

**GESICHERT
WACHSEN.**

Ihr starker IT-Partner.
Heute und morgen.

BECHTLE

UMSATZ:

5,374 Mrd. €

(PLUS 24,3%)

EBT:

236,3 Mio. €

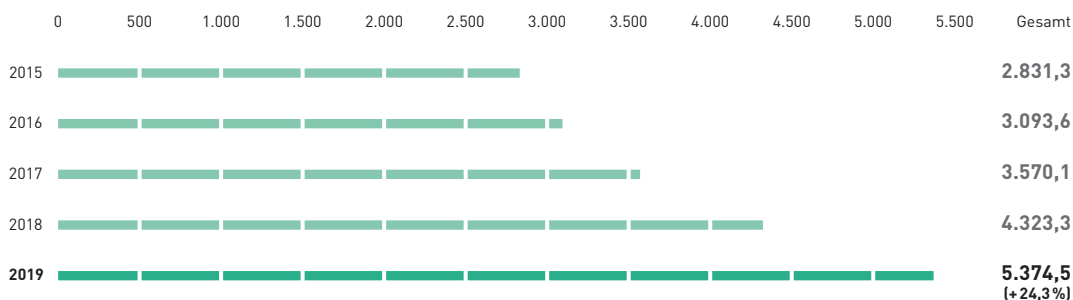
(4,4% MARGE)

5 JAHRE IN KÜRZE

UMSATZ

in Mio. €

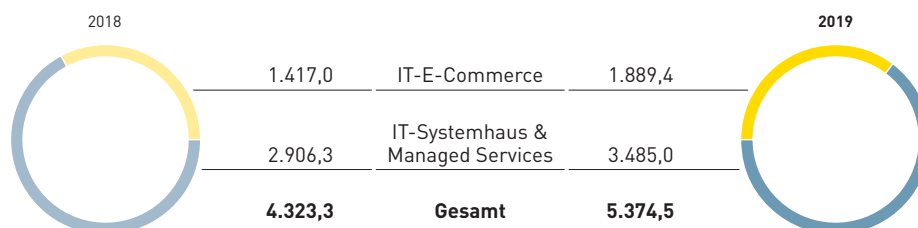
Umsatzentwicklung
siehe S. 72 f.



UMSATZ NACH SEGMENTEN

in Mio. €

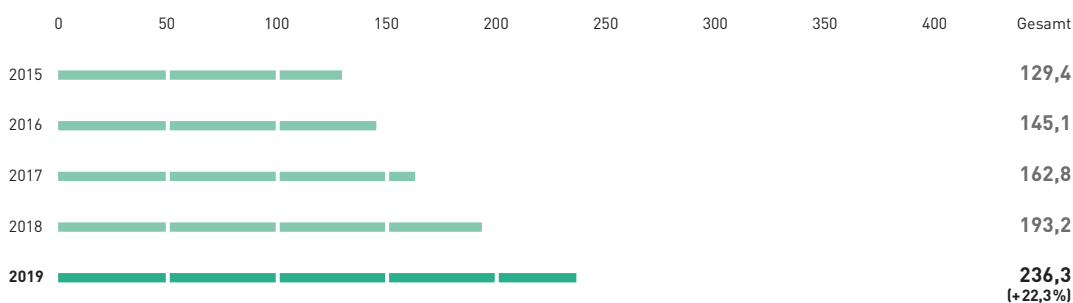
Segmentbericht
siehe S. 77 ff.



EBT

in Mio. €

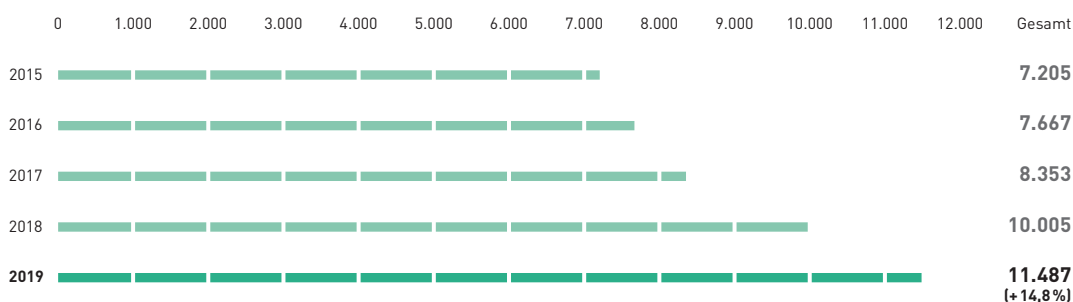
Ergebnis
siehe S. 74 ff.



MITARBEITER

per 31. Dezember

Entwicklung
Mitarbeiterzahlen
siehe S. 44 ff.



EPS:

4,06 €

(PLUS 24,3%)

DIVIDENDE:

1,20 €¹

(PLUS 20,0%)

01. 5 JAHRE IN ZAHLEN

		2015	2016	2017	2018	2019	Veränderung in % 2019-2018
Umsatz	Tsd. €	2.831.303	3.093.579	3.570.124	4.323.318	5.374.453	24,3
IT-Systemhaus & Managed Services	Tsd. €	1.889.494	2.174.893	2.516.872	2.906.290	3.485.037	19,9
IT-E-Commerce	Tsd. €	941.809	918.686	1.053.252	1.417.028	1.889.416	33,3
EBITDA	Tsd. €	155.920	171.798	196.182	237.058	325.980	37,5
IT-Systemhaus & Managed Services	Tsd. €	101.831	119.600	140.614	157.764	209.495	32,8
IT-E-Commerce	Tsd. €	54.089	52.198	55.568	79.294	116.485	46,9
EBIT	Tsd. €	129.484	144.083	164.252	195.081	241.370	23,7
IT-Systemhaus & Managed Services	Tsd. €	80.293	96.589	114.501	126.084	149.832	18,8
IT-E-Commerce	Tsd. €	49.191	47.494	49.751	68.997	91.538	32,7
EBIT-Marge	%	4,6	4,7	4,6	4,5	4,5	
IT-Systemhaus & Managed Services	%	4,2	4,4	4,5	4,3	4,3	
IT-E-Commerce	%	5,2	5,2	4,7	4,9	4,8	
EBT	Tsd. €	129.404	145.100	162.804	193.242	236.320	22,3
EBT-Marge	%	4,6	4,7	4,6	4,5	4,4	
Ergebnis nach Steuern	Tsd. €	92.877	103.371	114.562	137.141	170.484	24,3
Ergebnis je Aktie	€	4,42	4,92	2,73	3,27	4,06	24,3
Dividende je Aktie	€	1,40	1,50	0,90	1,00	1,20¹	20,0
Eigenkapitalquote	%	53,9	54,7	53,9	43,6	42,4	-2,7
Liquide Mittel²	Tsd. €	206.660	162.781	174.827	250.922	272.197	8,5
Working Capital	Tsd. €	294.872	375.645	492.865	580.794	647.728	11,5
Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit	Tsd. €	115.945	53.363	54.261	140.525	185.973	32,3
Mitarbeiter (zum 31.12.)		7.205	7.667	8.353	10.005	11.487	14,8
IT-Systemhaus & Managed Services		5.766	6.212	6.853	7.772	9.097	17,0
IT-E-Commerce		1.439	1.455	1.500	2.233	2.390	7,0

¹ Vorschlag an die Hauptversammlung² Inklusive Geld- und Wertpapieranlagen

Für weitere
Kennzahlen siehe
Mehrjahres-
übersicht,
S. 230 ff.

02. QUARTALSÜBERSICHT 2019

		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. €	1.239.948	1.260.804	1.276.305	1.597.396
EBITDA	Tsd. €	64.922	76.649	79.702	104.707
EBIT	Tsd. €	46.278	57.059	58.363	79.670
EBT	Tsd. €	45.006	55.708	57.027	78.579
EBT-Marge	%	3,6	4,4	4,5	4,9
Ergebnis nach Steuern	Tsd. €	31.677	39.193	40.217	59.397



Die aktuellen
Kennzahlen für das
1. Quartal 2020
finden Sie ab dem
8. Mai 2020 unter
[bechtle.com/
finanzberichte](http://bechtle.com/finanzberichte)

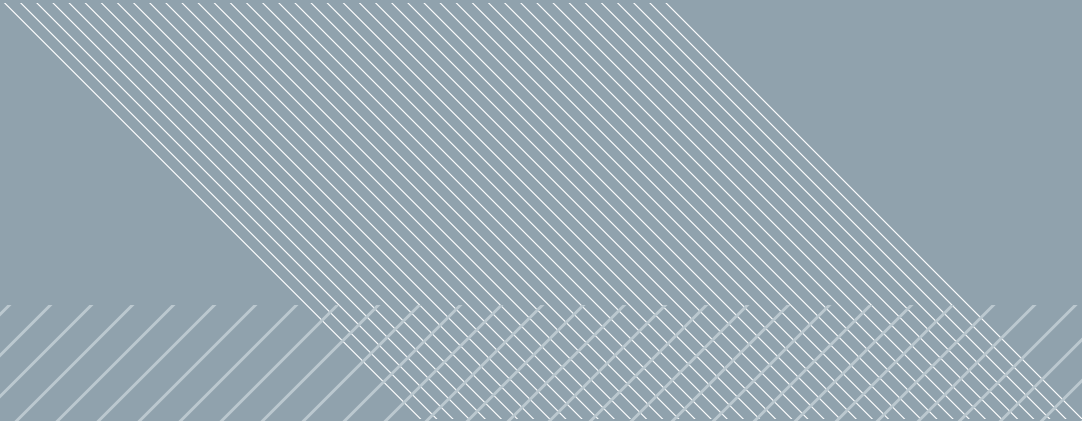


Soviel ist sicher:
Jobs bei Bechtle haben Zukunft.

Michael Walter, Team leader Product Management Cisco, Logistik & Service
Zoran Janjic, Product Manager Lenovo, Logistik & Service
Laura Walouch, Trainee in office management, Logistik & Service
Markus Reutter, Head of Bechtle Systemhaus Holding
v.l.n.r.



AN UNSERE AKTIONÄRE



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 2019	8
Brief des Vorstands	10
Vorstand und Aufsichtsrat	12
Bericht des Aufsichtsrats	18

26 Geschäftstätigkeit	34 Vision, Strategie und Steuerung	KONZERNLAGEBERICHT	25	
38 Nachhaltigkeit	39 Der Bechtle Konzern	Unternehmen	26	
44 Mitarbeiter	51 Aktie	66 Übernahmerechtliche Angaben		
58 Corporate-Governance-Bericht				
68 Gesamtwirtschaft	68 Branche	Rahmenbedingungen	68	
70 Gesamteinschätzung				
71 Ertragslage	80 Vermögenslage	84 Finanzlage	Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage	71
86 Strategische Finanzierungsmaßnahmen				
87 Gesamteinschätzung				
88 Chancen- und Risikomanagement		Chancen- und Risikobericht	88	
93 Chancen	99 Risiken			
110 Gesamtbetrachtung				
111 Rahmenbedingungen	113 Entwicklung des Konzerns	Prognosebericht	111	
117 Gesamteinschätzung				
		KONZERNABSCHLUSS	121	
		Gewinn- und Verlustrechnung	122	
		Gesamtergebnisrechnung	123	
		Bilanz	124	
		Eigenkapitalveränderungsrechnung	126	
		Kapitalflussrechnung	127	
		Anhang	128	
		WEITERE INFORMATIONEN	220	
220 Bestätigungsvermerk				
229 Versicherung des Vorstands				
230 Mehrjahresübersicht Bechtle Konzern	234 Glossar			
239 Grafik- und Tabellenverzeichnis				
242 Abkürzungsverzeichnis	243 Stichwortverzeichnis			
244 Impressum, Finanzkalender				

Q1

Neubau
Bechtle Platz 1+ 600
ArbeitsplätzeMehr Raum in
Neckarsulm.

Q2

1,00 € je Aktie
Dividende+ 11 %
zum VorjahrHöhere Ausschüttung
für Aktionäre.**JAN Bechtle baut aus.**

Bechtle erweitert die Konzernzentrale in Neckarsulm. Zu Jahresbeginn starten die Bauarbeiten für ein neues Bürogebäude, das Raum für 600 zusätzliche Arbeitsplätze



schafft. **FEB Solid rocks.** Beim weltweiten Partner- und Anwendertreffen des Softwareherstellers Dassault Systèmes SOLIDWORKS unterstreichen die 3D-CAD-Spezialisten der Bechtle Gruppe ihre Stellung als Top-Partner für Produktentwicklungs- und Fertigungslösungen. Die Bechtle Unternehmen Coffee, SolidLine und Solidpro (alle Deutschland), planetsoftware (Österreich) und Solid Solutions (Schweiz) durften bei der Awardverleihung insgesamt 38 Preise entgegennehmen. Dabei gab es erneut zahlreiche persönliche Ehrungen von Mitarbeitern.

MÄR Bechtle ist nachhaltig mobil. Bechtle Mitarbeiter können deutschlandweit kostengünstig ein Dienstfahrrad bestellen. Bechtle leaset das Wunschfahrrad für den Mitarbeiter, der von attraktiven Konditionen profitiert.



APR Bechtle Competence Days 2019. Die 15. Bechtle Competence Days am Konzernsitz in Neckarsulm treffen erneut auf starke Resonanz. Mehr als 3.500 Besucher informieren sich an 60 Messeständen und in rund 100 Vorträgen über die neuesten IT-Lösungsthemen. **Verstärkung für Managed Services.**

Bechtle und IBM schließen einen Vertrag über eine Zusammenarbeit im Bereich Managed Services. Zum 1. April 2019 wechseln gut 320 Mitarbeiter von IBM zu Bechtle. Damit wird die bestehende langjährige Partnerschaft beider Unternehmen weiter ausgebaut. **MAI Hopp Schwiiz.** Zuwachs im Bereich Anwendungslösungen: Mit der Akquisition der Alpha Solutions AG baut Bechtle die Präsenz in der Schweiz weiter aus. Alpha Solutions beschäftigt 74 Mitarbeiter an den Standorten St. Gallen und Zürich.

Bechtle sponsort Wissen. Bechtle ist neuer Sponsorpartner der Experimenta in Heilbronn. Deutschlands größtes Science Center wurde 2019 durch einen Neubau deutlich erweitert und bietet Besuchern nun auf 25.000 Quadratmetern eine beeindruckende Wissens- und Erlebniswelt. Schon seit der Eröffnung 2009 ist Bechtle außerdem wichtiger IT-Partner der Experimenta.



Neunte Dividendenerhöhung in Folge. Die Hauptversammlung beschließt die Ausschüttung einer Dividende in Höhe von 1,00 € je Aktie. Das entspricht einer Erhöhung um 11,1 % gegenüber dem Vorjahr. Die Ausschüttungsquote liegt damit bei 30,6 %.

JUN Bechtle weltweit Spitze. Für Hewlett Packard Enterprise ist Bechtle weltweit die Nummer eins als Global Solution Provider of the Year. Zudem erhält Bechtle den Preis als Solution Provider of the Year für Deutschland, Österreich, die Schweiz.

Q3

713 insgesamt
auf dem Weg229 Neue
am Start

Mehr Nachwuchs
denn je in Ausbildung.

JUL Hello, Manchester. Bechtle direct UK eröffnet eine neue Niederlassung in Manchester und stärkt so den Wachstumskurs in Großbritannien sowie die Kundennähe im nördlichen Landesteil. Der zusätzliche Standort ergänzt die Aktivitäten im südeingelassenen Chippenham und bietet ausreichend Platz für weiteres Wachstum. **Vorstandsverträge verlängert.** Der Aufsichtsrat beschließt die Wiederbestellung von Michael Guschlbauer, Vorstand IT-Systemhaus & Managed Services, und Jürgen Schäfer, Vorstand IT-E-Commerce, für weitere fünf Jahre. Damit setzt der Aufsichtsrat weiterhin auf eine kontinuierliche und stabile Führung des Unternehmens durch das dreiköpfige Vorstandsgremium. **AUG Jubel, Trubel, ...** Nach dem Erfolg im vergangenen Jahr findet die Ferienbetreuung bei Bechtle zum zweiten Mal statt. Drei Wochen voller Spiel, Spaß und Spannung erwarten die Ferien-Kids. Die Highlights: der Besuch bei den Bechtle Bienen, der Bau eines Insektenhotels und ein Tag im Wald. **Bechtle Platz 1.** Beim jährlichen Systemhausranking von ChannelPartner und Computerwoche hält Bechtle nach wie vor souverän den Spitzenplatz im Ranking der größten Systemhäuser. **SEP Junge Menschen in Ausbildung.** Mit 229 Azubis und dual Studierenden starten mehr junge Menschen ihre Karriere bei Bechtle als je zuvor. Insgesamt absolvieren damit 713 Nachwuchskräfte eine Berufsausbildung oder ein duales Studium im IT-Unternehmen – ebenfalls ein neuer Rekord. Bechtle setzt damit das Wachstum der vergangenen Jahre im Bereich Ausbildung nahtlos fort.



Q4

2019:
+84,5%Allzeithoch:
127,60 €

Aktienkurs im Berichtsjahr
fast verdoppelt.

OKT Grüezi, algaCom. Mit der Basler algaCom AG baut Bechtle die Kompetenz im Bereich der cloudbasierten Softwarelösungen weiter aus. Der auf Collaboration sowie Identity & Access Management spezialisierte IT-Dienstleister beschäftigt 34 Mitarbeiter in Basel, Wien sowie im argentinischen Tucumán und erzielte im Geschäftsjahr 2018 einen Umsatz von rund 6,4 Millionen Schweizer Franken. **Bechtle erweitert Cloud Partnerschaften.** Bechtle schließt einen Partnervertrag mit Google Cloud und kooperiert mit dem Anbieter im Bereich professioneller Cloud-Lösungen. Damit erweitert Bechtle das Multi-Cloud-Portfolio um die Angebote eines der weltweit innovativsten Technologieunternehmen. Bechtle bietet die Services von Google Cloud über die eigene Clouds-Plattform an. **NOV Soyez bienvenue.** Die beiden IT-Systemhäuser Abissa Informatique und Codalis SA ergänzen das Bechtle Team in der Westschweiz. Neben dem Zugewinn von insgesamt 90 exzellent ausgebildeten Mitarbeitern stärkt Bechtle das Portfolio und realisiert Synergien innerhalb der Gruppe. **Bechtle für nachhaltiges Wachstum ausgezeichnet.** Bechtle wird von Accenture und die WELT für nachhaltiges Wachstum und Zukunftsfähigkeit ausgezeichnet. Der Top-500-Award würdigt herausragende deutsche Unternehmen, die abseits kurzfristiger Trends Gewinn und Umsatz durch organisches Wachstum und Übernahmen in besonders eindrucksvoller Weise steigern konnten. Bei der Auswahl der drei Sieger achtet die Jury neben der Wachstumsentwicklung auf Kriterien wie Innovationsfähigkeit, solide und wertschöpfende Geschäftsmodelle sowie erfolgreiche Globalisierungsstrategien. Die Jury wählt Bechtle auf Platz 2. **5 Mrd. € Marktkapitalisierung.** Die Bechtle Aktie ist zum Jahresende im Aufwind. Damit steigt auch die Marktkapitalisierung und Bechtle überschreitet erstmals den Börsenwert von 5 Mrd. €. Damit sind wir unter den 60 größten börsennotierten Unternehmen in Deutschland. **DEZ Apple Kompetenz in den Niederlanden.** Bechtle baut in den Niederlanden mit Ivizi B.V., Maastricht, die Kompetenz im Bereich Mobility weiter aus. Der Spezialist ist zertifizierter Apple Premium Reseller und autorisierter Apple Premium Service Provider. **Erfolgreichstes Börsenjahr.** Mit 127,60 € erreicht die Bechtle Aktie kurz vor Jahresende ein neues Allzeithoch. Der Aktienkurs stieg 2019 um insgesamt 84,5 %, so viel wie noch nie vorher in einem Jahr.



BRIEF DES VORSTANDS

Sehr geehrte Damen und Herren,

elf Jahre hat uns die Vision 2020 begleitet. Nun ist sie endgültig Geschichte. Die seinerzeit gesetzten, überaus ehrgeizigen Ziele waren für uns immer Leitstern und Versprechen zugleich. In ihrem Zentrum stand ein anvisierter Umsatz von 5 Milliarden Euro. Anfangs erschien die Größenordnung zwar nicht unvorstellbar, aber doch sehr ambitioniert. Sie zu erreichen – für uns alle Ehrensache.

Nachdem wir die Zahl von 10.000 Mitarbeitern bereits im Vorjahr überschritten hatten, steuerten wir 2019 mit bemerkenswertem Tempo auf das Umsatzziel zu. Dass am Ende sogar 5,37 Milliarden Euro unter dem Strich stehen, zeigt die Stärke und den Willen des Bechtle Teams, Herausragendes zu leisten. Wir knüpften damit zugleich nahtlos an die Erfolge der Vorjahre an. Wenn ich das so salopp formulieren darf: Neun Rekordjahre in Folge sind eine blitzsaubere Bilanz.

Und nun? Nun führen wir fort, was bei Bechtle gute Tradition ist. Wir verfolgen die in unserer vierten, der Bechtle Vision 2030 gesetzten Ziele. Ich erinnere an ihren inhaltlichen Kern: Sie betont den Erfolg unserer Kunden als unser Ziel, sieht die Verdoppelung des Umsatzes auf 10 Milliarden Euro bei einer EBT-Marge von 5 % vor und formuliert den Anspruch auf Marktführerschaft sowie ein stets über dem Markt liegendes Wachstum.

Grundlage und Ausgangsbasis unserer erneut sehr ambitionierten Vision ist dabei unsere wirtschaftlich und wettbewerbsstrategisch starke Marktposition, die wir in den zurückliegenden 37 Jahren seit Unternehmensgründung geschaffen haben. Aber mehr noch sind es die Innovationsfähigkeit, das solide und Werte schöpfende Geschäftsmodell, eine erfolgreiche Wachstumsstrategie sowie eine tragfähige, begeisternde Unternehmenskultur, die den Unterschied zwischen Mittelmaß und unternehmerischer Spitzenleistung ausmachen.

Wie sehr die Dinge ineinandergreifen, zeigt sich insbesondere bei der Integration neuer Unternehmen. Langjährige Begleiter von Bechtle wissen, dass Akquisitionen seit dem ersten Unternehmenskauf 1993 zu unserer Wachstumsstrategie gehören. Im laufenden Geschäftsjahr werden wir nun die Marke von 100 Akquisitionen überschreiten. Im Schnitt kamen allein seit dem Börsengang 2000 jährlich vier Unternehmen neu unter das Dach von Bechtle. Gemessen daran waren die neun 2019 vollzogenen Zukäufe eine Besonderheit. Ihr Schwerpunkt lag dabei in der Stärkung unseres Geschäfts in der Schweiz. Hier haben wir im vergangenen Jahr besonders intensiv an der Zukunftsfähigkeit der Organisation gearbeitet. Die Mühe hat sich gelohnt – wir sind nun sehr gut aufgestellt. Was wir dabei erneut als passgenaue Antwort auf die anspruchsvollen Herausforderungen unserer Zeit bestätigt sehen, ist unser Geschäftsmodell der ernetzten Dezentralität. Nachhaltiger Erfolg ist eine Querschnittsaufgabe, die nur gemeinsam, aus dem Zusammenwirken der zentralen Fachbereiche, jedes einzelnen Standorts und unserer Spezialisten sinnvoll gelöst werden kann. Ausdruck gefunden hat dieses Denken und Handeln in dem griffigen Motto „One Bechtle“. Wir sind hier auf dem richtigen, zielführenden Weg.

Die Erfahrungen, die ich persönlich in den zurückliegenden 13 Jahren bei Bechtle machen durfte, lassen sich leicht zusammenfassen: Bemerkenswerte Erfolge liegen hinter uns – Großes noch vor uns. In vielen Bereichen sind wir dafür bestens gerüstet, in manche müssen wir noch Energie stecken. Dem Thema Führung messen wir dabei besonders hohe Bedeutung zu. Führung ist insbesondere in Zeiten einer weitreichenden Transformation ganzer Industrien und der aktuellen demografischen Entwicklungen einer der Schlüsselfaktoren für nachhaltigen Erfolg. Ihm widmen wir uns daher im laufenden Jahr intern auf breiter Basis. Daraus können wir viel Kraft für unsere künftigen Herausforderungen ziehen.

Und die gibt es zweifellos. Während ich diese Zeilen schreibe, laufen stündlich neue Nachrichten zur weiteren Verbreitung des Coronavirus über die Newsticker. Mögliche Auswirkungen auf die Wirtschaft sind aktuell noch nicht belastbar vorherzusehen. Die Aktienmärkte indes zeigten in der letzten Februarwoche 2020 die stärksten Rückgänge seit der Bankenkrise 2008. Solche Entwicklungen behalten wir selbstverständlich im Blick, gänzlich entziehen können wir uns den Effekten nicht. Gleichfalls dürfen wir aus unserer unternehmerischen Verantwortung heraus, auch unseren Mitarbeitern gegenüber, nicht in Hysterie verfallen.

Was uns in Zukunft zugutekommen mag, ist, dass der IT-Markt aufgrund der notwendigen digitalen Transformation der Wirtschaft eine Art Sonderkonjunktur erlebt und sich nicht mehr im Gleichschritt mit der Gesamtwirtschaft in der EU und insbesondere in Deutschland entwickelt: Während das Wirtschaftswachstum im vergangenen Jahr rückläufig war, zeigte sich der IT-Markt wachstumsstark. Auch wenn sich unsere Branche nicht gänzlich vom gesamtwirtschaftlichen Trend abkoppeln kann, ist ihr doch eine gewisse Resilienz gegenüber den globalen Rahmenbedingungen zu attestieren. Ohnehin hat sich in der Vergangenheit bewährt, über tagesaktuelle Ereignisse hinaus die nachhaltige Entwicklung unseres Unternehmens im Fokus zu behalten.

Gerade in unsicheren, volatilen Zeiten ist es nicht immer einfach, die langfristige Ausrichtung gegen Begehrlichkeiten nach kurzfristiger Performanceverbesserung zu vertreten. Umso mehr schätzen wir Ihr Vertrauen in Bechtle, liebe Aktionärinnen und Aktionäre. Sehr herzlich bedanke ich mich, ausdrücklich auch im Namen meiner beiden Vorstandskollegen Michael Guschlbauer und Jürgen Schäfer, für Ihre Begleitung – vielfach bereits seit zwei Jahrzehnten. Ich freue mich, gemeinsam mit einem engagierten, ehrgeizigen und exzellent ausgebildeten Team – den mehr als 11.500 Menschen der Bechtle Gruppe – an der Fortsetzung der Bechtle Story zu arbeiten. Es ist eine zukunftsstarke Unternehmensgeschichte, die uns stolz macht und neugierig auf das, was vor uns liegt.

Bleiben Sie uns verbunden.

Für den Vorstand der Bechtle AG



Dr. Thomas Olemotz
Vorstandsvorsitzender

Neckarsulm, 3. März 2020



Jürgen Schäfer

Dr. Thomas Olemotz

Michael Guschlbauer

Klaus Winkler

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.

» **Wir haben 2019 einmal mehr bewiesen, wie erfolgreich wir sind, wenn wir gemeinsam, als »One Bechtle« auftreten. Über Landesgrenzen hinweg Kunden ganzheitlich zu bedienen: Das macht uns keiner nach!** ◀

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.

» **Finanzielles Highlight des Jahres ist, vorzeitig das Umsatzziel der Vision 2020 erreicht zu haben. Damit zeigt sich einmal mehr, dass wir sicher in der Spur sind – und noch dazu schneller unterwegs. Jetzt steuern wir das nächste Ziel an: mit 10 Mrd. € Umsatz im Jahr 2030.** ◀

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.

» **Mich begeistern Jahr für Jahr das dynamische Wachstum von Bechtle und die beeindruckende Leidenschaft, mit der unsere topqualifizierten Kolleginnen und Kollegen ihre Kunden mit zukunftsorientierter IT noch erfolgreicher machen. Unsere vernetzte Dezentralität ist die zeitgemäße Antwort auf die großen Herausforderungen der Digitalisierung. Ich freue mich auf die Zukunft!** ◀

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.

» **Das langjährige starke Umsatzwachstum – im dritten Jahr hintereinander zweistellig – geht bei Bechtle mit großer Kontinuität im Management einher. Beides gehört zusammen. Das Unternehmen wird in eingespielter Weise mit großer Konsequenz weiterentwickelt.** ◀



BERICHT DES AUFSICHTSRATS

Sehr geehrte Damen und Herren,

das Geschäftsjahr 2019 war außerordentlich erfolgreich für Bechtle. Das war so nicht zu erwarten. Schon zu Jahresbeginn trübte sich die gesamtwirtschaftliche Lage ein, in Deutschland und in der EU. Und die Aussichten wurden im weiteren Verlauf eher schlechter. Und Bechtle? Berichtet Quartal für Quartal zweistellige organische Wachstumsraten, läuft von Rekord zu Rekord. Sicherlich wäre es vermessen daraus abzuleiten, dass sich die IT-Branche von der Gesamtkonjunktur abgekoppelt hat. Aber eine gewisse Robustheit muss man schon konstatieren. IT ist in Zeiten von Digitalisierung und Industrie 4.0 unerlässlich für den Erfolg vieler Unternehmen. Und um diese IT erfolgreich zu betreiben braucht es Partner; große, verlässliche Partner wie Bechtle. Sie sehen: Unser Unternehmen ist hervorragend für die Zukunft aufgestellt. Der Aufsichtsrat freut sich, beratend und unterstützend diesen erfolgreichen Weg mitgestalten zu können.

Der Aufsichtsrat hat im Berichtsjahr die ihm nach Gesetz und Satzung obliegenden 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 zahlreichen 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 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.

SITZUNGEN UND SCHWERPUNKTE

Im Berichtsjahr fanden vier ordentliche Plenumssitzungen des Aufsichtsrats statt: am 1. Februar, 13. März (Bilanzsitzung für den Jahres- und Konzernabschluss 2018), 26. Juli und 25. Oktober 2019. Dr. Lars Grünert konnte an der Sitzung vom 26. Juli nicht teilnehmen. Ansonsten haben im Berichtsjahr alle Aufsichtsratsmitglieder an sämtlichen Plenumssitzungen 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. So hat das Gremium in seiner Bilanzsitzung am 13. März 2019 den Jahresabschluss und den Konzernabschluss des Vorjahres gebilligt (wodurch Ersterer festgestellt wurde) sowie dem Gewinnverwendungsvorschlag des Vorstands und der Unternehmensplanung 2019 zugestimmt.

Zu den wichtigsten Beratungsthemen im abgelaufenen Geschäftsjahr zählten:

- die Strategie des Konzerns – insbesondere des Clouds- und Managed Services-Geschäfts und des Geschäfts des Segments IT-Systemhaus und Managed Services in der Schweiz – sowie die Zielerreichung bei der Umsetzung der Strategie
- die Integration der größten Akquisition in der Geschichte von Bechtle, der französischen Inmac WStore S.A.S. sowie weiterer Übernahmen
- die wirtschaftliche Entwicklung des Konzerns
- die insgesamt neun im Berichtsjahr realisierten Akquisitionen
- die Verlängerung der Vorstandsverträge von Michael Guschlbauer und Jürgen Schäfer
- das Vergütungssystem des Vorstands
- die Effizienzprüfung im Aufsichtsrat
- Nachhaltigkeit bei Bechtle und die nichtfinanzielle Konzernerklärung
- der Entwurf des neuen Corporate Governance Kodex
- das interne Kontroll- und Risikomanagementsystem

BESETZUNG VON AUFSICHTSRAT UND VORSTAND

Im Vorstand der Bechtle AG gab es 2019 keine personellen Änderungen. Im Aufsichtsrat gab es im Berichtsjahr folgende Änderung: Barbara Greyer hat ihr Aufsichtsratsmandat aus Altersgründen mit Wirkung zum Ablauf des 30. November 2019 niedergelegt. Durch Beschluss des Amtsgerichts Stuttgart wurde Anastasia Polidoros mit Wirkung zum 19. Dezember 2019 zum Aufsichtsratsmitglied bestellt. Wir danken Frau Greyer sehr herzlich für ihre langjährige kompetente Begleitung.

ARBEIT DER AUSSCHÜSSE

Der Aufsichtsrat hat zur Wahrung seiner Aufgaben drei Ausschüsse gebildet.

Der Prüfungsausschuss trat am 31. Januar, 12. März, 17. Mai, 25. Juli und 24. Oktober 2019 zusammen. Zusätzlich tagte er im Rahmen von Telefonkonferenzen am 9. Mai, 8. August und 12. November 2019. An der Sitzung vom 17. Mai konnte Daniela Eberle nicht teilnehmen. Ansonsten haben im Berichtsjahr alle Ausschussmitglieder an sämtlichen Sitzungen teilgenommen. Der Prüfungsausschuss beschäftigte sich 2019 intensiv mit zustimmungspflichtigen Geschäften, vor allem den realisierten Akquisitionen, Standortfragen und langfristigen Verträgen. Weitere Besprechungsthemen waren die Zwischenberichte, die vorbereitenden Prüfungen von Jahres- und Konzernabschluss, des nichtfinanziellen Konzernberichts, 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. Ein weiterer Schwerpunkt 2019 war zudem die Entwicklung des Cashflows und des Working Capitals.

Der Personalausschuss trat 2019 in fünf Sitzungen am 1. Februar, 13. März, 24. Juni, 12. September und 26. November 2019 zusammen. An allen Sitzungen haben alle Ausschussmitglieder teilgenommen. Im Mittelpunkt der Beratungen des Personalausschusses standen die Verlängerung der Vorstandsverträge, das Vergütungssystem des Vorstands, die Weiterentwicklung der Führungsorganisation und Anstellungsverträge mit Bereichsvorständen.

Der Vermittlungsausschuss nach § 27 Abs. 3 MitbestG wurde 2019 nicht einberufen.

Der Aufsichtsrat evaluiert regelmäßig und gewissenhaft die Aufsichtsrats Tätigkeit 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 einer intensiven 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 intensiv mit dem Regelwerk des Deutschen Corporate Governance Kodex (DCGK) auseinandergesetzt. Zur Kontrolle der Einhaltung des DCGK haben wir die Umsetzung der Empfehlungen überprüft. Gemeinsam mit dem Vorstand haben wir im Januar 2020 die Entsprechenserklärung gemäß § 161 AktG abgegeben. Die Abweichungen von den Empfehlungen der Regierungskommission sind im Corporate-Governance-Bericht ausführlich erläutert. Die Entsprechenserklärungen der letzten fünf Jahre sowie weitere Unterlagen zur Corporate Governance wurden und werden den Aktionären im Internet dauerhaft zugänglich gemacht. Interessenkonflikte von Vorstands- oder Aufsichtsratsmitgliedern, die dem Plenum unverzüglich offenzulegen sind und über die die Hauptversammlung kodexgemäß informiert werden würde, sind im abgelaufenen Geschäftsjahr nicht aufgetreten.



Siehe
Corporate-Governance-Bericht,
S. 58 ff.



Siehe Entsprechens-
erklärung, [bechtle.com/
corporate-governance](https://www.bechtle.com/corporate-governance)

JAHRES- UND KONZERNABSCHLUSSPRÜFUNG 2019

Zum Abschlussprüfer und Konzernabschlussprüfer für das Geschäftsjahr 2019 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 2019 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 2020 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 2020 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 1,20 € 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 2019 der Bechtle AG enthalten ist, geprüft und in der Bilanzsitzung vom 17. März 2020 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.

Die erfolgreiche Entwicklung der Bechtle AG ist beeindruckend. Dieser Erfolg ist nach unserer Überzeugung nur möglich durch eine klare langfristige Strategie, durch Verlässlichkeit gegenüber Kunden und Mitarbeitern und durch Werte, die auch wirklich gelebt werden, jeden Tag und von jedem Mitarbeiter. 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. Ohne jeden Einzelnen bei Bechtle und seinen unternehmerischen Einsatz wäre dieser Erfolg nicht denkbar. Der Aufsichtsrat wird auch in Zukunft mit großem Engagement und viel Freude den Weg von Bechtle beratend und kontrollierend begleiten.

Für den Aufsichtsrat

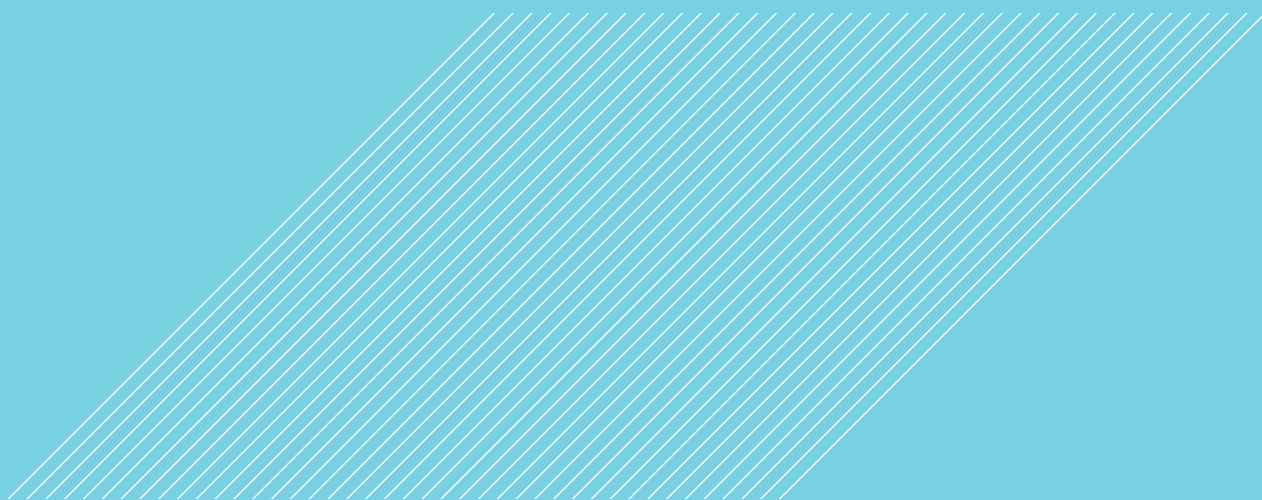


Klaus Winkler
Vorsitzender

Neckarsulm, 17. März 2020



KONZERNLAGEBERICHT



KONZERNLAGEBERICHT

26 Geschäftstätigkeit	34 Vision, Strategie und Steuerung	UNTERNEHMEN	26
	38 Nachhaltigkeit		
	39 Der Bechtle Konzern		
44 Mitarbeiter	51 Aktie		
	58 Corporate-Governance-Bericht		
	66 Übernahmerechtliche Angaben		
	68 Gesamtwirtschaft	RAHMENBEDINGUNGEN	68
	68 Branche		
	70 Gesamteinschätzung		
71 Ertragslage	80 Vermögenslage	ERTRAGS-, VERMÖGENS- UND FINANZLAGE	71
	84 Finanzlage		
	86 Strategische Finanzierungsmaßnahmen		
	87 Gesamteinschätzung		
	88 Chancen- und Risikomanagement	CHANCEN- UND RISIKOBERICHT	88
	93 Chancen		
	99 Risiken		
	110 Gesamtbetrachtung		
111 Rahmenbedingungen	113 Entwicklung des Konzerns	PROGNOSEBERICHT	111
	117 Gesamteinschätzung		

UNTERNEHMEN

GESCHÄFTSTÄTIGKEIT

Der Einsatz von Informationstechnologie bestimmt einen immer größeren Anteil am Unternehmenserfolg. Gleichzeitig nimmt die Komplexität der IT deutlich zu. Daher wächst auch der Bedarf nach einem zuverlässigen Partner, gerade bei mittelständischen Unternehmen. Bechtle bietet als herstellerunabhängiger Komplettanbieter ein umfassendes Portfolio rund um die IT. Damit decken wir das ganze Spektrum an Produkten und Dienstleistungen ab und können jedem Kunden eine optimale und passende Lösung anbieten.

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 über 50.000 Produkte.

GESCHÄFTSSEGMENTE

Zusammen mehr wert. 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.

Wir haben in den letzten Jahren zahlreiche Schritte unternommen, um die Zusammenarbeit zwischen den Segmenten weiter zu verbessern und damit auch das Cross-Selling-Potenzial zu fördern. So bringen Vertriebsteams beider Segmente unter dem Namen BforB (Bechtle for Bechtle) ihre Stärken in gemeinsame Vertriebsaktivitäten ein. Das zunächst als Pilotprojekt gestartete BforB steht mittlerweile auch weiteren Systemhäusern in Deutschland zur Verfügung.

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. Dazu hat Bechtle im Berichtsjahr unter anderem eine Digital Business Unit gegründet, eine Einheit, in der Kompetenzen und Strategien zur Digitalisierung des Geschäfts gebündelt sind.

IT-SYSTEMHAUS & MANAGED SERVICES

IT-Komplettanbieter. 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.



Ob drei, 30 oder mehr: Das gemeinsame Wirken im Team ist einer der großen Erfolgsfaktoren bei Bechtle. Denn schon seit Jahren gilt bei uns: „Zusammen mehr wert.“

Arthur Schneider, Sales Development
Public Sector, Bechtle Systemhaus Holding

Anne Ehmer, Duale Studentin
BWL Handel, Bechtle Systemhaus Holding

Christian Heinlein, Technical Consultant
Public Sector, Bechtle Systemhaus Holding

v. l. n. r.

Getrieben durch die digitale Transformation steht der Markt für IT-Lösungen und -Services vor einem großen Wandel. 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 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 zumeist 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.



Höchste Qualifizierung durch
Hersteller-Zertifizierungen

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 1.700 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.

In der Realisierung der Services bieten rund 5.400 Servicemitarbeiter sowie zertifizierte Spezialisten, System Engineers und Consultants den Kunden Fachwissen, hohe Detailkompetenz, langjährige IT-Projekterfahrung und eine schnelle Umsetzung der individuellen Anforderungen. In derzeit mehr als 70 überregional tätigen Competence Centern hat Bechtle Spezialisten-Know-how 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 über 50.000 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 Marke Buyitdirect in den Niederlanden aktiv

sowie mit der Inmac WStore in Frankreich. 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 somit 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**

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/zentrale Prozesse
- einheitliche Servicelevels
- 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.

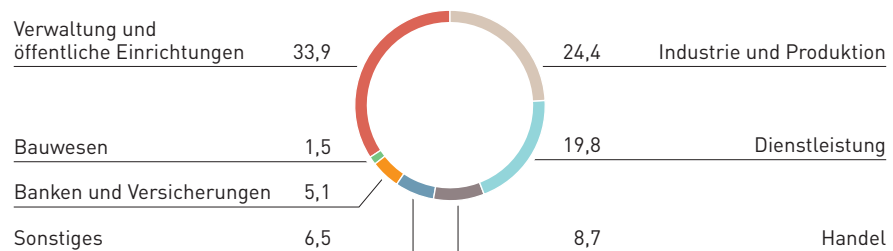
ABSATZMÄRKTE

Fokus liegt auf mittelständischen Kunden aller Branchen. Bechtle verfügt über sehr große Erfahrung in der Betreuung mittelständischer Kunden. Der Mittelstand gehört zu unserer Kernzielgruppe. Die Größe eines Unternehmens definieren wir dabei über die Anzahl der PC-Arbeitsplätze – die Mindestgröße beträgt 20 PC-Arbeitsplätze, die Obergrenze der Definition „Mittelstand“ liegt bei 2.000 PCs. Neben diesem klassischen Mittelstand sprechen wir aber auch verstärkt größere Unternehmen und Konzerne sowie öffentliche Auftraggeber mit mehr als 2.000 PC-Arbeitsplätzen an.

Bechtle ist für alle Kunden offen und nicht auf einzelne Branchen spezialisiert. Die Besonderheiten der Ausschreibungsverfahren im Bereich der öffentlichen Auftraggeber haben dazu geführt, dass wir für diese Kundengruppe eine stärker fokussierte und damit individuelle Kundenansprache etabliert haben. Der zentrale Geschäftsbereich Öffentliche Auftraggeber 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 2019



Siehe Standorte,
S. 41 ff.

Geografisch gesehen ist Bechtle im Segment IT-Systemhaus & Managed Services in der DACH-Region tätig. Einzige Ausnahme bildet das 2011 gegründete Vertriebsbüro in Brüssel, das wir speziell für das Geschäft mit den europäischen Institutionen eingerichtet 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) verfügt Bechtle außerdem über ein Netzwerk von Partnerunternehmen außerhalb der europäischen Grenzen.

WETTBEWERBSPOSITION

Bechtle ist die Nummer eins in Deutschland. Der IT-Markt in Deutschland ist hochgradig fragmentiert. Gemäß Statistischem Bundesamt bieten über 90.000 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 82.000 dieser IT-Unternehmen sind rein lokal tätige Unternehmen, deren Jahresumsatz nicht mehr als 1 Mio. € beträgt. Rund 9.500 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 38 Unternehmen, darunter Bechtle.



destatis.de

Bechtle hat in Deutschland eine hervorragende Marktposition. Laut dem Fachmedium ChannelPartner war unser Unternehmen, gemessen am inländischen Umsatz, auch 2019 die Nummer eins unter den Systemhäusern. Den Abstand zu den nachfolgenden Unternehmen konnten wir dabei sogar noch weiter ausbauen.

Das Gesamtvolumen des deutschen IT-Markts 2019 liegt laut Marktforschungsinstitut EITO bei 84,3 Mrd. € (Vorjahr: 80,9 Mrd. €). Hierin sind auch Umsätze mit Privatkunden enthalten, allerdings keine Telekommunikationsumsätze. Mit einem Jahresumsatz in Deutschland von rund 3,3 Mrd. € beläuft sich der Marktanteil von Bechtle auf etwa 4%. Die vom Fachmedium ChannelPartner jährlich erhobenen zehn größten Systemhäuser in Deutschland machen zusammen einen Marktanteil von rund 15% aus. Anhand dieser Zahlen wird deutlich, wie stark fragmentiert der deutsche IT-Markt nach wie vor ist. Unverändert haben die kleineren und mittleren Unternehmen als Gruppe den weitestgrößten Marktanteil inne. An dieser Situation wird sich voraussichtlich – trotz des schon länger bestehenden Konsolidierungsdrucks – auch mittelfristig nichts ändern.



Als Deutschlands führendes IT-Unternehmen beschäftigt Bechtle ein breites Spektrum an Spezialisten. Sei es für die Lizenzierung komplexer Softwarelösungen oder beim Organisieren vielfältiger Veranstaltungen.

Julian Weiß, Software License Specialist,
Bechtle Comsoft

Julia Schneider,
Veranstaltungsmangement, Bechtle AG

FORSCHUNG UND ENTWICKLUNG

Tochter Modus Consult GmbH betreibt Großteil der Entwicklungsleistungen. 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 Software & 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 stellen wir 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

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 werden derzeit für die nächste Generation der ERP-Suiten von Microsoft umgebaut, sodass wir auch in Zukunft voll lieferfähig sein werden. 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 (Elektronischer Leitz Ordner) 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 dem Produkt QlikView und QlikSense der Firma Qlik® ab. Basierend auf dem Qlik-Standard 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.



Mitten in der IT verankert und immer den richtigen Blick auf die Bedürfnisse unserer Kunden: Das zeichnet Bechtle aus.

Hans Beck, Servicedesk & Onsite Services, Systemhaus Würzburg

Lucia Hamm, Auszubildende zur Fachinformatikerin Systemintegration, Systemhaus Würzburg

VISION, STRATEGIE UND STEUERUNG

Der IT-Markt ist einem permanenten Wandel unterworfen und durch ein deutlich gestiegenes Innovationstempo geprägt. In diesem Umfeld ist es wichtig, weiterhin zielgerichtet seinen Weg zu gehen. Leitlinien in Form von Langfristzielen wie unserer Vision 2030 helfen Mitarbeitern und Kunden bei der Orientierung. Neues anzugehen ohne Bewährtes allzu leichtfertig aufzugeben ist für eine konstant erfolgreiche Entwicklung elementar. So bildet die Kombination von langfristiger Orientierung und zeitnaher Steuerung des Geschäfts die Grundlage für unseren Erfolg.

VISION UND STRATEGIE



bechtle.com/vision2030

Vision 2030 weist die Richtung. Bechtle hat bereits kurz nach der Unternehmensgründung langfristige Ziele in einer Vision formuliert. Etwa alle zehn Jahre haben wir seitdem die nächste Vision etabliert. Die Ziele der 2008 veröffentlichten Vision 2020 waren: 10.000 Mitarbeiter erwirtschaften einen Umsatz von 5 Mrd. € bei einer Vorsteueremarge von 5 %. Das Ziel der 10.000 Mitarbeiter erreichte Bechtle bereits im Jahr 2018, und die Umsatzgrenze von 5 Mrd. € wurde im Berichtsjahr überschritten. Damit sind zwei der drei Ziele der Vision 2020 bereits vorzeitig erfüllt.

2018 haben wir die neue Vision 2030 erarbeitet und veröffentlicht. Neben wichtigen qualitativen Aussagen beinhaltet diese erneut auch quantitative Wachstumsziele. Danach strebt der Konzern bis 2030 einen Gesamtumsatz von 10 Mrd. € bei einer Vorsteueremarge (EBT-Marge) von mindestens 5 % an. Diese Zielstellung setzt ein durchschnittliches Wachstum der Umsätze von jährlich etwa 7 % bei gleichzeitiger überdurchschnittlicher Steigerung der Profitabilität um mindestens 8 % pro Jahr voraus.

Bechtle: Der IT-Zukunftspartner. 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 Know-how 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 %. Schließlich formulieren wir ebenfalls unseren 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 den internen Führungsgrundsätzen, dem Nachhaltigkeitskodex und dem Verhaltenskodex die langfristigen strategischen Zielsetzungen. Sie geben allen Mitarbeitern Orientierung hinsichtlich einer effizienten und nachhaltigen Unternehmensführung und -steuerung.



Unsere Grundwerte
bieten Orientierung

Ausbildung und Personalentwicklung sind vor dem Hintergrund des Fach- und Führungskräfte Mangels 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.



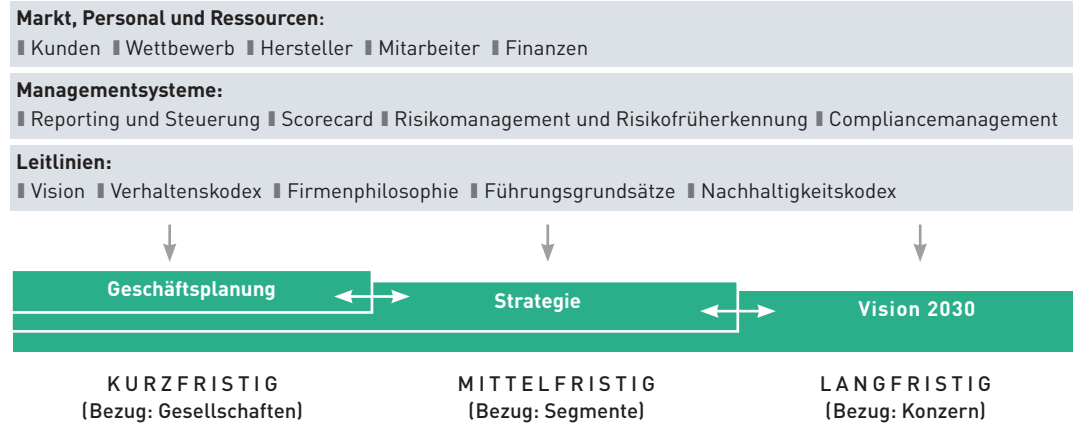
Siehe Mitarbeiter,
S. 44 ff.

