

Nachhaltig wirtschaften
führt zum Erfolg: **2.831.303** Tsd. €

WACHSTUM UND NACHHALTIGKEIT.

Ihr starker IT-Partner.
Heute und morgen.

BECHTLE

01. 5 JAHRE IN ZAHLEN

		2011	2012	2013	2014	2015	Veränderung in % 2015-2014
Umsatz	Tsd. €	1.994.881	2.096.835	2.273.485	2.580.448	2.831.303	9,7
IT-Systemhaus & Managed Services	Tsd. €	1.315.669	1.394.455	1.535.316	1.727.073	1.889.494	9,4
IT-E-Commerce	Tsd. €	679.212	702.380	738.169	853.375	941.809	10,4
EBITDA	Tsd. €	104.764	102.013	113.541	132.251	155.920	17,9
IT-Systemhaus & Managed Services	Tsd. €	64.632	62.205	74.214	88.083	101.831	15,6
IT-E-Commerce	Tsd. €	40.132	39.808	39.327	44.168	54.089	22,5
EBIT	Tsd. €	86.403	80.265	91.048	108.498	129.484	19,3
IT-Systemhaus & Managed Services	Tsd. €	49.891	44.320	56.185	68.907	80.293	16,5
IT-E-Commerce	Tsd. €	36.512	35.945	34.863	39.591	49.191	24,2
EBIT-Marge	%	4,3	3,8	4,0	4,2	4,6	
IT-Systemhaus & Managed Services	%	3,8	3,2	3,7	4,0	4,2	
IT-E-Commerce	%	5,4	5,1	4,7	4,6	5,2	
EBT	Tsd. €	86.289	79.001	89.308	107.385	129.404	20,5
EBT-Marge	%	4,3	3,8	3,9	4,2	4,6	
Ergebnis nach Steuern	Tsd. €	62.723	56.358	63.397	76.194	92.877	21,9
Ergebnis je Aktie	€	2,99	2,68	3,02	3,63	4,42	21,9
Eigenkapitalrendite	%	17,3	13,7	14,2	15,6	17,2	
Eigenkapitalquote	%	52,6	54,5	55,1	54,5	53,9	
Liquide Mittel¹	Tsd. €	141.488	146.155	156.105	156.000	206.660	32,5
Working Capital	Tsd. €	189.881	211.595	234.624	291.326	294.872	1,2
Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit	Tsd. €	55.782	56.669	73.098	55.965	115.945	107,2
Mitarbeiter² (zum 31.12.)		5.479	5.970	6.219	6.572	7.205	9,6
IT-Systemhaus & Managed Services		4.305	4.754	4.953	5.164	5.766	11,7
IT-E-Commerce		1.174	1.216	1.266	1.408	1.439	2,2



Für weitere
Kennzahlen siehe
Mehrfjahres-
übersicht,
S. 234 ff.

¹ Inklusive Geld- und Wertpapieranlagen
² Ohne Aushilfen

02. QUARTALSÜBERSICHT 2015

		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. €	622.450	686.062	686.178	836.613
EBITDA	Tsd. €	28.533	33.294	40.069	54.024
EBIT	Tsd. €	22.501	26.667	33.186	47.130
EBT	Tsd. €	22.475	26.681	33.135	47.113
EBT-Marge	%	3,6	3,9	4,8	5,6
Ergebnis nach Steuern	Tsd. €	15.734	18.720	23.615	34.808



Die aktuellen
Kennzahlen für das
1. Quartal 2016
finden Sie ab dem
13. Mai 2016 unter
[bechtle.com/
finanzberichte](http://bechtle.com/finanzberichte)

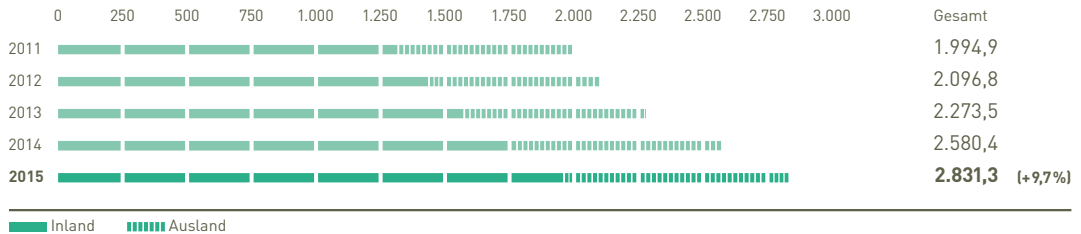
5 JAHRE IN KÜRZE



Umsatzentwicklung
siehe S. 89 f.

UMSATZ NACH REGIONEN

in Mio. €



Segmentbericht
siehe S. 94 ff.

UMSATZ NACH SEGMENTEN

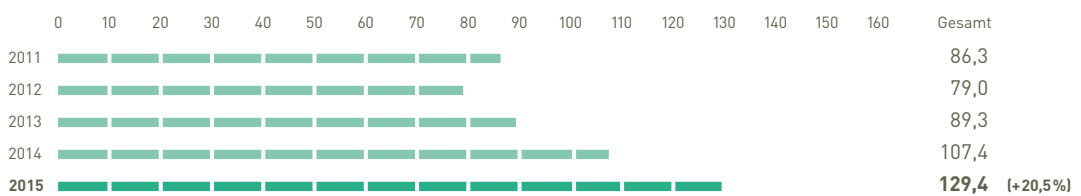
in Mio. €



Ergebnissituation
siehe S. 91 ff.

EBT

in Mio. €



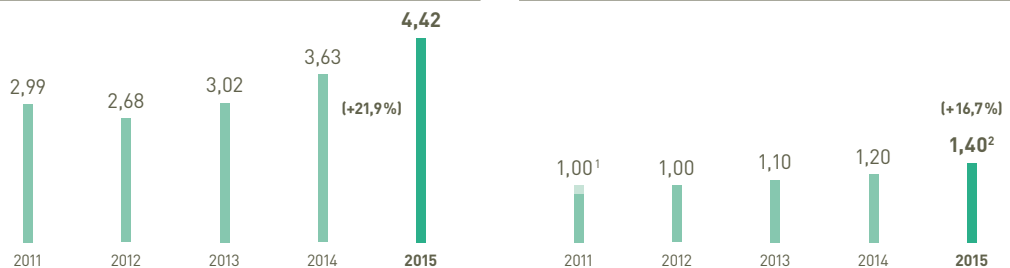
EPS und Dividende
siehe S. 93 und S. 82

EPS

in €

DIVIDENDE JE AKTIE

in €



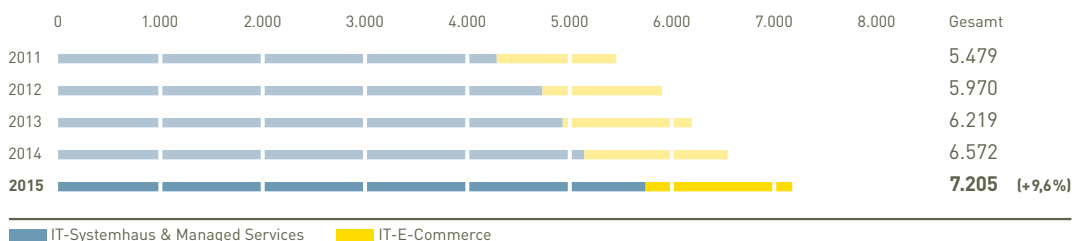
¹ Davon 0,15 € Sonderdividende ² Vorschlag an die Hauptversammlung



Entwicklung
Mitarbeiterzahlen
siehe S. 65 ff.

MITARBEITER NACH SEGMENTEN

per 31. Dezember





Bechtle setzt ein Zeichen für Nachhaltigkeit. Obwohl Nachhaltigkeit als Handlungsmaxime seit Jahren stetig an Relevanz gewonnen hat, fehlt das visuelle Symbol, das jeder direkt mit Nachhaltigkeit verbinden würde. Bechtle macht den Lesern dieses Geschäftsberichts ein Angebot: Nehmen wir das Unendlich-Zeichen.

Zum einen, weil endlose Wiederverwertung ein wichtiger Aspekt der Nachhaltigkeit ist. Zum anderen, weil nachhaltiges Wirtschaften zur Voraussetzung einer lebenswerten Zukunft geworden ist, zu der jedes Unternehmen kontinuierlich einen Beitrag leisten sollte. Zum Dritten, weil die Verbindung von wirtschaftlichem Erfolg und Nachhaltigkeit eine dauerhafte Aufgabe ist.

So oder so: weil nachhaltiges Wirtschaften von jeher eines der Grundprinzipien bei Bechtle ist.

An unsere Aktionäre

3

- 4 CHRONIK 2015
- 6 BRIEF DES VORSTANDS
- 8 DER VORSTAND
- 11 BERICHT DES AUFSICHTSRATS

Nachhaltigkeit

17

Konzernlagebericht

39

Konzernabschluss

141

Weitere Informationen

232

BERECHTIGTE

10

2016 ist das zehnte Jahr, in dem die Hochschulen Baden-Württembergs bei Bechtle Standard-PCs zu besonderen Konditionen bestellen können – siehe Seite 4.

18

18 Seiten Sonderteil zum Thema Nachhaltigkeit sollten Sie nicht verpassen. Ab Seite 17.

3.10

Was Ziffer 3.10 des Deutschen Corporate Governance Kodex sagt, lesen Sie ab Seite 70.



Querverweis innerhalb
des Geschäftsberichts



Querverweis auf andere
Publikationen und weiter-
führende Literatur



Querverweis auf
Informationen im Internet



Hinweis auf nichtfinanzielle
Leistungsindikatoren

633

7.205 Kolleginnen und Kollegen zählte Bechtle per 31. Dezember 2015. Das sind 633 mehr als ein Jahr zuvor. Weitere Perspektiven zu unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern ab Seite 65.

An unsere Aktionäre

CHRONIK 2015	4
BRIEF DES VORSTANDS DER VORSTAND	6
BERICHT DES AUFSICHTSRATS	8
	11

Nachhaltigkeit

Konzernlagebericht

UNTERNEHMEN	40	40 Konzernstruktur 46 Geschäftstätigkeit 60 Unternehmenssteuerung 65 Mitarbeiter 70 Corporate-Governance-Bericht 79 Aktie 84 Übernahmerechtliche Angaben
RAHMENBEDINGUNGEN	86	86 Gesamtwirtschaft 87 Branche 87 Gesamteinschätzung
ERTRAGS-, VERMÖGENS- UND FINANZLAGE	88	88 Ertragslage 97 Vermögenslage 102 Finanzlage 104 Strategische Finanzierungsmaßnahmen 105 Gesamteinschätzung
CHANCEN- UND RISIKOBERICHT	106	106 Chancen- und Risikomanagement 111 Chancen 116 Risiken 128 Gesamtrisikobetrachtung
NACHTRAGSBERICHT	130	130 Vorgänge von besonderer Bedeutung nach Bilanzstichtag
PROGNOSEBERICHT	131	131 Rahmenbedingungen 133 Entwicklung des Konzerns 137 Gesamteinschätzung

Konzernabschluss

GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG	142
GESAMTERGEBNISRECHNUNG	143
BILANZ	144
EIGENKAPITALVERÄNDERUNGSRECHNUNG	146
KAPITALFLUSSRECHNUNG	147
ANHANG	148

Weitere Informationen

232	232 Bestätigungsvermerk 233 Versicherung des Vorstands 234 Mehrjahresübersicht Bechtle Konzern
238	238 Glossar 241 Grafik- und Tabellenverzeichnis
244	244 Abkürzungsverzeichnis 245 Stichwortverzeichnis
246 ff.	246 ff. Impressum, Finanzkalender, Organisations- struktur der Bechtle Gruppe

JANUAR

Konichiwa, JBS. BECHTLE erweitert die Global IT Alliance (GITA). Die Kooperation mit Japan Business Systems mit Sitz in 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. **■ Drei Topplatzierungen.** Beim Citrix Partner Summit erreicht BECHTLE in gleich drei Kategorien eine Platzierung unter den Top 3 – darunter die Auszeichnung „Most validated Citrix Advisor Reward“ in der DACH-Region.

FEBRUAR

Exklusivität bei EMC. Zum Start des neuen Partnerprogramms von Speicherspezialist EMC erlangt BECHTLE den Status des Platinum Partners. BECHTLE zählt damit zur kleinen Spitzengruppe von nur noch zwei Partnern in Deutschland, die ab 2015 den höchsten Status beim führenden Technologiehersteller tragen. Zugleich weist BECHTLE die größte Anzahl technischer und vertrieblicher Zertifizierungen für EMC im deutschen Markt auf. **■ Konstant erfolgreich.** Zum fünften (!) Mal in Folge zeichnet DataCore BECHTLE als umsatzstärksten Partner aus. Der Preis bestätigt vor allem die Leistungen der über 100 zertifizierten DataCore-Spezialisten bei BECHTLE.

MÄRZ

Hello, Datacentrix. BECHTLE erweitert GITA um einen fünften Partner und erschließt sich den Marktzugang in Südafrika. Die Datacentrix Holdings Limited mit Hauptsitz in Midrand verfügt über ein flächendeckendes Servicenetz und weitere Standorte in Kapstadt, Durban, Port Elizabeth und East London. **■ Partner des Jahres.** HP honoriert das starke Wachstum von BECHTLE in den beiden HP-Segmenten Enterprise Group und Printing & Personal Systems mit der Auszeichnung als „PartnerOne Global Reseller of the Year“. **■ Gezielt verstärkt.** BECHTLE akquiriert mit der Modus Consult AG einen etablierten Spezialisten für Anwendungslösungen. Modus Consult wurde 1995 gegründet und beschäftigt an seinen Standorten in Gütersloh und Erlangen 184 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. **■ Besuchermagnet Bechtle Zentrale.** Zum elften Mal lädt BECHTLE am 25. und 26. März 2015 zu den „Competence Center Days“ in die Konzernzentrale ein. Unter dem Motto: „Industrie 4.0 schreibt man mit IT“ informieren sich mehr als 2.000 Kunden, Hersteller und Partner an zwei Tagen über neueste technologische Entwicklungen der IT-Branche und das Leistungsspektrum von BECHTLE.

APRIL

Ni hao, Jardine OneSolution. Mit Jardine OneSolution (JOS), dem sechsten Partner der GITA, eröffnet sich BECHTLE Zugang zu weiteren asiatischen Märkten. JOS gehört mit 14 Standorten in China, Hongkong, Macau, Malaysia und Singapur zu den führenden Anbietern von IT-Produkten und IT-Services in den wichtigsten Wirtschaftszentren Asiens. **■ Bechtle Schweiz ist Veeam Platinum Partner.** BECHTLE Schweiz erreicht den Status des Platinum Partners bei Veeam Software. Der Anbieter von Datensicherung für moderne Rechenzentren würdigt damit die hohe Zahl an zertifizierten Mitarbeitern, die flächendeckende Präsenz sowie die Umsatzstärke der Schweizer BECHTLE IT-Systemhäuser. BECHTLE ist einer von nur zwei Partnern in der Schweiz, die aktuell diesen Topstatus halten.

MAI

Preisregen für Bechtle. BECHTLE erfüllt zum zehnten Mal die umfangreichen Voraussetzungen zur Zertifizierung als Gold Partner von Cisco und bestätigt so erneut den höchsten Partnerstatus. Für EMC ist BECHTLE Partner des Jahres in EMEA. Beim globalen Partnertreffen erhält BECHTLE sowohl den begehrten Award „EMEA Partner of the Year 2014“ wie auch den Preis in der Kategorie VSPEX. Und in der Schweiz erreicht BECHTLE den Status des Cisco Premier Certified Partners. Der weltweit führende Anbieter von Netzwerk-Lösungen würdigt damit unter anderem die hohe Fachkompetenz der Schweizer BECHTLE IT-Systemhäuser. **■ Größter Managed-Services-Vertrag für Bechtle.** BECHTLE erhält vom Volkswagen Konzern den Auftrag über IT-Serviceleistungen für rund 100.000 IT-Arbeitsplätze. Der Rahmenvertrag mit einer Laufzeit von vier Jahren umfasst Dienstleistungen für die Marken Volkswagen, MAN und Audi. Über 200 BECHTLE Mitarbeiter erbringen die Services rund um Client Design, Client Management sowie Onsite Services und Remote Services in Deutschland.

JUNI

Bechtle beschleunigt mit NetApp. Storage-Spezialist NetApp zeichnet BECHTLE mit gleich zwei Awards aus. Beim europäischen Partnertreffen des Herstellers in Warschau wird die BECHTLE AG als „SAN Partner of the Year“ in der Region EMEA geehrt. Am selben Tag darf BECHTLE Schweiz den Partner Award in der Kategorie „Embrace New Technology“ entgegennehmen. **■ Nachhaltige IT an Baden-Württembergs Hochschulen.** Bereits seit 2007 können baden-württembergische Hochschulen einen Standard-PC zu besonderen Konditionen bei BECHTLE bestellen. In diesem Jahr zählte bei der Gerätewahl neben der Standardisierung auch die Energieeffizienz zu den Auswahlkriterien. Unter Federführung der Universität Freiburg findet der sogenannte BW-PC bei allen Hochschuleinrichtungen in Baden-Württemberg großen Zuspruch. **■ Harmonische Hauptversammlung.** Rund 700 Aktionäre und Gäste nehmen an der 15. ordentlichen Hauptversammlung im Konzert- und Kongresszentrum in Heilbronn teil. Die meisten Tagesordnungspunkte werden mit überwältigender Mehrheit beschlossen.

JULI

Tu felix Austria. In Österreich erhält BECHTLE die Auszeichnungen Partner des Jahres von IT-Security-Hersteller Sophos, Partner of the Year von Comm Vault, Spezialist für Datenmanagement- und Datensicherungs-lösungen sowie von Trend Micro Bester Partner 2014 in der Kategorie Complete User Protection. **■ Zweifach prämiert.** BECHTLE Tochter Modus Consult ist erneut Top-1-Partner für Microsoft-ERP-Lösungen in Deutschland. Höchste Qualitätsstandards, außergewöhnlicher Kundenservice und vorbildliches Engagement sind für die Rangliste maßgeblich. Und als einer von nur sechs deutschen und weltweit 13 Partnern wird Modus Consult von Qlik®, dem führenden Anbieter von Business-Intelligence-Software als Expertise Partner im Bereich Manufacturing & High Tech ausgezeichnet. **■ Personalarbeit vergoldet.** Bereits zum zweiten Mal in Folge erhält BECHTLE als bestes Unternehmen seiner Branche das Gütesiegel „Best Recruiter“ in Gold.

AUGUST

Spitzenposition ausgebaut. BECHTLE behauptet im jährlichen Ranking der größten IT-Systemhäuser Deutschlands seine Spitzenposition und baut den Vorsprung auf den Zweitplatzierten weiter aus.

SEPTEMBER

Neue Gesellschaft in Belgien. BECHTLE startet am 1. September 2015 mit einer neu gegründeten Gesellschaft in Belgien, die sich auf das Handelsgeschäft mit öffentlichen Auftraggebern spezialisiert. **■ 7.000er-Marke erreicht.** Erstmals sind bei BECHTLE mehr als 7.000 Mitarbeiter beschäftigt. **■ Erfahrung in Ausbildung.** Seit 30 Jahren bildet BECHTLE junge Menschen in unterschiedlichen Berufen aus. Im September starten 140 Auszubildende und duale Studenten bei BECHTLE in ihr Berufsleben. **■ Très bien.** NetApp ehrt seine besten Vertriebs- und Servicepartner in der französischsprachigen Schweiz. Der Speicherspezialist zeichnet BECHTLE als Growth Partner of the Year aus.

OKTOBER

Beliebte Aktionärstage. An den fest etablierten Aktionärstagen besuchen rund 100 Interessierte die Konzernzentrale in Neckarsulm. Nach einer Führung durchs Haus sowie einer ausführlichen Unternehmenspräsentation folgt ein reger Austausch bei Kaffee und Kuchen. **■ Der Preisregen geht weiter.** Das Marktanalyse- und Consultingunternehmen Canals verleiht BECHTLE Anfang Oktober den EMEA Channel Partner of the Year Award im Bereich Infrastructure Growth. Von EMC erhält BECHTLE den Award als Fastest Growing Platinum Partner in Deutschland. Der Speicher- und Technologiehersteller honoriert damit die beste Wachstumsperformance eines Partners mit dem höchsten Status bei EMC. Der Storage- und Datenmanagementhersteller NetApp zeichnet BECHTLE zum wiederholten Mal als FlexPod Premium Partner aus.

NOVEMBER

Neue Standorte. Zum 1. November eröffnet BECHTLE eine Niederlassung in Saarbrücken. Mit dem neuen Standort in der Landeshauptstadt betreut das größte deutsche IT-Systemhaus seine Kunden im Saarland und in den Grenzregionen von Frankreich und Luxemburg. Und mit der Akquisition des 1992 gegründeten IT-Systemhauses Tritec GmbH ist BECHTLE nun auch im württembergischen Künzelsau vertreten. Tritec beschäftigt 23 Mitarbeiter und verfügt über exzellente Kundenbindungen in der Wirtschaftsregion Hohenlohe.

DEZEMBER

Bechtle unterstützt Walbusch. BECHTLE übernimmt für die nächsten drei Jahre den IT-Betrieb für 44 Filialen des Solinger Textilhändlers Walbusch. Der Auftrag umfasst die Fernwartung von 200 IT-Systemen über einen zentralen Helpdesk. In den Filialen übernimmt BECHTLE außerdem Wartungs- und Serviceleistungen sowie den Entstörungsdienst für die Endgeräte. **■ Herzlichen Glückwunsch.** Das BECHTLE Kundenmagazin update blickt auf stolze zehn Jahre zurück, das Mitarbeitermagazin inside wurde vor fünf Jahren aus der Taufe gehoben. In dieser Zeit sind Umfang und Auflagen stetig gestiegen. Ein schöner Erfolg. **■ Unglaubliche Börsenrallye.** Am 7. Dezember schließt die BECHTLE Aktie mit einem Allzeithoch von 92,64 €. Insgesamt verzeichnet das Papier im Jahr 2015 ein Plus von 34,1 Prozent.

Sehr geehrte Damen und Herren,

Veränderung, Wandel, Paradigmenwechsel sind die beherrschenden Themen unserer Zeit – in Unternehmen und in der Gesellschaft.

Auch Bechtle verändert sich. An manchen Stellen in Nuancen, an anderen grundlegend. Es kann gar nicht anders sein, wenn wir nachhaltig so erfolgreich wie in der Vergangenheit sein wollen. Kein Geschäftsmodell hat für immer unverändert Bestand – seine fortlaufende Anpassung gehört zu unserer unternehmerischen Verantwortung. Veränderung ist jedoch kein Selbstzweck, sondern folgt immer den Markterfordernissen. Neben der inhaltlichen Richtung und dem Ausmaß notwendiger Neuerungen ist dabei gerade auch die Wahl des richtigen Zeitpunkts ein wichtiger Erfolgsfaktor. Aus diesem Grund freuen wir uns im Vorstand sehr über ein weiteres, sehr erfolgreiches Geschäftsjahr für Bechtle, das uns erlaubt, aus einer Situation der Stärke Veränderungen aufzugreifen und für Bechtle nutzbar zu machen.

Der digitale Wandel stellt dabei gewiss nicht alles auf den Kopf, aber vieles infrage. Dazu sind Flexibilität, Bereitschaft für Neues und Offenheit notwendig. Das betrifft uns im Vorstand, und das betrifft alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die an die Stärke von Bechtle glauben – auch in Zukunft. Denn Digitalisierung setzt nicht nur neue Maßstäbe in der Produktion, sondern auch in Kommunikation, Wissensvermittlung, Zusammenarbeit und Identität. Vernetzte Arbeits- und Lebenswelten sind entstanden. Eine der entscheidendsten Veränderungen ist dabei das Aufbrechen klassischer Strukturen. Bei Bechtle spürbar in verschiedenen zukunftsweisenden Projekten: Dazu zählen die enger verzahnte Zusammenarbeit zwischen E-Commerce und den Systemhäusern, die Bildung von Experten-Communitys, die Gründung unserer Global IT Alliance und die intensive Arbeit an einem weitreichenden digitalen Bechtle Marktplatz.

In dem Maß, wie sich die Welt vernetzt und die Komplexität steigt, erlebt zugleich das Wir – die Gemeinschaft – eine neue Konjunktur. Wir kooperieren und arbeiten in vielen Bereichen neu und anders zusammen. Während sich manche Teams nur temporär als lockeres Netz zusammenfinden, formieren sich an anderer Stelle nachhaltige, auf gemeinsame Werte aufgebaute Gemeinschaften. Umso bedeutsamer ist, sich bewusst zu machen, wofür wir bei Bechtle stehen. Mit diesem klaren Bild, das den Kern unserer Marke ausmacht, beschäftigen wir uns im vergangenen Geschäftsjahr ebenfalls sehr intensiv.

Das dabei entstandene Markenfundament ist keine neue Erfindung, sondern Destillat dessen, was Bechtle schon heute auszeichnet – und einmalig macht. Kein anderes Unternehmen in unserer Branche hat eine vergleichbare regionale Nähe, ist ähnlich erfahren und mit Kunden sowie Herstellerpartnern so intensiv und eng verbunden. Vor allem aber: In keinem Unternehmen werden unternehmerische Freiräume so gefördert und unternehmerisches Handeln so gefordert wie bei Bechtle. Das alles macht uns zukunftsstark. So lautet der Begriff, der aus gutem Grund den Kern unserer Marke ausmacht. Darin kommt eine durchaus selbstbewusste Haltung und Überzeugung zum Ausdruck: Bechtle ist stark, um die Zukunft mit IT erfolgreich zu gestalten.

Mir ist an dieser Stelle wichtig, Ihnen zu signalisieren, dass wir an vielen Stellen arbeiten, um Bechtle nachhaltig erfolgreich zu halten. Das können wir tun, weil Bechtle ein starkes, ein stabiles und erfolgreiches Unternehmen ist, woraus die notwendigen Handlungsfreiräume entstehen. Die Grundlagen dafür haben unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter gelegt. Sie haben auch 2015 einen neuen Umsatzrekord für Bechtle erarbeitet – den sechsten in Folge. Wir haben in einem hart umkämpften Markt eine klare Position als umsetzungsstarker Partner für zukunftsfähige IT-Architekturen erreicht. Erneut ist es uns gelungen, Marktanteile zu gewinnen und das Ergebnis überproportional zu steigern. In Summe eine glänzende Teamleistung.

Digitalisierung hin, Transformation her – am Ende sind es immer Menschen, die entscheiden, handeln und damit verändern. Meine beiden Vorstandskollegen und ich danken unseren rund 7.200 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern herzlich für ihr Engagement, ihr Wissen, ihre Tatkraft und ihre Verbundenheit gegenüber unseren Kunden und Geschäftspartnern, aber vor allem auch im gemeinsamen Miteinander.

Wir haben vieles erreicht und stehen doch immer wieder am Beginn neuer Herausforderungen. Wir nehmen sie an, weil wir wissen, dass Bechtle ein starkes Unternehmen mit großer Zukunft ist. Unsere hohen Ziele zu erreichen bleibt – unverändert – unser Anspruch

Für den Vorstand der Bechtle AG



Dr. Thomas Olemotz
Vorstandsvorsitzender

Neckarsulm, 14. März 2016

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. Von 2006 bis 2014 war er dort Vorsitzender des Vorstands.

BERICHT DES AUFSICHTSRATS

Sehr geehrte Damen und Herren,

die Bechtle AG hat im Geschäftsjahr 2015 nahtlos an die erfolgreiche Entwicklung der Vorjahre angeknüpft. Die internen Erwartungen wie auch die Erwartungen des Finanzmarkts wurden erfüllt oder sogar übertroffen. Das ist keine Selbstverständlichkeit, sondern das Ergebnis harter Arbeit und des beständigen Einsatzwillens aller Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter bei Bechtle. Im Namen aller Stakeholder bedankt sich der Aufsichtsrat für dieses hohe Maß an Engagement. Das Wachstum bei Bechtle und vor allem die im Berichtsjahr erneut gezeigte hohe Dynamik können nachhaltig nur in einem wirtschaftlich starken und klug geführten Unternehmen wie Bechtle realisiert werden. Dabei legen alle Beteiligten höchsten Wert auf eine langfristig positive Entwicklung des Unternehmens. Der Aufsichtsrat begleitet diesen Weg im Rahmen seiner Aufgaben beratend und steuernd.

Auch 2015 hat der Aufsichtsrat die ihm nach Gesetz und Satzung obliegenden Prüfungs- und Kontrollaufgaben mit großer Sorgfalt wahrgenommen. 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 die der Aufsichtsrat kraft Gesetzes, Satzung oder Geschäftsordnung des Aufsichtsrats einzubeziehen war, wurden wir unmittelbar und frühzeitig eingebunden. Im Mittelpunkt der Beratungen standen 2015 die Prüfung von Akquisitionsoptionen sowie die langfristige Entwicklung des Konzerns und in diesem Zusammenhang der weitere Ausbau der BECHTLE Gruppe und ihrer Geschäftsfelder. Ein weiterer Schwerpunkt waren die vom Gesetzgeber beschlossene Quotenregelung für den Aufsichtsrat und die weiteren durch das „Gesetz für die gleichberechtigte Teilhabe von Frauen und Männern an Führungspositionen“ eingeführten Neuerungen. Des Weiteren berieten wir den Vorstand intensiv bei der Fortführung der Wachstumsinitiative „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 mit 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 jeweils 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 bei der Fortentwicklung des Kontroll- und Risikomanagementsystems der BECHTLE AG mitgewirkt.

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 regelmäßig die Rechts- und Complianceabteilung sowie das Konzerncontrolling zurate gezogen und das Risikomanagementsystem aktiv genutzt.

Sitzungen und Schwerpunkte

Im Berichtsjahr fanden vier ordentliche Plenumsitzungen des Aufsichtsrats statt: am 5. Februar, 12. März (Bilanzsitzung für den Jahres- und Konzernabschluss 2014), 31. Juli und 29. Oktober 2015. An drei Sitzungen haben sämtliche Aufsichtsratsmitglieder teilgenommen, an einer Sitzung fehlten zwei Aufsichtsratsmitglieder entschuldigt.

Über Vorhaben oder Aspekte, die für die Entwicklung des Unternehmens von besonderer Bedeutung oder die eilbedürftig waren, hat der Vorstandsvorsitzende insbesondere den Aufsichtsratsvorsitzenden auch zwischen den Sitzungen unverzüglich und umfassend informiert. Neben den Sitzungsbeschlüssen fasste das Gremium beziehungsweise fassten 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 12. März 2015 den Jahresabschluss und den Konzernabschluss des Vorjahres gebilligt (wodurch Ersterer festgestellt ist), sowie dem Gewinnverwendungsvorschlag des Vorstands und der Unternehmensplanung 2015 zugestimmt.

Zu den wichtigsten Beratungsthemen im abgelaufenen Geschäftsjahr zählten:

- die Strategie des Konzerns sowie die Zielerreichung bei der Umsetzung der Strategie
- die wirtschaftliche Entwicklung des Konzerns
- die Vision 2020 und deren Zielerreichung
- die Prüfung von Akquisitionsvorhaben
- die Unternehmensplanung 2015
- die Umsetzung des Managed-Services-Vertrags mit der Volkswagen Gruppe
- die Geschlechterquotenregelung für den Aufsichtsrat sowie die Zielquote für den Vorstand
- das interne Kontroll- und Risikomanagementsystem sowie
- die Vorstandsvergütung

Besetzung von Aufsichtsrat und Vorstand

In Vorstand und Aufsichtsrat der BECHTLE AG gab es im Berichtsjahr keine personellen Änderungen.

Arbeit der Ausschüsse

Der Aufsichtsrat hat zur Wahrung seiner Aufgaben drei Ausschüsse gebildet. Der Prüfungsausschuss trat am 5. Februar, 11. März, 30. Juli sowie am 28. Oktober 2015 zusammen. Zusätzlich tagte er im Rahmen von Telefonkonferenzen am 12. Mai, 6. August, 10. November sowie am 3. Dezember 2015. Mit Ausnahme von zwei Sitzungen, an denen jeweils ein Ausschussmitglied entschuldigt nicht teilgenommen hat, haben an den Ausschusssitzungen des abgelaufenen Geschäftsjahres jeweils alle fünf Ausschussmitglieder teilgenommen. Der Ausschuss beschäftigte sich 2015 intensiv mit zustimmungspflichtigen Geschäften – wie Akquisitionen und langfristigen Verträgen. Weitere Besprechungsthemen waren die Zwischenberichte, die vorbereitenden Prüfungen von Jahres- und Konzernabschluss, der Gewinnverwendungsvorschlag sowie die Überprüfung des internen Kontroll- 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 2015 in drei Sitzungen am 26. Januar, 17. März und am 2. Dezember 2015 zusammen. An allen Ausschusssitzungen des abgelaufenen Geschäftsjahres haben alle drei Ausschussmitglieder teilgenommen. Im Mittelpunkt der Beratungen des Personalausschusses standen das Vergütungssystem des Vorstands sowie die Festlegung einer Geschlechterzielquote für den Vorstand.

Der Vermittlungsausschuss nach § 27 Abs. 3 MitbestG wurde 2015 nicht einberufen.

Bei der Besetzung der Ausschüsse gab es 2015 ebenso wie beim Vorsitz der Ausschüsse keine Veränderung.

Im Geschäftsjahr 2015 haben wir unsere Aufsichtsratsaktivität 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 Effizienzprüfung war, dass die Arbeitsabläufe und Prozesse im Aufsichtsrat effizient und zielorientiert ausgerichtet sind.

Corporate Governance und Entsprechenserklärung



Siehe
Corporate-Governance-
Bericht, S. 70 ff.

Wir haben uns intensiv mit dem Regelwerk des Deutschen Corporate Governance Kodex (DCGK) auseinandergesetzt und vor allem die Änderungen vom Mai 2015 eingehend analysiert. Zur Kontrolle der Einhaltung des DCGK haben wir die Umsetzung der Empfehlungen überprüft. Wir haben zusammen mit dem Vorstand im Januar 2016 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 wurden und werden 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 kodexgemäß informiert werden würde, sind im abgelaufenen Geschäftsjahr nicht aufgetreten.



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

Jahres- und Konzernabschlussprüfung 2015

Zum Abschlussprüfer und Konzernabschlussprüfer für das Geschäftsjahr 2015 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 2015 unter Einbeziehung der Buchführung und des Risikomanagement- und -früherkennungssystems geprüft und mit uneingeschränkten Bestätigungsvermerken versehen. Der Konzernabschluss der BECHTLE wurde nach IFRS aufgestellt. Der Abschlussprüfer hat bestätigt, dass dieser Konzernabschluss die Bedingungen für eine Befreiung von der Aufstellung eines Konzernabschlusses 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 14. März 2016 nahm auch der Abschlussprüfer teil.

Der Abschlussprüfer und Konzernabschlussprüfer hat ausführlich über die 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 DC&K 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 DC&K 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 feststellt, die eine Unrichtigkeit der von Vorstand und Aufsichtsrat gemäß § 161 AktG abgegebenen Erklärung zum DC&K ergeben.

Der Aufsichtsrat hat in eigener Verantwortung die Unabhängigkeit des Abschlussprüfers gemäß Ziffer 7.2.1 des DC&K 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 14. März 2016 hat der Aufsichtsrat deshalb den Empfehlungen des Prüfungsausschusses folgend den Jahresabschluss und den Konzernabschluss gebilligt, wodurch Ersterer gemäß § 172 Satz 1 AktG festgestellt ist. Dem Vorschlag des Vorstands zur Verwendung des Bilanzgewinns und zur Zahlung einer Dividende von 1,40 € je Aktie schloss 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 bedürften, sind im Lagebericht der BECHTLE AG sowie im Konzernlagebericht des BECHTLE Konzerns nicht enthalten.

Zu Beginn des Jahres 2016 gilt es nicht nur, den Blick auf das vergangene Geschäftsjahr zu richten, sondern sich auch auf die künftige Entwicklung zu fokussieren. BECHTLE ist ein kerngesundes wirtschaftsstarkes Unternehmen, dem es Jahr für Jahr gelingt, neue Rekorde zu schreiben. Das ist aber keineswegs eine Selbstverständlichkeit oder gar ein Selbstläufer. Auch 2016 und mit Blick auf die Vision 2020 muss das profitable Wachstum täglich von allen Beteiligten erarbeitet werden. Der Aufsichtsrat dankt daher ganz herzlich allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern bei BECHTLE, den Bereichsvorständen und Geschäftsführern der Konzerngesellschaften sowie den Mitgliedern des Vorstands für das unermüdliche Engagement und die Beharrlichkeit, für das Unternehmen ihr Bestes zu geben. Diesen Weg beratend und kontrollierend zu begleiten ist für uns ebenso eine Herausforderung wie eine Ehre.

Für den Aufsichtsrat

A handwritten signature in blue ink that reads "Matthias Metz". The signature is written in a cursive, flowing style.

Dr. Matthias Metz,
Vorsitzender

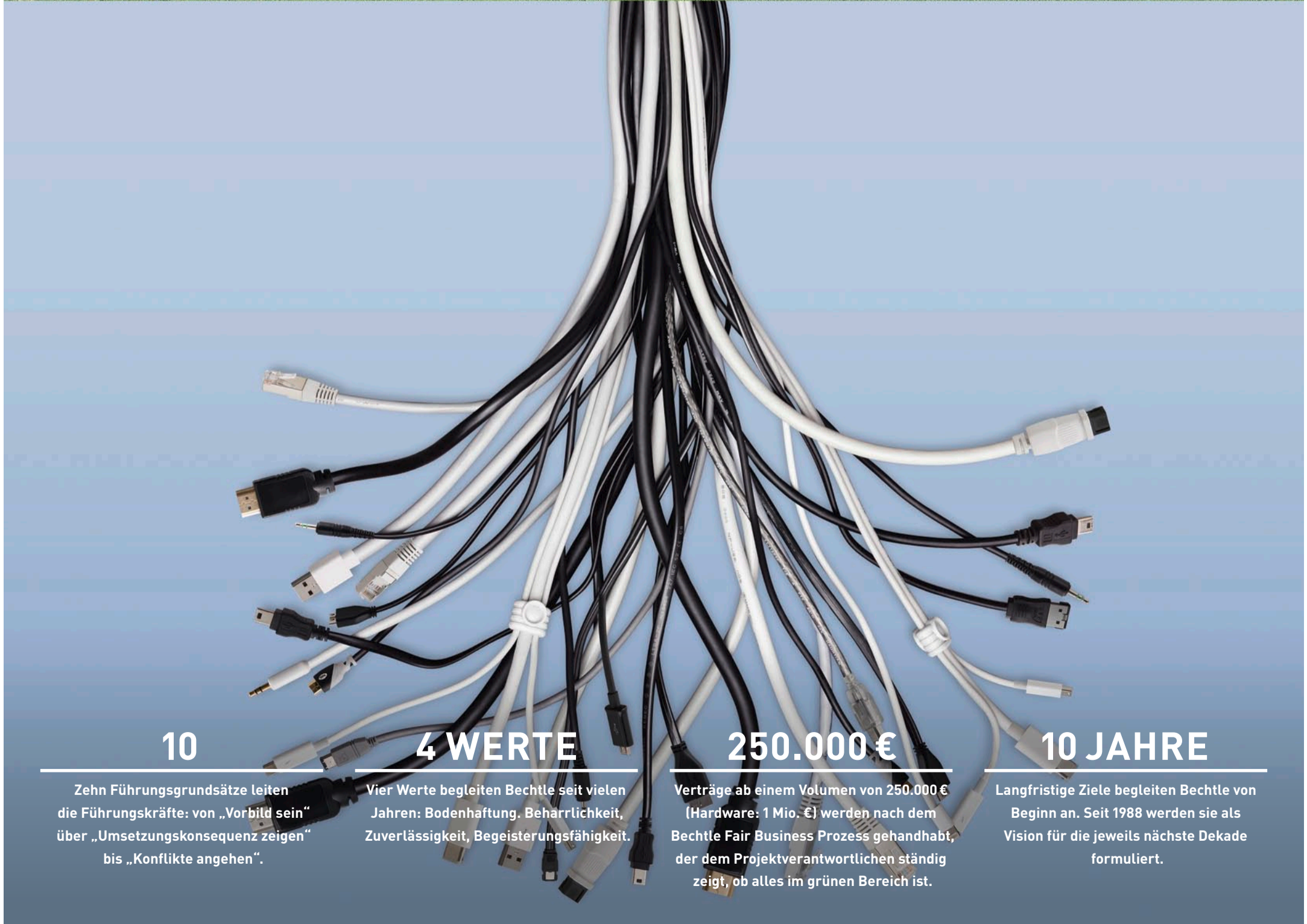
Neckarsulm, 14. März 2016

Wer nachhaltig
erfolgreich sein will,

muss hin und wieder
querdenken.

UNTERNEHMENSFÜHRUNG.

Im Sinne unserer Kunden und Aktionäre vorausschauend handeln, ein respektvolles Miteinander sowie Gesellschaft und Umwelt gegenüber Verantwortung übernehmen: Das und vieles mehr erfordert nachhaltige Unternehmensführung. Vier von vielen Aspekten, wie Bechtle IT und Nachhaltigkeit verbindet.



10

Zehn Führungsgrundsätze leiten die Führungskräfte: von „Vorbild sein“ über „Umsetzungskonsequenz zeigen“ bis „Konflikte angehen“.

4 WERTE

Vier Werte begleiten Bechtle seit vielen Jahren: Bodenhaftung, Beharrlichkeit, Zuverlässigkeit, Begeisterungsfähigkeit.

250.000 €

Verträge ab einem Volumen von 250.000 € (Hardware: 1 Mio. €) werden nach dem Bechtle Fair Business Prozess gehandhabt, der dem Projektverantwortlichen ständig zeigt, ob alles im grünen Bereich ist.

10 JAHRE

Langfristige Ziele begleiten Bechtle von Beginn an. Seit 1988 werden sie als Vision für die jeweils nächste Dekade formuliert.

KUNDEN.

Ohne Kunden und deren Zufriedenheit sind weder Bechtle noch Nachhaltigkeit denkbar. Täglich sind über 7.500 Sendungen an unsere Kunden unterwegs – Tendenz nachhaltig steigend. Manche unserer Kunden kümmern sich ihrerseits und hauptberuflich um Nachhaltigkeit: zum Beispiel die Bayerischen Staatsforsten.

1.000

Für 1.000 sogenannte Fokusartikel werden Tag und Nacht die Preise mit denen des Wettbewerbs verglichen. Um unseren Kunden sicher das beste Preis-Leistungs-Verhältnis zu bieten.

0,44 %

Die Retourenquote wird von Jahr zu Jahr niedriger. Lag der Wert 2010 noch bei 0,7% ist er inzwischen auf 0,44% gesunken.

ISO 9001

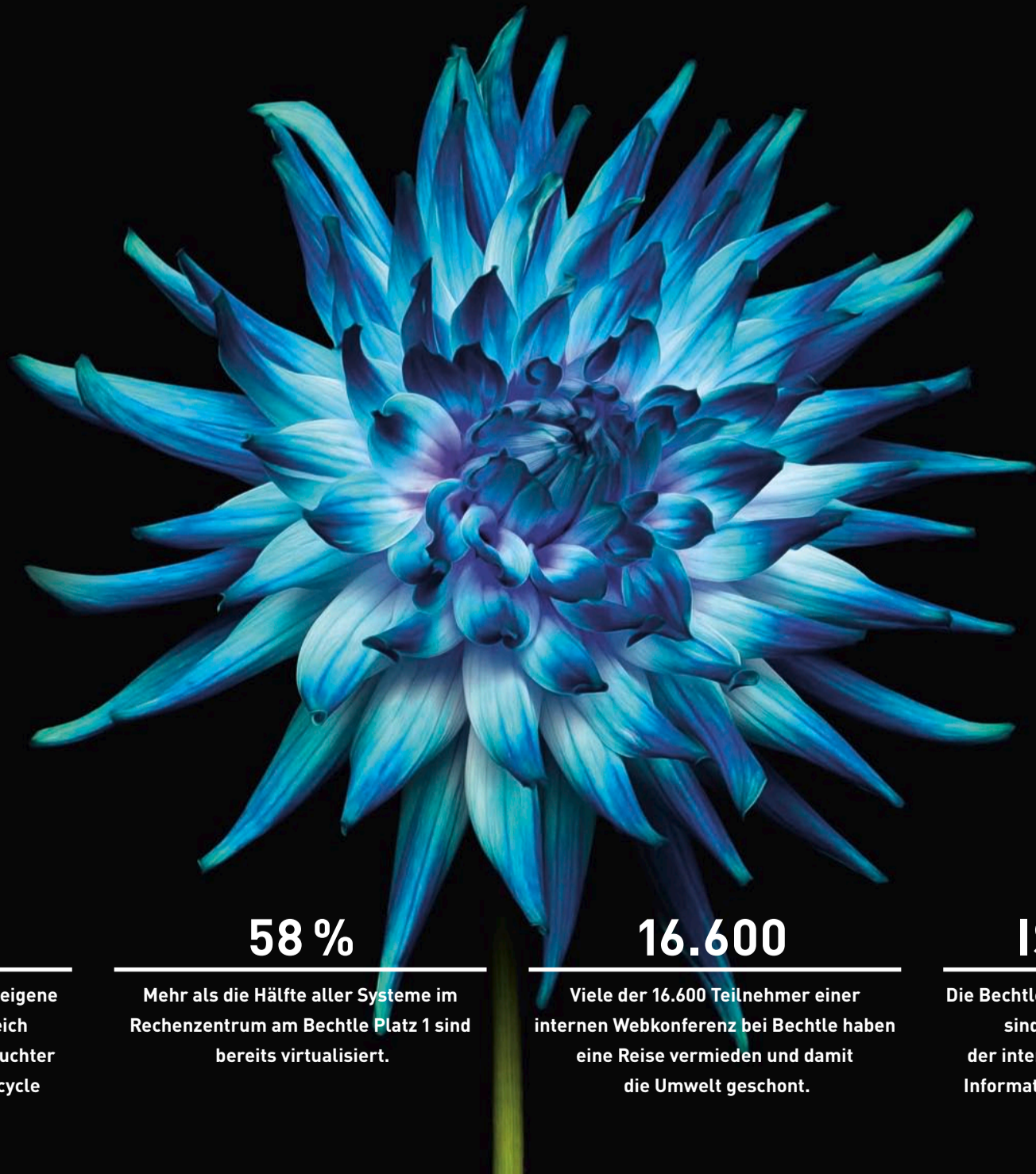
Hier hätte auch eine 20 als große Zahl stehen können: Denn schon 20 Jahre sorgt auch ISO 9001 dafür, dass unsere Kunden nachhaltig zufrieden mit ihrem IT-Partner sind.

1.875.000

Wenn werktäglich 7.500 Sendungen an unsere Kunden ausgeliefert werden, dann sind das 1.875.000 Lieferungen im Jahr.

LÖSUNGEN.

Nachhaltigkeit ist auch und gerade ein Thema des täglichen Business. Hier geht es nicht nur um kundennahe Lösungen, Datenschutz und Sicherheit. Sondern auch darum, die Nutzung der IT über den gesamten Lebenszyklus umwelt- und ressourcenschonend zu gestalten.



3

Seit drei Jahren hat Bechtle eine eigene Gesellschaft, die sich erfolgreich um die Wiederverwertung gebrauchter IT kümmert und damit das Lifecycle Management voranbringt.

58 %

Mehr als die Hälfte aller Systeme im Rechenzentrum am Bechtle Platz 1 sind bereits virtualisiert.

16.600

Viele der 16.600 Teilnehmer einer internen Webkonferenz bei Bechtle haben eine Reise vermieden und damit die Umwelt geschont.

ISO 27001

Die Bechtle Rechenzentren in Deutschland sind seit 2014 nach ISO 27001, der international führenden Norm für Informationssicherheits-Managementsysteme, zertifiziert.

MITARBEITER.

Wenn Nachhaltigkeit irgendwo eine herausragende Rolle spielt, dann bei den Mitarbeitern. Ihre Zahl wächst seit 30 Jahren – genau wie ihre Qualifikation und Erfahrung. Dazu trägt entscheidend unser Engagement in Sachen Aus- und Weiterbildung bei. Und eine Unternehmenskultur, die unsere Kollegen gern, lange und sicher bei Bechtle bleiben lässt.

4.000

2015 hat die Bechtle Akademie rund 4.000 Teilnehmer bei 300 Veranstaltungen begrüßt. Aus- und Weiterbildung sind genauso nachhaltig wie der Nutzen, den alle daraus ziehen.

90, 14, 10

Unser webbasiertes Schulungsportal bietet 260 iLearn-Kurse an. Davon auch 90 für alle 14 Bechtle Länder und in 10 Sprachen. Fortsetzung folgt.

7.205

Am 31. Dezember 2015 haben erstmals zum Jahresende über 7.000 Kolleginnen und Kollegen zum Erfolg von Bechtle beigetragen. Wir sagen 7.205 mal danke!

7,5 %

Ausbildung ist ein Schwerpunkt der Personalarbeit – von der Fachkraft für Lagerlogistik bis zum dualen Studium der Wirtschaftsinformatik. Zurzeit lernen 473 junge Kolleginnen und Kollegen bei Bechtle. Das macht eine respektable Ausbildungsquote von 7,5%.

LIEFERANTEN.

Nachhaltigkeit hat auch mit Fairness zu tun. Wir halten unseren Partnern lange und zuverlässig die Treue. Wir ziehen mit ihnen an einem Strang, wir sind uns gegenseitig ein sicherer Fallschirm – solange alles korrekt zugeht.

1.000

Mit über 1.000 Lieferanten arbeitet Bechtle europaweit erfolgreich zusammen.

0

In Sachen Absprachen, Vorteilsnahme oder Korruption heißt es bei Bechtle: null Toleranz.

∞

Wenn alles passt, wenn die Leistung stimmt, wenn unsere Partner sich nichts zuschulden kommen lassen, dann kennt unsere Treue kein Ende!

100 %

Alle wichtigen Lieferanten haben 2015 unsere Erklärung zum Lieferantenkodex erhalten. Alle haben sie unterschrieben zurückgeschickt.

UMWELT.

Umwelt und Umweltberichte sind gewissermaßen Vater und Mutter des Nachhaltigkeitsgedankens. Auch bei Bechtle.
Vier von vielen Beispielen, wie wir die Umwelt nachhaltig entlasten.



320 t

So viele Tonnen CO₂ werden durch die Solaranlagen auf dem Bechtle Dach in Neckarsulm vermieden.

68,91 %

Über zwei Drittel aller Abfälle, die am Bechtle Platz 1 anfallen, werden schon heute wiederverwertet. In Zukunft soll der Anteil noch größer werden.

20

Der BMW i3 ist eines der ersten echten Elektrofahrzeuge. Im Bechtle Fuhrpark ist er schon heute mit 20 Exemplaren vertreten.

