

NACH HALTIG VORN.

Ihr starker IT-Partner.
Heute und morgen.

BECHTLE

UMSATZ:

5,305 Mrd. €

(PLUS 5,1%)

EBT:

320,5 Mio. €

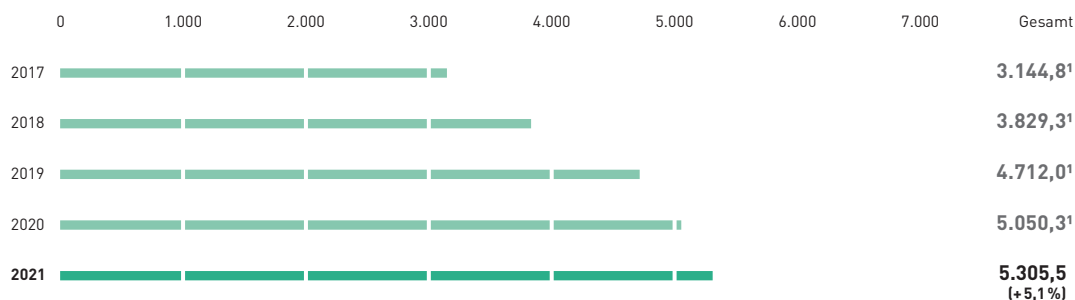
(6,0% MARGE)

5 JAHRE IN KÜRZE

UMSATZ

in Mio. €

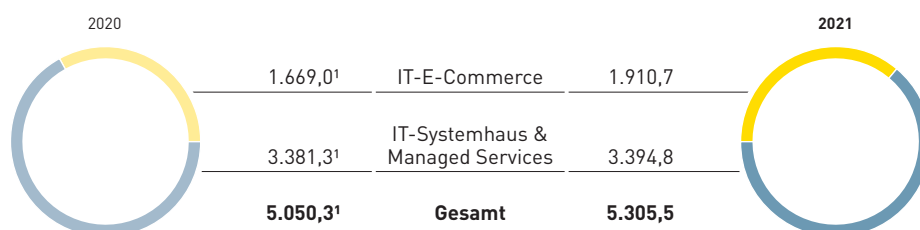
Umsatzentwicklung
siehe S. 93 ff.



UMSATZ NACH SEGMENTEN

in Mio. €

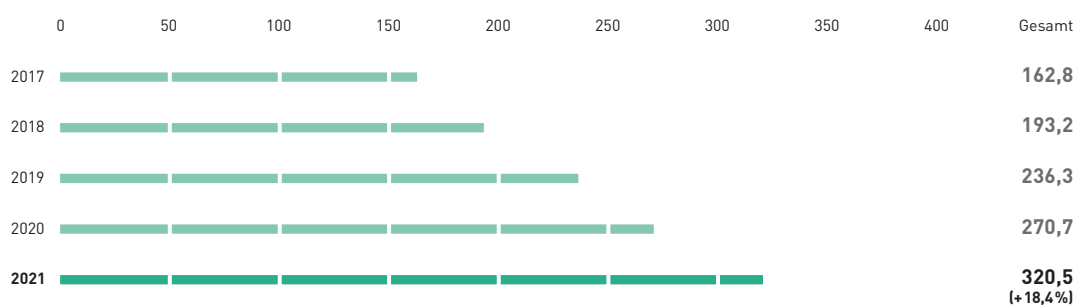
Segmentbericht
siehe S. 97 ff.

¹ Anpassung Vorjahr

EBT

in Mio. €

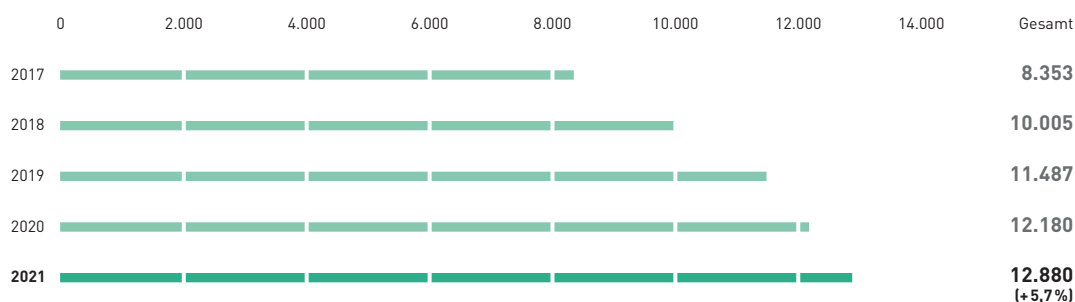
Ergebnis
siehe S. 94 f.



MITARBEITENDE

per 31. Dezember

Entwicklung
Mitarbeiteranzahlen
siehe S. 66 ff.



EPS:

1,84 €

(PLUS 20,2%)

DIVIDENDE:

0,55 €³

(PLUS 22,2%)

01. 5 JAHRE IN ZAHLEN

		2017	2018	2019	2020	2021	Veränderung in % 2021-2020
Geschäftsvolumen	Tsd. €	3.570.124	4.323.318	5.374.453	5.819.243	6.245.794	7,3
Umsatz	Tsd. €	3.144.775 ¹	3.829.303 ¹	4.711.997 ¹	5.050.271 ¹	5.305.489	5,1
IT-Systemhaus & Managed Services	Tsd. €	2.235.490 ¹	2.576.136 ¹	3.062.815 ¹	3.381.306 ¹	3.394.793	0,4
IT-E-Commerce	Tsd. €	909.285 ¹	1.253.167 ¹	1.649.182 ¹	1.668.965 ¹	1.910.696	14,5
EBITDA	Tsd. €	196.182	237.058	325.980	375.092	428.724	14,3
IT-Systemhaus & Managed Services	Tsd. €	140.614	157.764	209.495	251.677	286.693	13,9
IT-E-Commerce	Tsd. €	55.568	79.294	116.485	123.415	142.031	15,1
EBIT	Tsd. €	164.252	195.081	241.370	276.955	325.721	17,6
IT-Systemhaus & Managed Services	Tsd. €	114.501	126.084	149.832	179.451	212.237	18,3
IT-E-Commerce	Tsd. €	49.751	68.997	91.538	97.504	113.484	16,4
EBIT-Marge	%	5,2 ¹	5,1 ¹	5,1 ¹	5,5 ¹	6,1	
IT-Systemhaus & Managed Services	%	5,1 ¹	4,9 ¹	4,9 ¹	5,3 ¹	6,3	
IT-E-Commerce	%	5,5 ¹	5,5 ¹	5,6 ¹	5,8 ¹	5,9	
EBT	Tsd. €	162.804	193.242	236.320	270.705	320.500	18,4
EBT-Marge	%	5,2 ¹	5,0 ¹	5,0 ¹	5,4 ¹	6,0	
Ergebnis nach Steuern	Tsd. €	114.562	137.141	170.484	192.547	231.446	20,2
Ergebnis je Aktie	€	0,91 ²	1,09 ²	1,35 ²	1,53 ²	1,84	20,2
Dividende je Aktie	€	0,30 ²	0,33 ²	0,40 ²	0,45 ²	0,55 ³	22,2
Eigenkapitalquote	%	53,9	43,6	42,4	43,2	44,8	
Liquide Mittel⁴	Tsd. €	174.827	250.922	272.197	403.173	431.751	7,1
Working Capital	Tsd. €	492.865	580.794	647.728	652.674	693.694	6,3
Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit	Tsd. €	54.261	140.525	185.973	317.453 ¹	284.492	-10,4
Beschäftigte (zum 31.12.)		8.353	10.005	11.487	12.180	12.880	5,7
IT-Systemhaus & Managed Services		6.853	7.772	9.097	9.736	10.156	4,3
IT-E-Commerce		1.500	2.233	2.390	2.444	2.724	11,5

¹ Anpassung Vorjahr
² Anpassung an Aktiensplit

³ Vorschlag an die Hauptversammlung
⁴ Inklusive Geld- und Wertpapieranlagen



Für weitere
Kennzahlen siehe
Mehrfjahres-
übersicht,
S. 250 ff.

02. QUARTALSÜBERSICHT 2021

		1. Quartal 01.01.–31.03.	2. Quartal 01.04.–30.06.	3. Quartal 01.07.–30.09.	4. Quartal 01.10.–31.12.	GJ 2021 01.01.–31.12.
Geschäftsvolumen	Tsd. €	1.510.202	1.432.793	1.496.092	1.806.707	6.245.794
Umsatz	Tsd. €	1.291.367 ¹	1.238.289 ¹	1.277.215 ¹	1.498.618	5.305.489
EBITDA	Tsd. €	86.951	107.547	114.188	120.038	428.724
EBIT	Tsd. €	62.134	82.613	88.425	92.549	325.721
EBT	Tsd. €	60.988	81.191	87.028	91.293	320.500
EBT-Marge	%	4,7 ¹	6,6 ¹	6,8 ¹	6,1	6,0
Ergebnis nach Steuern	Tsd. €	43.624	57.433	62.731	67.658	231.446

¹ Anpassung Quartal

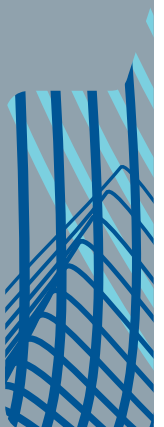


Die aktuellen
Kennzahlen für das
1. Quartal 2022
finden Sie ab dem
12. Mai 2022 unter
[bechtle.com/
finanzberichte](https://bechtle.com/finanzberichte)

So bunt und vielfältig wie Bechtle präsentieren sich unsere Mitarbeitenden in diesem Geschäftsbericht. An den Standorten Hamburg und Neckarsulm stehen sie hier für inzwischen mehr als 12.880 Mitarbeitende.



Dilara Cakil, Talent Acquisition Specialist, Systemhaus Hamburg
Sina Sierk, Vertriebsinnendienst, Systemhaus Hamburg
Rainer Thomsen, Niederlassungsleiter Kiel, Systemhaus Kiel





AN UNSERE AKTIONÄR:INNEN

NACHHALTIGKEIT



Integraler Bestandteil des Geschäftsmodells. Bechtle beschäftigt sich schon seit rund zehn Jahren intensiv mit dem Thema Nachhaltigkeit. Überlegungen und Aktivitäten zur Nachhaltigkeit sind dabei immer mehr mit unserem Geschäftsmodell verknüpft worden. Um diesem gewachsenen Status Ausdruck zu verleihen, haben wir im Berichtsjahr die Nachhaltigkeitsstrategie 2030 veröffentlicht. Die Strategie umfasst vier strategische Handlungsfelder, Fokusthemen und langfristige Ziele – ausgerichtet auf ökologische, ökonomische und soziale Aspekte. Da Nachhaltigkeit nicht isoliert betrachtet werden kann und sich über alle Unternehmensbereiche erstreckt, machen wir in diesem Geschäftsbericht bewusst den ersten Schritt in Richtung integrierte Berichterstattung. Alle Nachhaltigkeitsthemen sind von nun an mit einem Nachhaltigkeits-Icon gekennzeichnet.



Querverweis innerhalb
des Geschäftsberichts



Querverweis auf andere
Publikationen und weiter-
führende Literatur



Querverweis auf
Informationen im Internet

AN UNSERE AKTIONÄR:INNEN

Chronik 2021	8
Brief des Vorstands	10
Vorstand und Aufsichtsrat	12
Bericht des Aufsichtsrats	18
Vergütungsbericht 2021	25

48 Geschäftstätigkeit	56 Vision, Strategie und Steuerung	61 Der Bechtle Konzern
	66 Menschen bei Bechtle	
77 Aktie	85 Corporate Governance	
86	Übernahmerechtliche Angaben	

88 Gesamtwirtschaft	89 Branche
90	Gesamteinschätzung

91 Ertragslage	100 Vermögenslage	104 Finanzlage
106	Strategische Finanzierungsmaßnahmen	
107	Gesamteinschätzung	

108 Chancen- und Risikomanagement
114 Chancen 121 Risiken
132 Gesamtbetrachtung

134 Rahmenbedingungen	136 Entwicklung des Konzerns
141	Gesamteinschätzung

KONZERNLAGEBERICHT	47
Unternehmen	48

Rahmenbedingungen	88
--------------------------	----

Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage	91
--	----

Chancen- und Risikobericht	108
-----------------------------------	-----

Prognosebericht	134
------------------------	-----

KONZERNABSCHLUSS	145
Gewinn- und Verlustrechnung	146
Gesamtergebnisrechnung	147
Bilanz	148
Eigenkapitalsveränderungsrechnung	150
Kapitalflussrechnung	151
Anhang	152

WEITERE INFORMATIONEN	238
------------------------------	-----

238	Bestätigungsvermerk
249	Versicherung des Vorstands
250	Mehrjahresübersicht Bechtle Konzern
254 Glossar	260 Grafik- und Tabellenverzeichnis
263	Abkürzungsverzeichnis
264	Impressum, Finanzkalender

DANK AN DIE MITARBEITENDEN.



Q1

JAN Dank an die Mitarbeitenden. Als Anerkennung für die herausragenden Leistungen und das besondere Engagement im zurückliegenden Jahr erhalten alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter von Bechtle eine Bonuszahlung von 500 €. **FEB Never change a winning team.** Der Aufsichtsrat verlängert den Vertrag mit dem Vorstandsvorsitzenden Dr. Thomas Olemotz vorzeitig um weitere fünf Jahre bis zum 31. Dezember 2026. Es ist die dritte vorzeitige Vertragsverlängerung in seiner Amtszeit als Vorstandsvorsitzender.

Neuer Bereichsvorstand. Bechtle ergänzt das Team der Bereichsvorstände. Konstantin Ebert übernimmt im Segment IT-E-Commerce die Verantwortung für unsere Aktivitäten in Frankreich, Großbritannien und Spanien. Darüber hinaus zählen internationale strategische Projekte zu seinen Aufgaben. **Zusammenarbeit erweitert.** Bechtle gibt eine strategische Zusammenarbeit mit Amazon Web Services bekannt. Das Ziel ist, gemeinsame Kunden bei der Realisierung individueller Cloud-Strategien und dem Aufbau hoch agiler IT-Lösungen zu unterstützen. Das mehrjährige Abkommen umfasst die gesamte DACH-Region und adressiert in erster Linie den Mittelstand sowie öffentliche Auftraggeber. **Europaweite Cloud-Ausschreibung.** Bechtle gewinnt Lose bei der europäischen OCRE Cloud-Ausschreibung und stellt als Rahmenvertragspartner hochskalierbare Infrastructure-as-a-Service-Leistungen von IONOS Cloud und Microsoft Azure sowie begleitende Cloud-Dienstleistungen bereit. **MÄR Von 0 auf 37.** Die internationale Marketingberatung Kantar veröffentlicht im März das jährliche Ranking der wertvollsten deutschen Marken. Mit einem geschätzten Markenwert von knapp 1,6 Mrd. \$ ist Bechtle nicht nur erstmals im Ranking vertreten, sondern mit Platz 37 auch der beste Newcomer.

APR Security. Bechtle unterstützt die Betreiber kritischer Infrastrukturen bei der Abwehr und der Bewältigung von Angriffen starker Gegner und wird in der Übersicht geprüfter Security-Dienstleister des Bundesamts für Sicherheit in der IT geführt. **Girls'Day 2021 digital.** Berufsorientierung 4.0 – das ist das Motto des diesjährigen Mädchen-Zukunftstags. Die bundesweite Aktion bietet Mädchen die Möglichkeit, technische und handwerkliche Berufe auch in der IT-Branche kennenzulernen. Mehrere Bechtle Standorte sind dabei und laden alle Schülerinnen ab der achten Klasse zur virtuellen Veranstaltung ein. **Mai Welcome to GITA, Dynacons.** Die von der Bechtle AG 2014 initiierte Global IT Alliance erweitert mit Dynacons Systems & Solutions ihr Netzwerk um einen neuen Partner in Indien. Damit schließt GITA eine Lücke auf der Weltkarte und bietet Kunden im enorm wachstumsstarken indischen Markt einen sehr erfahrenen Partner. **Clouds-Portfolio erweitert.** Bechtle baut das Portfolio mit geschäftskritischen Cloud-Lösungen von Virtustream deutlich aus und bietet Virtustream Cloud-Services über die eigene Clouds-Plattform an. Das ermöglicht eine nahtlose Integration in die Hybrid- und Multi-Cloud-Infrastrukturen der Kunden. **Impfaktion.** 1.012 Mitarbeitende am Haupt-

sitz in Neckarsulm und aus den umliegenden Systemhäusern erhalten ihre Impfung gegen COVID-19 am Bechtle Platz 1. **JUN Nachhaltige Smartphones.** Bechtle vereinbart eine Zusammenarbeit mit Fairphone und vermarktet als einer der ersten Vertriebspartner die Produkte des Herstellers in mehreren Ländern Europas. Fairphone setzt bei seinen Smartphones auf eine umfassend nachhaltige Strategie über den gesamten Produktlebenszyklus. **Kontinuität.** Die Hauptversammlung der Bechtle AG am 15. Juni 2021 be-



BECHTLETHON 2020NE.

schließt unter anderem eine Dividende für das Geschäftsjahr 2020 von 1,35 €. Das ist ein Anstieg um 12,5 % und die elfte Erhöhung in Folge. **Bechtlethon 2020NE.** 14 Länder, ein Monat, drei Disziplinen, ein Ziel: Im Juni legen 1.133 Bechtle Mitarbeitende beim Bechtlethon 2020NE sagenhafte 109.221 Kilometer zurück und sammeln laufend, radelnd und walkend 10.000 € für den guten Zweck.

JUL Projekt POSSIBLE. Ein Konsortium um Bechtle gewinnt mit dem Projekt POSSIBLE den vom Bundesministerium für Wirtschaft und Energie ausgerichteten GAIA-X-Förderwettbewerb. Die ausgewählten Vorhaben sollen als Leuchtturmprojekte den technologischen und ökonomischen Nutzen von GAIA-X verdeutlichen. Die europäische Initiative strebt eine sichere und vernetzte Dateninfrastruktur an, die den höchsten Ansprüchen an digitale Souveränität genügt und Innovationen fördert. **Gesellschaftliche Verantwortung.** Nach der Flutkatastrophe in Rheinland-Pfalz und Nordrhein-Westfalen legt Bechtle einen eigenen Hilfsfonds auf und stattet ihn mit zunächst 500.000 € aus. Darüber hinaus spendet Bechtle weitere 500.000 € an das Bündnis deutscher Hilfsorganisationen „Aktion Deutschland Hilft“. **AUG Goedendag, Cadmes.** Bechtle baut mit Cadmes seine Präsenz in den Niederlanden und in Belgien aus. Der schwerpunktmäßig auf 3D-CAD-Software spezialisierte Reseller beschäftigt gut 100 Mitarbeitende und erzielte im Geschäftsjahr 2020 einen Umsatz von rund 17 Mio. €. **Aus eins mach drei.** Die auf der Hauptversammlung beschlossene Kapitalerhöhung aus Gesellschaftsmitteln wird zum 16. August umgesetzt. Der Effekt ist mit einem Aktiensplit im Verhältnis 1:3 vergleichbar. Das Grundkapital der Gesellschaft verdreifacht sich infolgedessen auf 126 Mio. €. Ziel ist es, die Handelbarkeit der Bechtle Papiere an den Börsen zu verbessern.

SEP Rekordzahl bei Ausbildung. Im Ausbildungsjahr 2021 beginnen 244 Auszubildende und dual Studierende ihre Laufbahn bei Bechtle. Die Zahl der Neueinstellungen junger Menschen liegt damit auf einem neuen Rekordniveau.



Q3

HabedieEhre, Open Networks. Bechtle übernimmt den IT-Dienstleister Open Networks GmbH mit Sitz in Wien. Damit stärkt Bechtle seine Wettbewerbsposition als IT-Lösungsanbieter und Dienstleister im österreichischen Markt weiter. Der 2008 gegründete IT-Dienstleister beschäftigt 25 Mitarbeitende und erwartet für das Geschäftsjahr 2021 einen Umsatz von rund 12,5 Mio. €. **Nachhaltigkeitsstrategie 2030.** Bechtle veröffentlicht seine Nachhaltigkeitsstrategie. Diese ist Maßstab für verantwortungsvolles Unternehmertum der Bechtle Gruppe, verbindet ökonomische, ökologische sowie soziale Aspekte und vereint strategische Ziele mit konkreten Maßnahmen.

OKT Sportsponsoring. Bechtle ist neuer Sponsoringpartner der Handball-Bundesligistinnen der Sport-Union Neckarsulm. Und auch die EWE Baskets Oldenburg erhalten Unterstützung von Bechtle. Das Systemhaus Bremen/Oldenburg

SPORTSPONSORING.



Q4

ist seit dieser Saison Exklusiv-Partner beim Basketball-Bundesligisten. **NOV Neues Allzeithoch.** Der Kurs der Bechtle Aktie klettert auf 69,14 € und erreicht damit ein neues Allzeithoch. Mit 8,7 Mrd. € ist zu diesem Zeitpunkt auch der Börsenwert unseres Unternehmens so hoch wie noch nie.

DEZ Ausschreibung von Dataport. Dataport erteilt Bechtle den Zuschlag für einen neuen Rahmenvertrag ab dem 1. Januar 2023. Über den Vertrag beschafft Dataport bis Ende 2026 standardisierte Hardware und begleitende Dienstleistungen für die eigene Organisation und Kunden von Dataport. Der Umfang umfasst im Wesentlichen PCs, Notebooks, Thin Clients und Monitore für rund 100.000 Arbeitsplätze. Das Gesamtvolumen beträgt rund 220 Mio. €. **GITA wächst weiter.** Die Global IT Alliance baut die Marktpresenz in Nord- und Mittelamerika weiter aus. Mit dem kanadischen IT-Dienstleister Compugen und dem Microsoft-Spezialisten Inova Solutions in der Karibik wächst das von Bechtle mitgegründete internationale Partnernetzwerk um zwei weitere Mitglieder. **Auf Wiedersehen.** Zum Jahresende verabschiedet Bechtle zwei langjährige Bereichsvorstände in den Ruhestand. Gerhard Marz ist ein echtes Bechtle Urgestein und war 26 Jahre im Unternehmen. Als Bereichsvorstand war er verantwortlich für öffentliche Auftraggeber/Public Sector. Elmar König leitete das Cluster der Systemhäuser in der Region Nord/Ost. Er wechselt nach 16 erfolgreichen Jahren in einen neuen Lebensabschnitt. Die Nachfolge übernehmen Steven Handgrättinger beziehungsweise Frank Diers, zwei bewährte Bechtle Mitarbeitende.

BRIEF DES VORSTANDS

Sehr geehrte Damen und Herren,

ein weiteres Geschäftsjahr unter besonderen Vorzeichen ist in den Büchern – und bleibt in Erinnerung. Das zweite Jahr der Pandemie war auf besondere Weise herausfordernd. Es war persönlich oftmals kräftezehrend und geschäftlich in weiten Teilen unberechenbar. Der Rückblick erinnert in vielerlei Hinsicht an eine Berg- und Talfahrt. Ihren Tiefpunkt markieren dabei die anhaltenden Lieferengpässe der Chipindustrie, die zu längerfristigen Projektverzögerungen führten, und als ihren Höhepunkt betrachten wir die Bestätigung, trotz der widrigen Umstände als kerngesundes Unternehmen in einer Zukunftsbranche bedeutende wirtschaftliche Erfolge erzielen zu können.

Uns ist bewusst, dass wir bei Bechtle aus einer vergleichsweise privilegierten Position auf 2021 schauen. Trotz aller Herausforderungen geht es uns als Unternehmen gut. Die Pandemie hat der Digitalisierung zu einem enormen Schub verholfen. Defizite wurden offenkundig, der Nutzen überdeutlich. Beste Voraussetzungen also, nachhaltig weiter zu wachsen, indem wir die Zukunft mit IT gestalten. In dieser Phase hoher Nachfrage bei gleichzeitig brisanter werdenden Lieferengpässen verzeichneten wir Rekordzahlen bei den Auftragseingängen und gleichzeitig einen sich stetig verstärkenden Projektstau. Ausdruck fand diese Situation in einem an unseren Maßstäben gemessen eher schwachen vierten Quartal.

Diese Situation ist insbesondere mit Blick auf die Investitionsbereitschaft und Zukunftsorientierung unserer Kunden sehr bedauerlich. Sie bestätigt uns allerdings auch darin, mit den richtigen Menschen und der richtigen Strategie in einer auch auf lange Sicht wachstumsstarken und gesellschaftlich relevanten Branche bestens etabliert zu sein. Unsere Kunden vertrauen uns – auch dieses Signal sendet der hohe Auftragseingang.

Die zweifellos wichtigste Rolle kommt dabei unserem Bechtle Team aus 12.880 Mitarbeitenden zu – beeindruckende 700 Menschen mehr als noch ein Jahr zuvor. Für unsere Kunden aus der Industrie wie auch dem Public Sector gehören sie zu ihren wichtigsten Partnern, um den Herausforderungen der Zukunft erfolgreich zu begegnen. Unsere Mitarbeitenden wissen um die große Verantwortung und nehmen sie in dem Bewusstsein an, dass die digitale Transformation in all ihren Facetten der Zukunftstreiber für Wirtschaft und öffentliches Leben ist. Dieser Aufgabe können wir mit einem besonders breiten Portfolio und einem konkurrenzlos tiefen Spezialistenwissen begegnen. Meine beiden Vorstandskollegen und ich sind dankbar, auf Menschen setzen zu dürfen, die großen Gestaltungswillen, hohe Kompetenz und eine enorme Leistungsbereitschaft zeigen. Wir blicken mit großer Anerkennung und Respekt auf das Geschäftsjahr 2021 und sind stolz auf das gesamte Bechtle Team in Europa. Gemeinsam haben wir noch viel vor.

Zuversichtlich stimmt uns dabei die oben bereits erwähnte, unverändert intakte Nachfragesituation – unsere Kunden wollen gerade in den aktuell herausfordernden Zeiten in ihre IT investieren. Wir sehen das deutlich an unserem Auftragsbestand. Er markierte zum 31. Dezember 2021 einen historischen Höchststand von 1,8 Mrd. € und lag damit 80 % über Vorjahr. Ein Volumen, das unseren höchsten je erzielten Quartalsumsatz noch übertrifft.

Eine Besonderheit der Bilanzierung für das abgelaufene Geschäftsjahr möchte ich gern erläutern:

Wir haben uns entschieden, bereits im Jahresabschluss zum 31. Dezember 2021 unsere Bilanzierungsmethode beim Handel mit Standardsoftwarelizenzen umzustellen und damit der neuen Regelung der International Financial Reporting Standards (IFRS) durch das IFRS Interpretations Committee (IFRS IC) zu entsprechen. Danach werden erhebliche Teile der auf diese Geschäfte entfallenden Umsätze nicht mehr komplett, sondern nur noch in Höhe der erzielten Bruttomarge ausgewiesen. Das eigentliche Geschäftsvolumen wie auch die Erträge bleiben von dieser Änderung indes unberührt. Somit sinkt zwar der Konzernumsatz rechnerisch, unsere Marge hingegen steigt als Folge spürbar.

Der Umsatzausweis im Berichtsjahr ändert sich nach der neuen Bilanzierungslogik um rund 940 Mio. €. Das Umsatzwachstum im Geschäftsjahr 2021 liegt somit nach dieser Umstellung bei 5,1%. Bruttoergebnis, EBIT und EBT sind von dieser Änderung nicht betroffen. Das Ergebnis vor Steuern stieg um bemerkenswerte 18,4 % auf über 320 Mio. €, was zu einer signifikant höheren EBT-Marge von 6 % führt. Wir haben den Sachverhalt in diesem Geschäftsbericht sowie auf unserer Website unter „Investoren“ noch ausführlicher erläutert (bechtle.com/ifrs15). Wichtig ist mir, Ihnen zu versichern, dass sich durch diese Änderung substantiell weder an unserem Geschäftsvolumen noch an unserem Geschäftsmodell etwas geändert hat. Auch bleibt das Softwarebusiness weiterhin attraktiver Teil unseres Portfolios.

Liebe Aktionärinnen, liebe Aktionäre, für die Zukunft können wir eines als sicher gegeben voraussetzen: Die Veränderungsgeschwindigkeit nimmt weiter zu. Neue Herausforderungen erwarten uns. Aus diesem Grund ist es wichtig, unsere Widerstandskraft auch in schwierigen Zeiten zu stärken, Flexibilität zu wahren und den Blick nach vorne zu richten. Offenheit für Veränderung und Freude an der Zukunft sind maßgeblich für den nachhaltigen Erfolg von Unternehmen. Dazu gehört auch, dass wir unsere Internationalisierung weiter vorantreiben. Unsere M&A-Strategie hat daher einen erweiterten Fokus bekommen: Wir wollen unser Systemhausgeschäft auch in Ländern jenseits der DACH-Region etablieren. Bevorzugt in jenen, in denen wir bereits mit E-Commerce-Gesellschaften deutliche Marktanteile erzielen konnten. Unsere Organisation ist bereit für diesen Schritt. Nach in Summe 102 Akquisitionen in der Geschichte unseres Unternehmens haben wir Integration gelernt – und sind bestens aufgestellt für eine stärkere internationale Expansion.

Ich danke Ihnen herzlich für Ihr Vertrauen in Bechtle, für Ihr Interesse an Ihrem Unternehmen und die Begleitung in einer durch Unwägbarkeiten und Unsicherheiten gekennzeichneten Zeit. Ich darf Ihnen versichern, dass wir bei Bechtle gleichwohl mit großer Zuversicht und Vorfreude auf das schauen, was vor uns liegt! Wir freuen uns, wenn wir diesen Weg auch weiterhin gemeinsam, mit gegenseitigem Vertrauen und voller Neugierde gehen. Bleiben Sie uns verbunden.

Für den Vorstand der Bechtle AG



Dr. Thomas Olemotz
Vorstandsvorsitzender

Neckarsulm, 4. März 2022

JÜRGEN SCHÄFER

Vorstand, verantwortlich für das Segment IT-E-Commerce. Jahrgang 1958, verheiratet, zwei 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.

DR. THOMAS OLEMOTZ

Vorstandsvorsitzender, verantwortlich für Logistik & Service, Finanzen, Financial Services, Controlling und Risikomanagement, Human Resources und Personalentwicklung, IT, Unternehmenskommunikation und Investor Relations, Mergers & Acquisitions, Recht und Compliance, Digital Business Services sowie Nachhaltigkeitsmanagement. Jahrgang 1962, verheiratet, zwei 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.

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 Geschäftsegment IT-Systemhaus & Managed Services im Konzern.

KLAUS WINKLER

Aufsichtsratsvorsitzender. Jahrgang 1958, verheiratet, zwei Kinder. Klaus Winkler 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. Von 2003 bis 2020 war er Vorsitzender der Geschäftsführung der Heller GmbH, von 2020 bis 2021 Vorsitzender des Vorstands der Heller Management SE, beides in Nürtingen. Im Januar 2022 übernahm er den Vorsitz des Aufsichtsrats der Heller Management SE und der Heller Holding SE & Co. KGaA, ebenfalls in Nürtingen.





BERICHT DES AUFSICHTSRATS

Sehr geehrte Damen und Herren,

das Jahr 2021 war erneut ein herausforderndes Jahr für Bechtle. Obwohl die digitale Transformation und eine nach dem Krisenjahr 2020 einsetzende Konjunkturerholung zu hoher IT-Nachfrage in allen Marktsegmenten führte, blieb der Fortgang der COVID-19-Pandemie bestimmend. Gleichzeitig verschärften sich die Herausforderungen in der Lieferkette aufgrund erheblicher Lieferprobleme in der IT-Industrie weiter. Lieferzeiten von mehreren Monaten, das war in der IT bis vor kurzem noch undenkbar. Verfügbarkeit war das alles entscheidende Kriterium. Die Bechtle AG konnte diese schwieriger werdenden Rahmenbedingungen im intensiven Dialog mit Kunden und Herstellern meistern, auch wenn insbesondere das vierte Quartal hier besonders betroffen war. Unsere Finanzstärke hat es uns ermöglicht, frühzeitig Lagerbestände zu erhöhen, um möglichst lange für die Kunden verfügbar zu sein. Auch wenn Cashflow- und Working-Capital-Optimierung im Fokus blieben, rückten die Sicherstellung des Kerngeschäfts und die Lieferfähigkeit noch stärker in den Vordergrund. Dass es dem Unternehmen trotzdem gelungen ist, diese Kennzahlen auf einem erfreulichen Niveau zu halten und 2021 erneut mit einem überproportional verbesserten Ergebnis abzuschließen, zeugt von Unternehmertum, das bei Bechtle auf allen Ebenen sowie in allen Gesellschaften und Bereichen gelebt wird. Insgesamt war auch 2021 anspruchsvoll. Wir müssen uns darauf einstellen, dass sich die Rahmenbedingungen am Beschaffungsmarkt auch 2022 noch nicht normalisieren werden und uns ein weiteres anspruchsvolles Geschäftsjahr bevorsteht. Sie als Aktionärinnen und Aktionäre, Mitarbeitende, Kunden oder andere Stakeholder können beruhigt sein: Bechtle wird den Erfolgspfad unbeirrt fortsetzen, angeführt von einem erfahrenen Führungsteam und mit mehr als 12.800 begeisterten und begeisternden Mitarbeiter:innen. Der Aufsichtsrat gestaltet den erfolgreichen Weg im Rahmen seiner Aufgabenstellung verantwortungsvoll und sehr bewusst mit.

Auch 2021 hat der Aufsichtsrat die ihm nach Gesetz und Satzung zukommenden Prüfungs- und Kontrollaufgaben mit großer Sorgfalt wahrgenommen. Das Gremium hat den Vorstand bei der Unternehmensleitung regelmäßig beraten und dabei die Geschäftsführung und -entwicklung der Gesellschaft eng begleitet und überwacht. Dabei arbeiteten beide Gremien stets offen und konstruktiv zusammen.

Der Vorstand informierte den Aufsichtsrat regelmäßig, zeitnah und umfassend über alle für das Unternehmen wesentlichen Aspekte und zustimmungspflichtigen Vorgänge. Dazu zählten die Reaktionen des Unternehmens auf den Fortgang des Infektionsgeschehens und die weitere Gestaltung des Geschäfts unter den Pandemiebedingungen, die weltweiten Lieferprobleme und deren Auswirkungen auf die Umsatzrealisierung, die weiterentwickelte Akquisitionsstrategie, die Fortentwicklung der Vorstandsorganisation, die Geschäftsentwicklung des Konzerns, die Nachhaltigkeitsstrategie 2030, 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 sowie die Beschäftigungssituation – jeweils für den Konzern, die Segmente und 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 – vor allem auch im Hinblick auf das Pandemiegeschehen sowie auf die weltweiten Lieferprobleme – 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.

