

GESCHÄFTSBERICHT 2020

GEMEISTERT.

Ihr starker IT-Partner.
Heute und morgen.

BECHTLE

UMSATZ:

5,819 Mrd. €

(PLUS 8,3%)

EBT:

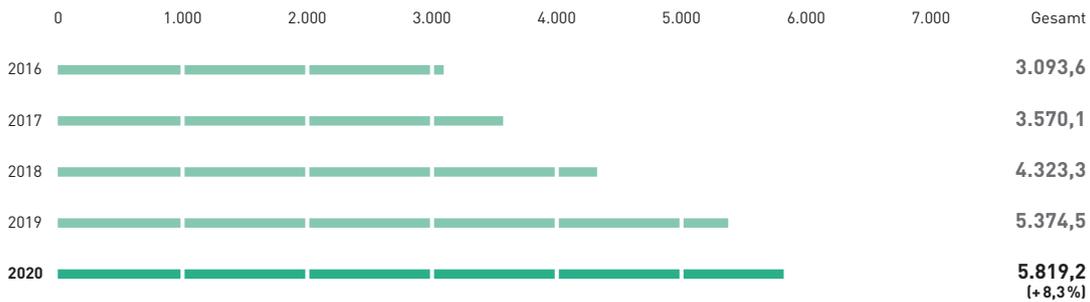
270,7 Mio. €

(4,7% MARGE)

5 JAHRE IN KÜRZE**UMSATZ**

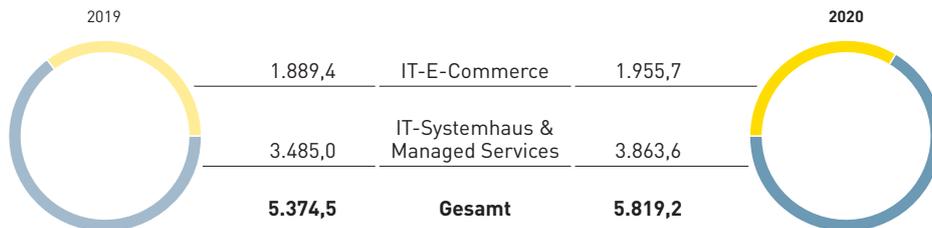
in Mio. €

Umsatzentwicklung
siehe S. 65 ff.

**UMSATZ NACH SEGMENTEN**

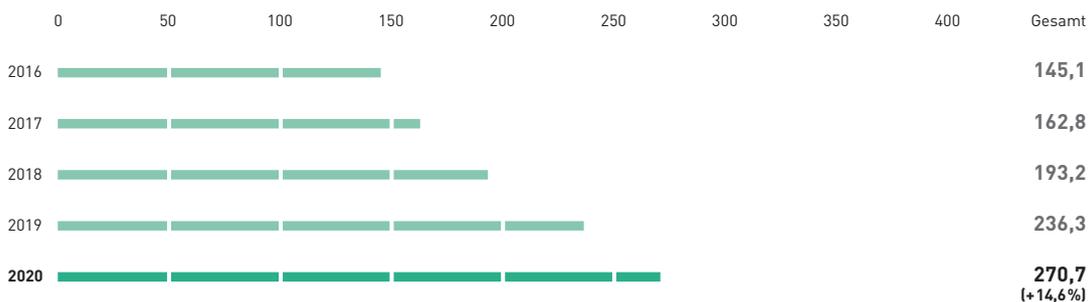
in Mio. €

Segmentbericht
siehe S. 71 ff.

**EBT**

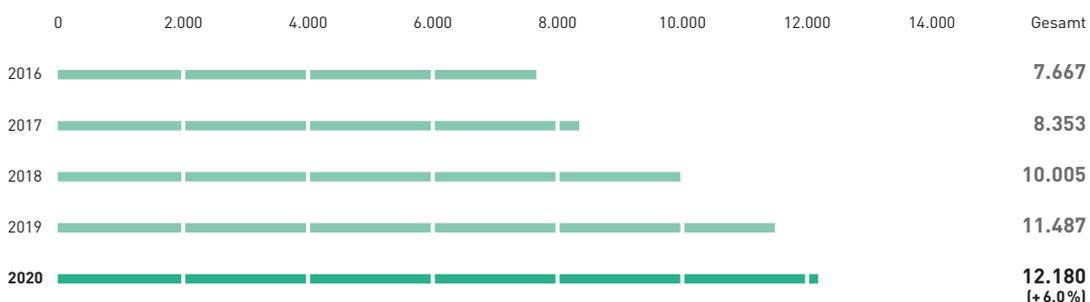
in Mio. €

Ergebnis
siehe S. 69 f.

**MITARBEITENDE**

per 31. Dezember

Entwicklung
Mitarbeiterzahlen
siehe S. 44 ff.



EPS:

4,58 €

(PLUS 12,9%)

DIVIDENDE:

1,35 €¹

(PLUS 12,5%)

01. 5 JAHRE IN ZAHLEN

		2016	2017	2018	2019	2020	Veränderung in % 2020-2019
Umsatz	Tsd. €	3.093.579	3.570.124	4.323.318	5.374.453	5.819.243	8,3
IT-Systemhaus & Managed Services	Tsd. €	2.174.893	2.516.872	2.906.290	3.485.037	3.863.574	10,9
IT-E-Commerce	Tsd. €	918.686	1.053.252	1.417.028	1.889.416	1.955.669	3,5
EBITDA	Tsd. €	171.798	196.182	237.058	325.980	375.092	15,1
IT-Systemhaus & Managed Services	Tsd. €	119.600	140.614	157.764	209.495	251.677	20,1
IT-E-Commerce	Tsd. €	52.198	55.568	79.294	116.485	123.415	5,9
EBIT	Tsd. €	144.083	164.252	195.081	241.370	276.955	14,7
IT-Systemhaus & Managed Services	Tsd. €	96.589	114.501	126.084	149.832	179.451	19,8
IT-E-Commerce	Tsd. €	47.494	49.751	68.997	91.538	97.504	6,5
EBIT-Marge	%	4,7	4,6	4,5	4,5	4,8	
IT-Systemhaus & Managed Services	%	4,4	4,5	4,3	4,3	4,6	
IT-E-Commerce	%	5,2	4,7	4,9	4,8	5,0	
EBT	Tsd. €	145.100	162.804	193.242	236.320	270.705	14,6
EBT-Marge	%	4,7	4,6	4,5	4,4	4,7	
Ergebnis nach Steuern	Tsd. €	103.371	114.562	137.141	170.484	192.547	12,9
Ergebnis je Aktie	€	4,92	2,73	3,27	4,06	4,58	12,9
Dividende je Aktie	€	1,50	0,90	1,00	1,20	1,35¹	12,5
Eigenkapitalquote	%	54,7	53,9	43,6	42,4	43,2	
Liquide Mittel²	Tsd. €	162.781	174.827	250.922	272.197	403.173	48,1
Working Capital	Tsd. €	375.645	492.865	580.794	647.728	652.674	0,8
Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit	Tsd. €	53.363	54.261	140.525	185.973	316.254	70,1
Beschäftigte (zum 31.12.)		7.667	8.353	10.005	11.487	12.180	6,0
IT-Systemhaus & Managed Services		6.212	6.853	7.772	9.097	9.736	7,0
IT-E-Commerce		1.455	1.500	2.233	2.390	2.444	2,3

¹ Vorschlag an die Hauptversammlung² Inklusive Geld- und Wertpapieranlagen

Für weitere
Kennzahlen siehe
Mehrfjahres-
übersicht,
S. 226 ff.

02. QUARTALSÜBERSICHT 2020

		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. €	1.355.674	1.310.516	1.370.856	1.782.197
EBITDA	Tsd. €	76.185	83.879	97.547	117.481
EBIT	Tsd. €	52.627	59.540	73.342	91.446
EBT	Tsd. €	51.055	58.059	71.673	89.918
EBT-Marge	%	3,8	4,4	5,2	5,0
Ergebnis nach Steuern	Tsd. €	36.468	40.800	50.757	64.522



Die aktuellen
Kennzahlen für das
1. Quartal 2021
finden Sie ab dem
11. Mai 2021 unter
[bechtle.com/
finanzberichte](https://www.bechtle.com/finanzberichte)

Ein besonderes Jahr erfordert spezielle Maßnahmen:
Wir haben diesmal alle Mitarbeitenden einzeln fotografiert.
Hier sind sie wieder – wie sonst auch – verbunden.



Thilo Huys, Leitung Marketing und Portfoliomanagement SH & BMS, Bechtle AG
Ulrike Hornung, Vorstandsassistentin, Bechtle E-Commerce Holding AG

AN UNSERE AKTIONÄRE

Bei Personenbezeichnungen achten wir auf geschlechtergerechte Formulierungen. Zugunsten des Leseflusses verzichten wir auf Schreibweisen wie Genderstern, Binnen-I oder Unterstrich. So finden sich an einigen Stellen des Berichts Personenbezeichnungen im generischen Maskulin. Wir möchten ausdrücklich darauf hinweisen, dass wir auch an diesen Stellen uneingeschränkt alle Geschlechter gleichermaßen adressieren.



Querverweis innerhalb
des Geschäftsberichts



Querverweis auf andere
Publikationen und weiter-
führende Literatur



Querverweis auf
Informationen im Internet



Hinweis auf nichtfinanzielle
Leistungsindikatoren

AN UNSERE AKTIONÄRE

Chronik 2020	8
Brief des Vorstands	10
Vorstand und Aufsichtsrat	12
Bericht des Aufsichtsrats	18
KONZERNLAGEBERICHT	25
26 Geschäftstätigkeit 34 Vision, Strategie und Steuerung 38 Nachhaltigkeit 39 Der Bechtle Konzern 44 Menschen bei Bechtle 51 Aktie 58 Corporate Governance 60 Übernahmerechtliche Angaben	Unternehmen 26
62 Gesamtwirtschaft 63 Branche 64 Gesamteinschätzung	Rahmenbedingungen 62
65 Ertragslage 74 Vermögenslage 78 Finanzlage 80 Strategische Finanzierungsmaßnahmen 81 Gesamteinschätzung	Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage 65
82 Chancen- und Risikomanagement 87 Chancen 93 Risiken 103 Gesamtbetrachtung	Chancen- und Risikobericht 82
105 Rahmenbedingungen 108 Entwicklung des Konzerns 113 Gesamteinschätzung	Prognosebericht 105
KONZERNABSCHLUSS	115
Gewinn- und Verlustrechnung	118
Gesamtergebnisrechnung	119
Bilanz	120
Eigenkapitalsveränderungsrechnung	122
Kapitalflussrechnung	123
Anhang	124
WEITERE INFORMATIONEN	212
212 Bestätigungsvermerk 225 Versicherung des Vorstands 226 Mehrjahresübersicht Bechtle Konzern 230 Glossar 235 Grafik- und Tabellenverzeichnis 238 Abkürzungsverzeichnis 239 Stichwortverzeichnis 240 Impressum, Finanzkalender	

JAN Confoederatio helvetica. Die Gesellschaften Bechtle Steffen Schweiz AG, Bechtle Steffen Suisse SA, Comsoft direct AG sowie Bechtle Steffen IT-Services schließen sich zur Bechtle Schweiz AG/Bechtle Suisse SA zusammen. Damit entsteht einer der größten ganzheitlichen IT-Dienstleister der Schweiz mit rund 560 Mitarbeitenden. **Grüezi, Wide Technology Partners.** Bechtle akquiriert Wide Technology Partners, einen anerkannten Lösungsanbieter in den Bereichen Networking, Datacenter, Voice und Security. Der IT-Dienstleister beschäftigt derzeit 20 Mitarbeitende in der Schweiz sowie in einer Niederlassung in Vietnam. **FEB Grüß Gott, DPS Software.** Bechtle akquiriert die DPS Software GmbH mit 14 Niederlassungen in Deutschland, drei Standorten in Österreich sowie zwei in der Schweiz. Das auf die 3D-CAD-Software SOLIDWORKS spezialisierte Unternehmen beschäftigt mehr als 200 Mitarbeiter und erzielte im Geschäftsjahr 2019 einen Umsatz von knapp 50 Mio. €. **MÄR Kurzfristige Hilfe.** Bechtle findet für die Landesregierung des Saarlands innerhalb weniger Stunden eine Collaboration-Lösung auf der Basis von Cisco Webex. Angegeschlossen sind alle Betriebe des Landes. Mit der kurzfristigen Einführung reagiert die Landesregierung auf Veränderungen im Betriebsablauf bedingt durch das Coronavirus.

Q1



HOPP SCHWIIZ.

HERZLICHEN GLÜCKWUNSCH.



APR Online only. Auch intern gilt: Bechtle Teams schalten in den virtuellen Modus. Allein im April werden bei uns rund 60.000 Online-Meetings über Cisco Webex und Microsoft Teams abgehalten. Eine Steigerung um 240 % gegenüber dem Februar 2020.

MAI Charta der Vielfalt. Bechtle unterzeichnet die Charta der Vielfalt und schließt sich damit einer bundesweiten Arbeitgeberinitiative und dem größten Netzwerk für Diversity Management in Deutschland an. Ziel der Initiative ist es, die Anerkennung, Wertschätzung und Einbeziehung von Vielfalt in der Arbeitswelt voranzubringen. Mit der Unterzeichnung der Charta der Vielfalt bekräftigt Bechtle die in den Leitlinien des Unternehmens fest verankerten Prinzipien des Diskriminierungsverbots und der gleichen Wertschätzung für alle Beschäftigten.

Q2

Herzlichen Glückwunsch. Gerhard Schick, Mitgründer sowie langjähriger Vorstands- und Aufsichtsratsvorsitzender von Bechtle, feiert seinen 80. Geburtstag. Der Träger des Bundesverdienstkreuzes ist dem Unternehmen als Ehrenvorsitzender des Aufsichtsrats sowie Ankeraktionär der Bechtle AG bis heute eng verbunden. **Virtuelle Hauptversammlung.** Aufgrund der COVID-19-Pandemie findet die diesjährige Hauptversammlung virtuell statt. Das Interesse der Aktionäre ist sehr groß. Mehr Aktionäre als je zuvor stellen mehr Fragen als je zuvor, die der Vorstand allesamt beantwortet. Und alle Tagesordnungspunkte finden eine hohe Zustimmung. **JUN Bewerbungsalzeithoch.** Nach einem spürbaren Bewerberrückgang zu Beginn der Pandemie bewerben sich im Juni 2.892 Interessierte bei Bechtle – Rekordwert für einen einzelnen Monat.

JUL Ausschreibung gewonnen. IT.Niedersachsen, zentraler IT-Dienstleister des Landes Niedersachsen, erteilt Bechtle den Zuschlag für einen neu ausgeschriebenen Dienstleistungsrahmenvertrag. Die Vereinbarung umfasst die Projektsteuerung und strategische Beratung bei IT-Prozessen. **AUG Red Dot Awards für Bechtle.** Der Bechtle Geschäftsbericht 2019 sowie das Bechtle Magazin Zukunftsstark werden mit dem renommierten Red Dot Award für „Brands & Communication Design 2020“ ausgezeichnet. Die Bechtle Publikationen werden für ihre hohe Kreativität und Designqualität gelobt. Bewertet werden daneben Originalität und Innovation sowie Verständlichkeit und Emotionalität. **Bechtle baut.** Bechtle beginnt einen Neubau am Standort Gaildorf. Neben dem zentralen Finanzwesen werden hier zwei weitere Unternehmenseinheiten ihre Büros beziehen. **SEP Griaß di, dataformers.** Bechtle akquiriert mit der dataformers GmbH das 100. Unternehmen der Firmengeschichte. Der österreichische Spezialist für Softwareentwicklung und IoT-Lösungen hat seinen Sitz in Linz und weitere Standorte in Wien und Eisenstadt. Im Geschäftsjahr 2019 betrug der Umsatz 5,5 Mio. €. **Künstliche Intelligenz.** Baden-Württemberg präsentiert sich auf der EinheitsEXPO in Potsdam als zukunftsorientiertes und innovationsstarkes Bundesland – mit einem Fokus auf die Cyber Valley Initiative, Europas größtes Forschungskonsortium für Künstliche Intelligenz. Als Haupt-

Q3



KÜNSTLICHE INTELLIGENZ.

sponsor unterstützt Bechtle die Colugo GmbH, Mitglied im Cyber Valley Start-up-Netzwerk, bei der technischen Ausstattung sowie der Planung und Umsetzung des Beitrags. **Bildung durchdacht.** Der Regionalverband Saarbrücken schließt auf Basis des DigitalPakt Schule einen Rahmenvertrag mit Bechtle. Angeschlossene Schulen werden mit 20.000 HP Notebooks sowie Aruba Netzwerkinfrastruktur ausgestattet. Der Vertrag beinhaltet auch ein eigens entwickeltes Servicekonzept sowie vollumfängliche Dienstleistungen. Das Gesamtvolumen liegt bei bis zu 12 Mio. € bei einer Vertragslaufzeit von vier Jahren. **Digitalisierung ermöglichen.** Dataport erteilt Bechtle den Zuschlag für den Aufbau einer webbasierten Kollaborationsplattform. Die Plattform soll den schrittweisen Umbau der Software-Infrastruktur von Verwaltungsorganisationen und Schulen auf Open-Source-Lösungen ermöglichen. Ziel der in Norddeutschland aktiven Dataport ist es, bis 2025 proprietäre Software in vielen Bereichen abzulösen und die digitale Souveränität öffentlicher Einrichtungen zu stärken.



OKT Bechtle Platz 1. Bechtle wird bei der Verleihung des „Top-500-Awards für nachhaltiges Wachstum“ durch die Tageszeitung DIE WELT und die Unternehmensberatung Accenture mit dem ersten Platz ausgezeichnet. Der Preis berücksichtigt neben einer langfristigen und dynamischen Wachstumsentwicklung auch Kriterien der Zukunftsfähigkeit der ausgezeichneten Unternehmen. **Bechtle Onlineshop wird 25.** Mit dem digitalen Markteinstieg im Oktober 1995 reagierte Bechtle auf die steigende Bedeutung des zwei Jahre zuvor für die breite Öffentlichkeit zugänglich gemachten Internets. Der zum Start mit Produktinformationen und tagesaktuellen Preisen versehene Auftritt bildete den Grundstein für die Entwicklung eines umfassenden Onlineshops sowie maßgeschneiderter elektronischer Beschaffungslösungen für Unternehmen und öffentliche

Q4

Auftraggeber. **NOV Nachhaltige Mobilität.** Bechtle schafft die Infrastruktur für die weitere Elektrifizierung seiner Dienstwagenflotte. Die bislang rund 80 Ladepunkte an deutschen Standorten der Bechtle Gruppe werden auf bis zu 300 in der DACH-Region ausgebaut. Flankierend dazu ergänzen 50 voll-elektrische VW ID.3 die Fahrzeugflotte in Deutschland. **Security first.** Bechtle erweitert als neues Mitglied die Microsoft Intelligent Security Association. Das von Microsoft initiierte Ökosystem vereint weltweit führende Softwareanbieter und Managed Security Service Provider der Cybersicherheitsbranche. Die Mitgliedschaft erfolgt auf Einladung von Microsoft und spiegelt die starke Positionierung von Bechtle wider. **Starker Börsenwert.** Im November erreicht der Kurs der Bechtle Aktie bei 188,40 € ein neues Allzeithoch. Nur wenige Tage später liegt der Börsenwert kurzzeitig erstmals über 8 Mrd. €. **Mehr Platz am Bechtle Platz.** Der moderne Neubau an der Konzernzentrale ist abgeschlossen. Nach und nach ziehen 600 Mitarbeitende in ihre neuen Büros um. Bechtle setzt mit dem Anbau ein Zeichen für Nachhaltigkeit: Durch die Erweiterung der Geothermienutzung sowie den Einsatz zusätzlicher Photovoltaik- und Solarthermieanlagen erhält die regenerative Energiegewinnung am Bechtle Platz erneut einen deutlichen Schub. **DEZ Im Kampf gegen COVID-19.** Bechtle unterstützt die IT-Ausstattung und den Betrieb der IT-Infrastruktur von Corona-Impfzentren in mehreren deutschen Bundesländern sowie in weiteren europäischen Staaten.

BRIEF DES VORSTANDS

Sehr geehrte Damen und Herren,

üblicherweise endet dieser Brief an Sie mit dem Dank für Ihr Vertrauen. Mit Blick auf das zurückliegende Jahr, das so manches auf den Kopf gestellt und unsere Wahrnehmung im wahrsten Wortsinn „ver-rückt“ hat, beginne ich dieses Mal mit einem herzlichen Dankeschön für Ihre Begleitung. Das gilt für alle unter Ihnen, die mitten in der Krise entschieden haben, in unser Unternehmen zu investieren, und es gilt den zahlreichen langjährigen Aktionärinnen, Aktionären und Investoren, die uns darin bestätigen, ein verlässlicher Partner, eine sichere Bank, ein in jeder Hinsicht solider Konzern und ein erfahrener Player in einer Zukunftsbranche zu sein. Rückhalt und Verlässlichkeit sind gerade in schwierigen, unruhigen Zeiten ganz besonders wertvoll. Und dafür kann man nicht genug Danke sagen.

Das Berichtsjahr war weltumspannend geprägt von immensen wirtschaftlichen Verwerfungen und breiten Auswirkungen auf unseren Berufsalltag und unser Privatleben. Wir können mit Fug und Recht festhalten, dass einmal mehr die Realität die menschliche Vorstellungskraft übertraf. Umso mehr wissen meine beiden Vorstandskollegen und ich es zu schätzen, auf ein herausragendes Team von mittlerweile rund 12.200 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern zählen zu dürfen. Ein Team, das in und an der Pandemie gewachsen ist. In Zahlen um 6 %, aber mehr noch in seiner Flexibilität, Kreativität und seinem enormen Einsatzwillen.

So waren wir zur Stelle, als sich unsere Kunden in kürzester Zeit mit Homeoffice-Equipment ausstatten mussten, um ihr Geschäft am Laufen zu halten. Wir blieben aufgrund unserer exzellenten Herstellerbeziehungen auch bei sehr großen Stückzahlen weitestgehend lieferfähig, wenn es darum ging, etwa Schulen und andere Bildungseinrichtungen mit Notebooks und Tablets auszustatten. In beeindruckender Geschwindigkeit gelang es uns auch, Collaboration-Plattformen aufzubauen, in bestehende Infrastrukturen zu integrieren, zu schulen und sicher vor Angriffen zu schützen. „Keep the lights on“ wurde so zu einem geflügelten Motto, das uns die Ärmel hochkrepeln und zupacken ließ – typisch Bechtle.

Als starke Gemeinschaft haben wir das herausfordernde Jahr gut gemeistert. Sehr gut sogar – 2020 reiht sich als weiteres Rekordjahr in unsere Erfolgsgeschichte! Ein Umsatzplus von 8,3 %, eine Steigerung des EBT um 14,6 %, die Margenverbesserung von 4,4 auf 4,7 % und beachtliche neue Rekordmarken, zu denen das Überschreiten von 2 Milliarden Euro Umsatz im Geschäft mit öffentlichen Auftraggebern genauso zählt wie der historisch höchste Paketausstoß unserer Zentrallogistik oder die 30.000 Bewerbungen, die uns im vergangenen Jahr erreichten. Sie werden bei der Lektüre des Geschäftsberichts noch weitere beeindruckende Zeugnisse unserer Leistungsstärke finden.

Nach einem Jahr Ausnahmezustand und ungeachtet aller noch bestehender Ungewissheit über den weiteren Verlauf und die Dauer der Einschränkungen können wir festhalten: Unser robustes Geschäftsmodell, unser breites Produkt- und Lösungsangebot, unsere gewachsene Kundennähe und die beeindruckenden „Macherqualitäten“ unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter haben sich in der Coronakrise bewährt. Wir haben neue Erfahrungen gemacht, viel gelernt, flexibel reagiert, waren unseren Kunden ein verlässlicher Zukunftspartner, haben ein neues Miteinander angenommen, uns als widerstandsfähig erwiesen und waren damit erfolgreich.

Das zurückliegende Jahr war allerdings auch ein Kraftakt. Die veränderte Situation hat uns im Privaten wie im Beruflichen gefordert und allen viel abverlangt – bis zur Belastungsgrenze und vielfach auch darüber hinaus. Um die herausragende Leistung unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zu honorieren, haben Aufsichtsrat und Vorstand entschieden, allen Beschäftigten an unseren in- und ausländischen Standorten einen Bonus von 500 Euro zugutekommen zu lassen. Ein Betrag, der verbunden ist mit großer Anerkennung und großem Respekt vor dem Engagement des Teams und jedes Einzelnen. Wir hoffen, dass wir mit diesem Dankeschön auch in Ihrem Interesse, liebe Aktionärinnen und Aktionäre, gehandelt haben.

Mit dem Blick nach vorne wünschen wir uns, dass sich die enorme Dynamik, mit der die Digitalisierung vorangekommen ist, weiter fortsetzt – in Unternehmen und Behörden, im medizinischen Sektor, in der Politik und insbesondere: in den Köpfen. Es bleibt zu hoffen, dass wir in Europa an dieser Entwicklung nachhaltig weiterarbeiten. Es lohnt sich – und ist notwendig. Denn wenn eine These in den letzten Monaten ganz eindeutig untermauert wurde, dann doch, dass sich die Herausforderungen der Zukunft nur mit mehr und nicht mit weniger Technik lösen lassen.

Ihnen, liebe Aktionärinnen und Aktionäre, wünsche ich an erster Stelle Gesundheit, aber auch Gelassenheit und Optimismus, Kraft und Elan. Bleiben Sie uns mit der Gewissheit gewogen, in ein Unternehmen investiert zu sein, das mit seinem Handeln einen wertvollen Beitrag zum Erfolg der europäischen Wirtschaft und des öffentlichen Sektors leistet. Auf die Stabilität und Verlässlichkeit von Bechtle dürfen Sie auch weiterhin zählen

Für den Vorstand der Bechtle AG



Dr. Thomas Olemotz
Vorstandsvorsitzender

Neckarsulm, 1. März 2021

NEUES VORSTANDBÜRO
KURZ VOR DER EINRICHTUNG.
KLEINER EINBLICK
MIT AUSBLICK.

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 Bechtle Gruppe.

„Das Jahr 2020 war für unser E-Commerce- Geschäft eine große Herausforderung. In den 14 internationalen Standorten waren die Maßnahmen und Auswirkungen um COVID-19 sehr unterschiedlich. Durch eine herausragende Kraftanstrengung haben unsere Teams es aber geschafft, die gesteckten Ziele für 2020 sogar zu übertreffen.“

KLAUS WINKLER

Aufsichtsratsvorsitzender. Klaus Winkler, Jahrgang 1958, verheiratet, zwei Kinder, absolvierte nach einer Ausbildung zum Bankkaufmann bei der BW Bank AG ein Abendstudium zum Betriebswirt (VWA), beides in Stuttgart. Es folgten von 1979 bis 1994 verschiedene Stationen bei der BW Bank, zuletzt als Ressortleiter Corporate Finance. Von 1987 bis 1988 war Klaus Winkler bei Credit Suisse First Boston Ltd. in London beschäftigt. 1990 übernahm er die Geschäftsführung der BWK GmbH Unternehmensbeteiligungsgesellschaft in Stuttgart. Seit 2003 ist er Vorsitzender der Geschäftsführung der Heller GmbH in Nürtingen.

„Wenn es noch eines Beweises bedurft hätte, wie stark und solide Bechtle aufgestellt ist, dann hat das Jahr 2020 diesen geliefert. Ein Unternehmen, das sich inmitten einer globalen Krise derart gut entwickelt, ist wirklich spitze! Das verpflichtet für 2021.“

DR. THOMAS OLEMOTZ

Vorstandsvorsitzender, verantwortlich für Logistik & Service, Finanzen, Controlling und Risikomanagement, Human Resources und Personalentwicklung, IT, Unternehmenskommunikation und Investor Relations, Mergers & Acquisitions, Recht und Compliance sowie Digital Business Services. 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.

„Wir haben im zurückliegenden Jahr viel gelernt, haben Flexibilität und Widerstandskraft gezeigt, waren unseren Kunden ein verlässlicher Zukunftspartner und haben ein neues Miteinander angenommen. Persönlich beeindruckt hat mich, wie beherzt und voller Energie das gesamte Bechtle Team die Chancen ergriffen hat, die sich auch im „Corona-Jahr“ 2020 ergaben. Wir sind gewachsen – in und an dieser außergewöhnlichen Zeit.“

MICHAEL GUSCHLBAUER

Vorstand, verantwortlich für das Segment IT-Systemhaus & Managed Services. Jahrgang 1964, 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 DeTeSystem (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.

„Ich bin außerordentlich stolz auf das, was unser Team im zurückliegenden Jahr geleistet hat. Dabei steht nicht so sehr der überragende geschäftliche Erfolg im Vordergrund, sondern mitzuerleben, mit welcher Leidenschaft unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter für ihre Kunden zur Stelle waren. Mit welcher Energie sie bei großen und kleinen Projekten unterstützt und dabei eine herausragende Kreativität des Möglichen gezeigt haben. Die erlebte Verbundenheit trotz Distanz – das ist, was bleibt.“



Klaus Winkler

Jürgen Schäfer



Dr. Thomas Olemotz

Michael Guschlbauer

BERICHT DES AUFSICHTSRATS

Sehr geehrte Damen und Herren,

das Jahr 2020 wird uns allen sicherlich noch lange in Erinnerung bleiben. Auch für die Bechtle AG war dieses Jahr anders als alle vorherigen. Angesichts des Pandemiegeschehens und der Schwäche der Gesamtwirtschaft konnte man bestenfalls mit Höhen und Tiefen rechnen. Umso erfreulicher ist für uns alle, dass unser Unternehmen ausgesprochen gut und sogar gestärkt durch dieses Jahr gekommen ist. Die Tiefen waren nur im Aktienkurs spürbar und die Höhen konnten wir jedes Quartal den Umsatz- und Ergebniszahlen sowie der außerordentlich guten Entwicklung des Cashflow entnehmen. Natürlich ist diese positive Entwicklung ein Stück weit auch davon getragen, dass die Bechtle AG im IT-Markt tätig ist, und dass sich dieser Markt als äußerst robust in der Krise gezeigt hat. An vielen Stellen war IT die Lösung für die pandemiebedingten Probleme. Aber ohne das seit Jahrzehnten bewährte Geschäftsmodell der vernetzten Dezentralität, ohne die Nähe zu unseren Kunden, ohne die finanzielle Stärke und Unabhängigkeit, ohne unternehmerisches Denken in allen Unternehmensteilen wären diese Erfolge so niemals möglich gewesen. 2020 war herausfordernd und Bechtle hat diese Herausforderung hervorragend gemeistert. Der Aufsichtsrat gestaltet den erfolgreichen Weg im Rahmen seiner Aufgaben verantwortungsvoll und sehr bewusst mit.

Auch 2020 hat der Aufsichtsrat die ihm nach Gesetz und Satzung zukommenden Prüfungs- und Kontrollaufgaben mit großer Sorgfalt wahrgenommen. Das Gremium hat den Vorstand bei der Unternehmensleitung regelmäßig beraten und dabei die Geschäftsführung und -entwicklung der Gesellschaft eng begleitet und überwacht. Dabei arbeiteten beide Gremien stets offen und konstruktiv zusammen.

Der Vorstand informierte den Aufsichtsrat regelmäßig, zeitnah und umfassend über alle für das Unternehmen wesentlichen Aspekte und zustimmungspflichtigen Vorgänge. Dazu zählten die Reaktionen des Unternehmens auf das Infektionsgeschehen, die Gestaltung des Geschäfts unter den Pandemiebedingungen, die Akquisitionsvorhaben, die Geschäftsentwicklung des Konzerns, künftige Investitionen, Standortfragen, die Risikosituation, das Chancen- und Risikomanagement sowie grundsätzliche Fragen der Unternehmensplanung und -strategie.

Auch außerhalb der turnusgemäßen 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, der Vermögens- und Finanzlage sowie der Umsetzung der Unternehmensstrategie beschäftigt. Wir haben uns zudem kontinuierlich mit der Risikosituation auseinandergesetzt – gerade auch im Hinblick auf das Pandemiegeschehen – und aktiv bei der Fortentwicklung des Kontroll- und Risikomanagementsystems der Bechtle AG mitgewirkt.

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

Im Berichtsjahr 2020 gab es zwei Fortbildungsmaßnahmen, an denen alle Aufsichtsratsmitglieder teilgenommen haben. Eine Maßnahme befasste sich mit der Änderung der gesetzlichen Rahmenbedingungen (ARUG II) zur Vorstands- und Aufsichtsratsvergütung sowie den zugrundeliegenden Vergütungssystemen wie auch mit den entsprechenden Empfehlungen des Deutschen Corporate Governance Kodex. Im Rahmen der zweiten Fortbildungsmaßnahme wurden die Aufsichtsratsmitglieder über die neuesten Entwicklungen auf dem Gebiet der Corporate Governance informiert, insbesondere über die Empfehlungen und Anregungen des neuen Deutschen Corporate Governance Kodex.

SITZUNGEN UND SCHWERPUNKTE

Im Berichtsjahr fanden fünf Plenumsitzungen des Aufsichtsrats statt: am 31. Januar, 17. März (Bilanzsitzung für den Jahres- und Konzernabschluss 2019), 31. Juli, 30. Oktober und 15. Dezember 2020. Kurt Dobitsch konnte an der Sitzung vom 15. Dezember nicht teilnehmen. Somit nahm er an vier Sitzungen teil. Ansonsten haben im Berichtsjahr 2020 alle Aufsichtsratsmitglieder an allen fünf Plenumsitzungen teilgenommen.

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 erörtert. In seiner Bilanzsitzung am 17. März 2020 hat der Aufsichtsrat den Jahresabschluss und den Konzernabschluss des Vorjahres gebilligt (wodurch Ersterer festgestellt wurde), sich dem Gewinnverwendungsvorschlag des Vorstands angeschlossen und der Unternehmensplanung 2020 zugestimmt.

Zu den wichtigsten Beratungsthemen im abgelaufenen Geschäftsjahr zählten:

- die COVID-19-Pandemie und ihre Auswirkungen auf das Geschäft der Bechtle AG
- die wirtschaftliche Entwicklung des Konzerns – insbesondere angesichts der Pandemie
- die neuen gesetzlichen Bestimmungen des ARUG II und die Neufassung des Deutschen Corporate Governance Kodex
- das Vorstandsvergütungssystem vor dem Hintergrund der neuen gesetzlichen Bestimmungen sowie der Kodexempfehlungen
- die geplante Umwandlung der Bechtle AG in eine SE
- die insgesamt drei im Berichtsjahr realisierten Akquisitionen
- die Strategie des Konzerns – kurzfristig vor dem Hintergrund der Pandemie, mittel- bis langfristig insbesondere im Hinblick auf das Clouds- und Managed Services-Geschäft und das Geschäft des Segments IT-Systemhaus und Managed Services in der Schweiz – sowie die Zielerreichung bei Umsetzung der Strategie
- die Effizienzprüfung im Aufsichtsrat
- Nachhaltigkeit bei Bechtle und die Nichtfinanzielle Konzernerklärung
- das interne Kontroll- und Risikomanagementsystem

BESETZUNG VON AUFSICHTSRAT UND VORSTAND

Im Vorstand und im Aufsichtsrat der Bechtle AG gab es 2020 keine personellen Änderungen.

ARBEIT DER AUSSCHÜSSE

Der Aufsichtsrat hat zur Wahrnehmung seiner Aufgaben drei Ausschüsse gebildet: Prüfungs-, Personal- und Vermittlungsausschuss.

Der Prüfungsausschuss trat am 30. Januar, 16. März, 30. Juli und 29. Oktober 2020 zusammen. Zusätzlich tagte er im Rahmen von Telefonkonferenzen am 7. Mai, 11. August und 10. November 2020. An der Sitzung vom 11. August konnte Sandra Stegmann nicht teilnehmen. Sie nahm also an sechs Sitzungen teil. Ansonsten haben im Berichtsjahr alle Ausschussmitglieder an allen sieben Sitzungen teilgenommen. Der Prüfungsausschuss beschäftigte sich 2020 intensiv mit Corporate Governance, zustimmungspflichtigen Geschäften, vor allem den realisierten Akquisitionen, Standortfragen und langfristigen Verträgen. Weitere Besprechungsthemen waren die Zwischenberichte, die Umsatz- und Ergebnisentwicklung unter der COVID-19-Pandemie, die Erhöhung der Ergebnisprognose im November, die positive Entwicklung des Cashflow und des Working Capital, die vorbereitenden Prüfungen von Jahres- und Konzernabschluss, der Nichtfinanziellen Konzernerklärung, des Gewinnverwendungsvorschlags 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 2020 in acht Sitzungen am 9. Januar, 31. Januar, 29. Juni, 10. Juli, 6. November, 23. November sowie am 12. und 14. Dezember 2020 zusammen. An allen acht Sitzungen haben alle Ausschussmitglieder teilgenommen. Im Mittelpunkt der Beratungen des Personalausschusses standen die Neugestaltung des Vergütungssystems des Vorstands, die neuen Anforderungen des Deutschen Corporate Governance Kodex, die Weiterentwicklung der Führungsorganisation und Anstellungsverträge mit Bereichsvorständen.

Der Vermittlungsausschuss nach § 27 Abs. 3 MitbestG wurde 2020 nicht einberufen.

Der Aufsichtsrat evaluiert regelmäßig und gewissenhaft die Aufsichtsratsaktivität gemäß dem Leitfaden „Effizienzprüfung im Aufsichtsrat“ der Deutschen Schutzvereinigung für Wertpapierbesitz e. V. Auf Basis der Anregungen aus dem Gremium wurden Handlungsempfehlungen entwickelt, im Plenum präsentiert und nach intensiver Besprechung in die Arbeit des Aufsichtsrats übernommen. Die Umsetzung dieser Empfehlungen verfolgen wir in unserem Gremium konsequent. Grundlegendes Ergebnis der zurückliegenden Effizienzprüfungen war, dass die Arbeitsabläufe und Prozesse im Aufsichtsrat effizient und zielorientiert ausgerichtet sind.

CORPORATE GOVERNANCE UND ENTSPRECHENSERKLÄRUNG

Wir haben uns im Berichtsjahr und auch im Januar 2021 intensiv mit dem Regelwerk des Deutschen Corporate Governance Kodex und insbesondere dessen Neufassung im Dezember 2019 auseinandergesetzt. Zur Kontrolle der Einhaltung des Deutschen Corporate Governance Kodex haben wir die Umsetzung der Empfehlungen überprüft. Gemeinsam mit dem Vorstand haben wir im Januar 2021 die Entsprechenserklärung gemäß § 161 AktG abgegeben. Die Abweichungen von den Empfehlungen der Regierungskommission sind in der Erklärung zur Unternehmensführung ausführlich erläutert. Die Entsprechenserklärungen der letzten fünf Jahre sowie weitere Unterlagen zur Corporate Governance wurden und werden den Aktionären dauerhaft auf der Internetseite der Gesellschaft zugänglich gemacht. Interessenkonflikte von Vorstands- oder Aufsichtsratsmitgliedern, die dem Plenum unverzüglich offenzulegen sind und über die die Hauptversammlung kodexgemäß informiert werden soll, sind im abgelaufenen Geschäftsjahr nicht aufgetreten.



Siehe Erklärung zur Unternehmensführung, bechtle.com/corporate-governance



Siehe Entsprechenserklärung, bechtle.com/corporate-governance

JAHRES- UND KONZERNABSCHLUSSPRÜFUNG 2020

Zum Abschlussprüfer und Konzernabschlussprüfer für das Geschäftsjahr 2020 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 2020 unter Einbeziehung der Buchführung und des Risikomanagement- und -früherkennungssystems geprüft und mit uneingeschränkten Bestätigungsvermerken versehen. 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 17. März 2021 nahm auch der Abschlussprüfer teil, der ausführlich über die wesentlichen Ergebnisse seiner Prüfung berichtet und sämtliche Fragen des Aufsichtsrats umfassend beantwortet hat.

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 keine Einwendungen zu erheben. In der Bilanzsitzung vom 17. März 2021 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 1,35 € je Aktie schloss sich der Aufsichtsrat an. Wir sind mit Lagebericht und Konzernlagebericht des Vorstands einverstanden und halten den Gewinnverwendungsvorschlag für angemessen.

Der Aufsichtsrat hat auch die vom Vorstand erstellte Nichtfinanzielle Konzernklärung der Bechtle AG, die als gesonderter Nichtfinanzieller Konzernbericht im Nachhaltigkeitsbericht 2020 der Bechtle AG enthalten ist, geprüft und in der Bilanzsitzung vom 17. März 2021 umfassend diskutiert. Der Vorstand erläuterte den gesonderten Nichtfinanziellen Konzernbericht und beantwortete die Nachfragen der Aufsichtsratsmitglieder. Nach Abschluss der Prüfung ist der Aufsichtsrat zu dem Ergebnis gekommen, dass keine Einwendungen gegen den gesonderten Nichtfinanziellen Konzernbericht zu erheben sind. Der Aufsichtsrat ist mit dem gesonderten Nichtfinanziellen Konzernbericht einverstanden.

Der Wunsch nach einem Durchatmen ist insbesondere nach einem Jahr wie 2020 sehr groß. Dies ist jedoch nur bedingt möglich. Die COVID-19-Pandemie beschäftigt uns auch 2021 und die Herausforderungen an die IT in Industrie und Verwaltung sind immens. Bechtle ist bestens aufgestellt, um auch in Zukunft von dem Bedarf nach zukunftsfähigen IT-Lösungen überdurchschnittlich profitieren zu können. Die vergangenen sowie künftige Erfolge sind nur durch das hohe Engagement aller Menschen bei Bechtle möglich. Dem Aufsichtsrat ist es daher besonders wichtig, allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern der Bechtle Gruppe, den Bereichsvorständen und Geschäftsführern der Konzerngesellschaften sowie den Mitgliedern des Vorstands seinen Dank auszudrücken. Der Aufsichtsrat wird auch in Zukunft mit großem Engagement und viel Freude den Weg von Bechtle beratend und kontrollierend begleiten.

Für den Aufsichtsrat



Klaus Winkler
Vorsitzender

Neckarsulm, 17. März 2021

The background is a solid teal color with a bokeh effect of white and light blue circular spots of varying sizes, creating a shimmering, starry appearance. The spots are more concentrated in the upper half of the page.

KONZERNLAGEBERICHT



KONZERNLAGEBERICHT

26 Geschäftstätigkeit	34 Vision, Strategie und Steuerung	UNTERNEHMEN	26
38 Nachhaltigkeit	39 Der Bechtle Konzern		
	44 Menschen bei Bechtle		
51 Aktie	58 Corporate Governance		
60 Übernahmerechtliche Angaben			
62 Gesamtwirtschaft	63 Branche	RAHMENBEDINGUNGEN	62
	64 Gesamteinschätzung		
65 Ertragslage	74 Vermögenslage	ERTRAGS-, VERMÖGENS- UND FINANZLAGE	65
	78 Finanzlage		
80 Strategische Finanzierungsmaßnahmen			
	81 Gesamteinschätzung		
82 Chancen- und Risikomanagement		CHANCEN- UND RISIKOBERICHT	82
	87 Chancen		
	93 Risiken		
	103 Gesamtbetrachtung		
105 Rahmenbedingungen	108 Entwicklung des Konzerns	PROGNOSEBERICHT	105
	113 Gesamteinschätzung		

UNTERNEHMEN

GESCHÄFTSTÄTIGKEIT

Das Jahr 2020 war geprägt von der COVID-19-Pandemie. Der Einsatz von Informationstechnologien bestimmte den Erfolg eines Unternehmens – mehr denn je. Gleichzeitig wird IT immer komplexer und die Notwendigkeit zur Einbindung eines kompetenten IT-Partners wächst – insbesondere bei mittelständischen Unternehmen. Die digitale Transformation nahm auch getrieben von der Notwendigkeit des Arbeitens von zu Hause an Geschwindigkeit erheblich zu. Bechtle ist als herstellerunabhängiger Komplettanbieter mit einem umfassenden IT-Portfolio in diesem Umfeld bestens positioniert. Wir decken eine große Vielfalt an Produkten und Dienstleistungen ab und bieten jedem Kunden eine optimale und passende Lösung.

GESCHÄFTSMODELL

Alles aus einer Hand. Bechtle ist mit 75 Systemhäusern in der DACH-Region aktiv und zählt mit 24 E-Commerce-Gesellschaften in 14 Ländern zu den führenden Onlinehändlern für Informationstechnologie in Europa. Das 1983 gegründete IT-Unternehmen mit Hauptsitz in Neckarsulm verbindet die Stärke und Solidität eines finanzkräftigen internationalen Konzerns mit der Nähe, persönlichen Betreuung und Flexibilität eines regionalen Dienstleisters. Bechtle bietet seinen mehr als 70.000 Kunden aus Industrie, Handel und dem Finanzsektor sowie dem öffentlichen Dienst ein lückenloses herstellerunabhängiges Angebot rund um die gesamte IT aus einer Hand.

Die Geschäftstätigkeit von Bechtle ist in zwei Segmente gegliedert: Im Segment IT-Systemhaus & Managed Services reicht das Leistungsspektrum von IT-Strategieberatung über Vertrieb von Hard- und Software, Anwendungslösungen sowie Projektplanung und -durchführung, Systemintegration, Wartung und Schulung bis hin zum Angebot von Cloud-Services oder bei Managed Services zum Komplettbetrieb der Kunden-IT. Im zweiten Geschäftssegment, IT-E-Commerce, haben wir unser Handelsgeschäft gebündelt. Hier bieten wir unseren Kunden mit einer Mehrmarkenstrategie über Telefon und Internet Hardware sowie Standardsoftware an. Insgesamt umfasst unser Angebotsportfolio rund 40.000 Produkte.

GESCHÄFTSSEGMENTE

One Bechtle. In elf europäischen Ländern ist Bechtle ausschließlich mit E-Commerce-Gesellschaften vertreten, in Deutschland, Österreich und der Schweiz hingegen in beiden Segmenten. Hier bearbeiten die Segmente gemeinsam den Markt, um dadurch Marktanteil und Kundendurchdringung zu erhöhen.

Unter der Adresse bechtle.com präsentieren wir segmentübergreifend einen digitalen Marktplatz, der auf einen Blick die gesamte Bandbreite des Leistungs- und Lösungsportfolios von Bechtle darstellt. So können wir jeden Kunden ganzheitlich ansprechen und ihm gezielt auch weiterführende Lösungen anbieten. Gleichzeitig erhöhen wir damit die Kundenzufriedenheit und -durchdringung. Dieser digitale Marktplatz soll in den nächsten Jahren weiter ausgebaut werden, um das Potenzial von bechtle.com zur Unterstützung unseres Vertriebs, aber auch zum unmittelbaren Verkauf von Produkten und Services besser auszuschöpfen. Darüber hinaus soll bechtle.com als Wissensplattform für jegliche Informationen rund um die IT fungieren. Zur Unterstützung dieser Entwicklungen hat Bechtle 2019 die Abteilung Digital Business Services gegründet – eine Einheit, in der Kompetenzen und Strategien zur Digitalisierung des Geschäfts gebündelt sind. Somit sorgt Digital Business Services gleichzeitig für die Vernetzung der Dezentralität innerhalb der Bechtle Gruppe.

Das zunächst als Pilotprojekt gestartete BforB (Bechtle for Bechtle) entwickelte sich zunehmend weiter und stellte die Weichen für eine noch engere Zusammenarbeit zwischen den Segmenten: One Bechtle. Unter diesem Namen intensivieren wir die Kooperation von Teams beider Segmente, innerhalb der Segmente und auch über Landesgrenzen hinweg. Es geht darum, Kompetenzen zu kombinieren und die daraus entstehenden Synergien zu nutzen, um unseren Kunden die passenden Lösungen auf dem besten Weg anzubieten.

IT-SYSTEMHAUS & MANAGED SERVICES

IT-Komplettanbieter und Systemintegrator. Das Leistungsangebot von Bechtle im Segment IT-Systemhaus & Managed Services umfasst die gesamte Wertschöpfungskette der IT. Themenschwerpunkte sind Digitalisierung, Cloud, IT-Security, Modern Workplace und IT als Service. Ein entscheidender Wettbewerbsvorteil ist, dass Bechtle „alles aus einer Hand“ anbietet. Durch die individuelle Zusammenstellung eines Angebots – bestehend aus unterschiedlichen, miteinander verknüpften Dienstleistungen und frei wählbaren Servicelevels – ist Bechtle in der Lage, für jeden Kunden eine passgenaue Lösung zu erarbeiten. Service- und Lösungsportfolio werden dabei kontinuierlich überprüft und den Markt- und Kundenerfordernissen angepasst.

Getrieben durch die digitale Transformation steht der Markt für IT-Lösungen und -Services am Anfang eines großen Wandels. Neben den klassischen Geschäftsfeldern gewinnen zunehmend verbrauchsgestützte und cloudbasierte Bezugsmodelle an Bedeutung. Diese Möglichkeiten, IT-Infrastruktur,

Plattformen sowie Software und Applikationen als Service subscriptionsbasiert zu beziehen, werden vermehrt auch von mittelständischen Kunden wahrgenommen. Entsprechend bauen wir unser Angebot an As-a-Service-Angeboten, Managed Cloud Services und Multi Cloud Services konsequent aus. Im Gegensatz zum klassischen Projektgeschäft bieten Managed Services wiederkehrende Umsätze über die gesamte Vertragslaufzeit, die sich in der Regel auf vier bis sechs Jahre beläuft. Aufgrund der üblicherweise größeren Komplexität der angebotenen Leistungen sind in diesem Geschäftsfeld auch tendenziell etwas höhere Margen zu erzielen als im klassischen Projektgeschäft.

Für unsere zumeist regional verwurzelten Kunden ist es wichtig, einen persönlichen Ansprechpartner in der Nähe zu haben, um die immer komplexeren IT-Herausforderungen zu bewältigen. Unsere 75 regionalen Systemhäuser und deren rund 2.000 Vertriebsmitarbeiter bieten genau diesen persönlichen Bezug. Diese Nähe ist in der dezentralen Aufstellung von Bechtle ein ausschlaggebendes Kriterium. Der direkte, meist langjährige Kontakt eines Vertriebsmitarbeiters zum Kunden hilft, eine vertrauensvolle Kundenbasis zu etablieren, die gerade im vertragsgebundenen Managed-Services-Geschäft unerlässlich ist. Dabei sind kontinuierliche Schulung und Weiterbildung unserer Vertriebsmannschaft ein Schlüssel zum Erfolg. Durch regelmäßige Trainings unterstützen wir die Vertriebsmitarbeiter darin, unseren Kunden jederzeit die komplette Bandbreite des Bechtle Portfolios anzubieten.



Höchste Qualifizierung durch
Hersteller-Zertifizierungen

In der Realisierung der Services bieten rund 5.700 Servicemitarbeiter sowie zertifizierte Spezialisten, System Engineers und Consultants den Kunden Fachwissen, hohe Detailkompetenz, langjährige IT-Projekterfahrung und eine schnelle Umsetzung der individuellen Anforderungen. Sogenannte IT-Business-Architekten unterstützen zudem bei maßgeschneiderten Konzepten sowie IT-Roadmaps und legen damit den Grundstein für zukünftige IT-Architekturen. In derzeit mehr als 90 überregional tätigen Competence Centern hat Bechtle Spezialisten-Knowhow zu komplexen IT-Lösungsthemen gebündelt. Zahlreiche Zertifizierungen aller namhaften Hersteller garantieren höchste Qualifizierung bei unseren Serviceleistungen.

IT-E-COMMERCE

Umfassendes Portfolio an IT-Produkten. Im Segment IT-E-Commerce bietet die Bechtle Gruppe ihren Kunden ein breites Portfolio an IT-Produkten – von der Hardware über Standardsoftware bis zu Peripherieartikeln – und deckt damit alle gängigen Bereiche der IT ab. Die Marke Bechtle direct ist in 14 europäischen Ländern vertreten und hat sich in allen Märkten eine gute Wettbewerbsposition erarbeitet. Mit rund 40.000 Produkten im Onlineshop wird Bechtle direct dem Anspruch gerecht, den Kunden ein vollumfängliches Angebot rund um IT-Infrastrukturen zu bieten. In den Bechtle Shops finden die Kunden jedes Produkt, das im Zusammenhang mit dem Betrieb der IT nötig ist. Die Marke ARP ist in sechs europäischen Ländern vertreten. Die ARP Gesellschaften fokussieren ihr Angebot auf mittelständische Unternehmen sowie den öffentlichen Bereich. Das Portfolio umfasst alle gängigen IT-Produkte. Darüber hinaus ist Bechtle mit der Inmac WStore in Frankreich aktiv sowie mit der Marke Buyitdirect in den Niederlanden. Die Eigenmarke ARTICONA ergänzt das Sortiment aller Gesellschaften der Bechtle Gruppe vor allem mit Peripherieprodukten.

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

Auf der anderen Seite hat das Segment stark prozessgesteuerte, schlanke Abläufe der Bestellabwicklung etabliert, die für den Erfolg im Bereich E-Commerce von großer Bedeutung sind. In gewisser Hinsicht sind die unterlegten Prozesse sogar Teil der eigentlichen Leistung. So wird zum Beispiel 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 von Bechtle. Die Qualität des Versands, die vor allem durch die Geschwindigkeit bestimmt wird, stellt Bechtle über Vereinbarungen mit den Partnern und tägliche Audits sicher. Der Kunde profitiert dabei mehrfach: Durch die Vernetzung der Onlineshops mit den Beständen von Herstellern und Distributoren kann eine hohe und jeweils aktuelle Verfügbarkeit gewährleistet werden. Auch die Lieferzeit orientiert sich an den Bedürfnissen der Kunden: Bestellungen, die bis 16 Uhr eingehen, werden noch am selben Tag versendet und in der Regel am nächsten Tag zugestellt. Schlanke Prozesse gewährleisten zudem, dass die Prozesskosten möglichst gering sind. Der Kunde erhält auf diese Weise wettbewerbsfähige Preise und Bechtle kann nichtsdestotrotz eine interessante Marge realisieren. Zudem halten wir auf Basis des Fulfilment-Prinzips den Lagerbestand niedrig und reduzieren so das Risiko von Abwertungen der von sehr kurzen Innovationszyklen geprägten IT-Produkte.



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



Im Produktmanagement sind Lösungsthemen und Herstellerpartner eng miteinander verknüpft. So kann die Markenhardware beispielsweise mit den bestmöglichen, passenden Sicherheitsstandards geliefert werden.

Steve Böhmer, Product Manager
Workplace Security, Bechtle Logistik
Neckarsulm

Franziska Weber, Product Managerin
Workplace Security, Bechtle Logistik
Neckarsulm

Tharshika Pathmanathan, Product
Manager Lenovo, Bechtle Logistik
Neckarsulm

v. l. n. r.

Viele Kunden legen außerdem Wert auf eine einheitliche IT-Infrastruktur – oftmals über Ländergrenzen hinweg. Ein großer Vorteil vor allem für internationale Kunden ist deshalb die europäische Aufstellung von Bechtle. Sie profitieren dabei durch:

- einheitliche und zentrale Prozesse
- einheitliche Servicelevels
- persönliche Ansprechpartner in allen Ländern

Die Basis dafür bildet die Artikeldatenbank, die über fast alle Landesgesellschaften hinweg identisch ist. Dies ist ein Alleinstellungsmerkmal für Bechtle, denn kein anderer Wettbewerber – auch nicht die großen Hersteller – kann eine solche Einheitlichkeit in 14 Ländern Europas vorweisen.

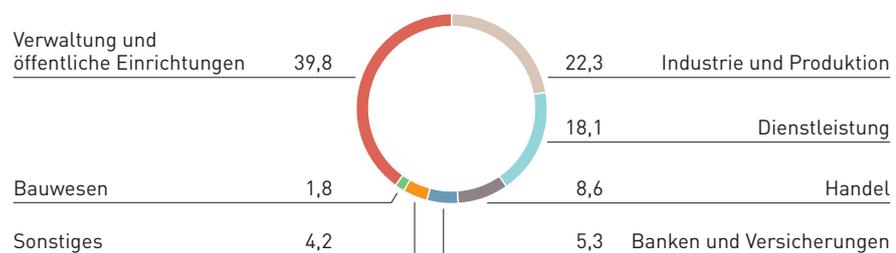
ABSATZMÄRKTE

Breite Kundenbasis. Bechtle verfügt über sehr große Erfahrung in der Betreuung mittelständischer Kunden. Doch auch wenn der klassische Mittelstand den Großteil unserer Kernzielgruppe ausmacht, sprechen wir in den letzten Jahren darüber hinaus verstärkt größere Unternehmen und Konzerne sowie öffentliche Auftraggeber an. Die Größe eines Kunden definieren wir potenzialorientiert über die Anzahl der PC-Arbeitsplätze (sogenannte „seats“). Die Mindestgröße beträgt dabei meist 50 „seats“ – aber auch Unternehmen mit bis zu 10.000 PC-Arbeitsplätzen zählen zu unserem Kundenkreis.

Bechtle hat keinen speziellen Branchenfokus. Vielmehr zählen Unternehmen sämtlicher Industriezweige zu unseren Kunden. Die Besonderheiten der Ausschreibungsverfahren im Bereich der öffentlichen Auftraggeber haben dazu geführt, dass wir für diese Kundengruppe allerdings eine stärker fokussierte und damit individuelle Kundenansprache etabliert haben. Der zentrale Geschäftsbereich Public Sector unterstützt in dieser Funktion als interne Serviceeinheit die dezentralen Systemhäuser sowie die Handelsgesellschaften bei der Bearbeitung öffentlicher Ausschreibungen.

03. BRANCHENSEGMENTIERUNG DER BECHTLE AG NACH UMSATZ

in %



Stand: 31. Dezember 2020

Geografisch gesehen ist Bechtle im Segment IT-Systemhaus & Managed Services in der DACH-Region tätig. Einzige Ausnahme bildet der Standort in Brüssel, den wir 2011 speziell für das Geschäft mit den europäischen Institutionen gegründet haben. Im Segment IT-E-Commerce ist der Bechtle Konzern europaweit aufgestellt und in insgesamt 14 Ländern vertreten. Auf Basis der 2014 ins Leben gerufenen Global IT Alliance (GITA) verfügen wir außerdem über ein Netzwerk von Partnerunternehmen außerhalb der europäischen Grenzen.



Siehe Standorte,
S. 41ff.

WETTBEWERBSPOSITION

Marktführer in Deutschland. Der IT-Markt in Deutschland ist hochgradig fragmentiert. Gemäß Statistischem Bundesamt bieten über 94.000 IT-Unternehmen in Deutschland ihre Produkte und Dienstleistungen in den Bereichen IT-Hardware, Software und IT-Services an. Dabei unterscheiden sich die Größe, das Leistungsspektrum und die Spezialisierung der IT-Unternehmen stark. Rund 84.000 dieser IT-Unternehmen sind rein lokal tätige Unternehmen, deren Jahresumsatz nicht mehr als 1 Mio. € beträgt. Rund 10.000 Unternehmen weisen einen Jahresumsatz von bis zu 50 Mio. € aus. Die Gruppe der mittelgroßen IT-Unternehmen mit einem Jahresumsatz von 50 Mio. € bis 250 Mio. € besteht nach Angaben des Statistischen Bundesamtes aus rund 190 Unternehmen. Zu den größten in Deutschland aktiven Häusern zählen nur 46 Unternehmen, darunter Bechtle.



destatis.de

Bechtle hat in Deutschland eine hervorragende Marktposition. Laut dem Fachmedium ChannelPartner war unser Unternehmen, gemessen am inländischen Umsatz, auch 2020 die Nummer eins unter den Systemhäusern. Den Abstand zu den nachfolgenden Unternehmen konnten wir dabei weiter ausbauen.

Das Gesamtvolumen des deutschen IT-Markts lag 2020 laut Marktforschungsinstitut EITO bei 86,7 Mrd. € (Vorjahr: 86,4 Mrd. €). Hierin sind auch Umsätze mit Privatkunden enthalten, allerdings keine Telekommunikationsumsätze. Mit einem Jahresumsatz von rund 3,3 Mrd. € in Deutschland beläuft sich der Marktanteil von Bechtle auf etwa 4 %. Die vom Fachmedium ChannelPartner jährlich erhobenen zehn größten Systemhäuser in Deutschland kommen zusammen auf einen Marktanteil von rund 16 %. Anhand dieser Zahlen wird deutlich, wie stark fragmentiert der deutsche IT-Markt weiterhin ist. Unverändert haben die kleineren und mittleren Unternehmen als Gruppe den weitaus größten Marktanteil inne. An dieser Situation wird sich voraussichtlich – trotz des schon länger bestehenden Konsolidierungsdrucks – auch mittelfristig nichts ändern.

FORSCHUNG UND ENTWICKLUNG

Dezidierte Anwendungslösungen für Kunden. Als reines Dienstleistungs- und Handelsunternehmen betreibt Bechtle keine eigene Forschung. Wir erbringen jedoch Entwicklungsleistungen für Softwarelösungen und Applikationen sowohl zu eigenen Zwecken als auch im Rahmen von individuellen Kundenprojekten. Außerdem entwickeln wir Software zur Abdeckung von speziellen Branchenanforderungen und bieten diese modular an. Im Geschäftsbereich Anwendungslösungen konzipieren, entwickeln und implementieren wir unter anderem Software im Kundenauftrag – zum Beispiel bei SharePoint- oder ERP-Projekten.

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

Im ERP/CRM-Umfeld stellt die MODUS Consult auf Basis von Microsoft Dynamics 365 Lösungen für folgende Industriebranchen zur Verfügung:

- Modus Foodvision für die Nahrungs- und Genussmittelindustrie
- Modus Engineering für den Maschinen- und Anlagenbau
- Modus Industry für die getaktete Serienfertigung von Kunststoffen und Metallbearbeitung
- Modus Furniture für die Möbelproduktion und den Möbelhandel
- Modus Bauvision für das Bauhaupt- und das Baunebengewerbe
- Dynamics 365 Finance & Operations für Professional Services

Nahtlose Verbindung zwischen Cloud-Systemen und lokal installierten Systemen. Für alle genannten Branchenlösungen haben wir neben individuellen Entwicklungsleistungen in Kundenprojekten auch Entwicklungsleistungen für die Aktualisierung der Lösungen erbracht. Diese wurden für die nächste Generation der Cloud-ERP-Suiten von Microsoft umgebaut, sodass wir auch in Zukunft voll lieferfähig sind. Durch den Ausbau unseres SharePoint-Angebots als zentrales Graphical User Interface und die Integration der Prozesse mit der Microsoft Power Platform gelingt es uns, das gesamte Angebot der Microsoft Plattform inklusive Office 365 und ausgewählter Drittanbieter für den Mittelstand nutzbar zu machen. Hier werden auch neue Themen wie das Internet der Dinge, künstliche Intelligenz und Augmented Reality vorangetrieben. MODUS Consult verbindet dabei nahtlos Cloud-Systeme mit lokal installierten Systemen.

In den ECM-Projekten kommen Produkte von ELO und SharePoint zum Einsatz. Hier hat MODUS Consult ebenfalls eigene Standardmodule entwickelt, die in Kundenprojekten eingesetzt oder individualisiert werden.

Daneben unterstützt MODUS Consult Kunden auch bei reinen CRM-Projekten, die bereits am stärksten durch den Cloud-Ansatz geprägt sind. Das CRM-Angebot umfasst sowohl Marketinglösungen als auch Sales-, Service-, User-Portal- und Supportfunktionalitäten.

Das Thema Business Intelligence deckt MODUS Consult mit Qlik Sense® und Power BI ab. Sowohl für Qlik als auch Power BI sind diverse sogenannte MODUS View Solutions entstanden, die in Kundenprojekten eingesetzt und dort ebenfalls individualisiert werden können.

Darüber hinaus gab es im Berichtsjahr keine nennenswerten Entwicklungsleistungen.



In der Produktentwicklung für schnell erstellte Prototypen gefragt, aber auch zur Fertigung von Ersatzteilen und Kleinserien bestens geeignet: hochleistungsfähige 3D-Drucker von den Bechtle Spezialisten.

Johannes Mayer, Account Manager
3D-Druck, Solidpro

Valentin Kurtovic, Assistent
der Geschäftsführung, Solidpro

v.l.n.r.

VISION, STRATEGIE UND STEUERUNG

Der IT-Markt ist durch einen technologiebedingten permanenten Wandel gekennzeichnet. Das stellt für die angestrebte langfristig ausgerichtete nachhaltige Entwicklung von Bechtle eine große Herausforderung dar. Dieser begegnen wir unter anderem durch Leitlinien in Form von Langfristzielen in unserer Vision 2030, die unseren Mitarbeitenden sowie Kunden eine übergeordnete Orientierung geben. Die Kombination dieser langfristigen Ausrichtung und gleichzeitig zeitnahen Steuerung des Geschäfts bildet eine wesentliche Grundlage für unseren Erfolg.

VISION UND STRATEGIE


[bechtle.com/
vision2030](https://bechtle.com/vision2030)

Vision 2030 gibt Orientierung. Bereits seit der Unternehmensgründung formuliert Bechtle langfristige Ziele in einer Vision. Etwa alle zehn Jahre haben wir seitdem die jeweils nächste Vision etabliert. Die Vision 2030, die 2018 erarbeitet und veröffentlicht wurde, beinhaltet neben wichtigen qualitativen Aussagen erneut auch quantitative Wachstumsziele. Damit strebt der Konzern bis 2030 einen Gesamtumsatz von 10 Mrd. € bei einer Vorsteueremarge (EBT-Marge) von mindestens 5 % an.

04. UNTERNEHMENSFÜHRUNG DER BECHTLE AG

Markt, Personal und Ressourcen:

■ Kunden ■ Wettbewerber ■ Hersteller ■ Mitarbeitende ■ Finanzen

Managementsysteme:

■ Reporting und Steuerung ■ Scorecard ■ Risikomanagement und Risikofrüherkennung ■ Compliancemanagement

Leitlinien:

■ Vision ■ Verhaltenskodex ■ Firmenphilosophie ■ Führungsgrundsätze ■ Nachhaltigkeitskodex



Erstmals hat eine Bechtle Vision auch eine Überschrift: „Bechtle: Der IT-Zukunftspartner.“ Darunter verstehen wir als oberste Maxime die Kundenorientierung, die sich am Erfolg des Kunden misst. Ebenfalls wichtig sind unser Knowhow und die Professionalität im Umgang mit der IT sowie unsere Hingabe an unsere Kernkompetenz, zusammengefasst in der Aussage: „IT ist unsere Leidenschaft“. Unser unternehmerisches Denken und unsere Unabhängigkeit münden in dem Ziel einer EBT-Marge von mindestens 5%. Darüber hinaus haben wir ebenfalls den Anspruch, in den Märkten, in denen wir aktiv sind, Marktführer zu werden.

Die in der Firmenphilosophie verankerten Grundwerte der Bechtle AG sind zentraler Bestandteil der Unternehmenskultur. Diese Werte untermauern in Verbindung mit unseren internen Führungsgrundsätzen, unserem Nachhaltigkeitskodex und unserem Verhaltenskodex die langfristigen strategischen Zielsetzungen. Sie geben allen Mitarbeitenden Orientierung hinsichtlich einer effizienten und nachhaltigen Unternehmensführung und -steuerung.



Unsere Grundwerte
bieten Orientierung

Ausbildung und Personalentwicklung sind vor dem Hintergrund des Fach- und Führungskräftemangels in der gesamten IT-Branche kritische Erfolgsfaktoren für die Umsetzung unserer Strategie und das Verfolgen unserer langfristigen Wachstumsziele. Unser Anspruch ist es, durch entsprechend qualifiziertes Personal innovative, lösungsorientierte und effiziente Konzepte für die Kunden-IT bereitzustellen. So wollen wir uns in einem sich stark verändernden Umfeld wettbewerbsfähig positionieren.



Siehe Anhang,
Menschen bei Bechtle
S. 196 f.

Akquisitionen als Teil der Wachstumsstrategie. Übernahmen waren von jeher Bestandteil der Bechtle Wachstumsstrategie. Dementsprechend wollen wir auch die Ziele der Vision 2030 sowohl organisch als auch durch Akquisitionen erreichen. Seit Unternehmensgründung zählt Bechtle bereits 100 erfolgreiche Akquisitionen. Hinsichtlich des organischen Wachstums können wir auf unsere mittlerweile 37-jährige Erfahrung im IT-Markt und unsere hohe Marktdurchdringung bauen. Von 2010 bis 2020 ist es uns gelungen, eine jährliche organische Wachstumsrate von durchschnittlich 12,8% zu erzielen.

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

Partner unserer Kunden im Rahmen der digitalen Transformation. Bechtle ist seit 37 Jahren im IT-Markt tätig. Dieser ist geprägt von rasanten technologischen Entwicklungen und sich entsprechend kontinuierlich ändernden Marktanforderungen. Der Erfolg unseres Unternehmens beruht darauf, dass es uns immer wieder gelingt, unser Portfolio und unser Geschäftsmodell den jeweils aktuellen Markterfordernissen anzupassen. Dies ist auch derzeit der Fall: Der IT-Markt befindet sich heute in einem Paradigmenwechsel. In der Vergangenheit betrieben die meisten unserer Kunden ihre IT selbst und haben ihre IT-Partner wie Bechtle lediglich projektweise hinzugezogen. Dieses Modell wird auch nicht gänzlich verschwinden – immer wichtiger werden jedoch im Rahmen der digitalen Transformation und der steigenden Komplexität von IT abonnement- und verbrauchs-basierte, sogenannte subskriptionsbasierte IT-Servicemodelle. Bechtle hat seine Strategie in den letzten Jahren darauf ausgerichtet, diesen Wandel aktiv mitzugestalten und den Umsatzanteil in diesen verbrauchs-basierten IT-Lösungen auszubauen. Dabei werden wir aber unser traditionelles Geschäft nicht aus den Augen verlieren und vor allem unser wichtigstes Gut – die Kundennähe – nicht gefährden.

