamen Posten in beiden Segmenten im Berichtsjahr sowie im Vorjahr im Wesentlichen auf die gewöhnlichen Bewegungen im Rahmen des betrieblichen Geschäftsgangs (zum Beispiel Veränderungen der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen).

in Tsd. €

Nach Segmenten	2014			2013		
	IT-Systemhaus & Managed Services	IT-E-Commerce	Gesamt-konzern	IT-Systemhaus & Managed Services	IT-E-Commerce	Gesamt-konzern
Gesamtsegment-Vermögenswerte	684.688	332.318		614.117	296.557	
abzüglich der Forderungen gegenüber anderem Segment	-288	-128		-301	-25	
Vermögenswerte	684.400	332.190	1.016.590	613.816	296.532	910.348
Gesamtsegment-Schulden	328.711	134.299		289.334	119.775	
abzüglich der Verbindlichkeiten gegenüber anderem Segment	-128	-288		-25	-301	
Schulden	328.583	134.011	462.594	289.309	119.474	408.783

in Tsd. €

Nach Regionen	2014			2013		
	Inland	Ausland	Gesamt-konzern	Inland	Ausland	Gesamt-konzern
Umsatz	1.775.409	805.039	2.580.448	1.570.816	702.669	2.273.485
Investitionen	19.740	4.362	24.102	19.007	4.084	23.091
Investitionen durch Akquisitionen	3.680	5.240	8.920	777	5.645	6.422

Vom konsolidierten Umsatz im Ausland entfallen 298.117 TSD. € auf die Schweiz (Vorjahr: 290.274 TSD. €). Der Rest verteilt sich auf die übrigen Länder Belgien, Frankreich, Großbritannien, Irland, Italien, die Niederlande, Österreich, Polen, Portugal, Spanien, Taiwan, Tschechien und Ungarn, die einzeln jeweils unter 10 Prozent zum konsolidierten Umsatz des BECHTLE Konzerns beitragen.

in Tsd. €

Nach Regionen	2014			2013		
	Inland	Ausland	Gesamt-konzern	Inland	Ausland	Gesamt-konzern
Vermögenswerte	692.450	324.140	1.016.590	612.173	298.175	910.348
davon langfristige Vermögenswerte	214.343	107.597	321.940	208.556	90.656	299.212
Schulden	328.468	134.126	462.594	288.880	119.903	408.783

Die hier ausgewiesenen langfristigen Vermögenswerte umfassen Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte (inklusive Geschäfts- und Firmenwerte). Von den langfristigen Vermögenswerten im Ausland entfallen 76.646 TSD. € auf die Schweiz (Vorjahr: 64.960 TSD. €). Der Rest verteilt sich auf die übrigen Länder Belgien, Frankreich, Großbritannien, Irland, Italien, die Niederlande, Österreich, Polen, Portugal, Spanien, Taiwan, Tschechien und Ungarn, die einzeln jeweils unter 5 Prozent der langfristigen Vermögenswerte des BECHTLE Konzerns halten.

Sowohl im Berichtsjahr als auch im Vorjahr wurden mit keinem Kunden mehr als 10 Prozent des Umsatzes des BECHTLE Konzerns erwirtschaftet (IFRS 8.34).



Siehe S. 237 f.

Angaben zu den Mitarbeiterzahlen nach Segmenten und Regionen befinden sich in Gliederungspunkt X. „Sonstige Angaben, Mitarbeiter“.

VIII. AKQUISITIONEN UND KAUFPREISALLOKATIONEN

AMARAS AG

Mit Erwerbszeitpunkt 1. Februar 2014 wurden sämtliche Geschäftsanteile an der AMARAS AG, Monheim am Rhein, erworben.

Die Bilanzierung des Unternehmenskaufs erfolgte unter Anwendung der Erwerbsmethode (IFRS 3.4 ff.).

Neben den bereits vom erworbenen Unternehmen angesetzten Vermögenswerten und Schulden, deren Buchwerte ihren beizulegenden Zeitwerten entsprachen, wurden dabei die Kundenserviceverträge (1.330 TSD. €) und ein Wettbewerbsverbot (340 TSD. €) neu als identifizierbare Vermögenswerte angesetzt (IFRS 3.10 ff.) und zu ihrem beizulegenden Zeitwert zum Erwerbszeitpunkt bewertet (IFRS 3.18 ff.).

Im Zuge der Aktivierung der Kundenserviceverträge, die über fünf Jahre abgeschrieben werden, und des Wettbewerbsverbots, das über zwei Jahre abgeschrieben wird, wurden passive latente Steuern (440 TSD. €) gebildet.

Aus der Kapitalkonsolidierung resultierte unter Berücksichtigung des gesamten erworbenen Nettovermögens (1.392 TSD. €) ein Unterschiedsbetrag in Höhe von 1.993 TSD. €, der als Geschäfts- und Firmenwert ausgewiesen wird. Dieser Geschäfts- und Firmenwert wird steuerlich nicht anerkannt.

Mit dem Erwerb der AMARAS (33 Mitarbeiter) baut BECHTLE das Managed-Services-Geschäft, eines der Kerngeschäftsfelder, weiter aus.

Die bilanzielle Darstellung der Akquisition zum Zeitpunkt der Erstkonsolidierung befindet sich in der Tabelle am Ende dieses Gliederungspunkts.

Der Unternehmenskaufvertrag zum Erwerb der AMARAS enthält eine vom zukünftigen Geschäftsverlauf des erworbenen Unternehmens abhängige bedingte Kaufpreiszahlung in unbegrenzter Höhe. Unter Berücksichtigung der validierten Geschäftsplanung der AMARAS betrug der zum Erwerbszeitpunkt geltende beizulegende Zeitwert dieser bedingten Kaufpreiszahlung 1.385 TSD. €.

Die übrigen Anschaffungskosten (2.000 TSD. €) führten zu einem Abfluss von liquiden Mitteln.

Bei den übernommenen Forderungen sind keine wesentlichen Beträge an Wertberichtigungen zu berücksichtigen.

In dem für die Berichtsperiode ausgewiesenen Umsatz und dem Ergebnis vor Steuern der BECHTLE Gruppe ist die AMARAS mit einem Betrag von 2.531 TSD. € beziehungsweise 394 TSD. € enthalten (IFRS 3.B64qj).

PLANET! Software-Vertrieb & Consulting GmbH

Mit Erwerbszeitpunkt 5. März 2014 wurden sämtliche Geschäftsanteile an der Planet! Software-Vertrieb & Consulting GmbH mit Sitz in Wien erworben.

Die Bilanzierung des Unternehmenskaufs erfolgte unter Anwendung der Erwerbsmethode (IFRS 3.4 ff.).

Neben den bereits vom erworbenen Unternehmen angesetzten Vermögenswerten und Schulden, deren Buchwerte ihren beizulegenden Zeitwerten entsprachen, wurden dabei die Kundenserviceverträge (2.180 TSD. €), der Kundenstamm (665 TSD. €) und ein Wettbewerbsverbot (330 TSD. €) neu als identifizierbare Vermögenswerte angesetzt (IFRS 3.10 ff.) und zu ihrem beizulegenden Zeitwert zum Erwerbszeitpunkt bewertet (IFRS 3.18 ff.).

Im Zuge der Aktivierung der Kundenserviceverträge, die über zehn Jahre abgeschrieben werden, des Kundenstamms, der über fünf Jahre abgeschrieben wird, und des Wettbewerbsverbots, das über zwei Jahre abgeschrieben wird, wurden passive latente Steuern (773 TSD. €) gebildet.

Aus der Kapitalkonsolidierung resultierte unter Berücksichtigung des gesamten erworbenen Nettovermögens (2.586 TSD. €) ein Unterschiedsbetrag in Höhe von 1.904 TSD. €, der als Geschäfts- und Firmenwert ausgewiesen wird. Dieser Geschäfts- und Firmenwert wird steuerlich nicht anerkannt.

Mit dem Erwerb der planetsoftware (36 Mitarbeiter) stärkt BECHTLE die Marktpräsenz in Österreich und erweitert zugleich das Produktspektrum vor Ort. Die planetsoftware ist ebenso wie die BECHTLE Unternehmen SolidLine und SolidPro ein SolidWorks-Partner.

Der Unternehmenskaufvertrag zum Erwerb der planetsoftware enthält eine vom zukünftigen Geschäftsverlauf des erworbenen Unternehmens abhängige bedingte Kaufpreiszahlung in unbegrenzter Höhe. Unter Berücksichtigung der validierten Geschäftsplanung der planetsoftware betrug der zum Erwerbszeitpunkt geltende beizulegende Zeitwert dieser bedingten Kaufpreiszahlung 1.152 TSD. €.

Die übrigen Anschaffungskosten (3.338 TSD. €) führten zu einem Abfluss von liquiden Mitteln.

Bei den übernommenen Forderungen sind keine wesentlichen Beträge an Wertberichtigungen zu berücksichtigen.

In dem für die Berichtsperiode ausgewiesenen Umsatz und dem Ergebnis vor Steuern der BECHTLE Gruppe ist die planetsoftware mit einem Betrag von 6.344 TSD. € beziehungsweise 27 TSD. € enthalten (IFRS 3.B64qi).

Die **bilanzielle Darstellung** der Zeitwerte der Vermögenswerte und Schulden zum jeweiligen Erstkonsolidierungszeitpunkt von AMARAS und planetsoftware zeigt folgende Tabelle:

in Tsd. €

	AMARAS	planetsoftware
Langfristige Vermögenswerte		
Geschäfts- und Firmenwert	1.993	1.904
Sonstige immaterielle Vermögenswerte	1.670	3.191
Sachanlagevermögen	17	145
Langfristige Vermögenswerte, gesamt	3.680	5.240
Kurzfristige Vermögenswerte		
Vorräte	0	70
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	563	1.216
Sonstige Vermögenswerte	45	105
Liquide Mittel	1.281	816
Kurzfristige Vermögenswerte, gesamt	1.889	2.207
Summe Vermögenswerte	5.569	7.447
Langfristige Schulden		
Sonstige Rückstellungen	0	42
Latente Steuern	440	773
Abgrenzungsposten	0	48
Langfristige Schulden, gesamt	440	863
Kurzfristige Schulden		
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	1.386	488
Verbindlichkeiten aus Ertragsteuern	55	0
Sonstige Rückstellungen und Verbindlichkeiten	303	506
Abgrenzungsposten	0	1.100
Kurzfristige Schulden, gesamt	1.744	2.094
Summe Schulden	2.184	2.957
Summe Vermögenswerte – Summe Schulden = Anschaffungskosten	3.385	4.490

Wäre der Akquisitionszeitpunkt der Neuakquisitionen von **AMARAS** und **planetsoftware** zu Beginn des Berichtsjahres gewesen, läge der Umsatz des **BECHTLE** Konzerns für den Berichtszeitraum bei 2.582 MIO. €. Das Ergebnis vor Steuern läge unverändert bei 107 MIO. € (IFRS 3.B64qii).

Beim Erwerb der **Redmond Integrators GmbH** im Geschäftsjahr 2012 hatte **BECHTLE** sich vertraglich zu einer bedingten, nachträglichen Kaufpreiszahlung in Höhe von 300 TSD. € verpflichtet. Diese wurde im vierten Quartal 2014 vorzeitig vollständig abgerechnet. Die Auszahlung in Höhe von 260 TSD. € liegt unter dem bei der Erstkonsolidierung angesetzten Zeitwert zuzüglich der bis zum Auszahlungstag aufgelaufenen Verzinsung. Es wurde ein sonstiger betrieblicher Ertrag in Höhe von 39 TSD. € realisiert.

IX. ANGABEN ZU VORSTAND UND AUFSICHTSRAT

Mitglieder des Vorstands

Dr. Thomas Olemotz, Vorstandsvorsitzender

Wohnort: Rabenau und Heilbronn

Vorstand für Controlling, Finanzen, Unternehmenskommunikation, Investor Relations, Zentrale IT, Logistik & Service, Human Resources und Personalentwicklung sowie Recht

■ Vorsitzender des Aufsichtsrats

der AMARAS AG, Monheim am Rhein

der BECHTLE E-Commerce Holding AG, Neckarsulm

der BECHTLE Managed Services AG, Neckarsulm

der BECHTLE Systemhaus Holding AG, Neckarsulm

der PP 2000 Business Integration AG, Stuttgart

der SolidLine Aktiengesellschaft, Walluf

■ Präsident des Verwaltungsrats

der BECHTLE HOLDING SCHWEIZ AG, Rotkreuz

Michael Guschlbauer

Wohnort: Ludwigsburg

Vorstand für IT-Systemhaus & Managed Services, Qualitätsmanagement

■ Mitglied des Vorstands

der BECHTLE Managed Services AG, Neckarsulm

der BECHTLE Systemhaus Holding AG, Neckarsulm

■ Mitglied des Aufsichtsrats

der PP 2000 Business Integration AG, Stuttgart

Jürgen Schäfer

Wohnort: Heilbronn

Vorstand für IT-E-Commerce

■ Mitglied des Vorstands

der BECHTLE E-Commerce Holding AG, Neckarsulm

des „Förderkreises der Hochschule Heilbronn e.V.“

■ Vorsitzender des Verwaltungsrats

der Gustav-Berger Stiftung, Heilbronn

■ Mitglied des Aufsichtsrats

der RIXIUS AG, Mannheim

Die Verantwortung für Compliance, Risikomanagement sowie Unternehmensplanung und strategische Unternehmensentwicklung nimmt der Vorstand funktional gemeinschaftlich wahr.