Die Bechtle AG unterstützt die Mitglieder des Aufsichtsrats bei der Amtseinführung sowie bei Aus- und Fortbildungsmaßnahmen. Im Berichtsjahr hat das Unternehmen eine Plattform eingerichtet, auf der Unterlagen zur Aufsichtsrats Tätigkeit sowie aktuelle Fachartikel mit Bezug zur Aufsichtsrats Tätigkeit allen Aufsichtsratsmitgliedern zur Verfügung gestellt werden. Einzelne Aufsichtsratsmitglieder haben im Berichtsjahr außerdem an unterschiedlichen Fortbildungsmaßnahmen zu den Themen gesetzliche Rahmenbedingungen, Corporate Governance, Risk & Compliance sowie Digitalisierung teilgenommen.

SITZUNGEN UND SCHWERPUNKTE

Im Berichtsjahr fanden vier Plenumssitzungen des Aufsichtsrats statt: am 3. Februar, 17. März (Bilanzsitzung für den Jahres- und Konzernabschluss 2020), 30. Juli und 29. Oktober 2021. Die Sitzungsteilnahme war wie folgt:

	03.02.	17.03.	30.07.	29.10.	Sitzungsteilnahme
Anteilseignervertreter:innen					
Kurt Dobitsch	●	●	●	●	100 %
Dr. Lars Grünert	●	●	●	●	100 %
Prof. Dr. Thomas Hess	●	●	●	●	100 %
Elke Reichart	●	●	●	●	100 %
Sandra Stegmann	●	●	●	●	100 %
Klaus Winkler	●	●	●	●	100 %
Arbeitnehmervertreter:innen					
Uli Drautz	●	●	●	●	100 %
Daniela Eberle	●	●	●	●	100 %
Anastasia Polidoros	●	●	●		75 %
Anton Samija	●	●	●	●	100 %
Volker Strohfeld	●	●	●	●	100 %
Michael Unser	●	●	●		75 %

Neben den Sitzungsbeschlüssen fasste das Gremium, beziehungsweise fassten seine Ausschüsse in sachlich gebotenen, insbesondere in eilbedürftigen Fällen auch Beschlüsse im schriftlichen Umlaufverfahren. Alle Maßnahmen und Geschäfte, die der Zustimmung des Aufsichtsrats oder seiner Ausschüsse bedurften, haben wir in den Aufsichtsrats- und Ausschusssitzungen ausführlich erörtert. In seiner Bilanzsitzung am 17. März 2021 hat der Aufsichtsrat den Jahresabschluss und den Konzernabschluss des Vorjahres gebilligt (wodurch Ersterer festgestellt wurde), sich dem Gewinnverwendungsvorschlag des Vorstands angeschlossen und der Unternehmensplanung 2021 zugestimmt.

Zu den wichtigsten Beratungsthemen im abgelaufenen Geschäftsjahr zählten:

- der Fortgang der COVID-19-Pandemie und ihre Auswirkungen auf das Geschäft der Bechtle AG
- die weltweiten Probleme in der Lieferkette und Konsequenzen hieraus für das Geschäft der Bechtle AG
- die wirtschaftliche Entwicklung des Konzerns – insbesondere angesichts der herausfordernden Rahmenbedingungen
- das Vorstandsvergütungssystem und die Vorstandsvergütung vor dem Hintergrund der neuen gesetzlichen Bestimmungen sowie der Empfehlungen des Deutschen Corporate Governance Kodex
- die vorzeitige Verlängerung des Vertrags mit dem Vorstandsvorsitzenden der Bechtle AG
- die Fortentwicklung der Vorstandsorganisation
- die Nachfolgeplanung für den Vorstand der Bechtle AG

- die insgesamt zwei im Berichtsjahr realisierten Akquisitionen
- die Strategie des Konzerns – kurzfristig vor dem Hintergrund der Pandemie und der Lieferprobleme, mittel- bis langfristig insbesondere im Hinblick auf das Clouds- und Managed Services-Geschäft, neue Geschäftsmöglichkeiten, die Ausweitung der M&A-Strategie – sowie die Zielerreichung bei Umsetzung der Strategie
- die im Berichtsjahr vorgestellte Nachhaltigkeitsstrategie 2030 und die Nichtfinanzielle Konzern-erklärung
- das interne Kontroll- und Risikomanagementsystem.

BESETZUNG VON AUFSICHTSRAT UND VORSTAND

Im Vorstand und im Aufsichtsrat der Bechtle AG gab es 2021 keine personellen Änderungen.

ARBEIT DER AUSSCHÜSSE

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

Der Prüfungsausschuss trat am 2. Februar, 16. März, 29. Juli und 28. Oktober 2021 zusammen. Zusätzlich tagte er im Rahmen von Telefonkonferenzen im Vorfeld der Zwischenberichterstattung der Bechtle AG am 10. Mai, 11. August und 10. November 2021. Die Sitzungsteilnahme war wie folgt:

	02.02.	16.03.	10.05.	29.07.	11.08.	28.10.	10.11.	Sitzungsteilnahme
Kurt Dobitsch	●	●	●	●	●	●	●	100 %
Sandra Stegmann	●	●	●	●	●	●	●	100 %
Klaus Winkler	●	●	●	●	●	●	●	100 %
Uli Drautz	●	●	●	●	●	●	●	100 %
Daniela Eberle	●	●	●	●	●	●	●	100 %

Der Prüfungsausschuss beschäftigte sich 2021 mit zustimmungspflichtigen Geschäften, vor allem den realisierten Akquisitionen, Standortfragen und langfristigen Verträgen. Weitere Besprechungsthemen waren die Zwischenberichte, die Umsatz- und Ergebnisentwicklung unter den schwierigen Rahmenbedingungen, die Erhöhung der Ergebnisprognose im August, die Entwicklung des Cashflow und des Working Capital angesichts der Lieferprobleme, die Durchführung der von der Hauptversammlung beschlossenen Kapitalerhöhung aus Gesellschaftsmitteln durch Ausgabe von Gratisaktien, die vorbereitenden Prüfungen von Jahres- und Konzernabschluss, der Nichtfinanziellen Konzern-erklärung, 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, die Corporate Governance sowie die Auswahl des Abschlussprüfers für die Jahres- und Konzernabschlussprüfungen 2022 und die darauffolgenden Jahre.

Der Personalausschuss trat 2021 in sechs Sitzungen am 11. Januar, 21. Januar, 10. März, 11. Oktober, 22. Oktober und 25. November 2021 zusammen. Die Sitzungsteilnahme war wie folgt:

	11.01.	21.01.	10.03.	11.10.	22.10.	25.11.	Sitzungsteilnahme
Prof. Dr. Thomas Hess	●	●	●	●	●	●	100 %
Klaus Winkler	●	●	●	●	●	●	100 %
Uli Drautz	●	●	●	●	●	●	100 %

Im Mittelpunkt der Beratungen des Personalausschusses standen die Neugestaltung des Vergütungssystems und -berichts des Vorstands, die Empfehlungen des Deutschen Corporate Governance Kodex, die Vertragsverlängerung des Vorstandsvorsitzenden, Neubesetzungen bei den Bereichsvorständen, die Weiterentwicklung der Führungsorganisation und Anstellungsverträge mit Bereichsvorständen.

Der Vermittlungsausschuss nach § 27 Abs. 3 MitbestG wurde 2021 nicht einberufen.

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

CORPORATE GOVERNANCE UND ENTSPRECHENSERKLÄRUNG

Wir haben uns vor allem zu Beginn des Berichtsjahrs intensiv mit dem Regelwerk des Deutschen Corporate Governance Kodex auseinandergesetzt. Zur Kontrolle der Einhaltung des Deutschen Corporate Governance Kodex haben wir die Umsetzung der Empfehlungen überprüft. Gemeinsam mit dem Vorstand haben wir im Januar 2021 und erneut im Januar 2022 die Entsprechenserklärung gemäß § 161 AktG abgegeben. Die Abweichungen von den Empfehlungen der Regierungskommission sind in der Entsprechenserklärung ausführlich erläutert. Im März 2022 haben wir darüber hinaus eine Aktualisierung der Entsprechenserklärung vorgenommen. Die Entsprechenserklärungen der letzten fünf Jahre sowie weitere Unterlagen zur Corporate Governance wurden und werden den Aktionären dauerhaft auf der Internetseite der Gesellschaft zugänglich gemacht. Das zentrale Dokument zur Corporate Governance ist die Erklärung zur Unternehmensführung. Interessenkonflikte von Vorstands- oder Aufsichtsratsmitgliedern, die dem Plenum unverzüglich offenzulegen sind und über die die Hauptversammlung kodexgemäß informiert werden soll, sind im abgelaufenen Geschäftsjahr nicht aufgetreten.



Siehe Entsprechenserklärung, bechtle.com/corporate-governance

JAHRES- UND KONZERNABSCHLUSSPRÜFUNG 2021

Zum Abschlussprüfer und Konzernabschlussprüfer für das Geschäftsjahr 2021 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 2021 unter Einbeziehung der Buchführung und des Risikomanagement- und -früherkennungssystems geprüft und mit uneingeschränkten Bestätigungsvermerken versehen. Gegenstand der Prüfung waren auch das eingerichtete 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 (einschließlich des Vermerks zum Vergütungsbericht) wurden den Mitgliedern des Aufsichtsrats rechtzeitig zugesandt und sowohl im Prüfungsausschuss als auch im Gesamtgremium eingehend behandelt. An der Bilanzsitzung am 16. März 2022 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 16. März 2022 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 0,55 € je Aktie schloss sich der Aufsichtsrat an. Wir sind mit Lagebericht und Konzernlagebericht des Vorstands einverstanden und halten den Gewinnverwendungsvorschlag für angemessen.

Vorstand und Aufsichtsrat haben den Vergütungsbericht gemäß § 162 AktG erstellt. Der Vergütungsbericht wurde durch den Abschlussprüfer gemäß § 162 Abs. 3 Satz 2 AktG dahingehend geprüft, ob die Angaben nach § 162 Abs. 1 und 2 AktG gemacht wurden.

Der Aufsichtsrat hat auch die vom Vorstand erstellte Nichtfinanzielle Konzernerklärung der Bechtle AG, die als gesonderter Nichtfinanzieller Konzernbericht im Nachhaltigkeitsbericht 2021 der Bechtle AG enthalten ist, geprüft und in der Bilanzsitzung vom 16. März 2022 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 Unsicherheiten sind zu Jahresbeginn 2022 sehr groß. Neben den geopolitischen Krisenherden beschäftigen uns nach wie vor die weltweiten Lieferprobleme. Verlässliche Voraussagen, wie lange diese noch anhalten werden oder wann mit einer Entspannung zu rechnen ist, gibt es leider nicht. Die Nachfrage nach IT, nach Produkten und Services, nach einem verlässlichen und (finanz-)starken Partner ist aber ungebrochen hoch. Entsprechend groß sind auch die Chancen für unsere Bechtle AG. Chancen, die wir nur gemeinsam erkennen und wahrnehmen können. Dem Aufsichtsrat ist es daher besonders wichtig, allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern der Bechtle Gruppe in allen 14 Ländern, den Bereichsvorständen und Geschäftsführer:innen der Konzerngesellschaften sowie den Mitgliedern des Vorstands seinen Dank auszudrücken. Der Aufsichtsrat wird auch in Zukunft mit großem Engagement und viel Freude den Weg von Bechtle beratend und kontrollierend begleiten

Für den Aufsichtsrat



Klaus Winkler
Vorsitzender

Neckarsulm, 16. März 2022

VERGÜTUNGSBERICHT 2021

1. EINLEITUNG

Durch das Gesetz zur Umsetzung der zweiten Aktionärsrechterichtlinie (ARUG II) ergeben sich Neuerungen für die Erstellung und den Inhalt des Vergütungsberichts. Der Vergütungsbericht wurde gemeinsam durch den Vorstand und den Aufsichtsrat der Bechtle AG erstellt. Hierbei wurde insbesondere auf eine klare, verständliche und vollumfängliche Berichterstattung Wert gelegt. Zudem erfolgte gemäß § 162 Abs. 3 AktG eine formelle Prüfung der nach § 162 Abs. 1 und 2 AktG zu machenden Angaben durch den Abschlussprüfer. Der Vermerk über die Prüfung ist dem Vergütungsbericht beigelegt.

Der Inhalt des Vergütungsberichts entspricht den regulatorischen Vorgaben des Aktiengesetzes (AktG) und berücksichtigt die Empfehlungen und Anregungen des Deutschen Corporate Governance Kodex (DCGK) in seiner Fassung vom 16. Dezember 2019. Der Vergütungsbericht berichtet zum einen über die Anwendung des Vergütungssystems im Geschäftsjahr. Zum anderen wird die Höhe der Vorstands- und Aufsichtsratsvergütung sowie deren Struktur und Ausgestaltung offengelegt und erläutert.

Der erstmalig für das Geschäftsjahr 2021 nach § 162 AktG erstellte Vergütungsbericht wird der Hauptversammlung am 2. Juni 2022 zur Billigung vorgelegt und ist für die Dauer von zehn Jahren unter [bechtle.com/corporate-governance](https://www.bechtle.com/corporate-governance) sowie ab dem Zeitpunkt der Einberufung der Hauptversammlung und bis zu deren Ablauf unter [bechtle.com/hv2022](https://www.bechtle.com/hv2022) abrufbar. Eine Erläuterung, wie der Beschluss der Hauptversammlung berücksichtigt wird, erfolgt jeweils im Vergütungsbericht des darauffolgenden Geschäftsjahres.

2. GRUNDSÄTZE DER FESTSETZUNG DER VORSTANDSVERGÜTUNG NACH MASSGABE DES VERGÜTUNGSSYSTEMS DES VORSTANDS

In diesem Abschnitt 2. werden die Grundsätze für die Festsetzung der Vorstandsvergütung nach Maßgabe des von der Hauptversammlung der Bechtle AG am 15. Juni 2021 gebilligten Vergütungssystems für den Vorstand beschrieben.

2.1 Grundzüge des Vergütungssystems des Vorstands

Das oberste Strategieziel der Bechtle AG ist die nachhaltige Steigerung des Unternehmenswerts durch profitables Wachstum. Dieses Leitziel ist auch Kernbaustein der Unternehmensstrategie Vision 2030. Das Vergütungssystem des Vorstands fördert die Umsetzung dieser Strategie durch ambitionierte Performance-Ziele, die im Einklang mit der Unternehmensstrategie stehen.

Die einzelnen Vergütungskomponenten stellen die Förderung der wesentlichen Ziele der Unternehmensstrategie, insbesondere ein kontinuierliches und nachhaltiges Umsatzwachstum bei gleichzeitiger Steigerung der Profitabilität, sicher.

Gleichzeitig ist die Vorstandsvergütung darauf ausgerichtet, die Mitglieder des Vorstands unter Berücksichtigung der Lage der Gesellschaft entsprechend ihrer Leistung und ihres Tätigkeits- und Verantwortungsbereichs zu entlohnen. Die Ausgestaltung des Vergütungssystems entspricht den Maßgaben des AktG. Zudem erfolgt eine Orientierung an den Empfehlungen und Anregungen des DCGK.

Bei der Ausgestaltung des Vergütungssystems wurden insbesondere die folgenden Leitsätze berücksichtigt:

LEITSÄTZE FÜR DIE FESTSETZUNG DER VORSTANDSVERGÜTUNG

Strategie	Das Vergütungssystem trägt in der Gesamtheit zur Förderung und Umsetzung der Unternehmensstrategie Vision 2030 bei, indem anspruchsvolle und langfristige Performance-Ziele gesetzt werden, welche im Einklang mit der gewünschten Unternehmensentwicklung stehen.
Nachhaltigkeit	Die langfristige und nachhaltige Entwicklung von Bechtle wird durch eine langfristige variable Vergütungskomponente sowie die Implementierung von Nachhaltigkeitskriterien (Environmental, Social, Governance – ESG-Kriterien) in der kurzfristigen variablen Vergütung gefördert.
Pay for Performance	Die Vorstandsmitglieder erhalten eine leistungsorientierte Vergütung, indem im Rahmen der variablen Vergütung adäquate und ambitionierte Ziele gesetzt werden und die variable Vergütung je nach Zielerreichung zwischen null und einer betragsmäßigen Obergrenze (Cap) schwanken kann. Zudem ist eine teilweise oder vollständige Reduzierung der variablen Vergütung möglich (Malus-/Clawback).
Angemessenheit	Der Aufsichtsrat stellt sicher, dass die Vergütung der Vorstandsmitglieder in einem angemessenen Verhältnis sowohl zu den Aufgaben und den Leistungen des jeweiligen Vorstandsmitglieds als auch zur Lage der Gesellschaft steht. Um die Angemessenheit der Vergütungshöhen zu beurteilen, erfolgt ein Marktvergleich mit vergleichbaren Unternehmen (horizontaler Vergleich) sowie eine Überprüfung der unternehmensinternen Vergütungsrelationen (vertikaler Vergleich).
Compliance	Bei der Ausgestaltung des Vergütungssystems des Vorstands werden die aktuellen regulatorischen Anforderungen an die Ausgestaltung der Vorstandsvergütung berücksichtigt.

2.2 Angemessenheit der Vorstandsvergütung

Der Aufsichtsrat legt die Höhe der Ziel-Gesamtvergütung für jedes Vorstandsmitglied fest. Dabei wird beachtet, dass die Vergütung sowohl in einem angemessenen Verhältnis zu den Leistungen und Aufgaben des jeweiligen Vorstandsmitglieds als auch zur Lage der Gesellschaft steht und die übliche Vergütung nicht ohne besondere Gründe überstiegen wird. Des Weiteren soll die Vergütung auf die langfristige und nachhaltige Entwicklung der Gesellschaft ausgerichtet sein.

Der Aufsichtsrat überprüft regelmäßig die Angemessenheit und Üblichkeit der Vorstandsvergütung.

Hierzu werden die Vergütungshöhen einerseits einem Marktvergleich mit vergleichbaren Unternehmen unterzogen (horizontaler Vergleich). Der Aufsichtsrat wählt die Vergleichsgruppe hierbei mit Bedacht aus, sodass es zu keiner automatischen Aufwärtsentwicklung kommt. Im Rahmen der zuletzt durchgeführten Überprüfung der Angemessenheit und Üblichkeit wurden insbesondere die Unternehmen des MDAX als Vergleichsgruppe herangezogen. Daneben wurden als weitere Indikation die damals noch 30 Unternehmen des DAX analysiert.

Andererseits werden die unternehmensinternen Vergütungsrelationen der Vorstandsmitglieder einem Vergleich mit den Führungsebenen unterhalb des Vorstands sowie den weiteren Führungskräften und Angestellten unterzogen (vertikaler Vergleich). Der Aufsichtsrat berücksichtigt hierbei auch die zeitliche Entwicklung der Vergütungsrelationen.

Die letzte Überprüfung der Angemessenheit und Üblichkeit der Vorstandsvergütung fand im November 2020 statt. Der Aufsichtsrat hat zur Beurteilung der Angemessenheit und Üblichkeit der Vergütung eine unabhängige externe Vergütungsberatung hinzugezogen.

2.3 Überblick über die Vergütungsbestandteile

Das im Folgenden beschriebene Vergütungssystem für den Vorstand der Bechtle AG wurde der Hauptversammlung am 15. Juni 2021 zur Billigung vorgelegt und mit 89,13 % Ja-Stimmen gebilligt und ist unter folgendem Link abrufbar: [bechtle.com/corporate-governance](https://www.bechtle.com/corporate-governance). Das Vergütungssystem gilt für alle Vergütungsentscheidungen des Aufsichtsrats (insbesondere den Neuabschluss und die Verlängerung von Vorstands-Anstellungsverträgen sowie die Änderung bestehender oder künftiger Anstellungsverträge), die nach dem 17. März 2021 getroffen wurden oder werden. Im Zuge der Überarbeitung des bisherigen Vergütungssystems im Geschäftsjahr 2021 wurde die grundlegende Systematik der kurzfristigen und langfristigen variablen Vergütung im Vergleich zum bisherigen Vergütungssystem nicht geändert, sodass die im Folgenden beschriebene variable Vergütung bereits im Geschäftsjahr 2021 angewendet wurde. Vom neuen Vergütungssystem abweichend wurde dem Vorstandsvorsitzenden im Geschäftsjahr 2021 (noch vor dem 17. März 2021) letztmalig eine langfristige variable Vergütung mit einer dreijährigen Performanceperiode zugeteilt. Ab dem Geschäftsjahr 2022 gilt das im Folgenden beschriebene Vergütungssystem für den gesamten Vorstand der Bechtle AG.

Die Vergütung des Vorstands besteht demnach aus festen und variablen Vergütungsbestandteilen, deren Summe die Gesamtvergütung eines Vorstandsmitglieds bildet. Eine aktienbasierte Vergütung (Gewährung oder Zusage von Aktien oder Aktienoptionen) besteht nicht.

Die festen Vergütungsbestandteile bestehen aus einem Jahresgehalt („Grundvergütung“) und Nebenleistungen. Eine betriebliche Altersversorgung wird nicht zugesagt.

Die variablen Vergütungsbestandteile bestehen aus einer kurzfristigen variablen Vergütung (jährliche Tantieme) und einer langfristigen variablen Vergütung, die jährlich in Form eines Performance Cash Plans mit einer Performanceperiode von vier Jahren begeben wird.

Die Vergütungsbestandteile werden mit Ausnahme der Nebenleistungen in bar gewährt.

Die folgende Übersicht stellt die wesentlichen Aspekte der Vergütungsbestandteile dar und zeigt auf, wie diese die langfristige Entwicklung der Gesellschaft und die Unternehmensstrategie fördern.

FIXE VERGÜTUNGSBESTANDTEILE

Element	Ausgestaltung	Strategiebezug
Grundvergütung	■ Fixe vertraglich vereinbarte Vergütung, die in zwölf gleichen Raten ausgezahlt wird	■ Gewinnung und Bindung qualifizierter Vorstandsmitglieder sowie Erhalt der Wettbewerbsfähigkeit der Vergütung
Nebenleistung	■ Dienstwagen zur dienstlichen und privaten Nutzung	

VARIABLE VERGÜTUNGSBESTANDTEILE

Kurzfristiger variabler Vergütungsanteil

	Ausgestaltung	Strategiebezug
Plantyp	■ Jährliche Tantieme	■ Incentivierung eines kontinuierlichen profitablen Wachstums im operativen Geschäft sowie eines nachhaltigen Wirtschaftens ■ Honorierung des Erfolgs im Teilbereich sowie des Beitrags zum Konzernergebnis
Cap	■ 130 % des Zielbetrags	
Leistungskriterien	Für Vorstandsvorsitzenden und Ordentliche Vorstandsmitglieder ohne Teilbereichsverantwortung: ■ 100 % Konzern-EBT Für Ordentliche Vorstandsmitglieder mit Teilbereichsverantwortung: ■ 50 % Konzern-EBT ■ 50 % Teilbereichs-EBT Kriterienbasierter Modifier (0,9–1,2): ■ Zur Beurteilung der individuellen und kollektiven Leistung des Vorstandes sowie der Erreichung von ESG-Kriterien	
Auszahlung	■ Nach Abschluss des jeweiligen Geschäftsjahrs in bar	

Langfristiger variabler Vergütungsanteil

	Ausgestaltung	Strategiebezug
Plantyp	■ Performance Cash Plan	■ Anreizsetzung zur Erreichung der Expansionsziele durch profitables Wachstum im Einklang mit der Unternehmensstrategie ■ Sicherstellung der nachhaltigen und langfristigen Entwicklung durch vierjährige Performanceperiode
Cap	■ 130 % des Zielbetrags	
Leistungskriterien	■ 50 % Konzern-EBT ■ 50 % Konzern-Umsatz	
Performanceperiode	■ Vier Jahre	
Auszahlung	■ Nach Abschluss der vierjährigen Performanceperiode in bar	

WEITERE VERGÜTUNGSBESTANDTEILE

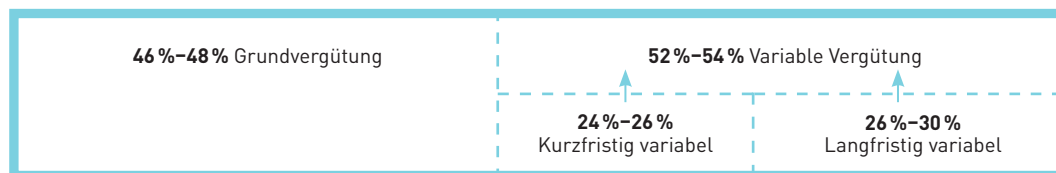
Element	Ausgestaltung	Strategiebezug
Malus/Clawback	■ Teilweise oder vollständige Reduzierung beziehungsweise Rückforderung der variablen Vergütung möglich	■ Stärkung der Rolle des Aufsichtsrats

2.4 Struktur der Vorstandsvergütung

Im Zuge der Festsetzung der Vorstandsvergütung stellt der Aufsichtsrat sicher, dass diese auf die langfristige und nachhaltige Entwicklung der Gesellschaft ausgerichtet ist. Dies wird unter anderem dadurch erreicht, dass der Anteil der langfristigen variablen Vergütung den Anteil der kurzfristigen variablen Vergütung übersteigt. Grundsätzlich zielen sowohl die kurzfristige als auch die langfristige variable Vergütung durch die Auswahl der Erfolgsziele auf die Steigerung der Profitabilität und damit auf die erfolgreiche Umsetzung operativer und strategischer Unternehmensziele ab.

Die grundsätzliche Struktur der Ziel-Gesamtvergütung kann wie folgt dargestellt werden:

ZIEL-GESAMTVERGÜTUNG



Im Sinne einer Ausrichtung auf die nachhaltige Entwicklung der Gesellschaft übersteigt der Anteil der langfristigen variablen Vergütung stets den Anteil der kurzfristigen variablen Vergütung.

2.5 Festsetzung der Vorstandsvergütung (Zielvergütung)

Im Geschäftsjahr 2021 hat der Aufsichtsrat die folgende Ziel-Gesamtvergütung für die Vorstandsmitglieder festgesetzt. Die Werte für die kurzfristige und langfristige variable Vergütung stellen die Vergütung im Falle einer 100 % Zielerreichung dar. Die Werte der Nebenleistungen entsprechen den im jeweiligen Geschäftsjahr gewährten Nebenleistungen.

ZIELVERGÜTUNG

in Tsd. €

	Dr. Thomas Olemotz Vorstandsvorsitzender (seit 01.03.2007)		Michael Guschlbauer Vorstand für IT-Systemhaus & Managed Services (seit 01.01.2009)		Jürgen Schäfer Vorstand für IT-E-Commerce (seit 01.01.2009)	
	2021	2020	2021	2020	2021	2020
Grundvergütung	2.000,0	2.000,0	825,0	825,0	600,0	600,0
Nebenleistungen	21,0	21,0	39,0	39,0	6,0	9,0
Summe fixe Vergütung	2.021,0	2.021,0	864,0	864,0	606,0	609,0
Kurzfristige variable Vergütung						
Tantieme 2021	740,0		425,0		325,0	
Tantieme 2020		740,0		425,0		325,0
Langfristige variable Vergütung						
Zusage 2021 (Tranche 2021–2024)	760,0		500,0		375,0	
Zusage 2020 I (Tranche 2020–2022)		760,0		250,0		187,5
Zusage 2020 II (Tranche 2020–2023)				250,0		187,5
Summe variable Vergütung	1.500,0	1.500,0	925,0	925,0	700,0	700,0
Ziel-Gesamtvergütung	3.521,0	3.521,0	1.789,0	1.789,0	1.306,0	1.309,0

3. ANWENDUNG DES VERGÜTUNGSSYSTEMS IM GESCHÄFTSJAHR 2021

3.1 Feste Vergütungsbestandteile

3.1.1 Grundvergütung

Die Grundvergütung ist eine fixe, auf das Gesamtjahr bezogene Vergütung, die sich am Verantwortungsbereich des jeweiligen Vorstandsmitglieds orientiert und in zwölf monatlichen Raten ausbezahlt wird.

3.1.2 Nebenleistungen

Den Vorstandsmitgliedern wird im Rahmen der Nebenleistungen bis zur Beendigung ihrer Vorstandsbestellung ein ihrer Position angemessener Dienstwagen zur dienstlichen und privaten Nutzung zur Verfügung gestellt. Darüber hinausgehende Nebenleistungen wurden im Geschäftsjahr 2021 nicht gewährt.

Die Vorstandsmitglieder sind des Weiteren in den Schutz einer der Position angemessenen D&O-Versicherung einbezogen.

3.2 Kurzfristig variable Vergütungsbestandteile

3.2.1 Überblick über die jährliche Tantieme

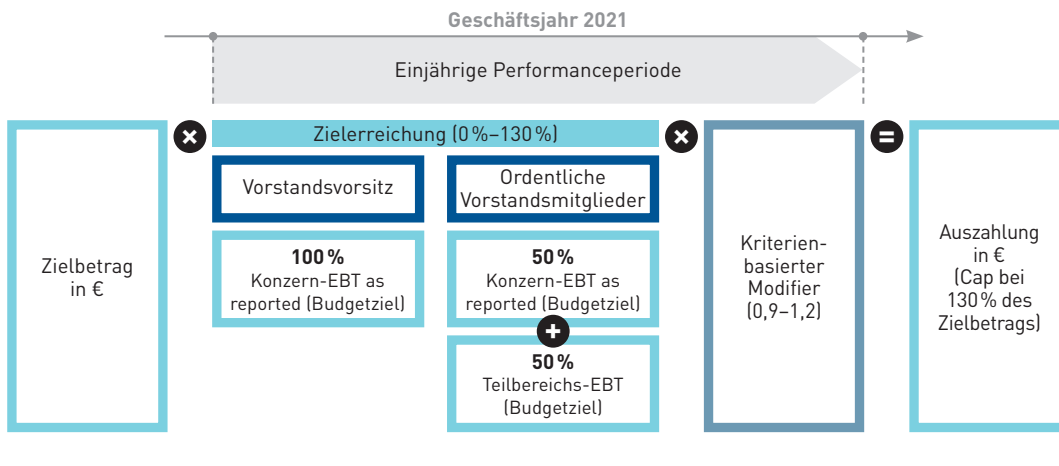
Um die operative Umsetzung der Unternehmensstrategie zu incentivieren, erhalten die Vorstandsmitglieder eine kurzfristige variable Vergütung in Form einer jährlichen Tantieme. Die Performanceperiode entspricht dem jeweiligen Geschäftsjahr.

Zur Messung der Performance sind ein finanzielles Leistungskriterium für den Vorstandsvorsitzenden respektive zwei finanzielle Leistungskriterien für die Ordentlichen Vorstandsmitglieder hinterlegt. Die für die Ordentlichen Vorstandsmitglieder verwendeten finanziellen Leistungskriterien werden zu je 50 % gewichtet und additiv miteinander verknüpft. Die finale Auszahlungshöhe der jährlichen Tantieme ist neben dem Erreichen der finanziellen Leistungskriterien auch von dem Erreichen nichtfinanzieller Leistungskriterien abhängig.

Grundlage einer möglichen Auszahlung aus der jährlichen Tantieme ist der in den jeweiligen Anstellungsverträgen festgelegte individuelle Zielbetrag. Der Auszahlungsbetrag ergibt sich aus der Multiplikation des Zielbetrags mit der ermittelten Zielerreichung der finanziellen Leistungskriterien, die zwischen 0 % und 130 % liegen kann, sowie dem individuell festgesetzten kriterienbasierten Modifier. Die Höhe des Auszahlungsbetrags der jährlichen Tantieme ist auf 130 % des Zielbetrags begrenzt.

Die folgende Abbildung stellt die Systematik der kurzfristigen variablen Vergütung dar:

JÄHRLICHE TANTIEME



3.2.2 Finanzielle Leistungskriterien

Das finanzielle Leistungskriterium Ergebnis vor Steuern auf Konzernebene („Konzern-EBT“) wird im Rahmen der jährlichen Tantieme sowohl für den Vorstandsvorsitzenden als auch für die Ordentlichen Vorstandsmitglieder festgelegt. Das Konzern-EBT stellt eine der maßgeblichen finanziellen Steuerungsgrößen von Bechtle dar. Die Unternehmensstrategie setzt die Priorität auf kurz-, mittel- und langfristiges profitables Wachstum. Das EBT ist ein bedeutender Indikator für ein profitables Wachstum des Gesamt-Konzerns innerhalb des jeweiligen Geschäftsjahrs und ist über die EBT-Marge auch als ein zentrales quantitatives Wachstumsziel in der Vision 2030 von Bechtle verankert.

Für die Ordentlichen Vorstandsmitglieder mit Teilbereichs-Verantwortung ist neben dem Leistungskriterium „Konzern-EBT“ auch das Leistungskriterium „Teilbereichs-EBT“ vorgesehen. Die Ordentlichen Vorstandsmitglieder verantworten bei Bechtle jeweils einen Teilbereich des Unternehmens, der beispielsweise aus einem Unternehmenssegment oder aus regional zugeordneten Konzerngesellschaften bestehen kann. Ihre Performance wird daher auch anhand des EBT des von ihnen verantworteten Teilbereichs gemessen. Durch die Leistungskriterien „Konzern-EBT“ und „Teilbereichs-EBT“ wird die im Rahmen des Vergütungssystems intendierte Verknüpfung zwischen individueller Leistung und Vergütung weiter gestärkt, während gleichzeitig die kollektive Verantwortung aller Vorstandsmitglieder für das Konzernergebnis abgebildet wird.

Zu Beginn eines jeden Geschäftsjahres wird sowohl für das Konzern-EBT als auch für das Teilbereichs-EBT jeweils ein Wert festgelegt, der für das Geschäftsjahr erreicht werden soll („Zielwert“). Eine nachträgliche Änderung der Zielwerte oder sonstiger Vergleichsparameter erfolgt nicht. Der Zielwert für das Teilbereichs-EBT entspricht der Summe der Plan-EBT-Werte der dem jeweiligen Teilbereich zugeordneten und vom Ordentlichen Vorstandsmitglied verantworteten Einzelgesellschaften. Darüber hinaus werden für das Konzern-EBT und das Teilbereichs-EBT ein unterer und ein oberer Schwellenwert definiert.