SYSTEME UND INSTRUMENTE

Unternehmenssteuerung auf Basis erfolgskritischer Kennzahlen. Der Vorstand der Bechtle AG ist für die Gesamtplanung und die Realisierung der langfristigen Konzernziele verantwortlich. Oberstes Ziel der Unternehmensentwicklung ist es, den Unternehmenswert durch profitables Wachstum nachhaltig zu steigern.

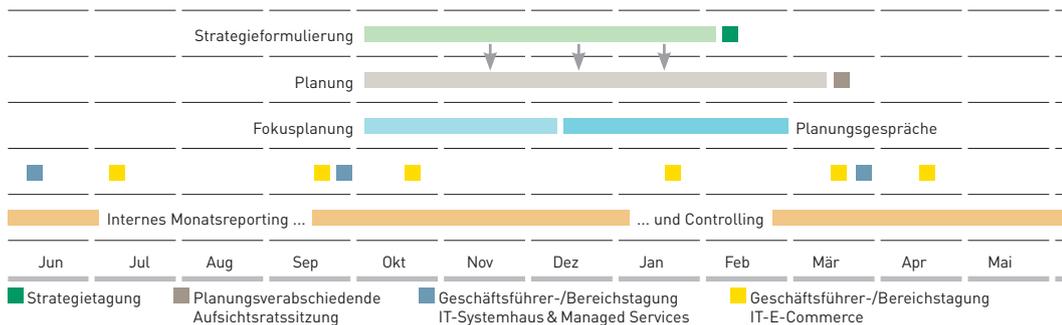
Die Kurz- und Mittelfristplanung, die der Steuerung der operativen Einheiten dienen, sowie die daraus resultierenden Maßnahmen leiten sich aus der langfristigen Unternehmensplanung ab. Sie orientieren sich gleichzeitig an der Entwicklung des Wettbewerbs- und Marktumfelds. Priorität haben dabei Wachstum und Renditestigerung durch erfolgreiche Kunden sowie das Erreichen der Marktführerschaft am jeweiligen Standort.

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

Verschiedene Reportingsysteme stellen sicher, dass alle Einheiten jederzeit einen Überblick über die für sie relevanten Kennzahlen haben und das operative Geschäft dementsprechend steuern können. Die Daten werden über alle operativen Einheiten aus den verschiedenen Reportingsystemen aggregiert. Auf Konzernebene werden sie dann für die Koordination von Investitions- und Finanzierungsentscheidungen, das frühzeitige Erkennen von Soll-Ist-Abweichungen sowie die Einleitung geeigneter Maßnahmen genutzt. Größere Bedeutung hat in den letzten Jahren das Cashflow Cockpit erlangt.

Damit erhalten alle Einzelgesellschaften regelmäßig einen detaillierten Blick über ihre Kapitalflüsse. Auch im Berichtsjahr ist es uns so erneut gelungen, Cashflow- und Working-Capital-basierte Kennzahlen stärker in den Fokus zu rücken und diese Kennzahlen konzernweit zu optimieren.

05. PLANUNGS- UND REPORTINGPROZESS DER BECHTLE AG



Nichtfinanzielle Aspekte des Zielsystems. Auch wenn nichtfinanzielle Aspekte bei Bechtle ebenfalls im Fokus stehen, sind diese oftmals nicht oder nur indirekt quantifizierbar. Dazu zählen Faktoren wie die Reputation der Marke, Kundenzufriedenheit, Qualifikation, Erfahrung, Motivation und Zufriedenheit der Mitarbeitenden sowie deren Führungsqualitäten, Aspekte der Corporate Social Responsibility, aber auch die Werte und die Unternehmenskultur. Diese können in der Regel besser qualitativ beschrieben werden.

Zur besseren Bewertung der Reputation im Markt führt Bechtle beispielsweise Kundenbefragungen durch. Fallweise orientieren wir uns auch an Erhebungen und Auswertungen Dritter. Die Ergebnisse dieser Studien werden unter anderem im Rahmen der strategischen Planung verwendet, um die Wahrnehmung unseres 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. Daraus leiten wir geeignete Maßnahmen ab, um die Vertriebsaktivitäten entsprechend auszurichten. In Verbindung mit einer zielgerichteten Aus- und Weiterbildung der Belegschaft helfen diese Analysen Bechtle, seine Kunden auch künftig umfassend, flexibel und kompetent zu beraten.



Siehe
Wettbewerbsposition,
S. 31



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

NACHHALTIGKEIT

Ökonomische, ökologische und soziale Nachhaltigkeit spielt sowohl für Unternehmen als auch für die Gesellschaft insgesamt eine immer größere Rolle. Bechtle wirtschaftet seit jeher zukunftsorientiert, fördert einen respektvollen Umgang miteinander und übernimmt die Verantwortung für die Auswirkungen unternehmerischer Entscheidungen. Wir möchten Nachhaltigkeit langfristig und umfassend als selbstverständliches Unternehmensprinzip etablieren. Über all dies berichten wir transparent in Form eines Nachhaltigkeitsberichts, der auch die Nichtfinanzielle Konzernklärung beinhaltet.

Nachhaltigkeit als gelebter Unternehmensgrundsatz. Bechtle ist seit seiner Gründung ein langfristig ausgerichtetes Unternehmen. Nachhaltigkeit war von Anfang an Teil unserer strategischen Ausrichtung. Unser Antrieb sind starke Ziele, formuliert in einer messbaren Vision. Ökonomische, ökologische und soziale Verantwortung gehören unserer Überzeugung nach untrennbar zusammen. Wir sind uns sicher: Erfolgreich sind wir nur dann, wenn es uns gelingt, geschäftliche und gesellschaftliche Interessen in einem gesunden Gleichgewicht zu halten. Um dies zu unterstreichen, weiten wir unsere Aktivitäten im Bereich Nachhaltigkeit kontinuierlich aus. Der 2013 erarbeitete Nachhaltigkeitskodex wird zukünftig durch unsere Nachhaltigkeitsstrategie abgelöst. Ein wesentlicher Bestandteil des Projekts ist dabei die Verknüpfung der Sustainable Development Goals (SDGs) mit den Nachhaltigkeitszielen von Bechtle. Die Strategieentwicklung startete bereits im Berichtsjahr und soll Mitte 2021 abgeschlossen sein.


[bechtle.com/
nachhaltigkeit](https://www.bechtle.com/nachhaltigkeit)

Seit 2015 veröffentlichen wir einen Nachhaltigkeitsbericht, der transparent über unser Nachhaltigkeitsmanagement sowie alle wesentlichen Handlungsfelder unseres Unternehmens informiert. Dieser enthält seit 2017 auch die Nichtfinanzielle Konzernklärung (NFE) gemäß CSR-RUG. 2018 ist Bechtle dem UN Global Compact beigetreten und verpflichtet sich nun ebenfalls, dessen zehn Nachhaltigkeitsprinzipien aus den Bereichen Menschenrechte, Arbeit, Umwelt und Antikorruption in seine Unternehmensstrategie zu integrieren und bei seinem wirtschaftlichen Handeln umzusetzen. Seit 2019 orientieren wir uns in der Nachhaltigkeitsberichterstattung zudem an dem international anerkannten Rahmenwerk der Global Reporting Initiative (GRI), den GRI-Standards. Im Berichtsjahr unterzeichnete Bechtle außerdem die Charta der Vielfalt. Damit sprechen wir uns aktiv für die Förderung von Anerkennung, Wertschätzung und Einbeziehung von Vielfalt in der Arbeitswelt aus.

Der Nachhaltigkeitsbericht ist unter [bechtle.com/nachhaltigkeit](https://www.bechtle.com/nachhaltigkeit) zu finden.

DER BECHTLE KONZERN

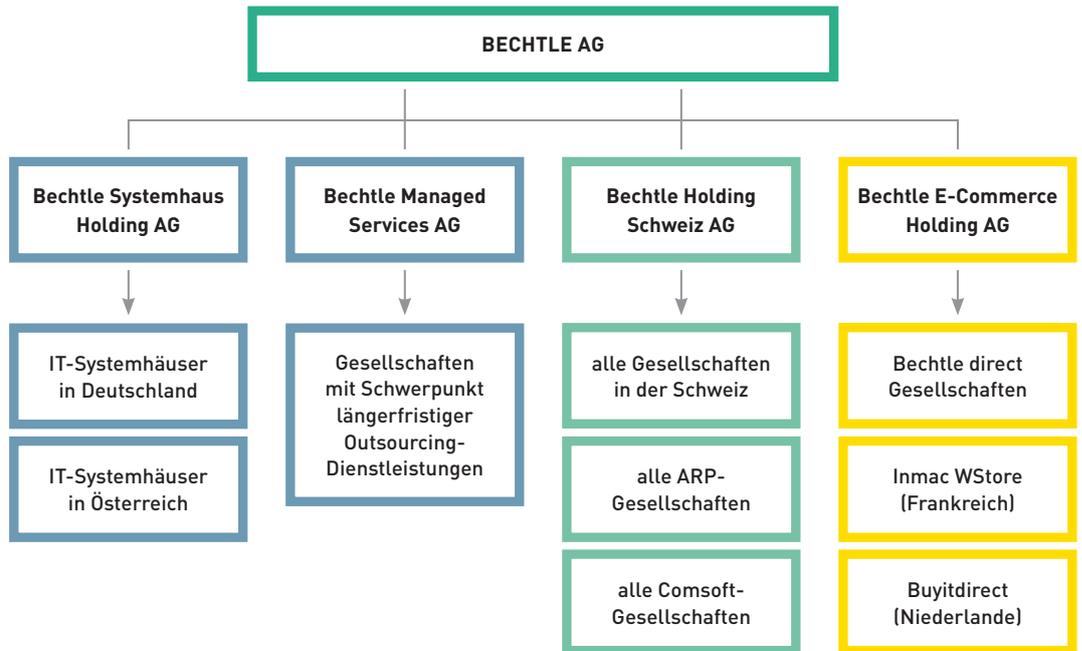
Bechtle ist das größte IT-Systemhaus Deutschlands und mit seiner Präsenz in 14 Ländern auch eines der größten IT-Unternehmen Europas. Damit ist Bechtle das einzige Unternehmen, das derart international aufgestellt ein komplettes Portfolio an Produkten und Dienstleistungen rund um die IT aus einer Hand anbietet. Wesentliche Basis unseres Erfolgs ist das Prinzip der vernetzten Dezentralität. Die Gesellschaften an den jeweiligen Standorten agieren unternehmerisch selbstständig und pflegen direkt die wichtigen Beziehungen zu unseren über 70.000 Kunden. Die Holding wiederum stellt zentrale Services kosteneffizient für alle Konzerngesellschaften zur Verfügung.

RECHTLICHE STRUKTUR

Kundenorientierung auch in der Legalstruktur. Das Prinzip der vernetzten Dezentralität und die Fokussierung auf das Kerngeschäft bei unseren regionalen Tochtergesellschaften spiegeln sich auch in unseren rechtlichen Strukturen wider: Der Bechtle Konzern agiert in einer klassischen Holdingstruktur. Die Bechtle AG übernimmt als Konzernmutter und Holding für die gesamte Unternehmensgruppe sämtliche administrativen Aufgaben wie Konzerncontrolling, Financial Services, Finanzen, Unternehmenskommunikation und Investor Relations, Zentrale IT, Human Resources und Personalentwicklung, Recht und Compliance, Mergers & Acquisitions, Marketing, Veranstaltungsmanagement sowie digitales Business. Der Holding ebenfalls zugeordnet ist die Bechtle Logistik & Service GmbH. Hier sind konzernweit die Kompetenzen Business Services, Lager/Logistik, Einkauf, Product Management Solutions, Product Management Infrastructure, Preis- & Eigenmarken-Management, Finance & Administration sowie Marketing Services gebündelt.

Direkt unterhalb der Bechtle AG befindet sich eine Ebene mit verschiedenen Holdinggesellschaften. Dort werden die Geschäftsfelder und Marken der beiden Segmente IT-Systemhaus & Managed Services sowie IT-E-Commerce zusammengefasst. Diese nehmen vermehrt Aufgaben der Geschäftsentwicklung wahr.

06. HOLDINGSTRUKTUR DER BECHTLE AG



Für eine Übersicht der Tochterunternehmen siehe Anhang, S. 203 ff.

Dieser zweiten Holdingebene sind die rechtlich selbstständigen Tochtergesellschaften zugeordnet. An allen Tochtergesellschaften hält die Bechtle AG unmittelbar oder über Beteiligungsgesellschaften 100 % der Geschäftsanteile.

Zweck dieser zweistufigen Holdingstruktur ist:

- die Entlastung der dezentral agierenden Tochtergesellschaften von administrativen und unternehmensübergreifenden Aufgaben, damit sie sich 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- und Cloud-Services, um die Auslastungen konzernweit zu optimieren, sowie
- eine klar ausgerichtete, schlanke Führungsverantwortung und -zuständigkeit, die bei der Größe der Bechtle Gruppe unabdingbar sind

Im Berichtsjahr hat der Vorstand die bestehende rechtliche Struktur des Bechtle Konzerns nicht wesentlich verändert.

MANAGEMENT

Vernetzte Dezentralität als Leitprinzip. Wichtigstes Merkmal der Managementstruktur ist die Trennung der strategischen Konzernführung durch den Vorstand von der Leitung der operativen Einheiten im Tagesgeschäft. Damit unterstreicht Bechtle das im Geschäftsmodell verankerte Prinzip der vernetzten Dezentralität. Gleichzeitig tragen wir so den umfangreichen und stetig wachsenden Leitungsaufgaben sowie dem sich sehr dynamisch entwickelnden wirtschaftlichen Umfeld Rechnung.

Als Bindeglied zwischen dem Konzernvorstand und den operativen Einheiten fungieren Bereichsvorstände: Konkret sind dies die Bereichsvorstände für den segmentübergreifenden Geschäftsbereich Public Sector und den Zentralbereich Finanzen. Die Bereichsvorstände im Segment IT-Systemhaus & Managed Services verantworten die Aktivitäten der Bechtle IT-Systemhäuser in Deutschland – unterteilt in die Regionen Nord/Ost, West, Mitte und Süd –, den Bereich Managed Services, die Anwendungslösungen sowie die Systemhausaktivitäten in der Schweiz. Im Jahr 2020 hat Bechtle zwei neue Bereichsvorstände hinzugewonnen: Mario Düll, der langjährige Geschäftsführer von Bechtle direct in Deutschland sowie in der Schweiz, übernahm zum 1. April 2020 die neu geschaffene Stelle des Bereichsvorstands IT-E-Commerce Region DACH. Zudem wechselte zum 1. November 2020 Uwe Burk von Dassault Systèmes zu Bechtle und hat seitdem die neu geschaffene Stelle des Bereichsvorstands CAD/CAM inne. Zum 1. Februar 2021 konnte mit Konstantin Ebert ein weiterer Bereichsvorstand IT-E-Commerce gewonnen werden. Er verantwortet die Geschäftstätigkeiten in den Ländern Frankreich, Großbritannien und Spanien.

An den Standorten der Bechtle Gruppe sind allein die Geschäftsführer für den Erfolg ihrer Gesellschaften verantwortlich. Über eine strikt ergebnisorientierte variable Vergütung ist jeder Geschäftsführer direkt am Erfolg seiner Gesellschaft beteiligt. Bechtle fördert und unterstützt damit das unternehmerische Denken sowie die wirtschaftliche Verantwortung an allen Standorten.

STANDORTE

Größter Standort ist die Zentrale in Neckarsulm. Die Konzernzentrale der Bechtle Gruppe befindet sich in Neckarsulm. Hier haben neben der Bechtle AG und dem Systemhaus Neckarsulm unter anderem die Logistik & Service GmbH sowie die deutschen Zwischenholdings ihren Sitz. Mit rund 2.000 Mitarbeitern ist Neckarsulm der größte Standort in unserem Konzern. Insgesamt gehören zur Bechtle AG rund 100 operative Unternehmen. Der überwiegende Teil der IT-Systemhäuser sowie Service- und Handelsgesellschaften liegt in Deutschland, gefolgt von der Schweiz. Damit ist Deutschland für Bechtle der wichtigste Ländermarkt. Rund ein Drittel der Umsätze generiert Bechtle allerdings im Ausland. Dort sind gemessen am Umsatz Frankreich, die Schweiz, die Niederlande und Österreich die wichtigsten Märkte.

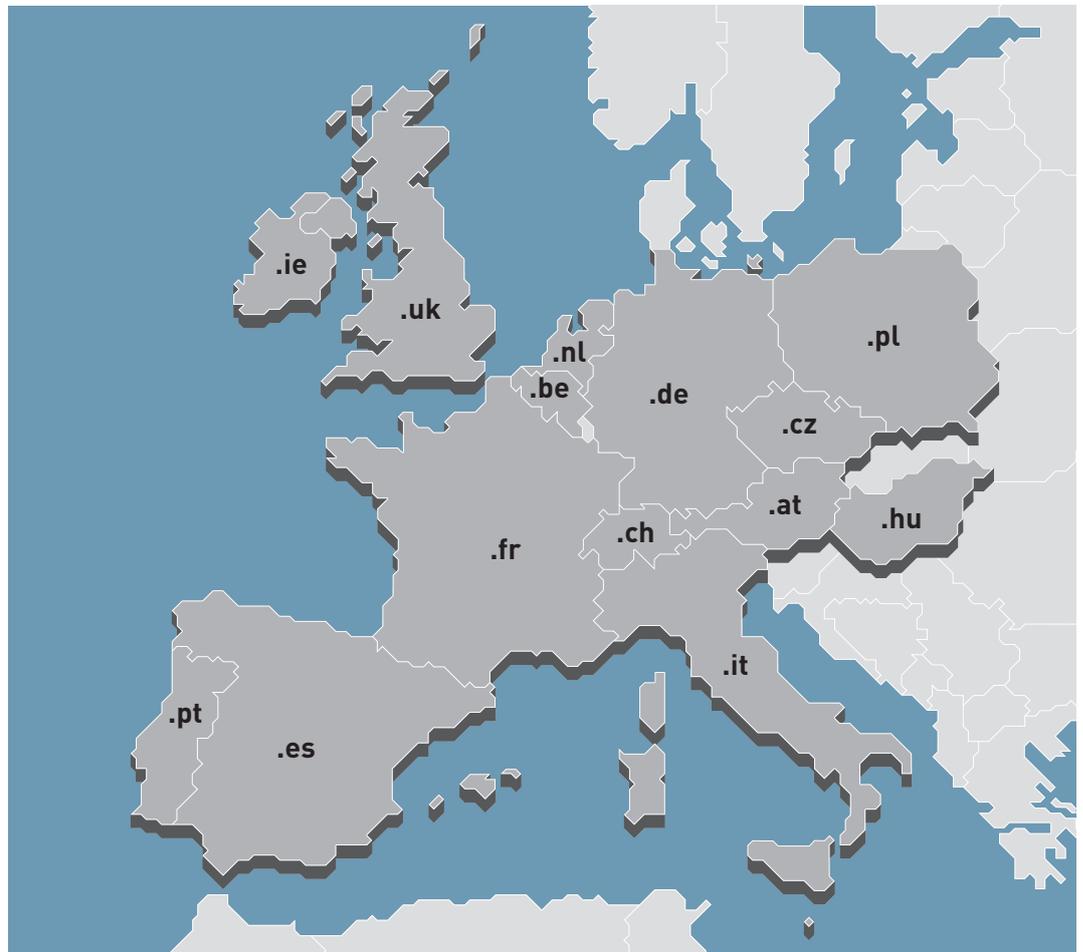


[bechtle.com/
bereichsvorstaende](https://bechtle.com/bereichsvorstaende)



Für eine Übersicht der Tochterunternehmen siehe Anhang, S. 203 ff.

07. E-COMMERCE-STANDORTE DER BECHTLE AG



Siehe
Geschäftstätigkeit, S.28 ff.

Insgesamt verfügen wir im Segment IT-E-Commerce mit der Marke Bechtle direct über Standorte in 14 europäischen Ländern. Mit der Marke ARP sind wir in sechs europäischen Ländern vertreten. Darüber hinaus betreibt ARP eine Einkaufsgesellschaft in Taiwan. Ausschließlich in Frankreich sind die Marken Comsoft direct sowie Inmac WStore aktiv. In den Niederlanden ist Bechtle zusätzlich mit der Marke Buyitdirect vertreten. Die zum 2. Januar 2020 in den Niederlanden von der Ivizi B.V. übernommenen Aktivitäten wurden in die dortige ARP integriert.



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

Drei neue Gesellschaften im Segment IT-Systemhaus. Im beratungsintensiven Dienstleistungsgeschäft des Segments IT-Systemhaus & Managed Services ist der Vor-Ort-Kontakt zum Kunden von entscheidender Bedeutung. Deshalb verfügen wir über ein flächendeckendes Netz an IT-Systemhäusern, das sich auf 75 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.

MENSCHEN BEI BECHTLE

Die COVID-19-Pandemie stellte auch die Personalarbeit bei Bechtle vor besondere Herausforderungen. Diesen begegneten wir flexibel mit weitreichenden Maßnahmen. Das Arbeiten von zu Hause musste organisiert werden, zahlreiche Veranstaltungen in den virtuellen Raum verlegt werden, neue ungewöhnliche Vorschriften mussten umgesetzt und eingehalten werden. Denn wir wissen: Nur die gemeinschaftliche Leistung aller Mitarbeitenden führt zum Erfolg. Bechtle schaffte auch im Krisenjahr die Voraussetzungen dafür.

ENTWICKLUNG DER MITARBEITERZAHLEN

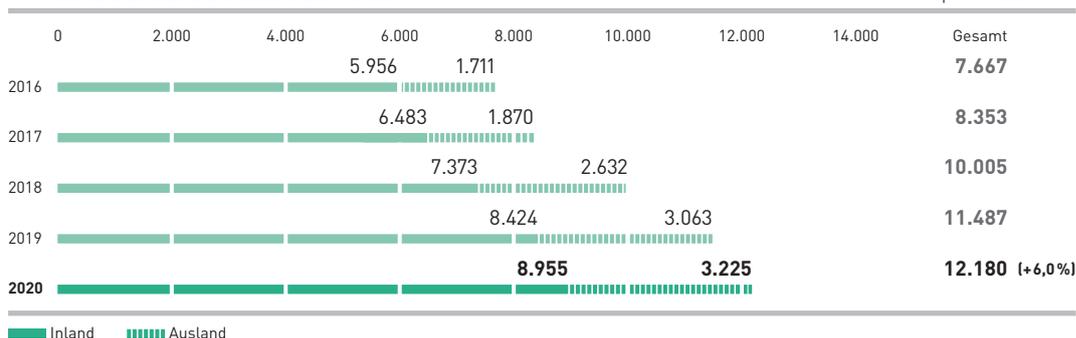

Siehe Anhang,
Menschen bei Bechtle
S. 196 f.

Belegschaft wächst auch in Krisenzeiten. Zum 31. Dezember 2020 beschäftigte Bechtle konzernweit 12.180 Mitarbeitende. Gegenüber dem Vorjahr (11.487 Mitarbeitende) erhöhte sich die Gesamtzahl der Beschäftigten um 693 Personen beziehungsweise um 6,0%. Der Anstieg der Mitarbeiterzahl ist sowohl auf Neueinstellungen als auch auf die im vergangenen Jahr getätigten Akquisitionen zurückzuführen. Durchschnittlich waren im Berichtsjahr 11.946 Mitarbeitende für Bechtle tätig (Vorjahr: 10.899); das bedeutet einen Anstieg um 1.047 Personen beziehungsweise um 9,6%.

In Deutschland arbeiteten zum Jahresende 531 Menschen mehr bei uns, das ist ein Plus von 6,3%. Im Ausland stieg die Anzahl der Beschäftigten um 162 Personen beziehungsweise 5,3%. Mehr als ein Viertel aller Mitarbeitenden waren Ende 2020 international tätig.

09. MITARBEITENDE NACH REGIONEN

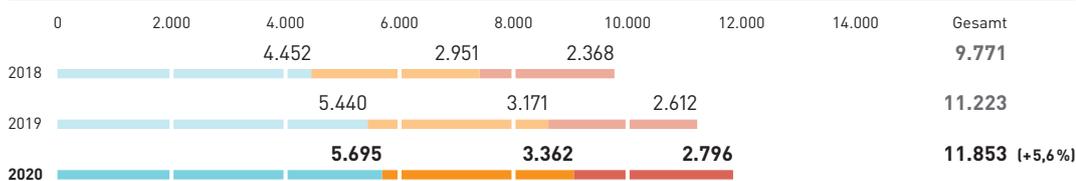
per 31. Dezember



Betrachtet man die Funktionsbereiche, so erhöhte sich die Mitarbeiterzahl in allen Bereichen ähnlich dynamisch. In der Verwaltung stieg die Zahl der Mitarbeitenden um 184 Personen beziehungsweise 7,0%, im Vertrieb arbeiteten zum Jahresende 191 beziehungsweise 6,0% mehr. Im Dienstleistungsbereich waren 255 beziehungsweise 4,7% mehr Menschen bei Bechtle beschäftigt.

10. MITARBEITENDE NACH BEREICHEN

per 31. Dezember



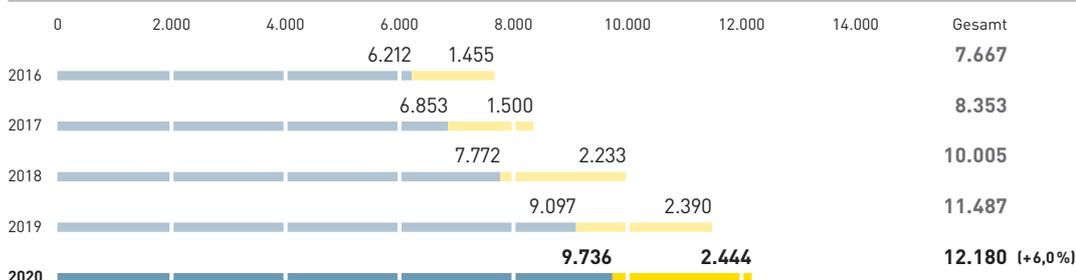
■ Dienstleistung ■ Vertrieb ■ Verwaltung

Aus Gründen der internen Kostenrechnung sind bei den Angaben der Mitarbeitenden nach Bereichen abwesende Mitarbeitende nicht berücksichtigt.

Auf Ebene der Geschäftssegmente hat sich die Zahl der Mitarbeitenden im Segment IT-Systemhaus und Managed Services um 639 Personen erhöht, das sind 7,0% mehr als im Vorjahr. Etwas moderater wuchs die Belegschaft im Segment IT-E-Commerce. Hier hat der Mitarbeiterstamm um 54 Personen beziehungsweise 2,3% zugelegt.

11. MITARBEITENDE NACH SEGMENTEN

per 31. Dezember



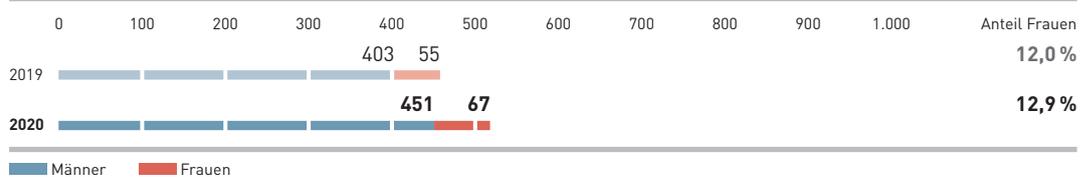
■ IT-Systemhaus & Managed Services ■ IT-E-Commerce

Wir sind überzeugt, dass Vielfalt in der Belegschaft die Teamleistung fördert und damit nachhaltig zum unternehmerischen Erfolg beiträgt. Als europaweit tätiges IT-Unternehmen verfügt Bechtle bereits heute über ein ausgewogenes Verhältnis zwischen den verschiedenen Kulturen und Nationalitäten sowie zwischen Frauen und Männern. Ende 2020 waren wie im Vorjahr rund 27% der Gesamtbeleg-

schaft weiblich. Unter den Führungskräften stieg der Frauenanteil auf 12,9%. Unter unseren Azubis finden sich 23,6% Frauen. Mit 49,4% war der Anteil der Frauen in den Zentralbereichen am höchsten, gefolgt von 39,7% im Segment E-Commerce und 21,1% im Systemhaussegment.

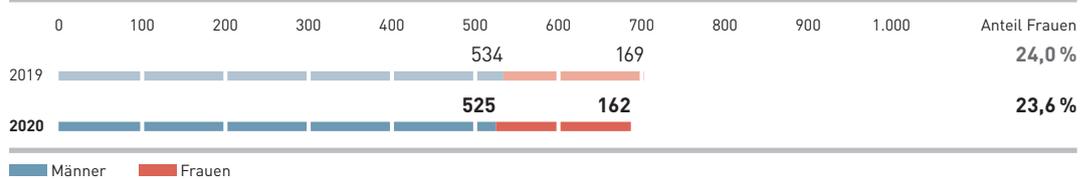
12. FÜHRUNGSKRÄFTE: ANTEIL FRAUEN/MÄNNER

per 31. Dezember



13. AUSZUBILDENDE: ANTEIL FRAUEN/MÄNNER

per 31. Dezember



Besondere Herausforderungen für die Personalarbeit. Im Berichtsjahr stand aufgrund der COVID-19-Pandemie auch die Personalarbeit vor neuen Herausforderungen. Immer wieder mussten neue gesetzliche Bestimmungen und Verordnungen kurzfristig umgesetzt und beachtet werden. Mit Beginn der Pandemie wurde auch der Bewerbungsprozess bei Bechtle umgestellt. Vorstellungsgespräche fanden überwiegend als Video- oder Telefongespräch statt und auch der Onboarding-Prozess verlief hauptsächlich virtuell. Die Bewerberzahlen gingen im März zunächst stark zurück, stiegen jedoch im Jahresverlauf auf einen neuen Rekordwert: Rund 30.000 Bewerbungen gingen im Jahr 2020 bei uns ein.

Wegen der coronabedingten Kontaktbeschränkungen wurde auch bei Bechtle vermehrt von zu Hause gearbeitet. Im Frühjahr waren rund 90% der Mitarbeitenden aus dem Homeoffice tätig. Die Umstellung verlief reibungslos. Sowohl für den Vertrieb als auch für unsere Dienstleister war es jedoch eine Herausforderung, aus dem Homeoffice heraus und unter Einhaltung der Kontaktbeschränkungen weiterhin unseren Kunden bei allen Fragen rund um deren IT zu helfen. Unsere Mitarbeitenden haben hier ein hohes Maß an Engagement und Kreativität bewiesen.

In manchen Bereichen wie der Logistik war ein Arbeiten von zu Hause nicht möglich. Hier haben unsere Teams unter erschwerten Bedingungen die Arbeitsfähigkeit von Bechtle und damit auch unserer Kunden aufrechterhalten. Als Anerkennung für das besondere Engagement und die im Berichtsjahr erbrachten außergewöhnlichen Leistungen hat der Vorstand im Dezember beschlossen, konzernweit allen Mitarbeitenden eine Prämie von 500€ auszuzahlen. In einigen dezidierten Teilbereichen, in denen die Menschen besonders stark von den erschwerten Rahmen- beziehungsweise Arbeitsbedingungen betroffen waren, wurden zusätzliche Prämien gezahlt.

In wenigen Bereichen beziehungsweise Gesellschaften musste Bechtle vor allem im ersten Halbjahr zum Instrument der Kurzarbeit greifen. Bechtle stockte das Kurzarbeitergeld freiwillig auf 90% des Gehalts auf, um seine Mitarbeitenden vor größeren finanziellen Einbußen zu bewahren.



Bewerben Sie sich
unter [bechtle.com/karriere](https://www.bechtle.com/karriere)



Coronabonus für alle
Mitarbeitenden

PERSONALAUFWAND UND GEHALTSMODELL

Anstieg des Personalaufwands leicht überproportional zur Umsatzsteigerung. Der Aufwand für Löhne und Gehälter einschließlich Sozialabgaben ist 2020 leicht überproportional zum Umsatz um 11,0% gestiegen. Die Personalaufwandsquote erhöhte sich auf 14,1%. Die Personalintensität, gemessen am Rohertrag, betrug 60,6% (Vorjahr 60,4%).

14. PERSONALKOSTEN

		2020	2019
Personal- und Sozialaufwand	Mio. €	819,5	734,4
Personal- und Sozialaufwand je Mitarbeiter/in ¹	Tsd. €	70,3	68,9
Personalaufwandsquote	%	14,1	13,7

¹ Ohne abwesende Mitarbeitende

Das Gehaltsmodell fast aller Mitarbeitenden 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 Mitarbeitenden im Dienstleistungssektor der Umsatz als Messgröße dient. In der Verwaltung bemisst sich der variable Bestandteil in der Regel nach dem Vorsteuerergebnis. Bei den Geschäftsführenden richtet sich die erfolgsabhängige Vergütung grundsätzlich nach dem Erreichen der jeweils zu Jahresbeginn festgelegten Ergebnis- und Umsatzziele.

AUS- UND WEITERBILDUNG

Mit Ausbildung dem Fachkräftemangel begegnen. Um den Bedarf an qualifizierten Nachwuchskräften zu sichern, setzt Bechtle kontinuierlich auf die Ausbildung junger Menschen. Wir verstehen Ausbildung als eine Investition in die Zukunft mit dem Ziel, dem Fachkräftemangel aktiv zu begegnen. In den vergangenen Jahren haben wir uns als gefragter Ausbildungsbetrieb für zahlreiche kaufmännische und technische Berufe etabliert. Außerdem bieten wir in Kooperation mit dualen Hochschulen die Möglichkeit zum dualen Studium in verschiedenen wirtschaftswissenschaftlichen und technischen Fachrichtungen.

Im Berichtsjahr begannen 233 junge Menschen eine Ausbildung beziehungsweise ein duales Studium in unserem Unternehmen. Insgesamt befanden sich zum Ende des Berichtsjahres 687 junge Leute in Ausbildung (Vorjahr: 703), davon 86 im Ausland. Dabei waren die technischen Ausbildungsberufe mit 363 Auszubildenden stärker vertreten als die kaufmännischen Ausbildungsberufe mit 235 jungen Leuten. 54 junge Menschen studierten in einem wirtschaftswissenschaftlichen, 35 in einem technischen Studiengang an einer dualen Hochschule. Die Ausbildungsquote in Deutschland lag mit 6,7% unter dem Vorjahreswert von 7,3%. Am Stammsitz in Neckarsulm belief sich die Ausbildungsquote auf 7,7%. Wir haben uns zum Ziel gesetzt, die Ausbildungsquote in Deutschland mittelfristig auf 10% zu erhöhen.



bechtle-azubit.de



687 Menschen
in Ausbildung

Ausbildung in Zeiten der Pandemie. Um dieses ehrgeizige Ziel zu erreichen, investiert Bechtle in ein innovatives Ausbildungsmarketing. Unsere Ausbildungsinitiative AZUBIT umfasst verschiedene, einander ergänzende Bausteine. Damit überzeugen wir Schüler von unserer zukunftsorientierten und praxisnahen Ausbildung, in der man schnell Verantwortung übernehmen und seine Ideen einbringen kann. Zahlreiche Schülerinnen und Schüler nutzen außerdem das große Angebot von Schülerpraktika. Die Kooperation mit Schulen ist eine weitere Möglichkeit, um 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 in unserem Unternehmen und bauen einen persönlichen Kontakt zu den jungen Menschen auf. Zusätzlich nutzen wir zahlreiche Recruitingevents, um uns als Ausbildungsbetrieb zu präsentieren. Für das besondere Engagement für Studierende, Absolventen und Talente der Mathematik, Informatik, Naturwissenschaft und Technik erhielt Bechtle im Berichtsjahr erneut das Arbeitgebersiegel „MINT Minded Company“.



Um den Einstieg in unser Unternehmen und den Berufsalltag zu erleichtern, nehmen alle Auszubildenden an der zweitägigen Einführungsveranstaltung MIKADO teil. Hier 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. Ein besonderes Highlight für unsere Auszubildenden ist das Bechtle Azubi-Camp. Daran nehmen alle Auszubildenden im ersten Ausbildungsjahr teil, um mehr über Bechtle und die Bechtle Kultur zu erfahren und ihr Netzwerk unter den Auszubildenden zu stärken. Es spricht für den Erfolg der Maßnahmen, dass wir nahezu allen Auszubildenden und dual Studierenden einen Übernahmevertrag anbieten können.

Eine Ausbildung bei Bechtle bietet vielfältige Möglichkeiten in technischen und kaufmännischen Bereichen. Die Auszubildenden und dual Studierenden finden nach erfolgreichem Abschluss fast immer ihren Platz bei Bechtle – und qualifizieren sich oft noch weiter.

Janik Last, Dualer Student –
BWL Handel, Bechtle Logistik Neckarsulm

Lena Heller, Duale Studentin –
International Business, Bechtle AG

Lisa Ballert, Ausbildung
IT-Systemkauffrau, Bechtle AG



Die meisten Veranstaltungen und Angebote für die jungen Leute konnten im vergangenen Jahr corona-bedingt nicht in der gewohnten Art und Weise stattfinden. Vieles wurde jedoch sehr schnell in den virtuellen Raum verlegt. Dort gab es ein großes Angebot an Workshops, Live Talks, Bildungsmessen und Hochschulveranstaltungen, an denen sich Bechtle rege beteiligte. Zu Jahresbeginn sowie in den späten Sommermonaten konnten wir einige Präsenzveranstaltungen wie Schülerpraktika und Schul-klassenbesuche oder auch das Azubi-Camp zumindest in kleinen Gruppen durchführen.

Virtuelles Fort- und Weiterbildungsangebot ausgeweitet. Die bereits 1999 gegründete Bechtle Akademie ergänzt die individuelle Ausbildung an den Konzernstandorten und bietet allen Mitarbeitenden ein umfassendes Qualifizierungsprogramm. Dieses reicht von laufenden Fortbildungsmaßnahmen über den Erwerb zusätzlicher Qualifikationen bis hin zu themenübergreifenden Seminaren. Auch die monatlichen Einführungsveranstaltungen für neue Mitarbeitende liegen in der Verantwortung der Bechtle Akademie. Organisatorisch sind die Aktivitäten der Akademie dem Bereich Personalentwicklung zugeordnet. Dessen Aufgabe besteht insbesondere darin, das angestrebte Wachstum des Bechtle Konzerns durch geeignete Maßnahmen im Rahmen der strategischen Personalentwicklung zu unterstützen. Im Berichtsjahr 2020 führte die Bechtle Akademie 190 Präsenzveranstaltungen und ab dem Frühjahr über 250 Online-Veranstaltungen mit insgesamt rund 5.000 Teilnehmern durch. Darüber hinaus stehen allen Mitarbeitenden die Seminare der Bechtle Schulungszentren zur Verfügung – ein integraler Bestandteil der Bechtle Systemhäuser.

Wir wollen die Qualität der Weiterbildungsangebote und damit die Kompetenz aller Mitarbeitenden kontinuierlich verbessern. Daher bieten wir neben den Präsenzveranstaltungen der Akademie das Lernmanagementsystem iLEARN an – eine konzernweit genutzte Onlineweiterbildungsmöglichkeit mit breit gefächertem Themenspektrum. Damit verfügen wir sowohl für Neueinsteiger als auch für Professionals über ein zielgruppenspezifisches Schulungsangebot. Die Kurse stehen in bis zu zehn Sprachen für alle europäischen Länder zur Verfügung. Jeder Bechtle Mitarbeitende hat Zugang zu diesem System. 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 eine höhere Teilnehmerzufriedenheit bedingt durch das Lernen nach eigenem Rhythmus. Zudem verringern wir den Emissionsausstoß und senken die Kosten schulungsbedingter Geschäftsreisen. Im Berichtsjahr hat es sich bewährt, dass wir bereits in der Vergangenheit auf solche digitalen Formen der Weiterbildung gesetzt haben. Neben den Lerninhalten nutzten wir iLEARN in den vergangenen Monaten auch für die Verbreitung von wichtigen Informationen zu Pandemievorschriften, beispielsweise die Maskenpflicht oder Arbeitsschutzstandards.

IT-Business-Architekten-Programm trifft den Bedarf. Das zertifizierte Bechtle IT-Business-Architekten-Programm wurde 2012 ins Leben gerufen, um den zunehmenden Anfragen unserer Kunden nach IT-Beratung und IT-strategischer Unterstützung gerecht zu werden. In diesem Programm lernen die Mitarbeitenden, langfristige IT-Strategien zu erarbeiten, die an den Bedürfnissen der Geschäftsentwicklung der Kunden ausgerichtet sind. Mittlerweile sind 60 zertifizierte Architekten in 28 Gesellschaften im Einsatz.



iLearn: weniger Reisen,
weniger Emission,
höhere Zufriedenheit



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

Traineeprogramm erhält erneut Qualitätssiegel. Engagierten und IT-affinen Berufseinsteigern bietet Bechtle ein attraktives Traineeprogramm mit den Schwerpunkten „Vertrieb Industrie“, „Vertrieb Öffentliche Auftraggeber“ und „IT System Engineering/IT Consulting“ an. Dieses war auch im Jahr 2020 wieder erfolgreich und erhielt nach einer intensiven Qualitätsprüfung durch das Trendence Institut in Zusammenarbeit mit der Ludwig-Maximilians-Universität München zum neunten Mal in Folge das Traineesiegel „Karriereförderndes & faires Trainee-Programm“. Insgesamt starteten rund 60 Trainees ihre Karriere bei Bechtle.



Weitere Informationen
zur Personalarbeit unter
bechtle.com/nachhaltigkeit

Führungsinitiative gestartet. Um auch in Zukunft strategisch wichtige Führungspositionen aus den eigenen Reihen besetzen zu können, hat die Personalentwicklung zwei Entwicklungsprogramme für Führungskräfte etabliert. Das Junior Management Programm wird seit 2013 jährlich für Mitarbeitende angeboten, die noch keine oder erste Führungsaufgaben wahrnehmen und weitergehendes Führungspotenzial zeigen. Der Schwerpunkt dieses Programms liegt auf der Mitarbeiterführung. Das General Management Programm (GMP) startete erstmals 2011 mit dem Schwerpunkt Unternehmensführung. Es zielt darauf ab, Führungskräfte mit weitergehendem Potenzial für Positionen mit General-Management-Aufgaben zu qualifizieren. In beiden Programmen werden die Mitarbeitenden gemeinsam auf die Übernahme neuer Verantwortung vorbereitet. Sie erhalten darüber hinaus vielfältige individuelle Austausch- und Unterstützungsangebote, wie zum Beispiel ein Mentoring mit erfahrenen Führungskräften. Alle Personalentwicklungsprogramme fördern den intensiven Austausch unter den Teilnehmenden und innerhalb des gesamten Unternehmens mit dem Ziel, Wissen und Erfahrungswerte zu teilen und voneinander zu lernen. Es ist erfreulich, dass es uns immer wieder gelingt, Führungspositionen mit Teilnehmenden des GMP zu besetzen.

Ein besonderer Schwerpunkt im Jahr 2020 lag auf dem Thema Führung. In einer breit aufgelegten Führungsinitiative wurden die Bechtle Führungsleitlinien überarbeitet, eine Leadership-Plattform mit Zugriff für alle Mitarbeitenden im Konzern etabliert und Führungstrainings für Führungskräfte konzipiert und durchgeführt. Die Führungsinitiative ist über einen Zeitraum von mehreren Jahren angelegt. Ziel ist es, die Führungsfähigkeiten weiter zu verbessern, um so einen wichtigen Beitrag zur Realisierung der Vision 2030 zu leisten.



Befragung zur
Mitarbeiterzufriedenheit
konzernweit gestartet

Im Sommer 2020 startete zudem die konzernweite Mitarbeiterzufriedenheitsbefragung, an der alle Gesellschaften der Bechtle Gruppe teilnehmen. Der erste Durchlauf soll im laufenden Geschäftsjahr beendet werden. Wir planen künftig eine Wiederholung der Befragung im Zweijahresrhythmus.

AKTIE

Das Börsenjahr 2020 war aufgrund der COVID-19-Pandemie durch eine hohe Volatilität gekennzeichnet. Trotzdem konnten die Aktienmärkte letztlich auf das Jahr gesehen größtenteils zulegen. Auch für die Bechtle AG verlief das Jahr äußerst turbulent. Insgesamt verzeichnete der Kurs der Bechtle Aktie im Jahresverlauf aber ein deutliches Plus von 42,5% und übertraf damit die deutschen Leitindizes um ein Vielfaches. Die Marktkapitalisierung überschritt im Februar erstmals den Börsenwert von 6 Mrd.€, im Juli die Schwelle von 7 Mrd.€ und Ende November schließlich die 8-Mrd.-€-Marke. All dies belegt das anhaltende Vertrauen der Anleger in Bechtle auch gerade in unsicheren Zeiten.

AKTIENMARKT

Börsenjahr mit vielen Schwankungen. Nach dem Rekordjahr 2019 starteten die Börsen sehr optimistisch in das Jahr 2020. Schnell bestimmte jedoch die COVID-19-Pandemie weltweit das Geschehen. Dazu kamen geopolitische Ereignisse wie die Wahlen in den USA und die Ungewissheit über die konkrete Ausgestaltung des Brexit. Der DAX verzeichnete zu Jahresanfang noch ein Rekordhoch, erlebte aber von Ende Februar bis Mitte März den schnellsten Rückgang seiner Geschichte. Fast genauso spektakulär war dann aber auch die Erholung im weiteren Jahresverlauf.

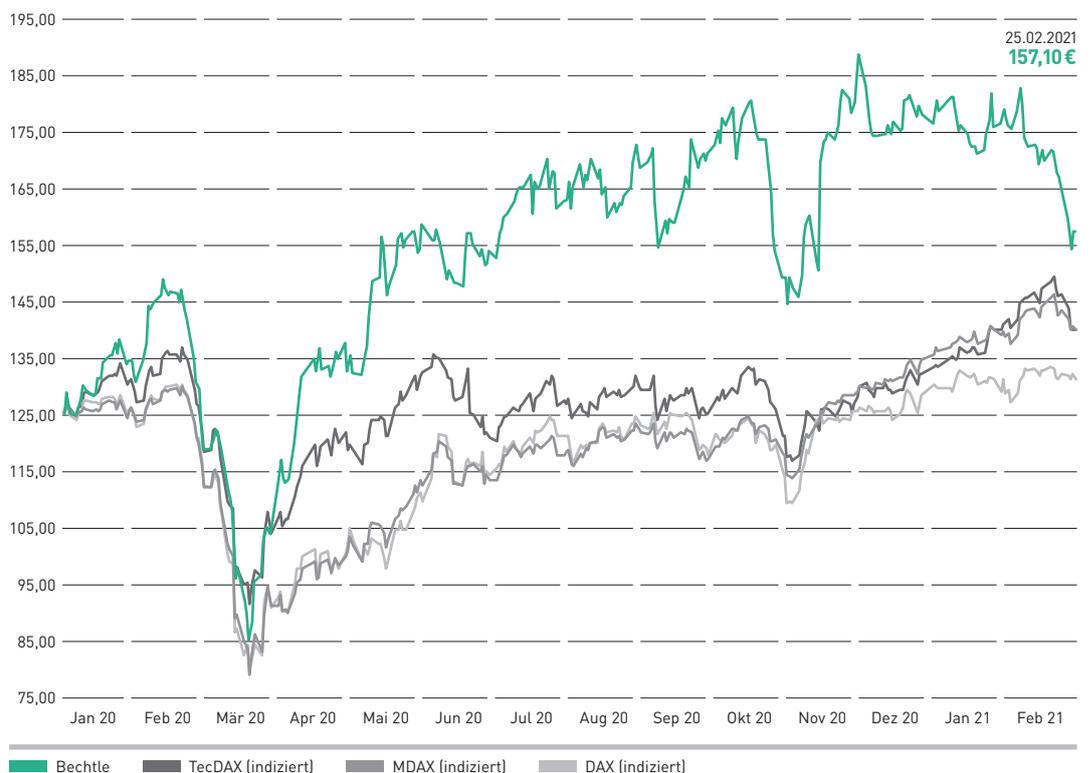
Im November hellte sich die Stimmung mit dem Sieg von Joe Biden in der Präsidentschaftswahl der USA und den Fortschritten in der Impfstoffentwicklung vollends auf. Den Börsen wurde der beste November seit langem beschert. Nach Tiefständen im März haben zum Jahresende hin zahlreiche Aktienmärkte ihre Verluste mehr als wettgemacht. Insgesamt stieg der DAX im Berichtsjahr um 3,5%, der MDAX legte um 8,8% zu und der TecDAX verzeichnete einen Zuwachs von 6,6%.

KURSENTWICKLUNG

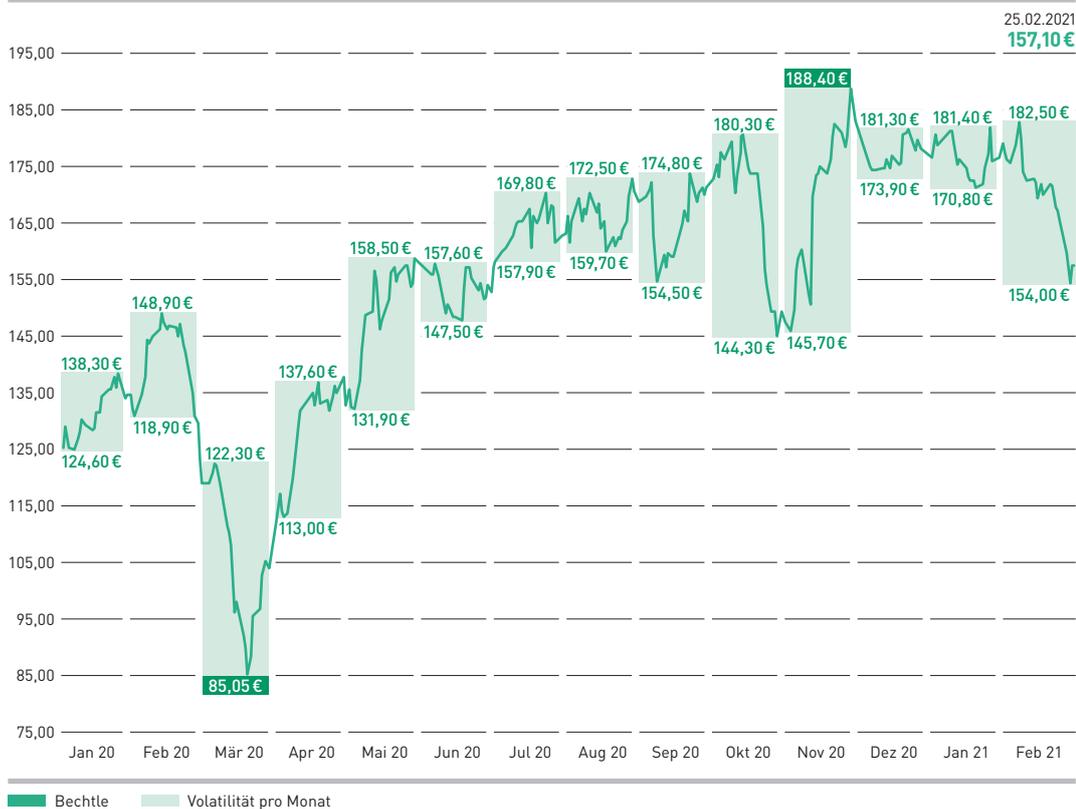
Bechtle Aktie mit sehr starker Performance. Das Jahr begann für die Bechtle Aktie erfolgversprechend. Ausgehend vom Schlusskurs des 31. Dezember 2019 bei 125,20€ stieg der Aktienkurs kontinuierlich und erreichte im Februar immer wieder neue Höchstwerte. Ab Ende Februar waren jedoch die Folgen der COVID-19-Pandemie in einer kontinuierlichen Abwärtsbewegung erkennbar. Mitte März verzeichnete die Bechtle Aktie bei 85,05€ ihr Jahrestief. Sehr schnell stieg der Aktienkurs jedoch wieder stark an und erzielte ab Mai zahlreiche Höchstwerte. Eine stabile Seitwärtsbewegung, bei der sich der Kurs um 160€ bewegte, kennzeichnete die Sommermonate. Die zweite COVID-19-Welle im Herbst führte nur kurzzeitig zu Kursrückgängen. Am vorletzten Handelstag im November erreichte unser Papier mit 188,40€ sogar ein neues Allzeithoch und damit auch den Höchststand für das Jahr 2020. Die Bechtle Aktie schloss am 31. Dezember bei 178,40€ und übertraf mit einem Plus von 42,5% alle Erwartungen für das turbulente Pandemiejahr.

15. DIE BECHTLE AKTIE – KURSENTWICKLUNG JANUAR 2020 BIS FEBRUAR 2021

in €



16. DIE BECHTLE AKTIE – HÖCHST- UND TIEFSTKURSE JANUAR 2020 BIS FEBRUAR 2021 in €



Den aktuellen Aktienkurs finden Sie unter [bechtle.com/aktie](https://www.bechtle.com/aktie)

Der Börsenwert unseres Unternehmens stieg parallel zur positiven Kursentwicklung. Am 5. Februar 2020 überschreitet die Marktkapitalisierung von Bechtle erstmals die Schwelle von 6 Mrd. € und am 13. Juli 2020 erstmals die 7 Mrd. €. Am 30. November 2020 erreichte Bechtle sogar den Börsenwert von 8 Mrd. €. Zum Jahresende lag die Marktkapitalisierung bei 7.492,8 Mio. €. Im MDAX-Ranking der Deutschen Börse rückte Bechtle zum 31. Dezember 2020 auf Rang 51 vor und verbesserte sich damit um fünf Plätze. Im TecDAX belegte Bechtle Rang 8 (Vorjahr: Rang 10).

17. HANDELSDATEN DER BECHTLE AKTIE

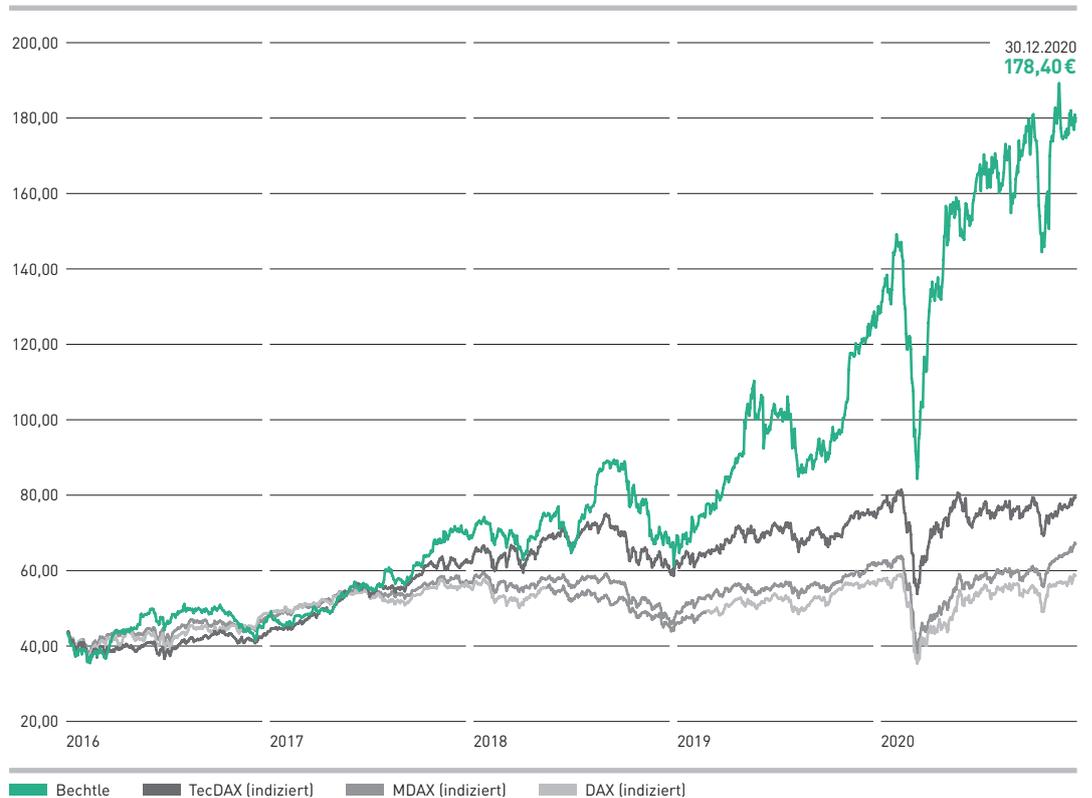
		2020	2019	2018	2017	2016
Schlusskurs Jahresende	€	178,40	125,20	67,85	69,52	49,41
Performance	%	+42,5	+84,5	-2,4	+40,7	+12,2
Höchstkurs (Schlusskurs)	€	188,40	127,60	89,90	72,71	52,28
Tiefstkurs (Schlusskurs)	€	85,05	62,30	63,85	46,50	36,85
Marktkapitalisierung – total ¹	Mio. €	7.492,8	5.258,4	2.849,7	2.919,8	2.075,2
Durchschnittlicher Umsatz je Handelstag ²	Stück	140.482	106.634	101.037	45.637	30.515
Durchschnittlicher Umsatz je Handelstag ²	€	20.657.614	9.980.675	7.668.425	3.604.891	2.789.577

¹ Zum Jahresende² Alle deutschen Börsen

Die gute Entwicklung des Aktienkurses macht sich auch beim durchschnittlichen Börsenumsatz bemerkbar. Dieser hat sich mit 20.657,6 Tsd. € gegenüber dem Vorjahr mehr als verdoppelt. Und auch das Handelsvolumen gemessen in Stückzahlen legte weiter zu. Durchschnittlich wurden pro Tag 140.482 Bechtle Aktien gehandelt (Vorjahr: 106.634). Demzufolge kletterte Bechtle im Dezember-Ranking der Deutschen Börse beim Börsenumsatz im MDAX auf Platz 53 (Vorjahr: Platz 75). Im TecDAX rückte Bechtle auf Platz 10 vor (Vorjahr: Platz 20).

18. DIE BECHTLE AKTIE – KURSENTWICKLUNG 2016 BIS 2020

in €

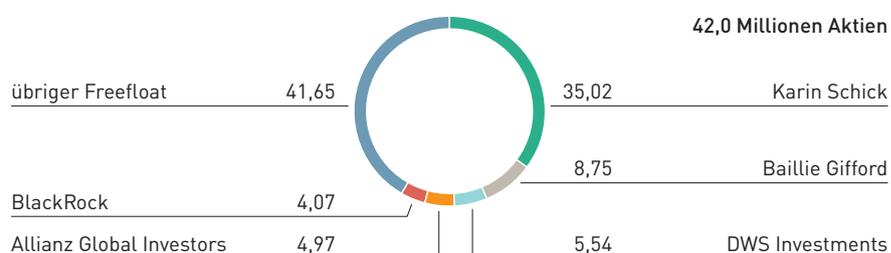


AKTIONÄRSSTRUKTUR

Verlässliche Aktionärsstruktur. Größte Anteilseignerin an der Bechtle AG ist weiterhin Karin Schick mit 35,02 % der Anteile. Hierbei sind auch Aktien der Schick GmbH berücksichtigt, deren Gesellschafterin Karin Schick ist, sowie Aktien ihres Sohnes. Der Streubesitz betrug zum Ende des Berichtsjahres 64,98 %. Er verteilt sich auf eine breite Anlegerschaft aus privaten und institutionellen Investoren aus dem In- und Ausland. Darunter sind auch größere Investoren wie Baillie Gifford mit 8,75 % und DWS Investments mit 5,54 %.

19. AKTIONÄRSSTRUKTUR

in %



Stand: 31. Dezember 2020

DIVIDENDE

Elfte Dividendenerhöhung in Folge. Seit dem Börsengang im Jahr 2000 betreibt Bechtle eine auf Kontinuität ausgerichtete aktionärsfreundliche Dividendenpolitik und schüttet ohne Unterbrechung jährlich Gewinne an die Aktionäre aus. Außerdem wird die Dividende regelmäßig erhöht. Einen Rückgang hat es bei Bechtle noch nie gegeben – auch dies ist Ausdruck der Zuverlässigkeit der Ausschüttungspolitik der Bechtle AG, die stark an den Interessen der Aktionäre ausgerichtet ist.

Auch unter den außergewöhnlichen Umständen im Jahr 2020 erzielte die Bechtle AG sehr gute Ergebnisse. Vorstand und Aufsichtsrat sind daher übereingekommen, der Hauptversammlung für das Geschäftsjahr 2020 eine Dividende von 1,35 € pro Anteilsschein vorzuschlagen. Dies wäre die elfte Erhöhung in Folge. Vorbehaltlich der Zustimmung durch die Hauptversammlung entspricht der Ausschüttungsvorschlag einer Anhebung der Dividende um 12,5 %. Im Vorjahr hat die Bechtle AG eine Dividende von 1,20 € je Aktie ausgeschüttet.

Zum 31. Dezember 2020 lag die Anzahl dividendenberechtigter Aktien bei 42.000.000 Stück. Daraus ergibt sich eine Ausschüttungssumme für das Geschäftsjahr 2020 von 56,7 Mio. €. Die Ausschüttungsquote belief sich demnach auf 29,4 % des Konzernergebnisses nach Steuern (Vorjahr: 29,6 %). Die Dividendenrendite läge bezogen auf den Jahresschlusskurs unserer Aktie bei 0,8 % (Vorjahr: 1,0 %).

ERGEBNIS JE AKTIE

Ergebnis je Aktie liegt 12,9% über Vorjahr. Mit den operativen Ergebnisverbesserungen stieg auch entsprechend das Ergebnis je Aktie (EPS). Bei 42 Millionen Aktien und einem Nachsteuerergebnis von 192,5 Mio. € lag das EPS bei 4,58 € und damit 12,9% über dem Vorjahr (Vorjahr: 4,06 €).

20. AKTIENKENNZAHLEN

 Für weitere Kennzahlen siehe Mehrjahresübersicht, S. 228

		2020	2019	2018	2017	2016
Dividendenberechtigte Aktien ¹	Stück	42.000.000	42.000.000	42.000.000	42.000.000	21.000.000
Ergebnis je Aktie	€	4,58	4,06	3,27	2,73	4,92
Ausschüttungssumme	Mio. €	56,7 ²	50,4	42,0	37,8	31,5
Ausschüttungsquote	%	29,4 ²	29,6	30,6	33,0	30,5
Bardividende je Aktie	€	1,35 ²	1,20	1,00	0,90	1,50
Dividendenrendite ¹	%	0,8 ²	1,0	1,5	1,3	1,5
Kurs-Gewinn-Verhältnis ¹		38,9	30,8	20,8	25,5	20,1

¹ Zum Jahresende

² Vorbehaltlich der Zustimmung durch die Hauptversammlung

HAUPTVERSAMMLUNG

Reges Interesse an erster virtueller Hauptversammlung. Die 20. Hauptversammlung der Bechtle AG fand aufgrund der COVID-19-Pandemie erstmals virtuell, am Firmensitz der Bechtle AG in Neckarsulm, statt. Die Aktionärinnen und Aktionäre oder deren Bevollmächtigte konnten die Hauptversammlung am 27. Mai 2020 über ein Online-Portal live verfolgen und dort auch ihre Aktionärsrechte ausüben. Das Interesse war groß. In der Spitze zählten wir 350 Teilnehmende, die rund 79% des Grundkapitals repräsentierten. Dies entspricht in etwa einer Beteiligung wie auch bei einer Präsenzhauptversammlung zu erwarten gewesen wäre. Alle Tagesordnungspunkte wurden mit großer Mehrheit angenommen. Dies unterstreicht das hohe Vertrauen in Vorstand und Aufsichtsrat.

KAPITALMARKT

 [bechtle.com/analysteneinschaetzungen](https://www.bechtle.com/analysteneinschaetzungen)

Bechtle hält aktiv Kontakt zu Analysten. 14 Häuser berichteten 2020 in ausführlichen Studien und aktuellen Kurzanalysen über Bechtle: Baader Bank, Bankhaus Lampe, Berenberg, Commerzbank, Deutsche Bank, DZ Bank, Hauck & Aufhäuser, Jefferies, Kepler Cheuvreux, Landesbank Baden-Württemberg, Metzler, Stifel, M. M. Warburg und die Quirin Privatbank. HSBC Deutschland stellte die Coverage im März 2020 ein. Jefferies startete im April 2020 mit regelmäßigen Analysen über unser Haus. Zum Jahresende 2020 stellte das Bankhaus Lampe aufgrund der Übernahme durch Hauck & Aufhäuser die Coverage ein. Mit allen Häusern steht Bechtle in regelmäßigem, konstruktivem Dialog. Dieser wird durch Besuche von Analysten am Unternehmenssitz sowie die Teilnahme an verschiedenen Konferenzen und Roadshows intensiviert.

Auf immer mehr Roadshows gefragt. Im Rahmen unserer intensiven Investor-Relations-Tätigkeiten stehen wir in kontinuierlichem Austausch mit allen interessierten Kapitalmarktteilnehmern. Auch 2020 gab es zahlreiche Kontakte zu bestehenden und potenziellen Investoren. Aufgrund des Infektionsgeschehens fanden die Kontakte vornehmlich virtuell statt.

Auf insgesamt 19 Roadshows und Investorenkonferenzen informierten wir 2020 in Einzel- und Gruppengesprächen über die wirtschaftliche Situation, die Unternehmensstrategie und die Zukunftsaussichten unseres Unternehmens. Aufgrund der COVID-19-Pandemie fanden nur zwei Konferenzen als Präsenzveranstaltung statt.

Darüber hinaus ist der persönliche Kontakt mit Privatanlegern sehr wichtig für Bechtle. Über die Hauptversammlung hinausgehende Einblicke erhalten Aktionäre im Rahmen der Aktionärstage – mit einer Präsentation, einer Führung durch das Gebäude und bei persönlichen Gesprächen. Leider konnten wir auch diese Möglichkeit zum Austausch mit unseren Aktionärinnen und Aktionären 2020 nicht nutzen, planen es aber für die Zukunft, soweit möglich, weiter ein.

Es ist für uns außerdem selbstverständlich, alle Kapitalmarktteilnehmer transparent, umfassend und zeitnah über alle wesentlichen Ereignisse in unserem Unternehmen zu informieren. Wir stellen deshalb auf unserer Website stets aktuelle Unternehmensinformationen wie Präsentationen, Finanzberichte sowie Pressemeldungen und Ad-hoc-Mitteilungen zur Verfügung.

Sollten Sie weitere Informationen wünschen, besuchen Sie unsere Website oder nehmen Sie Kontakt zu uns auf.



bechtle.com/ir



Siehe Impressum,
S. 240



Ein großer Vorteil: Öffentliche Kunden investieren auch in Krisenzeiten – wie 2020 gesehen.

Steven Handgräteringer, Leitung
Public Sector, Bechtle AG

Johanna Merklein, Leitung
Organisation und Kommunikation
Public Sector, Bechtle AG

Ammad Ahmend Malik, Technical
Consultant, Public Sector, Bechtle AG

v. l. n. r.

CORPORATE GOVERNANCE

Eine verantwortungsvolle Unternehmensführung war für Bechtle schon von der Gründung an selbstverständlich. Dabei galt und gilt es, den Interessen der verschiedenen Anspruchsgruppen wie Mitarbeitenden, Kunden, Lieferanten, Anteilseignern, aber auch der Gesellschaft bestmöglich gerecht zu werden. Oberstes Ziel ist dabei immer das profitable Wachstum des Unternehmens.

Bechtle hat über viele Jahre an dieser Stelle im Geschäftsbericht über die Corporate Governance im Unternehmen berichtet. Dabei haben wir uns an den Empfehlungen und Anregungen des Deutschen Corporate Governance Kodex (DCGK) orientiert. Schon immer haben wir aber auch eigene, den spezifischen Gegebenheiten der Bechtle AG geschuldete Überlegungen zur verantwortungsvollen Unternehmensführung eingebracht. Der Deutsche Corporate Governance Kodex wurde in seiner Neufassung vom 16. Dezember 2019, die am 20. März 2020 in Kraft trat, grundlegend geändert. Ziel ist es, das deutsche System der Corporate Governance transparent und nachvollziehbar zu machen. Unter anderem sieht die Neufassung des Kodex vor, dass künftig das zentrale Dokument zum Bericht über die Corporate Governance die „Erklärung zur Unternehmensführung“ sein soll. Diese Erklärung veröffentlicht die Bechtle AG seit jeher im Internet und wird dies auch künftig so handhaben. Sämtliche Informationen zur Corporate Governance finden Sie daher nun an dieser Stelle, so auch beispielsweise die Entsprechenserklärung nach § 161 AktG, die Vorstand und Aufsichtsrat zuletzt am 31. Januar 2021 abgegeben haben und auf die wir ergänzend zur nachfolgenden Darstellung verweisen.


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

Nachfolgend beschreiben wir die Grundzüge des Vergütungssystems des Vorstands, die zukünftig dann ausschließlich in der Erklärung zur Unternehmensführung erläutert werden.

Der Aufsichtsrat hat sich im Berichtsjahr ausführlich mit der Vorstandsvergütung und dem zugrundeliegenden Vergütungssystem befasst und in seiner Sitzung am 17. März 2021 ein dem § 87a AktG entsprechendes und die aktuellen Empfehlungen des DCGK berücksichtigendes System zur Vergütung der Vorstandsmitglieder beschlossen. Im Folgenden berichten wir über das Vergütungssystem, wie es im Berichtsjahr 2020 noch Bestand hatte.

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 beim Vorstandsvorsitzenden auf drei Jahre und bei den übrigen Vorstandsmitgliedern im Grundsatz auf vier Jahre angelegten langfristigen Komponente zusammensetzt.