ANZAHL DER AKTIEN AN DER BECHTLE AG

	31.12.2014	31.12.2013
Dr. Thomas Olemotz	0	0
Michael Guschlbauer	0	0
Jürgen Schäfer	4.000	4.000

Vergütungen der Mitglieder des Vorstands

Die für die Tätigkeit des Vorstands der BECHTLE AG gewährten Gesamtbezüge für das Geschäftsjahr 2014 betrugen 3.522 TSD. € (Vorjahr: 2.171 TSD. €). Die festen Bezüge beliefen sich auf 1.305 TSD. € (Vorjahr: 1.251 TSD. €) und die variablen Bezüge auf 2.217 TSD. € (Vorjahr: 920 TSD. €).

Im Zusammenhang mit der Ausrichtung der Vergütungsstruktur auf eine nachhaltige Unternehmensentwicklung bestehen Zusagen mit langfristiger Anreizwirkung. Die Kriterien zur Bemessung dieser Zusagen sind die Entwicklung von Umsatz, Vorsteuerergebnis und Eigenkapitalverzinsung jeweils für einen Dreijahreszeitraum beginnend ab dem Geschäftsjahr der Zusage. Die Zusagen sind vom Erreichen der vorgegebenen Ziele abhängig und 2015 (Zusagen 2012), 2016 (Zusagen 2013) beziehungsweise 2017 (Zusagen 2014) zur Auszahlung fällig. Der Gesamtbetrag bei Erreichen sämtlicher Ziele beträgt 2.394 TSD. €. Der für die Geschäftsjahre 2012, 2013 und 2014 bestehende anteilige Gesamtbetrag bei Erreichen sämtlicher Ziele beträgt 1.514 TSD. €. Der für die Geschäftsjahre 2012, 2013 und 2014 voraussichtlich entstehende anteilige Anspruch von insgesamt 1.007 TSD. € wurde durch Bildung von Rückstellungen berücksichtigt.

Aufgrund des Hauptversammlungsbeschlusses vom 16. Juni 2010 wird auf eine individualisierte Offenlegung der Bezüge des Vorstands verzichtet.

Mitglieder des Aufsichtsrats und deren Vergütung

Die Vergütungen des Aufsichtsrats im Berichtsjahr betrugen 493 TSD. €.

Die Amtszeit des seit Dezember 2013 gerichtlich bestellten Aufsichtsratsmitglieds Gerhard Schick, der auch den Aufsichtsratsvorsitz innehatte, endete mit der Hauptversammlung am 5. Juni 2014. Dr. Matthias Metz wurde als neues Aufsichtsratsmitglied gewählt und anschließend mit dem Aufsichtsratsvorsitz betraut.

Sämtliche übrigen Angaben zum Aufsichtsrat, die aufgrund gesetzlicher Vorschriften zu machen sind, werden in der Anlage D zu diesem Anhang zusammengefasst.

Angaben zum Aktienbesitz der Aufsichtsratsmitglieder sind im Corporate-Governance-Bericht im Lagebericht dargestellt.



Weitere Angaben zum
Aufsichtsrat siehe
S. 98 ff.



Weitere Angaben
zu den Aufsichtsrats-
mitgliedern siehe
Anlage D, S. 248 f.

X. SONSTIGE ANGABEN

Operating-Leasingverhältnisse

Im Rahmen von Miet-, Pacht- und Leasingverträgen, die nach IAS 17 als „Operating Lease“ zu qualifizieren sind, mietet der Konzern Sachanlagen. Die hieraus resultierenden Leasingraten beziehungsweise Mietzahlungen werden direkt als Aufwand in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst.

BECHTLE hat im Rahmen von in der Grundmietzeit unkündbaren Operating-Leasinggeschäften Gebäude, Fahrzeuge und IT-Handelswaren gemietet. In den Aufwendungen im Rahmen von Miet- und Leasingverträgen wurden Zahlungen in Höhe von 31.670 TSD. € (Vorjahr: 28.712 TSD. €) erfasst.

Der Nominalwert der zukünftigen Mindestleasingzahlungen aus den vorgenannten Verträgen beträgt zum 31. Dezember 2014 68.620 TSD. € (Vorjahr: 63.382 TSD. €).

Bei der Berechnung der Mindestleasingzahlungen sind vertraglich vereinbarte und in der Höhe bekannte Preisanpassungen berücksichtigt. Darüber hinaus bestehen landesübliche Preisanpassungsklauseln sowie Mietverlängerungsoptionen, welche bei der Berechnung unberücksichtigt bleiben, da Höhe und Ausübung ungewiss sind.

	in Tsd. €	
	2014	2013
fällig innerhalb eines Jahres	26.136	24.427
fällig zwischen 1 und 5 Jahren	36.582	31.866
fällig nach 5 Jahren	5.902	7.089
Mindestleasingzahlungen	68.620	63.382

Im Rahmen von Operating-Leasingverhältnissen tritt BECHTLE auch als Leasinggeber auf. Dabei handelt es sich im Wesentlichen um die Vermietung von IT-Handelswaren. Die Laufzeit der Leasingvereinbarungen beträgt in der Regel zwischen 3 und 5 Jahren. Die entsprechenden Mindestleasingzahlungen aus diesen Verträgen betragen für 2015 7.627 TSD. € (Vorjahr für 2014: 5.627 TSD. €), für 2016 bis 2020 10.456 TSD. € (Vorjahr für 2015 bis 2019: 6.044 TSD. €) und damit in Summe 18.083 TSD. € (Vorjahr: 11.671 TSD. €).

Finance-Leasingverhältnisse

Im Rahmen von Finance-Leasingverhältnissen tritt BECHTLE auch als Leasinggeber auf. Dabei handelt es sich im Wesentlichen um die Vermietung von IT-Handelswaren. Die Laufzeit der Leasingvereinbarungen beträgt in der Regel 5 Jahre. Dies entspricht der Nutzungsdauer der Geräte, sodass ein Restwert von null angesetzt wird.

In den Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sind zum Abschlussstichtag Leasingforderungen in Höhe von 9.787 TSD. € enthalten. Die Überleitung der bilanzierten Nettoinvestition zur Bruttoinvestition unter Berücksichtigung der Restwerte in Höhe von null ist in folgender Tabelle dargestellt.

	in Tsd. €		
	Tilgung	Zins	Leasing- zahlungen
fällig innerhalb eines Jahres	1.514	1.276	2.790
fällig zwischen 1 und 5 Jahren	8.273	2.486	10.759
fällig nach 5 Jahren	0	0	0
Mindestleasingzahlungen	9.787	3.762	13.549

Der Zinsanteil der Leasingzahlung entspricht dem noch nicht realisierten Finanzertrag. In den Leasingforderungen sind keine Wertberichtigungen enthalten. Diese Forderungen sind alle im Berichtsjahr neu entstanden und es wurde ein Umsatz in Höhe von 10.038 TSD. € realisiert.

Eventualverbindlichkeiten

Nach IAS 37.86 sind der Gesellschaft hinsichtlich Rechtsstreitigkeiten keine Vorgänge bekannt, die eine erhebliche nachteilige Auswirkung auf die Ertrags-, Liquiditäts- oder Finanzlage haben würden oder innerhalb der letzten zwei Jahre hatten.

Mitarbeiter

Der Personal- und Sozialaufwand setzt sich wie folgt zusammen:

	in Tsd. €	
	2014	2013
Löhne und Gehälter	330.663	295.996
Soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und für Unterstützung	58.101	52.852
Personal- und Sozialaufwand	388.764	348.848

Im Personal- und Sozialaufwand (Löhne und Gehälter) sind Abfindungsleistungen in Höhe von 1.635 TSD. € (Vorjahr: 1.040 TSD. €) enthalten (IAS 19.171).

Die Mitarbeiterzahlen im BECHTLE Konzern stellen sich insgesamt zum Bilanzstichtag und im Jahresdurchschnitt wie folgt dar:

	31.12.2014	31.12.2013	2014	2013
Voll- und Teilzeitkräfte	5.995	5.631	5.872	5.542
Auszubildende	455	473	429	418
Mitarbeiter in Elternzeit	122	115	120	112
Aushilfen	228	184	211	169
Summe	6.800	6.403	6.632	6.241

In der oben aufgeführten durchschnittlichen Zahl von Voll- und Teilzeitkräften sind 105 (Vorjahr: 104) Geschäftsführer beziehungsweise Vorstandsmitglieder von Tochtergesellschaften enthalten.

Nach Segmenten und Regionen teilen sich die Mitarbeiterzahlen (ohne Aushilfen) wie folgt auf:

	31.12.2014	31.12.2013	2014	2013
IT-Systemhaus & Managed Services	5.164	4.953	5.081	4.832
Inland	4.507	4.287	4.401	4.198
Ausland	657	666	680	634
IT-E-Commerce	1.408	1.266	1.340	1.240
Inland	489	456	475	448
Ausland	919	810	865	792

Nach Funktionsbereichen teilen sich die Mitarbeiterzahlen (ohne Mitarbeiter in Elternzeit und ohne Aushilfen) wie folgt auf:

	31.12.2014	31.12.2013	2014	2013
Dienstleistung	2.963	2.843	2.942	2.789
Vertrieb	2.009	1.841	1.947	1.820
Verwaltung	1.478	1.420	1.412	1.351

Zu den Dienstleistungsmitarbeitern gehören alle Mitarbeiter, die für Kundenaufträge Leistungen erbringen. Vertriebsmitarbeiter sind Mitarbeiter, die in direktem vertrieblichem Kundenkontakt stehen. Zu den Verwaltungsmitarbeitern gehören alle Mitarbeiter, die nicht zu den Dienstleistungs- und Vertriebsmitarbeitern zählen; dies sind insbesondere Mitarbeiter im Einkauf, im Lager und in der Verwaltung.

Honorar des Abschlussprüfers

Für die erbrachten Dienstleistungen des Abschlussprüfers des Konzernabschlusses, Ernst & Young GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, für die BECHTLE AG und deren Tochtergesellschaften wurden folgende Honorare als Aufwand im Geschäftsjahr 2014 beziehungsweise 2013 erfasst:

	in Tsd. €	
	2014	2013
Abschlussprüfungen	473	480
Steuerberatungsleistungen	0	2
Sonstige Leistungen	150	63
Honorar des Abschlussprüfers	623	545

Die Honorare für Abschlussprüfungen umfassen die Honorare der Konzernabschlussprüfung sowie der Prüfung der Abschlüsse der BECHTLE AG und ihrer inländischen Tochterunternehmen.

Beziehungen zu nahestehenden Unternehmen und Personen

Als einander nahestehende Unternehmen sind die BECHTLE AG und ihre sämtlichen (unmittelbaren oder mittelbaren) Tochtergesellschaften anzusehen. Alle diese Unternehmen sind im Konzernabschluss der BECHTLE AG konsolidiert.



Siehe Anlage A,
S. 242 ff.

BECHTLE nahestehende Personen sind Karin Schick als größter Anteilseigner der BECHTLE AG, die Mitglieder des Vorstands und des Aufsichtsrats der BECHTLE AG sowie die jeweiligen nahen Familienangehörigen.

Neben ihrem Aufsichtsratsmandat als Vertreter der Anteilseigner übte Karin Schick bis zum 31. August 2014 bei der BECHTLE AG noch eine Teilzeitangestelltentätigkeit ohne wesentliche Vergütung aus.

Frau Karin Schick hat im dritten Quartal 2014 ein Grundstück inklusive Gebäude erworben, in dem die SolidPro, eine 100-prozentige Tochtergesellschaft der BECHTLE AG, Büroräume angemietet hat. Der bestehende Mietvertrag mit einer jährlichen Miete von 294 TSD. € und einer Laufzeit bis September 2023 besteht weiter.

Nach dem Ausscheiden aus dem Aufsichtsrat stellt Gerhard Schick, Vater von Karin Schick, seine Erfahrung der BECHTLE Gruppe im Rahmen eines unentgeltlichen Beratervertrags weiterhin zur Verfügung.