Zur Feststellung der Zielerreichung wird der im jeweiligen Geschäftsjahr tatsächlich erwirtschaftete Wert für das Konzern-EBT gemäß dem testierten und vom Aufsichtsrat gebilligten Konzernjahresabschluss beziehungsweise das Teilbereichs-EBT, welches im Aufsichtsrats-Reporting für den Monat Dezember ausgewiesen wird, mit dem jeweils festgelegten Zielwert abgeglichen.

3.2.3 Kriterienbasierter Modifier

Neben den finanziellen Leistungskriterien erfolgt mithilfe eines kriterienbasierten Modifiers für alle Vorstandsmitglieder eine kriterienbasierte Berücksichtigung der individuellen und kollektiven Leistung der Vorstandsmitglieder sowie von Nachhaltigkeitsaspekten (ESG-Kriterien). Die erzielte individuelle beziehungsweise nichtfinanzielle Leistung wird im Rahmen des kriterienbasierten Modifiers mit einer Bandbreite von 0,9–1,2 durch den Aufsichtsrat bemessen. Der Aufsichtsrat legt dazu zu Beginn des Geschäftsjahres die Kriterien des Modifiers fest. Im Geschäftsjahr 2021 wurde die kollektive Leistung des Vorstands unter anderem anhand des Managements der COVID-19-Krise bemessen. Als weitere Kriterien wurden die persönliche Leistung des Vorstandsmitglieds sowie Nachhaltigkeitsaspekte (unter anderem aus den Bereichen Kundenzufriedenheit, Mitarbeiterbelange und Unternehmenskultur sowie CSR-Aktivitäten) berücksichtigt. Darüber hinaus hat der Aufsichtsrat zu Beginn des Geschäftsjahres 2021 entsprechende Bewertungsparameter mit konkreten Modifier-Werten für die jeweiligen Kriterien festgelegt.

3.2.4 Zielerreichung

Für die jährliche Tantieme für das Geschäftsjahr 2021 ergibt sich für die Vorstandsmitglieder die folgende Zielerreichung sowie der folgende Auszahlungsbetrag:

JÄHRLICHE TANTIEMEN 2021

in Tsd. €

Gesamtzielerreichung	Zielbetrag	Gesamtziel- erreichung	Auszahlungs- betrag
Dr. Thomas Olemotz	740,0	130 %	962,0
Michael Guschlbauer	425,0	130 %	552,5
Jürgen Schäfer	325,0	130 %	422,5

3.3 Langfristige variable Vergütungsbestandteile

3.3.1 Überblick über den Performance Cash Plan 2021

Um die langfristige Umsetzung der Unternehmensstrategie zu incentivieren, erhalten die Vorstandsmitglieder neben der kurzfristigen Vergütungskomponente auch eine langfristige variable Vergütung. Diese ist als Performance Cash Plan mit einer Performanceperiode von vier Jahren ausgestaltet und wird jährlich zugeteilt. Dem Vorstandsvorsitzenden Dr. Thomas Olemotz wurde im Geschäftsjahr 2021 (vor dem 17. März 2021) letztmalig eine langfristige variable Vergütung mit einer dreijährigen Performanceperiode zugeteilt.

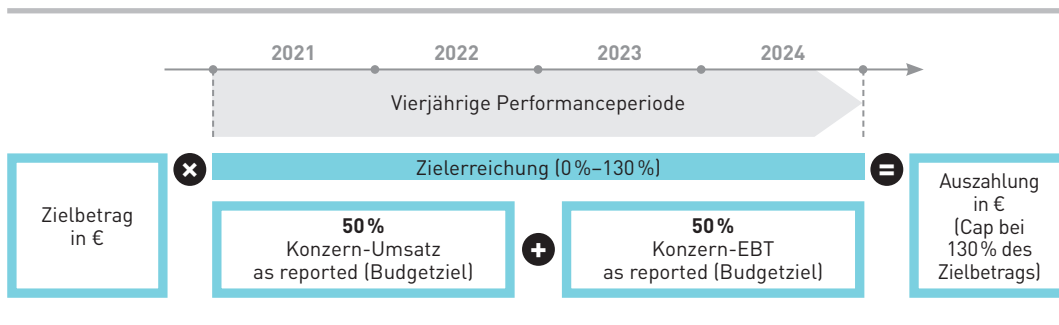
Die Performance der Vorstandsmitglieder wird grundsätzlich anhand zweier finanzieller Leistungskriterien gemessen: dem Konzern-Umsatz und dem Konzern-EBT, die mit jeweils 50 % gewichtet werden und additiv miteinander verknüpft sind.

Hinsichtlich des im Vergütungssystem für die Vorstandsmitglieder vorgesehenen finanziellen Leistungskriteriums des Konzern-Umsatzes hat sich Anfang des Jahres 2022 allerdings folgende Besonderheit ergeben: Die Bechtle AG hat mit Wirkung zum 31. Dezember 2021 im Konzernabschluss ihre Bilanzierungsmethode beim Handel mit Standardsoftwarelizenzen umgestellt. Danach werden erhebliche Teile der auf diese Geschäfte entfallenden Umsätze nicht mehr komplett, sondern nur noch in Höhe der erzielten Bruttomarge ausgewiesen. Das generierte Geschäftsvolumen und insbesondere die Ergebnisse (Konzern-EBT) des Bechtle-Konzerns bleiben davon unberührt. Die ausgewiesene Ergebnismarge steigt indes spürbar. Hintergrund hierfür ist, dass zwischenzeitlich eine Konkretisierung der entsprechenden Regelungen der International Financial Reporting Standards (IFRS) durch das IFRS Interpretations Committee (IFRS IC) stattgefunden hat. Vor diesem Hintergrund hat die Bechtle AG eine Neubeurteilung hinsichtlich der Bilanzierungsmethode mit Standardsoftwarelizenzen vorgenommen. Soweit Bechtle nach dieser neuen Beurteilung der Anwendung von IFRS 15 bei Umsätzen mit Standardsoftwarelizenzen als sogenannter „Agent“ und nicht mehr als „Prinzipal“ zu klassifizieren ist, weist Bechtle den Umsatz mit Standardsoftwarelizenzen nicht mehr komplett, sondern nur noch in Höhe der erzielten Bruttomarge aus. Der Umsatzausweis für das Geschäftsjahr 2021 hat sich gegenüber der bisherigen Bilanzierungsmethode infolgedessen um 940,3 Mio. € geändert.

Vor dem Hintergrund der Umstellung der Bilanzierungsmethode bedürfen die Tranchen der langfristigen variablen Vergütung hinsichtlich des finanziellen Leistungskriteriums Konzern-„Umsatz“ der Anpassung. Der Aufsichtsrat ist nach ausgiebiger Diskussion zu der einhelligen Einschätzung gelangt, dass (allein) für die Zwecke der Berechnung der langfristigen variablen Vergütung auch weiterhin der nach der bisherigen Bilanzierungsmethode (Klassifizierung von Bechtle als „Prinzipal“) zu ermittelnde Konzern-Umsatz maßgeblich sein soll, der fortan als „Konzern-Geschäftsvolumen“ bezeichnet wird. Das Vergütungssystem für den Vorstand soll eine entsprechende Änderung erfahren und vorsorglich der Hauptversammlung zur Beschlussfassung über die Billigung vorgelegt werden. Die Vorstands-Anstellungsverträge sollen ebenfalls entsprechend angepasst werden.

Grundlage einer möglichen Auszahlung aus dem Performance Cash Plan ist der in den jeweiligen Anstellungsverträgen festgelegte individuelle Zielbetrag. Der Auszahlungsbetrag ergibt sich aus der Multiplikation des Zielbetrags mit der ermittelten Zielerreichung der finanziellen Leistungskriterien, die zwischen 0 % und 130 % liegen kann. Die Höhe des Auszahlungsbetrags des Performance Cash Plans ist auf 130 % des Zielbetrags begrenzt.

PERFORMANCE CASH PLAN



Nach der durch die Umstellung der Bilanzierungsmethode veranlassten Anpassung der Vorstands-Anstellungsverträge tritt an die Stelle des finanziellen Leistungskriteriums „Konzern-Umsatz“ das wie vorstehend beschrieben zu ermittelnde „Konzern-Geschäftsvolumen“.

3.3.2 Finanzielle Leistungskriterien 2021

Bechtle verfolgt die Strategie eines nachhaltigen und profitablen Wachstums und hat sich dabei im Rahmen der Vision 2030 ambitionierte quantitative Ziele gesetzt. Durch die Verwendung der beiden finanziellen Leistungskriterien Konzern-Umsatz und Konzern-EBT im Rahmen des langfristig ausgerichteten Performance Cash Plans wird die Umsetzung der Unternehmensstrategie incentiviert.

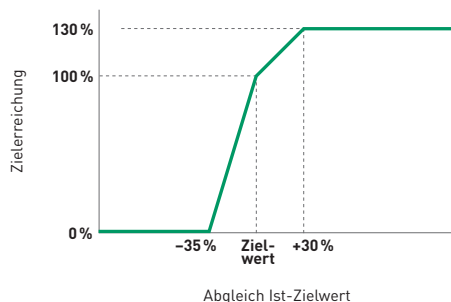
Sowohl für den Konzern-Umsatz als auch für das Konzern-EBT wird zu Beginn einer jeden Performanceperiode jeweils ein Wert festgelegt, der während der vierjährigen Performanceperiode erreicht werden soll („Zielwert“). Eine nachträgliche Änderung der Zielwerte oder sonstiger Vergleichsparameter erfolgt nicht. Darüber hinaus werden ein unterer und ein oberer Schwellenwert festgelegt. Zur Feststellung der Zielerreichung wird zunächst der Konzern-Umsatz beziehungsweise das Konzern-EBT ermittelt, das während der Performanceperiode erwirtschaftet wurde („Istwert“), indem der jeweils festgestellte Konzern-Umsatz beziehungsweise das Konzern-EBT eines jeden Geschäftsjahrs während der maßgeblichen Performanceperiode addiert wird. Die Ermittlung erfolgt anhand der im jeweiligen testierten und gebilligten Konzernabschluss ausgewiesenen Werte. Anschließend werden diese Istwerte zu den jeweiligen Zielwerten ins Verhältnis gesetzt.

Sofern die Zielerreichung für das Konzern-EBT nicht mindestens 100 % beträgt, ist die Zielerreichung für den Konzern-Umsatz auf 100 % beschränkt. Durch diese Nebenbedingung wird die strategische Ausrichtung in Hinblick auf ein nachhaltiges und profitables Wachstum zusätzlich betont und die intendierte Leistungsorientierung („Pay for Performance“) der variablen Vergütung weiter gestärkt.

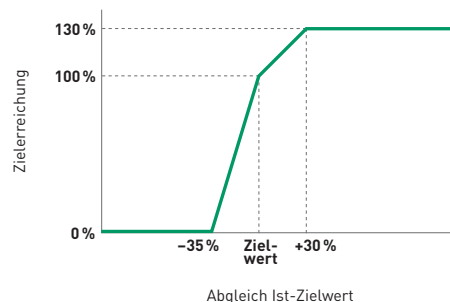
Die Zielerreichungskurven für die finanziellen Leistungskriterien stellen sich für den Vorstandsvorsitzenden sowie die Ordentlichen Vorstandsmitglieder wie folgt dar:

VORSTANDSVORSITZ

Konzern-Umsatz

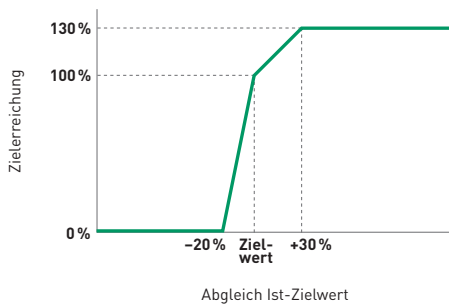


Konzern-EBT

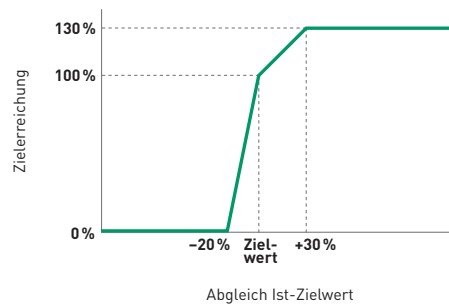


ORDENTLICHE VORSTANDSMITGLIEDER

Konzern-Umsatz



Konzern-EBT



Nach der durch die Umstellung der Bilanzierungsmethode veranlassten Anpassung der Vorstands-Anstellungsverträge tritt auch hinsichtlich dieses Abschnitts 3.3.2 an die Stelle des finanziellen Leistungskriteriums „Konzern-Umsatz“ das wie vorstehend beschrieben zu ermittelnde „Konzern-Geschäftsvolumen“.

3.3.3 Zielerreichung der langfristigen variablen Vergütung 2019

Mit Ablauf des Geschäftsjahres 2021 ist den Vorstandsmitgliedern die langfristige variable Vergütung, die zu Beginn des Geschäftsjahres 2019 zugeteilt wurde, zugeflossen. Hierbei handelte es sich ebenfalls um einen Performance Cash Plan mit dreijährigem Bemessungszeitraum, der jährlich rollierend zugeteilt wurde. Die langfristige variable Vergütung 2019 richtet sich nach dem organischen Wachstum des Konzerns (organische Wachstumstranche).

Die Zielerreichung der organischen Wachstumstranche ist von den Leistungskriterien Umsatz (Gewichtung 30%), EBT (Gewichtung 50%) und Eigenkapitalverzinsung (Gewichtung 20%) des Konzerns abhängig. Der Aufsichtsrat setzte hierfür zu Beginn des Geschäftsjahres 2019 ambitionierte Zielwerte. Sofern die Zielwerte innerhalb des Bemessungszeitraums erfüllt werden, besteht ein Anspruch auf 100 % Auszahlung des für das betreffende Kriterium festgelegten Anteils an der Tranche. Eine Übererfüllung ist nicht möglich. Bei Untererfüllung eines oder mehrerer Ziele entfällt der entsprechende Anteil an der Tranche. Eine Kompensation zwischen den einzelnen Zielen in Bezug auf die Gesamtzielerreichung der Tranche im Falle einer möglichen Untererfüllung eines Zielwerts und einer Übererfüllung eines anderen Zielwerts erfolgt nicht.

Nach der durch die Umstellung der Bilanzierungsmethode veranlassten Anpassung der Vorstands-Anstellungsverträge tritt auch hinsichtlich dieses Abschnitts 3.3.3 an die Stelle des finanziellen Leistungskriteriums „Konzern-Umsatz“ das wie vorstehend beschrieben zu ermittelnde „Konzern-Geschäftsvolumen“.

Da die Zielwerte innerhalb des Bemessungszeitraums erfüllt wurden, ergeben sich für die langfristige variable Vergütung 2019 mit Ablauf des Geschäftsjahres 2021 die folgende Gesamtzielerreichung sowie die hieraus resultierenden Auszahlungsbeträge:

LANGFRISTIGE VARIABLE VERGÜTUNG

in Tsd. €

Gesamtzielerreichung 2019	Zielbetrag	Gesamtziel- erreichung	Auszahlungs- betrag
Dr. Thomas Olemotz	760,0	100 %	760,0
Michael Guschlbauer	380,0	100 %	380,0
Jürgen Schäfer	255,0	100 %	255,0

3.4 Malus/Clawback

In den Anstellungsverträgen der Ordentlichen Vorstandsmitglieder sind seit 2020 Malus- und Clawback-Regelungen implementiert, die auf die kurzfristige und langfristige variable Vergütung Anwendung finden. Für den Vorstandsvorsitzenden sind diese ab dem Geschäftsjahr 2022 implementiert.

Sofern das Vorstandsmitglied vorsätzlich gegen eine wesentliche Sorgfaltspflicht nach § 93 AktG oder eine wesentliche dienstvertragliche Pflicht verstößt, kann der Aufsichtsrat die noch nicht ausbezahlte variable Vergütung, welche für das Geschäftsjahr, in dem der Verstoß stattgefunden hat, zugeteilt werden soll, nach seinem pflichtgemäßen Ermessen teilweise oder vollständig auf null reduzieren („Malus“).

Darüber hinaus kann der Aufsichtsrat unter den genannten Voraussetzungen auch den Bruttobetrag einer variablen Vergütung, welche für das Geschäftsjahr, in dem der Verstoß stattgefunden hat, bereits ausbezahlt worden ist, nach seinem billigen Ermessen teilweise oder vollständig zurückfordern („Clawback“).

Daneben hat ein Vorstandsmitglied eine bereits ausbezahlte variable Vergütung zurückzuzahlen, falls und soweit sich nach der Auszahlung herausstellt, dass der der Berechnung des Auszahlungsbetrags zugrunde liegende testierte und gebilligte Konzernabschluss fehlerhaft war und daher nach den maßgeblichen Rechnungslegungsvorschriften korrigiert werden muss und unter Zugrundelegung des korrigierten testierten Konzernabschlusses sowie des jeweils maßgeblichen Vergütungssystems ein geringerer oder kein Auszahlungsbetrag aus der variablen Vergütung geschuldet worden wäre.

Im Geschäftsjahr 2021 lagen keine Gründe vor, die zu einer Anwendung der Malus- oder Clawback-Regelungen geführt hätten.

3.5 Maximalvergütung

Der Aufsichtsrat hat nach § 87a Abs. 1 Satz 2 Nr. 1 AktG für jedes Vorstandsmitglied eine betragsmäßige Höchstgrenze für die Summe aus den Vergütungskomponenten Grundvergütung, Nebenleistungen, kurzfristige und langfristige variable Vergütung festgelegt. Diese beträgt für den Vorstandsvorsitzenden 8.000.000 € und für die Ordentlichen Vorstandsmitglieder 4.000.000 €.

Die Höchstgrenze bezieht sich auf die Summe aller Zahlungen (inkl. Nebenleistungen), die aus den Vergütungsregelungen für ein Geschäftsjahr resultieren. Der Aufsichtsrat stellt sicher, dass die festgelegte Maximalvergütung eingehalten wird. Die finale Einhaltung der Maximalvergütung hängt für die Vergütung eines Geschäftsjahres vom letztlichen Zufluss aus der langfristigen variablen Vergü-

tung dieses Geschäftsjahres ab. Wenngleich für die langfristige variable Vergütung durch die Begrenzung der Auszahlung von 130 % des Zielbetrags bereits eine deutliche Übererfüllung ausgeschlossen ist, prüft der Aufsichtsrat nach Ablauf des Geschäftsjahres die finale Einhaltung der Maximalvergütung und reduziert gegebenenfalls den Auszahlungsbetrag der langfristigen variablen Vergütung.

3.6 Leistungen im Falle des Ausscheidens

Für den Fall, dass das Anstellungsverhältnis vorzeitig ohne wichtigen Grund beendet wird, ist eine gegebenenfalls zu zahlende Abfindung betragsmäßig begrenzt. Die Abfindungszahlung kann maximal zwei Jahresvergütungen (Grundvergütung, Nebenleistungen sowie kurzfristige und langfristige variable Vergütung) betragen und ist gleichzeitig auf die Vergütung der Restlaufzeit des Anstellungsvertrags begrenzt. Der Abfindungs-Cap gilt nicht für den Vorstandsvorsitzenden. Ferner steht dem Vorstandsvorsitzenden ein Entschädigungsanspruch zu für den Fall, dass er von seinem Sonderkündigungsrecht bei einem etwaigen Change of Control Gebrauch machen sollte. Die Entschädigung entspricht der Gesamtvergütung für die Restlaufzeit des Vertrags.

Sofern der Anstellungsvertrag durch die Gesellschaft wirksam aufgrund eines vom Vorstandsmitglied zu vertretenden wichtigen Grundes (§ 626 Abs. 1 BGB) gekündigt wird, erfolgt keine Abfindungszahlung.

Mit jedem Ordentlichen Vorstandsmitglied wird regelmäßig ein nachvertragliches Wettbewerbsverbot in Deutschland, Österreich und in der Schweiz, sowie in Belgien, den Niederlanden, Luxemburg, Frankreich und Großbritannien (mit dem Vorstandsvorsitzenden in den Ländern, in denen die Gesellschaft oder mit ihr im Sinne von § 15 AktG verbundene Unternehmen im Moment des Ausscheidens des Vorstandsvorsitzenden Waren oder Dienstleistungen herstellen oder vertreiben) für die Dauer von einem Jahr vereinbart. Für die Dauer des Wettbewerbsverbots hat die Gesellschaft dem Vorstandsmitglied eine monatliche Karenzzahlung zu gewähren. Diese beträgt monatlich ein Zwölftel von 75 % (beim Vorstandsvorsitzenden 100 %) der durchschnittlichen Gesamtvergütung ohne Nebenleistungen (Grundvergütung sowie kurzfristige und langfristige variable Vergütung), welche dem Vorstandsmitglied in den letzten drei Geschäftsjahren vor Beendigung des Anstellungsvertrags ausbezahlt wurde. Etwaige Abfindungszahlungen werden auf die Karenzentschädigung angerechnet (wobei die Anstellungsverträge der amtierenden Ordentlichen Vorstandsmitglieder eine Anrechnung noch nicht vorsehen).

Sofern ein Ordentliches Vorstandsmitglied während der Dauer des Anstellungsvertrags verstirbt, haben seine Hinterbliebenen Anspruch auf Fortzahlung der Vergütung (Grundvergütung sowie kurzfristige und langfristige variable Vergütung) des Ordentlichen Vorstandsmitglieds für den Sterbemonat und die nachfolgenden sechs Kalendermonate (beim Vorstandsvorsitzenden für die nachfolgenden zwölf Kalendermonate).

Im Falle einer dauerhaften Invalidität oder bei Tod des Vorstandsmitglieds wird die jährliche Tantieme für das laufende Geschäftsjahr sofort ausbezahlt. Der Auszahlungsbetrag entspricht dabei dem Zielbetrag, welcher zeitanteilig gekürzt wird. Für den Performance Cash Plan gilt in diesem Fall, dass alle laufenden Tranchen sofort zur Auszahlung kommen. Der Auszahlungsbetrag entspricht dabei den kumulierten Zielbeträgen aller im Zeitpunkt des Eintritts der Invalidität beziehungsweise im Todes-

zeitpunkt noch nicht beendeten Tranchen. Für die Tranche, welche im Geschäftsjahr des Eintritts der dauerhaften Invalidität beziehungsweise des Todes begonnen hat, erfolgt eine zeitanteilige Kürzung des Zielbetrags.

Im Geschäftsjahr 2021 kam es zu keiner Veränderung im Vorstand, sodass keine Leistungen für den Fall des Ausscheidens gewährt wurden.

3.7 Leistungen von Dritten

Im Geschäftsjahr 2021 wurde keinem Vorstandsmitglied eine Vergütung von Dritten im Hinblick auf die Tätigkeit als Vorstandsmitglied zugesagt oder gewährt.

4. ANGABEN ZUR HÖHE DER VORSTANDSVERGÜTUNG IM GESCHÄFTSJAHR 2021

4.1 Vergütung gegenwärtiger Vorstandsmitglieder

Die folgende Tabelle zeigt für die Vorstandsmitglieder die im Geschäftsjahr 2021 und 2020 gewährte und geschuldete Vergütung gemäß § 162 Abs. 1 Satz 1 AktG. Für die kurzfristige und langfristige variable Vergütung erfolgt der Ausweis für die Komponenten, deren einjährige beziehungsweise mehrjährige Performanceperiode und damit Leistungserbringung mit Abschluss des Geschäftsjahres abgeschlossen ist. Dies ermöglicht insbesondere für die variable Vergütung eine nachvollziehbare Offenlegung der Vergütung im Geschäftsjahr 2021 im Sinne des Pay for Performance, sodass der Zusammenhang mit der Leistung der Gesellschaft im selben Geschäftsjahr ersichtlich wird.

GEWÄHRTE UND GESCHULDETE VERGÜTUNG

	Dr. Thomas Olemotz Vorstandsvorsitzender (seit 01.03.2007)			Michael Guschlbauer Vorstand für IT-Systemhaus & Managed Services (seit 01.01.2009)			Jürgen Schäfer Vorstand für IT-E-Commerce (seit 01.01.2009)		
	2021		2020	2021		2020	2021		2020
	in Tsd. €	in %	in Tsd. €	in Tsd. €	in %	in Tsd. €	in Tsd. €	in %	in Tsd. €
Grundvergütung	2.000,0	53	2.000,0	825,0	46	825,0	600,0	47	600,0
Nebenleistungen	21,0	1	21,0	39,0	2	39,0	6,0	0	9,0
Summe fixe Vergütung	2.021,0		2.021,0	864,0		864,0	606,0		609,0
Kurzfristige variable Vergütung									
Tantieme 2021	962,0	26		552,5	31		422,5	33	
Tantieme 2020			903,0			531,0			398,0
Langfristige variable Vergütung									
Zusage 2019 (Tranche 2019–2021)	760,0	20		380,0	21		255,0	20	
Zusage 2018 (Tranche 2018–2020)			608,0			304,0			204,0
Zusage 2018–2020 (Akquisitionstranche)			456,0			152,0			102,0
Summe variable Vergütung	1.722,0		1.967,0	932,5		987,0	677,5		704,0
Gesamtvergütung	3.743,0	100	3.988,0	1.796,5	100	1.851,0	1.283,5	100	1.313,0

4.2 Vergütung früherer Vorstandsmitglieder

Im Geschäftsjahr 2021 wurden früheren Vorstandsmitgliedern keine Vergütungen wie beispielsweise ausstehende Zahlungen aus langfristigen variablen Vergütungen oder Rentenzahlungen gewährt oder geschuldet.

5. VERGÜTUNG DES AUFSICHTSRATS

5.1 Grundzüge der Vergütung des Aufsichtsrats

Die Vergütung der Mitglieder des Aufsichtsrats wurde mit Wirkung ab dem 1. Januar 2021 neu gefasst und von der Hauptversammlung am 15. Juni 2021 mit 99,95 % Ja-Stimmen gebilligt. Die Vergütung des Aufsichtsrats ist zudem in Kapitel III, Nr. 11 der Satzung der Bechtle AG festgeschrieben.

Die Vergütung für den Aufsichtsrat richtet sich nach den gesetzlichen Vorgaben und berücksichtigt die Empfehlungen und Anregungen des DCGK. Der Aufsichtsrat erhält eine reine Festvergütung zuzüglich eines Sitzungsgeldes. Variable Vergütungsbestandteile oder eine aktienbasierte Vergütung bestehen nicht. Die Gewährung einer reinen Festvergütung soll die Unabhängigkeit des Aufsichtsrats stärken, sodass dieser unabhängig vom Unternehmenserfolg seiner Beratungs- und Überwachungsfunktion nachkommen kann.

Die Höhe und Ausgestaltung der Aufsichtsratsvergütung ist marktgerecht und ermöglicht, dass die Gesellschaft auch in Zukunft in der Lage sein wird, qualifizierte Kandidatinnen und Kandidaten für den Aufsichtsrat zu gewinnen. Dies ist Voraussetzung für eine bestmögliche Ausübung der Beratungs- und Überwachungstätigkeit durch den Aufsichtsrat, die wiederum einen wesentlichen Beitrag zur Förderung der Geschäftsstrategie und der langfristigen Entwicklung der Gesellschaft leistet.

Für jedes volle Geschäftsjahr erhalten die Mitglieder des Aufsichtsrats neben der Erstattung ihrer baren Auslagen eine feste, nach Ablauf des Geschäftsjahres zahlbare Grundvergütung zuzüglich einer eventuell anfallenden Mehrwertsteuer:

GRUNDVERGÜTUNG

Vorsitz	Stellvertretender Vorsitz	Mitglied
150.000 €	75.000 €	50.000 €

Zusätzlich erhalten die Mitglieder des Prüfungsausschusses und des Personalausschusses für jedes volle Geschäftsjahr eine nach Ablauf des Geschäftsjahres zahlbare Vergütung. Die Mitgliedschaft und der Vorsitz in dem nach § 27 Abs. 3 MitbestG gebildeten Ausschuss werden mit Ausnahme des Sitzungsgelds nicht gesondert vergütet.

AUSSCHUSSVERGÜTUNG

Vorsitz	Mitglied	Sitzungsgeld
30.000 €	15.000 €	1.000 €

Darüber hinaus erhalten die Mitglieder des Aufsichtsrats für jede persönliche Teilnahme an einer Sitzung des Aufsichtsrats ein Sitzungsgeld von 1.000 €. Entsprechendes gilt für die Teilnahme an Sitzungen eines Ausschusses. Als Teilnahme an einer Sitzung gilt auch die Teilnahme an einer telefonisch oder per Videokonferenz abgehaltenen Sitzung sowie die Sitzungsteilnahme per Telefon- oder Videokonferenz. Für mehrere Sitzungen, die an einem Tag stattfinden, wird das Sitzungsgeld nur einmal gezahlt. Das Sitzungsgeld ist nach der jeweiligen Sitzung zu zahlen.

5.2 Angaben zur Höhe der Aufsichtsratsvergütung im Geschäftsjahr 2021

Für das Geschäftsjahr 2021 wurde den Aufsichtsratsmitgliedern die folgende Vergütung für die im Geschäftsjahr erbrachte Leistung gemäß § 162 Abs. 1 Satz 1 AktG gewährt und geschuldet:

AUFSICHTSRATSVERGÜTUNG

in Tsd. €

	Grundvergütung		Ausschussvergütung		Sitzungsgeld		Gesamtvergütung	
	2021	2020	2021	2020	2021	2020	2021	2020
Vertreter der Anteilseigner								
Klaus Winkler (ARV)	150	98	60	16	17	11	227	125
Kurt Dobitsch	50	30	15	8	11	7	76	45
Dr. Lars Grünert	50	30	–	–	4	5	54	35
Prof. Dr. Thomas Hess	50	30	15	8	10	8	75	46
Elke Reichart	50	30	–	–	4	5	54	35
Sandra Stegmann	50	30	15	8	11	8	76	46
Vertreter der Arbeitnehmer								
Uli Drautz (Stell. ARV)	75	45	30	16	17	11	122	72
Daniela Eberle	50	30	15	8	11	8	76	46
Anastasia Polidoros	50	30	–	–	3	5	53	35
Anton Samija	50	30	–	–	4	5	54	35
Volker Strohfeld	50	30	–	–	4	5	54	35
Michael Unser	50	30	–	–	3	5	53	35
Gesamtsumme	725	443	150	64	99	83	974	590

6. VERGLEICHENDE DARSTELLUNG DER VERGÜTUNGS- UND ERTRAGSENTWICKLUNG

Die folgende Darstellung stellt die jährliche Entwicklung der Vergütung der Vorstands- und Aufsichtsratsmitglieder, der Ertragslage der Gesellschaft sowie der durchschnittlichen Vergütung von Arbeitnehmern auf Vollzeitäquivalenzbasis für die letzten zwei Geschäftsjahre dar.

Die Ertragsentwicklung der Gesellschaft wird durch den Jahresüberschuss der Bechtle AG sowie durch das Konzern-EBT als bedeutende Steuerungskennzahl dargestellt.

Für die durchschnittliche Vergütung der Mitarbeitenden auf Vollzeitäquivalenzbasis wird die Belegschaft aller Konzernunternehmen von Bechtle in Deutschland berücksichtigt. Die Vergütung wird mittels des Personalaufwands im Verhältnis zur Anzahl an Mitarbeitenden auf Vollzeitäquivalenzbasis berechnet.

Die folgende Tabelle stellt die Werte in einer Weise dar, die einen Vergleich ermöglicht:

VERGLEICHENDE DARSTELLUNG			in Tsd. €
	2021	2020	Veränderung 2021/2020
Ertragsentwicklung			
Jahresüberschuss der Bechtle AG (HGB) in Mio. €	111	132	-15,9 %
EBT des Konzerns (IFRS) in Mio. €	321	271	18,5 %
Arbeitnehmervergütung			
Durchschnittliche Vergütung der Arbeitnehmer der Gesellschaft	57	55	2,6 %
Vorstandsvergütung			
Dr. Thomas Olemotz	3.743	3.988	-6,1 %
Michael Guschlbauer	1.797	1.851	-2,9 %
Jürgen Schäfer	1.284	1.313	-2,2 %
Aufsichtsratsvergütung			
Klaus Winkler (ARV)	227	125	81,6 %
Uli Drautz (Stell. ARV)	122	72	69,4 %
Kurt Dobitsch	76	45	68,9 %
Daniela Eberle	76	46	65,2 %
Dr. Lars Grünert	54	35	54,3 %
Prof. Dr. Thomas Hess	75	46	63,0 %
Anastasia Polidoros	53	35	51,4 %
Elke Reichart	54	35	54,3 %
Anton Samija	54	35	54,3 %
Sandra Stegmann	76	46	65,2 %
Volker Strohfeld	54	35	54,3 %
Michael Unser	53	35	51,4 %

7. AUSBLICK

Die Bechtle AG wird auch zukünftig sicherstellen, dass die Vorstandsmitglieder mithilfe eines angemessenen und marktüblichen Vergütungssystems incentiviert werden. Daher kommt auch für im Geschäftsjahr 2022 zu treffende Vergütungsentscheidungen das von der Hauptversammlung am 15. Juni 2021 gebilligte Vergütungssystem für den gesamten Vorstand zur Anwendung. Dies ermöglicht, dass der gesamte Vorstand auf der Basis eines einheitlichen, transparenten und von den Aktionären gebilligten Vergütungssystems vergütet wird.

Hinsichtlich der zuvor beschriebenen Umstellung der Bilanzierungsmethode beim Handel mit Standardsoftwarelizenzen ergibt sich auch künftig eine Umstellung des finanziellen Leistungskriteriums der langfristigen variablen Vergütung von „Konzern-Umsatz“ auf „Konzern-Geschäftsvolumen“. Der Aufsichtsrat ist nach ausgiebiger Diskussion zu der einhelligen Einschätzung gelangt, dass (allein) für die Zwecke der Berechnung der langfristigen variablen Vergütung auch weiterhin der nach der bisherigen Bilanzierungsmethode (Klassifizierung von Bechtle als „Prinzipal“) zu ermittelnde Konzern-Umsatz maßgeblich sein soll, der fortan als „Konzern-Geschäftsvolumen“ bezeichnet wird. Das Vergütungssystem für den Vorstand soll eine entsprechende Änderung erfahren und vorsorglich der Hauptversammlung zur Beschlussfassung über die Billigung vorgelegt werden. Die Vorstands-Anstellungsverträge sollen ebenfalls entsprechend angepasst werden.