Wachstumsstrategie beinhaltet auch Übernahmen. Akquisitionen waren von jeher Bestandteil der Bechtle Wachstumsstrategie. So sollen die Ziele der Vision 2030 sowohl organisch als auch durch Übernahmen erreicht werden. Seit Unternehmensgründung hat Bechtle fast 100 Akquisitionen erfolgreich durchgeführt. Organisch können wir auf unsere mittlerweile 36-jährige Erfahrung im IT-Markt und unsere hohe Marktdurchdringung bauen. Von 2009 bis 2019 ist es uns gelungen, eine durchschnittliche jährliche organische Wachstumsrate von 13,8% 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, die intensive Bearbeitung strategisch bedeutender Märkte beziehungsweise Kundengruppen und damit die Gewinnung von Marktanteilen.

Bechtle wandelt sich mit dem Markt. Bechtle ist seit 36 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 ein großes Thema für uns: 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 projektweise hinzugezogen. Dieses Modell wird auch nicht gänzlich verschwinden – immer wichtiger werden jedoch im Rahmen der digitalen Transformation abonnement- und verbrauchs-basierte, sogenannte subskriptionsbasierte IT-Service-Modelle, sei es hinsichtlich Cloud Computing oder Managed Services. 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 aufgeben.

04. UNTERNEHMENSFÜHRUNG DER BECHTLE AG



SYSTEME UND INSTRUMENTE

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

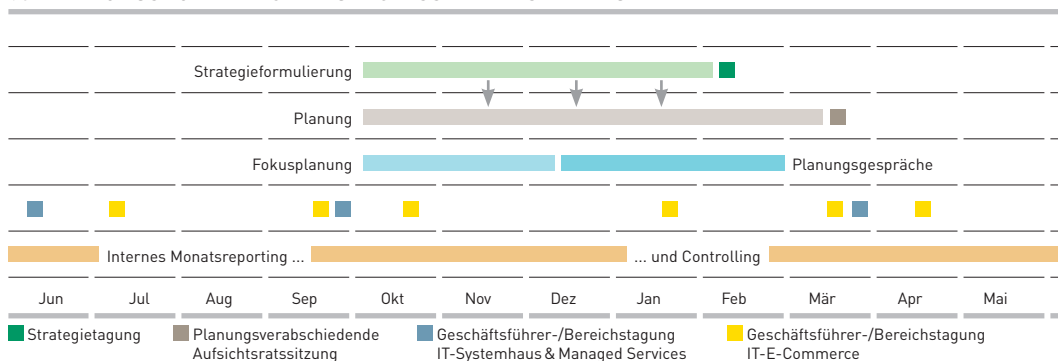
Die Kurz- und Mittelfristplanung, die der Steuerung der operativen Einheiten dienen, sowie die daraus resultierenden Maßnahmen leiten sich aus der langfristigen Unternehmensplanung ab. Sie orientieren sich gleichzeitig an der Entwicklung des Wettbewerbs- und Marktumfelds. Priorität haben dabei Wachstum und Renditesteigerung 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 Mitarbeiter motiviert, die vereinbarten Ziele engagiert zu verfolgen.

Verschiedene Reportingsysteme stellen sicher, dass alle Einheiten jederzeit einen Überblick über die für sie relevanten Kennzahlen haben und 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. Ziel ist es, Cashflow- und Working-Capital-basierte Kennzahlen stärker in den Fokus zu rücken und so die konzernweite Optimierung dieser Kennzahlen zu ermöglichen.

Auch nichtfinanzielle Aspekte im Blick. 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 und Motivation der Mitarbeiter sowie deren Führungsqualitäten, Aspekte der Corporate Social Responsibility, aber auch die Werte und die Unternehmenskultur. Diese können in der Regel besser qualitativ beschrieben werden.

05. PLANUNGS- UND REPORTINGPROZESS DER BECHTLE AG



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.



Siehe Wettbewerbsposition, S. 31

In Verbindung mit einer zielgerichteten Aus- und Weiterbildung der Mitarbeiter helfen diese Analysen Bechtle, die Kunden auch künftig umfassend, flexibel und kompetent zu beraten. Als unternehmensinterne Steuerungsgrößen gelten dabei auch personalbezogene Daten wie Fluktuation und Qualifikation. Ziele sind die systematische Entwicklung der Mitarbeiter in allen Qualifikationsfeldern sowie die Erhöhung der Motivation, um so die Mitarbeiterbindung weiter zu verbessern. Unser Unternehmen hat eine im Branchenvergleich geringe Fluktuationsrate von 9,4 %.



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

NACHHALTIGKEIT

Vorausschauend wirtschaften, ein respektvolles Miteinander im betrieblichen Alltag schaffen und die Auswirkungen der geschäftlichen Aktivitäten auf Gesellschaft und Umwelt sorgsam reflektieren – das sind die Grundpfeiler unseres Handelns. Wir möchten Nachhaltigkeit langfristig und auf einer breiten Basis als selbstverständliches Prinzip unseres Unternehmens etablieren. Die Berichterstattung darüber erfolgt transparent in Form des jährlich erscheinenden Nachhaltigkeitsberichts, der auch den Nichtfinanziellen Konzernbericht enthält.

Langfristig denken, zukunftsorientiert handeln. Bechtle ist von jeher 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 überzeugt: 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. 2013 hat Bechtle einen Nachhaltigkeitskodex erarbeitet, der allen Bechtle Mitarbeitern und Geschäftspartnern unsere gesamtgesellschaftliche Verantwortung und die wesentlichen Leitgedanken nahebringt.



[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 den Nichtfinanziellen Konzernbericht 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. Ab diesem Berichtsjahr orientieren wir uns in unserer Nachhaltigkeitsberichterstattung zudem an dem international anerkannten Rahmenwerk der Global Reporting Initiative (GRI), den GRI-Standards. Der Nachhaltigkeitsbericht ist unter [bechtle.com/nachhaltigkeit](https://www.bechtle.com/nachhaltigkeit) zu finden.

DER BECHTLE KONZERN

Bechtle ist das größte IT-Systemhaus Deutschlands mit einer einzigartigen Präsenz in 14 Ländern Europas. Damit bietet Bechtle international ein komplettes Portfolio an Produkten und Dienstleistungen rund um die IT aus einer Hand. Wesentlich für unseren Erfolg ist das Prinzip der vernetzten Dezentralität. Die Gesellschaften an den jeweiligen Standorten pflegen den Kundenkontakt und konzentrieren sich auf ihre Kernkompetenzen. Die Holding wiederum stellt zentrale Services für alle Konzerngesellschaften zur Verfügung.

RECHTLICHE STRUKTUR

Kundenorientierte 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 präsentiert sich in einer klassischen Holdingstruktur. Die Bechtle AG übernimmt als Konzernmutter und Holding für die gesamte Unternehmensgruppe sämtliche administrativen Aufgaben wie Controlling, Finanzen, Unternehmenskommunikation und Investor Relations, IT, Human Resources und Personalentwicklung, Recht und Compliance, Mergers & Acquisitions, Marketing und digitales Business. Der Holding ebenfalls zugeordnet ist die Bechtle Logistik & Service GmbH. Hier sind konzernweit die Kompetenzen Einkauf, European Purchasing & Services, Lager/Logistik, Produktmanagement, Adressmanagement sowie das Retouren- und Ersatzteilmanagement 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.



Die Konzernstruktur von Bechtle bildet Brücken, die Länder, Gesellschaften, Kompetenzen und Menschen von großer Vielfalt verbinden.

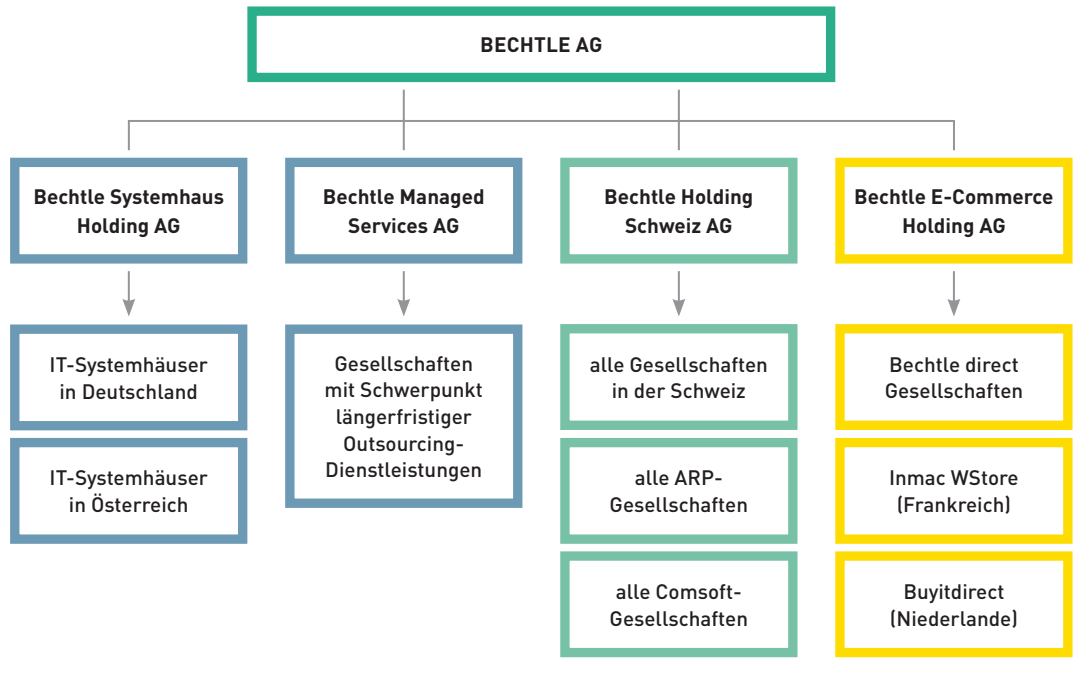
Marissa Bamberger, Recht, Bechtle AG

Klaus Schilpp, Account Manager, Systemhaus Neckarsulm

Linda Philipp, Controlling, Bechtle Onsite Services

v. l. n. r.

06. HOLDINGSTRUKTUR DER BECHTLE AG



Für eine Übersicht der Tochterunternehmen siehe Anhang, S. 211 ff.

Dieser zweiten Holdingebene sind die rechtlich selbstständigen Tochtergesellschaften zugeordnet. An allen Tochtergesellschaften hält die Bechtle AG unmittelbar oder über Beteiligungsgesellschaften 100 % der Geschäftsanteile. Ausnahme ist eine Akquisition im Berichtsjahr, bei der Bechtle 75 % der Anteile übernommen hat. Über eine verbindliche Kaufoption ist jedoch geplant, bis 2021 auch hier 100 % der Anteile zu halten.

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 sowie für das Segment IT-E-Commerce. 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. Vor Ort 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.



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

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 knapp 1.900 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.



Für eine Übersicht der Tochterunternehmen siehe Anhang, S. 211 ff.

07. E-COMMERCE-STANDORTE DER BECHTLE AG



Siehe
Geschäftstätigkeit, S.26

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)

Neun 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.

MITARBEITER

Der Erfolg von Bechtle ist das Ergebnis einer gemeinschaftlichen Leistung aller Mitarbeiter. Wir fördern deshalb die Kompetenz, das Engagement und die kontinuierliche Weiterbildung eines jeden Einzelnen. Ein umfangreiches Fortbildungsprogramm sowie die Erstausbildung junger Menschen versetzen uns zudem in eine gute Position, um langfristig talentierte Fachkräfte zu gewinnen und an uns zu binden.

ENTWICKLUNG DER MITARBEITERZAHLEN



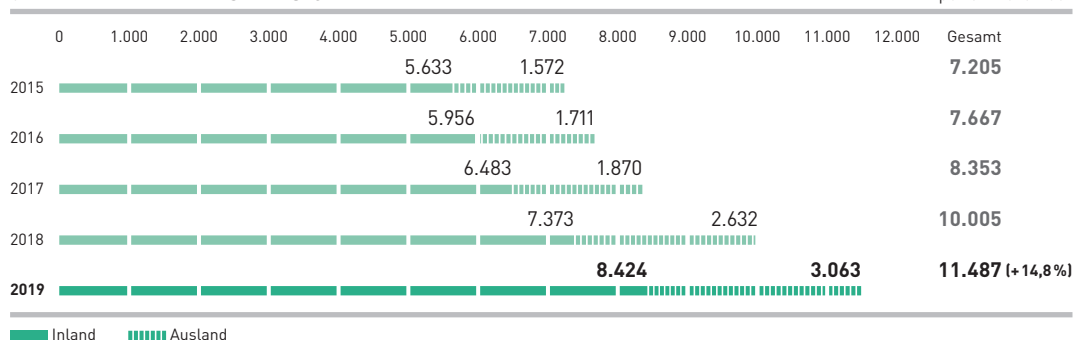
Siehe Anhang,
Mitarbeiter,
S. 204 f.

Mitarbeiterzahl steigt weiter kräftig an. Zum 31. Dezember 2019 beschäftigte Bechtle konzernweit 11.487 Mitarbeiter. Im Vergleich zum Vorjahr mit 10.005 Mitarbeitern erhöhte sich die Gesamtzahl der Beschäftigten um 1.482 Personen beziehungsweise um 14,8%. Der Anstieg der Mitarbeiterzahl ist sowohl auf Neueinstellungen durch das Unternehmenswachstum, als auch auf die in diesem Jahr getätigten Akquisitionen zurückzuführen. Der durchschnittliche Personalbestand ist vor allem aufgrund der vollständigen Einbeziehung der Inmac WStore im Berichtsjahr stärker gestiegen. Er lag 2019 bei 10.899 Mitarbeitern (Vorjahr: 9.083 Mitarbeiter), ein Plus von 20,0%.

In Deutschland stieg die Mitarbeiterzahl zum Jahresende um 1.051 Personen beziehungsweise 14,3%. Im Ausland beschäftigte Bechtle am Ende des Berichtsjahres 431 Kollegen mehr als im Vorjahr, das ist ein Plus von 16,4%. Mehr als ein Viertel aller Mitarbeiter waren Ende 2019 im Ausland tätig.

09. MITARBEITER NACH REGIONEN

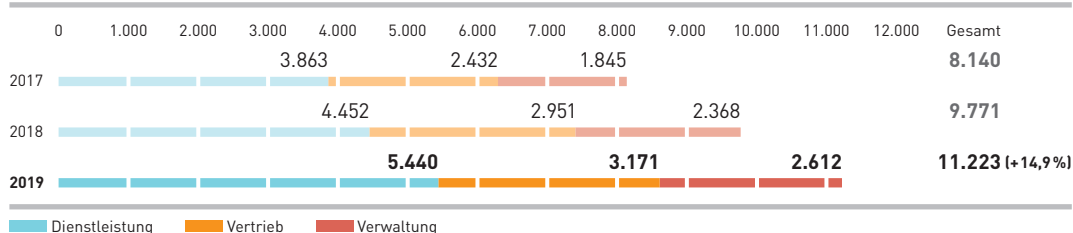
per 31. Dezember



In der Betrachtung nach Funktionsbereichen betraf der größte Mitarbeiterzuwachs wie im Vorjahr den Dienstleistungsbereich. Dort waren 2019 konzernweit 988 Personen beziehungsweise 22,2% mehr beschäftigt. In der Verwaltung erhöhte sich die Mitarbeiterzahl um 244 Kollegen, eine Steigerung von 10,3%. Auch im Vertrieb ist die Zahl der Mitarbeiter um 220 Personen beziehungsweise 7,5% gestiegen.

10. MITARBEITER NACH BEREICHEN

per 31. Dezember



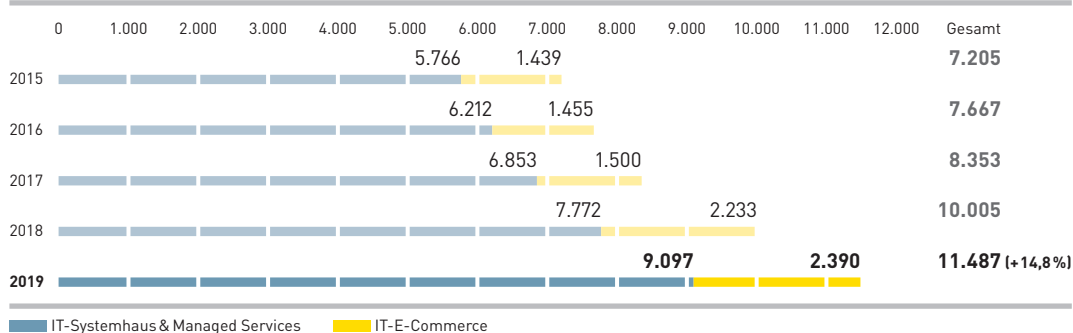
■ Dienstleistung ■ Vertrieb ■ Verwaltung

Aus Gründen der internen Kostenrechnung sind bei den Angaben der Mitarbeiter nach Bereichen Mitarbeiter nicht berücksichtigt, die länger als sechs Wochen abwesend sind.

Auf Ebene der Geschäftssegmente hat sich die Zahl der Mitarbeiter insbesondere im Segment IT-Systemhaus und Managed Services stark erhöht. Zum 1. April wechselten allein rund 320 Mitarbeiter von IBM zu Bechtle. Insgesamt wuchs die Belegschaft in diesem Segment um 1.325 Personen beziehungsweise um 17,0%. Im Segment E-Commerce hat der Mitarbeiterstamm um 157 Personen beziehungsweise 7,0% zugelegt.

11. MITARBEITER NACH SEGMENTEN

per 31. Dezember

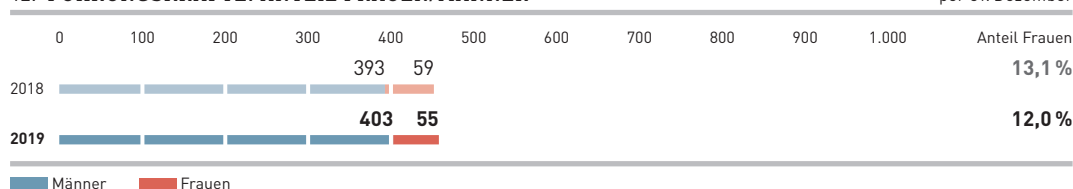


■ IT-Systemhaus & Managed Services ■ IT-E-Commerce

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. Der Frauenanteil der Gesamtbelegschaft lag Ende 2019 wie im Vorjahr bei rund 27 %. Unter den Führungskräften waren 12 % aller Beschäftigten weiblich. Bei den Azubis lag der Frauenanteil bei 24 %. Mit 49 % war der Anteil der Frauen in den Zentralbereichen am höchsten, gefolgt von 40 % im Segment E-Commerce und 20 % im Systemhaussegment.

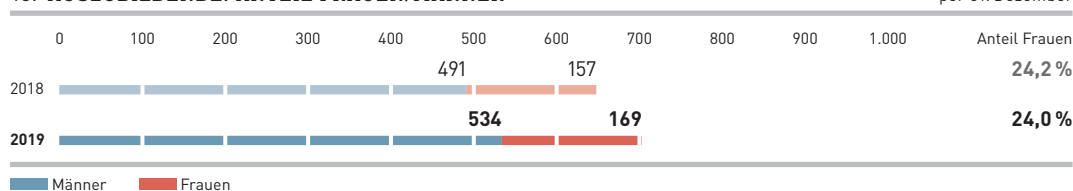
12. FÜHRUNGSKRÄFTE: ANTEIL FRAUEN/MÄNNER

per 31. Dezember



13. AUSZUBILDENDE: ANTEIL FRAUEN/MÄNNER

per 31. Dezember



PERSONALAUFWAND UND GEHALTSMODELL

Anstieg des Personalaufwands gleichauf mit Umsatz. Der Aufwand für Löhne und Gehälter einschließlich Sozialabgaben ist 2019 zum Umsatz um 24,3 % gestiegen. Die Personalaufwandsquote blieb stabil. Die Personalintensität, gemessen am Rohertrag, betrug 60,4 % (Vorjahr 60,3%).

14. PERSONALKOSTEN

		2019	2018
Personal- und Sozialaufwand	Mio. €	734,4	590,7
Personal- und Sozialaufwand je Mitarbeiter ¹	Tsd. €	68,9	66,7
Personalaufwandsquote	%	13,7	13,7

¹ Ohne abwesende Mitarbeiter

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

AUS- UND WEITERBILDUNG

Ausbildung sichert künftigen Personalbedarf. 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 den dualen Hochschulen die Möglichkeit zum dualen Studium in verschiedenen wirtschaftswissenschaftlichen und technischen Fachrichtungen.

Im Berichtsjahr begannen 229 junge Menschen eine Ausbildung beziehungsweise ein duales Studium in unserem Unternehmen. Insgesamt befanden sich zum Ende des Berichtsjahres 703 junge Leute in Ausbildung (Vorjahr: 648), davon 89 im Ausland. Die technischen Ausbildungsberufe sind mit 370 Auszubildenden stärker vertreten als die kaufmännischen Ausbildungsberufe mit 248 jungen Leuten. 50 junge Menschen studierten in einem wirtschaftswissenschaftlichen, 35 in einem technischen Studiengang an einer dualen Hochschule. Die Ausbildungsquote in Deutschland lag mit 7,3% etwas unter dem Vorjahreswert von 7,7%. Am Stammsitz in Neckarsulm liegt die Ausbildungsquote bei 9%. Wir haben uns zum Ziel gesetzt, die Ausbildungsquote in Deutschland mittelfristig auf 12% zu erhöhen. Um dieses ehrgeizige Ziel zu erreichen, investiert Bechtle in ein innovatives Ausbildungsmarketing.



bechtle-azubit.de



**703 Menschen
in Ausbildung**



Die individuelle Weiterentwicklung der Mitarbeiter und die Förderung der Diversität ergänzen sich bei Bechtle. Eine Vielfalt bestens ausgebildeter Spezialisten wirkt so zusammen.

Thomas Erfort, Leiter Personalentwicklung und Akademie, Bechtle AG

Dilan Günes, Human Resources Managerin, Bechtle AG

Jana Hedrich, Leiterin Personalabrechnung, Bechtle AG

Erfolgreiche Ausbildungskonzepte fortgeführt. Unsere Ausbildungsinitiative AZUBIT besteht aus verschiedenen, einander ergänzenden Bausteinen. Damit überzeugen wir Schüler von unserer zukunftsorientierten und praxisnahen Ausbildung, in der man schnell Verantwortung übernehmen und seine Ideen einbringen kann. Zahlreiche Schüler nutzen außerdem das große Angebot von Schülerpraktika. Die Kooperation mit Schulen ist eine weitere Möglichkeit, junge Menschen auf Bechtle als attraktiven Ausbildungsbetrieb aufmerksam zu machen. Im Rahmen von Bewerbertrainings, Schulklassenbesuchen in unserer Konzernzentrale und Vorträgen in Schulklassen bieten wir Schülern authentische Einblicke in die Ausbildung 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 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. Es spricht für den Erfolg der Maßnahmen, dass wir nahezu allen Auszubildenden und dualen Studenten einen Übernahmevertrag anbieten können.

Bechtle Akademie bietet umfangreiches Fort- und Weiterbildungsangebot. Die bereits 1999 gegründete Bechtle Akademie ergänzt die individuelle Ausbildung an den Konzernstandorten und bietet allen Mitarbeitern ein umfassendes Qualifizierungsprogramm. Dieses reicht von laufenden Fortbildungsmaßnahmen über den Erwerb zusätzlicher Qualifikationen bis hin zu themenübergreifenden Seminaren. Auch die monatlichen Einführungsveranstaltungen für neue Mitarbeiter 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 2019 führte die Bechtle Akademie 540 Präsenzveranstaltungen mit insgesamt 7.425 Teilnehmern durch (Vorjahr: 523 Veranstaltungen mit 6.904 Teilnehmern). Darüber hinaus stehen allen Mitarbeitern die Seminare der Bechtle Schulungszentren zur Verfügung – ein integraler Bestandteil der Bechtle Systemhäuser.

Wir wollen die Qualität der Weiterbildungsangebote und damit die Kompetenz aller Mitarbeiter 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 14 europäische Länder zur Verfügung. Seit Oktober 2016 hat jeder Bechtle Mitarbeiter 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.

IT-Business-Architekten-Programm weiter ausgebaut. Das Bechtle zertifizierte 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 Mitarbeiter an 13 Programmtagen, langfristige IT-Strategien zu erarbeiten, die an den Bedürfnissen der Geschäftsentwicklung der Kunden ausgerichtet sind. Mittlerweile sind über 55 zertifizierte Architekten in 26 Gesellschaften im Einsatz.

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 2019 wieder erfolgreich und erhielt nach einer intensiven Qualitätsprüfung durch das Trendence Institut in Zusammenarbeit mit der Ludwig-Maximilians-Universität München zum achten Mal in Folge das Traineesiegel „Karriereförderndes & faires Trainee-Programm“. Insgesamt starteten circa 60 Trainees ihre Karriere bei Bechtle.



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

Führungspositionen zunehmend aus den eigenen Reihen besetzen. 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 Mitarbeiter angeboten, die noch keine oder erste Führungsaufgaben wahrnehmen und weitergehendes Führungspotenzial zeigen. Der Schwerpunkt dieses Programms liegt auf der Mitarbeiterführung. Das General Management Programm 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 Mitarbeiter 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 Teilnehmern und innerhalb des gesamten Unternehmens mit dem Ziel, Wissen und Erfahrungswerte zu teilen und voneinander zu lernen.



Weitere Informationen zur Personalarbeit unter [bechtle.com/nachhaltigkeit](https://www.bechtle.com/nachhaltigkeit)

Wie wir in Zukunft arbeiten, wie wir führen und fördern sind Themen, die uns sowohl grundlegend als auch im Arbeitsalltag begleiten. Die Gesamtorganisation lernt mit den Mitarbeitern kontinuierlich dazu – Bechtle arbeitet immer auch an sich selbst.

Rik Evers, Recruiter, Bechtle direct Niederlande

Larissa Förster, Personalentwicklung und Akademie, Bechtle AG



AKTIE

Für die Bechtle AG war das Börsenjahr 2019 das erfolgreichste ihrer Geschichte. Trotz der zunächst zurückhaltenden Prognosen für die Kapitalmärkte legte der Kurs unserer Aktie im Jahresverlauf um 84,5 % zu. Damit überflügelte er die ebenfalls starke Entwicklung der deutschen Leitindizes um ein Vielfaches. Mit einer Marktkapitalisierung von über 5 Mrd. € weckte unser Unternehmen zudem das Interesse zahlreicher in- und ausländischer Investoren. Nach über einem Jahr MDAX-Notierung ist die Bechtle AG fest im Index der Midcaps etabliert.

AKTIENMARKT

Überraschend starkes Börsenjahr. Das Börsenjahr 2019 überraschte entgegen den Prognosen mit einer äußerst positiven Entwicklung. Gleich zu Jahresbeginn sorgten der Handelsstreit zwischen den USA und China sowie der ungewisse Ausgang des Brexits für Unsicherheit an den Finanzmärkten. Die Experten warnten außerdem vor einer Abkühlung der Weltkonjunktur und steigenden Zinsen. Die Anleger zeigten sich davon jedoch unbeeindruckt und investierten kräftig. Das belegt auch die positive Entwicklung der deutschen Leitindizes.

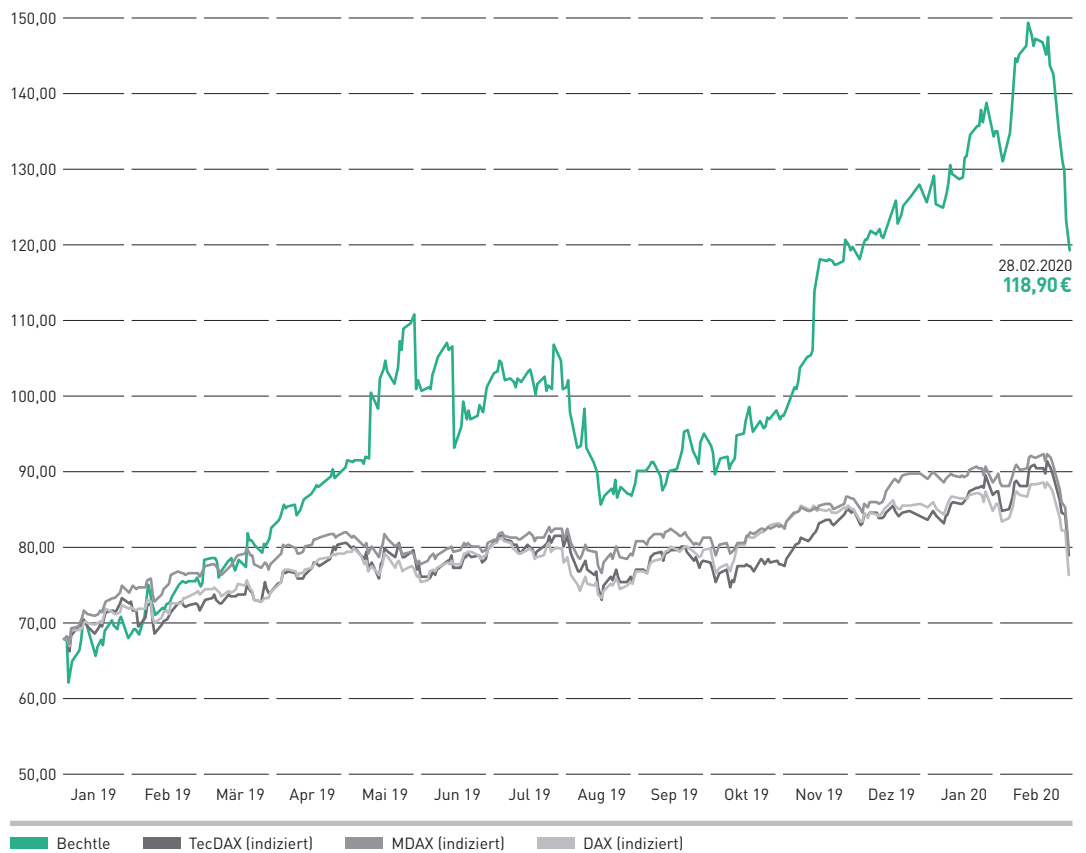
Zu Beginn der zweiten Jahreshälfte schürten eine nachlassende globale Wirtschaftsleistung und trübe Konjunkturaussichten Rezessionsängste. Die Aktienmärkte reagierten zunächst mit Kursverlusten. Die negative Stimmung währte jedoch nicht lange. Einmal mehr trug die anhaltende Niedrigzinspolitik der Notenbanken zur positiven Entwicklung der Aktienkurse bei. Im Oktober setzte bereits die Jahresendrallye ein, die Indizes kletterten zum Jahreswechsel auf Höchstwerte. Insgesamt legte der DAX um 25,5 % zu, der MDAX verzeichnete einen Zuwachs von 31,2 %, der TecDAX stieg um 23,0 %.

KURSENTWICKLUNG

Bechtle Aktie auf beeindruckendem Erfolgskurs. Die Bechtle Aktie verzeichnete bereits am zweiten Handelstag des neuen Börsenjahres bei 62,30 € ihr Jahrestief. Es folgte eine kontinuierliche Aufwärtsentwicklung, die den Wert unserer Aktie im Mai splitbereinigt erstmals auf über 100 € ansteigen ließ. Dort pendelte sich der Kurs in den folgenden Wochen ein. Einige Rücksetzer wurden schnell ausgeglichen. Die Konjunktursorgen zu Beginn des zweiten Halbjahres wirkten sich auch auf den Kurs der Bechtle Aktie aus. Er sank im August auf Werte um die 90 € und bewegte sich bis Anfang November in einer stabilen Seitwärtsbewegung auf diesem Niveau. In den letzten beiden Monaten des Börsenjahres stieg die Bechtle Aktie dann aber signifikant und erzielte einen Rekordwert nach dem anderen. Am vorletzten Handelstag erreichte die Aktie bei 127,60 € ihren Jahreshöchststand und ein neues Allzeithoch. Mit einem Plus von 84,5 % überflügelte die Bechtle Aktie sämtliche Vergleichsindizes und entwickelte sich so stark wie nie zuvor.

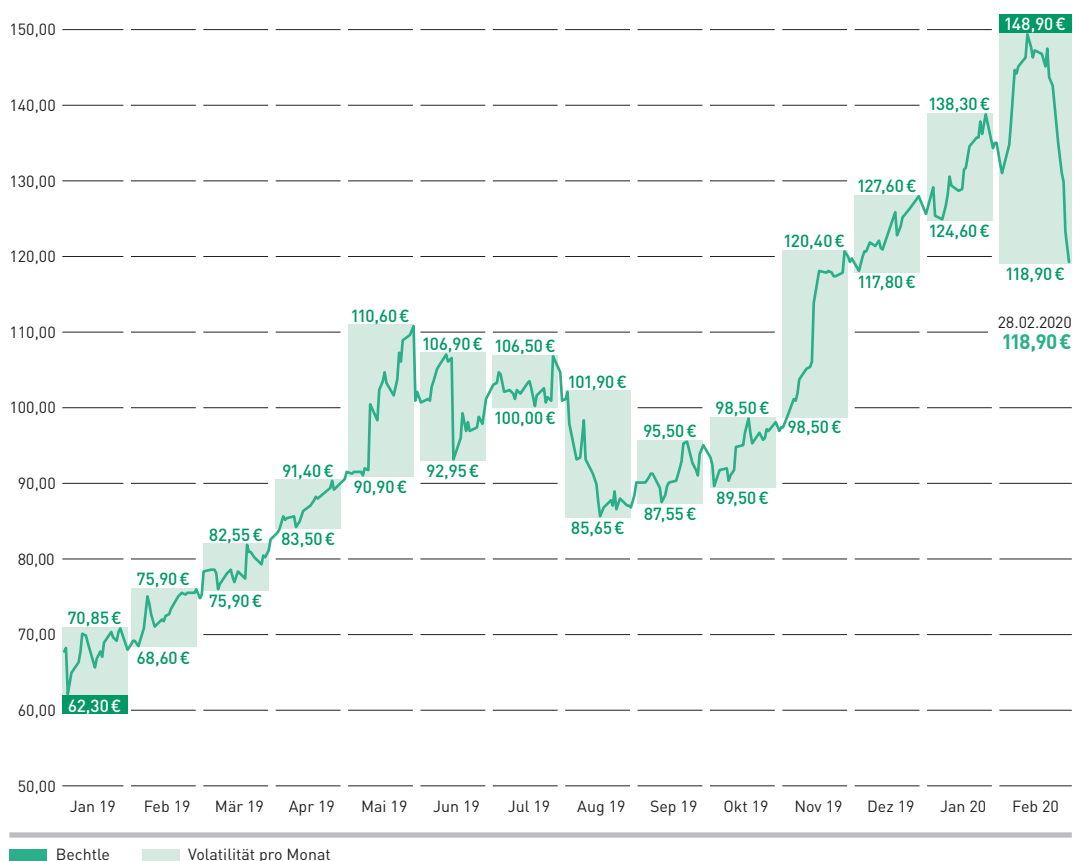
15. DIE BECHTLE AKTIE – KURSENTWICKLUNG JANUAR 2019 BIS FEBRUAR 2020

in €



16. DIE BECHTLE AKTIE – HÖCHST- UND TIEFSTKURSE JANUAR 2019 BIS FEBRUAR 2020

in €



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

Parallel zur Kursentwicklung verlief die Marktkapitalisierung. Am 25. November 2019 überschritt Bechtle erstmals die Schwelle von 5 Mrd. €. Zum Jahresende lag die Marktkapitalisierung bei 5.258,4 Mio. €. Im MDAX-Ranking der Deutschen Börse rückte Bechtle damit zum 31. Dezember 2019 auf Rang 56 vor (Vorjahr: Rang 75). Auch im TecDAX verbesserte sich Bechtle um fünf Plätze und belegte Ende 2019 damit Rang 10.

17. HANDELSDATEN DER BECHTLE AKTIE

		2019	2018	2017	2016	2015
Schlusskurs Jahresende	€	125,20	67,85	69,52	49,41	44,03
Performance	%	+84,5	-2,4	+40,7	+12,2	+33,5
Höchstkurs (Schlusskurs)	€	127,60	89,90	72,71	52,28	46,32
Tiefstkurs (Schlusskurs)	€	62,30	63,85	46,50	36,85	32,25
Marktkapitalisierung – total ¹	Mio. €	5.258,4	2.849,7	2.919,8	2.075,2	1.849,3
Durchschnittlicher Umsatz je Handelstag ²	Stück	106.634	101.037	45.637	30.515	46.580
Durchschnittlicher Umsatz je Handelstag ²	€	9.980.675	7.668.425	3.604.891	2.789.577	3.452.399

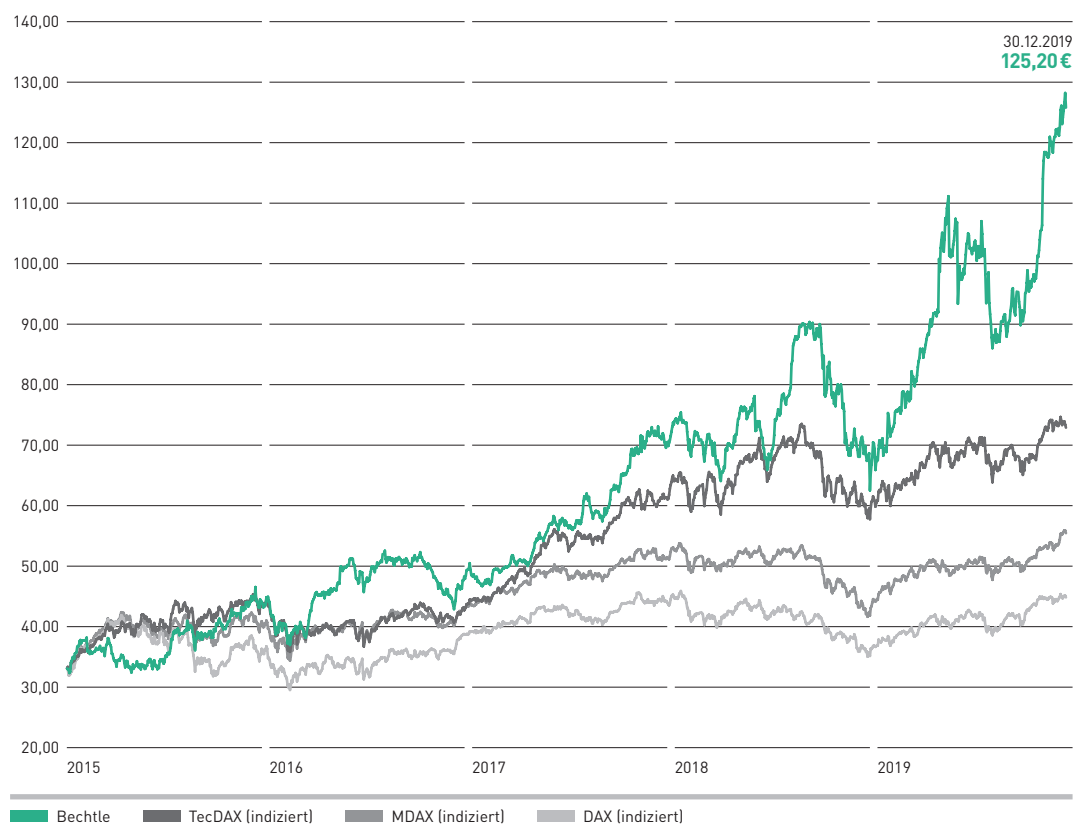
¹ Zum Jahresende

² Alle deutschen Börsen

Der durchschnittliche tägliche Börsenumsatz lag im Berichtsjahr mit 9.980,7 Tsd. € deutlich höher als im Vorjahr (7.668,4 Tsd. €). Auch das Handelsvolumen gemessen in Stückzahlen nahm zu. Durchschnittlich wurden pro Tag 106.634 Bechtle Aktien gehandelt (Vorjahr: 101.037). Im Dezember-Ranking der Deutschen Börse lag Bechtle beim Börsenumsatz im MDAX auf Platz 75 (Vorjahr: Platz 89). Im TecDAX lag Bechtle wie im Vorjahr auf Platz 20.

18. DIE BECHTLE AKTIE – KURSENTWICKLUNG 2015 BIS 2019

in €

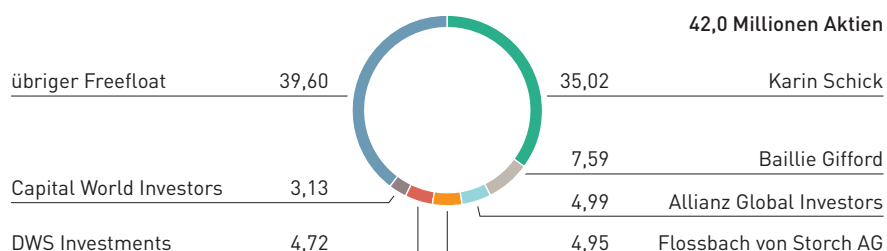


AKTIONÄRSSTRUKTUR

Aktionärsstruktur spiegelt Internationalität. 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. Auch Baillie Gifford hielt mit 7,59 % Ende 2019 einen Anteil von mehr als 5 % an unserem Unternehmen. Der Streubesitz betrug zum Ende des Berichtsjahres 64,98 %. Er verteilt sich auf eine breite Anlegerstruktur aus privaten und institutionellen Investoren aus dem In- und Ausland. Vor allem das Interesse internationaler Investoren hat über die letzten Jahre zugenommen. Entsprechend ist auch ihr Anteil in der Aktionärsstruktur gestiegen.

19. AKTIONÄRSSTRUKTUR

in %



Stand: 31. Dezember 2019

DIVIDENDE

Zehnte 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.


Nach den im Jahr 2019 erzielten sehr guten Ergebnissen sind Vorstand und Aufsichtsrat übereingekommen, der Hauptversammlung für das Geschäftsjahr 2019 eine Dividende von 1,20 € pro Anteilschein vorzuschlagen. Dies wäre die zehnte Erhöhung in Folge. Vorbehaltlich der Zustimmung durch die Hauptversammlung entspricht der Ausschüttungsvorschlag einer Anhebung der Dividende um 20,0%. Im Vorjahr hat die Bechtle AG eine Dividende von 1,00 € je Aktie ausgeschüttet.

Zum 31. Dezember 2019 lag die Anzahl dividendenberechtigter Aktien bei 42.000.000 Stück. Daraus ergibt sich eine Ausschüttungssumme für das Geschäftsjahr 2019 von 50,4 Mio. €. Die Ausschüttungsquote belief sich demnach auf 29,6% des Konzernergebnisses nach Steuern (Vorjahr: 30,6%). Die Dividendenrendite läge bezogen auf den Jahresschlusskurs unserer Aktie bei 1,0% (Vorjahr: 1,5%).

ERGEBNIS JE AKTIE

Ergebnis je Aktie liegt 24,3% über Vorjahr. Mit den operativen Ergebnisverbesserungen stieg auch entsprechend das Ergebnis je Aktie (EPS). Bei einer Stimmrechtsanzahl von 42,0 Millionen Aktien und einem Nachsteuerergebnis von 170,5 Mio. € lag das EPS bei 4,06 € und damit 24,3% über dem Vorjahr (Vorjahr: 3,72 €).

20. AKTIENKENNZAHLEN

 Für weitere Kennzahlen siehe Mehrjahresübersicht, S. 232

		2019	2018	2017	2016	2015
Dividendenberechtigte Aktien ¹	Stück	42.000.000	42.000.000	42.000.000	21.000.000	21.000.000
Ergebnis je Aktie	€	4,06	3,27	2,73	4,92	4,42
Ausschüttungssumme	Mio. €	50,4 ²	42,0	37,8	31,5	29,4
Ausschüttungsquote	%	29,6 ²	30,6	33,0	30,5	31,7
Bardividende je Aktie	€	1,20 ²	1,00	0,90	1,50	1,40
Dividendenrendite ¹	%	1,0 ²	1,5	1,3	1,5	1,6
Kurs-Gewinn-Verhältnis ¹		30,8	20,8	25,5	20,1	19,9


¹ Zum Jahresende

² Vorbehaltlich der Zustimmung durch die Hauptversammlung

HAUPTVERSAMMLUNG

Interesse an der Hauptversammlung nimmt zu. Zur 19. ordentlichen Hauptversammlung der Bechtle AG begrüßten Vorstand und Aufsichtsrat der Gesellschaft am 28. Mai 2019 rund 900 Aktionäre und Gäste im Konzert- und Kongresszentrum Harmonie in Heilbronn. Die anwesenden Aktionäre repräsentierten 78,67% des gesamten Grundkapitals der Gesellschaft. Das sind deutlich mehr als in den vergangenen Jahren. Alle Tagesordnungspunkte wurden mit großer Mehrheit angenommen.

KAPITALMARKT

 bechtle.com/analysteneinschaetzungen

Immer mehr Analysten berichten über die Bechtle Aktie. 14 Häuser berichteten 2019 in ausführlichen Studien und aktuellen Kurzanalysen über Bechtle: Baader Bank, Bankhaus Lampe, Berenberg, Commerzbank, Deutsche Bank, DZ Bank, Hauck & Aufhäuser, HSBC Deutschland, Kepler Cheuvreux, Landesbank Baden-Württemberg, Mainfirst, Metzler, M. M. Warburg und die Quirin Privatbank. Berenberg hat die Coverage im April nach einer Unterbrechung wiederaufgenommen. Die Mainfirst Bank hat ihre Analyse im März 2019 begonnen. Mit allen Häusern steht Bechtle in regelmäßigem konstruktivem Dialog. Dieser wird durch Besuche von Analysten am Unternehmenssitz, verschiedene Konferenzen und Roadshows intensiviert.

Intensive Investor-Relations-Arbeit fortgesetzt. Auch mit allen anderen interessierten Kapitalmarktteilnehmern stehen wir in kontinuierlichem Austausch: 2019 gab es zahlreiche Kontakte zu bestehenden und potenziellen Investoren. Auf insgesamt elf Roadshows und Investorenkonferenzen informierte Bechtle 2019 in Einzel- und Gruppengesprächen über die wirtschaftliche Situation, die Unternehmensstrategie und die Zukunftsaussichten des Unternehmens. Der Capital Markets Day, der wie im Vorjahr im Rahmen des Bechtle IT-Forums in Frankfurt stattfand, stieß erneut auf großes Interesse. Hier stand die internationale Strategie von Bechtle im Fokus. Darüber hinaus nutzten zahlreiche Investoren im Jahresverlauf ebenfalls die Möglichkeit, sich im Rahmen eines Besuchs am Konzernsitz in Neckarsulm über Bechtle zu informieren.

Ein wichtiger Bestandteil der Investor-Relations-Tätigkeit ist darüber hinaus der persönliche Kontakt mit Privatanlegern, wie zum Beispiel auf der Hauptversammlung. Daneben hat Bechtle im abgelauenen Geschäftsjahr privaten Anlegern den Konzern im Rahmen der bereits zum 14. Mal stattfindenden Aktionärstage vorgestellt. Gerade diese Veranstaltung stärkt die Bindung zu unseren Anteilseignern. Eine Präsentation und eine Führung durch den Stammsitz ermöglichten den Aktionären einen tieferen Einblick in unser Unternehmen.

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 uns im Internet oder nehmen Sie Kontakt zu uns auf.



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



Siehe Impressum,
S. 244



Für die Mitarbeiter von Bechtle sind die Werte und das Geschäftsmodell gelebter Alltag. Den Kapitalmarkt von diesen Vorzügen zu überzeugen, ist Aufgabe der Investor Relations.

Marcel Vogler, Head of Infrastructure,
Bechtle direct

Melina Koppe, Account Managerin,
Bechtle direct Public Sector

Ilka Freund, Duale Studentin
BWL Handel, Bechtle AG

CORPORATE-GOVERNANCE-BERICHT

Die Verantwortung eines Unternehmens endet nicht bei den direkten Stakeholdern wie Mitarbeitern, Kunden oder Anteilseignern. Vielmehr rückt die gesamtgesellschaftliche Verantwortung immer stärker in den Fokus. Für Bechtle ist dies nichts Neues, sondern selbstverständlich. Von jeher ist die Unternehmensführung bei Bechtle am Selbstverständnis eines ehrbaren Kaufmanns ausgerichtet. Das zeigt sich heute noch in der Unternehmenskultur und den Unternehmenswerten. Gesamtgesellschaftliche Verantwortung ist keine Frage des Zeitgeists, sondern der Überzeugung.



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

Vorstand und Aufsichtsrat berichten im Folgenden gemeinsam über die Corporate Governance bei der Bechtle AG gemäß Ziffer 3.10 des Deutschen Corporate Governance Kodex (DCGK). Die Erklärung zur Unternehmensführung gemäß §§ 289f, 315d HGB veröffentlicht die Bechtle AG auf ihrer Website. Sämtliche Aussagen und Angaben im Corporate Governance Bericht beziehen sich auf den DCGK in der Fassung vom 7. Februar 2017. Dieser war auch Grundlage der aktuellen Entsprechenserklärung der Bechtle AG vom 31. Januar 2020.

AKTIONÄRE UND HAUPTVERSAMMLUNG



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

Alle Aktien der Bechtle AG sind nennwertlose Inhaberstammaktien und gewähren das gleiche Stimmrecht. Um den Aktionären die Wahrnehmung ihrer Rechte während der Hauptversammlung zu erleichtern, benennt der Vorstand einen Vertreter, den die Aktionäre mit der Ausübung ihres Stimm-

Bechtle direct Niederlande ist eine unserer 24 europäischen IT-Handelsgesellschaften. Am Hauptstandort Eindhoven und in der Niederlassung Breukelen sind über 150 Mitarbeiter tätig – Tendenz weiter steigend.



Casper Brackel, Account Manager,
Bechtle direct Niederlande

Robin Krimp, Business Developer
Software, Bechtle direct Niederlande

v. l. n. r.

rechts bevollmächtigen können. Bechtle stellt sicher, dass der Stimmrechtsvertreter auch während der Hauptversammlung erreichbar ist. Die Einladung sowie die notwendigen Berichte und Unterlagen für die Hauptversammlung werden im Internet veröffentlicht.

Die Bechtle AG achtet darauf, ihre Hauptversammlung effizient zu organisieren und in einem angemessenen Zeitrahmen abzuhalten. Dabei orientieren wir uns an den Vorgaben des DCGK, wonach eine ordentliche Hauptversammlung spätestens nach vier bis sechs Stunden beendet sein sollte. Alle Hauptversammlungen der Bechtle AG der letzten Jahre haben sich in diesem Rahmen bewegt.

Die Hauptversammlung der Bechtle AG wird nicht im Internet übertragen. Die Organisationskosten einer Internetübertragung stehen nach Meinung von Vorstand und Aufsichtsrat in keinem Verhältnis zum Nutzen für das Unternehmen und seine Aktionäre.

ZUSAMMENARBEIT VON VORSTAND UND AUFSICHTSRAT

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



Siehe Bericht des
Aufsichtsrats
S. 18 ff.