Die Arbeitnehmervertreter im Aufsichtsrat erhielten während ihrer Mitgliedschaft im Aufsichtsrat im Berichtsjahr für ihr gewöhnliches Angestelltenverhältnis bei BECHTLE lohnsteuerliche Bezüge in Summe von 396 TSD. € (Vorjahr: 326 TSD. €).

Darüber hinaus gab es weder im Berichtsjahr noch im Vorjahr nennenswerte Geschäftsvorfälle zwischen BECHTLE und nahestehenden Unternehmen oder Personen.

Inanspruchnahme des § 264 Abs. 3 beziehungsweise des § 264b HGB

Nachfolgende Gesellschaften, die verbundene konsolidierte Unternehmen der BECHTLE AG sind und für die der Konzernabschluss der BECHTLE AG der befreiende Konzernabschluss ist, nehmen die Befreiungsmöglichkeit des § 264 Abs. 3 beziehungsweise des § 264b HGB in vollem Umfang in Anspruch:

Unternehmen	Sitz
Bechtle GmbH	Berlin
Bechtle GmbH & Co. KG	Bielefeld
Bechtle GmbH & Co. KG	Bonn
Bechtle GmbH	Bremen
Bechtle GmbH & Co. KG	Chemnitz
Bechtle GmbH & Co. KG	Darmstadt
Bechtle GmbH	Dortmund
PSB GmbH	Dreieich
Bechtle GmbH & Co. KG	Duisburg
ITZ Informationstechnologie GmbH	Essen
Bechtle GmbH	Frankfurt am Main
Bechtle GmbH	Freiburg im Breisgau
Bechtle GmbH & Co. KG	Friedrichshafen
Bechtle GmbH	Hamburg
Bechtle GmbH	Hannover
Bechtle GmbH & Co. KG	Karlsruhe
Bechtle GmbH & Co. KG	Krefeld
Bechtle IT-Systemhaus GmbH	Krefeld
Bechtle GmbH & Co. KG	Mannheim
Bechtle GmbH	Meschede
Bechtle GmbH & Co. KG	Münster
Bechtle E-Commerce Holding AG	Neckarsulm
Bechtle Field Services GmbH & Co. KG	Neckarsulm
Bechtle GmbH & Co. KG	Neckarsulm
Bechtle Grundstücksverwaltungsgesellschaft mbH	Neckarsulm
Bechtle Immobilien GmbH	Neckarsulm
Bechtle Logistik & Service GmbH	Neckarsulm
Bechtle Managed Services AG	Neckarsulm
Bechtle ÖA direct GmbH	Neckarsulm
Bechtle Onsite Services GmbH	Neckarsulm
Bechtle Remote Services GmbH & Co. KG	Neckarsulm
Bechtle Systemhaus Holding AG	Neckarsulm
Bechtle GmbH	Nürnberg
Bechtle IT-Systemhaus GmbH & Co. KG	Ober-Mörlen
Bechtle GmbH	Offenburg
Bechtle GmbH	Radolfzell am Bodensee
Bechtle GmbH & Co. KG	Regensburg

Unternehmen	Sitz
Bechtle GmbH & Co. KG	Rottenburg am Neckar
Bechtle GmbH	Schkeuditz
Bechtle GmbH	Solingen
Bechtle GmbH	Stuttgart
PP 2000 Business Integration AG	Stuttgart
Bechtle GmbH	Würselen
Bechtle GmbH	Würzburg

XI. EREIGNISSE NACH ENDE DES BERICHTSJAHRES

Nach Ende des Berichtszeitraums sind keine besonderen Ereignisse bei BECHTLE eingetreten.

Neckarsulm, 26. Februar 2015

BECHTLE AG
Der Vorstand



Dr. Thomas Olemotz



Michael Guschlbauer



Jürgen Schäfer

TOCHTERUNTERNEHMEN DER BECHTLE AG

zum 31. Dezember 2014 (Anlage A zum Anhang)

69. TOCHTERUNTERNEHMEN – DEUTSCHLAND

Unternehmen	Sitz
Bechtle GmbH	Berlin
Bechtle GmbH & Co. KG	Bielefeld
Redmond Integrators GmbH	Bochum
Bechtle GmbH & Co. KG	Bonn
Bechtle GmbH	Bremen
Bechtle GmbH & Co. KG	Chemnitz
Bechtle GmbH & Co. KG	Darmstadt
ARP GmbH	Dietzenbach
Bechtle GmbH	Dortmund
PSB GmbH	Dreieich
Bechtle GmbH & Co. KG	Duisburg
ITZ Informationstechnologie GmbH	Essen
Bechtle GmbH	Frankfurt am Main
Bechtle GmbH	Freiburg im Breisgau
Bechtle GmbH & Co. KG	Friedrichshafen
Bechtle Finanz- & Marketingservices GmbH	Gaildorf
Bechtle GmbH	Hamburg
HanseVision GmbH	Hamburg
Bechtle GmbH	Hannover
Bechtle GmbH & Co. KG	Karlsruhe
Bechtle GmbH	Köln
Bechtle GmbH & Co. KG	Krefeld
Bechtle IT-Systemhaus GmbH	Krefeld
SolidPro Informationssysteme GmbH	Langenau
Bechtle GmbH & Co. KG	Mannheim
Bechtle GmbH	Meschede
AMARAS AG	Monheim am Rhein
Bechtle GmbH & Co. KG	Münster
Bechtle direct GmbH	Neckarsulm
Bechtle E-Commerce Holding AG	Neckarsulm
Bechtle Finance GmbH	Neckarsulm
Bechtle GmbH & Co. KG	Neckarsulm
Bechtle Grundstücksverwaltungsgesellschaft mbH	Neckarsulm
Bechtle Immobilien GmbH	Neckarsulm
Bechtle Logistik & Service GmbH	Neckarsulm
Bechtle Managed Services AG	Neckarsulm
Bechtle ÖA direct GmbH	Neckarsulm
Bechtle Onsite Services GmbH	Neckarsulm
Bechtle Remote Services GmbH & Co. KG	Neckarsulm

Unternehmen	Sitz
Bechtle Softwarelösungen GmbH	Neckarsulm
Bechtle Systemhaus Holding AG	Neckarsulm
Bechtle-Comsoft GmbH	Neckarsulm
Bechtle GmbH	Nürnberg
Bechtle IT-Systemhaus GmbH & Co. KG	Ober-Mörlen
PSB IT-Service GmbH	Ober-Mörlen
Bechtle GmbH	Offenburg
Bechtle GmbH	Radolfzell am Bodensee
Bechtle GmbH & Co. KG	Regensburg
Bechtle GmbH & Co. KG	Rottenburg am Neckar
Bechtle GmbH	Schkeuditz
Bechtle GmbH	Solingen
Bechtle GmbH	Stuttgart
PP 2000 Business Integration AG	Stuttgart
Bechtle GmbH	Ulm
HCV Data Management GmbH	Walluf
Solid Line Aktiengesellschaft	Walluf
Bechtle GmbH	Weimar
Bechtle Remarketing GmbH	Wesel
Bechtle GmbH	Würselen
Bechtle GmbH	Würzburg

Nicht operativ tätige Gesellschaften

Bechtle Verwaltungs-GmbH	Bielefeld
Bechtle Verwaltungs-GmbH	Bonn
Bechtle Verwaltungs-GmbH	Chemnitz
DA Bechtle Verwaltungs-GmbH	Darmstadt
BO Bechtle Verwaltungs-GmbH	Duisburg
FH Bechtle Verwaltungs-GmbH	Friedrichshafen
Bechtle Data Verwaltungs-GmbH	Gaildorf
Bechtle GmbH	Gaildorf
Bechtle Kapitalbeteiligungs-Verwaltungs-GmbH	Gaildorf
intelligent IT solutions Beteiligungs-GmbH	Gaildorf
MH Bechtle Verwaltungs-GmbH	Gaildorf
MS Mikro Software Gesellschaft für Systemanalyse und Engineering mbH	Gaildorf
MVis informationssysteme GmbH	Gaildorf
OCR Datensysteme GmbH	Gaildorf

Unternehmen	Sitz
KA Bechtle Verwaltungs-GmbH	Karlsruhe
MA Bechtle Verwaltungs-GmbH	Mannheim
Bechtle Verwaltungs-GmbH	Münster
Bechtle Field Services GmbH & Co. KG	Neckarsulm
Bechtle Field Services Verwaltungs-GmbH	Neckarsulm
Bechtle Remote Services Verwaltungs-GmbH	Neckarsulm
HN Bechtle Verwaltungs-GmbH	Neckarsulm
Bechtle Verwaltungs-GmbH	Ober-Mörlen
REG Bechtle Verwaltungs-GmbH	Regensburg
RB Bechtle Verwaltungs-GmbH	Rottenburg am Neckar

70. TOCHTERUNTERNEHMEN – WELTWEIT

Unternehmen	Land	Sitz
ARP NV	Belgien	Neerpelt
Bechtle Brussels NV	Belgien	Neerpelt
Bechtle Comsoft NV	Belgien	Neerpelt
Bechtle direct NV	Belgien	Neerpelt
Bechtle Management BVBA	Belgien	Neerpelt
Bechtle direct SAS	Frankreich	Molsheim
Bechtle Management E.u.r.l.	Frankreich	Molsheim
Comsoft SOS Developers SAS	Frankreich	Molsheim
ARP SASU	Frankreich	Molsheim
Bechtle direct Ltd.	Großbritannien	Chippenham
Bechtle direct Limited	Irland	Dublin
Bechtle direct S.r.l.	Italien	Bozen
Comsoft direct S.r.l	Italien	Bozen
Bechtle direct B.V.	Niederlande	Eindhoven
Bechtle Holding B.V.	Niederlande	Eindhoven
Buyitdirect.com N.V.	Niederlande	Hoofddorp
ARP Nederland B.V.	Niederlande	Maastricht
ARP Supplies B.V.	Niederlande	Maastricht
Bechtle Data Management B.V.	Niederlande	Maastricht
Bechtle Management B.V.	Niederlande	Maastricht
Comsoft direct B.V	Niederlande	Maastricht
Bechtle direct GmbH	Österreich	Traun
Bechtle GmbH	Österreich	Wien
Bechtle Management GmbH	Österreich	Wien
planetsoftware GmbH	Österreich	Wien
ARP GmbH	Österreich	Wiener Neudorf
Comsoft direct GmbH	Österreich	Wiener Neudorf
Bechtle direct Polska Sp.z.oo.	Polen	Breslau
Bechtle direct Portugal Unipessoal Lda	Portugal	Aveiro

Unternehmen	Land	Sitz
Coma Services AG	Schweiz	Bremgarten
Gate Informatic AG	Schweiz	Ecublens
Bechtle direct AG	Schweiz	Gland
Bechtle Regensdorf AG	Schweiz	Regensdorf
ARP Europe AG	Schweiz	Rotkreuz
ARP Schweiz AG	Schweiz	Rotkreuz
Bechtle Holding Schweiz AG	Schweiz	Rotkreuz
Bechtle Logistics & Service AG	Schweiz	Rotkreuz
Bechtle Management AG	Schweiz	Rotkreuz
Bechtle Schweiz AG	Schweiz	Rotkreuz
Comsoft direct AG	Schweiz	Rotkreuz
Bechtle St. Gallen AG	Schweiz	St. Gallen
Solid Solutions AG	Schweiz	Zürich
Bechtle direct S.L.	Spanien	Madrid
Comsoft direct S.L.U.	Spanien	Madrid
ARP Datacon Ltd.	Taiwan R.O.C.	Taipei Hsien
Bechtle direct s.r.o.	Tschechische Republik	Prag
Bechtle direct Kft.	Ungarn	Budapest

71. ENTWICKLUNG DER IMMATERIELLEN VERMÖGENSWERTE UND DES SACHANLAGEVERMÖGENS

vom 1. Januar bis 31. Dezember 2014 (Anlage B zum Anhang)

	Anschaffungskosten						Stand am 31.12.2014
	Stand am 01.01.2014	Veränderung durch Akquisitionen	Sonstige Zugänge	Währungs- differenzen	Abgänge	Umbu- chungen/ Umgliederung	
Geschäfts- und Firmenwerte	139.885	3.897	0	717	0	0	144.499
Sonstige immaterielle Vermögenswerte							
Marken	3.493	0	0	71	0	0	3.564
Kundenstämme	12.336	665	0	42	934	0	12.109
Erworben Software	16.758	16	2.195	20	941	0	18.048
Selbst erstellte Software	3.521	0	623	0	528	0	3.616
Kundenserviceverträge	6.335	3.510	267	2	427	0	9.687
Wettbewerbsverbote	1.152	670	0	0	552	0	1.270
	43.595	4.861	3.085	135	3.382	0	48.294
Sachanlagevermögen							
Grundstücke und Bauten	74.245	0	2.604	0	0	0	76.849
Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	84.255	162	18.349	400	10.663	72	92.575
Anzahlungen und Anlagen im Bau	106	0	64	0	38	-72	60
	158.606	162	21.017	400	10.701	0	169.484
	342.086	8.920	24.102	1.252	14.083	0	362.277

vom 1. Januar bis 31. Dezember 2013 (Anlage C zum Anhang)