Neckarsulm, 16. März 2022



Dr. Thomas Olemotz
[Vorstandsvorsitzender]



Klaus Winkler
[Aufsichtsratsvorsitzender]



Michael Guschlbauer
[Vorstandsmitglied]



Jürgen Schäfer
[Vorstandsmitglied] An die Bechtle AG

VERMERK DES UNABHÄNGIGEN WIRTSCHAFTSPRÜFERS ÜBER DIE PRÜFUNG DES VERGÜTUNGSBERICHTS NACH § 162 ABS. 3 AKTG

An die Bechtle AG

Prüfungsurteil. Wir haben den Vergütungsbericht der Bechtle AG, Neckarsulm, für das Geschäftsjahr vom 1. Januar 2021 bis zum 31. Dezember 2021 daraufhin formell geprüft, ob die Angaben nach § 162 Abs. 1 und 2 AktG im Vergütungsbericht gemacht wurden. In Einklang mit § 162 Abs. 3 AktG haben wir den Vergütungsbericht nicht inhaltlich geprüft.

Nach unserer Beurteilung sind im beigefügten Vergütungsbericht in allen wesentlichen Belangen die Angaben nach § 162 Abs. 1 und 2 AktG gemacht worden. Unser Prüfungsurteil erstreckt sich nicht auf den Inhalt des Vergütungsberichts.

Grundlage für das Prüfungsurteil. Wir haben unsere Prüfung des Vergütungsberichts in Übereinstimmung mit § 162 Abs. 3 AktG unter Beachtung des IDW Prüfungsstandards: Die Prüfung des Vergütungsberichts nach § 162 Abs. 3 AktG (IDW PS 870) durchgeführt. Unsere Verantwortung nach dieser Vorschrift und diesem Standard ist im Abschnitt „Verantwortung des Wirtschaftsprüfers“ unseres Vermerks weitergehend beschrieben. Wir haben als Wirtschaftsprüferpraxis die Anforderungen des IDW Qualitätssicherungsstandards: Anforderungen an die Qualitätssicherung in der Wirtschaftsprüferpraxis (IDW QS 1) angewendet. Die Berufspflichten gemäß der Wirtschaftsprüferordnung und der Berufssatzung für Wirtschaftsprüfer/vereidigte Buchprüfer einschließlich der Anforderungen an die Unabhängigkeit haben wir eingehalten.

Verantwortung des Vorstands und des Aufsichtsrats. Der Vorstand und der Aufsichtsrat sind verantwortlich für die Aufstellung des Vergütungsberichts, einschließlich der dazugehörigen Angaben, der den Anforderungen des § 162 AktG entspricht. Ferner sind sie verantwortlich für die internen Kontrollen, die sie als notwendig erachten, um die Aufstellung eines Vergütungsberichts, einschließlich der dazugehörigen Angaben, zu ermöglichen, der frei von wesentlichen – beabsichtigten oder unbeabsichtigten – falschen Darstellungen ist.

Verantwortung des Wirtschaftsprüfers. Unsere Zielsetzung ist, hinreichende Sicherheit darüber zu erlangen, ob im Vergütungsbericht in allen wesentlichen Belangen die Angaben nach § 162 Abs. 1 und 2 AktG gemacht worden sind, und hierüber ein Prüfungsurteil in einem Vermerk abzugeben.

Wir haben unsere Prüfung so geplant und durchgeführt, dass wir durch einen Vergleich der im Vergütungsbericht gemachten Angaben mit den in § 162 Abs. 1 und 2 AktG geforderten Angaben die formelle Vollständigkeit des Vergütungsberichts feststellen können. In Einklang mit § 162 Abs. 3 AktG haben wir die inhaltliche Richtigkeit der Angaben, die inhaltliche Vollständigkeit der einzelnen Angaben oder die angemessene Darstellung des Vergütungsberichts nicht geprüft.

Umgang mit etwaigen irreführenden Darstellungen. Im Zusammenhang mit unserer Prüfung haben wir die Verantwortung, den Vergütungsbericht unter Berücksichtigung der Kenntnisse aus der Abschlussprüfung zu lesen und dabei für Anzeichen aufmerksam zu bleiben, ob der Vergütungsbericht irreführende Darstellungen in Bezug auf die inhaltliche Richtigkeit der Angaben, die inhaltliche Vollständigkeit der einzelnen Angaben oder die angemessene Darstellung des Vergütungsberichts enthält.

Falls wir auf Grundlage der von uns durchgeführten Arbeiten zu dem Schluss gelangen, dass eine solche irreführende Darstellung vorliegt, sind wir verpflichtet, über diese Tatsache zu berichten. Wir haben in diesem Zusammenhang nichts zu berichten.

Heilbronn, den 16. März 2022

Ernst & Young GmbH, Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

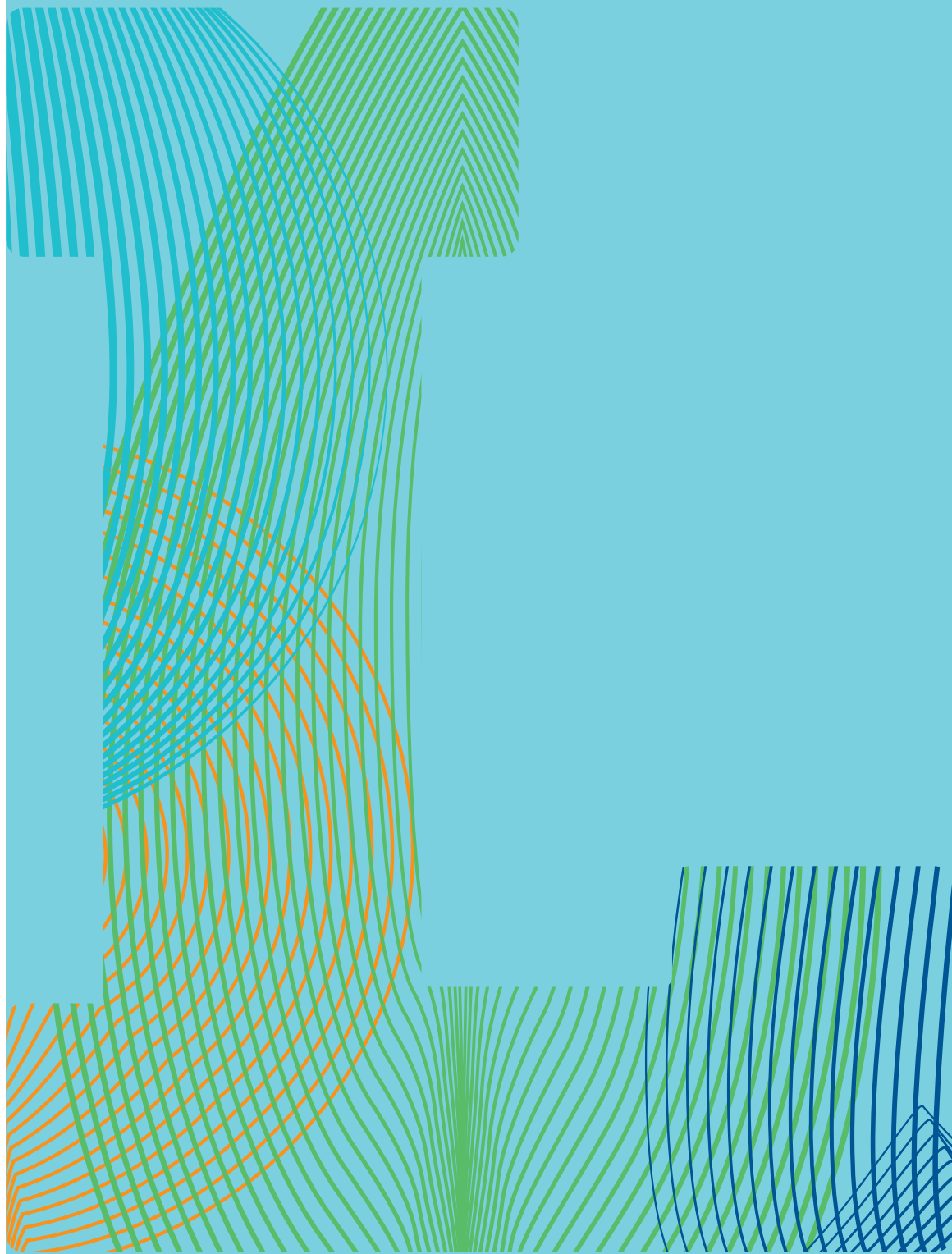
Heller
Wirtschaftsprüfer

Ilg
Wirtschaftsprüfer





KONZERNLAGEBERICHT



KONZERNLAGEBERICHT

48 Geschäftstätigkeit und Steuerung	56 Vision, Strategie und Der Bechtle Konzern	UNTERNEHMEN	48
	66 Menschen bei Bechtle		
77 Aktie	85 Corporate Governance		
86 Übernahmerechtliche Angaben			
88 Gesamtwirtschaft	89 Branche	RAHMENBEDINGUNGEN	88
	90 Gesamteinschätzung		
91 Ertragslage	100 Vermögenslage	ERTRAGS-, VERMÖGENS- UND FINANZLAGE	91
106 Strategische Finanzierungsmaßnahmen	104 Finanzlage		
	107 Gesamteinschätzung		
108 Chancen- und Risikomanagement		CHANCEN- UND RISIKOBERICHT	108
114 Chancen	121 Risiken		
132 Gesamtbetrachtung			
134 Rahmenbedingungen	136 Entwicklung des Konzerns	PROGNOSEBERICHT	134
	141 Gesamteinschätzung		

UNTERNEHMEN

GESCHÄFTSTÄTIGKEIT

Der Digitalisierungstrend schreitet voran und führt dazu, dass auch mittelständische Unternehmen vermehrt ihre historisch gewachsenen IT-Infrastrukturen überdenken. Informationstechnologien bestimmen den Erfolg aller Unternehmen – gleichzeitig gewinnt das Thema an Komplexität. Unternehmen sind deshalb auf einen IT-Partner angewiesen. Als herstellerunabhängiger Komplettanbieter mit einem umfassenden IT-Portfolio ist Bechtle dafür bestens positioniert. Wir decken eine große Vielfalt an Produkten und Dienstleistungen ab und bieten jedem Kunden die für ihn optimale und passende Lösung.

GESCHÄFTSMODELL



One-Stop-Shop. Bechtle ist mit mehr als 80 Systemhäusern in der DACH-Region aktiv und zählt mit 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, dem Finanzsektor sowie dem öffentlichen Bereich 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 über Telefon und Internet Hardware sowie Standardsoftware an. Insgesamt umfasst unser Angebotsportfolio rund 40.000 Produkte.

GESCHÄFTSSEGMENTE

Gebündelte Kraft. In Deutschland, Österreich und der Schweiz ist Bechtle mit beiden Segmenten vertreten. Dort bearbeiten wir gemeinsam den Markt, um die Kundendurchdringung und dadurch den Marktanteil zu erhöhen. Das beispielhafte Heben von Synergien soll ebenfalls auf weitere Länder übertragen werden. Deshalb sieht unsere erweiterte M&A-Strategie vor, künftig auch in anderen europäischen Ländern mit Systemhausaktivitäten und Dienstleistungen präsent zu sein.

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

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



Synergieeffekte

IT-SYSTEMHAUS & MANAGED SERVICES

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

Getrieben durch die digitale Transformation befindet sich der Markt für IT-Lösungen und -Services in 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 von immer mehr Kunden wahrgenommen und entwickeln sich zumindest in Teilbereichen immer mehr zum Standard. Entsprechend bauen wir unser Portfolio an As-a-Service-Angeboten, Managed Cloud Services und Multi Cloud Services konsequent aus. Im Gegensatz zum klassischen Projektgeschäft bieten Managed Services wiederkehrende Umsätze über die gesamte Vertragslaufzeit, die sich in der Regel auf vier bis sechs Jahre beläuft. Aufgrund der üblicherweise größeren Komplexität der angebotenen Leistungen sind in diesem Geschäftsfeld auch tendenziell etwas höhere Margen zu erzielen als im klassischen Projektgeschäft.



Partner für Digitalisierung



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 mehr als 80 regionalen Systemhäuser und deren über 2.000 Vertriebsmitarbeitenden bieten genau diesen persönlichen Bezug. Die Nähe ist in der dezentralen Aufstellung von Bechtle ein ausschlaggebendes Kriterium. Der direkte, meist langjährige Kontakt eines Vertriebsmitarbeitenden zum Kunden hilft, eine vertrauensvolle Kundenbasis zu etablieren, die gerade im vertragsgebundenen Managed-Services-Geschäft unerlässlich ist. Dabei sind kontinuierliche Schulung und Weiterbildung unseres Vertriebsteams ein Schlüssel zum Erfolg. Durch regelmäßige Trainings unterstützen wir unsere Vertriebsmitarbeitenden darin, den Kunden jederzeit die komplette Bandbreite des Bechtle Portfolios anzubieten.

In der Realisierung der Services bieten rund 6.000 Servicemitarbeitende sowie zertifizierte Spezialist:innen, System Engineers und Consultants den Kunden Fachwissen, hohe Detailkompetenz, langjährige IT-Projekterfahrung und eine schnelle Umsetzung der individuellen Anforderungen. Sogenannte IT-Business-Architekt:innen unterstützen zudem bei maßgeschneiderten Konzepten sowie IT-Roadmaps und legen damit den Grundstein für zukünftige IT-Architekturen. In derzeit mehr als 90 überregional tätigen Competence Centern hat Bechtle Spezialisten-Knowhow zu komplexen IT-Lösungsthemen gebündelt. Zahlreiche Zertifizierungen aller namhaften Hersteller garantieren höchste Qualifizierung bei unseren Serviceleistungen.

Für unsere Kunden spielen Nachhaltigkeitsaspekte zunehmend eine wichtige Rolle. Bechtle kann sich hier gut positionieren.

Michael Gregor,
Leiter Service und Logistik
Center, Systemhaus
Hamburg

Anne Ehmer, Bid-Managerin,
Systemhaus Hamburg

Kimon Christidis, Account
Manager Public Sector,
Systemhaus Hamburg

v.l.n.r.



IT-E-COMMERCE

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

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

Auf der anderen Seite hat das Segment stark prozessgesteuerte, schlanke Abläufe der Bestellabwicklung etabliert, die für den Erfolg im Bereich E-Commerce essenziell sind. In gewisser Hinsicht sind die unterlegten Prozesse sogar Teil der eigentlichen Leistung. So wird zum Beispiel eine Vielzahl der Bestellungen im IT-E-Commerce nach dem sogenannten Fulfilment-Prinzip abgewickelt: Bechtle leitet eingehende Bestellungen direkt an Hersteller oder Distributoren weiter. Diese übernehmen den Versand der Ware an den Kunden im Namen von Bechtle. Die Qualität des Versands, die vor allem durch die Geschwindigkeit bestimmt wird, stellt Bechtle über Vereinbarungen mit den Partnern und tägliche Audits sicher. Der Kunde profitiert dabei mehrfach: Durch die Vernetzung der Onlineshops mit den Beständen von Herstellern und Distributoren kann eine hohe und jeweils aktuelle Verfügbarkeit gewährleistet werden. Auch die Lieferzeit orientiert sich an den Bedürfnissen der Kunden: Bestellungen, die bis 16 Uhr eingehen, werden noch am selben Tag versendet und in der Regel am nächsten Tag zugestellt. Schlanke Prozesse gewährleisten zudem, dass die Prozesskosten möglichst gering sind. Der Kunde erhält auf diese Weise wettbewerbsfähige Preise und Bechtle kann nichtsdestotrotz eine interessante Marge realisieren. Zudem halten wir auf Basis des Fulfilment-Prinzips den Lagerbestand niedrig und reduzieren so das Risiko von Abwertungen der von sehr kurzen Innovationszyklen geprägten IT-Produkte. Die beschriebenen Prozesse stellten sich im Berichtsjahr aufgrund der Lieferschwierigkeiten anders als gewohnt dar. Wir profitierten zwar aufgrund hervorragender Beziehungen zu Herstellern und Distributoren sowie aufgrund einer frühzeitigen Anpassung der Vorratshaltung von relativ hohen Verfügbarkeiten im Vergleich zu einem Großteil unseres Wettbewerbs. Dennoch liegen die aktuellen Lieferzeiten teilweise bei bis zu mehreren Wochen oder sogar Monaten.



Schlanke Prozesse,
Fulfilment-Prinzip

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

- einheitliche und zentrale Prozesse
- einheitliche Servicelevels
- persönliche Ansprechpartner:innen 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.



Die Produktlebenszyklen werden insbesondere aufgrund von Neuerungen und Weiterentwicklungen immer kürzer. Deshalb etablierte unser Unternehmen schon vor einigen Jahren die Bechtle Remarketing GmbH – eine Geschäftseinheit, die sich ganz bewusst mit Themen beschäftigt, die am Ende eines Produktlebenszyklus anstehen. Hierbei stehen Informationssicherheit, Datenschutz und der verantwortungsvolle Umgang mit Ressourcen im Vordergrund. Unsere Spezialist:innen kümmern sich deshalb um die sichere Löschung der Unternehmensdaten und den Wiederverkauf von Altgeräten oder die sachgerechte Entsorgung. Im Berichtsjahr konnte die Bechtle Remarketing durch den Verkauf von gebrauchter IT-Hardware 45.230 Geräte zurück in den Kreislauf führen.

ABSATZMÄRKTE

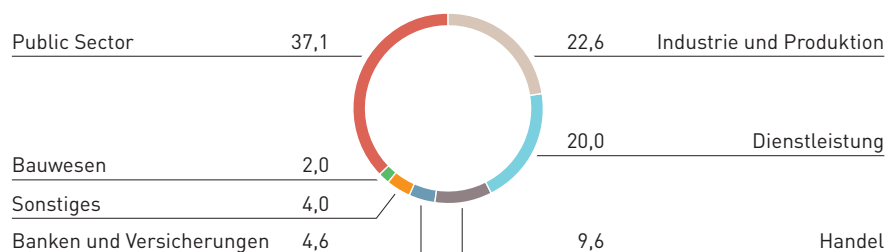


Kunden aus allen Branchen. Bechtle hat den Anspruch, für jeden Kunden eine individuelle und optimale Lösung als Antwort auf seine IT-Bedürfnisse zu finden. Wir haben sehr große Erfahrung in der Betreuung unterschiedlicher Kundengruppen. Auch wenn der gehobene Mittelstand klassischerweise den Großteil unserer Kernzielgruppe ausmacht, verfügen wir ebenfalls über das nötige Wissen, um größere Kunden zu bedienen. Im Allgemeinen definieren wir unsere Kunden über die Anzahl der PC-Arbeitsplätze (sogenannte „seats“). Diese reichen in unserem Kundenkreis grundsätzlich von 50 bis hin zu 10.000 PC-Arbeitsplätzen und darüber hinaus.

Bechtle ist generell nicht auf spezielle Branchen fokussiert. Unternehmen sämtlicher Industriezweige zählen daher zu unseren Kunden und jede Kundengruppe ist wiederum unterschiedlich zu adressieren. Die Besonderheiten der Ausschreibungsverfahren im Bereich der öffentlichen Auftraggeber haben dazu geführt, dass wir eine stärker fokussierte und damit individuelle Kundenansprache etabliert haben. Der zentrale Geschäftsbereich Public Sector als interne Serviceeinheit unterstützt in dieser Funktion die dezentralen Systemhäuser sowie die Handelsgesellschaften bei der Bearbeitung öffentlicher Ausschreibungen.

03. BRANCHENSEGMENTIERUNG DER BECHTLE AG NACH GESCHÄFTSVOLUMEN

in %



Geschäftsvolumen,
siehe Ertragslage,
S. 91

Stand: 31. Dezember 2021

Geografisch gesehen ist Bechtle im Segment IT-Systemhaus & Managed Services in der DACH-Region flächendeckend vertreten. Weitere Systemhausaktivitäten verfolgt Bechtle mit dem Standort in Brüssel speziell zur Ansprache der Europäischen Institutionen sowie seit dem Berichtsjahr mit dem CAD/CAM/PLM-Spezialisten Cadmes in den Niederlanden und Belgien. Unsere erweiterte M&A-Strategie sieht vor, Akquisitionen neben den bisherigen Standorten auch außerhalb des deutschsprachigen Raums zu tätigen. Dementsprechend werden wir unsere Präsenz erhöhen und auch Dienstleistungen in Ländern anbieten, in denen wir bislang ausschließlich im Handelsgeschäft aktiv waren. Im Segment IT-E-Commerce ist der Bechtle Konzern europaweit aufgestellt und in insgesamt 14 Ländern tätig. Auf Basis der 2014 ins Leben gerufenen Global IT Alliance (GITA) verfügen wir außerdem über ein großes Netzwerk von Partnerunternehmen auch außerhalb der europäischen Grenzen. Im Berichtsjahr konnten wir die GITA um neue Partner in Indien, Kanada und in der Karibik erweitern.



Siehe Standorte,
S. 63 ff.



Siehe Prognose,
S. 134 ff.

WETTBEWERBSPOSITION

Größtes Systemhaus Deutschlands. Der IT-Markt in Deutschland ist hochgradig fragmentiert. Gemäß Statistischem Bundesamt bieten nahezu 96.000 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. Fast 85.000 dieser IT-Unternehmen sind rein lokal tätige Unternehmen, deren Jahresumsatz nicht mehr als 1 Mio. € beträgt. Etwas weniger als 11.000 Unternehmen weisen einen Jahresumsatz von bis zu 50 Mio. € aus. Die Gruppe der mittelgroßen IT-Unternehmen mit einem Jahresumsatz von 50 Mio. € bis 250 Mio. € besteht nach Angaben des Statistischen Bundesamtes aus rund 200 Unternehmen. Zu den größten in Deutschland aktiven Häusern zählen nur 49 Unternehmen, darunter Bechtle.



destatis.de

Bechtle hat in Deutschland eine hervorragende Marktposition. Laut dem Fachmedium ChannelPartner war unser Unternehmen, gemessen am inländischen Umsatz, auch 2021 die Nummer eins im Ranking der größten Systemhäuser. Den Abstand zu den nachfolgenden Unternehmen konnten wir dabei weiter ausbauen.



Nachhaltig vorn

Das Gesamtvolumen des deutschen IT-Markts (IT-Hardware, Software und IT-Services) lag 2021 laut Branchenverband bitkom bei 102,5 Mrd. € (Vorjahr: 96,4 Mrd. €). Mit einem berichteten Jahresumsatz 2021 von rund 3,4 Mrd. € in Deutschland beläuft sich der Marktanteil von Bechtle auf fast 3,3 %. Die vom Fachmedium ChannelPartner jährlich erhobenen zehn größten Systemhäuser in Deutschland kommen zusammen auf einen Marktanteil von rund 14 %. Anhand dieser Zahlen wird deutlich, wie stark fragmentiert der deutsche IT-Markt weiterhin ist. Unverändert halten die kleineren und mittleren Unternehmen als Gruppe den weitaus größten Marktanteil. An dieser Situation wird sich voraussichtlich – trotz des schon länger bestehenden Konsolidierungsdrucks – auch mittelfristig nichts ändern.

FORSCHUNG UND ENTWICKLUNG

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

Entwicklungsleistungen in etwas größerem Umfang erbringt die MODUS Consult GmbH. Sie entwickelt unter anderem ERP-Lösungen auf Basis von Microsoft Dynamics 365 für verschiedene Branchen aus Fertigung und Handel. Daneben kommen in den Kundenprojekten auch Lösungen in den Bereichen Customer Relationship Management (CRM), Enterprise Content Management (ECM) und Business Intelligence (BI) zum Einsatz.

Im ERP/CRM-Umfeld stellt die MODUS Consult GmbH 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
- Dynamics 365 Finance & Operations für Professional Services

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

In den ECM-Projekten kommen Produkte von ELO und SharePoint zum Einsatz. Hier hat MODUS Consult ebenfalls eigene Standardmodule entwickelt, die in Kundenprojekten eingesetzt oder individualisiert werden, allen voran einen universellen Dokumenten-Connector auf SharePoint-Basis.

Daneben unterstützt MODUS Consult Kunden ebenfalls 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 Power BI ab.

Darüber hinaus gab es im Berichtsjahr keine nennenswerten Entwicklungsleistungen.

VISION, STRATEGIE UND STEUERUNG

Unsere Konzernstrategie ist auf unternehmerische Verantwortung und finanzielle Sicherheit ausgerichtet – beides wichtige Pfeiler für eine nachhaltige Unternehmensentwicklung. In einer Zeit, die durch Schnellebigkeit, Transformation und Komplexität geprägt ist, geben die in unserer Vision 2030 formulierten Langfristziele sowohl Kunden als auch Mitarbeitenden Orientierung und Sicherheit. Die im Berichtsjahr veröffentlichte Nachhaltigkeitsstrategie 2030 verbindet ökonomische, ökologische und soziale Aspekte. Die Kombination einer langfristigen Ausrichtung und gleichzeitig zeitnahen Steuerung des Geschäfts stellt eine wesentliche Grundlage für unseren Erfolg dar.

VISION UND STRATEGIE


bechtle.com/
vision2030

Nachhaltigkeitsstrategie flankiert Vision 2030. Seit der Unternehmensgründung formuliert Bechtle etwa alle zehn Jahre seine langfristigen Ziele in einer Vision. Die Vision 2030 wurde 2018 veröffentlicht und steht unter der Überschrift „Bechtle: Der IT-Zukunftspartner.“ Darin sind folgende Zielmarken verankert: Kundenorientierung, gemessen am Erfolg des Kunden, unsere Kompetenz, Professionalität und Leidenschaft im Umgang mit der IT sowie der Anspruch auf Marktführerschaft und ein stets über dem Markt liegendes Wachstum. Neben qualitativen Aussagen beinhaltet die Vision 2030 auch quantitative Wachstumsziele. So strebt der Konzern bis 2030 ein Geschäftsvolumen von 10 Mrd. € bei einer Vorsteuer marge (EBT-Marge) von mindestens 5 % an.


bechtle.com/
nachhaltigkeit

Im Berichtsjahr veröffentlichte Bechtle seine Nachhaltigkeitsstrategie 2030. Diese verbindet ökonomische, ökologische und soziale Aspekte miteinander und fungiert als Kompass für unternehmerische Entscheidungen. Sie beinhaltet strategische Ziele, die mit konkreten Maßnahmen unterlegt sind, und schafft so Orientierung und Transparenz. Herzstück der Bechtle Nachhaltigkeitsstrategie 2030 sind vier strategische Handlungsfelder, die jeweils mit drei Fokusthemen und langfristigen Zielen konkretisiert wurden. Flankierend dazu haben wir ein Nachhaltigkeitsprogramm entwickelt, das Meilensteine definiert und dafür entsprechende operative Maßnahmen festlegt. So können wir transparent unseren Fortschritt messen und bei Bedarf nachjustieren.

04. HANDLUNGSFELDER DER NACHHALTIGKEITSSTRATEGIE



ETHISCHES WIRTSCHAFTEN entspricht unserem Selbstverständnis.

Wir übernehmen Verantwortung entlang unserer Wertschöpfungskette und achten auf die Einhaltung der Menschenrechte.

FOKUSTHEMEN

1. Nachhaltigkeit in der Lieferkette
2. Compliance & Anti-Korruption
3. Gesellschaftliches Engagement



Nachhaltiger Umgang mit unserer UMWELT ist die Grundlage unseres Handelns.

Wir handeln im Einklang mit unserer Umwelt – zu Gunsten einer klima- und ressourcenschonenden Zukunft.

FOKUSTHEMEN

1. Klima und Energie
2. Nachhaltige Logistik
3. Kreislaufwirtschaft



Die MENSCHEN, mit denen wir arbeiten, stehen für unseren Erfolg.

Wir leben Fairness und Wertschätzung im Umgang mit unseren Geschäftspartner:innen und Mitarbeitenden. Unser Team ist begeistert, exzellent ausgebildet und divers.

FOKUSTHEMEN

1. Arbeitgeberattraktivität
2. Vielfalt und Chancengleichheit
3. Gesundheit und Sicherheit



Wir gestalten verantwortungsvoll die DIGITALE ZUKUNFT.

Wir treiben die Digitalisierung zukunftsfähig voran und tragen durch nachhaltige Innovationen zum Erfolg unserer Kunden bei.

FOKUSTHEMEN

1. Nachhaltige interne Digitalisierung
2. Nachhaltige Technologien, Lösungen und Dienstleistungen
3. Informationssicherheit und Datenschutz

Die in der Firmenphilosophie verankerten Grundwerte der Bechtle AG sind zentraler Bestandteil der Unternehmenskultur. Diese Werte untermauern in Verbindung mit unseren internen Führungsgrundsätzen, unserem Verhaltenskodex und der Bechtle Nachhaltigkeitsstrategie 2030 die langfristigen strategischen Zielsetzungen. Sie geben allen Mitarbeitenden Orientierung hinsichtlich einer effizienten und nachhaltigen Unternehmensführung und -steuerung.

Personalentwicklung stärkt Wettbewerbsfähigkeit. Vor dem Hintergrund des Fach- und Führungskräftemangels in der gesamten IT-Branche sind Ausbildung und Personalentwicklung 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 weiterhin in einem sich stark verändernden Umfeld wettbewerbsfähig positionieren.



Unsere Grundwerte bieten Orientierung



Siehe Menschen bei Bechtle, S. 71 ff.

Akquisitionen bleiben Teil der Wachstumsstrategie. Die Ziele der Vision 2030 wollen wir sowohl durch organisches Wachstum als auch durch Akquisitionen erreichen. Hinsichtlich des organischen Wachstums können wir auf unsere mittlerweile 38-jährige Erfahrung im IT-Markt und unsere hohe Marktdurchdringung bauen. Übernahmen waren von Beginn an Bestandteil der Bechtle Wachstumsstrategie. Seit Unternehmensgründung zählt Bechtle über 100 erfolgreiche Akquisitionen. Das akquisitorische Wachstum kam in der Vergangenheit hauptsächlich über den Erwerb kleinerer bis mittelgroßer Unternehmen im Segment IT-Systemhaus & Managed Services zustande. Aber auch größere Unternehmen stehen bei der Prüfung passender Akquisitionen immer wieder im Fokus. Wichtig ist für uns in erster Linie, dass eine Akquisition die Marktposition der Bechtle Gruppe regional, kunden- und/oder leistungsbezogen stärkt. Zielsetzungen sind daher die Ergänzung unserer IT-spezifischen Kompetenzen sowie die intensive Bearbeitung strategisch bedeutender Märkte beziehungsweise Kundengruppen und damit die Gewinnung von Marktanteilen.

Mit der Integration von Akquisitionen hat Bechtle jahrzehntelange Erfahrung. Dabei gilt es, nicht nur Mitarbeitende, Strukturen und Angebote zusammenzubringen, sondern auch Vision, Strategie und Unternehmenskultur miteinander zu teilen.

Tanja Breitenberger, Mergers & Acquisitions, Bechtle AG

Kirsten Heuermann, Recht, Bechtle AG

Hans-Peter Brinker, Demand & Portfolio Management, Bechtle AG



Digitale Zukunft für unsere Kunden. Bechtle ist seit 38 Jahren im IT-Markt tätig. Dieser ist geprägt von rasanten technologischen Entwicklungen und sich entsprechend kontinuierlich ändernden Marktanforderungen. Der Erfolg unseres Unternehmens beruht darauf, dass es uns immer wieder gelingt, unser Portfolio und unser Geschäftsmodell den jeweils aktuellen Markterfordernissen anzupassen. Dies ist auch derzeit der Fall: Der IT-Markt befindet sich heute in einem Paradigmenwechsel. In der Vergangenheit betrieben die meisten unserer Kunden ihre IT selbst und haben ihre IT-Partner wie Bechtle lediglich projektweise hinzugezogen. Dieses Modell wird auch nicht gänzlich verschwinden – immer wichtiger werden jedoch im Rahmen der digitalen Transformation und der steigenden Komplexität von IT abonnement- und verbrauchs-basierte, sogenannte subskriptionsbasierte IT-Service-modelle. Bechtle hat seine Strategie in den letzten Jahren darauf ausgerichtet, diesen Wandel aktiv mitzugestalten und den Umsatzanteil in diesen verbrauchs-basierten IT-Lösungen auszubauen. Dabei werden wir aber unser traditionelles Geschäft nicht aus den Augen verlieren und vor allem unser wichtigstes Gut – die Kundennähe – nicht gefährden.

SYSTEME UND INSTRUMENTE

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

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

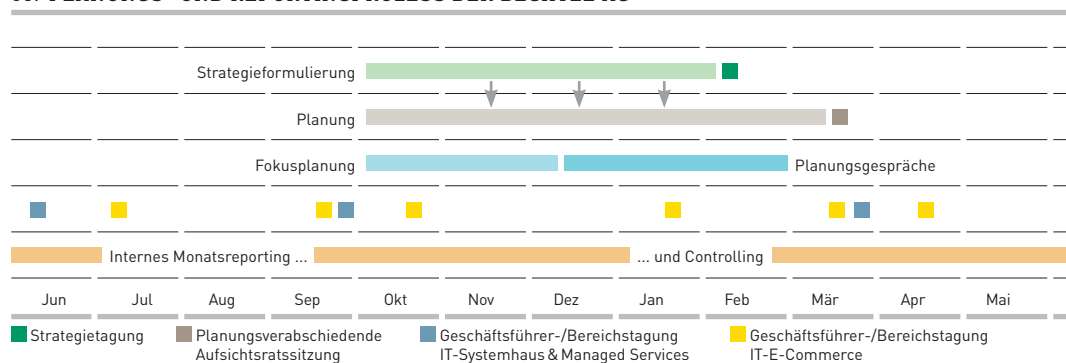
Als relevante Steuerungsgrößen für die wirtschaftlichen Ziele haben wir für Bechtle Geschäftsvolumen, Umsatz, Umsatzwachstum, Bruttomarge beziehungsweise Deckungsbeitrag, Vorsteuerergebnis (EBT) sowie EBT-Marge definiert. Über eine individuelle Erfolgsbeteiligung werden die Mitarbeitenden motiviert,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

Verschiedene Reportingsysteme stellen sicher, dass alle Einheiten jederzeit einen Überblick über die für sie relevanten Kennzahlen haben und das operative Geschäft dementsprechend steuern können. Die Daten werden für 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. Zunehmend wichtiger ist in den letzten Jahren das Cashflow Cockpit geworden. Damit erhalten alle Einzelgesellschaften regelmäßig einen detaillierten Blick über ihre Kapitalflüsse.