50 %

Die Bechtle Box® ist eine geniale, weil individuell anzupassende Mehrwegbox, die 50 % des handelsüblichen Verpackungsaufwands einspart.

GESELLSCHAFTLICHES ENGAGEMENT.

Nachhaltig erfolgreiches Wirtschaften verpflichtet zu nachhaltigem gesellschaftlichem Engagement.
Vier Beispiele, davon eines von unseren Hauptaktionären, der Familie Schick.



21.000 €

„Große Hilfe für kleine Helden“ heißt eine Stiftung für Kindermedizin. Bechtles Hilfe im Jahr 2015 war eine Spende in Höhe von 21.000 Euro.

3:0

Bechtle finanziert langfristig einen Jugendkoordinator bei der Neckarsulmer Sport-Union. Ein klarer Sieg für die Jugend, für den Sport und für die Nachhaltigkeit.

5.895 m

Im Land des Kilimandscharo liegt die Bildungseinrichtung CKC – getragen von der Stiftung der Familie Schick, die gleichzeitig Hauptaktionär der Bechtle AG ist.

2019

Fest zugesagt bis 2019 ist die Stiftungsprofessur für Technisches Logistikmanagement an der Hochschule Heilbronn.

WIRTSCHAFTLICHE NACHHALTIGKEIT.

Nachhaltigkeitspuristen würden vermutlich lange diskutieren, ob wirtschaftliches Wachstum und Erfolg überhaupt etwas mit Nachhaltigkeit zu tun haben.

Für Bechtle lautet die Antwort in jedem Fall: ja! Denn nur der dauerhafte wirtschaftliche Erfolg – zum Beispiel auch durch weltweite Kooperationen – macht uns stark genug, um auch in Zukunft nachhaltig unsere Kreise ziehen zu können.



2.831.303.000

Mit einer durchschnittlichen jährlichen Steigerung von 9,2% hat Bechtle seinen Umsatz seit 2005 auf über 2,8 Mrd. € mehr als verdoppelt.

1,40 €

Auch Aktienkurs und Dividende haben sich nachhaltig positiv entwickelt. Aus 50 Cent Dividende für 2005 sind 1,40 Euro geworden.

14

Aus Deutschland über die Schweiz und Österreich in mittlerweile 14 Länder Europas: Bilanz des nachhaltigen Wachstums im IT-E-Commerce.

8

Für unsere internationalen Kunden bauen wir unsere Kooperationen weltweit aus. Acht globale IT-Allianzen auf allen fünf Kontinenten sind es schon. Shanghai inklusive.

WO KANN BECHTLE BESSER WERDEN?

Nirgendwo sonst beinhaltet ein Rückblick so sehr die Erwartung, dass künftig alles noch besser wird, wie beim Thema Nachhaltigkeit.
Hier vier Ziele, die wir uns vorgenommen haben.

100 %

War immer unser Ziel, ist heute unser Ziel und bleibt immer unser Ziel: 100 % Kundenzufriedenheit.

♀

25% im Aufsichtsrat, 13% bei den Führungskräften: Manche Frauenquoten bei Bechtle sind nicht schlecht. Aber auch nicht so gut, um nicht noch besser zu werden.

5 %

Eine EBT-Marge von nachhaltig 5% ist in unserer Vision 2020 fest verankert.

0

Null Kollision zwischen den Zielen der Nachhaltigkeit und unserer erfolgreichen Geschäftstätigkeit.

muss sich
vor allem um sein Business
kümmern.

Wer für Nachhaltigkeit
die nötigen Ressourcen
haben will,

Konzernlagebericht

40	UNTERNEHMEN
86	RAHMENBEDINGUNGEN
88	ERTRAGS-, VERMÖGENS- UND FINANZLAGE
106	CHANCEN- UND RISIKOBERICHT
130	NACHTRAGSBERICHT
131	PROGNOSEBERICHT

BECHTLE

15.000

Bechtle macht Schule!
Über 15.000 Seminartermine
zu 500 aktuellen Themen
decken ab, was der
Markt erwartet. Seite 50.

64.000

Mit seinen verschiedenen
Gesellschaften bietet das Segment
IT-E-Commerce inzwischen
über 64.000 Artikel an. Weiteres
ab Seite 51.

34,1 %

Lässt Investoren zufrieden lächeln:
88,06 Euro Schlusskurs am
30. Dezember bedeutet 34,1% Plus
in einem Jahr. Mehr zur
Kursentwicklung auf Seite 79 ff.

3 %

Ein so niedriger Wert wird Sie stutzig
machen. Zu Recht. Denn hier geht
es nicht um Bechtle, sondern um das
Wachstum der IT-Ausgaben in unseren
Märkten. Gut, dass wir stärker
wachsen als der Markt. Seite 132.



Querverweis innerhalb
des Geschäftsberichts



Querverweis auf andere
Publikationen und weiter-
führende Literatur



Querverweis auf
Informationen im Internet



Hinweis auf nichtfinanzielle
Leistungsindikatoren

Konzernlagebericht

39

UNTERNEHMEN 40

- 40 Konzernstruktur
- 46 Geschäftstätigkeit
- 60 Unternehmenssteuerung
- 65 Mitarbeiter
- 70 Corporate-Governance-Bericht
- 79 Aktie
- 84 Übernahmerechtliche Angaben

RAHMENBEDINGUNGEN 86

- 86 Gesamtwirtschaft
- 87 Branche
- 87 Gesamteinschätzung

ERTRAGS-, VERMÖGENS- UND FINANZLAGE 88

- 88 Ertragslage
- 97 Vermögenslage
- 102 Finanzlage
- 104 Strategische Finanzierungsmaßnahmen
- 105 Gesamteinschätzung

CHANCEN- UND RISIKOBERICHT 106

- 106 Chancen- und Risikomanagement
- 111 Chancen
- 116 Risiken
- 128 Gesamtrisikobetrachtung

NACHTRAGSBERICHT 130

- 130 Vorgänge von besonderer Bedeutung nach Bilanzstichtag

PROGNOSEBERICHT 131

- 131 Rahmenbedingungen
- 133 Entwicklung des Konzerns
- 137 Gesamteinschätzung

C H T I E

UNTERNEHMEN

KONZERNSTRUKTUR

Der Bechtle Konzern ist das größte IT-Systemhaus in Deutschland und einer der führenden Anbieter für Informationstechnologie in Europa. Organisations- und Managementstruktur orientieren sich einerseits an Größe und Internationalisierung der Gruppe sowie den langfristigen Strategien und Wachstumszielen. Andererseits spiegelt die Struktur das Prinzip der vernetzten Dezentralität und der flachen Hierarchien wider. Insgesamt spielen Effizienz, Steuerbarkeit und Skalierbarkeit der Strukturen eine maßgebende Rolle.

Rechtliche Struktur



Ein Schaubild der Organisationsstruktur finden Sie auf der hinteren inneren Umschlagseite

Der BECHTLE Konzern weist eine klassische Holdingstruktur auf. Die BECHTLE AG hat ihren Hauptsitz in Neckarsulm und übernimmt als Konzernmutter und Holding für die gesamte Unternehmensgruppe die strategische Unternehmensplanung sowie die zentralen Aufgaben Controlling und Finanzen, Unternehmenskommunikation und Investor Relations, Zentrale IT, Human Resources und Personalentwicklung, Qualitätsmanagement, Recht sowie Compliance. 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 zentralen Leistungsbestandteile längerfristiger Outsourcing-Dienstleistungen gebündelt sind
- die BECHTLE HOLDING SCHWEIZ AG, Rotkreuz, Schweiz, in der sich sämtliche Systemhaus- und E-Commerce-Gesellschaften der Schweiz, die Handelsaktivitäten aller ARP-Gesellschaften sowie das Softwarelizenzgeschäft der COMSOFT DIRECT Gesellschaften wiederfinden
- die BECHTLE E-COMMERCE HOLDING AG, Neckarsulm, unter 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.



Für eine Übersicht der Tochterunternehmen siehe Anhang, S. 224 ff.

Zweck dieser zweistufigen Holdingstruktur ist:

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

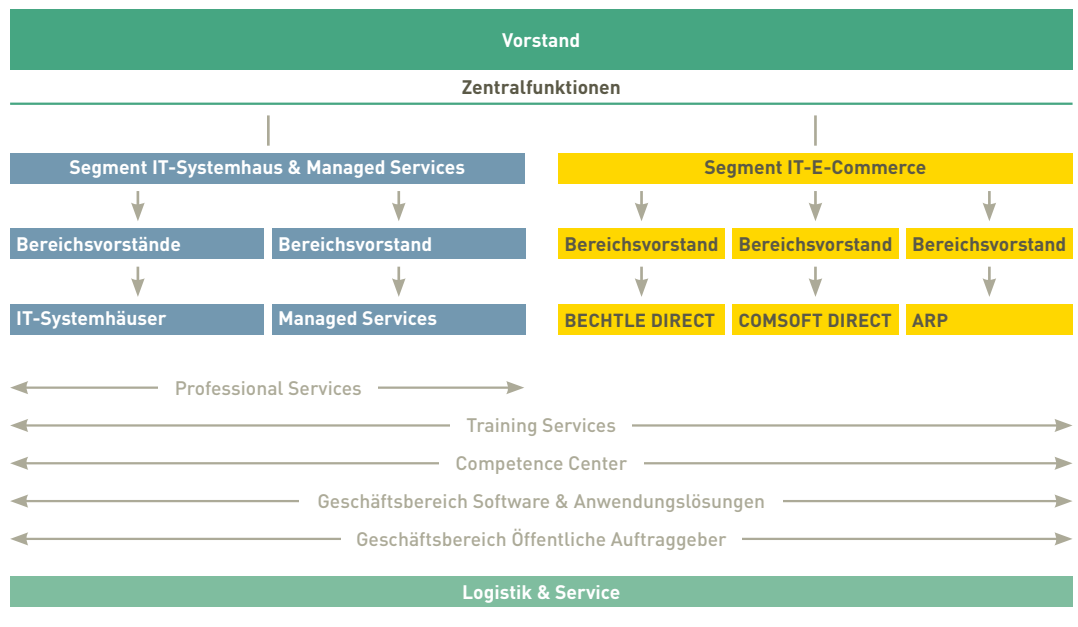
Im Berichtsjahr hat der Vorstand keine wesentlichen Veränderungen an der bestehenden rechtlichen Struktur des BECHTLE Konzerns vorgenommen.

Managementstruktur

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

Die beiden Geschäftssegmente IT-Systemhaus & Managed Services und IT-E-Commerce folgen grundsätzlich derselben Führungslogik. Die unterschiedlichen Marktanforderungen schlagen sich aber in teils abweichenden internen Strukturen nieder. Auch haben die Segmente für ihre Expansion unterschiedliche Entwicklungsstrategien.

04. MANAGEMENTSTRUKTUR DER BECHTLE AG



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

Die Leitung der operativen Einheiten erfolgt in beiden Geschäftssegmenten durch Bereichsvorstände. Neben den Bereichsvorständen für den segmentübergreifenden Geschäftsbereich Öffentliche Auftraggeber und den Zentralbereich Finanzen verantworten die Bereichsvorstände im Segment IT-Systemhaus & Managed Services jeweils die Aktivitäten der BECHTLE IT-Systemhäuser in Deutschland, unterteilt in die Regionen Nord/Ost, West, Mitte und Süd, 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 (inklusive Risikomanagement) und Finanzen, Unternehmenskommunikation und Investor Relations, Mergers & Acquisitions, Zentrale IT, Human Resources und Personalentwicklung sowie Recht und Compliance.

Standorte

Die Konzernzentrale der BECHTLE Gruppe ist in Neckarsulm. Hier haben neben der BECHTLE AG die Logistik & Service GmbH sowie die deutschen Zwischenholdings ihren Sitz. Mit rund 1.500 Mitarbeitern ist Neckarsulm der größte Standort.

Im beratungsintensiven Dienstleistungsgeschäft des Segments IT-Systemhaus & Managed Services ist der Vor-Ort-Kontakt zum Kunden von entscheidender Bedeutung. Deshalb haben wir ein flächendeckendes Netz an IT-Systemhäusern, das sich auf über 66 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.



bechtle.com/standorte

Im Berichtsjahr hat der Konzern im Segment IT-Systemhaus & Managed Services seine flächendeckende Marktpräsenz sowie seine Technologieposition in der DACH-Region durch zwei Firmenkäufe und eine Neugründung weiter ausgebaut. Mit dem Kauf der Modus Consult AG, Gütersloh im Mai baute BECHTLE den Geschäftsbereich Software & Anwendungslösungen weiter aus. Die TRITEC GmbH, Künzelsau kam im November zur BECHTLE Gruppe und stärkte die Marktposition in der Wirtschaftsregion Hohenlohe. Im November eröffnete BECHTLE eine Niederlassung in Saarbrücken. Dieser Standort übernimmt die Betreuung der Kunden im Saarland und in den Grenzregionen von Frankreich und Luxemburg.



Siehe Anhang, Konsolidierungskreis, S. 154

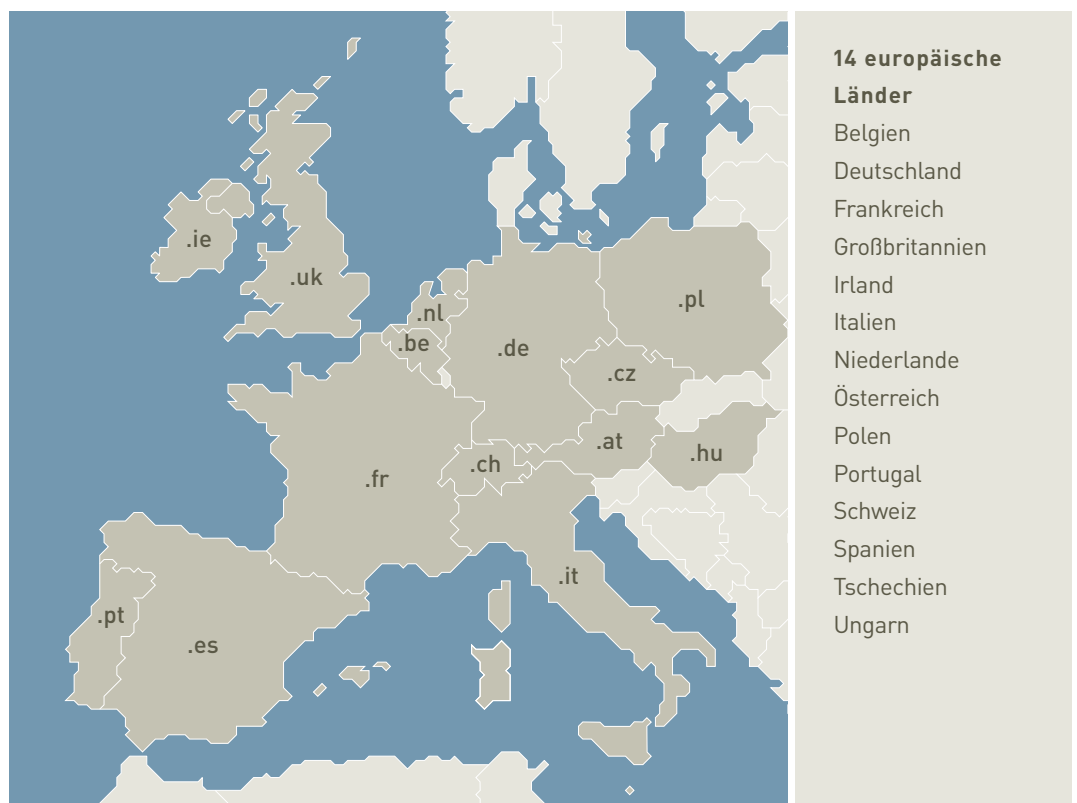
05. SYSTEMHAUS-STANDORTE DER BECHTLE AG



Im Segment IT-Systemhaus & Managed Services zählt BECHTLE zum Zeitpunkt der Berichterstattung 52 IT-Systemhäuser in 15 Bundesländern Deutschlands. Daneben gibt es noch zahlreiche kleinere Vertriebsbüros. In der Schweiz verfügt die BECHTLE AG über neun Systemhausstandorte in sieben Kantonen und in Österreich über fünf Lokationen in fünf 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

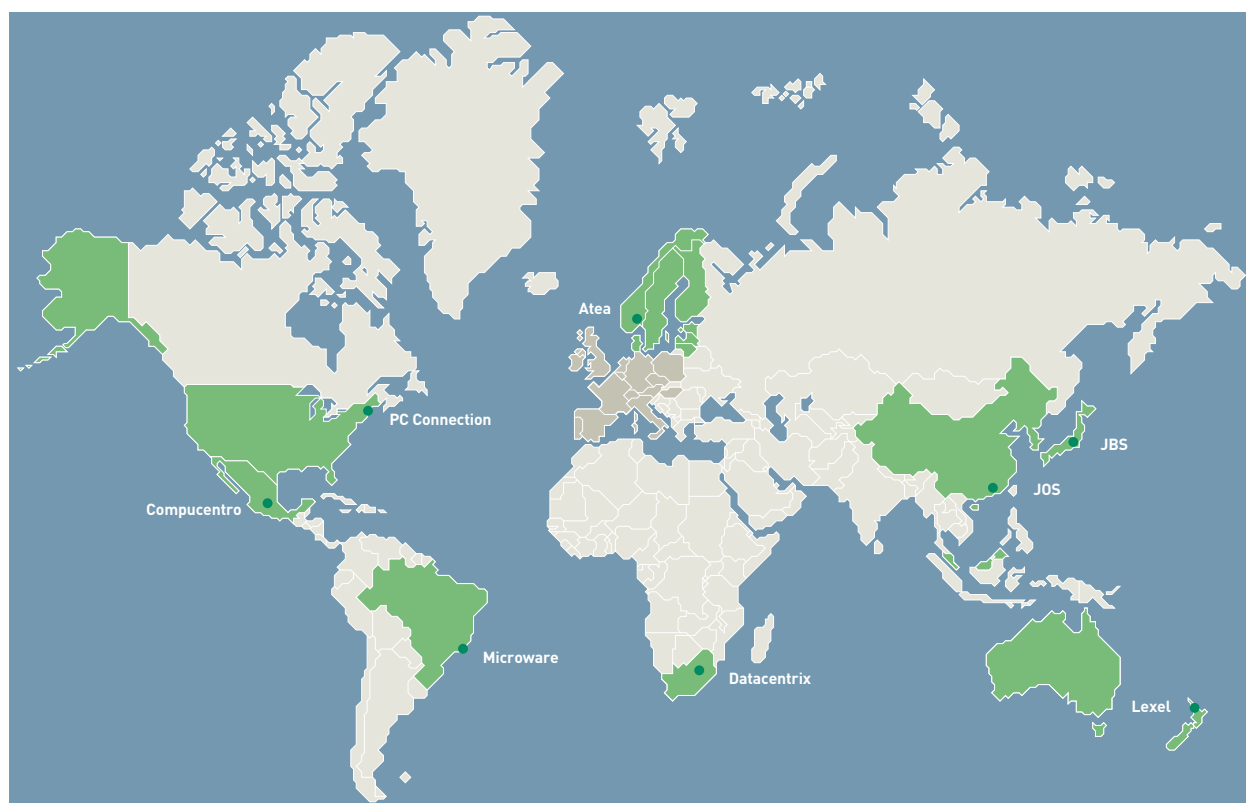


Für eine Übersicht
der Tochterunternehmen
siehe Anhang,
S. 224 ff.

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.

Neben der Etablierung eigener Gesellschaften verfolgt BECHTLE seit zwei Jahren im Segment IT-E-Commerce einen weiteren Ansatz: das Eingehen internationaler Allianzen. 2014 startete die Global IT Alliance (GITA) Partnerschaften mit Gesellschaften in den USA, Skandinavien und dem Baltikum sowie Neuseeland und Australien. 2015 folgten Unternehmen in Südafrika, Japan und China. Ziel von GITA ist es, bestehende Kunden über die Partner auch außerhalb der eigenen Präsenz zu beliefern 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. GITA wurde im laufenden Jahr mit Partnerschaften in Brasilien und Mexiko weiter ausgebaut.

07. BECHTLE GLOBAL IT ALLIANCE (GITA)



GESCHÄFTSTÄTIGKEIT

Die beiden Berichtssegmente IT-Systemhaus & Managed Services sowie IT-E-Commerce sind die zentralen Säulen des Bechtle Geschäftsmodells. Im Segment IT-Systemhaus & Managed Services bietet Bechtle seinen Kunden mit 66 Systemhäusern in der DACH-Region das komplette Spektrum eines IT-Dienstleiters aus einer Hand. Im Segment IT-E-Commerce zählt die Bechtle Gruppe mit Tochtergesellschaften in 14 Ländern zu den führenden IT-Händlern in Europa. Bechtle verfügt über ein beispielloses Netzwerk an Experten und Partnerschaften mit allen namhaften Herstellern. Spezialisierte Systemhäuser und Competence Center bündeln zusätzlich Know-how zu Technologiethemen wie CAD, SharePoint oder ERP und zu Lösungsthemen wie Networking Solutions, Virtualisierung oder Security.

Geschäftsfelder



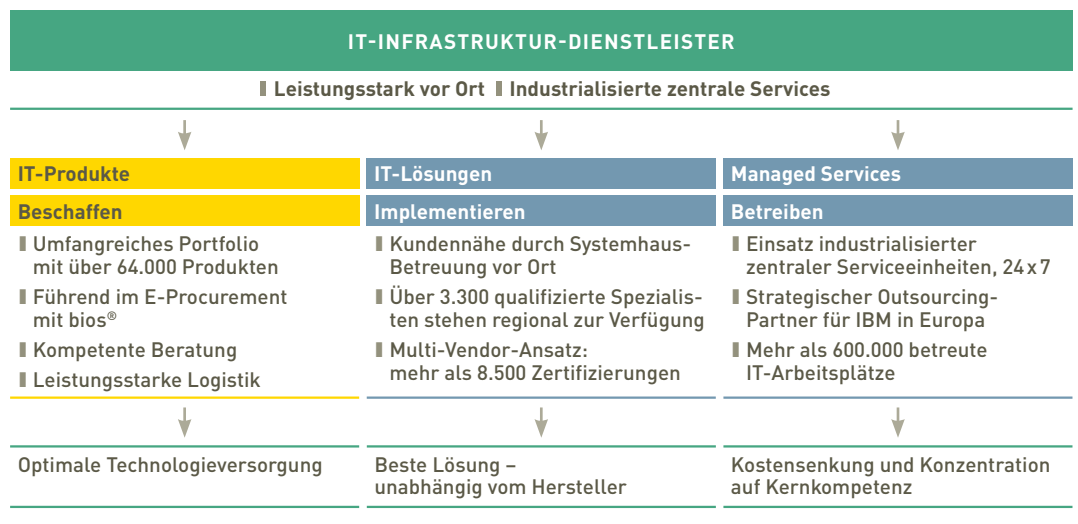
Zum Geschäftsmodell
siehe Managementstruktur,
S. 41f.



Unsere Mehrmarken-
strategie im E-Commerce

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 Telefon und Internet 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.

08. DIENSTLEISTER „ALLES AUS EINER HAND“



Leistungsspektrum und Prozesse: IT-Systemhaus & Managed Services

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

Über 3.300 Servicemitarbeiter sowie zertifizierte Spezialisten und Systemingenieure bieten den Kunden bei IT-Dienstleistungen Fachwissen, hohe Detailkompetenz, langjährige IT-Projekterfahrung und die Fähigkeit, individuelle Anforderungen schnell umzusetzen. In überregional tätigen Competence Centern hat BECHTLE Spezialisten-Know-how zu komplexen Lösungsthemen gebündelt. Mehr als 8.500 Zertifizierungen aller namhaften Hersteller garantieren höchste Qualifizierung bei unseren Serviceleistungen.



Höchste Qualifizierung durch
Hersteller-Zertifizierungen

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



Mehr zu den einzelnen
Bechtle IT-Lösungen unter
[bechtle.com/it-loesungen](https://www.bechtle.com/it-loesungen)

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

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

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

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

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

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



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

■ **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 erfassen die Anforderungen. Darauf aufbauend entwickeln wir gemeinsam mit dem Kunden eine strategische Handlungsempfehlung und den jeweiligen optimalen Mobility-Fahrplan. BECHTLE übernimmt die sichere Integration und effiziente Verwaltung der Mobility-Landschaft, ebenso die Verantwortung für die Sicherheit oder den Support für technische Fragen der Garantieservices.



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

■ **Cloud Computing.** Den modernen Anforderungen an eine Erhöhung der geschäftlichen Flexibilität und Mobilität bei gleichzeitiger Kostenoptimierung begegnet BECHTLE durch die Bereitstellung von speziellen Cloud Services und Cloud-Technologien auf Grundlage einer dynamischen Infrastruktur. Das Unternehmen verfügt in diesem Bereich über ein umfangreiches Leistungsangebot angefangen von der Beratung über die Integration und den Betrieb von Cloud-Technologien bis hin zu schlüsselfertigen Komplettlösungen. Zertifizierte Spezialisten und Business-Architekten identifizieren den Bedarf an cloudfähigen IT-Services

und ermitteln auf dieser Basis die optimale Cloud-Strategie und Cloud-Architektur für den Kunden. Darüber hinaus agieren wir als herstellerunabhängiger Generalunternehmer und übernehmen die Verantwortung für die vollständige Cloud-Infrastruktur oder auch den Betrieb der implementierten Lösungen in Form von Managed Cloud Services.

I 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 Networks.

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

I 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.

I 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.



„Mit Bechtle Managed Services alles im Griff.“

Tasso Traub
Fachvertrieb Managed Services,
Systemhaus Stuttgart

■ **Managed IT & Outsourcing.** BECHTLE hat sich auf Leistungen im Bereich Managed IT & Outsourcing spezialisiert. 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.

09. LEISTUNGSANGEBOT MANAGED SERVICES



BECHTLE MANAGED SERVICES		
Maintenance & Repair	Managed Cloud Services	Managed IT & Outsourcing
<ul style="list-style-type: none"> ■ Clients ■ Drucker ■ Server ■ Storage ■ Netzwerk 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Infrastructure as a Service ■ Software as a Service 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Service Desk ■ Managed Workplace ■ Managed Print Solutions ■ Managed Datacenter ■ Managed Network & Security ■ Managed Application

■ **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 15.000 Seminarterminen zu 500 aktuellen Themen rund um die IT ist das Angebot breit gefächert. Für Kunden mit mehreren Niederlassungen ermöglicht diese Präsenz firmeneinheitliche Schulungen jeweils direkt vor Ort.

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

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



Leistungsspektrum und Prozesse: IT-E-Commerce

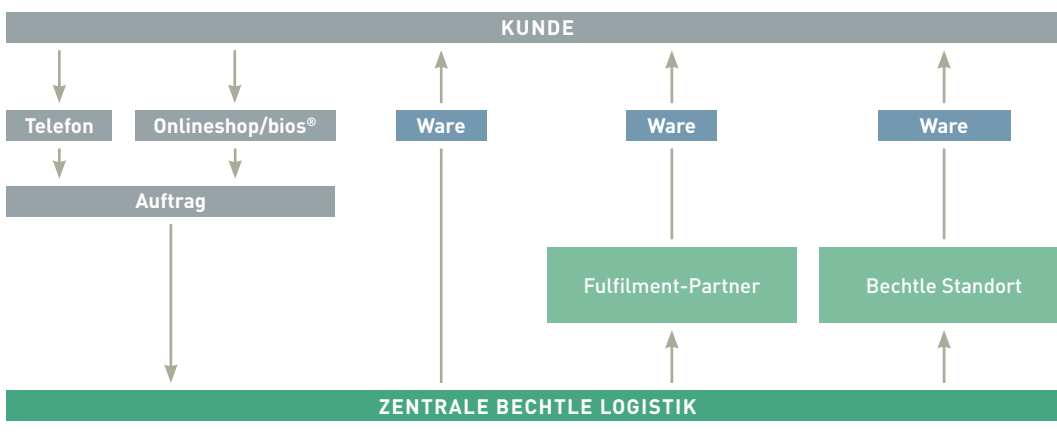
Hardware und Software. Im Segment IT-E-Commerce deckt BECHTLE als Fachhändler mit über 64.000 Artikeln – von der Hardware über Standardsoftware bis zu Peripherieartikeln – alle gängigen Bereiche der IT ab. Während der Fokus bei BECHTLE DIRECT eher auf die klassische Hardware der marktführenden Hersteller 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.

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 16:00 Uhr eingehen, werden noch am selben Tag versendet und in der Regel am nächsten Tag zugestellt.



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

10. BESTELLUNG 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 von ARP und den 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. Im Berichtsjahr hat BECHTLE

in der Logistikzentrale in Neckarsulm eine Augmented-Reality-(AR-)Lösung mit Datenbrillen in Betrieb genommen. Dabei handelt es sich um die weltweit erste produktive Nutzung der Mobile-App SAP AR Warehouse Picker. Bereits seit Mai 2014 arbeiten BECHTLE und SAP in einem Projekt, um die Integration zukunftsstarker digitaler Technologien in der Lagerlogistik voranzutreiben. Die erfolgreich implementierte Lösung bildet den Auftakt für weitere geplante Anwendungsfelder. Derzeit umfasst das zentrale Auslieferungslager in Neckarsulm eine Gesamtfläche von rund 20.000 Quadratmetern bei einer Kapazität von 9.700 Europalettenstellplätzen. Von den 64.000 angebotenen Produkten sind etwa 10.500 Artikel ständig am Lager vorrätig. Der durchschnittliche Ausstoß im Lager lag im Berichtsjahr bei 7.500 Paketen pro Tag.



Tagesaktuelle Preise
und Verfügbarkeiten

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 dem aktiven Telefonvertrieb und den Onlineshops 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 viermal jährlich mit einer Auflage von über 60.000 Exemplaren herausgegeben. In Deutschland erscheinen darüber hinaus regelmäßig BECHTLE Sonderkataloge zu speziellen Trendthemen.



bios® steht für Bechtle
Information & Ordering System,
weitere Erläuterungen
siehe Glossar, S. 238

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.



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

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

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

Softwarelizenzmanagement. Die 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.



Siehe
Organisationsstruktur,
hintere innere
Umschlagseite



Professionelle
Bestandsverwaltung
mit SAM

Forschung und Entwicklung

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

Im Geschäftsbereich Software & Anwendungslösungen ist es Teil des Angebots – zum Beispiel bei Share-Point- oder ERP-Projekten –, Software im Kundenauftrag zu konzipieren, zu entwickeln und zu implementieren. So bietet dieser Geschäftsbereich seinen Kunden mit BECHTLE Product-Lifecycle-Management (BECHTLE PLM) eine Lösung zur Beschleunigung der Geschäftsprozesse. Im Berichtsjahr verstärkte sich BECHTLE mit der Akquisition der Modus Consult AG. Zum Angebotsspektrum der Modus gehören im Schwerpunkt ERP-Softwarelösungen auf Basis von Microsoft Navision und Axapta, Dokumentenmanagementsysteme (DMS), Collaboration-Lösungen sowie Business Intelligence. Der Microsoft Gold-Partner entwickelt für seine in erster Linie mittelständischen Kunden individuell zugeschnittene und zertifizierte (Branchen-)Lösungen.

Zudem entfiel Programmieraufwand auf die selbst erstellten Softwarelösungen BELOS, BECHTLE Manufacturing und BECHTLE NAV Connect. BELOS ist eine Eventmanagementsoftware zu Planung und Durchführung von Veranstaltungen, Schulungen, Raumverwaltung und weiteren sinnvollen Modulen. Die Software wurde auf Basis von Lotus Notes für den Eigenbedarf im Unternehmen entwickelt und hat seitdem über 50 Kunden auf Notes-Basis gefunden. Aufgrund der Nachfrage nach einer Lösung, die dieselbe Funktionalität auch mit einer Outlook-Integration bietet, entwickelte BECHTLE im Competence Center Business Collaboration auf Webbasis/JAVA eine entsprechende BELOS-Version. Die wesentlichen Module wurden im Berichtsjahr fertiggestellt und bereits erfolgreich vertrieben. 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 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 Barcodescanner abzubilden. Die Anwendung ist komplett in das ERP-System Microsoft Dynamics NAV integriert und unterstützt somit auch komplexe Prozessabläufe des Lagerverwaltungssystems per MDE-Barcodescanner. Die Softwarelösungen werden regelmäßig gepflegt und weiterentwickelt. Im Competence Center Business Collaboration werden darüber hinaus individuelle Anwendungen für Lotus Notes, Webumgebungen und mobile Endgeräte entwickelt.



„Die Webshops sind zentraler Teil unserer Vertriebsstrategie. Und made by Bechtle.“

Jennifer Oliveira
Account Manager, Bechtle direct

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

Darüber hinaus gab es im Berichtsjahr keine nennenswerten Entwicklungsleistungen.

Absatzmärkte

Die Kernzielgruppe von BECHTLE sind mittelständische Unternehmen. Dabei definiert BECHTLE den Mittelstand über die Anzahl der PC-Arbeitsplätze. Zum lokalen Mittelstand zählen Kunden mit 20 bis 50 PC-Arbeitsplätzen, der regionale Mittelstand umfasst Unternehmen mit 50 bis 250 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, bei dieser Kundengruppe eine stärker fokussierte und damit spezialisierte Kundenansprache zu etablieren. Der zentrale Geschäftsbereich Öffentliche Auftraggeber unterstützt in dieser Funktion als interne Serviceeinheit die dezentralen Systemhäuser sowie die Handelsgesellschaften bei der Bearbeitung öffentlicher Ausschreibungen.

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



Siehe Standorte, S. 42 ff.

Wettbewerbsposition



destatis.de

Laut den Angaben des Statistischen Bundesamtes bieten über 80.000 IT-Unternehmen in Deutschland ihre Produkte und Dienstleistungen in den Bereichen IT-Hardware, Software und IT-Services an, wobei die Größe, das Leistungsspektrum und die Spezialisierung der IT-Unternehmen stark differieren. Die meisten sind rein lokal tätige Unternehmen, deren Jahresumsatz selten 5 Mio. € übersteigt. Die Gruppe der mittelgroßen IT-Unternehmen mit einem Jahresumsatz von circa 50 Mio. € bis 250 Mio. € besteht nach Angaben des Statistischen Bundesamtes aus circa 120 Unternehmen. Zu den größeren in Deutschland aktiven Systemhäusern zählen nur etwa 20 Unternehmen, darunter BECHTLE.



„An uns kommt keiner vorbei:
Bechtle Platz 1.“

Marisa Geyer
Assistenz des Vorstands,
Bechtle AG

BECHTLE hat in Deutschland eine hervorragende Marktposition und diese im Berichtsjahr weiter gefestigt. Laut dem Fachmedium ChannelPartner belegte BECHTLE 2015 zum dritten Mal in Folge im deutschen Systemhausgeschäft gemessen am inländischen Umsatz den ersten Platz unter den herstellerunabhängigen Häusern und baute den Abstand auf den Zweitplatzierten weiter aus. Wichtiger noch als die Höhe des Umsatzes ist die Wettbewerbsstärke. Gemäß einer ebenfalls von ChannelPartner unter deutschen Systemhäusern durchgeführten Umfrage zu den wichtigsten Wettbewerbern ist BECHTLE das mit knapp 60 Prozent am häufigsten genannte Unternehmen.

In der jährlichen Umfrage der Fachzeitschriften ChannelPartner und Computerwoche unter Anwenderunternehmen zur Kundenfreundlichkeit konnte BECHTLE seinen Platz unter den Top 5 der deutschen Systemhäuser in der Klasse über 250 Mio. € Jahresumsatz behaupten. Bewertet wurde von Anwenderunternehmen die Leistung des jeweiligen Systemhauses bei durchgeführten Projekten.

Das Gesamtvolumen des deutschen IT-Markts 2015 wird vom Marktforschungsinstitut EITO aktuell mit 72,9 MRD. € angegeben. Mit einem Jahresumsatz in Deutschland von rund 2 MRD. € beläuft sich der Marktanteil von BECHTLE auf etwa 3 Prozent. Die vom Fachmedium ChannelPartner jährlich erhobenen zehn größten IT-Unternehmen in Deutschland nehmen einen Marktanteil von circa 9 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 Marktberreinigung auszugehen ist.

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



Siehe Standorte,
S. 44

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 osteuropäischen Märkten diese Stellung noch untermauert werden muss.

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 zunächst internen Nachhaltigkeitsbericht veröffentlicht. Ab 2016 wird der Nachhaltigkeitsbericht allen Interessierten zur Verfügung stehen. Um den Stellenwert von Nachhaltigkeit für BECHTLE zu untermauern und sowohl nach innen wie auch nach außen zu manifestieren, hat die BECHTLE AG 2014 die vom Land Baden-Württemberg initiierte WIN-Charta unterzeichnet. Damit bekennt sich BECHTLE zu den in der WIN-Charta 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.



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



win-bw.com

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

12. KATEGORIEN DER NACHHALTIGKEIT

NACHHALTIGKEIT		
<ul style="list-style-type: none"> ■ Unternehmensführung ■ Mitarbeiter ■ Kundenbeziehungen 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Umwelt ■ Lösungsangebote 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Menschenrechte ■ Fairness ■ Gesellschaftliches Engagement

■ Nachhaltige Unternehmensführung. Getragen wird die nachhaltige Unternehmensführung von den Werten und Leitlinien bei BECHTLE. Diese prägen das Unternehmen von Beginn an wie eine Art genetischer Code. Ein wichtiger 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. Ihre konkrete Umsetzung erfahren die Werte in den Führungsgrundsätzen und dem Verhaltenskodex bei BECHTLE. Aber auch offene interne wie externe 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. 70 ff.

■ Mitarbeiter. 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. Untermauert 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. 65 ff.

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 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. Über Kundenumfragen gewährleistet BECHTLE, ein stets realistisches Bild über die Qualität der Kundenbeziehungen und die Zufriedenheit der Kunden zu haben.



Siehe Wettbewerbsposition,
S. 56 f.

Umwelt. BECHTLE ist vor dem Hintergrund der gesamtgesellschaftlichen Verantwortung dem Umweltschutz verpflichtet. Um dieses Engagement zu manifestieren und vor allem innerhalb des Unternehmens fest zu verankern, hat die BECHTLE AG bereits 2011 ein Umweltmanagementsystem (UMS) nach ISO 14001 eingeführt und zertifizieren lassen. Mit dem UMS ist es dem Unternehmen möglich, Umwelteinflüsse systematisch zu erfassen und die Umweltbelastungen kontinuierlich zu reduzieren.

Das UMS bei der BECHTLE AG betrifft insbesondere Einsparungen bei Energie (Strom und Wärme), um somit den Carbon Footprint so gering wie möglich zu halten. Aber auch Maßnahmen beim Papierverbrauch, beim Wasserverbrauch und bei den Emissionen sowie eine konsequente Rückführung von Wertstoffen in den Wirtschaftskreislauf spielen hier eine Rolle. 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 Facility-Management für Strom, Wärme und Wasser eine bedeutende Rolle. Darüber hinaus wurden im Berichtsjahr folgende Maßnahmen durchgeführt oder initiiert:

- 2014 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. Im Berichtsjahr fand eine Bestandsaufnahme statt und der Carbon Footprint wurde aktualisiert.
- Wie schon in den Vorjahren hat BECHTLE im eigenen Rechenzentrum den Virtualisierungsgrad weiter gesteigert. Er liegt derzeit bei 58 Prozent. In einem dynamisch wachsenden Unternehmen und bei den zwangsläufig damit einhergehenden steigenden Rechenkapazitäten ist die Virtualisierungstechnologie ein wichtiger Hebel zur Eindämmung des Energieverbrauchs.
- Die Anzahl der Videokonferenzen beziehungsweise der Teilnehmer ist im Berichtsjahr um 50 Prozent gestiegen. Durch den Verzicht auf Präsenzveranstaltungen können Geschäftsreisen und deren Umwelteinflüsse deutlich reduziert werden.
- Die Gesamtabfallmenge pro Kopf ist im Berichtsjahr um 5 Prozent gesunken. Der Anteil der Wertstoffe an der Gesamtabfallmenge ist dank konsequenter Abfalltrennung auf 33 Prozent gestiegen.



„Nicht nur reden, sondern auch handeln: das UMS bei Bechtle.“

Bernd Britsch
Leitung Organisation,
E-Commerce

■ **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 möglich ist, im Rahmen unseres Leistungsspektrums den Kunden jederzeit nachhaltige Lösungen anzubieten. Die Nachfrage nach solchen Lösungen ist vor allem bei öffentlichen Auftraggebern groß, steigt aber auch in der Privatwirtschaft.



Siehe Leistungsspektrum und Prozesse, S. 47 ff.

■ **Menschenrechte.** 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.

■ **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 2014 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.

■ **Gesellschaftliches Engagement.** 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 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.

UNTERNEHMENSSTEUERUNG

Die Unternehmenssteuerung ist an der langfristigen Strategie ausgerichtet. Sie orientiert sich zudem 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. Um die Führungsprozesse zu unterstützen, werden unterschiedliche Instrumente eingesetzt, 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



„Da spielt die Musik:
unsere Vision 2020.“

Gottfried Pfeil
Konzerncontrolling, Bechtle AG

Der Vorstand der BECHTLE AG hat sich mit der Vision 2020 ambitionierte Wachstumsziele gesetzt. Danach strebt der Konzern bis 2020 einen Gesamtumsatz von 5 MRD. € bei einer Vorsteueremarge von 5 Prozent sowie einen Beschäftigungszuwachs auf 10.000 Mitarbeiter an. Diese Zielstellung setzt ein durchschnittliches Wachstum der Umsätze von jährlich etwa 12 Prozent bei gleichzeitiger überdurchschnittlicher Steigerung der Profitabilität um jährlich etwa 14 Prozent voraus. Zum Vergleich: In den Jahren von 2010 bis 2015 erreichte BECHTLE ein durchschnittliches jährliches Wachstum von 10,4 Prozent beim Umsatz und 16,0 Prozent beim EBT.

Die Ziele der Vision 2020 sollen sowohl organisch als auch akquisitorisch erreicht werden. Organisch können wir auf unserer mittlerweile 32-jährigen Erfahrung im IT-Markt und die hohe Marktdurchdringung aufbauen. Von 2005 bis 2015 gelang es BECHTLE, eine durchschnittliche jährliche organische Wachstumsrate von 10,0 Prozent zu erzielen.

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

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

Im Segment IT-E-Commerce verfolgt BECHTLE auf Basis einer Mehrmarkenstrategie die konsequente Internationalisierung. Das Unternehmen ist bereits heute in 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 über die GITA vorantreiben. 2016 konnten wir zwei neue Partner in Lateinamerika gewinnen.

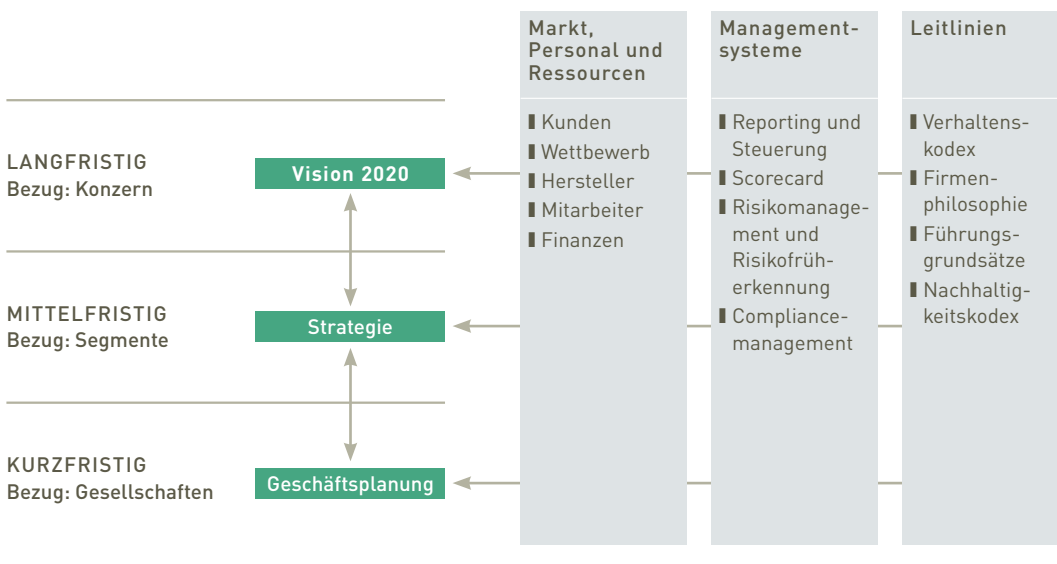


Siehe Konzernstruktur, S. 44

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

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 Renditesteigerung durch zufriedene Kunden sowie das Erreichen der Marktführerschaft am eigenen Standort.

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

Auf jährlich stattfindenden Strategietagungen stellt der Vorstand Maßnahmen und 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, 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 im Rahmen des weiteren Unternehmenswachstums problemlos skalierbar bleiben.

Im Rahmen von Monats- und Quartalsabschlüssen, die den Führungskräften für ihren jeweiligen Verantwortungsbereich zur Verfügung gestellt werden, findet ein Vergleich der wirtschaftlichen Lage mit vorangegangenen Perioden sowie 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 Vertriebs Erfolg wesentlichen Informationen, wie etwa den Status der Vertriebsprozessphasen, die Koordination von Aufgaben im Vertriebsteam, Rechnungslegung sowie Auslieferung der Ware und den Stand der Forderungen, zusammen und hinterlegen diese mit entsprechenden Kennzahlen (zum Beispiel Kundenkontaktfrequenz, Angebotssumme beziehungsweise Deckungsbeitrag pro Vertriebsmitarbeiter und 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 die Einleitung geeigneter Maßnahmen genutzt.

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



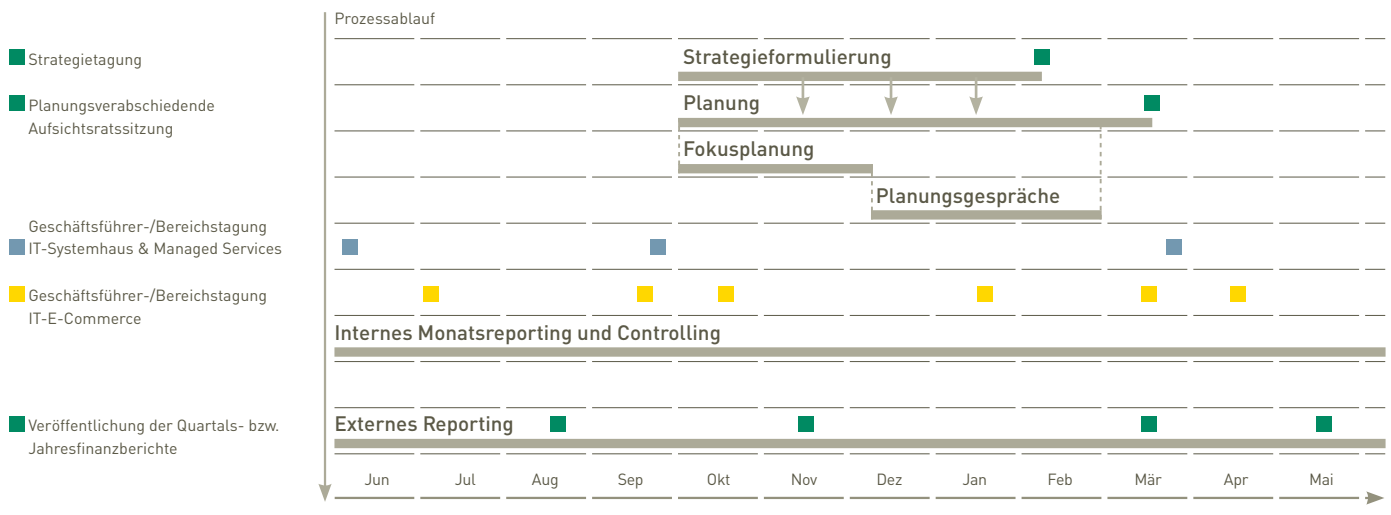
„Mit unseren Analysetools habe ich alle wichtigen Kennzahlen im Blick.“

Marc Budde
Geschäftsführer,
Systemhaus Hannover



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

14. PLANUNGS- UND REPORTINGPROZESS DER BECHTLE AG



Siehe
Wettbewerbsposition,
S. 56

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.



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. Der im Berichtsjahr erstmals aufgestellte Nachhaltigkeitsbericht und die damit angestoßenen Prozesse im Unternehmen werden hier sicherlich in Zukunft weitere Impulse setzen.



Siehe
Nachhaltigkeit,
S. 57 ff.

MITARBEITER

Mit mehr als 600 neuen Kollegen ist Bechtle im Geschäftsjahr 2015 kräftig gewachsen und beschäftigt nunmehr über 7.000 Mitarbeiter. Insbesondere das dienstleistungsgeprägte Systemhausgeschäft verzeichnete einen starken Beschäftigtenzuwachs. Engagierte und kompetente Mitarbeiter tragen erheblich zum Erfolg des Unternehmens bei und sind auch in Zukunft eine Grundlage für weiteres Wachstum. Nach wie vor investiert Bechtle daher in die Aus- und Weiterbildung. Seit 30 Jahren bildet Bechtle junge Menschen aus, die heute zwischen zahlreichen Ausbildungsberufen beziehungsweise dualen Studiengängen wählen können. Mit einem umfangreichen offenen Seminarangebot sowie maßgeschneiderten Personalentwicklungsprogrammen für Führungs- und Nachwuchsführungskräfte bietet Bechtle allen Kollegen die Möglichkeit zur Weiterqualifikation. Darüber hinaus gewinnt Bechtle durch intensive Recruitingmaßnahmen regelmäßig qualifizierte Mitarbeiter hinzu.

Entwicklung der Mitarbeiterzahlen

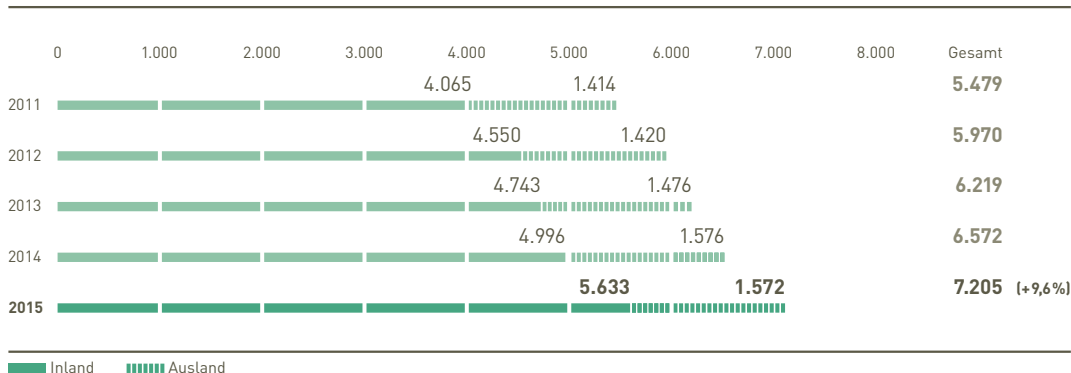
Konzernweit beschäftigte BECHTLE zum 31. Dezember 2015 7.205 Mitarbeiter. Gegenüber dem Vorjahr mit 6.572 Mitarbeitern erhöhte sich die Gesamtzahl der Beschäftigten um 633 Personen, das sind 9,6 Prozent. Durchschnittlich waren im Berichtsjahr 6.924 Mitarbeiter für BECHTLE tätig (Vorjahr: 6.421 Mitarbeiter), ein Plus von 7,8 Prozent. Der Anstieg der Mitarbeiterzahl ist auf Akquisitionen, zum Großteil aber auf Neueinstellungen zurückzuführen.