	Anschaffungskosten						Stand am 31.12.2013
	Stand am 01.01.2013	Veränderung durch Akquisitionen	Sonstige Zugänge	Währungs- differenzen	Abgänge	Umbu- chungen/ Umgliederung	
Geschäfts- und Firmenwerte	137.483	2.962	0	-560	0	0	139.885
Sonstige immaterielle Vermögenswerte							
Marken	3.550	0	0	-57	0	0	3.493
Kundenstämme	21.984	2.609	0	-132	12.125	0	12.336
Erworben Software	20.141	49	1.478	-87	4.931	108	16.758
Selbst erstellte Software	2.627	0	894	0	0	0	3.521
Kundenserviceverträge	6.589	0	52	-4	302	0	6.335
Wettbewerbsverbote	2.397	600	0	0	1.845	0	1.152
	57.288	3.258	2.424	-280	19.203	108	43.595
Sachanlagevermögen							
Grundstücke und Bauten	66.648	0	6.214	0	1	1.384	74.245
Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	77.251	202	14.357	-282	7.293	20	84.255
Anzahlungen und Anlagen im Bau	1.522	0	96	0	0	-1.512	106
	145.421	202	20.667	-282	7.294	-108	158.606
	340.192	6.422	23.091	-1.122	26.497	0	342.086

in Tsd. €

Kumulierte Abschreibungen					Buchwert		
Stand am 01.01.2014	Zugänge	Währungs- differenzen	Abgänge	Stand am 31.12.2014	Stand am 31.12.2014	Stand am 31.12.2013	
0	0	0	0	0	144.499	139.885	
0	0	0	0	0	3.564	3.493	
6.037	2.335	25	934	7.463	4.646	6.299	
13.575	2.210	18	935	14.868	3.180	3.183	
2.326	834	0	528	2.632	984	1.195	
1.874	1.177	0	427	2.624	7.063	4.461	
490	789	0	552	727	543	662	
24.302	7.345	43	3.376	28.314	19.980	19.293	
5.249	2.083	0	0	7.332	69.517	68.996	
53.610	14.325	278	10.285	57.928	34.647	30.645	
0	0	0	0	0	60	106	
58.859	16.408	278	10.285	65.260	104.224	99.747	
83.161	23.753	321	13.661	93.574	268.703	258.925	

in Tsd. €

Kumulierte Abschreibungen					Buchwert		
Stand am 01.01.2013	Zugänge	Währungs- differenzen	Abgänge	Stand am 31.12.2013	Stand am 31.12.2013	Stand am 31.12.2012	
0	0	0	0	0	139.885	137.483	
0	0	0	0	0	3.493	3.550	
15.046	3.228	-112	12.125	6.037	6.299	6.938	
16.392	2.165	-85	4.897	13.575	3.183	3.749	
2.098	228	0	0	2.326	1.195	529	
1.374	805	-3	302	1.874	4.461	5.215	
1.387	948	0	1.845	490	662	1.010	
36.297	7.374	-200	19.169	24.302	19.293	20.991	
3.246	2.003	0	0	5.249	68.996	63.402	
47.638	13.116	-191	6.953	53.610	30.645	29.613	
0	0	0	0	0	106	1.522	
50.884	15.119	-191	6.953	58.859	99.747	94.537	
87.181	22.493	-391	26.122	83.161	258.925	253.011	

AUFSICHTSRATSMITGLIEDER

(Anlage D zum Anhang)

72. AUFSICHTSRATSMITGLIEDER – VERTRETER DER ANTEILSEIGNER

Name	Zugehörigkeit	Ausgeübter Beruf	Mitgliedschaften in Aufsichtsräten und anderen Kontrollgremien im Sinne § 125 Abs. 1 Satz 5 AktG
Kurt Dobitsch	seit 20. Mai 1999	Unternehmer	Aufsichtsratsvorsitzender - United Internet AG, Montabaur damit konzernverbundene Mandate: - United Internet Ventures AG, Montabaur (Vorsitz) - United Internet Mail & Media SE, Montabaur (seit 4. Dezember 2014) - United Internet Service SE, Montabaur (seit 4. Dezember 2014) 1&1 Internet AG, Montabaur 1&1 Telecommunication AG, Montabaur 1&1 Telecommunication Holding SE, Montabaur (seit 21. Februar 2014) - GMX & WEB.DE Mail & Media SE, Montabaur (seit 20. Februar 2014) - Nemetschek AG, München damit konzernverbundene Mandate: - Graphisoft S.E., Budapest, Ungarn - Vectorworks Inc., Columbia, USA (seit 11. Juni 2014) Mitglied des Aufsichtsrats - Singhammer IT Consulting AG, München
Prof. Dr. Thomas Hess	seit 20. Juni 2012	Institutsdirektor	
Dr. Walter Jaeger	seit 17. Juni 2008	Kaufmann	Aufsichtsratsvorsitzender - Wirthwein AG, Creglingen Beiratsvorsitzender - Hohenloher Spezialmöbelwerk Schaffitzel GmbH & Co. KG, Öhringen - Horst Mosolf GmbH & Co. KG, Kirchheim unter Teck - Vollert Anlagenbau GmbH, Weinsberg
Dr. Matthias Metz Aufsichtsratsvorsitzender	seit 5. Juni 2014	Diplom-Kaufmann	Vice Chairman of the Board of Directors (Non Executive Member) der Sino-German Bausparkasse Co. Ltd., Heping-District, Tianjin, VR China (bis 30. September 2014)
Gerhard Schick Aufsichtsratsvorsitzender 2. Dezember 2013 bis 5. Juni 2014	22. März 2004 bis 19. Juni 2012 1. Dezember 2013 bis 5. Juni 2014	Kaufmann	
Karin Schick	seit 9. August 2004	Kfm. Angestellte	
Dr. Jochen Wolf 2. Stellvertretender Aufsichtsratsvorsitzender	seit 2. Oktober 2003	Geschäftsführer	Aufsichtsratsvorsitzender - Joma-Polytec GmbH, Bodelshausen Mitglied des Aufsichtsrats - Bardusch GmbH + Co. KG, Ettlingen - Bizerba GmbH & Co. KG, Balingen - IMS Gear GmbH, Donaueschingen - LTS Lohmann Therapie-Systeme AG, Andernach - R-Biopharm AG, Darmstadt - E.G.O. Elektrogerätebau GmbH, Oberderdingen (seit 1. Mai 2014) - Heller GmbH/Gebr. Heller Maschinenfabrik GmbH (seit 1. Dezember 2014) Mitglied des Verwaltungsrats - E.G.O. Blanc & Fischer-Firmengruppe, Oberderdingen (bis 30. April 2014)

73. AUFSICHTSRATSMITGLIEDER – VERTRETER DER ARBEITNEHMER

Name	Zugehörigkeit	Ausgeübter Beruf	Mitgliedschaften in Aufsichtsräten und anderen Kontrollgremien im Sinne § 125 Abs. 1 Satz 5 AktG
Uli Drautz Stellvertretender Aufsichtsrats- vorsitzender	seit 15. Oktober 2003	Ltd. kfm. Angestellter	Mitglied des Aufsichtsrats ■ AMARAS AG, Monheim am Rhein (seit 30. Januar 2014) ■ Bechtle E-Commerce Holding AG, Neckarsulm ■ Bechtle Systemhaus Holding AG, Neckarsulm ■ Bechtle Managed Services AG, Neckarsulm ■ SolidLine Aktiengesellschaft, Walluf ■ PP 2000 Business Integration AG, Stuttgart
Daniela Eberle	seit 15. Oktober 2003	Kfm. Angestellte	
Barbara Greyer	seit 15. Oktober 2003	Gewerkschafts- sekretärin ver.di, Landesbezirk Baden- Württemberg	
Martin Meyer	seit 18. Juni 2013	Kaufm. Angestellter	
Volker Strohfeld	seit 18. Juni 2013	IT-Service- techniker	
Michael Unser	seit 18. Juni 2013	zweiter Bevollmächtigter der IG Metall Heilbronn- Neckarsulm	Mitglied des Aufsichtsrats ■ ThyssenKrupp IS, Essen ■ ThyssenKrupp SY, Essen

74. AUSSCHÜSSE DES AUFSICHTSRATS

zum 31. Dezember 2014

Prüfungsausschuss	Personalausschuss
Dr. Matthias Metz (Vorsitz seit 6. Juni 2014) Uli Drautz Daniela Eberle Dr. Walter Jaeger Dr. Jochen Wolf	Dr. Jochen Wolf (Vorsitz) Uli Drautz Dr. Matthias Metz

BESTÄTIGUNGSVERMERK

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

„Wir haben den von der BECHTLE AG, Neckarsulm, aufgestellten Konzernabschluss – bestehend aus Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung, Konzern-Gesamtergebnisrechnung, Konzern-Bilanz, Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung, Konzern-Kapitalflussrechnung und Konzern-Anhang – sowie den Konzernlagebericht für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis 31. Dezember 2014 geprüft. Die Aufstellung von Konzernabschluss und Konzernlagebericht nach den IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, und den ergänzend nach § 315a Abs.1 HGB anzuwendenden handelsrechtlichen Vorschriften liegt in der Verantwortung der gesetzlichen Vertreter der Gesellschaft. Unsere Aufgabe ist es, auf der Grundlage der von uns durchgeführten Prüfung eine Beurteilung über den Konzernabschluss und den Konzernlagebericht abzugeben.

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 anzuwendenden Rechnungslegungsvorschriften 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 im 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 Beurteilung aufgrund der bei der Prüfung gewonnenen Erkenntnisse entspricht der Konzernabschluss den IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, und den ergänzend nach § 315a Abs.1 HGB anzuwendenden handelsrechtlichen Vorschriften und vermittelt unter Beachtung dieser Vorschriften ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns. Der Konzernlagebericht steht in Einklang mit dem Konzernabschluss, vermittelt insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage des Konzerns und stellt die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend dar.“