Das Thema Nachhaltigkeit ist entsprechend der dezentralen Struktur der Bechtle Gruppe agil im Konzern über die entsprechenden Fachabteilungen und Gesellschaften verortet und bildet damit einen integrativen Bestandteil des operativen Geschäfts. Das zentrale Nachhaltigkeitsmanagement berichtet direkt an den Vorstandsvorsitzenden. Weitere wichtige neue Positionen sind hier das Nachhaltigkeitscontrolling, verankert im Konzerncontrolling, die Abteilung Vendor Management mit Schwerpunkt Nachhaltigkeit und Green Logistics in der Bechtle Logistik und Service sowie digitale Nachhaltigkeit in der Bechtle IT.

05. PLANUNGS- UND REPORTINGPROZESS DER BECHTLE AG



DER BECHTLE KONZERN

Bechtle ist das mit Abstand größte IT-Systemhaus Deutschlands und mit seiner Präsenz in 14 Ländern West- und Mitteleuropas auch eines der größten IT-Unternehmen des Kontinents. Nur Bechtle verfügt über eine derartig breite internationale Aufstellung und zugleich ein komplettes Portfolio an Produkten und Dienstleistungen rund um die IT aus einer Hand. Unser Erfolg fußt auf dem Prinzip der vernetzten Dezentralität. Die Gesellschaften an den einzelnen Standorten agieren unternehmerisch selbstständig und pflegen den wichtigen direkten Kontakt zu unseren über 70.000 Kunden. Diese erstrecken sich vom klassischen Mittelstand bis hin zu weltweit agierenden Konzernen. Die Holding wiederum stellt zentrale Services kosteneffizient für alle Konzerngesellschaften zur Verfügung. So können sich die Gesellschaften vor Ort auf ihr Kerngeschäft und ihre Kunden konzentrieren.

RECHTLICHE STRUKTUR

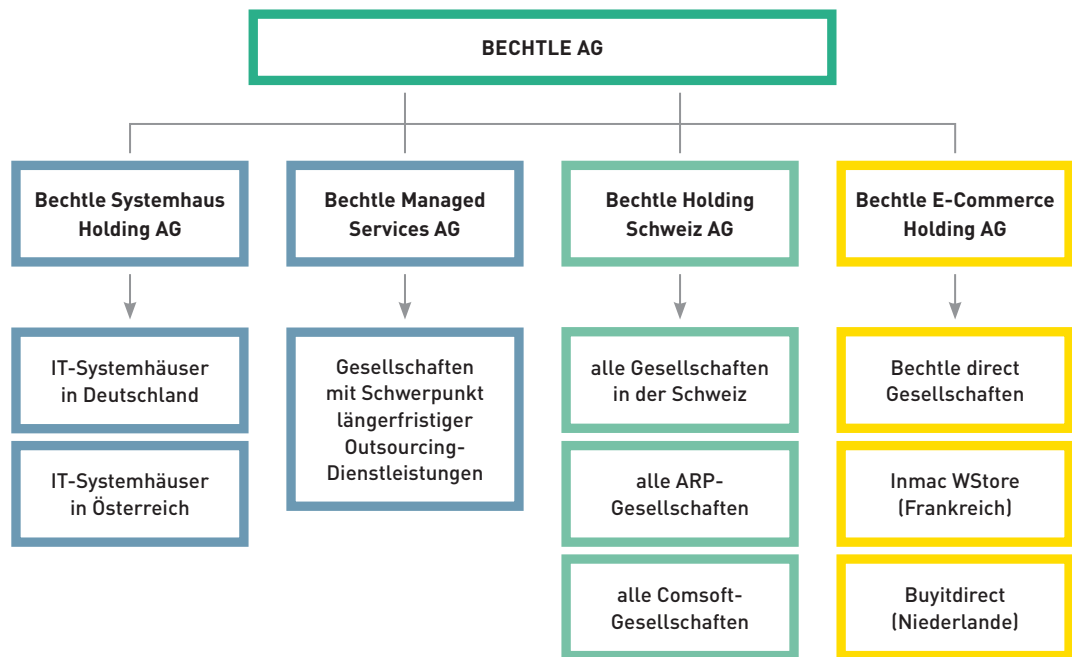
Kundenorientierte Legalstruktur. Das Modell der vernetzten Dezentralität ermöglicht den regionalen Tochtergesellschaften einen großen unternehmerischen Gestaltungsspielraum und damit die Fokussierung auf das Kerngeschäft. Zugleich profitieren sie von den Zentralfunktionen sowie der Kompetenz und Organisation eines europäischen Konzerns. Dies spiegelt sich auch in unseren rechtlichen Strukturen wider: Der Bechtle Konzern fungiert in einer klassischen Holdingstruktur. Die Bechtle AG übernimmt als Konzernmutter und Holding für die gesamte Unternehmensgruppe sämtliche administrativen Aufgaben wie Konzerncontrolling, Finanzen, Human Resources, Personalentwicklung, Mergers & Acquisitions, Nachhaltigkeitsmanagement, Risikomanagement, Investor Relations und Unternehmenskommunikation, zentrale IT, Marketing, Recht und Compliance, Veranstaltungsmanagement sowie digitales Business. Der Holding ebenfalls zugeordnet ist die Bechtle Logistik & Service GmbH. Hier sind konzernweit die Kompetenzen Business Services, Lager/Logistik, Einkauf, Product Management Solutions, Product Management Infrastructure sowie Preis- & Eigenmarken-Management 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.



Eigenverantwortliches
Handeln der
Tochtergesellschaften

06. HOLDINGSTRUKTUR DER BECHTLE AG



Für eine Übersicht der Tochterunternehmen siehe Anhang, S. 230 ff.

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

Zweck dieser zweistufigen Holdingstruktur ist:

- die Entlastung der dezentral agierenden Tochtergesellschaften von administrativen und unternehmensübergreifenden Aufgaben, damit sie sich auf das Kerngeschäft konzentrieren können
- die Bündelung von Kompetenzen und Ressourcen, um Synergien zu realisieren und beispielsweise im Einkauf sowie in der Logistik Skaleneffekte zu erzielen und damit nachhaltiger zu wirtschaften
- die zentrale Bereitstellung vor allem von Outsourcing- und Cloud-Services, um die Auslastungen konzernweit zu optimieren
- 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.



Ressourceneinsparungen

MANAGEMENT

Vernetzte Dezentralität als bewährtes Leitprinzip. Wichtigstes Merkmal der Managementstruktur ist die Trennung der strategischen Konzernführung durch den Vorstand von der Leitung der operativen Einheiten und dem direkten Kundenkontakt. 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. Im Segment IT-E-Commerce ist ein Bereichsvorstand für die DACH-Region verantwortlich. Im Berichtsjahr 2021 hat Bechtle einen weiteren Bereichsvorstand für das Segment IT-E-Commerce hinzugewonnen: Konstantin Ebert trat zum 1. Februar 2021 die neu geschaffene Stelle des Bereichsvorstands IT-E-Commerce Regionen Frankreich, Großbritannien und Spanien an. Im Frühjahr 2022 hat sich die Anzahl der Bereichsvorstände im Segment IT-E-Commerce mit John Malone auf drei erhöht. Der langjährige Geschäftsführer von Bechtle direct in Irland trat zum 1. März 2022 die neu geschaffene Position für die Direktvertriebssparte in Irland, im südlichen Europa und in Osteuropa an. 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, PLM sowie die Systemhausaktivitäten in der Schweiz. Zum Jahresbeginn 2022 gab es altersbedingte Wechsel in zwei Positionen. Jeweils zum 1. Januar 2022 übernahmen Steven Handgrättinger für den Bereich Public Sector und Frank Diers für den Bereich Region Nord/Ost die Verantwortung. Beide sind bereits langfristig für Bechtle in Führungspositionen tätig.

An den Standorten der Bechtle Gruppe sind allein die Geschäftsführenden für den Erfolg ihrer Gesellschaften verantwortlich. Über eine strikt ergebnisorientierte variable Vergütung ist jede/r Geschäftsführer:in direkt am Erfolg der jeweiligen Gesellschaft beteiligt. Bechtle fördert und unterstützt damit das unternehmerische Denken sowie die wirtschaftliche Verantwortung an allen Standorten, um somit eine nachhaltig erfolgreiche Unternehmensentwicklung zu gewährleisten.



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



Gelebtes Unternehmertum

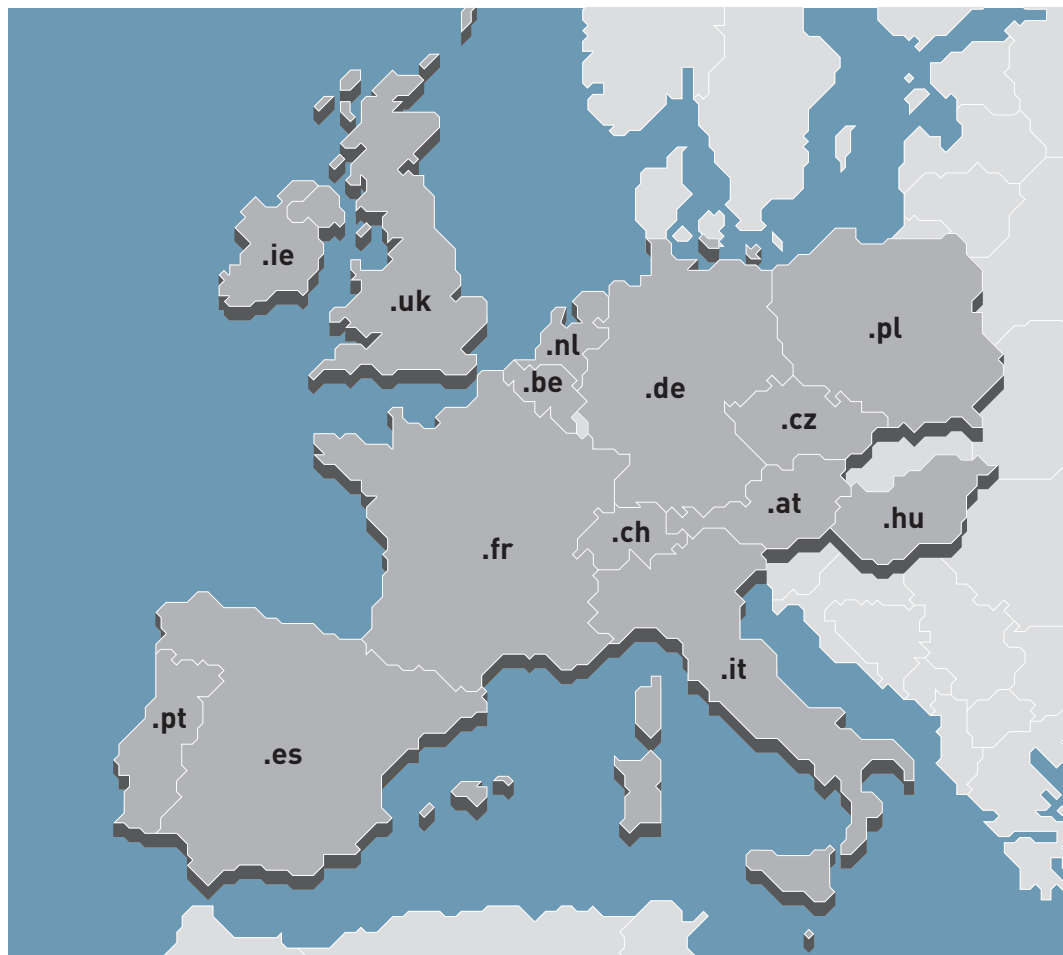
STANDORTE

Zentrale in Neckarsulm größter Standort. Die Konzernzentrale der Bechtle Gruppe befindet sich in Neckarsulm. Hier haben neben der Bechtle AG und dem Systemhaus Neckarsulm unter anderem die Logistik & Service GmbH sowie die deutschen Zwischenholdings ihren Sitz. Mit rund 2.200 Mitarbeitenden ist Neckarsulm der größte Standort in unserem Konzern. Insgesamt gehören zur Bechtle AG über 100 operative Unternehmen. Der überwiegende Teil der IT-Systemhäuser sowie Service- und Handelsgesellschaften liegt in Deutschland, das zugleich auch der wichtigste Ländermarkt für Bechtle ist. Rund 37 % 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.230 ff.

07. E-COMMERCE-STANDORTE DER BECHTLE AG



Siehe
Geschäftstätigkeit,
S. 48 ff.
und Prognose
S. 134 ff.

Insgesamt verfügen wir im Segment IT-E-Commerce mit der Marke Bechtle direct über Standorte in 14 europäischen Ländern. Zum 1. Januar 2022 führte Bechtle die Aktivitäten der Konzerntöchter ARP in Deutschland, Österreich, der Schweiz und Frankreich unter dem Dach der jeweiligen Bechtle direct Landesgesellschaften zusammen. In den Niederlanden bleiben Marke und Aktivität der ARP bestehen. Grund hierfür ist die verstärkte Entwicklung hin zum Service-Geschäft. Zusätzlich ist Bechtle mit der Marke Buyitdirect in den Niederlanden vertreten. Ausschließlich in Frankreich sind die Marken Comsoft direct sowie Inmac WStore aktiv.



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



Siehe
Prognose
S. 137 f.

Zwei 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 von mehr als 80 IT-Systemhäusern, das sich über Deutschland, Österreich und die Schweiz erstreckt. In dieser Struktur agieren die Geschäftsführenden der operativen Tochtergesellschaften als selbstständige Unternehmer:innen mit hoher Eigenverantwortung in ihrem jeweiligen lokalen Markt. Im Zuge der Neuausrichtung der Mergers & Acquisitions-Strategie ist die Positionierung des Segments IT-Systemhaus über die Grenzen der DACH-Region hinaus geplant.

08. SYSTEMHAUS-STANDORTE DER BECHTLE AG



Im Berichtsjahr konnten wir in diesem Segment zwei Unternehmen in den Konzernverbund integrieren. Im August 2021 übernahm Bechtle den CAD/CAM/PLM-Spezialisten Cadmes in den Niederlanden und Belgien mit Hauptsitz im niederländischen 's-Hertogenbosch. Das Unternehmen ist auf 3D-CAD-Software von Dassault Systèmes SOLIDWORKS spezialisiert und beschäftigte zum Zeitpunkt der Akquisition gut 100 Mitarbeitende. Mit Wirkung zum 2. November 2021 akquirierte das Bechtle IT-Systemhaus Österreich den IT-Dienstleister Open Networks GmbH mit Sitz in Wien. Damit stärkt Bechtle seine Wettbewerbsposition als IT-Lösungsanbieter und Dienstleister im österreichischen Markt. Open Networks ist auf die Realisierung von IT-Infrastrukturlösungen sowie Application Services, Datacenter, Security und Netzwerk spezialisiert und beschäftigt 25 Mitarbeitende.

MENSCHEN BEI BECHTLE

Unser Erfolg ist das Verdienst aller Mitarbeitenden und beruht auf ihrem Können sowie ihrem Engagement. Doch auch die Vielfalt der Menschen bei Bechtle trägt maßgeblich zur stetigen Weiterentwicklung unseres Unternehmens bei. Es ist unser Anspruch, hoch qualifizierte Menschen nicht nur zu gewinnen, sondern auch langfristig zu halten. Ein respektvolles und wertschätzendes Arbeitsumfeld, ein breites Angebot an Aus- und Weiterbildungsmöglichkeiten sowie viel Spielraum für individuelle Ideen und Talente zeichnen Bechtle als Arbeitgeber aus.

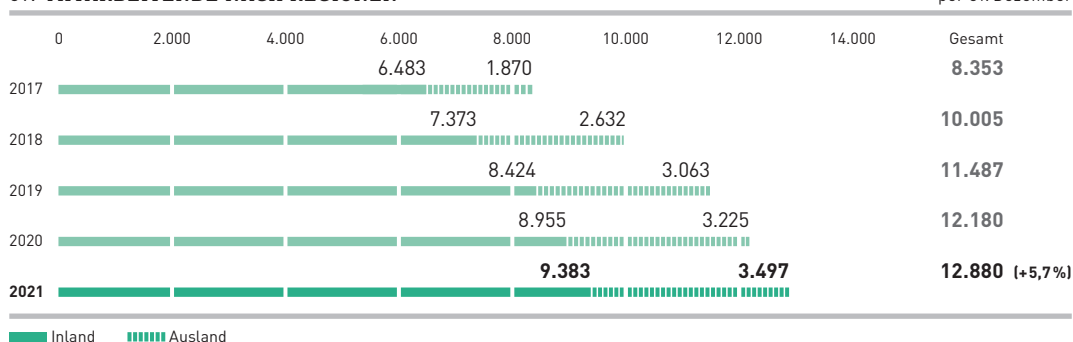
ENTWICKLUNG DER MITARBEITENDENZAHLEN

700 neue Mitarbeitende hinzugewonnen. Zum 31. Dezember 2021 beschäftigte Bechtle konzernweit 12.880 Mitarbeitende. Gegenüber dem Vorjahr (12.180 Mitarbeitende) wuchs die Belegschaft um 700 Personen beziehungsweise um 5,7%. Der Anstieg der Mitarbeiterzahl ist vor allem auf Neueinstellungen zurückzuführen. Umgerechnet auf Vollzeitstellen (FTE) waren im Berichtsjahr durchschnittlich 12.088 Mitarbeitende für Bechtle tätig (Vorjahr: 11.541), das bedeutet einen Anstieg von 547 Personen beziehungsweise 4,7%.

In Deutschland arbeiteten im Vergleich zum Vorjahr 428 Menschen mehr bei uns, das ist ein Plus von 4,8%. Im Ausland waren 272 Personen mehr beschäftigt, dies bedeutet eine Steigerung um 8,4%. Hier wirken sich unter anderem die beiden im vergangenen Jahr getätigten Akquisitionen aus. Mehr als ein Viertel aller Mitarbeitenden waren Ende 2021 international für Bechtle tätig.

09. MITARBEITENDE NACH REGIONEN

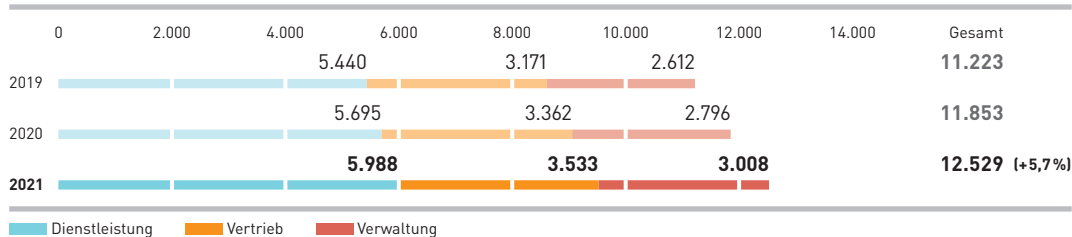
per 31. Dezember



Nach Funktionsbereichen unterteilt verzeichneten wir den größten Zuwachs in der Verwaltung. Dort stieg die Zahl der Beschäftigten um 212 Personen beziehungsweise um 7,6%. Im Vertrieb arbeiteten zum Jahresende 171 Menschen mehr, im Dienstleistungsbereich 293. Das entspricht jeweils einem Plus von 5,1%.

10. MITARBEITENDE NACH BEREICHEN

per 31. Dezember

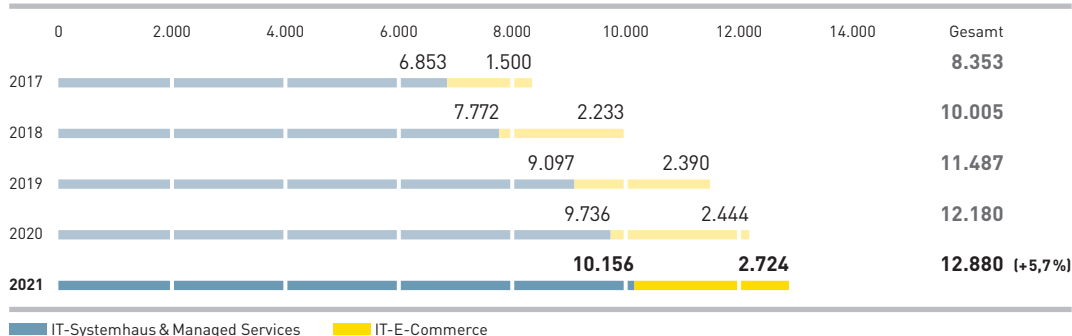


Aus Gründen der internen Kostenrechnung sind bei den Angaben der Mitarbeitenden nach Bereichen abwesende Mitarbeitende nicht berücksichtigt.

Im Segment IT-Systemhaus & Managed Services waren zum Jahresende 2021 erstmals mehr als 10.000 Mitarbeitende beschäftigt. Insgesamt kamen dort im vergangenen Jahr 420 Personen hinzu, das sind 4,3% mehr als im Vorjahr. Mit 10,5% war der Zuwachs akquisitionsbedingt in den ausländischen Gesellschaften deutlich höher. Im Segment IT-E-Commerce starteten 280 Kolleg:innen, ein Zuwachs von 11,5%. Hier wuchs die Belegschaft insbesondere im Inland, nämlich um 23,9%.

11. MITARBEITENDE NACH SEGMENTEN

per 31. Dezember



PERSONALAUFWAND UND GEHALTSMODELL

Anstieg des Personalaufwands moderat. Der Aufwand für Löhne und Gehälter einschließlich Sozialabgaben ist 2021 leicht überproportional zum Umsatz um 7,3% gestiegen. Gemessen am Geschäftsvolumen ist der Anstieg allerdings exakt proportional. Die Personalaufwandsquote erhöhte sich von 16,2% auf 16,6%. Die Personalintensität, gemessen am Rohertrag, ging leicht zurück auf 60,4% (Vorjahr: 60,6%).

12. PERSONALKOSTEN

		2021	2020
Personal- und Sozialaufwand	Mio. €	879,1	819,5
Personal- und Sozialaufwand je Mitarbeitendem (FTE) ¹	Tsd. €	74,6	72,7
Personalaufwandsquote	%	16,6	16,2

¹ Ohne abwesende Mitarbeitende

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

VIelfalt und Chancengleichheit



Diversität ist wichtiges Ziel. Wir sind überzeugt, dass insbesondere die Vielfalt der Menschen bei Bechtle sowie ein faires Miteinander Teamleistung fördern und damit nachhaltig zum unternehmerischen Erfolg beitragen. Wir bestärken unsere Mitarbeitenden darin, ihre individuellen Erfahrungen, Kompetenzen und Potenziale ins Unternehmen einzubringen. Uns ist dabei ein respektvolles sowie wertschätzendes Arbeitsumfeld wichtig. Wir sprechen uns klar und entschieden für Chancengleichheit und gegen Diskriminierung jeglicher Art aus. Diesen wichtigen Grundsatz haben wir in unserem für alle Mitarbeitenden verbindlichen Verhaltenskodex verankert.

Als europaweit tätiges IT-Unternehmen verfügt Bechtle über eine große Vielfalt der verschiedenen Kulturen und Nationalitäten. Im Jahr 2021 arbeiteten konzernweit 12.880 Mitarbeiter:innen aus 100 Nationen in unserem Unternehmen.

Diverse Teams erzeugen ein besseres Arbeitsklima und sind produktiver. Bei Bechtle sind sie schon lange gelebte Realität.

Marion Specht, Empfang,
Bechtle AG

Thimalaka Jayasuriya, VIPM
Microsoft Software
Solutions, Bechtle Logistik
Neckarsulm



Das Durchschnittsalter aller bei Bechtle Beschäftigten beträgt 38,8 Jahre. Die Altersstruktur ist insgesamt ausgewogen.

13. DIE ALTERSSTRUKTUR DER MITARBEITENDEN

per 31. Dezember

	2021	2020
< 30 Jahre	3.274	3.111
30–50 Jahre	6.682	6.326
> 50 Jahre	2.924	2.743

Zum 31. Dezember 2021 waren in der Bechtle Gruppe 3.630 Frauen beschäftigt (Vorjahr: 3.342), das entspricht einem Anteil von rund 28,2 % an der Gesamtbelegschaft (Vorjahr: 27,4 %).

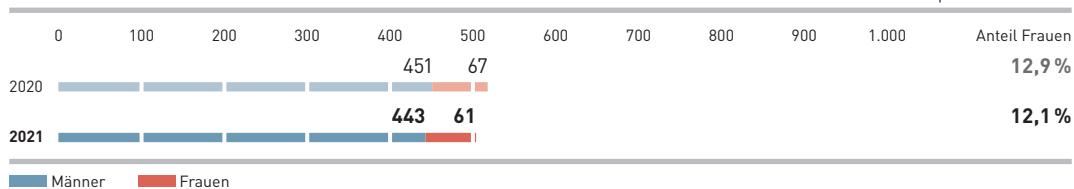
14. FRAUENANTEIL NACH BEREICHEN

per 31. Dezember

	2021	2020
Segment IT-E-Commerce	40,2 %	39,8 %
Segment IT-Systemhaus & Managed Services	21,8 %	21,1 %
Zentralbereiche	49,2 %	49,4 %

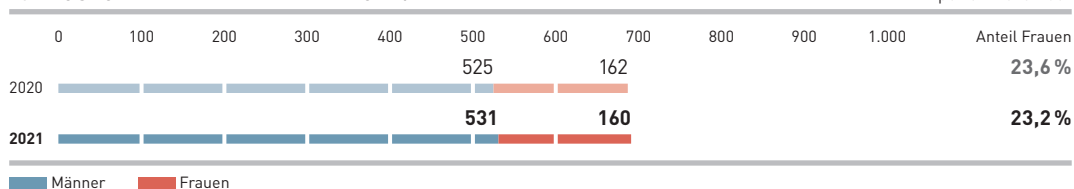
15. FÜHRUNGSKRÄFTE: ANTEIL FRAUEN/MÄNNER

per 31. Dezember



16. AUSZUBILDENDE: ANTEIL FRAUEN/MÄNNER

per 31. Dezember



Verschiedene Maßnahmen zur Frauenförderung sind bereits seit Jahren in unserem Unternehmen etabliert, so zum Beispiel Girls'Days, Zukunftstage oder Mentorinnen-Programme. Diese fanden auch im Berichtsjahr an unterschiedlichen Standorten statt. Darüber hinaus wurden zahlreiche kleinere und größere Initiativen zur Frauenförderung ins Leben gerufen. So haben wir am Target Gender Equality Programm des UN Global Compact teilgenommen und uns bei Veranstaltungen der Charta der Vielfalt eingebracht. Im Herbst 2021 startete eine Kooperation mit Dell. Die „Let's connect“-Initiative stand allen bei Bechtle beschäftigten Frauen offen und ermöglichte die Teilnahme an Workshops zu Personal Branding, Network, Resilience sowie am Programm #IamRemarkable. Die Workshops fanden in Deutsch und Englisch statt. 1.113 Kolleginnen nutzten bisher diese Möglichkeit. Die Kooperation wird im Jahr 2022 weiter ausgebaut.

Der Frauenanteil im Aufsichtsrat betrug im Berichtsjahr 33,3%. Konzernvorstand und Bereichsvorstand sind derzeit nur mit männlichen Vertretern besetzt, auf den höheren Führungsebenen sind Frauen gegenwärtig unterrepräsentiert. Langfristig möchte Bechtle den Frauenanteil insbesondere in den Führungsfunktionen steigern.

Der Aufsichtsrat hat bereits im Dezember 2020 eine Zielgröße für den Frauenanteil im Vorstand festgelegt. Bis zum 30. Juni 2025 soll dem Konzernvorstand eine Frau angehören.

Die Zielgrößen für den Frauenanteil in Kontrollorganen und Führungsfunktionen hat der Konzernvorstand ebenfalls vorzeitig neu festgelegt. Für die erste Führungsebene unterhalb des Vorstands – diese umfasst konzernweit die Bereichsvorstände – liegt die neue Zielgröße bei 22 % beziehungsweise zwei Stellen 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 direkt an einen Vorstand berichten. Für diese Führungsebene hat der Vorstand die Zielgröße auf 25 % beziehungsweise 31 Stellen festgelegt, ebenfalls mit einer Frist bis zum 31. Januar 2025.

17. FRAUENANTEIL IN KONTROLLORGANEN UND FÜHRUNGSFUNKTIONEN

per 31. Dezember

	Zielgröße	2021	2020
Aufsichtsrat	per Gesetz 30 %	33,3 %	33,3 %
Vorstand	eine Person	0 %	0 %
Erste Führungsebene unter Vorstand	22 %	0 %	0 %
Zweite Führungsebene unter Vorstand	25 %	7,8 %	8,7 %

AUS- UND WEITERBILDUNG

Es ist unser Ziel, den wachsenden Bedarf an Fach- und Führungskräften verstärkt auch aus den eigenen Reihen zu decken. Aus- und Weiterbildung, die Entwicklung von Mitarbeitenden und Führungskräften sowie das Wissensmanagement haben deshalb bei Bechtle einen besonders hohen Stellenwert. Die Personalentwicklung konzipiert und organisiert zentral für die in- und ausländischen Gesellschaften Entwicklungsprogramme für Fach- und Führungskräfte, begleitende Programme zu Ausbildung und dualem Studium sowie das Traineeprogramm. Die Bechtle Akademie ergänzt das Angebot mit einem sehr breiten Portfolio an Schulungen für alle Mitarbeitenden aller Hierarchiestufen.

Ausbildung sichert den Personalbestand der Zukunft. 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 die Möglichkeit zum dualen Studium in verschiedenen wirtschaftswissenschaftlichen und technischen Fachrichtungen.

Im Berichtsjahr begannen 244 junge Menschen eine Ausbildung beziehungsweise ein duales Studium in unserem Unternehmen. Insgesamt befanden sich zum Ende des Berichtsjahres 691 junge Leute in Ausbildung (Vorjahr: 687), davon 82 im Ausland.

18. VERTEILUNG AUSBILDUNGSBERUFE UND STUDIENGÄNGE	per 31. Dezember	
	2021	2020
Auszubildende kfm.	226	235
Auszubildende techn.	371	363
Dual Studierende kfm.	53	54
Dual Studierende techn.	41	35

Am Stammsitz in Neckarsulm belief sich die Ausbildungsquote nahezu unverändert auf 7,8%. In Deutschland lag sie mit 6,5% auf ähnlichem Niveau wie im Vorjahr (6,7%). Wir haben uns zum Ziel gesetzt, die Ausbildungsquote in Deutschland bis 2030 auf 10% zu erhöhen.

Vielfältiges Angebot zur Gewinnung von Nachwuchskräften. Um dieses ehrgeizige Ziel zu erreichen, investiert Bechtle in ein innovatives Ausbildungsmarketing. Unsere Ausbildungsinitiative AZUBIT umfasst verschiedene, einander ergänzende Bausteine. Damit überzeugen wir Schüler:innen von unserer zukunftsorientierten und praxisnahen Ausbildung, in der man schnell Verantwortung übernehmen und seine Ideen einbringen kann. Zahlreiche Schülerinnen und Schüler nutzen außerdem das große Angebot von Schülerpraktika. Die Kooperation mit Schulen ist eine weitere Möglichkeit, um junge Menschen auf Bechtle als attraktiven Ausbildungsbetrieb aufmerksam zu machen. Im Rahmen von Bewerbertrainings, Schulklassenbesuchen an unseren Standorten und Vorträgen in Schulklassen bieten wir 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, Absolvent:innen und Talente der Mathematik, Informatik, Naturwissenschaft und Technik erhielt Bechtle im Berichtsjahr erneut das Arbeitgebersiegel „MINT Minded Company“.



Um den Einstieg in unser Unternehmen und den Berufsalltag zu erleichtern, nehmen alle Auszubildenden an der Einführungsveranstaltung MIKADO teil. Hier lernen die Berufsanfänger:innen Bechtle und insbesondere die Konzernzentrale mit ihren Serviceeinheiten kennen. Ein bewährtes Patenmodell, regelmäßig stattfindende Meetings und standortübergreifende Seminare bieten den jungen Menschen im Verlauf ihrer Ausbildung die Möglichkeit, sich auszutauschen und ein individuelles Netzwerk zu knüpfen. Ein besonderes Highlight für unsere Auszubildenden ist das Bechtle Azubi-Camp. Daran nehmen alle Auszubildenden im ersten Ausbildungsjahr teil, um mehr über Bechtle und die Bechtle Kultur zu erfahren und sich zu vernetzen. Nach dem erfolgreichen Abschluss der Ausbildung können wir nahezu allen Auszubildenden und dual Studierenden einen Übernahmevertrag anbieten.

Auch im vergangenen Jahr konnten die meisten Veranstaltungen und Angebote für die jungen Leute pandemiebedingt nicht in der gewohnten Art und Weise stattfinden. Es gab jedoch ein großes Angebot an hybriden Workshops, Live-Talks, Bildungsmessen und Hochschulveranstaltungen, an denen sich Bechtle rege beteiligte. In den Sommermonaten erlaubte es die Situation, auch Präsenzveranstaltungen durchzuführen.



Qualifizierte Mitarbeitende tragen zum Unternehmenserfolg bei. Es ist unser Ziel, die Qualität der Weiterbildungsangebote und damit die Kompetenz aller Mitarbeitenden kontinuierlich zu verbessern. Die 1999 gegründete Bechtle Akademie unterstützt die individuelle Ausbildung an den Konzernstandorten und bietet allen Mitarbeitenden ein umfassendes Qualifizierungsprogramm. Organisatorisch sind die Aktivitäten der Akademie dem Bereich Personalentwicklung zugeordnet. Dessen Aufgabe besteht darin, das angestrebte Wachstum des Bechtle Konzerns durch geeignete Maßnahmen im Rahmen der strategischen Personalentwicklung zu unterstützen. Das Angebot der Akademie reicht von laufenden Fortbildungsmaßnahmen über den Erwerb zusätzlicher Qualifikationen bis hin zu themenübergreifenden Seminaren.