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

VORSTAND



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

Der Aufsichtsrat der Bechtle AG hat sich mit der Festlegung einer Zielgröße für den Frauenanteil im Vorstand befasst. Derzeit liegt die Frauenquote im Vorstand bei 0%. Der Aufsichtsrat ist der festen Überzeugung, dass es im Unternehmensinteresse liegt, die Vorstände langfristig an das Unternehmen zu binden und im Unternehmen zu halten. Eine Änderung in der Besetzung des Vorstands ausschließlich zum Zweck der Erhöhung der Frauenquote hält der Aufsichtsrat nicht für sinnvoll. Auch eine mögliche Aufstockung des Vorstands zur Sicherstellung einer Frauenquote steht nicht zur Diskussion. Der Aufsichtsrat hat daher die Zielgröße für den Frauenanteil im Vorstand mit Wirkung ab dem 1. Juli 2017 bis zum 30. Juni 2022 auf 0% festgelegt.

Der Vorstand der Bechtle AG hat zuletzt 2017 Zielgrößen für den Frauenanteil in den beiden Führungsebenen unterhalb des Vorstands mit einer Frist bis zum 30. Juni 2022 festgelegt. Für die erste Führungsebene betrug diese 0%, für die zweite Führungsebene 5,5%.

Im Berichtsjahr hat der Vorstand diese Zielgrößen neu diskutiert. Der Vorstand der Bechtle AG steht dem Thema Diversität sehr aufgeschlossen gegenüber und hat eine Beteiligung von Frauen in den Führungsebenen stets uneingeschränkt begrüßt. Allerdings spiegeln die 2017 festgelegten Zielgrößen nicht in Gänze die gesamtgesellschaftliche Verantwortung von Bechtle wider und werden auch dem hohen Bedarf an qualifizierten Fachkräften nicht gerecht. Der Vorstand hat daher mit Beschluss vom 17. Januar 2020 die Zielgrößen vorzeitig neu festgelegt. Die erste Führungsebene unterhalb des Vorstands umfasst konzernweit die Bereichsvorstände. Die Frauenquote in dieser Ebene beträgt aktuell 0%. Neue Zielgröße für diese Ebene sind 22%, mit einer Frist bis zum 31. Januar 2025.

Die zweite Führungsebene unterhalb des Vorstands umfasst konzernweit die Verantwortlichen in geschäftsführender Position sowie diejenigen im engeren Führungskreis, die einem Vorstand direkt berichten. Der Frauenanteil in dieser Ebene liegt aktuell bei 8,94%. Der Vorstand hat die Zielgröße für die zweite Führungsebene auf 25% festgelegt, ebenfalls mit einer Frist bis zum 31. Januar 2025.



Für den Vorstand der Bechtle AG ist es selbstverständlich, dass sich das Unternehmen sowie alle Mitarbeiter gesetzeskonform verhalten. Um dieses Ziel zu unterstreichen, wurde schon vor Jahren ein Code of Conduct veröffentlicht, der für alle Mitarbeiter verpflichtend ist und als Leitfaden zur Vermeidung von Verstößen wie auch für den Umgang mit Compliancefällen dient. Der Code of Conduct wird derzeit überarbeitet und aktualisiert. Außerdem existiert bei Bechtle ein Compliance Board. Dieses besteht aus dem Vorstand der Bechtle AG und einem ständigen Vertreter des Fachbereichs Recht. Das Compliance Board ist für alle Mitarbeiter und auch für Externe über eine Telefonhotline sowie einen geschützten E-Mail-Account erreichbar. Es überprüft und bewertet gemeldete Hinweise oder Verstöße und veranlasst gegebenenfalls geeignete Maßnahmen. Zudem steht das Compliance Board den jeweils Verantwortlichen bei der Bewältigung compliancerelevanter Situationen beratend zur Seite. Das Compliance Board arbeitet die gemeldeten Vorfälle kontinuierlich auf und nutzt sie, um die Compliancevorgaben zu konkretisieren beziehungsweise weiterzuentwickeln.

VERGÜTUNG DES VORSTANDS

Im Berichtsjahr bestand die Gesamtvergütung der Vorstandsmitglieder aus einem fest vereinbarten Grundgehalt sowie einer erfolgsabhängigen variablen Vergütung, die sich aus einer kurzfristig orientierten und einer auf drei Jahre angelegten langfristigen Komponente (gleitende Berechnung) zusammensetzt. Kriterien zur generellen Bemessung der variablen Vergütung sind das Vorsteuerergebnis, das Umsatzwachstum und die EBT-Marge sowie im Bereich der langfristigen Vergütungskomponente eine Mindestverzinsung des Eigenkapitals. Die langfristige Komponente bemisst sich zu aktuell 80% an der organischen Entwicklung und zu 20% an der Entwicklung inklusive Akquisitionen. Darüber hinaus liegt es im Ermessen des Aufsichtsrats, dem Vorstand eine Sondertantieme zu gewähren. Versorgungszusagen der Gesellschaft gegenüber Vorstandsmitgliedern hat es im Berichtsjahr wie in der Vergangenheit nicht gegeben.

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

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

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

Im Dienstvertrag des Vorstandsvorsitzenden Dr. Thomas Olemotz ist ein Abfindungs-Cap im Sinne von Ziffer 4.2.3 Abs. 4 DCGK nicht vorgesehen, da der Aufsichtsrat eine formale Begrenzung im Interesse der Gesellschaft als nicht angebracht erachtet. Der Empfehlung in Ziffer 4.2.3 Abs. 4 DCGK wurde und wird daher auch künftig nicht entsprochen. Für den Vorstandsvorsitzenden gelten im Fall einer vorzeitigen Beendigung des Dienstvertrags die gesetzlichen Regelungen.

Darüber hinaus sieht der 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.

AUFSICHTSRAT



Siehe Anhang,
Aufsichtsratsmitglieder,
S. 218 f.

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

Barbara Greyer hat ihr Aufsichtsratsmandat aus Altersgründen mit Wirkung zum Ablauf des 30. November 2019 niedergelegt. Durch Beschluss des Amtsgerichts Stuttgart wurde Anastasia Polidoros mit Wirkung zum 19. Dezember 2019 zum Aufsichtsratsmitglied bestellt.

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

Der Aufsichtsratsvorsitzende der Bechtle AG ist entgegen der Empfehlung in Ziffer 5.3.2 Abs. 3 Satz 3 DCGK auch Vorsitzender des Prüfungsausschusses. Er pflegt naturgemäß einen intensiven Austausch mit dem Vorstand und ist besonders eng mit den Abläufen im Unternehmen vertraut, sodass eine Trennung der Leitungspositionen von Aufsichtsrat und Prüfungsausschuss aus Unternehmenssicht nicht zwingend geboten ist.

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

Lebensläufe für alle Aufsichtsratsmitglieder veröffentlicht die Bechtle AG seit dem 13. März 2019 jährlich aktualisiert auf der Website des Unternehmens.

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

In Anlehnung an Ziffer 5.4.1 Abs.2 DCGK hat der Aufsichtsrat Ziele hinsichtlich seiner Zusammensetzung schriftlich fixiert. Der Aufsichtsrat strebt danach an, dass mindestens zwei Aufsichtsratsmitglieder in besonderem Maß das Kriterium Internationalität erfüllen. Die Zahl der unabhängigen Aufsichtsratsmitglieder festzulegen, hält der Aufsichtsrat dagegen nicht für sinnvoll. Derzeit erfüllen alle Anteilseignervertreter das Merkmal „Unabhängigkeit“, da sie in keiner persönlichen oder geschäftlichen Beziehung zu der Gesellschaft, deren Organen, einem kontrollierenden Aktionär oder einem mit diesem verbundenen Unternehmen stehen. Außerdem nehmen sie keine Beratungs- oder Organfunktionen bei Kunden, Lieferanten, Kreditgebern oder sonstigen Geschäftspartnern der Bechtle AG wahr. Der Aufsichtsrat wird aber weiterhin Vertreter von Geschäftspartnern als Aufsichtsratsmitglieder vorschlagen, wenn deren spezifische Kenntnisse der Gesellschaft mehr nutzen als mögliche Interessenkonflikte ihr schaden. Aus den vorstehend genannten Gründen hält es der Aufsichtsrat auch nicht für sinnvoll, im Corporate-Governance-Bericht über die nach seiner Einschätzung angemessene Zahl unabhängiger Mitglieder der Anteilseigner und die Namen dieser Mitglieder zu informieren. Bezüglich Diversität hat der Aufsichtsrat davon abgesehen, Ziele festzulegen. Schließlich verzichtet der Aufsichtsrat auch darauf, eine Regelgrenze für die Zugehörigkeit zum Aufsichtsrat festzulegen. Hier – ebenso wie bei der Besetzung von Vorstand und Führungspositionen sowie beim Umgang mit allen Mitarbeitern – strebt die Bechtle AG eine auf Langfristigkeit angelegte Zusammenarbeit an. In der Vergangenheit konnte die Bechtle AG immer wieder von der langjährigen Expertise erfahrener Aufsichtsratsmitglieder profitieren. Das soll auch in Zukunft so bleiben.

Zur Wahl in das Kontrollgremium sieht die Geschäftsordnung des Aufsichtsrats – ebenso wie die vom Aufsichtsrat für seine Zusammensetzung festgesetzten Ziele – eine Altersgrenze von 70 Jahren vor.



Die IT-Systemhäuser von Bechtle sind deutschlandweit vertreten – allein in Bayern neben Würzburg mit vier weiteren Standorten. Ihre regionale Verbundenheit und die Vernetzung untereinander haben sie mit allen Bechtle IT-Systemhäusern in der DACH-Region gemeinsam.

Nikolaj Wilm, Sales Consultant,
Systemhaus Würzburg

Florian Schmitt, Vertriebsinnendienst,
Systemhaus Würzburg

v. l. n. r.

Der Aufsichtsrat hat außerdem gemäß Ziffer 5.4.1 Abs. 2 Satz 1, 2. Halbsatz DCGK ein Kompetenzprofil für das Gesamtgremium erarbeitet und beschlossen. Zusammengefasst muss danach jedes Aufsichtsratsmitglied unter anderem über die zur ordnungsgemäßen Wahrnehmung der ihm gesetzlich und satzungsmäßig obliegenden Aufgaben erforderlichen Kenntnisse und Fähigkeiten verfügen, mindestens ein Aufsichtsratsmitglied muss über Sachverstand auf den Gebieten Rechnungslegung oder Abschlussprüfung verfügen. Darüber hinaus müssen die Aufsichtsratsmitglieder in ihrer Gesamtheit mit dem Sektor, in dem die Gesellschaft tätig ist, vertraut sein. Zudem muss jedes Aufsichtsratsmitglied für die Wahrnehmung des Aufsichtsratsamts zeitlich ausreichend verfügbar sein. Hinsichtlich der fachlichen Fähigkeiten und Erfahrungen sollte jedes Mitglied über ein allgemeines Verständnis der Geschäftstätigkeit eines IT-Systemhauses – insbesondere des Marktumfelds, der einzelnen Geschäftsfelder, der Kundenbedürfnisse, der Regionen, in denen die Gesellschaft tätig ist, und der strategischen Ausrichtung des Unternehmens – verfügen. Zusätzlich sollen einzelne oder mehrere Mitglieder Sachverstand beispielsweise auf dem Gebiet Rechnungslegung oder Abschlussprüfung, Betriebswirtschaftslehre, Corporate Governance sowie Compliance und Personalführung haben. Alle Mitglieder sollten außerdem fähig sein, die Ordnungsmäßigkeit, Wirtschaftlichkeit und Zweckmäßigkeit der zu bewertenden Geschäftsentscheidungen sowie die Jahresabschlussunterlagen zu bewerten und zu beurteilen.

Die vom Aufsichtsrat festgelegten Ziele für seine Zusammensetzung und die Vorgaben des Kompetenzprofils sind gegenwärtig erfüllt. Bei künftigen Wahlvorschlägen an die Hauptversammlung werden diese Ziele berücksichtigt und eine Erfüllung des Kompetenzprofils angestrebt.

VERGÜTUNG DES AUFSICHTSRATS



bechtle.com/satzung

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



Siehe Anhang,
S. 201

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

INTERESSENKONFLIKTE

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



Siehe Anhang,
Aufsichtsratsmitglieder,
S. 218 f.

TRANSPARENZ

Bechtle legt großen Wert auf eine offene und vertrauensvolle Kommunikation mit seinen Aktionären sowie weiteren Stakeholdern. Daher pflegt das Unternehmen einen fairen, zeitnahen und verlässlichen Dialog mit allen Interessengruppen. Für Vorstand und Aufsichtsrat gehören Offenheit und Transparenz zu den obersten Verhaltensgrundsätzen. Alle relevanten Informationen werden zeitgleich in deutscher und englischer Sprache veröffentlicht. Finanztermine, Finanzberichte, Pressemitteilungen sowie Präsentationen werden auch auf der Internetseite der Gesellschaft bereitgestellt.



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

RECHNUNGSLEGUNG UND ABSCHLUSSPRÜFUNG

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

Geprüft wurden der Jahres- und der Konzernabschluss durch die Ernst & Young GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Heilbronn, die von der Hauptversammlung zum Abschlussprüfer für das Geschäftsjahr 2019 gewählt worden war.

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

Der Abschlussprüfer nimmt an den Beratungen des Aufsichtsrats über den Jahres- und Konzernabschluss sowie an der Bilanzsitzung am 17. März 2020 teil und berichtet über die Ergebnisse seiner Prüfung. Darüber hinaus steht er dem Aufsichtsrat für ergänzende Auskünfte und Fragen zur Abschlussprüfung zur Verfügung.

ÜBERNAHMERECHTLICHE ANGABEN

Im Folgenden sind die nach § 315a Abs. 1 HGB geforderten Angaben dargestellt:

Zum 31. Dezember 2019 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://www.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 3. März 2020 haben sich nicht ergeben.

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

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

Die Bechtle Konzernzentrale in Neckarsulm ist ein Ort der kurzen Wege. Die offene „Piazza“ bietet viel Raum für verabredete und zufällige Begegnungen von Mitarbeitern aller Unternehmensbereiche. Hier wird die Kultur des Austauschs an jedem Arbeitstag lebendig.

Mario Sommer, Large Account Manager,
Bechtle direct Public Sector

Rebecca Reinhold, Assistenz des
Vorstandsvorsitzenden, Bechtle AG

Jan König, Vertriebsinnendienst,
Comsoft Deutschland

v. l. n. r.



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

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

Der Vorstand ist gemäß §§ 202 ff. AktG ermächtigt, das Grundkapital der Gesellschaft mit Zustimmung des Aufsichtsrats bis zum 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 16. Juni 2015 über eine Ermächtigung zum Erwerb eigener Aktien gemäß § 71 Abs. 1 Nr. 8 AktG. Die Ermächtigung gilt bis zum 15. Juni 2020. Der Erwerb von eigenen Aktien muss über die Börse oder im Rahmen eines öffentlichen Kaufangebots oder mittels einer öffentlichen Aufforderung an die Aktionäre zur Abgabe von Verkaufsangeboten erfolgen. Der von der Gesellschaft gezahlte Gegenwert je Aktie darf im Fall des Erwerbs über die Börse den am Handelstag durch die Eröffnungsauktion ermittelten Kurs der Aktie der Gesellschaft im Xetra-Handel der Frankfurter Wertpapierbörse (oder in einem vergleichbaren Nachfolgesystem) und im Fall eines öffentlichen Kaufangebots oder einer öffentlichen Aufforderung an die Aktionäre zur Abgabe von Verkaufsangeboten den Durchschnitt der Schlusskurse der Aktie der Gesellschaft an den fünf Börsenhandelstagen vor der Veröffentlichung der Entscheidung über die Abgabe des öffentlichen Kaufangebots beziehungsweise vor der Veröffentlichung der Aufforderung zur Abgabe von Verkaufsangeboten um nicht mehr als 10% 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.



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



Siehe Anhang,
Gezeichnetes Kapital,
S. 161

RAHMENBEDINGUNGEN

Die gesamtwirtschaftliche Entwicklung hat sich 2019 deutlich abgeschwächt, insbesondere in Deutschland. Die Wachstumsraten des Bruttoinlandsprodukts (BIP) gingen auf breiter Front zurück. Weitestgehend unbeeindruckt davon zeigte sich der IT-Markt. In der EU und in vielen Ländermärkten zog das Wachstum auf hohem Niveau sogar weiter an. Bechtle hat sich in diesem Umfeld hervorragend entwickelt, mit zweistelligen Zuwachsraten das Marktwachstum bei Weitem übertroffen und damit auch seinen Marktanteil weiter ausgebaut.

GESAMTWIRTSCHAFT



ec.europa.eu

Wirtschaftliche Entwicklung kühlt ab. 2019 war die gesamtwirtschaftliche Entwicklung in der EU zwar positiv. Das Bruttoinlandsprodukt (BIP) konnte aber laut aktuellen Zahlen der Europäischen Kommission das hohe Wachstumsniveau des Vorjahres (2,1%) nicht halten und legte um 1,5% zu. Innerhalb der Bechtle Märkte in der EU war die Entwicklung uneinheitlich. Am unteren Ende der Skala lagen mit einem Wachstum des BIP um 0,2% beziehungsweise 0,6% Italien und Deutschland. In der Spitzengruppe mit Wachstumsraten von 4,9 beziehungsweise 4,0% waren Ungarn und Polen. Bereits zum dritten Mal in Folge war Irland der Spitzenreiter mit einem Plus von 5,7%. Die für Bechtle als Indikator relevanten Ausrüstungsinvestitionen legten 2019 in der EU mit 2,8% überproportional zu. Die Dynamik hat jedoch gegenüber dem Vorjahr (4,4%) abgenommen.



destatis.de

In der deutschen Wirtschaft ist das Wachstumstempo 2019 stark zurückgegangen. Nach Angaben des Statistischen Bundesamts stieg das BIP im Berichtsjahr um 0,6% (Vorjahr: 1,5%). Das ist die schwächste Wachstumsrate seit sechs Jahren. Auch die Ausrüstungsinvestitionen legten nur geringfügig um 0,4% zu, nach 4,4% im Vorjahr. Das Wachstum der staatlichen Investitionen zog hingegen an und war mit einem Plus von 2,5% überdurchschnittlich stark (Vorjahr: 1,4%).

BRANCHE



eito.com

IT-Markt weiter positiv. Der IT-Markt hat sich auch 2019 sehr gut entwickelt. In der EU und in den meisten relevanten Ländermärkten wuchs die Branche stärker als die Gesamtwirtschaft. Dabei legten die Wachstumsraten in vielen Ländern sogar zum Teil deutlich zu. Das Marktforschungsinstitut EITO beziffert das Wachstum für den IT-Markt in der EU auf 4,4%, nach 4,1% im Vorjahr. Die beiden Teilsegmente Services und Software verzeichneten dabei ein Plus von 3,3% beziehungsweise 6,6%.

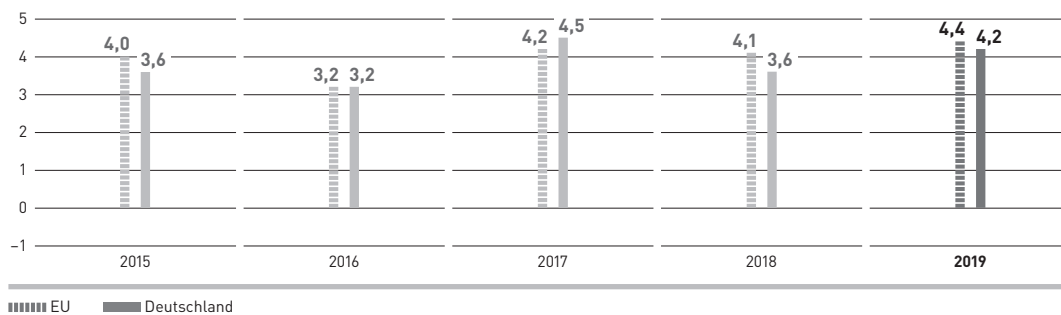
Das Segment Hardware soll laut den Marktforschern mit einem Zuwachs um 4,8% ebenfalls im Aufwärtstrend gewesen sein (Vorjahr: 4,0%). Dazu beigetragen hat ein starkes Wachstum der Umsätze mit PCs und insbesondere der mobilen Endgeräte. Bei den Hardwareumsätzen war die Entwicklung 2019 in den Ländern, in denen Bechtle vertreten ist, erneut ganz unterschiedlich: Fast alle Länder legten zu, ganz vorn Österreich mit 12,3% und die für Bechtle im Hardwaremarkt wichtigen Länder Schweiz und Frankreich mit 11,8% beziehungsweise 8,3%. Nur in drei Ländern gab es im Berichtsjahr Rückgänge beim Hardwareumsatz, am deutlichsten in Ungarn mit -5,4% und Irland mit -2,0%.

In Deutschland hat die Wachstumsdynamik des IT-Markts im Berichtsjahr ebenfalls zugenommen. Nach 3,6% im Vorjahr legte der deutsche IT-Markt 2019 um 4,2% zu und erreicht damit in etwa das Niveau der EU. Die Entwicklung der Teilsegmente war in Deutschland eher ausgeglichen. Das Hardwaregeschäft legte um 5,5% zu, beeinflusst von einem stärkeren Wachstum im Geschäft mit Unternehmenskunden. Die Serviceumsätze erhöhten sich um 2,4% und Software um 6,3%.

Getrieben vom starken Hardwareumsatz wuchs der IT-Markt in Österreich um insgesamt 4,8%; Software erhöhte sich um 5,0% und Services um 2,4%. Die Schweiz konnte mit einem Wachstum von 6,1% sehr stark zulegen; die Serviceumsätze stiegen um 3,7%, Software um 7,2% und Hardware um 11,8%.

21. ENTWICKLUNG IT-MARKT

in %



GESAMTEINSCHÄTZUNG UND AUSWIRKUNGEN DES WIRTSCHAFTLICHEN UMFELDS

Bechtle wächst unvermindert weiter. Die gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen waren im Berichtsjahr spürbar unter Druck. Besonders in Deutschland trübte sich die Stimmung in der Industrie im Jahresverlauf immer weiter ein und auch die Wachstumsraten des BIP gingen stark zurück. Die IT-Branche konnte sich diesem negativen Trend aber widersetzen und wuchs 2019 zum Teil sogar stärker als im Vorjahr. Entgegen allen Prognosen zu Jahresbeginn hat auch das Hardwaresegment stark zu dieser Entwicklung beigetragen.

Die Bechtle AG hat den positiven Branchentrend optimal aufgenommen: Die Umsatzsteigerung war in allen Regionen und in beiden Segmenten prozentual zweistellig und lag damit erheblich über dem Wachstum des IT-Markts insgesamt. Auch im Wettbewerbsvergleich liegt Bechtle mit diesen Wachstumswerten ganz vorn. Damit haben wir im Berichtsjahr unseren Marktanteil erneut ausgebaut.

Neben der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung und der Branchenkonjunktur gab es in den Bechtle Märkten 2019 keine wesentlichen Ereignisse außerhalb des Unternehmens, die sich nennenswert auf den Geschäftsverlauf ausgewirkt haben. Der Brexit sowie die Verhandlungen zu seiner konkreten Ausgestaltung wirkten sich weder auf die Landesgesellschaft im Vereinigten Königreich noch auf den Gesamtkonzern spürbar aus.

Teams bilden, Lösungen finden.
Das tun die Mitarbeiter der Bechtle
IT-Systemhäuser jeden Tag.
Für immer neue Herausforderungen
bilden sich die passenden, jeweils besten
Konstellationen. An den Standorten,
in Zusammenarbeit mit den Competence
Centern und konzernweit.

Oliver Soares Machado, Vertriebsin-
nen- dienst, Systemhaus Würzburg

Steffen Freund, Leiter Enterprise
Networking, Systemhaus Würzburg

Markus Menig, Projekt- und Service-
management, Systemhaus Würzburg

v. l. n. r.



ERTRAGS-, VERMÖGENS- UND FINANZLAGE

ERTRAGSLAGE

Bechtle hat 2019 das dritte Jahr in Folge zweistellige Wachstumsraten bei Umsatz und Ergebnis erzielt – insgesamt wie auch organisch. Die Dynamik war über alle Quartale hoch. Die Profitabilität konnte trotz akquisitionsbedingt gestiegener Abschreibungen auf hohem Niveau gehalten werden. Besonders erfreulich ist die Entwicklung unserer Systemhäuser im Ausland, die organisch mit Abstand am stärksten gewachsen sind.

AUFTRAGSENTWICKLUNG

Auftragseingang entwickelt sich parallel zum Umsatz. 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. Im Berichtsjahr lag der Auftragseingang mit 5,29 Mrd. € rund 22 % über dem Vorjahreswert von 4,33 Mrd. €. Dabei stieg er im Segment IT-Systemhaus & Managed Services von 2,91 Mrd. € auf 3,42 Mrd. € und im Segment IT-E-Commerce von 1,42 Mrd. € auf 1,87 Mrd. €.

Der Auftragsbestand im Konzern lag zum Jahresende 2019 mit rund 761 Mio. € gut 13 % über dem Jahresendwert 2018 in Höhe von 671 Mio. €. Davon entfielen 620 Mio. € auf das Segment IT-Systemhaus & Managed Services (Vorjahr: 563 Mio. €) und 141 Mio. € auf das Segment IT-E-Commerce (Vorjahr: 108 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 bei weniger als vier Wochen liegt.

UMSATZENTWICKLUNG

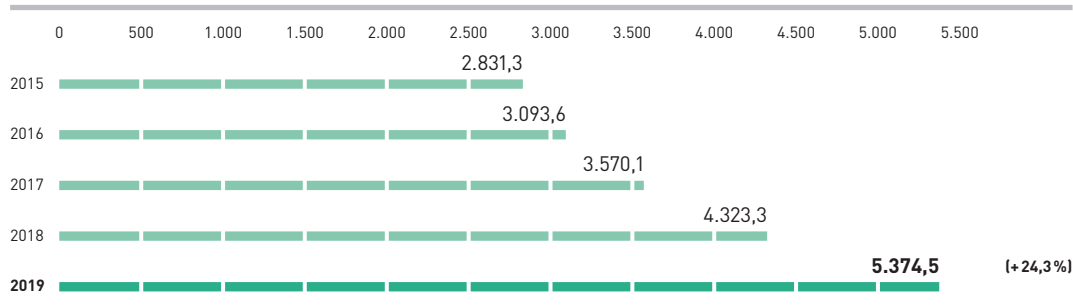


Siehe Anhang,
Umsatzerlöse,
S. 149

Umsatz stark ausgeweitet. Bechtle hat den Umsatz im Geschäftsjahr 2019 von 4.323,3 Mio. € um 24,3% auf 5.374,5 Mio. € erhöht und ist damit erheblich gewachsen. Das ist die zweithöchste Steigerungsrate in einem Geschäftsjahr innerhalb der letzten 15 Jahre. Nur 2010 war das Wachstum mit fast 25% noch etwas höher. Das organische Wachstum lag im Berichtsjahr bei 15,2% und war damit fast so hoch wie im bereits sehr guten Vorjahr mit 15,8%.

22. UMSATZ

in Mio. €

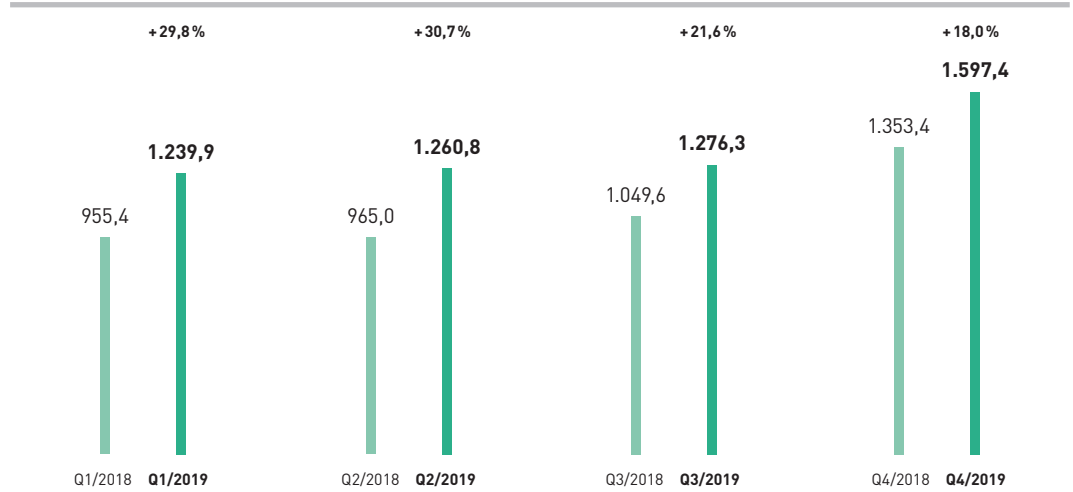


Alle Regionen und Segmente zeigten starke Wachstumsraten. Mit 38,8% war das Wachstum außerhalb Deutschlands besonders hoch. Organisch sind die Systemhäuser im Ausland mit 30,1% am stärksten gewachsen.

Über das Jahr verteilt waren die Zuwächse durchweg zweistellig; im ersten Halbjahr waren sie vor allem akquisitionsbedingt besonders hoch. Im zweiten Quartal ist Bechtle mit 16,9% organisch am stärksten gewachsen, im ersten und vierten Quartal lag das organische Wachstum jeweils bei knapp über 15% und im dritten Quartal bei mehr als 12%.

23. UMSATZENTWICKLUNG

in Mio. €



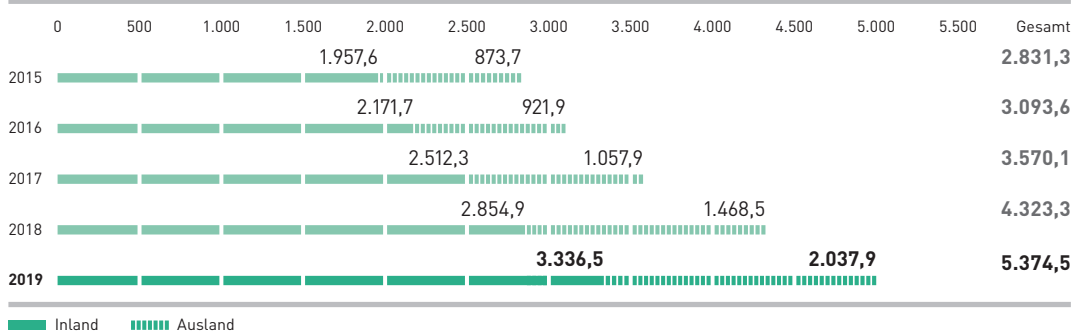
Die durchschnittliche Zahl der Voll- und Teilzeitkräfte stieg mit 20,6% unterproportional zum Umsatz. Somit konnte Bechtle die Produktivität im Berichtsjahr weiter steigern. Der Umsatz je Mitarbeiter belief sich bei 10.031 Voll- und Teilzeitkräften (Vorjahr: 8.316) auf 536 Tsd. €, nach 520 Tsd. € im Vorjahr.



Zur Berechnung,
siehe Mitarbeiter,
S. 45

24. REGIONALE UMSATZVERTEILUNG

in Mio. €



In Deutschland ist der Umsatz sehr deutlich und stark organisch um insgesamt 16,9% gestiegen. Das Inland bleibt damit für Bechtle weiterhin der größte Markt. Der Anteil am Gesamtumsatz ist zwar bedingt durch die Akquisition der Inmac WStore in Frankreich gesunken, lag aber dennoch weiterhin bei hohen 62,1%, nach 66,0% im Vorjahr. Der Umsatz im Ausland stieg insbesondere akquisitionsbedingt um 38,8%. Zum ersten Mal konnte Bechtle im Ausland beim Umsatz die Marke von 2 Mrd. € überschreiten. Organisch lagen die Wachstumsraten mit 14,3% im Inland und 17,1% im Ausland sehr viel näher beisammen.

KOSTEN- UND ERTRAGSENTWICKLUNG

EBT wächst zweistellig.

Umsatzkosten. Das Bruttoergebnis stieg im Berichtsjahr unterproportional zum Umsatz um 19,4% auf 767,8 Mio. € (Vorjahr: 642,9 Mio. €). Die Umsatzkosten haben sich im Vergleich zum Umsatz mit 25,2% überproportional erhöht. Grund hierfür ist unter anderem der mit 31,6% überproportional gestiegene Personalaufwand. Der Materialaufwand ist mit 24,7% nur etwas stärker als der Umsatz gestiegen. Die Bruttomarge lag damit bei 14,3% (Vorjahr: 14,9%).



Siehe Anhang,
Aufwandsgliederung,
S. 150

25. UMSATZKOSTEN/BRUTTOERGEBNIS

		2019	2018	2017	2016	2015
Umsatzkosten	Mio. €	4.606,6	3.680,4	3.026,3	2.610,5	2.394,0
Bruttoergebnis	Mio. €	767,8	642,9	543,8	483,1	437,3
Bruttomarge	%	14,3	14,9	15,2	15,6	15,4



Siehe Mitarbeiter,
S. 44

Vertriebs- und Verwaltungskosten. Die Vertriebskosten stiegen 2019 mit 19,2% nur unterdurchschnittlich auf 306,6 Mio. € (Vorjahr: 257,2 Mio. €). Die Vertriebskostenquote ging daher von 5,9% auf 5,7% zurück. Die Verwaltungskosten erhöhten sich von 205,7 Mio. € um 21,4% auf 249,6 Mio. €. Die Verwaltungskostenquote ging damit ebenfalls zurück, von 4,8% auf 4,6%. Die sonstigen betrieblichen Erträge lagen mit 29,8 Mio. € deutlich über dem Vorjahreswert von 15,0 Mio. €. Dies ist vor allem auf höhere Marketingzuschüsse der Hersteller sowie einen Einmaleffekt aus dem zweiten Quartal in Höhe von 4,4 Mio. € zurückzuführen.

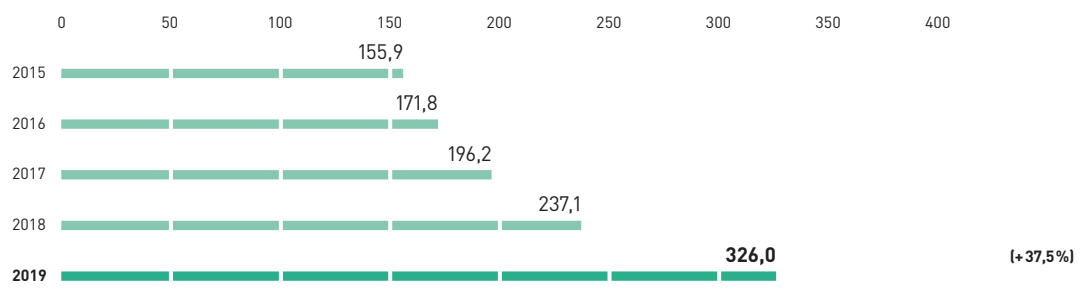
26. VERTRIEBSKOSTEN/VERWALTUNGSKOSTEN

		2019	2018	2017	2016	2015
Vertriebskosten	Mio. €	306,6	257,2	216,0	196,3	182,8
Vertriebskostenquote	%	5,7	5,9	6,0	6,3	6,5
Verwaltungskosten	Mio. €	249,6	205,7	173,4	153,0	138,4
Verwaltungskostenquote	%	4,6	4,8	4,9	4,9	4,9

Ergebnis. Das EBITDA ist definiert als Ergebnis vor Abschreibungen, Finanzerträgen und -aufwendungen sowie Steuern. Es kletterte im Berichtsjahr um 37,5% auf 326,0 Mio. € (Vorjahr: 237,1 Mio. €). Der überproportionale Anstieg liegt im Wesentlichen an der Erstanwendung von IFRS 16. Die EBITDA-Marge stieg von 5,5% auf 6,1%. Ohne den Effekt aus IFRS 16 hätte das EBITDA bei 294,4 Mio. € gelegen und damit 24,0% über Vorjahr. Die EBITDA-Marge würde auf dem Vorjahresniveau von 5,5% liegen.

27. EBITDA

in Mio. €



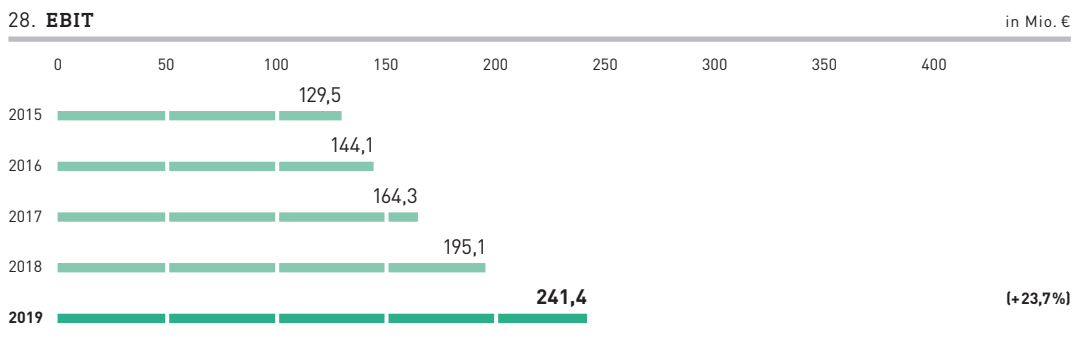
Die Abschreibungen sind 2019 – auch bedingt durch die Erstanwendung von IFRS 16 – stark gestiegen. Sie lagen bei 84,6 Mio. €, nach 42,0 Mio. € im Vorjahr. Hier haben sich aber auch akquisitionsbedingte Kaufpreisallokationen (PPA) in Höhe von 9,5 Mio. € ausgewirkt, insbesondere infolge der Akquisition der Inmac WStore. Entsprechend war auch der Anstieg bei den Abschreibungen auf Kundenstämme mit 126,2% am höchsten. Auf Software und Sachanlagen entfiel mit 71,3 Mio. € (Vorjahr: 35,1 Mio. €) absolut dennoch der größte Anteil der Abschreibungen. Bei den Sachanlagen handelt es sich im Wesentlichen um die eigene IT, erworbene Vermögenswerte wie die Gebäude an verschiedenen Standorten, Mietereinbauten und Büroausstattung. Zusätzlich fallen Abschreibungen für Vermögenswerte an, die im Rahmen von längerfristigen Wartungsverträgen im Kundennutzen stehen.

Die Abschreibungsquote ist zum Jahresende 2019 auf 1,6 % gestiegen (Vorjahr: 1,0 %). Sie ist aber nach wie vor gemessen an den übrigen Aufwandspositionen von nachrangiger Bedeutung. Werthaltigkeitsprüfungen der Geschäfts- und Firmenwerte (Impairment-Tests) ergaben auch für 2019 keinen Abwertungsbedarf.



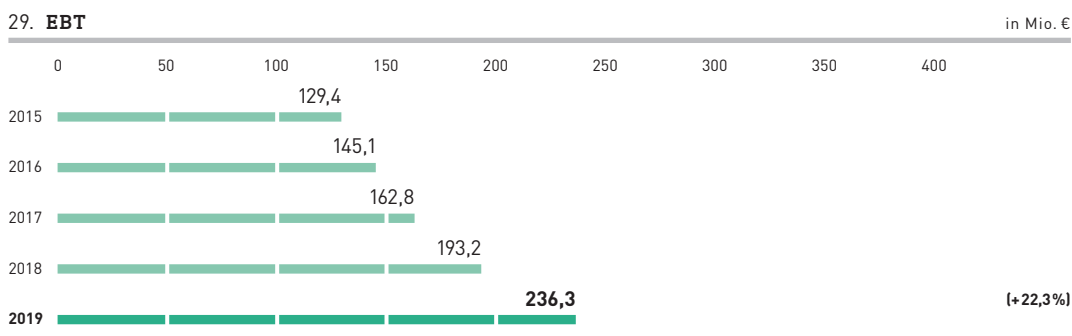
Siehe Wertangaben,
S. 83

Das operative Ergebnis vor Finanzergebnis und Steuern (EBIT) verbesserte sich um 23,7% auf 241,4 Mio. € (Vorjahr: 195,1 Mio. €). Die EBIT-Marge lag wie im Vorjahr bei 4,5 %. Ohne die PPA-Effekte hätte sie sich auf 4,7% erhöht. Rein organisch (also ohne PPA-Effekte und ohne positiven Einmal-effekt) hätte sie bei 4,6% gelegen.



Das Finanzergebnis in Höhe von –5,1 Mio. € war von einem starken Anstieg der Aufwendungen geprägt. Hintergrund sind die im Rahmen der Akquisition der Inmac WStore deutlich gestiegenen Finanzverbindlichkeiten.

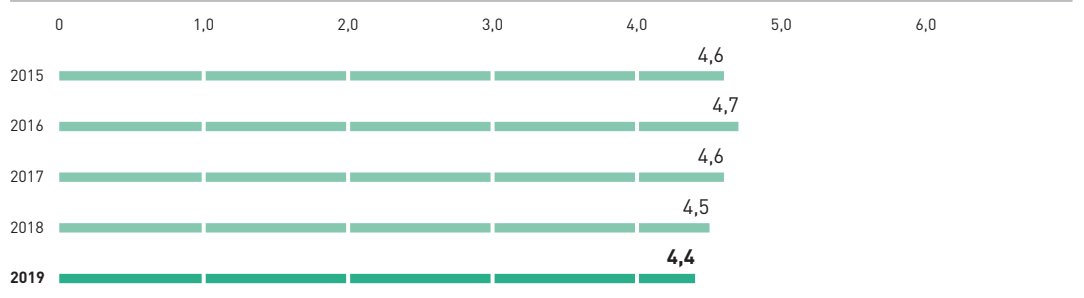
Das Ergebnis vor Steuern (EBT) stieg um 22,3% auf 236,3 Mio. € (Vorjahr: 193,2 Mio. €). Insgesamt konnte der überproportionale Anstieg der Umsatzkosten und der Abschreibungen nicht kompensiert werden, sodass die Ergebnisentwicklung zwar überaus positiv war, aber leicht hinter der Umsatzentwicklung zurückblieb.



Die EBT-Marge belief sich im Berichtsjahr auf 4,4 %, nach 4,5 % im Geschäftsjahr 2018. Ohne die PPA-Effekte hätte sie sich auf 4,6 % erhöht. Rein organisch (also ohne PPA-Effekte und ohne positiven Einmaleffekt) hätte sie mit 4,5 % auf Vorjahresniveau gelegen.

30. EBT-MARGE

in %



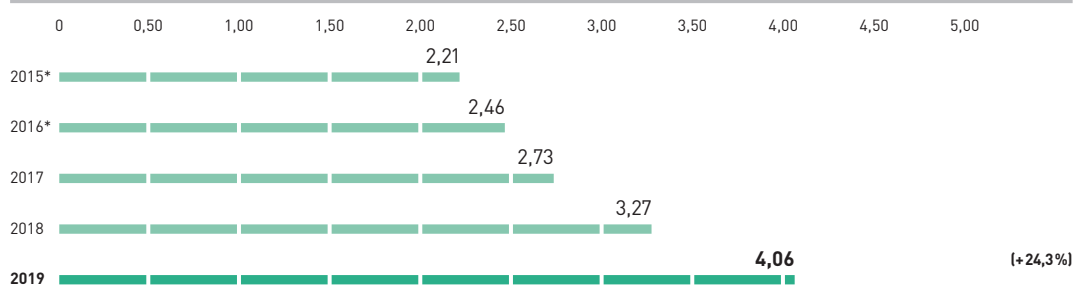
Siehe Anhang,
Ertragsteuern,
S.151f.

Im Berichtsjahr stieg der Ertragsteueraufwand um 17,4 % auf 65,8 Mio. € (Vorjahr: 56,1 Mio. €). Die Steuerquote ging von 29,0 % auf 27,9 % zurück. Grund für diesen Rückgang waren zum einen höhere Ergebnisanteile aus dem Ausland mit zum Teil niedrigeren Steuersätzen. Zum anderen haben sich hier Steuerreformen in Frankreich und der Schweiz ausgewirkt, die zu einer Neubewertung latenter Steuern und damit zu einer Entlastung im Berichtsjahr führten.

Das Ergebnis nach Steuern lag mit 170,5 Mio. € um 24,3 % über dem Vorjahreswert von 137,1 Mio. €. Das Ergebnis je Aktie (EPS) belief sich auf 4,06 €, nach 3,27 € im Vorjahr.

31. EPS

in €



*Werte angepasst an Aktiensplit



Siehe
Fremdwährungen,
S.106

Inflationseinflüsse auf die Ertragslage sind eher gering, da inflationsbedingte Einkaufspreissteigerungen auch an die Kunden weitergegeben werden können. Auswirkungen des Wechselkursrisikos auf die Ertragslage sind im Risikobericht beschrieben.



Siehe Dividende,
S.55

Auf Grundlage dieser erfreulichen Entwicklung schlagen Vorstand und Aufsichtsrat vor, für das Geschäftsjahr 2019 eine Dividende je Aktie in Höhe von 1,20 € (Vorjahr: 1,00 €) an die Bechtle Aktionäre auszuschütten. Damit stieg die Dividende gegenüber Vorjahr um 20,0 %, die Ausschüttungsquote läge bei 29,6 %.

SEGMENTBERICHT

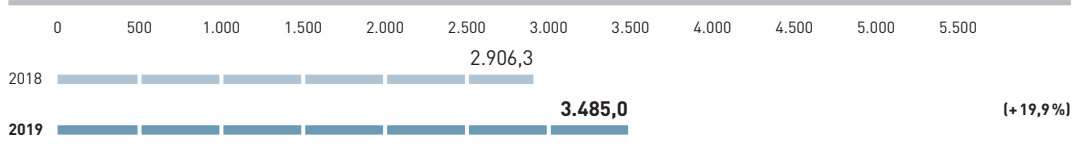
Beide Segmente tragen zum Wachstum bei.

IT-Systemhaus & Managed Services. Im Dienstleistungssegment erreichte Bechtle 2019 einen Umsatz von 3.485,0 Mio. €; das sind 19,9% mehr als im Vorjahr mit 2.906,3 Mio. €. Insgesamt entfielen 64,8% der Konzernumsätze auf das Segment IT-Systemhaus & Managed Services (Vorjahr: 67,2%).



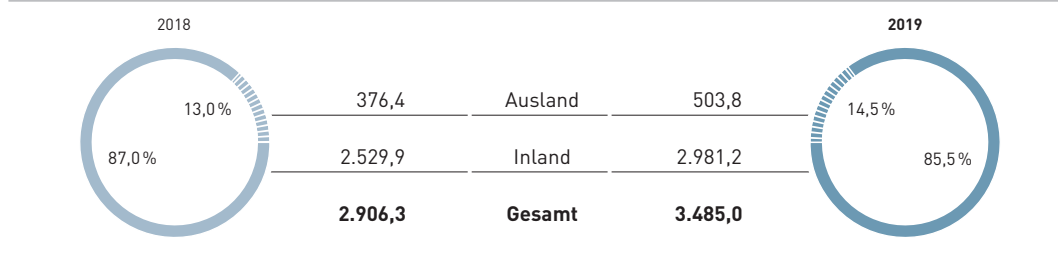
Siehe Anhang,
Segmentinformationen,
S. 186 ff.

32. SEGMENTUMSATZ IT-SYSTEMHAUS & MANAGED SERVICES in Mio. €



Besonders stark entwickelt haben sich die Systemhäuser im Ausland mit einem nur teilweise akquisitionsbedingten Plus von 33,9%. Organisch lag das Wachstum immer noch bei herausragenden 30,1%. Aber auch im Inland lag das Wachstum mit 17,8% und organisch 14,9% auf einem sehr hohen Niveau. Mit ihrem umfassenden Angebot, das die ganze Bandbreite an Systemhaus-Dienstleistungen bis hin zu Managed und Multi Cloud Services umfasst, gelingt es den Bechtle Systemhäusern, die vorhandene Nachfrage zu erweitern und damit Marktanteile zu gewinnen.

33. UMSATZVERTEILUNG IM SEGMENT IT-SYSTEMHAUS & MANAGED SERVICES in Mio. €

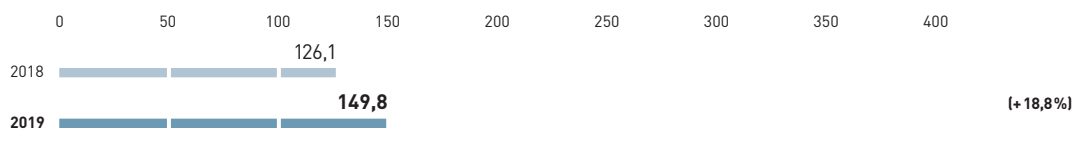


Die Produktivität im Segment IT-Systemhaus & Managed Services erhöhte sich aufgrund des gegenüber dem Umsatzanstieg unterdurchschnittlichen Beschäftigungszuwachses. Der Umsatz je Mitarbeiter betrug bei durchschnittlich 7.810 Voll- und Teilzeitbeschäftigten (Vorjahr: 6.640 Mitarbeiter) 446 Tsd. € (Vorjahr: 438 Tsd. €).

Das EBIT im Segment IT-Systemhaus & Managed Services wuchs 2019 um 18,8% auf 149,8 Mio. € (Vorjahr: 126,1 Mio. €). Die EBIT-Marge blieb stabil bei 4,3%. Vor allem vor dem Hintergrund der im Berichtsjahr zahlreichen Qualifizierungs- und Weiterbildungsmaßnahmen ist diese Konstanz ein großer Erfolg.

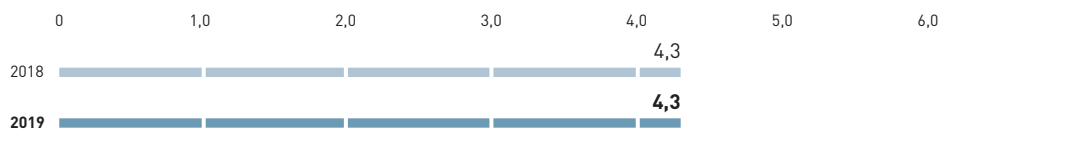
34. EBIT IM SEGMENT IT-SYSTEMHAUS & MANAGED SERVICES

in Mio. €



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

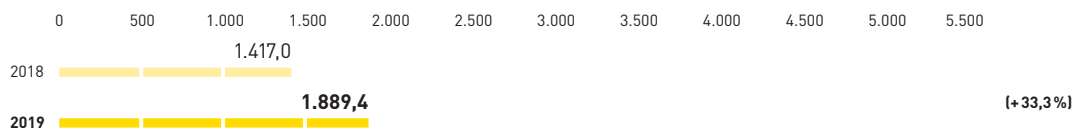
in %



IT-E-Commerce. Das Segment IT-E-Commerce konnte im Berichtsjahr den Umsatz um 33,3% auf 1.889,4 Mio. € steigern (Vorjahr: 1.417,0 Mio. €). Das ist insbesondere auf die Akquisition der Inmac WStore zurückzuführen. Aber auch organisch erhöhte sich der Umsatz um 11,8%.

36. SEGMENTUMSATZ IT-E-COMMERCE

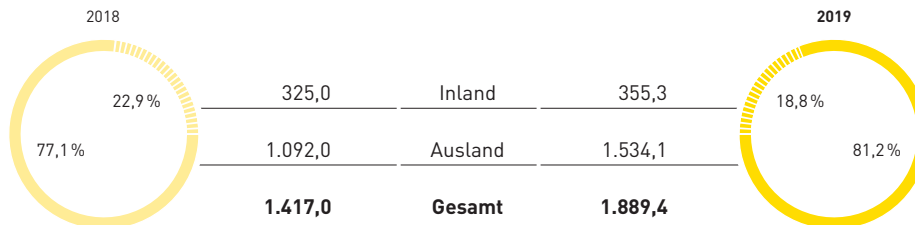
in Mio. €



Auch in diesem Segment haben die internationalen Gesellschaften stärker zum Wachstum beigetragen. Der Umsatz stieg dort um 40,5% und lag im Berichtsjahr bei 1.543,1 Mio. €. Organisch betrug das Wachstum im Ausland 12,6%. Die deutschen Handelsgesellschaften legten um 9,3% auf 355,3 Mio. € zu (Vorjahr: 325,0 Mio. €).