Siehe Anhang, Mitarbeiter, S. 219 f.

In Deutschland stieg der Personalstamm zum Jahresende um 637 Menschen beziehungsweise 12,8 Prozent auf 5.633 Mitarbeiter (Vorjahr: 4.996 Beschäftigte). Die Zahl der im Ausland tätigen Mitarbeiter blieb mit 1.572 Kollegen in etwa auf Vorjahresniveau (1.576 Beschäftigte). Damit arbeiten mehr als drei Viertel aller Mitarbeiter im Inland.

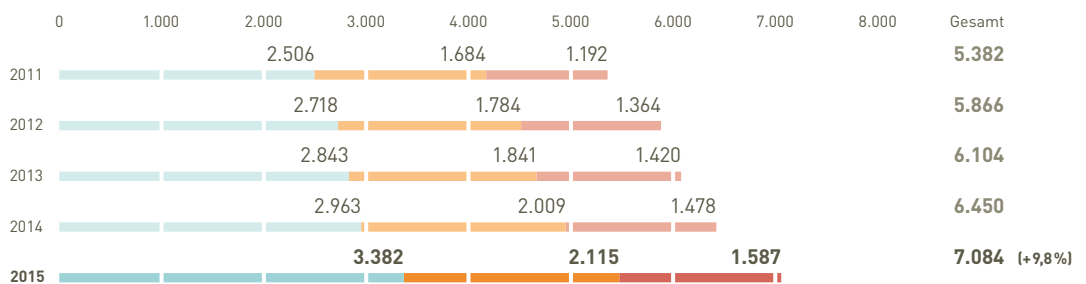
15. MITARBEITER NACH REGIONEN per 31. Dezember



Nach Funktionsbereichen unterteilt verzeichneten wir das größte Wachstum im Bereich Dienstleistung. Dort waren 2015 konzernweit zum Bilanzstichtag 3.382 Mitarbeiter beschäftigt, 419 mehr als im Vorjahr. In der Verwaltung erhöhte sich die Mitarbeiterzahl um 109 auf 1.587 und im Bereich Vertrieb um 106 auf 2.115 Beschäftigte.

16. MITARBEITER NACH BEREICHEN

per 31. Dezember



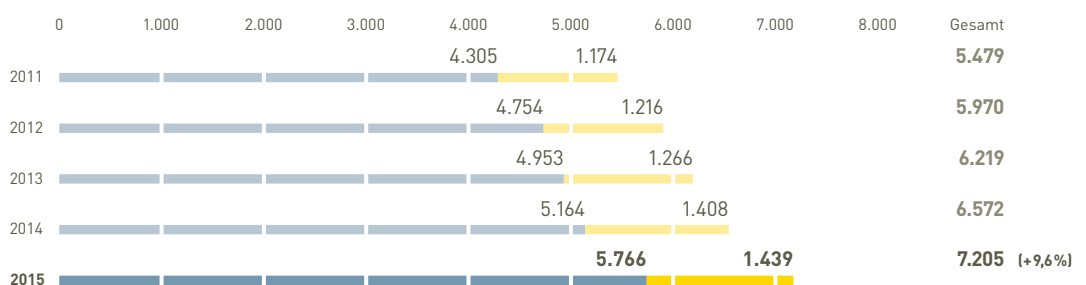
■ Dienstleistung ■ Vertrieb ■ Verwaltung

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

Entsprechend dem Bild in den Funktionsbereichen war auf Ebene der Geschäftssegmente das Wachstum im dienstleistungsgeprägten Segment IT-Systemhaus & Managed Services besonders groß. Hier stieg der Personalstand um 11,7 Prozent auf 5.766 Mitarbeiter, nach 5.164 im Vorjahr. Im Segment IT-E-Commerce belief sich die Anzahl auf 1.439 Beschäftigte (Vorjahr: 1.408), ein Plus von 2,2 Prozent.

17. MITARBEITER NACH SEGMENTEN

per 31. Dezember



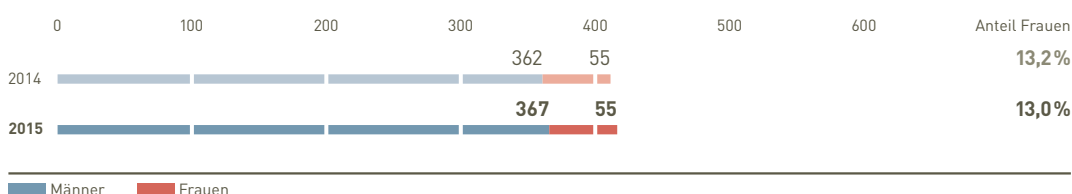
■ IT-Systemhaus & Managed Services ■ IT-E-Commerce

Als europaweit tätiges IT-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 26 Prozent. Unter den Führungskräften sind 13 Prozent aller Beschäftigten weiblich, bei den Azubis 21 Prozent. Der Anteil der Frauen in den Zentralbereichen ist mit 48 Prozent am höchsten, gefolgt von 39 Prozent im Segment E-Commerce. Am niedrigsten ist er noch mit 19 Prozent im Systemhaussegment.

Im Bereich Dienstleistung, wo der Anteil männlicher Kollegen schon immer relativ hoch ist, verzeichnete BECHTLE im Berichtsjahr einen überproportionalen Mitarbeiterzuwachs. Der Anteil der Frauen an der Gesamtbelegschaft liegt daher knapp unter dem Vorjahreswert. Auch im Ausbildungsbereich gab es im Berichtsjahr mehr männliche Bewerber und der Anteil der Frauen in diesem Bereich ging leicht zurück. Wir gehen nicht davon aus, dass diese Entwicklungen nachhaltig sind.

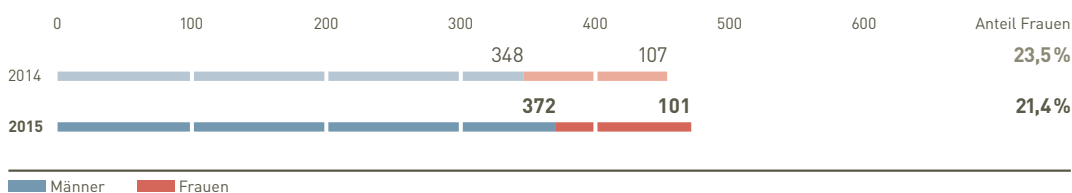
18. FÜHRUNGSKRÄFTE: ANTEIL FRAUEN/MÄNNER

per 31. Dezember



19. AUSZUBILDENDE: ANTEIL FRAUEN/MÄNNER

per 31. Dezember



Personalaufwand und Gehaltsmodell

Der Aufwand für Löhne und Gehälter einschließlich Sozialabgaben stieg 2015 unterproportional um 8,8 Prozent und belief sich auf 423,0 Mio. € (Vorjahr: 388,8 Mio. €). Vor diesem Hintergrund ging die Personalaufwandsquote von 15,1 Prozent auf 14,9 Prozent zurück. Entsprechend reduzierte sich auch die Personalintensität. Sie beträgt, gemessen am Rohertrag, 61,1 Prozent (Vorjahr: 62,2 Prozent).

20. PERSONALKOSTEN

		2015	2014	2013	2012	2011
Personal- und Sozialaufwand	Mio. €	423,0	388,8	348,8	326,3	294,6
Personal- und Sozialaufwand je Mitarbeiter ¹	Tsd. €	62,2	61,7	58,5	57,5	58,3
Personalaufwandsquote	%	14,9	15,1	15,3	15,6	14,8

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.



473 Menschen
in Ausbildung

Zum Ende des Berichtsjahres befanden sich 473 junge Menschen in einer Ausbildung bei BECHTLE (Vorjahr: 455), davon 58 im Ausland. Der Frauenanteil an den Ausbildungsplätzen liegt mit 21 Prozent weit über dem Branchenschnitt. Die technischen Ausbildungsberufe sind mit 203 Azubis etwas stärker vertreten als die kaufmännischen Ausbildungsberufe mit 190 jungen Leuten. 38 junge Menschen studierten in einem wirtschaftswissenschaftlichen, 42 in einem technischen Studiengang der dualen Hochschule. Die Ausbildungsquote in Deutschland ist mit 7,5 Prozent leicht gesunken (Vorjahr: 8,2 Prozent). Grund dafür ist der überproportionale Mitarbeiteraufbau im Inland. Am Stammsitz in Neckarsulm liegt die Ausbildungsquote bei 9,7 Prozent (Vorjahr: 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. Zahlreiche Schüler nutzen außerdem das große Angebot von Schülerpraktika in verschiedenen Abteilungen der Konzernzentrale. Die Kooperation mit Schulen bietet eine weitere Möglichkeit, junge Menschen auf BECHTLE als attraktiven Ausbildungsbetrieb aufmerksam zu machen. 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.



„Als einer von 473 Azubis bei Bechtle profitiert man auch vom Austausch untereinander.“

Patrick Sven Da Costa Araujo
Auszubildender zum
Fachinformatiker,
Systemhaus Stuttgart

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, dass auch in diesem Jahr mehrere unserer Auszubildenden von den örtlichen Industrie- und Handelskammern zu regionalen und bundeslandweiten Bestenehrungen eingeladen wurden.

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 angestrebte Wachstum des BECHTLE Konzerns durch geeignete Maßnahmen im Rahmen der strategischen Personalentwicklung zu unterstützen. Im Berichtsjahr 2015 führte die BECHTLE Akademie 293 Veranstaltungen mit insgesamt 3.886 Teilnehmern durch und leistete damit einen entscheidenden Beitrag zur Qualifizierung der BECHTLE Mitarbeiter. Durch den kontinuierlichen Ausbau und die erhöhte Akzeptanz des iLEARN-Kursangebots konnte die Anzahl der Präsenzseminare im Vergleich zum Vorjahr (355 Veranstaltungen mit 4.379 Teilnehmern) reduziert werden.

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 Onlineschulungsportal iLEARN mittlerweile konzernweit an. iLEARN ist ein sowohl für Neueinsteiger als auch für erfahrene Mitarbeiter konzipiertes Weiterbildungsangebot mit aktuell rund 260 Einzelkursen zu den Themen Produkte und Lösungen, Vertrieb, Prozesse, Systeme, Unterweisungen, Softskills sowie Tests in bis zu zehn Sprachen für alle 14 Länder, in denen BECHTLE Mitarbeiter beschäftigt. iLEARN wird aktuell von mehr als 6.700 Mitarbeitern im Konzern genutzt. Ziel ist es, mit iLEARN ein einheitliches und dem technologischen Fortschritt entsprechendes Wissen an allen Standorten sicherzustellen und damit unsere Wettbewerbsfähigkeit weiter auszubauen. Darüber hinaus erreichen wir sowohl zeitliche und räumliche Flexibilität als auch durch das Lernen nach eigenem Rhythmus höhere Teilnehmerzufriedenheit. Zudem verringern wir den Emissionsausstoß und senken die Kosten aufgrund schulungsbedingter Geschäftsreisen. Das webbasierte Schulungsportal ist seit 2009 zertifiziert nach DIN EN ISO 9001. 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. 28 junge Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter nahmen im Jahr 2015 daran teil. Das seit 2011 bestehende General-Management-Programm, ein Programm zur Nachwuchsförderung im Führungskräftebereich, besuchten im Berichtsjahr 13 Teilnehmer. Beide Programme dienen dem Aufbau eines Talentpools, um künftig vermehrt strategisch wichtige Führungspositionen mit herausragenden Managern aus den eigenen Reihen besetzen zu können.

Engagierten und IT-affinen Berufseinsteigern bietet BECHTLE bereits im fünften Jahr ein attraktives Traineeprogramm mit den Schwerpunkten „Vertrieb Industrie“, „Vertrieb Öffentliche Auftraggeber“ und „IT System Engineering/IT Consulting“ an. Dieses war auch im Jahr 2015 wieder erfolgreich und erhielt nach einer intensiven Qualitätsprüfung durch die Absolventa GmbH in Zusammenarbeit mit der Ludwig-Maximilians-Universität (LMU) München erneut das Traineesiegel: „Karriereförderndes & faires Trainee-Programm“. Das Programm wurde im Jahr 2015 von acht Teilnehmern absolviert.



bechtle.com/trainee

BECHTLE verfügt über eine im Branchenvergleich hohe Zertifizierungsdichte. Mit den nach Herstellerangaben zertifizierten Mitarbeitern gewährleistet BECHTLE den Kunden jederzeit eine hohe Beratungsqualität und Lösungskompetenz. Auch 2015 bildeten die Maßnahmen zur Zertifizierung der Mitarbeiter einen Schwerpunkt im Rahmen der Personalarbeit.

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

CORPORATE-GOVERNANCE-BERICHT

Eine verantwortungsvolle, auf Nachhaltigkeit ausgerichtete Unternehmenspolitik war von jeher der Leitgedanke wirtschaftlichen Handelns und Denkens bei Bechtle. Insofern war die Festlegung solcher Gedanken in Kodizes für Bechtle nichts Neues, sondern Bestätigung dessen, was schon immer in unserem Unternehmen gelebt wurde. Die Bedürfnisse und Ansprüche der Mitarbeiter, die Anforderungen der Aktionäre ebenso wie die Erwartungen an die gesamtgesellschaftliche Verantwortung sind Orientierungsstandards bei der langfristigen Ausrichtung des Unternehmens.



[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 einen Vertreter, den die Aktionäre mit der Ausübung ihres Stimmrechts bevollmächtigen können. BECHTLE stellt sicher, dass der Stimmrechtsvertreter auch während der Hauptversammlung erreichbar ist. 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 Complaincethemen. 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. 11 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.



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

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

Grundsätzlich gilt für die BECHTLE AG, dass bei der Bestellung von Vorstandsmitgliedern ebenso wie bei der Besetzung von Führungspositionen Qualifikation und Eignung der Kandidaten die maßgeblichen Kriterien sind, unabhängig vom Geschlecht. Mit diesem Prinzip der rein qualifikationsbezogenen Neutralität glaubt die BECHTLE AG dem Unternehmenswohl am ehesten gerecht zu werden. Insoweit hat der Aufsichtsrat bei der Besetzung des Vorstands nicht die in Ziffer 5.1.2 Abs.1 Satz 2 DCGK (alte Fassung) empfohlene angemessene Berücksichtigung von Frauen angestrebt.

Mit dem „Gesetz für die gleichberechtigte Teilhabe von Frauen und Männern an Führungspositionen in der Privatwirtschaft und im öffentlichen Dienst“ vom 24. April 2015 wurden die betroffenen Unternehmen verpflichtet, Zielgrößen für den Frauenanteil im Vorstand sowie in den beiden darunterliegenden Führungsebenen festzulegen. Der Aufsichtsrat der BECHTLE AG hat sich mit der Festlegung einer Zielquote für den

Vorstand befasst. Das Gremium ist der festen Überzeugung, dass es im Unternehmensinteresse liegt, die Vorstände langfristig an das Unternehmen zu binden und im Unternehmen zu halten. Eine Änderung in der Besetzung des Vorstands ausschließlich zum Zweck der Erhöhung der Frauenquote stand und steht daher außer Frage. Die BECHTLE AG ist stets darauf bedacht, in allen Unternehmensteilen und Hierarchieebenen so effizient wie möglich zu arbeiten. Daher steht auch eine Aufstockung des Vorstands zur Sicherstellung einer Frauenquote nicht zur Diskussion. Die Frauenquote im Vorstand liegt derzeit bei 0 Prozent. Eine Änderung dieser Quote erscheint aus heutiger Sicht mittelfristig als unrealistisch. Der Aufsichtsrat hat daher die Zielquote für den Frauenanteil im Vorstand bis zum 30. Juni 2017 auf 0 Prozent festgelegt.

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

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

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

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

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

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. Darüber hinaus liegt es im Ermessen des Aufsichtsrats, dem Vorstand eine Sondertantieme zu gewähren. Versorgungszusagen der Gesellschaft gegenüber Vorstandsmitgliedern hat es im Berichtsjahr wie in der Vergangenheit nicht gegeben.

Die BECHTLE AG hat bis zum Geschäftsjahr 2014 von der Opting-out-Möglichkeit des § 286 Abs. 5 HGB Gebrauch gemacht. Damit war die BECHTLE AG für die Jahres- und Konzernabschlüsse von der Pflicht zur individualisierten Offenlegung der Vorstandsvergütung befreit (Ziffer 4.2.4 DCGK). Insoweit entsprach 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 sorgten aus Sicht der Gesellschaft die Angabe der Gesamtsumme der Vorstandsvergütung sowie die Aufschlüsselung in fixe und variable Anteile für ausreichende Transparenz. Beginnend mit dem Geschäftsjahr 2015 weist die BECHTLE AG die Vergütung des Vorstands individualisiert und unter Verwendung der Mustertabellen des DCGK aus. Diese Angaben erfolgen im Anhang.

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

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

Der 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 in den Dienstverträgen der Vorstände Michael Guschlbauer und Jürgen Schäfer Abfindungs-Caps im Sinn von Ziffer 4.2.3 Abs. 4 DCGK vorgesehen.

Im bestehenden Vertrag des Vorstandsvorsitzenden Dr. Thomas Olemotz ist ein solcher Cap nicht vorgesehen. Der Aufsichtsrat erachtete seinerzeit eine formale Begrenzung als nicht angebracht. Der Aufsichtsrat plant jedoch, bei einer in Zukunft anstehenden Verlängerung oder Änderung des bestehenden Dienstvertrags mit dem Vorstandsvorsitzenden oder bei Neuabschluss von Vorstandsdienstverträgen Abfindungs-Caps zu vereinbaren. Bis dahin gelten für den Vorstandsvorsitzenden im Fall einer vorzeitigen Beendigung des Dienstvertrags die gesetzlichen Regelungen. 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. 230f.

Der Aufsichtsrat der BECHTLE AG besteht satzungsgemäß aus zwölf Mitgliedern. Nach dem Mitbestimmungsgesetz (MitbestG) setzt er sich zu gleichen Teilen aus Aktionärs- und Arbeitnehmervertretern zusammen. Dem Aufsichtsrat gehören derzeit 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.

Durch das „Gesetz für die gleichberechtigte Teilhabe von Frauen und Männern an Führungspositionen in der Privatwirtschaft und im öffentlichen Dienst“ ist die BECHTLE AG verpflichtet, im Aufsichtsrat eine Geschlechterquote von mindestens 30 Prozent einzuhalten. Diese Quote gilt für ab dem 1. Januar 2016 neu zu besetzende Posten, im Fall der BECHTLE AG also spätestens mit der nächsten regulären Neuwahl auf der Hauptversammlung 2018. Derzeit liegt die Frauenquote im BECHTLE Aufsichtsrat bei 25 Prozent. Der BECHTLE Aufsichtsrat ist bestrebt, die gesetzlich geforderte Quote schon vor der nächsten regulären Wahl zum Aufsichtsrat zu erfüllen.

Im Berichtsjahr gab es keine Änderung in der Zusammensetzung des Aufsichtsrats und seiner Ausschüsse.

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

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

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

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

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

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

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 Vergütungsstruktur trägt der Verantwortung und dem Tätigkeitsumfang der einzelnen Mitglieder Rechnung. Dabei werden der Vorsitz, der stellvertretende Vorsitz sowie die Tätigkeit beziehungsweise der Vorsitz in den Ausschüssen berücksichtigt. Eine erfolgsorientierte Vergütung ist nicht vorgesehen. Die BECHTLE AG weist die Vergütung der Aufsichtsratsmitglieder individualisiert aus. Diese Angaben erfolgen im Anhang.



„Langjährige Expertise ist nicht zu unterschätzen.“

Jochen Rummel
Leitung Projekt- und
Servicemanagement,
Systemhaus Neckarsulm



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

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. 212 und S. 230 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:

21. ANZAHL DER AKTIEN AN DER BECHTLE AG – VORSTAND		in Stück
Name	31.12.2015	31.12.2014
Dr. Thomas Olemotz	0	0
Michael Guschlbauer	0	0
Jürgen Schäfer	4.000	4.000

22. ANZAHL DER AKTIEN AN DER BECHTLE AG – AUFSICHTSRAT		in Stück
Name	31.12.2015	31.12.2014
Vertreter der Anteilseigner		
Kurt Dobitsch	0	0
Prof. Dr. Thomas Hess	0	0
Dr. Walter Jaeger	0	0
Dr. Matthias Metz	0	0
Karin Schick	7.353.287 ¹	7.353.287 ¹
Dr. Jochen Wolf	0	0
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 2015 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 14. März 2016 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 2015 hatte zwei Gesichter. Einerseits ließ die extrem expansive Geldpolitik der Zentralbanken die Kurse vor allem in der ersten Jahreshälfte fulminant steigen und bescherte den deutschen Leitindizes neue Höchstwerte. Auf der anderen Seite sorgten jedoch der anhaltende Kampf um den Verbleib Griechenlands in der Eurozone, die Turbulenzen an den chinesischen Börsen, der Ölpreisverfall, der VW-Skandal, die Krisenherde in Nahost und nicht zuletzt die Zunahme des weltweiten IS-Terrors für Nervosität an den Aktienmärkten. Starke Kursschwankungen waren die Folge. Die Bechtle Aktie konnte ungeachtet aller Turbulenzen mit einem Wertzuwachs von über 34 Prozent an das erfolgreiche Vorjahr anknüpfen.

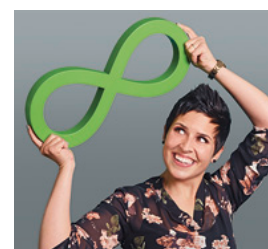
Aktienmarkt

Die extrem niedrigen Zinssätze der Zentralbanken ließen die Kurse an den deutschen Aktienmärkten zu Beginn des Jahres zunächst in die Höhe schnellen. Im März überschritt der DAX erstmals die Marke von 12.000 Punkten und verzeichnete Mitte April mit 12.375 Punkten ein neues Allzeithoch. Zu Beginn der zweiten Jahreshälfte nahm die Nervosität der Anleger deutlich zu und Ende August führten anhaltende Konjunktursorgen sowie der Börsencrash in China zu kräftigen Kurseinbrüchen. Die Börsen erholten sich jedoch im Herbst wieder, die Kurse stiegen erneut, teilweise sogar auf neue Höchstwerte. Der DAX verzeichnete zum Jahresende ein Plus von 10,0 Prozent. Noch stärker legten der MDAX mit 22,5 Prozent und der SDAX mit 25,5 Prozent zu. Mit 32,5 Prozent konnte der TecDAX den höchsten Zuwachs verbuchen.

Kursentwicklung

Die BECHTLE Aktie konnte die positive Entwicklung des Vorjahres fortführen. Sie startete am 2. Januar 2015 mit einem Schlusskurs von 65,67 € in das neue Börsenjahr und markierte am 6. Januar mit 64,49 € den niedrigsten Stand des gesamten Jahres. Kontinuierlich steigende Kurse bescherten unserem Papier Anfang Februar einen ersten Höchststand bei 75,97 €. Nach einer volatilen Phase im Frühjahr mündete der Kurs unseres Papiers im weiteren Verlauf in eine stabile Seitwärtsbewegung bei Werten um 67 €.

Die zweite Jahreshälfte begann mit einem kräftigen Kurssprung. Am 10. August lag der Kurs der BECHTLE Aktie erstmals über 80 €. Nachdem sich unser Papier Ende August dem allgemeinen Marktgeschehen nicht entziehen konnte und ebenso wie der übrige Markt Kursverluste hinnehmen musste, erholte sich die Aktie jedoch schnell. Der Aktienkurs stieg stetig und erreichte am 7. Dezember bei 92,64 € ein neues Allzeithoch. Bei einem Schlusskurs von 88,06 € am 30. Dezember 2015 beendete die BECHTLE Aktie das Börsenjahr mit einem beachtlichen Plus von 34,1 Prozent.



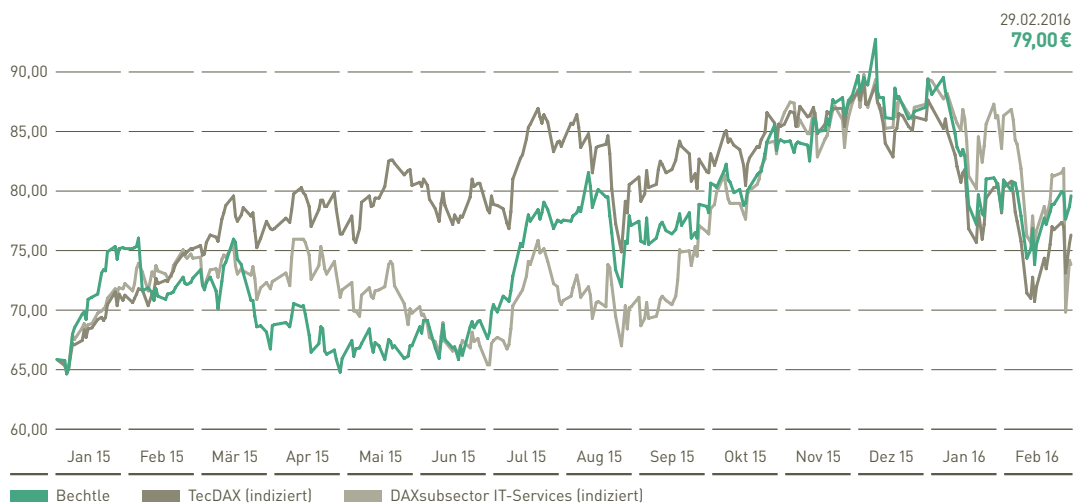
„2015 ging es für unsere Aktie steil nach oben: plus 34,1 Prozent.“

Vanessa Kreutzer
Teamkoordinator,
Bechtle ÖA direct

23. DIE BECHTLE AKTIE – KURSENTWICKLUNG JANUAR 2015 BIS FEBRUAR 2016

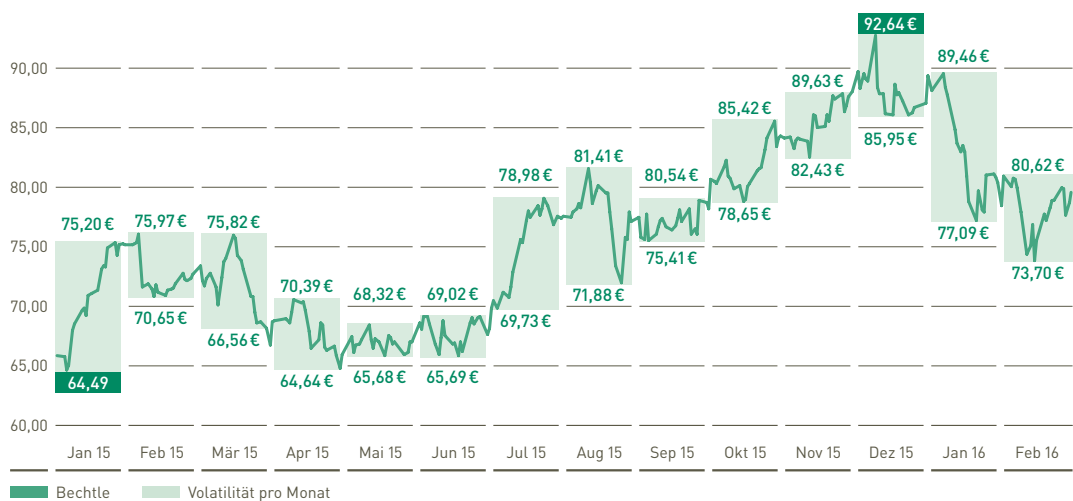
in €

Den aktuellen
Aktienkurs
finden Sie unter
bechtle.com/aktie



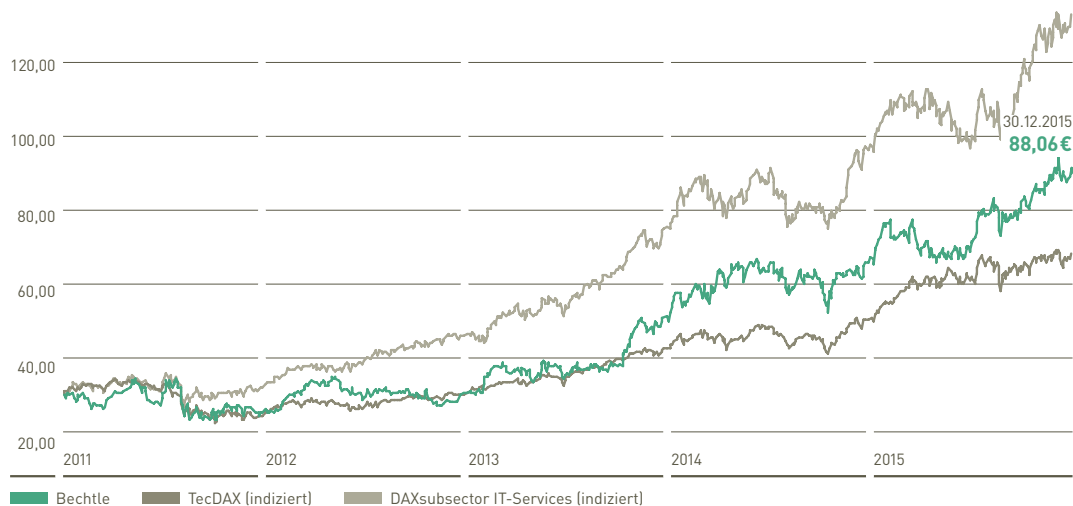
24. DIE BECHTLE AKTIE – KURSENTWICKLUNG JANUAR 2015 BIS FEBRUAR 2016

in €



25. DIE BECHTLE AKTIE – KURSENTWICKLUNG 2011 BIS 2015

in €



Parallel zur Kursentwicklung verlief die Entwicklung der Marktkapitalisierung. Diese lag zum Jahresende bei 1.849,3 Mio. € und damit um 463,7 Mio. € höher als Ende 2014 mit 1.385,6 Mio. €. Im Ranking der Deutschen Börse wird BECHTLE per 31. Dezember 2015 bei der Marktkapitalisierung im TecDAX auf Rang 12 geführt und konnte so gegenüber dem Vorjahr einen Platz gutmachen.

Ebenso erfreulich entwickelte sich der Börsenumsatz. Der durchschnittliche tägliche Börsenumsatz lag mit 3.452,4 TSD. € deutlich höher als im Vorjahr (2.452,9 TSD. €). Auch das Handelsvolumen in Stückzahlen gemessen nahm zu. Durchschnittlich wurden pro Tag 46.580 BECHTLE Aktien gehandelt (Vorjahr: 41.281). Im Dezember-Ranking der Deutschen Börse lag BECHTLE beim Börsenumsatz im TecDAX auf Platz 17. Im Vorjahr rangierte das Unternehmen auf Platz 18.

26. HANDELSDATEN DER BECHTLE AKTIE

		2015	2014	2013	2012	2011
Kurs Jahresbeginn	€	65,67	49,33	30,93	26,42	30,39
Kurs Jahresende	€	88,06	65,98	49,47	30,65	26,20
Höchstkurs	€	92,64	65,98	50,95	35,10	34,35
Tiefstkurs	€	64,49	49,33	30,07	25,50	23,48
Performance – relativ	%	+34,1	+33,8	+59,9	+16,0	-13,8
Marktkapitalisierung – total ¹	Mio. €	1.849,3	1.385,6	1.038,9	643,7	550,2
Durchschnittlicher Umsatz je Handelstag ²	Stück	46.580	41.281	34.201	42.143	51.873
Durchschnittlicher Umsatz je Handelstag ²	€	3.452.399	2.452.888	1.364.142	1.281.620	1.460.183

Kursdaten Xetra-Schlusskurse

¹ Zum Jahresende

² Alle deutschen Börsen

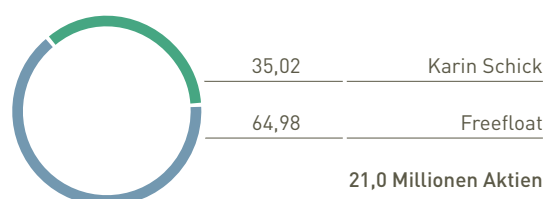
Aktionärsstruktur

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 laut Stimmrechtsmitteilung vom 15. Dezember 2015 knapp 10 Prozent der Aktien.

27. 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 2015 erzielten sehr guten Ergebnissen und angesichts der komfortablen Liquiditätslage des Unternehmens sind Vorstand und Aufsichtsrat übereingekommen, der Hauptversammlung für das Geschäftsjahr 2015 eine Dividende von 1,40 € pro Anteilsschein vorzuschlagen. Im Vorjahr schüttete die BECHTLE AG eine Dividende von 1,20 € je Aktie aus. Vorbehaltlich der Zustimmung durch die Hauptversammlung entspricht der Ausschüttungsvorschlag einer Anhebung der Dividende von 16,7 Prozent beziehungsweise von 20 Eurocent.

Zum 31. Dezember 2015 lag die Anzahl dividendenberechtigter Aktien bei 21.000.000 Stück. Daraus ergibt sich eine Ausschüttungssumme für das Geschäftsjahr 2015 von 29,4 Mio. €. Die Ausschüttungsquote läge demnach bei 31,7 Prozent des Konzernergebnisses nach Steuern (Vorjahr: 33,1 Prozent). Die Dividendenrendite beträgt bezogen auf den Jahresschlusskurs unserer Aktie 1,6 Prozent (Vorjahr: 1,8 Prozent).

Ergebnis je Aktie



Siehe Ertragslage,
S. 93

Siehe auch Anhang,
Kapitel III, Ergebnis
je Aktie, S. 167

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 92,9 Mio. € lag das EPS bei 4,42 € und damit um 21,9 Prozent beziehungsweise 79 Eurocent über dem Vorjahr (3,63 €).

28. AKTIENKENNZAHLEN

		2015	2014	2013	2012	2011
Dividendenberechtigte Aktien ¹	Stück	21.000.000	21.000.000	21.000.000	21.000.000	21.000.000
Ergebnis je Aktie	€	4,42	3,63	3,02	2,68	2,99
Ausschüttungssumme	Mio. €	29,4 ²	25,2	23,1	21,0	21,0
Ausschüttungsquote	%	31,7 ²	33,1	36,4	37,1	33,5
Bardividende je Aktie	€	1,40 ²	1,20	1,10	1,00	1,00
Dividendenrendite ¹	%	1,6 ²	1,8	2,2	3,3	3,8
Kurs-Gewinn-Verhältnis ¹		19,9	18,2	16,4	11,4	8,8

¹ Zum Jahresende

² Vorbehaltlich der Zustimmung durch die Hauptversammlung



Für weitere
Kennzahlen
siehe Mehrjahres-
übersicht, S. 234

Hauptversammlung

Zur 15. ordentlichen Hauptversammlung der BECHTLE AG begrüßten Vorstand und Aufsichtsrat der Gesellschaft am 16. Juni 2015 rund 700 Aktionäre und Gäste im Konzert- und Kongresszentrum Harmonie in Heilbronn. Diese repräsentierten 74,54 Prozent des gesamten Grundkapitals der Gesellschaft. Zum Erfolg der Veranstaltung trugen nicht zuletzt die Abstimmungsergebnisse bei, die das hohe Vertrauen in das Management dokumentieren. Die meisten aufgerufenen Tagesordnungspunkte wurden mit überwältigender Mehrheit beschlossen.

Kommunikation mit dem Kapitalmarkt

Die Sicht von Analysten auf ein Unternehmen hat wesentlichen Einfluss auf die Meinungsbildung von Aktionären und Investoren. Insgesamt berichteten 2015 zehn Häuser in ausführlichen Studien und aktuellen Kurzanalysen über BECHTLE: Baader Bank, Bankhaus Lampe, Commerzbank, Deutsche Bank, DZ Bank, fairesearch, Hauck & Aufhäuser, Landesbank Baden-Württemberg, Metzler und M.M. Warburg. Die Baader Bank hat ihre Coverage zum Unternehmen im August 2015 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.

Auch 2015 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 elften 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 Strategieausrichtung 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 und die Inhalte werden regelmäßig aktualisiert. 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.



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



bechtle.com

[facebook.com/
BechtleAG](https://facebook.com/BechtleAG)

[twitter.com/
Bechtle_AG](https://twitter.com/Bechtle_AG)

ÜBERNAHMERECHTLICHE ANGABEN

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

Zum 31. Dezember 2015 betrug das Grundkapital der Gesellschaft 21.000.000 € und war in 21.000.000 auf den Inhaber lautende Stückaktien (Stammaktien) eingeteilt. Der auf jede einzelne Aktie entfallende anteilige Betrag des Grundkapitals beträgt 1,00 €. Alle Aktien sind stimm- und dividendenberechtigt. Die mit den Stammaktien verbundenen Rechte und Pflichten ergeben sich aus dem Aktiengesetz.

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



[bechtle.com/
aktionaersstruktur](http://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

Änderungen bis zum Tag der Berichterstellung am 29. Februar 2016 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](http://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. 176

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

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

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

RAHMENBEDINGUNGEN

GESAMTWIRTSCHAFT



ec.europa.eu

Im Berichtsjahr hat die Dynamik des wirtschaftlichen Wachstums in der EU stark zugelegt. Laut den Zahlen der Europäischen Kommission stieg das Bruttoinlandsprodukt (BIP) 2015 EU-weit um 1,9 Prozent. Im Vorjahr lag das Wachstum bei 1,4 Prozent. Innerhalb der BECHTLE Märkte in der EU zeigten alle Länder Wachstum, allerdings unterschiedlich ausgeprägt. Am unteren Ende der Skala liegen mit einem Wachstum des BIP um 0,7 Prozent beziehungsweise 0,8 Prozent Österreich und Italien. Ganz oben finden sich Tschechien mit 4,5 Prozent und der EU-weite Spitzenreiter Irland mit 6,9 Prozent. Die für BECHTLE als Indikator relevanten Ausrüstungsinvestitionen sind 2015 in der EU mit 4,4 Prozent überproportional gewachsen. Die Dynamik hat gegenüber dem Vorjahr mit 4,1 Prozent zugelegt.

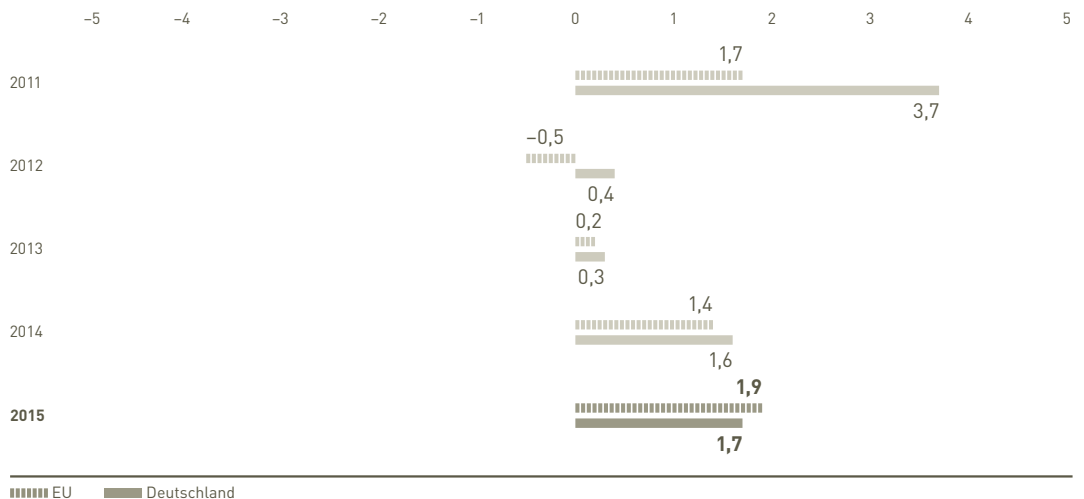


destatis.de

Die deutsche Wirtschaft konnte 2015 das hohe Niveau des Vorjahres halten. Nach Angaben des Statistischen Bundesamtes stieg das BIP im Berichtsjahr um 1,7 Prozent (Vorjahr: 1,6 Prozent), die Ausrüstungsinvestitionen legten um 3,6 Prozent zu (Vorjahr: 3,7 Prozent). Das Wachstum der staatlichen Investitionen lag in Deutschland bei 2,7 Prozent gegenüber dem Vorjahr mit 1,7 Prozent. Eingetrübt hat sich die wirtschaftliche Entwicklung in der Schweiz. Dort lag das BIP-Wachstum 2015 nach einer Schätzung der dortigen Expertengruppe Konjunkturprognosen des Bundes bei lediglich 0,8 Prozent, nach 1,8 Prozent im Vorjahr. Hauptgrund für die verhaltene Entwicklung ist der starke Schweizer Franken.

29. BIP-ENTWICKLUNG

in %



BRANCHE

Der IT-Markt gehörte mit einer überdurchschnittlichen Steigerung auch 2015 zu den Wachstumstreibern. Das Marktforschungsinstitut EITO beziffert das Wachstum für den IT-Markt in der EU mit 3,6 Prozent, nach 2,6 Prozent im Vorjahr. Alle drei Teilsegmente haben dazu beigetragen. Umsätze mit Services stiegen um 2,5 Prozent, Software konnte um 4,9 Prozent zulegen. Eine Überraschung gelang dem Segment Hardware: Gingen zu Beginn des Berichtsjahres die Prognosen noch von einem Rückgang bei Umsätzen mit Hardware aus, steht jetzt ein Plus von 5,3 Prozent zu Buche. Zwar waren wie erwartet Umsätze mit PCs rückläufig. Dies wurde aber durch Wachstum in allen anderen Produktgruppen kompensiert. In den Ländern mit BECHTLE Präsenz ging die Schere bei den Hardwareumsätzen 2015 wieder weit auseinander. Sie reicht von minus 3,1 Prozent in der Schweiz bis plus 17,7 Prozent in Irland. Im Bereich Software sind die Unterschiede nicht ganz so ausgeprägt. Die Spanne reicht von 1,2 Prozent in Italien bis 6,7 Prozent in Großbritannien.



eito.com

Die Entwicklung in Österreich ist weitgehend in Einklang mit den Zahlen für die EU. Der IT-Markt insgesamt zeigt ein Wachstum von 3,7 Prozent. Hardwareumsätze konnten stärker zulegen und verzeichneten ein Plus von 7,2 Prozent. Services stiegen um 2,4 Prozent und Software um 4,1 Prozent. In der Schweiz blieb die Entwicklung hinter den Erwartungen zurück. Der IT-Markt insgesamt konnte zwar um 2,8 Prozent zulegen, allerdings waren die Hardwareumsätze bereits das dritte Jahr in Folge rückläufig und lagen bei minus 3,1 Prozent. Services legten um 2,7 Prozent zu und Software um 6,4 Prozent.

Der deutsche IT-Markt war 2015 sehr ausgewogen. Das Wachstum lag bei 3,8 Prozent, nach 4,0 Prozent im Vorjahr. Das Hardwaregeschäft kletterte vor allem dank zweistelliger Zuwachsraten in den Produktgruppen Server, Storage und Drucker um 3,7 Prozent. Software stieg um 5,4 Prozent und Umsätze mit Services um 3,0 Prozent.

GESAMTEINSCHÄTZUNG

Die gesamtwirtschaftliche Lage war im Berichtsjahr positiv. Das BIP in Deutschland konnte das gute Niveau halten und das BIP in der EU auf dieses Niveau aufschließen. Auch die IT-Branche war geprägt von hohen Zuwachsraten. Der IT-Markt insgesamt entwickelte sich gegenüber dem BIP überproportional. Besonders erwähnenswert ist der Hardwaremarkt, der sich entgegen allen Prognosen 2015 als Wachstumsmotor zeigte.

Die BECHTLE AG konnte die konjunkturellen Vorgaben aufgrund der sehr breiten Marktaufstellung und der hohen Kompetenz bei allen relevanten Lösungsthemen optimal umsetzen. Der Umsatz stieg in allen Regionen und in beiden Segmenten überproportional an. Dabei konnte BECHTLE sowohl das Marktwachstum wie auch das Wachstum vieler Wettbewerber übertreffen. Damit hat die BECHTLE AG im Berichtsjahr ihren Marktanteil erneut deutlich ausgebaut.

Neben der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung und der Branchenkonjunktur gab es in den BECHTLE Märkten 2015 keine wesentlichen Ereignisse außerhalb des Unternehmens, die sich nennenswert auf den Geschäftsverlauf auswirkten.

ERTRAGS-, VERMÖGENS- UND FINANZLAGE

ERTRAGSLAGE

Die Bechtle AG hat im Geschäftsjahr 2015 ihren Wachstumskurs eindrucksvoll fortgesetzt. Beim Umsatz lag das Plus bei annähernd 10 Prozent, beim Ergebnis konnte das Unternehmen sogar um 20,5 Prozent zulegen. Die Investitionen in neue Mitarbeiter wie auch in Aus- und Weiterbildung unseres Personals zahlen sich ebenso aus wie das umfassende Portfolio der Bechtle Gruppe und die Konzentration auf stark nachgefragte Technologiethemata. Daher ist es nur folgerichtig, dass das Wachstum von beiden Segmenten und allen Ländermärkten getragen wurde. Die EBT-Marge liegt konzernweit bei 4,6 Prozent und damit in Reichweite der Zielmarke unserer Vision 2020 von 5 Prozent.

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 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 2,84 MRD. € knapp 10 Prozent über dem Vorjahreswert von 2,58 MRD. €. Der Zuwachs auf 1,92 MRD. € (Vorjahr: 1,73 MRD. €) im Segment IT-Systemhaus & Managed Services betrug knapp 11 Prozent. Im Segment IT-E-Commerce lag der Auftragseingang mit 0,92 MRD. € (Vorjahr: 0,85 MRD. €) rund 8 Prozent über Vorjahr.

Der Auftragsbestand im Konzern betrug zum Jahresende rund 350 Mio. € gegenüber 288 Mio. € im Jahr zuvor. Davon entfallen 296 Mio. € auf das Segment IT-Systemhaus & Managed Services (Vorjahr: 241 Mio. €) und 54 Mio. € auf das Segment IT-E-Commerce (Vorjahr: 46 Mio. €). Die Auftragsreichweite beträgt im Segment IT-Systemhaus & Managed Services rund zwei Monate. Im Handelsegment steht die unmittelbare und schnelle Anlieferung der Waren im Vordergrund, sodass die Auftragsreichweite bei etwa drei Wochen liegt.

Umsatzentwicklung

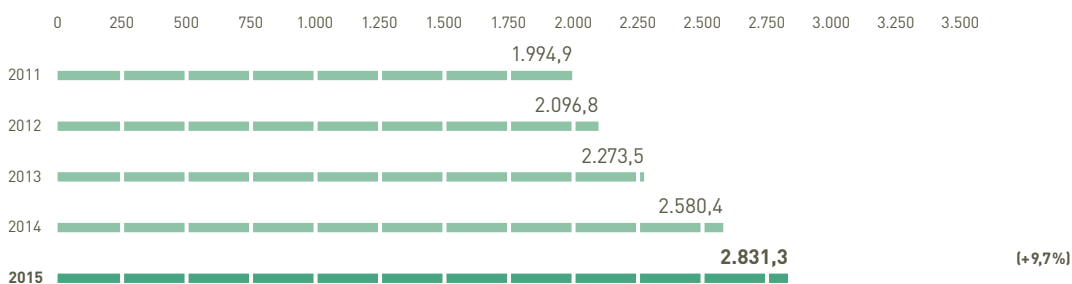
BECHTLE hat im Geschäftsjahr 2015 den Umsatz von 2.580,4 Mio. € auf 2.831,3 Mio. € gesteigert. Das Plus von 9,7 Prozent erwirtschaftete BECHTLE weitgehend organisch. Damit hat BECHTLE die Prognose einer deutlichen Umsatzsteigerung am oberen Rand erreicht.



Siehe Anhang,
Umsatzerlöse,
S. 164

30. UMSATZ

in Mio. €



Haupttreiber des Wachstums waren wie im Vorjahr die ausländischen Gesellschaften im Segment IT-E-Commerce. Sie legten um 12,4 Prozent zu. Wachstumsimpulse kamen hier aus allen Ländermärkten und von allen Marken der BECHTLE Gruppe. Ähnlich dynamisch stiegen die Umsätze im inländischen Systemhausgeschäft. Hier lag das Wachstum bei 11,1 Prozent. Aufgrund der hohen Kompetenz von BECHTLE in den relevanten Technologiefeldern hat das Unternehmen den Dienstleistungsanteil in diesem Segment weiter erhöht.

Über das Jahr verteilt lagen die Wachstumsraten unterschiedlich hoch. Nach einem guten Jahresstart mit einem Plus von 6,1 Prozent konnte BECHTLE im zweiten und dritten Quartal mit 13,6 Prozent beziehungsweise 11,0 Prozent sogar zweistellige Wachstumsraten realisieren. Im Schlussquartal übertraf das Unternehmen die bereits herausragende Leistung des Vorjahres mit 8,4 Prozent nochmals im hohen einstelligen Bereich.

31. UMSATZENTWICKLUNG

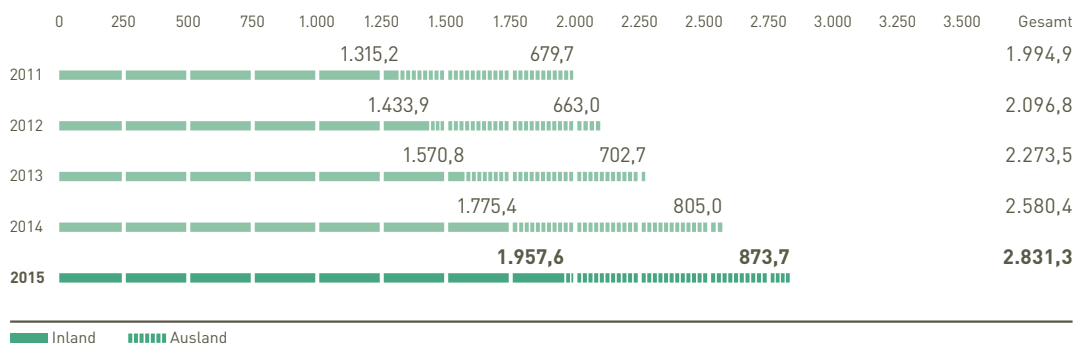
in Mio. €

	Q1		Q2		Q3		Q4	
	2015	2014	2015	2014	2015	2014	2015	2014
Konzernumsatz	622,5	586,7	686,1	603,7	686,2	618,3	836,6	771,8
% vom Gesamtjahresumsatz	22,0	22,7	24,2	23,4	24,2	24,0	29,5	29,9

Die Erhöhung der durchschnittlichen Beschäftigtenzahl lag mit 7,8 Prozent unter dem Umsatzwachstum. Somit konnte BECHTLE die Produktivität im Berichtsjahr weiter steigern. Der Umsatz je Mitarbeiter belief sich bei 6.376 Voll- und Teilzeitkräften (Vorjahr: 5.872) auf 444 TSD. € nach 439 TSD. € im Vorjahr.