Hinsichtlich des Vorstandsvorsitzenden war im Berichtsjahr Kriterium zur generellen Bemessung der kurzfristigen variablen Vergütung das Ergebnis vor Steuern auf Konzernebene („Konzern-EBT“) sowie im Bereich der langfristigen Vergütungskomponente eine Mindestverzinsung des Eigenkapitals. Die langfristige Komponente hat sich zu aktuell 80 % an der organischen Entwicklung und zu 20 % an der Entwicklung inklusive Akquisitionen bemessen. Darüber hinaus liegt es im Ermessen des Aufsichtsrats, dem Vorstand eine Sondertantieme zu gewähren.

Hinsichtlich der übrigen Vorstandsmitglieder wurde das Vergütungssystem bereits mit Wirkung zum 1. Januar 2020 angepasst. Finanzielle Kriterien zur Bemessung der kurzfristigen variablen Vergütung sind seitdem das Konzern-EBT sowie das EBT der vom Vorstandsmitglied verantworteten Segmentebene („Segment-EBT“). Konzern-EBT und Segment-EBT sind jeweils mit 50% gewichtet. Des Weiteren wird die kurzfristige variable Vergütung durch die Erreichung nichtfinanzieller Leistungskriterien, etwa Nachhaltigkeit, Arbeitnehmerbelange, Führung und Governance beeinflusst. Die langfristige Komponente bemisst sich nach zwei jeweils mit 50% gewichteten finanziellen Leistungskriterien, dem Konzernumsatz und dem Konzern-EBT. Die Grundvergütung trägt zwischen rund 46% und rund 48% zur Ziel-Gesamtvergütung bei. Die variablen Vergütungsbestandteile tragen zwischen rund 54% und rund 52% zur Ziel-Gesamtvergütung bei.

Versorgungszusagen der Gesellschaft gegenüber Vorstandsmitgliedern hat es im Berichtsjahr wie in der Vergangenheit nicht gegeben.

Die Bechtle AG weist die Vergütung des Vorstands individualisiert und weiterhin unter Verwendung der Mustertabellen des DCGK a. F. aus. Diese Angaben erfolgen im Anhang.

Die Vorstandsmitglieder erhalten als Nebenleistung zur Vorstandsvergütung jeweils ein der Position angemessenes Dienstfahrzeug, das auch privat genutzt werden darf.

Darüber hinaus sieht der bestehende Dienstvertrag des Vorstandsvorsitzenden im Fall der berechtigten Ausübung des ihm zustehenden Sonderkündigungsrechts bei einem Change of Control die Zahlung einer einmaligen Entschädigung vor, für die eine Obergrenze von drei Jahresvergütungen vereinbart ist.

ÜBERNAHMERECHTLICHE ANGABEN

Im Folgenden sind die nach § 315a HGB geforderten Angaben dargestellt:

Zum 31. Dezember 2020 betrug das Grundkapital der Gesellschaft 42 Mio. € und war in 42.000.000 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](https://bechtle.com/aktionaersstruktur)

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

Karin Schick, Gaildorf, Deutschland: 35,02 %, davon 28,83 % direkt und 6,19 % indirekt. Änderungen bis zum Tag der Berichterstellung am 1. März 2021 haben sich nicht ergeben.

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

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

Die Bestellung und die Abberufung von Vorstandsmitgliedern sind in den §§ 84f. 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](https://bechtle.com/satzung)

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



Siehe Anhang,
Gezeichnetes Kapital,
S. 156

Der Vorstand ist gemäß §§ 202 ff. AktG ermächtigt, das Grundkapital der Gesellschaft mit Zustimmung des Aufsichtsrats bis zum 11. Juni 2023 durch Ausgabe neuer, auf den Inhaber lautender Aktien gegen Bar- oder Sacheinlagen um bis zu insgesamt 14 Mio. € zu erhöhen (Genehmigtes Kapital gemäß Ziffer 4.3 der Satzung). Nähere Angaben hierzu finden sich im Anhang.

Der Erwerb eigener Aktien ist ausschließlich nach Maßgabe von § 71 Abs. 1 AktG zulässig. Der Vorstand verfügt durch Beschluss der Hauptversammlung vom 27. Mai 2020 über eine Ermächtigung zum Erwerb eigener Aktien gemäß § 71 Abs. 1 Nr. 8 AktG. Die Ermächtigung gilt bis zum 26. Mai 2025. Der Erwerb von eigenen Aktien muss über die Börse oder im Rahmen eines an alle Aktionäre gerichteten 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 einem vergleichbaren Nachfolgesystem) und im Fall eines an alle Aktionäre gerichteten öffentlichen Kaufangebots oder einer öffentlichen Aufforderung an die Aktionäre zur Abgabe von Verkaufsangeboten den arithmetischen Mittelwert der Schlusskurse der Aktie der Gesellschaft an den drei Börsenhandelstagen vor dem Tag der Veröffentlichung des Angebots beziehungsweise vor der öffentlichen Aufforderung zur Abgabe von Verkaufsangeboten um nicht mehr als 10 % überschreiten oder unterschreiten (jeweils ohne Erwerbsnebenkosten). Der Umfang der Ermächtigung ist auf höchstens 10 % 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

Die gesamtwirtschaftliche Entwicklung stand im Jahr 2020 ganz im Zeichen der COVID-19-Pandemie. Die meisten Volkswirtschaften rutschten aufgrund der Auswirkungen der Pandemie in eine schwere Rezession. Auch der IT-Markt litt unter diesen Rahmenbedingungen, der Rückgang war hier jedoch nicht ganz so stark wie in der Gesamtwirtschaft. Bechtle konnte sich diesen negativen Entwicklungen weitgehend entziehen und zeigte sich damit auch in Krisenzeiten robust. Unsere Wachstumsraten lagen fast auf Vorkrisenniveau, unseren Marktanteil konnten wir damit weiter ausbauen.

GESAMTWIRTSCHAFT



ec.europa.eu

Gesamtwirtschaft erleidet massive Einbußen. Die COVID-19-Pandemie stellte die Volkswirtschaften der EU vor große Herausforderungen und hinterlässt tiefe Spuren in der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung. Das Bruttoinlandsprodukt (BIP) in der EU hat sich 2020 laut aktuellen Zahlen der Europäischen Kommission um insgesamt 6,3% verringert. Den Tiefstand dieser Entwicklung erreichte das BIP im zweiten Quartal mit einem Rückgang von 11,4%. Im dritten Quartal erholte sich die Gesamtwirtschaft kräftig und wuchs wieder um 11,5%. Die sogenannte zweite Welle der Pandemie traf die Wirtschaft nicht so stark wie die erste, sodass das BIP im vierten Quartal mit 0,5% lediglich leicht zurückging. Innerhalb der Bechtle Märkte in der EU war die Entwicklung unterschiedlich. Die im Vergleich beste Entwicklung verzeichnete Irland mit einem Plus von 3,0%. Die stärksten Rückgänge erlitten Spanien und Italien mit 11,0% beziehungsweise 8,8%. Die für Bechtle als Indikator relevanten Ausrüstungsinvestitionen gingen 2020 in der EU mit 17,6% spürbar zurück.



destatis.de

Die Auswirkungen der COVID-19-Pandemie waren ebenso in der deutschen Wirtschaft zu spüren, wenn auch nicht ganz so ausgeprägt. Nach Angaben des Statistischen Bundesamts sank das BIP 2020 um 5,0% (Vorjahr: +0,6%). Eine ähnliche Wachstumsrate wies die Wirtschaft zuletzt im Jahr 2009/2010 in Folge der Finanz- und Wirtschaftskrise auf. Damit ist dies zugleich der erste Rückgang seit zehn Jahren. Die Ausrüstungsinvestitionen verringerten sich mit 12,5% noch stärker. Das Wachstum der staatlichen Investitionen zog hingegen weiterhin an und war mit einem Plus von 3,4% überdurchschnittlich stark (Vorjahr: 2,7%). Die Entwicklung in den einzelnen Quartalen verlief vergleichbar mit der in der EU.

BRANCHE

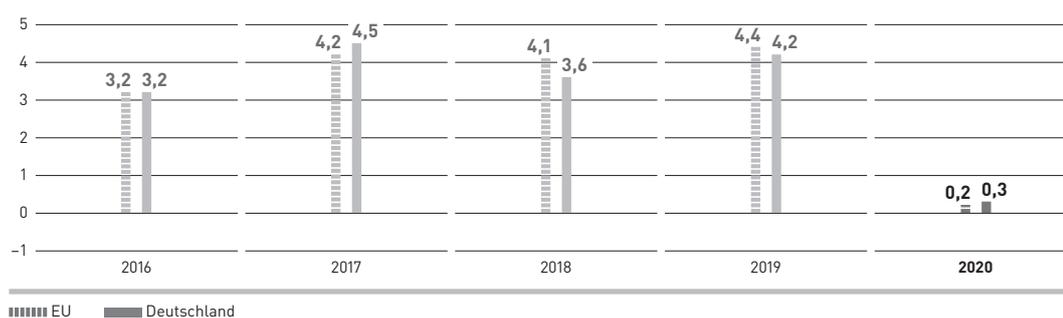
IT-Markt stagniert. Der IT-Markt entwickelte sich im Berichtsjahr moderat. In der EU und in den relevanten Ländermärkten waren die Entwicklungen der Branche zwar unterschiedlich, jedoch lagen die Eckdaten immer über der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung. In den meisten Ländern konnte der IT-Markt sogar leicht zulegen. Laut Marktforschungsinstitut EITO lag das Wachstum im IT-Markt in der EU bei 0,2%, nach 5,9% im Vorjahr. Pandemiebedingt stiegen vor allem die Hardwareumsätze, hier insbesondere bezüglich Homeoffice-Equipment. Die Nachfrage nach Services war hingegen rückläufig. In Portugal und im Vereinigten Königreich legten die Hardwareumsätze mit 15,4% und 11,8% am stärksten zu. Auch Spanien und Italien wuchsen zweistellig. Im Berichtsjahr verzeichnete zwar keines der Länder eine negative Entwicklung, jedoch stagnierte der Hardwareumsatz in Irland mit 0,0%.

Auch in Deutschland konnte der IT-Markt 2020 lediglich um 0,3% zulegen, nach 5,3% im Vorjahr. Wachstumstreiber mit einer Zunahme von 9,7% war das Hardwaregeschäft, insbesondere die hohe Nachfrage nach mobilen PCs sowie Tablets. Die Service- und Softwareumsätze waren mit 3,2% und 1,0% rückläufig.

In Frankreich mussten Umsätze mit IT einen Rückgang von 0,6% verzeichnen. Auch hier war das Geschehen getrieben von den Hardwareumsätzen. Allerdings lag die Wachstumsdynamik mit 5,7% deutlich unter der in Deutschland. Der Schweizer IT-Markt wuchs um 0,6%. Auch hier lagen Hardwareumsätze mit einem Plus von 4,5% vorne. Bei den Softwareumsätzen konnte die Schweiz um 4,1% zulegen. Die Serviceumsätze verzeichneten hingegen einen Rückgang um 3,1%.

21. ENTWICKLUNG IT-MARKT

in %



GESAMTEINSCHÄTZUNG UND AUSWIRKUNGEN DES WIRTSCHAFTLICHEN UMFELDS

Bechtle zeigt sich in der Krise robust. Die COVID-19-Pandemie und die damit verbundenen Auswirkungen waren in jedem Land spürbar und bestimmten schon frühzeitig den Alltag der Menschen. Die Gesamtwirtschaft litt signifikant unter der außergewöhnlichen Situation, sodass die Wachstumsraten des BIP innerhalb der EU stark rückläufig waren. Die IT-Branche konnte sich diesem negativen Trend aber teilweise widersetzen und im Berichtsjahr insgesamt sogar leicht zulegen.

Die Bechtle AG erwies sich als sehr krisenfest und hat sich trotz der schlechten Rahmenbedingungen sehr gut entwickelt. Die Umsatzsteigerung lag in allen Regionen und in beiden Segmenten erheblich über dem Wachstum des IT-Markts insgesamt. Damit konnte Bechtle auch die meisten Wettbewerber übertreffen. Wir haben uns auch in diesem Krisenjahr als zuverlässiger IT-Partner erwiesen und unseren Marktanteil erneut ausgebaut.

Neben der COVID-19-Pandemie gab es in den Bechtle Märkten keine wesentlichen Ereignisse außerhalb des Unternehmens, die sich nennenswert auf den Geschäftsverlauf ausgewirkt haben. Die Auswirkungen des Brexit hatten weder Einfluss auf die Landesgesellschaft im Vereinigten Königreich noch auf den Gesamtkonzern.

Alle Mitarbeitenden bei Bechtle haben unter schwierigen Rahmenbedingungen ein hohes Maß an Verlässlichkeit gebildet. Ihr Einsatz ermöglichte das starke Wachstum im Krisenjahr.

Ângela Ant3nio, European Translation Team, Bechtle Logistik Neckarsulm

Alessa Gangl, Business Development Manager Schulen K12, Public Sector, Bechtle AG

v. l. n. r.



ERTRAGS-, VERMÖGENS- UND FINANZLAGE

ERTRAGSLAGE

Bechtle zeigte sich im Berichtsjahr wirtschaftlich relativ unbeeindruckt von der COVID-19-Pandemie und konnte die eigenen Planungen sogar übertreffen. Das Umsatzwachstum lag im Vorjahresvergleich im hohen einstelligen Prozentbereich. Besonders stark entwickelten sich dabei die deutschen E-Commerce-Gesellschaften und die Systemhäuser im Ausland. Die Ergebnisverbesserung fiel sogar noch deutlicher aus, unter anderem jedoch auch aufgrund coronabedingter Einmaleffekte.

AUFTRAGSENTWICKLUNG

Auftragseingang gegenüber Vorjahr gesteigert. Bechtle geht beim Verkauf von IT-Produkten und bei der Erbringung von Dienstleistungen sowohl kurzfristige als auch über einen längeren Zeitraum laufende Vertragsverhältnisse ein. Das Segment IT-E-Commerce ist fast vollständig durch den Abschluss reiner Handelsgeschäfte mit kurzen Bestell- und Lieferzeiten gekennzeichnet. Im Segment IT-Systemhaus & Managed Services haben Projektgeschäfte Laufzeiten von einigen Wochen bis zu einem Jahr. Vor allem in den Bereichen Managed Services und Cloud Computing schließt Bechtle mit den Kunden Rahmen- und Betriebsführungsverträge ab, deren Laufzeiten meist mehrere Jahre betragen.

Der Auftragseingang während eines Geschäftsjahres entspricht weitgehend dem Umsatz in diesem Zeitraum. Er lag im Berichtsjahr mit 5,91 Mrd. € rund 12 % über dem Vorjahreswert von 5,29 Mrd. €. Dabei stieg der Auftragseingang im Segment IT-Systemhaus & Managed Services von 3,42 Mrd. € auf 3,89 Mrd. € und im Segment IT-E-Commerce von 1,87 Mrd. € auf 2,01 Mrd. €.

Der Auftragsbestand im Konzern betrug zum Jahresende rund 998 Mio. € gegenüber 761 Mio. € im Jahr zuvor. Davon entfielen 763 Mio. € auf das Segment IT-Systemhaus & Managed Services (Vorjahr: 620 Mio. €) und 235 Mio. € auf das Segment IT-E-Commerce (Vorjahr: 141 Mio. €). Die Auftragsreichweite beträgt im Segment IT-Systemhaus & Managed Services rund zwei Monate. Im Handelssegment steht die unmittelbare und schnelle Anlieferung der Waren im Vordergrund, sodass die Auftragsreichweite hier bei rund einem Monat liegt.

UMSATZENTWICKLUNG

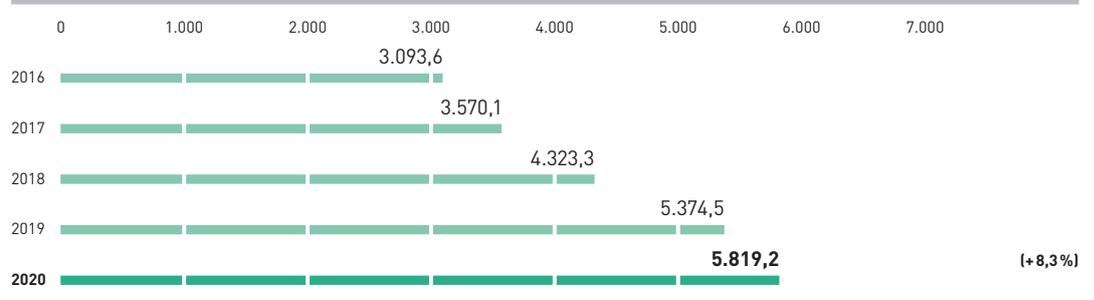
Umsatz wächst hoch einstellig. Das Umsatzwachstum im Berichtsjahr lag vollumfänglich im Rahmen der bereits vor Pandemieausbruch formulierten Erwartungen beziehungsweise Planungen. Angesichts der COVID-19-Pandemie und der damit verbundenen allgemein schlechten wirtschaftlichen Lage war die Entwicklung sogar außergewöhnlich gut. Der Umsatz stieg im Berichtsjahr von 5.374,5 Mio. € um 8,3% auf 5.819,2 Mio. €. Das Wachstum war mit 7,1% dabei weitgehend organisch.



Siehe Anhang,
Umsatzerlöse,
S. 144 f.

22. UMSATZ

in Mio. €



Die Entwicklung in den Regionen sowie Segmenten war unterschiedlich. Das Konzernwachstum wurde vor allem vom Segment IT-Systemhaus & Managed Services getragen. Mit einem Wachstum von 22,8% zeigten die Systemhausgesellschaften in der Schweiz und in Österreich eine besonders gute Entwicklung. Aber auch die inländischen Handelsgesellschaften konnten mit 17,0% überproportional zulegen. Außerhalb der DACH-Region waren die Maßnahmen zur Bekämpfung der Pandemie in vielen Ländern härter und damit auch die Auswirkungen auf die Wirtschaft stärker spürbar, so auch bei Bechtle.

Beim Blick auf die Quartale unterschieden sich die Wachstumsraten ebenso. Bechtle startete das Jahr mit einem Umsatzwachstum von 9,3% im ersten Quartal. Danach folgte mit einem Plus von 3,9% das schwächste Quartal im Berichtsjahr, stark geprägt vom Ausbruch der Pandemie und den Lock-downs in vielen Ländern. Im zweiten Halbjahr verbesserte sich die gesamtwirtschaftliche Lage, sodass Bechtle im dritten Quartal mit 7,4% Umsatzwachstum wieder stärker zulegen konnte. Das vierte Quartal war mit einem Zuwachs von 11,6% das stärkste Quartal des Geschäftsjahres bezogen auf den Umsatz.

23. UMSATZENTWICKLUNG

in Mio. €



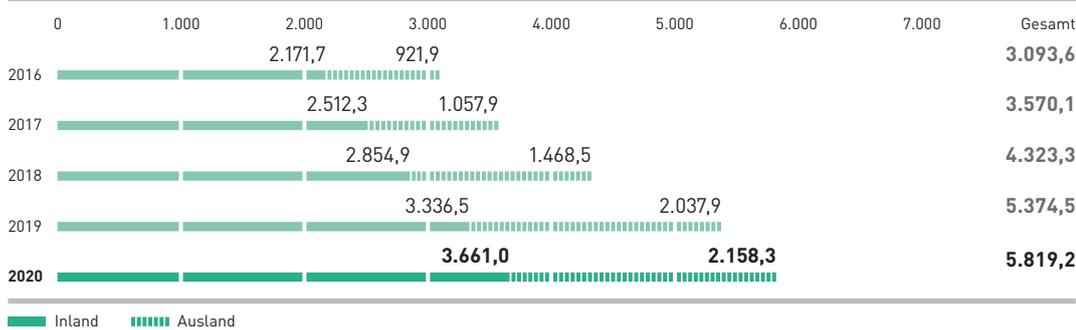
Die durchschnittliche Zahl der Voll- und Teilzeitkräfte stieg mit 9,7% leicht überproportional zum Umsatz. Der Umsatz je Mitarbeiter belief sich bei 11.003 Voll- und Teilzeitkräften (Vorjahr: 10.031) auf 529 Tsd. €, nach 536 Tsd. € im Vorjahr.



Siehe Anhang,
Menschen bei Bechtle,
S.197

24. REGIONALE UMSATZVERTEILUNG

in Mio. €



In Deutschland ist der Umsatz mit 9,7% deutlich stärker gestiegen als im Ausland mit 5,9%. Dabei entfiel der Großteil mit 8,8% im Inland und 4,3% im Ausland auf organisches Wachstum. Der Inlandsanteil am Gesamtumsatz lag bei 62,9%, nach 62,1% im Vorjahr. Der Auslandsanteil belief sich somit auf 37,1% (Vorjahr: 37,9%). Deutschland bleibt damit weiterhin der größte Markt für Bechtle.

KOSTEN- UND ERTRAGSENTWICKLUNG

EBT erhöht sich sehr deutlich.

Umsatzkosten. 2020 stieg das Bruttoergebnis überproportional zum Umsatz um 11,6% auf 856,6 Mio. €, nach 767,8 Mio. € im Vorjahr. Die Umsatzkosten erhöhten sich im Vergleich zum Umsatz mit 7,7% unterproportional. Gründe hierfür waren zum einen der starke Rückgang der sonstigen betrieblichen Aufwendungen um 14,6% aufgrund coronabedingter Kosteneinsparungen – vor allem bei den Reise- und Kfz-Kosten. Zum anderen erhöhte sich der Materialaufwand lediglich unterproportional mit 7,3%. Hier haben sich eine höhere Nachfrage nach Services rund um die neu entstandenen Infrastrukturen sowie der Produktmix mit einem höheren Anteil an Peripherieprodukten bemerkbar gemacht. Wesentliche Ursachen dieser Entwicklungen waren die positive Geschäftsentwicklung im Zusammenhang mit der Ausstattung von Homeoffices vieler unserer Industriekunden, insbesondere aber die starke Nachfrage öffentlicher Kunden. Beide Effekte stehen in Zusammenhang mit der COVID-19-Pandemie und werden sich unter wieder normaleren Geschäftsbedingungen sicherlich nicht in gleichem Maße wiederholen. Die Bruttomarge lag im Berichtsjahr bei 14,7% (Vorjahr: 14,3%).



Siehe Anhang,
Aufwandsgliederung,
S.145

25. UMSATZKOSTEN/BRUTTOERGEBNIS

		2020	2019	2018	2017	2016
Umsatzkosten	Mio. €	4.962,6	4.606,6	3.680,4	3.026,3	2.610,5
Bruttoergebnis	Mio. €	856,6	767,8	642,9	543,8	483,1
Bruttomarge	%	14,7	14,3	14,9	15,2	15,6



Siehe
Menschen bei Bechtle,
S. 45

Vertriebs- und Verwaltungskosten. Die Vertriebskosten stiegen im Berichtsjahr mit 4,1% nur unterdurchschnittlich auf 319,2 Mio. €, nach 306,6 Mio. € im Vorjahr. Die Vertriebskostenquote ging somit von 5,7% auf 5,5% zurück. Die Verwaltungskosten erhöhten sich von 249,6 Mio. € um 14,8% auf 286,5 Mio. €. Die Verwaltungskostenquote stieg dementsprechend von 4,6% auf 4,9% an. Hintergrund sind im Jahresverlauf gebildete Wertberichtigungen auf Forderungen aus Lieferungen und Leistungen in Höhe von 10,7 Mio. €, die im sonstigen betrieblichen Aufwand in den Verwaltungskosten gebucht wurden, sowie Rückstellungen in Höhe von 7,0 Mio. € für einen sogenannten Coronabonus, der an alle Mitarbeitenden im laufenden Jahr ausgezahlt wird. Die sonstigen betrieblichen Erträge sanken um 12,2% von 29,8 Mio. € auf 26,1 Mio. €. Dies ist vor allem auf einen Rückgang bei den Marketingzuschüssen der Hersteller zurückzuführen, die aufgrund ausgefallener Präsenzveranstaltungen und Events nicht gezahlt wurden.

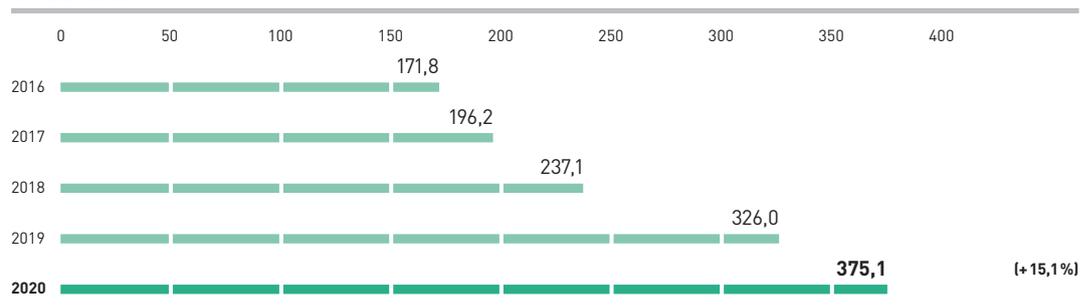
26. VERTRIEBSKOSTEN/VERWALTUNGSKOSTEN

		2020	2019	2018	2017	2016
Vertriebskosten	Mio. €	319,2	306,6	257,2	216,0	196,3
Vertriebskostenquote	%	5,5	5,7	5,9	6,0	6,3
Verwaltungskosten	Mio. €	286,5	249,6	205,7	173,4	153,0
Verwaltungskostenquote	%	4,9	4,6	4,8	4,9	4,9

Ergebnis. Das EBITDA ist definiert als Ergebnis vor Abschreibungen, Finanzerträgen und -aufwendungen sowie Steuern. Im Berichtsjahr verbesserte sich das EBITDA um 15,1% auf 375,1 Mio. € (Vorjahr: 326,0 Mio. €). Die EBITDA-Marge stieg von 6,1% im Vorjahr auf 6,4% an.

27. EBITDA

in Mio. €

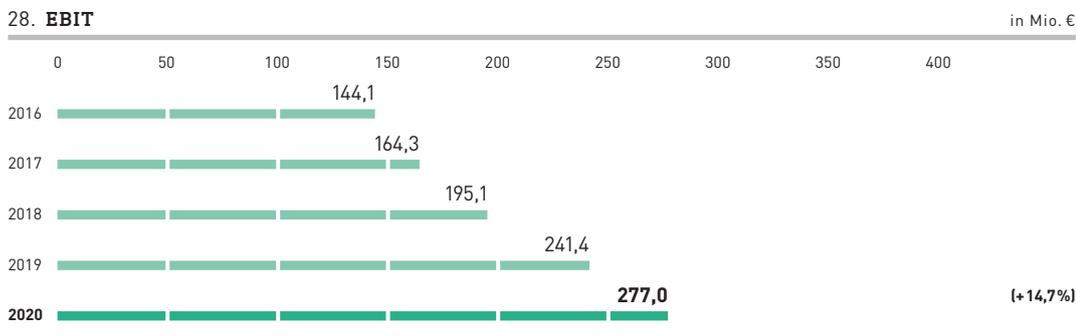


Siehe Wertangaben,
S. 77

Die Abschreibungen erhöhten sich um 16,0% von 84,6 Mio. € im Vorjahr auf 98,1 Mio. €. Der größte Anteil entfiel dabei auf die Sachanlagen mit 82,3 Mio. €, nach 71,3 Mio. € im Vorjahr. Diese Abschreibungen sind überwiegend wachstums- und akquisitionsbedingt sowie aufgrund von im Vorjahr in Anspruch genommenen Erleichterungen im Rahmen der Erstanwendung von IFRS 16 angestiegen.

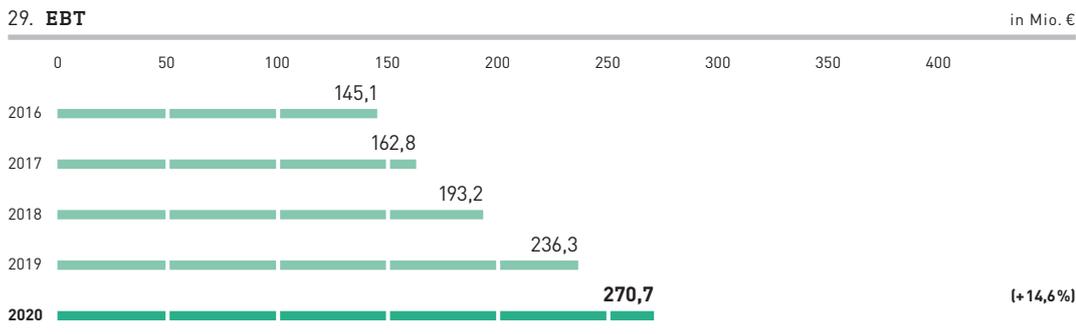
Auch die Abschreibungen auf Kundenserviceverträge erhöhten sich unter anderem durch Akquisitionen auf 6,2 Mio. €. Die Abschreibungsquote ist zum Jahresende 2020 auf 1,7% leicht angestiegen (Vorjahr: 1,6%).

Das operative Ergebnis vor Finanzergebnis und Steuern (EBIT) verbesserte sich um 14,7% auf 277,0 Mio. €, nach 241,4 Mio. € im Vorjahr. Die EBIT-Marge legte von 4,5% im Vorjahr auf 4,8% spürbar zu.



Das Finanzergebnis in Höhe von –6,3 Mio. € war von einem Anstieg der Aufwendungen geprägt, bedingt durch gestiegene Finanzverbindlichkeiten.

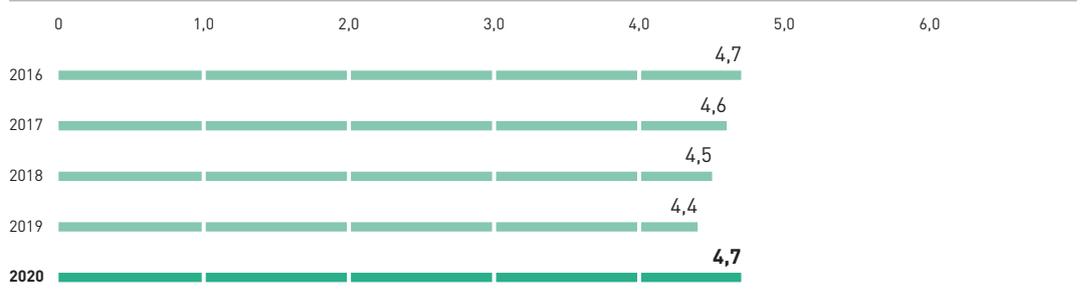
Das Ergebnis vor Steuern (EBT) stieg um 14,6% auf 270,7 Mio. €, nach 236,3 Mio. € im Vorjahr. Insgesamt führten vor allem die beschriebenen Effekte in den Umsatzkosten – sowohl operativ als auch coronabedingt – zu dieser positiven Entwicklung.



Die EBT-Marge verbesserte sich ebenfalls deutlich von 4,4 % auf 4,7 % im Berichtsjahr. Dieses Niveau hatte die Marge zuletzt 2016 erreicht.

30. EBT-MARGE

in %



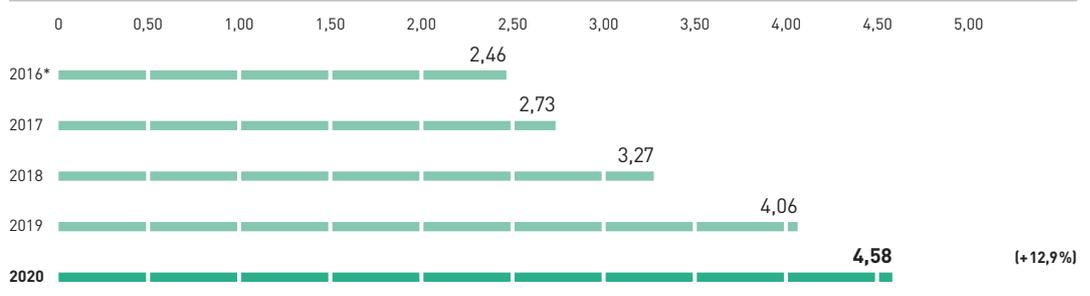
Siehe Anhang,
Ertragsteuern,
S.146 f.

Im Berichtsjahr wuchs der Ertragsteueraufwand um 18,7 % auf 78,2 Mio. € (Vorjahr: 65,8 Mio. €). Die Steuerquote stieg von 27,9 % auf 28,9 %. Hintergrund sind die höheren Ergebnisanteile aus dem Inland mit einer relativ hohen Steuerrate sowie steuermindernde Effekte aus dem Vorjahr.

Das Ergebnis nach Steuern lag mit 192,5 Mio. € um 12,9 % über dem Vorjahreswert von 170,5 Mio. €. Das Ergebnis je Aktie (EPS) belief sich auf 4,58 €, nach einem Vorjahreswert von 4,06 €.

31. EPS

in €



*Werte angepasst an Aktiensplit



Siehe Dividende,
S.55

Auf Grundlage dieser erfreulichen Entwicklung schlagen Vorstand und Aufsichtsrat vor, eine Dividende je Aktie in Höhe von 1,35 € (Vorjahr: 1,20 €) für das Geschäftsjahr 2020 an die Bechtle Aktionäre auszuschütten. Damit würde die Dividende gegenüber dem Vorjahr um 12,5 % steigen und die Ausschüttungsquote 29,4 % betragen.

SEGMENTBERICHT

Beide Segmente trotzen der Pandemie.

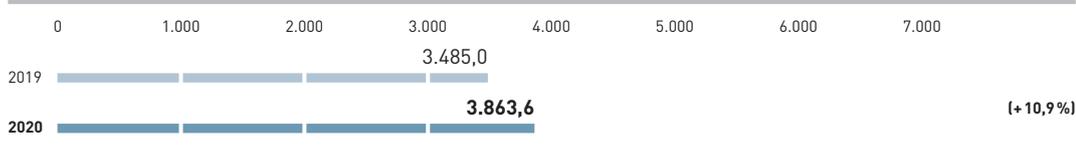
IT-Systemhaus & Managed Services. Im Segment IT-Systemhaus und Managed Services erreichte Bechtle 2020 einen Umsatz von 3.863,6 Mio. €. Das entspricht einem Wachstum von 10,9% gegenüber dem Vorjahreswert von 3.485,0 Mio. €. Insgesamt erwirtschaftete das Dienstleistungssegment 66,4% des Gesamtumsatzes (Vorjahr: 64,8%).



Siehe Anhang,
Segmentinformationen,
S. 181 ff.

32. SEGMENTUMSATZ IT-SYSTEMHAUS & MANAGED SERVICES

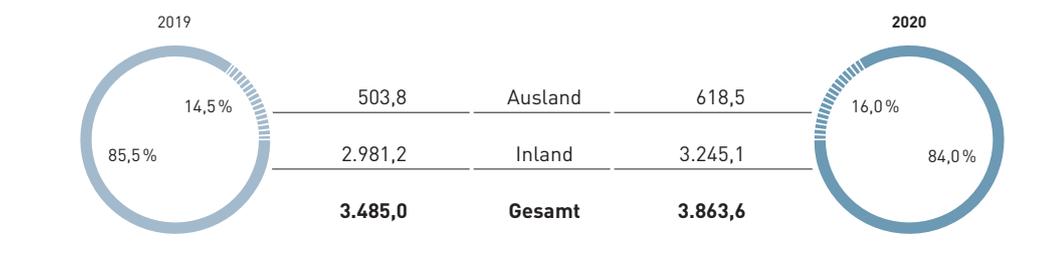
in Mio. €



Besonders stark entwickelten sich die ausländischen Gesellschaften in diesem Segment – auch akquisitionsbedingt – mit einem Plus von 22,8%. Die organische Wachstumsrate lag hier im Berichtsjahr bei 16,3%. Aber auch im Inland bewegte sich die Wachstumsrate mit 8,9% im hohen einstelligen Prozentbereich. Organisch belief sich das Wachstum hier auf 7,9%. Einer der Treiber war die starke Entwicklung des Geschäfts mit öffentlichen Kunden.

33. UMSATZVERTEILUNG IM SEGMENT IT-SYSTEMHAUS & MANAGED SERVICES

in Mio. €

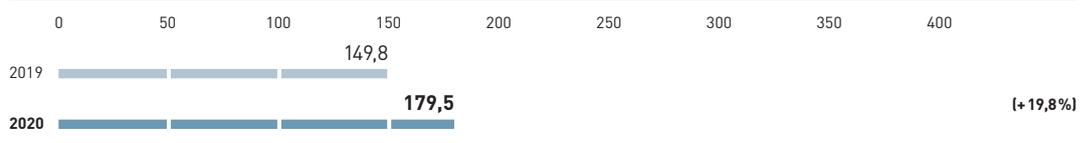


Der Umsatz je Mitarbeiter lag bei durchschnittlich 8.667 Voll- und Teilzeitbeschäftigten (Vorjahr: 7.810) mit 446 Tsd. € auf Vorjahresniveau.

Das EBIT im Segment IT-Systemhaus & Managed Services wuchs 2020 um 19,8% auf 179,5 Mio. € (Vorjahr: 149,8 Mio. €). Die EBIT-Marge erhöhte sich von 4,3% im Vorjahr auf 4,6% im Berichtsjahr. Hier hat sich neben den Kosteneinsparungen auch die konstant hohe Nachfrage nach Services rund um die neu entstandenen Homeoffice-Strukturen positiv ausgewirkt.

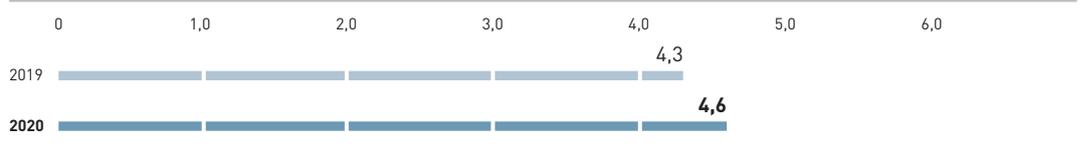
34. EBIT IM SEGMENT IT-SYSTEMHAUS & MANAGED SERVICES

in Mio. €



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

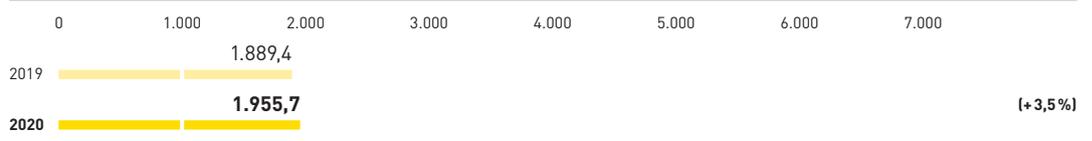
in %



IT-E-Commerce. Das Segment IT-E-Commerce konnte den Umsatz im Geschäftsjahr 2020 um 3,5% steigern. Er erhöhte sich von 1.889,4 Mio. € auf 1.955,7 Mio. €. Die organischen Wachstumsraten verliefen parallel dazu. Insgesamt machte das Segment 33,6% des Gesamtumsatzes aus (Vorjahr: 35,2%).

36. SEGMENTUMSATZ IT-E-COMMERCE

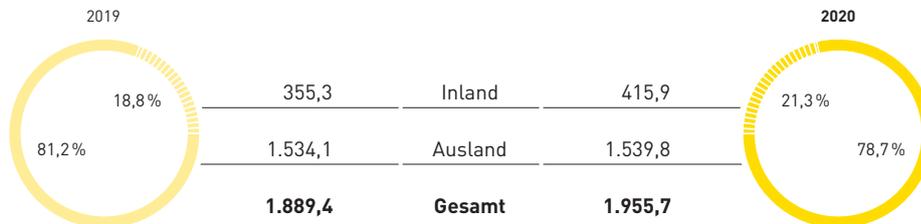
in Mio. €



Im Berichtsjahr war Deutschland nicht so stark von der COVID-19-Pandemie betroffen wie andere europäische Länder. Deshalb entwickelten sich die inländischen Gesellschaften deutlich stärker. Hier stieg der Umsatz um 17,0% von 355,3 Mio. € auf 415,9 Mio. €. Im Ausland verzeichneten die Gesellschaften eine Wachstumsrate von 0,4%. Ihr Umsatz lag somit zum Jahresende bei 1.539,8 Mio. € (Vorjahr: 1.534,1 Mio. €).

37. UMSATZVERTEILUNG IM SEGMENT IT-E-COMMERCE

in Mio. €



Der Umsatz pro Mitarbeiter lag 2020 mit durchschnittlich 2.336 Voll- und Teilzeitkräften (Vorjahr: 2.221) bei 837 Tsd. €, nach 851 Tsd. € im Vorjahr.

Das EBIT im Segment IT-E-Commerce erhöhte sich im Berichtsjahr um 6,5% auf 97,5 Mio. € (Vorjahr: 91,5 Mio. €). Die EBIT-Marge verbesserte sich ebenfalls von 4,8% im Vorjahr auf starke 5,0%. Hintergrund waren hier der bereits erwähnte Produktmix und die höhere Nachfrage nach Peripherieprodukten.

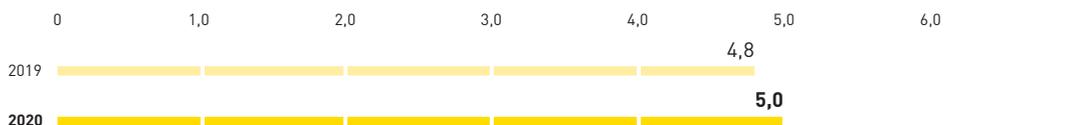
38. EBIT IM SEGMENT IT-E-COMMERCE

in Mio. €



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

in %



VERMÖGENSLAGE

Die Bilanz von Bechtle steht von jeher für wirtschaftliche Solidität und finanzielle Unabhängigkeit – so auch im Krisenjahr 2020. Für unsere Kunden waren wir einmal mehr ein verlässlicher, zukunftsfähiger Partner. Neben den gewohnt starken Werten wie Eigenkapitalquote und Verschuldungsgrad entwickelte sich auch das Working Capital sehr positiv. Es ist gegenüber dem Vorjahr nur marginal gestiegen und belegt somit die Erfolge unseres Working-Capital-Managements.



Zur Vermögenslage der Segmente siehe Anhang, S.184

Unverändert solide Bilanz. Die Bilanzsumme des Bechtle Konzerns ist im Berichtsjahr auf 2.687,1 Mio. € gestiegen. Das entspricht einem Anstieg von 12,2%.

40. VERKÜRZTE BILANZ

in Mio. €

	2020	2019	2018	2017	2016
Aktiva					
Langfristige Vermögenswerte	958,9	846,4	659,3	415,2	368,2
Kurzfristige Vermögenswerte	1.728,2	1.548,3	1.367,9	1.028,2	901,1
Passiva					
Eigenkapital	1.162,0	1.014,8	883,2	777,3	694,1
Langfristige Schulden	599,9	566,7	464,9	127,3	118,0
Kurzfristige Schulden	925,2	813,1	679,1	538,8	457,3
Bilanzsumme	2.687,1	2.394,7	2.027,2	1.443,4	1.269,3

Auf der Aktivseite erhöhten sich die langfristigen Vermögenswerte um 13,3% und lagen zum Stichtag bei 958,9 Mio. €. Der größte Anteil der langfristigen Vermögenswerte kommt den Geschäfts- und Firmenwerten zu. Diese sind im Berichtsjahr vorwiegend akquisitionsbedingt um 12,8% beziehungsweise 50,7 Mio. € auf 448,3 Mio. € gestiegen. Auch das Sachanlagevermögen ist um 46,5 Mio. € beziehungsweise 16,6% gewachsen. Hier wirkte sich neben Akquisitionen auch der Neubau am Hauptsitz in Neckarsulm aus. Die langfristigen Forderungen aus Lieferungen und Leistungen erhöhten sich um 17,8 Mio. € vor allem aufgrund einer größeren Anzahl von Großprojekten.

Die Ausgaben für Investitionen lagen mit 66,2 Mio. € über dem Vorjahreswert von 48,0 Mio. €. Die Investitionsquote stieg von 17,2% auf 18,8% nur leicht an.

Die Anlagenintensität wuchs zum Stichtag 31. Dezember 2020 auf 35,7% (Vorjahr: 35,3%). Der Deckungsgrad der langfristigen Vermögenswerte durch das Eigenkapital erhöhte sich von 119,9% auf 121,2% im Berichtsjahr.

Komfortable Liquiditätsausstattung. Die kurzfristigen Vermögenswerte stiegen um 11,6% auf 1.728,2 Mio. €. Die Vorräte erhöhten sich mit 5,6% beziehungsweise 16,1 Mio. € auf 301,7 Mio. € nur unterdurchschnittlich. Im Berichtsjahr war es unterjährig zwar zu einem starken Aufbau der Vorräte gekommen. Gründe hierfür waren zum einen reservierte Bestände von Großprojekten und zum anderen eine Bevorratung wegen erwarteter Lieferengpässe. Die Vorräte konnten jedoch zum Jahresende wieder abgebaut werden. Die Vorratshaltung in Relation zum Umsatz sank leicht von 5,3% im Vorjahr auf 5,2%. Trotz der angespannten wirtschaftlichen Lage und der verschlechterten Finanzsituation vieler Unternehmen in unserem Kundenstamm erhöhten sich die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen deutlich unterdurchschnittlich um 14,9 Mio. € auf 877,2 Mio. €. Die Außenstandsdauer der Forderungen (DSO) verbesserte sich von 41,0* Tagen auf 40,0 Tage.

Die liquiden Mittel sind um 91,0 Mio. € auf 363,2 Mio. € gestiegen. Bechtle hat damit ausreichend eigene Mittel, um sowohl das weitere Wachstum als auch Akquisitionen zu finanzieren. Außerdem verfügt Bechtle über eine Liquiditätsreserve in Höhe von 147,5 Mio. € in Form nicht beanspruchter Bar- und Avalkreditlinien.

Das Working Capital ist lediglich um 0,8% gestiegen und liegt damit nahezu auf Vorjahresniveau. In Relation zum Umsatz ist der Wert von 12,1% auf 11,2% gesunken. Insbesondere die moderate Zunahme bei den Vorräten und der geringe Anstieg der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen führten zu dieser positiven Entwicklung. Hier zeigen sich die Erfolge des aktiven Working-Capital-Managements bei Bechtle.

41. WORKING CAPITAL

		2020	2019	2018	2017	2016
Working Capital	Mio. €	652,7	647,7	580,8	492,9	375,6
In % vom Umsatz		11,2	12,1	13,4	13,8	12,1

Auf der Passivseite stiegen die kurzfristigen Schulden um 112,1 Mio. € beziehungsweise um 13,8% auf 925,2 Mio. €. Die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen erhöhten sich um 19,1 Mio. € auf 425,9 Mio. €. Auch die sonstigen Rückstellungen wuchsen um 10,0 Mio. €. Ein Großteil davon ist für die Zahlung des Coronabonus an alle Mitarbeitenden zurückgestellt. Die Vertragsverbindlichkeiten erhöhten sich um 25,2 Mio. € auf 130,6 Mio. €. Die sonstigen Verbindlichkeiten nahmen um 22,1 Mio. € zu. Hintergrund sind unter anderem die Verbindlichkeiten gegenüber Personal im Zusammenhang mit den erfolgsorientierten Vergütungsbestandteilen, die im Laufe des ersten Quartals 2021 ausbezahlt werden.

*Vorjahreswert angepasst

Die langfristigen Schulden lagen zum Stichtag bei 599,9 Mio. € und damit 5,9% über dem Vorjahreswert. Die Finanzverbindlichkeiten erhöhten sich unter anderem durch die Aufnahme eines Darlehens zur Akquisitionsfinanzierung um 19,7 Mio. € auf 393,5 Mio. €. Der Anteil der langfristigen Schulden an der Bilanzsumme ist von 23,7% auf 22,3% gesunken.

Eigenkapitalquote gestiegen. Das Eigenkapital erhöhte sich im Berichtsjahr um 14,5% auf 1.162,0 Mio. €. Dies ist auf die um 147,2 Mio. € gestiegenen Gewinnrücklagen zurückzuführen. Die Eigenkapitalquote stieg von 42,4% auf 43,2%. Die Eigenkapitalrendite lag mit 19,5% fast auf dem Niveau des Vorjahres.

42. EIGENKAPITAL- UND GESAMTKAPITALRENTABILITÄT

	in %				
	2020	2019	2018	2017	2016
Eigenkapitalrendite	19,5	19,8	18,1	16,9	17,1
Gesamtkapitalrendite	8,3	8,5	9,1	9,6	9,6

Der Verschuldungsgrad ist zum 31. Dezember 2020 von 136,0% auf 131,2% gesunken. Die Nettoverschuldung ging von 115,5 Mio. € auf 9,3 Mio. € stark zurück.

Die Gesamtkapitalrentabilität, die als Kennzahl die Verzinsung des gesamten eingesetzten Kapitals widerspiegelt, ist im Berichtsjahr von 8,5% auf 8,3% leicht gesunken.

Angesichts des wenig sachenanlageintensiven Geschäfts von Bechtle wird der ROCE (Return on Capital Employed) von der Entwicklung der kurzfristigen Vermögenswerte und Schulden einerseits sowie der Ergebnisentwicklung andererseits beeinflusst. Der ROCE belief sich demnach im Berichtsjahr auf 19,8%, nach 18,7% im Vorjahr.

43. ROCE/CAPITAL EMPLOYED

		2020	2019	2018	2017	2016
ROCE	%	19,8	18,7	20,6	22,3	24,0
Capital Employed	Mio. €	1.395,4	1.288,7	948,2	738,0	601,0

WERTANGABEN

Die Zeitwerte der kurzfristigen Vermögenswerte und Schulden 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 mit Ausnahme von Inmac WStore (planmäßige Abschreibung) 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.



Siehe Anhang,
S. 172 ff.



Nutzungswerte
der Geschäfts- und
Firmenwerte,
siehe Anhang,
S. 148 f.



Großen Wert legt Bechtle auf Spezialisierung. An den dezentralen Standorten arbeiten jede Menge Expertinnen und Experten mit vielfältigen Kompetenzen – wie hier etwa für CAD-Lösungen und 3D-Druck.

Tanja Häußler, Vertriebsinnendienst,
Solidpro

Richard Höfer, Account Manager
Vertrieb, Solidpro

FINANZLAGE

Der Cashflow hat sich 2020 weiterhin äußerst positiv entwickelt. Dies ist insbesondere vor dem Hintergrund der wirtschaftlichen Rahmenbedingungen im Berichtsjahr ein großer Erfolg. Diese Entwicklung belegt auch die positiven Auswirkungen der teilweise bereits in den Vorjahren initiierten Maßnahmen zur besseren Steuerung von Cashflow und Working Capital. Die Balance zwischen dynamischem, profitabilem Wachstum und notwendiger Kapitalbindung steht dabei im Fokus der entsprechenden Managementsysteme und Maßnahmen.

KAPITALFLUSSRECHNUNG



Siehe Vermögenslage,
S. 74 f.

Cashflow zeigt starke Entwicklung. Der Mittelzufluss aus betrieblicher Tätigkeit lag 2020 mit 316,3 Mio. € erheblich über dem Wert des Vorjahres von 186,0 Mio. €. Dazu haben unter anderem das höhere Vorsteuerergebnis und die sonstigen zahlungsunwirksamen Aufwendungen und Erträge beigetragen. Diese sind vor allem aufgrund der Rückstellungen zur Zahlung eines Coronabonus an alle Mitarbeitenden in Höhe von 7,0 Mio. € sowie der Wertberichtigungen auf Forderungen aus Lieferungen und Leistungen in Höhe von 10,7 Mio. € gestiegen. Außerdem machen sich hier auch Veränderungen im Nettovermögen positiv bemerkbar. Zwar liegt bei den Vorräten der Mittelabfluss mit 18,5 Mio. € um 12,7 Mio. € über Vorjahr. Dies ist vor allem auf die Bevorratung mit stark nachgefragten Produkten sowie auf größere Aufträge zum Jahresende zurückzuführen. Auch bei den Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen lag der Mittelzufluss leicht unter Vorjahresniveau. Er ging von 28,6 Mio. € auf 23,9 Mio. € moderat zurück. Beide Entwicklungen konnten aber durch einen deutlich geringeren Aufbau der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen mehr als kompensiert werden. Deren Mittelabfluss sank um 62,0 Mio. € gegenüber Vorjahr.



Siehe Anhang,
S. 170 f.

Der Mittelabfluss aus Investitionstätigkeit betrug 146,5 Mio. €, nach 72,1 Mio. € im Vorjahr. Dies ist auf die um 27,5 Mio. € höheren Auszahlungen für Akquisitionen, die um 17,4 Mio. € gestiegenen Investitionen sowie die Neuanlage von 40,0 Mio. € in Geld- und Wertpapieranlagen zurückzuführen.

Der Cashflow aus Finanzierungstätigkeit lag mit –77,5 Mio. € um 12,2 Mio. € über dem Vorjahreswert. Die Auszahlungen für die Tilgung von Finanzverbindlichkeiten lagen zwar über dem Vorjahr. Auf der anderen Seite stiegen aber auch die Einzahlungen aus der Aufnahme von Finanzverbindlichkeiten, unter anderem zur Akquisitionsfinanzierung. Die bereits zum zehnten Mal in Folge erhöhte Dividendenausschüttung wirkte sich hier ebenfalls aus.

Der Free Cashflow hat sich weiter stark verbessert und lag bei 202,9 Mio. €, nach 109,5 Mio. € im Vorjahr. Ursächlich hierfür sind die positive Entwicklung des operativen Cashflows und die vergleichsweise geringen Auszahlungen für Akquisitionen sowie Investitionen.

44. CASHFLOW

in Mio. €

	2020	2019	2018	2017	2016
Cashflow aus					
Betriebstätigkeit	316,3	186,0	140,5	54,3	53,4
Investitionstätigkeit	-146,5	-72,1	-280,6	-62,7	-41,4
Finanzierungstätigkeit	-77,5	-89,7	221,4	33,6	-36,3
Liquide Mittel	363,2	272,2	245,4	162,4	140,4
Free Cashflow	202,9	109,5	-147,2	-24,1	-7,0

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,
S.167

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



Siehe Anhang,
Operating-Leasingverhältnisse,
S.195

Der Vorstand der Bechtle AG sieht nach wie vor keinerlei Anzeichen für Liquiditätsengpässe des Konzerns. Es stehen ausreichende finanzielle Mittel zur Verfügung, um weiterhin organisch ebenso wie akquisitorisch zu wachsen.

GRUNDSÄTZE UND ZIELE DES FINANZMANAGEMENTS

Finanzielle Unabhängigkeit. 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 beispielsweise vor, dass spekulative Termingeschäfte aller Art nicht getätigt werden dürfen. Dies gilt insbesondere für Devisen, Waren und Wertpapiere sowie damit verbundene Termingeschäfte, soweit sie nicht der Absicherung des laufenden Geschäftsbetriebs dienen.

Bechtle nutzt derivative Finanzinstrumente grundsätzlich nur zur Absicherung des operativen Geschäfts. Im Berichtsjahr handelte es sich dabei um Devisentermingeschäfte und -optionen. Einen Schwerpunkt des Finanzmanagements bildet die Sicherung der Konzernwährung Euro. Wir setzen dafür Instrumente ein, 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



Siehe Anhang,
S.137 f. und
S.172 ff.

Franken, dem Britischen Pfund, dem Polnischen Zloty, der Tschechischen Krone sowie dem Ungarischen Forint getroffen, da Vermögenspositionen und Cashflows außerhalb der Eurozone im Wesentlichen in diesen Währungen 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 Unternehmenswachstum untergeordnet. Diese finanzielle Flexibilität bildet die Grundlage dafür, dass Bechtle sich in einem stark konsolidierenden Markt erfolgreich behaupten kann. Steuerung und Überwachung der Liquiditätssituation erfolgen zentral durch das Treasury.

Anlagegeschäfte werden nur mit Schuldnern durchgeführt, die ein Investment Grade 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 wir hier Anlagen nur bei Banken mit einer sehr guten Bonitätsbewertung tätigen.

STRATEGISCHE FINANZIERUNGSMASSNAHMEN

Investitionen durch liquide Mittel gedeckt. Die Finanzierung des laufenden Geschäfts und notwendiger Ersatzinvestitionen erfolgte 2020 durch liquide Mittel und den operativen Cashflow. Der Mittelbedarf für die im abgelaufenen Geschäftsjahr getätigten Akquisitionen wurde zum Teil durch liquide Mittel gedeckt und zum Teil fremdfinanziert.

Die Eigenkapitalquote liegt mit 43,2% weiterhin auf einem hohen Niveau (Vorjahr: 42,4%). Sie bildet die Grundlage für unsere finanzielle Flexibilität und Unabhängigkeit. Damit können wir zum einen Akquisitionschancen, die sich kurzfristig ergeben, nutzen und zum anderen auch schnell und flexibel bei sich abzeichnenden Lieferengpässen der weltweiten IT-Lieferkette Vorräte aufbauen. Dies ermöglicht eine längere Lieferfähigkeit im Vergleich zu Wettbewerbern. Bechtle hält daher seine Finanzmittel in Höhe von 403,2 Mio. € überwiegend in liquiden Mitteln 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 weiterhin als gut ein. Trotz der nach wie vor anhaltenden COVID-19-Pandemie mit all ihren Auswirkungen auf das private und das wirtschaftliche Leben ist die Nachfrage nach IT-Infrastruktur und IT-Services ungebrochen hoch. Im Berichtsjahr hat Bechtle alle auf Basis des Geschäftsjahres 2019 und noch ohne Berücksichtigung der Pandemie getroffenen Prognosen für das Berichtsjahr erfüllt. Die Zahlen für 2020 belegen eindrucksvoll die wirtschaftliche Stärke und Solidität von Bechtle.

45. VERGLEICH DES TATSÄCHLICHEN MIT DEM PROGNOSTIZIERTEN GESCHÄFTSVERLAUF

	Prognose GB 2019	Prognoseerhöhung zum Q3 2020	Ist 2020	Vergleich
Umsatz	Deutliche Steigerung gegenüber 2019	Deutliche Steigerung gegenüber 2019	Wachstum: 8,3 %	Erfüllt
Umsatzkosten	Etwas unterproportional zum Umsatz	–	Wachstum: 7,7 %	Erfüllt
Bruttomarge	< 15 %	–	14,7 %	Erfüllt
Vertriebskostenquote	Rund 6 %	–	5,5 %	Erfüllt
Verwaltungskostenquote	Rund 5 %	–	4,9 %	Erfüllt
EBT	Deutliche Steigerung gegenüber 2019	Sehr deutliche Steigerung gegenüber 2019	Wachstum: 14,6 %	Erfüllt
EBT-Marge	Mindestens auf Vorjahresniveau	Über Vorjahresniveau	Von 4,4 % auf 4,7 %	Erfüllt
Dividende	Ausschüttungsquote von rund einem Drittel des EAT	–	Ausschüttungsquote: 29,4 %	Erfüllt

CHANCEN- UND RISIKOBERICHT

Erfolgreiches unternehmerisches Handeln basiert auf dem aktiven Nutzen von Chancen und dem bestmöglichen Begrenzen von Risiken. Dabei sind Chancen und Risiken stets eng miteinander verwoben. Das Chancen- und Risikomanagement bei Bechtle soll gewährleisten, dass Möglichkeiten zu profitabilem Wachstum ebenso wie die damit verbundenen Gefahren frühzeitig erkannt und angemessen bewertet werden. Uns sind aktuell keine Risiken bekannt, die alleine oder in Kombination den Fortbestand des Unternehmens gefährden könnten.

CHANCEN- UND RISIKOMANAGEMENT

GRUNDVERSTÄNDNIS

Unternehmerische Chancen und Risiken sind untrennbar miteinander verzahnt – sie sind zwei Seiten einer Medaille. Das Realisieren einer Chance ist zumeist implizit mit einem Risiko verbunden. Daher erfassen und evaluieren wir einen Großteil der Chancen bereits im Rahmen des Risikomanagementsystems. 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 von deren Zielen ab. Die direkte Verantwortung für das frühzeitige und kontinuierliche Identifizieren, Bewerten und Steuern von Chancen obliegt in erster Linie dem Konzernvorstand sowie der operativen Führungsebene in den jeweiligen Geschäftssegmenten und Holdinggesellschaften mit den Bereichsvorständen und Geschäftsführenden. Diese Aufgaben sind, wie auch das Risikomanagement, integraler Bestandteil des konzernweiten Planungs- und Steuerungssystems. Das Management der Bechtle AG beschäftigt sich intensiv mit detaillierten Auswertungen und umfänglichen Szenarien zur Markt- und Konkurrenzsituation sowie mit den kritischen Erfolgsfaktoren für die Unternehmensentwicklung. Daraus leitet es konkrete Chancenpotenziale für die jeweiligen Geschäftssegmente ab. Diese werden dann in Planungsgesprächen zwischen Vorstand und den operativ verantwortlichen Führungskräften diskutiert sowie entsprechende Maßnahmen und Ziele im Rahmen der Potenzialausschöpfung vereinbart.



Siehe
Vision und Strategie,
S. 34 f.

Die Bechtle AG definiert Risikomanagement als Gesamtheit aller organisatorischen Regelungen und Maßnahmen zur Risikoerkennung und zum Umgang mit diesen Risiken. Grundlegendes Ziel des Risikomanagements ist die langfristige und nachhaltige Existenzsicherung des Unternehmens. Die konkrete Umsetzung erfolgt über das rechtzeitige Erkennen von Risiken, deren Bewertung sowie das

Initiieren entsprechender Maßnahmen im Rahmen der Risikosteuerung. So sollen Risiken vermieden oder die Schadenfolgen aus dem Eintritt eines Risikos für unser Unternehmen abgewendet oder minimiert werden. Die Bewertung reicht dabei von zu vernachlässigenden Risiken bis hin zu wesentlichen und bestandsgefährdenden Risiken.

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 angemessenen Verhältnis zu den begleitenden Chancen stehen. Den Rahmen dafür setzt die Risikopolitik beziehungsweise die Risikostrategie im Sinn einer übergeordneten Grundausrichtung des Unternehmens. Die Risikostrategie erwächst bei der Bechtle AG aus der Unternehmenskultur, den Unternehmensgrundsätzen und den strategischen Unternehmenszielen. Diese bestimmen das tägliche Handeln und dienen auf unterschiedliche Weise als Orientierungshilfe bei allen Entscheidungen. In unserer Bechtle Firmenphilosophie, unserem Verhaltenskodex, unserem Nachhaltigkeitskodex sowie unseren Führungsleitlinien und unseren Leitlinien für soziale Medien sind die wesentlichen Elemente dieser kulturellen Grundprägung des Unternehmens verankert.

ORGANISATION

Entsprechend dem organisatorischen Aufbau der Bechtle Gruppe sind beim Risikomanagement Aufgaben und Verantwortlichkeiten zwischen der Konzernholding beziehungsweise den Zwischenholdings und den operativen Tochtergesellschaften sowie den einzelnen Führungsbereichen klar getrennt. 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 periodischer 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 Geschäftsführenden beziehungsweise Bereichsleitenden. Dieses Grundprinzip entspricht ebenfalls der Dezentralität des Geschäftsmodells und der Führungsphilosophie der Bechtle AG. Gegenüber dem Vorjahr gab es keine wesentlichen Änderungen bei der Organisation des Risikomanagements.

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 das Controlling. Hier prüft Bechtle nachträglich das betriebliche Geschehen im Hinblick auf Ordnungs- und Zweckmäßigkeit. Damit erfüllt der Vorstand auch seine gesetzliche Pflicht aus § 91 Abs. 2 AktG. Bei der Bechtle AG

werden Aufgaben des Controllings fortlaufend im Rahmen der Durchsicht der Auftragseingänge und 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 werden vom Abschlussprüfer im Rahmen der Jahresabschlussprüfung sowie unterjährig durch die Unternehmensleitung beurteilt.

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

Im Rahmen des Risikomanagements ist eine effektive Kommunikation über alle Hierarchiestufen hinweg von entscheidender Bedeutung für die Verzahnung mit dem operativen Geschäft. Wichtige Instrumente für die Organisation und Steuerung des notwendigen Informationsflusses sind daher die Gremien- und Teamarbeit. Auf der obersten Ebene der Bechtle AG sind dies die Sitzungen von Aufsichtsrat, Vorstand und Risikomanagement. Auf der Ebene der Geschäftsführung sind es vor allem die Bereichsvorstandssitzungen, Geschäftsführer- und Strategietagungen, Planungs- und Einzelgespräche sowie Round Tables mit dem Vorstand.

Solidpro im schwäbischen Langenau hat die Chancen einer integrierten Produktentwicklung und -fertigung erkannt. Hier wird an plattformbasierten Lösungen gearbeitet, die ganzheitlich, schnittstellenübergreifend und nutzerfreundlich funktionieren.



Patrick Schnitzler, Director Client Consulting, Solidpro



Daniel Paulus, Manager Business Delivery, Solidpro



Jennifer Lang, Marketing, PR & Event, Solidpro

KONZERNRECHNUNGSLEGUNG

Gemäß § 315 Abs. 4 HGB müssen kapitalmarktorientierte Unternehmen im Konzernlagebericht auf die wesentlichen Merkmale des internen Kontroll- und Risikomanagementsystems (IKS) mit Blick auf den Konzernrechnungslegungsprozess eingehen. Bechtle orientiert sich beim IKS an der Definition des Instituts der Wirtschaftsprüfer in Deutschland e. V. (IDW). Danach sind unter einem IKS die vom Management im Unternehmen eingeführten Grundsätze, Verfahren und Maßnahmen zu verstehen, die auf die organisatorische Umsetzung der Entscheidungen des Managements gerichtet sind. Konkrete Aufgaben und Ziele des IKS sind

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

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

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



idw.de

Strukturierte
Risikoerfassung

RISIKOIDENTIFIKATION UND -BEWERTUNG

Um sämtliche für die Bechtle AG relevanten Risiken möglichst vollständig zu erkennen, arbeitet das Unternehmen mit einem Risikopool. Darin werden alle für die Bechtle AG erkennbaren potenziellen Risiken beschrieben. Der 2019 neu strukturierte und überarbeitete Risikopool wurde im Berichtsjahr weiter optimiert. Zur konkreten Risikoidentifikation arbeitet Bechtle mit Risikoerfassungsbögen. Diese strukturieren verschiedene Risikoarten in Form einer Checkliste. Die 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 abbilden soll, ist die Grundlage für die Risikobewertung: Jedes Risiko wird in Bezug auf Eintrittswahrscheinlichkeit und erwartete Schadenhöhe (Risikopotenzial) bewertet und in einer Risikomatrix hinsichtlich der Bedeutung (A-, B- und C-Risiken) eingeordnet. Das Ergebnis sind additive Darstellungen aller identifizierten Risiken in Form von „Risikolandkarten“, und zwar sowohl für die Bechtle AG als Konzern als auch für jedes ihrer Geschäftssegmente.

RISIKOSTEUERUNG

Die Risikosteuerung wird vom Grundsatz her von den jeweiligen operativen Einheiten übernommen. 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
- Risikoverminderung: Verringerung der durchschnittlichen Eintrittswahrscheinlichkeit und/oder Schadenhöhe
- Risikoüberwälzung: Übertragung des Risikos auf ein anderes (Versicherungs-) Unternehmen
- Risikoakzeptanz: Inkaufnahme des Risikos ohne Gegenmaßnahmen

RISIKOBERICHTERSTATTUNG UND -DOKUMENTATION

Das Management der Bechtle AG hält mindestens einmal pro Jahr Risikomanagementsitzungen ab, deren inhaltlicher Bezug stetig überprüft und weiterentwickelt wird. Es 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 Bereichsvorstände sowie einzelne mit Controlling- und Risikomanagementaufgaben betraute Mitarbeitende nehmen ebenfalls an den Besprechungen teil. Mit diesem Teilnehmerkreis sind alle für den Erfolg des Unternehmens wesentlichen Bereiche und Verantwortlichkeiten in den Prozess des Risikomanagements eingebunden. Quartalsweise erhält dieser Kreis 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 etabliert. Damit werden kritische Themen rechtzeitig an den Vorstand und in der Folge an die zuständigen Gremien (Prüfungsausschuss, Aufsichtsrat) sowie die übrigen in den Risikomanagementprozess involvierten Personen kommuniziert.

CHANCEN

MARKT UND WETTBEWERB

Die Bechtle AG ist auf dem IT-Markt aktiv und unterliegt damit wie alle Marktteilnehmer den Entwicklungen der Branchenkonjunktur sowie der Gesamtwirtschaft. Bei einer positiven Wirtschaftsentwicklung ergeben sich 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 seinen relativen Marktanteil ausbauen. Ein solches Szenario sahen wir im Berichtsjahr. Trotz der weltweiten negativen Auswirkungen der COVID-19-Pandemie konnte sich Bechtle positiv entwickeln und damit seinen Marktanteil in einem insgesamt schwachen Gesamtmarkt deutlich ausbauen. Aufgrund dieser makroökonomischen Zusammenhänge beschäftigen wir uns intensiv mit strategischen Markt- und Wettbewerbsanalysen und leiten daraus konkrete Wachstumsoptionen für die künftige Entwicklung ab. Darüber hinaus stehen auch die Branchen- und Technologietrends im Fokus, die unmittelbar Konsequenzen für das profitable Wachstum unseres Unternehmens haben.