37. UMSATZVERTEILUNG IM SEGMENT IT-E-COMMERCE

in Mio. €

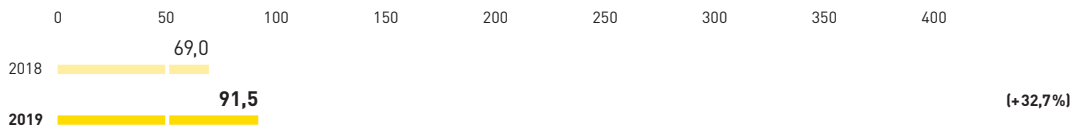


Der Umsatz pro Mitarbeiter konnte im Berichtsjahr ebenfalls zulegen. Er stieg bei durchschnittlich 2.221 Voll- und Teilzeitkräften (Vorjahr: 1.676) auf 851 Tsd. € (Vorjahr: 845 Tsd. €).

Das EBIT im Segment IT-E-Commerce war im Berichtsjahr vor allem bedingt durch den starken Anstieg der kaufpreisbedingten Abschreibungen unter Druck. Dennoch konnte das EBIT um 32,7% auf 91,5 Mio. € erhöht werden (Vorjahr: 69,0 Mio. €).

38. EBIT IM SEGMENT IT-E-COMMERCE

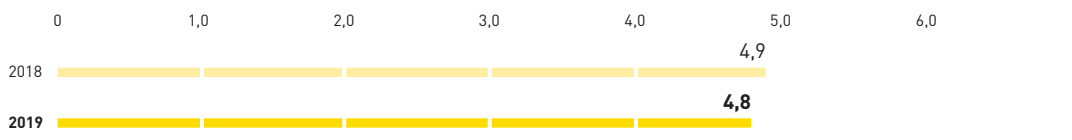
in Mio. €



Die EBIT-Marge ging nur leicht von 4,9% auf 4,8% zurück. Die Effekte aus den Kaufpreisallokationen der Inmac WStore summieren sich in diesem Segment auf 0,4 Prozentpunkte und konnten also zum Teil bereits kompensiert werden.

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

in %



VERMÖGENSLAGE

Unsere solide Bilanz gibt uns und unseren Kunden die Sicherheit, auch langfristig für die Zukunft planen zu können. Neben den stabilen Werten wie Eigenkapitalquote oder Verschuldungsgrad bilden einige bilanzielle Kennzahlen auch das Tagesgeschäft gut ab. Hier ist es uns 2019 gelungen, trotz des hohen Wachstumstempos die Kapitalbindung zu verringern. Dies zeigt sich beispielsweise an den Vorräten, die nur leicht angestiegen sind. Entsprechend ist auch das Working Capital lediglich unterproportional gewachsen.



Zur Vermögenslage der Segmente siehe Anhang, S.188

Bilanzsumme aufgrund der Erstanwendung von IFRS 16 erhöht. Die Bilanzsumme des Bechtle Konzerns ist im Berichtsjahr um 18,1% auf 2.394,7 Mio. € gestiegen.

40. VERKÜRZTE BILANZ

in Mio. €

	2019	2018	2017	2016	2015
Aktiva					
Langfristige Vermögenswerte	846,4	659,3	415,2	368,2	344,4
Kurzfristige Vermögenswerte	1.548,3	1.367,9	1.028,2	901,1	806,0
Passiva					
Eigenkapital	1.014,8	883,2	777,3	694,1	620,7
Langfristige Schulden	566,7	464,9	127,3	118,0	119,2
Kurzfristige Schulden	813,1	679,1	538,8	457,3	410,6
Bilanzsumme	2.394,7	2.027,2	1.443,4	1.269,3	1.150,4

Auf der Aktivseite lagen die langfristigen Vermögenswerte mit 846,4 Mio. € um 28,4% über Vorjahr. Hier ist das Sachanlagevermögen aufgrund der Erstanwendung von IFRS 16 um 127,8 Mio. € beziehungsweise 83,6% angewachsen. Die Geschäfts- und Firmenwerte legten vor allem akquisitionsbedingt um 51,7 Mio. € zu. Die langfristigen Forderungen stiegen aufgrund einer größeren Anzahl langfristiger Projekte um 10,3 Mio. €. Die Ausgaben für Investitionen lagen mit 48,0 Mio. € unter Vorjahr (56,6 Mio. €). Die Investitionsquote ging auf 17,2% zurück (Vorjahr: 26,9%).

Die Anlagenintensität erhöhte sich zum Stichtag 31. Dezember 2019 auf 35,3% (Vorjahr: 32,5%). Der Deckungsgrad der langfristigen Vermögenswerte durch das Eigenkapital verminderte sich im Berichtsjahr von 134,0% auf 120,0%.

Komfortable Liquiditätsausstattung. Die kurzfristigen Vermögenswerte sind lediglich unterdurchschnittlich um 13,2% auf 1.548,3 Mio. € gewachsen. Hier wirken sich in erster Linie die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen aus, die aufgrund des höheren Geschäftsvolumens um 108,3 Mio. € beziehungsweise 14,4% gestiegen sind. Die Außenstandsdauer der Forderungen (DSO) ist von 41,3 Tagen auf 43,4 Tage gestiegen. Hintergrund ist vor allem der höhere Auslandsanteil am Geschäftsvolumen und damit ein höherer Anteil an Forderungen mit längeren Zahlungszielen. Trotz des starken Umsatzanstiegs erhöhte sich die Vorratshaltung nur geringfügig. Der Wert zeigt, dass Bechtle lediglich in geringem Umfang Kapital in Form von Warenbeständen bindet. Zudem ist ein Großteil der Vorräte unmittelbar an Projekte gebunden und im Kundenauftrag vorfinanziert. Die Vorratshaltung in Relation zum Umsatz ging von 6,5% auf 5,3% zurück. Die liquiden Mittel sind um 26,8 Mio. € auf 272,2 Mio. € gestiegen. Bechtle verfügt damit über ausreichend eigene Mittel, um sowohl das weitere Wachstum als auch kleinere Akquisitionen zu finanzieren. Außerdem verfügt Bechtle über eine Liquiditätsreserve in Höhe von 95,4 Mio. € in Form nicht beanspruchter Bar- und Aval- sowie Geldmarktkreditlinien.

Angesichts des wenig sachanlageintensiven Geschäfts von Bechtle wird der ROCE (Return on Capital Employed) üblicherweise wesentlich von der Entwicklung der kurzfristigen Vermögenswerte und Schulden einerseits sowie der Ergebnisentwicklung andererseits beeinflusst. Im Berichtsjahr hat sich die Erstanwendung von IFRS 16 allerdings auf die langfristigen Vermögenswerte ausgewirkt, was sich auch im ROCE niederschlägt. Der ROCE belief sich im Berichtsjahr auf 18,7%, nach 20,6% im Vorjahr.

41. ROCE/CAPITAL EMPLOYED

		2019	2018	2017	2016	2015
ROCE	%	18,7	20,6	22,3	24,0	23,7
Capital Employed	Mio. €	1.288,7	948,2	738,0	601,0	546,4

Das Working Capital ist gegenüber dem Vorjahr um 11,5% und damit unterproportional zum Umsatz angestiegen. In Relation zum Umsatz ist der Wert von 13,4% auf 12,1% gesunken. Zwar sind die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen hauptsächlich wachstumsbedingt stark angestiegen. Dieser Effekt wurde jedoch durch eine nur sehr geringe Erhöhung der Vorräte und einen stärkeren Anstieg der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen kompensiert. Hier zeigen sich erste Erfolge des aktiveren Working-Capital-Managements bei Bechtle.

42. WORKING CAPITAL

		2019	2018	2017	2016	2015
Working Capital	Mio. €	647,7	580,8	492,9	375,6	294,9
In % vom Umsatz		12,1	13,4	13,8	12,1	10,4

Auf der Passivseite stiegen die kurzfristigen Schulden um 134,0 Mio. € beziehungsweise um 19,7% auf 813,1 Mio. €. Die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen haben sich um 34,5 Mio. € erhöht. Die sonstigen Verbindlichkeiten sind um 71,8 Mio. € gewachsen. Der Anstieg hängt unter anderem mit den Verbindlichkeiten gegenüber Personal zusammen, da die erfolgsorientierten Vergütungsbestandteile der Mitarbeiter aufgrund des positiven Geschäftsverlaufs höher ausfielen.

Die langfristigen Schulden lagen zum Stichtag bei 566,7 Mio. € und damit 21,9% über Vorjahr. Das ist insbesondere durch die Erstanwendung von IFRS 16 bedingt, die zu einer Erhöhung der sonstigen Verbindlichkeiten um 93,2 Mio. € führte. Die Pensionsrückstellungen haben sich vor allem akquisitionsbedingt um 14,4 Mio. € erhöht. Der Anteil der langfristigen Schulden an der Bilanzsumme ist entsprechend von 22,9% auf 23,7% gestiegen.

Eigenkapitalquote weiterhin robust. Das Eigenkapital wuchs im Berichtsjahr um 14,9% auf 1.014,8 Mio. €. Diese Erhöhung resultiert aus den um 131,6 Mio. € gestiegenen Gewinnrücklagen. Die Eigenkapitalquote verminderte sich leicht von 43,6% auf 42,4%. Die Eigenkapitalrendite verbesserte sich allerdings von 18,1% auf 19,8%.

43. EIGENKAPITAL- UND GESAMTKAPITALRENTABILITÄT

		2019	2018	2017	2016	2015
Eigenkapitalrendite		19,8	18,1	16,9	17,1	17,2
Gesamtkapitalrendite		8,5	9,1	9,6	9,6	9,5

Der Verschuldungsgrad ist zum 31. Dezember 2019 vor allem aufgrund der Erstanwendung von IFRS 16 von 129,5% auf 136,0% gestiegen. Die reinen Finanzverbindlichkeiten konnten allerdings abgebaut werden, sodass die Nettoverschuldung von 142,6 Mio. € auf 115,5 Mio. € zurückgegangen ist.

Die Gesamtkapitalrentabilität, die als Kennzahl die Verzinsung des gesamten eingesetzten Kapitals widerspiegelt, ist im Berichtsjahr auch aufgrund der Bilanzverlängerung im Zuge von IFRS 16 von 9,1% auf 8,5% zurückgegangen.

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 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. 147 f.



Nutzungswerte
der Geschäfts- und
Firmenwerte,
siehe Anhang,
S. 153 f.

FINANZLAGE

Der Cashflow hat sich 2019 sehr positiv entwickelt. Hier zeigen sich erste Erfolge der initiierten Maßnahmen zur Steuerung des Working Capitals. Die Kapitalbindung beziehungsweise deren Reduzierung bleibt weiterhin im Fokus. Auch künftig soll Bechtle in der Lage sein, die für Wachstum und Investitionen nötigen finanziellen Mittel aus dem laufenden Geschäft zu generieren.

KAPITALFLUSSRECHNUNG

Starker Anstieg des Cashflow. Der Mittelzufluss aus betrieblicher Tätigkeit lag 2019 mit 186,0 Mio. € deutlich über dem Wert des Vorjahres von 140,5 Mio. €. Dazu haben neben dem höheren Vorsteuerergebnis auch die aufgrund der Erstanwendung von IFRS 16 gestiegenen Abschreibungen und Veränderungen im Nettovermögen beigetragen. Bei den Vorräten lag der Mittelabfluss um 26,0 Mio. € unter Vorjahr. Hier zeigen sich erste Erfolge unserer Maßnahmen zur Reduzierung der Kapitalbindung. Der Mittelabfluss durch Forderungen aus Lieferungen und Leistungen nahm vor allem aufgrund des starken Jahresendgeschäfts gegenüber dem Vorjahr um 19,3 Mio. € zu. Der Mittelzufluss aus dem Aufbau der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen lag bei 28,6 Mio. € und war damit nicht ganz so hoch wie im Vorjahr (69,0 Mio. €).



Siehe Vermögenslage,
S. 80 f.

Der Mittelabfluss aus Investitionstätigkeit betrug 72,1 Mio. €, nach 280,6 Mio. € im Vorjahr. Dies ist vor allem auf den Rückgang der Auszahlungen für Akquisitionen zurückzuführen. Diese waren im Vorjahr stark geprägt von der Akquisition der Inmac WStore. Die Auszahlungen für Investitionen in immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen lagen mit 48,6 Mio. € um 7,8 Mio. € unter dem Vorjahreswert.



Siehe Anhang,
S. 175 f.

Der Cashflow aus Finanzierungstätigkeit war im Vorjahr maßgeblich beeinflusst durch die Begebung eines Schuldscheindarlehens zur Finanzierung der Akquisition der Inmac WStore. Im Berichtsjahr haben sich die Zahlungsströme für Auszahlungen und Einzahlungen durch Finanzverbindlichkeiten wieder normalisiert. Die Erstanwendung von IFRS 16 führte zu einem Mittelabfluss von 36,2 Mio. € in der neuen Position Auszahlungen für die Tilgung von Leasingverträgen. Insgesamt lag der Cashflow aus Finanzierungstätigkeit bei minus 89,7 Mio. €, nach einem Plus von 221,4 Mio. € im Vorjahr. Auch die bereits zum neunten Mal in Folge erhöhte Dividendenausschüttung wirkte sich hier aus.

Der Free Cashflow ist von minus 147,2 Mio. € auf plus 109,5 Mio. € gestiegen. Ursächlich hierfür sind vor allem die wieder gesunkenen Auszahlungen für Akquisitionen.

44. CASHFLOW

in Mio. €

	2019	2018	2017	2016	2015
Cashflow aus					
Betriebstätigkeit	186,0	140,5	54,3	53,4	115,9
Investitionstätigkeit	-72,1	-280,6	-62,7	-41,4	-34,5
Finanzierungstätigkeit	-89,7	221,4	33,6	-36,3	-25,7
Liquide Mittel	272,2	245,4	162,4	140,4	164,8
Free Cashflow	109,5	-147,2	-24,1	-7,0	78,6

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. 172

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



Siehe Anhang,
Operating-Leasingverhältnisse,
S. 203

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 zum Beispiel 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 Ver-



Siehe Anhang,
S. 145 f. und
S. 177 ff.

lustrechnung größtenteils minimieren. Sicherungsmaßnahmen werden gegenüber dem Schweizer 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 Wachstum des Unternehmens 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 2019 durch liquide Mittel und den operativen Cashflow. Der Mittelbedarf für die im abgelaufenen Geschäftsjahr getätigten Akquisitionen wurde ebenfalls größtenteils durch liquide Mittel gedeckt.

Aufgrund der Akquisitionsfinanzierung der Inmac WStore im Jahr 2018 kam es zu einer Bilanzverlängerung und einer veränderten Gewichtung einzelner Positionen. Auch die Erstanwendung von IFRS 16 im Berichtsjahr führte zu einer Bilanzverlängerung. Die Eigenkapitalquote ist mit 42,4 % aber nach wie vor auf einem hohen Niveau (Vorjahr: 43,6 %). Sie bildet die Grundlage für unsere finanzielle Flexibilität, um insbesondere Akquisitionschancen, die sich kurzfristig ergeben, auch zukünftig nutzen zu können. Bechtle hält daher seine Finanzmittel in Höhe von 272,2 Mio. € 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 als weiterhin sehr gut ein. Die auf Basis des Geschäftsjahres 2018 getroffenen Prognosen wurden weitestgehend erfüllt und die berichteten Zahlen für 2019 bestätigen eindrucksvoll die wirtschaftliche Stärke von Bechtle. Die Umsatzkosten sind jedoch leicht überproportional zum Umsatz gestiegen, und infolge lag die Bruttomarge im Berichtsjahr unter unseren Erwartungen, was jedoch maßgeblich den höheren Abschreibungen geschuldet ist.

45. VERGLEICH DES TATSÄCHLICHEN MIT DEM PROGNOSTIZIERTEN GESCHÄFTSVERLAUF

	Prognose GB 2018	Ist 2019	Vergleich
Umsatz	Sehr deutliche Steigerung gegenüber 2018	Wachstum: 24,3%	Erfüllt
Umsatzkosten	Proportional zum Umsatz	Wachstum: 25,2%	Nicht erfüllt
Bruttomarge	rund 15%	14,3%	Nicht erfüllt
Vertriebskostenquote	rund 6%	5,7%	Erfüllt
Verwaltungskostenquote	< 5%	4,6%	Erfüllt
EBT	Sehr deutliche Steigerung gegenüber 2018	Wachstum: 22,3%	Erfüllt
EBT-Marge	Mindestens auf Vorjahresniveau vor PPA-Effekten	Von 4,5% auf 4,6% (vor PPA-Effekten)	Erfüllt
Dividende	Ausschüttungsquote von rund einem Drittel des EAT	Ausschüttungsquote: 29,6%	Erfüllt

CHANCEN- UND RISIKOBERICHT

Unternehmerisches Handeln ist gekennzeichnet vom Wechselspiel zwischen Chancen und Risiken. Das Chancen- und Risikomanagement bei Bechtle zielt darauf ab, unternehmerische Opportunitäten und deren Gefahren frühzeitig zu erkennen und angemessen zu bewerten. Die erfolgreiche Entwicklung der Bechtle AG fußt darauf, dass Chancen beherzt wahrgenommen werden und geschäftliche Risiken so weit wie möglich begrenzt werden.

CHANCEN- UND RISIKOMANAGEMENT

GRUNDVERSTÄNDNIS

Chancen und Risiken sind aus Sicht des Bechtle Konzerns eng miteinander verzahnt. 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 Geschäftsführern. Diese Aufgaben sind, wie auch das Risikomanagement, integraler Bestandteil des konzernweiten Planungs- und Steuerungssystems. Das Management der Bechtle AG beschäftigt sich intensiv mit detaillierten Auswertungen und umfänglichen Szenarien zur Markt- und Konkurrenzsituation sowie mit den kritischen Erfolgsfaktoren für die Unternehmensentwicklung. Daraus werden konkrete Chancenpotenziale für die jeweiligen Geschäftssegmente abgeleitet. 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 ff.

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 Gleichgewicht 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 Geschäftsführern beziehungsweise Bereichsleitern. 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.



Siehe
Zusammenarbeit von
Vorstand und Aufsichtsrat,
S. 59

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.

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.



idw.de

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.



**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 Risikopool wurde im Berichtsjahr routinemäßig neu strukturiert und überarbeitet. Die Definition der Risikofelder wurde auf die Risikosituation der Bechtle AG ausgerichtet, in Anlehnung an etablierte Standards. Zur konkreten Risikoidentifikation arbeitet Bechtle mit Risikoerfassungsbögen. Diese strukturieren verschiedene Risikoarten in Form einer Checkliste. Diese Liste kann inhaltlich von den an der Risikoidentifikation und -bewertung beteiligten Führungsverantwortlichen angepasst und ergänzt werden, um möglichen Besonderheiten einzelner Geschäftsfelder Rechnung zu tragen.



Die Koordination von Leistungen, Projekten und Mitarbeitern ist ein ganz wesentlicher Beitrag, damit Bechtle liefern kann, was unsere Kunden erwarten und brauchen. Eine Vielzahl von Mitarbeitern an allen Standorten sorgt genau dafür.

Bettina Königer, Interne Dienste/Logistik,
Systemhaus Würzburg

Anabell Knoll, Einsatzsteuerung,
Systemhaus Würzburg

v.l.n.r.

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) nach der Bruttomethode 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 wie auch für jedes ihrer Geschäftssegmente.

RISIKOSTEUERUNG

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

- Risikovermeidung: Verzicht auf die risikobehaftete Tätigkeit, allerdings mit der möglichen Folge, dass Chancen nicht genutzt werden können
- 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 Mitarbeiter nehmen ebenfalls an 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 der Branchenkonjunktur sowie der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung. Bei einer positiven Wirtschaftsentwicklung ergeben sich selbstverständlich 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. Aus diesem Grund beschäftigt sich der Konzern intensiv mit strategischen Markt- und Wettbewerbsanalysen und leitet daraus konkrete Wachstumsoptionen für die künftige Entwicklung ab. Darüber hinaus stehen selbstverständlich die Branchen- und Technologietrends im Fokus, die unmittelbar Konsequenzen für das profitable Wachstum unseres Unternehmens haben.



Siehe
Wettbewerbsposition,
S. 31

Der IT-Markt ist geprägt von einer hohen Innovationsgeschwindigkeit und kurzen Produktzyklen. Die Bedeutung der Informationstechnologie nimmt aufgrund des Trends zur Digitalisierung stetig zu. IT ist integrativer Bestandteil von Produktionsprozessen und somit ein bestimmender Erfolgsfaktor bei fast allen Unternehmen. Die Komplexität von IT führt gleichzeitig dazu, dass viele Unternehmen für den erfolgreichen und sicheren Betrieb ihrer IT-Infrastrukturen kompetente Partner benötigen, vor allem für hochwertige 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 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 ab. Bechtle differenziert sich mit diesem umfassenden Angebot auch von einem Großteil der direkten Wettbewerber. Unser Unternehmen ist strategisch und strukturell entsprechend aufgestellt, um die sich ergebenden Wachstumspotenziale zu nutzen.

Der Systemhausmarkt, insbesondere im deutschsprachigen Raum, befindet sich seit mehreren Jahren in einer starken Konsolidierungsphase, die Bechtle aktiv nutzt. Auf Basis unserer soliden Finanzkraft und unserer guten Reputation haben wir seit dem Börsengang über 80 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 neun Unternehmen akquiriert, so viele wie nie zuvor in einem Jahr.



Siehe
Vision und Strategie,
S. 35

Der Bechtle Konzern nimmt in Deutschland und Europa eine führende Wettbewerbsstellung ein. Aufgrund dieser Größe ergeben sich Chancen auf Kundenseite, da sich Bechtle mit einem umfassenden Produktportfolio gegenüber vor allem kleineren Wettbewerbern absetzen kann. Aber auch 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

Im Segment IT-Systemhaus & Managed Services bedient Bechtle die DACH-Region mit einem flächen-deckenden Netz von rund 75 Systemhäusern. Aufgrund der breit gefächerten Kundenstruktur sind die Einflüsse aus branchenbezogenen Konjunkturverläufen und speziellen investiven Rahmenbedingungen für das Unternehmen nur standortbezogen signifikant. Das hat sich auch im Berichtsjahr gezeigt: Die etwas kritische Phase für die Automobilindustrie hatte für den Geschäftserfolg von Bechtle als Konzern keine nennenswerte Auswirkung. 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 f.

Im Segment IT-E-Commerce sind wir mit den Marken ARP und Bechtle direct in 14 Ländern Europas tätig. Bechtle will in den nächsten Jahren vor allem an den bereits existierenden Standorten weiter wachsen, insbesondere organisch. Wir prüfen aber auch gezielte Übernahmen, ebenso wie den Markteintritt in neue Ländermärkte in Europa. Daneben sind eine breitere Kundenansprache sowie die weitere Internationalisierung des Geschäfts ebenfalls Wachstumsfaktoren. Hier wollen wir auf der Grundlage unserer 2014 etablierten Global IT Alliance Kunden ansprechen. Auch unsere marktführende Position im französischen Markt unterstützt uns, internationale Kunden zu gewinnen.

Mit der Onlineplattform unter bechtle.com vereinigt Bechtle das Handelsgeschäft der Onlineshops mit dem Dienstleistungsangebot der Systemhäuser im digitalen Außenauftritt. Damit ergibt sich die Chance, noch mehr Kunden das gesamte Leistungsportfolio von Bechtle anzubieten und vorhandene Potenziale besser auszuschöpfen.



Starke
Kundenbasis

Bechtle vermarktet seine Leistungen auch im Kundensegment der öffentlichen Auftraggeber und realisiert hier rund 30 % seines Konzernumsatzes. Neben der grundsätzlichen Chance, die in der Verbreiterung des Kundenportfolios und dem damit erreichbaren höheren Geschäftsvolumen liegt, eröffnen die Spezialisierung auf die Anforderungen der öffentlichen Auftraggeber und die Berücksichtigung der Besonderheiten der Vergabepaxis in diesem Segment eine weitere Chance: Das Investitionsverhalten dieser Kundengruppe ist weniger konjunkturanfällig und häufig sogar antizyklisch.

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 erhöht Bechtle damit seine Wachstumschancen. Im Rahmen der Partnerschaften mit den bedeutendsten Lieferanten und Herstellern kann der Konzern fast ausschließlich Zertifizierungen mit dem höchsten Partnerstatus vorweisen.

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 Mitarbeiter in der Beschaffung, im Vertrieb und im Dienstleistungsbereich weitergegeben werden. Damit gewährleistet Bechtle für die Kunden ein Leistungsangebot, das jederzeit dem neuesten Stand der Technik entspricht. So 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

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 qualifizierte Mitarbeiter verstärkt. Diese kontinuierlichen Entwicklungen werden auch in Zukunft fortgeführt.



Siehe
Geschäftssegmente,
S. 26 ff.

Bei der Beschaffung und beim Betrieb der IT haben viele Unternehmen meist mehrere Themen im Blick: Wettbewerbsfähigkeit, Effizienzgewinn oder Modernisierung sind einige davon. Um diesen verschiedenen Ansprüchen gerecht zu werden, analysiert Bechtle beim Kunden bestehende Geschäftsprozesse, um auf dieser Basis Lösungen und IT-Managementmodelle wie beispielsweise Outsourcing oder Cloud Computing anzubieten. Auf Basis des breit gefächerten Portfolios von Bechtle kann für jeden Kunden eine speziell auf seine Bedürfnisse zugeschnittene optimale Lösung erarbeitet werden. 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. Bechtle kann neben seiner 36-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 haben wir diese Eigenmarke unter dem Namen ARTICONA für alle Gesellschaften der Bechtle Gruppe verfügbar gemacht. Das Portfolio umfasst Produkte rund um IT-Zubehör und Anschlusstechnik. Somit profitieren alle Kunden der Bechtle Gruppe von dem sehr guten Preis-Leistungs-Verhältnis der ARTICONA Produkte.

Durch gegenseitige Unterstützung entfaltet das Netzwerk von Fähigkeiten erst sein Potenzial. Wissen zu teilen und über Zuständigkeiten hinauszudenken wird deshalb bei Bechtle gelebt.



Alexander Kütt, Vertriebsaußendienst,
Systemhaus Würzburg

Tanja Laschinski, Servicedesk & Onsite
Services, Systemhaus Würzburg

Kim Sofie Lepsien, Vertriebsaußendienst,
Systemhaus Würzburg

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 tatsächlicher 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 auf ein breites Portfolio an Virtualisierungs- und Servertechnologien, Infrastrukturlösungen und sicherheitsrelevanten Applikationen verweisen. 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.



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

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.

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

UNTERNEHMENSORGANISATION

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 Geschäftsführer, der für die Geschäftsentwicklung in seinem Einzugsbereich verantwortlich ist. Das Prinzip der Dezentralität bietet Chancen, indem 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. Trotz der hohen Bedeutung dezentraler Verantwortungs- und Entscheidungsstrukturen profitiert die Bechtle Gruppe durch die Nutzung entsprechender Skaleneffekte bei den zentral zusammengefassten administrativen Aufgaben sowie von den in der AG verankerten Einkaufs- und Logistikprozessen von ihrer Größe. Competence Center, spezialisierte Produktmanagementteams und Geschäftsfeldverantwortliche bündeln zusätzlich Know-how, 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 sowie Software & Anwendungslösungen und in den Bereichen Managed Services sowie Cloud Services.

PERSONAL

Im Geschäftsmodell von Bechtle spielen die Mitarbeiter die zentrale Rolle. Daher sind die langfristige Bindung der Mitarbeiter 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 Mitarbeiter für das Unternehmen zu gewinnen wie auch die bestehenden Mitarbeiter langfristig zu binden.



Siehe
Mitarbeiter,
S. 44 ff.

Bei der Mitarbeitergewinnung stellt der Fachkräftemangel für Bechtle eine Herausforderung dar. Durch die begrenzte Verfügbarkeit qualifizierter Mitarbeiter ergeben sich möglicherweise jedoch Chancen – zum Beispiel, wenn es dem Unternehmen gelingt, 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, die Ausbildungsquote in Deutschland auf rund 12% zu erhöhen. Darüber hinaus investieren wir ebenfalls stark in die Weiterbildung unserer Mitarbeiter. Durch dieses aktive Angebot an Entwicklungsmöglichkeiten erhöht Bechtle die Zufriedenheit seiner Mitarbeiter und bindet 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. 117

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.

RISIKOBEWERTUNG

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.



Siehe Risikoidentifikation und -bewertung, S. 91f.

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 entscheidenden Einfluss auf unser Unternehmenswachstum. Bei einer schwächeren oder gar rückläufigen Konjunktur bestehen entsprechende Risiken für die Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage des Bechtle Konzerns.

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

Im Berichtsjahr hat sich die wirtschaftliche Lage spürbar abgekühlt. Wichtige Stimmungsindikatoren waren rückläufig und das BIP-Wachstum ist in der EU und vor allem in Deutschland stark zurückgegangen. Allerdings soll sich die wirtschaftliche Lage 2020 laut aktuellen Prognosen wieder stabilisieren. Wir schätzen die Wahrscheinlichkeit des Eintritts der Risiken aus Gesamtwirtschaft und Branchenkonjunktur als mittel ein. Einige nachteilige Auswirkungen auf unsere Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage könnten damit verbunden sein. Wir stufen dieses Risiko als mittleres Risiko ein.

Trotz des zum 31. Januar 2020 vollzogenen Brexits herrscht nach wie vor große Unsicherheit über die künftigen Beziehungen zwischen der EU und dem Vereinigten Königreich sowie die konkreten Auswirkungen des Brexits. Hierin könnte ein Risiko für Bechtle liegen, allerdings nur insoweit, als die Gesamtwirtschaft in Mitleidenschaft gezogen wird. Unmittelbar betroffen von einem unregelmäßigen Brexit wäre Bechtle nur in einem geringen Umfang. Bechtle erzielte 2019 weniger als 2 % des Konzernumsatzes im Vereinigten Königreich. Außerdem gibt es keine wesentlichen Warenströme von oder nach Großbritannien. Insoweit sieht Bechtle Risiken durch den Brexit lediglich als Bestandteil des gesamtwirtschaftlichen Risikos an.

Mit Jahresbeginn 2020 ist das Risiko durch das Coronavirus aufgekommen. Zum Zeitpunkt der Berichterstellung ist nicht verlässlich absehbar, ob und wie stark sich dieses Risiko materialisieren wird. Bechtle könnte in dreierlei Hinsicht betroffen sein. Erstens mittelbar, insoweit die gesamtwirtschaftliche Entwicklung weltweit und in Europa in Mitleidenschaft gezogen wird. Zweitens unmittelbar bei der Beschaffung. Die meisten großen Hersteller lassen in China produzieren. Wenn dort aufgrund des Virus Fabriken stillstehen oder nur mit begrenzter Kapazität arbeiten, oder wenn produzierte Ware

das Land nicht verlassen darf, könnten Aufträge der Kunden nicht bedient werden. Umsätze würden sich in Folgequartale verschieben oder könnten schlimmstenfalls ganz wegfallen. Drittens könnte die Geschäftstätigkeit von Bechtle unmittelbar betroffen sein durch hoheitliche Maßnahmen. Wenn – wie im Februar in Italien – komplette Ortschaften unter Quarantäne stehen, kommt dort das Wirtschaftsleben zum Erliegen. Würden solche Quarantänemaßnahmen auch in anderen Regionen oder Ländern und vor allem auch großflächiger zum Einsatz kommen, wäre Bechtle stark betroffen. Zum Zeitpunkt der Berichterstellung hat Bechtle einige Maßnahmen ergriffen, um dem Risiko zu begegnen. So wurde beispielsweise die Vorratshaltung bestimmter Produkte erhöht. Auch informiert das Unternehmen regelmäßig seine Mitarbeiter und gibt entsprechende Handlungsempfehlungen, die an die jeweilige Lage angepasst werden.

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, Mitarbeiter langfristig an das Unternehmen zu binden und für neue Bewerber eine hohe Attraktivität als zuverlässiger Arbeitgeber aufzuweisen. Das häufig eher kurzfristige Risiko einer Ertragsschwächung steht hier der langfristigen Chance eines erfolgreichen Employer Brandings und der Bindung qualifizierter Mitarbeiter gegenüber.



Siehe
Personalaufwand,
S. 46

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



Siehe
Chancen, Personal
S. 98

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

Beschaffung. Bechtle bezieht seine Produkte von allen namhaften Herstellern und Distributoren der IT-Branche. Europaweit beläuft sich die Zahl auf rund 300 Hersteller und rund 2.200 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, was sich belastend auf die Ergebnis- und Margensituation der Bechtle AG auswirken könnte.



Siehe
Chancen, Hersteller
und Distributoren
S. 95

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 Entwicklung auf dem IT-Markt ist geprägt von einem hohen Wettbewerbs-, aber auch Preis- und Margendruck. In der Folge könnte es sein, dass sowohl Hersteller als auch Distributoren versuchen, Preise für einzelne Produkte zu erhöhen. Nicht in allen Fällen kann Bechtle solche Preiserhöhungen an den Kunden in vollem Umfang weitergeben. Vor allem bei langfristigen Verträgen und Projekten besteht daher ein Risiko für die Ertragssituation des Konzerns, wenn auch die Preispolitik der Hersteller in der Vergangenheit meist ohne größere Auswirkungen auf die Geschäftstätigkeit von Bechtle blieb. Außerdem könnte es sein, dass die Hersteller und Distributoren dem Preis- und Margendruck dadurch begegnen, indem sie bei Bonuszahlungen oder Marketingzuschüssen sparen.

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.

Die Bechtle AG versucht, Lagerhaltung auf ein absolut notwendiges Maß zu reduzieren. Größere Lager halten wir nur in Neckarsulm für Deutschland, in Roissy-en-France für Frankreich und in Rotkreuz für die Schweiz vor. Rund zwei Drittel des Lagerbestands sind projektgebundene Produkte, die Bechtle im Kundenauftrag hält. Insoweit ist das Preisänderungsrisiko für Bechtle auf den sogenannten freien und damit latent abwertungsgefährdeten Lagerbestand limitiert. Gleichwohl birgt ein hoher Vorratsbestand Risiken, vor allem für die Entwicklung des Cashflows sowie für das Working Capital. Der Trend vonseiten einiger Kunden und Hersteller, die Vorratshaltung an Bechtle auszulagern, hat in den letzten Jahren zugenommen. Wir begegnen diesen Risiken durch verschiedene Maßnahmen im Rahmen unseres Working-Capital-Managements.

Auch verwalten heißt gestalten. Zahlreiche Mitarbeiter in diesem Bereich sorgen im Hintergrund für reibungslose Abläufe. Am Telefon und Empfang wird das hilfreiche Wirken freilich präsent.



Yvonne Glasbrenner, Verwaltung und Empfang, Bechtle AG

Laura Oblak, Auszubildende für Büromanagement, Bechtle AG

v. l. n. r.

Wir schätzen den Eintritt dieses Risikos als sehr wahrscheinlich ein und würden bei Risikoeintritt einige nachteilige Auswirkungen auf die Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage erwarten. Wir stufen dieses Risiko als hoch ein.

Leistungsspektrum. Die IT-Welt ist von einem hohen Tempo des technologischen Fortschritts und daraus resultierender fortwährender Veränderung geprägt. Als Teilnehmer in diesem Markt muss Bechtle jederzeit bereit und in der Lage sein, neue Trends zu erkennen und bei Bedarf das Portfolio entsprechend anzupassen. Gleichermaßen muss regelmäßig geprüft werden, ob etablierte Prozesse und Abläufe sowie Produkte oder die bisherige Leistungserbringung noch bedarfsgerecht sind. Hier besteht ein Risiko, dass Bechtle neue wesentliche Trends erst verspätet wahrnimmt und damit den Kunden nicht mehr ein zeitgemäßes Produktportfolio anbieten kann. Wir haben allerdings in unserer 36-jährigen Geschichte bewiesen, dass wir in der Lage sind, das hohe Tempo des IT-Markts mitzugehen und uns jederzeit den Gegebenheiten des Markts beziehungsweise den Anforderungen der Kunden anzupassen. Das Risiko wird für die Zukunft weitgehend durch die enge Verzahnung von Bechtle mit allen wichtigen Herstellern minimiert. Von wesentlichen technologischen Neuerungen hat Bechtle damit zu einem sehr frühen Stadium Kenntnis. Durch den engen Kontakt der Vertriebsteams zu den Kunden aus Industrie und öffentlicher Hand wird zudem gewährleistet, dass Bechtle sein Portfolio bei aufkommender Nachfrage der Kunden entsprechend anpasst. Wichtig ist aber auch, das traditionelle Geschäft nicht aus den Augen zu verlieren. Nach wie vor generiert Bechtle einen großen Anteil der Umsätze im Handels- und Projektgeschäft. Bechtle wird zur Risikominimierung auch in Zukunft auf dem Markt als Kompletthanbieter auftreten.



Siehe
Geschäftssegmente,
S. 26 ff.

Wir schätzen den Eintritt dieses Risikos als nicht unwahrscheinlich ein. Einige negative Auswirkungen auf unsere Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage können wir nicht ausschließen. Wir stufen das Risiko als mittleres Risiko ein.

Bechtle konkurriert auf dem IT-Markt mit zahlreichen Anbietern. Neben anderen klassischen Systemhäusern und E-Commerce-Anbietern treten teilweise auch Hersteller über ihren Direktvertrieb als Wettbewerber auf. Vor allem Großkunden werden bereits heute von einigen Herstellern direkt betreut. Auch aufseiten der Distributoren gibt es Bestrebungen, Direktgeschäft mit Endkunden zu akquirieren und damit in Konkurrenz zu Bechtle zu treten. Vor allem im Cloud-Geschäft bieten auch multinationale Konzerne ihre Dienste an und versuchen, ihre Angebote direkt beim Kunden zu platzieren. Viele Kunden haben aufgrund der zunehmenden Komplexität von IT-Lösungen vermehrt Beratungsbedarf, weshalb selbst IT-fremde Unternehmen versuchen, auf dem IT-Services-Markt Fuß zu fassen. 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 und Beratungsunternehmen haben keine originäre IT-Kompetenz. 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 Mitarbeitern 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. 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 als erwartet und stärker 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.



Siehe Absatzmärkte,
S. 30

Kunden. Bechtle hat in beiden Segmenten insgesamt über 70.000 Kunden. Die Kundenzufriedenheit ist ein, wenn nicht sogar das maßgebliche Kriterium unserer Leistungen. Nur zufriedene Kunden sind bereit, Folgeaufträge an Bechtle zu vergeben oder die Geschäftsbeziehung auszuweiten. Zufriedene Kunden sind auch bereit, Bechtle weiterzuempfehlen, und helfen so mit, Neukunden zu gewinnen. Bechtle achtet bereits in der Angebotsphase darauf, weitgehend die Bedürfnisse und Anforderungen der Kunden abzudecken. Bei der Durchführung können Projektteams vom zentralen Projektmanagement Unterstützung erhalten. Schließlich eruiert wir regelmäßig die Kundenzufriedenheit, um Verbesserungspotenziale zu erkennen und zu realisieren.

Den Eintritt dieses Risikos schätzen wir als nicht unwahrscheinlich ein. Es könnten sich einige negative Auswirkungen auf unsere Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage ergeben. Das Risiko wird als mittleres Risiko eingestuft.

IT. In jedem Unternehmen ist der Einsatz von IT unumgänglich. Zahlreiche Geschäftsprozesse sind eng mit IT-Systemen und -Anwendungen verknüpft, so auch bei Bechtle. Entsprechend ergeben sich aus dem Einsatz von IT Risiken unter anderem für 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 Hardware- beziehungsweise Netzwerkkomponenten oder Energiesteuerungen sowie Bedienungsfehler im Bereich der Informations- und Telekommunikationstechnologie sein.

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 Mitarbeiter einschließlich ihrer Ausbildung, Motivation und Servicebereitschaft wesentliche Erfolgsfaktoren. Ebenso wichtig für den zunehmenden Wachstumskurs des Unternehmens ist die Fähigkeit, neue Mitarbeiter 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 Mitarbeitern für das Unternehmen zu gewinnen. Darüber hinaus bestehen Risiken bei der Bindung der Mitarbeiter an das Unternehmen. So könnte es zu einem Know-how-Verlust infolge überdurchschnittlich hoher Fluktuation von qualifiziertem Personal kommen oder die Kundenzufriedenheit könnte unter mangelnder Qualifikation und Leistungsorientierung der Mitarbeiter 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. Ein weiterer wichtiger Punkt sind die Verankerung und das Vorleben von Werten, Unternehmenskultur und Führungsgrundsätzen durch die Führungskräfte. Wesentlicher Bestandteil der Personalarbeit sind die Ausbildung junger Menschen sowie die Fort- und Weiterbildung der Mitarbeiter. Trotz dieser Anstrengungen besteht aber das Risiko, dass es uns nicht gelingt, intern genügend Fach- und Führungskräfte zu finden.



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 des Risikos wahrscheinlich ist und erhebliche negative Auswirkungen auf die Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage nicht ausgeschlossen werden können. Risiken aus einem Mangel an geeigneten Führungskräften oder qualifizierten Mitarbeitern insgesamt 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.

FINANZINSTRUMENTE



Zur Quantifizierung der Risiken siehe Anhang, S. 181 ff.

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

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

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



Siehe Anhang, Währungsrisiko, S. 177 ff.

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, Polen, Tschechien und Ungarn erfolgt die Beschaffung überwiegend in den Euroländern und somit auf Eurobasis. Teilweise werden Waren in US-Dollar oder anderen Währungen erworben, um Preisvorteile zu nutzen. Zur Vermeidung des Währungsrisikos 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 Währungsrisikos in anderen Währungen werden fallweise getätigt, wenn Waren bezogen werden oder Kunden sich die Zahlungen in Fremdwährung ausbedungen haben. Bei einmaligen Beträgen mit im Regelfall kurzen Laufzeiten werden diese ökonomischen Sicherungen nicht als Sicherungsbeziehung bilanziert. Bei länger laufenden Projekten und im Regelfall mehreren dazugehörigen Sicherungen werden die Regelungen des IFRS 9 zur Bilanzierung von Sicherungsbeziehungen angewendet. Die offenen Devisengeschäfte und die dazugehörigen Forderungen und Verbindlichkeiten werden monatlich analysiert und auf ihre Wirksamkeit überprüft.



Siehe Finanzlage, S. 84 ff.

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 2019 mit einem Bestand an liquiden Mitteln sowie Geld- und Wertpapieranlagen in Höhe von 272,2 Mio. € (Vorjahr: 250,9 Mio. €) und nicht beanspruchten Bar-, Aval- und Geldmarktkreditlinien in Höhe von 95,4 Mio. € sowie einem positiven Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit in Höhe von 186,0 Mio. € (Vorjahr: 140,5 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 ihren Zahlungsverpflichtungen nicht mehr fristgerecht oder nicht vollständig nachkommen können. Eine detaillierte Überwachung der Kundenbeziehungen inklusive fortlaufender Bonitätsprüfungen sowie ein proaktives Forderungsmanagement wirken den Risiken durch Forderungsausfälle entgegen und ersetzen den Abschluss einer Warenkreditversicherung.

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

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.



Siehe Vermögenslage,
S. 82 ff. und
Anhang, Zinsrisiko,
S. 183 f.

SONSTIGE



Siehe Standorte,
S. 41ff.

Akquisitionen. Seit dem Börsengang 2000 hat die Bechtle AG 81 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 dennoch den Eintritt von Risiken aus Akquisitionen für wahrscheinlich und können erhebliche negative Auswirkungen auf unsere Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage nicht vollständig ausschließen. Das Risiko wird als hoch eingestuft.

Mitarbeiter der internationalen Standorte von Bechtle kommen bei vielen Gelegenheiten zusammen. Auf Tagungen und in Workshops werden Strategien erörtert und weiterentwickelt, bei zahlreichen Fachveranstaltungen – auch mit Herstellerpartnern – tauschen sich die Spezialisten aus verschiedenen Ländern zu ihren Themen aus.



Laurent Caron, Marketing Director,
Bechtle Comsoft Frankreich

Luc Meeks, Project Manager Marketing,
ARP Niederlande

v. l. n. r.

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



Siehe
Corporate Governance,
S. 58 ff.

Trotz der eingerichteten Maßnahmen ist der Eintritt von Risiken aus den Strukturen und Prozessen bezüglich Compliance nicht völlig unwahrscheinlich. Einige nachteilige Auswirkungen auf unsere Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage können nicht vollständig ausgeschlossen werden. Das Risiko wird als mittleres Risiko eingestuft.

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

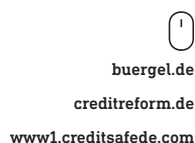
Das Unternehmen ist derzeit in keine Rechtsstreitigkeiten involviert, durch die ein spürbarer negativer Effekt auf das Konzernergebnis zu erwarten wäre. Bei allen zukünftigen im Zusammenhang mit dem Geschäft des Konzerns stehenden Rechtsstreitigkeiten würde die Bechtle AG Rückstellungen für Rechtsstreitigkeiten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

GESAMTBETRACHTUNG DER CHANCEN UND RISIKEN

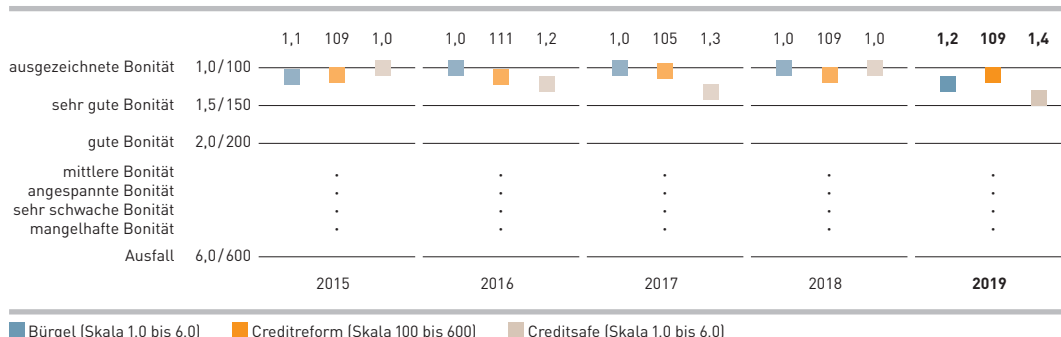
Die Evaluierung der Gesamtchancen- und -risikosituation des Konzerns durch den Vorstand entsteht durch Betrachtung aller wesentlichen Risikokomplexe beziehungsweise Einzelrisiken und gegebenenfalls deren Abwägung gegenüber sich ergebenden Chancen. Im Vergleich zum Vorjahr gab es keine wesentlichen Änderungen 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 42,4% 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 – auch nach der Bilanzverlängerung und der Optimierung des Leveragepotenzials im Geschäftsjahr 2018. Es ist nicht erkennbar, dass sich daran künftig etwas ändern sollte.



49. BONITÄTSMESSUNGEN 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 alleine oder in Kombination mit anderen Risiken den Fortbestand des Unternehmens gefährden könnten. Der Vorstand ist davon überzeugt, die sich bietenden Herausforderungen und Chancen auch zukünftig nutzen zu können, ohne dabei unvertretbar hohe Risiken eingehen zu müssen.

PROGNOSEBERICHT

Der Bedarf an zukunftsfähigen IT-Umgebungen resultiert aus der Notwendigkeit, Geschäftsmodelle und Wertschöpfungsketten konsequent zu digitalisieren. Bechtle deckt diese Bedürfnisse als verlässlicher Partner insbesondere der mittelständischen Kundschaft bestmöglich ab. Daher sind die Aussichten für die weitere Entwicklung der Bechtle Gruppe positiv. Zudem hat sich 2019 gezeigt, dass sich die IT-Branche robuster entwickeln kann als die Gesamtwirtschaft. Insofern ist der Vorstand bei der Einschätzung der Entwicklung der Bechtle AG im Jahr 2020 und darüber hinaus unverändert optimistisch.

RAHMENBEDINGUNGEN

Wirtschaftswachstum bleibt schwach. Die Europäische Kommission geht in ihrer Prognose vom Februar 2020 davon aus, dass das Wachstumstempo in der EU 2020 das Niveau von 2019 in etwa hält. Das BIP soll um 1,4% zulegen, nach 1,5% im Berichtsjahr. Diese Wachstumserwartung spiegelt sich auch in den Bechtle Märkten in der EU wider. Am unteren Ende der Skala bleibt Italien mit einer Steigerung des BIP um 0,3%, nach 0,2% im Jahr 2019. Spitzenreiter sollen im laufenden Jahr wie auch 2019 Irland, Polen und Ungarn sein, mit Wachstumsraten jeweils über 3%. Die Ausrüstungsinvestitionen sollen EU-weit mit 1,5% in etwa auf dem Niveau der Gesamtwirtschaft wachsen, dabei aber deutlich geringer als 2019 (2,8%). Die Wachstumsprognose für die staatlichen Investitionen liegt für die EU bei 3,1% und damit auf Niveau des Berichtsjahres (3,0%). 2021 soll das BIP-Wachstum in der EU mit 1,4% stabil bleiben, die Ausrüstungsinvestitionen sollen um 2,0% und damit wieder etwas stärker steigen.

Die wirtschaftliche Entwicklung in Deutschland wird 2020 voraussichtlich wieder etwas zulegen. Das BIP-Wachstum sieht die Europäische Kommission bei 1,1%, nach 0,6% im Berichtsjahr. Die Ausrüstungsinvestitionen sollen laut der Europäischen Kommission nur um 0,4% wachsen und damit auf Vorjahresniveau liegen. Die staatlichen Konsumausgaben sollen mit 2,6% hingegen leicht zulegen (2019: 2,5%). Für 2021 erwartet die Europäische Kommission für Deutschland erneut ein BIP-Wachstum von 1,1%. Die Ausrüstungsinvestitionen sollen 2021 mit 1,7% wieder stärker steigen und auch die staatlichen Konsumausgaben sollen mit einer Wachstumsrate von 2,7% nochmals leicht zulegen.

Mögliche Auswirkungen durch das Coronavirus sind in den Prognosen noch nicht berücksichtigt. Es bleibt abzuwarten, ob und wie stark sich eine etwaige Ausbreitung des Virus auf die Wirtschaft in der EU auswirken kann.