32. REGIONALE UMSATZVERTEILUNG

in Mio. €



In Deutschland war die Umsatzentwicklung mit 10,3 Prozent überproportional. Damit bleibt das Inland der wichtigste Markt für BECHTLE. Der Anteil am Gesamtumsatz stieg leicht von 68,8 Prozent auf 69,1 Prozent. Absolut erreichte der Umsatz im Inland mit 1.957,6 Mio. € fast die Zwei-Milliarden-Grenze (Vorjahr: 1.775,4 Mio. €). Der Auslandsanteil lag mit 873,7 Mio. € (Vorjahr: 805,0 Mio. €) bei 30,9 Prozent (Vorjahr: 31,2 Prozent).

Kosten- und Ertragsentwicklung



Siehe Anhang,
Aufwandsgliederung,
S. 165

Umsatzkosten. Das Bruttoergebnis erhöhte sich im Berichtsjahr überproportional um 12,0 Prozent auf 429,4 Mio. € (Vorjahr: 383,2 Mio. €). Die Umsatzkosten haben sich im Vergleich zum Umsatz mit 9,3 Prozent unterproportional entwickelt. Während der Materialaufwand mit 9,6 Prozent nur marginal schwächer als der Gesamtumsatz wuchs, lag der Anstieg des Personalaufwands der Mitarbeiter im Bereich Dienstleistung, deren Personalkosten in den Umsatzkosten anfallen, mit 6,7 Prozent deutlich darunter. Die Bruttomarge konnte daher auf 15,2 Prozent erhöht werden (Vorjahr: 14,9 Prozent).

33. UMSATZKOSTEN/BRUTTOERGEBNIS

		2015	2014	2013	2012	2011
Umsatzkosten	Mio. €	2.401,9	2.197,2	1.933,1	1.778,1	1.697,2
Bruttoergebnis	Mio. €	429,4	383,2	340,4	318,7	297,7
Bruttomarge	%	15,2	14,9	15,0	15,2	14,9



Siehe Mitarbeiter,
S. 67

Vertriebs- und Verwaltungskosten. Die Vertriebskosten stiegen 2015 annähernd parallel zum Umsatz mit 9,8 Prozent auf 182,8 Mio. € (Vorjahr: 166,6 Mio. €). Folglich blieb die Vertriebskostenquote konstant bei 6,5 Prozent. Die Verwaltungskosten stiegen um 11,6 Prozent von 124,0 Mio. € auf 138,4 Mio. €. Die Quote erhöhte sich leicht von 4,8 Prozent im Vorjahr auf nun 4,9 Prozent. Hintergrund ist der überdurchschnittlich gestiegene Personalaufwand bei den Verwaltungskosten.

Die sonstigen betrieblichen Erträge erhöhten sich von 15,8 Mio. € auf 21,3 Mio. €. Großen Einfluss hatte der Verkauf der Gate in der Schweiz. Insgesamt beläuft sich der Einmaleffekt auf rund 3 Mio. €.

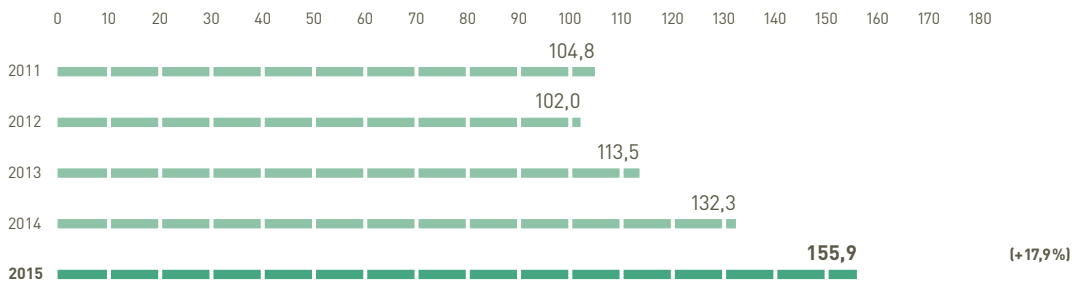
34. VERTRIEBSKOSTEN/VERWALTUNGSKOSTEN

		2015	2014	2013	2012	2011
Vertriebskosten	Mio. €	182,8	166,6	151,5	145,4	127,1
Vertriebskostenquote	%	6,5	6,5	6,7	6,9	6,4
Verwaltungskosten	Mio. €	138,4	124,0	110,5	104,3	93,7
Verwaltungskostenquote	%	4,9	4,8	4,9	5,0	4,7

Ergebnissituation. Das Ergebnis vor Abschreibungen, Finanzergebnis und Steuern (EBITDA) kletterte im Berichtsjahr um 17,9 Prozent auf 155,9 Mio. € (Vorjahr: 132,3 Mio. €). Im Wesentlichen ist der Anstieg auf die mit 8,8 Prozent unterproportional gestiegenen Personalkosten sowie den überdurchschnittlich gestiegenen Deckungsbeitrag zurückzuführen. Die EBITDA-Marge verbesserte sich von 5,1 Prozent auf 5,5 Prozent.

35. EBITDA

in Mio. €



Die Abschreibungen lagen 2015 bei 26,4 Mio. € und damit um 11,3 Prozent über dem Niveau des Vorjahres (23,8 Mio. €). Mit 21,4 Mio. € entfiel der größte Teil auf Software und Sachanlagen (Vorjahr: 19,5 Mio. €). Bei den Sachanlagen handelt es sich im Wesentlichen um erworbene Vermögenswerte wie die Gebäude am Stammsitz Neckarsulm, die eigene IT, Mietereinbauten und Büroausstattung. Zusätzlich fallen Abschreibungen für Vermögenswerte an, die im Rahmen von längerfristigen Wartungsverträgen im Kundennutzen stehen. Weitere Abschreibungen in Höhe von 4,2 Mio. € betrafen Kundenstämme und Kundenserviceverträge (Vorjahr: 3,5 Mio. €).



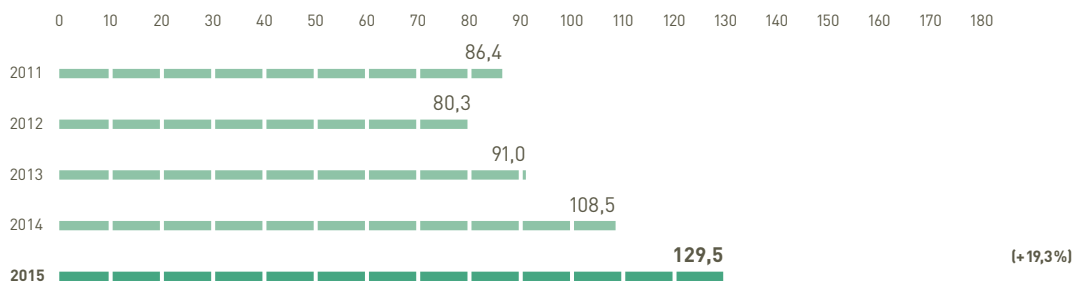
Siehe Wertangaben,
S. 100

Die Abschreibungsquote liegt mit 0,9 Prozent auf Vorjahresniveau und ist gemessen an den übrigen Aufwandspositionen von nachrangiger Bedeutung. Werthaltigkeitsprüfungen der Geschäfts- und Firmenwerte (Impairment-Test) ergaben auch für 2015 keinen Abwertungsbedarf.

Das operative Ergebnis vor Finanzergebnis und Steuern (EBIT) verbesserte sich um 19,3 Prozent auf 129,5 Mio. € (Vorjahr: 108,5 Mio. €). Die EBIT-Marge stieg von 4,2 Prozent auf 4,6 Prozent.

36. EBIT

in Mio. €

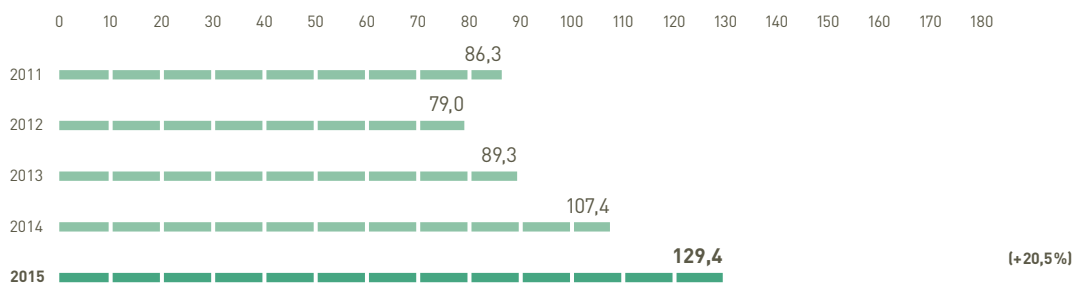


Während sich die Finanzerträge verbesserten, gingen die Finanzaufwendungen zurück, sodass das Finanzergebnis mit minus 0,1 Mio. € weitestgehend ausgeglichen ist (Vorjahr: minus 1,1 Mio. €).

Das Ergebnis vor Steuern (EBT) liegt im Geschäftsjahr 2015 bei 129,4 Mio. € und damit 20,5 Prozent über dem Vorjahr mit 107,4 Mio. €. Nachdem bereits die ersten drei Quartale das Ergebnis stark nach vorn gebracht haben, hat das Schlussquartal die Dynamik nochmals erhöht. Mit 47,1 Mio. € hat BECHTLE von Oktober bis Dezember 36,4 Prozent des Gesamtjahres-EBT erwirtschaftet.

37. EBT

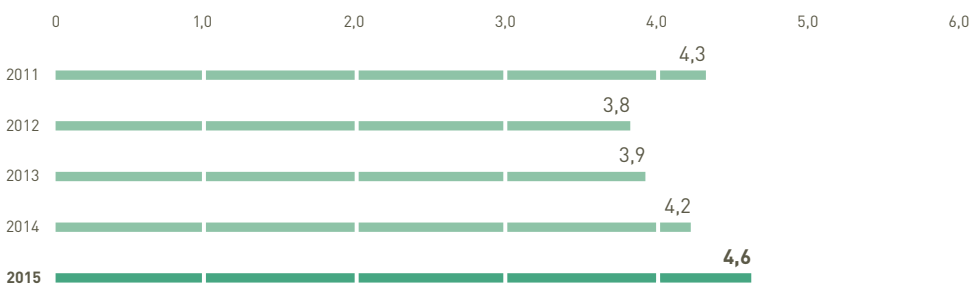
in Mio. €



Die EBT-Marge beläuft sich im Berichtsjahr auf 4,6 Prozent, nach 4,2 Prozent im Geschäftsjahr 2014. Damit ist BECHTLE gemessen am Vorsteuerergebnis nach wie vor das profitabelste unter den großen Systemhäusern und nähert sich gleichzeitig der in der Vision 2020 genannten Zielmarge von 5 Prozent.

38. EBT-MARGE

in %



Im Berichtsjahr stieg der Ertragsteueraufwand um 17,1 Prozent auf 36,5 Mio. € (Vorjahr: 31,2 Mio. €). Die Steuerquote ging von 29,0 Prozent auf 28,2 Prozent zurück. Hier haben sich unter anderem gesenkte Steuersätze in Spanien und Großbritannien sowie die steuerfreien Veräußerungserlöse von zwei Schweizer Gesellschaften ausgewirkt.

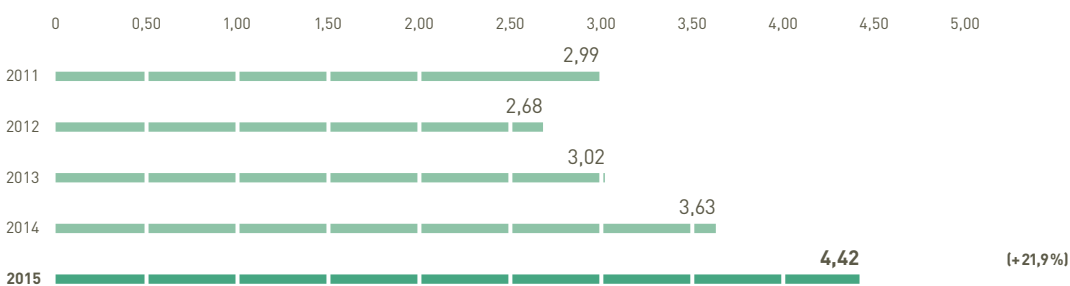


Siehe Anhang,
Ertragsteuern,
S. 166 f.

Das Ergebnis nach Steuern lag mit 92,9 Mio. € um 21,9 Prozent über dem Vorjahr (76,2 Mio. €). Entsprechend stieg das Ergebnis je Aktie (EPS) von 3,63 € auf 4,42 €.

39. 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 siehe den Risikobericht.



Siehe
Fremdwährungen,
S. 124

Grundlage für die Gewinnverwendung und damit die Dividendenausschüttung ist der Einzelabschluss der BECHTLE AG. Er weist einen Jahresüberschuss von 61,8 Mio. € aus (Vorjahr: 49,2 Mio. €). Nach Einstellung von 30,9 Mio. € (Vorjahr: 24,0 Mio. €) in die Rücklagen beläuft sich der Bilanzgewinn für 2015 auf 30,9 Mio. €. Der Vorstand schlägt dem Aufsichtsrat vor, aus dem Bilanzgewinn an die Aktionäre eine Dividende je Aktie von 1,40 € auszuschütten. Damit steigt die Dividende gegenüber dem Vorjahr um 16,7 Prozent, die Ausschüttungsquote liegt bei 31,7 Prozent.



Siehe Dividende,
S. 82

Segmentbericht

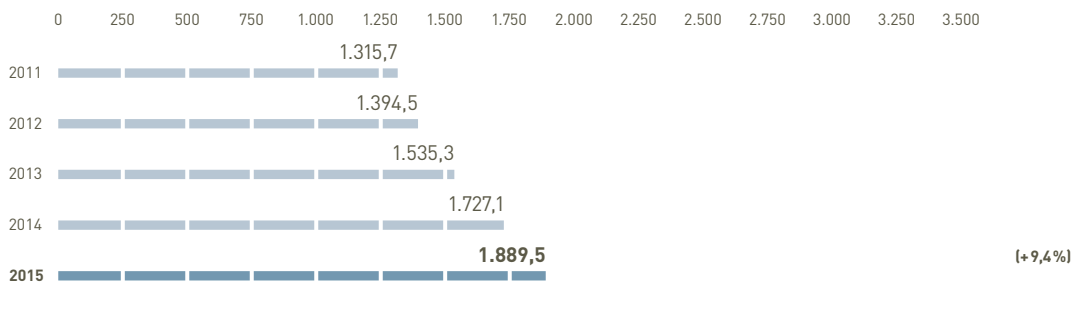


Siehe Anhang,
Segmentinformationen,
S. 205 f.

IT-Systemhaus & Managed Services. Im Dienstleistungssegment erzielte BECHTLE 2015 einen Umsatz von 1.889,5 Mio. € (Vorjahr: 1.727,1 Mio. €). Das entspricht einer Steigerung von 9,4 Prozent. Insgesamt entfielen 66,7 Prozent der Konzernumsätze auf das Segment IT-Systemhaus & Managed Services (Vorjahr: 66,9 Prozent).

40. SEGMENTUMSATZ IT-SYSTEMHAUS & MANAGED SERVICES

in Mio. €



Wachstumstreiber waren die inländischen Systemhäuser mit einem Plus von 11,1 Prozent. Hier haben die umfassenden Serviceangebote der BECHTLE Systemhäuser einen spürbaren Nachfrageimpuls geliefert. Im Ausland hat sich die Veräußerung von zwei Gesellschaften in der Schweiz bemerkbar gemacht. Bereinigt um diesen Entkonsolidierungseffekt liegt das Wachstum der ausländischen Systemhäuser bei 2,4 Prozent. Aufgrund der Entscheidung der Schweizer Nationalbank im Januar 2015, den Mindestkurs zum Euro aufzuheben, war das Marktumfeld dort das ganze Jahr über schwierig und angespannt.

41. UMSATZVERTEILUNG IM SEGMENT IT-SYSTEMHAUS & MANAGED SERVICES

in Mio. €

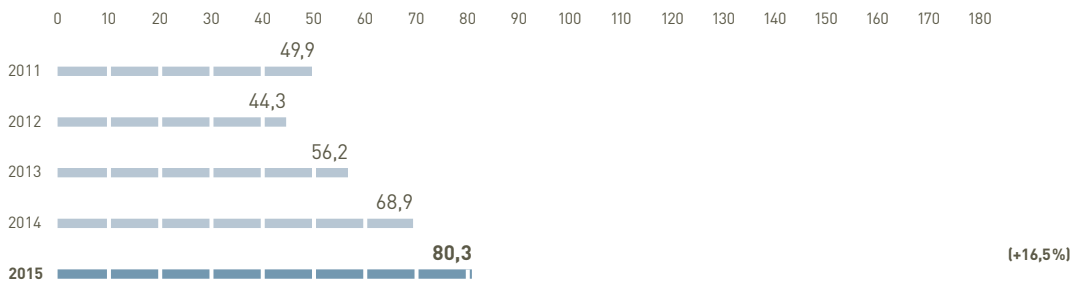


Die Produktivität im Segment IT-Systemhaus & Managed Services erhöhte sich aufgrund des gegenüber dem Umsatzanstieg unterdurchschnittlichen Beschäftigungszuwachses. Der Umsatz je Mitarbeiter beträgt bei durchschnittlich 5.055 Vollzeitbeschäftigten (Vorjahr: 4.647 Mitarbeiter) 374 TSD. € (Vorjahr: 372 TSD. €).

Das EBIT im Segment IT-Systemhaus & Managed Services wuchs 2015 um 16,5 Prozent auf 80,3 Mio. € (Vorjahr: 68,9 Mio. €). Ursächlich hierfür ist vor allem der unterdurchschnittliche Anstieg der Personalkosten. Die EBIT-Marge erhöhte sich folglich und erreichte 4,2 Prozent (Vorjahr: 4,0 Prozent).

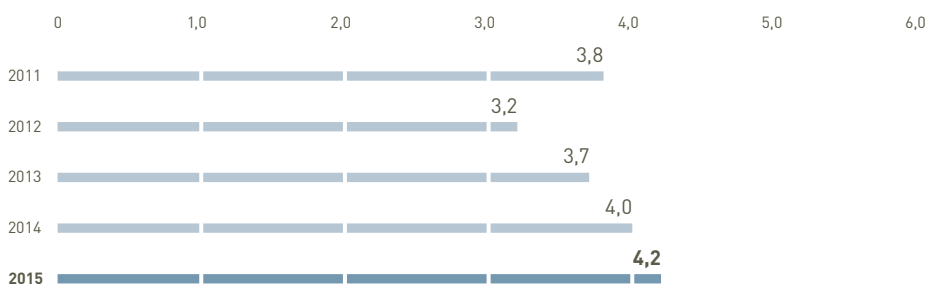
42. EBIT IM SEGMENT IT-SYSTEMHAUS & MANAGED SERVICES

in Mio. €



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

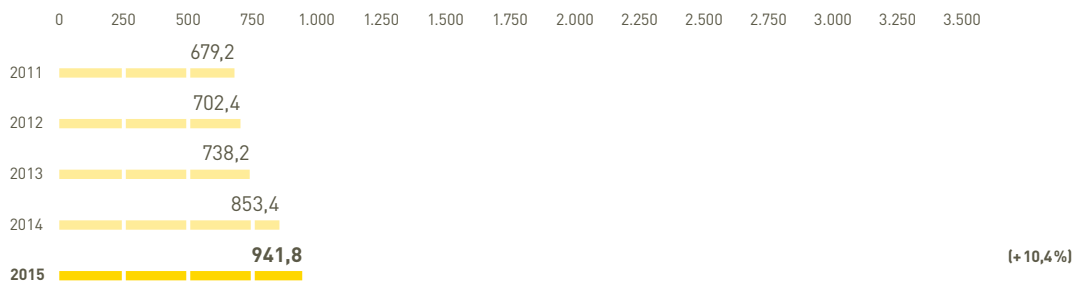
in %



IT-E-Commerce. Das Segment IT-E-Commerce konnte im Berichtsjahr den Umsatz mit einem Plus von 10,4 Prozent zweistellig steigern. Er beläuft sich auf 941,8 Mio. € (Vorjahr: 853,4 Mio. €). Hier haben sich die im Vorjahr getätigten Investitionen in neues Personal ausgezahlt. Der Anteil des Segments am Gesamtumsatz erhöhte sich von 33,1 Prozent auf 33,3 Prozent.

44. SEGMENTUMSATZ IT-E-COMMERCE

in Mio. €



Die ausländischen IT-E-Commerce-Gesellschaften waren wie bereits im Vorjahr die Wachstumstreiber. Der Umsatz lag dort im Berichtsjahr bei 687,7 Mio. € und damit um 12,4 Prozent über dem Vorjahreswert (611,7 Mio. €). Das Wachstum verteilt sich auf alle Landesgesellschaften und alle Marken. Die inländischen Handelsgesellschaften wuchsen um 5,1 Prozent auf 254,1 Mio. € (Vorjahr: 241,7 Mio. €).

45. UMSATZVERTEILUNG IM SEGMENT IT-E-COMMERCE

in Mio. €

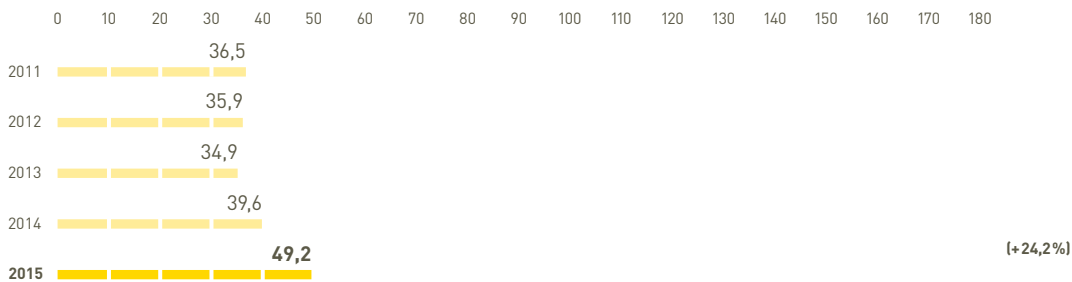


Der Umsatz pro Mitarbeiter konnte im Berichtsjahr stark zulegen. Er stieg bei durchschnittlich 1.321 Vollzeitkräften (Vorjahr: 1.225) auf 713 TSD. € (Vorjahr: 697 TSD. €).

Das EBIT im Segment IT-E-Commerce legte eindrucksvoll um 24,2 Prozent auf 49,2 Mio. € zu (Vorjahr: 39,6 Mio. €). Hintergrund ist vor allem ein vorteilhafter Produktmix, der zu einem höheren Deckungsbeitrag führte.

46. EBIT IM SEGMENT IT-E-COMMERCE

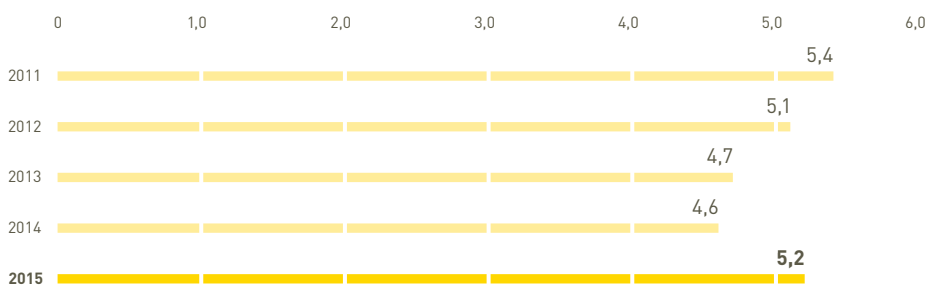
in Mio. €



Die EBIT-Marge stieg entsprechend von 4,6 Prozent auf 5,2 Prozent und liegt damit wieder über der Ziel-marge von 5 Prozent.

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

in %



VERMÖGENSLAGE

Starke und gesunde Kennzahlen prägen von jeher die Bechtle Bilanz. Das zeigt sich auch 2015, beispielsweise mit einer Eigenkapitalquote von 53,9 Prozent oder einer Liquidität von über 200 Mio. €. Dieser Ausdruck von Solidität ist aber kein Selbstzweck, sondern sichert Bechtle die für eine langfristige Entwicklung nötige Unabhängigkeit und die für Kunden und Mitarbeiter so wichtige Verlässlichkeit. Und die Eigenkapitalrendite von 17,2 Prozent zeigt, dass auch eine konservative Bilanzstruktur zu einer attraktiven Kapitalverzinsung führen kann.

Die Bilanzsumme des BECHTLE Konzerns ist im Berichtsjahr vor allem aufgrund des größeren Geschäftsvolumens sowie des Zuwachses der Gewinnrücklagen gestiegen. Sie liegt zum Stichtag 31. Dezember 2015 bei 1.150,4 Mio. € und damit um 13,2 Prozent über dem Vorjahr.



Zur Vermögenslage
der Segmente
siehe Anhang,
S. 206

48. VERKÜRZTE BILANZ

in Mio. €

	2015	2014	2013	2012	2011
Aktiva					
Langfristige Vermögenswerte	344,4	321,9	299,2	296,1	279,5
Kurzfristige Vermögenswerte	806,0	694,7	611,1	547,9	521,8
Passiva					
Eigenkapital	620,7	554,0	501,6	459,6	421,6
Langfristige Schulden	119,2	95,9	90,8	96,6	94,0
Kurzfristige Schulden	410,6	366,7	318,0	287,8	285,7
Bilanzsumme	1.150,4	1.016,6	910,3	844,0	801,3

Auf der Aktivseite lagen die langfristigen Vermögenswerte mit 344,4 Mio. € um 7,0 Prozent über Vorjahr. Hier haben sich die akquisitionsbedingt gestiegenen Geschäfts- und Firmenwerte sowie die sonstigen immateriellen Vermögenswerte ausgewirkt. Rückläufig waren hingegen Geld- und Wertpapieranlagen, die wegen nun kürzerer Fälligkeiten zu den kurzfristigen Vermögenswerten gezählt werden. Auch das Sachanlagevermögen ist aufgrund der Veräußerung zweier Gesellschaften in der Schweiz zurückgegangen. Im Berichtsjahr gab es keine größeren Investitionsprojekte und zahlreiche Ersatzinvestitionen wurden bereits im Vorjahr getätigt, sodass die Ausgaben für Investitionen mit 21,8 Mio. € unter dem Vorjahr lagen (24,1 Mio. €). Die Investitionsquote steht bei 17,1 Prozent (Vorjahr: 19,8 Prozent).

Die Anlagenintensität ging weiter zurück und lag zum Stichtag 31. Dezember 2015 bei 29,9 Prozent (Vorjahr: 31,7 Prozent). Der Deckungsgrad der langfristigen Vermögenswerte durch das Eigenkapital erhöhte sich im Berichtsjahr von 172,1 Prozent auf 180,2 Prozent.

Die kurzfristigen Vermögenswerte sind um 111,4 Mio. € beziehungsweise 16,0 Prozent auf 806,0 Mio. € angewachsen. Hier wirken sich in erster Linie die deutlich um 58,0 Mio. € gestiegenen liquiden Mittel aus. Auch die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sind aufgrund des hohen Geschäftsvolumens zum Jahresende um 18,3 Mio. € gestiegen. Die Außenstandsdauer der Forderungen (DSO) hat sich vor allem aufgrund des gestiegenen Forderungsbestands erhöht und liegt bei 39,9 Tagen (Vorjahr: 38,3 Tage). Die Vorräte stiegen zum 31. Dezember 2015 um 19,3 Mio. € insbesondere wegen des starken Auftragseingangs Ende Dezember und des hohen Anteils an Großprojekten. Die Vorratshaltung in Relation zum Umsatz stieg entsprechend von 5,1 Prozent auf 5,3 Prozent. Nach wie vor zeigt dieser Wert aber, 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 13,3 Mio. €. Ursächlich hierfür sind unter anderem höhere Rückvergütungen und Boni der Hersteller und Lieferanten.

Einschließlich der kurz- und langfristigen Geld- und Wertpapieranlagen liegt die Liquidität des BECHTLE Konzerns bei 206,7 Mio. € (Vorjahr: 156,0 Mio. €). Zusätzlich zur Gesamliquidität 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. 2015 wurde das Nettovermögen durch erfolgsneutral erfasste Währungsumrechnungsdifferenzen und die Absicherungen von Nettoinvestitionen ausländischer Geschäftsbetriebe im Wesentlichen aufgrund des stärkeren Schweizer Frankens im Saldo mit plus 4,1 Mio. € beeinflusst (Vorjahr: plus 0,7 Mio. €).

Im wenig sachenanlageintensiven 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 23,7 Prozent, nach 22,3 Prozent im Vorjahr. Zurückzuführen ist die Verbesserung auf das um 19,3 Prozent höhere Ergebnis gegenüber dem Anstieg des durchschnittlich eingesetzten Kapitals um lediglich 12,3 Prozent.

49. ROCE/CAPITAL EMPLOYED

		2015	2014	2013	2012	2011
ROCE	%	23,7	22,3	20,6	19,6	25,2
Capital Employed	Mio. €	546,4	486,4	442,1	410,0	342,2

Das Working Capital ist gegenüber dem Vorjahr um 1,2 Prozent nur leicht gestiegen. Bezogen auf die Bilanzsumme hat der Wert von 28,7 Prozent auf 25,6 Prozent abgenommen. Hier wirken sich zum einen der nur unterdurchschnittliche Anstieg der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und zum anderen der sehr viel stärkere Anstieg der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen aus.

50. WORKING CAPITAL

		2015	2014	2013	2012	2011
Working Capital	Mio. €	294,9	291,3	234,6	211,6	189,9
In % von der Bilanzsumme		25,6	28,7	25,8	25,1	23,7

Auf der Passivseite stiegen die kurzfristigen Schulden um 43,9 Mio. € beziehungsweise 12,0 Prozent auf 410,6 Mio. €. Den größten Zuwachs mit 25,4 Mio. € gab es stichtagsbedingt bei den Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen. Die Abgrenzungsposten haben sich aufgrund des höheren Geschäftsvolumens und der gestiegenen Anzahl von Managed-Services-Verträgen um 11,2 Mio. € erhöht. Die sonstigen Verbindlichkeiten sind um 8,4 Mio. € gewachsen. Der Anstieg hängt vor allem mit den Verbindlichkeiten gegenüber Personal zusammen, da infolge des positiven Geschäftsverlaufs die erfolgsorientierten Vergütungsbestandteile der Mitarbeiter höher ausfallen. Die kurzfristigen Finanzverbindlichkeiten reduzierten sich aufgrund von Fälligkeiten um 3,1 Mio. €.



„Mit liquiden Mitteln von über 200 Mio. € droht keine finanzielle Schieflage.“

Tatjana Kotur
Auszubildende zur Kauffrau für
Büromanagement, Bechtle AG

Die langfristigen Schulden lagen zum Stichtag bei 119,2 Mio. € und damit 24,3 Prozent beziehungsweise 23,3 Mio. € über Vorjahr (95,9 Mio. €). Den größten Anstieg gab es mit 8,9 Mio. € bei den Finanzverbindlichkeiten. Hier wurden Darlehen zur Akquisitionsfinanzierung aufgenommen. Die sonstigen Verbindlichkeiten stiegen um 4,6 Mio. € aufgrund von Earn-out-Vereinbarungen im Zuge von Akquisitionen. Der Anteil der langfristigen Schulden an der Bilanzsumme ist von 9,4 Prozent auf 10,4 Prozent gestiegen.



„Eine sichere Bank: unsere Eigenkapitalquote von knapp 54 Prozent.“

Jürgen Aulita
Leitung Longterm Delegation,
Systemhaus Stuttgart

Das Eigenkapital wuchs im Berichtsjahr um 12,0 Prozent auf 620,7 Mio. €. Die Erhöhung resultiert aus den um 66,7 Mio. € angestiegenen Gewinnrücklagen. Die Eigenkapitalquote ging aufgrund der Bilanzverlängerung im Berichtsjahr leicht von 54,5 Prozent auf 53,9 Prozent zurück. Die Eigenkapitalrendite stieg hingegen von 15,6 Prozent auf 17,2 Prozent.

51. EIGENKAPITAL- UND GESAMTKAPITALRENTABILITÄT

	in %				
	2015	2014	2013	2012	2011
Eigenkapitalrendite	17,2	15,6	14,2	13,7	17,3
Gesamtkapitalrendite	9,5	8,9	8,2	7,9	9,8

Der Verschuldungsgrad ist zum 31. Dezember 2015 von 83,5 Prozent auf 85,4 Prozent gestiegen. Die Nettoverschuldung hat sich verbessert. Sie weist aufgrund der herausragenden Liquiditätssituation einen negativen Wert von 140,6 Mio. € aus (Vorjahr: minus 95,8 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 8,9 Prozent auf 9,5 Prozent gestiegen.

Wertangaben



Siehe Anhang,
S. 162

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 nach fortgeführten Anschaffungskosten bewertet. Die Bilanzansätze der Geschäfts- und Firmenwerte sowie die in den sonstigen immateriellen Vermögenswerten ausgewiesenen Marken 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. 168

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 mehr als 1.000 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. 51f.

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 gute Kundenbeziehungen Grundlage des Erfolgs. Gerade im Mittelstand sind Seriosität, Verlässlichkeit und Kontinuität unentbehrliche Voraussetzungen 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 Stärke eines Unternehmens zeigt sich nicht nur in Umsatz- und Ergebniswachstum, sondern auch in der Fähigkeit, die für dieses Wachstum nötigen Mittel selbst zu erwirtschaften. Mit einem operativen Cashflow von 115,9 Mio. € festigt Bechtle die finanziellen Grundlagen für künftiges Wachstum und sichert sich die nötige Flexibilität und Schnelligkeit, um auch in Zukunft überdurchschnittlich zu wachsen und entscheidend Marktanteile zu gewinnen. Letztlich ist auch der Ausbau des Portfolios – bis hin zu Financial Services – eine Chance, die nur ein finanzstarkes Unternehmen wie Bechtle wahrnehmen kann.

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. 155 ff. und
S. 194 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 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 Einkaufspreise in anderen Fremdwährungen oder vom Wechselkurs abhängige Preise mithilfe von Derivaten abgesichert.

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 hat sich 2015 verdoppelt und liegt bei 115,9 Mio. € (Vorjahr: 56,0 Mio. €). Der Cashflow ist vor allem geprägt vom höheren Vorsteuerergebnis und von der Entwicklung des Nettovermögens. Hier führten einerseits stichtagsbedingt der stärkere Anstieg der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen mit 22,1 Mio. € (Vorjahr: 4,8 Mio. €) sowie andererseits der geringere Anstieg der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen mit 10,2 Mio. € (Vorjahr: 58,1 Mio. €) zu einer spürbaren Verbesserung.



Siehe Vermögenslage,
S. 98

Der Mittelabfluss aus Investitionstätigkeit beträgt 34,5 Mio. €, nach 25,9 Mio. € im Vorjahr. Hier zeigen sich vor allem die um 17,2 Mio. € auf 20,7 Mio. € gestiegenen Auszahlungen für Akquisitionen. Die Einzahlungen aus dem Verkauf von Geld- und Wertpapieranlagen sind gesunken, von 17,6 Mio. € auf 11,8 Mio. €. Hintergrund sind aufgrund unterschiedlicher Laufzeiten eine geringere Zahl von Anlagen, die im Berichtsjahr fällig wurden. Auf der anderen Seite waren Auszahlungen für den Erwerb von Geld- und Wertpapieranlagen mit 4,5 Mio. € niedriger als im Vorjahr (17,0 Mio. €).



Siehe Anhang,
S. 207 ff.

Der negative Cashflow aus Finanzierungstätigkeit ging 2015 von 30,0 Mio. € auf 25,7 Mio. € zurück. Hier wirken sich vor allem die auf 17,1 Mio. € gestiegenen Einzahlungen durch die Aufnahme von Finanzverbindlichkeiten aus (Vorjahr: 7,7 Mio. €). Die Auszahlungen für die Tilgung der Finanzverbindlichkeiten sind gestiegen auf 14,6 Mio. € (Vorjahr: 11,7 Mio. €). Die Dividendenausschüttung liegt mit 25,2 Mio. € über Vorjahr (23,1 Mio. €).

Der Free Cashflow kletterte von 29,3 Mio. € auf 78,6 Mio. €. Ursächlich hierfür ist vor allem der Anstieg des Cashflows aus betrieblicher Tätigkeit. Auf der anderen Seite hat sich die Erhöhung der Auszahlungen für Akquisitionen um 17,2 Mio. € auf 20,7 Mio. € belastend ausgewirkt.

52. CASHFLOW

in Mio. €

	2015	2014	2013	2012	2011
Cashflow aus					
Betriebstätigkeit	115,9	56,0	73,1	56,7	55,8
Investitionstätigkeit	-34,5	-25,9	-10,2	-56,0	-45,3
Finanzierungstätigkeit	-25,7	-30,0	-35,0	-17,3	-2,2
Liquide Mittel	164,8	106,7	105,8	78,2	94,6
Free Cashflow	78,6	29,3	43,1	19,5	12,2



Siehe Anhang,
S. 189 f.

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. 217

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 2015 durch liquide Mittel und den operativen Cashflow. Der Mittelbedarf für die im abgelaufenen Geschäftsjahr getätigten Akquisitionen wurde teils durch liquide Mittel, teils durch die Aufnahme von Darlehen gedeckt.

Das Unternehmen weist mit 53,9 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. Trotz der ausgezeichneten Liquiditätslage der BECHTLE AG wurden im abgelaufenen Geschäftsjahr daher zwei Darlehen zur Akquisitionsfinanzierung aufgenommen. Damit sind die kurz- und langfristigen Finanzverbindlichkeiten von 60,2 Mio. € auf 66,0 Mio. € gestiegen. Sie nehmen zum Stichtag 31. Dezember 2015 einen Anteil an der Bilanzsumme des Konzerns von 5,7 Prozent (Vorjahr: 5,9 Prozent) ein. Der Verschuldungsgrad liegt bei 85,4 Prozent (Vorjahr: 83,5 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 17,0 Mio. €, mit 189,7 Mio. € den Großteil seiner Finanzmittel in liquiden Mitteln sowie kurzfristig verfügbaren 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 2015 erzielten Zahlen belegen eindrucksvoll die wirtschaftliche Stärke der BECHTLE AG. Sämtliche im Geschäftsjahr 2015 veröffentlichten Prognosen wurden erfüllt.

53. VERGLEICH DES TATSÄCHLICHEN MIT DEM PROGNOTIZIERTEN GESCHÄFTSVERLAUF

	Prognose GB 2014	Prognose Q3 2015	Ist 2015	Vergleich
Umsatz	Deutliche Steigerung gegenüber 2014	Hohes einstelliges bis niedrig zweistelliges Wachstum gegenüber 2014	Wachstum: 9,7%	Erfüllt
Umsatzkosten	Proportional zum Umsatz	–	Wachstum: 9,3%	Erfüllt
Vertriebskostenquote	< 7 %	–	6,5 %	Erfüllt
Verwaltungskostenquote	< 5 %	–	4,9 %	Erfüllt
EBT	Deutliche Steigerung gegenüber 2014	Hohes einstelliges bis niedrig zweistelliges Wachstum gegenüber 2014	Wachstum: 20,5 %	Erfüllt
EBT-Marge	Leichte Steigerung	–	Von 4,2 % auf 4,6 %	Erfüllt
Dividende	Ausschüttungsquote von rund einem Drittel des EAT	–	Ausschüttungsquote: 31,7 %	Erfüllt

CHANCEN- UND RISIKOBERICHT

Chancen wahrzunehmen und dabei Risiken einzugehen sind Kennzeichen unternehmerischen Handelns. Im Chancen- und Risikomanagement bei Bechtle ist daher das Minimieren beziehungsweise die Überwälzung von Risiken genauso zentral wie das Erkennen und erfolgreiche Nutzen von Chancen. Hauptaufgabe des Chancen- und Risikomanagements ist es, eine Abwägung zwischen diesen Faktoren vorzunehmen und dabei die langfristige profitable Entwicklung von Bechtle zu unterstützen.

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 umfangreichen 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. 60f.

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

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

Das stets 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 langfristiger Ziele 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.

Die Risikomanagementorganisation der BECHTLE AG übernimmt im Kern zwei Funktionen.

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



„Chancen nutzen oder Risiken vermeiden: eine Frage der Abwägung.“

Ayyüce Karaman
Auszubildende zur Kauffrau für
Büromanagement, Bechtle AG



Siehe Grafik
Holdingsstruktur,
S. 40



Siehe
Systeme und Instrumente,
S. 62 ff.

■ **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 Wirksamkeit, Angemessenheit und Effizienz der Maßnahmen einschließlich notwendiger Kontrollstrukturen hinsichtlich identifizierter Risiken kontinuierlich überprüft.



Siehe
Zusammenarbeit von
Vorstand und Aufsichtsrat,
S. 71

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

Konzernrechnungslegung

Gemäß § 315 Abs.2 Nr.5 HGB haben kapitalmarktorientierte Unternehmen im Konzernlagebericht die wesentlichen Merkmale des internen Kontroll- und Risikomanagementsystems (IKS) mit Blick 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



idw.de

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

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 des Rechnungslegungsprozesses 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 ebenfalls an Besprechungen teil. Mit diesem Teilnehmerkreis sind alle für den Erfolg des Unternehmens wesentlichen Bereiche und Verantwortlichkeiten im Prozess des Risikomanagements eingebunden. Quartalsweise erhält dieser Kreis auch eine Statusabfrage, in der die bisherige Bewertung von Risiken überprüft wird sowie mögliche neue Risiken abgefragt werden. Ergänzend zu der regulären Berichterstattung und der Bewertung von Risiken im Rahmen dieser Sitzungen ist eine Ad-hoc-Berichterstattung vorgesehen, in der kritische Themen rechtzeitig an den Vorstand und in der Folge an die zuständigen Gremien (Prüfungsausschuss, Aufsichtsrat) und die übrigen im Risikomanagementprozess involvierten Personen kommuniziert werden.

CHANCEN

Markt und Wettbewerb

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

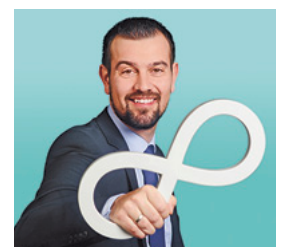
Der IT-Markt ist geprägt von einer hohen Innovationsgeschwindigkeit und kurzen Produktzyklen. Die Bedeutung der Informationstechnologie nimmt aufgrund der fortschreitenden Technisierung stetig zu. IT ist zunehmend integrativer Bestandteil von Produktionsprozessen und somit ein bestimmender Erfolgsfaktor der meisten Unternehmen. Die Komplexität von IT führt gleichzeitig dazu, dass viele Unternehmen für den erfolgreichen und sicheren Betrieb ihrer IT-Infrastrukturen kompetente Partner brauchen, vor allem für hochwertige Dienstleistungen wie Managed Services. Daher liegt in den als saturiert geltenden Märkten wie den Ländern West- und Mitteleuropas nach wie vor ein großes und weiter steigendes Wachstumspotenzial. Das Produkt- und Leistungsportfolio von BECHTLE deckt alle aktuellen und derzeit absehbaren Bedürfnisse industrieller Kunden ab. 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 über 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 drei Unternehmen akquiriert sowie eines gegründet.

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



Siehe
Wettbewerbsposition,
S. 56



„Bechtle hat eine führende Wettbewerbsstellung.“

Karsten Preuß
Teamkoordinator, Bechtle ÖA direct



Siehe Prognosebericht,
S. 131

Im Segment IT-E-Commerce will BECHTLE in den nächsten Jahren vor allem an den bereits existierenden Standorten weiter wachsen. Daneben ist aber auch die weitere Internationalisierung des Geschäfts auf der Grundlage unserer 2014 etablierten Global IT Alliance ein wichtiger Faktor.

Kunden



Siehe Grafik
Branchensegmentierung,
S. 55

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



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 Vergabep Praxis in diesem Segment eine weitere Chance: Das Investitionsverhalten dieser Kundengruppe ist weniger konjunkturempfindlich und häufig sogar antizyklisch.

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.



Siehe
Geschäftstätigkeit,
IT-E-Commerce,
S. 51 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.

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-, Managed-Services- und Finanzierungsgeschäft – über gute Voraussetzungen, um von diesem Trend zu profitieren. Darüber hinaus hat sich BECHTLE durch Akquisitionen, strategische Abkommen und durch speziell auf die Bedürfnisse und Trends des Markts ausgerichtete Competence Center entsprechend positioniert und durch qualifizierte Mitarbeiter verstärkt.

Bei der Beschaffung und beim Betrieb der IT haben viele Unternehmen meist mehrere Themen im Blick: Wettbewerbsfähigkeit, Effizienzgewinn, Modernisierung oder Kostenoptimierung sind einige davon. Um diesen verschiedenen Ansprüchen gerecht zu werden, analysiert BECHTLE beim Kunden bestehende Geschäftsprozesse, um auf dieser Basis Lösungen und IT-Managementmodelle wie beispielsweise Outsourcing oder Cloud Computing anzubieten. Das breit gefächerte Portfolio von BECHTLE macht es möglich, für jeden Kunden eine speziell auf seine Bedürfnisse zugeschnittene optimale Lösung zu erarbeiten. Als Komplettanbieter sieht BECHTLE hier große Chancen gegenüber kleineren oder Nischenanbietern. Zudem legen Kunden bei der Auswahl ihres IT-Partners aufgrund der hohen und weiter zunehmenden Relevanz der IT für alle Unternehmensprozesse auf der einen Seite sowie gesteigener Sicherheitsbedenken auf der anderen Seite größten Wert auf die Verlässlichkeit des Unternehmens ihrer Wahl. BECHTLE kann neben der 32-jährigen Erfahrung und hohen Lösungskompetenz vor allem mit der starken und soliden Finanzkraft



„Von unserer intensiven Zusammenarbeit mit den Herstellern hat jeder was: die Hersteller selbst, wir bei Bechtle und natürlich der Kunde.“

Florence Paa
Veranstaltungsmanagement,
Bechtle AG



Siehe
Leistungsspektrum
und Prozesse,
S. 47 ff.

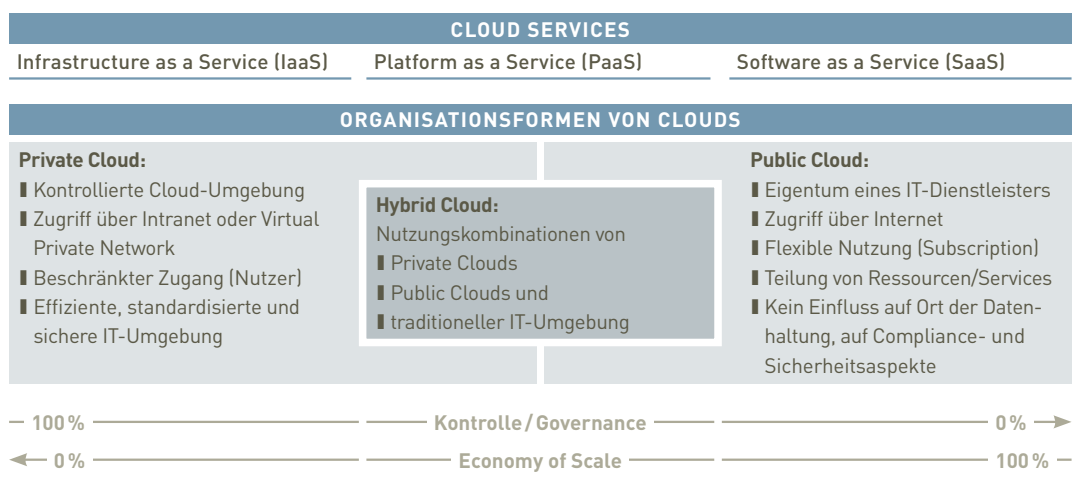
punkten. Diese Faktoren haben unmittelbar Einfluss auf die Wahl der Dienstleister, die Preise sowie auf die Art und Weise, von wem externe Services bezogen werden. Für BECHTLE als wirtschaftlich sehr soliden, verlässlichen Partner mit guter Reputation können sich somit Chancen auf attraktives Wachstum ergeben. Vor allem die Kundenbeziehungen im sogenannten Betriebsgeschäft können hiervon profitieren. Sie sind meist langfristig angelegt, was der Planbarkeit der Geschäftsentwicklung zugutekommt. Ferner können im Betriebsgeschäft höhere Margen erzielt werden als im klassischen Handels- oder Projektgeschäft.



bechtle.com/
cloud-computing

Im Cloud Computing steckt großes Wachstumspotenzial. Cloud Computing ist mittlerweile bei großen Unternehmen Alltag. Mittelständische Kunden sind hier häufig noch zögerlicher. 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. Die Aufgabe der Serviceprovider am IT-Markt besteht darin, Cloud Computing auch im Mittelstand zu etablieren. 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.

54. 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 durch Beratungs- und Integrationsleistungen rund um das Thema Cloud, da die spezifischen Services oft in die bestehenden Systeme integriert und damit vernetzt werden müssen.

Auch das Thema Industrie 4.0 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.



Siehe Managementstruktur, S. 41f.

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.



Siehe Competence Center, S. 50

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.



„Bechtes Employer Branding ist sehr gut. Und wird noch besser werden.“

Insa Zeller
Leitung Human Resources,
Bechtle AG



Siehe Prognosebericht, S. 138



Siehe Mitarbeiter, S. 68f.

RISIKEN

Die nachfolgend beschriebenen Risiken könnten nach Einschätzung des Managements nachteilige Auswirkungen auf die Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage, die Reputation des Unternehmens sowie die Bewertung an den Kapitalmärkten 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 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 des BECHTLE Konzerns bewertet und anschließend über eine Matrix als „hoch“, „mittel“ oder „gering“ eingestuft. Die zur Messung herangezogenen Definitionen werden für ein einheitliches Verständnis nachfolgend beschrieben.