Siehe
Wettbewerbsposition,
S. 31

Der IT-Markt ist geprägt von einer hohen technologischen Innovationsgeschwindigkeit und vergleichsweise kurzen Produktzyklen. Die Bedeutung der Informationstechnologie nimmt aufgrund der Digitalisierung aber stetig zu. IT ist damit integrativer Bestandteil der betrieblichen Wertschöpfung und ein bestimmender Erfolgsfaktor bei fast allen Unternehmen. Die Komplexität von IT führt gleichzeitig dazu, dass viele Unternehmen für den erfolgreichen und sicheren Betrieb ihrer IT-Infrastrukturen kompetente Partner benötigen, zunehmend auch im Bereich hochwertiger Dienstleistungen wie Managed oder Cloud Services. Auch bei Fragen der Digitalisierung, deren Implikationen heute noch nicht vollständig absehbar sind, bevorzugen die meisten Unternehmen die Einbindung eines erfahrenen Partners. Daher liegt nach wie vor ein großes und weiter steigendes Wachstumspotenzial in den von Bechtle adressierten Märkten West- und Mitteleuropas. Das Produkt- und Leistungsportfolio von Bechtle deckt die wesentlichen aktuellen und absehbaren Bedürfnisse industrieller und öffentlicher Kunden nahezu vollständig ab. Bechtle differenziert sich mit diesem umfassenden Angebot auch von einem Großteil der direkten Wettbewerber. Unser Unternehmen ist strategisch und strukturell so aufgestellt, dass wir die sich ergebenden Wachstumspotenziale nutzen können. Beleg dieser guten Positionierung ist nicht zuletzt die Geschäftsentwicklung im Berichtsjahr. Bechtle konnte schnell und flexibel auf die kurzfristig entstandenen Bedarfe zum Aufbau komplett neuer IT-Infrastrukturen mit Zugriffen aus den Homeoffices der Mitarbeitenden der Kunden heraus reagieren.

Der Systemhausmarkt, insbesondere im deutschsprachigen Raum, befindet sich seit mehreren Jahren in einer starken Konsolidierungsphase, die Bechtle aktiv nutzt. Auf Basis unserer soliden Finanzkraft und unserer guten Reputation haben wir seit der Unternehmensgründung 100 Akquisitionen getätigt und damit unsere 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 vier Unternehmen akquiriert.



Siehe
Vision und Strategie,
S. 34 ff.

Der Bechtle Konzern nimmt in Deutschland und Europa eine führende Wettbewerbsstellung ein. Aufgrund dieser Größe ergeben sich Chancen auf Kundenseite, da sich Bechtle mit einem umfassenden Lösungsportfolio und einer sehr hohen Verfügbarkeit der Produkte auch in Zeiten hoher Nachfrage gegenüber sehr vielen Wettbewerbern absetzen kann. Aber auch vonseiten der Herstellerpartner erhalten wir sehr hohe Wertschätzung. Trotz seiner Größe kann Bechtle aufgrund seiner dezentralen Struktur schnell und flexibel agieren, um etwaige Schwächen der Mitbewerber entschlossen auszunutzen und damit die jeweils regionale Marktausschöpfung zu erhöhen. So vereint der Konzern die Größe und Finanzkraft eines international agierenden Unternehmens mit der Schnelligkeit und Kundennähe eines lokal verwurzelten Mittelständlers.

KUNDEN



Siehe Grafik
Branchensegmentierung,
S. 30

Bechtle verfügt über eine breit gefächerte Kundenstruktur. Einflüsse aus branchenbezogenen Konjunkturverläufen und speziellen investiven Rahmenbedingungen sind für das Unternehmen nur standortbezogen signifikant. Daraus ergibt sich für Bechtle die Chance, Schwächen einzelner Branchen oder Regionen auszugleichen und zu kompensieren, sodass der Erfolg der Bechtle Gruppe insgesamt nicht gefährdet ist.



Starke
Kundenbasis

Eine wichtige Kundengruppe für Bechtle sind die öffentlichen Auftraggeber. Rund 30 % unseres Konzernumsatzes haben wir in der Vergangenheit mit ihnen realisiert. Die Spezialisierung auf die Anforderungen der öffentlichen Auftraggeber und die Berücksichtigung der Besonderheiten der Vergabepraxis in diesem Segment hat Bechtle schon immer als große Chance wahrgenommen. Im Berichtsjahr ist der Umsatzanteil der öffentlichen Auftraggeber stark gestiegen. Es hat sich bestätigt, dass das Investitionsverhalten dieser Kundengruppe weniger konjunkturanfällig und häufig sogar antizyklisch ist. Das Geschäft mit den öffentlichen Auftraggebern war 2020 einer unserer wesentlichen Wachstumstreiber. Mit dem Trend zur Digitalisierung, der in vielen Bereichen durch die Pandemiesituation im Berichtsjahr erst angestoßen wurde, sind die Chancen, das Geschäft in diesem Kundensegment auch in Zukunft erfolgreich voranzutreiben, weiter gestiegen.

Im Segment IT-Systemhaus & Managed Services bedient Bechtle die DACH-Region mit einem flächendeckenden Netz von rund 75 Systemhäusern. Die langjährige Präsenz von Bechtle im IT-Markt stellt für potenzielle Wettbewerber eine hohe Markteintrittsbarriere dar. Die starke Wettbewerbsposition im Mittelstand bietet für unser Unternehmen somit die Chance, die Marktführerschaft in diesem Bereich auszubauen und gleichzeitig das Großkundengeschäft zu intensivieren.



Siehe
Geschäftstätigkeit,
IT-E-Commerce,
S. 28 ff.

Im Segment IT-E-Commerce sind wir mit einer Mehrmarkenstrategie in 14 Ländern Europas tätig. Bechtle will in den nächsten Jahren insbesondere an den bereits existierenden Standorten weiter wachsen, vor allem organisch, aber auch durch gezielte Übernahmen. Das organische Wachstum soll unter anderem durch eine breitere Kundenansprache sowie die weitere Internationalisierung des Geschäfts gefördert werden. Gerade für grenzüberschreitende Transaktionen bietet Bechtle ein einzigartiges Angebot, das neben der europäischen Präsenz von Bechtle Gesellschaften durch die 2014 etablierte Global IT Alliance ergänzt wird.

Unter bechtle.com vereint Bechtle das Handelsgeschäft der Onlineshops mit dem Dienstleistungsangebot der Systemhäuser im digitalen Außenauftritt. Diese ganzheitliche Online-Plattform soll in den nächsten Jahren – getrieben von unseren Digital Business Services – weiter ausgebaut werden. Damit ergibt sich die Chance, in den Ländern, in denen wir mit beiden Segmenten vertreten sind, noch mehr Kunden das gesamte Leistungsportfolio von Bechtle anzubieten und vorhandene Potenziale besser auszuschöpfen.

HERSTELLER UND DISTRIBUTOREN

Die Bechtle AG unterhält enge Partnerschaften zu allen bedeutenden Lieferanten und Herstellern der IT-Branche. Die intensive Zusammenarbeit mit den Partnerunternehmen ermöglicht es uns, für die wachsenden Anforderungen der Kunden technologisch passende Lösungen anzubieten. Vor allem durch ein umfangreiches Angebot an individuellen Servicelösungen für Unternehmenskunden und öffentliche Auftraggeber erhöhen wir so unsere Wachstumschancen. Im Rahmen der Partnerschaften mit den bedeutendsten Lieferanten und Herstellern kann Bechtle fast ausschließlich Zertifizierungen mit dem höchsten Partnerstatus vorweisen. Wie wichtig diese Partnerschaften sind, zeigte sich erneut im Berichtsjahr: In Zeiten hoher Nachfrage und damit einhergehender Lieferengpässe bei manchen Produkten, die technologiebedingt aufgrund der Knappheit einzelner Komponenten noch verstärkt wurden, konnte Bechtle die Verfügbarkeit über die meisten Produktgruppen hinweg hochhalten.

Um die Zusammenarbeit mit strategischen Herstellern zu forcieren, setzt Bechtle sogenannte Vendor Integrated Product Manager (VIPM) ein, die sowohl die Interessen des Herstellers als auch die von Bechtle vertreten. Chancen liegen hier beispielsweise darin, dass Informationen der Hersteller zentral, zielgerichtet und unverzüglich an die zuständigen Mitarbeitenden in der Beschaffung, im Vertrieb und im Dienstleistungsbereich weitergegeben werden. Damit gewährleistet Bechtle für die Kunden ein Leistungsangebot, das jederzeit dem neuesten Stand der Technik entspricht. Zugleich steigt die Qualität der Vertriebsaktivitäten und die Kunden profitieren zudem sofort von den Vorteilen innovativer Produkte 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 seinen 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 unser Unternehmen so die Chance einer weiteren Effizienzsteigerung und damit Kostenoptimierung.

LEISTUNGSSPEKTRUM



Siehe
Geschäftssegmente,
S. 27 ff.

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 sowie durch speziell auf die Bedürfnisse und Trends des Markts ausgerichtete Competence Center entsprechend positioniert und durch qualifiziertes Personal verstärkt. Diese kontinuierlichen Weiterentwicklungen werden auch in Zukunft fortgeführt.

Bei der Beschaffung und beim Betrieb der IT haben viele Unternehmen meist mehrere Themen im Blick – zum Beispiel Wettbewerbsfähigkeit, Effizienzgewinn oder Modernisierung. Um diesen verschiedenen Ansprüchen gerecht zu werden, analysiert Bechtle beim Kunden bestehende Geschäftsprozesse und kann so zielgerichtet Lösungen und IT-Managementmodelle wie beispielsweise Outsourcing oder Cloud Computing anbieten. Auf Basis unseres breit gefächerten Portfolios können wir für jeden Kunden eine speziell auf seine Bedürfnisse zugeschnittene optimale Lösung erarbeiten. Als Komplettanbieter sehen wir hier große Chancen gegenüber kleineren oder Nischenanbietern. Zudem legen Kunden bei der Auswahl ihres IT-Partners aufgrund der hohen und weiter zunehmenden Relevanz der IT für alle Unternehmensprozesse auf der einen Seite sowie gestiegener Sicherheitsbedenken auf der anderen Seite größten Wert auf die Verlässlichkeit ihres Dienstleisters. Hier kann Bechtle neben seiner 37-jährigen Erfahrung und hohen Lösungskompetenz vor allem mit seiner starken und soliden Finanzkraft punkten. Diese Faktoren haben unmittelbar Einfluss auf die Wahl der Dienstleister, die Preise sowie auf die Art und Weise, von wem externe Services bezogen werden. Für Bechtle als wirtschaftlich sehr soliden, verlässlichen Partner mit guter Reputation können sich somit Chancen für weiteres attraktives Wachstum ergeben. Vor allem die Kundenbeziehungen im sogenannten As-a-Service-Geschäft können hiervon profitieren. Sie sind meist langfristig angelegt, was der Planbarkeit der Geschäftsentwicklung zugutekommt. Ferner können hier tendenziell eher höhere Margen erzielt werden als im klassischen Handels- oder Projektgeschäft.

Schon seit vielen Jahren vertreiben wir unter dem Dach der ARP Peripherieprodukte als Eigenmarke. Die ARP hat dafür eine eigene Einkaufsgesellschaft in Taiwan. Seit 2018 ist die Eigenmarke unter dem Namen ARTICONA für alle Gesellschaften der Bechtle Gruppe verfügbar. Das Portfolio umfasst Produkte rund um IT-Zubehör und Anschlussstechnik. Somit profitieren alle Kunden der Bechtle Gruppe von dem sehr guten Preis-Leistungs-Verhältnis der ARTICONA Produkte, was sich auch positiv in der Profitabilität niederschlägt.



[bechtle.com/clouds](https://www.bechtle.com/clouds)

Im Cloud Computing steckt unverändert großes Wachstumspotenzial. Cloud Computing ist bei großen Unternehmen Alltag und wird auch von mittelständischen Kunden immer häufiger nachgefragt. Dabei werden Rechenleistung, Speicher, Applikationen und IT-Services in Echtzeit über Datennetze bezogen. Der Preis der einzelnen Leistungen orientiert sich an deren tatsächlichen Nutzung. 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 ein breites Portfolio an Virtualisierungs- und Servertechnologien, Infrastrukturlösungen und sicherheitsrelevanten Applikationen vorweisen. So schaffen sie die notwendigen kundenindividuellen Voraussetzungen für den Bezug und das Betreiben der IT aus der Cloud. 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.

Ein weiterer wichtiger Aspekt unseres Cloud-Angebots stellt Bechtle Clouds dar. Unter diesem Namen bündelt Bechtle Public und Business Cloud Services. Als Multi Cloud Service Provider bietet Bechtle Clouds neben eigenproduzierten Cloud-Diensten auch eine Vielzahl an Public-Cloud-Lösungen. Damit können wir von der steigenden Nachfrage nach Cloud Services im Mittelstand profitieren. Gerade im Berichtsjahr, in dem viele Kunden schnelle Lösungen für ihre gestiegenen IT-Bedarfe benötigten, konnten wir mit Bechtle Clouds überzeugen.

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

UNTERNEHMENSORGANISATION

Mit rund 75 Systemhäusern verfügt Bechtle über eine flächendeckende Präsenz in der DACH-Region. Wesentlich hierbei ist die dezentrale Ausrichtung der Bechtle Gruppe: Jeder Standort ist eine eigene rechtliche Einheit mit einem Geschäftsführenden, der für die Geschäftsentwicklung in seinem Einzugsbereich verantwortlich ist. Das Prinzip der Dezentralität bietet Chancen, da so die Eigenverantwortlichkeit und das unternehmerische Denken in den einzelnen Standorten hochgehalten werden. Außerdem kann Bechtle über die lokal und regional verankerten Systemhäuser mittelständische Kunden auf Augenhöhe adressieren und zugleich – in der Gesamtheit als Gruppe und über die national agierenden E-Commerce-Gesellschaften – überregionale Unternehmen und Konzerne ansprechen, die einen großen IT-Dienstleister als zuverlässigen Partner bevorzugen. So profitiert die Bechtle Gruppe auf der einen Seite von dezentralen Verantwortungs- und Entscheidungsstrukturen und auf der anderen Seite aufgrund ihrer Größe von entsprechenden Skaleneffekten bei den zentral zusammengefassten administrativen Aufgaben sowie den in der AG verankerten Einkaufs- und Logistikprozessen. Competence Center, spezialisierte Produktmanagementteams und Geschäftsfeldverantwortliche bündeln zusätzlich Knowhow, das zentral allen Standorten und Segmenten zur Verfügung steht.



**Siehe
Management,
S. 41**

In ausgewählten Geschäftsfeldern konzentriert der Konzern die Kompetenzen und Erfahrungen für dieses spezielle Marktsegment bei der Konzernmutter. Aus dem organisierten Zusammenspiel zwischen zentraler Unterstützung und dezentraler Marktbearbeitung durch die Systemhäuser ergeben sich verbesserte Chancen für Wachstum im jeweiligen Markt – das ist beispielsweise der Fall in den Geschäftsbereichen Öffentliche Auftraggeber und Anwendungslösungen ebenso wie in den Bereichen Managed Services und Cloud Services.

PERSONAL

Im Geschäftsmodell von Bechtle spielen die Mitarbeitenden die zentrale Rolle. Daher sind die langfristige Bindung des Personals an das Unternehmen, eine hohe Motivation und eine positive Unternehmenskultur wichtige Faktoren für unseren Geschäftserfolg. Die weitere Erhöhung der Attraktivität von Bechtle als Arbeitgeber stellt sowohl eine Herausforderung als auch eine Chance dar. Über ein gezieltes Employer Branding positioniert sich Bechtle als attraktiver Arbeitgeber und nutzt über eine starke Arbeitgebermarke die Chance, sowohl neue Mitarbeitende für das Unternehmen zu gewinnen als auch die bestehende Belegschaft langfristig zu binden.



Siehe
Menschen bei Bechtle,
S. 44 ff.

Bei der Mitarbeitergewinnung stellt der Fachkräftemangel für Bechtle eine Herausforderung dar. Durch die begrenzte Verfügbarkeit qualifizierter Personen ergeben sich möglicherweise jedoch Chancen – zum Beispiel, wenn es dem Unternehmen gelingt, genügend Fachkräfte selbst auszubilden und damit den Bedarf durch eigene Initiativen zu decken. Daher ist Ausbildung bei Bechtle eines der zentralen Themen in der Personalarbeit. Bechtle verfolgt mittelfristig das Ziel, seine Ausbildungsquote in Deutschland auf rund 10 % zu erhöhen. Darüber hinaus investieren wir ebenfalls stark in die Weiterbildung unserer Belegschaft. Durch dieses aktive Angebot an Entwicklungsmöglichkeiten erhöhen wir die Zufriedenheit unserer Mitarbeitenden und binden sie somit langfristig an das Unternehmen. Die stetig steigende Mitarbeiterzahl, verbunden mit der im Branchenvergleich eher niedrigen Fluktuationsquote von unter 10 %, zeigt, dass es Bechtle gut gelingt, die sich bietenden Chancen bei Mitarbeitergewinnung und -bindung aktiv zu nutzen.



Siehe
Prognosebericht,
S. 105 ff.

Im Berichtsjahr hat Bechtle damit begonnen, eine konzernweite Mitarbeiterzufriedenheitsbefragung durchzuführen. Diese soll im laufenden Geschäftsjahr beendet werden. Eine Wiederholung der Befragung ist im Zweijahresrhythmus vorgesehen.

RISIKEN

Die nachfolgend beschriebenen Risiken könnten nach Einschätzung des Managements nachteilige Auswirkungen auf die Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage sowie die Reputation des Unternehmens und die Bewertung an den Kapitalmärkten haben. Dennoch sind hier nicht alle Risiken dargestellt, denen der Bechtle Konzern möglicherweise 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 das Unternehmen eine Chance wahrnimmt und damit ein Risiko eingeht oder ob es das Risiko vermeidet, sich damit aber eine Chance entgehen lässt.

Zu Beginn des Berichtsjahres ergaben sich mit Ausbruch der COVID-19-Pandemie einige mögliche Risiken. Aufgrund der Schließungen von Fabriken in China im Februar gab es beispielsweise Risiken in der Lieferkette im IT-Markt. Ebenso schien im Zuge des nationalen Lockdowns die ausreichende Finanzausstattung bei einigen Wirtschaftsunternehmen fraglich. Auch bezüglich der Leistungserbringung von Dienstleistungen beim Kunden ergaben sich aufgrund der Kontaktbeschränkungen Risiken. Im Jahresverlauf hat sich dann gezeigt, dass zumindest bei der Bechtle AG ein Großteil der mit der Pandemie verbundenen Risiken nicht beziehungsweise nur abgeschwächt eingetreten ist. In diesem Risikobericht werden daher nur die zum Zeitpunkt der Berichterstellung immanenten coronabedingten Risiken für die Bechtle AG beschrieben.



Ein lückenloses Supply Chain Management reduziert Risiken in der Lieferkette. Dafür sind verbundene Prozesse unabdingbar. Die Spezialisten von Solidpro ermöglichen unter anderem den reibungslosen Datenaustausch und fördern dadurch die Transparenz.

Marina Schlecker, Vertriebsinnendienst, Solidpro

Oliver Hoffmann, Technik, Systemberatung IT-Systeme, Solidpro

RISIKOBEWERTUNG



Siehe
Risikoidentifikation
und -bewertung,
S.85f.

Um geeignete Maßnahmen zur Risikosteuerung einzuleiten, 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 in einer Matrix als „hoch“, „mittel“ oder „gering“ eingestuft. Die zur Messung herangezogenen Definitionen werden für ein einheitliches Verständnis nachfolgend beschrieben.

46. RISIKOPOTENZIAL EINTRITTSWAHRSCHEINLICHKEIT

Eintrittswahrscheinlichkeit	Beschreibung
Hoch	Sehr wahrscheinlich
Mittel	Wahrscheinlich
Gering	Unwahrscheinlich

47. 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

48. 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. Über 60% ihres Umsatzes erzielt die Bechtle AG in Deutschland, knapp 40% in den internationalen Märkten. Insofern hat die Entwicklung der europäischen Wirtschaft insgesamt und der deutschen Wirtschaft im Besonderen einen entscheidenden Einfluss auf unser Unternehmenswachstum. Bei einer schwächeren oder gar rückläufigen Konjunktur bestehen entsprechende Risiken für die Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage des Bechtle Konzerns.

Die gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen waren im Berichtsjahr geprägt von der COVID-19-Pandemie. Die Wachstumsraten des Bruttoinlandsprodukts sind europaweit zurückgegangen. Der Einbruch bei den Ausrüstungsinvestitionen war noch stärker. Trotz dieser belastenden Rahmenbedingungen zeigten sich der IT-Markt und vor allem der Hardwaremarkt auch in der Krise recht robust. Zusätzlich hat sich das Geschäftsmodell von Bechtle, das von jeher auf das Etablieren einer gefestigten Kundenbeziehung und dem persönlichen Kontakt zum Kunden ausgelegt ist, unter den Pandemiebedingungen bewährt. Insofern haben sich bei Bechtle bislang keine gravierenden negativen Auswirkungen der Pandemie gezeigt. Trotzdem kann nicht ausgeschlossen werden, dass sich die Risiken bei einer Fortdauer der Beschränkungen im privaten wie wirtschaftlichen Raum durch eine negative gesamtwirtschaftliche Entwicklung auch bei Bechtle materialisieren werden.

Wir schätzen die Wahrscheinlichkeit des Eintritts der Risiken aus Gesamtwirtschaft und Branchenkonjunktur als hoch ein. Einige nachteilige Auswirkungen auf unsere Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage könnten damit verbunden sein. Wir stufen dieses Risiko als hohes Risiko ein.

GESCHÄFTSTÄTIGKEIT

Kostenstruktur. Die Kostenstruktur der Bechtle Gruppe ist von einem hohen Personalkostenanteil geprägt, der nur mit Verzögerung an eine veränderte 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, Mitarbeitende langfristig an das Unternehmen zu binden und auf dem Personalmarkt insgesamt eine hohe Attraktivität als zuverlässiger Arbeitgeber aufzuweisen. Das häufig eher kurzfristige Risiko einer Ertragsschwächung steht hier der langfristigen Chance eines erfolgreichen Employer Branding und der Bindung von qualifizierten Mitarbeitenden gegenüber. So hat Bechtle auch im Berichtsjahr in den Phasen schwächerer Nachfrage lediglich das Instrument der Kurzarbeit zum Einsatz gebracht. Um die finanziellen Einbußen auf Seiten der Mitarbeitenden zu minimieren, erhöhte Bechtle zudem das Kurzarbeitergeld freiwillig auf 90 %.

Für die Ertragskraft des Bechtle Konzerns ist es wesentlich, dass das Gehaltsniveau aller Mitarbeitenden insgesamt nicht überdurchschnittlich steigt. Vor dem Hintergrund des Fachkräftemangels und des demografischen Wandels wird es künftig aber schwieriger werden, alle offenen Stellen mit qualifizierten Personen zu besetzen. Um Bewerber von unserem Unternehmen zu überzeugen, könnte Bechtle gezwungen sein, das Gehaltsniveau zu erhöhen. Durch eine Stärkung der Arbeitgebermarke (Employer Branding) und den bereits langjährigen Fokus auf Aus- und Weiterbildung versucht Bechtle, diesem Risiko zu begegnen.



Siehe
Personalaufwand,
S. 47



Siehe
Chancen, Personal
S. 92

Den Eintritt des Risikos aus Personalkostenentwicklungen und Gehaltsniveau schätzen wir als sehr wahrscheinlich ein. Erhebliche nachteilige Auswirkungen auf die Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage des Bechtle Konzerns könnten die Folge sein. Wir stufen dieses Risiko als hohes Risiko ein.



Siehe
Chancen, Hersteller
und Distributoren
S. 89

Beschaffung. Bechtle bezieht seine Produkte von allen namhaften Herstellern und Distributoren der IT-Branche. Europaweit beläuft sich die Zahl auf rund 250 Hersteller und über 2.000 Distributoren. In jedem Ländermarkt, in dem Bechtle vertreten ist, hat das Unternehmen ein enges Netzwerk mit Herstellern und Distributoren aufgebaut. Mit zunehmender Größe der Bechtle Gruppe könnte es sein, dass die Hersteller vermehrt dazu übergehen, Bechtle direkt – ohne Zwischenschaltung der Distributoren – zu beliefern. Das würde dazu führen, dass entsprechende Bonuszahlungen der Distributoren nicht mehr oder nicht mehr in gleicher Höhe fließen wie in der Vergangenheit. Dies könnte sich belastend auf die Ergebnis- und Margensituation der Bechtle AG auswirken.

Wir halten den Eintritt von Risiken aus der Direktbelieferung durch Hersteller für sehr wahrscheinlich. Erhebliche nachteilige Auswirkungen auf die Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage könnten die Folge sein. Wir stufen das Risiko als hohes Risiko ein.

Die Hersteller auf dem IT-Markt arbeiten zur Erhöhung ihres Marktanteils schon von jeher auch mit Partnerunternehmen wie Bechtle zusammen. Teil dieser Zusammenarbeit ist die jährliche Vereinbarung von individuellen Zielen im Geschäft mit Produkten/Services des Herstellers. Das Erreichen der Ziele incentiviert der Hersteller mit der Gewährung von Bonuszahlungen, Erstattungen oder Marketinggeldern. Diese Programme könnten von Seiten der Hersteller geändert werden, beispielsweise dahingehend, dass sich die Incentivierung stärker auf neue Geschäftsfelder der Hersteller fokussiert. Sollte Bechtle in diesen Feldern nicht ganz so stark positioniert sein, könnten in der Folge Gelder der Hersteller in geringerem Maße zur Verfügung stehen als bisher. Bechtle begegnet diesem Risiko durch eine enge Zusammenarbeit mit allen wesentlichen Herstellern. Durch eine Verknüpfung stellt Bechtle sicher, über neue Entwicklungen beim Hersteller frühzeitig informiert zu sein und entsprechend reagieren zu können.

Risiken aus der Preispolitik und den Verkaufskonditionen der Hersteller klassifizieren wir als hohes Risiko. Den Eintritt des Risikos schätzen wir als wahrscheinlich ein. Bei Risikoeintritt erwarten wir erhebliche nachteilige Auswirkungen auf unsere Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage.



Siehe
Geschäftssegmente,
S. 27 ff.

Leistungsspektrum. Bechtle konkurriert auf dem IT-Markt mit zahlreichen Anbietern. Neben anderen klassischen Systemhäusern und E-Commerce-Anbietern treten teilweise auch Hersteller über ihren Direktvertrieb als Wettbewerber auf. Vor allem Großkunden werden bereits heute von einigen Herstellern direkt betreut. Auch aufseiten der Distributoren gibt es Bestrebungen, Direktgeschäft mit Endkunden zu akquirieren und damit in Konkurrenz zu Bechtle zu treten. Vor allem

im Cloud-Geschäft, aber auch bei Managed Services bieten mitunter multinationale Konzerne ihre Dienste an und versuchen, ihre Angebote direkt beim Kunden zu platzieren. Die Wettbewerbsintensität kann daher in Zukunft steigen. Bechtle ist aber mit seiner flächendeckenden Präsenz in der DACH-Region insbesondere in der Kernkundenzielgruppe Mittelstand sowohl in Bezug auf Kundenansprache und -bindung als auch bei Auslieferung und Erbringung von Services im Vorteil. Kein anderer Wettbewerber ist so stark in der Fläche vertreten und hat einen vergleichbar direkten Kundenzugang. Hersteller können darüber hinaus keine unabhängige Beratung anbieten, Distributoren sind bei der Bandbreite des Portfolios limitiert. Durch eine konsequente Ausrichtung auf effiziente Vertriebsteams will Bechtle auch in Zukunft den Wettbewerbsvorsprung halten und damit das Risiko eines Eindringens von neuen Wettbewerbern in die Bechtle Kundschaft verringern.

Wir schätzen den Eintritt von Wettbewerbsrisiken als sehr wahrscheinlich ein und würden einige negative Auswirkungen auf unsere Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage erwarten. Die Risiken werden als hoch eingestuft.

Die Art und Weise, wie IT von Unternehmen genutzt und deren Mitarbeitenden zur Verfügung gestellt wird, befindet sich in einem strukturellen Wandel. Immer mehr werden verbrauchsabhängige Vertragsmodelle („as a Service“) zulasten des klassischen Projektgeschäfts genutzt. Ebenso steigt die Nachfrage nach Cloud Services. Eine Auswirkung der COVID-19-Pandemie könnte eine Beschleunigung dieser Entwicklung sein. Die prozessuale und systemtechnische Abbildung solcher Verbrauchsmodelle ist sehr komplex. Entsprechend sind die derzeit etablierten Prozesse noch nicht so schlank und effektiv wie in den klassischen Geschäftsfeldern. Sollte die Bedeutung dieser Geschäftsfelder schneller und stärker als erwartet zunehmen, könnte dies negative Auswirkungen auf die Profitabilität der Bechtle AG haben.

Wir schätzen den Eintritt dieser Risiken als wahrscheinlich ein und würden erhebliche negative Auswirkungen auf unsere Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage erwarten. Die Risiken werden als hoch eingestuft.

IT. In jedem Unternehmen ist der Einsatz von IT unumgänglich. Im Rahmen der Digitalisierung sind bei Bechtle alle wesentlichen Geschäftsprozesse sehr eng mit IT-Systemen und -Anwendungen verknüpft. Entsprechend ergeben sich mit dem Einsatz von IT verschiedene Risiken unter anderem für E-Commerce Shopsysteme, Auftragsabwicklung, Warenwirtschaft, Controlling und Finanzbuchhaltung. So könnte ein Verfügbarkeitsrisiko für einen reibungslosen Prozess von Anfrage und 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 Infrastrukturkomponenten, Energie- oder Telekommunikationsausfälle, Störungen oder Fehler bei Partnern oder durch Softwareanbieter sowie Bedienungsfehler sein.

Bechtle arbeitet kontinuierlich daran, innerhalb der CIO-Organisation die Voraussetzungen dafür zu schaffen, dass solche mit dem Betrieb von IT immanenten Risiken eingedämmt werden. Dazu gehören auch Maßnahmen wie weiterer Personalaufbau. Trotzdem schätzen wir den Eintritt dieser Risiken als wahrscheinlich ein und würden erhebliche negative Auswirkungen auf unsere Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage erwarten. Die Risiken werden als hoch eingestuft.

Ein weiteres Risiko ist die Zunahme von Cyberkriminalität. Wahrscheinlichkeit und Ausmaß von Schäden durch externe Angriffe sind nur sehr schwer abzuschätzen. Durch Eindringen Unbefugter in das IT-System könnte ein Vertraulichkeitsrisiko entstehen oder die Systeme könnten nach einem Angriff nicht mehr reibungslos funktionieren.

Zur Vorbereitung auf etwaige Notfallszenarien müssen Krisenpläne ständig aktualisiert beziehungsweise für neue Szenarien entsprechend erstellt werden. Bechtle hat dazu eine interdisziplinäre Arbeitsgruppe eingesetzt. Gleichwohl könnte ein neues Szenario eintreten, bevor ein neuer Notfallplan erarbeitet werden kann.

Trotz hoher Schutzmechanismen und Sicherheitsstandards schätzen wir den Eintritt der IT-Sicherheitsrisiken als sehr wahrscheinlich ein. Es könnten sich erhebliche negative Auswirkungen auf unsere Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage ergeben. Die Risiken werden als hoch eingestuft.

Personal. Als handeltreibender Dienstleister sind für die Bechtle AG die Mitarbeitenden einschließlich ihrer Ausbildung, Motivation und Servicebereitschaft wesentliche Erfolgsfaktoren. Ebenso wichtig für den zunehmenden Wachstumskurs des Unternehmens ist die Fähigkeit, neue Mitarbeitende von Bechtle zu überzeugen und langfristig zu binden. Zu den größten Personalrisiken zählt daher – auch vor dem Hintergrund des demografischen Wandels –, dass es nicht gelingt, die erforderliche Anzahl an qualifizierten Personen für das Unternehmen zu gewinnen. Darüber hinaus bestehen Risiken bei der Bindung der Mitarbeitenden an das Unternehmen. So könnte es zu einem Knowhow-Verlust infolge überdurchschnittlich hoher Fluktuation von qualifiziertem Personal kommen oder die Kundenzufriedenheit könnte unter mangelnder Qualifikation und fehlender Leistungsorientierung der Mitarbeitenden leiden. Daher stehen neben der Weiterentwicklung der Arbeitgebermarke Bechtle (Employer Branding) die Erhöhung der Mitarbeiterzufriedenheit durch die Schaffung eines positiven Arbeitsumfelds, die betriebliche Aus- und Weiterbildung sowie die Förderung des Managementnachwuchses mittels interner Entwicklungsprogramme im Zentrum der Personalarbeit. Im Berichtsjahr hat Bechtle eine konzernweite Mitarbeiterzufriedenheitsbefragung gestartet, die im laufenden Jahr abgeschlossen wird und regelmäßig wiederholt werden soll. Wesentliche Bestandteile der Personalarbeit sind auch die Ausbildung junger Menschen sowie die Fort- und Weiterbildung der Mitarbeitenden. Zudem ist es ein Ziel der Personalarbeit, die operativen Gesellschaften national und international zu entlasten und über eine einheitliche Ausrichtung auch Effizienzpotenziale zu nutzen.



Siehe Aus- und Weiterbildung, S. 47 ff.

Der Eintritt von Fluktuationsrisiken wird als wahrscheinlich eingeschätzt. Hieraus können sich einige nachteilige Auswirkungen auf die Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage ergeben. Wir stufen das Risiko als mittleres Risiko ein. Das Risiko der Personalbeschaffung wird von uns als hohes Risiko eingestuft, da ein Eintritt dieses Risikos wahrscheinlich ist und erhebliche negative Auswirkungen auf die Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage nicht ausgeschlossen werden können. Risiken aus einem Mangel an qualifizierten Personen werden als hohes Risiko eingeschätzt, da ein Eintritt des Risikos wahrscheinlich ist und erhebliche negative Auswirkungen auf die Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage nicht ausgeschlossen werden können. Das Risiko einer nicht genügenden internationalen Ausrichtung des Bereichs Human Resources klassifizieren wir als hohes Risiko. Der Eintritt ist wahrscheinlich und es könnten sich erhebliche negative Auswirkungen auf die Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage ergeben.

FINANZINSTRUMENTE

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



Zur Quantifizierung der Risiken siehe Anhang, S. 176 ff.

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

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

Fremdwährungen. Währungsrisiken liegen insbesondere dort vor, 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, Polens, Tschechiens und Ungarns 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. Um das Währungsrisiko zu vermeiden, schließt der Bechtle Konzern Termingeschäfte ab. Die Absicherung der von den Landesgesellschaften gehaltenen Vermögenspositionen in fremdländischen Devisen umfasst seit dem Geschäftsjahr 2018 alle Nicht-Euroländer. Termingeschäfte zur Vermeidung des Währungs-



Siehe Anhang, Währungsrisiko, S. 176 ff.



Siehe Finanzlage, S. 78 ff.

risikos 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 IFRS 9 zur Bilanzierung von Sicherungsbeziehungen angewendet. Die offenen Devisengeschäfte und die dazugehörigen Forderungen und Verbindlichkeiten werden monatlich analysiert und auf ihre Wirksamkeit überprüft.

Liquidität. Um die uneingeschränkte Zahlungsfähigkeit zu gewährleisten, muss dem Unternehmen jederzeit ausreichende Liquidität zur Verfügung stehen. Steuerung und Überwachung der Liquiditätssituation erfolgen durch das Treasury. Die aktuelle Finanzlage des Bechtle Konzerns zum Jahresende 2020 mit einem Bestand an liquiden Mitteln sowie Geld- und Wertpapieranlagen in Höhe von 403,2 Mio. € (Vorjahr: 272,2 Mio. €) und nicht beanspruchten Bar- und Avalkreditlinien in Höhe von 147,5 Mio. € sowie einem positiven Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit in Höhe von 316,3 Mio. € (Vorjahr: 186,0 Mio. €) ist sehr solide und äußerst komfortabel. Die Wahrscheinlichkeit des Eintritts eines Liquiditätsrisikos ist begrenzt.

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 oder einer für sie ungünstigen konjunkturellen Entwicklung ihren Zahlungsverpflichtungen nicht mehr fristgerecht oder nicht vollständig nachkommen können. Gerade vor dem Hintergrund der COVID-19-Pandemie und der unsicheren beziehungsweise angespannten Lage bei einigen Industrieunternehmen und damit auch Bechtle Kunden hat sich dieses Risiko konkretisiert. Eine detaillierte Überwachung der Kundenbeziehungen inklusive fortlaufender Bonitätsprüfungen sowie ein proaktives Forderungsmanagement wirken den Risiken durch Forderungsausfälle entgegen und ersetzen den Abschluss einer Warenkreditversicherung. Auch die Entwicklung der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen im Berichtsjahr mit einem stärkeren Abbau als im Vorjahr und der Verkürzung der durchschnittlichen Forderungslaufzeit von 41,0 Tagen auf 40,0 Tage hat keinen Anlass zur Besorgnis gegeben. Trotzdem beurteilen wir den Eintritt der Risiken durch Forderungsausfall als sehr wahrscheinlich und würden einige negative Auswirkungen auf unsere Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage erwarten. Die Risiken werden als hoch eingestuft.

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 im Wesentlichen nur über Banken mit höchster Bonität abgewickelt.

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 Maßnahmen, die sich daraus ergeben, durch das Konzernfinanzwesen aktiv gesteuert. Dabei unterliegt das Vorgehen des Bereichs einer durch das Management festgelegten regelmäßigen Überprüfung.



Siehe Vermögenslage, S. 74 ff. und Anhang, Zinsrisiko, S. 178 f.

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



Die Tochterunternehmen von Bechtle arbeiten in allen Bereichen eng zusammen. Sie ergänzen sich gegenseitig und profitieren voneinander – so auch bei Vertrieb und Mitarbeitergewinnung.

Julian Mann, Vertrieb, Account Manager Education & Research, Solidpro

Natalia Schwarzkopf, Leitung Personal und Controlling, Solidpro

SONSTIGE



Siehe Standorte,
S. 41 ff.

Akquisitionen. Seit ihrer Gründung hat die Bechtle AG 100 Gesellschaften akquiriert. Unternehmensübernahmen sind essenzieller Bestandteil der auf langfristiges, profitables Wachstum ausgelegten Unternehmensstrategie. Bechtle wird daher auch künftig seine 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 sich die in die Gesellschaft gesetzten Erwartungen nicht vollständig 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 überwiegen für Bechtle bei Akquisitionen klar die Chancen gegenüber den Risiken.

Wir halten den Eintritt von Risiken aus Akquisitionen zwar für unwahrscheinlich, würden aber erhebliche negative Auswirkungen auf unsere Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage erwarten. Das Risiko wird als mittel eingestuft.

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

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

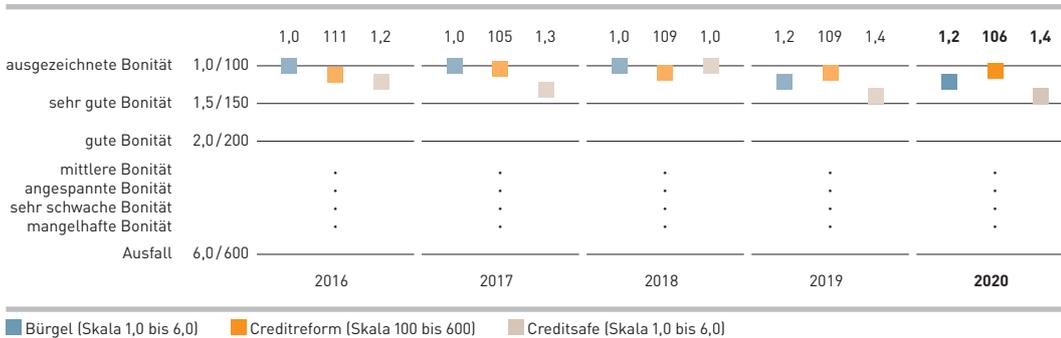
GESAMTBETRACHTUNG DER CHANCEN UND RISIKEN

Die Evaluierung der Gesamtchancen- und -risikosituation des Konzerns durch den Vorstand entsteht durch Betrachtung aller wesentlichen Risikokomplexe beziehungsweise Einzelrisiken und gegebenenfalls deren Abwägung gegenüber sich ergebenden Chancen. Im Vergleich zum Vorjahr gab es keine wesentlichen Änderungen der Gesamtrisikoposition und der beschriebenen Risiken. Nach Überzeugung des Managements sind die dargestellten Risiken begrenzt und überschaubar. Die Finanzbasis des Unternehmens ist sehr solide. Die Eigenkapitalquote ist mit 43,2% nach wie vor gut und die Liquiditätssituation komfortabel.

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



49. BONITÄTSMBEWERTUNGEN BECHTLE AG



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

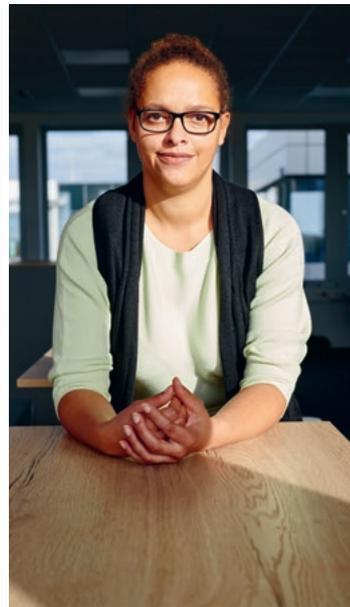
Die Bechtle AG ist sich des eigenen Chancen- und Risikoprofils für ihre unternehmerische Tätigkeit bewusst. Die dargestellten Maßnahmen tragen – in Verbindung mit einer tagesaktuellen Auswertung des Geschäftsverlaufs anhand operativer Kennzahlen – entscheidend dazu bei, dass Bechtle die Chancen zur Weiterentwicklung 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 allein 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.

Alle Mitarbeitenden freuen sich wieder auf persönliche Begegnungen. Nicht wie hier getrennt, sondern an einem Tisch.



Ann-Katrin Schmid, Auftragsabwicklung,
Solidpro



Patricia Gans, Wartungsverträge,
Solidpro



Ralf Lenk, Technik, Mitglied
der Geschäftsleitung, Solidpro

PROGNOSEBERICHT

Die teils einschneidenden Erfahrungen in dem gesellschaftlich und wirtschaftlich herausfordernden Krisenjahr 2020 haben erneut deutlich gemacht: Es besteht die dringende Notwendigkeit, Geschäftsmodelle und Wertschöpfungsketten konsequent zu digitalisieren. Bechtle sieht sich dabei als verlässlicher Partner insbesondere der mittelständischen Industrie und der öffentlichen Kunden – dies belegt auch der Erfolg im Berichtsjahr. Die IT-Branche im Allgemeinen und das Geschäftsmodell von Bechtle im Speziellen haben sich als recht krisenresistent erwiesen. Auch deshalb sind wir davon überzeugt, dass die Aussichten für die weitere Entwicklung der Bechtle Gruppe positiv sind.

RAHMENBEDINGUNGEN

Bruttoinlandsprodukt mit Wachstum. In ihrer im Februar 2021 veröffentlichten Prognose geht die Europäische Kommission davon aus, dass sich das Wirtschaftswachstum in der EU deutlich verbessern wird. Das Bruttoinlandsprodukt (BIP) soll 2021 um 3,7% zulegen, nach einem Rückgang von 6,3% im Krisenjahr 2020. Im Hinblick auf die jeweiligen Quartale wird das erste Quartal voraussichtlich die schwächste Entwicklung zeigen. Das dritte Quartal soll hingegen das stärkste sein. Die Wachstums-erwartung der EU spiegelt sich auch in den Bechtle Märkten wider. Am unteren Ende der Skala bleiben die Niederlande mit einem Wirtschaftswachstum von 1,8%, nach -4,1% im Berichtsjahr. Frankreich und Spanien führen die Tabelle als Spitzenreiter mit einem prognostizierten Wachstum von 5,5% beziehungsweise 5,6% an. Die Prognosen zu den Ausrüstungsinvestitionen innerhalb der EU liegen deutlich über dem prognostizierten BIP. Nach einem starken Rückgang von 17,6% im Berichtsjahr sollen diese um 7,6% wachsen. Die Prognose für die staatlichen Investitionen liegt in der EU mit 2,3% für 2021 leicht über dem Wert von 2,1% aus dem Berichtsjahr. Für 2022 wird das Wirtschaftswachstum in der EU auf 3,9% geschätzt. Die Ausrüstungsinvestitionen sollen mit 6,0% wieder überproportional zum BIP wachsen.

Die Wirtschaftsentwicklung in Deutschland wird 2021 voraussichtlich deutlich zulegen. Das Wachstum des BIP wird von der Europäischen Kommission nach -5,0% im Berichtsjahr auf ein Plus von 3,2% geschätzt. Wie auch in der EU sollen die Ausrüstungsinvestitionen noch stärker wachsen, nämlich um 7,1%, nach -15,7% im Berichtsjahr. Die staatlichen Investitionen werden mit 2,0% unter dem Niveau von 2020 gesehen. Für 2022 erwartet die Europäische Kommission für Deutschland mit 3,1% Wirtschaftswachstum eine vergleichbar positive Entwicklung wie 2021. Die Ausrüstungsinvestitionen sollen mit 4,1% auch 2022 stark zum Wachstum beitragen.

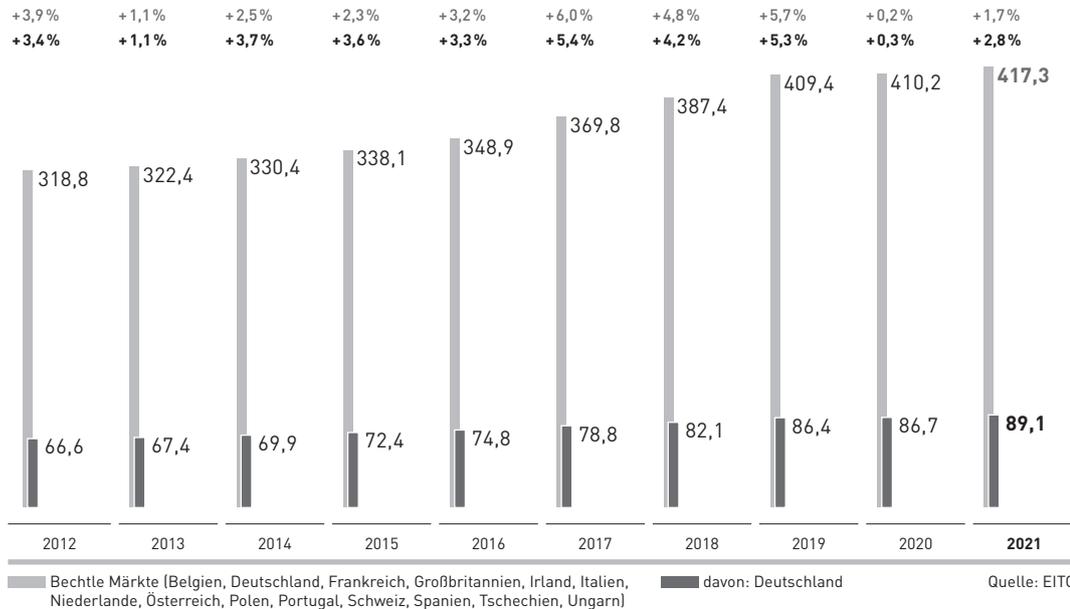
Die Auswirkungen der COVID-19-Pandemie waren im Berichtsjahr in der gesamten EU erheblich. Mögliche weitere Effekte sind zwar in den Prognosen der Europäischen Kommission berücksichtigt. Dennoch ist die Unsicherheit derzeit sehr hoch, da der weitere Verlauf der Pandemie schwer vorhersehbar ist und sich auch noch anderweitig auf die wirtschaftliche Entwicklung innerhalb der EU auswirken kann.

Positive Entwicklung im IT-Markt. Die IT-Branche soll nach den niedrigen Wachstumszahlen im Berichtsjahr 2021 wieder zulegen. Für den IT-Markt in der EU zeigen die Zahlen von EITO ein Plus von 2,0%, nach 0,2% im Berichtsjahr. Die überaus positive Entwicklung der Hardwareumsätze von 7,6% im Berichtsjahr kann 2021 nicht gehalten werden, hier wird ein Plus von 1,3% erwartet. Die Service- und Softwareumsätze sollen jedoch deutlich zulegen, für die Services wird ein Zuwachs von 1,4% (2020: -3,5%) und für Software von 3,8% (2020: 1,8%) prognostiziert. In den Ländern mit Bechtle Präsenz sind die Entwicklungen der Hardwareumsätze sehr unterschiedlich. Deutschland, Frankreich und Österreich sollen Wachstumsraten zwischen 3,1% und 4,3% verzeichnen. Am unteren Ende befinden sich voraussichtlich Portugal und Polen mit -7,9% beziehungsweise -10,1%.

Der deutsche IT-Markt soll 2021 im Vergleich zum Berichtsjahr (0,3%) deutlich wachsen und sich mit 2,8% sogar besser entwickeln als in der EU. Für die Hardwareumsätze wird ein Wachstum von 4,3% prognostiziert, nach 9,7% im Berichtsjahr. Auch die Entwicklung für Services und Software wird mit 1,1% (2020: -3,2%) und 4,1% (2020: -1,0%) positiv gesehen.

50. IT-AUSGABEN IN DEN BECHTLE MÄRKTEN 2012–2021

in Mrd. €



Im für Bechtle wichtigen Ländermarkt Frankreich werden die Umsätze im IT-Markt 2021 wieder zunehmen, hier wird ein Plus von 2,3% vorhergesagt. Die Hardwareumsätze sollen mit 3,8% nach 5,7% im Berichtsjahr steigen. Auch für die Umsätze mit Services und Software wird eine Zunahme vorhergesagt. In der Schweiz wird 2021 im IT-Markt ein Wachstum von 1,2% erwartet. Während für die Hardwareumsätze ein Rückgang von 3,3% prognostiziert wird, sollen die Umsätze mit Services um 1,3% und Software um 3,4% steigen.

Rechtliche und politische Rahmenbedingungen stabil. 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 politischer Maßnahmen nennenswerte Einflüsse auf die Nachfragesituation. Unmittelbare Auswirkungen des Brexits sind lediglich für unsere Landesgesellschaft in Großbritannien denkbar. Alle mittelbaren Einflüsse betreffen die Gesamtwirtschaft. Die Wechselkursentwicklung spielt in den meisten Ländern mit Bechtle Präsenz keine große Rolle, da diese dem Euroraum angehören und wir entsprechend in Euro einkaufen und fakturieren. Nennenswerte Umsätze in Fremdwährung werden lediglich in der Schweiz getätigt.



Siehe Risiken, S. 93 ff

ENTWICKLUNG DES KONZERNS

PRODUKTE UND ABSATZMÄRKTE

Die digitale Transformation stand im Berichtsjahr bei vielen Industrieunternehmen und der öffentlichen Verwaltung im Fokus. Bedingt durch die staatlichen Maßnahmen zur Bekämpfung der Pandemie und die damit verbundenen Restriktionen waren viele Bechtle Kunden gezwungen, bislang geschlossene Infrastrukturen für Zugriffe aus den Homeoffices zu öffnen, Zusammenarbeit in virtuellen Räumen zu ermöglichen und entsprechend die Leistungsfähigkeit des Netzwerks sowie die Kapazitäten des Rechenzentrums zu erweitern. Auch das Thema Sicherheit hat 2020 – befördert durch zahlreiche prominente Fälle von Cyberangriffen – nochmals an Bedeutung gewonnen. Die Pandemie und ihre Auswirkungen wurden teils sogar als Beschleuniger für die Digitalisierung gesehen. Entwicklungen, die sonst Jahre gedauert hätten, seien 2020 in Monaten geschehen. Es bleibt abzuwarten, ob sich diese Beschleunigung nachhaltig auch nach Überwindung der Pandemie fortsetzen kann. Offenkundig ist jedoch, dass die Notwendigkeit zur Digitalisierung unumkehrbar ist. Um den damit einhergehenden technologischen Trends in der IT und den abgeleiteten wachsenden Anforderungen der Kunden gerecht zu werden, arbeitet Bechtle kontinuierlich an der Weiterentwicklung seines Produkt- und Dienstleistungsangebots. Wie nah Bechtle mit seinem Angebot an den Bedürfnissen der Kunden ist, war auch an der positiven Geschäftsentwicklung im Berichtsjahr ersichtlich.

Bechtle wird in den nächsten Jahren im Segment IT-Systemhaus & Managed Services das Angebot an speziellen IT-Lösungen erweitern. Dabei sehen wir Themen wie As-a-Service-Modelle, Cloud Solutions, Security, Mobility, Storage, Modern Workplace und Networking Solutions als Markttreiber. Bechtle ist in allen genannten Bereichen hervorragend aufgestellt, um den Kunden jederzeit Lösungen anzubieten, die den höchsten aktuellen technologischen Maßstäben entsprechen. Im Berichtsjahr haben wir mit der Akquisition der dataformers GmbH in Linz auch unsere Kompetenzen rund um das Thema Internet of Things (IoT) erfolgreich erweitert. Wir planen insgesamt, den Anteil höhermargiger Services sowie den Anteil wiederkehrender Umsätze kontinuierlich auszubauen.

Digitalisierung von Bechtle schreitet voran. Digitalisierung ist nicht nur für unsere Kunden ein Schwerpunktthema, sondern auch für Bechtle selbst. Seit 2017 baut Bechtle den Internetauftritt bechtle.com zielgerichtet zu einem digitalen Marktplatz aus. Hier präsentieren wir unseren Kunden die gesamte Bandbreite des Leistungs- und Lösungsportfolios von Bechtle auf einen Blick. Unabhängig vom ursprünglichen Anliegen des Kunden und unabhängig davon, welchem Segment er zugeordnet ist, kann Bechtle jeden Kunden auf diese Weise ganzheitlich ansprechen und ihm gezielt weiterführende Lösungen anbieten. Damit erhöhen wir gleichzeitig die Kundendurchdringung und -zufriedenheit. Auch die Zusammenarbeit zwischen den Segmenten und über Ländergrenzen hinweg soll unter dem Leitgedanken „One Bechtle“ weiter vorangetrieben werden. Das ist ohne virtuelle Plattformen zur Zusammenarbeit kaum darstellbar. Daher sehen wir für die zukünftig erfolgreiche Aufstellung von Bechtle die Digitalisierung einer Vielzahl unserer (internen) Prozesse als unabdingbar an.

Bechtle wird weiter Marktanteile gewinnen. Die schon seit Jahren andauernde Konsolidierung auf dem deutschen und europäischen IT-Markt wird sich auch in den nächsten Jahren fortsetzen. Vor allem kleinere Anbieter werden immer stärker Probleme haben, ihren Kunden Dienstleistungen in der geforderten Breite und Tiefe anzubieten und für die angebotenen Produkte wettbewerbsfähige Verfügbarkeiten zu garantieren. Das Tempo der Konsolidierung soll sich 2020 pandemiebedingt leicht erhöht haben. Die hochgradige Fragmentierung des europäischen und insbesondere des deutschen IT-Markts hat sich aber nicht strukturell geändert. Das wird auch bei einer erwartbaren Verschärfung der Konsolidierung in den nächsten Jahren so bleiben. Die Bechtle AG wird von dieser Entwicklung aufgrund ihrer Finanzstärke, ihrer führenden Wettbewerbsposition, ihrer dezentralen Aufstellung sowie ihrer sehr guten Reputation im M&A-Markt und bei allen relevanten Kundengruppen profitieren. Wir gehen somit davon aus, auch zukünftig unseren Marktanteil überproportional steigern zu können.

Der Bechtle Konzern strebt auch in Zukunft an, seine Marktposition in beiden Geschäftssegmenten durch den Ausbau der bestehenden Gesellschaften und Geschäftsfelder sowie durch Akquisitionen voranzutreiben.

WESENTLICHE KENNGRÖSSEN

Umsatz. Der Bechtle AG gelingt es bereits seit vielen Jahren, stärker als der Markt zu wachsen. So haben wir unseren Umsatz seit 2010 mit einer durchschnittlichen jährlichen Wachstumsrate (CAGR) von rund 13% sehr deutlich gesteigert und uns damit im Vergleich zum IT-Markt überdurchschnittlich gut entwickelt. Auch die organische CAGR für die letzten zehn Jahre liegt bei durchschnittlich rund 13%. Angesichts dieser Wachstumsraten wird deutlich, dass trotz der hohen Bedeutung von Akquisitionen für Bechtle, diese nicht der alleinige Treiber für die positive Umsatzentwicklung sind. Wir gehen davon aus, dass auch in Zukunft die Wachstumsraten für den Konzern eher organisch geprägt sein werden. Nach dem sehr erfreulichen Wachstum im Krisenjahr von über 8% rechnen wir damit, dass sich die Steigerungsraten im hohen einstelligen Prozentbereich konsolidieren werden. Wir erwarten für 2021, dass wir unseren Umsatz gegenüber dem Berichtsjahr erneut deutlich steigern werden.

Zwischen den Segmenten und Regionen gab es durch die unterschiedlich starken Ausprägungen der staatlichen Maßnahmen zur Bekämpfung der Pandemie beziehungsweise den entsprechenden wirtschaftlichen Folgen bei Bechtle eine Verschiebung zugunsten des Inlands beziehungsweise der DACH-Region und des Segments IT-Systemhaus & Managed Services. 2021 sollte unter hoffentlich bald normalisierten Rahmenbedingungen die Entwicklung in den Segmenten und Regionen weitgehend parallel verlaufen. Zum einen verzeichnet der Konzern durch die voranschreitende Internationalisierung des Geschäfts und das Wachstum der ausländischen IT-E-Commerce-Gesellschaften einen Anstieg des Auslandsumsatzes. Zum anderen werden wir auch in unserem Heimatmarkt infolge der starken Wettbewerbsposition und der Marktanteilsgewinne weiterhin erfolgreich agieren und wachsen.



Siehe Anhang,
S.129 f.

Im Rahmen der Umsatzrealisierung vertritt Bechtle die Ansicht, beim Verkauf von Softwarelizenzen in der Regel als Prinzipal und nicht als Agent aufzutreten. Hier wird an die Software-Reseller-Branche eine teilweise anderslautende Auslegung des IFRS 15 herangetragen, die zu einer abweichenden Bilanzierung führen würde. Weitere Informationen hierzu befinden sich im Konzernanhang

Kosten. Die Umsatzkosten sind in den letzten Jahren weitgehend parallel zum Umsatz gestiegen. In Jahren mit sehr deutlichen Wachstumsraten wie 2017 bis 2019 mit einem üblicherweise höheren Hardwareanteil sehen wir meist einen überproportionalen Anstieg des Materialaufwands und damit Druck auf die Bruttomarge, was in Jahren mit hoch einstelligen Wachstumsraten und einem häufig höheren Anteil an Umsätzen mit Dienstleistungen und im Lösungsgeschäft ausgeglichen wird. Das Berichtsjahr zeigte hier allerdings Besonderheiten. Zwar lag die Wachstumsrate im hohen einstelligen Prozentbereich und der Dienstleistungsanteil konnte erfolgreich ausgebaut werden. Allerdings verzeichneten wir 2020 auch pandemiebedingte Sondereffekte, die sich positiv auf die Bruttomarge auswirkten und nicht nachhaltig sind. Zuvorderst sind hier Kosteneinsparungen bei den Kfz- und Reisekosten zu nennen. Aber auch der Produktmix mit einer hohen Nachfrage nach Peripherieprodukten (Produkte, die der Optimierung der Arbeitsplätze zu Hause dienen wie Bildschirme, Keyboards, Webcams, Headsets und Drucker) hat sich durch eine geringere Steigerung des Materialaufwands positiv ausgewirkt. Die 2020 erreichte Bruttomarge von 14,7% war also auch von Einmaleffekten geprägt. Daher wird es sehr anspruchsvoll sein, die Bruttomarge 2021 auf diesem Niveau zu halten. Gleichwohl planen wir für 2021 mit einer Umsatzkostenentwicklung in etwa proportional zum Umsatz und einer Bruttomarge, die in etwa auf dem Niveau des Berichtsjahr liegt.

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 rund 60% die größten Positionen dar. Eine flexible Gestaltung der Personalkosten ist angesichts des zunehmend beratungsintensiven Geschäftsmodells von Bechtle und der dezentralen flächendeckenden Aufstellung der Systemhäuser sowie des Mangels an Fachkräften in einigen Bereichen nicht realisierbar. Zudem sind für Bechtle – auch vor dem Hintergrund des Fachkräftemangels – die Mitarbeiterbindung und die Verlässlichkeit als Arbeitgeber deutlich wichtiger als kurzfristige Kostensparungen. Im Vertrieb sind die Aufwendungen zudem unmittelbar mit der Umsatzentwicklung verbunden, da größere Vertriebsteams zu einem stärkeren Wachstum führen können. Wie im zweiten Quartal des Berichtsjahres reagiert Bechtle auf Zeiten schwächerer Nachfrage mit dem Instrument der Kurzarbeit. Aber auch hier steht der Fokus auf der Mitarbeiterbindung und nicht auf der Kostenersparnis. So stockte Bechtle das Kurzarbeitergeld freiwillig auf 90% des Gehalts auf, um die Mitarbeitenden vor größeren finanziellen Einbußen zu bewahren. Der Vorstand geht aufgrund des Wachstums im Konzern für 2021 davon aus, dass die absoluten Aufwendungen für die beiden Funktionsbereiche Vertrieb und Verwaltung weiter steigen werden. Ein überproportionales Wachstum versuchen wir jedoch zu vermeiden, sodass die jeweiligen Quoten zumindest auf dem Niveau des Berichtsjahres von rund 6% beziehungsweise rund 5% des Umsatzes liegen werden.

Ergebnis. Auch die Ergebnisentwicklung war in den letzten Jahren sehr erfolgreich. Die CAGR für das EBT liegt seit dem Geschäftsjahr 2010 bei rund 16 %. Damit hat sich das Vorsteuerergebnis im langjährigen Mittel besser als der Umsatz entwickelt. Wie bereits ausgeführt war die Ergebnis- und damit auch die Margenentwicklung im Berichtsjahr auch geprägt von Einmaleffekten. Daher ist es sehr ambitioniert, dass wir für 2021 planen, die Ergebnisentwicklung in etwa auf dem Niveau der Umsatzentwicklung zu halten. Die Vergleichswerte aus dem Berichtsjahr sind überaus anspruchsvoll. Die EBT-Marge soll das Niveau des Berichtsjahres (4,7%) halten.

Mittel- bis langfristig wollen wir im Segment IT-Systemhaus & Managed Services den Anteil höhermargiger Dienstleistungen und wiederkehrender Umsätze weiter steigern. In der Folge soll auch die EBT-Marge nachhaltig wachsen. Im E-Commerce gilt es, das vor allem durch effiziente Prozesse und eine moderne Logistik erzielte hohe Margenniveau zu halten.

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 etwa einem Drittel des Ergebnisses nach Steuern vor. Der aktuelle Dividendenvorschlag für das Geschäftsjahr 2020 von 1,35 € je Aktie entspricht einer Quote von 29,4 %. Sie liegt damit nur leicht unter dem langjährigen Mittel und fast auf Vorjahresniveau (29,6 %). Grundsätzliche Änderungen in der Dividendenpolitik des Unternehmens sind nicht geplant.

VERMÖGENS- UND FINANZLAGE

Liquidität. Die Bilanzstruktur des Bechtle Konzerns hat sich im Berichtsjahr nicht stark verändert. Bechtle verfügt nach wie vor über eine hervorragende Liquiditätsausstattung und eine sehr solide Eigenkapitalquote. Diese finanzielle Stärke ist eine wichtige Voraussetzung dafür, dass Bechtle kontinuierlich aus eigener Kraft wachsen und flexibel auf die Anforderungen der Märkte reagieren kann. Die hohe Liquidität erweist sich hier als Wettbewerbsvorteil, was gerade auch im Berichtsjahr deutlich wurde, als Bechtle unter anderem aufgrund von vorausschauender Bevorratung länger lieferfähig war als viele Wettbewerber. 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 Cash-Management bei Bechtle wird daher weiterhin eine besondere Bedeutung beigemessen. Zusätzlich zur freien Liquidität von 403,2 Mio. € ist angesichts der guten Bilanzrelationen das „ratingneutrale“ Verschuldungspotenzial der Bechtle AG erheblich. In Verbindung mit einer auch weiterhin positiven Entwicklung des operativen Cashflow verfügt Bechtle damit über den nötigen Spielraum, um die gesteckten Ziele zu erreichen und das angestrebte überdurchschnittliche Wachstum – auch aus eigener Kraft – zu finanzieren.

Finanzierung. Die Finanzverbindlichkeiten sind akquisitionsbedingt im Berichtsjahr leicht angestiegen. Diese Positionen werden sich auch 2021 – es sei denn, es erfolgen größere Akquisitionen – nicht wesentlich ändern. Kleinere Akquisitionen könnten 2021 wie bisher aus dem laufenden Cashflow und den vorhandenen Liquiditätsbeständen finanziert werden, aber auch die Aufnahme von Fremdkapital ist aufgrund der guten Bonität von Bechtle jederzeit möglich. Die Übernahme größerer Unternehmen könnte zu einem spürbaren Abfluss liquider Mittel führen, aber wahrscheinlicher wären in einem solchen Fall zumindest die teilweise Finanzierung durch Aufnahme von Fremdkapital oder andere Fremdfinanzierungsoptionen. Möglich wäre auch ein Rückgriff auf die Eigenfinanzierungsmöglichkeiten gemäß den gefassten Hauptversammlungsbeschlüssen. Bis Juni 2023 ist der Vorstand ermächtigt, das Grundkapital durch Ausgabe von bis zu 14 Millionen Aktien gegen Bar- oder Sacheinlage zu erhöhen.

Sofern 2021 keine größeren Übernahmen erfolgen, wird sich die Bilanzstruktur im Vergleich zum Stichtag 31. Dezember 2020 voraussichtlich nicht wesentlich verändern.

Investitionen. Die Bechtle AG betreibt mit dem Handel von IT-Produkten und dem Angebot an IT-Dienstleistungen kein sonderlich anlageintensives Geschäft. Die Investitionsquote lag 2020 bei rund 19% und damit unterhalb des langjährigen Mittels. Die Investitionssumme belief sich 2020 auf 66,2 Mio. € und lag damit etwas über unseren Planungen. Neben dem Neubau in Neckarsulm und an anderen Standorten betrafen die Investitionen vor allem interne Projekte wie unseren digitalen Marktplatz oder unsere Bechtle Clouds Plattform und laufende Investitionen in die interne IT sowie höhere Ersatz- und Erweiterungsinvestitionen. Auch im laufenden Jahr wird Bechtle weiter in die Zukunft des Unternehmens investieren. Größere Investitionen wie in den beiden Vorjahren sind zwar nicht geplant. Allerdings gibt es fortlaufend Investitionen in Gebäude an unseren Standorten sowie in unsere Digitalisierung, die eigene IT oder auch unsere Clouds Plattform. Wir gehen davon aus, dass sich die Investitionen 2021 auf 50 Mio. € bis 60 Mio. € belaufen werden.

Akquisitionen werden in allen Geschäftsfeldern auch in Zukunft integraler Bestandteil unserer Wachstumsstrategie bleiben.

Personal. Einen hohen Stellenwert für unser Unternehmen werden nach wie vor die Personalentwicklung sowie die Ausbildung haben. Mit einem etablierten Qualifizierungsangebot und der konsequenten Fortführung der internen Managementprogramme will Bechtle auch zukünftig in die Förderung von Nachwuchs- und Führungskräften investieren. Für 2021 plant der Vorstand – unabhängig von Akquisitionen –, die Beschäftigtenzahl weiter zu erhöhen, jedoch unterproportional zum Umsatzwachstum. Ein Fokus der Personalpolitik bei Bechtle liegt zudem auf der Ausbildung junger Menschen. In diesem Zusammenhang hat sich die Bechtle AG zur Zukunftssicherung mittelfristig das Ziel gesetzt, den Anteil der Auszubildenden in Deutschland auf etwa 10% zu erhöhen.

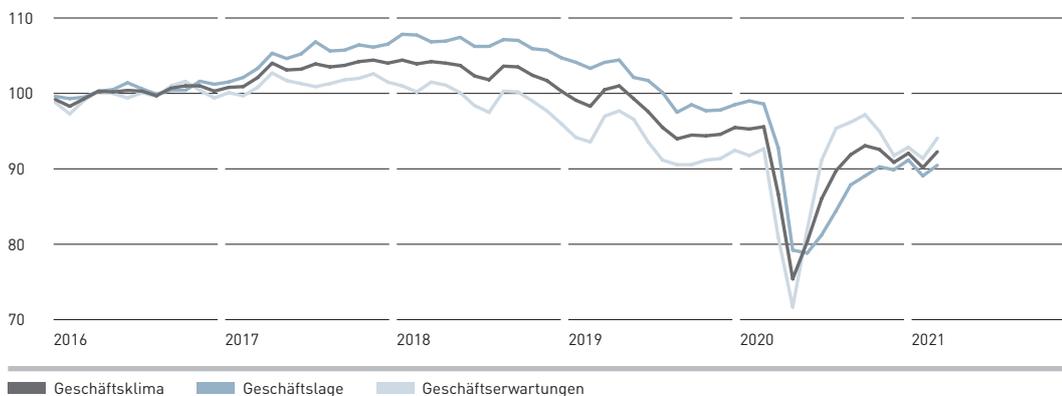
Daneben ist auch die weitere Schärfung der Arbeitgebermarke Bechtle zentrales Ziel unserer Personalpolitik. Als positives Zeichen werten wir hier, dass sich im Berichtsjahr mit 30.000 Bewerbenden so viele Menschen wie noch nie bei Bechtle für eine Stelle interessiert haben. Die Weiterentwicklung des Employer Branding kann nicht ausschließlich kostenneutral vonstattengehen. Die hier nötigen Investitionen sind allerdings zukunftsgerichtet und sichern nachhaltig den Erfolg von Bechtle in den kommenden Jahren.

GESAMTEINSCHÄTZUNG

Positiver Ausblick für Bechtle trotz anhaltend herausfordernder Rahmenbedingungen.