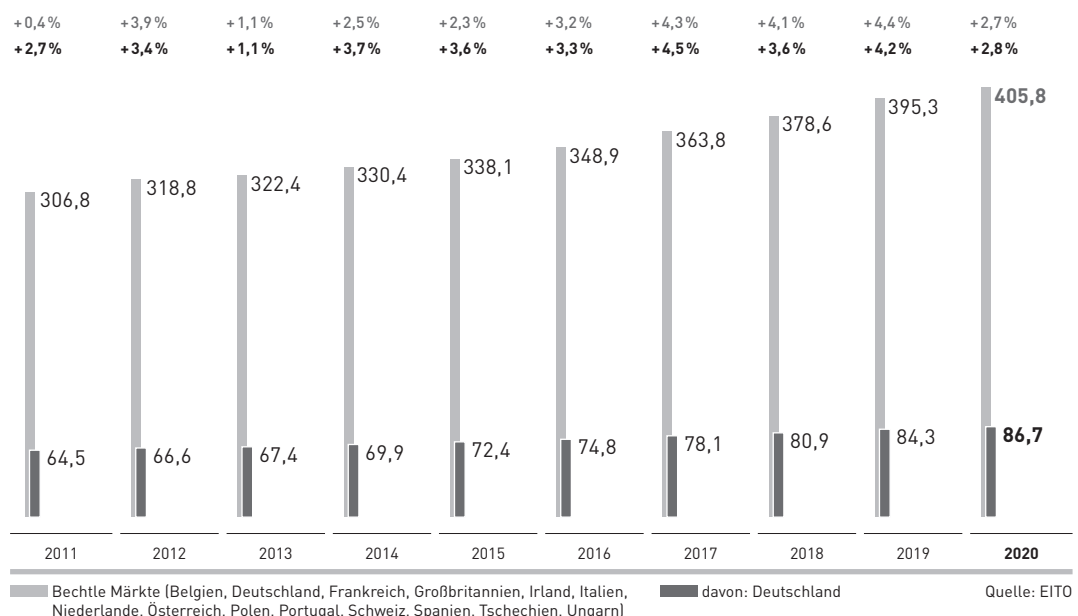
Etwas geringere Wachstumsdynamik für die IT-Branche prognostiziert. Die IT-Branche soll auch 2020 wachsen, allerdings mit weniger Dynamik. Der IT-Markt in der EU soll laut Zahlen von EITO um 2,7% zulegen, nach 4,4% im Berichtsjahr. Die Hardwareumsätze werden – wie fast immer in den ersten Prognosen zu Jahresbeginn – im Minus gesehen. Nach einem Plus von 4,8% im Berichtsjahr wird für 2020 ein Minus von 2,1% prognostiziert. Die Services sollen hingegen um 2,4% wachsen, Software um 6,8%. In den Ländern mit Bechtle Präsenz wird für die Entwicklung der Hardwareumsätze eine sehr breite Spanne vorhergesagt. Eine positive Entwicklung wird lediglich für Irland, Tschechien und Spanien prognostiziert mit Wachstumsraten zwischen 0,9% und 2,2%. Alle anderen Länder werden im Minus gesehen. Schlusslicht sind voraussichtlich Österreich mit minus 5,1% und die Niederlande mit minus 5,0%.

Der deutsche IT-Markt soll 2020 mit 2,8% ähnlich stark wachsen wie der in der EU, allerdings ebenfalls bei nachlassender Dynamik (2019: 4,2%). Für das Hardwaresegment wird auch hier ein Minus von 1,6% prognostiziert. Besonders stark soll der Rückgang bei Servern und bei stationären Business-PCs sein. Umsätze mit Storage und mobilen PCs sollen hingegen zulegen. Die Services und Software sollen ähnlich wie im Vorjahr um 2,4% beziehungsweise 6,4% wachsen.

Für Frankreich, den zweitwichtigsten Ländermarkt für Bechtle, wird für 2020 ein Wachstum im IT-Markt von 3,3% vorhergesagt. Die Hardwareumsätze sollen hier allerdings um 2,7% zurückgehen. In der Schweiz wird für 2020 ein Wachstum des IT-Markts von 3,2% erwartet. Die Hardwareumsätze sollen um 2,1% zurückgehen. Die Services sollen hingegen um 2,1% zulegen, Software um 7,3%.

50. IT-AUSGABEN IN DEN BECHTLE MÄRKTEN 2011–2020

in Mrd. €



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. 101

ENTWICKLUNG DES KONZERNS

PRODUKTE UND ABSATZMÄRKTE

Die digitale Transformation gewinnt in der Wirtschaft immer weiter an Bedeutung. Um den 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. So haben wir im Berichtsjahr beispielsweise das Angebot der Bechtle Clouds als Multi Cloud Service Provider über eine Partnerschaft mit Google weiter ausgebaut.

Darüber hinaus wird Bechtle in den nächsten Jahren im Segment IT-Systemhaus & Managed Services das Angebot an speziellen IT-Lösungen erweitern. Dabei sehen wir Themen wie Mobility, Security, Storage, Modern Workplace, Networking Solutions und IT as a Service 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 speziell in diesem Segment zahlreiche Schulungsmaßnahmen durchgeführt, um bei steigender Nachfrage auch entsprechende Kapazitäten bei unseren Mitarbeitern zur Verfügung stellen zu können. Wir planen, den Anteil höhermargiger Services sowie den Anteil wiederkehrender Umsätze kontinuierlich auszubauen.

Aktivitäten zur Digitalisierung in zentraler Einheit. 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 Kundenzufriedenheit und -durchdringung. 2018 haben wir die Aktivitäten zum Ausbau unseres digitalen Marktplatzes und zur weiteren Digitalisierung unseres Angebots im Bereich Digital Business Services zusammengefasst. Für die künftige erfolgreiche Aufstellung von Bechtle sehen wir 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. Das Tempo der Konsolidierung wird sich voraussichtlich aber weder 2020 noch darüber hinaus verschärfen. Die Bechtle AG wird von dieser Entwicklung aufgrund ihrer Finanzstärke, ihrer Wettbewerbsposition, ihrer dezentralen Aufstellung und ihrer sehr guten Reputation bei allen relevanten Kundengruppen profitieren. Wir gehen daher davon aus, auch zukünftig unseren Marktanteil überproportional steigern zu können.

Der Bechtle Konzern strebt an, seine Marktposition im Segment IT-E-Commerce durch den Ausbau der bestehenden Gesellschaften sowie durch etwaige Akquisitionen voranzutreiben. Die Gründung weiterer Tochtergesellschaften in Europa spielt dabei derzeit eine untergeordnete Rolle. Gleichwohl ist die weitere Internationalisierung ein wichtiges Thema für Bechtle. Wir werden diese durch unsere 2014 ins Leben gerufene Global IT Alliance (GITA) weiter vorantreiben – darüber sind wir in fast allen relevanten Wirtschaftsregionen weltweit vertreten.

WESENTLICHE KENNGRÖSSEN

Umsatz. Der Bechtle AG gelingt es regelmäßig, mit einer hohen Dynamik und damit stärker als der Markt zu wachsen. So haben wir unseren Umsatz seit 2010 mit einer durchschnittlichen jährlichen Wachstumsrate (CAGR) von rund 15% sehr deutlich gesteigert und uns damit im Vergleich zum IT-Markt überdurchschnittlich gut entwickelt. Auch im Mittel der Jahre von 2009 bis 2019 – das auch die Finanzkrise 2009 beinhaltet – lag die CAGR bei über 14%. Das Wachstum war von 2008 bis 2017 weitgehend organisch. Im Vorjahr sowie im Berichtsjahr hat die Akquisition der Inmac WStore stark zum akquisitorischen Wachstum beigetragen. Ab 2020 gehen wir davon aus, dass die Wachstumsraten für den Konzern wieder mehr organisch geprägt sein werden. Nach nun drei Jahren mit auch organisch zweistelligen Wachstumsraten gehen wir davon aus, dass die Steigerungsraten etwas zurückgehen und sich im hohem einstelligen Bereich konsolidieren werden. Wir erwarten für 2020, dass wir unseren Umsatz gegenüber dem Berichtsjahr erneut deutlich steigern werden.

Zwischen den Segmenten und Regionen gab es durch die Akquisition der Inmac WStore eine leichte Verschiebung zugunsten des Auslands und des Segments IT-E-Commerce. 2020 sollte der Anteil zwischen den Segmenten keinen größeren Schwankungen unterliegen. Auch hinsichtlich der regionalen Verteilung erwarten wir in den nächsten Jahren keine größeren Veränderungen. Zum einen verzeichnet der Konzern durch die voranschreitende Internationalisierung des Geschäfts und das starke Wachstum der ausländischen IT-E-Commerce-Gesellschaften einen Anstieg des Auslandsumsatzes. Zum anderen werden wir auch in unserem Heimatmarkt infolge der starken Wettbewerbsposition und der Marktanteilsgewinne weiterhin erfolgreich agieren und wachsen.

Kosten. Die Umsatzkosten sind in den letzten Jahren weitgehend parallel zum Umsatz gestiegen. Jahre mit sehr deutlichen Wachstumsraten wie 2017 bis 2019 gehen üblicherweise mit einem höheren Hardwareanteil und so einem überproportionalen Anstieg des Materialaufwands einher. Daher war die Bruttomarge in den letzten Jahren unter Druck. Insbesondere im Berichtsjahr lag sie mit 14,3% deutlich unter dem langjährigen Mittel. Wir planen für 2020 mit einer Umsatzkostenentwicklung etwas unterproportional zum Umsatz und einer Bruttomarge, die sich wieder dem Wert von 15% annähert. 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 Kostenoptimierungen. Im Vertrieb sind die Aufwendungen zudem unmittelbar mit der Umsatzentwicklung verbunden, da größere Vertriebsteams zu einem stärkeren Wachstum führen können. Das Management geht aufgrund des Wachstums im Konzern für 2020 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 sollen.

Ergebnis. Auch die Ergebnisentwicklung war in den letzten Jahren sehr zufriedenstellend. Die CAGR für das EBT liegt seit dem Geschäftsjahr 2010 bei rund 18%. Damit hat sich das Vorsteuerergebnis im langjährigen Mittel besser als der Umsatz entwickelt. In den letzten drei Jahren war die Marge allerdings wachstums- und akquisitionsbedingt etwas unter Druck. Der Vorstand geht für 2020 davon aus, dass das Ergebnis deutlich zulegen und sich zumindest parallel zum Umsatz entwickeln wird. Die EBT-Marge sollte entsprechend mindestens auf dem Niveau des Berichtsjahres (4,4%) liegen.

Im Segment IT-Systemhaus & Managed Services wollen wir den Anteil höhermargiger Dienstleistungen und wiederkehrender Umsätze weiter steigern. 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 2019 von 1,20€ je Aktie entspricht einer Quote von 29,6%. Sie liegt damit nur leicht unter dem langjährigen Mittel. Hintergrund ist vor allem die aufgrund nicht nachhaltiger positiver Einflüsse niedrigere Steuerquote. 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. Eine gewisse Bilanzverlängerung gab es aufgrund der Erstanwendung von IFRS 16. Dennoch verfügt Bechtle nach wie vor über eine hervorragende Liquiditätsausstattung. Diese finanzielle Stärke ist eine wichtige Voraussetzung dafür, dass Bechtle kontinuierlich aus eigener Kraft wachsen und flexibel auf die Anforderungen der Märkte reagieren kann. Die hohe Liquidität erweist sich hier als Wettbewerbsvorteil. Aus Kundensicht sind zudem die Finanzlage und die Solidität des IT-Partners äußerst wichtig und damit ein wesentliches Entscheidungskriterium insbesondere bei der Vergabe von langfristigen Projekten. Dem Cashmanagement bei Bechtle wird daher weiterhin eine besondere Bedeutung beigemessen. Zusätzlich zur freien Liquidität von 272,2 Mio. € ist angesichts der guten Bilanzrelationen das „ratingneutrale“ Verschuldungspotenzial der Bechtle AG erheblich. In Verbindung mit einer auch weiterhin positiven Entwicklung des operativen Cashflows verfügt Bechtle damit über den nötigen Spielraum, um die gesteckten Ziele zu erreichen und das angestrebte überdurchschnittliche Wachstum problemlos – auch aus eigener Kraft – zu finanzieren.

Finanzierung. Die Finanzverbindlichkeiten sind nach der akquisitionsbedingten starken Erhöhung im Vorjahr im Berichtsjahr wieder etwas zurückgegangen. Diese Positionen werden sich auch 2020 – es sei denn, es erfolgen größere Akquisitionen – nicht wesentlich ändern. Kleinere Akquisitionen können 2020 wie bisher aus dem laufenden Cashflow und den vorhandenen Liquiditätsbeständen finanziert werden; aber auch die Aufnahme von Fremdkapital ist jederzeit möglich. Die Übernahme größerer Unternehmen könnte zu einem spürbaren Abfluss liquider Mittel führen, aber wahrscheinlicher wäre in einem solchen Fall zumindest die teilweise Finanzierung durch Aufnahme von Fremdkapital oder andere Fremdfinanzierungsoptionen. Möglich wäre auch ein Rückgriff auf die Eigenfinanzierungsmöglichkeiten gemäß den gefassten Hauptversammlungsbeschlüssen. Bis Juni 2023 ist der Vorstand ermächtigt, das Grundkapital durch Ausgabe von bis zu 14 Millionen Aktien gegen Bar- oder Sacheinlage zu erhöhen.

Sofern 2020 keine größeren Übernahmen erfolgen, wird sich die Bilanzstruktur im Vergleich zum Stichtag 31. Dezember 2019 voraussichtlich nicht wesentlich verändern.

Investitionen. Die Bechtle AG betreibt mit dem Handel von IT-Produkten und dem Angebot an IT-Dienstleistungen kein anlageintensives Geschäft. Die Investitionsquote lag 2019 bei rund 17% und damit unterhalb des langjährigen Mittels. Die Investitionssumme belief sich 2019 auf 48,0 Mio. € und lag damit etwas unter 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. Unter anderem soll der Neubau am Stammsitz Neckarsulm im Herbst fertiggestellt werden. Daneben sind weitere Investitionen in Gebäude sowie in die Digitalisierung und unsere Clouds Plattform geplant. Wir gehen davon aus, dass sich die Investitionen 2020 auf 50 Mio. € bis 60 Mio. € belaufen werden.

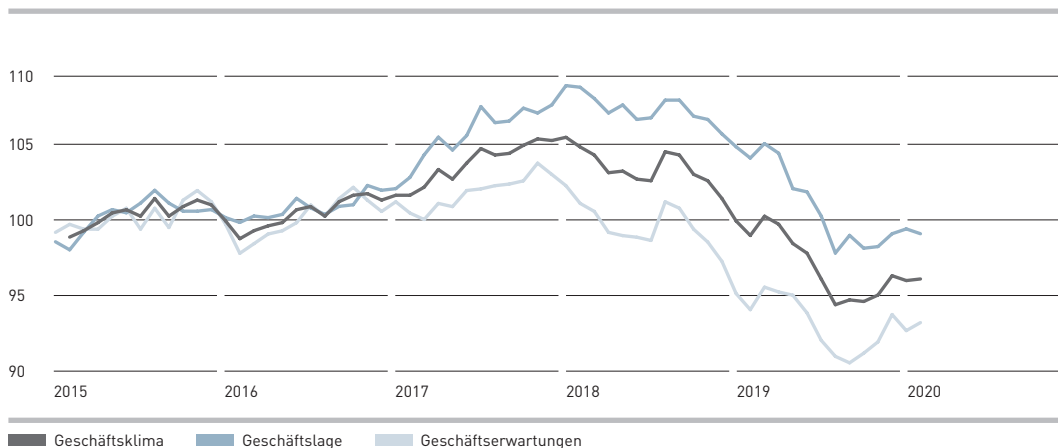
Akquisitionen werden in allen Geschäftsfeldern auch in Zukunft integraler Bestandteil unserer Wachstumsstrategie bleiben. Im IT-E-Commerce setzt der Vorstand stärker auf organisches Wachstum. Allerdings sind auch in diesem Segment Zukäufe durchaus denkbar. Im Segment IT-Systemhaus & Managed Services werden auch weiterhin selektive Akquisitionen das Kompetenzprofil der Bechtle AG sinnvoll ergänzen.

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. Auch 2020 plant der Vorstand – unabhängig von Akquisitionen –, die Beschäftigtenzahl zu erhöhen, jedoch unterproportional zum Umsatzwachstum. Ein Fokus der Personalpolitik bei Bechtle liegt weiterhin 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 12% zu erhöhen.

GESAMTEINSCHÄTZUNG

Positiver Ausblick für Bechtle trotz konjunktureller Schwäche. Die gesamtwirtschaftliche Lage ist zu Jahresbeginn 2020 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 Europäische Kommission hat im Februar 2020 die Wachstumsprognosen für das Jahr 2020 leicht nach oben korrigiert. Die Prognose besagt nun, dass das Wachstum 2020 in etwa auf dem Niveau von 2019 liegen soll. Für Deutschland sind die Erwartungen etwas besser. Nachdem hier der Rückgang 2019 stärker war, soll 2020 eine spürbare Erholung einsetzen. Insgesamt soll 2020 und 2021 in allen für Bechtle relevanten europäischen Ländern außer Italien das BIP-Wachstum über 1% liegen. Auch die Stimmung in der Wirtschaft ist zu Jahresbeginn leicht positiv. In Deutschland ist der ifo-Geschäftsklimaindex zwar im Januar 2020 leicht gesunken, liegt aber dennoch über den Werten von August bis November 2019. Während die Einschätzung der aktuellen Lage im Januar sogar zulegen konnte, sind die Erwartungen für die nächsten sechs Monate etwas gesunken.

51. IFO-GESCHÄFTSKLIMA DEUTSCHLAND



In der IT-Branche ist die Stimmung noch etwas besser: Der ifo-Index für IT-Dienstleister lag im Januar mit 33,5 Zählern auf einem höheren Stand als in den sieben Monaten zuvor. Während die Beurteilung der aktuellen Lage stark im Aufwind war, sind die Erwartungen für die nächsten Monate allerdings gegenüber Dezember leicht gesunken. Wie schon 2019 zeichnet sich hier ab, dass sich der IT-Markt besser als die Gesamtwirtschaft entwickeln könnte.

Der Vorstand rechnet vor diesem Hintergrund mit einer positiven und im Branchenkontext überdurchschnittlichen Geschäftsentwicklung der Bechtle AG. Die Wachstumsraten werden gegenüber den Jahren 2017 bis 2019 voraussichtlich aber zurückgehen.

52. ÜBERSICHT DER PROGNOSEN ZUR ERTRAGSLAGE FÜR 2020

	Konzern	IT-Systemhaus & Managed Services	IT-E-Commerce
Umsatz	Deutliche Steigerung gegenüber 2019	Deutliche Steigerung	Deutliche Steigerung
Umsatzkosten	Etwas unterproportional zum Umsatz		
Bruttomarge	< 15%		
Vertriebskostenquote	rund 6%		
Verwaltungskostenquote	rund 5%		
EBT	Deutliche Steigerung gegenüber 2019	Deutliche Steigerung	Deutliche Steigerung
EBT-Marge	Mindestens auf Vorjahresniveau	Mindestens auf Vorjahresniveau	Mindestens auf Vorjahresniveau
Dividende	Ausschüttungsquote von rund einem Drittel des EAT		

Der Blick zurück auf das Geschäftsjahr 2019 ist äußerst erfreulich. Aber auch nach vorne schauend hat Bechtle beste Perspektiven. Mit der Vision 2030 sind wir auf dem Weg in eine erfolgreiche Zukunft.



Sascha Keim, Produktmanager,
Logistik & Service

Chi-Mai Bach, Produktmanagerin,
Logistik & Service



KONZERNABSCHLUSS



KONZERNABSCHLUSS

	GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG	122
	GESAMTERGEBNISRECHNUNG	123
	BILANZ	124
	EIGENKAPITALVERÄNDERUNGSRECHNUNG	126
	KAPITALFLUSSRECHNUNG	127
	ANHANG	128
	128 I. Allgemeine Angaben	
128	II. Zusammenfassung der wesentlichen Bilanzierungs-, Bewertungs- und Konsolidierungsgrundsätze	
	149 III. Weitere Erläuterungen zur Gewinn- und Verlustrechnung	
153	IV. Weitere Erläuterungen zur Bilanz	
	175 V. Weitere Erläuterungen zur Kapitalflussrechnung	
	177 VI. Weitere Angaben zu Finanzinstrumenten nach IFRS 7	
	186 VII. Segmentinformationen	
191	VIII. Akquisitionen und Kaufpreisallokationen	
197	IX. Angaben zu Vorstand und Aufsichtsrat	
	202 X. Sonstige Angaben	
210	XI. Ereignisse nach Ende des Berichtsjahres	
	211 Tochterunternehmen der Bechtle AG	
	216 Entwicklung der immateriellen Vermögenswerte und des Sachanlagevermögens	
	218 Aufsichtsratsmitglieder	
	220 Bestätigungsvermerk	
	229 Versicherung des Vorstands	
230	Mehrjahresübersicht Bechtle Konzern	234 Glossar
	239 Grafik- und Tabellenverzeichnis	
242	Abkürzungsverzeichnis	243 Stichwortverzeichnis
	244 Impressum, Finanzkalender	
	WEITERE INFORMATIONEN	220

53. KONZERN-GEWINN- UND -VERLUSTRECHNUNG

		in Tsd. €	
	Anhang	2019	2018
Umsatz	1	5.374.453	4.323.318
Umsatzkosten	2	4.606.636	3.680.384
Bruttoergebnis vom Umsatz		767.817	642.934
Vertriebskosten	2	306.632	257.218
Verwaltungskosten	2	249.607	205.688
Sonstige betriebliche Erträge	3	29.792	15.053
Ergebnis vor Finanzergebnis und Steuern		241.370	195.081
Finanzerträge	4	1.229	1.338
Finanzaufwendungen	4	6.279	3.177
Ergebnis vor Steuern		236.320	193.242
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	5	65.836	56.101
Ergebnis nach Steuern (den Aktionären der Bechtle AG zustehend)		170.484	137.141
Ergebnis je Aktie (unverwässert und verwässert)	6	4,06	3,27
Durchschnittliche Anzahl Aktien (unverwässert und verwässert) Tsd. Stück		42.000	42.000



Erläuterungen hierzu
siehe Anhang,
insbesondere III.,
S. 149 ff.

54. KONZERN-GESAMTERGEBNISRECHNUNG

		in Tsd. €	
	Anhang	2019	2018
Ergebnis nach Steuern		170.484	137.141
Sonstiges Ergebnis			
Posten, die in Folgeperioden nicht in den Gewinn und Verlust umgegliedert werden			
Versicherungsmathematische Gewinne und Verluste aus Pensionsrückstellungen	17	430	1.692
Ertragsteuereffekte		28	-339
Posten, die in Folgeperioden in den Gewinn und Verlust umgegliedert werden			
Nichtrealisierte Gewinne und Verluste aus Wertpapieren		0	1
Ertragsteuereffekte		0	0
Nichtrealisierte Gewinne und Verluste aus Finanzderivaten		-209	1.684
Ertragsteuereffekte		-5	3
Währungsumrechnungsdifferenzen von Nettoinvestitionen in ausländische Geschäftsbetriebe		0	0
Ertragsteuereffekte		0	0
Absicherungen von Nettoinvestitionen in ausländische Geschäftsbetriebe		-2.159	-766
Ertragsteuereffekte		641	228
Währungsumrechnungsdifferenzen		4.428	4.077
Sonstiges Ergebnis	16	3.154	6.580
davon Ertragsteuereffekte		664	-108
Gesamtergebnis (den Aktionären der Bechtle AG zustehend)		173.638	143.721



Erläuterungen hierzu siehe Anhang, insbesondere IV., Nr.16, S.161 ff.

55. KONZERN-BILANZ

	Anhang	in Tsd. €	
		31.12.2019	31.12.2018
AKTIVA			
Langfristige Vermögenswerte			
Geschäfts- und Firmenwerte	7	397.592	345.938
Sonstige immaterielle Vermögenswerte	8	119.303	121.120
Sachanlagevermögen	9	280.685	152.853
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	12	38.148	27.863
Latente Steuern	10	3.914	4.713
Sonstige Vermögenswerte	14	6.729	6.771
Langfristige Vermögenswerte, gesamt		846.371	659.258
Kurzfristige Vermögenswerte			
Vorräte	11	285.574	280.331
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	12	862.323	754.069
Forderungen aus Ertragsteuern		2.022	1.357
Sonstige Vermögenswerte	14	126.180	81.227
Geld- und Wertpapieranlagen	13	0	5.543
Liquide Mittel	15	272.197	245.379
Kurzfristige Vermögenswerte, gesamt		1.548.296	1.367.906
Aktiva, gesamt		2.394.667	2.027.164



Erläuterungen hierzu
siehe Anhang,
insbesondere IV.,
S. 153 ff.

PASSIVA		in Tsd. €	
	Anhang	31.12.2019	31.12.2018
Eigenkapital			
Gezeichnetes Kapital		42.000	42.000
Kapitalrücklagen		124.228	124.228
Gewinnrücklagen		848.614	716.976
Eigenkapital, gesamt	16	1.014.842	883.204
Langfristige Schulden			
Pensionsrückstellungen	17	30.702	16.301
Sonstige Rückstellungen	18	10.081	11.052
Finanzverbindlichkeiten	19	373.874	380.640
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	20	13	40
Latente Steuern	10	33.180	41.107
Sonstige Verbindlichkeiten	21	98.025	4.858
Vertragsverbindlichkeiten	22	19.353	10.895
Abgrenzungsposten	23	1.481	0
Langfristige Schulden, gesamt		566.709	464.893
Kurzfristige Schulden			
Sonstige Rückstellungen	18	12.805	9.162
Finanzverbindlichkeiten	19	13.801	12.872
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	20	406.807	372.338
Verbindlichkeiten aus Ertragsteuern		19.859	12.509
Sonstige Verbindlichkeiten	21	231.776	159.957
Vertragsverbindlichkeiten	22	105.369	96.120
Abgrenzungsposten	23	22.699	16.109
Kurzfristige Schulden, gesamt		813.116	679.067
Passiva, gesamt		2.394.667	2.027.164

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 2018	42.000	124.228	612.242	-1.187	611.055	777.283
Gewinnausschüttung für 2017			-37.800		-37.800	-37.800
Ergebnis nach Steuern			137.141		137.141	137.141
Sonstiges Ergebnis				6.580	6.580	6.580
Gesamtergebnis	0	0	137.141	6.580	143.721	143.721
Eigenkapital zum 31. Dezember 2018	42.000	124.228	711.583	5.393	716.976	883.204
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



Erläuterungen
hierzu siehe
**Anhang, ins-
besondere IV.,
Nr. 16,
S. 161 ff.**

57. KONZERN-KAPITALFLUSSRECHNUNG

		in Tsd. €	
	Anhang	2019	2018
Betriebliche Tätigkeit			
Ergebnis vor Steuern		236.320	193.242
Bereinigung um zahlungsunwirksame Aufwendungen und Erträge			
Finanzergebnis		5.050	1.839
Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen		84.610	41.977
Ergebnis aus dem Abgang von immateriellen Vermögenswerten und Sachanlagen		95	348
Sonstige zahlungsunwirksame Aufwendungen und Erträge		6.749	4.585
Veränderung des Nettovermögens			
Veränderung Vorräte		-5.841	-31.846
Veränderung Forderungen aus Lieferungen und Leistungen		-106.025	-86.724
Veränderung Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		28.644	69.029
Veränderung passive Abgrenzungsposten		22.918	5.123
Veränderung übriges Nettovermögen		-17.646	-940
Gezahlte Ertragsteuern		-68.901	-56.108
Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit	24	185.973	140.525
Investitionstätigkeit			
Auszahlungen für Akquisitionen abzüglich übernommener liquider Mittel		-32.193	-232.572
Auszahlungen für Investitionen in immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen		-48.619	-56.429
Einzahlungen aus dem Verkauf von immateriellen Vermögenswerten und Sachanlagen		4.356	1.291
Einzahlungen aus dem Verkauf von Geld- und Wertpapiieranlagen sowie aus Rückzahlungen von langfristigen Vermögenswerten		5.542	7.006
Zahlungsausgleich aus der Absicherung der Nettoinvestitionen		-2.158	-766
Erhaltene Zinszahlungen		950	858
Cashflow aus Investitionstätigkeit	25	-72.122	-280.612
Finanzierungstätigkeit			
Auszahlungen für die Tilgung von Finanzverbindlichkeiten		-12.799	-129.600
Einzahlungen aus der Aufnahme von Finanzverbindlichkeiten		6.326	391.010
Dividendenausschüttung		-42.000	-37.800
Geleistete Zinszahlungen		-5.004	-2.243
Auszahlungen für die Tilgung von Leasingverträgen		-36.208	0
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	26	-89.685	221.367
Wechselkursbedingte Veränderungen der liquiden Mittel		2.652	1.716
Veränderung der liquiden Mittel		26.818	82.996
Liquide Mittel zu Beginn der Periode		245.379	162.383
Liquide Mittel am Ende der Periode		272.197	245.379



Erläuterungen
hierzu siehe
Anhang, ins-
besondere V.,
S. 175 f.

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 2019 wurde am 3. März 2020 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 2019 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
IFRS 16 „Leasingverhältnisse“	13. Januar 2016
IFRIC 23 „Unsicherheit bezüglich der ertragsteuerlichen Behandlung“	7. Juni 2017
Änderungen an IFRS 9 „Vorfälligkeitsregelungen mit negativer Ausgleichsleistung“	12. Oktober 2017
IAS 19 „Planänderungen, -kürzungen oder -abgeltungen“	7. Februar 2018
IAS 28 „Langfristige Beteiligungen an assoziierten Unternehmen und Joint Ventures“	12. Oktober 2017
Änderungen an den IFRS: „Verbesserungen der International Financial Reporting Standards“ Zyklus 2015–2017	12. Dezember 2017

Im Folgenden werden die für die Bilanzierung des Bechtle Konzerns relevanten Standards aufgezeigt.

IFRS 16 „Leasingverhältnisse“. IFRS 16 ersetzt die bisherige Leasingbilanzierung nach IAS 17. Bechtle wendet IFRS 16 erstmals zum 1. Januar 2019 an, was zu einer deutlichen Erhöhung der Bilanzsumme zum 31. Dezember 2019 geführt hat. Die erstmalige Anwendung von IFRS 16 erfolgte modifiziert retrospektiv. Der sich in unwesentlichem Umfang ergebende Effekt ist im Eigenkapital erfasst. Die Vorjahreszahlen werden nicht angepasst. Der neu anzuwendende Standard schafft für Leasingnehmer die bisherige Klassifizierung von Leasingverträgen in Operating Lease und Finance Lease ab. Stattdessen verwendet IFRS 16 ein einheitliches Bewertungsmodell, nach dem die Leasingnehmer verpflichtet sind, für alle Leasingverträge einen Vermögenswert für das Nutzungsrecht zu aktivieren

und für alle Leasingzahlungen eine Leasingverbindlichkeit zu passivieren. Durch die Anwendung von IFRS 16 sind somit grundsätzlich sämtliche Leasingverhältnisse – weitgehend vergleichbar mit der Bilanzierung von Finance Lease – in der Konzern-Bilanz zu erfassen. Die Bewertung und Abbildung nach IFRS 16 wurde mithilfe eines neu implementierten Softwaretools umgesetzt. Im Rahmen der Erstanwendung hat Bechtle den praktischen Behelf nach IFRS 16.C3 angewendet. Demnach können Vereinbarungen, die nach IAS 17 beziehungsweise IFRIC 4 als Leasingverhältnis bestimmt wurden, auch weiterhin als solche klassifiziert werden.

IFRS 16 räumt Wahlrechte zum Verzicht einer Bilanzierung eines Nutzungsrechts sowie der entsprechenden Leasingverbindlichkeit für Leasingverträge ein, die als kurzfristige Leasingverträge mit einer Laufzeit von bis zu zwölf Monaten oder als Leasingverträge über geringwertige Vermögenswerte klassifiziert werden. Bechtle nimmt diese Wahlrechte in Anspruch und erfasst die mit diesen Leasingverträgen verbundenen Leasingzahlungen über die Laufzeit als Aufwand.

Bechtle hat im Zuge einer umfassenden Analyse der Leasingverhältnisse die Gesamtheit der nach IFRS 16 zu bewertenden Verträge identifiziert und nach Vertragsarten geclustert sowie in die entsprechenden Vertragslaufzeiten eingeteilt. In dieser Analyse wurden nachfolgende Vertragsarten identifiziert:

- Gebäude
- KFZ
- Jobfahrräder (Head- und Sublease)
- BGA
- Büromaschinen
- Kundengeräte (Head- und Sublease)

Die Auswirkungen aufgrund der Erstanwendung auf die Darstellung der Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage des Konzerns werden nachfolgend dargestellt:

Mit der Erstanwendung des IFRS 16 erfasste Bechtle Leasingverbindlichkeiten für zuvor unter IAS 17 als Operating-Leasingverhältnisse klassifizierte Leasingverhältnisse, was zu einem Anstieg der langfristigen Verbindlichkeiten führte. Diese Verbindlichkeiten werden zum Barwert der verbleibenden Leasingzahlungen, abgezinst mit dem für Bechtle geltenden Grenzfremdkapitalzinssatz zum 1. Januar 2019, bewertet. Der hierfür verwendete gewichtete durchschnittliche Grenzfremdkapitalzinssatz beträgt 0,5%. Er spiegelt die Verhältnisse zum 1. Januar 2019 wider und nicht diejenigen zum Beginn der jeweiligen Leasingverhältnisse.

	in Tsd. €	
Überleitung Leasingverbindlichkeiten	01.01.2019	
Zum 31. Dezember 2018 angegebene Verpflichtungen aus Operating-Leasingverhältnissen	101.724	
Zzgl.: zum 31. Dezember 2018 bilanzierte Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing	0	
(Abzgl.): Leasingverhältnisse über Vermögenswerte mit geringem Wert, die linear als Aufwand erfasst werden	-61	
(Abzgl.): kurzfristige Leasingverhältnisse, die linear als Aufwand erfasst werden	-3.540	
Zzgl./(abzgl.): Anpassungen aufgrund unterschiedlicher Einschätzungen von Verlängerungs- und Kündigungsoptionen	9.604	
Effekt aus Abzinsung zum Zeitpunkt der erstmaligen Anwendung	-2.254	
Am 01. Januar 2019 bilanzierte Leasingverbindlichkeiten	105.473	
Hiervon sind:		
Kurzfristige Leasingverbindlichkeiten	28.369	
Langfristige Leasingverbindlichkeiten	77.104	

Der Aufwand aus den nicht bilanzierten Leasingverhältnissen betrug im Geschäftsjahr 2019 4.185 Tsd. €. Dies betrifft im Wesentlichen KFZ-Leasingverträge, die eine Laufzeit kleiner als zwölf Monate aufweisen.

Beim Ansatz und bei der Bewertung der Leasingverbindlichkeiten wurden Verlängerungs- und Kündigungsoptionen berücksichtigt, sofern Bechtle hinreichend sicher war, dass diese Optionen zukünftig ausgeübt werden. Hiermit wurden Leasingverbindlichkeiten in Höhe von 28.369 Tsd. € unter den sonstigen kurzfristigen Verbindlichkeiten sowie 77.104 Tsd. € unter den sonstigen langfristigen Verbindlichkeiten passiviert. Des Weiteren führte die Aktivierung der Nutzungsrechte aus bisherigen Operating-Leasingverträgen zu einer Erhöhung der langfristigen Vermögenswerte. Hierbei wurden Nutzungsrechte zum Erstanwendungszeitpunkt in Höhe von 99.778 Tsd. € unter den Sachanlagen aktiviert. Das Delta zwischen Leasingverbindlichkeiten und aktivierten Nutzungsrechten begründet sich aus Subleases. Diese begründen eine Leasingverbindlichkeit, jedoch anstatt eines korrespondierenden Nutzungsrechts eine Leasingforderung. Bei Subleases handelt es sich um Vertragskonstellationen, bei denen Bechtle sowohl als Leasingnehmer als auch als Leasinggeber auftritt. Das Leasinggut wird von einem Dritten gemietet und direkt in vollem Umfang und mit korrespondierender Laufzeit an einen Kunden weitervermietet. Die Klassifizierung des Vertrags als Leasingnehmer ändert sich durch den neuen Standard vom Operating Lease hin zum Finance Lease. Da Bechtle das Nutzungsrecht in vollem Umfang weitervermietet, ändert sich auch die Klassifizierung des Vertrags als Leasinggeber aufgrund von IFRS 16. Nach IAS 17 wurden beide Verträge als Operating Lease klassifiziert.

Die angesetzten Nutzungsrechte beziehen sich auf nachfolgende Arten von Vermögenswerten:

	in Tsd. €	
Vermögenswerte mit zugewiesenen Nutzungsrechten	31.12.2019	01.01.2019
Gebäude	91.088	83.857
Betriebs- und Geschäftsausstattung	738	357
Fuhrpark	24.263	15.564

Zudem führte die Änderung der Rechnungslegungsmethode zu Erhöhungen in folgenden Bilanzposten zum 1. Januar 2019:

	in Tsd. €	
Änderung aufgrund IFRS 16		01.01.2019
Sachanlagevermögen		99.778
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen (langfristig)		2.923
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen (kurzfristig)		2.787
Passive latente Steuern (Saldierung aktive/passive latente Steuern)		4
Sonstige Verbindlichkeiten (langfristig)		77.104
Sonstige Verbindlichkeiten (kurzfristig)		28.369

Der Betrag für das von Bechtle in Anspruch genommene Wahlrecht, Zahlungen für kurzfristige Leasingverhältnisse sowie für Leasingverhältnisse, denen Vermögenswerte von geringem Wert zugrunde liegen, nicht als Nutzungsrecht in der Bilanz auszuweisen, beträgt zum 31. Dezember 2019 1.372 Tsd. €.

	in Tsd. €	
Nichtbilanzierte Leasingverhältnisse	31.12.2019	01.01.2019
Kurzfristige Leasingverhältnisse	1.116	3.540
Leasingverhältnisse mit geringwertigen Vermögenswerten	256	61

Ab dem 1. Januar 2019 werden bisher als Leasingaufwand erfasste Aufwendungen durch Abschreibungen und Zinsaufwendungen ersetzt. Dies führte zu einer Verbesserung des Ergebnisses vor Finanzergebnis und Steuern um 308 Tsd. €. Die Zinsaufwendungen für Leasingverbindlichkeiten betragen im Geschäftsjahr 2019 insgesamt 553 Tsd. €. Die Auswirkungen aus den geänderten Regelungen von IAS 17 zu IFRS 16 auf das Ergebnis vor Steuern zum Ende des Geschäftsjahres 2019 waren mit einem erhöhten Aufwand von insgesamt 245 Tsd. € nicht wesentlich.



Siehe S. 184
zur Fälligkeitsanalyse der
Leasingverbindlichkeiten

In der Kapitalflussrechnung hat sich aufgrund des geänderten Ausweises der Tilgungen für Leasingverbindlichkeiten im Cashflow aus Finanzierungstätigkeit der Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit um 36.208 Tsd. € verbessert. Die damit verbundenen Zinszahlungen von 553 Tsd. € sind aufgrund der Wahlrechtsausübung für gezahlte Zinsen ebenfalls im Cashflow aus Finanzierungstätigkeit enthalten.



Siehe S. 202 ff.
für die Bilanzierung
als Leasinggeber und
Leasingnehmer

Des Weiteren tritt Bechtle als Leasinggeber im Rahmen von Operating-Leasingverhältnissen sowie Finance-Leasingverhältnissen auf. Für Leasinggeber bleibt die Klassifizierung nach IAS 17 in Operating Lease und Finance Lease auch nach IFRS 16 erhalten. Wie bereits erläutert, ändert sich die Klassifizierung von Operating Lease zu Finance Lease nur dann, wenn Bechtle im Rahmen von Sublease-Verträgen sowohl als Leasingnehmer als auch Leasinggeber auftritt.

IFRIC 23 „Unsicherheit bezüglich der ertragsteuerlichen Behandlung“. Bechtle wendet IFRIC 23 erstmals zum 1. Januar 2019 an. IFRIC 23 ist auf zu versteuernde Gewinne und steuerliche Verluste, nicht genutzte steuerliche Verluste, nicht genutzte Steuergutschriften sowie Steuersätze anzuwenden, falls Unsicherheit in Bezug auf die ertragsteuerliche Behandlung nach IAS 12 besteht. Derartige Unsicherheiten entstehen, wenn die Anwendung des jeweils geltenden Steuerrechts auf eine bestimmte Transaktion nicht eindeutig ist und demnach von der Auslegung der Steuerbehörden abhängt, die jedoch nicht bei der Aufstellung des Abschlusses bekannt ist.

Bechtle berücksichtigt diese Unsicherheiten nur dann innerhalb der bilanziell erfassten Steuerschulden oder -ansprüche, wenn auch die Bezahlung oder Erstattung der entsprechenden Steuerbeträge wahrscheinlich ist. Hierbei sollte davon ausgegangen werden, dass die Steuerbehörden von ihrem Recht auf Überprüfung erklärter Beträge Gebrauch machen und vollständige Kenntnis über alle zugehörigen Informationen besitzen.

Ändern sich Tatsachen oder Umstände, die Grundlage für die Beurteilung der Unsicherheit waren, oder liegen neue relevante Informationen vor, ist die jeweilige Beurteilung zu überprüfen und gegebenenfalls anzupassen.

Die erstmalige Anwendung von IFRIC 23 hatte keine Auswirkungen auf den Konzernabschluss von Bechtle, da keine entsprechenden Sachverhalte vorliegen.

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			
Änderungen an IFRS 3 „Definition eines Geschäftsbetriebs“	22. Oktober 2018	offen	1. Januar 2020
IFRS 17 „Versicherungsverträge“	18. Mai 2017	offen	1. Januar 2021
Änderungen an IAS 1 und IAS 8 „Definition von Wesentlichkeit“	31. Oktober 2018	29. November 2019	1. Januar 2020
Änderungen an IFRS 9, IAS 39 und IFRS 7 „Interest Rate Benchmark Reform“	26. September 2019	15. Januar 2020	1. Januar 2020
Änderungen der Verweise auf das Rahmenkonzept in IFRS-Standards	29. März 2018	29. November 2019	1. Januar 2020
Änderungen des IAS 1 „Klassifizierung von Schulden als kurz- und langfristig“	31. Januar 2020	offen	1. Januar 2022

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 konzerneinheitlichen Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden erstellten Abschlüssen der Bechtle AG und der einbezogenen Tochterunternehmen. Die Abschlüsse der Bechtle AG und ihrer Tochterunternehmen sind konzernweit zum selben Bilanzstichtag erstellt worden. Die Kapitalkonsolidierung erfolgt durch Verrechnung der Beteiligungsbuchwerte mit dem anteiligen neu bewerteten Eigenkapital der Tochterunternehmen zum Zeitpunkt des Erwerbs. Positive Unterschiedsbeträge werden entsprechend IFRS 3.32 als Geschäfts- und Firmenwert angesetzt. Negative Unterschiedsbeträge sind nach IFRS 3.34 ff. erfolgswirksam in der Gewinn- und Verlustrechnung 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



Siehe Anlage A,
Tochterunternehmen,
S. 211 ff.

Der Konsolidierungskreis umfasst die Bechtle AG, Neckarsulm, und alle ihre beherrschten Tochtergesellschaften. Die Bechtle AG hält unverändert zum Vorjahr an sämtlichen konsolidierten Gesellschaften – mit Ausnahme der Codalis SA – unmittelbar oder mittelbar jeweils alle Anteile und Stimmrechte.

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

Unternehmen	Sitz	Erstkonsolidierungszeitpunkt	Erwerb
Bücker IT-Security GmbH	Hille, Deutschland	1. Februar 2019	Erwerb
Coffee GmbH Computerlösungen für Fertigung und Entwicklung	Angelburg, Deutschland	1. Februar 2019	Erwerb
Alpha Solutions AG	St. Gallen, Schweiz	20. Mai 2019	Erwerb
Podan GmbH	Mörschwil, Schweiz	20. Mai 2019	Erwerb
EXE GmbH	Mönchengladbach, Deutschland	1. Juli 2019	Erwerb
INEO GmbH	Gleisdorf, Österreich	1. August 2019	Erwerb
Abissa Informatique SA	Renens, Schweiz	4. November 2019	Erwerb
Abissa Informatique Genève SA	Petit-Lancy, Schweiz	4. November 2019	Erwerb
Codalis SA	Genève, Schweiz	11. November 2019	Erwerb
algaCom AG	Basel, Schweiz	29. November 2019	Erwerb
algaCom Argentina S.R.L.	San Miguel De Tucumán, Argentinien	29. November 2019	Erwerb

Die Bilanzierung von Unternehmenskäufen erfolgt unter Anwendung der Erwerbsmethode.

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



Siehe S. 153 f.
und S. 191 ff.

WÄHRUNGSUMRECHNUNG

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

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

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

	Währung	Stichtagskurs		Durchschnittskurs	
		2019	2018	2019	2018
Schweiz	CHF	1,09	1,13	1,11	1,16
Großbritannien	GBP	0,85	0,90	0,88	0,88
USA	USD	1,12	1,15	1,12	1,18

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 nicht wesentlich und liegen im einstelligen Tausend-Euro-Bereich.

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.

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.

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 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.

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).

Im Bereich unseres Geschäfts mit der Veräußerung von Softwarelizenzen unterscheidet Bechtle zwei Arten:

- **Direktes Geschäft:** Als zugelassener Vertriebspartner vertreibt Bechtle Softwareprodukte, die von Softwareherstellern an Endkunden geliefert werden. Die Verpflichtung von Bechtle aus diesen Vereinbarungen besteht lediglich darin, ein anderes Unternehmen zu veranlassen, die Softwarelizenz an den Endkunden zu vergeben. Bechtle tritt daher als Agent auf und erfasst die Erträge mit dem Nettobetrag, der aus den Vermittlungsleistungen einbehalten wird.
- **Indirektes Geschäft:** Bechtle agiert als Value Added Software Reseller und erbringt Beratungsleistungen im Zusammenhang mit dem Verkauf der Softwarelizenzen an den Kunden. Dazu gehören Aspekte der strategischen und operativen Softwarebeschaffung, Beratungsleistungen hinsichtlich des Vertragswerks beziehungsweise der Compliance oder kundenspezifische Lösungen. Sie sind mit dem Verkauf der Softwareprodukte eng verbunden und gelten als wesentlicher Bestandteil der Leistungsverpflichtung gegenüber dem Kunden. Die Softwarelizenzen erbringen nur zusammen mit den umfangreichen Beratungsleistungen einen Nutzen, sodass die Leistungen im vertraglichen Zusammenhang nicht unterscheidbar sind und die Beratung eine implizite Leistungsverpflichtung darstellt. Da Bechtle in erster Linie für die Erfüllung dieses Versprechens verantwortlich ist, tritt Bechtle bei diesen Vereinbarungen als Prinzipal auf. Daneben kann Bechtle in marktüblichen Bandbreiten seine Verkaufspreise selbstständig festlegen. Demgemäß erfasst Bechtle im indirekten Geschäft die Bruttoumsatzerlöse. Die Umsatzkosten zeigen sich entsprechend im Materialaufwand.

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.

Anlaufkosten, die im Zusammenhang mit der Erfüllung von Managed-Service-Verträgen entstehen, sind nach IFRS 15 zu aktivieren und über die Vertragslaufzeit abzuschreiben, sofern diese zu einer verbesserten Nutzung von Ressourcen führen und zurückerlangt werden können. Im Geschäftsjahr 2019 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. Auch im Geschäftsjahr 2019 wurden Vertriebsprovisionen auf Handelsgeschäfte und Dienstleistungen bei Bechtle zum Zeitpunkt der Lieferung beziehungsweise Leistungserbringung aufwandswirksam und damit zeitgleich zur Umsatzrealisierung erfasst.



Siehe Unternehmen,
S. 32f.

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

Leasing. Seit dem 1. Januar 2019 wendet Bechtle den IFRS 16 „Leasingverhältnisse“ an.

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 Grenzfremdkapitalzinsatzes 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 Einführung des IFRS 16 die Aufwendungen für Leasingverhältnisse nicht mehr in voller Höhe als Aufwand in das operative Ergebnis ein. Künftig wird nur noch der Aufwand aus der Abschreibung für das aktivierte Nutzungsrecht im operativen Ergebnis erfasst; 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.

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.

Bilanzierungsmethode bis 31. Dezember 2018. Bis zum 31. Dezember 2018 wurden bei Bechtle sowohl als Leasingnehmer als auch als Leasinggeber Leasingverhältnisse in die beiden Kategorien Operating Lease und Finance Lease im Sinne des IAS 17 eingeordnet. Zahlungen aus Operating-Leasingverhältnissen wurden über die Laufzeit des Leasingverhältnisses erfolgswirksam als Aufwand erfasst.

Sind hingegen alle mit dem Eigentum verbundenen wesentlichen Chancen und Risiken auf den Leasingnehmer übergegangen, wurde dieses Leasingverhältnis als Finance Lease erfasst. War Bechtle in diesem Fall Leasinggeber, wurde in Höhe des Nettoinvestitionswertes aus dem Leasingverhältnis eine Forderung aus dem Finance Lease 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, Kundentämme, erworbene Software, selbst erstellte Software und Kundenserviceverträge.

Im Rahmen von Unternehmensakquisitionen erworbene Marken werden mit dem beizulegenden Zeitwert des Markenrechts 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 Markenrechte voraussichtlich Netto-Cashflows für den Bechtle Konzern erzeugen werden. Folglich dürfen die Markenrechte 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 Jahren 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 betrifft 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 wird zu jedem Bilanzstichtag das Vorliegen einer Wertminderung 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. 177 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. 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.

III. WEITERE ERLÄUTERUNGEN ZUR GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG

1 UMSATZ

Im Umsatz in Höhe von 5.374.453 Tsd. € (Vorjahr: 4.323.318 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 %).

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



Siehe S. 186 ff.

Im Geschäftsjahr 2019 wurden Erlöse in Höhe von 112.229 Tsd. € erfasst (Vorjahr: 93.764 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 2019 wurden hierfür Erlöse in Höhe von 34.622 Tsd. € erfasst.

Im Bereich des indirekten Lizenzgeschäfts wurden im Berichtsjahr Umsatzerlöse von 579.649 Tsd. € (Vorjahr: 456.688 Tsd. €) erzielt.

2 AUFWANDSGLIEDERUNG

in Tsd. €

	Umsatzkosten		Vertriebskosten		Verwaltungskosten	
	2019	2018	2019	2018	2019	2018
Materialaufwand	4.187.371	3.359.051	0	0	0	0
Personal- und Sozialaufwand	336.886	255.924	243.580	206.032	153.955	128.704
Abschreibungen	34.016	15.921	18.937	8.793	31.657	17.263
Sonstige betriebliche Aufwendungen	48.363	49.488	44.115	42.393	63.995	59.721
Gesamtaufwendungen	4.606.636	3.680.384	306.632	257.218	249.607	205.688

Der wesentliche Teil des Materialaufwands entspricht den Kosten für Handelsware. Des Weiteren sind Kosten aus dem indirekten Lizenzgeschäft in Höhe von 546.188 Tsd. € (Vorjahr: 429.171 Tsd. €) im Materialaufwand verbucht. Im Materialaufwand ist netto ein Aufwand aus Wechselkursschwankung von 465 Tsd. € enthalten (Vorjahr: 499 Tsd. € Ertrag).