55. RISIKOPOTENZIAL EINTRITTSWAHRSCHEINLICHKEIT

Eintrittswahrscheinlichkeit	Beschreibung
Hoch	Sehr wahrscheinlich
Mittel	Wahrscheinlich
Gering	Unwahrscheinlich

56. 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

57. 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

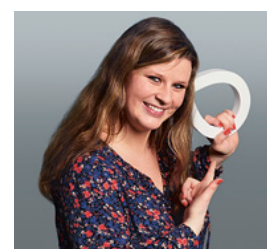
Die Investitionsbereitschaft der Kunden ist unter anderem von der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung in den jeweiligen Ländermärkten, in Europa sowie weltweit abhängig. Daneben spielt das Vertrauen der Unternehmen in einen positiven Konjunkturverlauf eine große Rolle. Ungefähr zwei Drittel ihres Umsatzes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

Im Berichtsjahr verzeichneten alle Länder, in denen BECHTLE vertreten ist, ein positives Wirtschaftswachstum. Die Werte lagen in Westeuropa zwischen 0,6 und 2,0 Prozent, in Osteuropa, auf den Britischen Inseln und in Spanien zum Teil deutlich darüber. Die Prognosen für 2016 liegen zwischen 1,3 und 4,5 Prozent, für 2017 zwischen 1,4 und 3,5 Prozent. 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 eine Chance für das Unternehmen.

Angesichts der aktuellen Lage schätzen wir den Eintritt der Risiken aus Gesamtwirtschaft und Branchenkonjunktur als hoch ein. Einige nachteilige Auswirkungen auf unsere Geschäftstätigkeit, Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage sowie eine Abweichung von unseren Umsatz- und Ertragszielen können wir nicht vollständig ausschließen. Wir stufen dieses Risiko als hohes Risiko ein.

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



„Im E-Commerce wachsen wir international.“

Lisa Wehner
Vertriebsinnendienst,
Systemhaus Stuttgart

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. 67

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 1.000 Distributoren. Fällt ein Partner als Lieferant aus, ist BECHTLE grundsätzlich kurzfristig in der Lage, vergleichbare Ersatzprodukte anzubieten. Der Konzern ist wirtschaftlich und existenziell von keinem Einzellieferanten abhängig. Bei auftretenden Lieferengpässen begegnen wir diesem Verfügbarkeitsrisiko durch ein aktives Lieferantenmanagement und eine angepasste Bevorratung. Letztere ist vor allem aufgrund der komfortablen Finanzlage des Konzerns auch kurzfristig möglich.

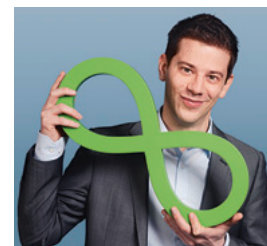
Wir schätzen die Wahrscheinlichkeit des Eintritts von Risiken aus einseitigen Abhängigkeiten als gering ein und können einige nachteilige Auswirkungen auf die Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage sowie die Geschäftstätigkeit und Abweichungen von Ertrags- und Umsatzzielen nicht ausschließen. Wir stufen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

Die Entwicklung auf dem IT-Markt ist geprägt von einem steigenden Wettbewerbs-, aber auch Preis- und Margendruck. Entgegen dem langjährigen Trend gelang es einigen Herstellern in den letzten Jahren, bei bestimmten Produktgruppen Preiserhöhungen durchzusetzen. Im Berichtsjahr sind auch aufgrund der Euroschwäche die Preise für eine größere Anzahl an Produkten gestiegen. Nicht in allen Fällen kann BECHTLE solche Preiserhöhungen an den Kunden in vollem Umfang weitergeben. Vor allem bei langfristigen Verträgen und Projekten besteht daher ein Risiko für die Ertragssituation des Konzerns. Allerdings haben die Erfahrungen der vergangenen Jahre gezeigt, dass in den allermeisten Fällen die Preispolitik der Hersteller ohne größere Auswirkungen auf die Geschäftstätigkeit von BECHTLE blieb.

Risiken aus der Preispolitik der Hersteller klassifizieren wir als geringe Risiken. Den Eintritt des Risikos schätzen wir als unwahrscheinlich ein. Einige 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.



„In der Beschaffung arbeiten wir mit über 1.300 Partnern zusammen.“

Stephan Ostfalk
Account Manager, Bechtle direct

Lagerhaltung versucht die BECHTLE AG auf ein absolut notwendiges Maß zu reduzieren. Größere Lager gibt es nur in Neckarsulm für Deutschland und in Rotkreuz für die Schweiz. Rund zwei Drittel des Lagerbestands sind projektgebundene Produkte, die BECHTLE im Kundenauftrag hält. Insoweit ist das Preisänderungsrisiko für BECHTLE insgesamt eher eingeschränkt. Der freie und damit abwertungsgefährdete Lagerbestand ist im Verhältnis zum jährlichen Umsatzvolumen eher gering.

Gleichwohl schätzen wir den Eintritt dieses Risikos als sehr wahrscheinlich ein und können erhebliche nachteilige Auswirkungen auf die Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage sowie die Abweichung von Umsatz- und Ertragszielen nicht ausschließen. Wir stufen dieses Risiko als hohes Risiko ein.



„Hohes Tempo in der IT?
Das kriegen wir seit über
30 Jahren geschultert.“

Philipp Do Castelo
Dualer Student
Wirtschaftsinformatik,
Systemhaus Karlsruhe

Leistungsspektrum. Die IT-Welt ist geprägt von hohem Tempo des technologischen Fortschritts und daraus resultierender fortwährender Veränderung. Als Marktteilnehmer in diesem Markt muss BECHTLE jederzeit bereit und in der Lage sein, neue Trends zu erkennen und bei Bedarf das Portfolio entsprechend anzupassen. Gleichermäßen muss regelmäßig geprüft werden, ob etablierte Prozesse und Abläufe sowie Produkte oder Leistungserbringung noch zeitgerecht sind. 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 des Vertriebsteams zu den Kunden aus Industrie und öffentlicher Hand wird zudem gewährleistet, dass BECHTLE bei aufkommender Nachfrage der Kunden sein Portfolio entsprechend anpasst.



Siehe
Leistungsspektrum
und Prozesse,
S. 47 ff.

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 der Mobilgeräte in bestehende Netzwerke oder nach dem Schutz der Daten auf diesen Geräten 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.

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

Im Segment IT-E-Commerce spielen die Onlineshops der Marken ARP und BECHTLE DIRECT eine wesentliche Rolle. Neben Telefonmarketing durch die persönlichen Vertriebsansprechpartner 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. Daher müssen die Shops kontinuierlich mit den aktuellen Anforderungen an moderne Onlinebeschaffungssysteme und mit 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 anderweitig 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 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, Geschäftsbeziehungen zu BECHTLE Kunden aufbauen und damit in Konkurrenz zu BECHTLE treten. Vor allem Großkunden werden bereits heute teilweise direkt von Herstellern beliefert. Aufgrund seiner flächendeckenden Präsenz in der DACH-Region 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 Eindringens von Herstellern mit Direktvertrieb in die BECHTLE Klientel verringern.

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

Im Bereich Managed Services bilden größtenteils Langzeitverträge die Geschäftsbasis. Aufgrund der langjährigen Bindung und in der Regel festgelegten Konditionen kommt der Kalkulation bei solchen Projekten eine hohe Bedeutung zu. Darüber hinaus enthalten derartige Verträge Leistungsanforderungen hinsichtlich des Projektablaufs und der Einhaltung von Terminen. Vor allem in der Startphase besteht hier das Risiko, dass die Anforderungen nicht erfüllt werden können und vertraglich vereinbarte Vertragsstrafen gezahlt werden müssen oder die Erfüllung nur mit einer Schmälerung der Ergebnisbasis zu erreichen ist.

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



Siehe Absatzmärkte,
S. 55 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 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 geringes Risiko eingestuft.



„Für unsere Kunden, aber auch für uns selbst gilt: Ohne Sicherheit geht nichts in der IT.“

Susanne Burkhardt-Schwihel
Vertrieb, Bechtle Internet &
Security Services

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

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

Datensicherung hat bei der BECHTLE Gruppe oberste Priorität. Das zentrale Rechenzentrum in Neckarsulm, das für die Sicherstellung der Funktionsfähigkeit aller IT-Systeme und Anwendungen 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 aktuellen Stand der Technik. Dabei sichert die Zentrale IT den Betrieb zusätzlich durch redundant ausgelegte Datenleitungen ab. Die Netzwerkanbindung erfolgt an allen Standorten über hochverfügbare Netzwerkverbindungen mit zusätzlich separaten Back-up-Leitungen. Die Stabilität und Verfügbarkeit der IT-E-Commerce-Systeme basiert auf neuester redundanter Technologie, über mehrere Provider mit gegenseitiger Sicherungsfunktion. Die wesentlichen Produktionssysteme sind redundant ausgelegt und zudem über eine Hochverfügbarkeitszusicherung im Vertrag mit dem Hersteller versehen. Diese wesentlichen Systeme sind zusätzlich durch eine unterbrechungsfreie Stromversorgung und ein Notstromaggregat abgesichert.

Trotz der eingerichteten 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. Die Risiken werden als hoch eingestuft.

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



Siehe Aus- und Weiterbildung, S. 68 f.

Ferner besteht vor allem in den stark wachsenden Geschäftsfeldern das Risiko, dass der Bedarf an qualifiziertem Personal nicht ausreichend gedeckt werden kann. BECHTLE ist daher nicht nur bestrebt, qualifizierte Fach- und Führungskräfte für das Unternehmen zu gewinnen und sie erfolgreich zu integrieren, sondern sie vor allem auch dauerhaft an das Unternehmen zu binden. Außerdem wird BECHTLE weiterhin massiv 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 beliebter und zuverlässiger Arbeitgeber, um auch in Zukunft für Bewerberinnen und Bewerber attraktiv zu sein. Der Erfolg dieser Maßnahmen zeigt sich an der hohen Zahl qualifizierter Bewerbungen, die BECHTLE regelmäßig erhält.

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

Haftung. BECHTLE übernimmt im Handelsgeschäft gemäß den Allgemeinen Geschäftsbedingungen eine branchenübliche Haftung und vertragliche Gewährleistung für gelieferte Hard- und Software. Das Risiko, von Kunden im Rahmen der Gewährleistung in Anspruch genommen zu werden, ist allerdings gering, da BECHTLE üblicherweise die Gewährleistungsansprüche an die Hersteller weiterreichen kann. Produktbezogene Herstellergarantien gewährt BECHTLE ohnehin nicht. Für den Fall, dass Garantieverlängerungen oder -erweiterungen gegenüber Kunden direkt übernommen werden müssen, hat BECHTLE entsprechende vertragliche Absicherungen vorgenommen beziehungsweise angemessene Rückstellungen bilanziert. Im Dienstleistungs- und Projektgeschäft, insbesondere bei Managed-Services-Verträgen, strebt BECHTLE zur Minimierung von Haftungsrisiken stets die Vereinbarung von branchenüblichen und dem Vertragszweck angemessenen Haftungsbeschränkungen an. Für den Umgang mit Haftungsrisiken existiert eine konzernweit zu beachtende Prozessbeschreibung. Das Regelwerk gibt den Verantwortlichen wesentliche Schritte vor, die unter Risiko- und Chancenaspekten für eine ausgewogene Entscheidung und wirtschaftliche Durchführung von Geschäften mit erhöhtem Haftungsrisiko notwendig und beachtenswert



Siehe
D&O-Versicherung,
S. 76

sind. Für Haftungsansprüche, die sich aus Managementfehlern ergeben, besteht im Rahmen der gesetzlichen Regelungen eine D&O-Versicherung. Der Umfang des allgemeinen Versicherungsschutzes wird regelmäßig geprüft und bei Bedarf angepasst. Negative finanzielle Auswirkungen von versicherbaren Risiken auf das Unternehmen sollen damit weitgehend ausgeschlossen oder zumindest stark eingegrenzt werden.

Finanzinstrumente



Zur Quantifizierung
der Risiken
siehe Anhang,
S. 197 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. 197 ff.

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



Siehe Finanzlage,
S. 102 f.

Liquidität. Um die uneingeschränkte Zahlungsfähigkeit zu gewährleisten, muss dem Unternehmen jederzeit ausreichende Liquidität zur Verfügung stehen. Steuerung und Überwachung der Liquiditätssituation erfolgen durch das Treasury als integrierten Bestandteil des Konzernrechnungswesens. Bei der aktuellen Finanzlage des BECHTLE Konzerns zum Jahresende mit einem Bestand an liquiden Mitteln sowie Geld- und Wertpapieranlagen in Höhe von 206,7 Mio. € (Vorjahr: 156,0 Mio. €) und nicht beanspruchten Bar- und Avalkreditlinien in Höhe von 34,9 Mio. € sowie einem positiven Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit in Höhe von 115,9 Mio. € (Vorjahr: 56,0 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 sich ergebende 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.

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.



Siehe Vermögenslage,
S. 98 ff., und
Anhang Zinsrisiko,
S. 200

Sonstige



Siehe Standorte,
S. 42 ff.

Akquisitionen. Seit dem Börsengang 2000 hat die BECHTLE AG über 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 zur Gänze erfüllen. BECHTLE trägt diesem Risiko durch umfangreiche Prüfungen im Vorfeld (Due Diligence) Rechnung. Vorbereitung, Umsetzung und Kontrolle von Akquisitionen erfolgen nach festgelegten Zuständigkeitsregelungen und Genehmigungsprozessen. Zudem verfügt BECHTLE über langjährige Erfahrung bei der Integration von Unternehmen. Wir haben die dafür notwendigen Strukturen und Prozesse etabliert und arbeiten nach einem Post-Merger-Konzept, das die Bedürfnisse des Konzerns bei der Integration neu erworbener Unternehmen optimal abdeckt. Daher stehen für BECHTLE bei Akquisitionen die Chancen gegenüber den Risiken ganz klar im Vordergrund.



„Und auch das kriegen wir geschultert: Integration neuer Unternehmen.“

Nam Nguyen
Ausschreibungsmanagement,
Geschäftsbereich ÖA

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

Compliance. In Verträgen mit öffentlichen Auftraggebern, mehr und mehr aber auch bei Kunden aus der Privatwirtschaft, spielt das Thema Compliance eine große Rolle. Viele Kunden erwarten, dass sich der IT-Partner ausdrücklich zur Beachtung geltender Gesetze und Regelungen bekennt und die Einhaltung von

Standards seriösen Handelns zusichert. Um diesen Anforderungen gerecht zu werden und somit das Risiko eines möglichen Fehlverhaltens gegenüber Geschäftspartnern weitgehend einzugrenzen, hat die BECHTLE AG bereits vor einigen Jahren einen Verhaltenskodex („Code of Conduct“) eingeführt. Der Verhaltenskodex soll die Einhaltung der geltenden internationalen und nationalen Gesetze sowie der Bestimmungen bei allen Tätigkeiten im Unternehmen gewährleisten und darüber hinaus Mindeststandards für verantwortungsvolles Handeln darstellen. Zeitgleich mit dem Verhaltenskodex hat BECHTLE ein Compliance Board eingerichtet, das aus dem Vorstand der BECHTLE AG und einem ständigen Vertreter des Fachbereichs Recht besteht. Das Compliance Board ist für die Mitarbeiter über eine eigens eingerichtete Telefonhotline und einen gesonderten E-Mail-Account erreichbar. Hinweise oder Verstöße werden vom Compliance Board überprüft und bewertet, gegebenenfalls veranlasst das Board sodann geeignete Maßnahmen. In konsequenter Weiterentwicklung des eigenen Verhaltenskodex hat BECHTLE im Berichtsjahr einen „Verhaltenskodex für Lieferanten von Gütern und Dienstleistungen“ ausgearbeitet und verteilt. Der Kodex enthält die Grundsätze und Mindestanforderungen aus dem BECHTLE Verhaltenskodex, zu denen sich auch die BECHTLE Lieferanten mit ihrer Erklärung bekennen sollen. 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 der eingerichteten Maßnahmen ist der Eintritt von Risiken aus den Strukturen und Prozessen bezüglich Compliance unwahrscheinlich. Moderate nachteilige Auswirkungen auf unsere Geschäftstätigkeit, die Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage sowie eine Abweichung von unseren Umsatz- und Ertragszielen können nicht vollständig ausgeschlossen werden. Das Risiko wird als geringes Risiko eingestuft.

Rechtliches Umfeld. Als international tätiger Konzern hat BECHTLE unterschiedliche nationale Gesetze zu beachten. Daraus können sich für Rechtsgeschäfte – etwa bei der Gestaltung von Verträgen – Risiken ergeben, denen BECHTLE nach Bedarf über das frühzeitige Einschalten der 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 entsteht durch Betrachtung aller wesentlichen Risikokomplexe beziehungsweise Einzelrisiken und deren Abwägung gegenüber sich ergebenden Chancen. Gegenüber dem Vorjahr gab es keine wesentlichen Änderungen der Gesamtrisikoposition und der beschriebenen Risiken. Nach Überzeugung des Managements sind die dargestellten Risiken begrenzt und überschaubar. Die Finanzbasis des Unternehmens ist solide. Die Eigenkapitalquote ist mit 53,9 Prozent (Vorjahr: 54,5 Prozent) gut und die Liquiditätssituation komfortabel.



Exzellente
Bonitätsbewertung



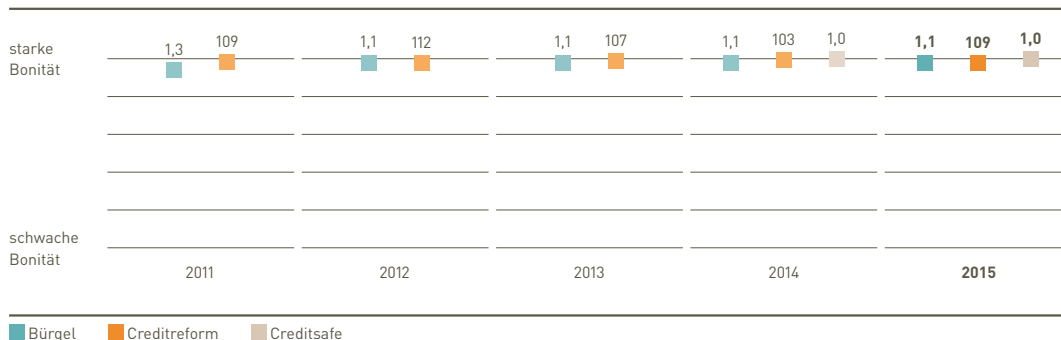
buergel.de

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: Januar 2016). Die Wirtschaftsauskunftsdatei Bürgel hat BECHTLE wie im Vorjahr mit einem Bonitätsindex von 1,1 eingestuft, wobei 1 für ein sehr geringes und 5 für ein sehr hohes Ausfallrisiko steht. Der von Creditreform ermittelte Bonitätsindex beträgt 109 nach 103 im Vorjahr, wobei 100 das geringste Ausfallrisiko und 600 das höchste Risiko bedeutet. Bei Creditsafe erreicht BECHTLE wie im Vorjahr 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.

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



„Die Zukunft von Bechtle ist nicht gefährdet.“

Marc Lehmann
Projektleitung und
Service Management,
Systemhaus Stuttgart

NACHTRAGSBERICHT

VORGÄNGE VON BESONDERER BEDEUTUNG NACH BILANZSTICHTAG

Nach dem Bilanzstichtag 31. Dezember 2015 sind bei der BECHTLE AG keine Vorgänge von besonderer Bedeutung eingetreten, die Auswirkungen auf die Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage des Unternehmens gehabt hätten.

PROGNOSEBERICHT

Bechtle ist ein wachstumsstarkes Unternehmen mit einer langfristigen strategischen Ausrichtung. Daher sehen wir Planungen für einzelne Geschäftsjahre immer als Zwischenschritte zur Erreichung unserer langfristigen Ziele. Konkret sind diese wirtschaftlich festgelegt in der Vision 2020, die bereits 2008 etabliert wurde. Die hier 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.

RAHMENBEDINGUNGEN

Die Wirtschaft in der EU wird laut Prognose der Europäischen Kommission 2016 um 1,9 Prozent zulegen und das Wachstum damit exakt auf Vorjahresniveau liegen. Auch innerhalb der BECHTLE Märkte in der EU sind die Aussichten gut. Am unteren Ende der Skala liegen Belgien und Frankreich mit einem Wachstum von immerhin 1,3 Prozent. Spitzenreiter ist wie 2015 Irland mit 4,5 Prozent. Die Prognose für Ausrüstungsinvestitionen ist noch optimistischer. Sie sollen EU-weit um 4,8 Prozent klettern und damit auch in der Dynamik gegenüber 2015 weiter steigen. Die Wachstumsprognosen für die staatlichen Investitionen liegen für die EU bei 1,3 Prozent. 2017 soll das BIP in der EU mit 2,0 Prozent nochmals zulegen. Die Ausrüstungsinvestitionen sieht die Europäische Kommission sogar mit 5,6 Prozent im Plus.

Für die Schweiz prognostiziert die dortige Expertengruppe Konjunkturprognosen des Bundes nach dem schwierigen Jahr 2015 eine Belebung im laufenden Jahr. Das BIP-Wachstum soll bei 1,5 Prozent liegen. Die Ausrüstungsinvestitionen sollen sich dabei aber mit 1,2 Prozent nur unterdurchschnittlich entwickeln. 2017 soll das Wachstum des BIP dann bei 1,9 Prozent, die Ausrüstungsinvestitionen bei 2,0 Prozent liegen.

Die wirtschaftliche Entwicklung in Deutschland wird 2016 leicht zulegen. Das BIP-Wachstum sieht die Europäische Kommission bei 1,8 Prozent, nach 1,7 Prozent im Berichtsjahr. Die Ausrüstungsinvestitionen werden dabei um 2,6 Prozent zulegen, die staatlichen Konsumausgaben um 3,1 Prozent wachsen. Auch im Jahr 2017 erwartet die Europäische Kommission für Deutschland ein BIP-Wachstum von 1,8 Prozent. Ausrüstungsinvestitionen sollen mit 4,5 Prozent wiederum überdurchschnittlich steigen, ebenso die staatlichen Konsumausgaben mit 2,5 Prozent.

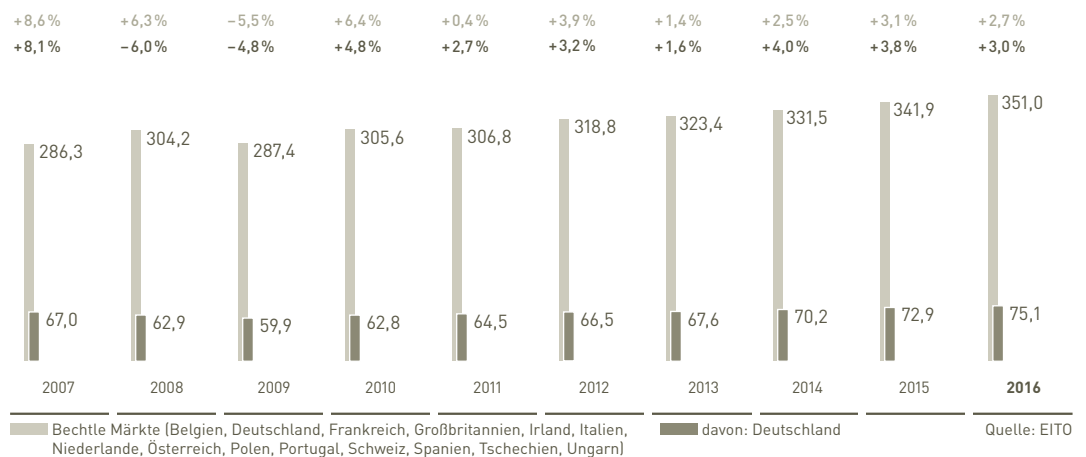
Der IT-Markt in der EU soll laut Zahlen von EITO 2016 um 2,4 Prozent wachsen, nach 3,6 Prozent im Berichtsjahr. Nachdem Hardwareumsätze bereits für 2015 im Minus gesehen wurden, dann überraschenderweise aber um 5,3 Prozent zulegten, sollen sie jetzt 2016 um 1,4 Prozent zurückgehen. Services wachsen um 2,7 Prozent und Software um 4,9 Prozent. In den Ländern mit BECHTLE Präsenz geht die Schere bei der Entwicklung der Hardwareumsätze weit auseinander. Wachstum wird prognostiziert für Deutschland mit 0,2 Prozent, Ungarn mit 1,3 Prozent und Irland mit sogar 5,5 Prozent. Alle anderen Länder werden im Minus

gesehen. Die Schlusslichter sind Italien mit minus 4,4 Prozent, Tschechien mit minus 4,8 Prozent und Spanien mit minus 5,8 Prozent. Enger zusammen liegen die Wachstumsprognosen für Software. Sie sind durchgängig positiv, von 1,4 Prozent in Italien bis 6,5 Prozent in Großbritannien. In Österreich wird die Dynamik 2016 etwas zurückgehen, allerdings ausschließlich wegen einer erwarteten Verschlechterung des Hardwaremarktes. Für den gesamten IT-Markt wird ein Zuwachs von 2,3 Prozent gesehen, nach 3,7 Prozent im Vorjahr. Hardwareumsätze sollen mit 0,6 Prozent im Minus sein. Die Dynamik bei Services mit 2,6 Prozent und Software mit 3,9 Prozent liegt in etwa auf Vorjahresniveau. In der Schweiz wird das Wachstum des IT-Markts 2016 in etwa auf Vorjahresniveau erwartet. Hardwareumsätze sollen das vierte Jahr in Folge zurückgehen, und zwar um 2,2 Prozent. Services wachsen um 3,0 Prozent und Software um 6,2 Prozent.

Der deutsche IT-Markt soll 2016 mit 3,0 Prozent immer noch sehr stark wachsen, allerdings nicht mehr ganz so dynamisch wie im Vorjahr (3,8 Prozent). Ursache ist auch hier ausschließlich das Hardwaresegment. Dieses soll zwar wachsen, jedoch nur um 0,2 Prozent. Vor allem der PC-Markt soll weiter rückläufig sein, aber auch Umsätze mit Druckern werden im Minus gesehen. Andere Produktgruppen sollen hingegen zum Teil deutlich wachsen. Services und Software werden mit 3,0 beziehungsweise 5,4 Prozent exakt auf Vorjahresniveau gesehen.

59. IT-AUSGABEN IN DEN BECHTLE MÄRKTEN 2007–2016

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, da sie dem Euroraum angehören und entsprechend in Euro eingekauft und fakturiert wird. In der Schweiz hat im Berichtsjahr der starke Schweizer Franken zu einer Verschlechterung der dortigen Wirtschaftslage und damit auch zu einem schwächeren Nachfrageverhalten von IT-Kunden geführt. Die Entwicklung 2016 wird zwar etwas positiver gesehen, ist allerdings nach wie vor eingetrübt.

ENTWICKLUNG DES KONZERNS

Produkte und Absatzmärkte

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

Um den technologischen Trends in der IT und den wachsenden Anforderungen der Kunden gerecht zu werden, arbeitet BECHTLE kontinuierlich an der Weiterentwicklung und Etablierung eines konsequent am Kundennutzen ausgerichteten Produkt- und Dienstleistungsangebots. Mit der hohen Präsenz in der Fläche und der großen Anzahl an Vertriebsmitarbeitern, 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 Themen wie Mobility, Security, Storage, Cloud Computing und IT as a Service als Markttreiber. Aber auch die Digitalisierung und Industrie 4.0 werden eine große Rolle spielen. BECHTLE ist in allen genannten Bereichen hervorragend aufgestellt, um den Kunden jederzeit Lösungen anbieten zu können, die den höchsten aktuellen technologischen Maßstäben entsprechen. Die Ausrichtung unseres Portfolios orientiert sich in jedem Fall immer an der Nachfrage unserer Kunden. 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 Herstellern und Distributoren. Insbesondere durch unsere Partnerprogramme soll die europaweite Verzahnung mit diesen Partnern weiter verbessert werden. Ziel ist, durch länderübergreifende einheitliche Einkaufsbedingungen, Produktspezifikationen und Marketingmaßnahmen Synergien in der Zusammenarbeit zu erschließen. Multinational tätige Unternehmen profitieren so von den Vorteilen einer zentralen Logistik und BECHTLE ist in der Lage, eine Ausstattung der Kunden mit identischen IT-Produkten zu festen Konditionen grenzüberschreitend zu gewährleisten. Vor allem durch enge Herstellerkontakte kann BECHTLE den Kunden immer technologisch aktuelle Lösungen und Produkte anbieten.

Der BECHTLE Konzern strebt an, seine Marktposition im Segment IT-E-Commerce durch die Gründung weiterer Tochtergesellschaften in Europa auszubauen. Für das Geschäftsjahr 2016 sind hier jedoch keine konkreten Schritte geplant. Vielmehr liegt der Fokus auf dem weiteren erfolgreichen Ausbau der bestehenden Gesellschaften. Daneben werden wir uns darauf konzentrieren, die Internationalisierung durch unsere Global IT Alliance voranzutreiben. Mit den bereits bestehenden Kooperationen für den us-amerikanischen Markt, Skandinavien und das Baltikum, Australien und Neuseeland, Japan, China und Südafrika sowie die im laufenden Jahr hinzugekommenen Partner in Brasilien und Mexiko sind wir in den meisten relevanten Wirtschaftsregionen weltweit vertreten.



Siehe
Leistungsspektrum
und Prozesse,
S. 47 ff.



„Unsere Lösungen sind immer
State of the Art.“

Victoria Onyeocha
Marketing und Projekt-
management, Bechtle Managed
Services AG



Siehe Standorte,
S. 45

Wesentliche Kenngrößen



„Was sonst: Bechtle wächst deutlich und stärker als der Markt.“

Mertcan Kabaktepe
Auszubildender zum
IT-Systemkaufmann,
Systemhaus Stuttgart

Umsatz. Die BECHTLE AG hat seit 2010 ihren Umsatz mit einer durchschnittlichen jährlichen Wachstumsrate (CAGR) von circa 10 Prozent deutlich gesteigert und sich damit im Vergleich zum IT-Markt überproportional entwickelt. In den Jahren von 2005 bis 2015 lag der CAGR bei rund 9 Prozent. Wir wollen auch 2016 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 sehr breites, 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 Technologiethemen im Systemhaussegment wird dieses Ziel ebenfalls unterstützt. Wir gehen daher davon aus, dass wir unseren Umsatz 2016 gegenüber dem Berichtsjahr deutlich steigern. In der Vision 2020 strebt BECHTLE einen Konzernumsatz von 5 MRD. € an, was einem durchschnittlichen jährlichen Wachstum von etwa 12 Prozent entspricht, das neben einer organischen Entwicklung auch durch Akquisitionen erzielt werden soll.

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

Kosten. Die Umsatzkosten werden sich in etwa parallel zum Umsatz entwickeln. Die Bruttomarge erwarten wir daher wie 2015 im Bereich von 15 Prozent. Für die BECHTLE AG als Dienstleistungsunternehmen sind die Personalkosten von zentraler Bedeutung. Innerhalb der Vertriebskosten stellen sie mit rund 80 und innerhalb der Verwaltungskosten mit knapp 70 Prozent die größten Positionen dar. Eine flexible Gestaltung der Personalkosten ist angesichts des beratungsintensiven Geschäftsmodells von BECHTLE und des Mangels an Fachkräften in einigen Bereichen nicht realisierbar. Für BECHTLE wiegt hier Kontinuität – sowohl als Arbeitgeber 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 in den beiden Vorjahren mit einem sehr deutlichen Ergebniswachstum von rund 20 Prozent geht der Vorstand für 2016 davon aus, dass die Dynamik nachlassen wird. Gleichwohl ist es unser Ziel, das Ergebnis des Vorjahres auf Konzern- und Segmentebene deutlich zu übertreffen. Im Segment IT-Systemhaus & Managed Services wollen wir den Anteil höhermargiger Dienstleistungen erhöhen und damit die EBT-Marge kontinuierlich verbessern. Im E-Commerce gilt es, das vor allem durch effiziente Prozesse und eine moderne Logistik erzielte hohe Niveau zu halten. Für beide Segmente und damit auch für den Gesamtkonzern gehen wir für 2016 von einer EBT-Marge auf Vorjahresniveau aus. Aus der Währungsumrechnung des Schweizer Franken oder anderer für BECHTLE relevanter

Währungen zur Konzernwährung Euro sind keine wesentlichen Ergebnisauswirkungen zu erwarten, da Wechselkursschwankungen abgesichert werden. Insgesamt ist der Vorstand überzeugt, dass es der BECHTLE AG auch in Zukunft gelingen wird, die im Branchenvergleich überdurchschnittliche Ergebnismarge sukzessive weiter auszubauen. Die Zielmarge beträgt für den Konzern bis 2020 rund 5 Prozent. Dazu brauchen wir beim EBT einen CAGR von rund 14 Prozent. Von 2010 bis 2015 konnten wir einen CAGR von knapp 16 Prozent realisieren.

Die BECHTLE AG plant, ihre Aktionäre auch weiterhin mit einer attraktiven Dividende am Unternehmenserfolg teilhaben zu lassen. Die Dividendenpolitik orientiert sich dabei in erster Linie an der Ertrags- und Liquiditätssituation des Konzerns und sieht eine Ausschüttungsquote von circa einem Drittel des Ergebnisses nach Steuern vor. Der aktuelle Dividendenvorschlag für das Geschäftsjahr 2015 mit 1,40 € je Aktie entspricht einer Quote von 31,7 Prozent und liegt damit auf der Linie der Unternehmenspolitik. Seit dem Börsengang zahlt BECHTLE ohne Ausnahme jedes Jahr eine Dividende und erhöht diese auch regelmäßig. Einen Rückgang hat es noch nie gegeben. Dies ist Ausdruck für die Zuverlässigkeit einer an den Interessen der Aktionäre ausgerichteten Ausschüttungspolitik der BECHTLE AG. Grundsätzliche Änderungen in der Dividendenpolitik des Unternehmens sind nicht geplant.

Vermögens- und Finanzlage

Liquidität. Die BECHTLE AG verfügt über eine gesunde Bilanzstruktur und eine hervorragende Liquiditätsausstattung. Diese finanzielle Stärke ist eine wichtige Voraussetzung dafür, dass BECHTLE kontinuierlich aus eigener Kraft wachsen und flexibel auf die Anforderungen der Märkte reagieren kann. Vor allem die hohe Liquidität erweist sich hier als Wettbewerbsvorteil. Aus Kundensicht sind zudem die Finanzlage und die Solidität des IT-Partners äußerst wichtig und damit ein wesentliches Entscheidungskriterium insbesondere bei der Vergabe von langfristigen Projekten. Dem Cashmanagement bei BECHTLE wird daher weiterhin eine besondere Bedeutung beigemessen. Die Entwicklung der wesentlichen Kennzahlen ist Beweis für das erfolgreiche Liquiditätsmanagement und soll auch künftig fortgeführt werden. Zusätzlich zur freien Liquidität von 206,7 Mio. € ist angesichts der hervorragenden Bilanzrelationen das „ratingneutrale“ Verschuldungspotenzial der BECHTLE AG erheblich. In Verbindung mit einer auch weiterhin positiven Entwicklung des operativen Cashflows verfügt BECHTLE damit über den nötigen Spielraum, um die gesteckten Ziele zu erreichen und das angestrebte überdurchschnittliche Wachstum problemlos – auch aus eigener Kraft – finanzieren zu können.

Finanzierung. Die Verbindlichkeiten und die damit in Verbindung stehenden Zinszahlungen werden 2016 – abgesehen von Akquisitionen – keinen wesentlichen Änderungen unterliegen. Kleinere Akquisitionen können 2016 wie bisher aus dem laufenden Cashflow und den vorhandenen Liquiditätsbeständen finanziert werden, aber auch die Aufnahme von Fremdkapital ist – wie im Berichtsjahr geschehen – jederzeit 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 2016 keine größeren Übernahmen erfolgen, wird sich die Bilanzstruktur im Vergleich zum Stichtag 31. Dezember 2015 nicht wesentlich verändern.



„Raum für weiteres Wachstum:
Bechtle baut wieder in
Neckarsulm.“

Alexandra Leonelli
Vertriebsinnendienst,
Systemhaus Stuttgart

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. 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. Im laufenden Jahr wird am Stammsitz Neckarsulm das Logistikgebäude erweitert. Diese Maßnahme ist nötig, um das weitere Wachstum von BECHTLE zu gewährleisten. Die Bauarbeiten haben im Februar 2016 begonnen, das Investitionsvolumen liegt bei rund 10 Mio. €. Der Vorstand geht daher davon aus, dass im laufenden Jahr die Investitionsquote etwas über dem üblichen Niveau von rund 20 Prozent liegen wird.

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

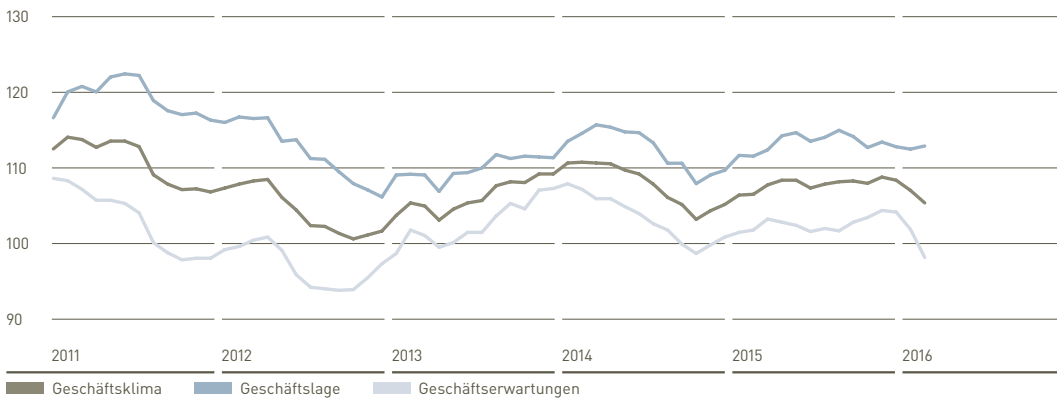
Einen hohen Stellenwert werden nach wie vor die Personalentwicklung sowie die Ausbildung im Konzern haben. Mit einem erweiterten Qualifizierungsangebot und der konsequenten Fortführung der internen Managementprogramme will BECHTLE auch zukünftig in die Förderung von Nachwuchs- und Führungskräften investieren. Auch 2016 plant der Vorstand – unabhängig von Akquisitionen –, die Beschäftigtenzahl zu erhöhen. Dabei soll aber das Wachstumstempo unterhalb des Umsatzwachstums bleiben. Zentral für die Personalpolitik bei BECHTLE bleibt die Ausbildung junger Menschen. In diesem Zusammenhang hat sich die BECHTLE AG zur Sicherung der Zukunft mittelfristig das Ziel gesetzt, den Anteil der Auszubildenden in Deutschland auf circa 12 Prozent auszubauen.

GESAMTEINSCHÄTZUNG

Die gesamtwirtschaftliche Lage ist zu Jahresbeginn 2016 nach wie vor positiv und die Prognosen sehen die Wachstumsdynamik auf dem Niveau des Berichtsjahres. 2016 und 2017 wird für alle relevanten europäischen Länder von einem BIP-Wachstum auf hohem Niveau ausgegangen. Angesichts der weiterhin existenten zahlreichen globalen Krisenherde, derzeit vor allem der Konflikt in Syrien und die damit einhergehenden Flüchtlingsbewegungen sowie die Ungewissheit über die Zukunft der EU, einschließlich eines möglichen Austritts der Briten, sind diese Prognosen jedoch mit hohen Unsicherheiten belastet. So überrascht es auch nicht, dass sich die Stimmung in der Wirtschaft zu Jahresbeginn eingetrübt hat. Der ifo-Indikator für das Wirtschaftsklima im Euroraum ist im ersten Quartal 2016 das dritte Mal in Folge zurückgegangen. Insgesamt liegt der Wert von 118,9 Zählern aber immer noch über dem des Vorjahresquartals. In Deutschland ist der ifo-Geschäftsklimaindex für die gewerbliche Wirtschaft im Januar und Februar gesunken. Während die Einschätzung der aktuellen Lage im Januar nur leicht rückläufig war und im Februar sogar wieder anstieg, gingen die Erwartungen stärker zurück und lagen im Februar auf dem niedrigsten Wert der letzten drei Jahre.



60. IFO-GESCHÄFTSKLIMAINDEX FÜR DIE GEWERBLICHE WIRTSCHAFT IN DEUTSCHLAND



In der IT-Branche ist das Bild von verhaltenem Optimismus geprägt. Nach einem deutlichen Anstieg zum Jahresende ging der ifo-Index für IT-Dienstleister im Januar wieder etwas zurück, von 42 auf 39 Zähler. Allerdings liegt der Wert immer noch über den 34 Zählern vom Januar 2015. Im Februar konnte der Index sein Niveau halten. Die Einschätzung der aktuellen Lage ging hier allerdings deutlich um rund 10 Punkte zurück, während der Ausblick auf die nächsten sechs Monate in gleichem Umfang zulegen konnte.

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

61. ÜBERSICHT DER PROGNOSEN ZUR ERTRAGSLAGE FÜR 2016

	Konzern	IT-Systemhaus & Managed Services	IT-E-Commerce
Umsatz	Deutliche Steigerung gegenüber 2015	Deutliche Steigerung	Deutliche Steigerung
Umsatzkosten	Proportional zum Umsatz		
Bruttomarge	Rund 15 Prozent		
Vertriebskostenquote	< 7 Prozent		
Verwaltungskostenquote	< 5 Prozent		
EBT	Deutliche Steigerung gegenüber 2015 bei nachlassender Wachstumsdynamik	Deutliche Steigerung bei nachlassender Wachstumsdynamik	Deutliche Steigerung bei nachlassender Wachstumsdynamik
EBT-Marge	Vorjahresniveau	Vorjahresniveau	Vorjahresniveau
Dividende	Ausschüttungsquote von rund einem Drittel des EAT		

Konzernabschluss

142	GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG
143	GESAMTERGEBNISRECHNUNG
144	BILANZ
146	EIGENKAPITALVERÄNDERUNGSRECHNUNG
147	KAPITALFLUSSRECHNUNG
148	ANHANG

BECHTLE

Weitere Informationen

BE

129.404.000 €

Das Ergebnis vor Steuern:
19,3% über Vorjahr. Die Konzern-
Gewinn- und -Verlustrechnung
finden Sie auf Seite 142.

4, 2, 6

4 Zugänge, 2 Abgänge:
Unser Konsolidierungskreis
hat sich in 6 Positionen
geändert. Siehe Seite 154.



Querverweis innerhalb
des Geschäftsberichts



Querverweis auf andere
Publikationen und weiter-
führende Literatur



Querverweis auf
Informationen im Internet



Hinweis auf nichtfinanzielle
Leistungsindikatoren

74

Das Grafik- und Tabellenverzeichnis
führt Sie zielsicher zu
den 74 Grafiken und Tabellen –
auf Seite 241.

Konzernabschluss 141

GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG 142

GESAMTERGEBNISRECHNUNG 143

BILANZ 144

EIGENKAPITALVERÄNDERUNGSRECHNUNG 146

KAPITALFLUSSRECHNUNG 147

ANHANG 148

148 I. Allgemeine Angaben

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

164 III. Weitere Erläuterungen zur Gewinn- und Verlustrechnung

168 IV. Weitere Erläuterungen zur Bilanz

192 V. Weitere Erläuterungen zur Kapitalflussrechnung

194 VI. Weitere Angaben zu Finanzinstrumenten nach IFRS 7

203 VII. Segmentinformationen

207 VIII. Akquisitionen, Kaufpreisallokationen und Divestments

212 IX. Angaben zu Vorstand und Aufsichtsrat

217 X. Sonstige Angaben

223 XI. Ereignisse nach Ende des Berichtsjahres

224 Tochterunternehmen der Bechtle AG

228 Entwicklung der immateriellen Vermögenswerte und des Sachanlagevermögens

230 Aufsichtsratsmitglieder

Weitere Informationen

232 Bestätigungsvermerk

233 Versicherung des Vorstands

234 Mehrjahresübersicht Bechtle Konzern

238 Glossar

241 Grafik- und Tabellenverzeichnis

244 Abkürzungsverzeichnis

245 Stichwortverzeichnis

246 Impressum, Finanzkalender, Organisationsstruktur der Bechtle Gruppe

54

54 Fachbegriffe werden im Glossar auf Seite 238 erläutert.

62. KONZERN-GEWINN- UND -VERLUSTRECHNUNG

		in Tsd. €	
	Anhang	2015	2014
Umsatz	1	2.831.303	2.580.448
Umsatzkosten	2	2.401.917	2.197.212
Bruttoergebnis vom Umsatz		429.386	383.236
Vertriebskosten	2	182.806	166.556
Verwaltungskosten	2	138.415	124.001
Sonstige betriebliche Erträge	3	21.319	15.819
Ergebnis vor Zinsen und Steuern		129.484	108.498
Finanzerträge	4	2.607	1.944
Finanzaufwendungen	4	2.687	3.057
Ergebnis vor Steuern		129.404	107.385
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	5	36.527	31.191
Ergebnis nach Steuern (den Aktionären der Bechtle AG zustehend)		92.877	76.194
Ergebnis je Aktie (unverwässert und verwässert)	6	4,42	3,63
Durchschnittliche Anzahl Aktien (unverwässert und verwässert)	Tsd. Stück	21.000	21.000



Erläuterungen hierzu
siehe Anhang,
insbesondere III.,
S. 164 ff.

63. KONZERN-GESAMTERGEBNISRECHNUNG

		in Tsd. €	
	Anhang	2015	2014
Ergebnis nach Steuern		92.877	76.194
Sonstiges Ergebnis			
Posten, die in Folgeperioden nicht in den Gewinn und Verlust umgliedert werden			
Versicherungsmathematische Gewinne und Verluste aus Pensionsrückstellungen	17	-6.311	-6.020
Ertragsteuereffekte		989	1.231
Posten, die in Folgeperioden in den Gewinn und Verlust umgliedert werden			
Nichtrealisierte Gewinne und Verluste aus Wertpapieren		-49	-273
Ertragsteuereffekte		3	23
Nichtrealisierte Gewinne und Verluste aus Finanzderivaten		388	5.215
Ertragsteuereffekte		-100	-1.540
Währungsumrechnungsdifferenzen von Nettoinvestitionen in ausländische Geschäftsbetriebe		0	42
Ertragsteuereffekte		0	0
Absicherungen von Nettoinvestitionen in ausländische Geschäftsbetriebe		-5.387	-1.466
Ertragsteuereffekte		1.596	428
Währungsumrechnungsdifferenzen		7.849	1.697
Sonstiges Ergebnis	16	-1.022	-663
davon Ertragsteuereffekte		2.488	142
Gesamtergebnis (den Aktionären der Bechtle AG zustehend)		91.855	75.531



Erläuterungen hierzu
siehe Anhang,
insbesondere IV., Nr. 16
S. 176 ff.

64. KONZERN-BILANZ

AKTIVA		in Tsd. €	
	Anhang	31.12.2015	31.12.2014
Langfristige Vermögenswerte			
Geschäfts- und Firmenwerte	7	166.398	144.499
Sonstige immaterielle Vermögenswerte	8	29.161	19.980
Sachanlagevermögen	9	101.870	104.224
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	12	22.020	19.774
Forderungen aus Ertragsteuern		33	57
Latente Steuern	10	4.425	3.722
Sonstige Vermögenswerte	14	3.495	2.676
Geld- und Wertpapieranlagen	13	16.999	27.008
Langfristige Vermögenswerte, gesamt		344.401	321.940
Kurzfristige Vermögenswerte			
Vorräte	11	150.415	131.165
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	12	406.167	387.828
Forderungen aus Ertragsteuern		1.055	1.196
Sonstige Vermögenswerte	14	58.738	45.469
Geld- und Wertpapieranlagen	13	24.894	22.272
Liquide Mittel	15	164.767	106.720
Kurzfristige Vermögenswerte, gesamt		806.036	694.650
Aktiva, gesamt		1.150.437	1.016.590



Erläuterungen hierzu
siehe Anhang,
insbesondere IV,
S. 168 ff.

PASSIVA		in Tsd. €	
	Anhang	31.12.2015	31.12.2014
Eigenkapital			
Gezeichnetes Kapital		21.000	21.000
Kapitalrücklagen		145.228	145.228
Gewinnrücklagen		454.423	387.768
Eigenkapital, gesamt	16	620.651	553.996
Langfristige Schulden			
Pensionsrückstellungen	17	15.899	11.990
Sonstige Rückstellungen	18	5.978	4.836
Finanzverbindlichkeiten	19	56.393	47.522
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	20	360	269
Latente Steuern	10	20.927	17.266
Sonstige Verbindlichkeiten	21	7.293	2.652
Abgrenzungsposten	22	12.346	11.343
Langfristige Schulden, gesamt		119.196	95.878
Kurzfristige Schulden			
Sonstige Rückstellungen	18	6.416	6.239
Finanzverbindlichkeiten	19	9.627	12.711
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	20	204.067	178.644
Verbindlichkeiten aus Ertragsteuern		8.176	6.418
Sonstige Verbindlichkeiten	21	104.052	95.695
Abgrenzungsposten	22	78.252	67.009
Kurzfristige Schulden, gesamt		410.590	366.716
Passiva, gesamt		1.150.437	1.016.590

65. 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 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
Eigenkapital zum 1. Januar 2015	21.000	145.228	387.532	236	387.768	553.996
Gewinnausschüttung für 2014			-25.200		-25.200	-25.200
Ergebnis nach Steuern			92.877		92.877	92.877
Sonstiges Ergebnis				-1.022	-1.022	-1.022
Gesamtergebnis	0	0	92.877	-1.022	91.855	91.855
Eigenkapital zum 31. Dezember 2015	21.000	145.228	455.209	-786	454.423	620.651



Erläuterungen
hierzu siehe
Anhang, ins-
besondere IV.,
Nr. 16,
S. 176 ff.

66. KONZERN-KAPITALFLUSSRECHNUNG

		in Tsd. €	
	Anhang	2015	2014
Betriebliche Tätigkeit			
Ergebnis vor Steuern		129.404	107.385
Bereinigung um zahlungsunwirksame Aufwendungen und Erträge			
Finanzergebnis		80	1.113
Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen		26.436	23.753
Ergebnis aus dem Abgang von immateriellen Vermögenswerten und Sachanlagen		3	20
Sonstige zahlungsunwirksame Aufwendungen und Erträge		-4.055	3.848
Veränderung des Nettovermögens			
Veränderung Vorräte		-16.872	-24.217
Veränderung Forderungen aus Lieferungen und Leistungen		-10.198	-58.053
Veränderung Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		22.129	4.790
Veränderung passive Abgrenzungsposten		6.616	20.009
Veränderung übriges Nettovermögen		-1.685	7.398
Gezahlte Ertragsteuern		-35.913	-30.081
Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit	23	115.945	55.965
Investitionstätigkeit			
Auszahlungen für Akquisitionen abzüglich übernommener liquider Mittel		-20.735	-3.501
Einzahlung aus Divestments		2.446	0
Auszahlungen für Investitionen in immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen		-21.361	-23.614
Einzahlungen aus dem Verkauf von immateriellen Vermögenswerten und Sachanlagen		2.295	402
Auszahlungen für den Erwerb von Geld- und Wertpapieranlagen		-4.500	-17.014
Einzahlungen aus dem Verkauf von Geld- und Wertpapieranlagen sowie aus Rückzahlungen von langfristigen Vermögenswerten		11.800	17.595
Zahlungsausgleich aus der Absicherung der Nettoinvestitionen		-5.387	-1.466
Erhaltene Zinszahlungen		962	1.745
Cashflow aus Investitionstätigkeit	24	-34.480	-25.853
Finanzierungstätigkeit			
Auszahlungen für die Tilgung von Finanzverbindlichkeiten		-14.591	-11.718
Einzahlungen aus der Aufnahme von Finanzverbindlichkeiten		17.138	7.678
Dividendenausschüttung		-25.200	-23.100
Geleistete Zinszahlungen		-3.015	-2.833
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	25	-25.668	-29.973
Wechselkursbedingte Veränderungen der liquiden Mittel		2.250	743
Veränderung der liquiden Mittel		58.047	882
Liquide Mittel zu Beginn der Periode		106.720	105.838
Liquide Mittel am Ende der Periode		164.767	106.720



Erläuterungen
hierzu siehe
Anhang, ins-
besondere V.,
S. 192f.