19. ANGEBOT DER BECHTLE AKADEMIE: ONLINE- UND PRÄSENZSEMINARE

per 31. Dezember

	2021	2020
Anzahl Teilnehmende	7.668	4.991
Anzahl Kursabschlüsse	625	401

Zusätzlich bietet unsere Lernplattform Learning Campus zahlreiche e-Learnings mit einem breit gefächerten Themenspektrum. Sowohl für Neueinsteiger:innen als auch für Professionals verfügen wir damit über ein zielgruppenspezifisches Schulungsangebot. Die Kurse stehen in verschiedenen Sprachen für alle europäischen Länder zur Verfügung. Jeder Bechtle Mitarbeitende hat Zugang zu diesem System. Ziel dieser Plattform ist es, 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. Außerdem verringern wir den Emissionsausstoß und senken die Kosten schulungsbedingter Geschäftsreisen.

20. ANGEBOT DER BECHTLE AKADEMIE: E-LEARNING-KURSE

per 31. Dezember

	2021	2020
Anzahl E-Learning-Kurse	207	246
Anzahl Kursabschlüsse	68.611	35.459

Die monatlichen Einführungsveranstaltungen für neue Kolleg:innen liegen ebenfalls in der Verantwortung der Bechtle Akademie. Nicht zuletzt besteht für alle Mitarbeitenden die Möglichkeit, Kurse der Bechtle Schulungszentren zu belegen oder sich extern fortzubilden.

Bechtle Führungsfeedback als weiteres Instrument der Führungsinitiative. Unsere im Jahr 2020 gestartete, breit aufgelegte Führungsinitiative haben wir auch im Jahr 2021 fortgeführt. Bestandteile sind unter anderem eine Leadership-Plattform mit Zugriff für alle Mitarbeitenden im Bechtle Konzern sowie umfangreiche Führungskräfte trainings. Das neu eingeführte Bechtle Führungsfeedback gibt teilnehmenden Führungskräften die Chance, eine Einschätzung des eigenen Führungsverhaltens vom Team und dem/der jeweiligen Vorgesetzten zu erhalten und mit dem Selbstbild abzugleichen. Als Orientierung dienen auch hier unsere Führungsleitlinien. Im vergangenen Jahr haben rund 160 Führungskräfte diese Möglichkeit genutzt. Ziel aller Maßnahmen ist es, die Führungsfähigkeiten weiter zu verbessern, um so einen wichtigen Beitrag zur Realisierung der Vision 2030 zu leisten.

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 (JuMP) richtet sich an Mitarbeitende, die noch keine oder erste Führungsaufgaben wahrnehmen und weitergehendes Führungspotenzial zeigen. Der Schwerpunkt dieses Programms liegt auf der Mitarbeiterführung. Das General Management Programm (GMP) mit dem Schwerpunkt Unternehmensführung wird im zweijährlichen Rhythmus angeboten. Es zielt darauf ab, Führungskräfte mit weitergehendem Potenzial für Positionen mit General-Management-Aufgaben zu qualifizieren. In beiden Programmen werden die Mitarbeitenden gemeinsam auf die Übernahme neuer Verantwortung vorbereitet. Sie erhalten darüber hinaus vielfältige individuelle Austausch- und Unterstützungsangebote, wie zum Beispiel ein Mentoring mit erfahrenen Führungskräften.

**Eigener Führungsnachwuchs**

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

Alle Personalentwicklungsprogramme fördern den intensiven Austausch unter den Teilnehmenden und innerhalb des gesamten Unternehmens mit dem Ziel, Wissen und Erfahrungswerte zu teilen und voneinander zu lernen.

21. TEILNEHMENDE BECHTLE ENTWICKLUNGSPROGRAMME

per 31. Dezember

	2021	2020
Bechtle Junior-Management-Programm	85	109
Bechtle General-Management-Programm	11	19
IT-Business-Architekten-Programm	12	12

Engagierten und IT-affinen Absolvent:innen und Quereinsteiger:innen bietet Bechtle ein attraktives Traineeprogramm an. In einem Zeitraum von neun Monaten werden die Trainees auf die Übernahme einer Fachposition vorbereitet. Eigenverantwortung und selbstständiges Arbeiten werden dabei von Anfang an gefördert.

ARBEITGEBERATTRAKTIVITÄT



Bechtle als Arbeitgebermarke etabliert. Qualifizierte Menschen für unser Unternehmen zu gewinnen und diese langfristig zu binden, ist für uns von großer strategischer und wirtschaftlicher Bedeutung. Mit unserer im Berichtsjahr überarbeiteten Arbeitgebermarke haben wir ein Arbeitgeberversprechen formuliert, das alle Elemente umfasst, die Bechtle einzigartig machen. Die begleitende Kampagne dient dazu, über sämtliche zur Verfügung stehenden Kanäle neue Mitarbeiter:innen zu gewinnen. Im Jahr 2021 erhielt Bechtle zum wiederholten Mal die Auszeichnung „Best Recruiters Gold“ und liegt damit erneut auf dem 1. Platz in der Branche IT / Software / Telekommunikation. In der Gesamtwertung erreichte Bechtle Platz 10. Diese Auszeichnung bestätigt die Strategie der Mitarbeitergewinnung in unserem Unternehmen.

Bechtle wurde auch im Jahr 2021 als attraktiver Arbeitgeber wahrgenommen. Die Belegschaft wuchs konzernweit um 700 neue Mitarbeiter:innen. Die Fluktuationsquote stieg zwar von 7,2 % auf 9,1 %, liegt damit aber immer noch unter dem Niveau von 2019. Den Rückgang um über zwei Prozentpunkte im Jahr 2020 führen wir auf die allgemeine Unsicherheit und geringere Wechselbereitschaft im ersten Jahr der COVID-19-Pandemie zurück. Unser Ziel ist es, die Quote unter 10 % zu halten. Die durchschnittliche Betriebszugehörigkeit blieb konstant bei 5,8 Jahren.

Im September 2020 startete Bechtle eine konzernweite Zufriedenheitsumfrage unter allen Mitarbeitenden, die nun im Zweijahresrhythmus weitergeführt wird. Die Ergebnisse liefern wichtige Hinweise zur Zufriedenheit der Mitarbeitenden und ermöglichen es, gezielte und spezifische Maßnahmen abzuleiten, um die Zufriedenheit weiter zu verbessern. Die Bewertungsfelder „Gegenseitige Unterstützung im Team“, „Abwechslungsreiches Tätigkeitsfeld mit interessanten Inhalten“ sowie „Ausreichend Handlungsspielraum und Verantwortung“ wurden von den Mitarbeitenden am häufigsten positiv beurteilt. Das persönliche Gespräch zwischen Führungskräften und Mitarbeitenden bleibt darüber hinaus als wichtigstes Dialoginstrument erhalten.

ARBEITSSICHERHEIT UND GESUNDHEITSSCHUTZ

Schutz der Mitarbeitenden im Fokus. Wir möchten unseren Mitarbeitenden eine sichere und produktive Arbeitsumgebung bieten, in der sie sich wohlfühlen und darüber hinaus arbeitsbedingte Verletzungen und Erkrankungen vermeiden. Wesentlich ist dabei, dass wir unsere Verantwortung als Arbeitgeber gegenüber unseren Mitarbeitenden wahrnehmen und uns dafür einsetzen, dass die Arbeitsplätze sicher und gesundheitsförderlich gestaltet sind. Wir legen großen Wert auf die Einhaltung der gesetzlichen Regelwerke und messen Arbeitssicherheit und Gesundheitsschutz einen hohen Stellenwert bei.

Eine zentrale Koordinierungsstelle für Arbeitssicherheit unterstützt alle deutschen Gesellschaften der Bechtle AG. Sie hält Kontakt zum arbeitsmedizinischen Dienst, unterweist gemeinsam mit diesem die Geschäftsführerinnen und Geschäftsführer deutschlandweit hinsichtlich ihrer Pflichten und stellt E-Learning-Schulungsmaterial für Mitarbeitende bereit. Des Weiteren erstellt die zentrale Koordinierungsstelle Leitlinien zu Arbeitssicherheit, Gesundheits- und Brandschutz. Alle Mitarbeitenden in Deutschland durchlaufen regelmäßige Arbeitssicherheitsunterweisungen und haben über das Intranet Zugriff auf das Arbeitsschutzgesetz. Die Auslandsgesellschaften organisieren ihre Leitlinien, Schulungen und Unterweisungen jeweils selbstständig und angepasst an das nationale Recht.



Hoher Sicherheits- und
Gesundheitsstandard



Die Attraktivität für Mitarbeitende wird von einer starken Arbeitgebermarke geprägt. So ist es uns auch 2021 gelungen, offene Stellen mit qualifizierten neuen Kolleg:innen zu besetzen.

Sebastian Falch, Human Resources Specialist – Top Management, Bechtle AG

Ahmed Srir, VIPM HPE, Bechtle Logistik Neckarsulm

Jana Kühnel, Human Resources Specialist – HR Kommunikation, Bechtle AG



Weitere Informationen
zur Personalarbeit unter
bechtle.com/nachhaltigkeit

Bechtle hat 2013 ein Betriebliches Gesundheitsmanagement (BGM) in der Konzernzentrale in Neckarsulm etabliert. Das BGM verfolgt einen ganzheitlichen Ansatz zum Thema Gesundheit und wird von der zentralen Abteilung Human Resources gesteuert. Zum einen plant und koordiniert das BGM-Team Maßnahmen am Konzernsitz. Zum anderen steht es in regelmäßigem Kontakt mit den Personalverantwortlichen anderer Bechtle Standorte im In- und Ausland.

Insbesondere digitale Formate zur Gesundheitsförderung wie beispielsweise Yogakurse oder Wirbelsäulengymnastik konnten im Berichtsjahr der gesamten Belegschaft angeboten werden. Eine neu installierte Videotechnik in den neuen Bewegungsräumen am Konzernsitz ermöglichte die einfache Übertragung der Kurse an alle Standorte. Zusätzlich zu den Angeboten in der Konzernzentrale gab es ein weitgefächertes Angebot an individuellen Gesundheitsaktionen in der Bechtle Gruppe.

Bereits seit vielen Jahren bietet Bechtle seinen Mitarbeitenden die Möglichkeit zur Gripeschutzimpfung. Außerdem nutzten am Hauptsitz knapp 2.200 Personen das Angebot der COVID-19-Schutzimpfungen (inkl. Boosterimpfung). Auch weitere Standorte boten den Mitarbeiter:innen Schutzimpfungen an.

Die besonderen Umstände der COVID-19-Pandemie forderten auch im Jahr 2021 große Flexibilität von der Personalarbeit, beispielsweise bei der Umsetzung der immer wieder aktualisierten Vorschriften für Arbeitgeber. Während der Zeit der Homeoffice-Pflicht arbeiteten erneut etwa 90 % der Beschäftigten von zu Hause. Nur unter strenger Einhaltung der gesetzlichen COVID-19-Arbeitsschutzbestimmungen war das Arbeiten vor Ort möglich. Besondere Schutzmaßnahmen galten für die Mitarbeitenden in der Logistik, für die Arbeiten von zu Hause nicht möglich ist. Zum Instrument der Kurzarbeit mussten wir im Berichtsjahr nur noch in geringem Umfang an vereinzelten Standorten greifen.

AKTIE

Das Börsenjahr 2021 war für alle Marktteilnehmer herausfordernd. Die Märkte waren nervös und volatil. Dennoch konnte sich letztlich ein positiver Trend durchsetzen. Diese Entwicklung zeigte sich auch bei den Bechtle Papieren. Nachdem unsere Aktie in der ersten Jahreshälfte unter Druck war, konnte der Kurs im weiteren Jahresverlauf wieder zulegen, erreichte verschiedene Allzeithochs und im November mit 69,14 € den Jahreshöchststand. Unsere Aktie schloss das Jahr mit einem Plus von 5,8 % ab. Die Marktkapitalisierung hielt sich ab der zweiten Jahreshälfte stabil über der 7-Mrd.-€-Marke und erreichte im Zuge des Allzeithochs einen Wert von über 8,7 Mrd. €.

AKTIENMARKT

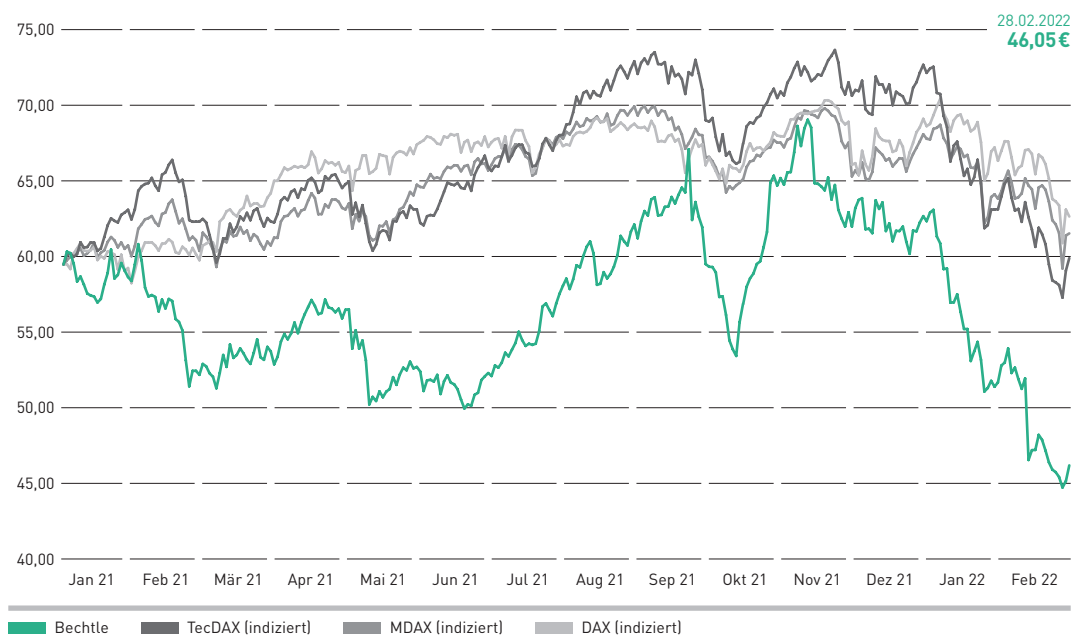
Börsen trotzen der Pandemie. Die Börsen starteten sehr optimistisch in das Jahr 2021. Die anhaltend lockere Geldpolitik der Zentralbanken und der Beginn der weltweiten Impfkampagnen bescherten dem Kapitalmarkt einen spürbaren Aufschwung. Jedoch war eine starke Nervosität und Volatilität zu verzeichnen. Dazu trugen wiederkehrende Ansteckungswellen mit immer höheren Inzidenzen, anhaltende geopolitische Unsicherheiten, die weltweiten Probleme in der Lieferkette, Ankündigungen einer Straffung der Geldpolitik wie auch das Szenario steigender Zinsen vor dem Hintergrund der höheren Inflation bei. Der positive Trend setzte sich jedoch langfristig durch. So überschritt der DAX bereits im ersten Halbjahr erstmals die Schwelle von 15.000 Punkten und erreichte im November ein Rekordhoch von 16.251 Punkten. Ähnlich positiv entwickelten sich der MDAX und der TecDAX. Am Ende des Jahres standen viele Indizes nahe ihrer Allzeithochs und konnten sich mit Blick auf das COVID-19-Tief vom März 2020 teilweise verdoppeln. Insgesamt stieg der DAX im Berichtsjahr um 15,8 %, der MDAX legte um 14,1 % zu und der TecDAX verzeichnete einen Zuwachs von 22,0 %.

KURSENTWICKLUNG

Herausforderndes Börsenjahr für Bechtle. Der Kurs der Bechtle Aktie war im zurückliegenden Jahr von einer hohen Volatilität geprägt. Im Zuge der Umschichtung von Anlagen in andere Branchen kam der Großteil der Technologiewerte bereits zu Jahresbeginn unter Druck. Dies betraf auch die Bechtle Papiere, die Mitte Juni ihr Jahrestief bei 49,85 € verzeichneten. Mit Beginn der zweiten Jahreshälfte erholte sich der Aktienkurs jedoch kontinuierlich und erreichte ab September immer wieder neue Höchstwerte. Die sich weiter zuspitzenden weltweiten Lieferprobleme sowie die ansteigende Inflation führten im Herbst abermals zu Kursverlusten. Die Bechtle Aktie war davon aber nicht so stark betroffen, auch aufgrund sehr guter Geschäftszahlen im dritten Quartal. Am 9. November 2021 gipfelte die Aufwärtsbewegung mit 69,14 € in einem Allzeithoch. Weitere Unsicherheiten, ausgelöst durch die neu aufgekommene Virusvariante „Omikron“ und steigende Inflationsraten, belasteten den Kurs zum Jahresende. Dennoch schloss die Bechtle Aktie am 31. Dezember 2021 bei 62,94 € mit einem Plus von 5,8 %.

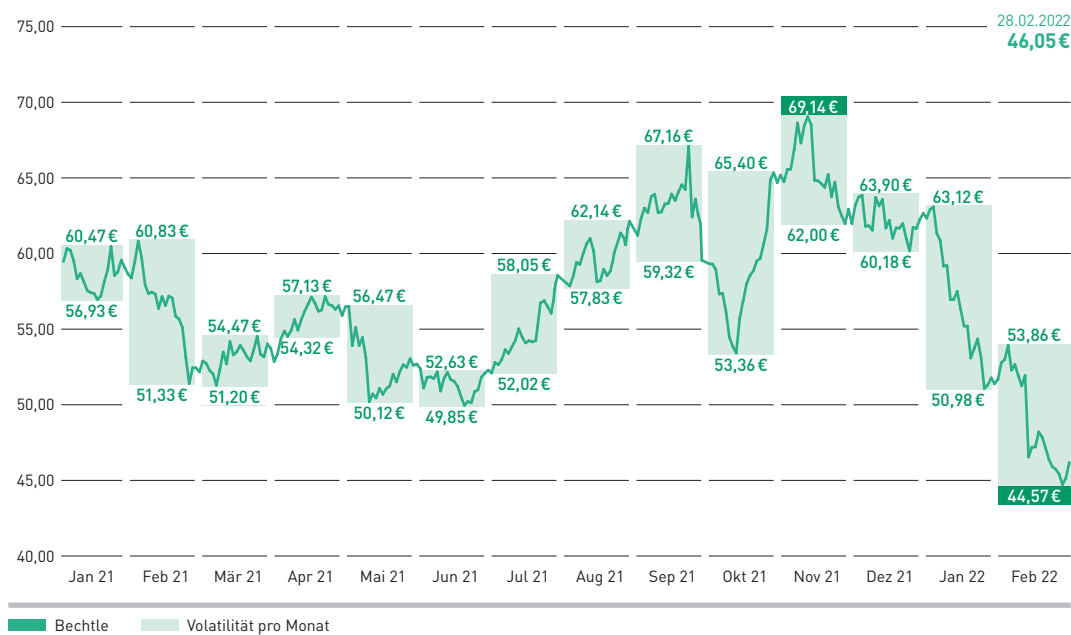
22. DIE BECHTLE AKTIE – KURSENTWICKLUNG JANUAR 2021 BIS FEBRUAR 2022

in €



23. DIE BECHTLE AKTIE – HÖCHST- UND TIEFSTKURSE JANUAR 2021 BIS FEBRUAR 2022

in €



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

Der Börsenwert unseres Unternehmens entwickelte sich entsprechend dem Aktienkurs. Nach der Konsolidierungsphase im Frühjahr und Sommer 2021 überschritt die Marktkapitalisierung Anfang September erneut die Schwelle von 8 Mrd. € und erreichte im November mit 8.711,6 Mio. € einen neuen Höchstwert. Zum Jahresende lag die Marktkapitalisierung bei 7.930,4 Mio. €. Im Ranking der Deutschen Börse fiel Bechtle im Vorjahresvergleich um eine Platzierung auf Rang 52. Im TecDAX belegte unser Unternehmen Rang 10 (Vorjahr: Rang 8). Bechtle festigt damit nachhaltig seine Stellung innerhalb der deutschen Wirtschaft.



Hoher Bekanntheitsgrad

24. HANDELSDATEN DER BECHTLE AKTIE

		2021	2020	2019	2018	2017
Schlusskurs Jahresende	€	62,94	59,47	41,73	22,62	23,17
Performance	%	+5,8	+42,5	+84,5	-2,4	+40,7
Höchstkurs (Schlusskurs)	€	69,14	62,80	42,53	29,97	24,24
Tiefstkurs (Schlusskurs)	€	49,85	28,35	20,77	21,28	15,5
Marktkapitalisierung – total ¹	Mio. €	7.930,4	7.492,8	5.258,4	2.849,7	2.919,8
Durchschnittlicher Umsatz je Handelstag ²	Stück	138.224	140.482	106.634	101.037	45.637
Durchschnittlicher Umsatz je Handelstag ²	€	13.778.684	20.657.614	9.980.675	7.668.425	3.604.891

Kursdaten Xetra-Schlusskurse (angepasst an Aktiensplit)

¹ Zum Jahresende

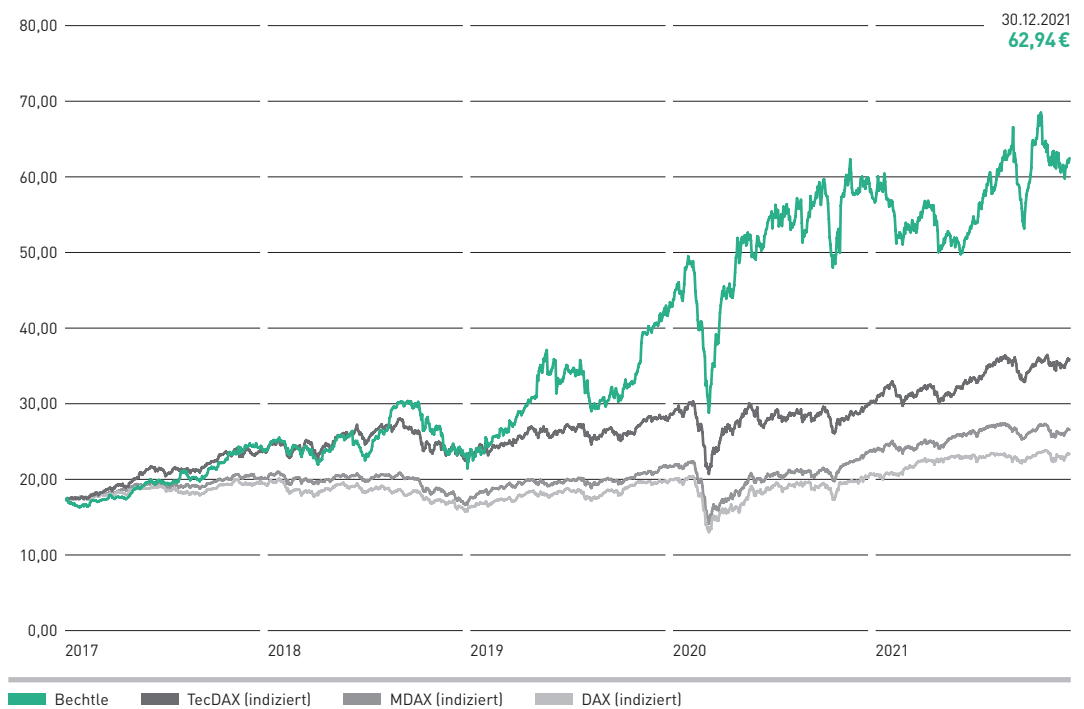
² Alle deutschen Börsen

Der durchschnittliche Börsenumsatz lag weiterhin deutlich über dem Niveau vor Ausbruch der COVID-19-Pandemie, jedoch unter dem Wert des vorherigen Jahres. Dies ist auf die stark erhöhte Volatilität, vor allem in der ersten Jahreshälfte 2020, zurückzuführen. Der Börsenumsatz je Handelstag lag 2021 bei 13,78 Mio. €.

Das Handelsvolumen gemessen in Stückzahlen blieb stabil auf einem hohen Niveau. Durchschnittlich wurden pro Tag 138.224 Bechtle Aktien gehandelt (Vorjahr: 140.482). Seit der Neuordnung der DAX-Indizes im September 2021 hat das Handelsvolumen für die Zugehörigkeit zu den Indizes keine Bedeutung mehr. Deshalb ist auch das Ranking zum Börsenumsatz nicht mehr relevant.

25. DIE BECHTLE AKTIE – KURSENTWICKLUNG 2017 BIS 2021

in €



KAPITALMASSNAHME

Kapitalerhöhung verbessert Handelbarkeit. Auf Vorschlag des Vorstands und des Aufsichtsrats hat die Hauptversammlung am 15. Juni 2021 beschlossen, das Grundkapital der Gesellschaft aus Gesellschaftsmitteln durch Ausgabe von sogenannten Gratisaktien an die bestehenden Aktionärinnen und Aktionäre zu erhöhen. Die Kapitalerhöhung wurde am 29. Juli 2021 im Handelsregister eingetragen. Das Grundkapital der Gesellschaft hat sich infolgedessen auf 126 Mio. € verdreifacht, eingeteilt in 126 Millionen Stückaktien. Jede/r Anteilseigner:in der Bechtle AG erhielt für jede bestehende Bechtle Aktie zusätzlich zwei neue Aktien (sogenannte Gratisaktien).

Letzter Handelstag vor der technischen Umsetzung der Erhöhung des Grundkapitals aus Gesellschaftsmitteln und der Ausgabe der Gratisaktien war der 13. August 2021. Die Notierung der neuen Aktien am regulierten Markt der Frankfurter Wertpapierbörse wurde am 16. August 2021 aufgenommen. Das Börsenkursniveau der Bechtle Aktie hat sich entsprechend gedrittelt, ohne dass sich der reale Wert des Aktienbestands geändert hat. Die neuen Aktien sind vom Beginn des Geschäftsjahres 2021 an gewinnberechtigt.

Ziel der Maßnahme war es, die Handelbarkeit der Papiere an den Börsen zu verbessern und damit den Einstieg in die Bechtle Aktie oder den Ausbau bestehender Positionen für breite Anlegerkreise zu erleichtern. Die deutliche Erhöhung des Handelsvolumens sowie die Kursentwicklung seit der Durchführung sprechen dafür, dass die Maßnahme erfolgreich war.

Alle Kursangaben sowie alle Kennzahlen, die sich auf Kurswerte beziehen, sind an den neuen Kurs angepasst.

AKTIONÄRSSTRUKTUR

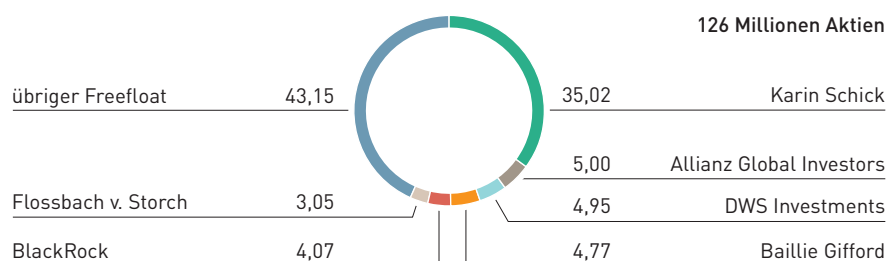
Verlässliche Anlegerschaft. Größte Anteilseignerin an der Bechtle AG ist unverändert Karin Schick mit 35,02 % der Anteile. Hierbei sind auch Aktien der Schick GmbH berücksichtigt, deren Gesellschafterin Karin Schick ist sowie Aktien ihres Sohnes. Wir sehen die Familie Schick als Ankeraktionär, der seine Anteile sehr langfristig hält und damit für eine nachhaltig hohe Stabilität der Marktkapitalisierung sorgt. Der Streubesitz betrug zum Ende des Berichtsjahres 64,98 %. Er verteilt sich auf eine breite Anlegerschaft aus privaten und institutionellen Investoren aus dem In- und Ausland.



Ankeraktionär

26. AKTIONÄRSSTRUKTUR

in %



Stand: 28. Februar 2022

DIVIDENDE



Zwölfte Dividendenerhöhung in Folge geplant. Seit dem Börsengang im Jahr 2000 verfolgt Bechtle eine nachhaltige, aktionärsfreundliche Dividendenpolitik und schüttet ohne Unterbrechung jährlich Gewinne an die Aktionäre aus. Die kontinuierliche Erhöhung der Dividende ist ebenfalls Ausdruck einer zuverlässigen Ausschüttungspolitik.


Die Bechtle AG erzielte auch unter den weiterhin außergewöhnlichen und herausfordernden Umständen im Jahr 2021 sehr gute Ergebnisse. Vorstand und Aufsichtsrat sind daher übereingekommen, der Hauptversammlung für das Geschäftsjahr 2021 eine Dividende von 0,55€ pro Anteilsschein vorzuschlagen (Vorjahr 0,45€; angepasst an Aktiensplit). Dies wäre die zwölfte Erhöhung in Folge. Vorbehaltlich der Zustimmung durch die Hauptversammlung entspricht der Ausschüttungsvorschlag einer Anhebung der Dividende um 22,2%.

Zum 31. Dezember 2021 lag die Anzahl dividendenberechtigter Aktien bei 126.000.000 Stück. Daraus ergibt sich eine Ausschüttungssumme für das Geschäftsjahr 2021 von 69,3 Mio. €. Die Ausschüttungsquote belief sich demnach auf 29,9% des Konzernergebnisses nach Steuern (Vorjahr: 29,4%). Die Dividendenrendite läge bezogen auf den Jahresschlusskurs unserer Aktie bei 0,9% (Vorjahr: 0,8%).

ERGEBNIS JE AKTIE

Ergebnis je Aktie 20,2% über Vorjahr. Mit den operativen Ergebnisverbesserungen stieg auch entsprechend das Ergebnis je Aktie (EPS). Bei 126 Millionen Aktien und einem Nachsteuerergebnis von 231,4 Mio. € lag das EPS bei 1,84€ und damit 20,2% über dem Vorjahr (Vorjahr: 1,53€; angepasst an Aktiensplit).

27. AKTIENKENNZAHLEN


Für weitere
Kennzahlen
siehe Mehrjahres-
übersicht, S. 252

		2021	2020	2019	2018	2017
Dividendenberechtigte Aktien ¹	Stück	126.000.000	42.000.000	42.000.000	42.000.000	42.000.000
Ergebnis je Aktie	€	1,84	4,58	4,06	3,27	2,73
Ausschüttungssumme	Mio. €	69,3 ²	56,7	50,4	42,0	37,8
Ausschüttungsquote	%	29,9 ²	29,4	29,6	30,6	33,0
Bardividende je Aktie	€	0,55 ²	1,35	1,20	1,00	0,90
Dividendenrendite ¹	%	0,9 ²	0,8	1,0	1,5	1,3
Kurs-Gewinn-Verhältnis ¹		34,2	38,9	30,8	20,8	25,5

¹ Zum Jahresende

² Vorbehaltlich der Zustimmung durch die Hauptversammlung

HAUPTVERSAMMLUNG

Interesse bleibt hoch. Aufgrund der COVID-19-Pandemie fand auch die 21. Hauptversammlung der Bechtle AG virtuell am Firmensitz in Neckarsulm statt. Die Aktionärinnen und Aktionäre oder deren Bevollmächtigte konnten die Hauptversammlung am 15. Juni 2021 über ein Online-Portal live verfolgen und dort auch ihre Aktionärsrechte ausüben. Das Interesse war abermals groß: Rund 77 % des Grundkapitals beteiligten sich an der Abstimmung. Alle Tagesordnungspunkte wurden mit breiten Mehrheiten beschlossen – ein deutliches Zeichen für das hohe Vertrauen in Vorstand und Aufsichtsrat.

KAPITALMARKT

Offene und transparente Kommunikation. Wir verstehen den Erfolg von Bechtle als das Ergebnis einer gemeinschaftlichen Leistung und vertrauensvollen Zusammenarbeit mit unseren Stakeholdern. Sie folgt dem Prinzip von Offenheit und Transparenz und ist geprägt von unserer Unternehmenskultur. Als Eigentümer gehören unsere Aktionärinnen und Aktionäre zu den wichtigsten Stakeholdern unseres Unternehmens. Diese einzubinden und mit ihnen in Dialog zu treten, ist daher eine unserer wichtigsten Aufgaben im Rahmen der Finanzkommunikation.



Hohe Transparenz
im Stakeholderdialog

Coverage weiter ausgebaut. 15 Häuser berichteten 2021 in ausführlichen Studien und aktuellen Kurzanalysen über Bechtle: AlsterResearch, Baader Bank, Berenberg, Deutsche Bank, DZ Bank, Hauck Aufhäuser Lampe, Jefferies, Kepler Cheuvreux, Landesbank Baden-Württemberg, Metzler, Oddo BHF, Quirin Privatbank, Stifel, UBS und Warburg Research. Oddo BHF hat im Sommer die Research-Abteilung der Commerzbank übernommen. Im September 2021 startete UBS die Coverage über Bechtle mit einem „Buy“-Rating. Zudem hat im Jahr 2021 AlsterResearch die Coverage aufgenommen. Im Januar 2022 wurde der Analystenkreis mit BNP Paribas Exane auf 16 erhöht. Mit allen Häusern steht Bechtle in regelmäßigem, konstruktivem Dialog. Dieser wird durch Besuche von Analysten am Unternehmenssitz sowie die Teilnahme an verschiedenen Konferenzen und Roadshows intensiviert.



bechtle.com/
analysteneinschaetzungen


Viele virtuelle Veranstaltungen. Im Rahmen unserer intensiven Investor-Relations-Tätigkeiten stehen wir kontinuierlich mit allen interessierten Kapitalmarktteilnehmern im Austausch. Auch 2021 gab es zahlreiche Kontakte zu bestehenden und potenziellen Investorinnen und Investoren. Aufgrund des anhaltenden Infektionsgeschehens fanden die Kontakte zum wiederholten Male vornehmlich virtuell statt. Ab der zweiten Jahreshälfte konnten einige Roadshows, verteilt über Europa, in Präsenz stattfinden.

Auf insgesamt 14 Roadshows und Investorenkonferenzen informierten wir 2021 in Einzel- und Gruppengesprächen über die wirtschaftliche Situation, die Unternehmensstrategie und die Zukunftsaussichten unseres Unternehmens.

Darüber hinaus ist der persönliche Kontakt mit Privatanlegerinnen und -anlegern sehr wichtig für Bechtle. Über die Hauptversammlung hinausgehende Einblicke erhalten unsere Anteilseignerinnen und Anteilseigner im Rahmen der Aktionärstage – mit mehreren Präsentationen und bei persönlichen Gesprächen. Leider konnten wir diese Möglichkeit zum Austausch mit unseren Aktionärinnen und Aktionären 2021 zum wiederholten Male nicht nutzen. Wir planen aber, den Aktionärstag künftig, wenn möglich, wieder durchzuführen. Zum Jahresende wurde eine virtuelle Veranstaltung in Kooperation mit der Hochschule Heilbronn und der Investor-Relations-Abteilung von Bechtle durchgeführt. Ziel war es, auch jüngere Menschen am Kapitalmarkt zu erreichen und für Bechtle zu begeistern.


bechtle.com/ir


bechtle.com/
privataktionaerinnen


Siehe Impressum,
S. 264

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. Im Zuge der Neugestaltung unserer Investor-Relations-Website wurde eine Seite speziell für Privataktionärinnen und -aktionäre eingerichtet.