Die gesamtwirtschaftliche Lage ist zu Jahresbeginn 2021 wieder positiver als noch im Berichtsjahr – allerdings gibt es nach wie vor große Unsicherheiten bezüglich der weiteren konjunkturellen Entwicklung, sowohl in Deutschland als auch in Europa. Die Fortdauer der Pandemie und der damit einhergehenden Einschränkungen im privaten und wirtschaftlichen Umfeld sind nicht vorhersehbar, ebenso wenig wie mögliche längerfristige Folgen auf das Wirtschaftsleben und den Wirtschaftskreislauf. Insoweit sind die positiven Wachstumsprognosen der Europäischen Kommission vom Februar 2021 aus unserer Sicht weiterhin mit Risiken und Unsicherheiten behaftet. Die Stimmung in der Wirtschaft hat sich zu Jahresbeginn zunächst leicht eingetrübt. In Deutschland ist der ifo-Geschäftsklimaindex im Januar 2021 auf 90,1 Punkte gefallen, von 92,2 Punkte im Vormonat. Allerdings lag der Index damit immer noch deutlich über den Werten vom Frühjahr 2020. Im Februar hat sich dann die Stimmung wieder etwas verbessert und der Index stieg auf 92,4 Zähler. Insbesondere die Erwartungen für die nächsten sechs Monate haben stark zugelegt.

51. IFO-GESCHÄFTSKLIMA DEUTSCHLAND



In der IT-Branche war die Stimmung zu Jahresbeginn überraschend gedrückt: Der ifo-Index für IT-Dienstleister lag im Januar bei 21,1 Zählern, mehr als drei Punkte unter dem Vormonat. Im Februar 2021 stieg der Index jedoch wieder auf 26,1 Punkte, der höchste Wert seit Ausbruch der COVID-19-Pandemie im März 2020. Auch hier war eine starke Verbesserung bei den Erwartungen für die nächsten sechs Monate der Treiber für den Anstieg.

Trotz dieser zumindest kurzfristig verhaltenen Aussichten rechnet der Vorstand mit einer positiven und im Branchenkontext überdurchschnittlichen Geschäftsentwicklung des Unternehmens. Bechtle hat bereits bewiesen, dass es ausgehend von einem wettbewerbsfähigen Geschäftsmodell möglich ist, auch in wirtschaftlich angespannten Zeiten profitabel zu wachsen.

52. ÜBERSICHT DER PROGNOSEN ZUR ERTRAGSLAGE FÜR 2021

	Konzern	IT-Systemhaus & Managed Services	IT-E-Commerce
Umsatz	Deutliche Steigerung gegenüber 2020	Deutliche Steigerung	Deutliche Steigerung
Umsatzkosten	In etwa parallel zum Umsatz		
Bruttomarge	< 15 %		
Vertriebskostenquote	rund 6 %		
Verwaltungskostenquote	rund 5 %		
EBT	Steigerung in etwa parallel zum Umsatz	Steigerung in etwa parallel zum Umsatz	Steigerung in etwa parallel zum Umsatz
EBT-Marge	Auf Vorjahresniveau	Auf Vorjahresniveau	Auf Vorjahresniveau
Dividende	Ausschüttungsquote von rund einem Drittel des EAT		

Der Ausblick nicht nur auf die Weinberge von Neckarsulm lässt auch zukünftig Wachstum und Ertrag erwarten. Alle Kolleginnen und Kollegen entwickeln das Unternehmen weiter. Zielgerichtet mit der Vision 2030 vor Augen.

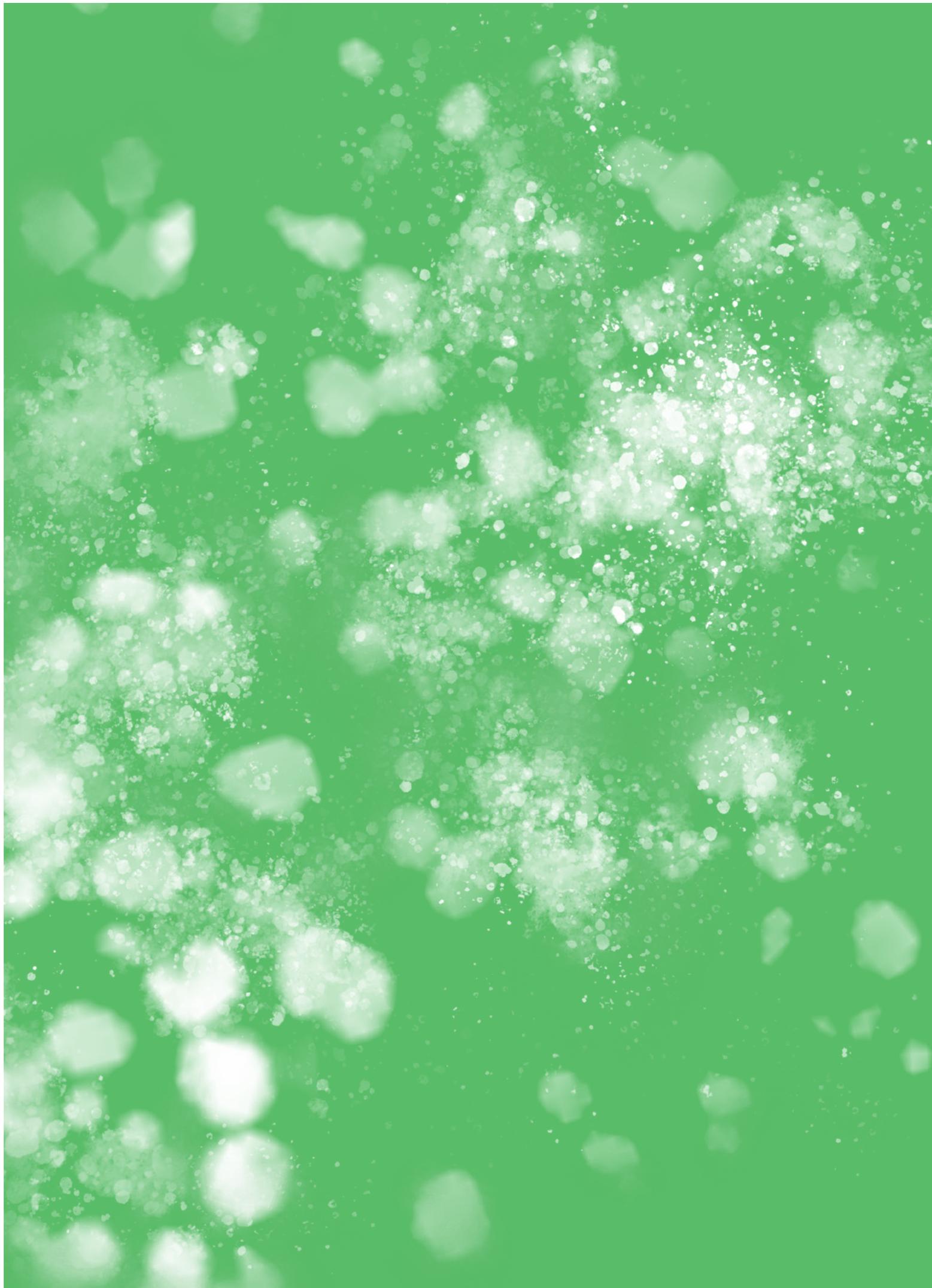


Fatih Yilmaz, Marketing Development Manager, Bechtle AG

Maria Ortega, International Business Development, Bechtle E-Commerce Holding AG

KONZERNABSCHLUSS





KONZERNABSCHLUSS

	GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG	118
	GESAMTERGEBNISRECHNUNG	119
	BILANZ	120
	EIGENKAPITALVERÄNDERUNGSRECHNUNG	122
	KAPITALFLÜSSRECHNUNG	123
	ANHANG	124
	124 I. Allgemeine Angaben	
124	II. Zusammenfassung der wesentlichen Bilanzierungs-, Bewertungs- und Konsolidierungsgrundsätze	
144	III. Weitere Erläuterungen zur Gewinn- und Verlustrechnung	
148	IV. Weitere Erläuterungen zur Bilanz	
170	V. Weitere Erläuterungen zur Kapitalflussrechnung	
172	VI. Weitere Angaben zu Finanzinstrumenten nach IFRS 7	
181	VII. Segmentinformationen	
186	VIII. Akquisitionen und Kaufpreisallokationen	
189	IX. Angaben zu Vorstand und Aufsichtsrat	
194	X. Sonstige Angaben	
202	XI. Ereignisse nach Ende des Berichtsjahres	
203	Tochterunternehmen der Bechtle AG	
208	Entwicklung der immateriellen Vermögenswerte und des Sachanlagevermögens	
210	Aufsichtsratsmitglieder	

	WEITERE INFORMATIONEN	212
	212 Bestätigungsvermerk	
	225 Versicherung des Vorstands	
226	Mehrjahresübersicht Bechtle Konzern	
230	Glossar	
235	Grafik- und Tabellenverzeichnis	
238	Abkürzungsverzeichnis	
239	Stichwortverzeichnis	
240	Impressum, Finanzkalender	

53. KONZERN-GEWINN- UND -VERLUSTRECHNUNG

		in Tsd. €	
	Anhang	2020	2019
Umsatz	1	5.819.243	5.374.453
Umsatzkosten	2	4.962.662	4.606.636
Bruttoergebnis vom Umsatz		856.581	767.817
Vertriebskosten	2	319.242	306.632
Verwaltungskosten	2	286.532	249.607
Sonstige betriebliche Erträge	3	26.148	29.792
Ergebnis vor Finanzergebnis und Steuern		276.955	241.370
Finanzerträge	4	1.073	1.229
Finanzaufwendungen	4	7.323	6.279
Ergebnis vor Steuern		270.705	236.320
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	5	78.158	65.836
Ergebnis nach Steuern (den Aktionären der Bechtle AG zustehend)		192.547	170.484
Ergebnis je Aktie (unverwässert und verwässert)	6	4,58	4,06
Durchschnittliche Anzahl Aktien (unverwässert und verwässert) Tsd. Stück		42.000	42.000



Erläuterungen hierzu
siehe Anhang,
insbesondere III.,
S.144 ff.

54. KONZERN-GESAMTERGEBNISRECHNUNG

		in Tsd. €	
	Anhang	2020	2019
Ergebnis nach Steuern		192.547	170.484
Sonstiges Ergebnis			
Posten, die in Folgeperioden nicht in den Gewinn und Verlust umgegliedert werden			
Versicherungsmathematische Gewinne und Verluste aus Pensionsrückstellungen	17	775	430
Ertragsteuereffekte		-218	28
Posten, die in Folgeperioden in den Gewinn und Verlust umgegliedert werden			
Nichtrealisierte Gewinne und Verluste aus Sicherheitsgeschäften		-952	-209
Ertragsteuereffekte		219	-5
Absicherungen von Nettoinvestitionen in ausländische Geschäftsbetriebe		5.959	-2.159
Ertragsteuereffekte		-1.790	641
Währungsumrechnungsdifferenzen		1.047	4.428
Sonstiges Ergebnis	16	5.040	3.154
davon Ertragsteuereffekte		-1.789	664
Gesamtergebnis (den Aktionären der Bechtle AG zustehend)		197.587	173.638



Erläuterungen hierzu siehe Anhang, insbesondere IV., Nr. 16, S. 156 ff.

55. KONZERN-BILANZ

	Anhang	in Tsd. €	
		31.12.2020	31.12.2019
AKTIVA			
Langfristige Vermögenswerte			
Geschäfts- und Firmenwerte	7	448.313	397.592
Sonstige immaterielle Vermögenswerte	8	113.241	119.303
Sachanlagevermögen	9	327.215	280.685
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	12	55.903	38.148
Latente Steuern	10	6.770	3.914
Sonstige Vermögenswerte	14	7.448	6.729
Langfristige Vermögenswerte, gesamt		958.890	846.371
Kurzfristige Vermögenswerte			
Vorräte	11	301.663	285.574
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	12	877.173	862.323
Forderungen aus Ertragsteuern		2.289	2.022
Sonstige Vermögenswerte	14	143.928	126.180
Geld- und Wertpapieranlagen	13	40.002	0
Liquide Mittel	15	363.171	272.197
Kurzfristige Vermögenswerte, gesamt		1.728.226	1.548.296
Aktiva, gesamt		2.687.116	2.394.667



Erläuterungen hierzu
siehe Anhang,
insbesondere IV.,
S.148 ff.

PASSIVA		in Tsd. €	
	Anhang	31.12.2020	31.12.2019
Eigenkapital			
Gezeichnetes Kapital		42.000	42.000
Kapitalrücklagen		124.228	124.228
Gewinnrücklagen		995.801	848.614
Eigenkapital, gesamt	16	1.162.029	1.014.842
Langfristige Schulden			
Pensionsrückstellungen	17	31.022	30.702
Sonstige Rückstellungen	18	11.055	10.081
Finanzverbindlichkeiten	19	393.541	373.874
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	20	6.262	13
Latente Steuern	10	26.140	33.180
Sonstige Verbindlichkeiten	21	108.590	98.025
Vertragsverbindlichkeiten	22	20.884	19.353
Abgrenzungsposten	23	2.393	1.481
Langfristige Schulden, gesamt		599.887	566.709
Kurzfristige Schulden			
Sonstige Rückstellungen	18	22.831	12.805
Finanzverbindlichkeiten	19	18.913	13.801
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	20	425.875	406.807
Verbindlichkeiten aus Ertragsteuern		45.964	19.859
Sonstige Verbindlichkeiten	21	253.921	231.776
Vertragsverbindlichkeiten	22	130.594	105.369
Abgrenzungsposten	23	27.102	22.699
Kurzfristige Schulden, gesamt		925.200	813.116
Passiva, gesamt		2.687.116	2.394.667

56. KONZERN-EIGENKAPITALVERÄNDERUNGSRECHNUNG

in Tsd. €

	Gezeichnetes Kapital	Kapital- rücklagen	Gewinnrücklagen			Eigenkapital, gesamt (den Aktionären der Bechtle AG zustehend)
			Ange- sammelte Gewinne	Erfolgs- neutrale Eigenkapital- veränderung	Gesamt	
Eigenkapital zum 1. Januar 2019	42.000	124.228	711.583	5.393	716.976	883.204
Gewinnausschüttung für 2018			-42.000		-42.000	-42.000
Ergebnis nach Steuern			170.484		170.484	170.484
Sonstiges Ergebnis				3.154	3.154	3.154
Gesamtergebnis	0	0	170.484	3.154	173.638	173.638
Eigenkapital zum 31. Dezember 2019	42.000	124.228	840.067	8.547	848.614	1.014.842
Eigenkapital zum 1. Januar 2020	42.000	124.228	840.067	8.547	848.614	1.014.842
Gewinnausschüttung für 2019			-50.400		-50.400	-50.400
Ergebnis nach Steuern			192.547		192.547	192.547
Sonstiges Ergebnis				5.040	5.040	5.040
Gesamtergebnis	0	0	192.547	5.040	197.587	197.587
Eigenkapital zum 31. Dezember 2020	42.000	124.228	982.214	13.587	995.801	1.162.029



Erläuterungen
hierzu siehe
**Anhang, ins-
besondere IV.,
Nr. 16,
S. 156 ff.**

57. KONZERN-KAPITALFLUSSRECHNUNG

	in Tsd. €		
	Anhang	2020	2019
Betriebliche Tätigkeit			
Ergebnis vor Steuern		270.705	236.320
Bereinigung um zahlungsunwirksame Aufwendungen und Erträge			
Finanzergebnis		6.250	5.050
Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen		98.138	84.610
Ergebnis aus dem Abgang von immateriellen Vermögenswerten und Sachanlagen		-544	95
Sonstige zahlungsunwirksame Aufwendungen und Erträge		28.758	6.749
Veränderung des Nettovermögens			
Veränderung Vorräte		-18.539	-5.841
Veränderung Forderungen aus Lieferungen und Leistungen		-44.049	-106.025
Veränderung Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		23.861	28.644
Veränderung passive Abgrenzungsposten		16.091	22.918
Veränderung übriges Nettovermögen		308	-17.646
Gezahlte Ertragsteuern		-64.725	-68.901
Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit	24	316.254	185.973
Investitionstätigkeit			
Auszahlungen für Akquisitionen abzüglich übernommener liquider Mittel		-59.656	-32.193
Auszahlungen für Investitionen in immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen		-65.973	-48.619
Einzahlungen aus dem Verkauf von immateriellen Vermögenswerten und Sachanlagen		12.311	4.356
Auszahlungen für den Erwerb von Geld- und Wertpapieranlagen		-40.001	0
Einzahlungen aus dem Verkauf von Geld- und Wertpapieranlagen sowie aus Rückzahlungen von langfristigen Vermögenswerten		0	5.542
Zahlungsausgleich aus der Absicherung der Nettoinvestitionen		5.959	-2.158
Erhaltene Zinszahlungen		878	950
Cashflow aus Investitionstätigkeit	25	-146.482	-72.122
Finanzierungstätigkeit			
Auszahlungen für die Tilgung von Finanzverbindlichkeiten		-42.682	-12.799
Einzahlungen aus der Aufnahme von Finanzverbindlichkeiten		67.461	6.326
Dividendenausschüttung		-50.400	-42.000
Geleistete Zinszahlungen		-5.913	-5.004
Auszahlungen für die Tilgung von Leasingverträgen		-45.993	-36.208
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	26	-77.527	-89.685
Wechselkursbedingte Veränderungen der liquiden Mittel		-1.271	2.652
Veränderung der liquiden Mittel		90.974	26.818
Liquide Mittel zu Beginn der Periode		272.197	245.379
Liquide Mittel am Ende der Periode		363.171	272.197



Erläuterungen
hierzu siehe
Anhang, ins-
besondere V.,
S.170f.

KONZERN-ANHANG

I. ALLGEMEINE ANGABEN

Die Bechtle AG (Amtsgericht Stuttgart, HRB 108581), 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 sowie seit 2018 im Börsenindex für mittlere Unternehmen MDAX gelistet. Die Aktien der Gesellschaft werden an allen deutschen Börsen gehandelt.

Der Konzernabschluss der Bechtle AG für das Geschäftsjahr 2020 wurde am 1. März 2021 durch den Vorstand zur Weitergabe an den Aufsichtsrat freigegeben (IAS 10.17).



[bechtle.com/
corporate-governance](https://www.bechtle.com/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 §315e 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 2020 verpflichtend anzuwendenden International Financial Reporting Standards wurden übernommen.

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 hat Bechtle die nachfolgenden neuen beziehungsweise geänderten Standards und Interpretationen der nachfolgend genannten neuen Rechnungslegungsverlautbarungen angewendet, die vom IASB beziehungsweise vom IFRS IC veröffentlicht und von der EU übernommen worden waren:



efrag.org

Verlautbarung	Veröffentlichung durch das IASB/IFRS IC
Änderungen an IFRS 3 „Definition eines Geschäftsbetriebs“	22. Oktober 2018
Änderungen an IAS 1 und IAS 8 „Definition von Wesentlichkeit“	31. Oktober 2018
Änderungen an IFRS 9, IAS 39 und IFRS 7 – „Reform der Referenzzinssätze“	26. September 2019
Änderungen am Rahmenkonzept zur Rechnungslegung	29. März 2018

Des Weiteren hat das IASB am 28. Mai 2020 „Änderungen an IFRS 16: Mietzugeständnisse im Zusammenhang mit COVID-19“ veröffentlicht. Die Änderungen gewähren Leasingnehmern Erleichterungen bei der Anwendung der Regelungen in IFRS 16 zur Bilanzierung von Änderungen des Leasingvertrags aufgrund von Mietzugeständnissen infolge der COVID-19-Pandemie. Die Änderungen gelten für Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. Juni 2020 beginnen. Eine vorzeitige Anwendung ist jedoch zulässig. Die Änderungen hatten bei Bechtle keine Auswirkungen auf den Konzernabschluss.

Noch nicht angewendete neue beziehungsweise geänderte Standards und Interpretationen.

Das IASB und das IFRS IC 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 IFRS IC. Im Fall eines anschließenden „Endorsements“ enthält die EU-Verordnung gegebenenfalls ein eigenes Datum zur verpflichtenden Anwendung.

Verlautbarung	Veröffentlichung durch das IASB/IFRS IC	Endorsement	Inkrafttreten ¹
Veröffentlichte Verlautbarungen, die noch nicht angewendet werden			
IFRS 17 „Versicherungsverträge“; inklusive Änderungen an IFRS 17	18. Mai 2017 und 25. Juni 2020	offen	1. Januar 2023
Änderungen an IAS 1 „Klassifizierung von Schulden als kurz- und langfristig“	23. Januar 2020 bzw. 15. Juli 2020	offen	1. Januar 2023
Änderungen an IFRS 3 „Unternehmenszusammenschlüsse“, IAS 16 „Sachanlagen“, IAS 37 „Rückstellungen und Eventualverbindlichkeiten“ und jährliche Anpassungen 2018–2020	14. Mai 2020	offen	1. Januar 2022
Änderungen an IAS 1 „Angabe von Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden (nebst Änderungen am IFRS Practice Statement 2)“	12. Februar 2021	offen	1. Januar 2023
Änderungen an IAS 8 „Definition von rechnungslegungsbezogenen Schätzungen“	12. Februar 2021	offen	1. Januar 2023

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

Zum aktuellen Zeitpunkt erwarten wir aus diesen Standards keine wesentlichen Auswirkungen auf die Bilanzierung im Bechtle Konzern.

KONSOLIDIERUNGSGRUNDSÄTZE

Der Konzernabschluss basiert auf den nach konzern einheitlichen 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 zu erfassen. 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

Der Konsolidierungskreis umfasst die Bechtle AG, Neckarsulm, und alle ihre beherrschten Tochtergesellschaften. Die Bechtle AG hält seit diesem Jahr wieder an sämtlichen konsolidierten Gesellschaften unmittelbar oder mittelbar jeweils alle Anteile und Stimmrechte.



Siehe Anlage A,
Tochterunternehmen,
S. 203 ff.

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

Unternehmen	Sitz	Erstkonsolidierungszeitpunkt	Erwerb
Wide Technology Partners AG	Baar, Schweiz	1. Januar 2020	Erwerb
DPS Software AG	Widnau, Schweiz	1. April 2020	Erwerb
DPS Software GmbH	Leinfelden-Echterdingen, Deutschland	1. April 2020	Erwerb
DPS Software GmbH	Wien, Österreich	1. April 2020	Erwerb
dataformers GmbH	Linz, Österreich	2. November 2020	Erwerb

Die Bilanzierung von Unternehmenskäufen erfolgt unter Anwendung der Erwerbsmethode.

Weitere Angaben zu den erworbenen Unternehmen befinden sich in Gliederungspunkt VIII. „Akquisitionen und Kaufpreisallokationen“ sowie Gliederungspunkt IV. „Weitere Erläuterungen zur Bilanz“, (7) „Geschäfts- und Firmenwerte“.



Siehe S. 148 f.
und S. 186 ff.

WÄHRUNGSUMRECHNUNG

Die Tochtergesellschaften von Bechtle führen ihre Bücher in der lokalen Währung. Geschäftsvorfälle in fremder Währung werden mit dem Stichtagskurs zum Tag der Transaktion umgerechnet. Am Abschluss-tag 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 ergebnis-wirksam 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	
		2020	2019	2020	2019
Schweiz	CHF	1,08	1,09	1,07	1,11
Großbritannien	GBP	0,90	0,85	0,89	0,88
USA	USD	1,23	1,12	1,14	1,12

Wir wenden die Rechnungslegung für Hochinflationländer für unsere Tochtergesellschaft in Argentinien an, indem wir den Abschluss dieser Tochtergesellschaft für die aktuelle Periode unter Berücksichtigung der Veränderung der allgemeinen Kaufkraft der lokalen Währung auf Basis der relevanten Preisindizes zum Berichtsstichtag anpassen. Die Auswirkungen auf das Konzernergebnis sind von untergeordneter Bedeutung und nicht wesentlich.

BILANZIERUNGS- UND BEWERTUNGSGRUNDSÄTZE

Umsatzrealisierung. Die Umsatzerlöse enthalten alle Erlöse, die aus der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit von Bechtle aus Verträgen mit Kunden resultieren. Die Umsatzerlöse werden ohne Umsatzsteuer und sonstige bei den Kunden erhobene und an die Steuerbehörden abgeführte Steuern ausgewiesen.

Bechtle verzichtet darauf, seine zugesagten Gegenleistungen um eine Finanzierungskomponente zu reduzieren, sofern die Forderungslaufzeit maximal ein Jahr beträgt. Übersteigt die Forderungslaufzeit ein Jahr, werden die Umsatzerlöse mittels Abzinsung auf den Zeitwert angepasst.

Im Einzelnen gestaltet sich die Umsatzrealisierung von Bechtle, bezogen auf Verträge mit Kunden, wie folgt: Eine Umsatzrealisierung findet beim Verkauf von Hardware und Software im Moment der Erfüllung der Leistungsverpflichtung statt. Die Leistungsverpflichtung ist erfüllt, wenn die Verfügungsmacht über das Gut oder die Dienstleistung auf den Kunden übergeht. Die für das Geschäftsumfeld von Bechtle bedeutendsten Indikatoren zur Übertragung der Verfügungsmacht stellen einerseits die Kundenabnahme sowie andererseits die Übertragung der am Eigentum verbundenen signifikanten Chancen und Risiken am Vermögenswert dar. Die Erfassung der Umsatzerlöse erfolgt in Höhe der Gegenleistung, die Bechtle im Austausch für diese Güter voraussichtlich erhalten wird.

Prinzipal/Agent. Im Bereich unseres Geschäfts mit der **Veräußerung von Hardware** erfasst Bechtle die Umsatzerlöse als Prinzipal. Bechtle handelt als Prinzipal, da Bechtle die Verfügungsgewalt über den festgelegten Anspruch auf Übertragung der Güter innehat, bevor diese an den Kunden übertragen werden. Bechtle erlangt die Verfügungsgewalt über den Anspruch auf Übertragung der Güter, nachdem es den Vertrag mit dem Kunden abgeschlossen hat, jedoch bevor die Güter an den Kunden übertragen werden. Die Bedingungen des Vertrags mit dem Kunden gestatten es Bechtle,

selbst zu entscheiden, ob die Lieferung direkt aus dem eigenen Lager, über den Hersteller oder den Distributor erfolgt. Erfolgt die Lieferung direkt über den Hersteller oder Distributor, tritt der Hersteller oder Distributor im Namen und auf Rechnung von Bechtle auf (Streckengeschäft).

Bei der **Veräußerung von Softwarelizenzen** differenziert Bechtle in mehrere Arten von Softwarelizenzen. Diese Arten spiegeln das Geschäftsmodell von Bechtle wider und führen so zu mehr Klarheit in diesem Sachverhalt:

■ Standardsoftware ohne Customizing

Im Bereich der Veräußerung von Standardsoftware ohne Customizing unterscheidet Bechtle wiederum in zwei Arten:

■ **Direktes Geschäft:** Als zugelassener Vertriebspartner vermittelt Bechtle Standard-Softwareprodukte, die von Softwareherstellern an Endkunden geliefert werden. Die Verpflichtung von Bechtle aus diesen Vereinbarungen besteht lediglich darin, ein anderes Unternehmen zu veranlassen, die Standard-Softwarelizenz an den Endkunden zu erteilen. Bechtle tritt daher als Agent auf und erfasst die Erträge mit dem Nettobetrag, die Bechtle aus den Vermittlungsleistungen erhält.

■ **Indirektes Geschäft:** Bechtle agiert als Value Added Software Reseller und erbringt Beratungsleistungen im Zusammenhang mit der Veräußerung kundenspezifischer Lösungen auf Basis von Standard-Softwarelizenzen. Dazu gehören Aspekte der strategischen und operativen Softwarebeschaffung sowie Beratungsleistungen hinsichtlich des Vertragswerks und der Compliance. Beratungsleistungen sind mit dem Verkauf der Softwareprodukte eng verbunden und gelten als wesentlicher Bestandteil der Leistungsverpflichtung gegenüber dem Kunden. Diese Pre-Sales-Beratungen dürfen insbesondere nur durch speziell geschulte und zertifizierte Beschäftigte (Lizenzberatende) durchgeführt werden. Die Zertifizierungen der Lizenzberatenden müssen regelmäßig erneuert werden. Mit den dafür notwendigen Schulungen und Weiterbildungsmaßnahmen sind indirekte hohe Kosten verbunden. Aufgrund der impliziten und in bestimmten Fällen auch expliziten Verpflichtung zu einer solch umfassenden Beratung kommt Bechtle zu dem Ergebnis, dass die Pre-Sales-Beratung ein (signifikantes) Leistungsversprechen gegenüber dem Kunden darstellt. Damit wird nicht lediglich die Standard-Softwarelizenz veräußert, sondern ein kombiniertes Leistungsbündel bestehend aus der Standard-Softwarelizenz und der qualifizierten Beratung von Bechtle. Es entsteht ein kundenspezifisches Lizenzierungskonzept, das im vollem Umfang auf die Bedürfnisse des Kunden ausgerichtet ist und für das Bechtle allein verantwortlich ist. Bechtle ist in erster Linie für die Erfüllung der Verpflichtung gegenüber dem Kunden verantwortlich, da Bechtle die Kompatibilität der Standard-Softwarelizenz und den Kundenanforderungen sicherstellt. Darüber hinaus liegt es im vollen Ermessen von Bechtle, den Preis für die kombinierte Leistungsverpflichtung festzulegen. Des Weiteren trägt Bechtle eine besondere Form des Bestandsrisikos bei der Standard-Softwarelizenz, da bei Nichtabnahme des Kunden für Bechtle kein Rückgaberecht gegenüber dem Softwarehersteller besteht und die Standard-Softwarelizenz nicht an einen anderen Kunden veräußert werden darf. Vor diesem Hintergrund sieht sich Bechtle bei diesen Vereinbarungen als Prinzipal. Demgemäß erfasst Bechtle im indirekten Geschäft die Bruttoumsatzerlöse. Die Umsatzkosten zeigen wir entsprechend im Materialaufwand.

- **Standardsoftware inklusive Customizing der Standardsoftware:** Bechtle erbringt grundlegende Anpassungen am Funktionsumfang der Standardsoftware, um den individuellen Anforderungen eines Endkunden im Zusammenhang mit dem Verkauf der Standardsoftware gerecht zu werden. In diesem Zusammenhang hat Bechtle festgestellt, dass die Anpassungen an die kundenindividuellen Anforderungen so weitreichend sind, dass die Standardsoftware durch diese Anpassung signifikant geändert und anpasst wird. Des Weiteren setzt Bechtle die Lizenz und die kundenspezifische Anpassung dafür ein, das im Vertrag mit dem Endkunden festgelegte kombinierte Endergebnis zu erzielen. Infolgedessen hat Bechtle entschieden, dass keine Trennbarkeit der Leistungen gegeben ist und dem Kunden gegenüber eine Leistungsverpflichtung geschuldet wird. Vor dem Hintergrund, dass Bechtle für die Erfüllung dieses Versprechens verantwortlich ist, tritt Bechtle bei diesen Vereinbarungen als Prinzipal auf. Dies wird durch die Tatsache gestützt, dass Bechtle seine Verkaufspreise selbstständig festlegen kann und eine besondere Form des Bestandsrisikos trägt.
- Darüber hinaus bestehen weitere Kombinationsmöglichkeiten zwischen verschiedenen Hardware- und Softwareprodukten. Bechtle sieht sich hier als Manufaktur.

Gewährleistungsverpflichtungen erfüllen bei Bechtle in der Regel nicht die Anforderungen an eine eigenständige Leistungsverpflichtung, da sie nicht über das gesetzliche Maß hinausgehen. Diese werden als Rückstellungen ausgewiesen.

Werden jedoch Gewährleistungsverpflichtungen eines Dritten veräußert, sieht sich Bechtle bei der Erfüllung aller folgenden Voraussetzungen in einer Prinzipalstellung gegenüber dem Endkunden und weist damit Bruttoerlöse aus:

- Bechtle hat durch den Rahmenvertrag mit dem Hersteller ein vertragliches, faktisch durchsetzbares Recht, die vorab definierten Leistungen „auf Abruf“ zu erhalten, und dementsprechend ist die andere Partei eine durchsetzbare, laufende Bereitstellungsverpflichtung eingegangen.
- Bechtle ist für die Erfüllung der dem Kunden gegebenen Zusage verantwortlich und übernimmt die Verantwortung dafür, dass die Leistungen vom Kunden abgenommen werden. Darüber hinaus erbringt Bechtle regelmäßig die gleichen Leistungen selbst, da Bechtle für die Erbringungen der Leistungen durch den Hersteller regelmäßig beauftragt wird.
- Des Weiteren trägt Bechtle eine besondere Form des Bestandsrisikos hinsichtlich der Leistungen, da bei Nichtabnahme des Kunden für Bechtle kein Rückgaberecht gegenüber dem Hersteller besteht und Bechtle die Leistungen nicht an einen anderen Kunden veräußern kann.
- Bechtle kann den Preis für die Dienstleistungen der anderen Partei, die es für eigene Rechnung verkauft, nach eigenem Ermessen beeinflussen.

Umsatzerlöse aus der **Erbringung von IT-Dienstleistungen** werden zeitraumbezogen erfasst, da die geleisteten Einheiten von Bechtle nicht anderweitig genutzt werden können und Bechtle einen Zahlungsanspruch für die bisher erbrachten Leistungen besitzt. Die Umsatzerlöse werden auf Basis inputbasierter Methoden zur Messung des Leistungsfortschritts erfasst. Diese werden bis zur Fakturierung an den Kunden in den Vertragsvermögenswerten ausgewiesen.

Bechtle erfasst die Umsatzerlöse aus der Erbringung von IT-Dienstleistungen als Prinzipal, da der Konzern die Verfügungsgewalt über die Dienstleistung direkt auf seine Kunden überträgt beziehungsweise direkt für seine Kunden bereitstellt.

Mehrkomponentenverträge, welche die Lieferung beziehungsweise Erbringung von mehreren Produkten oder Dienstleistungen enthalten, sind in eigenständig abgrenzbare Leistungsverpflichtungen zu trennen, wobei für jede Leistungsverpflichtung ein gesonderter Erlösbeitrag zu bestimmen und mit Erfüllung der Verpflichtung gegenüber dem Kunden als Erlös zu erfassen ist. Dies betrifft bei Bechtle insbesondere Managed-Service-Verträge. Der Gesamttransaktionspreis des kombinierten Vertrags wird auf der Grundlage der anteiligen Einzelveräußerungspreise auf die einzelnen Leistungsverpflichtungen aufgeteilt, das heißt, der Einzelveräußerungspreis jeder separaten Komponente wird ins Verhältnis zur Summe der Einzelveräußerungspreise der vertraglichen Leistungsverpflichtungen gesetzt.

Die Beurteilung, ob die Umsatzerlöse zeitraum- oder zeitpunktbezogen zu realisieren sind, wird für jede einzelne Leistungsverpflichtung separat vorgenommen.

Vertragserfüllungskosten, die im Zusammenhang mit der Erfüllung von Managed-Service-Verträgen entstehen, sind nach IFRS 15 zu aktivieren und über die Vertragslaufzeit abzuschreiben, sofern diese in einem direkten Zusammenhang mit dem Vertrag stehen, zu einer verbesserten Nutzung von Ressourcen führen und zurückerlangt werden können. Im Geschäftsjahr 2020 spielten diese Kosten eine untergeordnete Rolle.

Vertriebsprovisionen, die im Zusammenhang mit langfristigen Managed-Service-Verträgen stehen, müssen nach IFRS 15.91 aktiviert werden, wenn der Zeitpunkt der Entstehung nicht mit dem Umsatzrealisationszeitpunkt zusammenfällt. Dies wäre der Fall, wenn die Vertriebsprovision bereits bei Vertragsabschluss fällig werden würde. Vertriebsprovisionen auf Handelsgeschäfte und Dienstleistungen werden bei Bechtle zum Zeitpunkt der Lieferung beziehungsweise Leistungserbringung aufwandswirksam und damit zeitgleich zur Umsatzrealisierung erfasst.

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.



Siehe Unternehmen,
S. 32f.

Leasing. Bechtle als Leasingnehmer. Alle Verträge im Bechtle Konzern, die einen Leasingvertrag darstellen, oder Leasingverhältnisse, die in einem anderen Vertrag enthalten sind, müssen demnach bei der erstmaligen Bilanzierung zum Bereitstellungszeitpunkt als Leasingverbindlichkeit mit dem Barwert der Leasingzahlungen bewertet werden. Variable Leasingzahlungen werden hierbei nicht berücksichtigt. Die Abzinsung erfolgt auf Basis des zeit- und währungskongruenten Grenzfremdkapitalzinssatzes von Bechtle. Auf der Aktivseite wird korrespondierend zum Zeitpunkt der erstmaligen Bilanzierung ein Nutzungsrecht an dem zugrunde liegenden Vermögenswert in den Sachanlagen erfasst. Dieses Nutzungsrecht wird planmäßig über die Vertragslaufzeit abgeschrieben. Sofern in einem Vertrag keine Laufzeit bestimmt oder der Vertrag monatlich kündbar ist, wird eine Laufzeit von fünf Jahren angesetzt. Des Weiteren werden in Miet- und Leasingverträgen enthaltene Verlängerungs- und Kündigungsoptionen bei der Bewertung der Leasingverbindlichkeit und damit einhergehend bei der Bewertung des Nutzungsrechts miteinbezogen, sofern deren Ausübung als hinreichend

sicher eingestuft werden konnte. Bechtle verzichtet auf die Bilanzierung eines Nutzungsrechts sowie der entsprechenden Leasingverbindlichkeit bei Leasingverträgen, die als kurzfristige Leasingverträge mit einer Laufzeit von bis zu zwölf Monaten oder als Leasingverträge über geringwertige Vermögenswerte (maximal 5 Tsd. €) klassifiziert werden.

Bei der Bechtle AG resultiert aus der Anwendung von IFRS 16 die Aktivierung von Nutzungsrechten insbesondere für Mietobjekte und geleaste Firmenfahrzeuge. Dazu kommen Leasingverhältnisse für Büromaschinen, Betriebs- und Geschäftsausstattung, Jobfahrräder und Kundengeräte, welche allerdings von untergeordneter Bedeutung sind.

In der Gewinn- und Verlustrechnung gehen mit Anwendung des IFRS 16 die Aufwendungen für Leasingverhältnisse nicht in voller Höhe als Aufwand in das operative Ergebnis ein. Erfasst wird nur noch der Aufwand aus der Abschreibung für das aktivierte Nutzungsrecht im operativen Ergebnis; der Zinsaufwand für die Leasingverbindlichkeit wird im Finanzergebnis berücksichtigt.

In der Kapitalflussrechnung gehen die Leasingzahlungen in Höhe des Zins- und Tilgungsanteils in den Cashflow aus Finanzierungstätigkeit ein.

Leasing. Bechtle als Leasinggeber. Die Bechtle AG tritt ebenfalls als Leasinggeber auf. Aus dieser Perspektive werden Leasingverhältnisse in die beiden Kategorien Operating Lease und Finance Lease eingeordnet. Zahlungen aus Operating-Leasingverhältnissen werden über die Laufzeit des Leasingverhältnisses erfolgswirksam als Ertrag erfasst.

Sind hingegen alle mit dem Eigentum verbundenen wesentlichen Chancen und Risiken auf den Leasingnehmer übergegangen, wird dieses Leasingverhältnis als Finance Lease erfasst. Dabei wird in Höhe des Nettoinvestitionswertes aus dem Leasingverhältnis eine Forderung aus dem Finance Lease bilanziert. Bechtle tritt in diesem Zusammenhang regelmäßig mit Händlerleasing am Markt auf und erfasst Umsatzerlöse in Höhe des Barwerts künftiger Leasingzahlungen. Demgegenüber werden die mit dem Leasingverhältnis verbundenen Aufwendungen in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst und die Höhe des Barwerts künftig zu leistender Zahlungen als Leasingverbindlichkeit bilanziert.

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, Kundestämme, erworbene Software, selbst erstellte Software und Kundenserviceverträge.

Im Rahmen von Unternehmensakquisitionen erworbene Marken werden mit dem beizulegenden Zeitwert des Markennamensrechts bewertet. In der Vergangenheit wurde, mit Ausnahme der erworbenen Marke im Geschäftsjahr 2018, von einer unbegrenzten Nutzungsdauer ausgegangen, 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.

Im Rahmen von Unternehmensakquisitionen erworbene Kundenbeziehungen werden in der Höhe bewertet, die dem aus der Kundenbeziehung resultierenden Nutzen entspricht. Kundenbeziehungen 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 fünf 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.

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. Aktuell sind keine Wettbewerbsverbote aktiviert.

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 dem 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. 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. Das Sachanlagevermögen besteht zu einem Großteil aus Grund und Boden sowie Gebäuden. Diese Vermögenswerte werden von wenigen Gesellschaften gehalten. Im Rahmen der jährlichen Abschlusserstellung dieser Gesellschaften werden Anhaltspunkte oder veränderte Umstände überprüft, ob der Buchwert eines Vermögenswerts möglicherweise nicht wiedererlangt werden kann. Die planmäßige Abschreibung erfolgt zeitanteilig und hauptsächlich linear auf Grundlage der voraussichtlichen wirtschaftlichen Nutzungsdauer. Den planmäßigen Abschreibungen liegen folgende Nutzungsdauern zugrunde:

Büromaschinen	2-10 Jahre
Betriebs- und Geschäftsausstattung	2-20 Jahre
Fuhrpark	2-7 Jahre
Gebäude	10-50 Jahre

Geringwertige Vermögenswerte des Sachanlagevermögens werden zu Anschaffungskosten bewertet und linear über eine Nutzungsdauer von einem Jahr bis acht Jahre abgeschrieben. Kosten für Instandhaltung werden zum Zeitpunkt ihres Entstehens erfolgswirksam erfasst.

Erstreckt sich die Bauphase eines Vermögenswerts über einen längeren Zeitraum, werden direkt zurechenbare Fremdkapitalkosten grundsätzlich gemäß IAS 23 aktiviert. Aufgrund der Finanzstruktur der Bechtle Gruppe waren im Geschäftsjahr keine Fremdkapitalkosten zu aktivieren.

Zuwendungen der öffentlichen Hand werden gemäß IAS 20 zu ihrem beizulegenden Zeitwert nur dann erfasst, wenn eine angemessene Sicherheit dafür besteht, dass die damit verbundenen Bedingungen erfüllt und die Zuwendungen gewährt werden. Erfolgen die Zuwendungen für die Anschaffung oder Herstellung von Vermögenswerten, werden die Zuwendungen aktivisch von den Investitionen abgezogen.

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 dahingehend 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.

Vertragsvermögenswerte sind Ansprüche auf Gegenleistung für Güter oder Dienstleistungen, die Bechtle auf einen Kunden übertragen hat, bevor dieser eine Zahlung geleistet hat beziehungsweise bevor die Voraussetzung für eine Fakturierung und der damit verbundene Ansatz einer Forderung vorliegt. Vertragsvermögenswerte unterliegen im Hinblick auf mögliche Wertminderungen ebenso wie Forderungen aus Lieferungen und Leistungen dem nach IFRS 9 eingeführten Expected Credit Loss (ECL) Modell.

Eine **Vertragsverbindlichkeit** ist die Verpflichtung, Waren oder Dienstleistungen an einen Kunden zu übertragen, für die der Konzern vom Kunden bereits eine Gegenleistung erhalten hat (oder ein Betrag der Gegenleistung fällig ist). Zahlt ein Kunde die Gegenleistung, bevor Bechtle seine Leistungsverpflichtung mittels Übertragung von Waren oder Dienstleistungen an den Kunden erfüllt, wird eine Vertragsverbindlichkeit erfasst. Vertragsverbindlichkeiten werden als Umsatz erfasst, wenn im Rahmen des Vertrags Leistungen erbracht werden. Dies trifft insbesondere für im Voraus fakturierte Dienstleistungen, Wartungsverträge, Garantieverlängerungen und -erweiterungen sowie erhaltene Anzahlungen von Dritten zu.

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. Dem allgemeinen Ausfallrisiko wird darüber hinaus unter Berücksichtigung von Euler-Hermes-Ratings und entsprechenden Ausfallwahrscheinlichkeiten im Rahmen des nach IFRS 9 eingeführten ECL-Modells Rechnung getragen.

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. Wie im Vorjahr sind zum Stichtag keine Wertpapieranlagen vorhanden.

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.

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 versicherungsmathematischen 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 der Ausgabe darstellt, die 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.

Die **passiven Abgrenzungsposten** beinhalten wie im Vorjahr sämtliche sonstige betriebliche Ertragsabgrenzungen. Dies betraf insbesondere Marketingzuschüsse und sonstige Vergütungen von Lieferanten sowie Mieterträge.

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, die zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden (IFRS 3.39). Verbindlichkeiten aus Akquisitionen haben grundsätzlich immer Fremdkapitalcharakter, da mit diesen Verbindlichkeiten stets eine Zahlungsverpflichtung erwächst beziehungsweise erwachsen kann.

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 oder einem Eigenkapitalinstrument führen. Dazu gehören sowohl originäre Finanzinstrumente (zum Beispiel Forderungen oder Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen) als auch derivative Finanzinstrumente (Geschäfte zur Absicherung gegen Wertänderungsrisiken). Gemäß IAS 32.11 ist ein Eigenkapitalinstrument ein Vertrag, der einen Residualanspruch an den Vermögenswerten eines Unternehmens nach Abzug aller dazugehörigen Verbindlichkeiten begründet. Ergeben sich aus dem Finanzinstrument Zahlungsverpflichtungen (zum Beispiel auch nur bedingte), handelt es sich um Fremdkapital und nicht um Eigenkapital.

Der erstmalige Ansatz von Finanzinstrumenten erfolgt zum beizulegenden Zeitwert, gegebenenfalls angepasst um Transaktionskosten, die dem Erwerb oder der Ausgabe des Finanzinstruments direkt zurechenbar sind. Ausnahme hiervon stellen Forderungen aus Lieferungen und Leistungen ohne signifikante Finanzierungskomponente dar, die zum Transaktionspreis bewertet werden. Die Folgebewertung erfolgt entsprechend ihrer Bewertungskategorie nach IFRS 9:

Folgebewertung finanzieller Vermögenswerte:

- Finanzielle Vermögenswerte werden nach IFRS 9 in die Klassifizierungskategorien zu fortgeführten Anschaffungskosten oder zum beizulegenden Zeitwert eingeteilt und entsprechend bewertet. Werden finanzielle Vermögenswerte zum beizulegenden Zeitwert bewertet, können die Aufwendungen und Erträge entweder vollständig im Periodenergebnis (at fair value through profit or loss) oder im sonstigen Ergebnis (at fair value through other comprehensive income) erfasst werden.

Folgebewertung finanzieller Verbindlichkeiten:

- Finanzielle Verbindlichkeiten werden nach IFRS 9 entweder zu fortgeführten Anschaffungskosten oder zum beizulegenden Zeitwert bewertet. Die Erfassung der Wertänderung erfolgt im Periodenergebnis.

Eigenkapitalinstrumente:

- Nach IFRS 9 sind in den Anwendungsbereich fallende Eigenkapitalinstrumente zum beizulegenden Zeitwert in der Bilanz anzusetzen. Wertveränderungen werden im Periodenergebnis erfasst. Ein nicht zu Handelszwecken gehaltenes Eigenkapitalinstrument oder ein Eigenkapitalinstrument im Rahmen einer bedingten Vergütungsabrede bei Akquisitionen kann ab dem erstmaligen Ansatz unwiderruflich zum beizulegenden Zeitwert mit Erfassung der Wertänderungen im sonstigen Gesamtergebnis (at fair value through other comprehensive income) bewertet werden. Eine Umgliederung der Beträge im sonstigen Gesamtergebnis, zum Beispiel bei Verkauf des Instruments, ist dann nicht mehr möglich.

Für finanzielle Vermögenswerte, die zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet werden, sowie für Vermögenswerte, die zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden und deren Wertänderung im sonstigen Ergebnis erfasst wird, wird zu jedem Bilanzstichtag das Vorliegen von Wertminderungen ermittelt. Gemäß IFRS 9 wird hierzu eine Risikovorsorge auf Basis der erwarteten Kreditverluste (ECL-Modell) gebildet. Die Beurteilung, ob zukünftige Verluste erwartet werden, erfolgt auf Basis einer Analyse der Kreditwürdigkeit der Debitoren mithilfe von Euler-Hermes-Ratings. Folglich werden neben den bereits eingetretenen Verlusten auch in der Zukunft erwartete Bewertungsverluste berücksichtigt. Bestehen die Gründe für die erfassten Wertberichtigungen nicht mehr, werden die entsprechenden Zuschreibungen vorgenommen. Für finanzielle Vermögenswerte im Sinne von liquiden Mitteln wird aufgrund der sehr kurzen Laufzeiten sowie der Bonität unserer Vertragspartner keine Wertminderung nach dem ECL-Modell ermittelt.



Siehe S. 172 ff.

Die Kategoriezuordnung der jeweiligen Finanzinstrumente innerhalb der Bilanzpositionen ist in Kapitel VI. „Weitere Angaben zu Finanzinstrumenten nach IFRS 7“ dargestellt.

Derivative 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 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 beizulegenden Zeitwert berücksichtigt.

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 worden, um ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage des Konzerns zu vermitteln. Aufgrund der derzeit unabsehbaren weltweiten Folgen der COVID-19-Pandemie unterliegen Schätzungen und Ermessensentscheidungen einer erhöhten Unsicherheit. Die sich tatsächlich einstellenden Beträge können von den Schätzungen und Ermessensentscheidungen abweichen. Bei der Aktualisierung der Schätzungen und Ermessensentscheidungen wurden verfügbare Informationen über die voraussichtliche wirtschaftliche Entwicklung berücksichtigt.

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 **Kundenbeziehungen, Marken und Wettbewerbsverboten** ist die Bewertung ebenfalls mit Schätzungen zur Bestimmung der beizulegenden Zeitwerte 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 Ausfallwahrscheinlichkeit externer Kundenratings, 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. Bechtle bestimmt die Laufzeit eines Leasingverhältnisses unter Berücksichtigung der unkündbaren Grundmietzeit sowie unter Einbeziehung von Verlängerungs- und Kündigungsoptionen, sofern hinreichend sicher ist, dass diese Optionen zukünftig ausgeübt werden. Bei unbefristeter Mietdauer im Rahmen von Immobilienmietverträgen wird eine Nutzungsdauer von fünf Jahren angenommen.

Bei der Einschätzung von Leasingverhältnissen auf Leasinggeberseite wird dies überwiegend anhand der im Standard angeführten Kriterien der wirtschaftlichen Nutzungsdauer sowie des Barwerts der Leasingzahlungen zu Leasingbeginn vorgenommen.

Im Rahmen der **Umsatzrealisierung und der Beurteilung, ob Bechtle als Prinzipal oder Agent** bei der Veräußerung von Standard-Softwarelizenzen ohne Customizing im indirekten Geschäft agiert, wurde folgende Einordnung vorgenommen:

In einem Teil unseres Geschäfts werden Standard-Softwarelizenzen gebündelt mit Beratungsleistungen veräußert (Verkäufe von Standardsoftware ohne Customizing im indirekten Geschäft). Dabei ist Bechtle als Partner in eine Reihe von Vorgaben mit dem Softwarehersteller eingebettet. Bezogen auf dieses indirekte Geschäft stellt die Beurteilung, ob Bechtle als Prinzipal oder Agent handelt, eine erhebliche Ermessensentscheidung dar und erfordert eine Gewichtung der einzelnen Faktoren, um zu einer angemessenen Abbildung zu gelangen. Nach eingängiger Prüfung des Sachverhalts und der Kriterien nach IFRS 15 sieht sich Bechtle bei diesen Geschäften als Prinzipal. Im Rahmen des indirekten Geschäfts kommt dabei der komplexen und umfangreichen Pre-Sales-Beratung eine entscheidende Rolle bei der Beurteilung der Prinzipal- versus Agent-Stellung zu. Mit dem Kauf von Softwarelizenzen verbinden sich für den Kunden vielfältige Fragen der richtigen Ausgestaltung der Nutzungsrechte an den Lizenzen. Dazu gehören Aspekte der strategischen und operativen Softwarebeschaffung sowie Beratungsleistungen hinsichtlich des Vertragswerks und der Compliance. Beratungsleistungen sind mit dem Verkauf der Softwareprodukte eng verbunden und gelten als wesentlicher Bestandteil der Leistungsverpflichtung gegenüber dem Kunden. Diese Pre-Sales-Beratungen dürfen insbesondere nur durch speziell geschulte und zertifizierte Beschäftigte (Lizenzberatende) durchgeführt werden. Die Zertifizierungen der Lizenzberatenden müssen regelmäßig erneuert werden. Mit den dafür notwendigen Schulungen und Weiterbildungsmaßnahmen sind indirekte hohe Kosten verbunden.

Aufgrund der impliziten und in bestimmten Fällen auch expliziten Verpflichtung zu einer solchen umfassenden Beratung kommt Bechtle zu dem Ergebnis, dass die Pre-Sales-Beratung ein (signifikantes) Leistungsversprechen gegenüber dem Kunden darstellt. Damit wird nicht lediglich die Standard-Softwarelizenz veräußert, sondern ein kombiniertes Leistungsbündel bestehend aus der Standard-Softwarelizenz und der qualifizierten Beratung von Bechtle. Es entsteht ein kundenspezifisches Lizenzierungskonzept, das im vollem Umfang auf die Bedürfnisse des Kunden ausgerichtet ist und für das Bechtle allein verantwortlich ist.

Vor diesem Hintergrund sieht Bechtle die Kriterien für das Vorliegen einer signifikanten Integrationsleistung (IFRS 15.B35A (c)) als erfüllt an, über die Bechtle vor Übertragung des Leistungsbündels auf den Kunden die Verfügungsgewalt besitzt. Die Einschätzung als Prinzipal wird durch die weiteren Indikatoren des IFRS 15.B37 gestützt:

- Bechtle ist in erster Linie für die Erfüllung der Verpflichtung gegenüber dem Kunden verantwortlich, da Bechtle die Kompatibilität der Standard-Softwarelizenz und den Kundenanforderungen sicherstellt.
- Darüber hinaus liegt es im vollen Ermessen von Bechtle, den Preis für die kombinierte Leistungsverpflichtung festzulegen.
- Des Weiteren trägt Bechtle eine besondere Form des Bestandsrisikos bei der Standard-Softwarelizenz, da bei Nichtabnahme des Kunden für Bechtle kein Rückgaberecht gegenüber dem Softwarehersteller besteht und die Standard-Softwarelizenz nicht an einen anderen Kunden veräußert werden darf.

Bei bestimmten Vertragsmodellen erfolgt eine zusätzliche Vergütung für einen erfolgten Lizenzverkauf durch den Softwarehersteller. Der Kunde fordert bei diesen Vertragsmodellen im Rahmen der Ausschreibung in der Regel eine umfassende Beratung. Auch hier entsteht ein kundenspezifisches Lizenzierungskonzept, bei dem alle oben genannten Indikatoren für eine Prinzipalstellung erfüllt sind. Eine zusätzliche Vergütung des Herstellers führt aus Sicht von Bechtle nicht zu einer abweichenden Beurteilung, ob Bechtle als Prinzipal oder Agent agiert.

Diese Einschätzung von Bechtle steht im Einklang mit der Bilanzierungs- und Bewertungspraxis der Software-Reseller-Branche, mit der ein enger Austausch zu dieser Ermessensentscheidung besteht.

Allerdings wird an die Software-Reseller-Branche eine teilweise anderslautende Auslegung des IFRS 15 herangetragen, die zu einer abweichenden Bilanzierung führen würde. Diese Sichtweise geht nicht vom Vorliegen einer signifikanten (vom Kunden nachgefragten) Integrationsleistung im indirekten Geschäft aus, wenn die Beratungsleistung vordergründig auf die Erfüllung der Lizenzierungsvorgaben der Softwarehersteller gerichtet ist. Demnach würde Bechtle bei der Veräußerung von Standard-Softwarelizenzen im indirekten Geschäft als Agent handeln. Hierfür könnte sprechen, dass im Rahmen der Veräußerung von Standard-Softwarelizenzen im indirekten Geschäft neben der Vertragsbeziehung zwischen Kunde und Bechtle eine direkte Vertragsbeziehung zwischen dem Kunden und dem Softwarehersteller zustande kommt und bis dahin keine Verfügungsgewalt über die Softwarelizenz vorliegt. Dabei würde die Pre-Sales-Beratung als reine Vertriebsleistung von Bechtle angesehen. Hierfür könnte sprechen:

- Es findet bei der Pre-Sales-Beratung kein Customizing der Standard-Softwarelizenz statt.
- Die Pre-Sales-Beratung stellt im Vergleich zum Wert der Standard-Softwarelizenz einen unwesentlichen Aufwand dar.
- Der Softwarehersteller gewährt bei bestimmten Vertragsmodellen von Standard-Softwarelizenzen eine Vergütung für einen erfolgten Lizenzverkauf.
- Die Pre-Sales-Beratung wird auch in den Fällen erbracht, bei denen kein Verkauf zustande kommt. Damit besteht die Bereitschaft, Pre-Sales-Beratung ohne eine Vergütung zu erbringen.

Sofern der Kunde seine Bedürfnisse hinsichtlich des für ihn passenden Vertragsmodells und die genaue Anzahl an Standard-Softwarelizenzen kennt, würde die Pre-Sales-Beratung keinen Mehrwert für den Kunden bieten.

Um die Auslegung des IFRS 15 durch Bechtle (und der gesamten Software-Reseller-Branche) zu verifizieren, wird Bechtle eine Eingabe zur Klärung des oben genannten Sachverhalts an das International Financial Reporting Interpretations Committee (IFRS IC) übermitteln. Darin wird insbesondere die Frage thematisiert, ob die Pre-Sales-Beratung in diesem Kontext als eine signifikante Integrationsleistung für die kundenspezifische Lizenzierung zu würdigen ist.

Sofern das IFRS IC zu der Entscheidung kommt, dass Bechtle als Agent in diesen Sachverhalten agiert, würde Bechtle den Umsatz aus dem Verkauf von Standardsoftware ohne Customizing im indirekten Geschäft um die Kosten für die Standardsoftware ohne Customizing im indirekten Geschäft reduzieren. Da die Posten Umsatzerlöse und Umsatzkosten in gleicher Höhe reduziert werden, würde das Bruttoergebnis vom Umsatz im Rahmen der Konzern-Gewinn- und -Verlustrechnung unverändert bleiben. Durch die Reduzierung der Umsatzerlöse bei gleich bleibendem Bruttoergebnis vom Umsatz würde sich die EBT-Marge bei einer Bilanzierung als Agent erhöhen.

Folgende Tabelle soll die mögliche Auswirkung bei einer Bilanzierung als Agent darstellen:

		2020	2019	2018
Umsatz aus dem Verkauf von Standardsoftware ohne Customizing im indirekten Geschäft	Tsd. €	489.841	468.470	367.143
Kosten für Standardsoftware ohne Customizing im indirekten Geschäft	Tsd. €	453.451	432.741	338.744
Umsatzerlöse aus dem Verkauf von Standardsoftware ohne Customizing im indirekten Geschäft abzüglich der Kosten für gekaufte Software	Tsd. €	36.390	35.729	28.399
Umsatz laut bisheriger Konzern-Gewinn- und -Verlustrechnung	Tsd. €	5.819.243	5.374.453	4.323.318
Angepasster Umsatz bei einer Bilanzierung als Agent	Tsd. €	5.365.792	4.941.712	3.984.574
EBT-Marge laut bisheriger Konzern-Gewinn- und -Verlustrechnung	%	4,7	4,4	4,5
Angepasste EBT-Marge bei einer Bilanzierung als Agent	%	5,0	4,8	4,8

III. WEITERE ERLÄUTERUNGEN ZUR GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG

1 UMSATZ

Im Umsatz in Höhe von 5.819.243 Tsd. € (Vorjahr: 5.374.453 Tsd. €) werden die den Kunden berechneten Entgelte für Lieferungen und Leistungen – vermindert um Erlösschmälerungen und Skonti – ausgewiesen.

Die Gesellschaft gewährt branchen- und landesübliche Zahlungsziele (zwischen 5 und 50 Tagen).

Im Geschäftssegment IT-E-Commerce werden dabei ausschließlich IT-Handelsumsätze zeitpunktbezogen erzielt. Im Geschäftssegment IT-Systemhaus & Managed Services bestehen die Umsätze überwiegend aus IT-Handelsumsätzen, die ebenfalls zeitpunktbezogen realisiert werden und zu einem Anteil von circa 24 % bis 30 % aus IT-Dienstleistungsumsätzen, die entweder zeitpunkt- oder zeitraumbezogen realisiert werden. Der Dienstleistungsanteil im Segment IT-Systemhaus & Managed Services liegt auf Vorjahresniveau.

Kunden sind grundsätzlich (branchenunabhängig) nur gewerbliche Endabnehmer und öffentliche Auftraggeber. Die umsatzstärksten Produktgruppen im abgelaufenen Geschäftsjahr waren Mobile Computing, Software, IT-Dienstleistung und Peripherie. Mit ihnen erwirtschaftete Bechtle rund 55 % des Gesamtumsatzes (Vorjahr: 54 %).



Siehe S. 30

Die Aufgliederung des Umsatzes nach Branchen ergibt sich aus der Branchensegmentierung der Bechtle AG.



Siehe S. 181 ff.

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

Im Geschäftsjahr 2020 wurden Erlöse in Höhe von 128.068 Tsd. € erfasst (Vorjahr: 112.229 Tsd. €), die Einzahlungen aus früheren Perioden betreffen.

Vertragsvermögenswerte sind Ansprüche auf Gegenleistung für Güter oder Dienstleistungen, die Bechtle auf einen Kunden übertragen hat, bevor dieser eine Zahlung geleistet hat beziehungsweise bevor die Voraussetzung für eine Fakturierung und der damit verbundene Ansatz einer Forderung vorliegen. Im Geschäftsjahr 2020 wurden hierfür Erlöse in Höhe von 28.182 Tsd. € (Vorjahr: 34.622 Tsd. €) erfasst.

Hinsichtlich der Erlöse aus der Veräußerung von Standardsoftware unterscheidet Bechtle zwischen Standardsoftware inklusive Customizing und Standardsoftware ohne Customizing im indirekten Geschäft.

	in Tsd. €		
	2020	2019	2018
Software inkl. Customizing	365.088	284.241	233.725
Standardsoftware ohne Customizing – indirektes Geschäft	489.841	468.470	367.143
Standardsoftware ohne Customizing – direktes Geschäft	6.238	7.602	6.434
Gesamtumsatz aus dem Verkauf von Softwarelizenzen	861.167	760.313	607.302

2 AUFWANDSGLIEDERUNG

	in Tsd. €					
	Umsatzkosten		Vertriebskosten		Verwaltungskosten	
	2020	2019	2020	2019	2020	2019
Materialaufwand	4.494.109	4.187.371	0	0	0	0
Personal- und Sozialaufwand	384.858	336.886	255.313	243.580	179.360	153.955
Abschreibungen	42.379	34.016	25.309	18.937	30.449	31.657
Sonstige betriebliche Aufwendungen	41.316	48.363	38.620	44.115	76.723	63.995
Gesamtaufwendungen	4.962.662	4.606.636	319.242	306.632	286.532	249.607

Der wesentliche Teil des Materialaufwands entspricht den Kosten für Handelsware. Des Weiteren sind Kosten aus dem indirekten Lizenzgeschäft in Höhe von 792.023 Tsd. € (Vorjahr: 703.021 Tsd. €) im Materialaufwand verbucht. Im Materialaufwand ist netto ein Aufwand aus Wechselkursschwankung von 805 Tsd. € enthalten (Vorjahr: 465 Tsd. €).

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen enthalten:

- Fahrzeugkosten in Höhe von 15.867 Tsd. € (Vorjahr: 24.210 Tsd. €)
- Aufwendungen für Büro- und Gebäudemieten in Höhe von 14.798 Tsd. € (Vorjahr: 14.589 Tsd. €)
- Kommunikationskosten in Höhe von 9.061 Tsd. € (Vorjahr: 9.218 Tsd. €)
- Marketingkosten in Höhe von 14.235 Tsd. € (Vorjahr: 15.546 Tsd. €)
- Rechts- und Beratungskosten in Höhe von 22.644 Tsd. € (Vorjahr: 18.121 Tsd. €)
- Wertminderungsaufwendungen in Höhe von 16.145 Tsd. € (Vorjahr: 4.977 Tsd. €)

Der Anstieg im Vergleich zum Vorjahr ist auf eine Erhöhung der Risikovorsorge aufgrund der verschlechterten volkswirtschaftlichen Prognosen im Zusammenhang mit der COVID-19-Pandemie zurückzuführen.

- Aufwendungen aus der sofortigen Ausbuchung von Forderungen aus Lieferungen und Leistungen in Höhe von 1.091 Tsd. € (Vorjahr: 1.038 Tsd. €) und
- sonstige im Rahmen der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit anfallende Kosten

3 SONSTIGE BETRIEBLICHE ERTRÄGE

	in Tsd. €	
	2020	2019
Marketingzuschüsse und sonstige Vergütungen von Lieferanten	14.741	19.816
Erträge aus dem Betrieb einer Fotovoltaikanlage	265	214
Mieterträge	511	529
Übrige	10.631	9.233
Sonstige betriebliche Erträge	26.148	29.792

Die sonstigen betrieblichen Erträge sind auf 26.148 Tsd. € (Vorjahr: 29.792 Tsd. €) gesunken. Marketingzuschüsse und sonstige Vergütungen von Lieferanten sind coronabedingt gesunken. Die übrigen sonstigen betrieblichen Erträge enthalten wie in den Vorjahren im Wesentlichen Schadensersatzleistungen, Versicherungserstattungen und Erträge aus Sicherungsgeschäften.

4 FINANZERTRÄGE UND FINANZAUFWENDUNGEN

Die Finanzerträge in Höhe von insgesamt 1.073 Tsd. € (Vorjahr: 1.229 Tsd. €) bestehen aus Zinserträgen aus täglich verfügbaren Einlagen und aus Geldanlagen.

Die Finanzaufwendungen von 7.323 Tsd. € (Vorjahr: 6.279 Tsd. €) beinhalten Zinsaufwendungen für Darlehen und sonstige finanzielle Verbindlichkeiten.

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. €	
	2020	2019
Gezahlte bzw. geschuldete Steuern		
Deutschland	64.428	49.928
Übrige Länder	26.198	25.724
Latente Steuern		
aus zeitlichen Bewertungsunterschieden	-12.337	-9.613
aus Verlustvorträgen	-131	-203
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	78.158	65.836

Der gesetzliche Körperschaftsteuersatz in Deutschland für den Veranlagungszeitraum 2020 betrug 15,0%. Hieraus resultiert einschließlich Gewerbesteuer und Solidaritätszuschlag eine Steuerbelastung von durchschnittlich 30,1% (Vorjahr: 29,7%). Die laufenden Steuern von ausländischen Tochter-

unternehmen 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 Vermögenswerts 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 28,5% (Vorjahr: 28,5%) auf den Gewinn vor Ertragsteuern ergibt, stellt sich für das Berichtsjahr wie folgt dar:

	in Tsd. €	
	2020	2019
Ergebnis vor Steuern	270.705	236.320
Erwarteter Steueraufwand	77.170	67.409
Steuerfreie Erträge	-487	-138
Steuersatzänderung auf latente Steuern	-22	-4.006
Steueraufwand frühere Jahre	91	43
Steuerertrag frühere Jahre	-50	-107
Nicht abzugsfähige Aufwendungen	1.065	1.469
Zuschreibung/Zugang aktive latente Steuern auf Verlustvorträge	-140	-276
Nutzung bislang nicht erfasster Verlustvorträge	-258	-89
Nicht angesetzte latente Steuern auf Verlustvorträge des laufenden Jahres	183	2.750
Nicht aktivierte latente Steuern auf temporäre Differenzen	436	0
Abwertung bislang angesetzter latenter Steuern auf Verlustvorträge	0	59
Passiver Unterschiedsbetrag aus Kapitalkonsolidierung	0	-1.292
Earn-Out-Komponenten	31	14
Sonstige	139	0
Tatsächlicher Steueraufwand	78.158	65.836

6 ERGEBNIS JE AKTIE

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

		2020	2019
Ergebnis nach Steuern	Tsd. €	192.547	170.484
Durchschnittliche Anzahl ausstehender Aktien	Stück	42.000.000	42.000.000
Ergebnis je Aktie	€	4,58	4,06

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 FIRMIENWERTE



Siehe S. 186 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-Systemhaus & Managed Services	IT- E-Commerce	Konzern
Stand 01.01.2020	245.063	152.529	397.592
Anpassung Akquisitionen Vorjahr	1.016	0	1.016
Akquisitionen des Berichtsjahres	49.219	0	49.219
DPS Software GmbH	43.619	0	43.619
Übrige	5.600	0	5.600
Währungsumrechnungsdifferenzen	433	53	486
Stand 31.12.2020	295.731	152.582	448.313



Zu den
Vermögenswerten
und Schulden der
Cash-Generating Units
siehe S. 181 ff.

Die jährliche Werthaltigkeitsprüfung der Geschäfts- und Firmenwerte zum 30. September 2020 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. Im Rahmen der Abschlusserstellung zum 31. Dezember 2020 haben sich keine Änderungen in den getroffenen Annahmen für die Überprüfung der Werthaltigkeit ergeben.



Zum Planungsprozess
und zu den
Erwartungen siehe
Unternehmenssteuerung,
S. 34 ff. und
Prognosebericht,
S. 105 ff.

Bechtle bestimmt die erzielbaren Beträge seiner zahlungsmittelgenerierenden Einheiten mithilfe der Discounted-Cashflow-Methode. Die risikoangepassten Diskontierungszinssätze werden auf Basis von Peergroup-Informationen für Betafaktoren, Fremdkapitalkosten sowie Verschuldungsgrad ermittelt. Der verwendete Kapitalkostensatz bei den Cash-Generating Units lag zum 30. September 2020 bei 6,7% (Vorjahr: 6,4%) nach Steuern (WACC vor Steuern 6,9%, Vorjahr: 6,7%). 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 2021 und 2022 wurden auf Basis der Istdaten und der Plandaten entsprechend den oben genannten Faktoren abgeleitet, die Cashflows für 2023 mit Annahmen über langfristige Wachstumsraten von 2% fortgeschrieben. Die Planung für Umsatz- und Ergebnissteigerungen der kommenden Jahre wurde um den Wegfall coronabedingter Umsatz- und Ertragsteigerungen des Berichtsjahres korrigiert. 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 20,0% noch bei einer Erhöhung des WACC auf 10,0% bei ansonsten unveränderten Inputparametern ein Wertminderungsbedarf ergeben.