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen enthalten:

- Fahrzeugkosten in Höhe von 24.210 Tsd. € (Vorjahr: 32.319 Tsd. €)
- Aufwendungen für Büro- und Gebäudemieten in Höhe von 14.589 Tsd. € (Vorjahr: 28.320 Tsd. €)
- Kommunikationskosten in Höhe von 9.218 Tsd. € (Vorjahr: 8.489 Tsd. €)
- Marketingkosten in Höhe von 15.546 Tsd. € (Vorjahr: 12.755 Tsd. €)
- Rechts- und Beratungskosten in Höhe von 18.121 Tsd. € (Vorjahr: 16.489 Tsd. €)
- Wertminderungsaufwendungen in Höhe von 4.977 Tsd. € (Vorjahr: 2.819 Tsd. €)
- Aufwendungen aus der sofortigen Ausbuchung von Forderungen aus Lieferungen und Leistungen in Höhe von 1.038 Tsd. € (Vorjahr: 1.035 Tsd. €) und
- sonstige im Rahmen der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit anfallende Kosten

3 SONSTIGE BETRIEBLICHE ERTRÄGE

in Tsd. €

	2019	2018
Marketingzuschüsse und sonstige Vergütungen von Lieferanten	19.816	12.138
Erträge aus dem Betrieb einer Fotovoltaikanlage	214	243
Mieterträge	529	249
Übrige	9.233	2.423
Sonstige betriebliche Erträge	29.792	15.053

Die sonstigen betrieblichen Erträge sind auf 29.792 Tsd. € (Vorjahr: 15.053 Tsd. €) gestiegen. Marketingzuschüsse und sonstige Vergütungen von Lieferanten sind akquisitionsbedingt angestiegen. Die übrigen sonstigen betrieblichen Erträge enthalten wie in den Vorjahren im Wesentlichen Schadensersatzleistungen, Versicherungserstattungen und Erträge aus Sicherungsgeschäften sowie einen passiven Unterschiedsbetrag in Höhe von 4.350 Tsd. € aus der Kapitalkonsolidierung.

4 FINANZERTRÄGE UND FINANZAUFWENDUNGEN

Die Finanzerträge in Höhe von insgesamt 1.229 Tsd. € (Vorjahr: 1.338 Tsd. €) bestehen aus Zinserträgen aus täglich verfügbaren Einlagen und aus Geldanlagen.

Die Finanzaufwendungen von 6.279 Tsd. € (Vorjahr: 3.177 Tsd. €) beinhalten Zinsaufwendungen für Darlehen und sonstige finanzielle Verbindlichkeiten. Im Berichtsjahr stiegen die Finanzaufwendungen vor allem aufgrund des Schuldscheindarlehens und der Zinsaufwendungen durch Erstanwendung des IFRS 16 (553 Tsd. €) an.

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. €	
	2019	2018
Gezahlte bzw. geschuldete Steuern		
Deutschland	49.928	40.797
Übrige Länder	25.724	16.373
Latente Steuern		
aus zeitlichen Bewertungsunterschieden	-9.613	-944
aus Verlustvorträgen	-203	-125
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	65.836	56.101

Der gesetzliche Körperschaftsteuersatz in Deutschland für den Veranlagungszeitraum 2019 betrug 15,0%. Hieraus resultiert einschließlich Gewerbesteuer und Solidaritätszuschlag eine Steuerbelastung von durchschnittlich 29,7% (Vorjahr: 29,7%). Die laufenden Steuern von ausländischen Tochterunternehmen werden auf der Grundlage des jeweiligen nationalen Steuerrechts und mit dem im Sitzland maßgeblichen Steuersatz ermittelt. Aktive und passive latente Steuern werden mit den Steuersätzen bewertet, die voraussichtlich zum Zeitpunkt der Realisierung des 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: 28,4%) auf den Gewinn vor Ertragsteuern ergibt, stellt sich für das Berichtsjahr wie folgt dar:

	in Tsd. €	
	2019	2018
Ergebnis vor Steuern	236.320	193.242
Erwarteter Steueraufwand	67.409	54.964
Steuerfreie Erträge	-138	-61
Steuersatzänderung auf latente Steuern	-4.006	36
Steueraufwand frühere Jahre	43	136
Steuerertrag frühere Jahre	-107	-90
Nicht abzugsfähige Aufwendungen	1.469	1.249
Zuschreibung/Zugang aktive latente Steuern auf Verlustvorträge	-276	-725
Nutzung bislang nicht erfasster Verlustvorträge	-89	-89
Nicht angesetzte latente Steuern auf Verlustvorträge des laufenden Jahres	2.750	489
Abwertung bislang angesetzter latenter Steuern auf Verlustvorträge	59	55
Passiver Unterschiedsbetrag aus Kapitalkonsolidierung	-1.292	0
Earn-Out-Komponenten	14	31
Sonstige	0	106
Tatsächlicher Steueraufwand	65.836	56.101

6 ERGEBNIS JE AKTIE

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

		2019	2018
Ergebnis nach Steuern	Tsd. €	170.484	137.141
Durchschnittliche Anzahl ausstehender Aktien	Stück	42.000.000	42.000.000
Ergebnis je Aktie	€	4,06	3,27

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

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

Cash-Generating Unit	in Tsd. €		
	IT-Systemhaus & Managed Services	IT- E-Commerce	Konzern
Stand 01.01.2019	193.867	152.071	345.938
Anpassung Stemmer GmbH	4.230	0	4.230
Akquisitionen des Berichtsjahres	43.815	0	43.815
Coffee GmbH Computerlösungen für Fertigung und Entwicklung	9.471	0	9.471
Codalis SA	9.436	0	9.436
Alpha Solutions AG	7.997	0	7.997
Übrige	16.911	0	16.911
Währungsumrechnungsdifferenzen	3.151	458	3.609
Stand 31.12.2019	245.063	152.529	397.592



Siehe S. 191 ff.
für Informationen zu
neu entstandenen
Geschäfts- und
Firmenwerten

Die jährliche Werthaltigkeitsprüfung der Geschäfts- und Firmenwerte zum 30. September 2019 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.



Zu den
Vermögenswerten
und Schulden der
Cash-Generating Units
siehe S. 186 ff.

Bechtle bestimmt die erzielbaren Beträge seiner zahlungsmittelgenerierenden Einheiten mithilfe der Discounted-Cashflow-Methode. Die risikoangepassten Diskontierungszinssätze werden auf Basis von Peergroup-Informationen für Beta-Faktoren, Fremdkapitalkosten sowie Verschuldungsgrad ermittelt. Der verwendete Kapitalkostensatz bei den Cash-Generating Units lag zum 30. September 2019 bei 6,4% (Vorjahr: 6,6%) nach Steuern (WACC vor Steuern 6,7%, Vorjahr: 6,9%). 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 2020 und 2021 wurden auf Basis der Istdaten und der Plandaten entsprechend der oben genannten Faktoren abgeleitet, die Cashflows für 2022 mit Annahmen über langfristige Wachstumsraten von 1,9% fortgeschrieben. Sensitivitätsanalysen haben ergeben, dass auch bei innerhalb eines realistischen Rahmens



Zum Planungsprozess
und zu den
Erwartungen siehe
Unternehmenssteuerung,
S. 34 ff. und
Prognosebericht,
S. 111 ff.

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.



Siehe
Anlagen B und C
zum Anhang,
S. 216 f.

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

8 SONSTIGE IMMATERIELLE VERMÖGENSWERTE

	in Tsd. €	
	31.12.2019	31.12.2018
Marken/Lizenzen	15.974	16.861
Kundenstämme	58.165	63.341
Erworbene Software	16.710	18.882
Selbst erstellte Software	12.013	13.617
Kundenserviceverträge	16.441	8.419
Sonstige immaterielle Vermögenswerte	119.303	121.120

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 8.927 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. Im Geschäftsjahr wurde eine außerplanmäßige Abschreibung auf gekaufte Software von 1.486 Tsd. € vorgenommen.

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 6,4 % (Vorjahr: 6,6 %) 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. €	
	2019	2018
Kundenstämme		
Buchwert (31.12.)	58.165	63.341
Verbleibende Restnutzungsdauer (gewichteter Durchschnitt) (Jahre)	7,5	8,6
Kumulierte planmäßige Abschreibungen	13.558	5.755
Kumulierte Wertminderungen nach IAS 36	0	0
Planmäßige Abschreibungen	8.395	3.711
Wertminderungen nach IAS 36	0	0
Währungsumrechnungsdifferenzen der kumulierten Abschreibungen	100	65

Der mit 50.353 Tsd. € (Vorjahr: 56.163 Tsd. €) größte Anteil an aktivierten Kundenstämmen wurde über die in 2018 erworbene Inmac WStore SAS gebildet. Die Restnutzungsdauer hierfür beträgt noch rund neun Jahre. Die Abschreibungen auf Kundenstämme werden im Wesentlichen den Bereichen der Umsatz- und Vertriebskosten zugeordnet.

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



Siehe
Anlagen B und C
zum Anhang,
S. 216 f.

9 SACHANLAGEVERMÖGEN

	in Tsd. €	
	31.12.2019	31.12.2018
Grundstücke und Bauten	103.606	100.243
Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	51.502	49.445
Anzahlungen und Anlagen im Bau	9.488	3.165
Nutzungsrechte aus Leasing	116.089	0
Sachanlagevermögen	280.685	152.853

Zum 31. Dezember 2019 bestehen keine vertraglichen Verpflichtungen für den Erwerb von Sachanlagen.

Es wurden keine außerplanmäßigen Abschreibungen auf das Sachanlagevermögen vorgenommen.

Aufgrund der Erstanwendung von IFRS 16 hat sich das Sachanlagevermögen stark erhöht. In der Position Nutzungsrechte aus Leasing sind Nutzungsrechte in Höhe von 91.088 Tsd. €, resultierend aus Grundstücken und Bauten, sowie Nutzungsrechte in Höhe von 25.001 Tsd. €, resultierend aus anderen Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung, erfasst.



Siehe
Bechte als Leasingnehmer
S. 202 f.

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



Siehe
Anlagen B und C
zum Anhang,
S. 216 f.

10 LATENTE STEUERN

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

	in Tsd. €	
	31.12.2019	31.12.2018
Verbindlichkeiten	38.819	7.594
Sachanlagevermögen	30.680	18.812
Sonstige Rückstellungen	6.228	4.649
Pensionsrückstellungen	3.363	3.535
Vorräte	3.251	0
Verlustvorträge	725	928
Forderungen	688	675
Sonstige immaterielle Vermögenswerte	276	306
Übrige	479	483
	84.509	36.982
Saldierung	-80.595	-32.269
Aktive latente Steuern (netto)	3.914	4.713

	in Tsd. €	
	31.12.2019	31.12.2018
Sachanlagevermögen	33.809	1.266
Sonstige immaterielle Vermögenswerte	27.258	30.511
Forderungen	19.935	15.494
Abgrenzungsposten	15.151	10.339
Geschäfts- und Firmenwerte	12.521	14.567
Vorräte	4.043	254
Sonstige Rückstellungen	815	736
Übrige	243	209
	113.775	73.376
Saldierung	-80.595	-32.269
Passive latente Steuern (netto)	33.180	41.107

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 2018 und/oder 2019 einen Verlust erzielt haben, betragen 252 Tsd. € (Vorjahr: 0 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 10.046 Tsd. € (Vorjahr: 2.135 Tsd. €), für Gewerbesteuer in Höhe von 12.469 Tsd. € (Vorjahr: 7.363 Tsd. €) und für Verluste von ausländischen Gesellschaften in Höhe von 3.319 Tsd. € (Vorjahr: 1.190 Tsd. €).

Zum 31. Dezember 2019 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 28.421 Tsd. € (Vorjahr: 24.034 Tsd. €).

Von den in der Bilanz erfassten latenten Steuern wurden insgesamt 1.698 Tsd. € goodwill erhöhend und 1.021 Tsd. € eigenkapitalmindernd (Vorjahr: 19.963 Tsd. € goodwill erhöhend und 435 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. €	
	31.12.2019	31.12.2018
Handelswaren	294.726	287.839
Anzahlungen auf Vorräte	1.050	369
Wertberichtigungen	-10.202	-7.877
Vorräte	285.574	280.331

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

Der Buchwert der wertberichtigten Vorräte belief sich zum 31. Dezember 2019 auf 22.079 Tsd. € (Vorjahr: 19.078 Tsd. €). Im Vergleich zum Vorjahr haben sich die Wertberichtigungen um 2.325 Tsd. € erhöht (Vorjahr: 1.149 Tsd. €).

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

12 FORDERUNGEN AUS LIEFERUNGEN UND LEISTUNGEN

in Tsd. €

	31.12.2019		31.12.2018	
	kurzfristig	langfristig	kurzfristig	langfristig
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, brutto	875.608	38.148	763.875	27.863
Wertberichtigungen	-13.285	0	-9.806	0
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	862.323	38.148	754.069	27.863

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

in Tsd. €

	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
31.12.2019										
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
31.12.2018										
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	754.069	2.657	-2.389	-7.417	478.830	247.327	18.302	11.939	3.174	1.646

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. Die Ausfallwahrscheinlichkeiten sowie die Bruttobuchwerte je Ratingklasse sind in nachfolgender Tabelle aufgeführt:

in Tsd. €			
Euler-Hermes-Rating-Bonitätsklassen	Ausfall- wahr- schein- lichkeit	Brutto- buchwert 2019	Brutto- buchwert 2018
01–05: sehr hohe bis mittlere Kreditwürdigkeit	0,8%	772.070	692.672
06: erhöhtes Risiko	4,0%	54.777	43.653
07: hohes Risiko	6,5%	27.965	12.793
08: sehr hohes Risiko	10,0%	3.670	3.747
09: nicht kreditwürdig	18,0%	564	1.020

Die Ratingklasse zehn wird in der Tabelle nicht angeführt, da darin enthaltene Forderungen bereits in den Einzelwertberichtigungen berücksichtigt sind.

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

in Tsd. €		
	2019	2018
Stand der Wertberichtigungen am 1. Januar	9.806	7.056
Kursdifferenzen/Konsolidierung	230	2.135 ¹
Verbrauch	173	109 ¹
Auflösungen	1.367	2.095
Zuführungen (Aufwendungen für Wertberichtigungen)	4.789	2.819
Stand der Wertberichtigungen am 31. Dezember	13.285	9.806

¹ Vorjahr um Akquisitionen angepasst

Die Aufwendungen aus der sofortigen Ausbuchung von Forderungen aus Lieferungen und Leistungen belaufen sich auf 1.038 Tsd. € (Vorjahr: 1.035 Tsd. €). Erträge aus dem Zahlungseingang auf ausgebuchte Forderungen betragen zum Jahresende 319 Tsd. € (Vorjahr: 20 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“ (841.101 Tsd. €) und „Langfristige Forderungen aus Lieferungen und Leistungen“ (2.575 Tsd. €) sowie den Klassen „Kurzfristige Leasingforderungen“ (21.222 Tsd. €) und „Langfristige Leasingforderungen“ (35.573 Tsd. €) zugeordnet.

13 GELD- UND WERTPAPIERANLAGEN

in Tsd. €				
	31.12.2019		31.12.2018	
	kurzfristig	langfristig	kurzfristig	langfristig
Geldanlagen	0	0	5.543	0
Wertpapieranlagen	0	0	0	0
Geld- und Wertpapieranlagen	0	0	5.543	0

Die im Vorjahr in den Geldanlagen als Kapitalanlage zugeordneten Rentenversicherungen sind im Berichtsjahr ausgelaufen und dem Konzern als liquide Mittel zugeflossen.

14 SONSTIGE VERMÖGENSWERTE

in Tsd. €

	31.12.2019		31.12.2018	
	kurzfristig	langfristig	kurzfristig	langfristig
Rückvergütung und sonstige Forderungen gegen Lieferanten	46.343	0	39.862	0
Vertragsvermögenswerte ¹	34.622	0	0	0
Mietkautionen	165	2.740	256	2.166
Nichtrealisierte Gewinne aus Finanzderivaten	356	0	312	0
Forderungen an Personal	334	88	304	39
Ausgereichtes Darlehen an eine Vermietungsgesellschaft	311	0	51	311
Versicherungserstattungen	124	71	45	69
Übrige	1.368	3	858	2
Summe finanzielle Vermögenswerte	83.623	2.902	41.688	2.587
Aktive Abgrenzungsposten	16.260	3.185	22.284	3.602
Aktive Abgrenzungsposten für Kundenwartungsverträge	16.763	642	13.451	582
Umsatzsteuerforderung	8.494	0	2.914	0
Ansprüche aus Sozialkassen	1.035	0	809	0
Vorauszahlungen	5	0	13	0
Forderungen aus sonstigen Steuern	0	0	68	0
Summe nichtfinanzielle Vermögenswerte	42.557	3.827	39.539	4.184
Sonstige Vermögenswerte	126.180	6.729	81.227	6.771

¹ Im Geschäftsjahr 2019 werden erstmals die Vertragsvermögenswerte unter den sonstigen Vermögenswerten erfasst. Im Vorjahr waren diese noch in unwesentlicher Höhe in den Vorräten enthalten.

Die sonstigen Vermögenswerte der Gesellschaft sind nicht besichert. Das Unternehmen trägt damit das Risiko, dass es in Höhe der Buchwerte zu Forderungsausfällen kommen kann. Die Mietkautionen sind für angemietete Geschäftsräume als Sicherheit zugunsten des Vermieters hinterlegt worden. Des Weiteren sind in den sonstigen Vermögenswerten Vertragsvermögenswerte in Höhe von 34.622 Tsd. € erfasst. Gemäß IFRS 9 wurde für Vertragsvermögenswerte eine Risikovorsorge für erwartete Kreditrisiken in Höhe von 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

- 85.843 Tsd. € (Vorjahr: 43.601 Tsd. €) der Klasse „Sonstige finanzielle Vermögenswerte“,
- 311 Tsd. € (Vorjahr: 362 Tsd. €) der Klasse „Ausleihungen“ und
- 371 Tsd. € (Vorjahr: 312 Tsd. €) der Klasse „Finanzderivate“ zugeordnet.

15 LIQUIDE MITTEL

Die liquiden Mittel in Höhe von 272.197 Tsd. € (Vorjahr: 245.379 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

Die Entwicklung des Konzerneigenkapitals ist in der Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung als expliziter Abschlussbestandteil vor dem Konzern-Anhang dargestellt.



Siehe
Konzern-Eigenkapital-
veränderungsrechnung,
S. 126

GEZEICHNETES KAPITAL

Das Grundkapital der Gesellschaft ist zum 31. Dezember 2019 unverändert gegenüber dem 31. Dezember 2018 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 28. Mai 2019).

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 2019 auf 124.228 Tsd. € (Vorjahr: 124.228 Tsd. €).

GEWINNRÜCKLAGEN

Angesammelte Gewinne. Auf der Hauptversammlung am 28. Mai 2019 wurde beschlossen, für das Geschäftsjahr 2018 eine Dividende in Höhe von 1,00 € je dividendenberechtigte Stückaktie auszuschütten (Dividendensumme: 42.000 Tsd. €). Die Dividendenauszahlung erfolgte am 3. Juni 2019. Im Vorjahr wurde mit Zahlungstag 15. Juni 2018 eine Dividendensumme von 37.800 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 2019 in Höhe von 50.400 Tsd. € zur Ausschüttung der regulären Dividende in Höhe von 1,20 € je dividendenberechtigte Stückaktie zu verwenden.

Neben der für das Geschäftsjahr 2018 ausgezahlten Dividendensumme veränderten sich die Gewinnrücklagen im Berichtsjahr noch um das Gesamtergebnis in Höhe von 173.638 Tsd. €, bestehend aus dem Ergebnis nach Steuern (170.484 Tsd. €) und dem sonstigen Ergebnis (3.154 Tsd. €). Entsprechend beliefen sich die Gewinnrücklagen zum 31. Dezember 2019 auf 848.614 Tsd. € (Vorjahr: 716.976 Tsd. €). Im Vorjahr war neben der Dividendenausschüttung eine Veränderung aus dem Gesamtergebnis in Höhe von 143.721 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. €

	31.12.2019			31.12.2018		
	Vor Steuern	Ertrag- steuereffekt	Nach Steuern	Vor Steuern	Ertrag- steuereffekt	Nach Steuern
	Versicherungsmathematische Gewinne und Verluste aus Pensionsrückstellungen	-11.231	2.381	-8.850	-11.661	2.353
Nichtrealisierte Gewinne und Verluste aus Wertpapieren	0	0	0	0	0	0
Nichtrealisierte Gewinne und Verluste aus Finanzderivaten	1.488	-6	1.482	1.697	-1	1.696
Währungsumrechnungsdifferenzen von Nettoinvestitionen in ausländische Geschäftsbetriebe	0	0	0	0	0	0
Absicherungen von Nettoinvestitionen in ausländische Geschäftsbetriebe	-14.466	4.237	-10.229	-12.307	3.596	-8.711
Währungsumrechnungsdifferenzen	26.144	0	26.144	21.716	0	21.716
Sonstiges Ergebnis	1.935	6.612	8.547	-555	5.948	5.393

in Tsd. €

	01.01.-31.12.2019			01.01.-31.12.2018		
	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	430	28	458	1.692	-339	1.353
Posten, die in Folgeperioden in den Gewinn und Verlust umgegliedert werden						
Nichtrealisierte Gewinne und Verluste aus Wertpapieren	0	0	0	1	0	1
In der laufenden Periode entstandene Gewinne und Verluste	0	0	0	1	0	1
Umgliederungsbeträge in den Gewinn und Verlust	0	0	0	0	0	0
Nichtrealisierte Gewinne und Verluste aus Finanzderivaten	-209	-5	-214	1.684	3	1.687
In der laufenden Periode entstandene Gewinne und Verluste	15	-5	10	1.721	3	1.724
Umgliederungsbeträge in den Gewinn und Verlust	-224	0	-224	-37	0	-37
Währungsumrechnungsdifferenzen von Nettoinvestitionen in ausländische Geschäftsbetriebe	0	0	0	0	0	0
In der laufenden Periode entstandene Gewinne und Verluste	0	0	0	0	0	0
Umgliederungsbeträge in den Gewinn und Verlust	0	0	0	0	0	0
Absicherungen von Nettoinvestitionen in ausländische Geschäftsbetriebe	-2.159	641	-1.518	-766	228	-538
In der laufenden Periode entstandene Gewinne und Verluste	-2.159	641	-1.518	-766	228	-538
Umgliederungsbeträge in den Gewinn und Verlust	0	0	0	0	0	0
Währungsumrechnungsdifferenzen	4.428	0	4.428	4.077	0	4.077
Sonstiges Ergebnis	2.490	664	3.154	6.688	-108	6.580

Entsprechend belief sich das sonstige Ergebnis innerhalb des Gesamtergebnisses im Berichtsjahr auf 3.154 Tsd.€ (Vorjahr: 6.580 Tsd.€). Das sonstige Ergebnis wie auch das Gesamtergebnis stehen gänzlich den Aktionären der Bechtle AG zu.

EIGENE ANTEILE

Der Vorstand der Bechtle AG wurde zuletzt durch Beschluss der Hauptversammlung vom 16. Juni 2015 ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats eigene Aktien der Gesellschaft gemäß § 71 Abs. 1 Nr. 8 AktG zu erwerben. Ein Erwerb eigener Aktien hat dabei den inhaltlichen Bedingungen des Hauptversammlungsbeschlusses zu entsprechen. Diese Ermächtigung gilt bis 15. Juni 2020.

Im Berichtsjahr erfolgten keine Transaktionen in eigene Aktien, sodass die Gesellschaft zum 31. Dezember 2019 unverändert gegenüber dem 31. Dezember 2018 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 1.014.842 Tsd. € belief sich das Eigenkapital von Bechtle zum 31. Dezember 2019 auf einem hohen und gegenüber dem Vorjahr (883.204 Tsd. €) verbesserten Wert. Das Eigenkapital (+14,9%) ist im Berichtsjahr schwächer als das Fremdkapital (+20,6%) angestiegen, was sich in einer niedrigeren Eigenkapitalquote von 42,4% (Vorjahr: 43,6%) ausdrückt. Der Anstieg des Fremdkapitals resultiert insbesondere aus der Erstanwendung von IFRS 16 sowie den sonstigen Verbindlichkeiten und den darin enthaltenen Verbindlichkeiten gegenüber Personal. Im Berichtsjahr wurden die bestehenden Darlehen planmäßig getilgt. Das höhere Nachsteuerergebnis führt zu einer gestiegenen Eigenkapitalrendite von 19,8% (Vorjahr: 18,1%). Die Gesamtkapitalrendite verringert sich leicht auf 8,5% (Vorjahr: 9,1%).

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 2019 verfügte Bechtle über einen Bestand an liquiden Mitteln sowie Geld- und Wertpapieranlagen in Höhe von 272.197 Tsd. € (Vorjahr: 250.922 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 beziehungsweise teilweise Vorfinanzierung führten zu einem etwas höheren Working Capital, das zum 31. Dezember 2019 647.728 Tsd. € (Vorjahr: 580.794 Tsd. €) betrug. Bechtle definiert das Working Capital als Saldo aus bestimmten Bilanzposten (Vorräte, Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie aktive Abgrenzungsposten für Kundenwartungsverträge) auf der Aktivseite und bestimmten Bilanzposten (Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen, Vertragsverbindlichkeiten sowie passive Abgrenzungsposten) auf der Passivseite.

Zum 31. Dezember 2019 beziehungsweise 31. Dezember 2018 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 93,0 % (Vorjahr: 97,3 %) der konzernweiten Pensionsverpflichtung und 97,5 % (Vorjahr: 97,2 %) 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 31.958 Tsd. € (Vorjahr: 25.916 Tsd. €). In Frankreich sind die Beiträge zur gesetzlichen Rentenversicherung auf 2.994 Tsd. € (Vorjahr: 1.498 Tsd. €) gestiegen.

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 2.329 Tsd. € an. Unter Berücksichtigung der Wechselkursänderungen von plus 58 Tsd. € ergaben sich so zum 31. Dezember 2019 in den Gewinnrücklagen ausgewiesene versicherungsmathematische Verluste von 8.183 Tsd. € (Vorjahr: 10.570 Tsd. €) abzüglich 1.688 Tsd. € (Vorjahr: 2.029 Tsd. €) aktive latente Steuern.

Im Berichtsjahr überstiegen die geleisteten Arbeitgeberbeiträge die zu erfassenden Nettopensionsaufwendungen um 400 Tsd. €. Dieser Betrag wurde entsprechend ertragswirksam im Personalaufwand erfasst.

Nach Berücksichtigung der übrigen Wechselkursänderungen in Höhe von plus 655 Tsd. € belief sich die zum 31. Dezember 2019 insgesamt zu bilanzierende Nettoverpflichtung und damit die Pensionsrückstellung auf 21.096 Tsd. €. In dieser bilanzierten Nettoverpflichtung sind zum 31. Dezember 2019 die Akquisitionen in der Schweiz mit einem Betrag von 5.659 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. Im Geschäftsjahr sowie 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 2019 erhöhte sich die Pensionsrückstellung zum einen durch neu hinzugekommene Verpflichtungen und zum anderen durch den gefallenen Diskontierungszinssatz um 4.277 Tsd. € auf 4.613 Tsd. €. Im Laufe des Berichtsjahres fielen versicherungsmathematische Verluste in Höhe von 1.149 Tsd. € an, somit ergaben sich zum 31. Dezember 2019 in den Gewinnrücklagen ausgewiesene versicherungsmathematische Verluste von 2.240 Tsd. € (Vorjahr: 1.091 Tsd. €) abzüglich 665 Tsd. € (Vorjahr: 324 Tsd. €) aktive latente Steuern.

Im Berichtsjahr überstiegen die geleisteten Arbeitgeberbeiträge die erfolgswirksam zu erfassenden Nettopensionsaufwendungen um 1.156 Tsd. €. Dieser Betrag wurde entsprechend als Minderung des Personalaufwands erfolgswirksam erfasst.

Schlechte Entwicklungen an den Kapitalmärkten können in Bezug auf diese Versorgungszusagen für Bechtle negative Auswirkungen haben. Sofern die Rückdeckungsversicherung am Markt die Überschüsse nicht in Höhe der zugesagten Verzinsung erwirtschaftet, ergibt sich für Bechtle ein zusätzlicher Finanzaufwand. Bechtle ist bestrebt, die übernommenen Zusagen zu erfüllen oder vorzeitig, sofern der Mitarbeiter zustimmt, abzugelten. Neue Zusagen werden nicht gegeben.

Versorgungspläne Frankreich. Bisher waren die Verpflichtungen der französischen Tochtergesellschaften innerhalb der Bechtle Gruppe unter den sonstigen Rückstellungen ausgewiesen. Im Geschäftsjahr 2019 erfolgte die Umgliederung in die Pensionsrückstellungen, da dieser Ausweis dem Charakter der dortigen Verpflichtungen besser entspricht.

Der Gesetzgeber in Frankreich legt eine Mindestvergütung fest, die vom Dienstalter und von 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 2019 beträgt die Pensionsrückstellung 4.993 Tsd. €. Im Laufe des Berichtsjahres fielen versicherungsmathematische Verluste in Höhe von 808 Tsd. € an, somit ergaben sich zum 31. Dezember 2019 in den Gewinnrücklagen ausgewiesene versicherungsmathematische Verluste von 808 Tsd. € abzüglich 28 Tsd. € aktive latente Steuern.

Im Berichtsjahr überstiegen die geleisteten Arbeitgeberbeiträge die erfolgswirksam zu erfassenden Nettopensionsaufwendungen um 250 Tsd. €. Dieser Betrag wurde entsprechend als Minderung des Personalaufwands erfolgswirksam erfasst.

Nettoverpflichtung Konzern. In Summe ergaben die Pensionsverpflichtungen per 31. Dezember 2019 die in der Konzern-Bilanz als Pensionsrückstellung ausgewiesenen 30.702 Tsd. € (Vorjahr: 16.301 Tsd. €).

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

	in Tsd. €	
	2019	2018
Barwert der leistungsorientierten Verpflichtung 01.01.	142.377	126.760
Laufender Dienstzeitaufwand (für im Berichtszeitraum erdiente Versorgungsansprüche)	6.366	4.260
Zinsaufwand (für bereits erworbene Versorgungsansprüche)	1.131	877
Arbeitnehmerbeiträge	3.346	2.890
Versicherungsmathematische Gewinne/Verluste		
aufgrund demografischer Entwicklung	0	4.061
aufgrund Änderungen in den finanziellen Annahmen	12.623	-3.779
aufgrund Erfahrungen	-1.625	-3.266
Plankürzung	0	-89
Zugang durch Akquisition	25.786	15.433
Abgang durch Divestments	0	0
Gezahlte Versorgungsleistungen	-4.474	-8.426
Nachzuverrechnender Dienstzeitaufwand	-991	-1.271
Umgliederung aus sonstigen Rückstellungen	4.463	0
Wechselkursänderung	6.144	4.927
Barwert der leistungsorientierten Verpflichtung 31.12.	195.146	142.377

Der beizulegende Zeitwert des Planvermögens wird wie folgt übergeleitet:

	in Tsd. €	
	2019	2018
Beizulegender Zeitwert des Planvermögens 01.01.	126.076	113.758
Zinsertrag	1.009	782
Arbeitnehmerbeiträge	3.346	2.890
Arbeitgeberbeiträge	4.781	4.286
Aufwand/Ertrag aus Planvermögen im sonstigen Ergebnis erfasst	11.396	-1.391
Plankürzung	0	-89
Zugang durch Akquisition	16.578	10.120
Abgang durch Divestments	0	0
Gezahlte Versorgungsleistungen	-4.383	-8.366
Verwaltungskosten	-293	-293
Umgliederung aus sonstigen Rückstellungen	500	0
Wechselkursänderung	5.434	4.379
Beizulegender Zeitwert des Planvermögens 31.12.	164.444	126.076

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

	in Tsd. €				
	31.12.2019	31.12.2018	31.12.2017	31.12.2016	31.12.2015
Barwert der leistungsorientierten Verpflichtung	195.146	142.377	126.760	131.813	108.166
Beizulegender Zeitwert des Planvermögens	164.444	126.076	113.758	111.889	92.267
Nettoverpflichtung	30.702	16.301	13.002	19.924	15.899
Bilanzierte Pensionsrückstellung	30.702	16.301	13.002	19.924	15.899

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

	in Tsd. €	
	2019	2018
Laufender Dienstzeitaufwand (für im Berichtszeitraum erdiente Versorgungsansprüche)	6.366	4.260
Zinsaufwand (für bereits erworbene Versorgungsansprüche)	1.131	877
Zinsertrag	-1.009	-782
Nachzuerrechnender Dienstzeitaufwand	-991	-1.271
Verwaltungskosten	293	293
Nettopensionsaufwand für Leistungszusagen	5.790	3.377

Den leistungsorientierten Pensionsplänen und ihrer versicherungsmathematischen Bewertung liegen zum 31. Dezember 2019 beziehungsweise zum 31. Dezember 2018 die folgenden Parameter zugrunde:

	Versorgungspläne Schweiz		Versorgungspläne Deutschland		Versorgungspläne Frankreich	
	2019 ¹	2018	2019	2018	2019	2018
Diskontierungzinssatz und erwartete Verzinsung	0,2 %	0,75 %	0,9 %	1,7 %	0,9 %	1,8 %
Inflationsrate	0,75 %	0,75 %	n. a.	n. a.	n. a.	n. a.
Gehaltssteigerung (inkl. Inflationsrate)	1,0 %	1,0 %	1,5 %	1,6 %	1,8 %	1,8 %
Rentensteigerung	0,0 %	0,0 %	2,0 %	2,0 %	1,8 %	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 2008 2010	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 2008 2010	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 Wertebereich 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 % (8,1 %)	Verpflichtung steigt um 7,9 % (9,0 %)	Verpflichtung sinkt um 13,4 % (12,2 %)	Verpflichtung steigt um 17,2 % (15,1 %)	Verpflichtung sinkt um 8,9 %	Verpflichtung steigt um 10,0 %
Erwartete Verzinsung	+0,5 %	-0,5 %				
	Verpflichtung steigt um 2,1 % (3,0 %)	Verpflichtung sinkt um 2,1 % (2,9 %)				

¹ inkl. Akquisitionen in der Schweiz

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

	31.12.2019	Bewertungsklasse (IFRS 13)
	Planvermögen	
Schuldpaniere	16,1 %	Stufe 1
Eigenkapitalpaniere	24,4 %	Stufe 1
Immobilienfonds	21,6 %	Stufe 1
Andere Vermögenswerte	33,5 %	Stufe 2
Liquidität	4,4 %	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 15,3 Jahre und bei den in Frankreich bestehenden Verpflichtungen 18,0 Jahre.

Die Erträge aus Planvermögen beliefen sich im Berichtsjahr auf 12.406 Tsd. € (Vorjahr: 609 Tsd. € Aufwand).

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

	in Tsd. €
	2019
Fällig innerhalb eines Jahres	8.448
Fällig zwischen 2 und 5 Jahren	33.745
Fällig zwischen 6 und 10 Jahren	33.072
Nettopensionsaufwand für Leistungszusagen	75.265

Die versicherungsmathematischen Gutachten für die Versorgungspläne in der Schweiz, Deutschland und Frankreich prognostizieren für das Jahr 2020 Arbeitnehmerbeiträge zu den leistungsorientierten Plänen in Höhe von 7.989 Tsd. €. Die Arbeitgeberbeiträge zum Planvermögen werden mit 5.346 Tsd. € erwartet. Das Planvermögen wird sich voraussichtlich im Geschäftsjahr 2020 auf 163.916 Tsd. € erhöhen, sodass eine Nettoverpflichtung von 35.986 Tsd. € erwartet wird. Der Nettopensionsaufwand für Leistungszusagen wird auf 8.452 Tsd. € prognostiziert.

18 SONSTIGE RÜCKSTELLUNGEN

	in Tsd. €							
	01.01.2019	Währungs- umrechnung und Konso- lidierung	Umgliederung	Verbrauch	Auflösung	Zuführung	Zuführung aus Akquisition	31.12.2019
Garantien und ähnliche Verpflichtungen	6.017	16	0	4.135	70	4.651	168	6.647
Personalkosten	11.234	12	-4.993 ¹	1.968	428	4.199	670	8.726
Rechts- und Beratungskosten	242	1	0	223	36	452	26	462
Investor Relations	370	0	0	357	0	328	0	341
Übrige	2.351	4	0	460	129	4.896	48	6.710
Summe sonstige Rückstellungen	20.214	33	-4.993	7.143	663	14.526	912	22.886
Sonstige langfristige Rückstellungen	11.052	16	-4.993	92	234	4.332	0	10.081
Sonstige kurzfristige Rückstellungen	9.162	17	0	7.051	429	10.194	912	12.805

¹ Umgliederung in Pensionsrückstellungen

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. Die **Rechts- und Beratungskosten** betreffen zum größten Teil Kosten für Beratungsleistungen. Die **übrigen Rückstellungen** betreffen im Wesentlichen Drohverlustrückstellungen, Archivierungs- und Entsorgungskosten sowie ungewisse Verpflichtungen.

Im Berichtsjahr wurde eine Umgliederung in Höhe von 4.993 Tsd. € aus den sonstigen Rückstellungen in die Pensionsrückstellungen vorgenommen, da dies dem Charakter der Verpflichtung besser entspricht.

19 FINANZVERBINDLICHKEITEN

Im Geschäftsjahr wurden zur Immobilienfinanzierung zwei Darlehen über insgesamt 6.125 Tsd. € über eine Laufzeit von zehn Jahren aufgenommen.

Die übrigen Finanzverbindlichkeiten enthalten sonstige Kontokorrentschulden von 741 Tsd. € (Vorjahr: 593 Tsd. €).

Die Gesellschaft verfügt über **Kreditlinien** in Höhe von 39.722 Tsd. € (Vorjahr: 39.655 Tsd. €), die sowohl für Bar- als auch Avalkredite genutzt werden können. Zum Bilanzstichtag waren hiervon 14.278 Tsd. € (Vorjahr: 6.722 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: 5.109 Tsd. €), die zum Bilanzstichtag in Höhe von 43 Tsd. € (Vorjahr: 204 Tsd. €) beansprucht waren. Darüber hinaus verfügt Bechtle über Geldmarktkreditlinien in Höhe von 70.000 Tsd. € (Vorjahr: 70.000 Tsd. €), die zum Bilanzstichtag wie im Vorjahr nicht beansprucht waren. Insgesamt ergeben sich freie Kreditlinien von 100.452 Tsd. € (Vorjahr: 107.838 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 13 Tsd. € (Vorjahr: 40 Tsd. €) haben eine Restlaufzeit von mehr als einem Jahr.

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

- 406.807 Tsd. € (Vorjahr: 372.338 Tsd. €) der Klasse „Kurzfristige Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen“ und
- 13 Tsd. € (Vorjahr: 40 Tsd. €) der Klasse „Langfristige Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen“ zugeordnet.

21 SONSTIGE VERBINDLICHKEITEN

in Tsd. €

	31.12.2019		31.12.2018	
	kurzfristig	langfristig	kurzfristig	langfristig
Leasingverbindlichkeiten	36.147	87.270	–	–
Verbindlichkeiten gegenüber Personal	91.748	0	79.574	0
Verbindlichkeiten gegenüber Kunden	17.511	40	11.366	20
Verbindlichkeiten aus Akquisitionen	2.936	10.704	2.983	4.797
Kundenbonus	5.842	0	2.516	0
Fahrzeugkosten	2.924	0	1.502	0
Miete und Mietnebenkosten	939	5	741	36
Jahresabschlusskosten	868	0	715	0
Werbung	694	0	569	0
Zinsen	600	0	634	0
Telefon/Internet	394	0	397	0
Versicherungen	368	0	275	0
Reisekosten und Spesen	294	0	270	0
Frachten	239	0	161	0
Nichtrealisierte Verluste aus Finanzderivaten	223	0	339	0
Übrige	5.268	0	4.247	0
Summe finanzielle Verbindlichkeiten	166.995	98.019	106.289	4.853
Umsatzsteuer	44.342	0	35.177	0
Lohn- und Kirchensteuer	9.445	0	7.643	0
Sozialabgaben	9.125	0	9.287	0
Verbindlichkeiten aus sonstigen Steuern	1.869	6	1.561	5
Summe nichtfinanzielle Verbindlichkeiten	64.781	6	53.668	5
Sonstige Verbindlichkeiten	231.776	98.025	159.957	4.858

Verbindlichkeiten gegenüber Personal betreffen zum Großteil ausstehende Tantieme sowie Mitarbeiterprovisionen.

Die Leasingverbindlichkeiten resultieren aus der Erstanwendung des IFRS 16.

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

- 127.734 Tsd. € (Vorjahr: 103.023 Tsd. €) der Klasse „Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten“,
- 87.270 Tsd. € der Klasse „Langfristige Leasingverbindlichkeiten“
- 36.147 Tsd. € der Klasse „Kurzfristige Leasingverbindlichkeiten“
- 13.640 Tsd. € (Vorjahr: 7.780 Tsd. €) der Klasse „Verbindlichkeiten aus Akquisitionen“,
- 223 Tsd. € (Vorjahr: 339 Tsd. €) der Klasse „Finanzderivate“ zugeordnet.



Siehe Bechte
als Leasingnehmer,
S. 202 f.

22 VERTRAGSVERBINDLICHKEITEN

Die Vertragsverbindlichkeiten setzen sich im Wesentlichen aus erhaltenen Kundenanzahlungen sowie im Voraus bezahlten Dienstleistungsverträgen zusammen und betragen zum 31. Dezember 2019 124.722 Tsd. € (Vorjahr: 107.015 Tsd. €).

	in Tsd. €	
	31.12.2019	31.12.2018
Kurzfristige Vertragsverbindlichkeiten	105.369	96.120
Langfristige Vertragsverbindlichkeiten	19.353	10.895

23 PASSIVE ABGRENZUNGSPOSTEN

Die passiven Abgrenzungsposten betragen zum 31. Dezember 2019 24.180 Tsd. € (Vorjahr: 16.109 Tsd. €), davon sind 1.481 Tsd. € langfristig.

V. WEITERE ERLÄUTERUNGEN ZUR KAPITALFLUSSRECHNUNG

Die Kapitalflussrechnung weist für das Berichtsjahr 2019 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 185.973 Tsd. € (Vorjahr: 140.525 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. Zusätzlich ist im Berichtsjahr noch ein passiver Unterschiedsbetrag aus der Kapitalkonsolidierung enthalten. Der operative Cashflow hat sich gegenüber dem Vorjahr deutlich 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 72.122 Tsd. € (Vorjahr: 280.612 Tsd. €) beinhalten in 2019 im Wesentlichen Auszahlungen für Investitionen in immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen sowie für Akquisitionen von Unternehmen. Vermindert werden diese Auszahlungen durch Einzahlungen aus dem Verkauf von Geld- und Wertpapieranlagen, Sachanlagen und anderen Vermögenswerten sowie erhaltene Zinszahlungen.

Die Auszahlungen für Akquisitionen umfassen sowohl Kaufpreiszahlungen für im Berichtsjahr erworbene Unternehmen in Höhe von 44.551 Tsd. € (Vorjahr: 260.950 Tsd. €) als auch Nachzahlungen für bedingte Kaufpreiserhöhungen in Vorjahren erworbener Unternehmen in Höhe von 1.983 Tsd. € (Vorjahr: 500 Tsd. €). Im Rahmen dieser Akquisitionen wurden 12.358 Tsd. € liquide Mittel (Vorjahr: 28.737 Tsd. €) übernommen.



Siehe S. 191 ff.

Die Bruttozahlungsströme für den Erwerb und Verkauf von langfristigen Geld- und Wertpapieranlagen werden separat dargestellt, während die Zahlungsströme kurzfristiger Geld- und Wertpapieranlagen saldiert ausgewiesen werden. Im Vorjahr wurden fällige Geld- und Wertpapiere nur teilweise wieder angelegt, sodass eine Umschichtung aus Geld- und Wertpapieranlagen in freie liquide Mittel vorgenommen wurde.



Siehe S. 181 ff.

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 –2.158 Tsd. € (Vorjahr: –766 Tsd. €).

26 CASHFLOW AUS FINANZIERUNGSTÄTIGKEIT

Die für Finanzierungstätigkeiten eingesetzten Nettzahlungsmittel in Höhe von 89.685 Tsd. € (Vorjahr: 221.367 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 36.208 Tsd. €. Zusätzlich wurden nicht zahlungswirksame Zugänge zu den Nutzungsrechten und Leasingverbindlichkeiten in Höhe von 48.040 Tsd. € ausgewiesen.

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

in Tsd. €						
	31.12.2017	Nicht zahlungswirksame Veränderungen				31.12.2018
		Cashflows	Akquisitionen	Kurseffekte	Änderungen im beizulegenden Zeitwert	
Langfristige Finanzverbindlichkeiten	69.917	310.723	0	0	0	380.640
Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten	58.930	–49.314	3.252	4	0	12.872
Summe Finanzierungsverbindlichkeiten	128.847	261.409	3.252	4	0	393.512

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 31.12.2019	Zeitwert 31.12.2019	Buchwert 31.12.2018	Zeitwert 31.12.2018	Stufe
Aktiva						
Langfristige Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	AK	2.575	2.591	2.638	2.616	3
Kurzfristige Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	AK	841.101	841.101	738.622	738.622	3
Langfristige Leasingforderungen	AK	35.573	34.909	25.225	25.037	3
Kurzfristige Leasingforderungen	AK	21.222	21.222	15.447	15.447	3
Geldanlagen						
Versicherungen	AK	0	0	5.543	5.543	3
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	AK	85.843	85.843	43.601	43.601	3
Ausleihungen	AK	311	311	362	361	3
Finanzderivate						
Derivate mit Hedge-Beziehung	n. a.	15	15	9	9	2
Derivate ohne Hedge-Beziehung	EwzbZ	356	356	303	303	2
Liquide Mittel	AK	272.197	272.197	245.379	245.379	1
Passiva						
Darlehen	AK	387.675	424.719	393.512	418.714	2
Langfristige Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	AK	13	13	40	39	3
Kurzfristige Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	AK	406.807	406.807	372.338	372.338	3
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	AK	127.734	127.734	103.023	103.023	3
Verbindlichkeiten aus Akquisitionen	EwzbZ	13.640	13.640	7.780	7.780	3
Finanzderivate						
Derivate mit Hedge-Beziehung	n. a.	0	0	8	8	2
Derivate ohne Hedge-Beziehung	EwzbZ	223	223	331	331	2
Davon aggregiert nach Bewertungskategorie gemäß IFRS 9						
	AK	2.181.051	2.217.447	1.945.730	1.970.720	
	EwzbZ	14.219	14.219	8.414	8.414	

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 13.42 ff.) 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 329 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 40 %, bei einem Anstieg auf 110 % der beim Erwerb angenommenen Zielerreichung ergeben sich keine Erhöhungen der Verbindlichkeiten. Die Fälligkeiten dieser Verbindlichkeiten liegen in den Jahren 2020 bis 2022.

In der Klasse **Versicherungen** waren im Vorjahr Rentenversicherungen als Kapitalanlage enthalten. Diese Geldanlagen wurden im ersten Quartal 2014 getätigt und sind im Berichtsjahr ausgelaufen.

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 für das Kreditrisiko der Gegenseite würden sich die Zeitwerte der langfristigen Forderungen aus Lieferungen und Leistungen um 3 Tsd. € verringern (um 3 Tsd. € erhöhen) und die langfristigen Leasingforderungen um 38 Tsd. € verringern (um 38 Tsd. € erhöhen). Bei einer Erhöhung (Reduzierung) des Abschlags für das eigene Kreditrisiko würde sich der Zeitwert der Darlehen um 26 Tsd. € verringern (um 26 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 gab es keine Umbuchungen zwischen Bewertungen zum beizulegenden Zeitwert der Stufe 1 und Stufe 2 und keine Umbuchungen in oder aus Bewertungen zum beizulegenden Zeitwert der Stufe 3.

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

		Summe Gewinne und Verluste						in Tsd. €
Finanzielle Vermögenswerte und Verbindlichkeiten in Stufe 3	01.01.2019	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

		Summe Gewinne und Verluste						in Tsd. €
Finanzielle Vermögenswerte und Verbindlichkeiten in Stufe 3	01.01.2018	im Finanzergebnis erfasst	erfolgsneutral im sonstigen Ergebnis erfasst	im sonstigen betrieblichen Ertrag erfasst	Zugänge	Ausgleich/Abrechnung	Umgliederung	31.12.2018
Verbindlichkeiten aus Akquisitionen	3.207	105	0	0	4.968	-500		7.780

Die im Finanzergebnis als Aufwand erfassten 117 Tsd.€ (Vorjahr: 105 Tsd.€) entfallen auf die zum 31. Dezember 2019 bilanzierten, in der Zukunft fälligen Zahlungen.

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

	Vermögenswerte AK	Vermögenswerte EwzbZ	Derivate ohne Hedge-Beziehung	Verbindlichkeiten AK	Verbindlichkeiten EwzbZ	Summe	
Zinserträge	1.105	0	0	0	0	1.105	
Zinsaufwendungen	0	0	0	-6.279	0	-6.279	
Erträge/Aufwendungen aus Beteiligungen	0	0	0	0	0	0	
Fair-Value-Änderungen	0	0	133	0	-117	16	
Aufwendungen aus Wertminderungen	-3.610	0	0	0	0	-3.610	
Erträge aus Zuschreibungen	0	0	0	0	0	0	
Gewinne/Verluste aus Währungsumrechnung	-265	0	0	-200	0	-465	
Gewinne/Verluste aus Abgängen	-1.038	0	0	0	0	-1.038	
Sonstige finanzielle Aufwendungen und Erträge	0	0	0	0	0	0	
Nettoergebnis	2019	-3.808	0	133	-6.479	-117	-10.271
Nettoergebnis	2018	70	9	-379	-2.910	-105	-3.315

Der Gesamtzinsertrag für finanzielle Vermögenswerte entspricht den oben dargestellten Werten. Der Gesamtzinsaufwand für finanzielle Verbindlichkeiten beträgt 6.279 Tsd. € (Vorjahr: 3.180 Tsd. €). Die erhöhten Zinsaufwendungen für die Verbindlichkeiten resultieren zum Großteil aus dem Schuld-scheindarlehen.

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. €					
	2019			2018		
	Bruttobetrag Verbindlichkeit	Bruttobetrag Vermögenswert	bilanzierter Nettobetrag	Bruttobetrag Verbindlichkeit	Bruttobetrag Vermögenswert	bilanzierter Nettobetrag
Finanzielle Vermögenswerte						
Kurzfristige Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	21	862.344	862.323	315	754.384	754.069
Rückvergütung und sonstige Forderungen gegen Lieferanten	806	47.149	46.343	1.239	41.101	39.862
Finanzielle Verbindlichkeiten						
Kurzfristige Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	412.864	6.057	406.807	375.788	3.450	372.338
Kurzfristige Verbindlichkeiten gegenüber Kunden	17.515	4	17.511	11.391	25	11.366

In den Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sind 21 Tsd. € Verbindlichkeiten gegenüber Kunden und in den Verbindlichkeiten gegenüber Kunden 4 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 6.057 Tsd. € Forderungen gegenüber Lieferanten und in den Forderungen gegenüber Lieferanten 806 Tsd. € Verbindlichkeiten enthalten. Bechtle hat aufgrund vertraglicher Vereinbarungen 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 65 Mio. CHF auf Termin resultierte zum Berichtsjahresende ein erfolgsneutral im sonstigen Ergebnis erfasster Verlust in Höhe von 1.731 Tsd. € (514 Tsd. € Ertragsteuereffekt). Im Vorjahr hatte aus dem getätigten Verkauf von 62 Mio. CHF auf Termin Jahresende 2018 ein erfolgsneutral im sonstigen Ergebnis erfasster Verlust in Höhe von 793 Tsd. € (235 Tsd. € Ertragsteuereffekt) resultiert. In gleicher Weise wurde auch das Nettovermögen in Großbritannien gegen EUR/GBP-Wechselkursrisiken gesichert. Aus dem entsprechenden Devisentermingeschäft (Verkauf von 7,4 Mio. GBP) ergab sich ein erfolgsneutral im sonstigen Ergebnis erfasster Verlust in Höhe von 384 Tsd. € (114 Tsd. € Ertragsteuereffekt). Im Vorjahr wurden 5,0 Mio. GBP auf Termin verkauft. Der im sonstigen Ergebnis erfasste Ertrag aus dem Sicherungsgeschäft des Nettovermögens betrug im Vorjahr 15 Tsd. € (4 Tsd. € Ertragsteuereffekt). Zusätzlich wurde auch das Nettovermögen der in Polen, Tschechien und Ungarn ansässigen Tochtergesellschaften gesichert. Hier ergaben sich ein im sonstigen Ergebnis erfasster Verlust von 43 Tsd. € (Vorjahr: Gewinn 12 Tsd. €) und ein korrespondierender Ertragsteuereffekt von 13 Tsd. € (Vorjahr: 3 Tsd. €).