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 2015 wurde am 29. Februar 2016 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 2015 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 vom 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			
Änderungen an IAS 1 „Darstellung des Abschlusses“	18. Dezember 2014	18. Dezember 2015	01. Januar 2016
Änderungen an IAS 16 „Sachanlagen“ und IAS 38 „Immaterielle Vermögenswerte“	12. Mai 2014	02. Dezember 2015	01. Januar 2016
Änderungen an IAS 19 „Leistungen an Arbeitnehmer“	21. November 2013	17. Dezember 2014	01. Februar 2015
Änderungen an IFRS 11 „Gemeinsame Vereinbarungen“	06. Mai 2014	24. November 2015	01. Januar 2016
Änderungen an den IFRS: „Verbesserungen der International Financial Reporting Standards“ Zyklus 2010–2012	12. Dezember 2013	17. Dezember 2014	01. Februar 2015
Änderungen an den IFRS: „Verbesserungen der International Financial Reporting Standards“ Zyklus 2011–2013	12. Dezember 2013	18. Dezember 2014	01. Januar 2015
Änderungen an den IFRS: „Verbesserungen der International Financial Reporting Standards“ Zyklus 2012–2014	25. September 2014	15. Dezember 2015	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. Die Anwendung dieser Änderungen hat bei BECHTLE keine wesentlichen Auswirkungen auf die Darstellung des Abschlusses.

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 wirkt sich die erstmalige Anwendung nicht auf die Vermögens- oder Ertragslage von BECHTLE aus.

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 ergeben sich bei BECHTLE keine Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage und deren Darstellung.

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 haben diese Änderungen aus heutiger Sicht keine Auswirkungen, da keine gemeinsamen Tätigkeiten mit Konzernexternen vorliegen.

Änderungen an den IFRS: „Verbesserungen der International Financial Reporting Standards“ Zyklen 2010–2014. 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 ergeben sich für BECHTLE bei ihrer erstmaligen Anwendung 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 2015 hat BECHTLE bereits zum Konzernabschluss für das Geschäftsjahr 2014 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 des 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			
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	offen
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
IFRS 15 „Revenue from Contracts with Customers“	28. Mai 2014	offen	01. Januar 2018
IFRS 16 „Leases“	13. Januar 2016	offen	01. Januar 2019

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

IFRS 9 „Financial Instruments“. Die finale Version des IFRS 9 Finanzinstrumente beinhaltet die überarbeiteten Regelungen zu 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 Zahlungsstrombedingung, 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 Zahlungsstrombedingung, 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 80–125-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, die 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. Das Datum des Inkrafttretens der Änderungen wurde auf unbestimmte Zeit vertagt.

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.

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 Fünfschrittemodells, 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 sowie auf die Angaben im Anhang, weniger aber Auswirkungen auf die Ertragslage zu erwarten.

IFRS 16 „Leases“. Am 13. Januar 2016 hat das IASB mit IFRS 16 den neuen Rechnungslegungsstandard zur Leasingbilanzierung veröffentlicht. Der Standard betrifft mit seinen grundlegenden Neuerungen insbesondere die bilanzielle Erfassung von Leasingverhältnissen beim Leasingnehmer. Für Leasingnehmer kommt es durch IFRS 16 zu wesentlichen Änderungen bei der Bilanzierung. Grundsätzlich sind, bis auf geringe Ausnahmen, nunmehr alle Leasingverträge bilanziell als Vermögenswert und entsprechend Leasingschuld zu erfassen. Für Leasinggeber bleibt die Klassifizierung nach IAS 17 in Operating Lease und Finance Lease auch nach IFRS 16 erhalten. Erstanwendungszeitpunkt ist der 1. Januar 2019.

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 selben 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,
Tochterunternehmen,
S. 224 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 beziehungsweise entkonsolidiert:

Unternehmen	Sitz	Erst-/ Entkonsolidierungs- zeitpunkt	Erwerb/Gründung/ Verkauf
Coma Services AG	Bremgarten, Schweiz	14. Januar 2015	Verkauf
Modus Consult AG	Gütersloh	4. Mai 2015	Erwerb
Gate Informatic AG	Ecublens, Schweiz	13. Juli 2015	Verkauf
Bechtle Public Belgium NV	Neerpelt, Belgien	1. September 2015	Gründung
Common Sense Solutions AG	Berlin	8. September 2015	Erwerb
TRITEC Technisches Vertriebsbüro für Elektronik und Computersysteme GmbH	Künzelsau	30. Oktober 2015	Erwerb



Siehe S. 207 ff.

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

Das im Geschäftsjahr 2015 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 Darstellungswährung des Konzerns, Euro, 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	
		2015	2014	2015	2014
Schweiz	CHF	1,08	1,20	1,07	1,21
Großbritannien	GBP	0,74	0,78	0,73	0,81
USA	USD	1,09	1,22	1,11	1,33

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. 54

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.

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 für die zahlungsmittelgenerierende Einheit durchgeführt, der diese Vermögenswerte zugeordnet sind. 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 der zahlungsmittelgenerierenden Einheit deren 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 zu-rechenbare 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 derselben 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, die 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, die 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. 194 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 2.831.303 TSD. € (Vorjahr: 2.580.448 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 leicht über 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 54 Prozent des Gesamtumsatzes.



Siehe S. 203 ff.

Die Aufgliederung des Umsatzes nach Geschäftssegmenten und Regionen ergibt sich aus den Segmentinformationen.

2 Aufwandsgliederung

in Tsd. €

	Umsatzkosten		Vertriebskosten		Verwaltungskosten	
	2015	2014	2015	2014	2015	2014
Materialaufwand	2.160.011	1.971.664	0	0	0	0
Personal- und Sozialaufwand	186.518	174.760	143.768	131.825	92.754	82.179
Abschreibungen	12.405	11.158	6.245	5.952	7.786	6.643
Sonstige betriebliche Aufwendungen	42.983	39.630	32.793	28.779	37.875	35.179
Gesamtaufwendungen	2.401.917	2.197.212	182.806	166.556	138.415	124.001

Der wesentliche Teil des Materialaufwands entspricht den Kosten für Handelsware. Im Materialaufwand ist netto ein Ertrag aus Wechselkursschwankung von 524 Tsd. € enthalten (Vorjahr: 81 Tsd. € Aufwand).

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen enthalten:

- Fahrzeugkosten in Höhe von 26.573 Tsd. € (Vorjahr: 24.720 Tsd. €)
- Aufwendungen für Büro- und Gebäudemieten in Höhe von 22.950 Tsd. € (Vorjahr: 21.635 Tsd. €)
- Kommunikationskosten in Höhe von 6.573 Tsd. € (Vorjahr: 6.197 Tsd. €)
- Marketingkosten in Höhe von 6.223 Tsd. € (Vorjahr: 5.412 Tsd. €)
- Rechts- und Beratungskosten in Höhe von 6.140 Tsd. € (Vorjahr: 4.230 Tsd. €) und
- sonstige im Rahmen der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit anfallende Kosten

3 Sonstige betriebliche Erträge

in Tsd. €

	2015	2014
Marketingzuschüsse und sonstige Vergütungen von Lieferanten	15.009	13.389
Erträge aus dem Betrieb einer Fotovoltaikanlage	260	257
Mieterträge	249	273
Erträge aus dem Abgang von Vermögenswerten des Sachanlagevermögens und immateriellen Vermögenswerten	81	111
Übrige	5.720	1.789
Sonstige betriebliche Erträge	21.319	15.819

Die übrigen sonstigen betrieblichen Erträge enthalten im Wesentlichen die teilweise Auflösung einer Absicherung von Einkaufspreisen, die nach IAS 39 als Cashflow Hedge designiert war. Des Weiteren wurde im zweiten Halbjahr ein positiver Ergebniseffekt aus der Entkonsolidierung der Gate Informatic AG von 3.022 Tsd. € erzielt.

4 Finanzerträge und Finanzaufwendungen

Die Finanzerträge in Höhe von insgesamt 2.607 TSD. € (Vorjahr: 1.944 TSD. €) bestehen aus Zinserträgen aus täglich verfügbaren Einlagen, aus Geldanlagen und finanziellen Forderungen von 2.236 TSD. € (Vorjahr: 1.540 TSD. €) und Erträgen aus Wertpapieren wie beispielsweise realisierten Kursgewinnen und Zinserträgen von Anleihen von 371 TSD. € (Vorjahr: 404 TSD. €).

Die Finanzaufwendungen von 2.687 TSD. € (Vorjahr: 3.057 TSD. €) beinhalten Zinsaufwendungen für Darlehen und finanzielle Verbindlichkeiten von 2.687 TSD. € (Vorjahr: 3.028 TSD. €). Im Berichtsjahr waren keine Ineffektivitäten der Cashflow Hedges enthalten (Vorjahr: 29 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. €	
	2015	2014
Gezahlte bzw. geschuldete Steuern		
Deutschland	30.675	24.416
Übrige Länder	6.385	5.824
Latente Steuern		
aus zeitlichen Bewertungsunterschieden	-261	-494
aus Verlustvorträgen	-272	1.445
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	36.527	31.191

Der gesetzliche Körperschaftsteuersatz in Deutschland für den Veranlagungszeitraum 2015 betrug 15,0 Prozent. Hieraus resultiert einschließlich Gewerbesteuer und Solidaritätszuschlag eine Steuerbelastung von durchschnittlich 29,6 Prozent (Vorjahr: 29,0 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 28,0 Prozent (Vorjahr: 27,7 Prozent) auf den Gewinn vor Ertragsteuern ergibt, stellt sich für das Berichtsjahr wie folgt dar:

	in Tsd. €	
	2015	2014
Ergebnis vor Steuern	129.404	107.385
Erwarteter Steueraufwand	36.276	29.701
Steuerfreie Erträge	-61	-236
Steuersatzänderung auf latente Steuern	-37	-99
Steueraufwand frühere Jahre	68	396
Steuerertrag frühere Jahre	-318	-72
Nicht abzugsfähige Aufwendungen	959	941
Zuschreibung/Zugang aktive latente Steuern auf Verlustvorträge	-735	-169
Nutzung bislang nicht erfasster Verlustvorträge	-69	-178
Nicht angesetzte latente Steuern auf Verlustvorträge des laufenden Jahres	374	404
Abwertung bislang angesetzter latenter Steuern auf Verlustvorträge	24	462
Steuerliche Abschreibung Firmenwerte	0	68
Sonstige	46	-27
Tatsächlicher Steueraufwand	36.527	31.191

6 Ergebnis je Aktie

Die folgende Tabelle zeigt die Berechnung des Ergebnisses nach Steuern, das den Aktionären der BECHTLE AG zusteht:

		2015	2014
Ergebnis nach Steuern	Tsd. €	92.877	76.194
Durchschnittliche Anzahl ausstehender Aktien	Stück	21.000.000	21.000.000
Ergebnis je Aktie	€	4,42	3,63

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



Siehe S. 207 ff.
für Informationen zu
neu entstandenen
Geschäfts- und
Firmenwerten

Die einzelnen Veränderungen der Geschäfts- und Firmenwerte im Berichtsjahr sowie deren Zuordnung zu den beiden Cash-Generating Units zeigt die nachfolgende Tabelle.

in Tsd. €

Cash-Generating Unit	IT-System- haus & Managed Services	IT- E-Commerce	Konzern
Stand 01.01.2015	113.685	30.814	144.499
Akquisitionen des Berichtsjahres	17.913	0	17.913
Modus Consult AG	12.831	0	12.831
Common Sense Solutions AG	2.558	0	2.558
TRITEC Technisches Vertriebsbüro für Elektronik und Computersysteme GmbH	2.524	0	2.524
Währungsumrechnungsdifferenzen	2.322	1.664	3.986
Stand 31.12.2015	133.920	32.478	166.398



Zu den
Vermögenswerten
und Schulden der
Cash-Generating Units
siehe S. 203 ff.

Die jährliche Werthaltigkeitsprüfung der Geschäfts- und Firmenwerte zum 30. September 2015 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. 60 ff. und
Prognosebericht,
S. 131 ff.

BECHTLE bestimmt die erzielbaren Beträge seiner zahlungsmittelgenerierenden Einheiten mithilfe der Discounted-Cashflow-Methode. Die risikoangepassten Diskontierungszinssätze werden auf Basis von Peergroup-Informationen für Beta-Faktoren, Fremdkapitalkosten sowie Verschuldungsgrad ermittelt. Der verwendete Kapitalkostensatz beider Cash-Generating Units lag zum 30. September 2015 bei 6,5 Prozent (Vorjahr: 6,9 Prozent) nach Steuern. 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. Im Rahmen der Planung wird auf das erwartete Wachstum sowie die Profitabilität der Produkte und Dienstleistungen zurückgegriffen. Die Cashflows für 2017 und 2018 wurden auf Basis der Istdaten und der Plandaten entsprechend der oben genannten Faktoren abgeleitet. Für die in der weiteren Zukunft liegenden Jahre wurden die Wachstumsraten durchgängig sehr risikoavers mit 1,8 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 15 Prozent noch bei einer Erhöhung des Wacc auf 9 Prozent bei ansonsten unveränderten Inputparametern ein Wertminderungsbedarf ergeben.



Siehe Anlagen B
und C zum Anhang,
S. 228 f.

Die Entwicklung der Geschäfts- und Firmenwerte ist in den Anlagen B und C zum Anhang abgebildet.

8 Sonstige immaterielle Vermögenswerte

	in Tsd. €	
	31.12.2015	31.12.2014
Marken/Lizenzen	7.059	3.564
Kundenstämme	3.606	4.646
Erworbene Software	4.095	3.180
Selbst erstellte Software	4.596	984
Kundenserviceverträge	9.030	7.063
Wettbewerbsverbote	775	543
Sonstige immaterielle Vermögenswerte	29.161	19.980

Die bilanzierten Marken ARP und Modus haben eine unbegrenzte Nutzungsdauer. Die unbegrenzte Nutzungsdauer begründet sich in der Tatsache, dass sowohl die Gesellschaften der ARP sowie die Modus Consult AG mit ihren entsprechenden Marken ein wesentlicher Bestandteil des BECHTLE Konzerns sind und auch zukünftig sein werden. Die Marke ARP ist der Cash-Generating Unit IT-E-Commerce zugeordnet. Die Marke Modus ist der Cash-Generating Unit Systemhaus & Managed Services 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 6,5 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 akquisitionsbedingt sowie auf Währungsumrechnungsdifferenzen zurückzuführen.

	in Tsd. €	
	2015	2014
Kundenstämme		
Buchwert (31.12.)	3.606	4.646
Verbleibende Restnutzungsdauer (gewichteter Durchschnitt)	1,7	1,9
Kumulierte planmäßige Abschreibungen	6.855	7.154
Kumulierte Wertminderungen nach IAS 36	309	309
Planmäßige Abschreibungen	2.673	2.335
Wertminderungen nach IAS 36	0	0
Währungsumrechnungsdifferenzen der kumulierten Abschreibungen	58	25

Die Entwicklung der sonstigen immateriellen Vermögenswerte ist in den Anlagen B und C zum Anhang dargestellt.



Siehe Anlagen B
und C zum Anhang,
S. 228 f.

9 Sachanlagevermögen


	in Tsd. €	
	31.12.2015	31.12.2014
Grundstücke und Bauten	67.792	69.517
Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	33.679	34.647
Anzahlungen und Anlagen im Bau	399	60
Sachanlagevermögen	101.870	104.224

Zum 31. Dezember 2015 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 2015 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.


 Siehe Anlagen B
 und C zum Anhang,
 S. 228 f.

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. €	
	31.12.2015	31.12.2014
Verlustvorträge	1.671	1.400
Verbindlichkeiten	1.276	2.260
Pensionsrückstellungen	3.152	2.549
Sonstige Rückstellungen	1.424	1.152
Sonstige immaterielle Vermögenswerte	386	453
Sachanlagevermögen	4.496	263
Übrige	364	591
	12.769	8.668
Saldierung	-8.344	-4.946
Aktive latente Steuern (netto)	4.425	3.722

	in Tsd. €	
	31.12.2015	31.12.2014
Geschäfts- und Firmenwerte	14.236	13.459
Sonstige immaterielle Vermögenswerte	6.305	3.629
Forderungen	7.361	3.993
Sachanlagevermögen	376	458
Vorräte	262	295
Sonstige Rückstellungen	229	208
Übrige	502	170
	29.271	22.212
Saldierung	-8.344	-4.946
Passive latente Steuern (netto)	20.927	17.266

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 substanzielle 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 2014 und/oder 2015 einen Verlust erzielt haben, betragen 965 Tsd. € (Vorjahr: 321 Tsd. €), denen saldierte passive latente Steuern bei diesen Gesellschaften in Höhe von 678 Tsd. € (Vorjahr: 89 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 4.408 Tsd. € (Vorjahr: 4.038 Tsd. €), für Gewerbesteuer in Höhe von 9.095 Tsd. € (Vorjahr: 7.522 Tsd. €) und für Verluste von ausländischen Gesellschaften in Höhe von 5.035 Tsd. € (Vorjahr: 7.370 Tsd. €).

Zum 31. Dezember 2015 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 12.587 TSD. € (Vorjahr: 11.505 TSD. €).

Von den in der Bilanz erfassten latenten Steuern wurden insgesamt 3.447 TSD. € eigenkapitalmindernd (Vorjahr: 1.604 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. €	
	31.12.2015	31.12.2014
Handelswaren	151.547	133.290
Angearbeitete Dienstleistungen	4.233	2.862
Anzahlungen auf Vorräte	248	189
Wertberichtigungen	-5.613	-5.176
Vorräte	150.415	131.165

Der deutliche Anstieg der Vorräte begründet sich in der für Großprojekte notwendigen Lagerhaltung.

Der Buchwert der wertberichtigten Vorräte belief sich zum 31. Dezember 2015 auf 18.018 TSD. € (Vorjahr: 16.049 TSD. €). Im Geschäftsjahr wurden Wertberichtigungen in Höhe von 437 TSD. € aufwandswirksam (Vorjahr: 950 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. €			
	31.12.2015		31.12.2014	
	kurzfristig	langfristig	kurzfristig	langfristig
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, brutto	411.307	22.020	392.230	19.774
Wertberichtigungen	-5.140	0	-4.402	0
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	406.167	22.020	387.828	19.774

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
31.12.2015										
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	406.167	1.983	-1.645	-3.495	318.636	79.252	7.776	1.793	1.231	636
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

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. €

	2015	2014
Stand der Wertberichtigungen am 1. Januar	4.402	3.737
Kursdifferenzen/Konsolidierung	279	36
Verbrauch	143	90
Auflösungen	825	405
Zuführungen (Aufwendungen für Wertberichtigungen)	1.427	1.124
Stand der Wertberichtigungen am 31. Dezember	5.140	4.402

Der Gesamtbetrag der Zuführung von 1.427 Tsd. € (Vorjahr: 1.124 Tsd. €) setzt sich zusammen aus Zuführungen aufgrund von Einzelwertberichtigungen in Höhe von 669 Tsd. € (Vorjahr: 549 Tsd. €) und pauschalisierten Einzelwertberichtigungen von 758 Tsd. € (Vorjahr: 575 Tsd. €).

Die Aufwendungen aus der sofortigen Ausbuchung von Forderungen aus Lieferungen und Leistungen belaufen sich auf 538 Tsd. € (Vorjahr: 231 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“ (402.224 TSD. €) und „langfristige Forderungen aus Lieferungen und Leistungen“ (9.803 TSD. €) sowie den Klassen „kurzfristige Leasingforderungen“ (3.943 TSD. €) und „langfristige Leasingforderungen“ (12.217 TSD. €) zugeordnet.

13 Geld- und Wertpapieranlagen

	in Tsd. €			
	31.12.2015		31.12.2014	
	kurzfristig	langfristig	kurzfristig	langfristig
Geldanlagen	24.747	15.000	15.273	25.000
Wertpapieranlagen	147	1.999	6.999	2.008
Geld- und Wertpapieranlagen	24.894	16.999	22.272	27.008

Der Buchwert der Geldanlagen enthält Zinsabgrenzungen in Höhe von 28 TSD. € (Vorjahr: 273 TSD. €). Im Berichtsjahr wurden Geld- und Wertpapieranlagen, die zum 31. Dezember 2014 kurzfristig eingestuft waren, fällig. Teilweise erfolgte eine kurzfristige Wiederanlage. Darüber hinaus wurden teilweise die im Vorjahr als langfristig eingestuften Geldanlagen kurzfristig.

In den Geldanlagen sind neben Schuldscheindarlehen zum Bilanzstichtag Rentenversicherungen als Kapitalanlage in Höhe von 5.199 TSD. € (Vorjahr: 5.080 TSD. €) enthalten.

Weitere Angaben zu den zum beizulegenden Zeitwert anzusetzenden Wertpapieren zeigt nachfolgende Tabelle:

	in Tsd. €	
	31.12.2015	31.12.2014
Anschaffungskosten	2.011	8.953
Buchwert	2.146	9.007
Unrealisierte Kursgewinne/Kursverluste	-8	42
Zinsabgrenzung inkl. zinsäquivalenter Kursverluste ¹	143	12

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 2014 und 2015 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

- 25.028 TSD. € (Vorjahr: 30.188 TSD. €) der Klasse „Geldanlagen: Schuldscheine“,
- 9.520 TSD. € (Vorjahr: 5.005 TSD. €) der Klasse „Geldanlagen: Festgeldanlagen“,
- 5.199 TSD. € (Vorjahr: 5.080 TSD. €) der Klasse „Geldanlagen: Versicherungen“,
- 2.146 TSD. € (Vorjahr: 9.007 TSD. €) der Klasse „Wertpapieranlagen“ zugeordnet.

14 Sonstige Vermögenswerte

in Tsd. €

	31.12.2015		31.12.2014	
	kurzfristig	langfristig	kurzfristig	langfristig
Rückvergütung und sonstige Forderungen gegen Lieferanten	27.725	0	23.206	0
Nichtrealisierte Gewinne aus Finanzderivaten	3.801	0	2.979	0
Mietkautionen	193	1.408	123	1.285
Ausgereichtes Darlehen an eine Vermietungsgesellschaft	46	459	44	506
Versicherungserstattungen	303	61	363	42
Forderungen an Personal	105	42	88	5
Übrige	1.002	0	221	0
Summe finanzielle Vermögenswerte	33.175	1.970	27.024	1.838
Aktive Rechnungsabgrenzungsposten für Kundenwarrantyverträge	10.675	620	9.378	446
Aktive Rechnungsabgrenzungsposten	6.905	905	4.077	392
Umsatzsteuerforderung	3.729	0	2.572	0
Vorauszahlungen	2.113	0	1.917	0
Ansprüche aus Sozialkassen	1.777	0	342	0
Forderungen aus sonstigen Steuern	364	0	159	0
Summe nichtfinanzielle Vermögenswerte	25.563	1.525	18.445	838
Sonstige Vermögenswerte	58.738	3.495	45.469	2.676

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 wertberichtigt	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
31.12.2015							
Finanzielle Vermögenswerte	33.175	32.360	651	52	89	23	0
31.12.2014							
Finanzielle Vermögenswerte	27.024	26.783	53	29	64	76	19

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

- 30.839 TSD. € (Vorjahr: 25.333 TSD. €) der Klasse „Sonstige finanzielle Vermögenswerte“,
- 505 TSD. € (Vorjahr: 550 TSD. €) der Klasse „Langfristige Ausleihungen“,
- 3.801 TSD. € (Vorjahr: 2.979 TSD. €) der Klasse „Finanzderivate“ zugeordnet.

15 Liquide Mittel

Die liquiden Mittel von 164.767 TSD. € (Vorjahr: 106.720 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. 146

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 2015 unverändert gegenüber dem 31. Dezember 2014 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 2015 unverändert gegenüber dem 31. Dezember 2014 auf 145.228 TSD. €.

Gewinnrücklagen

Angesammelte Gewinne. Auf der Hauptversammlung am 16. Juni 2015 wurde beschlossen, für das Geschäftsjahr 2014 eine Dividende in Höhe von 1,20 € je dividendenberechtigte Stückaktie auszuschütten (Dividendensumme: 25.200 TSD. €). Die Dividendenauszahlung erfolgte am 17. Juni 2015. Im Vorjahr wurde mit Zahlungstag 6. Juni 2014 eine Dividendensumme von 23.100 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 2015 in Höhe von 29.400 TSD. € zur Ausschüttung der regulären Dividende in Höhe von 1,40 € je dividendenberechtigte Stückaktie zu verwenden.

Neben der ausgezahlten Dividendensumme veränderten sich die Gewinnrücklagen im Berichtsjahr noch um das Gesamtergebnis in Höhe von 91.855 TSD. €, bestehend aus dem Ergebnis nach Steuern (92.877 TSD. €) und dem sonstigen Ergebnis (-1.022 TSD. €). Entsprechend beliefen sich die Gewinnrücklagen zum 31. Dezember 2015 auf 454.423 TSD. € (Vorjahr: 387.768 TSD. €). Im Vorjahr war neben der Dividendenausüttung eine Veränderung aus dem Gesamtergebnis in Höhe von 75.531 TSD. € erfolgt.

Kumuliertes erfolgsneutrales Ergebnis. Das erfolgsneutral im Eigenkapital zu erfassende sonstige Ergebnis setzt sich hinsichtlich seines kumulierten Stands zum Bilanzstichtag und seiner Veränderung im Berichtsjahr wie folgt zusammen:

in Tsd. €

	31.12.2015			31.12.2014		
	Vor Steuern	Ertrag- steuereffekt	Nach Steuern	Vor Steuern	Ertrag- steuereffekt	Nach Steuern
Versicherungsmathematische Gewinne und Verluste aus Pensionsrückstellungen	-21.185	3.742	-17.443	-14.874	2.753	-12.121
Nichtrealisierte Gewinne und Verluste aus Wertpapieren	-8	1	-7	41	-2	39
Nichtrealisierte Gewinne und Verluste aus Finanzderivaten	3.100	-918	2.182	2.712	-818	1.894
Währungsumrechnungsdifferenzen von Nettoinvestitionen in ausländische Geschäftsbetriebe	0	0	0	0	0	0
Absicherungen von Nettoinvestitionen in ausländische Geschäftsbetriebe	-15.514	4.546	-10.968	-10.127	2.950	-7.177
Währungsumrechnungsdifferenzen	25.450	0	25.450	17.601	0	17.601
Sonstiges Ergebnis	-8.157	7.371	-786	-4.647	4.883	236

in Tsd. €

	01.01. – 31.12.2015			01.01. – 31.12.2014		
	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	-6.311	989	-5.322	-6.020	1.231	-4.789
Posten, die in Folgeperioden in den Gewinn und Verlust umgegliedert werden						
Nichtrealisierte Gewinne und Verluste aus Wertpapieren	-49	3	-46	-273	23	-250
In der laufenden Periode entstandene Gewinne und Verluste	-4	0	-4	-118	10	-108
Umgliederungsbeträge in den Gewinn und Verlust	-45	3	-42	-155	13	-142
Nichtrealisierte Gewinne und Verluste aus Finanzderivaten	388	-100	288	5.215	-1.540	3.675
In der laufenden Periode entstandene Gewinne und Verluste	2.442	-709	1.733	5.543	-1.636	3.907
Umgliederungsbeträge in den Gewinn und Verlust	-2.054	609	-1.445	-328	96	-232
Währungsumrechnungsdifferenzen von Nettoinvestitionen in ausländische Geschäftsbetriebe	0	0	0	42	0	42
In der laufenden Periode entstandene Gewinne und Verluste	0	0	0	42	0	42
Umgliederungsbeträge in den Gewinn und Verlust	0	0	0	0	0	0
Absicherungen von Nettoinvestitionen in ausländische Geschäftsbetriebe	-5.387	1.596	-3.791	-1.466	428	-1.038
In der laufenden Periode entstandene Gewinne und Verluste	-5.387	1.596	-3.791	-1.466	428	-1.038
Umgliederungsbeträge in den Gewinn und Verlust	0	0	0	0	0	0
Währungsumrechnungsdifferenzen	7.849	0	7.849	1.697	0	1.697
Sonstiges Ergebnis	-3.510	2.488	-1.022	-805	142	-663

Entsprechend belief sich das sonstige Ergebnis innerhalb des Gesamtergebnisses im Berichtsjahr auf -1.022 Tsd. € (Vorjahr: -663 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 2020.

Im Berichtsjahr erfolgten keine Transaktionen in eigene Aktien, sodass die Gesellschaft zum 31. Dezember 2015 unverändert gegenüber dem 31. Dezember 2014 keinen Bestand an eigenen Aktien hielt.

Die Anzahl ausstehender Aktien betrug zum 31. Dezember 2015 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.

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 620.651 TSD. € belief sich das Eigenkapital von BECHTLE zum 31. Dezember 2015 auf einem hohen und gegenüber dem Vorjahr (553.996 TSD. €) verbesserten Wert, was sich auch in der guten Eigenkapitalquote von 53,9 Prozent (Vorjahr: 54,5 Prozent) ausdrückt. Das Eigenkapital (+12,0 Prozent) ist im Berichtsjahr weniger stark als das Fremdkapital (+14,5 Prozent) angestiegen. Der Anstieg des Fremdkapitals wird durch den Anstieg der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und der passiven Abgrenzungsposten begründet. Im Berichtsjahr wurden zwei weitere 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 15,6 Prozent auf 17,2 Prozent. Die Gesamtkapitalrendite konnte auf 9,5 Prozent (Vorjahr: 8,9 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 2015 verfügte BECHTLE über einen Bestand an liquiden Mitteln sowie Geld- und Wertpapieranlagen in Höhe von 206.660 TSD. € (Vorjahr: 156.000 TSD. €). Hinsichtlich der Struktur dieses Bestands steht die kurzfristige Verfügbarkeit über dem Ziel der Ertragsmaximierung, um beispielsweise im Fall 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 Umsatzwachstum sowie die für Großprojekte notwendige Lagerhaltung beziehungsweise teilweise Vorfinanzierung führten zu einem etwas höheren Working Capital, das zum 31. Dezember 2015 294.872 TSD. € (Vorjahr: 291.326 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 2015 beziehungsweise 31. Dezember 2014 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 betragen die Arbeitgeberbeiträge zur gesetzlichen Rentenversicherung in Deutschland im Berichtsjahr 17.750 TSD. € (Vorjahr: 17.454 TSD. €). In Frankreich betragen die Beiträge zur gesetzlichen Rentenversicherung 532 TSD. € (Vorjahr: 467 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 Fall 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 Sinn von Art. 80ff. 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 2015 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 Fehlbeitrags. 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 2014 hatte sich aus der Gegenüberstellung von Planvermögen (85.152 TSD. €) und leistungsorientierter Verpflichtung (96.562 TSD. €) eine Unterdeckung und zu bilanzierende Nettoverpflichtung in Höhe von 11.409 TSD. € ergeben, die entsprechend als Pensionsrückstellung ausgewiesen wurde. Diese bilanzierte Nettoverpflichtung war in Höhe von 5.492 TSD. € auf versicherungsmathematische Verluste zurückzuführen, die nach Berücksichtigung latenter Steuern erfolgsneutral im sonstigen Ergebnis (Gewinnrücklagen) erfasst wurden.

Im Lauf des Berichtsjahres fielen versicherungsmathematische Verluste in Höhe von 5.008 TSD. € an. Unter Berücksichtigung der Wechselkursänderungen von minus 1.302 TSD. € ergaben sich so zum 31. Dezember 2015 in den Gewinnrücklagen ausgewiesene versicherungsmathematische Verluste von 20.655 TSD. € abzüglich 3.585 TSD. € aktive latente Steuern.

Im Berichtsjahr überstiegen die geleisteten Arbeitgeberbeiträge die erfolgswirksam zu erfassenden Nettopensionsaufwendungen um 427 TSD. €. Dieser Betrag wurde entsprechend als Minderung des Personalaufwands erfolgswirksam erfasst. Insbesondere sind diese aus den Niederlanden angefallen, die ihre Pläne neu in beitragsorientierte Pläne geändert haben.

Nach Berücksichtigung der übrigen Wechselkursänderungen in Höhe von plus 299 TSD. € belief sich die zum 31. Dezember 2015 insgesamt zu bilanzierende Nettoverpflichtung und damit die Pensionsrückstellung auf 15.349 TSD. €. In dieser bilanzierten Nettoverpflichtung ist zum 31. Dezember 2015 die niederländische Pensionskasse mit einem Betrag von 0 TSD. € (Vorjahr: 1.803 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 aktive Versicherte 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 Fall 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 2014 betrug die bilanzierte Pensionsrückstellung 581 TSD. €. Die versicherungsmathematischen Verluste beliefen sich auf 529 TSD. € (aktive latente Steuern: 155 TSD. €).

Zum 31. Dezember 2015 verringerte sich die Pensionsrückstellung um 31 TSD. € auf 550 TSD. €. Im Lauf des Berichtsjahres fielen versicherungsmathematische Verluste in Höhe von 2,1 TSD. € an, somit ergaben sich zum 31. Dezember 2015 in den Gewinnrücklagen ausgewiesene versicherungsmathematische Verluste von 531 TSD. € abzüglich 157 TSD. € aktive latente Steuern.

Im Berichtsjahr überstiegen die geleisteten Arbeitgeberbeiträge die erfolgswirksam zu erfassenden Nettopensionsaufwendungen um 50 TSD. €. Dieser Betrag wurde entsprechend als Minderung des Personalaufwands erfolgswirksam erfasst.

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 2015 die in der Konzern-Bilanz als Pensionsrückstellung ausgewiesenen 15.899 TSD. € (Vorjahr: 11.990 TSD. €).

Die Überleitungsrechnung für den Barwert der leistungsorientierten Verpflichtung stellt sich wie folgt dar:

	in Tsd. €	
	2015	2014
Barwert der leistungsorientierten Verpflichtung 01.01.	99.535	79.085
Laufender Dienstzeitaufwand (für im Berichtszeitraum erdiente Versorgungsansprüche)	4.631	3.313
Zinsaufwand (für bereits erworbene Versorgungsansprüche)	1.384	1.850
Arbeitnehmerbeiträge	2.500	2.479
Versicherungsmathematische Gewinne/Verluste		
aufgrund demografischer Entwicklung	3.358	201
aufgrund Änderungen in den finanziellen Annahmen	1.324	10.955
aufgrund Erfahrungen	207	500
Plankürzung	-59	0
Abgang durch Divestments	-6.979	0
Gezahlte Versorgungsleistungen	-6.081	-317
Nachzuerrechnender Dienstzeitaufwand	-1.749	-191
Wechselkursänderung	10.095	1.660
Barwert der leistungsorientierten Verpflichtung 31.12.	108.166	99.535

Der beizulegende Zeitwert des Planvermögens wird wie folgt übergeleitet:

	in Tsd. €	
	2015	2014
Beizulegender Zeitwert des Planvermögens 01.01.	87.545	72.703
Zinsertrag	1.246	1.758
Arbeitnehmerbeiträge	2.500	2.479
Arbeitgeberbeiträge	3.823	3.853
Ertrag aus Planvermögen im sonstigen Ergebnis erfasst	-120	5.840
Plankürzung	-59	0
Abgang durch Divestments	-5.334	0
Gezahlte Versorgungsleistungen	-6.098	-313
Verwaltungskosten	-325	-288
Wechselkursänderung	9.089	1.513
Beizulegender Zeitwert des Planvermögens 31.12.	92.267	87.545

Die nachfolgende Tabelle zeigt die Überleitungsrechnung zu der in der Bilanz angesetzten Pensionsrückstellung:

	in Tsd. €				
	31.12.2015	31.12.2014	31.12.2013	31.12.2012	31.12.2011
Barwert der leistungsorientierten Verpflichtung	108.166	99.535	79.085	72.235	66.553
Beizulegender Zeitwert des Planvermögens	92.267	87.545	72.703	62.975	54.680
Nettoverpflichtung	15.899	11.990	6.382	9.260	11.873
Bilanzierte Pensionsrückstellung	15.899	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. €	
	2015	2014
Laufender Dienstzeitaufwand (für im Berichtszeitraum erdiente Versorgungsansprüche)	4.631	3.313
Zinsaufwand (für bereits erworbene Versorgungsansprüche)	1.384	1.850
Zinsertrag	-1.246	-1.758
Nachzuverrechnender Dienstzeitaufwand	-1.749	-191
Verwaltungskosten	325	288
Nettopensionsaufwand für Leistungszusagen	3.345	3.502

Den leistungsorientierten Pensionsplänen und ihrer versicherungsmathematischen Bewertung liegen zum 31. Dezember 2015 beziehungsweise zum 31. Dezember 2014 die folgenden Parameter zugrunde:

	Bechtle Holding Schweiz AG (Teilkonzern)		Bechtle Onsite Services GmbH	
	2015	2014	2015	2014
Diskontierungszinssatz und erwartete Verzinsung	0,8 % (Niederlande: 2,6 %)	1,2 % (Niederlande: 2,2 %)	2,2 %	2,3 %
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 (P2021) unternehmensspezifische Austrittswahrscheinlichkeit	BVG 2010 (P2020) unternehmensspezifische Austrittswahrscheinlichkeit	Heubeck Richttafeln 2005 G; alters- und dienstzeitabhängige Austrittswahrscheinlichkeit	Heubeck Richttafeln 2005 G; alters- und dienstzeitabhängige Austrittswahrscheinlichkeit
Verheiratungswahrscheinlichkeit	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 8,0 %	Verpflichtung steigt um 8,6 %	Verpflichtung sinkt um 13,3 %	Verpflichtung steigt um 16,5 %
Erwartete Verzinsung	+0,5 %	-0,5 %		
	Verpflichtung steigt um 3,2 %	Verpflichtung sinkt um 3,0 %		

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 dreijährigen Frist in die BECHTLE Pensionskasse überführt werden.

	31.12.2015	Bewertungsklasse (IFRS 13)
Schuldpapiere	23,8 %	Stufe 1
Eigenkapitalpapiere	32,4 %	Stufe 1
Immobilienfonds	27,4 %	Stufe 1
Andere Vermögenswerte	12,3 %	Stufe 1
Liquidität	4,1 %	Stufe 1

Der Aktivwert der Rückdeckungsversicherung der BECHTLE Onsite Services GmbH entspricht dem ermittelten Wert des Versicherungsgebers.

Die durchschnittliche gewichtete Duration der Versicherten in der Schweizer Pensionskasse beträgt 16,5 Jahre und bei der BECHTLE Onsite Services GmbH 15,1 Jahre.

Die Erträge aus Planvermögen beliefen sich im Berichtsjahr auf 1.125 TSD. € (Vorjahr: 7.598 TSD. €).

Die versicherungsmathematischen Gutachten für die BECHTLE Holding Schweiz AG und die BECHTLE Onsite Services GmbH prognostizieren die nachfolgend dargestellten Werte für das Jahr 2016:

	in Tsd. €
	2016
Barwert der leistungsorientierten Verpflichtung 01.01.	108.166
Laufender Dienstzeitaufwand (für im Berichtszeitraum erdiente Versorgungsansprüche)	2.928
Zinsaufwand (für bereits erworbene Versorgungsansprüche)	171
Arbeitnehmerbeiträge	2.190
Gezahlte Versorgungsleistungen	-5.026
Barwert der leistungsorientierten Verpflichtung 31.12.	108.429

	in Tsd. €
	2016
Beizulegender Zeitwert des Planvermögens 01.01.	92.267
Zinsertrag	58
Arbeitnehmerbeiträge	2.190
Arbeitgeberbeiträge	3.355
Gezahlte Versorgungsleistungen	-5.026
Verwaltungskosten	-225
Beizulegender Zeitwert des Planvermögens 31.12.	92.619

	in Tsd. €
	31.12.2016
Barwert der leistungsorientierten Verpflichtung	108.429
Beizulegender Zeitwert des Planvermögens	92.619
Nettoverpflichtung	15.810
Bilanzierte Pensionsrückstellung	15.810

	in Tsd. €
	2016
Laufender Dienstzeitaufwand (für im Berichtszeitraum erdiente Versorgungsansprüche)	2.928
Zinsaufwand (für bereits erworbene Versorgungsansprüche)	171
Zinsertrag	-58
Verwaltungskosten	225
Nettopensionsaufwand für Leistungszusagen	3.266

18 Sonstige Rückstellungen

in Tsd. €

	31.12.2014	Währungs- umrechnung und Konso- lidierung	Umgliederung	Verbrauch	Auflösung	Zuführung	31.12.2015
Garantien und ähnliche Verpflichtungen	3.204	229	0	2.669	174	3.144	3.734
Personalkosten	5.909	19	0	557	176	2.065	7.260
Rechts- und Beratungs- kosten	224	39	0	107	36	120	240
Übrige	1.738	31	0	1.070	295	756	1.160
	11.075	318	0	4.403	681	6.085	12.394
Sonstige langfristige Rückstellungen	4.836	6	0	149	219	1.504	5.978
Sonstige kurzfristige Rückstellungen	6.239	312	0	4.254	462	4.581	6.416

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 **übrigen Rückstellungen** betreffen im Wesentlichen Drohverlustrückstellungen, Archivierungs- und Entsorgungskosten sowie ungewisse Verpflichtungen.

19 Finanzverbindlichkeiten, Zinsswap und Kreditlinien

In folgender Tabelle werden die Konditionen der laufenden Darlehen der BECHTLE Gruppe zusammengefasst.

in Tsd. €					
	Darlehens- betrag zu Beginn	Laufzeit bis	Zinssatz p. a.	planmäßige Tilgung 2015	Buchwert zum 31.12.2015
Kreissparkasse Heilbronn, Darlehen für diverse Akquisitionen	7.500	30.09.2017	2,31 %	1.071	1.875
	10.000	30.06.2018	3,70 %	1.429	3.571
	10.000	30.06.2023	0,81 %	625	9.376
UniCredit, Darlehen für Akquisition	9.000	30.06.2023	0,79 %	562	8.437
Landesbank Baden-Württemberg, Darlehen zur Finanzierung des zentralen Logistik- und Verwaltungsgebäudes in Neckarsulm	5.000	30.06.2021	4,25 %	500	2.750
	4.092	28.02.2022	5,89 %	- ¹	4.092
	2.195	28.02.2022	5,89 %	279 ²	1.418
	14.938	28.02.2022	5,08 %	1.854 ²	9.613
	10.442	28.02.2022	5,08 %	- ¹	10.442
	5.000	30.06.2031	4,65 %	250	3.875
	10.000	31.12.2032	2,70 %	500	8.500
Dresdner Bank, Übernahme bestehender Darlehen aufgrund Akquisition (KfW-Kredite)	650	31.03.2016	4,23 %	81	41
	650	31.03.2016	8,35 %	217	108
Raiffeisenbank Kocher-Jagst, Projektfinanzierung	1.500	30.03.2016	1,50%	- ¹	1.500
Sonstige Darlehen	überwiegend Übernahme bestehender Kredite aufgrund von Akquisitionen und Finance-Leasingverhältnissen				304

¹ Endfällig

² Annuitätendarlehen: Angegebener Betrag enthält Zinsanteil

Das Darlehen gegenüber der Kreissparkasse Heilbronn über 1.875 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 2015 -37 Tsd. € (Vorjahr: -78 Tsd. €) und wurde nach Berücksichtigung latenter Steuern in Höhe von 11 Tsd. € (Vorjahr: 23 Tsd. €) erfolgsneutral im sonstigen Ergebnis erfasst. Im Geschäftsjahr 2015 wurden im Zusammenhang mit diesem Cashflow Hedge 78 Tsd. € (Vorjahr: 59 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 Negativerklärungen oder Gleichstellungsverpflichtungen bei der Stellung von Sicherheiten.

in Tsd. €

	31.12.2015		31.12.2014	
	kurzfristig	langfristig	kurzfristig	langfristig
Sparkasse Schwäbisch Hall-Crailsheim, Darlehen für diverse Akquisitionen 2008	0	0	857	0
IKB Deutsche Industriebank, Darlehen zur Finanzierung der Verwaltungsgebäude der Bechtle AG	0	0	104	0
Kreissparkasse Heilbronn, Darlehen für diverse Akquisitionen	3.750	11.071	2.500	5.446
Landesbank Baden-Württemberg, Darlehen zur Finanzierung des zentralen Logistik- und Verwaltungsgebäudes in Neckarsulm	2.841	37.849	2.762	40.690
UniCredit, Darlehen für Akquisition	1.125	7.313	0	0
Raiffeisenbank Kocher-Jagst, Projektfinanzierung	1.500	0	0	0
Dresdner Bank, Übernahme bestehender Darlehen aufgrund Akquisition (KfW-Kredite)	149	0	298	149
Sonstige Darlehen	144	160	5.397	1.237
Darlehen mit anfänglicher Laufzeit größer ein Jahr	9.509	56.393	11.918	47.522
Übrige Finanzverbindlichkeiten	118	0	793	0
Summe der Finanzverbindlichkeiten	9.627	56.393	12.711	47.522

Die übrigen Finanzverbindlichkeiten enthalten sonstige Kontokorrentschulden von 118 TSD. € (Vorjahr: 793 TSD. €).

Die Gesellschaft verfügt über **Kreditlinien** in Höhe von 43.450 TSD. € (Vorjahr: 38.860 TSD. €), die sowohl für Bar- als auch Avalkredite genutzt werden können. Zum Bilanzstichtag waren hiervon 13.381 TSD. € (Vorjahr: 8.582 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 5.109 TSD. € (Vorjahr: 5.040 TSD. €), die zum Bilanzstichtag in Höhe von 245 TSD. € (Vorjahr: 370 TSD. €) beansprucht waren. Insgesamt ergeben sich freie Kreditlinien von 34.933 TSD. € (Vorjahr: 34.948 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. €

	31.12.2015		31.12.2014	
	kurzfristig	langfristig	kurzfristig	langfristig
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	204.067	360	178.644	269

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. €

	31.12.2015		31.12.2014	
	kurzfristig	langfristig	kurzfristig	langfristig
Verbindlichkeiten gegenüber Personal	53.150	19	47.938	19
Verbindlichkeiten gegenüber Kunden	8.287	13	6.490	7
Verbindlichkeiten aus Akquisitionen	456	7.258	116	2.624
Fahrzeugkosten	1.853	0	1.567	0
Kundenbonus	1.392	0	1.374	0
Miete und Mietnebenkosten	733	0	609	0
Jahresabschlusskosten	704	0	663	0
Reisekosten und Spesen	329	0	265	0
Telefon/Internet	300	0	311	0
Nichtrealisierte Verluste aus Finanzderivaten	268	0	301	0
Versicherungen	208	0	117	0
Frachten	171	0	166	0
Werbung	44	0	48	0
Übrige	1.995	0	1.843	0
Summe finanzielle Verbindlichkeiten	69.890	7.290	61.808	2.650
Umsatzsteuer	24.211	0	24.108	0
Lohn- und Kirchensteuer	4.905	0	4.467	0
Sozialabgaben	3.682	0	3.822	0
Verbindlichkeiten aus sonstigen Steuern	1.364	3	1.490	2
Summe nichtfinanzielle Verbindlichkeiten	34.162	3	33.887	2
Sonstige Verbindlichkeiten	104.052	7.293	95.695	2.652

Die übrigen Verbindlichkeiten betreffen im Wesentlichen diverse im Rahmen der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit anfallende Verwaltungs- und Vertriebskosten.

Die in den sonstigen Verbindlichkeiten enthaltenen Finanzinstrumente werden für die Angaben nach IFRS 7 in Höhe von

- 69.198 TSD. € (Vorjahr: 61.417 TSD. €) der Klasse „Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten“,
- 7.714 TSD. € (Vorjahr: 2.740 TSD. €) der Klasse „Verbindlichkeiten aus Akquisitionen“,
- 268 TSD. € (Vorjahr: 301 TSD. €) der Klasse „Finanzderivate“ zugeordnet.

22 Passive Abgrenzungsposten

	in Tsd. €			
	31.12.2015		31.12.2014	
	kurzfristig	langfristig	kurzfristig	langfristig
Erhaltene Anzahlungen	25.030	0	25.650	0
Passive Rechnungsabgrenzungsposten	53.222	12.346	41.359	11.343
Passive Abgrenzungsposten	78.252	12.346	67.009	11.343

Die passiven Rechnungsabgrenzungsposten beinhalten im Wesentlichen Abgrenzungen für Wartungsverträge und Garantieverlängerungen.

V. WEITERE ERLÄUTERUNGEN ZUR KAPITALFLUSSRECHNUNG

Die Kapitalflussrechnung weist für das Berichtsjahr 2015 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 115.945 TSD. € (Vorjahr: 55.965 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 Anstieg des operativen Cashflows im Vergleich zum Vorjahr begründet sich sowohl in dem höheren Ergebnis vor Steuern als auch mit dem Anstieg der

Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen – hierbei insbesondere der kurzfristigen Verbindlichkeiten. Der geringere Anstieg der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen im Vergleich zum Vorjahr trug ebenfalls zum Anstieg des operativen Cashflows bei.

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 34.480 TSD. € (Vorjahr: 25.853 TSD. €) beinhalten in 2015 im Wesentlichen Auszahlungen für Investitionen in immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen, Geld- und Wertpapieranlagen, Akquisitionen von Unternehmen, Divestments 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 23.058 TSD. € (Vorjahr: 5.338 TSD. €) als auch Nachzahlungen für bedingte Kaufpreiserhöhungen in Vorjahren erworbener Unternehmen in Höhe von 117 TSD. € (Vorjahr: 260 TSD. €). Im Rahmen dieser Akquisitionen wurden 1.987 TSD. € liquide Mittel (Vorjahr: 2.097 TSD. €) übernommen.



Siehe S. 207 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.

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 –5.387 TSD. € (Vorjahr: –1.466 TSD. €).



Siehe S. 197 f.