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

Der zukünftige Erfolg von Bechtle liegt maßgeblich in den Händen der nachkommenden Generationen. Deshalb sind Aus- und Weiterbildung so wichtig. Im Berichtsjahr wurden so viele Auszubildende und dual Studierende wie noch nie begrüßt.

Phostine Stepper, European Content Management, Bechtle Logistik Neckarsulm

Jana Fischer, Duale Studentin, BWL Handel, Bechtle AG

Sun-Dong Lee, Produkt Management, Bechtle Logistik Neckarsulm

v.l.n.r.



CORPORATE GOVERNANCE

Eine verantwortungsvolle Unternehmensführung ist für Bechtle seit der Unternehmensgründung selbstverständlich. Dabei liegt seit jeher unser Fokus darauf, den Interessen der verschiedenen Anspruchsgruppen wie Mitarbeitenden, Kunden, Lieferanten, Anteilseigner:innen, aber auch der gesamtgesellschaftlichen Verantwortung bestmöglich gerecht zu werden. Oberstes Ziel ist dabei immer das profitable Wachstum des Unternehmens.

Bechtle orientiert sich bei der Berichterstattung über Corporate Governance grundsätzlich an den Empfehlungen und Anregungen des Deutschen Corporate Governance Kodex (DCGK). Zusätzlich bringen wir seit jeher auch eigene, den spezifischen Gegebenheiten der Bechtle AG geschuldete Überlegungen zur verantwortungsvollen Unternehmensführung ein.

Das zentrale Dokument zum Bericht über die Corporate Governance bei Bechtle ist die Erklärung zur Unternehmensführung. Diese Erklärung veröffentlichen wir auf unserer Internetseite. Sämtliche Informationen zur Corporate Governance finden sich ebenfalls an dieser Stelle, so beispielsweise auch die Entsprechenserklärung nach § 161 AktG, die Vorstand und Aufsichtsrat gemeinsam abgegeben haben.



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

Der Aufsichtsrat hat sich bereits im vergangenen Jahr ausführlich mit der Vorstandsvergütung sowie dem zugrundeliegenden Vergütungssystem befasst und der Hauptversammlung ein System zur Vergütung der Vorstandsmitglieder zur Abstimmung vorgelegt, das dem § 87a AktG entspricht und die aktuellen Empfehlungen des DCGK berücksichtigt. Die Hauptversammlung hat das Vergütungssystem des Vorstands am 15. Juni 2021 gebilligt. Den gesetzlich geforderten Vergütungsbericht nach § 162 AktG mit Angaben zur Vorstandsvergütung sowie zur Vergütung des Aufsichtsrats veröffentlicht Bechtle auf den Seiten 25 ff. des Geschäftsberichts und im Internet unter bechtle.com/corporate-governance. Er wird der Hauptversammlung am 2. Juni 2022 in dieser Form zur Billigung vorgelegt.



Siehe
Vergütungsbericht,
S. 25 ff.

ÜBERNAHMERECHTLICHE ANGABEN

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

Die Bechtle AG hat im Berichtsjahr eine Kapitalerhöhung aus Gesellschaftsmitteln durchgeführt. Entsprechend ist das Grundkapital gestiegen. Zum 31. Dezember 2021 betrug das Grundkapital der Gesellschaft 126 Mio. € und war in 126.000.000 auf den Inhaber lautende Stückaktien (Stammaktien) eingeteilt. Der auf jede einzelne Aktie entfallende anteilige Betrag des Grundkapitals beträgt 1,00 €. Alle Aktien sind stimm- und dividendenberechtigt. Die mit den Stammaktien verbundenen Rechte und Pflichten ergeben sich aus dem Aktiengesetz.

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



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

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

Karin Schick, Gaildorf, Deutschland: 35,02 %, davon 28,83 % direkt und 6,19 % indirekt. Änderungen bis zum Tag der Berichterstellung am 4. März 2022 haben sich nicht ergeben.

Es gibt keine Aktien mit Sonderrechten, die Kontrollbefugnisse verleihen.

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



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

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 setzt sich der Vorstand aus einer oder mehreren Personen zusammen. Die Zahl der Vorstandsmitglieder legt der Aufsichtsrat fest. Gemäß Ziffer 6.4 der Satzung kann der Aufsichtsrat ein Vorstandsmitglied zum/zur Vorsitzenden oder Sprecher:in des Vorstands ernennen.



Siehe Anhang,
Gezeichnetes Kapital,
S. 184 f.

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



Siehe Anhang,
Bedingtes Kapital,
S. 184 f.

Der Vorstand ist gemäß §§ 202 ff. AktG ermächtigt, das Grundkapital der Gesellschaft mit Zustimmung des Aufsichtsrats bis zum 14. Juni 2026 durch Ausgabe neuer, auf den Inhaber lautender Aktien gegen Bar- oder Sacheinlagen um bis zu insgesamt 18,9 Mio. € zu erhöhen (Genehmigtes Kapital gemäß Ziffer 4.3 der Satzung). Nähere Angaben hierzu finden sich im Anhang.

Das Grundkapital der Gesellschaft ist gemäß §§ 192 ff. AktG um bis zu 6,3 Mio. € bedingt erhöht. Die bedingte Kapitalerhöhung dient der Gewährung von Stückaktien an die Inhaber beziehungsweise Gläubiger von Wandel- oder Optionsschuldverschreibungen, Genussrechten oder Gewinnschuldverschreibungen beziehungsweise Kombinationen dieser Instrumente. Der Vorstand ist ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats bis zum 14. Juni 2026 auf den Inhaber lautende Wandelschuldverschreibungen, Optionsschuldverschreibungen, Genussrechte, Gewinnschuldverschreibungen oder Kombinationen dieser Instrumente mit oder ohne Laufzeitbegrenzung im Gesamtnennbetrag bis zu 350 Mio. € zu begeben und den Inhabern beziehungsweise Gläubigern von Wandel- oder Optionsschuldverschreibungen Wandlungs- oder Optionsrechte auf neue, auf den Inhaber lautende Stückaktien der Gesellschaft mit einem anteiligen Betrag am Grundkapital von insgesamt bis zu 6,3 Mio. € zu gewähren (Bedingtes Kapital gemäß Ziffer 4.4 der Satzung). Nähere Angaben hierzu finden sich im Anhang.

Der Erwerb eigener Aktien ist ausschließlich nach Maßgabe von § 71 Abs. 1 AktG zulässig. Der Vorstand verfügt durch Beschluss der Hauptversammlung vom 27. Mai 2020 über eine Ermächtigung zum Erwerb eigener Aktien gemäß § 71 Abs. 1 Nr. 8 AktG. Die Ermächtigung gilt bis zum 26. Mai 2025. Der Erwerb von eigenen Aktien muss über die Börse oder im Rahmen eines an alle Aktionär:innen gerichteten öffentlichen Kaufangebots oder mittels einer öffentlichen Aufforderung an die Aktionär:innen zur Abgabe von Verkaufsangeboten erfolgen. Der von der Gesellschaft gezahlte Gegenwert je Aktie darf im Fall des Erwerbs über die Börse den am Handelstag durch die Eröffnungsauktion ermittelten Kurs der Aktie der Gesellschaft im Xetra-Handel der Frankfurter Wertpapierbörse (oder einem vergleichbaren Nachfolgesystem) und im Fall eines an alle Aktionär:innen gerichteten öffentlichen Kaufangebots oder einer öffentlichen Aufforderung an die Aktionär:innen zur Abgabe von Verkaufsangeboten den arithmetischen Mittelwert der Schlusskurse der Aktie der Gesellschaft an den drei Börsenhandelstagen vor dem Tag der Veröffentlichung des Angebots beziehungsweise vor der öffentlichen Aufforderung zur Abgabe von Verkaufsangeboten um nicht mehr als 10 % überschreiten oder unterschreiten (jeweils ohne Erwerbsnebenkosten). Der Umfang der Ermächtigung ist auf höchstens 10 % des Grundkapitals beschränkt. Dabei werden andere Aktien der Gesellschaft, die diese bereits erworben hat und noch besitzt oder die ihr gemäß §§ 71 ff. AktG zuzurechnen sind, berücksichtigt. Die Ermächtigung zum Rückkauf wurde zu jedem gesetzlich zulässigen Zweck erteilt.

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

Im Dienstvertrag mit dem Vorstandsvorsitzenden ist für den Fall der vorzeitigen Beendigung des Dienstverhältnisses aufgrund eines Kontrollwechsels als Obergrenze der zu gewährenden Abfindung das Dreifache einer Jahres-Gesamtvergütung vereinbart. Sonstige Entschädigungsvereinbarungen der Gesellschaft mit Mitgliedern des Vorstands oder Arbeitnehmer:innen für den Fall eines Übernahmeangebots liegen nicht vor.

RAHMENBEDINGUNGEN

Das Jahr 2021 war gekennzeichnet von einem gesamtwirtschaftlichen Aufschwung. Zwar waren die Auswirkungen der COVID-19-Pandemie noch sehr präsent – in der Wirtschaft dominierten jedoch die Erholungstendenzen. Alle Volkswirtschaften in der EU vollzogen eine Trendwende hinsichtlich ihrer BIP-Entwicklung. Auch der IT-Markt legte unter diesen Rahmenbedingungen zu, wenngleich die Steigerung ohne die weltweiten Lieferprobleme noch höher hätte ausfallen können. Bechtle entwickelte sich in diesem Umfeld sehr gut und wuchs stärker als die Gesamtwirtschaft und die Branche.

GESAMTWIRTSCHAFT



Gesamtwirtschaft erholt sich. Im zweiten Jahr der COVID-19-Pandemie hellte sich die gesamtwirtschaftliche Stimmung deutlich auf. Dennoch standen die Volkswirtschaften der EU weiterhin einer herausfordernden Situation gegenüber. Das Bruttoinlandsprodukt (BIP) in der EU stieg 2021 laut aktuellen Zahlen der Europäischen Kommission deutlich um 5,3 %. Das erste Quartal zeigte mit 0,0 % noch keine Wachstumsimpulse. In den folgenden zwei Quartalen erholte sich die Gesamtwirtschaft jedoch stärker und wuchs auf einem konstant hohen Niveau um 2,1 % beziehungsweise 2,2 %. Die im November neu entdeckte Virusvariante „Omikron“ wie auch anhaltende, weltweite Lieferengpässe sorgten im vierten Quartal mit einem Plus von nur noch 0,4 % für ein Abflauen des Wachstumstempos. Innerhalb der Bechtle Märkte in der EU war die Entwicklung weiterhin unterschiedlich, jedoch durchweg positiv. Die im Vergleich beste Entwicklung verzeichnete erneut Irland mit einem Plus von 13,7 %. Am schwächsten wuchs Deutschland mit 2,9 %, gefolgt von Tschechien mit 3,3 %. Die für Bechtle als Indikator relevanten Ausrüstungsinvestitionen erholten sich 2021 in der EU mit 10,1 % deutlich.



Im Vergleich zur EU haben sich die anhaltenden Auswirkungen der COVID-19-Pandemie in der deutschen Wirtschaft stärker bemerkbar gemacht. Auch in Deutschland war das BIP 2021 nach Angaben des Statistischen Bundesamts zwar mit 2,9 % wieder im Aufwind (Vorjahr: –4,6 %). Allerdings fiel die Wachstumsrate im europäischen Vergleich doch spürbar geringer aus. Dennoch war das Wachstum das stärkste seit 2011. Die Ausrüstungsinvestitionen erhöhten sich mit 3,4 % nur leicht überproportional zum BIP und lagen noch deutlicher unter dem Wert für die EU. Das Wachstum der staatlichen Investitionen lag mit einem Plus von 3,1 % etwas unter dem Niveau des Vorjahres. Die Entwicklung in den einzelnen Quartalen verlief vor allem im ersten und vierten Quartal schwächer als in der EU. Sie zeigten einen Rückgang von 1,7 % beziehungsweise 0,3 %, während das zweite und dritte Quartal mit 2,2 % beziehungsweise 1,7 % ähnlich positiv verliefen wie in der EU.

Der ifo-Geschäftsklimaindex für Deutschland entwickelte sich ähnlich wie das BIP. Nach dem Tiefststand vom Januar 2021 mit 90,9 Punkten stieg er bis zur Jahresmitte auf 101,7 Zähler an, um dann wieder abzuflachen. Im Dezember 2021 lag er mit 94,7 Punkten immerhin aber noch über dem Wert zum Jahresbeginn.

BRANCHE

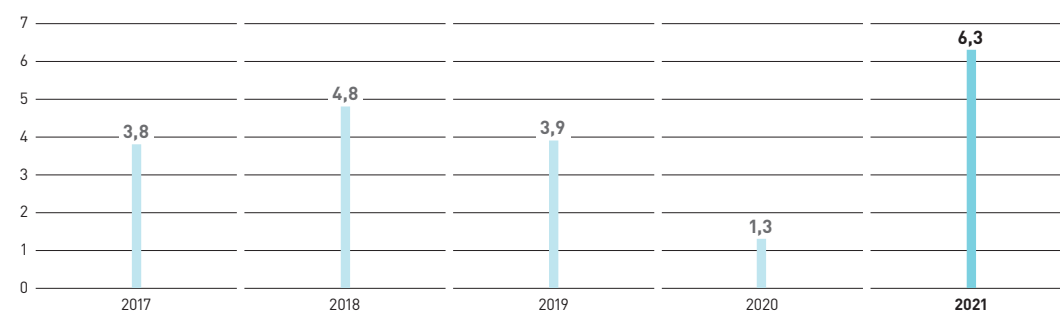
Deutscher IT-Markt wächst. Das Gesamtjahr 2021 war aus Sicht des IT-Marktes von den stetig zunehmenden weltweiten Lieferengpässen und infolgedessen einer hohen Unsicherheit belastet. Die grundsätzlich ausgesprochen hohe Investitionsbereitschaft in IT konnte somit nur zu einem Teil befriedigt werden. Daher fielen die im Folgenden genannten Wachstumsraten zwar sehr hoch aus, wurden jedoch durch Lieferengpässe belastet. Dieser Einfluss und vor allem die Verschärfung der Problematik zum Jahresende zeigt sich auch in aktuellen Zahlen des Marktforschungsinstituts Gartner. Demnach ist der weltweite PC-Absatz im vierten Quartal 2021 um 5,0 % zurückgegangen. Für das Gesamtjahr wird allerdings ein Anstieg der PC-Verkäufe um 9,9 % gemeldet.

Der IT-Markt in Deutschland konnte laut Zahlen des Branchenverbands bitkom deutlich um 6,3 % zulegen. Dasselbe Wachstumsniveau erreichte nach Angaben des französischen Branchenverbands „numeum“ auch unser größter Auslandsmarkt in Frankreich. Trotz der Lieferengpässe war das Hardwaregeschäft mit einer Zunahme von 8,3 % Wachstumstreiber in Deutschland. Auch Softwareumsätze konnten mit 8,0 % deutlich zulegen. Lediglich die Serviceumsätze entwickelten sich mit 3,7 % schwächer.

Die Entwicklung des ifo-Geschäftsklimaindex für IT-Dienstleister war im Gesamtjahr 2021 positiv, wenngleich er unterjährig schwankte. Die Beurteilung der aktuellen Geschäftslage konnte sich vom Januar 2021 mit 31,1 Punkten bis Dezember 2021 mit 50,3 Punkten deutlich steigern. Jedoch trübten sich die Geschäftsaussichten im Jahresverlauf nach einem Hoch im Juni bei 41,8 Punkten bis zum Dezember mit 24,3 Punkten stark ein. Insgesamt lag der Index mit 36,9 Punkten zwar deutlich über dem Wert im Januar von 21,1 Punkten, aber eben auch spürbar unter dem Jahreshöchstwert vom Juni mit 45,7 Zählern.

28. WACHSTUM IT-MARKT IN DEUTSCHLAND

in %



GESAMTEINSCHÄTZUNG UND AUSWIRKUNGEN DES WIRTSCHAFTLICHEN UMFELDS

Bechtle gewinnt weiter Marktanteile. Die Erholung der Gesamtwirtschaft und vor allem der IT-Branche setzte positive Impulse im Berichtsjahr. Für Investitionsentscheidungen fast genauso wichtig war die starke Aufhellung der Stimmung in der Wirtschaft im ersten Halbjahr. Dennoch beeinträchtigten die anhaltende COVID-19-Pandemie und die damit verbundenen Auswirkungen auch das Jahr 2021. Insbesondere im IT-Markt kamen erschwerend die weltweiten Lieferprobleme hinzu. Die Wachstumsraten – so positiv sie im Einzelfall sein mögen – hätten bei normaler Lieferfähigkeit deutlich höher ausfallen können.

Die Bechtle AG konnte sich lange Zeit behaupten und trotz der erwähnten schwierigen Rahmenbedingungen hohe Wachstumsraten realisieren. Zum Jahresende machte sich aber auch im Geschäft von Bechtle die Lieferproblematik deutlicher bemerkbar. Insgesamt wuchs das Geschäftsvolumen unseres Unternehmens im Berichtsjahr dennoch erneut stärker als der IT-Markt. Wir bauten damit unseren Marktanteil weiter aus.

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

ERTRAGS-, VERMÖGENS- UND FINANZLAGE

ERTRAGSLAGE

Bechtle konnte den Umsatz 2021 trotz schwieriger Rahmenbedingungen deutlich steigern. Im Mittelpunkt des Berichtsjahres standen die weltweiten Lieferschwierigkeiten, die auf eine konstant große Nachfrage trafen. In den ersten drei Quartalen konnten wir auch aufgrund frühzeitiger Erhöhung des Lagerbestands die hohe Nachfrage unserer Kunden sehr gut bedienen. Im vierten Quartal verschärften sich die Lieferprobleme jedoch nochmals, sodass sie sich auch auf unsere Wachstumszahlen negativ auswirkten. Trotzdem gelang es uns, das Ergebnis 2021 sehr deutlich auszubauen.

AUFTRAGSENTWICKLUNG

Auftragsbestand auf historischem Höchstwert. 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 üblicherweise 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 lag im Berichtsjahr mit 6.852 Mio. € um 16 % über dem Vorjahreswert von 5.907 Mio. €. Davon stieg der Auftragseingang im Segment IT-Systemhaus & Managed Services von 3.893 Mio. € auf 4.336 Mio. € und im Segment IT-E-Commerce von 2.014 Mio. € auf 2.516 Mio. €.

Der Auftragsbestand im Konzern betrug zum Jahresende 1.805 Mio. € und erreichte damit einen historischen Höchstwert. Gegenüber dem Vorjahr erhöhte er sich um rund 80 % beziehungsweise 807 Mio. €. Davon entfallen 1.249 Mio. € auf das Segment IT-Systemhaus & Managed Services (Vorjahr: 763 Mio. €) und 556 Mio. € auf das Segment IT-E-Commerce (Vorjahr: 235 Mio. €). Die Auftragsreichweite beträgt im Segment IT-Systemhaus & Managed Services rund dreieinhalb Monate, im Handelsgeschäft liegt sie bei zweieinhalb Monaten.

BILANZTECHNISCHE UMSTELLUNG

Bechtle stellt mit diesem Konzernabschluss zum 31. Dezember 2021 die Bilanzierungsmethode beim Handel mit Standard-Softwarelizenzen um und berichtet den Umsatz in diesem Geschäftsbericht erstmals nach neuer Methode. Das Geschäftsmodell des Unternehmens sowie die Beziehungen zu unseren Kunden und Partnern bleiben unverändert.



Siehe Anhang,
Bilanzierungs- und
Bewertungsgrundsätze,
S. 156 ff.

Bereits im Geschäftsbericht 2020 und Halbjahresbericht 2021 hat die Bechtle AG erläutert, dass es bezogen auf den Umsatzausweis beim Handel mit Softwarelizenzen nach IFRS 15 (International Financial Reporting Standards) unterschiedliche Auslegungen gibt.

Im Allgemeinen bilanziert ein Unternehmen seine Umsatzerlöse entweder als Prinzipal oder als Agent. Während die Stellung des Prinzipals zu einem Ausweis der gesamten Gegenleistung als Umsatz führt, erfolgt der Umsatzausweis bei einem Agenten lediglich in Höhe der Gebühr beziehungsweise Provision als erhaltene Gegenleistung für die Vermittlung.

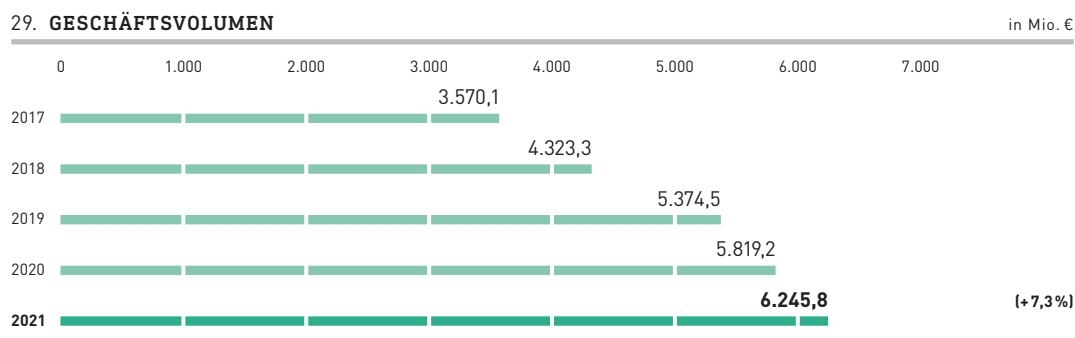
Zur Aufklärung des Sachverhalts hat Bechtle eine Eingabe zu diesem Thema an das IFRS Interpretations Committee (IFRS IC) übermittelt. Am 30. November 2021 beriet dieses Komitee in einer Sitzung darüber und zeigt nun eine klare Tendenz „pro Agent“ („Nettoausweis“). Eine finale Entscheidung ist jedoch voraussichtlich nicht vor dem zweiten Quartal 2022 zu erwarten.

Bechtle hat auf Basis der neuen Erkenntnisse und der vorläufigen Agenda-Entscheidung des IFRS IC die bisherigen Ermessensentscheidungen neu beurteilt. Das Unternehmen sieht sich demnach beim Verkauf von Softwarelizenzen von nun an überwiegend als Agent und wird den Umsatz aus diesem Geschäft um die entsprechenden Kosten reduzieren. Da die Posten Umsatzerlöse und Umsatzkosten in gleicher Höhe vermindert werden, bleibt das Bruttoergebnis vom Umsatz im Rahmen der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung unverändert. Durch die Reduzierung der Umsatzerlöse bei gleichbleibendem Bruttoergebnis vom Umsatz erhöhen sich alle im Verhältnis zum Umsatz berechneten Margen entsprechend.

GESCHÄFTSVOLUMEN

Das Geschäftsvolumen ist eine neue alternative Leistungskennzahl, die Bechtle im Zuge der bilanztechnischen Umstellung einführt. Die Kennzahl beschreibt die abgerechneten Erlöse nach bisheriger Bilanzierungslogik ohne die bilanztechnische Umstellung von Softwarelizenzen.

Das Geschäftsvolumen lag im Geschäftsjahr bei 6.245,8 Mio. € und damit 7,3 % über dem Vorjahr mit 5.819,2 Mio. €.

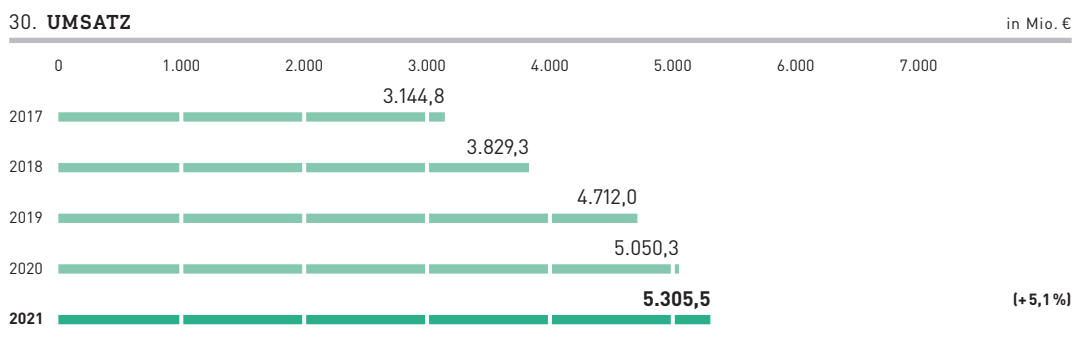


UMSATZENTWICKLUNG

Umsatz wächst deutlich. 2021 war das Umsatzwachstum von den weltweiten Lieferproblemen beeinflusst. Bechtle erhöhte frühzeitig den Lagerbestand, sodass wir die hohe Nachfrage nach IT-Produkten in den ersten drei Quartalen zum Großteil noch bedienen konnten. Im vierten Quartal verschärfte sich die Situation jedoch, sodass sich die Lieferproblematik auch in den Wachstumszahlen von Bechtle deutlicher bemerkbar machte. Der Umsatz stieg im Berichtsjahr von 5.050,3 Mio. € um 5,1% auf 5.305,5 Mio. €. Hintergrund für den ersichtlichen Unterschied zum Wachstum des Geschäftsvolumens (+7,3%) ist insbesondere der äußerst positive Geschäftsverlauf unserer Gesellschaft Bechtle Clouds mit einem deutlich überproportionalen Wachstum im Vergleich zum Gesamtkonzern. Nach neuer Bilanzierungsmethode klassifizieren wir den Großteil des Geschäfts der Gesellschaft als Agent und können dieses daher nicht weiter in voller Höhe im Umsatz ausweisen. Organisch lag das Umsatzwachstum bei 4,5%.



Siehe Anhang,
Umsatzerlöse,
S. 172f.



Die Entwicklung in den Regionen und Segmenten war unterschiedlich. Das Segment IT-E-Commerce war mit einem Plus von 14,5% der wesentliche Wachstumstreiber im Berichtsjahr. Das Segment IT Systemhaus & Managed Services steigerte den Umsatz um 0,4%.

Im Ausland ist der Umsatz mit 9,0% deutlich stärker angestiegen als in Deutschland mit 2,9%. Neben der starken Entwicklung unseres internationalen Geschäfts im Segment IT-E-Commerce waren auch die differierenden Vergleichswerte im Vorjahr ein Grund für diese unterschiedlichen Entwicklungen. Das organische Wachstum betrug im Ausland 8,0% und im Inland 2,6%. Der Inlandsanteil am Gesamtumsatz lag mit 63,2% etwas unter dem Vorjahreswert von 64,6%. Der Auslandsanteil belief sich somit auf 36,8% (Vorjahr: 35,4%). Deutschland bleibt damit weiterhin der größte Markt für Bechtle.

Die Berechnung vom Umsatz je Mitarbeitendem ändern wir erstmals in diesem Konzernlagebericht. Wir nutzen von nun an die Vollzeitstellen als Basis, also das Vollzeitäquivalent (Full time equivalent, FTE). Die durchschnittliche Zahl der Vollzeitstellen (ohne Abwesende und Auszubildende) stieg mit 5,1% proportional zum Umsatz. Entsprechend hat sich der Umsatz je Mitarbeitendem kaum verändert und belief sich bei 11.162 Vollzeitstellen (Vorjahr: 10.622) auf 475 Tsd. €, nach 476 Tsd. € im Vorjahr.

KOSTEN- UND ERTRAGSENTWICKLUNG



Siehe Anhang,
Aufwandsgliederung,
S. 173

EBT steigt überproportional.

Umsatzkosten. 2021 stieg das Bruttoergebnis überproportional zum Umsatz um 7,4 % auf 920,0 Mio. €, nach 856,6 Mio. € im Vorjahr. Die Umsatzkosten erhöhten sich im Vergleich zum Umsatz mit 4,6 % unterproportional. Grund hierfür war vor allem der vor dem Hintergrund der Lieferprobleme geänderte Produktmix, der zu einem unterproportionalen Anstieg des Materialaufwands führte. Dieser erhöhte sich lediglich um 4,2 %. Die Bruttomarge lag im Berichtsjahr bei 17,3 % gegenüber 17,0 % im Vorjahr.

31. UMSATZKOSTEN/BRUTTOERGEBNIS

		2021	2020	2019	2018	2017
Umsatzkosten	Mio. €	4.385,5	4.193,8	3.944,2	3.186,4	2.601,0
Bruttoergebnis	Mio. €	920,0	856,5	767,8	642,9	543,8
Bruttomarge	%	17,3	17,0	16,3	16,8	17,3

Vertriebs- und Verwaltungskosten. Die Kosten in den Funktionsbereichen Vertrieb und Verwaltung entwickelten sich unterschiedlich. Die Vertriebskosten stiegen im Geschäftsjahr mit 8,1 % überdurchschnittlich auf 345,2 Mio. €, nach 319,2 Mio. € im Vorjahr. Die Vertriebskostenquote erhöhte sich demnach von 6,3 % auf 6,5 % leicht. Hintergrund ist eine geänderte Aufteilung von Mitarbeitenden in die jeweiligen Funktionsbereiche. Die Verwaltungskosten gingen von 286,5 Mio. € um 1,4 % auf 282,6 Mio. € zurück. Die Verwaltungskostenquote verringerte sich dementsprechend von 5,7 % auf 5,3 %. Neben der geänderten Aufteilung von Mitarbeitenden haben sich hier auch sehr stark die sonstigen betrieblichen Aufwendungen bemerkbar gemacht, die um 16,4 % zurückgingen. Dies ist insbesondere auf Sondereffekte im neutralen Aufwand zurückzuführen. Im Vorjahr war der neutrale Aufwand belastet durch die Bildung von Wertberichtigungen auf Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, im Berichtsjahr wurde entsprechend weniger zugeführt. Die sonstigen betrieblichen Erträge stiegen um 28,3 % von 26,1 Mio. € auf 33,6 Mio. €. Diese Entwicklung ist insbesondere auf die Entkonsolidierung der PSB IT-Service GmbH und gestiegene Marketingzuschüsse zurückzuführen.



Siehe
Menschen bei Bechtle,
S. 67

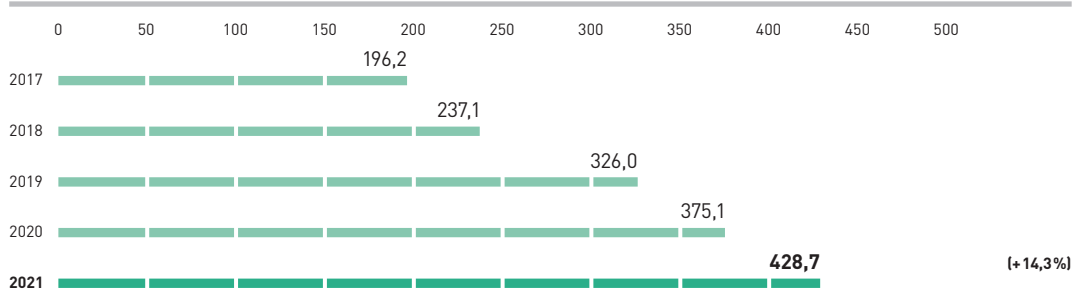
32. VERTRIEBSKOSTEN/VERWALTUNGSKOSTEN

		2021	2020	2019	2018	2017
Vertriebskosten	Mio. €	345,2	319,2	306,6	257,2	216,0
Vertriebskostenquote	%	6,5	6,3	6,5	6,7	6,9
Verwaltungskosten	Mio. €	282,6	286,5	249,6	205,7	173,4
Verwaltungskostenquote	%	5,3	5,7	5,3	5,4	5,5

Ergebnis. Das EBITDA ist definiert als Ergebnis vor Abschreibungen, Finanzerträgen und -aufwendungen sowie Steuern. Im Berichtsjahr verbesserte sich das EBITDA um 14,3 % auf 428,7 Mio. € (Vorjahr: 375,1 Mio. €). Die EBITDA-Marge stieg demnach von 7,4 % im Vorjahr auf 8,1 % an.

33. EBITDA

in Mio. €



Die Abschreibungen erhöhten sich um 5,0 % von 98,1 Mio. € im Vorjahr auf 103,0 Mio. €. Der größte Anteil entfiel dabei wie gewöhnlich auf die Sachanlagen mit 87,5 Mio. €, nach 82,3 Mio. € im Vorjahr. Die Abschreibungen auf Kundenstamm und Kundenserviceverträge gingen leicht zurück.

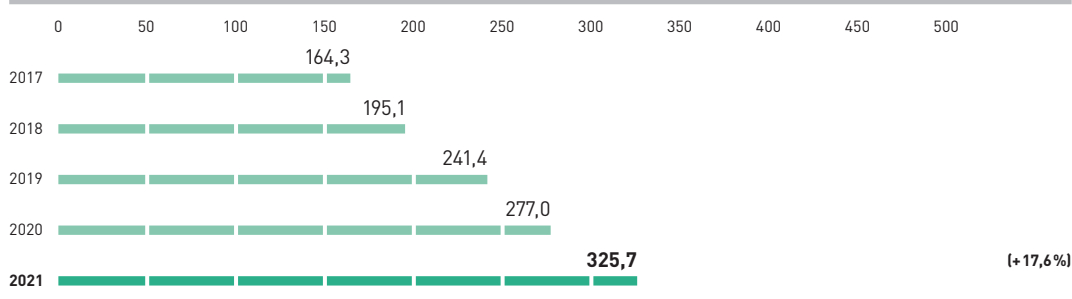


Siehe Wertangaben,
S. 103

Das operative Ergebnis vor Finanzergebnis und Steuern (EBIT) erhöhte sich um 17,6 % auf 325,7 Mio. €, nach 277,0 Mio. € im Vorjahr. Die EBIT-Marge legte von 5,5 % im Vorjahr auf 6,1 % deutlich zu.