Heilbronn, 26. Februar 2015

Ernst & Young GmbH, Wirtschaftsprüfungsgesellschaft



Strähle

Wirtschaftsprüfer



Moschall

Wirtschaftsprüfer



VERSICHERUNG DES VORSTANDS

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

Neckarsulm, 12. März 2015

BECHTLE AG
Der Vorstand



Dr. Thomas Olemotz Michael Guschlbauer Jürgen Schäfer

75. MEHRJAHRESÜBERSICHT BECHTLE KONZERN

		2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	Veränderung in % 2014-2013
Regionen											
Umsatz	Tsd. €	1.220.138	1.383.453	1.431.462	1.379.307	1.722.919	1.994.881	2.096.835	2.273.485	2.580.448	+13,5
Inland	Tsd. €	815.876	902.367	938.868	921.578	1.158.213	1.315.185	1.433.869	1.570.816	1.775.409	+13,0
vom Konzernumsatz	%	66,9	65,2	65,6	66,8	67,2	65,9	68,4	69,1	68,8	
Ausland	Tsd. €	404.262	481.086	492.594	457.729	564.706	679.696	662.966	702.669	805.039	+14,6
Segmente											
Umsatz	Tsd. €	1.220.138	1.383.453	1.431.462	1.379.307	1.722.919	1.994.881	2.096.835	2.273.485	2.580.448	+13,5
IT-Systemhaus & Managed Services	Tsd. €	816.998	885.772	927.530	919.956	1.151.119	1.315.669	1.394.455	1.535.316	1.727.073	+12,5
vom Konzernumsatz	%	67,0	64,0	64,8	66,7	66,8	66,0	66,5	67,5	66,9	
IT-E-Commerce	Tsd. €	403.140	497.681	503.932	459.351	571.800	679.212	702.380	738.169	853.375	+15,6
EBIT	Tsd. €	45.730	58.253	60.229	42.712	60.728	86.403	80.265	91.048	108.498	+19,2
IT-Systemhaus & Managed Services	Tsd. €	22.597	33.065	38.444	25.768	35.852	49.891	44.320	56.185	68.907	+22,6
EBIT-Marge	%	2,8	3,7	4,1	2,8	3,1	3,8	3,2	3,7	4,0	
IT-E-Commerce	Tsd. €	23.133	25.188	21.785	16.944	24.876	36.512	35.945	34.863	39.591	+13,6
EBIT-Marge	%	5,7	5,1	4,3	3,7	4,4	5,4	5,1	4,7	4,6	
Gewinn- und Verlustrechnung											
Umsatz	Tsd. €	1.220.138	1.383.453	1.431.462	1.379.307	1.722.919	1.994.881	2.096.835	2.273.485	2.580.448	+13,5
Umsatzkosten	Tsd. €	1.046.557	1.188.121	1.213.331	1.179.770	1.486.440	1.697.185	1.778.139	1.933.071	2.197.212	+13,7
Bruttoergebnis vom Umsatz	Tsd. €	173.581	195.332	218.131	199.537	236.479	297.696	318.696	340.414	383.236	+12,6
Vertriebskosten	Tsd. €	73.739	81.355	90.455	87.944	99.015	127.145	145.405	151.546	166.556	+9,9
Verwaltungskosten	Tsd. €	62.732	67.236	75.709	76.171	86.001	93.671	104.300	110.483	124.001	+12,2
Sonstige betriebliche Erträge	Tsd. €	8.620	11.512	8.262	7.290	9.265	9.523	11.274	12.663	15.819	+24,9
Betriebsergebnis (EBIT)	Tsd. €	45.730	58.253	60.229	42.712	60.728	86.403	80.265	91.048	108.498	+19,2
Finanzerträge	Tsd. €	962	1.263	1.987	1.503	1.727	1.776	2.026	1.560	1.944	+24,6
Finanzaufwendungen	Tsd. €	833	510	683	553	671	1.890	3.290	3.300	3.057	-7,4
Ergebnis vor Steuern (EBT)	Tsd. €	45.859	59.006	61.533	43.662	61.784	86.289	79.001	89.308	107.385	+20,2
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	Tsd. €	16.251	18.047	16.105	9.404	15.362	23.566	22.643	25.911	31.191	+20,4
Ergebnis nach Steuern (EAT)	Tsd. €	29.608	40.959	45.428	34.258	46.422	62.723	56.358	63.397	76.194	+20,2
Materialaufwand	Tsd. €	918.996	1.051.860	1.079.543	1.043.059	1.338.651	1.520.407	1.584.912	1.726.409	1.971.664	+14,2
Rohhertrag	Tsd. €	309.762	343.105	360.181	343.538	393.533	483.997	523.197	559.739	624.603	+11,6
Personalaufwand	Tsd. €	192.581	203.253	217.710	220.418	241.420	294.649	326.590	348.848	388.764	+11,4
Abschreibungen (auf Sachanlagen und sonstige immaterielle Vermögenswerte ohne Goodwill)	Tsd. €	14.456	13.501	13.910	14.264	15.399	18.361	21.748	22.493	23.753	+5,6
EBITDA	Tsd. €	60.186	71.754	74.139	56.976	76.127	104.764	102.013	113.541	132.251	+16,5
Finanzergebnis	Tsd. €	129	753	1.304	950	1.056	-114	-1.264	-1.740	-1.113	-36,0

		2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	Veränderung in % 2014–2013
Bilanz (ausgewählte Positionen)											
Aktiva											
Langfristige Vermögenswerte	Tsd. €	143.005	145.560	156.955	164.510	206.258	279.525	296.139	299.212	321.940	+7,6
Geschäfts- und Firmenwerte	Tsd. €	97.663	99.909	105.823	106.395	115.835	135.648	137.483	139.885	144.499	+3,3
Sonstige immaterielle Vermögenswerte	Tsd. €	19.573	19.214	19.559	14.932	17.698	22.348	20.991	19.293	19.980	+3,6
Sachanlagevermögen	Tsd. €	18.784	19.563	23.758	27.740	29.162	79.645	94.537	99.747	104.224	+4,5
Latente Steuern	Tsd. €	4.919	4.461	4.696	9.874	10.652	7.720	6.489	4.131	3.722	-9,9
Sonstige Vermögenswerte	Tsd. €	1.868	1.946	2.564	2.253	1.870	2.356	2.224	2.513	2.676	+6,5
Geld- und Wertpapieranlagen	Tsd. €	–	–	–	3.000	30.654	30.700	32.059	32.012	27.008	-15,6
Kurzfristige Vermögenswerte	Tsd. €	275.174	305.863	339.113	356.155	447.458	521.778	547.859	611.136	694.650	+13,7
Vorräte	Tsd. €	39.006	46.817	52.118	59.322	75.056	91.190	90.065	107.638	131.165	+21,9
Forderungen aus L & L	Tsd. €	181.086	189.312	188.402	183.979	249.046	286.773	307.348	345.195	387.828	+12,4
Sonstige Vermögenswerte	Tsd. €	14.236	13.395	19.410	19.221	21.880	31.955	35.423	33.181	45.469	+37,0
Geld- und Wertpapieranlagen	Tsd. €	2.642	1.929	338	15.510	13.619	16.219	35.888	18.255	22.272	+22,0
Liquide Mittel	Tsd. €	36.710	52.300	77.300	76.467	85.477	94.569	78.208	105.838	106.720	+0,8
Passiva											
Eigenkapital	Tsd. €	249.214	276.465	311.449	334.961	371.483	421.597	459.584	501.565	553.996	+10,5
Gezeichnetes Kapital	Tsd. €	21.200	21.200	21.200	21.000	21.000	21.000	21.000	21.000	21.000	0,0
Kapitalrücklagen	Tsd. €	143.454	143.454	143.454	145.228	145.228	145.228	145.228	145.228	145.228	0,0
Gewinnrücklagen	Tsd. €	84.271	111.457	149.042	168.733	205.255	255.369	293.356	335.337	387.768	+15,6
Langfristige Schulden	Tsd. €	28.105	23.765	30.964	32.284	46.727	94.004	96.644	90.787	95.878	+5,6
Pensionsrückstellungen	Tsd. €	5.384	5.775	8.859	8.631	13.227	11.873	9.260	6.382	11.990	+87,9
Finanzverbindlichkeiten	Tsd. €	9.050	3.709	5.185	6.604	12.266	57.280	61.142	53.625	47.522	-11,4
Latente Steuern	Tsd. €	10.149	10.102	11.558	11.598	13.209	14.094	14.905	15.128	17.266	+14,1
Abgrenzungsposten	Tsd. €	2.667	3.769	4.153	4.820	6.565	8.359	8.902	12.369	11.343	-8,3
Kurzfristige Schulden	Tsd. €	143.439	151.193	153.655	153.420	235.506	285.702	287.770	317.996	366.716	+15,3
Sonstige Rückstellungen	Tsd. €	6.116	3.310	4.019	3.959	5.338	5.643	5.241	5.774	6.239	+8,1
Finanzverbindlichkeiten	Tsd. €	5.416	6.049	10.466	2.561	4.812	9.002	12.567	10.546	12.711	+20,5
Verbindlichkeiten aus L & L	Tsd. €	84.850	88.267	83.250	79.460	129.060	148.799	145.964	170.518	178.644	+4,8
Verbindlichkeiten aus Ertragsteuern	Tsd. €	4.100	6.055	4.448	5.455	6.337	8.735	6.906	6.519	6.418	-1,5
Sonstige Verbindlichkeiten	Tsd. €	31.784	38.043	40.763	42.381	64.624	72.237	74.963	79.941	95.695	+19,7
Abgrenzungsposten	Tsd. €	11.173	9.469	10.709	19.604	25.335	41.286	42.129	44.698	67.009	+49,9
Bilanzsumme	Tsd. €	420.758	451.423	496.068	520.665	653.716	801.303	843.998	910.348	1.016.590	+11,7
Cashflow & Investitionen											
Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit	Tsd. €	26.866	41.993	49.941	47.330	59.114	55.782	56.669	73.098	55.965	-23,4
Cashflow aus Investitionstätigkeit	Tsd. €	-19.343	-9.500	-18.074	-30.292	-47.625	-45.282	-56.031	-10.201	-25.853	+153,4
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	Tsd. €	-18.328	-16.145	-10.136	-17.772	-7.173	-2.246	-17.282	-35.002	-29.973	-14,4
Liquidität inkl. Geld- und Wertpapieranlagen	Tsd. €	39.352	54.229	77.638	94.977	129.750	141.488	146.155	156.105	156.000	-0,1
Free Cashflow	Tsd. €	5.664	25.831	28.252	34.437	41.751	12.159	19.485	43.123	29.252	-32,2
Investitionen (in Sachanlagen und sonstige immaterielle Vermögenswerte ohne Goodwill)	Tsd. €	10.849	10.285	13.683	14.045	11.822	61.120	32.015	23.091	24.102	+4,4
Investitionsquote (= Investitionen / durchschn. Sachanlagevermögen + sonstiges immaterielles Vermögen ohne Goodwill)	%	28,14	26,67	33,33	32,67	26,41	82,12	29,44	19,69	19,82	

		2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	Veränderung in % 2014–2013
Aktien-Kennzahlen¹											
Jahresschlusskurs	€	19,25	27,42	13,66	18,79	28,99	26,20	30,65	49,47	65,98	+33,4
Jahreshoch	€	22,20	35,59	27,86	20,50	30,65	34,35	35,10	50,95	65,98	+29,5
Jahrestief	€	14,05	19,45	9,64	11,02	17,01	23,48	25,50	30,07	49,33	+64,1
Durchschnittliche Anzahl Aktien	Tsd. Stück	21.200	21.200	21.165	20.853	21.000	21.000	21.000	21.000	21.000	0,0
Marktkapitalisierung (31.12.)	Tsd. €	408.100	581.304	289.592	394.590	608.790	550.200	643.650	1.038.870	1.385.580	+33,4
Durchschnittlicher Tagesumsatz ²	Stück	51.561	71.856	69.743	37.129	30.543	51.873	42.143	34.201	41.281	+20,7
Durchschnittlicher Tagesumsatz ²	€	941.081	1.953.582	1.228.978	538.189	705.260	1.460.183	1.281.620	1.364.142	2.452.888	+79,8
Dividende je Aktie	€	0,50	0,60	0,60	0,60	0,75	1,00	1,00	1,10	1,20 ³	+9,1
Dividendensumme	Tsd. €	10.600	12.720	12.445	12.600	15.750	21.000	21.000	23.100	25.200 ³	+9,1
Ausschüttungsquote	%	35,9	31,1	27,4	36,8	33,9	33,5	37,3	36,4	33,1 ³	
Dividendenrendite (31.12.)	%	2,6	2,2	4,4	3,2	2,6	3,8	3,3	2,2	1,8 ³	
Unternehmenswert	Tsd. €	423.024	582.580	277.565	378.300	618.242	607.239	723.670	1.084.064	1.449.430	+33,7
Ergebnis je Aktie	€	1,39	1,93	2,14	1,64	2,21	2,99	2,68	3,02	3,63	+20,2
Cashflow je Aktie	€	1,27	1,98	2,36	2,25	2,81	2,66	2,70	3,48	2,67	–23,4
Buchwert je Aktie (= Eigenkapital / durchschnittliche Anzahl Aktien)	€	11,76	13,04	14,72	16,06	17,69	20,08	21,88	23,88	26,38	+10,5
Kurs-Umsatz-Verhältnis (KUV) (= Marktkapitalisierung / Umsatz)		0,3	0,4	0,2	0,3	0,4	0,3	0,3	0,5	0,5	+17,5
Kurs-Gewinn-Verhältnis (KGV) (= Marktkapitalisierung / Ergebnis nach Steuern ohne Minderheiten)		13,8	14,2	6,4	11,5	13,1	8,8	11,4	16,4	18,2	+11,0
EV/EBITDA		7,0	8,1	3,7	6,6	8,1	5,8	7,1	9,5	11,0	+14,8
EV/EBIT		9,3	10,0	4,6	8,9	10,2	7,0	9,0	11,9	13,4	+12,2
EV/EBT		9,2	9,9	4,5	8,7	10,0	7,0	9,2	12,1	13,5	+11,2
EV/EAT		14,3	14,2	6,1	11,0	13,3	9,7	12,8	17,1	19,0	+11,2
EV/Umsatz		0,3	0,4	0,2	0,3	0,4	0,3	0,3	0,5	0,6	+17,8
Personal											
Mitarbeiter ⁴ (31.12.)		3.888	4.250	4.405	4.354	4.766	5.479	5.970	6.219	6.572	+5,7
Inland		2.772	3.036	3.169	3.158	3.471	4.065	4.550	4.743	4.996	+5,3
Ausland		1.116	1.214	1.236	1.196	1.295	1.414	1.420	1.476	1.576	+6,8
IT-Systemhaus & Managed Services		3.077	3.303	3.450	3.443	3.763	4.305	4.754	4.953	5.164	+4,3
IT-E-Commerce		811	947	955	911	1.003	1.174	1.216	1.266	1.408	+11,2
Auszubildende		222	257	281	289	306	356	428	473	455	–3,8
Mitarbeiter (Jahresdurchschnitt) ⁴		3.868	4.103	4.288	4.396	4.496	5.146	5.780	6.072	6.421	+5,7
Mitarbeiter ohne Auszubildende (Jahresdurchschnitt)		3.605	3.805	3.971	4.058	4.137	4.753	5.315	5.542	5.872	+6,0
IT Systemhaus & Managed Services		2.891	2.975	3.048	3.178	3.243	3.727	4.191	4.415	4.647	+5,3
IT E-Commerce		714	830	923	880	894	1.026	1.124	1.127	1.225	+8,7
Personalaufwandsquote	%	15,8	14,7	15,2	16,0	14,0	14,8	15,6	15,3	15,1	
Personalintensität (= Personalaufwand / Rohertrag)	%	62,2	59,2	60,4	64,2	61,3	60,9	62,4	62,3	62,2	