25 Cashflow aus Finanzierungstätigkeit

Die für Finanzierungstätigkeiten eingesetzten Nettozahlungsmittel in Höhe von 25.668 TSD. € (Vorjahr: 29.973 TSD. €) ergeben sich aus der Aufnahme und Tilgung von Finanzverbindlichkeiten, der Dividendenausüttung 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 31.12.2015	Zeitwert 31.12.2015	Buchwert 31.12.2014	Zeitwert 31.12.2014	Stufe
Aktiva						
Langfristige Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	KuF	9.803	9.950	11.501	11.478	3
Langfristige Leasingforderungen	IAS 17	12.217	13.130	8.273	10.118	3
Kurzfristige Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	KuF	402.224	402.224	386.314	386.314	3
Kurzfristige Leasingforderungen	IAS 17	3.943	3.943	1.514	1.514	3
Wertpapiere	ZVvF	2.146	2.146	9.007	9.007	1
Geldanlagen						
Schuldscheine	KuF	25.028	25.314	30.188	30.520	2
Festgeldanlagen	KuF	9.520	9.518	5.005	4.990	2
Versicherungen	KuF	5.199	5.199	5.080	5.151	3
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	KuF	30.839	30.839	25.333	25.333	3
Langfristige Ausleihungen	KuF	505	544	550	593	3
Finanzderivate						
Derivate mit Hedge-Beziehung	n. a.	3.499	3.499	2.909	2.909	2
Derivate ohne Hedge-Beziehung	FV(A)ezbZ	302	302	70	70	2
Liquide Mittel	KuF	164.767	164.767	106.720	106.720	1
Passiva						
Darlehen	FVzfA	66.020	75.471	60.233	67.272	2
Langfristige Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	FVzfA	360	353	269	272	3
Kurzfristige Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	FVzfA	204.067	204.067	178.644	178.644	3
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	FVzfA	69.198	69.198	61.417	61.417	3
Verbindlichkeiten aus Akquisitionen	FV(P)ezbZ	7.714	7.714	2.740	2.740	3
Finanzderivate						
Derivate mit Hedge-Beziehung	n. a.	37	37	109	109	2
Derivate ohne Hedge-Beziehung	FV(P)ezbZ	231	231	192	192	2
Davon aggregiert nach Bewertungskategorie gemäß IAS 39						
	KuF	647.885	648.355	570.691	571.099	
	ZVvF	2.146	2.146	9.007	9.007	
	FVzfA	339.645	349.089	300.563	307.605	
	FV(A)ezbZ	302	302	70	70	
	FV(P)ezbZ	7.945	7.945	2.932	2.932	

Verwendete Abkürzungen für die Bewertungskategorien des IAS 39:

KuF = Kredite und Forderungen

ZVvF = 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, die auf ergebnisorientierte Kennzahlen abstellt. Bei einer Reduktion der Zielerreichung auf 90 Prozent der beim Erwerb angenommenen Zielerreichung ergibt sich eine Verringerung der Verbindlichkeiten aus Akquisitionen um 51 Prozent, bei einem Anstieg auf 110 Prozent der beim Erwerb angenommenen Zielerreichung ergibt sich eine Erhöhung der Verbindlichkeiten um 2 Prozent. Die Fälligkeiten dieser Verbindlichkeiten liegen in den Jahren 2016 bis 2020.

In der Klasse **Versicherungen** sind Rentenversicherungen als Kapitalanlage enthalten. Diese Geldanlagen wurden im ersten Quartal 2014 getätigt und im Berichtsjahr verlängert. Der Zeitwert der Rentenversicherungen entspricht der abgezinsten Garantieauszahlung zuzüglich einer Bonitätsbewertung.

Die Zeitwerte der **Schuldscheine, Festgeldanlagen, 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 aus Lieferungen und Leistungen, Leasingforderungen, Wertpapiere und Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen, die sonstigen finanziellen Vermögenswerte, liquiden Mittel und sonstigen finanziellen Verbindlichkeiten.**

Während der Berichtsperiode zum 31. Dezember 2015 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	01.01.2015	Summe Gewinne und Verluste			Zugänge	Ausgleich/ Abrechnung	Umgliederung	31.12.2015
		im Finanz- ergebnis erfasst	erfolgsneutral im sonstigen Ergebnis erfasst	im sonstigen betrieblichen Ertrag erfasst				
Verbindlichkeiten aus Akquisitionen	2.740	97	0	0	4.994	-117	0	7.714

Die im Finanzergebnis als Aufwand erfassten 97 Tsd. € entfallen auf die zum 31. Dezember 2015 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	2015	2014
Kredite und Forderungen	869	-602	0	-538	-271	423
Finanzielle Verbindlichkeiten zu fortgeführten Anschaffungskosten	-2.669	0	0	0	-2.669	-2.900
Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte	371	0	-4	-13	354	181
Finanzderivate ohne Hedge-Beziehung	0	0	71	-950	-879	-440
Verbindlichkeiten aus Akquisitionen	0	0	-97	0	-97	2
Währungsumrechnungsdifferenzen von finanziellen Vermögenswerten und Verbindlichkeiten	0	524	0	0	524	-81
Summe	-1.429	-78	-30	-1.501	-3.038	-2.815

Der Gesamtzinsertrag für finanzielle Vermögenswerte entspricht den oben dargestellten Werten. Der Gesamtzinsaufwand für finanzielle Verbindlichkeiten ohne Berücksichtigung des Zinsswaps beträgt 2.591 Tsd. € (Vorjahr: 2.772 Tsd. €). Der aus der Fair-Value-Bewertung resultierende Betrag der zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerte in Höhe von -4 Tsd. € ist im abgelaufenen Geschäftsjahr neu entstanden. Aus dem kumulierten sonstigen Ergebnis in die Gewinn- und Verlustrechnung wurden 45 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. €

	2015			2014		
	Bruttobetrag Verbindlichkeit	Bruttobetrag Vermögenswert	bilanzierter Nettobetrag	Bruttobetrag Verbindlichkeit	Bruttobetrag Vermögenswert	bilanzierter Nettobetrag
Finanzielle Vermögenswerte						
Kurzfristige Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	188	406.355	406.167	276	388.104	387.828
Rückvergütung und sonstige Forderungen gegen Lieferanten	2.222	29.947	27.725	223	23.429	23.206
Finanzielle Verbindlichkeiten						
Kurzfristige Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	205.317	1.250	204.067	179.309	665	178.644
Kurzfristige Verbindlichkeiten gegenüber Kunden	8.306	19	8.287	6.497	7	6.490

In den Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sind 188 Tsd. € Verbindlichkeiten gegenüber Kunden und in den Verbindlichkeiten gegenüber Kunden 19 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 1.250 Tsd. € Forderungen gegenüber Lieferanten und in den Forderungen gegenüber Lieferanten 2.222 Tsd. € Verbindlichkeiten enthalten. BECHTLE hat aufgrund vertraglicher Vereinbarung das Recht, diese Positionen miteinander zu verrechnen. Bei diesen Posten handelt es sich im Wesentlichen um Bonuslöse, die Lieferanten an BECHTLE beziehungsweise BECHTLE an seine Kunden ausschüttet. Der Anstieg 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 10 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 aufgrund der Aufhebung des Mindestkurses durch die Schweizer Nationalbank an Wert gewann, resultierten aus diesem Devisentermingeschäft eine Erfolgsauswirkung in Höhe von –861 TSD. € (Vorjahr: –269 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 2015 voraussichtlich erzielten Erträge gegen EUR/GBP-Wechselkursrisiken gesichert. Hierzu wurden 950 TSD. GBP (Vorjahr: 650 TSD. GBP) auf Termin verkauft. Aus diesem Devisentermingeschäft resultierte eine Erfolgsauswirkung in Höhe von –88 TSD. € (Vorjahr: –50 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, das 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 5.015 TSD. € (1.486 TSD. € Ertragsteuereffekt). Im Vorjahr hatte aus dem im Januar 2014 getätigten Verkauf von 58 Mio. CHF auf Termin Jahresende 2014 ein erfolgsneutral im sonstigen Ergebnis erfasster Verlust in Höhe von 1.290 TSD. € (377 TSD. € Ertragsteuereffekt) resultiert. In gleicher Weise wurde auch das Nettovermögen in Großbritannien gegen EUR/GBP-Wechselkursrisiken gesichert. Aus dem entsprechenden Devisentermingeschäft (Verkauf von 4.000 TSD. GBP) ergab sich ein erfolgsneutral im sonstigen Ergebnis erfasster Betrag in Höhe von –372 TSD. € (110 TSD. € Ertragsteuereffekt). Im Vorjahr wurden 2.300 TSD. GBP auf Termin verkauft. Der im sonstigen Ergebnis erfasste Betrag aus dem Sicherungsgeschäft des Nettovermögens betrug im Vorjahr –176 TSD. € (51 TSD. € Ertragsteuereffekt).

Im Gegenzug ergab sich im Konzerneigenkapital ein positiver Effekt aus den Währungsumrechnungsdifferenzen in Höhe von 7.849 TSD. € (Vorjahr: 1.697 TSD. €). Diese beruhen größtenteils auf der EUR/CHF-Konversion.

Die in 2014 und in 2015 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 2015 fällig. Die noch ausstehenden Termingeschäfte und Optionen haben ein Volumen von 29.673 TSD. €. Die Auszahlungen der gesicherten Grundgeschäfte werden in den Jahren 2016 bis 2017 erwartet. Der Marktwert zum 31. Dezember 2015 betrug 3.479 TSD. €. Der auf den effektiven Teil der Sicherung fallende Gewinn (3.128 TSD. €) wurde erfolgsneutral unter Berücksichtigung latenter Steuern (927 TSD. €) im sonstigen Ergebnis erfasst. Der Anteil der Sicherungsgeschäfte, deren dazugehörige Verbindlichkeit bereits bilanziell erfasst ist, wurde erfolgswirksam gebucht.

Über die genannten Einzelfälle hinaus werden regelmäßig für operative Zwecke im gewöhnlichen Geschäftsverlauf Sicherungsgeschäfte mit Laufzeiten bis maximal zwei Jahre und Einzelvolumen bis maximal 2 Mio. € abgeschlossen. Das Volumen dieser im jeweiligen Geschäftsjahr abgeschlossenen Sicherungsgeschäfte ist in nachfolgender Tabelle dargestellt.

Währungspaar		2015		2014	
		Kauf	Verkauf	Kauf	Verkauf
EUR/GBP	in Tsd. GBP	1.603	1.315	913	688
EUR/USD	in Tsd. USD	21.866	9.733	16.965	14.144
EUR/NOK	in Tsd. NOK	139.494	0	45.401	12.500
CHF/EUR	in Tsd. EUR	564	0	4.160	10.879

Zum Bilanzstichtag bestand aus diesen Devisengeschäften, die gemäß IAS 39 als zu Handelszwecken klassifiziert und damit erfolgswirksam bewertet wurden, die Verpflichtung zum Einkauf von netto 3.024 Tsd. USD, 55.446 Tsd. NOK sowie von 84 Tsd. GBP im Tausch gegen EUR. Im Vorjahr bestanden Verpflichtungen zum Verkauf von netto 2.596 Tsd. USD, Einkauf von 25.882 Tsd. NOK sowie zum Verkauf von 6.644 Tsd. CHF im Tausch gegen EUR. Aus der Bewertung resultierte ein Gewinn von 71 Tsd. € (Vorjahr: Verlust 122 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. €			
	2015		2014	
Auswirkungen einer Abwertung (bzw. Aufwertung) des Euro um 10 % gegenüber				
NOK	+895	(-895)	+150	(-150)
USD	+863	(-863)	+632	(-632)
CHF	-181	(+181)	+808	(-808)
GBP	+72	(-72)	-52	(+52)
CZK	-50	(+50)	-30	(+30)
HUF	-14	(+14)	-6	(+6)
PLN	+9	(-9)	+34	(-34)
SEK	-3	(+3)	0	0

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. €

	2015		2014	
Auswirkungen einer Abwertung (bzw. Aufwertung) des Euro um 10% gegenüber				
CHF	+5.713	(-5.713)	+5.409	(-5.409)
USD	+5.005	(-229)	+5.502	(-850)
GBP	+623	(-623)	+509	(-509)
PLN	+67	(-67)	+56	(-56)
HUF	+61	(-61)	+38	(-38)
CZK	+37	(-37)	+41	(-41)

Zinsrisiko. Das Zinsrisiko liegt für den BECHTLE Konzern vor allem bei den aus seinen liquiden Mitteln sowie Geld- und Wertpapieranlagen erwirtschafteten Zinserträgen.

Das variabel verzinsliche Darlehen gegenüber der Kreissparkasse Heilbronn ist durch einen 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 Cashflow-Risiko 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 2.067 TSD. € geführt (Vorjahr: 1.560 TSD. €).

Bei dem bestehenden Zinsswap hätte ein solcher Rückgang (bis minimal 0 Prozent p. a.) beziehungsweise Anstieg des Zinssatzes zu einer erfolgsneutral im sonstigen Ergebnis zu erfassenden Veränderung des beizulegenden Zeitwerts in Höhe von +2 TSD. € beziehungsweise +19 TSD. € geführt (Vorjahr: -6 TSD. € beziehungsweise +53 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 des in Gliederungspunkt iv. Nr. 19 beschriebenen Darlehens und des dazugehörigen Zinsswaps werden als zu 100 Prozent wirksamer Cashflow Hedge zusammengefasst. Auf Basis des zum Bilanzstichtag gültigen 3-Monats-Euribors von -0,131 Prozent würden sich aus den Zinsswaps zukünftige Zinszahlungen im Zeitraum von 2016 bis 2017 von insgesamt 37 Tsd. € ergeben (Vorjahr: 109 Tsd. € bei 3-Monats-Euribor von 0,08 Prozent im Zeitraum von 2015 bis 2017). Der Buchwert der Darlehen und des Zinsswaps setzt sich aus 65.939 Tsd. € Darlehen und 37 Tsd. € Zinsswaps zusammen. Die in den sonstigen Verbindlichkeiten enthaltenen Finanzinstrumente werden abzüglich des negativen Marktwerts des Zinsswaps und der übrigen Finanzderivate in Höhe von 268 Tsd. € (Vorjahr 301 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 31.12.2015	65.939	118	204.427	76.912
Cashflow 2016				
Zinsen	2.116	0	0	0
Tilgung	9.513	118	204.067	69.622
Cashflow 2017				
Zinsen	1.882		1	30
Tilgung	7.622		238	1.302
Cashflow 2018				
Zinsen	1.667		1	105
Tilgung	6.131		121	2.395
Cashflow 2019–2020				
Zinsen	2.829		0	357
Tilgung	11.103		1	3.593
Cashflow 2021–2022				
Zinsen	1.397			
Tilgung	25.346			
Cashflow 2023¹				
Zinsen	4			
Tilgung	6.187			

¹ Cashflows der Darlehen mit Buchwerten 31.12.2015: 8.437 Tsd. € (UniCredit), 8.500 Tsd. € (LBBW) und 9.376 Tsd. € (KSK HN)



Siehe S. 189



Weitere Angaben zum Liquiditätsmanagement siehe S. 125



Zu den Cashflows der Finanzverbindlichkeiten siehe S. 189

in Tsd. €

	Finanzverbindlichkeiten			Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten
	Darlehen und Zinsswaps	Sonstige kurzfristige Finanzverbindlichkeiten	Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	
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. €



Weitere Angaben
zum Risikomanagement
siehe S. 124 f.

Die liquiden Mittel sind auf 21 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 26 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: 2 Mio. €).

Geldanlagen werden in Instrumente mit Einlagensicherung getätigt. Zum 31. Dezember 2015 bestehen keine Anlagen ohne Einlagensicherung. Zum 31. Dezember 2015 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 66 Standorten für besondere Kundennähe sorgt.



IT-Gesamtlösungsanbieter 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 64.000 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 64.000 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 Sinn 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 Konzernenerfolgs 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, die 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. 164

in Tsd. €

Nach Segmenten	2015			2014		
	IT-Systemhaus & Managed Services	IT-E-Commerce	Gesamtkonzern	IT-Systemhaus & Managed Services	IT-E-Commerce	Gesamtkonzern
Gesamtsegment-Umsatz	1.893.615	943.555		1.730.480	854.317	
abzüglich des Umsatzes mit anderem Segment	-4.121	-1.746		-3.407	-942	
Umsatz	1.889.494	941.809	2.831.303	1.727.073	853.375	2.580.448
Abschreibungen	-16.471	-4.898	-21.369	-14.875	-4.577	-19.452
Segmentergebnis	85.360	49.191	134.551	73.208	39.591	112.799
Abschreibungen aus Akquisitionen	-5.067	0	-5.067	-4.301	0	-4.301
Ergebnis vor Zinsen und Steuern	80.293	49.191	129.484	68.907	39.591	108.498
Finanzergebnis			-80			-1.113
Ergebnis vor Steuern			129.404			107.385
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag			-36.527			-31.191
Ergebnis nach Steuern			92.877			76.194
Investitionen	14.975	6.804	21.779	13.085	11.017	24.102
Investitionen durch Akquisitionen	28.800	0	28.800	8.920	0	8.920

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	2015			2014		
	IT-Systemhaus & Managed Services	IT-E-Commerce	Gesamt-konzern	IT-Systemhaus & Managed Services	IT-E-Commerce	Gesamt-konzern
Gesamtsegment-Vermögenswerte	783.037	367.842		684.688	332.318	
abzüglich der Forderungen gegenüber anderem Segment	-237	-205		-288	-128	
Vermögenswerte	782.800	367.637	1.150.437	684.400	332.190	1.016.590
Gesamtsegment-Schulden	377.084	153.144		328.711	134.299	
abzüglich der Verbindlichkeiten gegenüber anderem Segment	-205	-237		-128	-288	
Schulden	376.879	152.907	529.786	328.583	134.011	462.594

in Tsd. €

Nach Regionen	2015			2014		
	Inland	Ausland	Gesamt-konzern	Inland	Ausland	Gesamt-konzern
Umsatz	1.957.610	873.693	2.831.303	1.775.409	805.039	2.580.448
Investitionen	16.645	5.134	21.779	19.740	4.362	24.102
Investitionen durch Akquisitionen	31.080	-2.280	28.800	3.680	5.240	8.920

Vom konsolidierten Umsatz im Ausland entfallen 294.964 TSD. € auf die Schweiz (Vorjahr: 298.117 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	2015			2014		
	Inland	Ausland	Gesamt-konzern	Inland	Ausland	Gesamt-konzern
Vermögenswerte	809.302	341.135	1.150.437	692.450	324.140	1.016.590
davon langfristige Vermögenswerte	242.524	101.877	344.401	214.343	107.597	321.940
Schulden	387.972	141.814	529.786	328.468	134.126	462.594

Die hier ausgewiesenen langfristigen Vermögenswerte umfassen Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte (inklusive Geschäfts- und Firmenwerte). Von den langfristigen Vermögenswerten im Ausland entfallen 90.456 TSD. € auf die Schweiz (Vorjahr: 76.646 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. 219 f.

Angaben zu den Mitarbeiterzahlen nach Segmenten und Regionen befinden sich in Gliederungspunkt X. „Sonstige Angaben, Mitarbeiter“.

VIII. AKQUISITIONEN, KAUFPREISALLOKATIONEN UND DIVESTMENTS

Modus Consult AG

Mit Erwerbszeitpunkt 4. Mai 2015 wurden sämtliche Geschäftsanteile an der Modus Consult AG, Gütersloh, erworben.

Die Bilanzierung des Unternehmenskaufs erfolgte unter Anwendung der Erwerbsmethode (IFRS 3.4 ff.) und ist zum Bilanzstichtag abgeschlossen.

Neben den bereits vom erworbenen Unternehmen angesetzten Vermögenswerten und Schulden, deren Buchwerte ihren beizulegenden Zeitwerten entsprachen, wurden dabei die Kundenserviceverträge (3.100 TSD. €), Marke (1.900 TSD. €), zukünftige Auftragsbestände (700 TSD. €) und ein Wettbewerbsverbot (1.100 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 sieben Jahre abgeschrieben werden, des Auftragsbestands, der über zwölf Monate abgeschrieben wird, des Wettbewerbsverbots, das über zwei Jahre abgeschrieben wird, und der Marke, die über eine unbegrenzte Nutzungsdauer verfügt, wurden passive latente Steuern (2.054 TSD. €) gebildet.

Aus der Kapitalkonsolidierung resultierte unter Berücksichtigung des gesamten erworbenen Nettovermögens (8.252 TSD. €) ein Unterschiedsbetrag in Höhe von 12.831 TSD. €, der als Geschäfts- und Firmenwert ausgewiesen wird. Dieser Geschäfts- und Firmenwert wird steuerlich nicht anerkannt.

Mit dem Erwerb der Modus (183 Mitarbeiter) baut BECHTLE den Bereich Software & Anwendungslösungen im Segment IT-Systemhaus & Managed Services weiter aus. Die Modus ist ein etablierter Spezialist für Anwendungslösungen, zu dessen Angebotsspektrum im Schwerpunkt ERP-Softwarelösungen auf Basis von Microsoft Navision und Axapta, Dokumentenmanagementsysteme (DMS), Collaboration-Lösungen sowie Business Intelligence gehören.

Der Unternehmenskaufvertrag zum Erwerb der Modus enthält eine vom zukünftigen Geschäftsverlauf des erworbenen Unternehmens abhängige bedingte Kaufpreiszahlung bis zu 2.000 TSD. €. Unter Berücksichtigung der validierten Geschäftsplanung der Modus betrug der zum Erwerbszeitpunkt geltende beizulegende Zeitwert dieser bedingten Kaufpreiszahlung 1.890 TSD. €.

Die übrigen Anschaffungskosten (19.193 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 Modus mit einem Betrag von 20.517 TSD. € beziehungsweise -625 TSD. € enthalten (IFRS 3.B64qj).

Common Sense Solutions AG

Mit Erwerbszeitpunkt 8. September 2015 wurden sämtliche Geschäftsanteile an der Common Sense Solutions AG (css), Berlin, erworben. Die Gesellschaft ist auf die Abwicklung von Leasinggeschäften spezialisiert, die durch den Erwerb innerhalb der BECHTLE Gruppe betrieben werden können.

Die Bilanzierung des Unternehmenskaufs erfolgte unter Anwendung der Erwerbsmethode (IFRS 3.4 ff.) und ist zum Bilanzstichtag abgeschlossen.

Neben den bereits vom erworbenen Unternehmen angesetzten Vermögenswerten und Schulden, deren Buchwerte ihren beizulegenden Zeitwerten entsprachen, wurde dabei die Erlaubnis der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (1.200 TSD. €) neu als identifizierbarer Vermögenswert angesetzt (IFRS 3.10 ff.) und zu ihrem beizulegenden Zeitwert zum Erwerbszeitpunkt bewertet (IFRS 3.18 ff.). Diese bildet die Grundvoraussetzung für das Betreiben von Bank- und Finanzdienstleistungsgeschäften und ermöglicht damit das Leasinggeschäft der css.

Im Zuge der Aktivierung der Erlaubnis der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht wurden passive latente Steuern (360 TSD. €) gebildet. Grundsätzlich wird von einer unbegrenzten Nutzungsdauer ausgegangen, da die Erlaubnis nur bei Vorliegen grober Verstöße gegen die Auflagen durch die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht entzogen werden kann.

Aus der Kapitalkonsolidierung resultierte unter Berücksichtigung des gesamten erworbenen Nettovermögens (946 TSD. €) ein Unterschiedsbetrag in Höhe von 2.558 TSD. €, der als Geschäfts- und Firmenwert ausgewiesen wird. Dieser Geschäfts- und Firmenwert wird steuerlich nicht anerkannt.

Mit dem Erwerb der css (5 Mitarbeiter) beabsichtigt BECHTLE, ihren Kunden ein Angebot an Finanzierungsprodukten zur Verfügung zu stellen, die dazu geeignet sind, die Kundenbindung und den Absatz der BECHTLE Gesellschaften zu fördern.

Der Unternehmenskaufvertrag zum Erwerb der css enthält eine vom zukünftigen Geschäftsverlauf des erworbenen Unternehmens abhängige bedingte Kaufpreiszahlung bis zu 3.450 TSD. € sowie eine Gehaltskomponente in Höhe von 1.220 TSD. €, die als separate Transaktion eingestuft wurde. Unter Berücksichtigung der validierten Geschäftsplanung der css betrug der zum Erwerbszeitpunkt geltende beizulegende Zeitwert der bedingten Kaufpreiszahlung 3.104 TSD. €. Die Gehaltskomponente wird über die Laufzeit der Vereinbarung als zusätzlicher Personalaufwand erfasst.

Die übrigen Anschaffungskosten (400 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 css mit einem Betrag von 4.099 TSD. € beziehungsweise 165 TSD. € enthalten (IFRS 3.B64qj).

TRITEC Technisches Vertriebsbüro für Elektronik- und Computersysteme GmbH

Mit Erwerbszeitpunkt 30. Oktober 2015 wurden sämtliche Geschäftsanteile an der TRITEC Technisches Vertriebsbüro für Elektronik- und Computersysteme GmbH, Künzelsau, erworben.

Die Bilanzierung des Unternehmenskaufs erfolgte unter Anwendung der Erwerbsmethode (IFRS 3.4 ff.) und ist zum Bilanzstichtag abgeschlossen.

Neben den bereits vom erworbenen Unternehmen angesetzten Vermögenswerten und Schulden, deren Buchwerte ihren beizulegenden Zeitwerten entsprachen, wurden dabei der Kundenstamm (850 TSD. €) und ein zukünftiger Auftragsbestand (250 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 des Kundenstamms, der über sieben Jahre abgeschrieben wird, und des Auftragsbestands, der im Monat der Fakturierung an den Kunden abgeschrieben wird, wurden passive latente Steuern (318 TSD. €) gebildet.

Aus der Kapitalkonsolidierung resultierte unter Berücksichtigung des gesamten erworbenen Nettovermögens (941 TSD. €) ein Unterschiedsbetrag in Höhe von 2.524 TSD. €, der als Geschäfts- und Firmenwert ausgewiesen wird. Dieser Geschäfts- und Firmenwert wird steuerlich nicht anerkannt.

Mit dem Erwerb der TRITEC (15 Mitarbeiter) verfügt BECHTLE über exzellente Kundenkontakte in der Wirtschaftsregion Hohenlohe. Das Künzelsauer IT-Unternehmen wird eng mit dem BECHTLE IT-Systemhaus in Neckarsulm zusammenarbeiten.

Die Anschaffungskosten (3.465 TSD. €) führten zu einem Abfluss von liquiden Mitteln. Der Unternehmenskaufvertrag zum Erwerb der TRITEC enthält keine bedingten Kaufpreiszahlungen.

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 TRITEC mit einem Betrag von 1.629 TSD. € beziehungsweise 92 TSD. € enthalten (IFRS 3.B64qj).

Die bilanzielle Darstellung der Zeitwerte der Vermögenswerte und Schulden zum jeweiligen Erstkonsolidierungszeitpunkt von Modus, CSS und TRITEC zeigt folgende Tabelle:

	in Tsd. €		
	Modus	CSS	TRITEC
Langfristige Vermögenswerte			
Geschäfts- und Firmenwert	12.831	2.558	2.524
Sonstige immaterielle Vermögenswerte	10.539	1.204	1.105
Sachanlagevermögen	158	2	159
Latente Steuern	41	0	0
Sonstige Vermögenswerte	70	0	0
Langfristige Vermögenswerte, gesamt	23.639	3.764	3.788
Kurzfristige Vermögenswerte			
Vorräte	886	0	1.968
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	4.204	0	805
Sonstige Vermögenswerte	2.455	23	50
Liquide Mittel	1.498	99	389
Kurzfristige Vermögenswerte, gesamt	9.043	122	3.212
Summe Vermögenswerte	32.682	3.886	7.000
Langfristige Schulden			
Sonstige Rückstellungen	41	0	0
Latente Steuern	3.147	360	318
Sonstige Verbindlichkeiten	16	0	0
Langfristige Schulden, gesamt	3.204	360	318
Kurzfristige Schulden			
Finanzverbindlichkeiten	0	0	1.500
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	1.785	5	759
Verbindlichkeiten aus Ertragsteuern	507	0	80
Sonstige Rückstellungen und Verbindlichkeiten	1.383	17	878
Abgrenzungsposten	4.720	0	0
Kurzfristige Schulden, gesamt	8.395	22	3.217
Summe Schulden	11.599	382	3.535
Summe Vermögenswerte – Summe Schulden = Anschaffungskosten	21.083	3.504	3.465

Im Zuge der Akquisitionen sind Nebenkosten in unwesentlichem Umfang angefallen, die erfolgswirksam verbucht wurden.

Wäre der Akquisitionszeitpunkt der Neuakquisitionen **Modus, CSS und TRITEC** zu Beginn des Berichtsjahres gewesen, läge der Umsatz des BECHTLE Konzerns für den Berichtszeitraum bei 2.850 Mio. €. Das Ergebnis vor Steuern läge bei 131 Mio. € (IFRS 3.B64qii).

Mit Erwerbszeitpunkt 1. Januar 2016 wurden sämtliche Anteile an der Niederer Engineering AG mit Sitz in Abtwil, Schweiz, gekauft. Das 1984 gegründete Unternehmen ist ein spezialisierter Berater und Dienstleister rund um IT-Infrastrukturlösungen des Herstellers HP.

Die Bilanzierung des Unternehmenskaufs wird unter Anwendung der Erwerbsmethode (IFRS 3.4 ff.) erfolgen. Die Bestimmung beziehungsweise Bewertung der erworbenen Vermögenswerte und der übernommenen Schulden sowie der übertragenen Gegenleistung liegt aufgrund der Kurzfristigkeit noch nicht vor (IFRS 3.B66). Entsprechende Wertangaben werden voraussichtlich bis zum Quartalsabschluss zum 31. März 2016 auf vorläufiger Basis (IFRS 3.45) vorliegen. Die Identifizierung eines möglichen Kundenstammes konnte bis zum Berichtszeitpunkt noch nicht abgeschlossen werden.

Mit dem Erwerb der Niederer (6 Mitarbeiter) verfügt BECHTLE über anerkannte und erfahrene Spezialisten, die die Aktivitäten im Bereich anspruchsvoller IT-Infrastrukturlösungen verstärken. Mit 1. Januar 2016 wechseln die Mitarbeiter organisatorisch wie räumlich in das BECHTLE IT-Systemhaus St. Gallen.

Die Anschaffungskosten (1.147 TSD. €) führten zu einem Abfluss von liquiden Mitteln. Der Unternehmenskaufvertrag zum Erwerb der Niederer enthält keine bedingten Kaufpreiszahlungen.

Bei den übernommenen Forderungen sind keine wesentlichen Beträge an Wertberichtigungen zu berücksichtigen.

Divestments

Mit Vertragsdatum 14. Januar 2015 wurde die Schweizer Tochtergesellschaft Coma Services AG mit Sitz in Bremgarten verkauft. Die Gesellschaft beschäftigte 36 Mitarbeiter und war dem Segment IT-Systemhaus & Managed Services (Cash-Generating Unit IT-Systemhaus & Managed Services) zugeordnet. Aus der Veräußerung resultierte im Geschäftsjahr 2015 ein unwesentlicher Verlust.

Zum 13. Juli 2015 wurde die Schweizer Tochtergesellschaft Gate Informatic AG mit Sitz in Ecublens verkauft. Die Gesellschaft beschäftigte 15 Mitarbeiter und war dem Segment IT-Systemhaus & Managed Services (Cash-Generating Unit IT-Systemhaus & Managed Services) zugeordnet. Aus der Veräußerung resultierte ein in den sonstigen betrieblichen Erträgen ausgewiesener Veräußerungsgewinn von 3.022 TSD. €. Der Umsatz und Ergebnisbeitrag dieser Gesellschaft war im Geschäftsjahr 2014 und im ersten Halbjahr 2015 einzeln betrachtet unwesentlich.

IX. ANGABEN ZU VORSTAND UND AUFSICHTSRAT

Mitglieder des Vorstands

Dr. Thomas Olemotz, Vorstandsvorsitzender

Wohnort: Heilbronn und Rabenau

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

- Vorsitzender des Aufsichtsrats der AMARAS AG, Monheim an der Ruhr
- der BECHTLE E-Commerce Holding AG, Neckarsulm
- der BECHTLE Managed Services AG, Neckarsulm
- der BECHTLE Systemhaus Holding AG, Neckarsulm
- der Common Sense Solutions AG, Berlin (seit 18. September 2015)
- der Modus Consult AG, Gütersloh (seit 5. Mai 2015)
- der PP2000 Business Integration AG, Stuttgart
- der SolidLine AG, Walluf
- Präsident des Verwaltungsrats
- der BECHTLE Holding Schweiz AG, Rotkreuz

Michael Guschlbauer

Wohnort: Tamm

Vorstand für IT-Systemhaus & Managed Services, Qualitätsmanagement

- Mitglied des Vorstands
- der BECHTLE Managed Services AG, Neckarsulm
- der BECHTLE Systemhaus Holding AG, Neckarsulm
- Mitglied des Aufsichtsrats
- der PP 2000 Business Integration AG, Stuttgart
- Stellvertretender Vorsitzender des Aufsichtsrats
- der Common Sense Solutions AG, Berlin (seit 18. September 2015)

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

	31.12.2015	31.12.2014
Dr. Thomas Olemotz	0	0
Michael Guschlbauer	0	0
Jürgen Schäfer	4.000	4.000

Vergütungen der Mitglieder des Vorstands

Im Geschäftsjahr 2015 betragen die zur Auszahlung gekommenen festen Bezüge des Vorstands 1.466 TSD. € (Vorjahr: 1.255 TSD. €).

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

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

Die Bezüge der Vorstandsmitglieder für das Geschäftsjahr 2015 verteilen sich wie folgt:

in Tsd. €

Vorstandsbezüge	Dr. Thomas Olemotz Vorstandsvorsitzender		Michael Guschlbauer Vorstand für IT-System- haus & Managed Services, Qualitätsmanagement		Jürgen Schäfer Vorstand für IT-E-Commerce		Gesamtbezüge	
	2015	2014	2015	2014	2015	2014	2015	2014
Erfolgsunabhängige Vergütung								
Festes Jahresgehalt	800	720	330	240	280	240	1.410	1.200
Nebenleistungen	17	16	27	27	12	12	56	55
Summe	817	736	357	267	292	252	1.466	1.255
Erfolgsabhängige Vergütung								
Tantieme	600	540	220	150	175	150	995	840
Sondertantieme ¹	800	800	300	300	150	150	1.250	1.250
Summe	1.400	1.340	520	450	325	300	2.245	2.090
Vergütung mit langfristiger Anreizwirkung								
Zusagen 2012 (Tranche 2012 bis 2014)	0	63	0	32	0	32	0	127
Zusagen 2013 (Tranche 2013 bis 2015)	560	0	160	0	160	0	880	0
Summe	560	63	160	32	160	32	880	127
Gesamt	2.777	2.139	1.037	749	777	584	4.591	3.472

¹ Die Gewährung einer Sondertantieme liegt im Ermessen des Aufsichtsrats.

Die Erfassung des Langfristbonusplans in den Rückstellungen erfolgt zeitanteilig. Im Abschluss wurden hierfür 805 Tsd. € (Vorjahr: 630 Tsd. €) aufwandsmäßig erfasst. Der Wert der Schuld für die Vergütung mit langfristiger Anreizwirkung belief sich zum 31. Dezember 2015 auf 1.812 Tsd. € (Vorjahr: 1.007 Tsd. €).

Die gewährten Zuwendungen an die Vorstandsmitglieder für das Geschäftsjahr 2015 verteilen sich wie folgt:

in Tsd. €

Gewährte Zuwendungen	Minimum		Maximum		Dr. Thomas Olemotz Vorstandsvorsitzender ab 01.03.2007		Michael Guschlbauer Vorstand für IT-Systemhaus & Managed Services, Qualitätsmanagement ab 01.01.2009		Jürgen Schäfer Vorstand für IT-E-Commerce ab 01.01.2009		Minimum		Maximum	
	2015	2015	2015	2014	2015	2015	2015	2014	2015	2015	2015	2014	2015	2014
Erfolgsunabhängige Vergütung														
Festes Jahresgehalt	800	800	800	720	330	330	330	240	280	280	280	240		
Nebenleistungen	17	17	17	16	27	27	27	27	12	12	12	12		
Summe			817	736			357	267			292	252		
Erfolgsabhängige Vergütung														
Tantieme	0	600	600	540	0	220	220	150	0	175	175	150		
Sondertantieme			800	800			300	300			150	150		
Summe einjährige variable Vergütung			1.400	1.340			520	450			325	300		
Langfristbonusplan														
Zusagen 2014 (Tranche 2014 bis 2016/2017)	0	0	0	560	0	0	0	160	0	0	0	160		
Zusagen 2015 (Tranche 2015 bis 2017)	0	620	620	0	0	230	230	0	0	185	185	0		
Summe mehrjährige variable Vergütung			620	560			230	160			185	160		
Gesamtvergütung			2.837	2.636			1.107	877			802	712		


Die Zuflüsse an die Vorstandsmitglieder für das Geschäftsjahr 2015 verteilen sich wie folgt:

in Tsd. €

Zuflüsse	Dr. Thomas Olemotz Vorstandsvorsitzender ab 01.03.2007		Michael Guschlbauer Vorstand für IT-Systemhaus & Managed Services, Qualitätsmanagement ab 01.01.2009		Jürgen Schäfer Vorstand für IT-E-Commerce ab 01.01.2009	
	2015	2014	2015	2014	2015	2014
Erfolgsunabhängige Vergütung						
Festes Jahresgehalt	800	720	330	240	280	240
Nebenleistungen	17	16	27	27	12	12
Summe	817	736	357	267	292	252
Erfolgsabhängige Vergütung						
Tantieme	600	540	220	150	175	150
Sondertantieme	800	800	300	300	150	150
Summe einjährige variable Vergütung	1.400	1.340	520	450	325	300
Langfristbonusplan						
Zusagen 2012 (Tranche 2012 bis 2014)	0	63	0	32	0	32
Zusagen 2013 (Tranche 2013 bis 2015)	560	0	160	0	160	0
Summe mehrjährige variable Vergütung	560	63	160	32	160	32
Gesamtvergütung	2.777	2.139	1.037	749	777	584


Mitglieder des Aufsichtsrats und deren Vergütung

Die Besetzung des Aufsichtsrats und deren Vergütung stellen sich wie folgt dar:


Weitere Angaben
zum Aufsichtsrat
siehe S. 74 ff.

						in Tsd. €	
Name	Grund- vergütung	Vorsitz/Stell- vertretung	Ausschuss- tätigkeit	Sitzungsgeld	Summe 2015	Summe 2014	
Vertreter der Anteilseigner							
Kurt Dobitsch	25.000			3.000	28.000	28.750	
Prof. Dr. Thomas Hess	25.000			3.000	28.000	28.000	
Dr. Walter Jaeger	25.000		6.500	5.000	36.500	37.000	
Dr. Matthias Metz	25.000	50.000	16.250	6.500	97.750	55.750	
Gerhard Schick (bis 5. Juni 2014)					0	43.500	
Karin Schick	25.000			3.000	28.000	28.750	
Dr. Jochen Wolf	25.000	12.500	16.250	6.500	60.250	62.500	
Vertreter der Arbeitnehmer							
Uli Drautz	25.000	12.500	13.000	6.500	57.000	59.250	
Daniela Eberle	25.000		6.500	3.750	35.250	37.750	
Barbara Greyer	25.000			3.000	28.000	26.500	
Martin Meyer	25.000			3.000	28.000	28.750	
Volker Strohfeld	25.000			2.250	27.250	28.750	
Michael Unser	25.000			3.000	28.000	28.000	
Gesamtsumme	300.000	75.000	58.500	48.500	482.000	493.250	

Die Vergütungen des Aufsichtsrats im Berichtsjahr betragen 482 Tsd. €.


Weitere Angaben
zu den Aufsichtsrats-
mitgliedern siehe
Anlage D, S. 230 f.

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.

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 33.925 TSD. € (Vorjahr: 31.670 TSD. €) erfasst.

Der Nominalwert der zukünftigen Mindestleasingzahlungen aus den vorgenannten Verträgen beträgt zum 31. Dezember 2015 75.048 TSD. € (Vorjahr: 68.620 TSD. €).

Bei der Berechnung der Mindestleasingzahlungen sind vertraglich vereinbarte und in der Höhe bekannte Preisanpassungen berücksichtigt. Darüber hinaus bestehen landesübliche Preisanpassungsklauseln sowie Mietverlängerungsoptionen, die bei der Berechnung unberücksichtigt bleiben, da Höhe und Ausübung ungewiss sind.

	in Tsd. €	
	2015	2014
fällig innerhalb eines Jahres	28.030	26.136
fällig zwischen 1 und 5 Jahren	38.664	36.582
fällig nach 5 Jahren	8.354	5.902
Mindestleasingzahlungen	75.048	68.620

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 drei und fünf Jahren. Die entsprechenden Mindestleasingzahlungen aus diesen Verträgen betragen für 2016 6.723 TSD. € (Vorjahr für 2015: 7.627 TSD. €), für 2017 bis 2021 7.659 TSD. € (Vorjahr für 2016 bis 2020: 10.456 TSD. €) und damit in Summe 14.382 TSD. € (Vorjahr: 18.083 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 fünf Jahre. Dies entspricht der Nutzungsdauer der Geräte, sodass grundsätzlich ein Restwert von null angesetzt wird. Aufgrund von im Geschäftsjahr 2015 neu abgeschlossenen Verträgen existieren nicht garantierte Restwerte von 80 TSD. € (Vorjahr: 0 €).

In den Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sind zum Abschlussstichtag Leasingforderungen in Höhe von 16.159 TSD. € (Vorjahr: 9.787 TSD. €) enthalten. Die Überleitung der bilanzierten Nettoinvestition zur Bruttoinvestition unter Berücksichtigung der Restwerte ist in folgender Tabelle dargestellt.

	in Tsd. €					
	2015			2014		
	Tilgung	Zins	Leasing-zahlungen	Tilgung	Zins	Leasing-zahlungen
fällig innerhalb eines Jahres	3.942	1.265	5.207	1.514	1.276	2.790
fällig zwischen 1 und 5 Jahren	11.674	1.753	13.427	8.273	2.486	10.759
fällig nach 5 Jahren	543	6	549	0	0	0
Mindestleasingzahlungen	16.159	3.024	19.183	9.787	3.762	13.549

Der Zinsanteil der Leasingzahlung entspricht dem noch nicht realisierten Finanzertrag. In den Leasingforderungen sind keine Wertberichtigungen enthalten. Es wurde ein Umsatz in Höhe von 6.502 TSD. € (Vorjahr: 10.038 TSD. €) realisiert.

Seit 18. November 2015 besteht eine Factoring Vereinbarung mit der Kreissparkasse Heilbronn. Die Rahmenvereinbarung begründet keine Verpflichtung der Sparkasse zum Ankauf angebotener Forderungen und keine Verpflichtung der Tochtergesellschaft CSS AG, der Sparkasse Forderungen zum Ankauf anzubieten. Der Ankauf der Forderungen erfolgt über Einzelankaufvereinbarungen, die unter Einbeziehung der Rahmenvereinbarung geschlossen werden. Die Sparkasse kauft mit Abschluss der Einzelankaufvereinbarung von der CSS AG einen erstrangigen Teilbetrag der Forderungen. Dieser Teilbetrag entspricht der Nettoleasingforderung aus dem Leasingvertrag ohne Restwert und ohne Mehrwertsteuer.

Die CSS haftet für den Bestand der Forderung (Verität), nicht aber für die Bonität des Nutzers und damit auch nicht für den Forderungsausfall wegen dessen Zahlungsunfähigkeit. Somit hat die CSS AG alle wesentlichen Risiken an die Sparkasse übertragen und trägt nur die Kosten für die Abzinsung der Forderungen über den Ankaufszeitraum.

Zum Jahresende wurde eine Forderung zum Nominalwert von 719 TSD. € verkauft. Der Gesellschaft sind hierfür von der Sparkasse 701 TSD. € zugeflossen.

Gemäß dieser Vereinbarung kann die CSS AG bei vorzeitiger Auflösung des Leasingvertrages Forderungen von der Sparkasse zurück kaufen. Der Rückkaufpreis entspricht dem mit dem ursprünglichen Zinssatz abgezinsten Barwert zuzüglich einer Vorfälligkeitsentschädigung.

Mitarbeiter

Der Personal- und Sozialaufwand setzt sich wie folgt zusammen:

	in Tsd. €	
	2015	2014
Löhne und Gehälter	360.191	330.663
Soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und für Unterstützung	62.849	58.101
Personal- und Sozialaufwand	423.040	388.764

Im Personal- und Sozialaufwand (Löhne und Gehälter) sind Abfindungsleistungen in Höhe von 1.374 TSD. € (Vorjahr: 1.635 TSD. €) enthalten (IAS 19.171).

Die Mitarbeiterzahlen im BECHTLE Konzern stellen sich insgesamt zum Bilanzstichtag und im Jahresdurchschnitt wie folgt dar:

	31.12.2015	31.12.2014	2015	2014
Voll- und Teilzeitkräfte	6.611	5.995	6.376	5.872
Auszubildende	473	455	427	429
Mitarbeiter in Elternzeit	121	122	121	120
Aushilfen	235	228	236	211
Summe	7.440	6.800	7.160	6.632

In der oben aufgeführten durchschnittlichen Zahl von Voll- und Teilzeitkräften sind 107 (Vorjahr: 105) Geschäftsführer beziehungsweise Vorstandsmitglieder von Tochtergesellschaften enthalten.

Nach Segmenten und Regionen teilen sich die Mitarbeiterzahlen (ohne Aushilfen) wie folgt auf:

	31.12.2015	31.12.2014	2015	2014
IT-Systemhaus & Managed Services	5.766	5.164	5.492	5.081
Inland	5.142	4.507	4.863	4.401
Ausland	624	657	629	680
IT-E-Commerce	1.439	1.408	1.432	1.340
Inland	491	489	497	475
Ausland	948	919	935	865

Nach Funktionsbereichen teilen sich die Mitarbeiterzahlen (ohne Mitarbeiter in Elternzeit und ohne Aushilfen) wie folgt auf:

	31.12.2015	31.12.2014	2015	2014
Dienstleistung	3.382	2.963	3.218	2.942
Vertrieb	2.115	2.009	2.080	1.947
Verwaltung	1.587	1.478	1.505	1.412

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 2015 beziehungsweise 2014 erfasst:

	in Tsd. €	
	2015	2014
Abschlussprüfungen	514	473
Sonstige Prüfungsleistungen	6	0
Sonstige Leistungen	31	150
Honorar des Abschlussprüfers	551	623

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



Siehe Anlage A,
S. 224 ff.

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.

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 402 TSD. € (Vorjahr: 396 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 Anspruch:

Unternehmen	Sitz
Bechtle GmbH	Berlin
Common Sense Solutions AG	Berlin
Bechtle GmbH & Co. KG	Bielefeld
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

Unternehmen	Sitz
Bechtle GmbH	Hamburg
HanseVision GmbH	Hamburg
Bechtle GmbH	Hannover
Bechtle GmbH & Co. KG	Karlsruhe
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-Comsoft GmbH	Neckarsulm
Bechtle direct GmbH	Neckarsulm
Bechtle E-Commerce Holding AG	Neckarsulm
Bechtle Field Services GmbH & Co. KG	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
Bechtle Softwarelösungen GmbH	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
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 Remarketing GmbH	Wesel
Bechtle GmbH	Würselen
Bechtle GmbH	Würzburg

XI. EREIGNISSE NACH ENDE DES BERICHTSJAHRES

Mit Erwerbszeitpunkt 1. Januar 2016 hat BECHTLE sämtliche Geschäftsanteile der Niederer Engineering AG in Abtwil, Kanton St. Gallen, erworben.

Das 1984 gegründete IT-Systemhaus beschäftigt sechs Mitarbeiter. Seit mehr als 30 Jahren ist Niederer Engineering als Komplettanbieter im HP-Umfeld aktiv. Neben Unternehmenskunden betreut das Gold-zertifizierte Team mehrere Fachhochschulen und Universitäten als „Higher Education Partner“ von Hewlett-Packard.

Die Bilanzierung des Unternehmenskaufs wird unter Anwendung der Erwerbsmethode (IFRS 3.4 ff.) erfolgen. Die Bestimmung beziehungsweise Bewertung der erworbenen Vermögenswerte und der übernommenen Schulden sowie der übertragenen Gegenleistung liegt aufgrund der Kurzfristigkeit noch nicht vor (IFRS 3.B66). Entsprechende Wertangaben werden voraussichtlich bis zum Quartalsabschluss zum 31. März 2016 auf vorläufiger Basis (IFRS 3.45) vorliegen.

Darüber hinaus sind nach Ende des Berichtszeitraums keine weiteren besonderen Ereignisse bei BECHTLE eingetreten.