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



Siehe
Anlagen B und C
zum Anhang,
S. 208 f.

8 SONSTIGE IMMATERIELLE VERMÖGENSWERTE

	in Tsd. €	
	31.12.2020	31.12.2019
Marken/Lizenzen	14.961	15.974
Kundenstämme	50.778	58.165
Erworbene Software	16.379	16.710
Selbst erstellte Software	11.558	12.013
Kundenserviceverträge	19.565	16.441
Sonstige immaterielle Vermögenswerte	113.241	119.303

Die bilanzierten Marken ARP (Buchwert 3.947 Tsd. €) und Modus (Buchwert 1.900 Tsd. €) haben eine unbegrenzte Nutzungsdauer. Die unbegrenzte Nutzungsdauer begründet sich in der Tatsache, dass sowohl die Gesellschaften der ARP sowie die Modus Consult GmbH mit ihren entsprechenden Marken ein wesentlicher Bestandteil des Bechtle Konzerns sind und der rechtliche Schutz der Marken durch einfaches Aufrechterhalten über lange Zeit wirken kann. Die Marke Inmac WStore (Buchwert 7.897 Tsd. €) hat eine Nutzungsdauer von zehn Jahren. Die Marken ARP und Inmac WStore sind der Cash-Generating Unit IT-E-Commerce, die Marke Modus der Cash-Generating Unit IT-Systemhaus & Managed Services zugeordnet.

Der im Rahmen der jährlichen Werthaltigkeitstests zur Ermittlung der Nutzungswerte für die Marken verwendete Diskontierungszinssatz basiert auf den vom Markt abgeleiteten Inputparametern und wurde analog zum Goodwill Impairment Test bei 6,7% (Vorjahr: 6,4%) 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 den Marken vorliegen würde. Die Veränderung des Buchwerts im Vergleich zum Vorjahr ist auf die planmäßige Abschreibung der Marke Inmac WStore und Währungsumrechnungsdifferenzen zurückzuführen.

	in Tsd. €	
	2020	2019
Kundenstämme		
Buchwert (31.12.)	50.778	58.165
Verbleibende Restnutzungsdauer (gewichteter Durchschnitt) (Jahre)	6,6	7,5
Kumulierte planmäßige Abschreibungen	21.513	13.558
Kumulierte Wertminderungen nach IAS 36	0	0
Planmäßige Abschreibungen	8.623	8.395
Wertminderungen nach IAS 36	0	0
Währungsumrechnungsdifferenzen der kumulierten Abschreibungen	3	100

Der mit 44.543 Tsd. € (Vorjahr: 50.353 Tsd. €) größte Anteil an aktivierten Kundenstämmen wurde über die in 2018 erworbene Inmac WStore SAS gebildet. Die Restnutzungsdauer hierfür beträgt noch rund acht Jahre. Die Abschreibungen auf Kundenstämme werden im Wesentlichen den Bereichen der Umsatz- und Vertriebskosten zugeordnet.



Siehe
Anlagen B und C
zum Anhang,
S. 208 f.

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

9 SACHANLAGEVERMÖGEN

	in Tsd. €	
	31.12.2020	31.12.2019
Grundstücke und Bauten	134.170	103.606
Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	52.695	51.502
Anzahlungen und Anlagen im Bau	3.568	9.488
Nutzungsrechte aus Leasing	136.782	116.089
Sachanlagevermögen	327.215	280.685

Zum 31. Dezember 2020 bestehen keine vertraglichen Verpflichtungen für den Erwerb von Sachanlagen.

Im Geschäftsjahr wurde eine außerplanmäßige Abschreibung auf Hardware in Höhe von 199 Tsd. € vorgenommen. Darüber hinaus ergaben sich keine weiteren Anhaltspunkte – insbesondere auch nicht coronabedingt – für zusätzliche außerplanmäßige Abschreibungen auf das Sachanlagevermögen.



Siehe
Anlagen B und C
zum Anhang,
S. 208 f.

Die Entwicklung des Sachanlagevermögens ist in den Anlagen B und C zum Anhang dargestellt.

10 LATENTE STEUERN

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

	in Tsd. €	
	31.12.2020	31.12.2019
Verbindlichkeiten	44.788	38.819
Sachanlagevermögen	40.339	30.680
Sonstige Rückstellungen	8.729	6.228
Forderungen	4.807	688
Pensionsrückstellungen	4.313	3.363
Vorräte	2.134	3.251
Verlustvorträge	619	725
Sonstige immaterielle Vermögenswerte	181	276
Übrige	520	479
	106.430	84.509
Saldierung	-99.660	-80.595
Aktive latente Steuern (netto)	6.770	3.914

	in Tsd. €	
	31.12.2020	31.12.2019
Sachanlagevermögen	40.356	33.809
Sonstige immaterielle Vermögenswerte	24.672	27.258
Forderungen	22.318	19.935
Abgrenzungsposten	20.702	15.151
Geschäfts- und Firmenwerte	13.517	12.521
Vorräte	2.850	4.043
Sonstige Rückstellungen	1.064	815
Übrige	321	243
	125.800	113.775
Saldierung	-99.660	-80.595
Passive latente Steuern (netto)	26.140	33.180

Ausschlaggebend für die Beurteilung der Werthaltigkeit aktiver latenter Steuern ist die Einschätzung des Managements zur Realisierung der aktiven latenten Steuern. Dies ist abhängig von der Entstehung künftiger steuerpflichtiger Gewinne, in denen sich steuerliche Bewertungsunterschiede umkehren und steuerliche Verlustvorträge geltend gemacht werden können.

Die inländischen Verlustvorträge gelten nach den derzeitigen steuerlichen Bestimmungen als unbefristet. Die eingeschränkte Nutzung von Verlustverrechnungsmöglichkeiten (Mindestbesteuerung) im deutschen Steuerrecht sowie zeitliche Befristungen der ausländischen Verlustvorträge wurden bei der Beurteilung der Werthaltigkeit aktiver latenter Steuern auf Verlustvorträge berücksichtigt.

Weist eine steuerliche Einheit in der jüngeren Vergangenheit eine Verlusthistorie auf, werden latente Steueransprüche aus Verlustvorträgen dieser Einheit nur angesetzt, wenn ausreichend zu versteuernde temporäre Differenzen oder substantielle Hinweise für deren Realisierung vorliegen.

Bei der Ermittlung der Höhe der latenten Steueransprüche, die aktiviert werden können, sind wesentliche Annahmen und Schätzungen des Managements bezüglich des erwarteten Eintrittszeitpunkts und der Höhe des künftig zu versteuernden Einkommens sowie der zukünftigen Steuerplanungsstrategien erforderlich. Die aktivierten latenten Steuern auf Verlustvorträge bei verschiedenen Gesellschaften, die in 2019 und/oder 2020 einen Verlust erzielt haben, betragen 0 Tsd. € (Vorjahr: 252 Tsd. €), denen keine saldierte passive latente Steuern bei diesen Gesellschaften gegenüberstehen. Aufgrund der Planungen der Gesellschaften und deren aktueller Ergebnisentwicklungen wird davon ausgegangen, 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 10.212 Tsd. € (Vorjahr: 10.046 Tsd. €), für Gewerbesteuer in Höhe von 12.113 Tsd. € (Vorjahr: 12.469 Tsd. €) und für Verluste von ausländischen Gesellschaften in Höhe von 3.013 Tsd. € (Vorjahr: 3.319 Tsd. €).

Zum 31. Dezember 2020 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 32.648 Tsd. € (Vorjahr: 28.421 Tsd. €).

Von den in der Bilanz erfassten latenten Steuern wurden insgesamt 3.461 Tsd. € goodwill erhöhend und 1.043 Tsd. € eigenkapitalmindernd (Vorjahr: 1.698 Tsd. € goodwill erhöhend und 1.021 Tsd. € eigenkapitalmindernd) 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. €	
	31.12.2020	31.12.2019
Handelswaren	314.460	294.726
Anzahlungen auf Vorräte	334	1.050
Wertberichtigungen	-13.131	-10.202
Vorräte	301.663	285.574

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

Der Buchwert der wertberichtigten Vorräte belief sich zum 31. Dezember 2020 auf 58.616 Tsd. € (Vorjahr: 22.079 Tsd. €). Im Vergleich zum Vorjahr haben sich die Wertberichtigungen um 2.929 Tsd. € erhöht (Vorjahr: 2.325 Tsd. €).

Die im Zusammenhang mit dem Verbrauch von Vorräten erfassten Aufwendungen sind im Materialaufwand enthalten.

12 FORDERUNGEN AUS LIEFERUNGEN UND LEISTUNGEN

	in Tsd. €			
	31.12.2020		31.12.2019	
	kurzfristig	langfristig	kurzfristig	langfristig
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, brutto	904.862	55.903	875.608	38.148
Wertberichtigungen	-27.689	0	-13.285	0
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	877.173	55.903	862.323	38.148

Die Fälligkeitsstruktur der kurzfristigen Forderungen aus Lieferungen und Leistungen stellt sich zum Bilanzstichtag wie folgt dar:

	Buchwert	Ganz bzw. teilweise einzelwertberichtigt	Einzelwertberichtigung	Wertberichtigung IFRS 9	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 als 180 Tage
31.12.2020										
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	877.173	5.174	-5.131	-22.558	707.172	150.664	23.295	6.711	6.447	5.399
31.12.2019										
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	862.323	4.571	-4.214	-9.071	653.050	166.394	27.956	9.766	8.969	4.902

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 anhand von Ausfallwahrscheinlichkeiten einer Ratingagentur im Rahmen des ECL-Modells berücksichtigt. Durch die COVID-19-Pandemie ist davon auszugehen, dass die eintretenden Forderungsausfälle höher sind als in den Vorjahren. Daher wurden Annahmen bei der Einordnung der Ratingklassen getroffen, um den verschlechterten volkswirtschaftlichen Prognosen im Zusammenhang mit der Pandemie begegnen zu können, was im Wesentlichen für den Anstieg der Wertberichtigungen verantwortlich ist. Forderungen an die Kundengruppe öffentliche Auftraggeber werden aufgrund der sehr geringen Ausfallwahrscheinlichkeit und der sehr hohen Kreditwürdigkeit keiner Wertberichtigung unterzogen. Im Vorjahr wurden die Forderungen an die Kundengruppe öffentliche Auftraggeber noch bei der Wertberichtigung berücksichtigt. Die Ausfallwahrscheinlichkeiten sowie die Bruttobuchwerte je Ratingklasse sind in nachfolgender Tabelle aufgeführt:

in Tsd. €

Euler-Hermes-Rating-Bonitätsklassen	Ausfall- wahr- schein- lichkeit	Brutto- buchwert 2020	Wert- berichtigung 2020	Brutto- buchwert 2019	Wert- berichtigung 2019
01-05: sehr hohe bis mittlere Kreditwürdigkeit	0,8 %	466.605	5.312	819.640	6.908
06: erhöhtes Risiko	4,0 %	128.427	5.482	58.152	2.266
07: hohes Risiko	6,5 %	129.840	9.007	29.688	1.856
08: sehr hohes Risiko	10,0 %	36.321	3.876	3.896	372
09: nicht kreditwürdig	18,0 %	8.072	1.620	599	102
10: insolvent	100,0 %	2.392	2.392	1.781	1.781
öffentliche Auftraggeber	0,0 %	189.107	0	0	0

Die Wertberichtigungen auf Forderungen aus Lieferungen und Leistungen entwickelten sich wie folgt:

in Tsd. €

	2020	2019
Stand der Wertberichtigungen am 1. Januar	13.285	9.806
Kursdifferenzen/Konsolidierung	327	230
Verbrauch	842	173
Auflösungen	1.226	1.367
Zuführungen (Aufwendungen für Wertberichtigungen)	16.145	4.789
Stand der Wertberichtigungen am 31. Dezember	27.689	13.285

Die Aufwendungen aus der sofortigen Ausbuchung von Forderungen aus Lieferungen und Leistungen belaufen sich auf 1.091 Tsd. € (Vorjahr: 1.038 Tsd. €). Erträge aus dem Zahlungseingang auf ausgebuchte Forderungen betragen zum Jahresende 72 Tsd. € (Vorjahr: 319 Tsd. €).

Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen werden für die Angaben nach IFRS 7 je nach Fristigkeit den Klassen „kurzfristige Forderungen aus Lieferungen und Leistungen“ (855.604 Tsd. €) und „langfristige Forderungen aus Lieferungen und Leistungen“ (14.968 Tsd. €) sowie den Klassen „kurzfristige Leasingforderungen“ (21.569 Tsd. €) und „langfristige Leasingforderungen“ (40.935 Tsd. €) zugeordnet.

13 GELD- UND WERTPAPIERANLAGEN

in Tsd. €

	31.12.2020		31.12.2019	
	kurzfristig	langfristig	kurzfristig	langfristig
Geldanlagen	40.002	0	0	0
Wertpapieranlagen	0	0	0	0
Geld- und Wertpapieranlagen	40.002	0	0	0

Im Berichtsjahr wurde in Geldanlagen in Form von kurzfristigen Festgeldanlagen investiert. Sie werden für die Angaben nach IFRS 7 in voller Höhe der Klasse „Festgeldanlagen“ zugeordnet.

14 SONSTIGE VERMÖGENSWERTE

in Tsd. €

	31.12.2020		31.12.2019	
	kurzfristig	langfristig	kurzfristig	langfristig
Rückvergütung und sonstige Forderungen gegen Lieferanten	58.971	0	46.343	0
Vertragsvermögenswerte	28.029	0	34.622	0
Mietkautionen	313	3.034	165	2.740
Nichtrealisierte Gewinne aus Finanzderivaten	729	0	356	0
Forderungen an Personal	346	123	334	88
Versicherungserstattungen	23	75	124	71
Ausgereichtes Darlehen an eine Vermietungsgesellschaft	0	0	311	0
Übrige	221	2	1.368	3
Summe finanzielle Vermögenswerte	88.632	3.234	83.623	2.902
Aktive Abgrenzungsposten	17.426	3.762	16.260	3.185
Aktive Abgrenzungsposten für Kundenwarrantyverträge	30.593	452	16.763	642
Umsatzsteuerforderung	5.874	0	8.494	0
Ansprüche aus Sozialkassen	1.016	0	1.035	0
Vorauszahlungen	5	0	5	0
Forderungen aus sonstigen Steuern	382	0	0	0
Summe nichtfinanzielle Vermögenswerte	55.296	4.214	42.557	3.827
Sonstige Vermögenswerte	143.928	7.448	126.180	6.729

Die sonstigen Vermögenswerte sind nicht besichert. Das Unternehmen trägt damit das Risiko, dass es in Höhe der Buchwerte zu Forderungsausfällen kommen kann. Die Mietkautionen sind für angemietete Geschäftsräume als Sicherheit zugunsten des Vermieters hinterlegt worden. Des Weiteren sind in den sonstigen Vermögenswerten Vertragsvermögenswerte in Höhe von 28.029 Tsd. € erfasst. Der Rückgang im Vergleich zum Vorjahr (34.622 Tsd. €) ist stichtagsbedingt. Gemäß IFRS 9 wurde für Vertragsvermögenswerte eine Risikovorsorge für erwartete Kreditrisiken in Höhe von 153 Tsd. € (Vorjahr: 188 Tsd. €) gebildet, die sich an den Ausfallwahrscheinlichkeiten einer Ratingagentur orientieren.

Zum Abschlussstichtag deuten keine Anzeichen darauf hin, dass die Schuldner der überfälligen Vermögenswerte ihren Zahlungsverpflichtungen nicht nachkommen werden.

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

- 91.137 Tsd. € (Vorjahr: 85.843 Tsd. €) der Klasse „Sonstige finanzielle Vermögenswerte“,
- 0 Tsd. € (Vorjahr: 311 Tsd. €) der Klasse „Langfristige Ausleihungen“ und
- 729 Tsd. € (Vorjahr: 371 Tsd. €) der Klasse „Finanzderivate“ zugeordnet.

15 LIQUIDE MITTEL

Die liquiden Mittel in Höhe von 363.171 Tsd. € (Vorjahr: 272.197 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. Aufgrund der sehr kurzen Laufzeiten und der Bonität unserer Vertragspartner erfolgt keine Wertminderung basierend auf erwarteten Kreditverlusten.

16 EIGENKAPITAL



Siehe
Konzern-Eigenkapital-
veränderungsrechnung,
S. 122

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 2020 unverändert gegenüber dem 31. Dezember 2019 in 42.000.000 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 11. Juni 2023 durch Ausgabe neuer, auf den Inhaber lautender Aktien um bis zu 14.000 Tsd. € zu erhöhen (genehmigtes Kapital gemäß Beschluss der Hauptversammlung vom 27. Mai 2020).

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

- 1. Fall: die Kapitalerhöhung gegen Bareinlagen erfolgt, 4.200 Tsd. € zum Zeitpunkt der Ausgabe nicht übersteigt 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 2020 auf 124.228 Tsd. € (Vorjahr: 124.228 Tsd. €).

GEWINNRÜCKLAGEN

Angesammelte Gewinne. Auf der Hauptversammlung am 27. Mai 2020 wurde beschlossen, für das Geschäftsjahr 2019 eine Dividende in Höhe von 1,20 € je dividendenberechtigte Stückaktie auszuschütten (Dividendensumme: 50.400 Tsd. €). Die Dividendenauszahlung erfolgte am 2. Juni 2020. Im Vorjahr wurde mit Zahlungstag 3. Juni 2019 eine Dividendensumme von 42.000 Tsd. € ausgeschüttet.

Dividenden dürfen nur aus dem Bilanzgewinn und den Gewinnrücklagen der Gesellschaft geleistet werden, wie sie im Jahresabschluss der Bechtle AG nach deutschem Handelsrecht ausgewiesen sind. Diese Beträge weichen von der Summe aus den Eigenkapitalien ab, wie sie im Konzernabschluss nach IFRS dargestellt sind. Die Festlegung der Ausschüttung künftiger Dividenden wird gemeinsam von Vorstand und Aufsichtsrat der Gesellschaft vorgeschlagen und von der Hauptversammlung beschlossen. Bestimmende Faktoren sind insbesondere die Profitabilität, die Finanzlage, der Kapitalbedarf, die Geschäftsaussichten sowie die allgemeinen wirtschaftlichen Rahmenbedingungen der Gesellschaft. Da die Strategie von Bechtle auf internes und externes Wachstum ausgerichtet ist, werden hierfür Investitionen notwendig, die – soweit möglich – eigenfinanziert werden sollen. Der Vorstand beschloss, dem Aufsichtsrat und der Hauptversammlung vorzuschlagen, den Bilanzgewinn für das Geschäftsjahr 2020 in Höhe von 56.700 Tsd. € zur Ausschüttung der regulären Dividende in Höhe von 1,35 € je dividendenberechtigte Stückaktie zu verwenden.

Neben der für das Geschäftsjahr 2019 ausgezahlten Dividendensumme veränderten sich die Gewinnrücklagen im Berichtsjahr noch um das Gesamtergebnis in Höhe von 197.587 Tsd. €, bestehend aus dem Ergebnis nach Steuern (192.547 Tsd. €) und dem sonstigen Ergebnis (5.040 Tsd. €). Entsprechend beliefen sich die Gewinnrücklagen zum 31. Dezember 2020 auf 995.801 Tsd. € (Vorjahr: 848.614 Tsd. €). Im Vorjahr war neben der Dividendenausschüttung eine Veränderung aus dem Gesamtergebnis in Höhe von 173.638 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. €

	31.12.2020			31.12.2019		
	Vor Steuern	Ertrag- steuereffekt	Nach Steuern	Vor Steuern	Ertrag- steuereffekt	Nach Steuern
	Versicherungsmathematische Gewinne und Verluste aus Pensionsrückstellungen	-10.456	2.163	-8.293	-11.231	2.381
Nichtrealisierte Gewinne und Verluste aus Sicherungsgeschäften	536	213	749	1.488	-6	1.482
Absicherungen von Nettoinvestitionen in ausländische Geschäftsbetriebe	-8.507	2.447	-6.060	-14.466	4.237	-10.229
Währungsumrechnungsdifferenzen	27.191	0	27.191	26.144	0	26.144
Sonstiges Ergebnis	8.764	4.823	13.587	1.935	6.612	8.547

in Tsd. €

	01.01. – 31.12.2020			01.01. – 31.12.2019		
	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	775	-218	557	430	28	458
Posten, die in Folgeperioden in den Gewinn und Verlust umgegliedert werden						
Nichtrealisierte Gewinne und Verluste aus Sicherungsgeschäften	-952	219	-733	-209	-5	-214
In der laufenden Periode entstandene Gewinne und Verluste	-728	219	-509	15	-5	10
Umgliederungsbeträge in den Gewinn und Verlust	-224	0	-224	-224	0	-224
Absicherungen von Nettoinvestitionen in ausländische Geschäftsbetriebe	5.959	-1.790	4.169	-2.159	641	-1.518
In der laufenden Periode entstandene Gewinne und Verluste	5.959	-1.790	4.169	-2.159	641	-1.518
Umgliederungsbeträge in den Gewinn und Verlust	0	0	0	0	0	0
Währungsumrechnungsdifferenzen	1.047	0	1.047	4.428	0	4.428
Sonstiges Ergebnis	6.829	-1.789	5.040	2.490	664	3.154

Entsprechend belief sich das sonstige Ergebnis innerhalb des Gesamtergebnisses im Berichtsjahr auf 5.040 Tsd.€ (Vorjahr: 3.154 Tsd.€). Der in die Konzern-Gewinn- und -Verlustrechnung umgegliederte Betrag (-224 Tsd.€) wurde wie im Vorjahr in die Finanzaufwendungen umgegliedert. 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 27. Mai 2020 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 26. Mai 2025.

Im Berichtsjahr erfolgten keine Transaktionen in eigene Aktien, sodass die Gesellschaft zum 31. Dezember 2020 unverändert gegenüber dem 31. Dezember 2019 keinen Bestand an eigenen Aktien hielt.

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 1.162.029 Tsd. € belief sich das Eigenkapital von Bechtle zum 31. Dezember 2020 auf einem hohen und gegenüber dem Vorjahr (1.014.842 Tsd. €) verbesserten Wert. Das Eigenkapital (+14,5 %) ist im Berichtsjahr stärker als das Fremdkapital (+10,5 %) angestiegen, was sich in einer höheren Eigenkapitalquote von 43,2 % (Vorjahr: 42,4 %) ausdrückt. Der Anstieg des Fremdkapitals resultiert insbesondere aus höheren Finanzverbindlichkeiten sowie den sonstigen Verbindlichkeiten und den darin enthaltenen Verbindlichkeiten gegenüber Personal. Im Berichtsjahr wurden die bestehenden Darlehen planmäßig getilgt. Die höhere Dividendenausschüttung im Berichtsjahr führt zu einer leicht niedrigeren Eigenkapitalrendite von 19,5 % (Vorjahr: 19,8 %). Die Gesamtkapitalrendite verringert sich leicht auf 8,3 % (Vorjahr: 8,5 %).

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 2020 verfügte Bechtle über einen Bestand an liquiden Mitteln sowie Geld- und Wertpapieranlagen in Höhe von 403.173 Tsd. € (Vorjahr: 272.197 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. Steuerung und Überwachung der Liquiditätssituation erfolgen durch das Treasury.

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 beziehungs-

weise teilweise Vorfinanzierung führten zu einem etwas höheren Working Capital, das zum 31. Dezember 2020 652.674 Tsd. € (Vorjahr: 647.728 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, Vertragsverbindlichkeiten sowie passive Abgrenzungsposten) auf der Passivseite.

Zum 31. Dezember 2020 beziehungsweise 31. Dezember 2019 wurden keine grundsätzlichen Änderungen der Ziele, Richtlinien und Verfahren im Kapitalmanagement vorgenommen.

17 PENSIONS-RÜCKSTELLUNGEN

Mit Ausnahme der Pensionspläne in der Schweiz, Frankreich und bei der in Deutschland ansässigen Bechtle Onsite Services GmbH, Neckarsulm, bestehen in der Bechtle Gruppe keine leistungsorientierten Pensionspläne. Diese Leistungszusagen werden grundsätzlich unter Berücksichtigung landesspezifischer Regulierung (zum Beispiel lokale Gesetzgebung) abgebildet. Der ausgewiesene Rückstellungsbetrag im Geschäftsbericht der Bechtle AG stellt den bereits um das jeweilige Planvermögen reduzierten Wert der Pensionsverpflichtung dar.

Die wesentlichen Verpflichtungen aus Leistungsplänen bestehen in der Schweiz. Auf sie entfällt ein Anteil von 93,4 % (Vorjahr: 93,0 %) der konzernweiten Pensionsverpflichtung und 97,6 % (Vorjahr: 97,5 %) des entsprechenden Planvermögens.

Beitragsorientierte Verpflichtungen bestehen im Wesentlichen nur im Zusammenhang mit der gesetzlichen Rentenversicherungspflicht. Hier betragen die Arbeitgeberbeiträge zur gesetzlichen Rentenversicherung in Deutschland im Berichtsjahr 34.841 Tsd. € (Vorjahr: 31.958 Tsd. €). In Frankreich betragen die Beiträge zur gesetzlichen Rentenversicherung 2.954 Tsd. € (Vorjahr: 2.994 Tsd. €).

Versorgungspläne Schweiz. 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.

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. 80 ff. des Schweizerischen Zivilgesetzbuchs. Die Pensionskasse entspricht den Regelungen des Schweizerischen Obligationenrechts und des Bundesgesetzes zur beruflichen Alters-, Hinterlassenen- und Invalidenvorsorge (BVG). Damit ist seitdem die notwendige Transparenz vorhanden, um die Pensionspläne als leistungsorientierte Pläne gemäß IAS 19 bilanzieren zu können. Hierzu werden seit 1. Januar 2006 regelmäßig versicherungsmathematische Gutachten erstellt. Die nicht in der Schweiz 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 % von den Arbeitnehmern und zu 60 % vom Arbeitgeber übernommen.

Mit den im Geschäftsjahr 2019 getätigten Akquisitionen in der Schweiz sind auch die Versorgungsverpflichtungen auf Bechtle übergegangen. Gemäß der Finanzierungsvereinbarung der Sammelstiftung werden die Beiträge zu 50 % von den Arbeitnehmern und zu 50 % vom Arbeitgeber übernommen.

Bei einer Sanierung besteht für beide Pläne eine Nachschusspflicht von Bechtle in Höhe von mindestens 50% des Fehlbetrags. 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.

Im Laufe des Berichtsjahres fielen versicherungsmathematische Gewinne in Höhe von 219 Tsd. € an. Unter Berücksichtigung der Wechselkursänderungen von minus 1 Tsd. € ergaben sich so zum 31. Dezember 2020 in den Gewinnrücklagen ausgewiesene versicherungsmathematische Verluste von 7.965 Tsd. € (Vorjahr: 8.183 Tsd. €) abzüglich 1.651 Tsd. € (Vorjahr: 1.688 Tsd. €) aktive latente Steuern.

Im Berichtsjahr überstiegen die geleisteten Arbeitgeberbeiträge die zu erfassenden Nettopensionsaufwendungen um 253 Tsd. €. Dieser Betrag wurde entsprechend ertragswirksam im Personalaufwand erfasst.

Nach Berücksichtigung der übrigen Wechselkursänderungen in Höhe von plus 88 Tsd. € belief sich die zum 31. Dezember 2020 insgesamt zu bilanzierende Nettoverpflichtung und damit die Pensionsrückstellung auf 21.318 Tsd. €. In dieser bilanzierten Nettoverpflichtung sind zum 31. Dezember 2020 die Akquisitionen in der Schweiz mit einem Betrag von 244 Tsd. € enthalten.

Schlechte Entwicklungen an den Kapitalmärkten sowie eine Änderung der Gesetzeslage durch den Staat sind in Bezug auf die Pensionsverpflichtung potenzielle Risiken für Bechtle. Darüber hinaus können Langlebigkeit der versicherten Personen sowie ein Ungleichgewicht von Bezugsberechtigten versus aktiven Versicherten Bechtle finanziell negativ beeinflussen. Um diese Risiken zu minimieren, wird auf eine breite Streuung der Anlagenklassen geachtet. Das Risikomanagement der Bechtle Pensionskasse umfasst ebenso die Gleichverteilung von Arbeitnehmer- und Arbeitgebervertretern im Stiftungsrat sowie eine separate Geschäftsführung.

Versorgungspläne Deutschland. 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. In den Vorjahren 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. Etwaige Unterdeckungen muss Bechtle zu 100 % allein tragen.

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 2020 erhöhte sich die Pensionsrückstellung durch den geringeren Diskontierungszinssatz um 121 Tsd. € auf 4.734 Tsd. €. Im Laufe des Berichtsjahres fielen versicherungsmathematische Gewinne in Höhe von 941 Tsd. € an, somit ergaben sich zum 31. Dezember 2020 in den Gewinnrücklagen ausgewiesene versicherungsmathematische Verluste von 1.299 Tsd. € (Vorjahr: 2.240 Tsd. €) abzüglich 390 Tsd. € (Vorjahr: 665 Tsd. €) aktive latente Steuern.

Im Berichtsjahr überstiegen die erfolgswirksam zu erfassenden Nettopensionsaufwendungen die geleisteten Arbeitgeberbeiträge um 1.478 Tsd. €. Dieser Betrag wurde entsprechend als Erhöhung 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 ein zusätzlicher Finanzaufwand. Bechtle ist bestrebt, die übernommenen Zusagen zu erfüllen oder vorzeitig, sofern die beschäftigte Person zustimmt, abzugelten. Neue Zusagen werden nicht gegeben.

Versorgungspläne Frankreich. Der Gesetzgeber in Frankreich legt eine Mindestvergütung fest, die vom Dienstalter und der Vergütung des Arbeitnehmers abhängt, wenn dieser altersbedingt in den Ruhestand übergeht. Darüber hinaus können Vorgaben des jeweiligen Tarifvertrags anzuwenden sein. Die Höhe der Vergütung hängt hauptsächlich vom Dienstalter des Arbeitnehmers ab. Ein Anspruch entsteht ab einer Dienstzugehörigkeit von zehn Jahren.

Zum 31. Dezember 2020 beträgt die Pensionsrückstellung 4.969 Tsd. € (Vorjahr: 4.993 Tsd. €). Im Laufe des Berichtsjahres fielen versicherungsmathematische Verluste in Höhe von 384 Tsd. € (Vorjahr: 808 Tsd. €) an, somit ergaben sich zum 31. Dezember 2020 in den Gewinnrücklagen ausgewiesene versicherungsmathematische Verluste von 1.192 Tsd. € abzüglich 122 Tsd. € aktive latente Steuern.

Im Berichtsjahr überstiegen die erfolgswirksam zu erfassenden Nettopensionsaufwendungen die geleisteten Arbeitgeberbeiträge um 392 Tsd. €. Dieser Betrag wurde im Personalaufwand erfolgswirksam erfasst.

Nettoverpflichtung Konzern. In Summe ergaben die Pensionsverpflichtungen per 31. Dezember 2020 die in der Konzern-Bilanz als Pensionsrückstellung ausgewiesenen 31.022 Tsd. € (Vorjahr: 30.702 Tsd. €).

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

	in Tsd. €	
	2020	2019
Barwert der leistungsorientierten Verpflichtung 01.01.	195.146	142.377
Laufender Dienstzeitaufwand (für im Berichtszeitraum erdiente Versorgungsansprüche)	7.660	6.366
Zinsaufwand (für bereits erworbene Versorgungsansprüche)	441	1.131
Arbeitnehmerbeiträge	4.261	3.346
Versicherungsmathematische Gewinne/Verluste		
aufgrund demografischer Entwicklung	0	0
aufgrund Änderungen in den finanziellen Annahmen	3.541	12.623
aufgrund Erfahrungen	5.324	-1.625
Plankürzung	0	0
Zugang durch Akquisition	2.065	25.786
Abgang durch Divestments	0	0
Gezahlte Versorgungsleistungen	-353	-4.474
Nachzuerrechnender Dienstzeitaufwand	-1.663	-991
Umgliederung aus sonstigen Rückstellungen	0	4.463
Wechselkursänderung	550	6.144
Barwert der leistungsorientierten Verpflichtung 31.12.	216.972	195.146

Der beizulegende Zeitwert des Planvermögens wird wie folgt übergeleitet:

	in Tsd. €	
	2020	2019
Beizulegender Zeitwert des Planvermögens 01.01.	164.444	126.076
Zinsertrag	360	1.009
Arbeitnehmerbeiträge	4.260	3.346
Arbeitgeberbeiträge	5.650	4.781
Aufwand/Ertrag aus Planvermögen im sonstigen Ergebnis erfasst	9.658	11.396
Plankürzung	0	0
Zugang durch Akquisition	1.826	16.578
Abgang durch Divestments	0	0
Gezahlte Versorgungsleistungen	-307	-4.383
Verwaltungskosten	-405	-293
Umgliederung aus sonstigen Rückstellungen	0	500
Wechselkursänderung	464	5.434
Beizulegender Zeitwert des Planvermögens 31.12.	185.950	164.444

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

	in Tsd. €	
	31.12.2020	31.12.2019
Barwert der leistungsorientierten Verpflichtung	216.972	195.146
Beizulegender Zeitwert des Planvermögens	185.950	164.444
Nettoverpflichtung	31.022	30.702
Bilanzierte Pensionsrückstellung	31.022	30.702

Die in der **Gewinn- und Verlustrechnung** erfassten Nettopensionsaufwendungen für die leistungsorientierten Versorgungspläne setzen sich wie folgt zusammen:

	in Tsd. €	
	2020	2019
Laufender Dienstzeitaufwand (für im Berichtszeitraum erdiente Versorgungsansprüche)	7.660	6.366
Zinsaufwand (für bereits erworbene Versorgungsansprüche)	441	1.131
Zinsertrag	-360	-1.009
Nachzuerrechnender Dienstzeitaufwand	-1.663	-991
Verwaltungskosten	405	293
Nettopensionsaufwand für Leistungszusagen	6.483	5.790

Den leistungsorientierten Pensionsplänen und ihrer versicherungsmathematischen Bewertung liegen zum 31. Dezember 2020 beziehungsweise zum 31. Dezember 2019 die folgenden Parameter zugrunde:

	Versorgungspläne Schweiz		Versorgungspläne Deutschland		Versorgungspläne Frankreich	
	2020 ¹	2019 ¹	2020	2019	2020	2019
Diskontierungszinssatz und erwartete Verzinsung	0,1 %	0,2 %	0,8 %	0,9 %	0,5 %	0,9 %
Inflationsrate	0,75 %	0,75 %	n. a.	n. a.	n. a.	n. a.
Gehaltssteigerung (inkl. Inflationsrate)	1,0 %	1,0 %	1,5 %	1,5 %	1,4 %	1,8 %
Rentensteigerung	0,0 %	0,0 %	1,8 %	2,0 %	1,4 %	1,8 %
Austrittswahrscheinlichkeit, Sterblichkeit, Invalidität	BVG 2015 Gen.	BVG 2015 Gen.	Heubeck Richttafeln 2018 G; alters- und dienstzeitabhängige Austrittswahrscheinlichkeit	Heubeck Richttafeln 2018 G; alters- und dienstzeitabhängige Austrittswahrscheinlichkeit	INSEE TVTD 2015 2017	INSEE TVTD 2008 2010
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 2018 G	Heubeck Richttafeln 2018 G	INSEE TVTD 2015 2017	INSEE TVTD 2008 2010
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)	Männer und Frauen mit 65 Jahren	Männer und Frauen mit 65 Jahren
Zuschlag für Langlebigkeit	keiner	keiner	keiner	keiner	keiner	keiner

¹ inkl. Akquisitionen in der Schweiz

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 Wertbereich nicht signifikant ändern.

	Versorgungspläne Schweiz ¹		Versorgungspläne Deutschland		Versorgungspläne Frankreich	
Diskontierungssatz	+0,5 %	-0,5 %	+1,0 %	-1,0 %	+0,5 %	-0,5 %
	Verpflichtung sinkt um 6,8 % (6,8 %)	Verpflichtung steigt um 7,9 % (7,9 %)	Verpflichtung sinkt um 12,2 % (13,4 %)	Verpflichtung steigt um 15,5 % (17,2 %)	Verpflichtung sinkt um 8,3 % (8,9 %)	Verpflichtung steigt um 9,3 % (10,0 %)
Erwartete Verzinsung	+0,5 %	-0,5 %				
	Verpflichtung steigt um 2,1 % (2,1 %)	Verpflichtung sinkt um 2,0 % (2,1 %)				

¹ inkl. Akquisitionen in der Schweiz

Die Zusammensetzung des Planvermögens auf Konzernebene stellt sich hinsichtlich der Investitionskategorien wie folgt dar.

	31.12.2020	
	Planvermögen	Bewertungsklasse (IFRS 13)
Schuldপাপiere	17,9 %	Stufe 1
Eigenkapitalপাপiere	30,5 %	Stufe 1
Immobilienfonds	23,7 %	Stufe 1
Andere Vermögenswerte	25,5 %	Stufe 2
Liquidität	2,4 %	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 16,7 Jahre, bei der Bechtle Onsite Services GmbH 13,8 Jahre sowie bei den in Frankreich bestehenden Verpflichtungen 17,0 Jahre.

Die Erträge aus Planvermögen beliefen sich im Berichtsjahr auf 10.018 Tsd. € (Vorjahr: 12.406 Tsd. €).

Folgende Beträge werden voraussichtlich in den nächsten Jahren in den leistungsorientierten Pensionsplan einbezahlt:

	in Tsd. €
	2020
Fällig innerhalb eines Jahres	9.839
Fällig zwischen 2 und 5 Jahren	36.952
Fällig zwischen 6 und 10 Jahren	38.337
Nettopensionsaufwand für Leistungszusagen	85.128

Die versicherungsmathematischen Gutachten für die Versorgungspläne in der Schweiz, Deutschland und Frankreich prognostizieren für das Jahr 2021 Arbeitnehmerbeiträge zu den leistungsorientierten Plänen in Höhe von 8.399 Tsd. €. Die Arbeitgeberbeiträge zum Planvermögen werden mit 6.050 Tsd. € erwartet. Das Planvermögen wird sich voraussichtlich im Geschäftsjahr 2021 auf 185.384 Tsd. € erhöhen, sodass eine Nettoverpflichtung von 35.709 Tsd. € erwartet wird. Der Nettopensionsaufwand für Leistungszusagen wird auf 8.792 Tsd. € prognostiziert.

18 SONSTIGE RÜCKSTELLUNGEN

	in Tsd. €							
	01.01.2020	Währungs- umrechnung und Konso- lidierung	Umgliederung	Verbrauch	Auflösung	Zuführung	Zuführung aus Akquisition	31.12.2020
Garantien und ähnliche Verpflichtungen	6.647	-4	0	4.362	226	4.677	7	6.739
Personalkosten	8.726	-3	0	1.791	112	9.836	322	16.978
Rechts- und Beratungskosten	462	0	0	305	59	1.085	0	1.183
Investor Relations	341	0	0	341	0	223	0	223
Übrige	6.710	0	0	4.625	52	6.682	48	8.763
Summe sonstige Rückstellungen	22.886	-7	0	11.424	449	22.503	377	33.886
Sonstige langfristige Rückstellungen	10.081	-3	0	34	62	1.073	0	11.055
Sonstige kurzfristige Rückstellungen	12.805	-4	0	11.390	387	21.430	377	22.831

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% und 0,25% des Nettoverkaufspreises als Garantierückstellungen angesetzt. Die Rückstellungen für **Personalkosten** setzen sich im Wesentlichen aus Jubiläumsverpflichtungen, aus von zukünftigen Ereignissen abhängigen nachträglichen Personalzahlungen sowie Steuer- und Sozialversicherungsnachzahlungen zusammen. Im Berichtsjahr ist darüber hinaus ein Corona-Bonus für die Beschäftigten

von 7.000 Tsd. € sowie eine Rückstellung für Restrukturierungsmaßnahmen von 3.000 Tsd. € enthalten. Die **Rechts- und Beratungskosten** betreffen zum größten Teil Kosten für Beratungsleistungen. Die **übrigen Rückstellungen** betreffen üblicherweise im Wesentlichen Drohverlustrückstellungen, Archivierungs- und Entsorgungskosten sowie ungewisse Verpflichtungen.

19 FINANZVERBINDLICHKEITEN

Im Geschäftsjahr wurden zur Immobilienfinanzierung und zur Finanzierung von Akquisitionen zwei Darlehen über insgesamt 18.000 Tsd. € über eine Laufzeit von sieben bis neun Jahren aufgenommen.

Die übrigen Finanzverbindlichkeiten enthalten sonstige Kontokorrentschulden von 202 Tsd. € (Vorjahr: 741 Tsd. €).

Die Gesellschaft verfügt über **Kreditlinien** in Höhe von 33.005 Tsd. € (Vorjahr: 39.722 Tsd. €), die sowohl für Bar- als auch Avalkredite genutzt werden können. Zum Bilanzstichtag waren hiervon 17.249 Tsd. € (Vorjahr: 14.278 Tsd. €) durch Avalkredite beansprucht. Diese Kreditlinien sind nicht zweckgebunden und ihre Gewährung unterliegt keinen Auflagen. Des Weiteren verfügt die Gesellschaft über reine Avalkreditlinien in Höhe von 5.051 Tsd. € (Vorjahr: 5.051 Tsd. €), die zum Bilanzstichtag in Höhe von 40 Tsd. € (Vorjahr: 43 Tsd. €) beansprucht waren. Darüber hinaus verfügt Bechtle über zugesagte Barkreditlinien in Höhe von 75.000 Tsd. €, die zum Bilanzstichtag nicht beansprucht waren und welche die Geldmarktkreditlinien in Höhe von 70.000 Tsd. € aus dem Vorjahr abgelöst haben. Zusätzlich verfügt Bechtle im Berichtsjahr über nicht zugesagte Barkreditlinien in Höhe von 56.739 Tsd. €, die zum Bilanzstichtag nicht beansprucht waren. Insgesamt ergeben sich freie Kreditlinien von 152.506 Tsd. € (Vorjahr: 100.452 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

Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen in Höhe von 6.262 Tsd. € (Vorjahr: 13 Tsd. €) haben eine Restlaufzeit von mehr als einem Jahr. Der starke Anstieg im Vergleich zum Vorjahr ist auf Großprojekte und damit verbundene lange Vertragslaufzeiten mit Lieferanten zurückzuführen.

Die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen werden für die Angaben nach IFRS 7 wie im Vorjahr in Höhe von

- 425.875 Tsd. € (Vorjahr: 406.807 Tsd. €) der Klasse „Kurzfristige Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen“ und
- 6.262 Tsd. € (Vorjahr: 13 Tsd. €) der Klasse „Langfristige Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen“ zugeordnet.

21 SONSTIGE VERBINDLICHKEITEN

in Tsd. €

	31.12.2020		31.12.2019	
	kurzfristig	langfristig	kurzfristig	langfristig
Leasingverbindlichkeiten	40.190	105.551	36.147	87.270
Verbindlichkeiten gegenüber Personal	97.799	0	91.748	0
Verbindlichkeiten gegenüber Kunden	23.260	119	17.511	40
Kundenbonus	7.236	0	5.842	0
Verbindlichkeiten aus Akquisitionen	908	2.914	2.936	10.704
Fahrzeugkosten	3.179	0	2.924	0
Nichtrealisierte Verluste aus Finanzderivaten	1.641	0	223	0
Miete und Mietnebenkosten	890	0	939	5
Jahresabschlusskosten	755	0	868	0
Werbung	749	0	694	0
Zinsen	721	0	600	0
Telefon/Internet	350	0	394	0
Versicherungen	291	0	368	0
Frachten	219	0	239	0
Reisekosten und Spesen	137	0	294	0
Übrige	4.291	0	5.268	0
Summe finanzielle Verbindlichkeiten	182.616	108.584	166.995	98.019
Umsatzsteuer	48.277	0	44.342	0
Lohn- und Kirchensteuer	11.881	0	9.445	0
Sozialabgaben	9.224	0	9.125	0
Verbindlichkeiten aus sonstigen Steuern	1.923	6	1.869	6
Summe nichtfinanzielle Verbindlichkeiten	71.305	6	64.781	6
Sonstige Verbindlichkeiten	253.921	108.590	231.776	98.025

Verbindlichkeiten gegenüber Personal betreffen zum Großteil ausstehende Tantiemen sowie Mitarbeiterprovisionen. Im Berichtsjahr wurden Earn-outs in Höhe von 12.751 Tsd. € aufgrund der Erfüllung vereinbarter Umsatz- und Ergebnisziele ausbezahlt.



Siehe Bechtle
als Leasingnehmer,
S.194 f.

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

- 139.996 Tsd. € (Vorjahr: 127.734 Tsd. €) der Klasse „Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten“,
- 105.551 Tsd. € (Vorjahr: 87.270 Tsd. €) der Klasse „Langfristige Leasingverbindlichkeiten“,
- 40.190 Tsd. € (Vorjahr: 36.147 Tsd. €) der Klasse „Kurzfristige Leasingverbindlichkeiten“,
- 3.822 Tsd. € (Vorjahr: 13.640 Tsd. €) der Klasse „Verbindlichkeiten aus Akquisitionen“ und
- 1.641 Tsd. € (Vorjahr: 223 Tsd. €) der Klasse „Finanzderivate“ zugeordnet.

22 VERTRAGSVERBINDLICHKEITEN

Die Vertragsverbindlichkeiten setzen sich im Wesentlichen aus erhaltenen Kundenanzahlungen sowie im Voraus bezahlten Dienstleistungsverträgen zusammen und betragen zum 31. Dezember 2020 151.478 Tsd. € (Vorjahr: 124.722 Tsd. €).

	in Tsd. €	
	31.12.2020	31.12.2019
Kurzfristige Vertragsverbindlichkeiten	130.594	105.369
Langfristige Vertragsverbindlichkeiten	20.884	19.353

23 PASSIVE ABGRENZUNGSPOSTEN

Zum 31. Dezember 2020 betragen die passiven Abgrenzungsposten 29.495 Tsd. € (Vorjahr: 24.180 Tsd. €), davon sind 2.393 Tsd. € langfristig (Vorjahr: 1.481 Tsd. €).

V. WEITERE ERLÄUTERUNGEN ZUR KAPITALFLUSSRECHNUNG

Die Kapitalflussrechnung weist für das Berichtsjahr 2020 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.

24 CASHFLOW AUS BETRIEBLICHER TÄTIGKEIT

Der Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit in Höhe von 316.254 Tsd. € (Vorjahr: 185.973 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 operative Cashflow hat sich gegenüber dem Vorjahr erheblich verbessert.

Die Veränderungen der Bilanzpositionen werden um die aus Akquisitionen übernommenen Vermögenswerte und Schulden sowie um Einflüsse aus der Währungsumrechnung bereinigt.

25 CASHFLOW AUS INVESTITIONSTÄTIGKEIT

Die für Investitionen eingesetzten Nettozahlungsmittel in Höhe von 146.482 Tsd. € (Vorjahr: 72.122 Tsd. €) beinhalten in 2020 im Wesentlichen Auszahlungen für Investitionen in immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen, für Akquisitionen von Unternehmen sowie für den Kauf von Geldanlagen. Vermindert werden diese Auszahlungen durch Einzahlungen aus dem Verkauf von immateriellen Vermögenswerten und Sachanlagen sowie erhaltene Zinszahlungen.



Siehe S. 186

Die Auszahlungen für Akquisitionen umfassen sowohl Kaufpreiszahlungen für im Berichtsjahr erworbene Unternehmen in Höhe von 58.433 Tsd. € (Vorjahr: 44.551 Tsd. €) als auch Nachzahlungen für in Vorjahren erworbener Unternehmen in Höhe von 1.016 Tsd. € (Vorjahr: 1.983 Tsd. €). Im Rahmen dieser Akquisitionen wurden 9.610 Tsd. € liquide Mittel (Vorjahr: 12.358 Tsd. €) übernommen.

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.

Der Zahlungsausgleich aus der Absicherung der Nettoinvestitionen enthält Zahlungen aus Devisentermingeschäften im Zusammenhang mit der Absicherung der Nettoinvestitionen in die Konzerngesellschaften, deren Landeswährung nicht in Euro notiert. Im Berichtsjahr belief sich dieser Betrag auf 5.959 Tsd. € (Vorjahr: -2.158 Tsd. €).



Siehe S. 176 ff.

26 CASHFLOW AUS FINANZIERUNGSTÄTIGKEIT

Die für Finanzierungstätigkeiten eingesetzten Nettozahlungsmittel in Höhe von 77.527 Tsd. € (Vorjahr: 89.685 Tsd. €) ergeben sich aus der Aufnahme und Tilgung von Finanzverbindlichkeiten, der Dividendenausschüttung sowie geleisteten Zinszahlungen.

Bei langfristigen Finanzverbindlichkeiten werden Einzahlungen und Auszahlungen separat ausgewiesen. Die Zahlungsströme der kurzfristigen Finanzverbindlichkeiten werden saldiert ausgewiesen. Die Zahlungsmittelabflüsse für Leasingverhältnisse betragen 45.993 Tsd. € (Vorjahr: 36.208 Tsd. €). Zusätzlich wurden nicht zahlungswirksame Zugänge zu den Nutzungsrechten und Leasingverbindlichkeiten in Höhe von 68.359 Tsd. € (Vorjahr: 48.040 Tsd. €) ausgewiesen.

in Tsd. €

	31.12.2019	Nicht zahlungswirksame Veränderungen				31.12.2020
		Cashflows	Akquisitionen	Kurseffekte	Änderungen im beizulegenden Zeitwert	
Langfristige Finanzverbindlichkeiten	373.874	19.667	0	0	0	393.541
Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten	13.801	5.112	0	0	0	18.913
Summe Finanzierungsverbindlichkeiten	387.675	24.779	0	0	0	412.454

in Tsd. €

	31.12.2018	Nicht zahlungswirksame Veränderungen				31.12.2019
		Cashflows	Akquisitionen	Kurseffekte	Änderungen im beizulegenden Zeitwert	
Langfristige Finanzverbindlichkeiten	380.640	-6.766	0	0	0	373.874
Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten	12.872	293	636	0	0	13.801
Summe Finanzierungsverbindlichkeiten	393.512	-6.473	636	0	0	387.675

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 nach IFRS 9	Buchwert 31.12.2020	Zeitwert 31.12.2020	Buchwert 31.12.2019	Zeitwert 31.12.2019	Stufe
Aktiva						
Langfristige Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	AK	14.968	14.030	2.575	2.591	3
Kurzfristige Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	AK	855.604	855.604	841.101	841.101	2
Langfristige Leasingforderungen	n. a. ¹	40.935	38.398	35.573	34.909	3
Kurzfristige Leasingforderungen	n. a. ¹	21.569	21.569	21.222	21.222	2
Geldanlagen						
Festgeldanlagen	AK	40.002	40.002	0	0	2
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	AK	91.137	91.137	85.843	85.843	3
Ausleihungen	AK	0	0	311	311	3
Finanzderivate						
Derivate mit Hedge-Beziehung	n. a.	99	99	15	15	2
Derivate ohne Hedge-Beziehung	EwzbZ	630	630	356	356	2
Liquide Mittel	AK	363.171	363.171	272.197	272.197	1
Passiva						
Darlehen	AK	412.454	447.205	387.675	424.719	2
Langfristige Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	AK	6.262	6.469	13	13	3
Kurzfristige Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	AK	425.875	425.875	406.807	406.807	2
Langfristige Leasingverbindlichkeiten	n. a.	105.551	106.853	87.270 ¹	87.237 ¹	3
Kurzfristige Leasingverbindlichkeiten	n. a.	40.190	40.190	36.147 ¹	36.147 ¹	2
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	AK	139.996	139.996	127.734	127.734	3
Verbindlichkeiten aus Akquisitionen	EwzbZ	3.822	3.822	13.640	13.640	3
Finanzderivate						
Derivate ohne Hedge-Beziehung	EwzbZ	1.641	1.641	223	223	2
Davon aggregiert nach Bewertungskategorie gemäß IFRS 9						
	AK	2.349.469	2.383.489	2.124.256 ¹	2.161.316 ¹	
	EwzbZ	6.093	6.093	14.219	14.219	

¹ Vorjahr angepasst

Verwendete Abkürzungen für Bewertungskategorien des IFRS 9

AK = Anschaffungskosten

EwzbZ = 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 Zahlungsströme der **Finanzderivate** mit Hedge-Beziehung werden innerhalb eines Zeitraums von zwei Monaten nach dem Bilanzstichtag eintreten.

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 Diskontierungszinssatz verwendet. Die Bonität des Schuldners Bechtle (IFRS 13.42ff.) wurde mit einem Zuschlagsverfahren unter Berücksichtigung des Betrags der Ausfallwahrscheinlichkeit und Erlösquote bei Zahlungsunfähigkeit berücksichtigt. Die Differenz zwischen dem beizulegenden Zeitwert und dem vertragsmäßig bei Fälligkeit zu zahlenden Betrag beläuft sich auf 138 Tsd. €, davon sind Änderungen des Ausfallrisikos nur in unwesentlichem Umfang enthalten. Der größte Einflussfaktor des beizulegenden Zeitwerts ist die Planung des Geschäftsverlaufs, die auf ergebnisorientierte Kennzahlen abstellt. Bei einer Reduktion der Zielerreichung auf 90 % der beim Erwerb angenommenen Zielerreichung ergibt sich eine Verringerung der Verbindlichkeiten aus Akquisitionen um etwa 35 %, bei einem Anstieg auf 110 % der beim Erwerb angenommenen Zielerreichung ergeben sich keine Erhöhungen der Verbindlichkeiten. Die Fälligkeiten dieser Verbindlichkeiten liegen in den Jahren 2021 bis 2023.

Die Zeitwerte der **Geldanlagen, Darlehen** sowie **langfristigen Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und langfristigen Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen** entsprechen den Barwerten der Cashflows unter Berücksichtigung der laufzeitkongruenten, risikogewichteten Zinssätze zuzüglich einer Bonitätswertberichtigung. Wesentliche nicht beobachtbare Inputfaktoren sind hierbei der Abschlag für das Kreditrisiko der Gegenseite beziehungsweise der Abschlag für das eigene Nichterfüllungsrisiko. Bei einer Erhöhung (Reduzierung) des Abschlags von 5 % für das Kreditrisiko der Gegenseite würden sich die Zeitwerte der langfristigen Forderungen aus Lieferungen und Leistungen um 53 Tsd. € verringern (um 53 Tsd. € erhöhen) und die langfristigen Leasingforderungen um 145 Tsd. € verringern (um 145 Tsd. € erhöhen). Bei einer Erhöhung (Reduzierung) des Abschlags von 5 % für das eigene Kreditrisiko würde sich der Zeitwert der langfristigen Leasingverbindlichkeiten um 6 Tsd. € verringern (um 6 Tsd. € erhöhen), der Zeitwert der Darlehen würde sich um 27 Tsd. € verringern (um 27 Tsd. € erhöhen).

Für alle kurzfristigen finanziellen Vermögenswerte und Schulden entspricht der Buchwert dem beizulegenden Zeitwert (IFRS 7.29). Dies umfasst **kurzfristige Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, Ausleihungen, sonstige finanzielle Vermögenswerte, kurzfristige Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen, liquide Mittel** und **sonstige finanzielle Verbindlichkeiten**.

Während der Berichtsperiode wurden die kurzfristigen Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, die kurzfristigen Leasingforderungen sowie die kurzfristigen Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und die kurzfristigen Leasingverbindlichkeiten von Stufe 3 in Stufe 2 umgebucht. Grund ist die Einschätzung, dass die Bewertung dieser Klassen unmittelbar oder mittelbar auf Basis beobachtbarer Inputdaten erfolgt.

Die Entwicklung der Finanzinstrumente in Stufe 3 als zum beizulegenden Zeitwert bewertet stellt sich wie folgt dar:

		Summe Gewinne und Verluste						in Tsd. €
Finanzielle Vermögenswerte und Verbindlichkeiten in Stufe 3	01.01.2020	im Finanzergebnis erfasst	erfolgsneutral im sonstigen Ergebnis erfasst	im sonstigen betrieblichen Ertrag erfasst	Zugänge	Ausgleich/ Abrechnung	Umgliederung	31.12.2020
Verbindlichkeiten aus Akquisitionen	13.640	370	-18	0	2.581	-12.751	0	3.822

		Summe Gewinne und Verluste						in Tsd. €
Finanzielle Vermögenswerte und Verbindlichkeiten in Stufe 3	01.01.2019	im Finanzergebnis erfasst	erfolgsneutral im sonstigen Ergebnis erfasst	im sonstigen betrieblichen Ertrag erfasst	Zugänge	Ausgleich/ Abrechnung	Umgliederung	31.12.2019
Verbindlichkeiten aus Akquisitionen	7.780	117	210	0	8.515	-2.982	0	13.640

Die im Finanzergebnis als Aufwand erfassten 370 Tsd.€ (Vorjahr: 117 Tsd.€) entfallen auf die zum 31. Dezember 2020 bilanzierten, in der Zukunft fälligen Zahlungen.

Die Aufwendungen, Erträge, Verluste und Gewinne aus Finanzinstrumenten lassen sich den folgenden Kategorien zuordnen (Nettoergebnis):

in Tsd. €

	Vermögens- werte AK	Derivate ohne Hedge- Beziehung	Verbind- lichkeiten AK	Verbind- lichkeiten EwzbZ	Summe	
Zinserträge	993	0	0	0	993	
Zinsaufwendungen	0	0	-7.361	0	-7.361	
Fair-Value-Änderungen	0	-1.011	0	-370	-1.381	
Aufwendungen aus Wertminderungen	-14.919	0	0	0	-14.919	
Gewinne/Verluste aus Währungsumrechnung	-476	-1	-328	0	-805	
Gewinne/Verluste aus Abgängen	-1.091	0	0	0	-1.091	
Nettoergebnis	2020	-15.493	-1.012	-7.689	-370	-24.564
Nettoergebnis	2019	-3.808	133	-6.479	-117	-10.271

Der Gesamtzinsertrag und der Gesamtzinsaufwand für finanzielle Vermögenswerte und finanzielle Verbindlichkeiten entsprechen den oben dargestellten Werten. Die erhöhten Aufwendungen aus Wertminderungen sind auf erwartete Ausfälle aufgrund der COVID-19-Pandemie zurückzuführen.

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.

in Tsd. €

	2020			2019		
	Bruttobetrag Verbindlichkeit	Bruttobetrag Vermögenswert	bilanzierter Nettobetrag	Bruttobetrag Verbindlichkeit	Bruttobetrag Vermögenswert	bilanzierter Nettobetrag
Finanzielle Vermögenswerte						
Kurzfristige Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	732	856.336	855.604	21	841.122	841.101¹
Rückvergütung und sonstige Forderungen gegen Lieferanten	551	59.522	58.971	806	47.149	46.343
Finanzielle Verbindlichkeiten						
Kurzfristige Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	432.328	6.453	425.875	412.864	6.057	406.807
Kurzfristige Verbindlichkeiten gegenüber Kunden	23.277	17	23.260	17.515	4	17.511

¹ Vorjahreswert um langfristige Leasingforderungen reduziert

In den Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sind 732 Tsd. € Verbindlichkeiten gegenüber Kunden und in den Verbindlichkeiten gegenüber Kunden 17 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 6.453 Tsd. € Forderungen gegenüber Lieferanten und in den Forderungen gegenüber Lieferanten 551 Tsd. € Verbindlichkeiten enthalten. Bechtle hat aufgrund vertraglicher Vereinbarung das

Recht, diese Positionen miteinander zu verrechnen. Bei diesen Posten handelt es sich im Wesentlichen um Bonuserlöse, die Lieferanten an Bechtle beziehungsweise Bechtle an seine Kunden ausschüttet. Der 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.

Sicherungsgeschäfte dienen zur Absicherung gegen Risiken aus Wechselkursschwankungen bei Forderungen und Verbindlichkeiten in Fremdwährung. Die Bechtle Gruppe sichert mit Devisentermingeschäften, Devisenswaps und Devisenoptionen.

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, IFRIC 16) bediente sich Bechtle im Berichtsjahr eines entsprechenden EUR/CHF-Devisentermingeschäfts, das den Großteil dieser Währungsrisiken absicherte. Schwankungen des EUR/CHF-Wechselkurses können das Konzernergebnis wesentlich beeinflussen, da ein bedeutender Anteil des Geschäfts in der Schweiz generiert wird. Aus dem zu Berichtsjahresbeginn getätigten Verkauf von 191,5 Mio. CHF auf Termin resultierte zum Berichtsjahresende ein erfolgsneutral im sonstigen Ergebnis erfasster Gewinn in Höhe von 4.980 Tsd. € (1.496 Tsd. € Ertragsteuereffekt). Im Vorjahr hatte aus dem getätigten Verkauf von 65 Mio. CHF auf Termin Jahresende 2019 ein erfolgsneutral im sonstigen Ergebnis erfasster Verlust in Höhe von 1.731 Tsd. € (514 Tsd. € Ertragsteuereffekt) resultiert. In gleicher Weise wurde auch das Nettovermögen in Großbritannien gegen EUR/GBP-Wechselkursrisiken gesichert. Aus dem entsprechenden Devisentermingeschäft (Verkauf von 11,7 Mio. GBP) ergab sich ein erfolgsneutral im sonstigen Ergebnis erfasster Gewinn in Höhe von 842 Tsd. € (253 Tsd. € Ertragsteuereffekt). Im Vorjahr wurden 7,4 Mio. GBP auf Termin verkauft. Der im sonstigen Ergebnis erfasste Verlust aus dem Sicherungsgeschäft des Nettovermögens betrug im Vorjahr 384 Tsd. € (114 Tsd. € Ertragsteuereffekt). Zusätzlich wurde auch das Nettovermögen der in Polen, Tschechien und Ungarn ansässigen Tochtergesellschaften gesichert. Hier ergaben sich ein im sonstigen Ergebnis erfasster Gewinn von 136 Tsd. € (Vorjahr: Verlust 43 Tsd. €) und ein korrespondierender Ertragsteuereffekt von 41 Tsd. € (Vorjahr: 13 Tsd. €).

Im Gegenzug ergab sich im Konzerneigenkapital ein positiver Effekt aus den Währungsumrechnungsdifferenzen in Höhe von 1.047 Tsd. € (Vorjahr: 4.428 Tsd. €). Diese beruhen größtenteils auf der EUR/CHF-Konversion.

Der auf den effektiven Teil der Währungssicherungen entfallende Gewinn (536 Tsd. €) wurde erfolgsneutral unter Berücksichtigung latenter Steuern (213 Tsd. €) im sonstigen Ergebnis erfasst. Hierbei wurde zu einem durchschnittlichen EUR/USD Kurs von 1,19 gesichert. 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 überwiegend bis maximal 2 Mio. € abgeschlossen. Das Volumen dieser im jeweiligen Geschäftsjahr abgeschlossenen Sicherungsgeschäfte ist in nachfolgender Tabelle dargestellt.

Währungspaar		2020		2019	
		Kauf	Verkauf	Kauf	Verkauf
EUR/CHF	in Tsd. CHF	20	0	4	77.000
EUR/CZK	in Tsd. CZK	706	2.826	6.500	26.303
EUR/GBP	in Tsd. GBP	5.913	9.629	1.316	11.311
EUR/HUF	in Tsd. HUF	3.548	42.581	0	269.730
EUR/NOK	in Tsd. NOK	232.099	37.946	32.951	0
EUR/PLN	in Tsd. PLN	192	1.153	0	7.510
EUR/SEK	in Tsd. SEK	2.000	0	10.043	9.500
EUR/USD	in Tsd. USD	164.801	66.658	120.098	57.431
CHF/EUR	in Tsd. EUR	18.236	0	9.794	20.000
CHF/GBP	in Tsd. GBP	0	0	775	0
CHF/NOK	in Tsd. NOK	41.087	0	30.075	0
CHF/SEK	in Tsd. SEK	0	0	1.317	0
CHF/USD	in Tsd. USD	4.769	2.800	4.340	0

Zum Bilanzstichtag bestand aus diesen Devisengeschäften, die erfolgswirksam bewertet wurden, die Verpflichtung zum Einkauf von netto 17.167 Tsd. USD, 185.337 Tsd. NOK, 543 Tsd. SEK und 5.493 Tsd. CHF sowie die Verpflichtung zum Verkauf von netto 2.395 Tsd. GBP, 235 Tsd. CZK, 3.548 Tsd. HUF und 96 Tsd. PLN im Tausch gegen EUR. Im Vorjahr bestanden Verpflichtungen zum Einkauf von netto 15.105 Tsd. USD, 32.566 Tsd. NOK, 10.037 Tsd. SEK und 781 Tsd. CHF und zum Verkauf von 907 Tsd. GBP, 309 Tsd. CZK, 3.144 Tsd. HUF und 84 Tsd. PLN im Tausch gegen EUR sowie Verpflichtungen zum Einkauf von 6.788 Tsd. EUR, 15 Tsd. GBP und 6.529 Tsd. NOK im Tausch gegen CHF. Aus der Bewertung resultierte ein Gewinn von 31 Tsd. € (Vorjahr: 393 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. €

	2020		2019	
Auswirkungen einer Abwertung (bzw. Aufwertung) des Euro um 10% gegenüber				
CHF	-10.489	(+10.489)	-3.184	(+3.184)
USD	+2.865	(-2.865)	+4.367	(-4.367)
NOK	+1.505	(-1.505)	+138	(-138)
PLN	-193	(+193)	-8	(+8)
CZK	-123	(+123)	-20	(+20)
GBP	+112	(-112)	+20	(-20)
SEK	+18	(-18)	+117	(-117)
HUF	-11	(+11)	-81	(+81)
DKK	+3	(-3)	-9	(+9)
AUD	0	0	+1	(-1)

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 bilanziert werden, sowie die Wertänderung der Vermögenswerte und Schulden der Tochtergesellschaften mit der jeweiligen Währung als funktionale Währung.

in Tsd. €

	2020		2019	
Auswirkungen einer Abwertung (bzw. Aufwertung) des Euro um 10% gegenüber				
CHF	+38.077	(-38.077)	+32.491	(-32.491)
GBP	+1.260	(-1.260)	+1.070	(-1.070)
PLN	+206	(-206)	+197	(-197)
HUF	+74	(-74)	+77	(-77)
CZK	+53	(-53)	+68	(-68)
USD	+23	(-23)	-37	(+37)

Zinsrisiko. Das Zinsrisiko liegt für den Bechtle Konzern vor allem bei den aus seinen liquiden Mitteln erwirtschafteten Zinserträgen. Die Zinsrisiken des Bechtle Konzerns werden zentral analysiert und Maßnahmen, die sich daraus ergeben, durch das Konzernfinanzwesen aktiv gesteuert. Dabei unterliegt das Vorgehen des Bereichs einer durch das Management festgelegten regelmäßigen Überprüfung.

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. Außerdem besteht ein unwesentliches Zinsrisiko für festverzinsliche Finanzinstrumente mit Fair-Value-Risiko aufgrund der in Abhängigkeit von Zinssätzen schwankenden beizulegenden Zeitwerte. Aus der variablen Tranche des in 2018 aufgenommenen Schuldscheindarlehens besteht ein geringes Zinsänderungsrisiko, das einer laufenden Überwachung unterliegt.

Die Sensitivitätsanalyse wurde auf Basis der liquiden Mittel des Bechtle Konzerns zum Bilanzstichtag sowie unter Berücksichtigung der hierfür relevanten Zinssätze in den relevanten Währungen durchgeführt. Ein hypothetischer Rückgang beziehungsweise Anstieg dieser Zinssätze ab Berichtsjahresanfang um 100 Basispunkte beziehungsweise 1,0% pro Jahr (bei konstanten Wechselkursen) hätte zu einer Verringerung beziehungsweise Erhöhung der Zinserträge um 3.657 Tsd. € geführt (Vorjahr: 2.347 Tsd. €).

Liquiditätsrisiko. Das Liquiditätsrisiko aus Finanzinstrumenten ergibt sich aus zukünftigen Zins- und Tilgungszahlungen für finanzielle Verbindlichkeiten und derivative Finanzinstrumente. Nachfolgende Tabellen weisen die nicht abgezinsten Zahlungsverpflichtungen der entsprechenden Bilanzpositionen zum Bilanzstichtag und Vorjahresstichtag entsprechend IFRS 7 aus.

Das Liquiditätsrisiko wird wöchentlich mithilfe einer 14-tägigen Liquiditätsvorschau gesteuert und überwacht.

	Finanzverbindlichkeiten					in Tsd. €
	Darlehen	Sonstige kurzfristige nicht derivative Verbindlichkeiten	Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	Leasingverbindlichkeiten	Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	
Buchwert 31.12.2020	412.252	202	432.137	145.741	145.459	
Cashflow 2021						
Zinsen	5.466	0	96	631	61	
Tilgung	36.508	202	425.875	40.190	142.426	
Cashflow 2022–2023						
Zinsen	9.147		72	759	64	
Tilgung	117.560		5.941	53.394	3.028	
Cashflow 2024–2025						
Zinsen	7.511		0	378	0	
Tilgung	142.241		320	26.044	5	
Cashflow 2026–2027						
Zinsen	3.855		0	241		
Tilgung	11.590		1	26.113		
Cashflow 2028–2029						
Zinsen	1.871					
Tilgung	104.353					



Angaben zum Liquiditätsmanagement siehe S.100



Zu den Cashflows der Finanzverbindlichkeiten siehe S.167

in Tsd. €

	Finanzverbindlichkeiten				
	Darlehen	Sonstige kurzfristige nicht derivative Verbindlichkeiten	Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	Leasingverbindlichkeiten	Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten
Buchwert 31.12.2019	386.934	741	406.820	123.417	141.597
Cashflow 2020					
Zinsen	5.617	0	0	516	223
Tilgung	13.078	741	406.807	36.147	130.897
Cashflow 2021					
Zinsen	5.341		0	367	108
Tilgung	14.977		10	25.387	8.394
Cashflow 2022–2023					
Zinsen	8.972		0	455	48
Tilgung	113.074		3	28.724	2.306
Cashflow 2024–2025					
Zinsen	7.389			388	
Tilgung	137.741			33.159	
Cashflow 2026–2027					
Zinsen	3.785				
Tilgung	7.090				
Cashflow 2028-2029					
Zinsen	1.853				
Tilgung	100.974				



Weitere Angaben zum Risikomanagement siehe S. 99 ff.