¹ Kursangaben im XETRA² Alle deutschen Börsen³ Vorbehaltlich der Zustimmung durch die Hauptversammlung⁴ Ohne Aushilfen

		2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	Veränderung in % 2014–2013
Rentabilitätskennzahlen											
Rohergebnis-Marge	%	25,4	24,8	25,2	24,9	22,8	24,3	25,0	24,6	24,2	
Bruttomarge	%	14,2	14,1	15,2	14,5	13,7	14,9	15,2	15,0	14,9	
EBITDA-Marge	%	4,9	5,2	5,2	4,1	4,4	5,3	4,9	5,0	5,1	
EBIT-Marge	%	3,7	4,2	4,2	3,1	3,5	4,3	3,8	4,0	4,2	
EBT-Marge	%	3,8	4,3	4,3	3,2	3,6	4,3	3,8	3,9	4,2	
EAT-Marge	%	2,4	3,0	3,2	2,5	2,7	3,1	2,7	2,8	3,0	
Umsatz je Mitarbeiter	Tsd. €	338,5	363,6	360,5	339,9	416,5	419,7	394,5	410,2	439,4	+7,1
IT Systemhaus & Managed Services	Tsd. €	282,6	297,7	304,3	289,5	355,0	353,0	332,7	347,7	371,7	+6,9
IT-E-Commerce	Tsd. €	564,6	599,6	546,0	522,0	639,6	662,0	624,9	655,0	696,6	+6,4
EBT je Mitarbeiter	Tsd. €	12,7	15,5	15,5	10,8	14,9	18,2	14,9	16,1	18,3	+13,5
Eigenkapitalrendite	%	12,9	16,9	16,9	11,3	14,2	17,3	13,7	14,2	15,6	
Gesamtkapitalrendite	%	8,0	10,3	10,7	7,4	8,7	9,8	7,9	8,2	8,9	
ROA (= EBIT / durchschn. Bilanzsumme)	%	12,0	14,5	13,9	9,1	11,3	13,1	10,6	11,3	12,0	
ROE (= EBIT / durchschn. Eigenkapital)	%	20,1	24,0	22,2	14,1	18,4	23,8	19,6	20,4	21,5	
ROCE (= EBIT / Capital Employed)	%	19,7	23,4	22,7	15,7	21,0	25,2	19,6	20,6	22,3	
Bilanzkennzahlen											
Anlagenintensität des Anlagevermögens (= langfristiges Vermögen / Bilanzsumme)	%	34,0	32,2	31,6	31,6	31,6	34,9	35,1	32,9	31,7	
Arbeitsintensität des Umlaufvermögens (= kurzfristiges Vermögen / Bilanzsumme)	%	65,4	67,8	68,4	68,4	68,4	65,1	64,9	67,1	68,3	
Eigenkapitalquote	%	59,2	61,2	62,8	64,3	56,8	52,6	54,5	55,1	54,5	
Fremdkapitalquote	%	40,8	38,8	37,2	35,7	43,2	47,4	45,5	44,9	45,5	
Vermögensstruktur (= langfristige / kurzfristige Vermögenswerte)	%	52,0	47,6	46,3	46,2	46,1	53,6	54,1	49,0	46,3	
Kapitalstruktur (= Eigenkapital / Schulden)	%	145,3	158,0	168,7	180,4	131,6	111,0	119,6	122,7	119,8	
Finanzkennzahlen											
Nettoverschuldung	Tsd. €	-24.886	-44.471	-61.987	-85.812	-112.672	-75.206	-72.446	-91.934	-95.767	+4,2
Verschuldungsgrad (= Schulden/Eigenkapital)		0,69	0,63	0,59	0,55	0,76	0,90	0,84	0,82	0,84	+2,5
Working Capital	Tsd. €	121.427	134.881	142.490	139.465	166.780	189.881	211.595	234.624	291.326	+24,2
Working Capital zu Umsatz	%	10,0	9,7	10,0	10,1	9,7	9,5	10,1	10,3	11,3	
Working Capital zu Bilanzsumme	%	28,9	29,9	28,7	26,8	25,5	23,7	25,1	25,8	28,7	
Capital Employed	Tsd. €	231.633	249.469	264.928	272.247	288.600	342.244	410.023	442.050	486.403	+10,0
Capital Employed zu Bilanzsumme	%	55,1	55,3	53,4	52,3	44,1	42,7	48,6	48,6	47,8	
Capital Employed zu Umsatz	%	19,0	18,0	18,5	19,7	16,8	17,2	19,6	19,4	18,8	
Strukturkennzahlen											
Umschlagshäufigkeit der Vorräte (= Umsatz / Vorräte)		31,3	29,6	27,5	23,3	23,0	21,9	23,3	21,1	19,7	-6,9
Umschlagshäufigkeit der Forderungen (= Umsatz / durchschn. Nettoforderungen aus L & L)		9,5	9,4	9,5	10,1	10,3	10,2	9,8	9,7	9,5	-1,8
Umschlagshäufigkeit des Kapitals (= Umsatz / durchschn. Bilanzsumme)		3,2	3,4	3,3	2,9	3,2	3,0	2,8	2,8	2,9	+1,7
Forderungslaufzeit in Tagen (= durchschn. Nettoforderungen aus L & L / Umsatz)		38,3	38,7	38,4	36,2	35,3	35,8	37,3	37,6	38,3	+1,9

GLOSSAR

Anlagenintensität. Gibt das Verhältnis von langfristigen Vermögenswerten zur Bilanzsumme an.

Ausschüttungsquote. Die Quote gibt an, welcher Anteil des Jahresüberschusses in Form der Dividendenzahlung an die Aktionäre ausgeschüttet wird. Sie wird wie folgt berechnet: gezahlte Dividende, geteilt durch Konzernergebnis nach Steuern, in Prozent.

bios®. Bei dem BECHTLE Information & Ordering System handelt es sich um eine auf die Bedürfnisse der Kunden maßgeschneiderte Onlinebeschaffungslösung für Hard- und Software.

CAD. Computer-Aided Design – unter CAD ist der rechnergestützte Entwurf oder die rechnerunterstützte Konstruktion mittels geeigneter Programme beziehungsweise Softwarelösungen zu verstehen.

Capital Employed. Jahresdurchschnittlich eingesetztes langfristig gebundenes und damit verzinsliches Kapital.

Cashpooling. Konzerninternes Liquiditätsmanagement, bei dem den Konzernunternehmen überschüssige Liquidität entzogen oder bei Liquiditätsengpässen durch Kredite Liquidität zugeführt wird.

Cloud Computing. Beim Cloud Computing werden IT-Leistungen bedarfsgerecht und flexibel in Echtzeit als Service über das Internet bereitgestellt und nach Nutzung abgerechnet. Die IT-Leistungen können sich auf Software, Plattformen für die Entwicklung und den Betrieb von Anwendungen sowie die Basis-Infrastruktur beziehen.

Compliance. Einhaltung von Gesetzen und Richtlinien, aber auch freiwilligen Kodizes.

DACH-Region. Umschreibt die Länder Deutschland, Österreich und die Schweiz.

Deckungsbeitrag. Differenz zwischen Umsatz und Materialkosten.

DeltaMaster. Eine umfassende Softwarelösung für die Analyse, Planung und das Berichtswesen. Das System bildet bei BECHTLE die Fokus- und GuV-Planung ab und unterstützt durch ein rollierendes Reporting die Führungsprozesse im Unternehmen.

Derivat (derivatives Finanzinstrument, Finanzderivat). Finanzinstrument, dessen Bewertung von der Preisentwicklung eines zugrunde liegenden Finanztitels (Basiswert) abhängt. Zu Finanzderivaten zählen beispielsweise → Devisentermingeschäfte und → Zinsswaps.

Devisentermingeschäft. Verpflichtung zu Kauf oder Verkauf fremder Währungen zu einem zuvor festgesetzten Termin und Kurs.

Discounted-Cashflow-Methode. Modellrechnung, insbesondere für die Unternehmensbewertung, bei der alle zukünftigen Geldflüsse (→ Free Cashflow) unter Berücksichtigung variabler Parameter, wie Laufzeit und Kapitalkostensatz, auf den Zeitpunkt der Berechnung abgezinst und aufsummiert werden.

Dividendenrendite. Diese Kennzahl gibt an, welche jährliche Rendite der Aktionär für seine zum Jahresschlusskurs bewertete Aktienanlage durch die Gewinnausschüttung erhält. Sie wird wie folgt berechnet: Dividende je Aktie, geteilt durch den Jahresschlusskurs, multipliziert mit 100.

DPO. Days Payable Outstanding – die Kennzahl gibt an, nach wie vielen Tagen ein Unternehmen seine Verbindlichkeiten gegenüber Lieferanten begleicht.

DSO. Days Sales Outstanding – die Kennzahl steht für die Außenstandsdauer der Forderungen. Die Außenstandsdauer bezeichnet die durchschnittliche Anzahl von Tagen, die vergehen, bevor fällige Forderungen beglichen werden.

EAT. Earnings after Taxes – steht für Ergebnis nach Steuern.

EBIT. Earnings before Interest and Taxes – steht für Ergebnis vor Finanzergebnis und Steuern. Bei BECHTLE entspricht das EBIT dem Betriebsergebnis.

EBITDA. Earnings before Interest, Taxes, Depreciation and Amortisation – steht für Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen auf Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte.

EBT. Earnings before Taxes – steht für Ergebnis vor Steuern.

Eigenkapitalquote. Verhältnis von Eigenkapital zum Gesamtkapital. Je höher die Eigenkapitalquote, desto geringer der → Verschuldungsgrad des Unternehmens.

Eigenkapitalrendite. Verhältnis von Ergebnis nach Steuern zum jahresdurchschnittlichen bilanziellen Eigenkapital. Die Eigenkapitalrendite zeigt, in welcher Höhe sich das bilanzielle Eigenkapital der Aktionäre verzinst.

EPS. Earnings per Share – steht für Ergebnis pro Aktie. Es errechnet sich aus dem Ergebnis nach Steuern geteilt durch die durchschnittliche, gewichtete Anzahl ausstehender Stammaktien.

ERP. Enterprise-Resource-Planning-System – eine komplexe Betriebssteuerungssoftware, mit deren Hilfe Unternehmen eine effiziente und intelligente Ressourcenplanung erzielen.

ESC. European Sales Cockpit – ein Controlling-instrument, das für alle europäischen Handelsgesellschaften von BECHTLE neben Umsatz- und Ergebnisauswertungen auch spezifische Vertriebskennzahlen analysiert und in ein systematisches kontinuierliches Benchmarking überführt.

Free Cashflow. Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit abzüglich der Salden aus Aus- und Einzahlungen für den Erwerb beziehungsweise Verkauf von Unternehmen sowie Ein- und Auszahlungen für Investitionen in immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen.

Fulfilment. Gesamtheit aller Aktivitäten, die nach dem Abschluss des Vertrags der Belieferung des Kunden dienen. Die Leistungen reichen dabei von der Bestellannahme über die Kommissionierung bis hin zum Versand der Ware.

Gesamtkapitalrendite. Verhältnis von Ergebnis nach Steuern und vor Finanzaufwand zum jahresdurchschnittlich eingesetzten Gesamtkapital.

iLEARN. Ist ein für Mitarbeiter konzipiertes web-basiertes Schulungsportal. Dabei können die mehrsprachig angebotenen Einzelkurse zu allen relevanten Branchenthemen flexibel ausgebaut werden. Durch den Einsatz von iLearn wird eine moderne mediengestützte Aus- und Fortbildung bei BECHTLE forciert.