Neckarsulm, 29. Februar 2016

BECHTLE AG
Der Vorstand



Dr. Thomas Olemotz



Michael Guschlbauer



Jürgen Schäfer

TOCHTERUNTERNEHMEN DER BECHTLE AG

zum 31. Dezember 2015 (Anlage A zum Anhang)

67. TOCHTERUNTERNEHMEN – DEUTSCHLAND

Unternehmen	Sitz
Bechtle GmbH	Berlin
Common Sense Solutions AG	Berlin
Bechtle GmbH & Co. KG	Bielefeld
Bauvision Management BVM GmbH	Bobingen
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
Modus Consult AG	Gütersloh
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	Leipzig
Bechtle GmbH & Co. KG	Mannheim
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

Unternehmen	Sitz
Bechtle Remote Services GmbH & Co. KG	Neckarsulm
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	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
B0 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

68. TOCHTERUNTERNEHMEN – WELTWEIT

Unternehmen	Land	Sitz
ARP NV	Belgien	Neerpelt
Bechtle Brussels NV	Belgien	Neerpelt
Bechtle direct NV	Belgien	Neerpelt
Bechtle Management BVBA	Belgien	Neerpelt
Bechtle Public Belgium NV	Belgien	Neerpelt
Comsoft direct NV	Belgien	Neerpelt
ARP SASU	Frankreich	Molsheim
Bechtle direct SAS	Frankreich	Molsheim
Bechtle Management E.u.r.l.	Frankreich	Molsheim
Comsoft SOS Developers SAS	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 o.o.	Polen	Breslau

Unternehmen	Land	Sitz
Bechtle direct Portugal Unipessoal Lda	Portugal	Aveiro
Bechtle direct AG	Schweiz	Gland
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
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

69. ENTWICKLUNG DER IMMATERIELLEN VERMÖGENSWERTE UND DES SACHANLAGEVERMÖGENS

vom 1. Januar bis 31. Dezember 2015 (Anlage B zum Anhang)

	Anschaffungskosten						Stand am 31.12.2015
	Stand am 01.01.2015	Veränderung des Konsolidie- rungskreises	Sonstige Zugänge	Währungs- differenzen	Abgänge	Umbu- chungen/ Umgliederung	
Geschäfts- und Firmenwerte	144.499	17.913	0	3.986	0	0	166.398
Sonstige immaterielle Vermögenswerte							
Marken	3.564	3.100	0	395	0	0	7.059
Kundenstämme	12.109	1.550	0	141	3.030	0	10.770
Erworben Software	18.048	72	3.303	119	682	-54	20.806
Selbst erstellte Software	3.616	3.594	717	0	0	54	7.981
Kundenserviceverträge	9.687	3.350	134	13	61	0	13.123
Wettbewerbsverbote	1.270	1.100	0	0	600	0	1.770
	48.294	12.766	4.154	668	4.373	0	61.509
Sachanlagevermögen							
Grundstücke und Bauten	76.849	17	381	0	0	0	77.247
Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	92.575	-1.871	16.844	2.183	12.002	38	97.767
Anzahlungen und Anlagen im Bau	60	-25	400	2	0	-38	399
	169.484	-1.879	17.625	2.185	12.002	0	175.413
	362.277	28.800	21.779	6.839	16.375	0	403.320

vom 1. Januar bis 31. Dezember 2014 (Anlage C zum Anhang)

	Anschaffungskosten						Stand am 31.12.2014
	Stand am 01.01.2014	Veränderung des Konsolidie- rungskreises	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

in Tsd.€

Kumulierte Abschreibungen					Buchwert		
Stand am 01.01.2015	Veränderung des Konsolidie- rungskreises	Zugänge	Währungs- differenzen	Abgänge	Stand am 31.12.2015	Stand am 31.12.2015	Stand am 31.12.2014
0	0	0	0	0	0	166.398	144.499
0	0	0	0	0	0	7.059	3.564
7.463	0	2.673	58	3.030	7.164	3.606	4.646
14.868	-82	2.469	99	643	16.711	4.095	3.180
2.632	0	753	0	0	3.385	4.596	984
2.624	0	1.526	4	61	4.093	9.030	7.063
727	0	868	0	600	995	775	543
28.314	-82	8.289	161	4.334	32.348	29.161	19.980
7.332	0	2.123	0	0	9.455	67.792	69.517
57.928	-1.575	16.024	1.455	9.744	64.088	33.679	34.647
0	0	0	0	0	0	399	60
65.260	-1.575	18.147	1.455	9.744	73.543	101.870	104.224
93.574	-1.657	26.436	1.616	14.078	105.891	297.429	268.703

in Tsd.€

Kumulierte Abschreibungen					Buchwert		
Stand am 01.01.2014	Veränderung des Konsolidie- rungskreises	Zugänge	Währungs- differenzen	Abgänge	Stand am 31.12.2014	Stand am 31.12.2014	Stand am 31.12.2013
0	0	0	0	0	0	144.499	139.885
0	0	0	0	0	0	3.564	3.493
6.037	0	2.335	25	934	7.463	4.646	6.299
13.575	0	2.210	18	935	14.868	3.180	3.183
2.326	0	834	0	528	2.632	984	1.195
1.874	0	1.177	0	427	2.624	7.063	4.461
490	0	789	0	552	727	543	662
24.302	0	7.345	43	3.376	28.314	19.980	19.293
5.249	0	2.083	0	0	7.332	69.517	68.996
53.610	0	14.325	278	10.285	57.928	34.647	30.645
0	0	0	0	0	0	60	106
58.859	0	16.408	278	10.285	65.260	104.224	99.747
83.161	0	23.753	321	13.661	93.574	268.703	258.925

AUFSICHTSRATSMITGLIEDER

(Anlage D zum Anhang)

70. AUFSICHTSRATSMITGLIEDER – VERTRETER DER ANTEILSEIGNER

Name	Zugehörigkeit	Ausgeübter Beruf	Mitgliedschaften in Aufsichtsräten und anderen Kontrollgremien im Sinne § 125 Abs. 1 Satz 5 AktG
Kurt Dobitsch	seit 20. Mai 1999	Unternehmer	<ul style="list-style-type: none"> ■ United Internet AG, Montabaur (Vorsitz) damit konzernverbundene Mandate: ■ United Internet Ventures AG, Montabaur bis 21.05.15 Vorsitzender, ab 21.05.15 stellvertr. Vorsitzender ■ 1&1 Mail & Media Application SE (vormals United Internet Mail & Media SE), Montabaur, stellvertr. Vorsitzender bis 16.03.2015, ab 22.07.2015 Mitglied ■ United Internet Service SE, Montabaur, Mitglied (stellvertr. Vorsitzender), bis 16.03.2015 ■ 1&1 Internet AG, Montabaur Mitglied bis 11.06.2015 (Verschmelzung auf 1&1 Internet SE) ■ 1&1 Internet SE (vormals 1&1 Internet Holding SE), Montabaur, Mitglied (stellvertr. Vorsitzender), Berufung zum 23.01.2015 bis 16.03.2015 und ab 18.06.2015 ■ 1&1 Telecommunication AG, Montabaur Mitglied bis 30.04.2015 (Verschmelzung auf 1&1 Telecommunication SE) ■ 1&1 Telecommunication SE (vormals 1&1 Telecommunication Holding SE), Montabaur, Mitglied (stellvertr. Vorsitzender) bis 16.03.2015 und ab 21.05.2015 ■ GMX & WEB.DE Mail & Media SE, Montabaur, Mitglied (stellvertr. Vorsitzender) bis 16.03.2015 ■ Nemetschek AG, München (Vorsitz) damit konzernverbundene Mandate: ■ Graphisoft S.E., Ungarn (Mitglied des Board of Directors) ■ Vectorworks Inc., Columbia, USA (Mitglied des Board of Directors) ■ Singhammer IT Consulting AG, München (Mitglied)
Prof. Dr. Thomas Hess	seit 20. Juni 2012	Institutsdirektor	
Dr. Walter Jaeger	seit 17. Juni 2008	Kaufmann	<ul style="list-style-type: none"> Aufsichtsratsvorsitzender ■ Wirthwein AG, Creglingen (bis 16.07.2015) Beiratsvorsitzender ■ Hohenloher Spezialmöbelwerk Schaffitzel GmbH & Co. KG, Öhringen (bis 30.06.2015) ■ Horst Mosolf GmbH & Co. KG, Kirchheim unter Teck ■ Vollert Anlagenbau GmbH, Weinsberg (bis 31.12.2015)
Dr. Matthias Metz Aufsichtsratsvorsitzender	seit 5. Juni 2014	Diplom-Kaufmann	<ul style="list-style-type: none"> Mitglied des Aufsichtsrats ■ FFS Bank GmbH, Stuttgart (seit 02.04.2015)
Karin Schick	seit 9. August 2004	Unternehmerin	
Dr. Jochen Wolf 2. Stellvertretender Aufsichtsratsvorsitzender	seit 2. Oktober 2003	Geschäftsführer	<ul style="list-style-type: none"> 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 ■ Heller GmbH/Gebr. Heller Maschinenfabrik GmbH, Nürtingen ■ Progroup AG, Offenbach/Queich, (20.02.2015 bis 11.05.2015) ■ Rafi GmbH & Co. KG, Berg/Ravensburg (seit 01.10.2015)

71. AUFSICHTSRATSMITGLIEDER – VERTRETER DER ARBEITNEHMER

Name	Zugehörigkeit	Ausgeübter Beruf	Mitgliedschaften in Aufsichtsräten und anderen Kontrollgremien im Sinne § 125 Abs.1 Satz 5 AktG
Uli Drautz Stellvertretender Aufsichtsratsvorsitzender	seit 15. Oktober 2003	Ltd. kfm. Angestellter	Mitglied des Aufsichtsrats ■ AMARAS AG, Monheim am Rhein ■ Bechtle E-Commerce Holding AG, Neckarsulm ■ Bechtle Systemhaus Holding AG, Neckarsulm ■ Bechtle Managed Services AG, Neckarsulm ■ SolidLine Aktiengesellschaft, Walluf ■ PP 2000 Business Integration AG, Stuttgart ■ Common Sense Solutions AG, Berlin (seit 18.09.2015)
Daniela Eberle	seit 15. Oktober 2003	Kfm. Angestellte	
Barbara Greyer	seit 15. Oktober 2003	Gewerkschaftssekretärin ver.di, Landesbezirk Baden-Württemberg	
Martin Meyer	seit 18. Juni 2013	Kfm. Angestellter	
Volker Strohfeld	seit 18. Juni 2013	IT-Service-techniker	
Michael Unser	seit 18. Juni 2013	Erster Bevollmächtigter der IG Metall Heilbronn-Neckarsulm	Mitglied des Aufsichtsrats ■ ThyssenKrupp IS, Essen ■ ThyssenKrupp SY, Essen

72. AUSSCHÜSSE DES AUFSICHTSRATS

zum 31. Dezember 2015

Prüfungsausschuss	Personalausschuss
Dr. Matthias Metz (Vorsitz) 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 2015 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, 1. März 2016

Ernst & Young GmbH, Wirtschaftsprüfungsgesellschaft



Heller

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 voraus-sichtlichen Entwicklung des Konzerns beschrieben sind.

Neckarsulm, 14. März 2016

BECHTLE AG
Der Vorstand



Dr. Thomas Olemotz



Michael Guschlbauer



Jürgen Schäfer

73. MEHRJAHRESÜBERSICHT BECHTLE KONZERN

		2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	Veränderung in % 2015-2014
Regionen											
Umsatz	Tsd. €	1.383.453	1.431.462	1.379.307	1.722.919	1.994.881	2.096.835	2.273.485	2.580.448	2.831.303	9,7
Inland	Tsd. €	902.367	938.868	921.578	1.158.213	1.315.185	1.433.869	1.570.816	1.775.409	1.957.610	10,3
vom Konzernumsatz	%	65,2	65,6	66,8	67,2	65,9	68,4	69,1	68,8	69,1	
Ausland	Tsd. €	481.086	492.594	457.729	564.706	679.696	662.966	702.669	805.039	873.693	8,5
Segmente											
Umsatz	Tsd. €	1.383.453	1.431.462	1.379.307	1.722.919	1.994.881	2.096.835	2.273.485	2.580.448	2.831.303	9,7
IT-Systemhaus & Managed Services	Tsd. €	885.772	927.530	919.956	1.151.119	1.315.669	1.394.455	1.535.316	1.727.073	1.889.494	9,4
vom Konzernumsatz	%	64,0	64,8	66,7	66,8	66,0	66,5	67,5	66,9	66,7	
IT-E-Commerce	Tsd. €	497.681	503.932	459.351	571.800	679.212	702.380	738.169	853.375	941.809	10,4
EBIT	Tsd. €	58.253	60.229	42.712	60.728	86.403	80.265	91.048	108.498	129.484	19,3
IT-Systemhaus & Managed Services	Tsd. €	33.065	38.444	25.768	35.852	49.891	44.320	56.185	68.907	80.293	16,5
EBIT-Marge	%	3,7	4,1	2,8	3,1	3,8	3,2	3,7	4,0	4,2	
IT-E-Commerce	Tsd. €	25.188	21.785	16.944	24.876	36.512	35.945	34.863	39.591	49.191	24,2
EBIT-Marge	%	5,1	4,3	3,7	4,4	5,4	5,1	4,7	4,6	5,2	
Gewinn- und Verlustrechnung											
Umsatz	Tsd. €	1.383.453	1.431.462	1.379.307	1.722.919	1.994.881	2.096.835	2.273.485	2.580.448	2.831.303	9,7
Umsatzkosten	Tsd. €	1.188.121	1.213.331	1.179.770	1.486.440	1.697.185	1.778.139	1.933.071	2.197.212	2.401.917	9,3
Bruttoergebnis vom Umsatz	Tsd. €	195.332	218.131	199.537	236.479	297.696	318.696	340.414	383.236	429.386	12,0
Vertriebskosten	Tsd. €	81.355	90.455	87.944	99.015	127.145	145.405	151.546	166.556	182.806	9,8
Verwaltungskosten	Tsd. €	67.236	75.709	76.171	86.001	93.671	104.300	110.483	124.001	138.415	11,6
Sonstige betriebliche Erträge	Tsd. €	11.512	8.262	7.290	9.265	9.523	11.274	12.663	15.819	21.319	34,8
Betriebsergebnis (EBIT)	Tsd. €	58.253	60.229	42.712	60.728	86.403	80.265	91.048	108.498	129.484	19,3
Finanzerträge	Tsd. €	1.263	1.987	1.503	1.727	1.776	2.026	1.560	1.944	2.607	34,1
Finanzaufwendungen	Tsd. €	510	683	553	671	1.890	3.290	3.300	3.057	2.687	-12,1
Ergebnis vor Steuern (EBT)	Tsd. €	59.006	61.533	43.662	61.784	86.289	79.001	89.308	107.385	129.404	20,5
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	Tsd. €	18.047	16.105	9.404	15.362	23.566	22.643	25.911	31.191	36.527	17,1
Ergebnis nach Steuern (EAT)	Tsd. €	40.959	45.428	34.258	46.422	62.723	56.358	63.397	76.194	92.877	21,9
Materialaufwand	Tsd. €	1.051.860	1.079.543	1.043.059	1.338.651	1.520.407	1.584.912	1.726.409	1.971.664	2.160.011	9,6
Rohertrag	Tsd. €	343.105	360.181	343.538	393.533	483.997	523.197	559.739	624.603	692.611	10,9
Personalaufwand	Tsd. €	203.253	217.710	220.418	241.420	294.649	326.590	348.848	388.764	423.040	8,8
Abschreibungen (auf Sachanlagen und sonstige immaterielle Vermögenswerte ohne Goodwill)	Tsd. €	13.501	13.910	14.264	15.399	18.361	21.748	22.493	23.753	26.436	11,3
EBITDA	Tsd. €	71.754	74.139	56.976	76.127	104.764	102.013	113.541	132.251	155.920	17,9
Finanzergebnis	Tsd. €	753	1.304	950	1.056	-114	-1.264	-1.740	-1.113	-80	-92,8

		2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	Veränderung in % 2015-2014
Bilanz (ausgewählte Positionen)											
Aktiva											
Langfristige Vermögenswerte	Tsd. €	145.560	156.955	164.510	206.258	279.525	296.139	299.212	321.940	344.401	7,0
Geschäfts- und Firmenwerte	Tsd. €	99.909	105.823	106.395	115.835	135.648	137.483	139.885	144.499	166.398	15,2
Sonstige immaterielle Vermögenswerte	Tsd. €	19.214	19.559	14.932	17.698	22.348	20.991	19.293	19.980	29.161	46,0
Sachanlagevermögen	Tsd. €	19.563	23.758	27.740	29.162	79.645	94.537	99.747	104.224	101.870	-2,3
Forderungen aus L & L	Tsd. €	264	366	145	231	975	2.243	1.547	19.774	22.020	11,4
Latente Steuern	Tsd. €	4.461	4.696	9.874	10.652	7.720	6.489	4.131	3.722	4.425	18,9
Sonstige Vermögenswerte	Tsd. €	1.946	2.564	2.253	1.870	2.356	2.224	2.513	2.676	3.495	30,6
Geld- und Wertpapieranlagen	Tsd. €	-	-	3.000	30.654	30.700	32.059	32.012	27.008	16.999	-37,1
Kurzfristige Vermögenswerte	Tsd. €	305.863	339.113	356.155	447.458	521.778	547.859	611.136	694.650	806.036	16,0
Vorräte	Tsd. €	46.817	52.118	59.322	75.056	91.190	90.065	107.638	131.165	150.415	14,7
Forderungen aus L & L	Tsd. €	189.312	188.402	183.979	249.046	286.773	307.348	345.195	387.828	406.167	4,7
Sonstige Vermögenswerte	Tsd. €	13.395	19.410	19.221	21.880	31.955	35.423	33.181	45.469	58.738	29,2
Geld- und Wertpapieranlagen	Tsd. €	1.929	338	15.510	13.619	16.219	35.888	18.255	22.272	24.894	11,8
Liquide Mittel	Tsd. €	52.300	77.300	76.467	85.477	94.569	78.208	105.838	106.720	164.767	54,4
Passiva											
Eigenkapital	Tsd. €	276.465	311.449	334.961	371.483	421.597	459.584	501.565	553.996	620.651	12,0
Gezeichnetes Kapital	Tsd. €	21.200	21.200	21.000	21.000	21.000	21.000	21.000	21.000	21.000	0,0
Kapitalrücklagen	Tsd. €	143.454	143.454	145.228	145.228	145.228	145.228	145.228	145.228	145.228	0,0
Gewinnrücklagen	Tsd. €	111.457	149.042	168.733	205.255	255.369	293.356	335.337	387.768	454.423	17,2
Langfristige Schulden	Tsd. €	23.765	30.964	32.284	46.727	94.004	96.644	90.787	95.878	119.196	24,3
Pensionsrückstellungen	Tsd. €	5.775	8.859	8.631	13.227	11.873	9.260	6.382	11.990	15.889	32,5
Sonstige Rückstellungen	Tsd. €	227	452	232	810	1.182	2.139	2.307	4.836	5.978	23,6
Finanzverbindlichkeiten	Tsd. €	3.709	5.185	6.604	12.266	57.280	61.142	53.625	47.522	56.393	18,7
Latente Steuern	Tsd. €	10.102	11.558	11.598	13.209	14.094	14.905	15.128	17.266	20.927	21,2
Sonstige Verbindlichkeiten	Tsd. €	176	473	302	650	1.216	296	538	2.652	7.293	175,0
Abgrenzungsposten	Tsd. €	3.769	4.153	4.820	6.565	8.359	8.902	12.369	11.343	12.346	8,8
Kurzfristige Schulden	Tsd. €	151.193	153.655	153.420	235.506	285.702	287.770	317.996	366.716	410.590	12,0
Sonstige Rückstellungen	Tsd. €	3.310	4.019	3.959	5.338	5.643	5.241	5.774	6.239	6.416	2,8
Finanzverbindlichkeiten	Tsd. €	6.049	10.466	2.561	4.812	9.002	12.567	10.546	12.711	9.627	-24,3
Verbindlichkeiten aus L & L	Tsd. €	88.267	83.250	79.460	129.060	148.799	145.964	170.518	178.644	204.067	14,2
Verbindlichkeiten aus Ertragsteuern	Tsd. €	6.055	4.448	5.455	6.337	8.735	6.906	6.519	6.418	8.176	27,4
Sonstige Verbindlichkeiten	Tsd. €	38.043	40.763	42.381	64.624	72.237	74.963	79.941	95.695	104.052	8,7
Abgrenzungsposten	Tsd. €	9.469	10.709	19.604	25.335	41.286	42.129	44.698	67.009	78.252	16,8
Bilanzsumme	Tsd. €	451.423	496.068	520.665	653.716	801.303	843.998	910.348	1.016.590	1.150.437	13,2
Cashflow & Investitionen											
Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit	Tsd. €	41.993	49.941	47.330	59.114	55.782	56.669	73.098	55.965	115.945	107,2
Cashflow aus Investitionstätigkeit	Tsd. €	-9.500	-18.074	-30.292	-47.625	-45.282	-56.031	-10.201	-25.853	-34.480	33,4
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	Tsd. €	-16.145	-10.136	-17.772	-7.173	-2.246	-17.282	-35.002	-29.973	-25.668	-14,4
Liquidität inkl. Geld- und Wertpapieranlagen	Tsd. €	54.229	77.638	94.977	129.750	141.488	146.155	156.105	156.000	206.660	32,5
Free Cashflow	Tsd. €	25.831	28.252	34.437	41.751	12.159	19.485	43.123	29.252	78.590	168,7
Investitionen (in Sachanlagen und sonstige immaterielle Vermögenswerte ohne Goodwill)	Tsd. €	10.285	13.683	14.045	11.822	61.120	32.015	23.091	24.102	21.779	-9,6
Investitionsquote (= Investitionen / durchschn. Sachanlagevermögen + sonstiges immaterielles Vermögen ohne Goodwill)	%	26,67	33,33	32,67	26,41	82,12	29,44	19,69	19,82	17,07	

		2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	Veränderung in % 2015-2014
Aktien-Kennzahlen¹											
Jahresschlusskurs	€	27,42	13,66	18,79	28,99	26,20	30,65	49,47	65,98	88,06	33,5
Jahreshoch	€	35,59	27,86	20,50	30,65	34,35	35,10	50,95	65,98	92,64	40,4
Jahrestief	€	19,45	9,64	11,02	17,01	23,48	25,50	30,07	49,33	64,49	30,7
Durchschnittliche Anzahl Aktien	Tsd. Stück	21.200	21.165	20.853	21.000	21.000	21.000	21.000	21.000	21.000	0,0
Marktkapitalisierung (31.12.)	Tsd. €	581.304	289.592	394.590	608.790	550.200	643.650	1.038.870	1.385.580	1.849.260	33,5
Durchschnittlicher Tagesumsatz ²	Stück	71.856	69.743	37.129	30.543	51.873	42.143	34.201	41.281	46.580	12,8
Durchschnittlicher Tagesumsatz ²	€	1.953.582	1.228.978	538.189	705.260	1.460.183	1.281.620	1.364.142	2.452.888	3.452.399	40,7
Dividende je Aktie	€	0,60	0,60	0,60	0,75	1,00	1,00	1,10	1,20	1,40 ³	16,7
Dividendensumme	Tsd. €	12.720	12.445	12.600	15.750	21.000	21.000	23.100	25.200	29.400 ³	16,7
Ausschüttungsquote	%	31,1	27,4	36,8	33,9	33,5	37,3	36,4	33,1	31,7 ³	
Dividendenrendite (31.12.)	%	2,2	4,4	3,2	2,6	3,8	3,3	2,2	1,8	1,6 ³	
Unternehmenswert	Tsd. €	582.580	277.565	378.300	618.242	607.239	723.670	1.084.064	1.449.430	1.877.747	29,6
Ergebnis je Aktie	€	1,93	2,14	1,64	2,21	2,99	2,68	3,02	3,63	4,42	21,9
Cashflow je Aktie	€	1,98	2,36	2,25	2,81	2,66	2,70	3,48	2,67	5,52	107,2
Buchwert je Aktie (= Eigenkapital / durchschnittliche Anzahl Aktien)	€	13,04	14,72	16,06	17,69	20,08	21,88	23,88	26,38	29,55	12,0
Kurs-Umsatz-Verhältnis (KUV) (= Marktkapitalisierung / Umsatz)		0,4	0,2	0,3	0,4	0,3	0,3	0,5	0,5	0,7	21,6
Kurs-Gewinn-Verhältnis (KGV) (= Marktkapitalisierung / Ergebnis nach Steuern ohne Minderheiten)		14,2	6,4	11,5	13,1	8,8	11,4	16,4	18,2	19,9	9,5
EV/EBITDA		8,1	3,7	6,6	8,1	5,8	7,1	9,5	11,0	12,0	9,9
EV/EBIT		10,0	4,6	8,9	10,2	7,0	9,0	11,9	13,4	14,5	8,6
EV/EBT		9,9	4,5	8,7	10,0	7,0	9,2	12,1	13,5	14,5	7,5
EV/EAT		14,2	6,1	11,0	13,3	9,7	12,8	17,1	19,0	20,2	6,3
EV/Umsatz		0,4	0,2	0,3	0,4	0,3	0,3	0,5	0,6	0,7	18,1
Personal											
Mitarbeiter ⁴ (31.12.)		4.250	4.405	4.354	4.766	5.479	5.970	6.219	6.572	7.205	9,6
Inland		3.036	3.169	3.158	3.471	4.065	4.550	4.743	4.996	5.633	12,8
Ausland		1.214	1.236	1.196	1.295	1.414	1.420	1.476	1.576	1.572	-0,3
IT-Systemhaus & Managed Services		3.303	3.450	3.443	3.763	4.305	4.754	4.953	5.164	5.766	11,7
IT-E-Commerce		947	955	911	1.003	1.174	1.216	1.266	1.408	1.439	2,2
Auszubildende		257	281	289	306	356	428	473	455	473	4,0
Mitarbeiter (Jahresdurchschnitt) ⁴		4.103	4.288	4.396	4.496	5.146	5.780	6.072	6.421	6.924	7,8
Voll- und Teilzeitkräfte (Jahresdurchschnitt)		3.805	3.971	4.058	4.137	4.753	5.315	5.542	5.872	6.376	8,6
IT Systemhaus & Managed Services		2.975	3.048	3.178	3.243	3.727	4.191	4.415	4.647	5.055	8,8
IT E-Commerce		830	923	880	894	1.026	1.124	1.127	1.225	1.321	7,8
Personalaufwandsquote	%	14,7	15,2	16,0	14,0	14,8	15,6	15,3	15,1	14,9	
Personalintensität (= Personalaufwand / Rohertrag)	%	59,2	60,4	64,2	61,3	60,9	62,4	62,3	62,2	61,1	

¹ Kursangaben im XETRA² Alle deutschen Börsen³ Vorbehaltlich der Zustimmung durch die Hauptversammlung⁴ Ohne Aushilfen

		2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	Veränderung in % 2015-2014
Rentabilitätskennzahlen											
Rohertagsmarge	%	24,8	25,2	24,9	22,8	24,3	25,0	24,6	24,2	24,5	
Bruttomarge	%	14,1	15,2	14,5	13,7	14,9	15,2	15,0	14,9	15,2	
EBITDA-Marge	%	5,2	5,2	4,1	4,4	5,3	4,9	5,0	5,1	5,5	
EBIT-Marge	%	4,2	4,2	3,1	3,5	4,3	3,8	4,0	4,2	4,6	
EBT-Marge	%	4,3	4,3	3,2	3,6	4,3	3,8	3,9	4,2	4,6	
EAT-Marge	%	3,0	3,2	2,5	2,7	3,1	2,7	2,8	3,0	3,3	
Umsatz je Mitarbeiter	Tsd. €	363,6	360,5	339,9	416,5	419,7	394,5	410,2	439,4	444,1	1,0
IT Systemhaus & Managed Services	Tsd. €	297,7	304,3	289,5	355,0	353,0	332,7	347,7	371,7	373,8	0,6
IT-E-Commerce	Tsd. €	599,6	546,0	522,0	639,6	662,0	624,9	655,0	696,6	713,0	2,3
EBIT je Mitarbeiter	Tsd. €	15,3	15,2	10,5	14,7	18,2	15,1	16,4	18,5	20,3	9,9
Eigenkapitalrendite	%	16,9	16,9	11,3	14,2	17,3	13,7	14,2	15,6	17,2	
Gesamtkapitalrendite	%	10,3	10,7	7,4	8,7	9,8	7,9	8,2	8,9	9,5	
ROA (= EBIT / durchschn. Bilanzsumme)	%	14,5	13,9	9,1	11,3	13,1	10,6	11,3	12,2	12,9	
ROE (= EBIT / durchschn. Eigenkapital)	%	24,0	22,2	14,1	18,4	23,8	19,6	20,4	21,5	23,9	
ROCE (= EBIT / Capital Employed)	%	23,4	22,7	15,7	21,0	25,2	19,6	20,6	22,3	23,7	
Bilanzkennzahlen											
Anlagenintensität des Anlagevermögens (= langfristiges Vermögen / Bilanzsumme)	%	32,2	31,6	31,6	31,6	34,9	35,1	32,9	31,7	29,9	
Arbeitsintensität des Umlaufvermögens (= kurzfristiges Vermögen / Bilanzsumme)	%	67,8	68,4	68,4	68,4	65,1	64,9	67,1	68,3	70,1	
Eigenkapitalquote	%	61,2	62,8	64,3	56,8	52,6	54,5	55,1	54,5	53,9	
Fremdkapitalquote	%	38,8	37,2	35,7	43,2	47,4	45,5	44,9	45,5	46,1	
Vermögensstruktur (= langfristige / kurzfristige Vermögenswerte)	%	47,6	46,3	46,2	46,1	53,6	54,1	49,0	46,3	42,7	
Kapitalstruktur (= Eigenkapital / Schulden)	%	158,0	168,7	180,4	131,6	111,0	119,6	122,7	119,8	117,2	
Finanzkennzahlen											
Nettoverschuldung	Tsd. €	-44.471	-61.987	-85.812	-112.672	-75.206	-72.446	-91.934	-95.767	-140.640	46,9
Verschuldungsgrad (= Schulden/ Eigenkapital)		0,63	0,59	0,55	0,76	0,90	0,84	0,82	0,84	0,85	2,2
Working Capital	Tsd. €	134.881	142.490	139.465	166.780	189.881	211.595	234.624	291.326	294.872	1,2
Working Capital zu Umsatz	%	9,7	10,0	10,1	9,7	9,5	10,1	10,3	11,3	10,4	
Working Capital zu Bilanzsumme	%	29,9	28,7	26,8	25,5	23,7	25,1	25,8	28,7	25,6	
Capital Employed	Tsd. €	249.469	264.928	272.247	288.600	342.244	410.023	442.050	486.403	546.404	12,3
Capital Employed zu Bilanzsumme	%	55,3	53,4	52,3	44,1	42,7	48,6	48,6	47,8	47,5	
Capital Employed zu Umsatz	%	18,0	18,5	19,7	16,8	17,2	19,6	19,4	18,8	19,3	
Strukturkennzahlen											
Umschlagshäufigkeit der Vorräte (= Umsatz / Vorräte)		29,6	27,5	23,3	23,0	21,9	23,3	21,1	19,7	18,8	-4,3
Umschlagshäufigkeit der Forderungen (= Umsatz / durchschn. Nettoforderungen aus L & L)		9,4	9,5	10,1	10,3	10,2	9,8	9,7	9,5	9,1	-4,0
Umschlagshäufigkeit des Kapitals (= Umsatz / durchschn. Bilanzsumme)		3,4	3,3	2,9	3,2	3,0	2,8	2,8	2,9	2,8	-2,8
Forderungslaufzeit in Tagen (= durchschn. Nettoforderungen aus L & L / Umsatz)		38,7	38,4	36,2	35,3	35,8	37,3	37,6	38,3	39,9	4,2

GLOSSAR

Anlagenintensität. Gibt das Verhältnis von langfristigen Vermögenswerten zur Bilanzsumme an.

Augmented Reality. Bezeichnet eine computerunterstützte Wahrnehmung bzw. Darstellung, die die reale Welt um virtuelle Aspekte erweitert. So können beispielsweise mit der Verwendung von Datenbrillen zusätzliche Informationen direkt in ein aktuell erfasstes Abbild der realen Welt eingearbeitet werden.

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.

Business Intelligence. Sammelbegriff für den IT-gestützten Zugriff auf Informationen, sowie die IT-gestützte Analyse und Aufbereitung dieser Informationen. Ziel ist die Gewinnung von Erkenntnissen, die in Hinsicht auf die Unternehmensziele bessere operative oder strategische Entscheidungen ermöglichen.

CAD. Computer-Aided Design – unter CAD ist der rechnergestützte Entwurf oder die rechnerunterstützte Konstruktion mittels geeigneter Programme beziehungsweise Softwarelösungen zu verstehen.

CAGR. Compound Annual Growth Rate – bezeichnet die durchschnittliche jährliche Wachstumsrate.

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 Controllinginstrument, 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 webbasiertes 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 Wertpapiereanlagen.

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.

Rohrertrag. → 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

<i>Tabelle 21</i>	Anzahl der Aktien an der Bechtle AG – Vorstand	77
<i>Tabelle 22</i>	Anzahl der Aktien an der Bechtle AG – Aufsichtsrat	77
<i>Grafik 23</i>	Die Bechtle Aktie – Kursentwicklung Januar 2015 bis Februar 2016	80
<i>Grafik 24</i>	Die Bechtle Aktie – Höchst- und Tiefstkurse Januar 2015 bis Februar 2016	80
<i>Grafik 25</i>	Die Bechtle Aktie – Kursentwicklung 2011 bis 2015	80
<i>Tabelle 26</i>	Handelsdaten der Bechtle Aktie	81
<i>Tabelle 27</i>	Aktionärsstruktur	81
<i>Tabelle 28</i>	Aktienkennzahlen	82
<i>Grafik 39</i>	EPS	93

ALLGEMEINE WIRTSCHAFTS- UND BRANCHENINFORMATIONEN

<i>Grafik 29</i>	BIP-Entwicklung	86
<i>Grafik 59</i>	IT-Ausgaben in den Bechtle Märkten 2007–2016	132
<i>Grafik 60</i>	IFO-Geschäftsklimaindex für die gewerbliche Wirtschaft in Deutschland	137

ERGEBNISSE

<i>Grafik 35</i>	EBITDA	91
<i>Grafik 36</i>	EBIT	92
<i>Grafik 37</i>	EBT	92
<i>Grafik 38</i>	EBT-Marge	93
<i>Grafik 42</i>	EBIT im Segment IT-Systemhaus & Managed Services	95
<i>Grafik 43</i>	EBIT-Marge im Segment IT-Systemhaus & Managed Services	95
<i>Grafik 46</i>	EBIT im Segment IT-E-Commerce	97
<i>Grafik 47</i>	EBIT-Marge im Segment IT-E-Commerce	97

KENNZAHLEN

<i>Tabelle 48</i>	Verkürzte Bilanz	98
<i>Tabelle 49</i>	ROCE/Capital Employed	99
<i>Tabelle 50</i>	Working Capital	99
<i>Tabelle 51</i>	Eigenkapital- und Gesamtkapitalrentabilität	100
<i>Tabelle 52</i>	Cashflow	103

CHANCEN UND RISIKEN

<i>Tabelle 55</i>	Risikopotenzial Eintrittswahrscheinlichkeit	116
<i>Tabelle 56</i>	Risikopotenzial Schadenshöhe	116
<i>Tabelle 57</i>	Risikomatrix	116
<i>Grafik 58</i>	Bonitätsbewertungen Bechtle AG	128

KONZERNABSCHLUSS		
<i>Tabelle 62</i>	Gewinn- und Verlustrechnung	142
<i>Tabelle 63</i>	Gesamtergebnisrechnung	143
<i>Tabelle 64</i>	Bilanz	144
<i>Tabelle 65</i>	Eigenkapitalveränderungsrechnung	146
<i>Tabelle 66</i>	Kapitalflussrechnung	147
<i>Tabelle 69</i>	Entwicklung der immateriellen Vermögenswerte und des Sachanlagevermögens	228
KOSTEN		
<i>Tabelle 20</i>	Personalkosten	67
<i>Tabelle 33</i>	Umsatzkosten/Bruttoergebnis	90
<i>Tabelle 34</i>	Vertriebskosten/Verwaltungskosten	91
MITARBEITER		
<i>Grafik 15</i>	Mitarbeiter nach Regionen	65
<i>Grafik 16</i>	Mitarbeiter nach Bereichen	66
<i>Grafik 17</i>	Mitarbeiter nach Segmenten	66
<i>Grafik 18</i>	Führungskräfte: Anteil Frauen/Männer	67
<i>Grafik 19</i>	Auszubildende: Anteil Frauen/Männer	67
ORGANIGRAMME/SCHAUBILDER		
<i>Grafik 03</i>	Holdingsstruktur der Bechtle AG	40
<i>Grafik 04</i>	Managementstruktur der Bechtle AG	42
<i>Grafik 05</i>	Systemhaus-Standorte der Bechtle AG	43
<i>Grafik 06</i>	E-Commerce-Standorte der Bechtle AG	44
<i>Grafik 07</i>	Bechtle Global IT Alliance	45
<i>Grafik 08</i>	Dienstleister „Alles aus einer Hand“	46
<i>Grafik 09</i>	Leistungsangebot Managed Services	50
<i>Grafik 10</i>	Bestellung und Warenversand	51
<i>Grafik 12</i>	Kategorien der Nachhaltigkeit	57
<i>Grafik 13</i>	Unternehmensführung der Bechtle AG	61
<i>Grafik 14</i>	Planungs- und Reportingprozess der Bechtle AG	64
<i>Grafik 54</i>	Ebenen und Organisationsformen von Cloud Services	114
<i>Grafik 74</i>	Organisationsstruktur Bechtle Gruppe	Hinterer Innenumschlag

UMSATZ

<i>Grafik 11</i>	Branchensegmentierung der Bechtle AG nach Umsatz	55
<i>Grafik 30</i>	Umsatz	89
<i>Tabelle 31</i>	Umsatzentwicklung	89
<i>Grafik 32</i>	Regionale Umsatzverteilung	90
<i>Grafik 40</i>	Segmentumsatz IT-Systemhaus & Managed Services	94
<i>Grafik 41</i>	Umsatzverteilung im Segment IT-Systemhaus & Managed Services	95
<i>Grafik 44</i>	Segmentumsatz IT-E-Commerce	96
<i>Grafik 45</i>	Umsatzverteilung im Segment IT-E-Commerce	96

ÜBERSICHTEN

<i>Tabelle 01</i>	5 Jahre in Zahlen	Vorderer Innenumschlag
<i>Tabelle 02</i>	Quartalsübersicht 2015	Vorderer Innenumschlag
<i>Tabelle 53</i>	Vergleich des tatsächlichen mit dem prognostizierten Geschäftsverlauf	105
<i>Tabelle 61</i>	Übersicht der Prognosen zur Ertragslage für 2016	138
<i>Tabelle 67</i>	Tochterunternehmen – Deutschland	224
<i>Tabelle 68</i>	Tochterunternehmen – weltweit	226
<i>Tabelle 70</i>	Aufsichtsratsmitglieder – Vertreter der Anteilseigner	230
<i>Tabelle 71</i>	Aufsichtsratsmitglieder – Vertreter der Arbeitnehmer	231
<i>Tabelle 72</i>	Ausschüsse des Aufsichtsrats	231
<i>Tabelle 73</i>	Mehrjahresübersicht Bechtle Konzern	234

ABKÜRZUNGSVERZEICHNIS



Für weitere
Erläuterungen
siehe Glossar,
S. 238 ff.

AktG	Aktiengesetz
AR	Augmented Reality
BELOS	Bechtle Event Control and Organisation System
BIP	Bruttoinlandsprodukt
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)
GITA	Global IT Alliance
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
ROA	Return on Assets (Gesamtkapitalrendite)
ROE	Return on Equity (Eigenkapitalrendite)
SAM	Software Asset Management
SAN	Storage Area Network
UMS	Umweltmanagementsystem
VIPM	Vendor Integrated Product Manager

STICHWORTVERZEICHNIS

A Abschlussprüfung	H Hauptversammlung
Bestätigungsvermerk 232	70, 83
Wirtschaftsprüfer 14f., 78	I Internationalisierung 45, 55, 61, 133
Abschreibungen 91, 158, 205	Investitionen 98, 103, 136, 193, 205
Aktie	Investor Relations 83
Aktionärsstruktur 81	IT-Lösungen 47f.
Ergebnis je Aktie 82, 93, 167	IT-Markt 55f., 87, 111, 119, 131f.
Kennzahlen 82	K Konsolidierungskreis 154
Kursentwicklung 80f.	L Liquidität 98ff., 125, 135
Marktkapitalisierung 81	M Managed Services 49f.
Akquisitionen 126, 207f.	Mitarbeiter 65f.
Aufsichtsrat 11ff., 74ff.	Fluktuation 64
Aktienbesitz 77	Personalaufwand 67, 165, 215
Ausschüsse 13, 74, 231	Personalentwicklung 61, 69, 115, 136
Mandate 230f.	N Nachhaltigkeit 17ff., 57ff.
Mitglieder 216, 230f.	Nettoverschuldung 100
Analysten 83	O Öffentliche Auftraggeber 52, 55
Ausbildung 68f.	Outsourcing 50, 113f., 120
Ausbildungsquote 68	P Prognoseübersicht 105, 138
B Bonitätsrating 128	R Rückstellungen 160, 188
Bruttoergebnis 90, 142	S Segmentbericht 94ff., 203ff.
C Cashflow 103f., 147, 192f.	Standorte 42ff.
Competence Center 42, 50	Steuerquote 93
Corporate Governance 14, 70ff.	T Technologiekonzepte 48f.
D Dividende	Tochterunternehmen 40f., 224ff.
Ausschüttung 15, 82, 94, 105, 135, 177	U Umsatz 89f., 94f., 96, 105, 134, 142
Dividendenpolitik 82, 135	Unternehmensführung 61
Dividendenrendite 82	V Virtualisierung 48
E EBT 92, 105, 142	Vision 60ff., 131
EBT-Marge 93, 105	Vorstand 8ff., 71f.
Eigenkapital 97ff., 146, 176, 179	Aktienbesitz 101, 212
Eigenkapitalrendite 97, 100, 179	Mitglieder 211f.
Eigenkapitalquote 97, 100	Versicherung des Vorstands 233
F Free Cashflow 103f.	W Wettbewerbsvergleich 56
G Geschäftsfelder 40, 46	Working Capital 99
Geschlechterquote 66f., 71f., 74	Z Zertifizierungen 47f., 113
Grundkapital 84f., 176	

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
und Konzernrechnungswesen

Konzeption/Gestaltung

W.A.F. Werbegesellschaft mbH, Berlin

Fotografie

Claudia Kempf, Wuppertal
(Vorstand, Aufsichtsrat und
Mitarbeiter S. 56, 60, 115, 246)
Katja Zern, Thomas Frank/
Fotostudio M42, Heilbronn
(alle weiteren Mitarbeiter sowie
S. 23/24, Laptop S. 22)
Antonius Mitsopoulos, Berlin
(Kabelanschlüsse S. 19)

Dieser Geschäftsbericht liegt in deutscher und in englischer Sprache vor. Beide Fassungen stehen unter bechtle.com zum Download zur Verfügung.

Der Geschäftsbericht ist am 16. März 2016 erschienen.

Wenn Ihr Mobiltelefon über einen QR-Reader verfügt, gelangen Sie durch das Abfotografieren dieses Codes direkt zum PDF unseres Geschäftsberichts.



Druck

Studiodruck GmbH, Nürtingen-Raidwangen

Papier: „Circle Offset Premium White“; Die Papierqualität „Circle Offset Premium White“ ist mit dem Europäischen Umweltzeichen (Euroblume) ausgezeichnet: Zertifizierung-Nr. SR/11/003.



Bildrechte

Bayerische Staatsforsten [S. 21] – Getty: Tetsuya Tanooka/Aflo (Teil Lotusblätter, Umschlag); DigitalVisionVector/Jamie Farrant (Technisches Muster, Umschlag); Jung-Pang Wu (Lotusblüte, Umschlag); Knaupe [S. 18]; Jörg Greuel [Kabel S. 19]; Garry Solomon/EyeEm [S. 23]; Universal Stopping Point Photography [S. 26]; Masato Morita [S. 30]; Joe Petersburger [S. 34] – veer: manfredxy [S. 20]; Tom Wang [S. 28]; Fancy Photography [S. 29] – plainpicture: Tetsuya Tanooka/Aflo (Teil Lotusblätter, Umschlag) Anthony Hill/Etsa [S. 31]; Designpics [S. 35] – Corbis: ImageChina [S. 32] – masterfile: 2016 Masterfile Corporation [S. 33]

FINANZKALENDER**Bilanzpressekonferenz**

Mittwoch, 16. März 2016, Stuttgart

DVFA-Analystenkonferenz

Mittwoch, 16. März 2016, Frankfurt

Quartalsmitteilung zum 31. März/1. Quartal 2016

Freitag, 13. Mai 2016

Hauptversammlung

Donnerstag, 9. Juni 2016, 10:00 Uhr

Konzert- und Kongresszentrum Harmonie, Heilbronn

Dividendenzahlung für das Geschäftsjahr 2015

ab 10. Juni 2016

(vorbehaltlich der Zustimmung durch die Hauptversammlung)

Halbjahresfinanzbericht zum 30. Juni/2. Quartal 2016

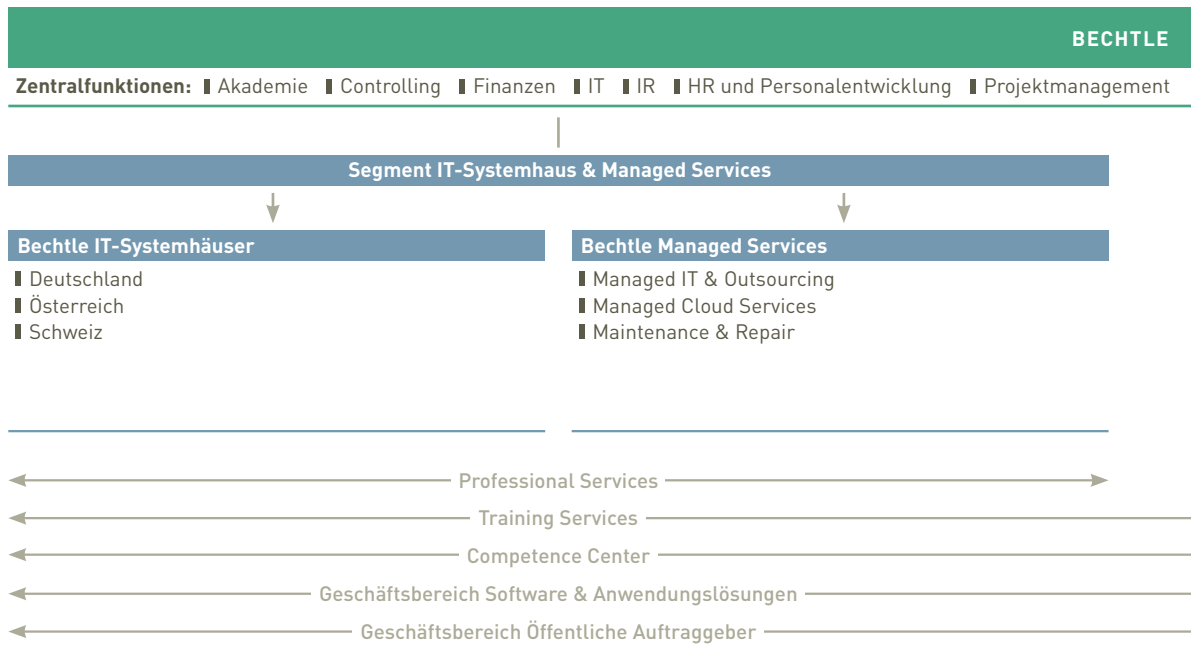
Donnerstag, 11. August 2016

Quartalsmitteilung zum 30. September/3. Quartal 2016

Freitag, 11. November 2016

Weitere Termine und Terminaktualisierungen unter bechtle.com/events oder bechtle.com/finanzkalender

74. ORGANISATIONSSTRUKTUR BECHTLE GRUPPE



Deutschland
52 IT-Systemhäuser

Schweiz
9 IT-Systemhäuser

Österreich
5 IT-Systemhäuser



Logistik & Service: Adressmanagement | Einkauf | Eurologistik | Lager | Marketing | Produktmanagement

Vereinfachte Organisationsstruktur (Stand März 2016). Die rechtliche Unternehmensstruktur ist im Geschäftsbericht auf S. 40 ff. dargestellt.

Segment IT-E-Commerce

BECHTLE DIRECT

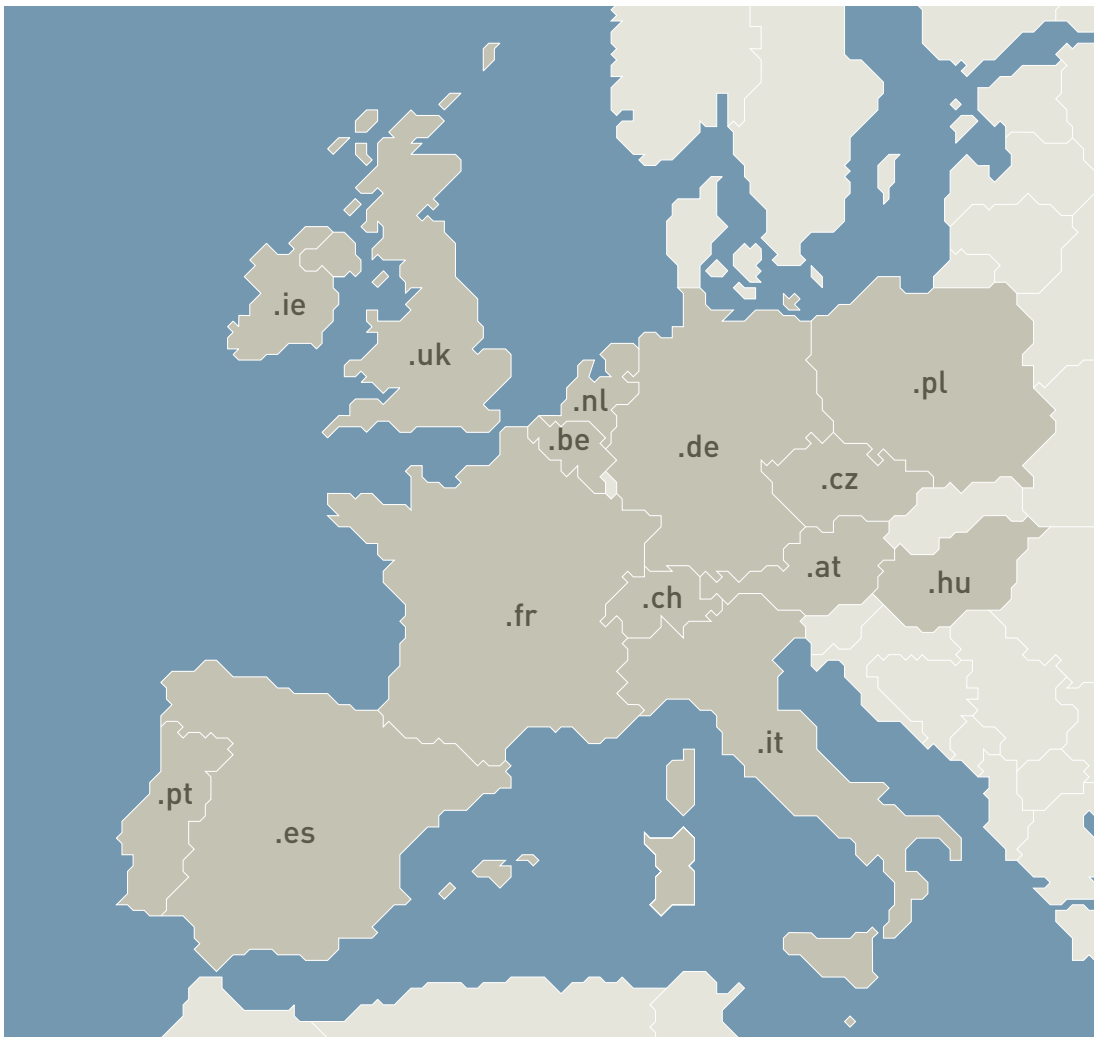
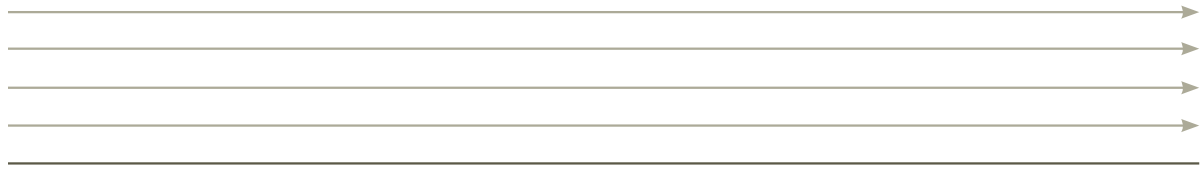
- Belgien ■ Deutschland
- Deutschland ÖA ■ Frankreich
- Großbritannien ■ Irland ■ Italien
- Niederlande ■ Österreich ■ Polen
- Portugal ■ Schweiz ■ Spanien
- Tschechien ■ Ungarn

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.