Die liquiden Mittel sind auf 34 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 27% 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 8% der liquiden Mittel des Konzerns vor, hier existiert nur eine geringe gesetzliche Einlagensicherung.

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.

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.

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 rund 75 Standorten für besondere Kundennähe sorgt.



IT-Gesamtlösungsanbieter mit kundenspezifischen Kombinationen aus Dienstleistungen sowie Hard- und Software


Fachhändler
mit über
40.000 Produkten,
Mehrmarkenstrategie

Das Segment IT-E-Commerce umfasst die auf Onlineshop und Telefon gestützten reinen Handelsaktivitäten des Konzerns. Bechtle deckt hier als IT-Fachhändler mit über 40.000 Produkten im Webshop – 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 und Software der marktführenden Hersteller. Dagegen hat die Marke ARP auch innovative Nischenprodukte sowie Produkte unter eigenem Label im Sortiment. Sie ist in sechs Ländern Europas aktiv und betreibt zudem eine Einkaufsgesellschaft in Taiwan. Ausschließlich in Frankreich sind die Marken Comsoft direct sowie Inmac WStore aktiv. In den Niederlanden ist Bechtle zusätzlich mit der Marke Buyitdirect vertreten. Das Softwarelizenzgeschäft der Marke Comsoft direct ist in vier europäischen Ländern präsent. Seit dem 1. Januar 2017 sind die Aktivitäten der Comsoft-Gesellschaften in den drei Ländern Deutschland, Österreich und Schweiz dem Segment IT-Systemhaus & Managed Services zugeordnet (vorher IT-E-Commerce).

Gesellschaften der Bechtle Gruppe bestehen überwiegend in Deutschland. Ausländische Gesellschaften befinden sich in Argentinien, Belgien, Frankreich, Großbritannien, Irland, Italien, den Niederlanden, Österreich, Polen, Portugal, der Schweiz, Spanien, Taiwan, Tschechien, Ungarn und den USA.

Die Verwaltung und die strategische Steuerung der einzelnen Gesellschaften sind im Wesentlichen in Gaildorf und Neckarsulm bei der Bechtle AG als Konzernmutter mit dem Konzernvorstand zentralisiert.

Den Segmentinformationen liegen grundsätzlich die gleichen Ausweis- und Bewertungsmethoden wie dem Konzernabschluss zugrunde. Eine Zusammenfassung von Geschäftssegmenten liegt nicht vor.

Die verantwortliche Unternehmensinstanz im Sinne des IFRS 8.7 ist der Vorstand der Bechtle AG, bestehend aus dem Vorstandsvorsitzenden, dem Vorstand für IT-Systemhaus & Managed Services und dem Vorstand für IT-E-Commerce. Diese Instanz zeichnet für die konzernweite und bereichsübergreifende Überwachung und Steuerung des 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 Leistungsbeziehungsweise Nutzungsverhältnissen in den beiden Segmenten IT-Systemhaus & Managed Services und IT-E-Commerce vollständig enthalten. Ergebnisbezogene Steuerungsgröße der Segmente ist dabei das Ergebnis vor Finanzergebnis und Steuern sowie vor akquisitionsbedingten Abschreibungen. Die Abschreibungen aus Akquisitionen beziehen sich auf die Geschäfts- und Firmenwerte, Kundestämme, Kundenserviceverträge sowie Marken, 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 Segmentschulden 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.144 f.**

in Tsd. €

Nach Segmenten	2020			2019		
	IT-Systemhaus & Managed Services	IT-E-Commerce	Gesamt-konzern	IT-Systemhaus & Managed Services	IT-E-Commerce	Gesamt-konzern
Gesamtsegment-Umsatz	3.906.465	1.962.380		3.527.428	1.896.382	
abzüglich des Umsatzes mit anderem Segment	-42.891	-6.711		-42.391	-6.966	
Umsatz	3.863.574	1.955.669	5.819.243	3.485.037	1.889.416	5.374.453
Abschreibungen	-63.315 ¹	-18.971 ²	-82.286	-53.208 ³	-18.107	-71.315
Segmentergebnis	188.362	104.444	292.806	156.287	98.378	254.665
Abschreibungen aus Akquisitionen	-8.911	-6.940	-15.851	-6.455	-6.840	-13.295
Ergebnis vor Finanzergebnis und Steuern	179.451	97.504	276.955	149.832	91.538	241.370
Finanzergebnis			-6.250			-5.050
Ergebnis vor Steuern			270.705			236.320
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag			-78.158			-65.836
Ergebnis nach Steuern			192.547			170.484
Investitionen	107.165	27.388	134.553	67.576	28.445	96.021
Investitionen durch Akquisitionen	65.167	625	65.792	62.152	0	62.152

¹ davon 132 Tsd. € außerplanmäßige Abschreibung auf Betriebs- und Geschäftsausstattung² davon 67 Tsd. € außerplanmäßige Abschreibung auf Betriebs- und Geschäftsausstattung³ davon 1.486 Tsd. € außerplanmäßige Abschreibung auf gekaufte Software

Über die planmäßigen Abschreibungen hinaus wurde im Segment IT-Systemhaus & Managed Services im Berichtsjahr eine außerplanmäßige Abschreibung in Höhe von 132 Tsd. € auf Betriebs- und Geschäftsausstattung und im Vorjahr eine außerplanmäßige Abschreibung in Höhe von 1.486 Tsd. € auf gekaufte Software vorgenommen. Im Segment IT-E-Commerce wurde über die planmäßigen Abschreibungen hinaus im Berichtsjahr eine außerplanmäßige Abschreibung in Höhe von 67 Tsd. € auf Betriebs- und Geschäftsausstattung vorgenommen. Ansonsten 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	2020			2019		
	IT-Systemhaus & Managed Services	IT-E-Commerce	Gesamt-konzern	IT-Systemhaus & Managed Services	IT-E-Commerce	Gesamt-konzern
Gesamtsegment-Vermögenswerte	1.758.584	934.044		1.544.126	865.560	
abzüglich der Forderungen gegenüber anderem Segment	-5.264	-248		-14.202	-817	
Vermögenswerte	1.753.320	933.796	2.687.116	1.529.924	864.743	2.394.667
Gesamtsegment-Schulden	1.073.639	456.960		934.723	440.121	
abzüglich der Verbindlichkeiten gegenüber anderem Segment	-248	-5.264		-817	-14.202	
Schulden	1.073.391	451.696	1.525.087	933.906	445.919	1.379.825

in Tsd. €

Nach Regionen	2020			2019		
	Inland	Ausland	Gesamt-konzern	Inland	Ausland	Gesamt-konzern
Umsatz	3.660.955	2.158.288	5.819.243	3.336.529	2.037.924	5.374.453
Investitionen	99.082	35.471	134.553	75.134	20.887	96.021
Investitionen durch Akquisitionen	56.170	9.622	65.792	26.273	35.879	62.152

Vom konsolidierten Umsatz im Ausland entfallen 681.671 Tsd. € auf Frankreich (Vorjahr: 695.582 Tsd. €), 437.509 Tsd. € auf die Schweiz (Vorjahr: 378.630 Tsd. €) und 352.333 Tsd. € auf die Niederlande (Vorjahr: 347.419 Tsd. €). Der Rest verteilt sich auf die übrigen Länder Belgien, Großbritannien, Irland, Italien, Österreich, Polen, Portugal, Spanien, Tschechien und Ungarn, die einzeln jeweils unter 10 % zum konsolidierten Umsatz des Bechtle Konzerns beitragen.

in Tsd. €

Nach Regionen	2020			2019		
	Inland	Ausland	Gesamt-konzern	Inland	Ausland	Gesamt-konzern
Vermögenswerte	1.579.822	1.107.294	2.687.116	1.389.162	1.005.505	2.394.667
davon langfristige Vermögenswerte	507.371	451.519	958.890	422.297	424.074	846.371
Schulden	1.065.893	459.194	1.525.087	957.205	422.620	1.379.825

Die hier ausgewiesenen langfristigen Vermögenswerte umfassen Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte (inklusive Geschäfts- und Firmenwerte). Von den langfristigen Vermögenswerten im Ausland entfallen 154.716 Tsd. € auf die Schweiz (Vorjahr: 145.797 Tsd. €) und 210.384 Tsd. € auf Frankreich (Vorjahr: 213.666 Tsd. €). Der Rest verteilt sich auf die übrigen Länder Belgien, Großbritannien, Irland, Italien, die Niederlande, Österreich, Polen, Portugal, Spanien, Taiwan, Tschechien und Ungarn, die einzeln jeweils unter 5 % der langfristigen Vermögenswerte des Bechtle Konzerns halten.

Sowohl im Berichtsjahr als auch im Vorjahr wurden mit keinem Kunden mehr als 10 % des Umsatzes des Bechtle Konzerns erwirtschaftet (IFRS 8.34).

Angaben zu den Beschäftigtenzahlen nach Segmenten und Regionen befinden sich in Gliederungspunkt X. „Sonstige Angaben, Menschen bei Bechtle“.



Siehe S. 196 f.

VIII. AKQUISITIONEN UND KAUFPREISALLOKATIONEN

Im Geschäftsjahr 2020 hat die Bechtle AG die restlichen 25% an der im Geschäftsjahr 2019 erworbenen Codalis SA sowie jeweils 100% der Anteile an folgenden Gesellschaften erworben:

Unternehmen	Sitz	Erstkonsolidierungszeitpunkt	Erwerb
Wide Technology Partners AG	Baar, Schweiz	1. Januar 2020	Erwerb
DPS Software AG	Widnau, Schweiz	1. April 2020	Erwerb
DPS Software GmbH	Leinfelden-Echterdingen, Deutschland	1. April 2020	Erwerb
DPS Software GmbH	Wien, Österreich	1. April 2020	Erwerb
dataformers GmbH	Linz, Österreich	2. November 2020	Erwerb

Die erforderlichen Angaben über die Transaktionen werden, bis auf die DPS Software GmbH, zusammengefasst dargestellt.

Die Bilanzierung der Unternehmenskäufe ist zum Bilanzstichtag abgeschlossen.

Mit dem zu Beginn des Berichtsjahres durchgeführten Asset Deal der Ivizi B.V. in Ivizi XL B.V. verspricht sich Bechtle den Ausbau der Aktivitäten im wachstumsstarken Bereich der Mobile Solutions. Mit dem Erwerb der B2B-Aktivitäten von Ivizi B.V. in Ivizi XL B.V. verfügt das neue Apple Centre of Excellence in Maastricht über alle erforderlichen Zertifizierungen für den Vertrieb sowie den technischen Support und Service für Enterprise-Kunden. Über den Asset Deal kamen 19 Beschäftigte zu Bechtle.

Mit dem Erwerb der Wide Technology Partners AG baut Bechtle Kompetenzen im Bereich Managed Services rund um Cisco Lösungen aus. Das seit 2006 am Markt etablierte Unternehmen ist anerkannter Lösungsanbieter in den Bereichen Networking, Datacenter, Voice und Security mit Fokus auf den Produkten des Herstellers Cisco.

Des Weiteren verfügt Bechtle mit dem Erwerb der DPS Software GmbH, Deutschland sowie den dazugehörigen Standorten in Österreich und der Schweiz über einen zertifizierten Partner für SOLIDWORKS und SolidCAM, der das gesamte Produktspektrum der Hersteller abdeckt. Das 1997 gegründete Unternehmen ist als Lösungsanbieter am Markt etabliert und unterstützt die Kernprozesse von Kunden für alle Aufgaben und Phasen des Produktlebenszyklus. Das Software-, Beratungs- und Serviceangebot basiert auf Standardprodukten der Softwarehersteller Dassault Systèmes und SolidCAM sowie auf eigenen Modulen und Lösungen.

Mit dem Erwerb der dataformers GmbH akquiriert die Bechtle AG das hundertste Unternehmen der Firmengeschichte. Der österreichische Spezialist für Softwareentwicklung und IoT-Lösungen hat seinen Sitz in Linz und weitere Standorte in Wien und Eisenstadt. Die dataformers GmbH setzt individuelle Softwareprojekte um und ist Partner für digitale Lösungsentwicklung. Das Unternehmen beschäftigt gefragte Experten zu Themen wie Agile- und Lean-Project-Management, Requirements Engineering, UI-/UX-Design sowie Software-Architektur und -Programmierung und stärkt das Systemhausgeschäft in Österreich.

Mit Erwerbszeitpunkt 31. Juli 2020 wurden die restlichen 25 % der Anteile an der Codalis SA erworben. Der Kaufpreis betrug 5.000 Tsd. CHF und führte in selbiger Höhe zu einem Abfluss von liquiden Mitteln.

Neben den bereits von den erworbenen Unternehmen angesetzten Vermögenswerten und Schulden, deren Buchwerte ihren beizulegenden Zeitwerten entsprachen, wurden dabei Kundenbeziehungen (10.296 Tsd. €) neu als identifizierbarer Vermögenswert angesetzt und zu ihrem beizulegenden Zeitwert zum Erwerbszeitpunkt bewertet.

Im Zuge der Aktivierung der Kundenbeziehungen wurden passive latente Steuern (2.984 Tsd. €) gebildet.

Aus der Kapitalkonsolidierung resultierte unter Berücksichtigung des gesamten erworbenen Nettovermögens (11.832 Tsd. €) in Summe ein Unterschiedsbetrag in Höhe von 49.219 Tsd. €, der als Geschäfts- und Firmenwert ausgewiesen und dem Segment IT-Systemhaus & Managed Services zugeordnet wird. Dieser Geschäfts- und Firmenwert wird steuerlich nicht anerkannt. Der Geschäfts- und Firmenwert basiert im Wesentlichen auf Synergien im Bereich Umsatz, die aus der Erweiterung des Portfolios und sich eröffnender Potenziale im Bereich von Managed-Service-Verträgen resultieren.

Die Anschaffungskosten der im Jahr 2020 erworbenen Gesellschaften (61.051 Tsd. €) führten unter Berücksichtigung der übernommenen liquiden Mittel zu einem Abfluss von liquiden Mitteln in Höhe von 59.656 Tsd. €. Die Kaufverträge von zwei Akquisitionen enthalten bedingte Kaufpreisverbindlichkeiten von insgesamt 2.708 Tsd. €, die lediglich bei einer Zielerreichung bestimmter Ergebniskennzahlen von 100 % zu einer Auszahlung führen. Der beizulegende Zeitwert im Zeitpunkt der Akquisition beträgt 2.582 Tsd. €.

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

Die **bilanzielle Darstellung** der Zeitwerte der Vermögenswerte und Schulden zum jeweiligen Erstkonsolidierungszeitpunkt zeigt folgende Tabelle:

in Tsd. €

	DPS Software GmbH	Ivizi B.V./ Wide Technology Partners AG/ dataformers GmbH	Zeitwerte der Akquisitionen
Langfristige Vermögenswerte			
Geschäfts- und Firmenwert	43.619	5.600	49.219
Sonstige immaterielle Vermögenswerte	8.944	1.499	10.443
Sachanlagevermögen	3.607	1.507	5.114
Latente Steuern	31	62	93
Sonstige Vermögenswerte	0	110	110
Langfristige Vermögenswerte, gesamt	56.201	8.778	64.979
Kurzfristige Vermögenswerte			
Vorräte	40	437	477
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	2.850	794	3.644
Sonstige Vermögenswerte	26.519	154	26.673
Liquide Mittel	7.738	1.872	9.610
Kurzfristige Vermögenswerte, gesamt	37.147	3.257	40.404
Summe Vermögenswerte	93.348	12.035	105.383
Langfristige Schulden			
Sonstige Rückstellungen	322	0	322
Latente Steuern	3.150	350	3.500
Sonstige Verbindlichkeiten	1.865	0	1.865
Langfristige Schulden, gesamt	5.337	350	5.687
Kurzfristige Schulden			
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	1.315	173	1.488
Sonstige Rückstellungen und Verbindlichkeiten	34.046	3.036	37.082
Abgrenzungsposten	0	75	75
Kurzfristige Schulden, gesamt	35.361	3.284	38.645
Summe Schulden	40.698	3.634	44.332
Summe Vermögenswerte – Summe Schulden = Anschaffungskosten	52.650	8.401	61.051

Im Zuge der Akquisitionen sind Nebenkosten in unwesentlichem Umfang angefallen, die in den Verwaltungskosten erfasst wurden.

Aufgrund der direkten Integration des akquirierten Teilgeschäftsbetriebs Ivizi B.V. in eine bestehende Gesellschaft des Bechtle Konzerns wird der Umsatz- und Ergebnisbeitrag lediglich für die verbleibenden Gesellschaften zusammengefasst dargestellt. Seit dem Erwerb haben die Gesellschaften in Summe 32.446 Tsd. € (davon DPS Software GmbH 29.425 Tsd. €) zu den Umsatzerlösen und 719 Tsd. € (davon DPS Software GmbH 659 Tsd. €) zum Ergebnis nach Steuern beigetragen. Wäre der Akquisiti-

onszeitpunkt der Neuakquisitionen zu Beginn des Berichtsjahres gewesen, läge der Umsatz des Bechtle Konzerns für den Berichtszeitraum bei 5.838.738 Tsd.€ (davon DPS Software GmbH 14.294 Tsd.€), das Ergebnis nach Steuern läge bei 193.130 Tsd.€ (davon DPS Software GmbH -919 Tsd.€).

IX. ANGABEN ZU VORSTAND UND AUFSICHTSRAT

MITGLIEDER DES VORSTANDS

Dr. Thomas Olemotz, Vorstandsvorsitzender

Wohnort: Heilbronn

Vorstand für Logistik & Service, Financial Services, Finanzen, Steuern und Versicherungen, Konzerncontrolling und Risikomanagement, Human Resources und Personalentwicklung, Zentrale IT, Unternehmenskommunikation und Investor Relations, Mergers & Acquisitions, Recht und Compliance, Facility- und Veranstaltungsmanagement sowie Digital Business Services

Weitere Mandate (alle Mandate sind konzerninterne Mandate):

■ Vorsitzender des Aufsichtsrats

der AMARAS AG, Monheim am Rhein

der Bechtle E-Commerce Holding AG, Neckarsulm

der Bechtle Managed Services AG, Neckarsulm

der Bechtle Systemhaus Holding AG, Neckarsulm

der Bechtle Financial Services AG, Berlin

der PP 2000 GmbH (vorher PP 2000 Business Integration AG), Stuttgart (bis 17.12.2020)

der SolidLine GmbH (vorher SolidLine AG), Walluf (bis 25.05.2020)

■ Präsident des Verwaltungsrats

der Bechtle Holding Schweiz AG, Rotkreuz

Michael Guschlbauer

Wohnort: Asperg

Vorstand für IT-Systemhaus & Managed Services, Public Sector Division, Qualitäts- und Umweltmanagement

Weitere Mandate (alle Mandate sind konzerninterne Mandate):

■ Mitglied des Vorstands

der Bechtle Managed Services AG, Neckarsulm

der Bechtle Systemhaus Holding AG, Neckarsulm

■ Mitglied des Aufsichtsrats

der PP 2000 GmbH (vorher PP 2000 Business Integration AG), Stuttgart (bis 30.11.2020)

■ Stellvertretender Vorsitzender des Aufsichtsrats

der Bechtle Financial Services AG, Berlin

Jürgen Schäfer

Wohnort: Heilbronn

Vorstand für IT-E-Commerce

Weitere Mandate

Konzerninternes Mandat:

■ Mitglied des Vorstands der Bechtle E-Commerce Holding AG, Neckarsulm

Konzernexternes Mandat:

■ Mitglied des Aufsichtsrats der RIXIUS AG, Mannheim, nicht börsennotiert

ANZAHL DER AKTIEN AN DER BECHTLE AG

	31.12.2020	31.12.2019
Dr. Thomas Olemotz	1.400	1.000
Michael Guschlbauer	0	0
Jürgen Schäfer	8.000	8.000

VERGÜTUNGEN DER MITGLIEDER DES VORSTANDS

Im Geschäftsjahr 2020 betragen die zur Auszahlung gekommenen festen Bezüge des Vorstands 3.494 Tsd. € (Vorjahr: 3.320 Tsd. €).

Die Vergütung wird weiterhin anhand der Mustertabellen nach alter Fassung des DCGK dargestellt. Die einjährige und mehrjährige variable Vergütung wird in der Tabelle der Zuflüsse und nach § 314 Abs. 1 Nr. 6 HGB sowie IAS 24.17 in der Tabelle der Gesamtbezüge in dem Jahr angegeben, für das sie gewährt und somit aufwandswirksam werden. Die Auszahlung erfolgt dann naturgemäß erst im Folgejahr. In der Tabelle der gewährten Zuwendungen ist der Zielwert bei 100%iger Zielerreichung angegeben, unabhängig von der tatsächlichen Zielerreichung. In der Tabelle der Zuflüsse und der Gesamtbezüge nach § 314 Abs. 1 Nr. 6 HGB wird der tatsächlich erzielte Betrag, der im Folgejahr zur Auszahlung ansteht, angegeben.

Für den Vorstandsvorsitzenden galt im Jahr 2020 hinsichtlich der variablen Vergütung mit langfristiger Anreizwirkung (Langfristantieme) im Wesentlichen die bisherige Regelung. Die Langfristantieme richtete sich nach dem Grad der Zielerreichung zweier finanzieller Leistungskriterien. Die eine Komponente bemisst sich nach dem Ergebnis vor Steuern auf Konzernebene („Konzern-EBT“) (80% des Anspruchs) und wird jeweils für einen Dreijahreszeitraum beginnend ab dem Geschäftsjahr der Zusage gewährt. Die andere Komponente bemisst sich nach dem Wachstum auch durch Akquisitionen (20% des Anspruchs) und wird für die Zeiträume 2018 bis 2020 gewährt. In der Tabelle „gewährte Zuwendungen“ ist der Bonusplan genannt, der im Berichtsjahr gewährt wurde, das heißt der Bonusplan, dessen Laufzeit im Berichtsjahr beginnt (Tranche 2019 bis 2021 im Geschäftsjahr 2019 beziehungsweise Tranche 2020 bis 2022 im Geschäftsjahr 2020). Dabei ist der Zielwert zum Zeitpunkt der Zusage genannt, unabhängig davon, dass die Zusage vom Erreichen der vorgegebenen Ziele abhängig ist und die Auszahlung erst im Geschäftsjahr nach Ende der dreijährigen Laufzeit ansteht. In der

Tabelle der Zuflüsse und der Gesamtbezüge nach § 314 Abs. 1 Nr. 6 HGB sind die mehrjährigen Komponenten genannt, deren Planlaufzeit im Berichtsjahr endete, und zwar mit dem tatsächlich erreichten Wert, der dann im Folgejahr zur Auszahlung ansteht (Tranche 2017 bis 2019 im Geschäftsjahr 2019 und Tranche 2018 bis 2020 im Geschäftsjahr 2020 – jeweils organisches Wachstum).

Hinsichtlich der übrigen Vorstandsmitglieder wurde das Vergütungssystem bereits mit Wirkung zum 1. Januar 2020 angepasst. Die kurzfristig variable Vergütung (jährliche Tantieme) richtet sich seitdem nach dem Konzern-EBT sowie dem EBT der vom Vorstandsmitglied verantworteten Segmentebene („Segment-EBT“). Konzern-EBT und Segment-EBT sind jeweils mit 50 % gewichtet. Des Weiteren wird die kurzfristig variable Vergütung durch die Erreichung nichtfinanzieller Leistungskriterien beeinflusst. Die Möglichkeit zur Gewährung einer Sondertantieme besteht nicht mehr. Die langfristige variable Vergütung (langfristige Tantieme) bemisst sich nach zwei jeweils mit 50 % gewichteten finanziellen Leistungskriterien, dem Konzernumsatz und dem Konzern-EBT. Die Dauer der jährlich beginnenden Performance-Zeiträume beträgt vier Jahre. Aufgrund der Umstellung von bisher drei auf eine vierjährige Dauer begann im Jahr 2020 einmalig sowohl ein dreijähriger Performance-Zeitraum als auch ein vierjähriger Performance-Zeitraum. Letzterer ist in der Tabelle „gewährte Zuwendungen“ als Zusagen 2020 II (Tranche 2020 bis 2023) bezeichnet.

Die Bezüge der Vorstandsmitglieder für das Geschäftsjahr 2020 verteilen sich wie folgt:

in Tsd. €

Vorstandsbezüge	Dr. Thomas Olemotz Vorstandsvorsitzender		Michael Guschlbauer Vorstand für IT-Systemhaus & Managed Services, Qualitätsmanagement		Jürgen Schäfer Vorstand für IT-E-Commerce		Gesamtbezüge	
	2020	2019	2020	2019	2020	2019	2020	2019
Erfolgsunabhängige Vergütung								
Festes Jahresgehalt	2.000	2.000	825	750	600	500	3.425	3.250
Nebenleistungen	21	19	39	39	9	12	69	70
Summe	2.021	2.019	864	789	609	512	3.494	3.320
Erfolgsabhängige Vergütung								
Tantieme	903	740	533	370	398	245	1.834	1.355
Vergütung mit langfristiger Anreizwirkung								
Zusage 2018 (Tranche 2018 bis 2020)	608	0	304	0	204	0	1.116	0
Zusagen 2018 bis 2020 (Akquisitionstranche)	456	0	152	0	102	0	710	0
Zusagen 2017 (Tranche 2017 bis 2019)		608		184		148	0	940
Summe	1.064	608	456	184	306	148	1.826	940
Gesamt	3.988	3.367	1.853	1.343	1.313	905	7.154	5.615

Die Erfassung des Langfristbonusplans in den Rückstellungen erfolgt zeitanteilig. Im Abschluss wurden hierfür 1.740 Tsd. € (Vorjahr: 1.322 Tsd. €) aufwandsmäßig erfasst. Der Wert der Schuld für die Vergütung mit langfristiger Anreizwirkung belief sich zum 31. Dezember 2020 auf 3.629 Tsd. € (Vorjahr: 2.777 Tsd. €).

Die gewährten Zuwendungen an die Vorstandsmitglieder für das Geschäftsjahr 2020 verteilen sich wie folgt:

in Tsd. €

Gewährte Zuwendungen	Dr. Thomas Olemotz Vorstandsvorsitzender ab 01.03.2007				Michael Guschlbauer Vorstand für IT-Systemhaus & Managed Services, Qualitätsmanagement ab 01.01.2009				Jürgen Schäfer Vorstand für IT-E-Commerce ab 01.01.2009			
	Minimum 2020	Maximum 2020	2020	2019	Minimum 2020	Maximum 2020	2020	2019	Minimum 2020	Maximum 2020	2020	2019
Erfolgsunabhängige Vergütung												
Festes Jahresgehalt	2.000	2.000	2.000	2.000	825	825	825	750	600	600	600	500
Nebenleistungen			21	19			39	39			9	12
Summe			2.021	2.019			864	789			609	512
Erfolgsabhängige Vergütung												
Tantieme	0	740	740	740	0	553	425	370	0	423	325	245
Langfristbonusplan												
Zusagen 2019 (Tranche 2019 bis 2021)	0	0	0	760	0	0	0	380	0	0	0	255
Zusagen 2020 (Tranche 2020 bis 2022)	0	760	760	0	0	650	500	0	0	488	375	0
Zusagen 2020 II (Tranche 2020 bis 2023)	n. a.	n. a.	n. a.	n. a.	0	650	500	0	0	488	375	0
Summe mehrjährige variable Vergütung			760	760			1.000	380			750	255
Gesamtvergütung			3.521	3.519			2.289	1.539			1.684	1.012

Die Zuflüsse an die Vorstandsmitglieder für das Geschäftsjahr 2020 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	
	2020	2019	2020	2019	2020	2019
Erfolgsunabhängige Vergütung						
Festes Jahresgehalt	2.000	2.000	825	750	600	500
Nebenleistungen	21	19	39	39	9	12
Summe	2.021	2.019	864	789	609	512
Erfolgsabhängige Vergütung						
Tantieme	903	740	533	370	398	245
Langfristbonusplan						
Zusage 2018 (Tranche 2018 bis 2020)	608	0	304	0	204	0
Zusagen 2018 bis 2020 (Akquisitionstranche)	456	0	152	0	102	0
Zusagen 2017 (Tranche 2017 bis 2019)		608		184		148
Summe mehrjährige variable Vergütung	1.064	608	456	184	306	148
Gesamtvergütung	3.988	3.367	1.853	1.343	1.313	905

MITGLIEDER DES AUFSICHTSRATS UND DEREN VERGÜTUNG

Die Besetzung des Aufsichtsrats und dessen Vergütung stellt sich wie folgt dar:

						in Tsd. €	
Name	Grund- vergütung	Vorsitz/Stell- vertretung	Ausschuss- tätigkeit	Sitzungsgeld	Summe 2020	Summe 2019	
Vertreter der Anteilseigner							
Kurt Dobitsch	30		8	7	45	45	
Dr. Lars Grünert	30			5	35	33	
Prof. Dr. Thomas Hess	30		8	8	46	45	
Elke Reichart	30			5	35	34	
Sandra Stegmann	30		8	8	46	45	
Klaus Winkler	30	68	16	11	125	124	
Vertreter der Arbeitnehmer							
Uli Drautz	30	15	16	11	72	71	
Daniela Eberle	30		8	8	46	45	
Barbara Greyer (bis 30.11.2019)					0	31	
Anastasia Polidoros (ab 19.12.2019)	30			5	35	1	
Anton Samija	30			5	35	34	
Volker Strohfeld	30			5	35	34	
Michael Unser	30			5	35	34	
Gesamtsumme	360	83	64	83	590	576	

Sämtliche übrigen Angaben zum Aufsichtsrat, die aufgrund gesetzlicher Vorschriften zu machen sind, werden in der Anlage D zu diesem Anhang zusammengefasst.



Weitere Angaben
zu den Aufsichtsrats-
mitgliedern siehe
Anlage D, S. 210 f.

X. SONSTIGE ANGABEN

BECHTLE ALS LEASINGNEHMER

Bechtle erfasst als Leasingnehmer Leasingverhältnisse für die folgenden Vertragsarten:

- Gebäude
- Kfz
- Jobfahräder (Head- & Sublease)
- BGA
- Büromaschinen
- Kundengeräte (Head- & Sublease)

Für die Vertragsarten Gebäude, Kfz, BGA und Büromaschinen werden Nutzungsrechte bilanziert und über die individuelle Nutzungsdauer abgeschrieben. Die Nutzungsdauer ergibt sich direkt aus der im Vertrag festgelegten Laufzeit. Bei Gebäuden liegt die regelmäßige Laufzeit zwischen zwei und zehn Jahren. Kfz-Leasingverträge besitzen eine allgemeine Vertragslaufzeit von zwei bis drei Jahren. Für BGA und Büromaschinen befinden sich die vertraglichen Laufzeiten zwischen einem und fünf Jahren.

In den Vertragsarten Jobfahräder und Kundengeräte tritt Bechtle sowohl als Leasingnehmer als auch als Leasinggeber im Rahmen von Finance-Leasingverhältnissen auf. Dafür werden keine Nutzungsrechte aktiviert, sondern eine Leasingforderung gegenüber dem Geschäftspartner gebildet. Die Leasingforderung bemisst sich nach dem Barwert der erwarteten Leasingzahlungen und wird über die Laufzeit getilgt. Nachfolgende Abbildung zeigt die bilanzierten Nutzungsrechte, die den einzelnen Vermögenswerten zugeordnet werden:

	in Tsd. €	
Vermögenswerte mit zugewiesenen Nutzungsrechten	31.12.2020	01.01.2019
Gebäude	109.510	91.088
Betriebs- und Geschäftsausstattung	489	738
Fuhrpark	26.783	24.263

Die auf die Berichtsperiode entfallenden Abschreibungsbeträge auf die Nutzungsrechte werden in nachfolgender Tabelle dargestellt:

	in Tsd. €	
Abschreibungen auf Nutzungsrechte	2020	2019
Gebäude	40.795	18.495
Betriebs- und Geschäftsausstattung	413	221
Fuhrpark	22.903	12.381

Bechtle mietet im Bereich Gebäude vor allem Büroräume und Lagerflächen sowie Parkplätze. Kfz-Leasingverträge werden insbesondere für den Vertrieb abgeschlossen.

Bei Ansatz und Bewertung der Leasingverbindlichkeiten wurden Verlängerungs- und Kündigungsoptionen berücksichtigt, sofern Bechtle hinreichend sicher war, dass diese Optionen zukünftig ausgeübt werden. Somit erfolgt die Abschreibung über die vertraglich vereinbarte Mietdauer beziehungsweise zuzüglich um die Dauer der Mietverlängerungsoption, wenn diese von Bechtle ausgeübt wird. Es wurden Leasingverbindlichkeiten in Höhe von 40.190 Tsd. € unter den sonstigen kurzfristigen Verbindlichkeiten sowie 105.551 Tsd. € unter den sonstigen langfristigen Verbindlichkeiten passiviert.

BECHTLE ALS LEASINGGEBER

Operating-Leasingverhältnisse. 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 drei bis fünf Jahre. Die entsprechenden Mindestleasingzahlungen aus diesen Verträgen stellen sich wie folgt dar:

	in Tsd. €	
	2020	2019
Fällig innerhalb eines Jahres	2.768	8.392
Fällig zwischen 1 und 2 Jahren	1.191	5.984
Fällig zwischen 2 und 3 Jahren	304	3.927
Fällig zwischen 3 und 4 Jahren	98	2.430
Fällig zwischen 4 und 5 Jahren	1	577
Fällig nach 5 Jahren	1	1
Mindestleasingzahlungen	4.363	21.311

Finance-Leasingverhältnisse. Im Rahmen von Finance-Leasingverhältnissen tritt Bechtle auch als Leasinggeber auf. Die Bechtle Financial Services AG fungiert als konzerninterner Absatzfinanzierer für die Systemhäuser in Endkundensituationen. Sie bietet als Finanzierungsinstrumente Miet- und Leasingmodelle im direkten Leasing und zur Refinanzierung der Systemhäuser sowie Ratenkäufe an. Die Refinanzierung der Finanzierungsgeschäfte erfolgt in Form von Forfaitierungen (regressloser Forderungsverkauf) über unterschiedliche konzernexterne Refinanzierungspartner. Für im Geschäftsjahr 2020 neu abgeschlossene Verträge existieren nicht garantierte Restwerte von 4.980 Tsd. € (Vorjahr: 3.003 Tsd. €).

In den Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sind zum Abschlussstichtag Leasingforderungen in Höhe von 62.504 Tsd. € (Vorjahr: 56.795 Tsd. €) enthalten. Die nicht diskontierten jährlich fälligen Leasingzahlungen stellen sich wie folgt dar:

	in Tsd. €	
	2020	2019
Fällig innerhalb eines Jahres	22.118	21.692
Fällig zwischen 1 und 2 Jahren	19.330	16.526
Fällig zwischen 2 und 3 Jahren	14.359	10.915
Fällig zwischen 3 und 4 Jahren	6.821	7.112
Fällig zwischen 4 und 5 Jahren	1.022	1.223
Fällig nach 5 Jahren	19	361
Mindestleasingzahlungen	63.669	57.829

Die im Jahr 2020 ausgewiesenen Leasingzahlungen berücksichtigen auch Forderungen aus Finance-Leasingverhältnissen nach IFRS 16. Die Summe dieser Forderungen beläuft sich auf 7.840 Tsd. €. Bei diesen Vertragskonstellationen tritt Bechtle sowohl als Leasingnehmer als auch als Leasinggeber auf.

Der Zinsanteil der Leasingzahlung in Höhe von 1.162 Tsd. € entspricht dem noch nicht realisierten Finanzertrag. Gemäß IFRS 9 wurde für die Forderungen aus Finance-Leasingverhältnissen eine Risikovorsorge für erwartete Kreditrisiken in Höhe von 2.041 Tsd. € gebildet. Der Veräußerungsgewinn im Berichtsjahr 2020 beträgt 50 Tsd. €.

MENSCHEN BEI BECHTLE

Der Personal- und Sozialaufwand setzt sich wie folgt zusammen:

	in Tsd. €	
	2020	2019
Löhne und Gehälter	687.480	614.702
Soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und für Unterstützung	132.051	119.719
Personal- und Sozialaufwand	819.531	734.421

Im Personal- und Sozialaufwand (Löhne und Gehälter) sind Abfindungsleistungen in Höhe von 4.956 Tsd. € (Vorjahr: 3.909 Tsd. €) enthalten (IAS 19.171).

Die Beschäftigtenzahlen im Bechtle Konzern stellen sich insgesamt zum Bilanzstichtag und im Jahresdurchschnitt wie folgt dar:

	31.12.2020	31.12.2019	2020	2019
Voll- und Teilzeitkräfte ohne Abwesende	11.170	10.526	11.003	10.031
Auszubildende ohne Abwesende	683	697	650	623
Beschäftigte in Abwesenheit	327	264	293	245
Aushilfen	371	348	348	366
Summe	12.551	11.835	12.294	11.265

In der oben aufgeführten durchschnittlichen Zahl von Voll- und Teilzeitkräften sind 124 (Vorjahr: 117) Geschäftsführende beziehungsweise Vorstandsmitglieder von Tochtergesellschaften enthalten.

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

	31.12.2020	31.12.2019	2020	2019
IT-Systemhaus & Managed Services	9.736	9.097	9.477	8.542
Inland	8.281	7.774	8.089	7.412
Ausland	1.455	1.323	1.388	1.130
IT-E-Commerce	2.444	2.390	2.469	2.357
Inland	674	650	687	663
Ausland	1.770	1.740	1.782	1.694

Nach Funktionsbereichen teilen sich die Beschäftigtenzahlen (ohne Beschäftigte in Abwesenheit und ohne Aushilfen) wie folgt auf:

	31.12.2020	31.12.2019	2020	2019
Dienstleistung	5.695	5.440	5.642	5.065
Vertrieb	3.362	3.171	3.306	3.114
Verwaltung	2.796	2.612	2.705	2.475
Summe	11.853	11.223	11.653	10.654

Zu den Dienstleistungsbeschäftigten gehören alle Beschäftigte, die für Kundenaufträge Leistungen erbringen. Vertriebsbeschäftigte sind Beschäftigte, die in direktem vertrieblichem Kundenkontakt stehen. Zu den Verwaltungsbeschäftigten gehören alle Beschäftigte, die nicht zu den Dienstleistungs- und Vertriebsbeschäftigten zählen; dies sind insbesondere Beschäftigte 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 2020 beziehungsweise 2019 erfasst:

	in Tsd. €	
	2020	2019
Abschlussprüfungen	660	741
Andere Bestätigungsleistungen	0	18
Sonstige Leistungen	9	10
Honorar des Abschlussprüfers	669	769

Die Honorare für Abschlussprüfungen umfassen die Honorare der Jahres- und Konzernabschlussprüfung. Die Honorare für sonstige Leistungen umfassen zulässige Nichtprüfungsleistungen im Zusammenhang mit dem Review des Zwischenabschlusses sowie der Tariftreueerklärung.

BEZIEHUNGEN ZU NAHESTEHENDEN UNTERNEHMEN UND PERSONEN



Siehe S. 203 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 größte Anteilseignerin der Bechtle AG, die Mitglieder des Vorstands und des Aufsichtsrats der Bechtle AG sowie die jeweiligen nahen Familienangehörigen.

Nach dem Ausscheiden aus dem Aufsichtsrat stellt Gerhard Schick, Vater von Karin Schick, seine Erfahrung der Bechtle Gruppe im Rahmen eines unentgeltlichen Beratendenvertrags weiterhin zur Verfügung.

Die Arbeitnehmervertreter im Aufsichtsrat erhielten während ihrer Mitgliedschaft im Aufsichtsrat im Berichtsjahr für ihr gewöhnliches Angestelltenverhältnis bei Bechtle lohnsteuerpflichtige Bezüge in Summe von 588 Tsd. € (Vorjahr: 573 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
Coffee GmbH Computerlösungen für Fertigung und Entwicklung	Angelburg
Bechtle Financial Services AG	Berlin
Bechtle GmbH	Berlin
Bechtle GmbH & Co. KG	Bielefeld
Bechtle IT-Systemhaus GmbH	Bielefeld
Bechtle Verwaltungs-GmbH	Bielefeld
Bechtle GmbH & Co. KG	Bonn
Bechtle Verwaltungs-GmbH	Bonn
Bechtle GmbH	Bremen
Bechtle GmbH & Co. KG	Chemnitz
Bechtle Verwaltungs-GmbH	Chemnitz
C-CAM GmbH	Chemnitz
Bechtle GmbH & Co. KG	Darmstadt
DA Bechtle Verwaltungs-GmbH	Darmstadt
ARP GmbH	Dietzenbach
Bechtle GmbH	Dortmund
PSB GmbH	Dreieich
Bechtle GmbH & Co. KG	Duisburg
BO Bechtle Verwaltungs-GmbH	Duisburg
ITZ Informationstechnologie GmbH	Essen
Bechtle GmbH	Frankfurt am Main
Bechtle GmbH	Freiburg im Breisgau
FH Bechtle Verwaltungs-GmbH	Friedrichshafen
Bechtle Data Verwaltungs-GmbH	Gaildorf
Bechtle Finanz- & Marketingservices GmbH	Gaildorf
Bechtle Kapitalbeteiligungs-Verwaltungs-GmbH	Gaildorf
MH Bechtle Verwaltungs-GmbH	Gaildorf
MS Mikro Software Gesellschaft für Systemanalyse und Engineering mbH	Gaildorf
OCR Datensysteme GmbH	Gaildorf
MODUS Consult GmbH	Gütersloh

Unternehmen	Sitz
Bechtle GmbH	Hamburg
Bechtle Mobility GmbH	Hamburg
HanseVision GmbH	Hamburg
Bechtle GmbH	Hannover
Bücker IT-Security GmbH	Hille
Bechtle GmbH & Co. KG	Karlsruhe
KA Bechtle Verwaltungs-GmbH	Karlsruhe
Bechtle GmbH	Köln
Bechtle IT-Systemhaus GmbH	Krefeld
SolidPro Informationssysteme GmbH	Langenau
DPS Software GmbH	Leinfelden-Echterdingen
Bechtle GmbH	Leipzig
Bechtle GmbH & Co. KG	Mannheim
MA Bechtle Verwaltungs-GmbH	Mannheim
AMARAS AG	Monheim am Rhein
Bechtle GmbH & Co. KG	Münster
Bechtle Verwaltungs-GmbH	Münster
ARP Europe GmbH	Neckarsulm
Bechtle Clouds GmbH	Neckarsulm
Bechtle direct GmbH	Neckarsulm
Bechtle direct Public Sector GmbH	Neckarsulm
Bechtle E-Commerce Holding AG	Neckarsulm
Bechtle Field Services GmbH & Co. KG	Neckarsulm
Bechtle Field Services Verwaltungs-GmbH	Neckarsulm
Bechtle Finance GmbH	Neckarsulm
Bechtle GmbH & Co. KG	Neckarsulm
Bechtle Grundstücksverwaltungsgesellschaft mbH	Neckarsulm
Bechtle Hosting & Operations GmbH & Co. KG	Neckarsulm
Bechtle Hosting & Operations Verwaltungs-GmbH	Neckarsulm
Bechtle Immobilien GmbH	Neckarsulm
Bechtle Logistik & Service GmbH	Neckarsulm
Bechtle Managed Services AG	Neckarsulm
Bechtle Onsite Services GmbH	Neckarsulm
Bechtle Systemhaus Holding AG	Neckarsulm
Bechtle-Comsoft GmbH	Neckarsulm
HN Bechtle Verwaltungs-GmbH	Neckarsulm
Bechtle GmbH	Nürnberg

Unternehmen	Sitz
Bechtle IT-Systemhaus GmbH & Co. KG	Ober-Mörlen
Bechtle Verwaltungs-GmbH	Ober-Mörlen
PSB IT-Service GmbH	Ober-Mörlen
Bechtle GmbH	Offenburg
Stemmer GmbH	Olching
Bechtle GmbH	Radolfzell am Bodensee
Bechtle GmbH & Co. KG	Regensburg
REG Bechtle Verwaltungs-GmbH	Regensburg
Bechtle GmbH & Co. KG	Rottenburg am Neckar
RB Bechtle Verwaltungs-GmbH	Rottenburg am Neckar
Bechtle GmbH	Solingen
Bechtle GmbH	Stuttgart
PP 2000 GmbH	Stuttgart
Bechtle GmbH	Ulm
HCV Data Management GmbH	Walluf
Solid Line GmbH	Walluf
Bechtle GmbH	Weimar
Bechtle Remarketing GmbH	Wesel
Bechtle GmbH	Würselen
Bechtle GmbH	Würzburg

XI. EREIGNISSE NACH ENDE DES BERICHTSJAHRES

Nach Ende des Berichtszeitraums sind keine besonderen Ereignisse bei Bechtle eingetreten. Aufgrund der fortschreitenden Einschränkungen durch die COVID-19-Pandemie ist es schwierig, die daraus resultierenden Auswirkungen für Bechtle vorherzusagen. Bisher sind durch COVID-19 keine negativen Auswirkungen nach Ende des Berichtszeitraums eingetreten, die sich auf die Geschäftstätigkeit und die Erwartungen auswirken.

Neckarsulm, 1. März 2021

Bechtle AG
Der Vorstand



Dr. Thomas Olemotz



Michael Guschlbauer



Jürgen Schäfer

TOCHTERUNTERNEHMEN DER BECHTLE AG

zum 31. Dezember 2020 (Anlage A zum Anhang)

58. TOCHTERUNTERNEHMEN – DEUTSCHLAND

Unternehmen	Sitz
Coffee GmbH Computerlösungen für Fertigung und Entwicklung	Angelburg
Bechtle Financial Services AG	Berlin
Bechtle GmbH	Berlin
Bechtle GmbH & Co. KG	Bielefeld
Bechtle IT-Systemhaus GmbH	Bielefeld
Bechtle GmbH & Co. KG	Bonn
Bechtle GmbH	Bremen
Bechtle GmbH & Co. KG	Chemnitz
C-CAM GmbH	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 Finanz- & Marketingservices GmbH	Gaildorf
MODUS Consult GmbH	Gütersloh
Bechtle GmbH	Hamburg
Bechtle Mobility GmbH	Hamburg
HanseVision GmbH	Hamburg
Bechtle GmbH	Hannover
Bücker IT-Security GmbH	Hille
Bechtle GmbH & Co. KG	Karlsruhe
Bechtle GmbH	Köln
Bechtle IT-Systemhaus GmbH	Krefeld
SolidPro Informationssysteme GmbH	Langenau
DPS Software GmbH	Leinfelden-Echterdingen
Bechtle GmbH	Leipzig
Bechtle GmbH & Co. KG	Mannheim
AMARAS AG	Monheim am Rhein
Bechtle GmbH & Co. KG	Münster

Unternehmen	Sitz
ARP Europe GmbH	Neckarsulm
Bechtle Clouds GmbH	Neckarsulm
Bechtle-Comsoft GmbH	Neckarsulm
Bechtle direct GmbH	Neckarsulm
Bechtle direct Public Sector GmbH	Neckarsulm
Bechtle E-Commerce Holding AG	Neckarsulm
Bechtle Finance GmbH	Neckarsulm
Bechtle GmbH & Co. KG	Neckarsulm
Bechtle Grundstücksverwaltungsgesellschaft mbH	Neckarsulm
Bechtle Hosting & Operations GmbH & Co. KG	Neckarsulm
Bechtle Immobilien GmbH	Neckarsulm
Bechtle Logistik & Service GmbH	Neckarsulm
Bechtle Managed Services AG	Neckarsulm
Bechtle Onsite Services GmbH	Neckarsulm
Bechtle Systemhaus Holding AG	Neckarsulm
Bechtle GmbH	Nürnberg
Bechtle IT-Systemhaus GmbH & Co. KG	Ober-Mörlen
PSB IT-Service GmbH	Ober-Mörlen
Bechtle GmbH	Offenburg
Stemmer GmbH	Olching
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 GmbH	Stuttgart
Bechtle GmbH	Ulm
HCV Data Management GmbH	Walluf
Solid Line GmbH	Walluf
Bechtle GmbH	Weimar
Bechtle Remarketing GmbH	Wesel
Bechtle GmbH	Würselen
Bechtle GmbH	Würzburg

Nicht operativ tätige Gesellschaften

Unternehmen	Sitz
Bechtle Verwaltungs-GmbH	Bielefeld
Bechtle Verwaltungs-GmbH	Bonn
Bechtle Verwaltungs-GmbH	Chemnitz
DA Bechtle Verwaltungs-GmbH	Darmstadt
BO Bechtle Verwaltungs-GmbH	Duisburg
FH Bechtle Verwaltungs-GmbH	Friedrichshafen
Bechtle Data Verwaltungs-GmbH	Gaildorf
Bechtle GmbH	Gaildorf
Bechtle Kapitalbeteiligungs-Verwaltungs-GmbH	Gaildorf
MH Bechtle Verwaltungs-GmbH	Gaildorf
MS Mikro Software Gesellschaft für Systemanalyse und Engineering mbH	Gaildorf
OCR Datensysteme GmbH	Gaildorf
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 Hosting & Operations 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

59. TOCHTERUNTERNEHMEN – WELTWEIT

Unternehmen	Land	Sitz
algaCom Argentina S.R.L.	Argentinien	San Miguel De Tucumán
ARP NV	Belgien	Pelt
Bechtle Brussels NV	Belgien	Pelt
Bechtle direct NV	Belgien	Pelt
Bechtle Group BE Public NV	Belgien	Pelt
Bechtle Management BV	Belgien	Pelt
ARP SASU	Frankreich	Molsheim
Bechtle direct SAS	Frankreich	Molsheim
Bechtle Comsoft SAS	Frankreich	Molsheim
Bechtle Management E.u.r.l.	Frankreich	Molsheim
Inmac WStore SAS	Frankreich	Roissy en France
WStore Europe SAS	Frankreich	Roissy en France
Bechtle direct Ltd.	Großbritannien	Chippenham
Bechtle direct Limited	Irland	Dublin
Bechtle direct S.r.l.	Italien	Bolzano
Bechtle direct B.V.	Niederlande	Eindhoven
Buyitdirect.com B.V.	Niederlande	Hoofddorp
ARP Nederland B.V.	Niederlande	Maastricht
Bechtle Group NL Public B.V.	Niederlande	Maastricht
Bechtle Holding B.V.	Niederlande	Maastricht
Bechtle Management B.V.	Niederlande	Maastricht
dataformers GmbH	Österreich	Linz
smartpoint IT consulting GmbH	Österreich	Linz
Bechtle direct GmbH	Österreich	Traun
Bechtle GmbH	Österreich	Wien
Bechtle Management GmbH	Österreich	Wien
DPS Software GmbH	Österreich	Wien
planetsoftware GmbH	Österreich	Wien
ARP GmbH	Österreich	Wiener Neudorf

Unternehmen	Land	Sitz
Bechtle direct Polska Sp.z.oo.	Polen	Wroctaw
Bechtle direct Portugal Unipessoal Lda	Portugal	Aveiro
Acommit AG	Schweiz	Horgen
Bechtle direct SA	Schweiz	Morges
Codalis SA	Schweiz	Plan-les-Ouates
Abissa informatique S.A.	Schweiz	Renens
Acommit Group AG	Schweiz	Rotkreuz
ARP Europe AG	Schweiz	Rotkreuz
ARP Schweiz AG	Schweiz	Rotkreuz
Bechtle Holding Schweiz AG	Schweiz	Rotkreuz
Bechtle Immobilien Schweiz AG	Schweiz	Rotkreuz
Bechtle Logistics & Service AG	Schweiz	Rotkreuz
Bechtle Schweiz AG	Schweiz	Rotkreuz
Alpha Solutions AG	Schweiz	St. Gallen
DPS Software AG	Schweiz	Widnau
Solid Solutions AG	Schweiz	Zürich
Bechtle 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
Steffen Informatik Inc.	Vereingte Staaten von Amerika	Hackensack/New Jersey
Wide Vietnam Company Limited	Vietnam	Ho Chi Minh City

60. ENTWICKLUNG DER IMMATERIELLEN VERMÖGENSWERTE UND DES SACHANLAGEVERMÖGENS

vom 1. Januar bis 31. Dezember 2020 (Anlage B zum Anhang)

	Anschaffungskosten							Stand am 31.12.2020
	Stand am 01.01.2020	Änderung laufende Periode	Veränderung des Konsolidie- rungskreises	Zugänge	Währungs- differenzen	Abgänge	Umbuchung/ Umgliederung	
Geschäfts- und Firmenwerte	397.592	0	50.235	0	486	0	0	448.313
Sonstige immaterielle Vermögenswerte								
Marken und Lizenzen	17.347	0	0	0	17	0	0	17.364
Kundenstämme	71.723	0	1.220	0	19	671	0	72.291
Erworben Software	46.189	0	147	8.173	2	1.595	0	52.916
Selbst erstellte Software	24.754	0	0	4.214	0	2	0	28.966
Kundenserviceverträge	28.398	0	9.076	199	39	2.151	0	35.561
Wettbewerbsverbote	0	0	0	0	0	0	0	0
	188.411	0	10.443	12.586	77	4.419	0	207.098
Sachanlagevermögen								
Grundstücke und Bauten	125.838	0	0	29.731	0	1.635	6.246	160.180
Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	145.626	0	2.035	22.787	5	18.086	702	153.069
Anzahlungen und Anlagen im Bau	9.488	0	0	1.090	0	62	-6.948	3.568
Nutzungsrechte aus Leasing	147.186	0	3.079	68.359	198	17.929	0	200.893
	428.138	0	5.114	121.967	203	37.712	0	517.710
	1.014.141	0	65.792	134.553	766	42.131	0	1.173.121

vom 1. Januar bis 31. Dezember 2019 (Anlage C zum Anhang)

	Anschaffungskosten							Stand am 31.12.2019
	Stand am 01.01.2019	Änderung laufende Periode	Veränderung des Konsolidie- rungskreises	Zugänge	Währungs- differenzen	Abgänge	Umbuchung/ Umgliederung	
Geschäfts- und Firmenwerte	345.938	4.230	43.815	0	3.609	0	0	397.592
Sonstige immaterielle Vermögenswerte								
Marken und Lizenzen	17.204	0	0	0	143	0	0	17.347
Kundenstämme	69.096	0	3.150	0	169	692	0	71.723
Erworben Software	45.350	0	24	6.956	29	6.170	0	46.189
Selbst erstellte Software	22.890	0	0	2.722	0	858	0	24.754
Kundenserviceverträge	18.323	0	11.422	276	257	1.880	0	28.398
Wettbewerbsverbote	0	0	0	0	0	0	0	0
	172.863	0	14.596	9.954	598	9.600	0	188.411
Sachanlagevermögen								
Grundstücke und Bauten	118.939	0	0	4.857	0	0	2.042	125.838
Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	136.500	0	1.024	24.657	1.175	17.865	135	145.626
Anzahlungen und Anlagen im Bau	3.165	0	0	8.513	0	13	-2.177	9.488
Nutzungsrechte aus Leasing	0	99.778	2.717	48.040	5	3.354	0	147.186
	258.604	99.778	3.741	86.067	1.180	21.232	0	428.138
	777.405	104.008	62.152	96.021	5.387	30.832	0	1.014.141

in Tsd. €

Kumulierte Abschreibungen						Buchwert		
Stand am 01.01.2020	Veränderung des Konsolidie- rungskreises	Zugänge	Abschreibung nach IAS 36	Währungs- differenzen	Abgänge	Stand am 31.12.2020	Stand am 31.12.2020	Stand am 31.12.2019
0	0	0	0	0	0	0	448.313	397.592
1.373	0	1.030	0	0	0	2.403	14.961	15.974
13.558	0	8.623	0	3	671	21.513	50.778	58.165
29.479	0	8.231	0	2	1.175	36.537	16.379	16.710
12.741	0	4.668	0	0	1	17.408	11.558	12.013
11.957	0	6.198	0	-8	2.151	15.996	19.565	16.441
0	0	0	0	0	0	0	0	0
69.108	0	28.750	0	-3	3.998	93.857	113.241	119.303
22.232	0	3.804	0	0	26	26.010	134.170	103.606
94.124	0	23.171	199	2	17.122	100.374	52.695	51.502
0	0	0	0	0	0	0	3.568	9.488
31.097	0	42.213	0	19	9.218	64.111	136.782	116.089
147.453	0	69.188	199	21	26.366	190.495	327.215	280.685
216.561	0	97.938	199	18	30.364	284.352	888.769	797.580

in Tsd. €

Kumulierte Abschreibungen						Buchwert		
Stand am 01.01.2019	Veränderung des Konsolidie- rungskreises	Zugänge	Abschreibung nach IAS 36	Währungs- differenzen	Abgänge	Stand am 31.12.2019	Stand am 31.12.2019	Stand am 31.12.2018
0	0	0	0	0	0	0	397.592	345.938
343	0	1.030	0	0	0	1.373	15.974	16.861
5.755	0	8.395	0	100	692	13.558	58.165	63.341
26.468	0	7.563	1.486	27	6.065	29.479	16.710	18.882
9.273	0	4.326	0	0	858	12.741	12.013	13.617
9.904	0	3.870	0	63	1.880	11.957	16.441	8.419
0	0	0	0	0	0	0	0	0
51.743	0	25.184	1.486	190	9.495	69.108	119.303	121.120
18.696	0	3.536	0	0	0	22.232	103.606	100.243
87.055	0	22.776	0	643	16.350	94.124	51.502	49.445
0	0	0	0	0	0	0	9.488	3.165
0	0	31.628	0	6	537	31.097	116.089	0
105.751	0	57.940	0	649	16.887	147.453	280.685	152.853
157.494	0	83.124	1.486	839	26.382	216.561	797.580	619.911

AUFSICHTSRATSMITGLIEDER

(Anlage D zum Anhang)

61. AUFSICHTSRATSMITGLIEDER – VERTRETER DER ANTEILSEIGNER

Name	Zugehörigkeit	Ausgeübter Beruf	Mitgliedschaften in Aufsichtsräten und anderen Kontrollgremien im Sinne § 125 Abs. 1 Satz 5 AktG
Kurt Dobitsch	seit 20. Mai 1999	Unternehmer	Aufsichtsratsvorsitzender ■ United Internet AG, Montabaur damit konzernverbundene Mandate: ■ 1&1 Telecommunication SE, Montabaur (Mitglied, stellvertr. Vorsitzender) (bis September 2020) ■ 1&1 Mail & Media Application SE, Montabaur (Vorsitz seit Oktober 2020) ■ Drillisch AG, Maintal (Mitglied) ■ 1&1 IONOS Holding SE, Montabaur (Mitglied) Aufsichtsratsvorsitzender ■ Nemetschek SE, München damit konzernverbundene Mandate: ■ Graphisoft S.E., Ungarn (Mitglied des Board of Directors) ■ Vectorworks Inc., Columbia, USA (Mitglied des Board of Directors) Mitglied des Aufsichtsrats ■ Singhammer IT Consulting AG, München
Dr. Lars Grünert	seit 12. Juni 2018	Chief Financial Officer der TRUMPF GmbH + Co. KG	
Prof. Dr. Thomas Hess	seit 20. Juni 2012	Institutsdirektor der LMU München	
Elke Reichart	seit 4. Dezember 2017	Chief Digital Officer der TUI Group	
Sandra Stegmann	seit 9. Juni 2016	Beraterin bei Egon Zehnder	
Klaus Winkler Aufsichtsratsvorsitzender	20. Mai 1999 bis 30. November 2013 seit 12. Juni 2018	Vorsitzender des Vorstands der Heller Management SE	Vorsitzender des Beirats ■ DIEFFENBACHER GmbH, Maschinen- und Anlagenbau, Eppingen Mitglied des Beirats ■ Kapp GmbH & Co. KG, Coburg Mitglied des Aufsichtsrats ■ VOLLMER WERKE Maschinenfabrik GmbH, Biberach

62. AUF SICHTSRATSMITGLIEDER – 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 GmbH (vormals SolidLine AG), Walluf (bis 25. Mai 2020) ■ PP 2000 GmbH (vormals PP 2000 Business Integration AG), Stuttgart (bis 17. Dezember 2020) ■ Bechtle Financial Services AG, Berlin
Daniela Eberle	seit 15. Oktober 2003	Kfm. Angestellte	
Anastasia Polidoros	seit 19. Dezember 2019	Landesbezirksfachbereichssekretärin der Gewerkschaft ver.di in Hessen	
Anton Samija	seit 12. Juni 2018	Software VIPM	
Volker Strohfeld	seit 18. Juni 2013	IT-Servicetechniker	
Michael Unser	seit 18. Juni 2013	Erster Bevollmächtigter der IG Metall Heilbronn-Neckarsulm	Mitglied des Aufsichtsrats ■ ThyssenKrupp SY, Essen

63. AUSSCHÜSSE DES AUF SICHTSRATS

zum 31. Dezember 2020

Prüfungsausschuss	Personalausschuss	Vermittlungsausschuss
Klaus Winkler (Vorsitz) Kurt Dobitsch Uli Drautz Daniela Eberle Sandra Stegmann	Klaus Winkler (Vorsitz) Uli Drautz Prof. Dr. Thomas Hess	Klaus Winkler (Vorsitz) Uli Drautz Michael Unser Prof. Dr. Thomas Hess

BESTÄTIGUNGSVERMERK DES UNABHÄNGIGEN ABSCHLUSSPRÜFERS

An die Bechtle AG

VERMERK ÜBER DIE PRÜFUNG DES KONZERNABSCHLUSSES UND DES KONZERNLAGEBERICHTS

Prüfungsurteile. Wir haben den Konzernabschluss der Bechtle AG, Neckarsulm, und ihrer Tochtergesellschaften (der Konzern) – bestehend aus der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung und der Konzern-Gesamtergebnisrechnung für das Geschäftsjahr vom 1. Januar 2020 bis zum 31. Dezember 2020, der Konzern-Bilanz zum 31. Dezember 2020, der Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung und der Konzern-Kapitalflussrechnung für das Geschäftsjahr vom 1. Januar 2020 bis zum 31. Dezember 2020 sowie dem Konzernanhang, einschließlich einer Zusammenfassung bedeutender Rechnungslegungsmethoden – geprüft. Darüber hinaus haben wir den Konzernlagebericht der Bechtle AG für das Geschäftsjahr vom 1. Januar 2020 bis zum 31. Dezember 2020 geprüft. Die in der Anlage zum Bestätigungsvermerk genannten Bestandteile des Konzernlageberichts sowie die dort aufgeführten Informationen des Unternehmens außerhalb des Geschäftsberichts, auf die im Konzernlagebericht verwiesen wird, haben wir in Einklang mit den deutschen gesetzlichen Vorschriften nicht inhaltlich geprüft.

Nach unserer Beurteilung aufgrund der bei der Prüfung gewonnenen Erkenntnisse

- entspricht der beigefügte Konzernabschluss in allen wesentlichen Belangen den IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, und den ergänzend nach § 315e Abs. 1 HGB anzuwendenden deutschen gesetzlichen Vorschriften und vermittelt unter Beachtung dieser Vorschriften ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens- und Finanzlage des Konzerns zum 31. Dezember 2020 sowie seiner Ertragslage für das Geschäftsjahr vom 1. Januar 2020 bis zum 31. Dezember 2020 und
- vermittelt der beigefügte Konzernlagebericht insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage des Konzerns. In allen wesentlichen Belangen steht dieser Konzernlagebericht in Einklang mit dem Konzernabschluss, entspricht den deutschen gesetzlichen Vorschriften und stellt die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend dar. Unser Prüfungsurteil zum Konzernlagebericht erstreckt sich nicht auf den Inhalt der in der Anlage zum Bestätigungsvermerk genannten Bestandteile des Konzernlageberichts.

Gemäß § 322 Abs. 3 Satz 1 HGB erklären wir, dass unsere Prüfung zu keinen Einwendungen gegen die Ordnungsmäßigkeit des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts geführt hat.

Grundlage für die Prüfungsurteile. Wir haben unsere Prüfung des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts in Übereinstimmung mit § 317 HGB und der EU-Abschlussprüferverordnung (Nr. 537/2014; im Folgenden „EU-APrVO“) unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung durchgeführt. Unsere Verantwortung nach diesen Vorschriften und Grundsätzen ist im Abschnitt „Verantwortung des Abschlussprüfers für die Prüfung des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts“ unseres Bestätigungsvermerks weitergehend beschrieben. Wir sind von den Konzernunternehmen unabhängig in Übereinstimmung mit den europarechtlichen sowie den deutschen handelsrechtlichen und berufsrechtlichen Vorschriften und haben unsere sonstigen deutschen Berufspflichten in Übereinstimmung mit diesen Anforderungen erfüllt. Darüber hinaus erklären wir gemäß Artikel 10 Abs. 2 Buchst. f) EU-APrVO, dass wir keine verbotenen Nichtprüfungleistungen nach Artikel 5 Abs. 1 EU-APrVO erbracht haben. Wir sind der Auffassung, dass die von uns erlangten Prüfungsnachweise ausreichend und geeignet sind, um als Grundlage für unsere Prüfungsurteile zum Konzernabschluss und zum Konzernlagebericht zu dienen.

Besonders wichtige Prüfungssachverhalte in der Prüfung des Konzernabschlusses. Besonders wichtige Prüfungssachverhalte sind solche Sachverhalte, die nach unserem pflichtgemäßen Ermessen am bedeutsamsten in unserer Prüfung des Konzernabschlusses für das Geschäftsjahr vom 1. Januar 2020 bis zum 31. Dezember 2020 waren. Diese Sachverhalte wurden im Zusammenhang mit unserer Prüfung des Konzernabschlusses als Ganzem und bei der Bildung unseres Prüfungsurteils hierzu berücksichtigt; wir geben kein gesondertes Prüfungsurteil zu diesen Sachverhalten ab.

Nachfolgend beschreiben wir die aus unserer Sicht besonders wichtigen Prüfungssachverhalte:

1. UMSATZREALISIERUNG

Gründe für die Bestimmung als besonders wichtiger Prüfungssachverhalt. Die Umsatzerlöse der Bechtle AG basieren auf unterschiedlichen Lieferungen von IT-Produkten und Software sowie der Erbringung von Dienstleistungen. Zum einen ergibt sich aufgrund der Vielfalt an komplexen Vertragsgestaltungen hinsichtlich der Veräußerung von Softwarelizenzen sowie der Erbringung weiterer integrierter Leistungsbestandteile ein erhöhtes Fehlerrisiko für die ordnungsgemäße und insbesondere die periodengerechte Realisierung der Umsatzerlöse. Zum anderen erfordert in Bezug auf die Klassifizierung der Bechtle AG als Prinzipal oder als vermittelnder Agent die Anwendung des IFRS 15 beim Verkauf von Softwarelizenzen ohne Customizing erhebliche Ermessensentscheidungen der gesetzlichen Vertreter. Die Bechtle AG geht unverändert davon aus, dass diesbezüglich eine Bilanzierung als Prinzipal sachgerecht ist, stellt

im Konzernanhang unter Kapitel II. aber auch dar, welche Auswirkungen sich auf die Konzern-Gewinn- und -Verlustrechnung ergeben würden, falls eine Bilanzierung als Agent sachgerechter wäre. Um die Auslegung des IFRS 15 durch die Bechtle AG und die gesamte Software-Reseller-Branche zu verifizieren, wird die Bechtle AG eine Eingabe zur Klärung des diesbezüglichen Sachverhaltes an das International Financial Reporting Interpretations Committee (IFRS IC) übermitteln.

Prüferisches Vorgehen. In unserem Prüfungsvorgehen haben wir die Umsatzerlöse der Bechtle AG nach ihrer Art (Lieferung von IT-Produkten, Erbringung von Dienstleistungen) und deren dazugehörigen internen Prozessabläufen differenziert und die wesentlichen internen Kontrollen zur korrekten Umsatzrealisierung getestet. Zudem haben wir gewürdigt, ob die Bilanzierungsrichtlinie der Bechtle AG eine geeignete Grundlage für einen nach IFRS-Grundsätzen zu erstellenden Konzernabschluss ist. Für Lieferungen von IT-Produkten und die Erbringung von Dienstleistungen haben wir Nachweise in Form von Kundenverträgen, Versandnachweisen und Abnahmeprotokollen erlangt, insbesondere für solche Umsatzerlöstransaktionen, die kurze Zeit vor oder nach dem Bilanzstichtag stattgefunden haben.

Zu den Umsatzerlösen in ihrer Gesamtheit wie auch zu den Umsätzen aus der Veräußerung von Softwarelizenzen ohne Customizing im Speziellen haben wir analytische Prüfungshandlungen, unter anderem anhand von Verhältnis- und Korrelationsanalysen, durchgeführt. Hinsichtlich der Veräußerung von Softwarelizenzen haben wir die von den gesetzlichen Vertretern vorgenommene Vertragsanalyse – in Stichproben – insbesondere dahingehend gewürdigt, ob die von der Bechtle AG neben der Lieferung von Softwarelizenzen erbrachten Beratungsleistungen als integraler Bestandteil der Leistungsverpflichtung anzusehen sind und die Bechtle AG somit als Prinzipal für das Handelsgeschäft mit Softwarelizenzen tätig ist.

Darüber hinaus haben wir die von der Bechtle AG vorgenommenen Angaben zur Umsatzrealisierung im Konzernanhang unter Kapitel II. und Kapitel III. (1) anhand der dazu bereitgestellten Unterlagen und Berechnungen rechnerisch nachvollzogen, mit den geprüften Umsatzerlösen abgestimmt und die zutreffende Zuordnung anhand einer Stichprobe verifiziert.