Investitionsquote. Verhältnis der Investitionen in die sonstigen immateriellen Vermögenswerte und das Sachanlagevermögen zum jahresdurchschnittlichen Buchwert der sonstigen immateriellen Vermögenswerte und des Sachanlagevermögens.

Investmentgrade. Bonitätsbeurteilung durch eine Ratingagentur. Die Bonitätsbeurteilungen lassen sich grob in zwei Kategorien einteilen: „Investment Grade“ (= ausreichend sicher) und „Non Investment Grade“ (= spekulativ).

ISO 14001. Eine internationale Norm der International Organization for Standardization (ISO), die allgemeine Anforderungen an ein Umweltmanagementsystem für eine freiwillige Zertifizierung festlegt.

Latente Steuern. Zeitlich begrenzte Differenzen zwischen errechneten Steuern auf nach Handels- und Steuerbilanz ausgewiesenen Ergebnissen mit dem Ziel, den Steueraufwand entsprechend dem handelsrechtlichen Ergebnis auszuweisen.

Leverage. Beschreibt die Hebelwirkung, bei der durch einen vermehrten Einsatz von Fremdkapital die → Eigenkapitalrentabilität erhöht wird.

Managed Services. Sind IT-Dienstleistungen, bei denen eine definierte Anzahl von IT-Diensten für Kunden erbracht werden. Dazu gehören unter anderem das Betreiben oder Verwalten von Hosting Services, Virtual Private Networks (VPN), Voice over IP (VoIP), Internetzugängen und der Netzwerksicherheit.

Marktkapitalisierung. Börsenwert eines Unternehmens. Die Marktkapitalisierung ergibt sich aus der Multiplikation von Aktienkurs und Anzahl der ausgegebenen Aktien eines Unternehmens.

Navision Financial. Dezentrales Warenwirtschaftssystem der einzelnen BECHTLE Standorte mit Datenreplikation im zentralen SAP-System.

Nettoverschuldung. Diese Kennzahl gibt an, wie hoch die Verschuldung beziehungsweise das Verschuldungspotenzial eines Unternehmens ist, sofern alle zinstragenden Verbindlichkeiten durch kurzfristige Vermögenswerte getilgt würden. Sie errechnet sich aus den Finanzverbindlichkeiten abzüglich der Liquiden Mittel sowie Geld- und Wertpapiernanlagen.

Outsourcing. Outsourcing, Outtasking beziehungsweise Auslagerung in der IT bezeichnet die teilweise oder vollständige Abgabe von spezifischen Aufgaben an externe IT-Dienstleister. → Managed Services.

Personalintensität. Entspricht dem Verhältnis von Personalaufwendungen zum → Rohertrag.

Planos. Eigenentwickeltes EDV-System, das die Einzelplanungen der Funktionsbereiche aggregiert und in die operative Gesamtplanung überführt.

ROCE (Return on Capital Employed). Verhältnis von Ergebnis vor Finanzergebnis und Steuern zum → Capital Employed. Der ROCE zeigt die operative Verzinsung des eingesetzten beziehungsweise gebundenen langfristigen Kapitals eines Unternehmens.

Rohertrag. → Deckungsbeitrag

SQL. Structured Query Language – dabei handelt es sich um eine spezifische Datenbanksprache zur Definition, Abfrage sowie zum Einfügen, Bearbeiten und Löschen von Datensätzen in relationalen Datenbanken.

Treasury. Ein Bereich, der mit dem Disponieren und Anlegen finanzieller Mittel befasst ist. Zugleich ist der Bereich mit der Sicherung finanzieller Risiken betraut, die heute weit über die Absicherung von Zinsänderungsrisiken oder Wechselkursrisiken hinausgehen können.

Verschuldungsgrad. Verhältnis von Fremdkapital zum Eigenkapital.

Virtualisierung. Abstraktion physikalischer Ressourcen. Den einzelnen Systemen wird dabei virtuell ein eigener kompletter Rechner mit allen Hardwarekomponenten vorgespielt. Die Softwarevirtualisierung kann zum Simulieren eines Betriebssystems oder einer Anwendung eingesetzt werden. Dabei ist das lokale Ausführen von Anwendungen, ohne dass diese installiert sind, möglich.

Vorratshaltung. Relation der Vorräte zum Umsatz.

Working Capital. Vorräte plus Forderungen aus Lieferungen und Leistungen abzüglich Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und Abgrenzungsposten.

Zinsswap. Vereinbarung zwischen zwei Vertragspartnern, unterschiedliche Zinszahlungsströme miteinander zu tauschen. Zinsswaps sind Finanzderivate und werden in der Regel zur Absicherung gegen Zinsänderungsrisiken eingesetzt (→ Derivat).

GRAFIK- UND TABELLENVERZEICHNIS

AKTIE

Tabelle 23	Anzahl der Aktien an der Bechtle AG – Vorstand	101
Tabelle 24	Anzahl der Aktien an der Bechtle AG – Aufsichtsrat	102
Grafik 25	Die Bechtle Aktie – Kursentwicklung Januar 2014 bis Februar 2015	104
Grafik 26	Die Bechtle Aktie – Höchst- und Tiefstkurse Januar 2014 bis Februar 2015	104
Grafik 27	Die Bechtle Aktie – Kursentwicklung 2010 bis 2014	104
Tabelle 28	Handelsdaten der Bechtle Aktie	105
Tabelle 29	Aktionärsstruktur	105
Tabelle 30	Aktienkennzahlen	106
Grafik 41	EPS	117

ALLGEMEINE WIRTSCHAFTS- UND BRANCHENINFORMATIONEN

Grafik 31	BIP-Entwicklung	110
Grafik 61	IT-Ausgaben in den Bechtle Märkten 2006–2015	156
Grafik 62	IFO-Geschäftsklimaindex für die gewerbliche Wirtschaft in Deutschland	161

ERGEBNISSE

Grafik 37	EBITDA	115
Grafik 38	EBIT	116
Grafik 39	EBT	116
Grafik 40	EBT-Marge	117
Grafik 44	EBIT im Segment IT-Systemhaus & Managed Services	119
Grafik 45	EBIT-Marge im Segment IT-Systemhaus & Managed Services	119
Grafik 48	EBIT im Segment IT-E-Commerce	120
Grafik 49	EBIT-Marge im Segment IT-E-Commerce	121

KENNZAHLEN

Tabelle 50	Verkürzte Bilanz	122
Tabelle 51	ROCE/Capital Employed	123
Tabelle 52	Working Capital	123
Tabelle 53	Eigenkapital- und Gesamtkapitalrentabilität	124
Tabelle 54	Cashflow	127

CHANCEN UND RISIKEN

Tabelle 57	Risikopotenzial Eintrittswahrscheinlichkeit	140
Tabelle 58	Risikopotenzial Schadenshöhe	140
Tabelle 59	Risikomatrix	140
Grafik 60	Bonitätsbewertungen Bechtle AG	152

KONZERNABSCHLUSS

Tabelle 64	Gewinn- und Verlustrechnung	166
Tabelle 65	Gesamtergebnisrechnung	167
Tabelle 66	Bilanz	168
Tabelle 67	Eigenkapitalveränderungsrechnung	170
Tabelle 68	Kapitalflussrechnung	171
Tabelle 71	Entwicklung der immateriellen Vermögenswerte und des Sachanlagevermögens	246

KOSTEN

Tabelle 20	Personalkosten	91
Tabelle 35	Umsatzkosten/Bruttoergebnis	114
Tabelle 36	Vertriebskosten/Verwaltungskosten	115

MITARBEITER

Grafik 15	Mitarbeiter nach Regionen	89
Grafik 16	Mitarbeiter nach Bereichen	90
Grafik 17	Mitarbeiter nach Segmenten	90
Grafik 18	Führungskräfte: Anteil Frauen/Männer	91
Grafik 19	Auszubildende: Anteil Frauen/Männer	91

ORGANIGRAMME/SCHAUBILDER

Grafik 03	Holdingstruktur der Bechtle AG	64
Grafik 04	Managementstruktur der Bechtle AG	66
Grafik 05	Systemhaus-Standorte der Bechtle AG	67
Grafik 06	E-Commerce-Standorte der Bechtle AG	68
Grafik 07	Dienstleister „Alles aus einer Hand“	69
Grafik 08	Leistungsangebot Managed Services	73
Grafik 09	Standortübergreifender Know-how-Transfer	74
Grafik 10	Onlinebestellung und Warenversand	75
Grafik 12	Kategorien der Nachhaltigkeit	82
Grafik 13	Unternehmensführung der Bechtle AG	85
Grafik 14	Planungs- und Reportingprozess der Bechtle AG	88
Grafik 56	Ebenen und Organisationsformen von Cloud Services	138
Grafik 76	Organisationsstruktur Bechtle Gruppe	Hinterer Innenumschlag

UMSATZ

Grafik 11	Branchensegmentierung der Bechtle AG nach Umsatz	78
Grafik 32	Umsatz	113
Tabelle 33	Umsatzentwicklung	113
Grafik 34	Regionale Umsatzverteilung	114
Grafik 42	Segmentumsatz IT-Systemhaus & Managed Services	118
Grafik 43	Umsatzverteilung im Segment IT-Systemhaus & Managed Services	119
Grafik 46	Segmentumsatz IT-E-Commerce	120
Grafik 47	Umsatzverteilung im Segment IT-E-Commerce	120

ÜBERSICHTEN

Tabelle 01	5 Jahre in Zahlen	Vorderer Innenumschlag
Tabelle 02	Quartalsübersicht 2014	Vorderer Innenumschlag
Tabelle 55	Vergleich des tatsächlichen mit dem prognostizierten Geschäftsverlauf	129
Tabelle 63	Übersicht der Prognosen zur Ertragslage für 2015	162
Tabelle 69	Tochterunternehmen – Deutschland	242
Tabelle 70	Tochterunternehmen – weltweit	244
Tabelle 72	Aufsichtsratsmitglieder – Vertreter der Anteilseigner	248
Tabelle 73	Aufsichtsratsmitglieder – Vertreter der Arbeitnehmer	249
Tabelle 74	Ausschüsse des Aufsichtsrats	249
Tabelle 75	Mehrjahresübersicht Bechtle Konzern	252

VERGÜTUNG

Tabelle 21	Vergütung des Vorstands	97
Tabelle 22	Vergütung des Aufsichtsrats	100

ABKÜRZUNGSVERZEICHNIS



Für weitere
Erläuterungen
siehe Glossar,
S. 256 ff.

AktG	Aktiengesetz
BELOS	Bechtle Event Control and Organisation System
BIP	Bruttoinlandsprodukt
BITKOM	Bundesverband Informationswirtschaft, Telekommunikation und neue Medien e.V.
BVG	Bundesgesetz zur beruflichen Alters-, Hinterlassenen- und Invalidenvorsorge
CRM	Customer Relationship Management
DCGK	Deutscher Corporate Governance Kodex
DMS	Dokumenten-Management-System
EITO	European Information Technology Observatory
EU	Europäische Union
EV	Enterprise Value (Unternehmenswert)
GuV	Gewinn- und Verlustrechnung
HGB	Handelsgesetzbuch
ifo	Institut für Wirtschaftsforschung e.V. (Akronym aus Information und Forschung)
IKS	Internes Kontroll- und Risikomanagementsystem
LAN	Local Area Network
MitbestG	Mitbestimmungsgesetz
ÖA	Öffentliche Auftraggeber
PPS	Produktionsplanungs- und Steuerungssystem
ROA	Return on Assets (Gesamtkapitalrendite)
ROE	Return on Equity (Eigenkapitalrendite)
RoHS	EU-Richtlinie zur Beschränkung der Verwendung bestimmter gefährlicher Stoffe in Elektro- und Elektronikgeräten
SAM	Software Asset Management
UMS	Umweltmanagementsystem