Im Gegenzug ergab sich im Konzerneigenkapital ein positiver Effekt aus den Währungsumrechnungsdifferenzen in Höhe von 4.417 Tsd. € (Vorjahr positiver Effekt: 4.077 Tsd. €). Diese beruhen größtenteils auf der EUR/CHF-Konversion.

Der auf den effektiven Teil der Währungssicherungen entfallende Gewinn (1.488 Tsd. €) wurde erfolgsneutral unter Berücksichtigung latenter Steuern (6 Tsd. €) im sonstigen Ergebnis erfasst. Der Anteil der Sicherungsgeschäfte, deren dazugehörige Verbindlichkeit bereits bilanziell erfasst ist, wurde erfolgswirksam gebucht.

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

Währungspaar		2019		2018	
		Kauf	Verkauf	Kauf	Verkauf
EUR/USD	in Tsd. USD	120.098	57.431	127.794	64.041
EUR/CHF	in Tsd. CHF	4	77.000	78.239	72.000
EUR/SEK	in Tsd. SEK	10.043	9.500	116.173	15.500
EUR/NOK	in Tsd. NOK	32.951	0	0	0
EUR/GBP	in Tsd. GBP	1.316	11.311	11.095	9.688
EUR/PLN	in Tsd. PLN	0	7.510	6.297	6.817
EUR/CZK	in Tsd. CZK	6.500	26.303	11.800	14.372
EUR/HUF	in Tsd. HUF	0	269.730	230.000	258.017
CHF/EUR	in Tsd. EUR	9.794	20.000	9.767	0
CHF/SEK	in Tsd. SEK	1.317	0	16.187	9.469
CHF/USD	in Tsd. USD	4.340	0	3.820	0
CHF/GBP	in Tsd. GBP	775	0	1.807	0
CHF/NOK	in Tsd. NOK	30.075	0	8.897	2.024

Zum Bilanzstichtag bestand aus diesen Devisengeschäften, die erfolgswirksam bewertet wurden, die Verpflichtung zum Einkauf von netto 15.105 Tsd.USD, 32.566 Tsd.NOK, 10.037 Tsd.SEK und 781 Tsd. CHF sowie die Verpflichtung zum Verkauf von netto 907 Tsd. GBP, 309 Tsd. CZK, 3.144 Tsd. HUF und 84 Tsd. PLN im Tausch gegen EUR. Darüber hinaus bestanden Verpflichtungen zum Einkauf von netto 6.788 Tsd. EUR, 15 Tsd. GBP und 6.529 Tsd. NOK im Tausch gegen CHF. Im Vorjahr bestanden Verpflichtungen zum Einkauf von netto 1.576 Tsd. USD und 43.945 Tsd. SEK und zum Verkauf von 144 Tsd. GBP im Tausch gegen EUR sowie Verpflichtungen zum Einkauf von 3.337 Tsd. EUR, 1.615 Tsd. GBP, 1.953 Tsd. NOK und 101 Tsd. SEK im Tausch gegen CHF. Aus der Bewertung resultierte ein Gewinn von 393 Tsd. € (Vorjahr: 116 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. €

	2019		2018	
Auswirkungen einer Abwertung (bzw. Aufwertung) des Euro um 10 % gegenüber				
USD	+4.367	(-4.367)	+2.372	(-2.372)
CHF	-3.184	(+3.184)	-4.763	(+4.763)
NOK	+138	(-138)	+36	(-36)
SEK	+117	(-117)	+710	(-710)
HUF	-81	(+81)	-32	(+32)
CZK	-20	(+20)	-37	(+37)
GBP	+20	(-20)	+141	(-141)
DKK	-9	(+9)	0	0
PLN	-8	(+8)	+17	(-17)
AUD	+1	(-1)	0	0

Die nachfolgende Sensitivitätsanalyse zeigt den Einfluss einer Abwertung (beziehungsweise Aufwertung) des Euro-Wechselkurses auf das sonstige Ergebnis (erfolgsneutral). Berücksichtigt sind hierbei die Veränderung der Zeitwerte der Derivate, die als Sicherungsbeziehung bilanziert werden, sowie die Wertänderung der Vermögenswerte und Schulden der Tochtergesellschaften mit der jeweiligen Währung als funktionale Währung.

in Tsd. €

	2019		2018	
Auswirkungen einer Abwertung (bzw. Aufwertung) des Euro um 10 % gegenüber				
CHF	+32.491	(-32.491)	+6.750	(-6.750)
GBP	+1.070	(-1.070)	+738	(-738)
PLN	+197	(-197)	+145	(-145)
HUF	+77	(-77)	+69	(-69)
CZK	+68	(-68)	+61	(-61)
USD	-37	(+37)	-153	(+153)


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 im Vorjahr 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 2.347 Tsd. € geführt (Vorjahr: 2.134 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.


Angaben zum
Liquiditätsmanagement
siehe S. 107

	in Tsd. €				
	Finanzverbindlichkeiten				
	Darlehen	Sonstige kurzfristige nicht derivative Verbind- lichkeiten	Verbindlich- keiten aus Lieferungen und Leistungen	Leasing- verbind- lichkeiten	Sonstige finanzielle Verbindlich- keiten
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				


Zu den Cashflows der
Finanzverbindlichkeiten
siehe S. 172

in Tsd. €

	Finanzverbindlichkeiten			
	Darlehen	Sonstige kurzfristige nicht derivative Verbindlichkeiten	Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten
Buchwert 31.12.2018	392.919	593	372.378	110.803
Cashflow 2019				
Zinsen	5.762	0	0	0
Tilgung	12.279	593	372.338	105.950
Cashflow 2020				
Zinsen	5.554		0	0
Tilgung	12.045		32	56
Cashflow 2021–2022				
Zinsen	9.886		0	94
Tilgung	38.617		8	4.797
Cashflow 2023–2024				
Zinsen	7.981			
Tilgung	93.264			
Cashflow 2025–2026				
Zinsen	5.535			
Tilgung	133.762			
Cashflow 2027–2028				
Zinsen	3.712			
Tilgung	102.952			

Die liquiden Mittel sind auf 29 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 21 % der liquiden Mittel des Konzerns vor, hier existiert nur eine geringe gesetzliche Einlagensicherung.



Weitere Angaben zum Risikomanagement siehe S.106 f.

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.


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

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.

Das Segment **IT-E-Commerce** umfasst die auf Onlineshop und Telefon gestützten reinen Handelsaktivitäten des Konzerns. Bechtle deckt hier als IT-Fachhändler mit über 50.000 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).



Fachhändler
mit über
50.000 Artikeln,
Mehrmarkenstrategie

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 Konzernerfolgs sowie Ressourcenverteilung verantwortlich. Strategische Entscheidungen hinsichtlich der Allokation von Ressourcen für die beiden Segmente und die Bewertung der jeweiligen Ertragskraft werden ausschließlich in den Vorstandssitzungen der Bechtle AG in enger Abstimmung mit dem Aufsichtsrat getroffen. Der Vorstand für IT-Systemhaus & Managed Services und der Vorstand für IT-E-Commerce sind einzeln jeweils der Segmentmanager (IFRS 8.9) für das entsprechende Geschäftssegment. Im Rahmen dieser Funktion obliegen ihnen die Steuerung der Ressourcen und die Beurteilung der Leistungskraft für das von ihnen verantwortete Segment. Dabei führt der Segmentmanager auch die ihm untergeordneten Bereichsvorstände und Geschäftsführer in seinem Segment. Die Segmentmanager übernehmen gegenüber der leitenden Unternehmensinstanz die Verantwortung für ihren Bereich und treten regelmäßig mit dieser in Kontakt, zum Beispiel in Vorstandssitzungen, um über die Aktivitäten, Ergebnisse und Planungen ihres Segments zu berichten und zu diskutieren.

Die nachfolgend dargestellten Segmentinformationen entsprechen den im internen Berichts- und Steuerungssystem verwendeten Größen, die insbesondere auch von der Konzernleitung beziehungsweise der leitenden Unternehmensinstanz zur Erfolgsbeurteilung und zur Ressourcenallokation herangezogen werden. Die Erträge und Aufwendungen sowie Vermögenswerte und Schulden der Zentraleinheiten/-funktionen des Bechtle Konzerns sind dabei entsprechend den Leistungs- beziehungsweise Nutzungsverhältnissen in den beiden Segmenten IT-Systemhaus & Managed Services und IT-E-Commerce vollständig enthalten. Ergebnisbezogene Steuerungsgröße der Segmente ist dabei das Ergebnis vor Finanzergebnis und Steuern sowie vor akquisitionsbedingten Abschreibungen. Die Abschreibungen aus Akquisitionen beziehen sich auf die Geschäfts- und Firmenwerte, Kundstämme, 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.



Angaben zur
Zusammensetzung
des Umsatzes
siehe S.149

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.

in Tsd. €

Nach Segmenten	2019			2018		
	IT-Systemhaus & Managed Services	IT-E-Commerce	Gesamt-konzern	IT-Systemhaus & Managed Services	IT-E-Commerce	Gesamt-konzern
Gesamtsegment-Umsatz	3.527.428	1.896.382		2.938.055	1.424.033	
abzüglich des Umsatzes mit anderem Segment	-42.391	-6.966		-31.765	-7.005	
Umsatz	3.485.037	1.889.416	5.374.453	2.906.290	1.417.028	4.323.318
Abschreibungen	-53.208 ¹	-18.107	-71.315	-27.390 ²	-7.717	-35.107
Segmentergebnis	156.287	98.378	254.665	130.374	71.577	201.951
Abschreibungen aus Akquisitionen	-6.455	-6.840	-13.295	-4.290	-2.580	-6.870
Ergebnis vor Finanzergebnis und Steuern	149.832	91.538	241.370	126.084	68.997	195.081
Finanzergebnis			-5.050			-1.839
Ergebnis vor Steuern			236.320			193.242
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag			-65.836			-56.101
Ergebnis nach Steuern			170.484			137.141
Investitionen	67.576	28.445	96.021	46.460	10.166	56.626
Investitionen durch Akquisitionen	62.152	0	62.152	31.331	194.857	226.188

¹ davon 1.486 Tsd. € außerplanmäßige Abschreibung auf gekaufte Software² davon 1.175 Tsd. € außerplanmäßige Abschreibung auf ein Gebäude

Über die planmäßigen Abschreibungen hinaus wurde im Segment IT-Systemhaus & Managed Services im Berichtsjahr eine außerplanmäßige Abschreibung in Höhe von 1.486 Tsd. € auf gekaufte Software und im Vorjahr eine außerplanmäßige Abschreibung in Höhe von 1.175 Tsd. € auf ein Gebäude inklusive Grundstück 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	2019			2018		
	IT-Systemhaus & Managed Services	IT-E-Commerce	Gesamt-konzern	IT-Systemhaus & Managed Services	IT-E-Commerce	Gesamt-konzern
Gesamtsegment-Vermögenswerte	1.544.126	865.560		1.221.625	813.094	
abzüglich der Forderungen gegenüber anderem Segment	-14.202	-817		-5.726	-1.829	
Vermögenswerte	1.529.924	864.743	2.394.667	1.215.899	811.265	2.027.164
Gesamtsegment-Schulden	934.723	460.121		744.968	406.547	
abzüglich der Verbindlichkeiten gegenüber anderem Segment	-817	-14.202		-1.829	-5.726	
Schulden	933.906	445.919	1.379.825	743.139	400.821	1.143.960

in Tsd. €

Nach Regionen	2019			2018		
	Inland	Ausland	Gesamt-konzern	Inland	Ausland	Gesamt-konzern
Umsatz	3.336.529	2.037.924	5.374.453	2.854.859	1.468.459	4.323.318
Investitionen	75.134	20.887	96.021	49.845	6.781	56.626
Investitionen durch Akquisitionen	26.273	35.879	62.152	10.341	215.847	226.188

Vom konsolidierten Umsatz im Ausland entfallen 695.582 Tsd. € auf Frankreich (Vorjahr: 355.441 Tsd. €), 378.630 Tsd. € auf die Schweiz (Vorjahr: 333.519 Tsd. €) und 347.419 Tsd. € auf die Niederlande (Vorjahr: 305.006 Tsd. €). Der Umsatzanstieg in Frankreich resultiert im Wesentlichen aus der im Vorjahr getätigten Akquisition. 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	2019			2018		
	Inland	Ausland	Gesamt-konzern	Inland	Ausland	Gesamt-konzern
Vermögenswerte	1.389.162	1.005.505	2.394.667	1.142.011	885.153	2.027.164
davon langfristige Vermögenswerte	422.297	424.074	846.371	323.492	335.766	659.258
Schulden	957.205	422.620	1.379.825	827.418	316.542	1.143.960

Die hier ausgewiesenen langfristigen Vermögenswerte umfassen Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte (inklusive Geschäfts- und Firmenwerte). Von den langfristigen Vermögenswerten im Ausland entfallen 145.797 Tsd. € auf die Schweiz (Vorjahr: 99.983 Tsd. €) und 213.666 Tsd. € auf Frankreich (Vorjahr: 198.165 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).



Siehe S. 204 f.

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

VIII. AKQUISITIONEN UND KAUFPREISALLOKATIONEN

Im Geschäftsjahr 2019 hat die Bechtle AG jeweils 100% der Anteile, ausgenommen die Codalis SA mit 75%, an folgenden Gesellschaften erworben:

Unternehmen	Sitz	Erstkonsolidierungszeitpunkt	Erwerb
Bücker IT-Security GmbH	Hille, Deutschland	1. Februar 2019	Erwerb
Coffee GmbH Computerlösungen für Fertigung und Entwicklung	Angelburg, Deutschland	1. Februar 2019	Erwerb
Alpha Solutions AG	St. Gallen, Schweiz	20. Mai 2019	Erwerb
Podan GmbH	Mörschwil, Schweiz	20. Mai 2019	Erwerb
EXE GmbH	Mönchengladbach, Deutschland	1. Juli 2019	Erwerb
INEO GmbH	Gleisdorf, Österreich	1. August 2019	Erwerb
Abissa Informatique SA	Renens, Schweiz	4. November 2019	Erwerb
Abissa Informatique Genève SA	Petit-Lancy, Schweiz	4. November 2019	Erwerb
Codalis SA	Genève, Schweiz	11. November 2019	Erwerb
algaCom AG	Basel, Schweiz	29. November 2019	Erwerb
algaCom Argentina S.R.L	San Miguel De Tucumán, Argentinien	29. November 2019	Erwerb

Die erforderlichen Angaben über die Transaktionen werden zusammengefasst dargestellt.

Die Bilanzierung der Unternehmenskäufe ist zum Bilanzstichtag abgeschlossen.

Mit dem Erwerb der Bücker IT-Security GmbH verstärkt sich Bechtle mit einem Spezialisten für IT-Security. Die Bücker IT-Security GmbH ist seit über 26 Jahren im deutschen IT-Markt aktiv und hat sich überregional im Wachstumsmarkt Security als Spezialist insbesondere für mittelständische Unternehmen und öffentliche Einrichtungen etabliert. Zudem verfügt Bücker über exzellente Herstellerbeziehungen und branchenübergreifend gewachsene Kundenbindungen.

Mit dem Erwerb der Coffee GmbH Computerlösungen für Fertigung und Entwicklung verfügt Bechtle über einen zertifizierten Partner für SOLIDWORKS und SolidCAM, der darüber hinaus das gesamte Produktspektrum der Hersteller abdeckt. Bechtle stärkt damit die Marktpositionierung im Bereich Produktentwicklungslösungen, insbesondere bei 3D-CAD. Das Leistungsspektrum der Coffee GmbH Computerlösungen für Fertigung und Entwicklung umfasst neben der Beratung sowie Implementierung auch den Support inklusive Fernwartung und Schulungen.

Mit dem Erwerb von Teilgeschäftsbetrieben der IBM Business & Technology Services GmbH und der IBM Customer Support Services GmbH verstärkt sich Bechtle im Bereich Managed Services. Im Zuge des Asset Deals und der damit einhergehenden Übernahme von mehr als 300 Mitarbeitern wird die bestehende langjährige Partnerschaft beider Unternehmen weiter ausgebaut. Bechtle übernimmt im Rahmen der Vereinbarung Infrastrukturleistungen im Auftrag von IBM Deutschland und erweitert so die Managed-Services-Aktivitäten. Die hinzugewonnenen Mitarbeiter erbringen beim Kunden Dienstleistungen im Bereich Design, Beratung und Betrieb von Applikationen und Datacenter-Services. Im Rahmen der Übernahme beläuft sich der Kaufpreis auf die übernommenen materiellen Vermögenswerte. Des Weiteren wurde eine insgesamt fünfjährige Abnahmevergütung der auszuführenden Dienstleistungen vereinbart.

Mit dem Erwerb der Alpha Solutions AG baut Bechtle das Dienstleistungsgeschäft in der Schweiz rund um ERP- und CRM-Projekte sowie Cloud-Lösungen weiter aus. Zum Erwerbszeitpunkt 20. Mai 2019 wurden sämtliche Geschäftsanteile an der Podan GmbH erworben. Die Podan GmbH hält 80 % der Anteile an der operativ tätigen Alpha Solutions AG. Im selben Kaufvertrag wurden des Weiteren auch die restlichen 20 % an der Alpha Solutions AG erworben, sodass Bechtle unmittelbar und mittelbar 100 % der Anteile erworben hat. Zu den Kunden zählen mittelständische Schweizer Unternehmen im Schwerpunkt aus den Branchen Food, Prozessindustrie, Anlagen, Großhandel und Krankenhäuser.

Mit dem Erwerb der EXE GmbH verstärkt sich Bechtle mit einem Spezialisten für ECM- und CRM-Lösungen. Das im Jahr 1999 gegründete Unternehmen ist auf die Optimierung der Geschäftsprozesse mittelständischer und konzerngebundener Unternehmen, Verbände oder auch öffentlicher Träger spezialisiert. Das Leistungsspektrum erstreckt sich über die Beratung und Einführung von CRM/DMS-Softwaresystemen bis hin zur individuellen Anwendungsentwicklung sowie dem nachträglichen Support.

Mit dem Erwerb des IT-Dienstleisters INEO GmbH stärkt Bechtle die Wettbewerbsposition als IT-Lösungsanbieter sowie Dienstleister im österreichischen Markt. Das Unternehmen wird in das Bechtle IT-Systemhaus Österreich vollständig integriert, was wiederum die Marktpräsenz durch den Zugewinn weiterer IT-Spezialisten deutlich verstärkt. Das Team der INEO GmbH verfügt über ein umfangreiches Know-how in den Bereichen IT-Dienstleistungen und Managed Services und ergänzt demnach die Schwerpunkte des Systemhauses.

Mit dem Erwerb der zwei IT-Systemhäuser Abissa Informatique SA und Abissa Informatique Genève SA verstärkt sich Bechtle in der französischsprachigen Schweiz. Abissa positioniert sich als IT-Partner rund um das Thema Digitalisierung für Unternehmen in der Romandie. Das Leistungsportfolio umfasst Consulting, Software Engineering, Integration von IT-Infrastruktur sowie Outsourcing-Lösungen.

Mit dem Erwerb des IT-Systemhauses Codalis SA stärkt Bechtle die Managed-Services-, Cloud- und Mobility-Aktivitäten in der Westschweiz durch exzellent ausgebildete IT-Engineers und Techniker. Das Unternehmen Codalis SA hat einen klaren Kundenfokus auf mittelständische und große Unternehmen in der französischsprachigen Schweiz und umfasst neben der IT-Beratung auch eine große

Bandbreite an IT-Infrastruktur-Lösungen im Leistungsspektrum. Im Rahmen des Erwerbs von 75 % der Anteile an der Codalis SA erhielten die Minderheitsgesellschafter ein Andienungsrecht und Bechtle eine gleichlautende Kaufoption bezüglich der verbleibenden 25 %. Aufgrund der Ausgestaltung der bestehenden Kaufoptionen als gegenläufige Put-/Call-Optionen erfolgte bereits bei Erstkonsolidierung eine Integration zu 100 %. Die aus der Ausübung der Optionen resultierende Kaufpreisverbindlichkeit wurde unter den sonstigen langfristigen Verbindlichkeiten passiviert.

Mit dem Erwerb der algaCom AG und der algaCom Argentina S.R.L. akquirierte Bechtle einen auf Collaboration sowie Identity & Access Management spezialisierten IT-Dienstleister. Das 1997 gegründete Unternehmen besitzt Standorte in Basel, Wien sowie im argentinischen Tucumàn und verfügt über eine breite Kundenbasis international tätiger Unternehmen aus Industrie und öffentlicher Verwaltung. Durch die Akquisition verspricht sich Bechtle eine Verstärkung im Bereich der cloudbasierten Softwarelösungen.

Neben den bereits von den erworbenen Unternehmen angesetzten Vermögenswerten und Schulden, deren Buchwerte ihren beizulegenden Zeitwerten entsprachen, wurden dabei Kundenbeziehungen (13.755 Tsd. €) neu als identifizierbarer Vermögenswert angesetzt und zu ihrem beizulegenden Zeitwert zum Erwerbszeitpunkt bewertet.

Im Zuge der Aktivierung der Kundenbeziehungen wurden passive latente Steuern (3.471 Tsd. €) gebildet.

Aus der Kapitalkonsolidierung resultierte unter Berücksichtigung des gesamten erworbenen Nettovermögens (9.251 Tsd. €) in Summe ein Unterschiedsbetrag in Höhe von 43.815 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. Des Weiteren resultierte aus der Kapitalkonsolidierung ein passiver Unterschiedsbetrag in Höhe von 4.350 Tsd. €, da der Marktwert des übernommenen Vermögens über dem Kaufpreis lag. Der Unterschiedsbetrag ist in den sonstigen betrieblichen Erträgen erfasst.

Die Anschaffungskosten der im Jahr 2019 erworbenen Gesellschaften (53.066 Tsd. €) führten unter Berücksichtigung der übernommenen liquiden Mittel zu einem Abfluss von liquiden Mitteln in Höhe von 32.193 Tsd. €. Die Kaufverträge von fünf Akquisitionen enthalten bedingte Kaufpreisverbindlichkeiten von insgesamt 8.690 Tsd. €, die lediglich bei einer Zielerreichung bestimmter Ergebniskennzahlen von 100 % zu einer Auszahlung führen. Der beizulegende Zeitwert zum Zeitpunkt der Akquisition beträgt 8.515 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. €
	Zeitwerte der Akquisitionen
Langfristige Vermögenswerte	
Geschäfts- und Firmenwert	43.815
Sonstige immaterielle Vermögenswerte	14.596
Sachanlagevermögen	3.741
Latente Steuern	1.478
Sonstige Vermögenswerte	95
Langfristige Vermögenswerte, gesamt	63.725
Kurzfristige Vermögenswerte	
Vorräte	1.785
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	7.131
Sonstige Vermögenswerte	7.306
Liquide Mittel	12.358
Kurzfristige Vermögenswerte, gesamt	28.580
Summe Vermögenswerte	92.305
Langfristige Schulden	
Sonstige Rückstellungen	8.326
Latente Steuern	3.555
Sonstige Verbindlichkeiten	1.017
Langfristige Schulden, gesamt	12.898
Kurzfristige Schulden	
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	4.664
Verbindlichkeiten aus Ertragsteuern	256
Sonstige Rückstellungen und Verbindlichkeiten	12.068
Abgrenzungsposten	9.353
Kurzfristige Schulden, gesamt	26.341
Summe Schulden	39.239
Summe Vermögenswerte – Summe Schulden = Anschaffungskosten	53.066

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

Aufgrund der direkten Integration der akquirierten Gesellschaft INEO GmbH und der akquirierten Teilgeschäftsbetriebe in bestehende Gesellschaften des Bechtle Konzerns wird der Umsatz- und Ergebnisbeitrag lediglich für die verbleibenden Gesellschaften zusammengefasst dargestellt. Seit dem Erwerb haben die Gesellschaften in Summe 43,2 Mio. € zu den Umsatzerlösen und 1,8 Mio. €

zum Ergebnis nach Steuern beigetragen. Wäre der Akquisitionszeitpunkt der Neuakquisitionen zu Beginn des Berichtsjahres gewesen, läge der Umsatz des Bechtle Konzerns für den Berichtszeitraum bei 5.404 Mio. €, das Ergebnis nach Steuern läge bei 172,9 Mio. € (IFRS 3.B64qii).

Neben den im Geschäftsjahr 2019 erworbenen Unternehmen sowie Teilgeschäftsbetrieben wurde eine Anpassung der Erstkonsolidierung des Unternehmenszusammenschlusses innerhalb der Zwölfmonatsfrist bei der zum 1. Dezember 2018 erworbenen Stemmer GmbH vorgenommen:

	in Tsd. €		
	Stemmer GmbH	Anpassung	Stemmer GmbH NEU
Langfristige Vermögenswerte			
Geschäfts- und Firmenwert	7.004	4.230	11.234
Sonstige immaterielle Vermögenswerte	3.037	0	3.037
Sachanlagevermögen	300	0	300
Latente Steuern	0	763	763
Sonstige Vermögenswerte	0	0	0
Langfristige Vermögenswerte, gesamt	10.341	4.993	15.334
Kurzfristige Vermögenswerte			
Vorräte	6.392	-474	5.918
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	11.855	0	11.855
Sonstige Vermögenswerte	11.735	-8.225	3.510
Liquide Mittel	575	0	575
Kurzfristige Vermögenswerte, gesamt	30.557	-8.699	21.858
Summe Vermögenswerte	40.898	-3.706	37.192
Langfristige Schulden			
Sonstige Rückstellungen	0	0	0
Latente Steuern	856	0	856
Langfristige Schulden, gesamt	856	0	856
Kurzfristige Schulden			
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	7.878	0	7.878
Verbindlichkeiten aus Ertragsteuern	36	0	36
Sonstige Rückstellungen und Verbindlichkeiten	5.439	3.628	9.067
Abgrenzungsposten	9.501	-6.334	3.167
Kurzfristige Schulden, gesamt	22.854	-2.706	20.148
Summe Schulden	23.710	-2.706	21.004
Summe Vermögenswerte - Summe Schulden = Anschaffungskosten	17.188	-1.000	16.188

Des Weiteren ist die vonseiten Bechtle ursprünglich bilanzierte bedingte Gegenleistung im Rahmen des Erwerbs der Stemmer GmbH erfolgsneutral gegen den bilanzierten Geschäfts- und Firmenwert ausgebucht worden, da die entsprechende Ergebnisgröße nicht erreicht werden konnte.

Erwerbe nach dem Stichtag. Mit Erwerbszeitpunkt 2. Januar 2020 wurde ein Teilgeschäftsbetrieb von Ivizi B.V., Maastricht – Niederlande, erworben. Durch diese Transaktion baut Bechtle die Kompetenz im Bereich Mobility weiter aus. Der Spezialist ist zertifizierter Apple Premium Reseller und autorisierter Apple Premium Service Provider. Mithilfe des Asset Deals der Ivizi B.V. und des damit geplanten Übergangs von 19 Mitarbeitern verfügt Bechtle über ausgewiesene Experten. Die übernommenen Mitarbeiter sollen im B2B-Segment als Apple Centre of Excellence bei Bechtle integriert werden. Die Anschaffungskosten (500 Tsd. €) führten zu einem Abfluss von liquiden Mitteln. Der Kaufvertrag enthält keine bedingten Kaufpreiszahlungen.

Mit Erwerbszeitpunkt 1. Januar 2020 wurden des Weiteren sämtliche Anteile an der Wide Technology Partners AG, Baar – Schweiz, gekauft. Das seit 2006 am Markt etablierte Unternehmen ist ein anerkannter Lösungsanbieter in den Bereichen Networking, Datacenter, Voice und Security mit Fokus auf den Produkten des Herstellers Cisco. Mit dem Erwerb der Wide Technology Partners AG (20 Mitarbeiter) verfügt Bechtle über einen zertifizierten Spezialisten, zu dessen Kernkompetenzen im Bereich der Managed Services Cisco Lösungen zählen. Die Anschaffungskosten (1.250 Tsd. CHF) führten zu einem Abfluss von liquiden Mitteln in Höhe von 850 Tsd. CHF. Der Unternehmenskaufvertrag zum Erwerb der Anteile enthält zwei bedingte Kaufpreiszahlungen von je 200 Tsd. CHF.

Die Bestimmung beziehungsweise Bewertung der erworbenen Vermögenswerte und der übernommenen Schulden sowie der übertragenen Gegenleistung liegt aufgrund der Kurzfristigkeit noch nicht vor. Entsprechende Wertangaben zu den bereits im Geschäftsjahr 2020 getätigten Akquisitionen werden voraussichtlich bis zum Zwischenbericht zum 30. Juni 2020 auf vorläufiger Basis vorliegen.

Zum 28. Februar 2020 wurde der Kaufvertrag über den Erwerb der DPS Software GmbH mit Sitz in Leinfelden-Echterdingen unterzeichnet. Der CAD/CAM-Spezialist besitzt des Weiteren 14 Vertriebsbüros in Deutschland, drei Standorte in Österreich sowie zwei weitere Standorte in der Schweiz. Das 1997 gegründete Unternehmen beschäftigt derzeit 213 Mitarbeiter, ist als Lösungsanbieter seit 23 Jahren 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. Das Portfolio umfasst Beratung, Implementierung, Support und Schulungen.

Der vorläufige Kaufpreis beläuft sich auf circa 46.000 Tsd. € in Abhängigkeit der Ende März verfügbaren Closing Accounts. Zudem steht die Akquisition noch unter dem Vorbehalt kartellbehördlicher Genehmigung.

IX. ANGABEN ZU VORSTAND UND AUFSICHTSRAT

MITGLIEDER DES VORSTANDS

Dr. Thomas Olemotz, Vorstandsvorsitzender

Wohnort: Heilbronn

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

■ Vorsitzender des Aufsichtsrats

der AMARAS AG, Monheim an der Ruhr

der Bechtle E-Commerce Holding AG, Neckarsulm

der Bechtle Managed Services AG, Neckarsulm

der Bechtle Systemhaus Holding AG, Neckarsulm

der Bechtle Financial Services AG, Berlin

der MODUS Consult GmbH (vormals MODUS Consult AG), Gütersloh (bis 3. Dezember 2019)

der PP 2000 Business Integration AG, Stuttgart

der SolidLine AG, Walluf

■ Präsident des Verwaltungsrats

der Bechtle Holding Schweiz AG, Rotkreuz

Michael Guschlbauer

Wohnort: Asperg

Vorstand für IT-Systemhaus & Managed Services, Qualitätsmanagement

■ Mitglied des Vorstands

der Bechtle Managed Services AG, Neckarsulm

der Bechtle Systemhaus Holding AG, Neckarsulm

■ Mitglied des Aufsichtsrats

der PP 2000 Business Integration AG, Stuttgart

■ Stellvertretender Vorsitzender des Aufsichtsrats

der Bechtle Financial Services AG, Berlin

Jürgen Schäfer

Wohnort: Heilbronn

Vorstand für IT-E-Commerce

■ Mitglied des Vorstands

der Bechtle E-Commerce Holding AG, Neckarsulm

des „Förderkreises der Hochschule Heilbronn e.V.“

■ Vorsitzender des Verwaltungsrats

der Gustav-Berger-Stiftung, Heilbronn

■ Mitglied des Aufsichtsrats

der RIXIUS AG, Mannheim

ANZAHL DER AKTIEN AN DER BECHTLE AG

	31.12.2019	31.12.2018
Dr. Thomas Olemotz	1.000	750
Michael Guschlbauer	0	0
Jürgen Schäfer	8.000	8.000

VERGÜTUNGEN DER MITGLIEDER DES VORSTANDS

Im Geschäftsjahr 2019 betragen die zur Auszahlung gekommenen festen Bezüge des Vorstands 3.320 Tsd. € (Vorjahr: 2.820 Tsd. €).

Die einjährige und mehrjährige variable Vergütung wird nach DCGK 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. Laut DCGK ist in der Tabelle der gewährten Zuwendungen der Zielwert bei vollständiger Zielerreichung anzugeben, unabhängig von der tatsächlichen Zielerreichung. In der Tabelle der Zuflüsse nach DCGK und der Gesamtbezüge nach § 314 Abs. 1 Nr. 6 HGB wird der tatsächlich erzielte Betrag, der im Folgejahr zur Auszahlung ansteht, angegeben.

Im Geschäftsjahr 2012 wurde die Vergütung des Vorstands der Bechtle AG um eine Komponente mit langfristiger Anreizwirkung (Langfristbonusplan) ergänzt und im Geschäftsjahr 2014 wurde der Langfristbonusplan zusätzlich in zwei Komponenten unterteilt. Die eine Komponente bemisst sich nach dem organischen Wachstum (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. Laut DCGK ist in der Tabelle „gewährte Zuwendungen“ der Bonusplan zu nennen, der im Berichtsjahr gewährt wurde, das heißt der Bonusplan, dessen Laufzeit im Berichtsjahr beginnt (Tranche 2018 bis 2020 im Geschäftsjahr 2018 beziehungsweise Tranche 2019 bis 2021 im Geschäftsjahr 2019). Dabei ist der Zielwert zum Zeitpunkt der Zusage zu nennen, unabhängig davon, dass die Zusage vom Erreichen der vorgegebenen Ziele abhängig ist und die Auszahlung erst im Geschäftsjahr nach Ende der dreijährigen Laufzeit ansteht. In der Tabelle der Zuflüsse nach DCGK und der Gesamtbezüge nach § 314 Abs. 1 Nr. 6 HGB sind die mehrjährigen Komponenten zu nennen, deren Planlaufzeit im Berichtsjahr endeten, und zwar mit dem tatsächlich erreichten Wert, der dann im Folgejahr zur Auszahlung ansteht (Tranche 2016 bis 2018 im Geschäftsjahr 2018 und Tranche 2017 bis 2019 im Geschäftsjahr 2019 – jeweils organisches Wachstum).

Die Bezüge der Vorstandsmitglieder für das Geschäftsjahr 2019 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	
	2019	2018	2019	2018	2019	2018	2019	2018
Erfolgsunabhängige Vergütung								
Festes Jahresgehalt	2.000	1.500	750	750	500	500	3.250	2.750
Nebenleistungen	19	18	39	39	12	13	70	70
Summe	2.019	1.518	789	789	512	513	3.320	2.820
Erfolgsabhängige Vergütung								
Tantieme	740	740	370	370	245	245	1.355	1.355
Sondertantieme ¹	0	250	0	100	0	100	0	450
Summe	740	990	370	470	245	345	1.355	1.805
Vergütung mit langfristiger Anreizwirkung								
Zusagen 2017 (Tranche 2017 bis 2019)	608	0	184	0	148	0	940	0
Zusagen 2016 (Tranche 2016 bis 2018)	0	496	0	184	0	148	0	828
Summe	608	496	184	184	148	148	940	828
Gesamt	3.367	3.004	1.343	1.443	905	1.006	5.615	5.453

¹ Die Gewährung einer Sondertantieme liegt im Ermessen des Aufsichtsrats.

Die Erfassung des Langfristbonusplans in den Rückstellungen erfolgt zeitanteilig. Im Abschluss wurden hierfür 1.322 Tsd. € (Vorjahr: 946 Tsd. €) aufwandsmäßig erfasst. Der Wert der Schuld für die Vergütung mit langfristiger Anreizwirkung belief sich zum 31. Dezember 2019 auf 2.777 Tsd. € (Vorjahr: 1.841 Tsd. €).

Die gewährten Zuwendungen an die Vorstandsmitglieder für das Geschäftsjahr 2019 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 2019	Maximum 2019	2019	2018	Minimum 2019	Maximum 2019	2019	2018	Minimum 2019	Maximum 2019	2019	2018
Erfolgsunabhängige Vergütung												
Festes Jahresgehalt	2.000	2.000	2.000	1.500	750	750	750	750	500	500	500	500
Nebenleistungen	19	19	19	18	39	39	39	39	12	12	12	13
Summe			2.019	1.518			789	789			512	513
Erfolgsabhängige Vergütung												
Sondertantieme ¹	0		0	250	0		0	100	0		0	100
Tantieme	0	740	740	740	0	370	370	370	0	245	245	245
Summe einjährige variable Vergütung			740	990			370	470			245	345
Langfristbonusplan												
Zusagen 2018 (Tranche 2018 bis 2020)	0	0	0	760	0	0	0	380	0	0	0	255
Zusagen 2019 (Tranche 2019 bis 2021)	0	760	760	0	0	380	380	0	0	255	255	0
Summe mehrjährige variable Vergütung			760	760			380	380			255	255
Gesamtvergütung			3.519	3.268			1.539	1.639			1.012	1.113

¹ Die Gewährung einer Sondertantieme liegt im Ermessen des Aufsichtsrats.

Die Zuflüsse an die Vorstandsmitglieder für das Geschäftsjahr 2019 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	
	2019	2018	2019	2018	2019	2018
Erfolgsunabhängige Vergütung						
Festes Jahresgehalt	2.000	1.500	750	750	500	500
Nebenleistungen	19	18	39	39	12	13
Summe	2.019	1.518	789	789	512	513
Erfolgsabhängige Vergütung						
Tantieme	740	740	370	370	245	245
Sondertantieme	0	250	0	100	0	100
Summe einjährige variable Vergütung	740	990	370	470	245	345
Langfristbonusplan						
Zusagen 2017 (Tranche 2017 bis 2019)	608	0	184	0	148	0
Zusagen 2016 (Tranche 2016 bis 2018)	0	496	0	184	0	148
Summe mehrjährige variable Vergütung	608	496	184	184	148	148
Gesamtvergütung	3.367	3.004	1.343	1.443	905	1.006

MITGLIEDER DES AUFSICHTSRATS UND DEREN VERGÜTUNG

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

Name	Grund- vergütung	Vorsitz/Stell- vertretung	Ausschuss- tätigkeit	Sitzungsgeld	in Tsd. €	
					Summe 2019	Summe 2018
Vertreter der Anteilseigner						
Kurt Dobitsch	30		8	7	45	46
Dr. Lars Grünert	30			3	33	18
Prof. Dr. Thomas Hess	30		8	7	45	41
Dr. Matthias Metz					0	54
Elke Reichart	30			4	34	35
Sandra Stegmann	30		8	7	45	40
Klaus Winkler	30	68	16	10	124	70
Dr. Jochen Wolf					0	33
Vertreter der Arbeitnehmer						
Uli Drautz	30	15	16	10	71	72
Daniela Eberle	30		8	7	45	46
Barbara Greyer (bis 30.11.2019)	27			4	31	33
Martin Meyer					0	15
Anastasia Polidoros (ab 19.12.2019)	1				1	0
Anton Samija	30			4	34	20
Volker Strohfeld	30			4	34	34
Michael Unser	30			4	34	33
Gesamtsumme	358	83	64	71	576	590



Weitere Angaben
zum Aufsichtsrat
siehe S. 62ff.

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. 218 f.

X. SONSTIGE ANGABEN

BECHTLE ALS LEASINGNEHMER

Bechtle erfasst als Leasingnehmer Leasingverhältnisse für die folgenden Vertragsarten:

- Gebäude
- KFZ
- Jobfahräder (Head- und Sublease)
- BGA
- Büromaschinen
- Kundengeräte (Head- und 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	31.12.2019	01.01.2019
Gebäude	91.088	83.857
Betriebs- und Geschäftsausstattung	738	357
Fuhrpark	24.263	15.564

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

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

Bechtle mietet im Bereich Gebäude vor allem Büroräume, Lagerflächen und 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 der Dauer der Mietverlängerungsoption, wenn diese von Bechtle ausgeübt wird. Es wurden Leasingverbindlichkeiten in Höhe von 36.147 Tsd. € unter den sonstigen kurzfristigen Verbindlichkeiten sowie 87.270 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 zwischen drei und fünf Jahren. Die entsprechenden Mindestleasingzahlungen aus diesen Verträgen stellen sich wie folgt dar:

	in Tsd. €	
	2019	2018
Fällig innerhalb eines Jahres	8.392	4.211
Fällig zwischen 1 und 2 Jahren	5.984	2.656
Fällig zwischen 2 und 3 Jahren	3.927	1.276
Fällig zwischen 3 und 4 Jahren	2.430	323
Fällig zwischen 4 und 5 Jahren	577	130
Fällig nach 5 Jahren	1	279
Mindestleasingzahlungen	21.311	8.875

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 2019 neu abgeschlossene Verträge existieren nicht garantierte Restwerte von 3.003 Tsd. € (Vorjahr: 4.988 Tsd. €).

In den Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sind zum Abschlussstichtag Leasingforderungen in Höhe von 56.795 Tsd. € (Vorjahr: 29.095 Tsd. €) enthalten. Die nicht diskontierten jährlich fälligen Leasingzahlungen stellen sich wie folgt dar:

	in Tsd. €	
	2019	2018
Fällig innerhalb eines Jahres	21.692	12.011
Fällig zwischen 1 und 2 Jahren	16.526	
Fällig zwischen 2 und 3 Jahren	10.915	17.816
Fällig zwischen 3 und 4 Jahren	7.112	
Fällig zwischen 4 und 5 Jahren	1.223	
Fällig nach 5 Jahren	361	0
Mindestleasingzahlungen	57.829	29.827

Die im Geschäftsjahr 2019 ausgewiesenen Leasingzahlungen berücksichtigen auch Forderungen aus Finance-Leasingverhältnissen nach IFRS 16, die nach IAS 17 als Operating Lease eingestuft waren. Die Summe dieser Forderungen beläuft sich auf 6.711 Tsd. €. Bei diesen Vertragskonstellationen tritt Bechtle sowohl als Leasingnehmer als auch als Leasinggeber auf. Die Klassifizierung des Vertrags als Leasingnehmer ändert sich durch den neuen Standard von Operating Lease hin zum Finance Lease. Aus diesem Grund ist auch der Vertrag als Leasinggeber neu zu klassifizieren. Da Bechtle den geleasteten Vermögenswert in vollem Umfang und mit korrespondierender Laufzeit an den Kunden weitervermietet, ist das Unterleasingverhältnis nach IFRS 16 als Finance-Leasingverhältnis einzu-stufen.

Der Zinsanteil der Leasingzahlung in Höhe von 1.034 Tsd. € entspricht dem noch nicht realisierten Finanzertrag. Gemäß IFRS 9 wurde für die Forderungen aus Finance-Leasingverhältnissen eine Risikovor-sorge für erwartete Kreditrisiken in Höhe von 832 Tsd. € gebildet. Der Veräußerungsgewinn im Berichtsjahr 2019 beträgt 33 Tsd. €.

MITARBEITER

Der Personal- und Sozialaufwand setzt sich wie folgt zusammen:

	in Tsd. €	
	2019	2018
Löhne und Gehälter	614.702	498.037
Soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und für Unterstützung	119.719	92.623
Personal- und Sozialaufwand	734.421	590.660

Im Personal- und Sozialaufwand (Löhne und Gehälter) sind Abfindungsleistungen in Höhe von 3.909 Tsd. € (Vorjahr: 866 Tsd. €) enthalten (IAS 19.171).

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

	31.12.2019	31.12.2018	2019	2018
Voll- und Teilzeitkräfte ohne Abwesende	10.526	9.130	10.031	8.316
Auszubildende ohne Abwesende	697	641	623	544
Mitarbeiter in Abwesenheit	264	234	245	223
Aushilfen	348	374	366	361
Summe	11.835	10.379	11.265	9.444

In der oben aufgeführten durchschnittlichen Zahl von Voll- und Teilzeitkräften sind 117 (Vorjahr: 110) Geschäftsführer beziehungsweise Vorstandsmitglieder von Tochtergesellschaften enthalten.

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

	31.12.2019	31.12.2018	2019	2018
IT-Systemhaus & Managed Services	9.097	7.772	8.542	7.285
Inland	7.774	6.744	7.412	6.290
Ausland	1.323	1.028	1.130	995
IT-E-Commerce	2.390	2.233	2.357	1.798
Inland	650	629	663	586
Ausland	1.740	1.604	1.694	1.212

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

	31.12.2019	31.12.2018	2019	2018
Dienstleistung	5.440	4.452	5.065	4.169
Vertrieb	3.171	2.951	3.114	2.658
Verwaltung	2.612	2.368	2.475	2.033
Summe	11.223	9.771	10.654	8.860

Zu den Dienstleistungsmitarbeitern gehören alle Mitarbeiter, die für Kundenaufträge Leistungen erbringen. Vertriebsmitarbeiter sind Mitarbeiter, die in direktem vertrieblichem Kundenkontakt stehen. Zu den Verwaltungsmitarbeitern gehören alle Mitarbeiter, die nicht zu den Dienstleistungs- und Vertriebsmitarbeitern zählen; dies sind insbesondere Mitarbeiter im Einkauf, im Lager und in der Verwaltung.

HONORAR DES ABSCHLUSSPRÜFERS

Für die erbrachten Dienstleistungen des Abschlussprüfers des Konzernabschlusses, Ernst & Young GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, für die Bechtle AG und deren Tochtergesellschaften wurden folgende Honorare als Aufwand im Geschäftsjahr 2019 beziehungsweise 2018 erfasst:

	in Tsd. €	
	2019	2018
Abschlussprüfungen	741	521
Übrige Bestätigungsleistungen	18	0
Sonstige Leistungen	10	42
Honorar des Abschlussprüfers	769	563

Die Honorare für Abschlussprüfungen umfassen die Honorare der Jahres- und Konzernabschlussprüfung. Die Honorare für sonstige Leistungen umfassen zulässige Nichtprüfungsleistungen im Zusammenhang mit der erstmaligen Anwendung neuer Rechnungslegungsstandards.

BEZIEHUNGEN ZU NAHESTEHENDEN UNTERNEHMEN UND PERSONEN



Siehe S. 211 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 Beratervertrags 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 573 Tsd. € (Vorjahr: 523 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 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
intelligent IT solutions Beteiligungs-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
ARP Europe GmbH	Heilbronn
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
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
Bechtle Clouds GmbH	Neckarsulm
Bechtle direct 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	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 direct Public Sector GmbH	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 Business Integration AG	Stuttgart
Bechtle GmbH	Ulm
HCV Data Management GmbH	Walluf
Solid Line Aktiengesellschaft	Walluf
Bechtle GmbH	Weimar
Bechtle Remarketing GmbH	Wesel
Bechtle GmbH	Würselen
Bechtle GmbH	Würzburg

XI. EREIGNISSE NACH ENDE DES BERICHTSJAHRES

Nach Ende des Berichtszeitraums sind keine besonderen Ereignisse bei Bechtle eingetreten.