Aus unseren durchgeführten Prüfungshandlungen haben sich keine Einwendungen hinsichtlich der Umsatzrealisierung ergeben.

Verweis auf zugehörige Angaben. Die diesbezüglichen Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze im Zusammenhang mit der Umsatzrealisierung hat die Bechtle AG im Konzernanhang unter Kapitel II. und Kapitel III. (1) dargestellt. Zu den damit in Zusammenhang stehenden Angaben zu Ermessensentscheidungen und -ausübungen der gesetzlichen Vertreter zur Abgrenzung zwischen einer Stellung als Prinzipal und Agent verweisen wir auf die Darstellungen im Konzernanhang in Kapitel II. unter „Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze“.

2. WERTMINDERUNGSTESTS BEZÜGLICH DER GESCHÄFTS- UND FIRMIENWERTE

Gründe für die Bestimmung als besonders wichtiger Prüfungssachverhalt. Die im Konzernabschluss der Bechtle AG ausgewiesenen Geschäfts- und Firmenwerte resultieren aus dem Erwerb von Tochtergesellschaften und stellen einen wesentlichen Bilanzposten dar. Das Management der Bechtle AG testet jährlich entsprechend IAS 36 den jeweils aktivierten Geschäfts- oder Firmenwert auf seine Werthaltigkeit für die beiden Zahlungsmittel generierenden Einheiten (cash generating units) IT-Systemhaus und Managed Services sowie IT-E-Commerce. Der Eintritt der vom Management getroffenen Annahmen, insbesondere der Eintritt der prognostizierten Cashflows, hängt sehr stark von der künftigen Nachfrageentwicklung sowie der Entwicklung des gesamten IT-Marktes und der möglichen Auswirkungen der Corona-Pandemie ab. Angesichts des hohen Ermessensspielraums bei der Zugrundelegung der entsprechenden Bewertungsgrundlagen und der Komplexität des Berechnungsverfahrens und dem damit verbundenen Risiko wesentlicher falscher Angaben im Konzernabschluss haben wir den jährlich gebotenen Wertminderungstest im Rahmen unserer Abschlussprüfung als einen besonders wichtigen Prüfungssachverhalt identifiziert.

Prüferisches Vorgehen. Wir haben die rechnerische und methodische Richtigkeit des angewandten Bewertungsmodells (Discounted-Cashflow-Verfahren) mit Unterstützung unserer Bewertungsspezialisten nachvollzogen. Des Weiteren haben wir die bei der Berechnung getroffenen Bewertungsannahmen anhand von unabhängigen Marktindikatoren und Vergleichsunternehmen nachvollzogen. Zentral für den Wertminderungstest ist die vom Management verabschiedete Planung der künftigen Cashflows. Die diesen zugrunde liegenden Annahmen haben wir unter anderem anhand von externen Marktdaten zur Entwicklung des IT-Markts sowie unter Berücksichtigung des geplanten Unternehmenswachstums und der bisherigen Profitabilität der relevanten Einheit überprüft und hieraus eine Erwartungshaltung abgeleitet. Hierbei haben wir auch die potentiellen Auswirkungen der COVID-19-Pandemie auf die Geschäftsentwicklung mit dem Management diskutiert und geprüft, ob die Effekte bei beiden Zahlungsmittel generierenden Einheiten berücksichtigt wurden. Zudem haben wir die Planungsgenauigkeit des Managements untersucht, in dem wir die in der Vergangenheit vorgenommenen Prognosen mit der eingetretenen wirtschaftlichen Entwicklung des Konzerns abgeglichen haben. Darüber hinaus haben wir analysiert, inwiefern für möglich gehaltene Änderungen bei wesentlichen Bewertungsannahmen zu einer Wertminderung der Geschäfts- und Firmenwerte führen würden.

Ergänzend haben wir die Angaben der Bechtle AG im Konzernanhang unter Kapitel II. und Kapitel IV. (7) zur Bewertung der Geschäfts- und Firmenwerte im Hinblick auf die Anforderungen der Vorschriften nach IAS 36 gewürdigt.

Aus unseren durchgeführten Prüfungshandlungen haben sich hinsichtlich des Wertminderungstests zu den Geschäfts- und Firmenwerten keine Einwendungen ergeben.

Verweis auf zugehörige Angaben. Die den Berechnungen zugrunde liegenden Bewertungsgrundlagen und Berechnungsverfahren sowie die damit in Zusammenhang stehenden Ermessensspielräume und Sensitivitätsanalysen sind in Kapitel II. und Kapitel IV. (7) des Konzernanhangs dargestellt.

3. KAUFPREISALLOKATION IM RAHMEN DER DPS-AKQUISITION

Gründe für die Bestimmung als besonders wichtiger Prüfungssachverhalt. Im Februar 2020 hat der Bechtle Konzern 100 % der Anteile an der DPS Software GmbH, Leinfeldern-Echterdingen, und deren Tochterunternehmen DPS Software GmbH, Wien/Österreich, und DPS Software AG, Widnau/Schweiz, erworben und den Erwerb als Unternehmenszusammenschluss gemäß IFRS 3 bilanziert. Die Bilanzierung der Transaktion war im Rahmen unserer Prüfung aufgrund der Größenordnung sowie der Komplexität der im Rahmen der Kaufpreisallokation erforderlichen Annahmen und Einschätzungen der gesetzlichen Vertreter, insbesondere zur Identifizierung und Bewertung der immateriellen Vermögenswerte, und des damit verbundenen Risikos wesentlicher falscher Darstellungen ein besonders wichtiger Prüfungssachverhalt.

Prüferisches Vorgehen. Unsere Prüfungshandlungen in Bezug auf die Kaufpreisallokation umfassten die Beurteilung des methodischen Vorgehens bei der Identifizierung der erworbenen Vermögenswerte und Verbindlichkeiten (einschließlich Eventualverbindlichkeiten) sowie bei der konzeptionellen Beurteilung der Bewertungsmodelle unter Berücksichtigung der Vorgaben des IFRS 3 und IFRS 13, was mit Unterstützung unserer Bewertungsspezialisten erfolgte.

Weiterhin haben wir die Annahmen und ermessensbehafteten Schätzungen (wie beispielsweise Wachstumsraten, Kapitalkostensätze oder Abschmelzungsraten) zur Ermittlung der beizulegenden Zeitwerte der erworbenen identifizierbaren Vermögenswerte sowie der übernommenen Verbindlichkeiten (einschließlich Eventualverbindlichkeiten) im Erwerbszeitpunkt daraufhin untersucht, ob diese allgemeinen und branchenspezifischen Markterwartungen entsprechen. Zusätzlich haben wir die Bewertungsmodelle rechnerisch nachvollzogen.

Zudem haben wir die Angaben in Kapitel VIII. im Konzernanhang zum Erwerb der Anteile an den DPS Gesellschaften sowie der dargestellten Ermessensausübungen im Hinblick auf die sich aus den Vorschriften nach IFRS 3 und IFRS 13 ergebenden Anforderungen gewürdigt.

Aus unseren Prüfungshandlungen haben sich keine Einwendungen gegen die Kaufpreisallokation im Rahmen der DPS-Akquisition ergeben.

Verweis auf zugehörige Angaben. Weiterführende Angaben der Gesellschaft zum Erwerb der Anteile an den DPS Gesellschaften sowie den dargestellten Ermessensausübungen sind im Konzernanhang in Kapitel VIII. enthalten.

SONSTIGE INFORMATIONEN

Der Aufsichtsrat ist für den Bericht des Aufsichtsrats nach § 171 Abs. 2 AktG verantwortlich. Für die Erklärung nach § 161 AktG zum Deutschen Corporate Governance Kodex, die Bestandteil der Erklärung zur Unternehmensführung ist, sind die gesetzlichen Vertreter und der Aufsichtsrat verantwortlich. Im Übrigen sind die gesetzlichen Vertreter für die sonstigen Informationen verantwortlich. Die sonstigen Informationen umfassen die in der Anlage zum Bestätigungsvermerk genannten Bestandteile des Geschäftsberichts.

Unsere Prüfungsurteile zum Konzernabschluss und Konzernlagebericht erstrecken sich nicht auf die sonstigen Informationen, und dementsprechend geben wir weder ein Prüfungsurteil noch irgendeine andere Form von Prüfungsabschlussfolgerung hierzu ab.

Im Zusammenhang mit unserer Prüfung haben wir die Verantwortung, die sonstigen Informationen zu lesen und dabei zu würdigen, ob die sonstigen Informationen

- wesentliche Unstimmigkeiten zum Konzernabschluss, Konzernlagebericht oder unseren bei der Prüfung erlangten Kenntnissen aufweisen oder
- anderweitig wesentlich falsch dargestellt erscheinen.

Falls wir auf Grundlage der von uns durchgeführten Arbeiten den Schluss ziehen, dass eine wesentliche falsche Darstellung dieser sonstigen Informationen vorliegt, sind wir verpflichtet, über diese Tatsache zu berichten. Wir haben in diesem Zusammenhang nichts zu berichten.

VERANTWORTUNG DER GESETZLICHEN VERTRETER UND DES AUFSICHTSRATS FÜR DEN KONZERNABSCHLUSS UND DEN KONZERNLAGEBERICHT

Die gesetzlichen Vertreter sind verantwortlich für die Aufstellung des Konzernabschlusses, der den IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, und den ergänzend nach § 315e Abs. 1 HGB anzuwendenden deutschen gesetzlichen Vorschriften in allen wesentlichen Belangen entspricht, und dafür, dass der Konzernabschluss unter Beachtung dieser Vorschriften ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns vermittelt. Ferner sind die gesetzlichen Vertreter verantwortlich für die internen Kontrollen, die sie als notwendig bestimmt haben, um die Aufstellung eines Konzernabschlusses zu ermöglichen, der frei von wesentlichen – beabsichtigten oder unbeabsichtigten – falschen Darstellungen ist.

Bei der Aufstellung des Konzernabschlusses sind die gesetzlichen Vertreter dafür verantwortlich, die Fähigkeit des Konzerns zur Fortführung der Unternehmenstätigkeit zu beurteilen. Des Weiteren haben sie die Verantwortung, Sachverhalte in Zusammenhang mit der Fortführung der Unternehmenstätigkeit, sofern einschlägig, anzugeben. Darüber hinaus sind sie dafür verantwortlich, auf der Grundlage des Rechnungslegungsgrundsatzes der Fortführung der Unternehmenstätigkeit zu bilanzieren, es sei denn, es besteht die Absicht den Konzern zu liquidieren oder der Einstellung des Geschäftsbetriebs oder es besteht keine realistische Alternative dazu.

Außerdem sind die gesetzlichen Vertreter verantwortlich für die Aufstellung des Konzernlageberichts, der insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage des Konzerns vermittelt sowie in allen wesentlichen Belangen mit dem Konzernabschluss in Einklang steht, den deutschen gesetzlichen Vorschriften entspricht und die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend darstellt. Ferner sind die gesetzlichen Vertreter verantwortlich für die Vorkehrungen und Maßnahmen (Systeme), die sie als notwendig erachtet haben, um die Aufstellung eines Konzernlageberichts in Übereinstimmung mit den deutschen gesetzlichen Vorschriften zu ermöglichen, und um ausreichende geeignete Nachweise für die Aussagen im Konzernlagebericht erbringen zu können.

Der Aufsichtsrat ist verantwortlich für die Überwachung des Rechnungslegungsprozesses des Konzerns zur Aufstellung des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts.

VERANTWORTUNG DES ABSCHLUSSPRÜFERS FÜR DIE PRÜFUNG DES KONZERNABSCHLUSSES UND DES KONZERNLAGEBERICHTS

Unsere Zielsetzung ist, hinreichende Sicherheit darüber zu erlangen, ob der Konzernabschluss als Ganzes frei von wesentlichen – beabsichtigten oder unbeabsichtigten – falschen Darstellungen ist, und ob der Konzernlagebericht insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage des Konzerns vermittelt sowie in allen wesentlichen Belangen mit dem Konzernabschluss sowie mit den bei der Prüfung gewonnenen Erkenntnissen in Einklang steht, den deutschen gesetzlichen Vorschriften entspricht und die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend darstellt, sowie einen Bestätigungsvermerk zu erteilen, der unsere Prüfungsurteile zum Konzernabschluss und zum Konzernlagebericht beinhaltet.

Hinreichende Sicherheit ist ein hohes Maß an Sicherheit, aber keine Garantie dafür, dass eine in Übereinstimmung mit § 317 HGB und der EU-APrVO unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung durchgeführte Prüfung eine wesentliche falsche Darstellung stets aufdeckt. Falsche Darstellungen können aus Verstößen oder Unrichtigkeiten resultieren und werden als wesentlich angesehen, wenn vernünftigerweise erwartet werden könnte, dass sie einzeln oder insgesamt die auf der Grundlage dieses Konzernabschlusses und Konzernlageberichts getroffenen wirtschaftlichen Entscheidungen von Adressaten beeinflussen.

Während der Prüfung üben wir pflichtgemäßes Ermessen aus und bewahren eine kritische Grundhaltung. Darüber hinaus

- identifizieren und beurteilen wir die Risiken wesentlicher – beabsichtigter oder unbeabsichtigter – falscher Darstellungen im Konzernabschluss und im Konzernlagebericht, planen und führen Prüfungshandlungen als Reaktion auf diese Risiken durch sowie erlangen Prüfungsnachweise, die ausreichend und geeignet sind, um als Grundlage für unsere Prüfungsurteile zu dienen. Das Risiko, dass wesentliche falsche Darstellungen nicht aufgedeckt werden, ist bei Verstößen höher als bei Unrichtigkeiten, da Verstöße betrügerisches Zusammenwirken, Fälschungen, beabsichtigte Unvollständigkeiten, irreführende Darstellungen bzw. das Außerkraftsetzen interner Kontrollen beinhalten können;
- gewinnen wir ein Verständnis von dem für die Prüfung des Konzernabschlusses relevanten internen Kontrollsystem und den für die Prüfung des Konzernlageberichts relevanten Vorkehrungen und Maßnahmen, um Prüfungshandlungen zu planen, die unter den gegebenen Umständen angemessen sind, jedoch nicht mit dem Ziel, ein Prüfungsurteil zur Wirksamkeit dieser Systeme abzugeben;
- beurteilen wir die Angemessenheit der von den gesetzlichen Vertretern angewandten Rechnungslegungsmethoden sowie die Vertretbarkeit der von den gesetzlichen Vertretern dargestellten geschätzten Werte und damit zusammenhängenden Angaben;
- ziehen wir Schlussfolgerungen über die Angemessenheit des von den gesetzlichen Vertretern angewandten Rechnungslegungsgrundsatzes der Fortführung der Unternehmenstätigkeit sowie, auf der Grundlage der erlangten Prüfungsnachweise, ob eine wesentliche Unsicherheit im Zusammenhang mit Ereignissen oder Gegebenheiten besteht, die bedeutsame Zweifel an der Fähigkeit des Konzerns zur Fortführung der Unternehmenstätigkeit aufwerfen können. Falls wir zu dem Schluss kommen, dass eine wesentliche Unsicherheit besteht, sind wir verpflichtet, im Bestätigungsvermerk auf die dazugehörigen Angaben im Konzernabschluss und im Konzernlagebericht aufmerksam zu machen oder, falls diese Angaben unangemessen sind, unser jeweiliges Prüfungsurteil zu modifizieren. Wir ziehen unsere Schlussfolgerungen auf der Grundlage der bis zum Datum unseres Bestätigungsvermerks erlangten Prüfungsnachweise. Zukünftige Ereignisse oder Gegebenheiten können jedoch dazu führen, dass der Konzern seine Unternehmenstätigkeit nicht mehr fortführen kann;
- beurteilen wir die Gesamtdarstellung, den Aufbau und den Inhalt des Konzernabschlusses einschließlich der Angaben sowie ob der Konzernabschluss die zugrunde liegenden Geschäftsvorfälle und Ereignisse so darstellt, dass der Konzernabschluss unter Beachtung der IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, und der ergänzend nach § 315e Abs.1 HGB anzuwendenden deutschen gesetzlichen Vorschriften ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns vermittelt;
- holen wir ausreichende, geeignete Prüfungsnachweise für die Rechnungslegungs-informationen der Unternehmen oder Geschäftstätigkeiten innerhalb des Konzerns ein, um Prüfungsurteile zum Konzernabschluss und zum Konzernlagebericht abzugeben. Wir sind verantwortlich für die Anleitung, Überwachung und Durchführung der Konzernabschlussprüfung. Wir tragen die alleinige Verantwortung für unsere Prüfungsurteile;
- beurteilen wir den Einklang des Konzernlageberichts mit dem Konzernabschluss, seine Gesetzesentsprechung und das von ihm vermittelte Bild von der Lage des Konzerns;

■ führen wir Prüfungshandlungen zu den von den gesetzlichen Vertretern dargestellten zukunftsorientierten Angaben im Konzernlagebericht durch. Auf Basis ausreichender geeigneter Prüfungsnachweise vollziehen wir dabei insbesondere die den zukunftsorientierten Angaben von den gesetzlichen Vertretern zugrunde gelegten bedeutsamen Annahmen nach und beurteilen die sachgerechte Ableitung der zukunftsorientierten Angaben aus diesen Annahmen. Ein eigenständiges Prüfungsurteil zu den zukunftsorientierten Angaben sowie zu den zugrunde liegenden Annahmen geben wir nicht ab. Es besteht ein erhebliches unvermeidbares Risiko, dass künftige Ereignisse wesentlich von den zukunftsorientierten Angaben abweichen.

Wir erörtern mit den für die Überwachung Verantwortlichen unter anderem den geplanten Umfang und die Zeitplanung der Prüfung sowie bedeutsame Prüfungsfeststellungen, einschließlich etwaiger Mängel im internen Kontrollsystem, die wir während unserer Prüfung feststellen.

Wir geben gegenüber den für die Überwachung Verantwortlichen eine Erklärung ab, dass wir die relevanten Unabhängigkeitsanforderungen eingehalten haben, und erörtern mit ihnen alle Beziehungen und sonstigen Sachverhalte, von denen vernünftigerweise angenommen werden kann, dass sie sich auf unsere Unabhängigkeit auswirken, und die hierzu getroffenen Schutzmaßnahmen.

Wir bestimmen von den Sachverhalten, die wir mit den für die Überwachung Verantwortlichen erörtert haben, diejenigen Sachverhalte, die in der Prüfung des Konzernabschlusses für den aktuellen Berichtszeitraum am bedeutsamsten waren und daher die besonders wichtigen Prüfungssachverhalte sind. Wir beschreiben diese Sachverhalte im Bestätigungsvermerk, es sei denn, Gesetze oder andere Rechtsvorschriften schließen die öffentliche Angabe des Sachverhalts aus.

SONSTIGE GESETZLICHE UND ANDERE RECHTLICHE ANFORDERUNGEN

Vermerk über die Prüfung der für Zwecke der Offenlegung erstellten elektronischen Wiedergaben des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts nach § 317 Abs. 3b HGB

Prüfungsurteil. Wir haben gemäß § 317 Abs. 3b HGB eine Prüfung mit hinreichender Sicherheit durchgeführt, ob die in der beigefügten Datei Bechtle_Konzernabschluss_2020.zip enthaltenen und für Zwecke der Offenlegung erstellten Wiedergaben des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts (im Folgenden auch als „ESEF-Unterlagen“ bezeichnet) den Vorgaben des § 328 Abs. 1 HGB an das elektronische Berichtsformat („ESEF-Format“) in allen wesentlichen Belangen entsprechen. In Einklang mit den deutschen gesetzlichen Vorschriften erstreckt sich diese Prüfung nur auf die Überführung der Informationen des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts in das ESEF-Format und daher weder auf die in diesen Wiedergaben enthaltenen noch auf andere in der oben genannten Datei enthaltene Informationen.

Nach unserer Beurteilung entsprechen die in der oben genannten beigefügten Datei enthaltenen und für Zwecke der Offenlegung erstellten Wiedergaben des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts in allen wesentlichen Belangen den Vorgaben des § 328 Abs.1 HGB an das elektronische Berichtsformat. Über dieses Prüfungsurteil sowie unsere im voranstehenden „Vermerk über die Prüfung des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts“ enthaltenen Prüfungsurteile zum beigefügten Konzernabschluss und zum beigefügten Konzernlagebericht für das Geschäftsjahr vom 1. Januar 2020 bis zum 31. Dezember 2020 hinaus geben wir keinerlei Prüfungsurteil zu den in diesen Wiedergaben enthaltenen Informationen sowie zu den anderen in der oben genannten Datei enthaltenen Informationen ab.

Grundlage für das Prüfungsurteil. Wir haben unsere Prüfung der in der oben genannten beigefügten Datei enthaltenen Wiedergaben des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts in Übereinstimmung mit § 317 Abs.3b HGB unter Beachtung des Entwurfs des IDW Prüfungsstandards: Prüfung der für Zwecke der Offenlegung erstellten elektronischen Wiedergaben von Abschlüssen und Lageberichten nach § 317 Abs.3b HGB (IDW EPS 410) durchgeführt. Unsere Verantwortung danach ist im Abschnitt „Verantwortung des Konzernabschlussprüfers für die Prüfung der ESEF-Unterlagen“ weitergehend beschrieben. Unsere Wirtschaftsprüferpraxis hat die Anforderungen an das Qualitätssicherungssystem des IDW Qualitätssicherungsstandards: Anforderungen an die Qualitätssicherung in der Wirtschaftsprüferpraxis (IDW QS 1) angewendet.

VERANTWORTUNG DER GESETZLICHEN VERTRETER UND DES AUFSICHTSRATS FÜR DIE ESEF-UNTERLAGEN

Die gesetzlichen Vertreter der Gesellschaft sind verantwortlich für die Erstellung der ESEF-Unterlagen mit den elektronischen Wiedergaben des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts nach Maßgabe des § 328 Abs.1 Satz 4 Nr.1 HGB und für die Auszeichnung des Konzernabschlusses nach Maßgabe des § 328 Abs.1 Satz 4 Nr.2 HGB.

Ferner sind die gesetzlichen Vertreter der Gesellschaft verantwortlich für die internen Kontrollen, die sie als notwendig erachten, um die Erstellung der ESEF-Unterlagen zu ermöglichen, die frei von wesentlichen – beabsichtigten oder unbeabsichtigten – Verstößen gegen die Vorgaben des § 328 Abs.1 HGB an das elektronische Berichtsformat sind.

Die gesetzlichen Vertreter der Gesellschaft sind zudem verantwortlich für die Einreichung der ESEF-Unterlagen zusammen mit dem Bestätigungsvermerk und dem beigefügten geprüften Konzernabschluss und geprüften Konzernlagebericht sowie weiteren offenzulegenden Unterlagen beim Betreiber des Bundesanzeigers.

Der Aufsichtsrat ist verantwortlich für die Überwachung der Erstellung der ESEF-Unterlagen als Teil des Rechnungslegungsprozesses.

VERANTWORTUNG DES KONZERNABSCHLUSSPRÜFERS FÜR DIE PRÜFUNG DER ESEF-UNTERLAGEN

Unsere Zielsetzung ist, hinreichende Sicherheit darüber zu erlangen, ob die ESEF-Unterlagen frei von wesentlichen – beabsichtigten oder unbeabsichtigten – Verstößen gegen die Anforderungen des § 328 Abs. 1 HGB sind. Während der Prüfung üben wir pflichtgemäßes Ermessen aus und bewahren eine kritische Grundhaltung. Darüber hinaus

- identifizieren und beurteilen wir die Risiken wesentlicher – beabsichtigter oder unbeabsichtigter – Verstöße gegen die Anforderungen des § 328 Abs. 1 HGB, planen und führen Prüfungshandlungen als Reaktion auf diese Risiken durch sowie erlangen Prüfungsnachweise, die ausreichend und geeignet sind, um als Grundlage für unser Prüfungsurteil zu dienen;
- gewinnen wir ein Verständnis von den für die Prüfung der ESEF-Unterlagen relevanten internen Kontrollen, um Prüfungshandlungen zu planen, die unter den gegebenen Umständen angemessen sind, jedoch nicht mit dem Ziel, ein Prüfungsurteil zur Wirksamkeit dieser Kontrollen abzugeben;
- beurteilen wir die technische Gültigkeit der ESEF-Unterlagen, d. h. ob die die ESEF-Unterlagen enthaltende Datei die Vorgaben der Delegierten Verordnung (EU) 2019/815 in der zum Abschlussstichtag geltenden Fassung an die technische Spezifikation für diese Datei erfüllt;
- beurteilen wir, ob die ESEF-Unterlagen eine inhaltsgleiche XHTML-Wiedergabe des geprüften Konzernabschlusses und des geprüften Konzernlageberichts ermöglichen;
- beurteilen wir, ob die Auszeichnung der ESEF-Unterlagen mit Inline XBRL-Technologie (iXBRL) eine angemessene und vollständige maschinenlesbare XBRL-Kopie der XHTML-Wiedergabe ermöglicht.

Übrige Angaben gemäß Artikel 10 EU-APrVO. Wir wurden von der Hauptversammlung am 27. Mai 2020 als Konzernabschlussprüfer gewählt. Wir wurden am 30. Juni 2020 vom Aufsichtsrat beauftragt. Wir sind ununterbrochen seit dem Geschäftsjahr 2000 als Konzernabschlussprüfer der Bechtle AG tätig.

Wir erklären, dass die in diesem Bestätigungsvermerk enthaltenen Prüfungsurteile mit dem zusätzlichen Bericht an den Prüfungsausschuss nach Artikel 11 EU-APrVO (Prüfungsbericht) in Einklang stehen.

Verantwortlicher Wirtschaftsprüfer. Der für die Prüfung verantwortliche Wirtschaftsprüfer ist Michael Heller.

Anlage zum Bestätigungsvermerk:

1. Nicht inhaltlich geprüfte Bestandteile des Konzernlageberichts

Folgende Bestandteile des Konzernlageberichts haben wir nicht inhaltlich geprüft:

- die Angaben im Abschnitt „Corporate-Governance-Bericht“ des Konzernlageberichts;
- die auf der im Konzernlagebericht angegebenen Internetseite veröffentlichte Konzernerklärung zur Unternehmensführung, die Bestandteil des Konzernlageberichts ist;
- die Angaben im Abschnitt „Nachhaltigkeit“ im Konzernlagebericht.

2. Weitere Sonstige Informationen

Zu den „Sonstigen Informationen“ zählen ferner weitere, für den Geschäftsbericht vorgesehene Bestandteile, von denen wir eine Fassung bis zur Erteilung dieses Bestätigungsvermerks erlangt haben:

- „Versicherung des Vorstandes“;
- der gesonderte Nichtfinanzielle Bericht.

Des Weiteren umfassen die „Sonstigen Informationen“ die übrigen Teile des Geschäftsberichts, die uns nach Erteilung des Bestätigungsvermerks voraussichtlich zur Verfügung gestellt werden, insbesondere die Abschnitte:

- „An unsere Aktionäre“;
- „Brief des Vorstands“;
- „Vorstand und Aufsichtsrat“;
- „Bericht des Aufsichtsrats“;
- „Mehrjahresübersicht Bechtle Konzern“;

aber nicht der Konzernabschluss, nicht die in die inhaltliche Prüfung einbezogenen Konzernlageberichtsangaben und nicht unser dazugehöriger Bestätigungsvermerk.

3. Informationen des Unternehmens außerhalb des Geschäftsberichts, auf die im Konzernlagebericht verwiesen wird

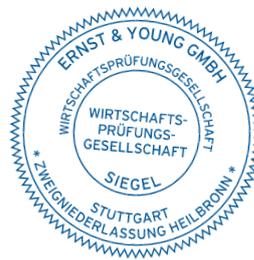
Neben den unter „1. Nicht inhaltlich geprüfte Bestandteile des Konzernlageberichts“ genannten Querverweisen enthält der Konzernlagebericht weitere Querverweise auf Internetseiten des Konzerns. Die Informationen, auf die letztere Querverweise sich beziehen, zählen nicht zu dessen Geschäftsbericht.

Heilbronn, den 4. März 2021

Ernst & Young GmbH, Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Heller
Wirtschaftsprüfer

Dr. Lauer
Wirtschaftsprüfer



VERSICHERUNG DES VORSTANDS

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

Neckarsulm, 1. März 2021

Bechtle AG
Der Vorstand



Dr. Thomas Olemotz



Michael Guschlbauer



Jürgen Schäfer

64. MEHRJAHRESÜBERSICHT BECHTLE KONZERN

		2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	Veränderung in % 2020-2019
Regionen											
Umsatz	Tsd. €	2.096.835	2.273.485	2.580.448	2.831.303	3.093.579	3.570.124	4.323.318	5.374.453	5.819.243	8,3
Inland	Tsd. €	1.433.869	1.570.816	1.775.409	1.957.610	2.171.691	2.512.262	2.854.859	3.336.529	3.660.955	9,7
vom Konzernumsatz	%	68,4	69,1	68,8	69,1	70,2	70,4	66,0	62,1	62,9	
Ausland	Tsd. €	662.966	702.669	805.039	873.693	921.888	1.057.862	1.468.459	2.037.924	2.158.288	5,9
Segmente											
Umsatz	Tsd. €	2.096.835	2.273.485	2.580.448	2.831.303	3.093.579	3.570.124	4.323.318	5.374.453	5.819.243	8,3
IT-Systemhaus & Managed Services	Tsd. €	1.394.455	1.535.316	1.727.073	1.889.494	2.174.893	2.516.872	2.906.290	3.485.037	3.863.574	10,9
vom Konzernumsatz	%	66,5	67,5	66,9	66,7	70,3	70,5	67,2	64,8	66,4	
IT-E-Commerce	Tsd. €	702.380	738.169	853.375	941.809	918.686	1.053.252	1.417.028	1.889.416	1.955.669	3,5
EBIT	Tsd. €	80.265	91.048	108.498	129.484	144.083	164.252	195.081	241.370	276.955	14,7
IT-Systemhaus & Managed Services	Tsd. €	44.320	56.185	68.907	80.293	96.589	114.501	126.084	149.832	179.451	19,8
EBIT-Marge	%	3,2	3,7	4,0	4,2	4,4	4,5	4,3	4,3	4,6	
IT-E-Commerce	Tsd. €	35.945	34.863	39.591	49.191	47.494	49.751	68.997	91.538	97.504	6,5
EBIT-Marge	%	5,1	4,7	4,6	5,2	5,2	4,7	4,9	4,8	5,0	
Gewinn- und Verlustrechnung											
Umsatz	Tsd. €	2.096.835	2.273.485	2.580.448	2.831.303	3.093.579	3.570.124	4.323.318	5.374.453	5.819.243	8,3
Umsatzkosten	Tsd. €	1.778.139	1.926.639	2.189.493	2.393.989	2.610.514	3.026.329	3.680.384	4.606.636	4.962.662	7,7
Bruttoergebnis vom Umsatz	Tsd. €	318.696	346.846	390.955	437.314	483.065	543.795	642.934	767.817	856.581	11,6
Vertriebskosten	Tsd. €	145.405	151.546	166.556	182.806	196.285	215.989	257.218	306.632	319.242	4,1
Verwaltungskosten	Tsd. €	104.300	110.483	124.001	138.415	153.037	173.396	205.688	249.607	286.532	14,8
Sonstige betriebliche Erträge	Tsd. €	11.274	6.231	8.100	13.391	10.340	9.842	15.053	29.792	26.148	-12,2
Betriebsergebnis (EBIT)	Tsd. €	80.265	91.048	108.498	129.484	144.083	164.252	195.081	241.370	276.955	14,7
Finanzerträge	Tsd. €	2.026	1.560	1.944	2.607	3.512	1.133	1.338	1.229	1.073	-12,7
Finanzaufwendungen	Tsd. €	3.290	3.300	3.057	2.687	2.495	2.581	3.177	6.279	7.323	16,6
Ergebnis vor Steuern (EBT)	Tsd. €	79.001	89.308	107.385	129.404	145.100	162.804	193.242	236.320	270.705	14,6
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	Tsd. €	22.643	25.911	31.191	36.527	41.729	48.242	56.101	65.836	78.158	18,7
Ergebnis nach Steuern (EAT)	Tsd. €	56.358	63.397	76.194	92.877	103.371	114.562	137.141	170.484	192.547	12,9
Materialaufwand	Tsd. €	1.584.912	1.719.977	1.963.945	2.152.083	2.350.799	2.748.121	3.359.051	4.187.371	4.494.109	7,3
Rohertrag	Tsd. €	523.197	559.739	624.603	692.611	753.120	831.845	979.320	1.216.874	1.351.282	11,0
Personalaufwand	Tsd. €	326.590	348.848	388.764	423.040	459.377	507.712	590.660	734.421	819.531	11,6
Abschreibungen (auf Sachanlagen und sonstige immaterielle Vermögenswerte ohne Goodwill)	Tsd. €	21.748	22.493	23.753	26.436	27.715	31.930	41.977	84.610	98.137	16,0
EBITDA	Tsd. €	102.013	113.541	132.251	155.920	171.798	196.182	237.058	325.980	375.092	15,1
Finanzergebnis	Tsd. €	-1.264	-1.740	-1.113	-80	1.017	-1.448	-1.839	-5.050	-6.250	23,8

		2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	Veränderung in % 2020-2019
Bilanz (ausgewählte Positionen)											
Aktiva											
Langfristige Vermögenswerte	Tsd. €	296.139	299.212	321.940	344.401	368.231	415.196	659.258	846.371	958.890	13,3
Geschäfts- und Firmenwerte	Tsd. €	137.483	139.885	144.499	166.398	193.521	193.538	345.938	397.592	448.313	12,8
Sonstige immaterielle Vermögenswerte	Tsd. €	20.991	19.293	19.980	29.161	35.338	48.721	121.120	119.303	113.241	-5,1
Sachanlagevermögen	Tsd. €	94.537	99.747	104.224	101.870	111.666	134.865	152.853	280.685	327.215	16,6
Forderungen aus L & L	Tsd. €	2.243	1.547	19.774	22.020	12.436	30.235	27.863	38.148	55.903	46,5
Latente Steuern	Tsd. €	6.489	4.131	3.722	4.425	4.798	4.004	4.713	3.914	6.770	73,0
Sonstige Vermögenswerte	Tsd. €	2.224	2.513	2.676	3.495	3.467	3.833	6.771	6.729	7.448	10,7
Geld- und Wertpapieranlagen	Tsd. €	32.059	32.012	27.008	16.999	7.005	0	0	0	0	
Kurzfristige Vermögenswerte	Tsd. €	547.859	611.136	694.650	806.036	901.107	1.028.188	1.367.906	1.548.296	1.728.226	11,6
Vorräte	Tsd. €	90.065	107.638	131.165	150.415	180.652	211.319	280.331	285.574	301.663	5,6
Forderungen aus L & L	Tsd. €	307.348	345.195	387.828	406.167	502.270	581.919	754.069	862.323	877.173	1,7
Sonstige Vermögenswerte	Tsd. €	35.423	33.181	45.469	58.738	61.562	58.783	81.227	126.180	143.928	14,1
Geld- und Wertpapieranlagen	Tsd. €	35.888	18.255	22.272	24.894	15.361	12.444	5.543	0	40.002	100,0
Liquide Mittel	Tsd. €	78.208	105.838	106.720	164.767	140.415	162.383	245.379	272.197	363.171	33,4
Passiva											
Eigenkapital	Tsd. €	459.584	501.565	553.996	620.651	694.103	777.283	883.204	1.014.842	1.162.029	14,5
Gezeichnetes Kapital	Tsd. €	21.000	21.000	21.000	21.000	21.000	42.000	42.000	42.000	42.000	0,0
Kapitalrücklagen	Tsd. €	145.228	145.228	145.228	145.228	145.228	124.228	124.228	124.228	124.228	0,0
Gewinnrücklagen	Tsd. €	293.356	335.337	387.768	454.423	527.875	611.055	716.976	848.614	995.801	17,3
Langfristige Schulden	Tsd. €	96.644	90.787	95.878	119.196	117.959	127.267	464.893	566.709	599.887	5,9
Pensionsrückstellungen	Tsd. €	9.260	6.382	11.990	15.899	19.924	13.002	16.301	30.702	31.022	1,0
Sonstige Rückstellungen	Tsd. €	2.139	2.307	4.836	5.978	6.719	7.190	11.052	10.081	11.055	9,7
Finanzverbindlichkeiten	Tsd. €	61.142	53.625	47.522	56.393	51.744	69.917	380.640	373.874	393.541	5,3
Latente Steuern	Tsd. €	14.905	15.128	17.266	20.927	20.570	21.069	41.107	33.180	26.140	-21,2
Sonstige Verbindlichkeiten	Tsd. €	296	538	2.652	7.293	5.874	2.292	4.858	98.025	108.590	10,8
Vertragsverbindlichkeiten	Tsd. €	-	-	-	-	-	-	10.895	19.353	20.884	7,9
Abgrenzungsposten	Tsd. €	8.902	12.369	11.343	12.346	12.981	13.701	0	1.481	2.393	61,6
Kurzfristige Schulden	Tsd. €	287.770	317.996	366.716	410.590	457.276	538.834	679.067	813.116	925.200	13,8
Sonstige Rückstellungen	Tsd. €	5.241	5.774	6.239	6.416	6.657	7.129	9.162	12.805	22.831	78,3
Finanzverbindlichkeiten	Tsd. €	12.567	10.546	12.711	9.627	9.745	58.930	12.872	13.801	18.913	37,0
Verbindlichkeiten aus L & L	Tsd. €	145.964	170.518	178.644	204.067	242.120	237.160	372.338	406.807	425.875	4,7
Verbindlichkeiten aus Ertragsteuern	Tsd. €	6.906	6.519	6.418	8.176	7.676	10.733	12.509	19.859	45.964	131,5
Sonstige Verbindlichkeiten	Tsd. €	74.963	79.941	95.695	104.052	115.314	131.118	159.957	231.776	253.921	9,6
Vertragsverbindlichkeiten	Tsd. €	-	-	-	-	-	-	96.120	105.369	130.594	23,9
Abgrenzungsposten	Tsd. €	42.129	44.698	67.009	78.252	75.764	93.764	16.109	22.699	27.102	19,4
Bilanzsumme	Tsd. €	843.998	910.348	1.016.590	1.150.437	1.269.338	1.443.384	2.027.164	2.394.667	2.687.116	12,2
Cashflow & Investitionen											
Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit	Tsd. €	56.669	73.098	55.965	115.945	53.363	54.261	140.525	185.973	316.254	70,1
Cashflow aus Investitionstätigkeit	Tsd. €	-56.031	-10.201	-25.853	-34.480	-41.404	-62.675	-280.612	-72.122	-146.482	103,1
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	Tsd. €	-17.282	-35.002	-29.973	-25.668	-36.318	33.578	221.367	-89.685	-77.527	-13,6
Liquidität inkl. Geld- und Wertpapieranlagen	Tsd. €	146.155	156.105	156.000	206.660	162.781	174.827	250.922	272.197	403.173	48,1
Free Cashflow	Tsd. €	19.485	43.123	29.252	78.590	-7.049	-24.129	-147.185	109.517	202.936	85,3
Investitionen (in Sachanlagen und sonstige immaterielle Vermögenswerte ohne Goodwill)	Tsd. €	32.015	23.091	24.102	21.779	39.604	66.866	56.626	47.981	66.194	38,0
Investitionsquote (= Investitionen/durchschn. Sachanlagevermögen + sonstiges immaterielles Vermögen ohne Goodwill)	%	29,44	19,69	19,82	17,07	28,49	40,45	24,75	17,20	18,81	

		2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	Veränderung in % 2020-2019
Aktien-Kennzahlen¹											
Jahresschlusskurs	€	30,65	49,47	65,98	88,06	98,82	69,52	67,85	125,20	178,40	42,5
Jahreshoch	€	35,10	50,95	65,98	92,64	104,55	72,71	89,90	127,60	188,40	47,6
Jahrestief	€	25,50	30,07	49,33	64,49	73,70	46,50	63,85	62,30	85,05	36,5
Durchschnittliche Anzahl Aktien	Tsd. Stück	21.000	21.000	21.000	21.000	21.000	30.263	42.000	42.000	42.000	0,0
Marktkapitalisierung [31.12.]	Tsd. €	643.650	1.038.870	1.385.580	1.849.260	2.075.220	2.919.840	2.849.700	5.258.400	7.492.800	42,5
Durchschnittlicher Tagesumsatz ²	Stück	42.143	34.201	41.281	46.580	30.515	45.637	101.037	106.634	140.482	31,7
Durchschnittlicher Tagesumsatz ²	€	1.281.620	1.364.142	2.452.888	3.452.399	2.789.577	3.604.891	7.668.425	9.980.675	20.657.614	107,0
Dividende je Aktie	€	1,00	1,10	1,20	1,40	1,50	0,90	1,00	1,20	1,35 ³	12,5
Dividendensumme	Tsd. €	21.000	23.100	25.200	29.400	31.500	37.800	42.000	50.400	56.700 ³	12,5
Ausschüttungsquote	%	37,3	36,4	33,1	31,7	30,5	33,0	30,6	29,6	29,4 ³	
Dividendenrendite [31.12.]	%	3,3	2,2	1,8	1,6	1,5	1,3	1,5	1,0	0,8 ³	
Unternehmenswert	Tsd. €	723.670	1.084.064	1.449.430	1.877.757	2.137.406	3.032.716	3.178.949	5.734.381	7.935.616	38,4
Ergebnis je Aktie	€	2,68	3,02	3,63	4,42	4,92	2,73	3,27	4,06	4,58	12,9
Cashflow je Aktie	€	2,70	3,48	2,67	5,52	2,54	1,29	3,35	4,43	7,53	70,1
Buchwert je Aktie (= Eigenkapital/ durchschnittliche Anzahl Aktien)	€	21,88	23,88	26,38	29,55	33,05	25,68	21,03	24,16	27,67	14,5
Kurs-Umsatz-Verhältnis (KUV) (= Marktkapitalisierung / Umsatz)		0,3	0,5	0,5	0,7	0,7	0,8	0,7	1,0	1,3	31,6
Kurs-Gewinn-Verhältnis (KGV) (= Marktkapitalisierung / Ergebnis nach Steuern ohne Minderheiten)		11,4	16,4	18,2	19,9	20,1	25,5	20,8	30,8	38,9	26,2
EV/EBITDA		7,1	9,5	11,0	12,0	12,4	15,5	13,4	17,6	21,2	20,3
EV/EBIT		9,0	11,9	13,4	14,5	14,8	18,5	16,3	23,8	28,7	20,6
EV/EBT		9,2	12,1	13,5	14,5	14,7	18,6	16,5	24,3	29,3	20,8
EV/EAT		12,8	17,1	19,0	20,2	20,7	26,5	23,2	33,6	41,2	22,5
EV/Umsatz		0,3	0,5	0,6	0,7	0,7	0,8	0,7	1,1	1,4	27,8
Personal											
Beschäftigte (31.12.)		5.970	6.219	6.572	7.205	7.667	8.353	10.005	11.487	12.180	6,0
Inland		4.550	4.743	4.996	5.633	5.956	6.483	7.373	8.424	8.955	6,3
Ausland		1.420	1.476	1.576	1.572	1.711	1.870	2.632	3.063	3.225	5,3
IT-Systemhaus & Managed Services		4.754	4.953	5.164	5.766	6.212	6.853	7.772	9.097	9.736	7,0
IT-E-Commerce		1.216	1.266	1.408	1.439	1.455	1.500	2.233	2.390	2.444	2,3
Auszubildende (inklusive Abwesende)		428	473	455	473	500	553	648	703	687	-2,3
Beschäftigte (Jahresdurchschnitt)		5.780	6.072	6.421	6.924	7.428	7.968	9.083	10.899	11.946	9,6
Voll- und Teilzeitkräfte (Jahresdurchschnitt)		5.315	5.542	5.872	6.376	6.855	7.276	8.316	10.031	11.003	9,7
IT-Systemhaus & Managed Services		4.191	4.415	4.647	5.055	5.550	5.921	6.640	7.810	8.667	11,0
IT-E-Commerce		1.124	1.127	1.225	1.321	1.305	1.355	1.676	2.221	2.336	5,2
Personalaufwandsquote	%	15,6	15,3	15,1	14,9	14,8	14,2	13,7	13,7	14,1	
Personalintensität (= Personalaufwand / Rohertrag)	%	62,4	62,3	62,2	61,1	61,0	61,0	60,3	60,4	60,6	

¹ Kursangaben in XETRA² Alle Deutschen Börsen³ Vorbehaltlich der Zustimmung durch die Hauptversammlung

		2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	Veränderung in % 2020-2019
Rentabilitätskennzahlen											
Rohertagsmarge	%	25,0	24,6	24,2	24,5	24,3	23,3	22,7	22,6	23,2	
Bruttomarge	%	15,2	15,3	15,2	15,4	15,6	15,2	14,9	14,3	14,7	
EBITDA-Marge	%	4,9	5,0	5,1	5,5	5,6	5,5	5,5	6,1	6,4	
EBIT-Marge	%	3,8	4,0	4,2	4,6	4,7	4,6	4,5	4,5	4,8	
EBT-Marge	%	3,8	3,9	4,2	4,6	4,7	4,6	4,5	4,4	4,7	
EAT-Marge	%	2,7	2,8	3,0	3,3	3,3	3,2	3,2	3,2	3,3	
Umsatz je beschäftigter Person	Tsd. €	394,5	410,2	439,4	444,1	451,3	490,7	519,9	535,8	528,9	-1,3
IT-Systemhaus & Managed Services	Tsd. €	332,7	347,7	371,7	373,8	391,9	425,1	437,7	446,2	445,8	-0,1
IT-E-Commerce	Tsd. €	624,9	655,0	696,6	713,0	704,0	777,3	845,5	850,7	837,2	-1,6
EBIT je beschäftigter Person	Tsd. €	15,1	16,4	18,5	20,3	21,0	22,6	23,5	24,1	25,2	4,6
Eigenkapitalrendite	%	13,7	14,2	15,6	17,2	17,1	16,9	18,1	19,8	19,5	
Gesamtkapitalrendite	%	7,9	8,2	8,9	9,5	9,6	9,6	9,1	8,5	8,3	
ROA (= EBIT/durchschn. Bilanzsumme)	%	10,6	11,3	12,2	12,9	13,1	13,4	12,6	11,5	11,5	
ROE (= EBIT/durchschn. Eigenkapital)	%	19,6	20,4	21,5	23,9	24,0	24,4	25,8	28,1	28,0	
ROCE (= EBIT/Capital Employed)	%	19,6	20,6	22,3	23,7	24,0	22,3	20,6	18,7	19,8	
Bilanzkennzahlen											
Anlagenintensität des Anlagevermögens (= langfristiges Vermögen/Bilanzsumme)	%	35,1	32,9	31,7	29,9	29,0	28,8	32,5	35,3	35,7	
Arbeitsintensität des Umlaufvermögens (= kurzfristiges Vermögen/Bilanzsumme)	%	64,9	67,1	68,3	70,1	71,0	71,2	67,5	64,7	64,3	
Eigenkapitalquote	%	54,5	55,1	54,5	53,9	54,7	53,9	43,6	42,4	43,2	
Fremdkapitalquote	%	45,5	44,9	45,5	46,1	45,3	46,1	56,4	57,6	56,8	
Vermögensstruktur (= langfristige/ kurzfristige Vermögenswerte)	%	54,1	49,0	46,3	42,7	40,9	40,4	48,2	54,7	55,5	
Kapitalstruktur (= Eigenkapital/Schulden)	%	119,6	122,7	119,8	117,2	120,7	116,7	77,2	73,5	76,2	
Finanzkennzahlen											
Nettoverschuldung	Tsd. €	-72.446	-91.934	-95.767	-140.640	-101.292	-45.980	142.590	115.478	9.281	-92,0
Anteil langfristige Schulden an Bilanzsumme (=langfr. Verb./Bilanzsumme)	%	11,5	10,0	9,4	10,4	9,3	8,8	22,9	23,7	22,3	
Anteil kurz- u. langfristiger Finanzverb. an Bilanzsumme [(kurz- + langfr. Finanzverb.)/ Bilanzsumme]	%	8,7	7,0	5,9	5,7	4,8	8,9	19,4	16,2	15,3	
Verschuldungsgrad (= Schulden/Eigenkapital)		0,84	0,82	0,84	0,85	0,83	0,86	1,30	1,36	1,31	-3,5
Working Capital	Tsd. €	211.595	234.624	291.326	294.872	375.645	492.865	580.794	647.728	652.674	0,8
Working Capital zu Umsatz	%	10,1	10,3	11,3	10,4	12,1	13,8	13,4	12,1	11,2	
Working Capital zu Bilanzsumme	%	25,1	25,8	28,7	25,6	29,6	34,1	28,7	27,0	24,3	
Capital Employed	Tsd. €	410.023	442.050	486.403	546.404	600.997	738.029	948.346	1.288.671	1.395.427	8,3
Capital Employed zu Bilanzsumme	%	48,6	48,6	47,8	47,5	47,3	51,1	46,8	53,8	51,9	
Capital Employed zu Umsatz	%	19,6	19,4	18,8	19,3	19,4	20,7	21,9	24,0	24,0	
Strukturkennzahlen											
Umschlagshäufigkeit der Vorräte (= Umsatz/Vorräte)		23,3	21,1	19,7	18,8	17,1	16,9	15,4	18,8	19,3	2,5
Vorratshaltung in Relation zum Umsatz (= Vorräte/Umsatz)	%	4,3	4,7	5,1	5,3	5,8	5,9	6,5	5,3	5,2	
Umschlagshäufigkeit der Forderungen (= Umsatz/durchschn. Nettoforderungen aus L & L)		9,9	9,9	9,7	9,3	9,4	9,4	9,3	8,9	9,1	2,5
Umschlagshäufigkeit des Kapitals (= Umsatz/durchschn. Bilanzsumme)		2,8	2,8	2,9	2,8	2,8	2,9	2,8	2,6	2,4	-7,6
Forderungslaufzeit in Tagen (= durchschn. Nettoforderungen aus L & L /Umsatz)		36,8	37,0	37,8	39,4	38,7	38,7	39,2	41,0	40,0	-2,4

GLOSSAR

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

Augmented Reality. Computerunterstützte Wahrnehmung bzw. Darstellung, die die reale Welt um virtuelle Aspekte erweitert.

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.

AZUBIT. Ausbildungsinitiative, bestehend aus verschiedenen, einander ergänzenden Bausteinen.

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.

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.

Compliance. Einhaltung von Gesetzen und Richtlinien, aber auch freiwilligen Kodizes.

Corporate Social Responsibility. Gesellschaftliche Verantwortung von Unternehmen im Sinne eines nachhaltigen Wirtschaftens.

CRM. Customer Relationship Management – Kundenbeziehungsmanagement.

DACH-Region. Umschreibt die Länder Deutschland, Österreich und die Schweiz.

Deckungsbeitrag. Differenz zwischen Umsatz und Materialkosten.

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.

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.

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.

ECM. Enterprise Content Management – umfasst die Technologien zur Erfassung, Verwaltung, Speicherung, Bewahrung und Bereitstellung von analogen und digitalen Inhalten in Unternehmen.

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.

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.

GITA. Global IT Alliance – internationales Netzwerk ausgewählter IT-Unternehmen rund um den Globus.

GRI-Standards. GRI – Global Reporting Initiative. Richtlinien für die Erstellung von Nachhaltigkeitsberichten von Großunternehmen, kleineren und mittleren Unternehmen, Regierungen und Nichtregierungsorganisationen.

iLEARN. Ist ein für Mitarbeitende 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.

Internet of Things (Internet der Dinge). Vernetzung einzelner Maschinen und Komponenten mit dem Internet oder mit einem Netzwerk, so dass diese in der Lage sind, intelligent miteinander zu kommunizieren und selbstständig Entscheidungen zu treffen.

Investitionsquote. Verhältnis der Investitionen in die sonstigen immateriellen Vermögenswerte und das Sachanlagevermögen zum jahresdurchschnittlichen Buchwert der sonstigen immateriellen Vermögenswerte und des Sachanlagevermögens.

Investment Grade. Bonitätsbeurteilung durch eine Ratingagentur. Die Bonitätsbeurteilungen lassen sich grob in zwei Kategorien einteilen: „Investment Grade“ (= ausreichend sicher) und „Non Investment Grade“ (= spekulativ).

Künstliche Intelligenz (KI), auch artificial intelligence (AI). Teilgebiet der Informatik, das sich mit der Automatisierung intelligenten Verhaltens und dem maschinellen Lernen befasst.

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.

Marktkapitalisierung. Börsenwert eines Unternehmens. Die Marktkapitalisierung ergibt sich aus der Multiplikation von Aktienkurs und Anzahl der ausgegebenen Aktien eines Unternehmens.

MIKADO. Einführungsveranstaltung für neue Mitarbeitende bei Bechtle.

Modern Workplace. Zentrale digitale Arbeitsplattform, die Informationen, Tools und Services ortsungebunden zur Verfügung stellt.

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 Wertpapieranlagen.

Nichtfinanzieller Konzernbericht. Gesetzlicher Bestandteil des Nachhaltigkeitsberichts (CSR Richtlinie-Umsetzungsgesetz).

Outsourcing. Outsourcing, Outtasking beziehungsweise Auslagerung in der IT bezeichnet die teilweise oder vollständige Abgabe von spezifischen Aufgaben an externe IT-Dienstleister.

Personalintensität. Entspricht dem Verhältnis von Personalaufwendungen zum → Rohertrag.

ROCE (Return on Capital Employed). Verhältnis von Ergebnis vor Finanzergebnis und Steuern zum → Capital Employed. Der ROCE zeigt die operative Verzinsung des eingesetzten beziehungsweise gebundenen langfristigen Kapitals eines Unternehmens.

Rohertrag. → Deckungsbeitrag

Schuldscheindarlehen. Anleiheähnlicher langfristiger Großkredit.

Subskriptionsbasiertes IT-Servicemodell. Abonnement- und verbrauchsorientierte IT-Services.

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.

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

Grafik 15	Die Bechtle Aktie – Kursentwicklung Januar 2020 bis Februar 2021	52
Grafik 16	Die Bechtle Aktie – Höchst- und Tiefstkurse Januar 2020 bis Februar 2021	53
Tabelle 17	Handelsdaten der Bechtle Aktie	54
Grafik 18	Die Bechtle Aktie – Kursentwicklung 2016 bis 2020	54
Grafik 19	Aktionärsstruktur	55
Tabelle 20	Aktienkennzahlen	56
Grafik 31	EPS	70

ALLGEMEINE WIRTSCHAFTS- UND BRANCHENINFORMATIONEN

Grafik 21	Entwicklung IT-Markt	63
Grafik 50	IT-Ausgaben in den Bechtle Märkten 2012–2021	107
Grafik 51	IFO-Geschäftsklima Deutschland	113

ERGEBNISSE

Grafik 27	EBITDA	68
Grafik 28	EBIT	69
Grafik 29	EBT	69
Grafik 30	EBT-Marge	70
Grafik 34	EBIT im Segment IT-Systemhaus & Managed Services	72
Grafik 35	EBIT-Marge im Segment IT-Systemhaus & Managed Services	72
Grafik 38	EBIT im Segment IT-E-Commerce	73
Grafik 39	EBIT-Marge im Segment IT-E-Commerce	73

KENNZAHLEN

Tabelle 40	Verkürzte Bilanz	74
Tabelle 41	Working Capital	75
Tabelle 42	Eigenkapital- und Gesamtkapitalrentabilität	76
Tabelle 43	ROCE/Capital Employed	76
Tabelle 44	Cashflow	79

CHANCEN UND RISIKEN

Tabelle 46	Risikopotenzial Eintrittswahrscheinlichkeit	94
Tabelle 47	Risikopotenzial Schadenshöhe	94
Tabelle 48	Risikomatrix	94
Grafik 49	Bonitätsbewertungen Bechtle AG	103

KONZERNABSCHLUSS

Tabelle 53	Gewinn- und Verlustrechnung	118
Tabelle 54	Gesamtergebnisrechnung	119
Tabelle 55	Bilanz	120
Tabelle 56	Eigenkapitalveränderungsrechnung	122
Tabelle 57	Kapitalflussrechnung	123
Tabelle 60	Entwicklung der immateriellen Vermögenswerte und des Sachanlagevermögens	208

KOSTEN

Tabelle 14	Personalkosten	47
Tabelle 25	Umsatzkosten/Bruttoergebnis	67
Tabelle 26	Vertriebskosten/Verwaltungskosten	68

MITARBEITENDE

Grafik 09	Mitarbeitende nach Regionen	44
Grafik 10	Mitarbeitende nach Bereichen	45
Grafik 11	Mitarbeitende nach Segmenten	45
Grafik 12	Führungskräfte: Anteil Frauen/Männer	46
Grafik 13	Auszubildende: Anteil Frauen/Männer	46

ORGANIGRAMME/SCHAUBILDER

Grafik 04	Unternehmensführung der Bechtle AG	34
Grafik 05	Planungs- und Reportingprozess der Bechtle AG	37
Grafik 06	Holdingsstruktur der Bechtle AG	40
Grafik 07	E-Commerce-Standorte der Bechtle AG	42
Grafik 08	Systemhaus-Standorte der Bechtle AG	43

UMSATZ

Grafik 03	Branchensegmentierung der Bechtle AG nach Umsatz	30
Grafik 22	Umsatz	66
Tabelle 23	Umsatzentwicklung	66
Grafik 24	Regionale Umsatzverteilung	67
Grafik 32	Segmentumsatz IT-Systemhaus & Managed Services	71
Grafik 33	Umsatzverteilung im Segment IT-Systemhaus & Managed Services	71
Grafik 36	Segmentumsatz IT-E-Commerce	72
Grafik 37	Umsatzverteilung im Segment IT-E-Commerce	73

ÜBERSICHTEN

Tabelle 01	5 Jahre in Zahlen	3
Tabelle 02	Quartalsübersicht 2020	3
Tabelle 45	Vergleich des tatsächlichen mit dem prognostizierten Geschäftsverlauf	81
Tabelle 52	Übersicht der Prognosen zur Ertragslage für 2021	114
Tabelle 58	Tochterunternehmen – Deutschland	203
Tabelle 59	Tochterunternehmen – weltweit	206
Tabelle 61	Aufsichtsratsmitglieder – Vertreter der Anteilseigner	210
Tabelle 62	Aufsichtsratsmitglieder – Vertreter der Arbeitnehmer	211
Tabelle 63	Ausschüsse des Aufsichtsrats	211
Tabelle 64	Mehrjahresübersicht Bechtle Konzern	226

ABKÜRZUNGSVERZEICHNIS



Für weitere
Erläuterungen
siehe Glossar,
S. 230 ff.

AktG	Aktiengesetz
BforB	Bechtle for Bechtle
BI	Business Intelligence
BIP	Bruttoinlandsprodukt
CAD/CAM	Computer-aided design/Computer-aided manufacturing
CRM	Customer Relationship Management
DCGK	Deutscher Corporate Governance Kodex
ECM	Enterprise Content Management
EITO	European Information Technology Observatory
ELO	Elektronischer Leitzordner
ERP	Enterprise-Resource-Planning
EU	Europäische Union
EV	Enterprise Value (Unternehmenswert)
GITA	Global IT Alliance
GRI	Global Reporting Initiative
HGB	Handelsgesetzbuch
ifo	Institut für Wirtschaftsforschung e. V. (Akronym aus Information und Forschung)
IKS	Internes Kontroll- und Risikomanagementsystem
IoT	Internet of Things
MitbestG	Mitbestimmungsgesetz
NFE	Nichtfinanzielle Erklärung
ROA	Return on Assets (Gesamtkapitalrendite)
ROE	Return on Equity (Eigenkapitalrendite)
SDG	Sustainable Development Goals
VIPM	Vendor Integrated Product Manager

STICHWORTVERZEICHNIS

A Abschlussprüfung	21 f.	G Geschäftsmodell	26 f.
Bestätigungsvermerk	212 ff.	Geschlechterquote	46
Wirtschaftsprüfer	21	Grundkapital	60 f., 156 f.
Abschreibungen	68 f., 134, 150, 183	H Hauptversammlung	56
Aktie	51 ff.	I Internationalisierung	31, 108 f.
Aktionärsstruktur	55	Investitionen	74, 78 f., 170, 183 f.
Ergebnis je Aktie	56, 70, 147	Investor Relations	57
Kennzahlen	56	IT-Markt	30 f., 63, 87 f., 96, 106 f.
Kursentwicklung	52 ff.	IT-Services	26 ff.
Marktkapitalisierung	53	K Konsolidierungskreis	127
Akquisitionen	35, 102, 186 ff.	Konzernstruktur	39 ff.
Aufsichtsrat	18 ff., 58	L Liquidität	74 ff., 100, 111
Ausschüsse	20 f., 211	M Mitarbeitende	44 ff.
Mandate	210 f.	Fluktuation	92, 95
Mitglieder	193, 210 f.	Personalaufwand	47, 145
Analysten	56	Personalentwicklung	47 ff., 92
Ausbildung	47 ff.	N Nachhaltigkeit	38, 237
B Bonitätsrating	103	Nettoverschuldung	76
Bruttoergebnis	67, 118	P Prognoseübersicht	81, 118
C Cashflow	78 f., 123, 170 f.	R Rückstellungen	136 f., 151, 160 ff.
Cloud	27 f., 33, 90 f.	S Segmentbericht	71 ff., 181 ff.
Competence Center	28, 90	Standorte	41 ff.
Corporate Governance	21, 58 f.	Steuerquote	70
COVID-19/Corona	87, 93	Systemhaus & Managed Services	27 ff.
D Digitalisierung	9, 27, 87 f., 112	T Tochterunternehmen	39 f., 203 ff.
Dividende	55	U Umsatz	65 ff., 71 ff., 81, 114
Ausschüttung	22, 55, 70, 84, 114, 157	Unternehmensführung	34
Dividendenpolitik	55, 111	V Vision	34 ff.
Dividendenrendite	55 f.	Vorstand	10 ff.
E EBT	69, 81, 118	Aktienbesitz	190
EBT-Marge	70, 81	Mitglieder	189 f.
E-Commerce	28 ff.	Versicherung des Vorstands	221
Eigenkapital	74 ff., 122, 156 ff.	W Wettbewerbsvergleich	30 f.
Eigenkapitalrendite	76, 159	Working Capital	75
Eigenkapitalquote	76	Z Zentrale	41
F Forschung und Entwicklung	32 f.	Zertifizierungen	28, 89
Free Cashflow	78 f.		

IMPRESSUM

Herausgeber/Kontakt

Bechtle AG
Bechtle Platz 1
74172 Neckarsulm

Investor Relations



Martin Link
Telefon +49 7132 981-4149
martin.link@bechtle.com

Ilka Freund
Telefon +49 7132 981-3378
ilka.freund@bechtle.com

Julia Hofmann
Telefon +49 7132 981-4153
julia.hofmann@bechtle.com

Redaktion

Bechtle AG, Investor Relations
und Konzernrechnungswesen

Konzeption/Gestaltung

waf.berlin

Fotografie

Darius Ramazani, Berlin
(alle Portraits außer Impressum)
Claudia Kempf, Wuppertal (Impressum)

Bildrechte

Westend61, Getty Images (Umschlag)
Vasily Pindyurin, Getty Images (S. 4)

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

Der Geschäftsbericht ist am 19. März 2021 erschienen.

Durch das Scannen des QR-Codes gelangen Sie direkt zum PDF unseres Geschäftsberichts.



FINANZKALENDER

BILANZPRESSEKONFERENZ/ANALYSTENKONFERENZ

Freitag, 19. März 2021

QUARTALSMITTEILUNG ZUM 31. MÄRZ/1. QUARTAL 2021

Dienstag, 11. Mai 2021

HAUPTVERSAMMLUNG

Dienstag, 15. Juni 2021

HALBJAHRESFINANZBERICHT ZUM 30. JUNI 2021

Donnerstag, 12. August 2021

QUARTALSMITTEILUNG ZUM 30. SEPTEMBER/3. QUARTAL 2021

Donnerstag, 11. November 2021

Weitere Termine und Terminaktualisierungen unter [bechtle.com/events](https://www.bechtle.com/events) oder [bechtle.com/finanzkalender](https://www.bechtle.com/finanzkalender)

NACHHALTIGKEITSBERICHT ÜBER EIN AUSNAHMEJAHR.

Kontinuität trotz Krise. Auch im Jahr 2020 konnte Bechtle seine Nachhaltigkeitsstrategie weiter verfolgen und umsetzen. Ungeachtet der pandemiebedingten Herausforderungen wurden neue und planmäßige Fortschritte erzielt. Bechtle hat sich robust und resilient gezeigt und war in starker Verbundenheit aller Mitarbeitenden jederzeit handlungsfähig. Der pünktlich fertiggestellte Büroneubau in Neckarsulm steht ebenso für die fortgesetzte Dynamik wie für ein nachhaltiges Energiekonzept.

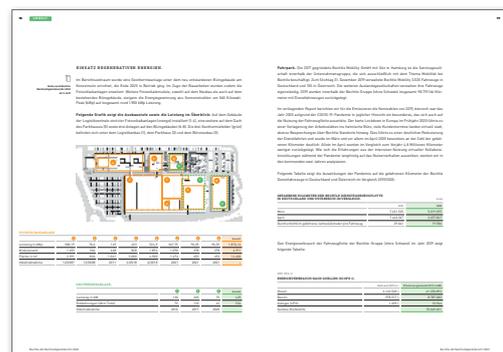
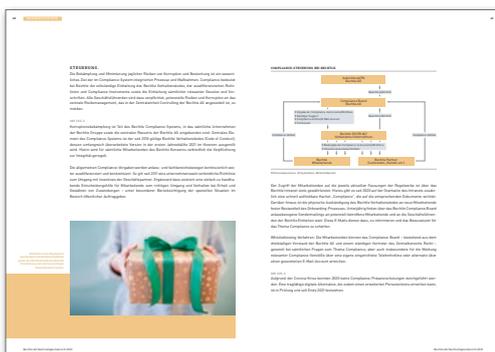
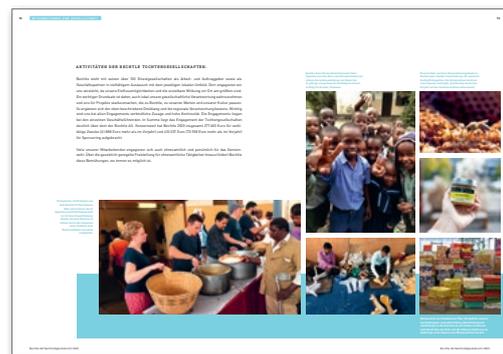
Einmalige Effekte? Das Berichtsjahr hat besondere Auswirkungen auch auf den Energieverbrauch. So hat das Arbeiten von zu Hause dazu geführt, dass viele Arbeitswege entfallen sind und sich auch die Kilometerleistung unseres Fuhrparks spürbar reduziert hat. Die umfassende Absage von Präsenzveranstaltungen hat die Mobilitätsrate ebenfalls deutlich gesenkt. Nicht nur die alltäglichen Meetings, sondern etwa auch die Hauptversammlung und der Bechtle Competence Day fanden digital statt – letzterer unter Beteiligung von rund 3.000 Interessierten.

Employer Value Proposition. Die Gewinnung und Bindung von Mitarbeitenden ist für den nachhaltigen Bestand und die Entwicklung der Bechtle Gruppe insgesamt elementar. Deshalb hat sich 2020 eine interdisziplinäre Projektgruppe explizit mit dem Thema Employer Branding beschäftigt. Ein Ergebnis ist die neu formulierte Employer Value Proposition (EVP): Sie zeigt auf, wofür Bechtle als Arbeitgeber steht, was Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter erwarten und was sie, verbunden mit gemeinsamen Zielen, erreichen können.

Charta der Vielfalt. Wie im Vorjahr angekündigt, hat Bechtle die Charta der Vielfalt unterzeichnet und sich damit einer bundesweiten Arbeitgeberinitiative und dem größten Netzwerk für Diversity Management Deutschlands angeschlossen. Ziel der Initiative ist es, die Anerkennung, Wertschätzung und Einbeziehung von Vielfalt in der Arbeitswelt voranzubringen.

Bechtle Platz 1. Am Hauptsitz in Neckarsulm wurde ein zweites Bürogebäude für 600 Mitarbeitende errichtet. Das Energiekonzept des Neubaus nimmt die Nachhaltigkeitsstrategie von Bechtle auf. Ein Geothermiefeld liefert Erdwärme – mit zwei weiteren Feldern sind jetzt 224 Geothermiesonden auf dem Firmengelände in Betrieb. Solarmodule auf dem Dach erweitern die bestehende Photovoltaikanlage auf insgesamt 1.900 kWp Leistung. Der regenerativ gewonnene Strom speist sowohl Elektrofahrzeuge als auch das Bürogebäude. Hier werden Wärme, Kühlung und Licht von einer Smart-Office-Lösung geregelt, die im sogenannten Mikroarbeitsbereich operiert. Statt ganzer Räume werden individuelle Arbeitsbereiche angesteuert. Das ermöglicht eine besonders energieeffiziente Nutzung von Ressourcen.

Elektromobilität: läuft. 50 vollelektrische Fahrzeuge erweiterten 2020 die Fahrzeugflotte von Bechtle. Damit einhergehend wurde die Anzahl der unternehmenseigenen Ladepunkte in Neckarsulm von 60 auf 140 mehr als verdoppelt. In der DACH-Region werden im Verlauf von 2021 an 19 Standorten insgesamt rund 300 Ladepunkte verfügbar sein.



Auf den Druck des Nachhaltigkeitsberichts hat Bechtle bewusst verzichtet. Der Bericht steht jedoch als PDF-Download bereit: [bechtle.com/nachhaltigkeit](https://www.bechtle.com/nachhaltigkeit)

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.

BECHTLE