STICHWORTVERZEICHNIS

- A Abschlussprüfung**
 Bestätigungsvermerk 250
 Honorar 238
 Wirtschaftsprüfer 16 f., 102
Abschreibungen 115, 160, 182, 229
Aktie
 Marktkapitalisierung 105
 Aktionärsstruktur 105
 Analysten 107
 Kursentwicklung 104 f.
Akquisitionen ... 67, 84, 135, 150, 162, 178, 231
Allianzen 68, 79, 85, 154, 157
Aufsichtsrat 13 ff., 98 ff.
 Aktienbesitz 102
 Ausschüsse 15 f., 98, 249
 Mandate 248 f.
 Mitglieder 235, 248 f.
 Vergütung 100, 235
- B Bonitätsrating** 152
Branchensegmentierung 78
- C Cashflow** 127 f., 171, 216 f.
Cloud Computing 71 f., 138, 145
Corporate Governance 16, 94 ff.
- D Diversity** 83, 90, 99
Dividende
 Ausschüttung 17, 106, 118, 129, 159, 201
 Dividendenpolitik 106, 159
 Dividendenrendite 106
- E Eigenkapital** 121 ff., 170, 200, 203
- F Finanzierung**
 außerbilanziell 128, 236
 Finanzinstrumente 126 f., 148 f., 185 f.,
 199, 218 ff.
 Derivate 126 f., 148, 185 f.
 Devisen-/Zinsswaps 126, 148 f., 185, 213 f.,
 221, 224 ff.
Free Cashflow 127 f.
Fulfilment 74
- G Gesamtkapitalrentabilität** 124
Grundkapital 108 f., 200
- H Hauptversammlung** 94
- I Internes Kontroll- und Risiko-
 managementsystem (IKS)** 131 f.
Investitionen 122, 127, 160, 217, 229
Investor Relations 107
IT-Markt 79 f., 111, 135, 143, 155 ff.
- K Konsolidierungskreis** 178
- L Liquidität** 122 ff., 149, 159
- M Managed Services** 72 f., 141, 146
- N Nachhaltigkeit** 81 ff.
- O Öffentliche Auftraggeber** 76, 78, 113
Outsourcing 73, 137 f.
- P Personal**
 Aus- und Weiterbildung 92 f., 139, 147, 162
 Frauenquote 90 f.
 Mitarbeiter 90 f.
 Personalaufwand 91, 189, 237
- R ROCE** 123
Rückstellungen 184, 212
- S Segmentbericht** 118 ff., 227 ff.
**Software & Anwendungs-
 lösungen** 77 f., 141
Steuerquote 117, 190 f.
- T Tochtergesellschaften** 65, 242 ff.
- U Umweltschutz** 80 ff., 150
Unternehmensführung 85
- V Virtualisierung** 71
Vision 84 ff., 131, 158
Vorstand 8 ff., 95 f.
 Aktienbesitz 101, 235
 Mitglieder 234
 Vergütung 96 f., 235
 Versicherung des Vorstands 247
- W Working Capital** 123

IMPRESSUM

Herausgeber/Kontakt

Bechtle AG
Bechtle Platz 1
74172 Neckarsulm

Investor Relations



Julia Hofmann
Telefon +49 7132 981-4153
julia.hofmann@bechtle.com

Martin Link
Telefon +49 7132 981-4149
martin.link@bechtle.com

Redaktion

Bechtle AG, Investor Relations

Konzeption/Gestaltung

W.A.F. Werbegesellschaft mbH, Berlin

Fotografie

Claudia Kempf, Wuppertal (Vorstand und Aufsichtsrat);
Lena Weilbacher, Bonfeld (Mitarbeiter);
Antonios Mitsopoulos, Berlin (Magazin S. 26–33);
Darius Ramazani, Berlin (Magazin S. 42–47);
Nick Veasey (Magazin S. 48/49); José Giribas
(Magazin S. 34/37); Eberhard Petzold (Magazin S. 58/59);
SEW-EURODRIVE GmbH & Co KG (Magazin S. 50–55)

Illustrationen

Michael Stones (Magazin, Titel)
Alexander Gellner (Magazin S. 23–25)

Druck

Studiopress GmbH, Nürtingen-Raidwangen

Dieser Geschäftsbericht liegt in deutscher und in englischer Sprache vor. Beide Fassungen stehen unter bechtle.com zum Download zur Verfügung.

Der Geschäftsbericht ist am 13. März 2015 erschienen.

Wenn Ihr Mobiltelefon über einen QR-Reader verfügt, gelangen Sie durch das Abfotografieren dieses Codes direkt zum PDF unseres Geschäftsberichts.



Papier: „Circle Offset Premium White“; Magazin: „Revive 100 Silk White“.

Die Papierqualität „Circle Offset Premium White“ ist mit dem Europäischen Umweltzeichen (Euroblume) ausgezeichnet: Zertifizierungs-Nr. SR/11/003.



FINANZKALENDER**Bilanzpressekonferenz**

Freitag, 13. März 2015, Stuttgart

DVFA-Analystenkonferenz

Freitag, 13. März 2015, Frankfurt

Zwischenbericht zum 31. März/1. Quartal 2015

Mittwoch, 13. Mai 2015

Hauptversammlung

Dienstag, 16. Juni 2015, 10:00 Uhr

Konzert- und Kongresszentrum Harmonie, Heilbronn

Dividendenzahlung für das Geschäftsjahr 2014

ab 17. Juni 2015

(vorbehaltlich der Zustimmung durch die Hauptversammlung)

Zwischenbericht zum 30. Juni/2. Quartal 2015

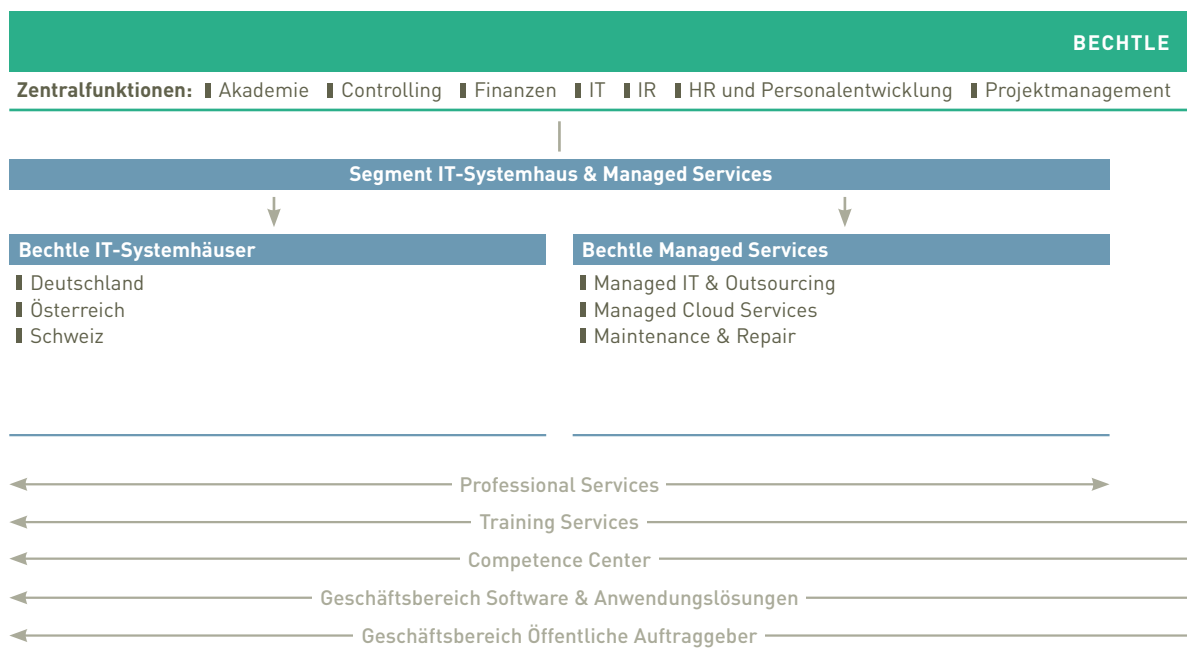
Freitag, 7. August 2015

Zwischenbericht zum 30. September/3. Quartal 2015

Mittwoch, 11. November 2015

Weitere Termine und Terminaktualisierungen unter bechtle.com/events oder bechtle.com/finanzkalender

76. ORGANISATIONSSTRUKTUR BECHTLE GRUPPE



Deutschland
47 IT-Systemhäuser

Schweiz
11 IT-Systemhäuser

Österreich
6 IT-Systemhäuser



Logistik & Service: ■ Adressmanagement ■ Einkauf ■ Eurologistik ■ Lager ■ Marketing ■ Produktmanagement

Vereinfachte Organisationsstruktur (Stand März 2015). Die rechtliche Unternehmensstruktur ist im Geschäftsbericht auf S. 64 ff. dargestellt.

Segment IT-E-Commerce

BECHTLE DIRECT

■ Belgien ■ Deutschland
■ Deutschland ÖA ■ Frankreich
■ Großbritannien ■ Irland ■ Italien
■ Niederlande ■ Österreich ■ Polen
■ Portugal ■ Schweiz ■ Spanien
■ Tschechien ■ Ungarn

COMSOFT DIRECT

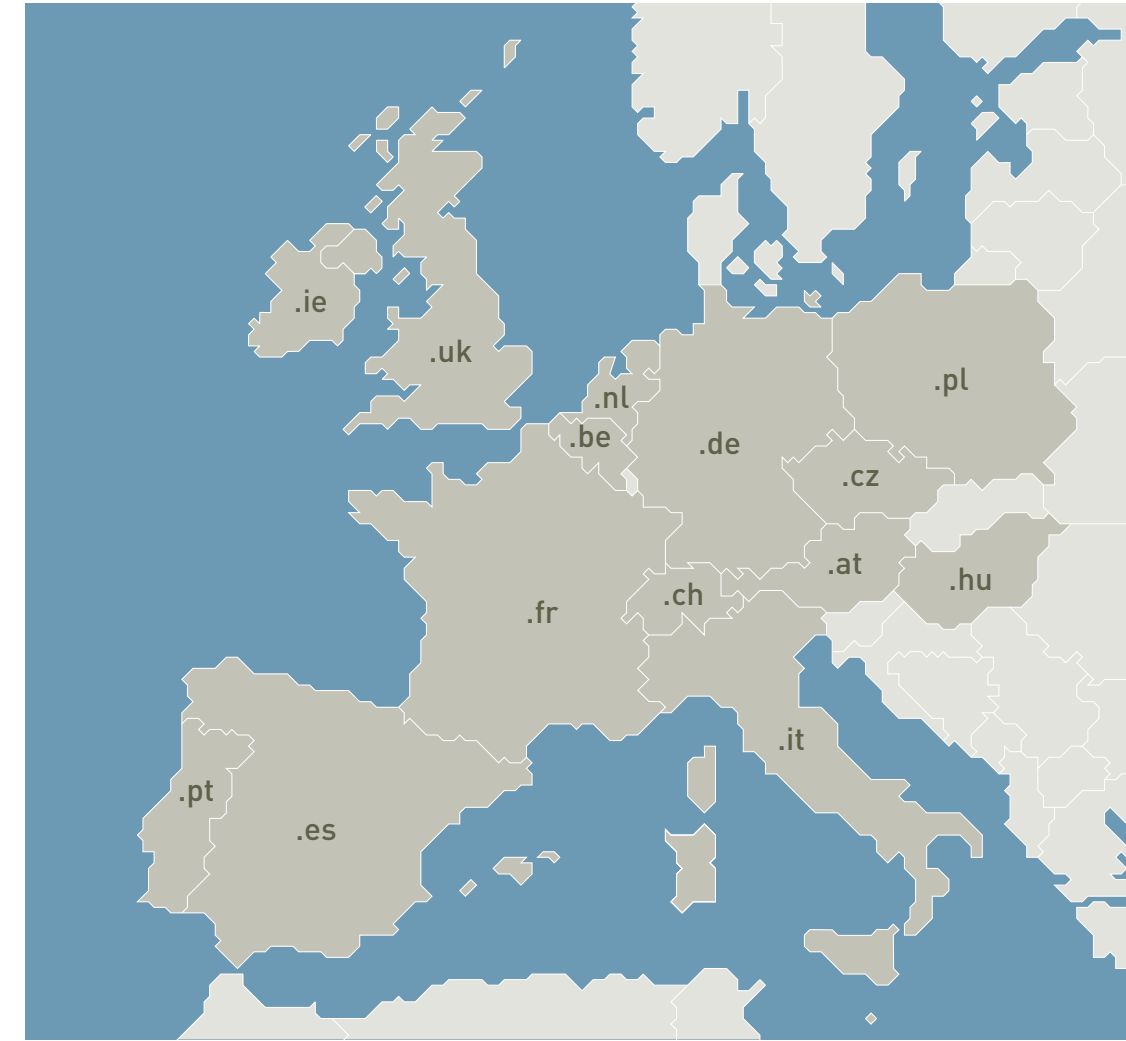
■ Belgien ■ Deutschland
■ Frankreich ■ Italien
■ Niederlande ■ Österreich
■ Schweiz ■ Spanien

ARP

■ Belgien ■ Deutschland
■ Frankreich ■ Niederlande
■ Österreich ■ Schweiz

14 europäische Länder

Belgien
Deutschland
Frankreich
Großbritannien
Irland
Italien
Niederlande
Österreich
Polen
Portugal
Schweiz
Spanien
Tschechien
Ungarn





Bechtle AG
Bechtle Platz 1, 74172 Neckarsulm
Telefon +49 (0) 7132 981-0
ir@bechtle.com
bechtle.com

Ihr starker IT-Partner.
Heute und morgen.