Neckarsulm, 3. März 2020

Bechtle AG
Der Vorstand



Dr. Thomas Olemotz



Michael Guschlbauer



Jürgen Schäfer

TOCHTERUNTERNEHMEN DER BECHTLE AG

zum 31. Dezember 2019 (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 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
ARP Europe GmbH	Heilbronn
Bücker IT-Security GmbH	Hille
Bechtle GmbH & Co. KG	Karlsruhe
Bechtle GmbH	Köln
Bechtle IT-Systemhaus GmbH	Krefeld
SolidPro Informationssysteme GmbH	Langenau
Bechtle GmbH	Leipzig
Bechtle GmbH & Co. KG	Mannheim
AMARAS AG	Monheim am Rhein
EXE GmbH	Mönchengladbach
Bechtle GmbH & Co. KG	Münster

Unternehmen	Sitz
Bechtle Clouds GmbH	Neckarsulm
Bechtle direct 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 direct Public Sector GmbH	Neckarsulm
Bechtle Onsite Services GmbH	Neckarsulm
Bechtle Systemhaus Holding AG	Neckarsulm
Bechtle-Comsoft GmbH	Neckarsulm
Bechtle GmbH	Nürnberg
Bechtle IT-Systemhaus GmbH & Co. KG	Ober-Mörlen
PSB IT-Service GmbH	Ober-Mörlen
Bechtle GmbH	Offenburg
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 Business Integration AG	Stuttgart
Bechtle GmbH	Ulm
HCV Data Management GmbH	Walluf
Solid Line Aktiengesellschaft	Walluf
Bechtle GmbH	Weimar
Bechtle Remarketing GmbH	Wesel
Bechtle GmbH	Würselen
Bechtle GmbH	Würzburg

Nicht operativ tätige Gesellschaften

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
intelligent IT solutions Beteiligungs-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 Central Support NV	Belgien	Pelt
Bechtle direct NV	Belgien	Pelt
Bechtle Management BV	Belgien	Pelt
ARP SASU	Frankreich	Molsheim
Bechtle direct SAS	Frankreich	Molsheim
Bechtle Management E.u.r.l.	Frankreich	Molsheim
Bechtle Comsoft SAS	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	Bozen
Bechtle direct B.V.	Niederlande	Eindhoven
Bechtle Holding B.V.	Niederlande	Maastricht
Buyitdirect.com B.V.	Niederlande	Hoofddorp
ARP Nederland B.V.	Niederlande	Maastricht
Bechtle Group NL Public B.V.	Niederlande	Maastricht
Bechtle Management B.V.	Niederlande	Maastricht
smartpoint IT consulting GmbH	Österreich	Linz
Bechtle direct GmbH	Österreich	Traun
Bechtle GmbH	Österreich	Wien
Bechtle Management GmbH	Österreich	Wien
planetsoftware GmbH	Österreich	Wien
ARP GmbH	Österreich	Wiener Neudorf

Unternehmen	Land	Sitz
Bechtle direct Polska Sp. z o.o.	Polen	Breslau
Bechtle direct Portugal Unipessoal Lda	Portugal	Aveiro
Acommit AG	Schweiz	Horgen
Bechtle direct AG	Schweiz	Morges
EvoluSys SA	Schweiz	Morges
Podan GmbH	Schweiz	Mörschwil
Abissa informatique Genève SA	Schweiz	Petit-Lancy
Codalis SA	Schweiz	Plan-les-Ouates
Abissa informatique SA	Schweiz	Renens
Acommit Group AG	Schweiz	Rotkreuz
ARP Europe AG	Schweiz	Rotkreuz
ARP Schweiz AG	Schweiz	Rotkreuz
Bechtle Holding Schweiz AG	Schweiz	Rotkreuz
Bechtle Logistics & Service AG	Schweiz	Rotkreuz
Bechtle Management AG	Schweiz	Rotkreuz
Bechtle Schweiz AG	Schweiz	Rotkreuz
Comsoft direct AG	Schweiz	Rotkreuz
Alpha Solutions AG	Schweiz	St. Gallen
Solid Solutions AG	Schweiz	Zürich
Bechtle direct S.L.U.	Spanien	Madrid
Comsoft direct S.L.U.	Spanien	Madrid
ARP Datacon Ltd.	Taiwan R.O.C.	Taipei Hsien
Bechtle direct s.r.o.	Tschechische Republik	Prag
Bechtle direct Kft.	Ungarn	Budapest
Steffen Informatik Inc.	Vereingte Staaten von Amerika	Hackensack/New Jersey

60. ENTWICKLUNG DER IMMATERIELLEN VERMÖGENSWERTE UND DES SACHANLAGEVERMÖGENS

vom 1. Januar bis 31. Dezember 2019 (Anlage B 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

vom 1. Januar bis 31. Dezember 2018 (Anlage C zum Anhang)

	Anschaffungskosten							Stand am 31.12.2018
	Stand am 01.01.2018		Veränderung des Konsolidie- rungskreises	Zugänge	Währungs- differenzen	Abgänge	Umbuchung/ Umgliederung	
Geschäfts- und Firmenwerte	193.538		149.300	0	3.100	0	0	345.938
Sonstige immaterielle Vermögenswerte								
Marken und Lizenzen	6.765		10.300	0	139	0	0	17.204
Kundenstämme	8.801		61.626	0	169	1.500	0	69.096
Erworben Software	37.002		1.269	8.225	32	1.178	0	45.350
Selbst erstellte Software	17.498		18	5.374	0	0	0	22.890
Kundenserviceverträge	16.111		2.340	147	168	443	0	18.323
Wettbewerbsverbote	0		0	0	0	0	0	0
	86.177		75.553	13.746	508	3.121	0	172.863
Sachanlagevermögen								
Grundstücke und Bauten	102.632		0	14.464	0	0	1.843	118.939
Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	115.352		1.335	25.573	672	6.764	332	136.500
Anzahlungen und Anlagen im Bau	3.359		0	2.843	28	890	-2.175	3.165
	221.343		1.335	42.880	700	7.654	0	258.604
	501.058		226.188	56.626	4.308	10.775	0	777.405

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

in Tsd. €

	Kumulierte Abschreibungen						Buchwert		
	Stand am 01.01.2018	Veränderung des Konsolidie- rungskreises	Zugänge	Abschreibung nach IAS 36	Währungs- differenzen	Abgänge	Stand am 31.12.2018	Stand am 31.12.2018	Stand am 31.12.2017
	0	0	0	0	0	0	0	345.938	193.538
	0	0	343	0	0	0	343	16.861	6.765
	3.479	0	3.711	0	65	1.500	5.755	63.341	5.322
	20.225	0	7.378	0	32	1.167	26.468	18.882	16.777
	6.250	0	3.023	0	0	0	9.273	13.617	11.248
	7.502	0	2.816	0	29	443	9.904	8.419	8.609
	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	37.456	0	17.271	0	126	3.110	51.743	121.120	48.721
	14.206	0	3.315	1.175	0	0	18.696	100.243	88.426
	72.272	0	20.216	0	594	6.027	87.055	49.445	43.080
	0	0	0	0	0	0	0	3.165	3.359
	86.478	0	23.531	1.175	594	6.027	105.751	152.853	134.865
	123.934	0	40.802	1.175	720	9.137	157.494	619.911	377.124

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) ■ 1&1 Mail & Media Application SE, Montabaur (Mitglied) ■ Drillisch AG, Maintal, (Mitglied) ■ Drillisch online AG, Maintal, (Mitglied) (bis 17. Juli 2018) ■ 1&1 IONOS Holding SE, Montabaur (Mitglied) (seit März 2019) 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 der Geschäftsführung der Heller GmbH	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 Aktiengesellschaft, Walluf ■ PP 2000 Business Integration AG, Stuttgart ■ Bechtle Financial Services AG, Berlin ■ MODUS Consult GmbH (vormals MODUS Consult AG), Gütersloh (bis 3. Dezember 2019)
Daniela Eberle	seit 15. Oktober 2003	Kfm. Angestellte	
Barbara Greyer	seit 15. Oktober 2003 bis 30. November 2019	Gewerkschafts- sekretärin ver.di, Landesbezirk Baden- Württemberg	
Anastasia Polidoros	seit 19. Dezember 2019	Landesbezirksfach- bereichssekretärin 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 IS, Essen (bis 31. Dezember 2019) ■ ThyssenKrupp SY, Essen

63. AUSSCHÜSSE DES AUF SICHTSRATS

zum 31. Dezember 2019

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

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 Konzerngewinn- und Verlustrechnung und der Konzern-Gesamtergebnisrechnung für das Geschäftsjahr vom 1. Januar 2019 bis zum 31. Dezember 2019, der Konzern-Bilanz zum 31. Dezember 2019, der Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung und der Konzern-Kapitalflussrechnung für das Geschäftsjahr vom 1. Januar 2019 bis zum 31. Dezember 2019 sowie dem Konzernanhang, einschließlich einer Zusammenfassung bedeutender Rechnungslegungsmethoden – geprüft. Darüber hinaus haben wir den Konzernlagebericht der Bechtle AG für das Geschäftsjahr vom 1. Januar 2019 bis zum 31. Dezember 2019 geprüft. Die Angaben im Abschnitt „Corporate-Governance-Bericht“ des Konzernlageberichts sowie die auf der Internetseite der Gesellschaft öffentlich zugänglich gemachte Konzernklärung zur Unternehmensführung, auf die im obigen Abschnitt des Konzernlageberichts hingewiesen 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 2019 sowie seiner Ertragslage für das Geschäftsjahr vom 1. Januar 2019 bis zum 31. Dezember 2019 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 des oben genannten Abschnitts „Corporate-Governance-Bericht“ des Konzernlageberichts sowie der obengenannten Konzernklärung zur Unternehmensführung.

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 Nichtprüfungsleistungen 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 2019 bis zum 31. Dezember 2019 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 den unterschiedlichen Lieferungen von IT-Produkten sowie der Erbringung von Dienstleistungen mit verschiedenen Lieferwegen. Aufgrund der Vielfalt an komplexen Vertragsgestaltungen hinsichtlich der Lieferung und der teilweisen Vermittlung von Softwarelizenzen sowie der Erbringung weiterer integrierter Leistungsbestandteilen, ergibt sich ein erhöhtes Fehlerrisiko für die periodengerechte und ordnungsgemäße Realisierung der Umsatzerlöse insbesondere in Bezug auf die Klassifizierung der Bechtle AG als Prinzipal oder als vermittelnder Agent.

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. Ergänzend hierzu haben wir analytische Prüfungshandlungen unter anderem anhand von Verhältnis- und Korrelationsanalysen durchgeführt. Im Rahmen der Lieferung von Softwarelizenzen haben wir die von den gesetzlichen Vertretern vorgenommene Vertragsanalyse insbesondere – in Stichproben - gewürdigt, ob die von der Bechtle AG neben der Lieferung von Softwarelizenzen erbrachte Beratungsleistungen als integraler Bestandteil der Leistungsverpflichtung anzusehen sind und die Bechtle AG als Prinzipal für das Handelsgeschäft mit Softwarelizenzen tätig ist.

Darüber hinaus haben wir die von der Bechtle AG vorgenommenen Angaben zu der Umsatzrealisierung im Konzernanhang unter Kapitel II. und Kapitel III. (1) gewürdigt. Aus unseren durchgeführten Prüfungshandlungen haben sich keine Einwendungen hinsichtlich der Bilanzierung der Umsatzerlöse ergeben.

Verweis auf zugehörige Angaben. Die diesbezüglichen Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze im Zusammenhang mit der Umsatzrealisierung hat die Bechtle AG im Konzernanhang unter Kapitel II. dargestellt.

2. BILANZIERUNG UND BEWERTUNG DES GESCHÄFTS- UND FIRMIENWERTS

Gründe für die Bestimmung als besonders wichtiger Prüfungssachverhalt. Der im Konzernabschluss der Bechtle AG ausgewiesene Geschäfts- und Firmenwert resultiert aus dem Erwerb von Tochtergesellschaften und stellt einen wesentlichen Bilanzposten dar. Das Management der Bechtle AG testet jährlich entsprechend IAS 36 den 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 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.

Wir haben die rechnerische Richtigkeit des angewandten Bewertungsmodells (Discounted-Cashflow-Verfahren) nachvollzogen. Die der vom Management vorgenommenen Planung der künftigen Cashflows zugrundeliegenden Annahmen haben wir unter anderem anhand der allgemeinen Entwicklung des IT-Markts sowie unter Berücksichtigung des geplanten Unternehmenswachstums und der bisherigen Profitabilität der Bechtle AG überprüft. 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. Die vom Management getroffenen Annahmen stimmen mit unseren Erwartungen hinsichtlich der Entwicklung der künftigen Cashflows überein.

Zur Beurteilung des angewandten Bewertungsmodells haben wir unsere Bewertungsspezialisten unterstützend einbezogen. Wir haben die bei der Berechnung getroffenen Bewertungsannahmen anhand von unabhängigen Marktindikatoren und Vergleichsunternehmen nachvollzogen. Zudem haben wir Prüfungshandlungen hinsichtlich der vom Management vorgenommenen Sensitivitätsanalyse durchgeführt. In diesem Zusammenhang haben wir analysiert, inwiefern möglich gehaltene Änderungen in den wesentlichen Bewertungsannahmen zu einer Wertminderung des Geschäfts- und Firmenwerts führen würden. Im Rahmen unserer Prüfungshandlungen haben wir festgestellt, dass die verwendeten Parameter innerhalb einer vertretbaren Bandbreite liegen. Ergänzend haben wir die Angaben der Bechtle AG im Konzernanhang unter Kapitel II. und Kapitel IV. (7) zu der Bewertung des Geschäfts- und Firmenwerts im Hinblick auf die sich ergebenden Anforderungen der Vorschriften nach IAS 36 gewürdigt. Aus unseren durchgeführten Prüfungshandlungen ergaben sich keine Einwendungen.

Verweis auf zugehörige Angaben. Die den Berechnungen zu Grunde liegenden Bewertungsgrundlagen und Berechnungsverfahren sowie die damit in Zusammenhang stehenden Ermessensspielräume und Sensitivitätsanalysen sind in Anmerkung Kapitel II. und Kapitel IV. (7) des Konzernanhangs dargestellt.

3. KATEGORISIERUNG VON LEASINGVERHÄLTNISSEN

Gründe für die Bestimmung als besonders wichtiger Prüfungssachverhalt. Die Leasingverhältnisse bei denen die Bechtle AG als Leasinggeber gegenüber Kunden auftritt, basieren auf individualisierten vertraglichen Leasingvereinbarungen mit teilweise komplexen Vertragsgestaltungen und verschiedenen Leistungsbestandteilen. Für die Beurteilung, wem das wirtschaftliche Eigentum an dem Leasinggegenstand zuzurechnen ist und ob es sich somit um ein Finanzierungsleasing oder ein Operating-Leasingverhältnis handelt, untersucht das Management jedes Leasingverhältnis entsprechend den Kriterien nach IFRS 16. Aufgrund des Ermessenspielraums bei der Beurteilung dieser Kriterien, den individualisierten Vertragsgestaltungen und den verschiedenen Leistungsbestandteilen ergibt sich ein erhöhtes Fehlerrisiko hinsichtlich der Kategorisierung und somit die Bilanzierung der Leasingverhältnisse. Zudem war die erstmalige Anwendung von IFRS 16 im Geschäftsjahr 2019 aufgrund der notwendigen konzernweiten Würdigung von vertraglichen Grundlagen bei denen Bechtle als Leasingnehmer auftritt im Hinblick auf die neuen bilanzierungsrelevanten Kriterien für unsere Prüfung von Relevanz.

Prüferisches Vorgehen. Wir haben die Leasingverhältnisse, für welche die Bechtle AG als Leasinggeber gegenüber ihren Kunden auftritt, nach deren wirtschaftlichem Gehalt anhand der vertraglichen Bestimmungen untersucht. Wir haben die vom Management getroffene Kategorisierung ausgewählter Leasingverhältnisse daraufhin untersucht, ob die Kriterien zur vorgenommenen Kategorisierung als Finanzierungsleasing oder Operating-Leasingverhältnis entsprechend IFRS 16 vorliegen. In diesem Zusammenhang haben wir die rechnerische Richtigkeit der Ermittlung des Barwerts der Mindestleasingzahlungen nachvollzogen und analysiert, ob dieser im Wesentlichen dem beizulegenden Zeitwert der Leasinggegenstände entspricht. Wir haben die vertraglichen Bestimmungen daraufhin gewürdigt, ob sich Anzeichen ergeben, dass der Leasinggegenstand aufgrund seiner speziellen Beschaffenheit nur vom Leasingnehmer genutzt werden kann oder dem Leasingnehmer für den Leasinggegenstand eine günstige Kaufoption eingeräumt wurde. Die Laufzeit der Leasingverhältnisse haben wir der wirtschaftlichen Nutzungsdauer der Leasinggegenstände gegenübergestellt und analysiert, ob diese den überwiegenden Teil der wirtschaftlichen Nutzungsdauer umfasst. Hinsichtlich der erstmaligen Anwendung von IFRS 16 haben wir uns mit den von der Bechtle AG eingerichteten Prozessen und Systemen zur Implementierung des neuen Standards befasst. In diesem Zusammenhang haben wir die Ermittlung der angesetzten Nutzungsrechte sowie der bilanzierten Leasingverbindlichkeiten anhand der vom Management getroffenen Annahmen sowie der vertraglichen Grundlagen nachvollzogen.

Darüber hinaus haben wir die von der Bechtle AG vorgenommenen Angaben zu Leasingverhältnissen und den Auswirkungen der Erstanwendung von IFRS 16 im Konzernanhang unter Kapitel II. und Kapitel X. gewürdigt. Aus unseren durchgeführten Prüfungshandlungen haben sich keine Einwendungen hinsichtlich der Kategorisierung und Bilanzierung der Leasingverhältnisse ergeben.

Verweis auf zugehörige Angaben. Die Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze im Zusammenhang mit der Kategorisierung der Leasingverhältnisse sowie die Effekte aus dem Übergang auf IFRS 16 hat die Bechtle AG im Konzernanhang unter Kapitel II. und Kapitel X. dargestellt

SONSTIGE INFORMATIONEN

Der Aufsichtsrat ist für den Bericht des Aufsichtsrats nach § 171 Abs. 2 AktG verantwortlich. Im Übrigen sind die gesetzlichen Vertreter für die sonstigen Informationen verantwortlich. Die sonstigen Informationen umfassen den Abschnitt „Corporate-Governance-Bericht“ des Konzernlageberichts sowie die auf der Internetseite der Gesellschaft öffentlich zugänglich gemachte Konzernklärung zur Unternehmensführung, auf die im obigen Abschnitt des Konzernlageberichts hingewiesen wird. Des Weiteren umfassen die sonstigen Informationen die nichtfinanzielle Konzernklärung gemäß § 315b HGB sowie folgende, für den Geschäftsbericht vorgesehene Bestandteile: Die Versicherung der gesetzlichen Vertreter gemäß § 297 Abs. 2 Satz 4 HGB, von der wir eine Fassung bis zur Erteilung unseres Bestätigungsvermerks erlangt haben, ferner die Abschnitte „Bechtle Konzern im Überblick“, „An unsere Aktionäre“ einschließlich des darin enthaltenen Berichts des Aufsichtsrats gem. § 171 Abs. 2 AktG, sowie „Mehrjahresübersicht Bechtle Konzern“.

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.

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

Übrige Angaben gemäß Artikel 10 EU-APrVO. Wir wurden von der Hauptversammlung am 28. Mai 2019 als Konzernabschlussprüfer gewählt. Wir wurden am 6. Juni 2019 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.

Heilbronn, den 4. März 2020

Ernst & Young GmbH, Wirtschaftsprüfungsgesellschaft



Heller

Wirtschaftsprüfer



Riekert

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, 3. März 2020

Bechtle AG
Der Vorstand



Dr. Thomas Olemotz



Michael Guschlbauer



Jürgen Schäfer

64. MEHRJAHRESÜBERSICHT BECHTLE KONZERN

		2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	Veränderung in % 2019-2018
Regionen											
Umsatz	Tsd. €	1.994.881	2.096.835	2.273.485	2.580.448	2.831.303	3.093.579	3.570.124	4.323.318	5.374.453	24,3
Inland	Tsd. €	1.315.185	1.433.869	1.570.816	1.775.409	1.957.610	2.171.691	2.512.262	2.854.859	3.336.529	16,9
vom Konzernumsatz	%	65,9	68,4	69,1	68,8	69,1	70,2	70,4	66,0	62,1	
Ausland	Tsd. €	679.696	662.966	702.669	805.039	873.693	921.888	1.057.862	1.468.459	2.037.924	38,8
Segmente											
Umsatz	Tsd. €	1.994.881	2.096.835	2.273.485	2.580.448	2.831.303	3.093.579	3.570.124	4.323.318	5.374.453	24,3
IT-Systemhaus & Managed Services	Tsd. €	1.315.669	1.394.455	1.535.316	1.727.073	1.889.494	2.174.893	2.516.872	2.906.290	3.485.037	19,9
vom Konzernumsatz	%	66,0	66,5	67,5	66,9	66,7	70,3	70,5	67,2	64,8	
IT-E-Commerce	Tsd. €	679.212	702.380	738.169	853.375	941.809	918.686	1.053.252	1.417.028	1.889.416	33,3
EBIT	Tsd. €	86.403	80.265	91.048	108.498	129.484	144.083	164.252	195.081	241.370	23,7
IT-Systemhaus & Managed Services	Tsd. €	49.891	44.320	56.185	68.907	80.293	96.589	114.501	126.084	149.832	18,8
EBIT-Marge	%	3,8	3,2	3,7	4,0	4,2	4,4	4,5	4,3	4,3	
IT-E-Commerce	Tsd. €	36.512	35.945	34.863	39.591	49.191	47.494	49.751	68.997	91.538	32,7
EBIT-Marge	%	5,4	5,1	4,7	4,6	5,2	5,2	4,7	4,9	4,8	
Gewinn- und Verlustrechnung											
Umsatz	Tsd. €	1.994.881	2.096.835	2.273.485	2.580.448	2.831.303	3.093.579	3.570.124	4.323.318	5.374.453	24,3
Umsatzkosten	Tsd. €	1.697.185	1.778.139	1.926.639	2.189.493	2.393.989	2.610.514	3.026.329	3.680.384	4.606.636	25,2
Bruttoergebnis vom Umsatz	Tsd. €	297.696	318.696	346.846	390.955	437.314	483.065	543.795	642.934	767.817	19,4
Vertriebskosten	Tsd. €	127.145	145.405	151.546	166.556	182.806	196.285	215.989	257.218	306.632	19,2
Verwaltungskosten	Tsd. €	93.671	104.300	110.483	124.001	138.415	153.037	173.396	205.688	249.607	21,4
Sonstige betriebliche Erträge	Tsd. €	9.523	11.274	12.663	15.819	21.319	10.430	9.842	15.053	29.792	97,9
Betriebsergebnis (EBIT)	Tsd. €	86.403	80.265	91.048	108.498	129.484	144.083	164.252	195.081	241.370	23,7
Finanzerträge	Tsd. €	1.776	2.026	1.560	1.944	2.607	3.512	1.133	1.338	1.229	-8,1
Finanzaufwendungen	Tsd. €	1.890	3.290	3.300	3.057	2.687	2.495	2.581	3.177	6.279	97,6
Ergebnis vor Steuern (EBT)	Tsd. €	86.289	79.001	89.308	107.385	129.404	145.100	162.804	193.242	236.320	22,3
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	Tsd. €	23.566	22.643	25.911	31.191	36.527	41.729	48.242	56.101	65.836	17,4
Ergebnis nach Steuern (EAT)	Tsd. €	62.723	56.358	63.397	76.194	92.877	103.371	114.562	137.141	170.484	24,3
Materialaufwand	Tsd. €	1.520.407	1.584.912	1.726.409	1.971.664	2.160.011	2.350.799	2.748.121	3.359.051	4.187.371	24,7
Rohertrag	Tsd. €	483.997	523.197	559.739	624.603	692.611	753.120	831.845	979.320	1.216.874	24,3
Personalaufwand	Tsd. €	294.649	326.590	348.848	388.764	423.040	459.377	507.712	590.660	734.421	24,3
Abschreibungen (auf Sachanlagen und sonstige immaterielle Vermögenswerte ohne Goodwill)	Tsd. €	18.361	21.748	22.493	23.753	26.436	27.715	31.930	41.977	84.610	101,6
EBITDA	Tsd. €	104.764	102.013	113.541	132.251	155.920	171.798	196.182	237.058	325.980	37,5
Finanzergebnis	Tsd. €	-114	-1.264	-1.740	-1.113	-80	1.017	-1.448	-1.839	-5.050	174,6

		2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	Veränderung in % 2019-2018
Bilanz (ausgewählte Positionen)											
Aktiva											
Langfristige Vermögenswerte	Tsd. €	279.525	296.139	299.212	321.940	344.401	368.231	415.196	659.258	846.371	28,4
Geschäfts- und Firmenwerte	Tsd. €	135.648	137.483	139.885	144.499	166.398	193.521	193.538	345.938	397.592	14,9
Sonstige immaterielle Vermögenswerte	Tsd. €	22.348	20.991	19.293	19.980	29.161	35.338	48.721	121.120	119.303	-1,5
Sachanlagevermögen	Tsd. €	79.645	94.537	99.747	104.224	101.870	111.666	134.865	152.853	280.685	83,6
Forderungen aus L & L	Tsd. €	975	2.243	1.547	19.774	22.020	12.436	30.235	27.863	38.148	36,9
Latente Steuern	Tsd. €	7.720	6.489	4.131	3.722	4.425	4.798	4.004	4.713	3.914	-17,0
Sonstige Vermögenswerte	Tsd. €	2.356	2.224	2.513	2.676	3.495	3.467	3.833	6.771	6.729	-0,6
Geld- und Wertpapieranlagen	Tsd. €	30.700	32.059	32.012	27.008	16.999	7.005	0	0	0	
Kurzfristige Vermögenswerte	Tsd. €	521.778	547.859	611.136	694.650	806.036	901.107	1.028.188	1.367.906	1.548.296	13,2
Vorräte	Tsd. €	91.190	90.065	107.638	131.165	150.415	180.652	211.319	280.331	285.574	1,9
Forderungen aus L & L	Tsd. €	286.773	307.348	345.195	387.828	406.167	502.270	581.919	754.069	862.323	14,4
Sonstige Vermögenswerte	Tsd. €	31.955	35.423	33.181	45.469	58.738	61.562	58.783	81.227	126.180	55,3
Geld- und Wertpapieranlagen	Tsd. €	16.219	35.888	18.255	22.272	24.894	15.361	12.444	5.543	0	-100,0
Liquide Mittel	Tsd. €	94.569	78.208	105.838	106.720	164.767	140.415	162.383	245.379	272.197	10,9
Passiva											
Eigenkapital	Tsd. €	421.597	459.584	501.565	553.996	620.651	694.103	777.283	883.204	1.014.842	14,9
Gezeichnetes Kapital	Tsd. €	21.000	21.000	21.000	21.000	21.000	21.000	42.000	42.000	42.000	0,0
Kapitalrücklagen	Tsd. €	145.228	145.228	145.228	145.228	145.228	145.228	124.228	124.228	124.228	0,0
Gewinnrücklagen	Tsd. €	255.369	293.356	335.337	387.768	454.423	527.875	611.055	716.976	848.614	18,4
Langfristige Schulden	Tsd. €	94.004	96.644	90.787	95.878	119.196	117.959	127.267	464.893	566.709	21,9
Pensionsrückstellungen	Tsd. €	11.873	9.260	6.382	11.990	15.899	19.924	13.002	16.301	30.702	88,3
Sonstige Rückstellungen	Tsd. €	1.182	2.139	2.307	4.836	5.978	6.719	7.190	11.052	10.081	-8,8
Finanzverbindlichkeiten	Tsd. €	57.280	61.142	53.625	47.522	56.393	51.744	69.917	380.640	373.874	-1,8
Latente Steuern	Tsd. €	14.094	14.905	15.128	17.266	20.927	20.570	21.069	41.107	33.180	-19,3
Sonstige Verbindlichkeiten	Tsd. €	1.216	296	538	2.652	7.293	5.874	2.292	4.858	98.025	
Vertragsverbindlichkeiten									10.895 ¹	19.353	77,6
Abgrenzungsposten	Tsd. €	8.359	8.902	12.369	11.343	12.346	12.981	13.701	0 ¹	1.481	
Kurzfristige Schulden	Tsd. €	285.702	287.770	317.996	366.716	410.590	457.276	538.834	679.067	813.116	19,7
Sonstige Rückstellungen	Tsd. €	5.643	5.241	5.774	6.239	6.416	6.657	7.129	9.162	12.805	39,8
Finanzverbindlichkeiten	Tsd. €	9.002	12.567	10.546	12.711	9.627	9.745	58.930	12.872	13.801	7,2
Verbindlichkeiten aus L & L	Tsd. €	148.799	145.964	170.518	178.644	204.067	242.120	237.160	372.338	406.807	9,3
Verbindlichkeiten aus Ertragsteuern	Tsd. €	8.735	6.906	6.519	6.418	8.176	7.676	10.733	12.509	19.859	58,8
Sonstige Verbindlichkeiten	Tsd. €	72.237	74.963	79.941	95.695	104.052	115.314	131.118	159.957	231.776	44,9
Vertragsverbindlichkeiten	Tsd. €	-	-	-	-	-	-	-	96.120	105.369	9,6
Abgrenzungsposten	Tsd. €	41.286	42.129	44.698	67.009	78.252	75.764	93.764	16.109	22.699	40,9
Bilanzsumme	Tsd. €	801.303	843.998	910.348	1.016.590	1.150.437	1.269.338	1.443.384	2.027.164	2.394.667	18,1
Cashflow & Investitionen											
Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit	Tsd. €	55.782	56.669	73.098	55.965	115.945	53.363	54.261	140.525	185.973	32,3
Cashflow aus Investitionstätigkeit	Tsd. €	-45.282	-56.031	-10.201	-25.853	-34.480	-41.404	-62.675	-280.612	-72.122	-74,3
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	Tsd. €	-2.246	-17.282	-35.002	-29.973	-25.668	-36.318	33.578	221.367	-89.685	-140,5
Liquidität inkl. Geld- und Wertpapieranlagen	Tsd. €	141.488	146.155	156.105	156.000	206.660	162.781	174.827	250.922	272.197	8,5
Free Cashflow	Tsd. €	12.159	19.485	43.123	29.252	78.590	-7.049	-24.129	-147.185	109.517	-174,4
Investitionen (in Sachanlagen und sonstige immaterielle Vermögenswerte ohne Goodwill)	Tsd. €	61.120	32.015	23.091	24.102	21.779	39.604	66.866	56.626	47.981	-15,3
Investitionsquote (= Investitionen/durchschn. Sachanlagevermögen + sonstiges immaterielles Vermögen ohne Goodwill)	%	82,12	29,44	19,69	20,11	17,07	28,49	40,45	24,75	17,20	

¹ Zahl angepasst

		2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	Veränderung in % 2019-2018
Aktien-Kennzahlen¹											
Jahresschlusskurs	€	26,20	30,65	49,47	65,98	88,06	98,82	69,52	67,85	125,20	84,5
Jahreshoch	€	34,35	35,10	50,95	65,98	92,64	104,55	72,71	89,90	127,60	41,9
Jahrestief	€	23,48	25,50	30,07	49,33	64,49	73,70	46,50	63,85	62,30	-2,4
Durchschnittliche Anzahl Aktien	Tsd. Stück	21.000	21.000	21.000	21.000	21.000	21.000	30.263	42.000	42.000	0,0
Marktkapitalisierung [31.12.]	Tsd. €	550.200	643.650	1.038.870	1.385.580	1.849.260	2.075.220	2.919.840	2.849.700	5.258.400	84,5
Durchschnittlicher Tagesumsatz ²	Stück	51.873	42.143	34.201	41.281	46.580	30.515	45.637	101.037	106.634	5,5
Durchschnittlicher Tagesumsatz ²	€	1.460.183	1.281.620	1.364.142	2.452.888	3.452.399	2.789.577	3.604.891	7.668.425	9.980.675	30,2
Dividende je Aktie	€	1,00	1,00	1,10	1,20	1,40	1,50	0,90	1,00	1,20 ³	20,0
Dividendensumme	Tsd. €	21.000	21.000	23.100	25.200	29.400	31.500	37.800	42.000	50.400 ³	20,0
Ausschüttungsquote	%	33,5	37,3	36,4	33,1	31,7	30,5	33,0	30,6	29,6 ³	
Dividendenrendite [31.12.]	%	3,8	3,3	2,2	1,8	1,6	1,5	1,3	1,5	1,0 ³	
Unternehmenswert	Tsd. €	607.239	723.670	1.084.064	1.449.430	1.877.757	2.137.406	3.032.716	3.178.949	5.734.381	80,4
Ergebnis je Aktie	€	2,99	2,68	3,02	3,63	4,42	4,92	2,73	3,27	4,06	24,3
Cashflow je Aktie	€	2,66	2,70	3,48	2,67	5,52	2,54	1,29	3,35	4,43	32,3
Buchwert je Aktie (= Eigenkapital/ durchschnittliche Anzahl Aktien)	€	20,08	21,88	23,88	26,38	29,55	33,05	25,68	21,03	24,16	14,9
Kurs-Umsatz-Verhältnis (KUV) (= Marktkapitalisierung/Umsatz)		0,3	0,3	0,5	0,5	0,7	0,7	0,8	0,7	1,0	48,4
Kurs-Gewinn-Verhältnis (KGV) (= Marktkapitalisierung/Ergebnis nach Steuern ohne Minderheiten)		8,8	11,4	16,4	18,2	19,9	20,1	25,5	20,8	30,8	48,4
EV/EBITDA		5,8	7,1	9,5	11,0	12,0	12,4	15,5	13,4	17,6	31,2
EV/EBIT		7,0	9,0	11,9	13,4	14,5	14,8	18,5	16,3	23,8	45,8
EV/EBT		7,0	9,2	12,1	13,5	14,5	14,7	18,6	16,5	24,3	47,5
EV/EAT		9,7	12,8	17,1	19,0	20,2	20,7	26,5	23,2	33,6	45,1
EV/Umsatz		0,3	0,3	0,5	0,6	0,7	0,7	0,8	0,7	1,1	45,1
Personal											
Mitarbeiter [31.12.]		5.479	5.970	6.219	6.572	7.205	7.667	8.353	10.005	11.487	14,8
Inland		4.065	4.550	4.743	4.996	5.633	5.956	6.483	7.373	8.424	14,3
Ausland		1.414	1.420	1.476	1.576	1.572	1.711	1.870	2.632	3.063	16,4
IT-Systemhaus & Managed Services		4.305	4.754	4.953	5.164	5.766	6.212	6.853	7.772	9.097	17,0
IT-E-Commerce		1.174	1.216	1.266	1.408	1.439	1.455	1.500	2.233	2.390	7,0
Auszubildende (inklusive Abwesende)		356	428	473	455	473	500	553	648	703	8,5
Mitarbeiter (Jahresdurchschnitt)		5.146	5.780	6.072	6.421	6.924	7.428	7.968	9.083	10.899	20,0
Voll- und Teilzeitkräfte (Jahresdurchschnitt)		4.753	5.315	5.542	5.872	6.376	6.855	7.276 ⁴	8.316	10.031	20,6
IT-Systemhaus & Managed Services		3.727	4.191	4.415	4.647	5.055	5.550	5.921 ⁴	6.640	7.810	17,6
IT-E-Commerce		1.026	1.124	1.127	1.225	1.321	1.305	1.355	1.676	2.221	32,5
Personalaufwandsquote	%	14,8	15,6	15,3	15,1	14,9	14,8	14,2	13,7	13,7	
Personalintensität (= Personalaufwand/Rohertrag)	%	60,9	62,4	62,3	62,2	61,1	61,0	61,0	60,3	60,4	

¹ Kursangaben in XETRA² Alle Deutschen Börsen³ Vorbehaltlich der Zustimmung durch die Hauptversammlung⁴ Zahl angepasst wegen neuer Definition „abwesend“

		2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	Veränderung in % 2019–2018
Rentabilitätskennzahlen											
Rohertagsmarge	%	24,3	25,0	24,6	24,2	24,5	24,3	23,3	22,7	22,6	
Bruttomarge	%	14,9	15,2	15,3	15,2	15,4	15,6	15,2	14,9	14,3	
EBITDA-Marge	%	5,3	4,9	5,0	5,1	5,5	5,6	5,5	5,5	6,1	
EBIT-Marge	%	4,3	3,8	4,0	4,2	4,6	4,7	4,6	4,5	4,5	
EBT-Marge	%	4,3	3,8	3,9	4,2	4,6	4,7	4,6	4,5	4,4	
EAT-Marge	%	3,1	2,7	2,8	3,0	3,3	3,3	3,2	3,2	3,2	
Umsatz je Mitarbeiter	Tsd. €	419,7	394,5	410,2	439,4	444,1	451,3	490,7 ^a	519,9	535,8	3,1
IT-Systemhaus & Managed Services	Tsd. €	353,0	332,7	347,7	371,7	373,8	391,9	425,1 ^a	437,7	446,2	1,9
IT-E-Commerce	Tsd. €	662,0	624,9	655,0	696,6	713,0	704,0	777,3	845,5	850,7	0,6
EBIT je Mitarbeiter	Tsd. €	18,2	15,1	16,4	18,5	20,3	21,0	22,6 ^a	23,5	24,1	2,6
Eigenkapitalrendite	%	17,3	13,7	14,2	15,6	17,2	17,1	16,9	18,1	19,8	
Gesamtkapitalrendite	%	9,8	7,9	8,2	8,9	9,5	9,6	9,6	9,1	8,5	
ROA (= EBIT/durchschn. Bilanzsumme)	%	13,1	10,6	11,3	12,2	12,9	13,1	13,4	12,6	11,5	
ROE (= EBIT/durchschn. Eigenkapital)	%	23,8	19,6	20,4	22,2	23,9	24,0	24,4	25,8	28,1	
ROCE (= EBIT/Capital Employed)	%	25,2	19,6	20,6	22,3	23,7	24,0	22,3	20,6	18,7	
Bilanzkennzahlen											
Anlagenintensität des Anlagevermögens (= langfristiges Vermögen/Bilanzsumme)	%	34,9	35,1	32,9	31,7	29,9	29,0	28,8	32,5	35,3	
Arbeitsintensität des Umlaufvermögens (= kurzfristiges Vermögen/Bilanzsumme)	%	65,1	64,9	67,1	68,3	70,1	71,0	71,2	67,5	64,7	
Eigenkapitalquote	%	52,6	54,5	55,1	54,5	53,9	54,7	53,9	43,6	42,4	
Fremdkapitalquote	%	47,4	45,5	44,9	45,5	46,1	45,3	46,1	56,4	57,6	
Vermögensstruktur (= langfristige/ kurzfristige Vermögenswerte)	%	53,6	54,1	49,0	46,3	42,7	40,9	40,4	48,2	54,7	
Kapitalstruktur (= Eigenkapital/Schulden)	%	111,0	119,6	122,7	119,8	117,2	120,7	116,7	77,2	73,5	
Finanzkennzahlen											
Nettoverschuldung	Tsd. €	-75.206	-72.446	-91.934	-95.767	-140.640	-101.292	-45.980	142.590	115.478	-19,0
Verschuldungsgrad (= Schulden/Eigenkapital)		0,90	0,84	0,82	0,84	0,85	0,83	0,86	1,30	1,36	5,0
Working Capital	Tsd. €	189.881	211.595	234.624	291.326	294.872	375.645	492.865	580.794	647.728	11,5
Working Capital zu Umsatz	%	9,5	10,1	10,3	11,3	10,4	12,1	13,8	13,4	12,1	
Working Capital zu Bilanzsumme	%	23,7	25,1	25,8	28,7	25,6	29,6	34,1	28,7	27,0	
Capital Employed	Tsd. €	342.244	410.023	442.050	486.403	546.404	600.997	738.029	948.346	1.288.671	35,9
Capital Employed zu Bilanzsumme	%	42,7	48,6	48,6	47,8	47,5	47,3	51,1	46,8	53,8	
Capital Employed zu Umsatz	%	17,2	19,6	19,4	18,8	19,3	19,4	20,7	21,9	24,0	
Strukturkennzahlen											
Umschlagshäufigkeit der Vorräte (= Umsatz/Vorräte)		21,9	23,3	21,1	19,7	18,8	17,1	16,9	15,4	18,8	22,0
Umschlagshäufigkeit der Forderungen (= Umsatz/durchschn. Nettoforderungen aus L & L)		10,2	9,8	9,7	9,5	9,1	9,2	9,1	8,8	8,4	-4,8
Umschlagshäufigkeit des Kapitals (= Umsatz/durchschn. Bilanzsumme)		3,0	2,8	2,8	2,9	2,8	2,8	2,9	2,8	2,6	-6,4
Forderungslaufzeit in Tagen (= durchschn. Nettoforderungen aus L & L/Umsatz)		35,8	37,3	37,6	38,3	39,9	39,7	40,2	41,3	43,4	5,1

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.

Days Payable Outstanding. Die Kennzahl gibt an, nach wie vielen Tagen ein Unternehmen seine Verbindlichkeiten gegenüber Lieferanten begleicht.

DSO. Days Sales Outstanding – die Kennzahl steht für die Außenstandsdauer der Forderungen. Die Außenstandsdauer bezeichnet die durchschnittliche Anzahl von Tagen, die vergehen, bevor fällige Forderungen beglichen werden.

EAT. Earnings after Taxes – steht für Ergebnis nach Steuern.

EBIT. Earnings before Interest and Taxes – steht für Ergebnis vor Finanzergebnis und Steuern. Bei Bechtle entspricht das EBIT dem Betriebsergebnis.

EBITDA. Earnings before Interest, Taxes, Depreciation and Amortisation – steht für Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen auf Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte.

EBT. Earnings before Taxes – steht für Ergebnis vor Steuern.

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. Richtlinien für die Erstellung von Nachhaltigkeitsberichten von Großunternehmen, kleineren und mittleren Unternehmen, Regierungen und Nichtregierungsorganisationen.

iLEARN. Ist ein für Mitarbeiter konzipiertes webbasiertes Schulungsportal. Dabei können die mehrsprachig angebotenen Einzelkurse zu allen relevanten Branchenthemen flexibel ausgebaut werden. Durch den Einsatz von iLEARN wird eine moderne mediengestützte Aus- und Fortbildung bei Bechtle forciert.

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.

Leverage. Beschreibt die Hebelwirkung, bei der durch einen vermehrten Einsatz von Fremdkapital die → Eigenkapitalrentabilität erhöht wird.

Marktkapitalisierung. Börsenwert eines Unternehmens. Die Marktkapitalisierung ergibt sich aus der Multiplikation von Aktienkurs und Anzahl der ausgegebenen Aktien eines Unternehmens.

MIKADO. Einführungsveranstaltung für neue Mitarbeiter 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.

Vorratshaltung. Relation der Vorräte zum Umsatz.

Working Capital. Vorräte plus Forderungen aus Lieferungen und Leistungen abzüglich Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und Abgrenzungsposten.

Zinsswap. Vereinbarung zwischen zwei Vertragspartnern, unterschiedliche Zinszahlungsströme miteinander zu tauschen. Zinsswaps sind Finanzderivate und werden in der Regel zur Absicherung gegen Zinsänderungsrisiken eingesetzt (→ Derivat).

GRAFIK- UND TABELLENVERZEICHNIS

AKTIE

Grafik 15	Die Bechtle Aktie – Kursentwicklung Januar 2019 bis Februar 2020	52
Grafik 16	Die Bechtle Aktie – Höchst- und Tiefstkurse Januar 2019 bis Februar 2020	53
Tabelle 17	Handelsdaten der Bechtle Aktie	53
Grafik 18	Die Bechtle Aktie – Kursentwicklung 2015 bis 2019	54
Grafik 19	Aktionärsstruktur	55
Tabelle 20	Aktienkennzahlen	56
Grafik 31	EPS	76

ALLGEMEINE WIRTSCHAFTS- UND BRANCHENINFORMATIONEN

Grafik 21	Entwicklung IT-Markt	69
Grafik 50	IT-Ausgaben in den Bechtle Märkten 2011–2020	112
Grafik 51	IFO-Geschäftsklima Deutschland	117

ERGEBNISSE

Grafik 27	EBITDA	74
Grafik 28	EBIT	75
Grafik 29	EBT	75
Grafik 30	EBT-Marge	76
Grafik 34	EBIT im Segment IT-Systemhaus & Managed Services	78
Grafik 35	EBIT-Marge im Segment IT-Systemhaus & Managed Services	78
Grafik 38	EBIT im Segment IT-E-Commerce	79
Grafik 39	EBIT-Marge im Segment IT-E-Commerce	79

KENNZAHLEN

Tabelle 40	Verkürzte Bilanz	80
Tabelle 41	ROCE/Capital Employed	81
Tabelle 42	Working Capital	82
Tabelle 43	Eigenkapital- und Gesamtkapitalrentabilität	82
Tabelle 44	Cashflow	85

CHANCEN UND RISIKEN

Tabelle 46	Risikopotenzial Eintrittswahrscheinlichkeit	99
Tabelle 47	Risikopotenzial Schadenshöhe	99
Tabelle 48	Risikomatrix	99
Grafik 49	Bonitätsbewertungen Bechtle AG	110

KONZERNABSCHLUSS

Tabelle 53	Gewinn- und Verlustrechnung	122
Tabelle 54	Gesamtergebnisrechnung	123
Tabelle 55	Bilanz	124
Tabelle 56	Eigenkapitalveränderungsrechnung	126
Tabelle 57	Kapitalflussrechnung	127
Tabelle 60	Entwicklung der immateriellen Vermögenswerte und des Sachanlagevermögens	216

KOSTEN

Tabelle 14	Personalkosten	46
Tabelle 25	Umsatzkosten/Bruttoergebnis	73
Tabelle 26	Vertriebskosten/Verwaltungskosten	74

MITARBEITER

Grafik 09	Mitarbeiter nach Regionen	44
Grafik 10	Mitarbeiter nach Bereichen	45
Grafik 11	Mitarbeiter 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	36
Grafik 05	Planungs- und Reportingprozess der Bechtle AG	37
Grafik 06	Holdingsstruktur der Bechtle AG	40
Grafik 07	Systemhaus-Standorte der Bechtle AG	42
Grafik 08	E-Commerce-Standorte der Bechtle AG	43

UMSATZ

Grafik 03	Branchensegmentierung der Bechtle AG nach Umsatz	30
Grafik 22	Umsatz	72
Tabelle 23	Umsatzentwicklung	72
Grafik 24	Regionale Umsatzverteilung	73
Grafik 32	Segmentumsatz IT-Systemhaus & Managed Services	77
Grafik 33	Umsatzverteilung im Segment IT-Systemhaus & Managed Services	77
Grafik 36	Segmentumsatz IT-E-Commerce	78
Grafik 37	Umsatzverteilung im Segment IT-E-Commerce	79

ÜBERSICHTEN

Tabelle 01	5 Jahre in Zahlen	3
Tabelle 02	Quartalsübersicht 2019	3
Tabelle 45	Vergleich des tatsächlichen mit dem prognostizierten Geschäftsverlauf	87
Tabelle 52	Übersicht der Prognosen zur Ertragslage für 2020	118
Tabelle 58	Tochterunternehmen – Deutschland	211
Tabelle 59	Tochterunternehmen – weltweit	214
Tabelle 61	Aufsichtsratsmitglieder – Vertreter der Anteilseigner	218
Tabelle 62	Aufsichtsratsmitglieder – Vertreter der Arbeitnehmer	219
Tabelle 63	Ausschüsse des Aufsichtsrats	219
Tabelle 64	Mehrjahresübersicht Bechtle Konzern	230

ABKÜRZUNGSVERZEICHNIS



Für weitere
Erläuterungen
siehe Glossar,
S. 234 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
MitbestG	Mitbestimmungsgesetz
ÖA	Öffentliche Auftraggeber
PPA	Purchasing Price Allocation (akquisitionsbedingte Kaufpreisallokation)
ROA	Return on Assets (Gesamtkapitalrendite)
ROE	Return on Equity (Eigenkapitalrendite)
VIPM	Vendor Integrated Product Manager

STICHWORTVERZEICHNIS

A Abschlussprüfung	21 f., 65	G Geschäftsmodell	26 f.
Bestätigungsvermerk	220 ff.	Geschlechterquote	46, 60, 62
Wirtschaftsprüfer	21, 65	Grundkapital	66 f., 161 f.
Abschreibungen	74, 141, 188	H Hauptversammlung	56, 58 f.
Aktie	51 ff.	I Internationalisierung	30, 113 f.
Aktionärsstruktur	55	Investitionen	80, 84 f., 175, 189
Ergebnis je Aktie	56, 76, 152	Investor Relations	57
Kennzahlen	56	IT-Markt	30 f., 68 f., 93 f., 102, 111 ff.
Kursentwicklung	52 ff.	IT-Services	26 ff.
Marktkapitalisierung	53	K Konsolidierungskreis	134 f.
Akquisitionen	35, 108, 191 ff.	Konzernstruktur	39 ff.
Aufsichtsrat	18 ff., 62 ff.	L Liquidität	80 ff., 107, 116
Ausschüsse	20, 62, 219	M Mitarbeiter	44 ff.
Mandate	218 f.	Fluktuation	37, 98
Mitglieder	201, 218 f.	Personalaufwand	46, 150
Analysten	56	Personalentwicklung	47 ff., 98
Ausbildung	47 ff.	N Nachhaltigkeit	38, 237
Ausbildungsquote	47	Nettoverschuldung	83
B Bonitätsrating	110	P Prognoseübersicht	87, 118
Bruttoergebnis	75, 122	R Rückstellungen	143 f., 156, 165 ff.
C Cashflow	84 f., 127, 175 f.	S Segmentbericht	77 ff., 186 ff.
Cloud	27 f., 32, 97	Standorte	41 ff.
Competence Center	28, 95, 97	Steuerquote	76
Corporate Governance	21, 58 ff.	Systemhaus & Managed Services	27 ff.
D Digitalisierung	26, 93, 113	T Tochterunternehmen	39 f., 211 ff.
Dividende	55	U Umsatz	72 f., 77 f., 87, 122
Ausschüttung	20, 55, 76, 86, 118, 162	Unternehmensführung	36
Dividendenpolitik	55, 115	V Vision	34 f.
Dividendenrendite	55 f.	Vorstand	10 ff., 59 ff.
E EBT	75, 87, 122	Aktienbesitz	198
EBT-Marge	76, 87	Mitglieder	197
E-Commerce	28 f.	Versicherung des Vorstands	229
Eigenkapital	80 ff., 126, 161 f., 164	W Wettbewerbsvergleich	30 f.
Eigenkapitalrendite	82, 164	Working Capital	82
Eigenkapitalquote	82	Z Zentrale	41
F Forschung und Entwicklung	32 f.	Zertifizierungen	28, 95
Free Cashflow	84 f.		

IMPRESSUM

Herausgeber/Kontakt

Bechtle AG
Bechtle Platz 1
74172 Neckarsulm

Investor Relations



Julia Hofmann
Telefon +49 7132 981-4153
julia.hofmann@bechtle.com

Martin Link
Telefon +49 7132 981-4149
martin.link@bechtle.com

Redaktion

Bechtle AG, Investor Relations
und Konzernrechnungswesen

Konzeption/Gestaltung

waf.berlin

Fotografie

Claudia Kempf, Wuppertal

Bildrechte

Baac3nes/Christophe Rusak, Getty Images (Umschlag);
Sudowoodo, iStock (Fahrrad S. 8); experimenta GmbH (S. 8);
Alexey VS, iStock; evannostro, Adobe Stock; gremlin,
Getty Images (S. 12–17 Hintergrund)

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 2020 erschienen.

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



FINANZKALENDER

BILANZPRESSEKONFERENZ/ANALYSTENKONFERENZ

Donnerstag, 19. März 2020

QUARTALSMITTEILUNG ZUM 31. MÄRZ/1. QUARTAL 2020

Freitag, 8. Mai 2020

HAUPTVERSAMMLUNG

Mittwoch, 27. Mai 2020, 10:00 Uhr

Konzert- und Kongresszentrum Harmonie, Heilbronn

HALBJAHRESFINANZBERICHT ZUM 30. JUNI 2020

Mittwoch, 12. August 2020

QUARTALSMITTEILUNG ZUM 30. SEPTEMBER/3. QUARTAL 2020

Mittwoch, 11. November 2020

Weitere Termine und Terminaktualisierungen unter [bechtle.com/events](https://www.bechtle.com/events) oder [bechtle.com/finanzkalender](https://www.bechtle.com/finanzkalender)

NACHHALTIGKEITSBERICHT AUF NEUEM NIVEAU.

Aktualisierter Berichtsstandard. Seit 2016 veröffentlicht Bechtle bereits einen Nachhaltigkeitsbericht, der kontinuierlich weiterentwickelt wird. Für 2019 liegen der Berichterstattung erstmals die Leitlinien der Global Reporting Initiative zugrunde. Im Rahmen des GRI-Standards, Option Kern, wurden die Nachhaltigkeitsthemen überprüft und die entsprechende Wesentlichkeitsmatrix aktualisiert. Auch über GRI hinausgehende Aspekte wurden einbezogen – so die Erweiterung energieeffizienter IT und des Stakeholder Dialogs.

Grundlegende Nachhaltigkeit. Bechtle ist seit Bestehen auf eine langfristige und nachhaltige Unternehmensentwicklung ausgerichtet. Dazu gehören dauerhafte ökonomische Sicherheit und das Verfolgen und Erreichen von klaren Zielen, zuletzt mit der Vision 2030 formuliert. Der Nachhaltigkeitskodex von Bechtle bildet eine weitere Leitlinie, die schon seit 2014 unternehmensinterne Orientierung bietet. In aktualisierter Fassung ist der Kodex nun Bestandteil des Nachhaltigkeitsberichts und für alle Interessierten transparent – zu acht Themen von der Unternehmensführung über faire Geschäftspraktiken bis zur gesellschaftlichen Verantwortung.


Stakeholder im Fokus. Aktionäre, Mitarbeiter, Kunden, Lieferanten und Partner sind seit jeher für Bechtle die relevanten Stakeholdergruppen. Im Zuge der letztjährigen Validierung wurde die Öffentlichkeit als wichtige Gruppe ergänzt. Der Bedeutung der Mitarbeiter ist eine Darstellung der wichtigsten Aspekte von Bechtle als Arbeitgeber gewidmet.

Spannende Experimenta. Das soziale Engagement der Bechtle AG umfasst seit Mai 2019 auch das Sponsoring der Experimenta in Heilbronn. Deutschlands größtes Science Center will Jugendliche, Familien und Erwachsene für Naturwissenschaften und Technik begeistern. Dafür wurde im letzten Jahr eine neue, hochmoderne Erlebniswelt eröffnet. Ein Bildungsforum mit Zukunft, das bestens zu Bechtle passt.

Fortsetzung folgt. Der Nachhaltigkeitsbericht 2019 ist ein weiterer Entwicklungsschritt kontinuierlicher Verbesserungen. Mittelfristig soll noch verstärkt die Messbarkeit von Nachhaltigkeit in den Mittelpunkt rücken. Auch eine Verknüpfung mit den 17 Entwicklungszielen für Nachhaltige Entwicklung der Vereinten Nationen wird anvisiert. Jetzt im Blickpunkt: Nachhaltigkeit bei Bechtle Stand 2019.



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