34. EBIT

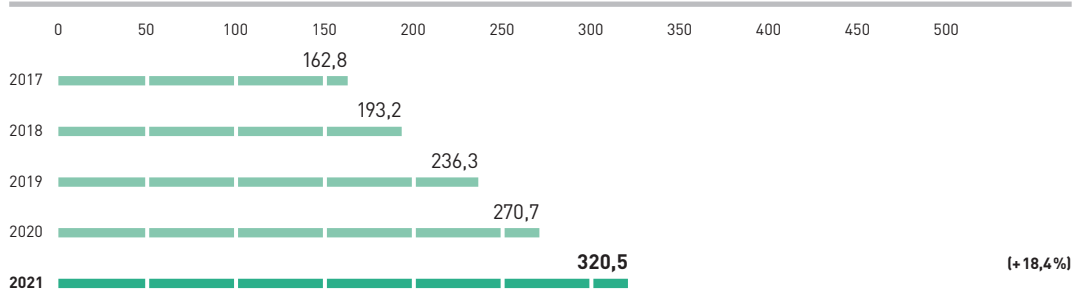
in Mio. €



Das Ergebnis vor Steuern (EBT) stieg um 18,4 % auf 320,5 Mio. €, nach 270,7 Mio. € im Vorjahr.

35. EBT

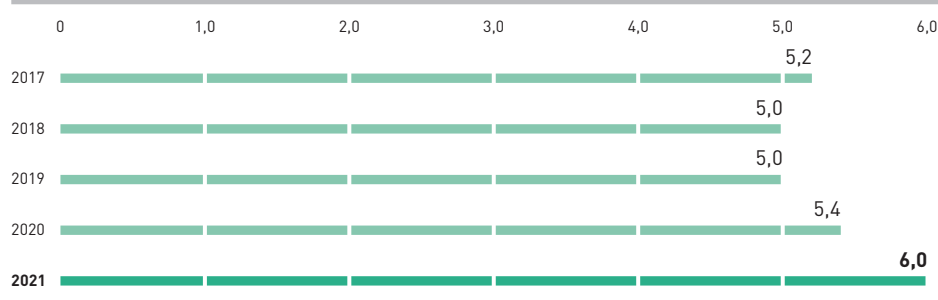
in Mio. €



Die EBT-Marge verbesserte sich ebenfalls deutlich von 5,4 % auf 6,0 % im Berichtsjahr.

36. EBT-MARGE

in %



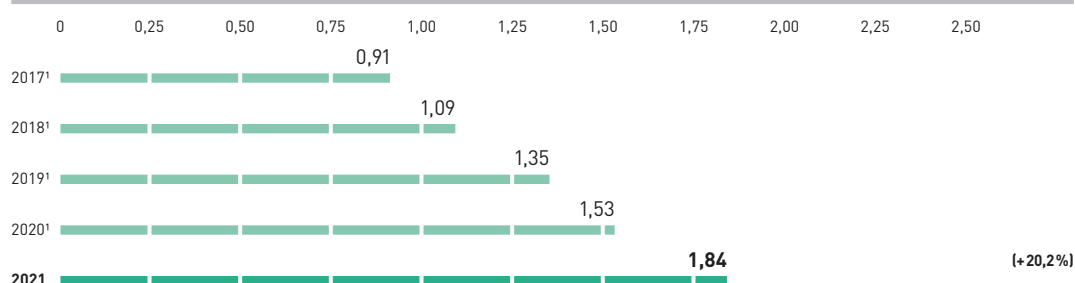
Siehe Anhang,
Ertragsteuern,
S. 174 f.

Im Berichtsjahr wuchs der Ertragsteueraufwand um 13,9 % auf 89,1 Mio. € (Vorjahr: 78,2 Mio. €). Die Steuerquote ging von 28,9 % auf 27,8 % leicht zurück.

Das Ergebnis nach Steuern lag mit 231,4 Mio. € um 20,2 % über dem Vorjahreswert von 192,5 Mio. €. Das Ergebnis je Aktie (EPS) belief sich auf 1,84 €, nach einem Vorjahreswert von 1,53 €.

37. EPS

in €



¹ Werte angepasst an Aktiensplit



Siehe Dividende,
S. 82

Auf Grundlage dieser erfreulichen Entwicklung schlagen Vorstand und Aufsichtsrat vor, eine Dividende je Aktie in Höhe von 0,55 € (Vorjahr: 0,45 €; angepasst an Aktiensplit) für das Geschäftsjahr 2021 an die Bechtle Aktionär:innen auszuschütten. Damit würde die Dividende gegenüber dem Vorjahr um 22,2 % steigen und die Ausschüttungsquote 29,9 % betragen.

SEGMENTBERICHT

Segment IT-E-Commerce holt wieder auf.

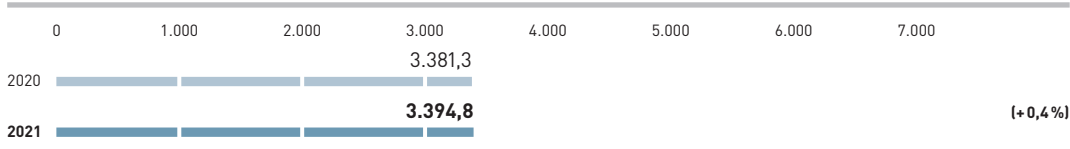
IT-Systemhaus & Managed Services. Der Umsatz im Segment IT-Systemhaus & Managed Services betrug im Berichtsjahr 3.394,8 Mio. €, nach 3.381,3 Mio. € im Vorjahr. Das entspricht einem Wachstum von 0,4 %. Hintergrund für diesen geringen Anstieg waren vor allem die weltweiten Lieferschwierigkeiten, die sich hier deutlich stärker bemerkbar machten. Unsere Kunden in diesem Segment sind oftmals an Produkte in geplanten Projekten gebunden und können bei Lieferschwierigkeiten einzelner Projektteile nicht flexibel ausweichen. Darüber hinaus waren die Vergleichswerte im Vorjahr bereits hoch. Insgesamt erwirtschaftete dieses Segment 64,0 % des Gesamtumsatzes (Vorjahr: 67,0 %).



Siehe Anhang,
Segmentinformationen,
S. 209 ff.

38. SEGMENTUMSATZ IT-SYSTEMHAUS & MANAGED SERVICES

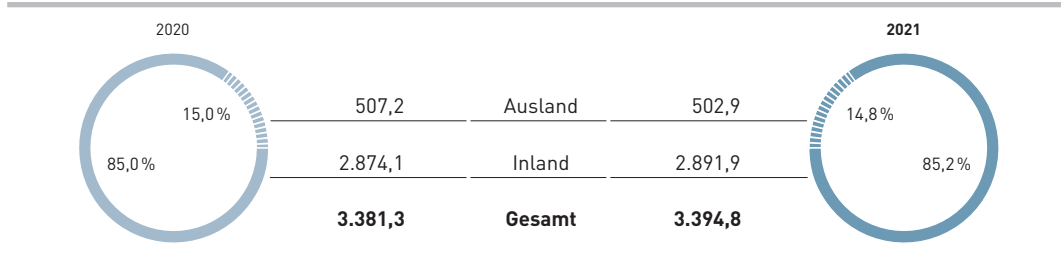
in Mio. €



Die Gesellschaften in Deutschland steigerten den Umsatz von 2.874,1 Mio. € auf 2.891,9 Mio. € und damit um 0,6 %. Die organische Wachstumsrate lag bei 0,3 %. Die ausländischen Gesellschaften verzeichneten beim Umsatz mit –0,8 % einen leichten Rückgang. Der Umsatz ging von 507,2 Mio. € auf 502,9 Mio. € zurück. Organisch lag die Wachstumsrate im Ausland bei –4,4 %.

39. UMSATZVERTEILUNG IM SEGMENT IT-SYSTEMHAUS & MANAGED SERVICES

in Mio. €

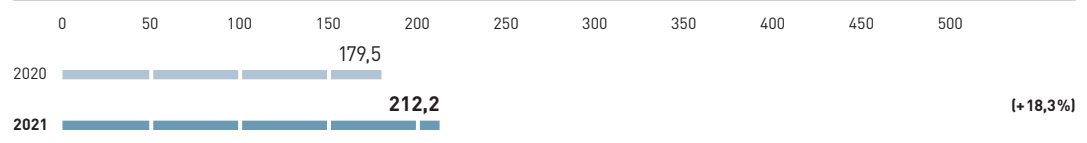


Der Umsatz je Mitarbeitendem (ohne Abwesende und Auszubildende) lag im Berichtsjahr auf Basis von Vollzeitstellen (FTE) mit durchschnittlich 8.751 Vollzeitstellen (Vorjahr: 8.351) bei 388 Tsd. € nach 405 Tsd. € im Vorjahr.

Das EBIT im Segment IT-Systemhaus & Managed Services wuchs 2021 um 18,3 % auf 212,2 Mio. € (Vorjahr: 179,5 Mio. €). Die EBIT-Marge erhöhte sich von 5,3 % im Vorjahr auf 6,3 % im Berichtsjahr. Hier haben sich insbesondere die Entkonsolidierung der PSB IT-Service GmbH und die Kosteneinsparungen bei den Reise- und Bewirtungskosten positiv ausgewirkt.

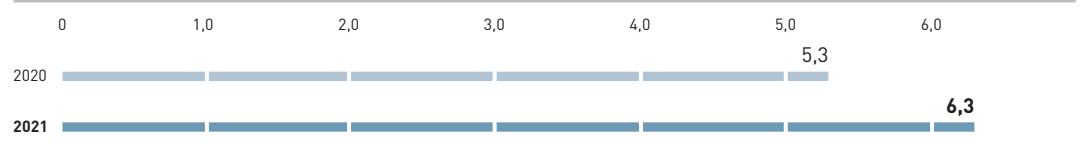
40. EBIT IM SEGMENT IT-SYSTEMHAUS & MANAGED SERVICES

in Mio. €



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

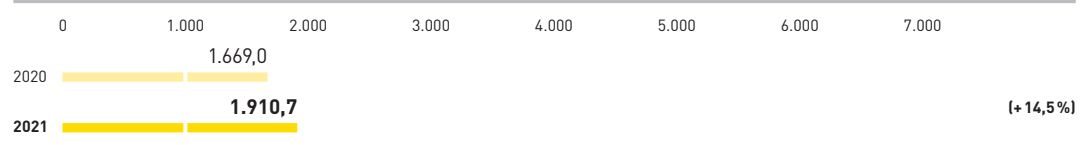
in %



IT-E-Commerce. Das Segment IT-E-Commerce erzielte 2021 einen Umsatz von 1.910,7 Mio. €, nach 1.669,0 Mio. €. Das entspricht einem Umsatzwachstum von starken 14,5 %. Die organischen Wachstumsraten sind identisch. Insgesamt machte das Segment 36,0 % des Gesamtumsatzes aus (Vorjahr: 33,0 %).

42. SEGMENTUMSATZ IT-E-COMMERCE

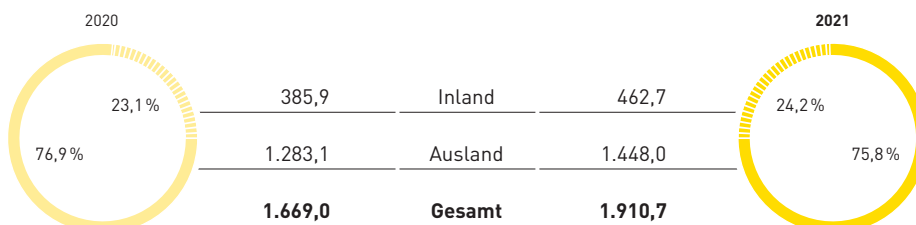
in Mio. €



Der Umsatz der Gesellschaften in Deutschland stieg von 385,9 Mio. € im Vorjahr auf 462,7 Mio. €. Damit zeigten sie mit 19,9 % ein sehr starkes Wachstum. Auch die Gesellschaften im Ausland konnten – nach starker Beeinträchtigung durch Restriktionen aufgrund der COVID-19-Pandemie im vorangegangenen Jahr – mit 12,8 % Umsatzwachstum wieder sehr deutlich zulegen. Der Umsatz dort stieg von 1.283,1 Mio. € auf 1.448,0 Mio. €.

43. UMSATZVERTEILUNG IM SEGMENT IT-E-COMMERCE

in Mio. €



Der Umsatz pro Mitarbeitendem (ohne Abwesende und Auszubildende) lag 2021 auf Basis von Vollzeitstellen (FTE) mit durchschnittlich 2.411 Vollzeitstellen (Vorjahr: 2.271) bei 793 Tsd. €, nach 735 Tsd. € im Vorjahr.

Das EBIT im Segment IT-E-Commerce erhöhte sich im Berichtsjahr um 16,4 % auf 113,5 Mio. € (Vorjahr: 97,5 Mio. €). Die EBIT-Marge verbesserte sich von 5,8 % im Vorjahr auf 5,9 %.

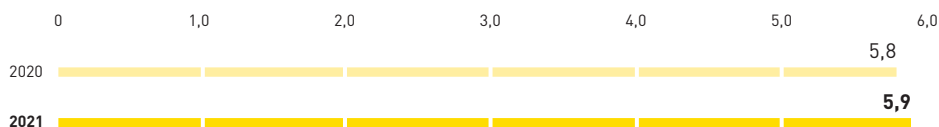
44. EBIT IM SEGMENT IT-E-COMMERCE

in Mio. €




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

in %




VERMÖGENSLAGE

Die Bilanz von Bechtle steht von jeher für wirtschaftliche Solidität und finanzielle Unabhängigkeit – so auch angesichts der schwierigen Rahmenbedingungen im Berichtsjahr. Und trotz des hohen Vorratsbestands hat sich das Working Capital leicht unterproportional zum Geschäftsvolumen entwickelt, ein Ausdruck unseres erfolgreichen Working-Capital-Managements. Wir konnten unsere Eigenkapitalquote weiter erhöhen, haben eine ausgesprochen komfortable Liquiditätslage und sind zum ersten Mal seit 2018 wieder de facto schuldenfrei.

 Siehe
Geschäftsvolumen,
S. 92

Soweit wir Strukturkennzahlen im Zusammenhang mit der Vermögenslage beziehungsweise dem Working Capital bilden, verwenden wir als Bezugsgröße das Geschäftsvolumen. Das Geschäftsvolumen umfasst die gegenüber den Kunden tatsächlich abgerechneten Geschäftsvorfälle nach bisheriger Bilanzierungslogik, die sich in den Bilanzposten (insbesondere Forderungen und Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen) niedergeschlagen haben.

 Zur Vermögenslage
der Segmente
siehe Anhang,
S. 212

Bilanz weiterhin sehr solide. Die Bilanzsumme des Bechtle Konzerns ist im Berichtsjahr auf 3.019,8 Mio. € gestiegen. Das entspricht einer Erhöhung um 12,4 %.

46. VERKÜRZTE BILANZ

in Mio. €

	2021	2020	2019	2018	2017
Aktiva					
Langfristige Vermögenswerte	984,2	958,9	846,4	659,3	415,2
Kurzfristige Vermögenswerte	2.035,6	1.728,2	1.548,3	1.367,9	1.028,2
Passiva					
Eigenkapital	1.353,1	1.162,0	1.014,8	883,2	777,3
Langfristige Schulden	499,5	599,9	566,7	464,9	127,3
Kurzfristige Schulden	1.167,1	925,2	813,1	679,1	538,8
Bilanzsumme	3.019,8	2.687,1	2.394,7	2.027,2	1.443,4

Auf der Aktivseite erhöhten sich die langfristigen Vermögenswerte um lediglich 2,6 % und lagen zum Stichtag bei 984,2 Mio. €. Der größte Anteil der langfristigen Vermögenswerte kommt den Geschäfts- und Firmenwerten zu. Diese sind im Berichtsjahr vorwiegend akquisitionsbedingt um 4,8 % beziehungsweise 21,3 Mio. € auf 469,7 Mio. € gestiegen. Das Sachanlagevermögen hat sich teils akquisitionsbedingt, teils investitionsgetrieben um 15,7 Mio. € beziehungsweise 4,8 % auf 342,9 Mio. € erhöht.

Die Ausgaben für Investitionen lagen mit 58,4 Mio. € wieder etwas unter dem Vorjahreswert von 66,2 Mio. €. Die Investitionsquote sank von 18,8 % auf 15,7 %.

Die Anlagenintensität ging zum Stichtag 31. Dezember 2021 auf 32,6% zurück (Vorjahr: 35,7%). Der Deckungsgrad der langfristigen Vermögenswerte durch das Eigenkapital hat sich von 121,2% auf 137,5% im Berichtsjahr stark verbessert.

Ausreichend Liquidität für Zukunftssicherung. Die kurzfristigen Vermögenswerte stiegen um 17,8% auf 2.035,6 Mio. €. Besonders stark um 70,3% beziehungsweise 212,2 Mio. € erhöhten sich die Vorräte. Dies steht hauptsächlich im Zusammenhang mit den weltweiten Lieferschwierigkeiten. Der Großteil der Vorräte sind projektgebundene Waren, die aufgrund fehlender Komponenten von Gesamtaufträgen noch nicht ausgeliefert werden konnten. Auch den freien Vorratsbestand hat Bechtle bereits frühzeitig angehoben, um eine hohe Verfügbarkeit für die Kunden zu gewährleisten. Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen haben sich weiter unterdurchschnittlich entwickelt. Sie stiegen um 51,6 Mio. € beziehungsweise 5,9% auf 928,7 Mio. €. Die Außenstandsdauer der Forderungen (DSO) hat sich im Berichtsjahr leicht von 40,0 Tagen auf 40,9 Tage erhöht.

Die liquiden Mittel sind um 68,6 Mio. € auf 431,8 Mio. € gestiegen. Bechtle hat damit ausreichend eigene Mittel, um sowohl das weitere Wachstum als auch Akquisitionen zu finanzieren. Außerdem verfügt Bechtle über eine Liquiditätsreserve in Höhe von 148,6 Mio. € in Form nicht beanspruchter Bar- und Avalkreditlinien.

Das Working Capital ist um 6,3% gestiegen und liegt nun bei 693,7 Mio. €. In Relation zum Geschäftsvolumen hat sich der Wert von 11,2% auf 11,1% leicht reduziert. Der starke Anstieg bei den Vorräten konnte durch die Erhöhung der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen ausgeglichen werden.

47. WORKING CAPITAL

		2021	2020	2019	2018	2017
Working Capital	Mio. €	693,7	652,7	647,7	580,8	492,9
In % vom Geschäftsvolumen		11,1	11,2	12,1	13,4	13,8

Auf der Passivseite stiegen die kurzfristigen Schulden um 241,9 Mio. € beziehungsweise um 26,1% auf 1.167,1 Mio. €. Vor allem die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen erhöhten sich stichtagsbedingt um 187,4 Mio. € beziehungsweise 44,0% auf 613,2 Mio. €. Die Vertragsverbindlichkeiten erhöhten sich um 31,0 Mio. € auf 161,6 Mio. €. Die Finanzverbindlichkeiten stiegen stichtagsbedingt um 15,6 Mio. € auf 34,5 Mio. €.

Die langfristigen Schulden lagen zum Stichtag bei 499,5 Mio. € und damit 16,7% unter dem Vorjahreswert. Vor allem die Finanzverbindlichkeiten verringerten sich aufgrund von vorzeitiger Tilgung sowie Restlaufzeiten unter zwölf Monaten um 82,6 Mio. € auf 310,9 Mio. €. Auch die Pensionsrückstellungen waren aufgrund geänderter Berechnungsparameter und insbesondere aufgrund einer positiven Entwicklung des Planvermögens rückläufig. Sie lagen bei 13,0 Mio. € und damit 18,0 Mio. € unter dem Vorjahreswert. Der Anteil der langfristigen Schulden an der Bilanzsumme ist von 22,3% auf 16,5% gesunken.



Eigenkapitalquote sehr komfortabel. Das Eigenkapital erhöhte sich im Berichtsjahr um 16,4% auf 1.353,1 Mio. €. Das ist auf die um 191,1 Mio. € gestiegenen Gewinnrücklagen zurückzuführen. Die Eigenkapitalquote stieg von 43,2% auf 44,8%. Die Eigenkapitalrendite wuchs von 19,5% im Vorjahr auf nun 20,4%.

48. EIGENKAPITAL- UND GESAMTKAPITALRENTABILITÄT

in %

	2021	2020	2019	2018	2017
Eigenkapitalrendite	20,4	19,5	19,8	18,1	16,9
Gesamtkapitalrendite	9,0	8,3	8,5	9,1	9,6

Der Verschuldungsgrad ist zum 31. Dezember 2021 von 131,2% auf 123,2% gesunken. Die Nettoverschuldung ging von 9,3 Mio. € auf –86,3 Mio. € weiter stark zurück. Die Liquidität ist wieder höher als die Finanzverbindlichkeiten, das heißt, Bechtle ist de facto schuldenfrei.

Die Gesamtkapitalrentabilität, die als Kennzahl die Verzinsung des gesamten eingesetzten Kapitals widerspiegelt, ist im Berichtsjahr von 8,3% auf 9,0% angestiegen.

Angesichts des wenig sachenanlageintensiven Geschäfts von Bechtle wird der ROCE (Return on Capital Employed) von der Entwicklung der kurzfristigen Vermögenswerte und Schulden einerseits sowie der Ergebnisentwicklung andererseits beeinflusst. Der ROCE belief sich demnach im Berichtsjahr auf 22,2%, nach 19,8% im Vorjahr.

49. ROCE/CAPITAL EMPLOYED

	2021	2020	2019	2018	2017
ROCE %	22,2	19,8	18,7	20,6	22,3
Capital Employed Mio. €	1.469,6	1.395,4	1.288,7	948,2	738,0

WERTANGABEN

Die Zeitwerte der kurzfristigen Vermögenswerte und Schulden entsprechen nahezu ausnahmslos den Bilanzansätzen. Im Rahmen der langfristigen Vermögenswerte werden die immateriellen Vermögenswerte mit begrenzter Nutzungsdauer, das Sachanlagevermögen sowie die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, die Forderungen aus Ertragsteuern, die sonstigen Vermögenswerte sowie die Geldanlagen und die latenten Steuern nach fortgeführten Anschaffungskosten bewertet. Die Bilanzansätze der Geschäfts- und Firmenwerte sowie die in den sonstigen immateriellen Vermögenswerten ausgewiesenen Marken werden mit Ausnahme von Inmac WStore (planmäßige Abschreibung) jährlich anhand von Impairment-Tests auf Basis der Nutzungswerte auf Werthaltigkeit geprüft. Die Nutzungswerte übersteigen die bilanzierten Wertansätze deutlich, sodass keine Wertminderungen auf diese Vermögenswerte vorgenommen wurden. Die langfristigen Schulden werden mit ihren fortgeführten Anschaffungskosten bewertet.



Siehe Anhang,
S. 200 ff.



Konservative Bilanzierung



Nutzungswerte
der Geschäfts- und
Firmenwerte,
siehe Anhang,
S. 176 f.



Finanzielle Unabhängigkeit und Solidität von Bechtle bieten unseren Mitarbeitenden Sicherheit und schaffen Freiraum, um eigenverantwortlich persönliche und unternehmerische Ziele anzugehen.

Wencke Mehner, Teamleader
Compliance, Systemhaus
Hamburg

Katharina Sadowski,
Fuhrparkmanagement,
Bechtle Mobility

Liza Drescher, Assistentin
der Geschäftsleitung,
Systemhaus Kiel

v. l. n. r.

FINANZLAGE

Der Cashflow hielt 2021 trotz des notwendigen Vorratsaufbaus weitgehend sein hohes Niveau. Der Free Cashflow hat sich sogar weiter verbessert. Diese Entwicklungen sind in Zeiten der Lieferschwierigkeiten ein echter Erfolg und belegen gleichzeitig die positiven Auswirkungen unseres Cashflow- und Working-Capital-Managements. Die Balance zwischen dynamischem, profitabilem Wachstum und notwendiger Kapitalbindung stehen dabei im Fokus der entsprechenden Managementsysteme und Maßnahmen.

KAPITALFLUSSRECHNUNG



Siehe Vermögenslage,
S. 100 f.

Cashflow hält hohes Niveau. Der Mittelzufluss aus betrieblicher Tätigkeit lag 2021 bei 284,5 Mio. € und damit unter dem Wert des Vorjahres von 317,5 Mio. €¹. Hintergrund für diese Entwicklung waren vor allem die Veränderungen im Nettovermögen. Hier machte sich der um 198,7 Mio. € höhere Mittelabfluss bei den Vorräten bemerkbar. Der Großteil der Vorräte entfällt auf projektgebundene Waren, die wegen fehlender Komponenten von Gesamtaufträgen noch nicht ausgeliefert werden konnten. Gleichzeitig erhöhte sich jedoch auch der Mittelzufluss der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen um 151,6 Mio. € auf 175,4 Mio. €. Somit konnten die Mittelabflüsse bei den Vorräten stark kompensiert werden. Der Mittelabfluss durch Forderungen aus Lieferungen und Leistungen hielt sich mit 44,4 Mio. € auf Vorjahresniveau.



Siehe Anhang,
S. 198 f.

Der Mittelabfluss aus Investitionstätigkeit betrug 42,9 Mio. €, nach 146,5 Mio. € im Vorjahr. Dies ist nicht nur auf die geringeren Auszahlungen für Akquisitionen zurückzuführen, die im Berichtsjahr –15,8 Mio. € betrugen (Vorjahr: –59,7 Mio. €), sondern ebenso auf die Einzahlungen aus dem Verkauf von Geld- und Wertpapieranlagen sowie aus Rückzahlungen von langfristigen Vermögenswerten in Höhe von 40,0 Mio. €.

Der Cashflow aus Finanzierungstätigkeit lag mit –179,4 Mio. € um 100,6 Mio. € deutlich über dem Vorjahreswert¹. Die Auszahlungen für die Tilgung von Finanzverbindlichkeiten erhöhten sich um 30,3 Mio. € und lagen bei –72,9 Mio. €. Auch die niedrigeren Einzahlungen aus der Aufnahme von Finanzverbindlichkeiten sowie die bereits zum elften Mal in Folge erhöhte Dividendenausschüttung wirkten sich hier aus.

Der Free Cashflow hat sich erneut verbessert. Nach 204,1 Mio. €¹ lag er im Berichtsjahr bei 218,6 Mio. €. Ursächlich hierfür sind der weiterhin sehr hohe operative Cashflow in Verbindung mit den geringeren Auszahlungen für Akquisitionen und Investitionen.

¹ Vorjahreswert angepasst

50. CASHFLOW

in Mio. €

	2021	2020	2019	2018	2017
Cashflow aus					
Betriebstätigkeit	284,5	317,5 ¹	186,0	140,5	54,3
Investitionstätigkeit	-42,9	-146,5	-72,1	-280,6	-62,7
Finanzierungstätigkeit	-179,4	-78,7 ¹	-89,7	221,4	33,6
Liquide Mittel	431,8	363,2	272,2	245,4	162,4
Free Cashflow	218,6	204,1 ¹	109,5	-147,2	-24,1

¹ Vorjahreswert angepasst

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.195

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



Siehe Anhang,
Operating-Leasingverhältnisse,
S.222

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

GRUNDSÄTZE UND ZIELE DES FINANZMANAGEMENTS

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



Finanzielle Unabhängigkeit
dient Zukunftssicherung

Bechtle nutzt derivative Finanzinstrumente grundsätzlich nur zur Absicherung des operativen Geschäfts. Im Berichtsjahr handelte es sich dabei um Devisentermingeschäfte und -optionen. Einen Schwerpunkt des Finanzmanagements bildet die Sicherung der Konzernwährung Euro. Wir setzen dafür Instrumente ein, die der Sicherung des Eigenkapitals in Euro dienen und gleichzeitig in der Gewinn- und Verlustrechnung eine erfolgsneutrale Wirkung haben, aber auch Instrumente, die Zahlungsströme in ausländischen Währungen absichern und somit das Währungsrisiko in der Gewinn- und Verlustrechnung größtenteils minimieren. Sicherungsmaßnahmen werden gegenüber dem Schweizer 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.



Siehe Anhang,
S.165 f. und
S.200 ff.

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

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

STRATEGISCHE FINANZIERUNGSMASSNAHMEN

Investitionen durch liquide Mittel gedeckt. Die Finanzierung des laufenden Geschäfts und notwendiger Ersatzinvestitionen erfolgte 2021 durch liquide Mittel und den operativen Cashflow. Der Mittelbedarf für die im abgelaufenen Geschäftsjahr getätigten Akquisitionen wurde zum Teil durch liquide Mittel gedeckt und zum Teil fremdfinanziert.

Die Eigenkapitalquote liegt mit 44,8% weiterhin auf einem sehr hohen Niveau (Vorjahr: 43,2%). Sie bildet die Grundlage für unsere finanzielle Flexibilität und Unabhängigkeit. Zum einen können wir damit Akquisitionschancen nutzen, die sich kurzfristig ergeben. Zum anderen haben wir auch die Möglichkeit auf aktuelle Gegebenheiten zeitnah und flexibel zu reagieren – so beispielsweise auch beim Aufbau der Vorräte aufgrund der Lieferengpässe im Berichtsjahr. Dies ermöglichte uns auch eine längere Lieferfähigkeit im Vergleich zu Wettbewerbern. Bechtle hält daher seine Finanzmittel in Höhe von 431,8 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 weiterhin als gut ein. Die Lieferschwierigkeiten haben sich zum Ende des Berichtsjahres allerdings verschärft und sind weiterhin präsent. Gleichzeitig ist die Nachfrage nach IT-Infrastruktur und IT-Services ungebrochen hoch. Die Zahlen für 2021 belegen eindrucksvoll die wirtschaftliche Stärke und Solidität von Bechtle – auch unter den besonderen Rahmenbedingungen.

Der Vergleich des tatsächlichen mit dem prognostizierten Geschäftsverlauf gestaltet sich äußerst schwierig. Sowohl bei Veröffentlichung der Prognose im März 2021 als auch bei Anhebung der Prognose im August 2021 war noch nicht absehbar, dass Bechtle die Bilanzierungsmethode bezüglich des Geschäfts mit Standardsoftware zum 31. Dezember 2021 ändern wird. Insoweit gingen die Prognosen von anderen Voraussetzungen aus und sind mit den nun berichteten Zahlen nicht oder nur schwer vergleichbar. Die bisherige Umsatzprognose wird nun in der alternativen Leistungskennzahl Geschäftsvolumen abgebildet. EBT und Dividende sind weiterhin vergleichbar. Alle anderen Werte beziehen sich aber auf den Umsatz und sind daher nicht mit dem tatsächlichen Geschäftsverlauf vergleichbar. Im Anhang findet sich allerdings eine Überleitungsrechnung, aus der die Werte nach bisheriger Bilanzierungslogik abgelesen werden können. Somit wird ein Vergleich mit den hier abgebildeten ursprünglich prognostizierten Werten ermöglicht.



Siehe Anhang,
S.171

51. VERGLEICH DES TATSÄCHLICHEN MIT DEM PROGNOSTIZIERTEN GESCHÄFTSVERLAUF

	Prognose GB 2020	Prognoseerhöhung zum Q2 2021	Ist 2021	Vergleich
Geschäftsvolumen (nach bisheriger Bilanzierungslogik Umsatz)	Deutliche Steigerung gegenüber 2020	Deutliches Wachstum (hoch einstellig)	Wachstum: 7,3 %	Erfüllt
Umsatz			Wachstum: 5,1 %	
Umsatzkosten	In etwa parallel zum Umsatz	–		
Bruttomarge	< 15 %	–		
Vertriebskostenquote	Rund 6 %	–		
Verwaltungskostenquote	Rund 5 %	–		
EBT	Steigerung in etwa parallel zum Umsatz	Sehr deutliches Wachstum (> 10 %)	Wachstum: 18,4 %	Erfüllt
EBT-Marge	Auf Vorjahresniveau	Über Vorjahres- niveau (> 4,7 %)		
Dividende	Ausschüttungs- quote von rund einem Drittel des Nachsteuer- ergebnisses	–	Ausschüttungs- quote: 29,9 %	Erfüllt

CHANCEN- UND RISIKOBERICHT

Erfolgreiches Unternehmertum heißt, Chancen aktiv zu ermöglichen und auszunutzen und dabei gleichzeitig Risiken bestmöglich zu begrenzen. Jede Chance, die ergriffen wird, birgt dabei untrennbar auch immer ein Risiko in sich. Das Chancen- und Risikomanagement bei Bechtle legt den Grundstein dafür, Möglichkeiten für profitables Wachstum ebenso wie die damit verbundenen Gefahren frühzeitig zu erkennen und angemessen zu bewerten. Uns sind aktuell keine Risiken bekannt, die alleine oder in Kombination den Fortbestand des Unternehmens gefährden könnten.

CHANCEN- UND RISIKOMANAGEMENT

GRUNDVERSTÄNDNIS



Vorsorgeprinzip



Siehe
Vision und Strategie,
S. 56 ff.

Unsere Branche befindet sich derzeit mehr als je zuvor in einem starken Umbruch. Umso mehr gilt: Unternehmerisches Handeln und das Wahrnehmen von Chancen sind untrennbar mit dem Eingehen von Risiken verbunden. Ein wichtiges Kriterium für den Erfolg von Bechtle ist, dass wir im Rahmen des Vorsorgeprinzips ein effizientes Chancen- und Risikomanagement etabliert haben. Dabei 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, von deren Zielen sowie von der Vision 2030 ab. Die direkte Verantwortung für das frühzeitige und kontinuierliche Identifizieren, Bewerten und Steuern von Chancen obliegt in erster Linie dem Konzernvorstand sowie der operativen Führungsebene in den jeweiligen Geschäftssegmenten und Holdinggesellschaften mit den Bereichsvorständen und Geschäftsführenden. Diese Aufgaben sind, wie auch das Risikomanagement, integraler Bestandteil des konzernweiten Planungs- und Steuerungssystems. Das Management der Bechtle AG beschäftigt sich intensiv mit detaillierten Auswertungen und umfänglichen Szenarien zur Markt- und Konkurrenzsituation sowie mit den kritischen Erfolgsfaktoren für die Unternehmensentwicklung. Daraus leitet es konkrete Chancenpotenziale für die jeweiligen Geschäftssegmente ab. Diese werden dann in Planungsgesprächen zwischen Vorstand und den operativ verantwortlichen Führungskräften diskutiert sowie entsprechende Maßnahmen und Ziele im Rahmen der Potenzialausschöpfung vereinbart.

Die Bechtle AG definiert Risikomanagement als Gesamtheit aller organisatorischen Regelungen und Maßnahmen zur Risikoerkennung und zum Umgang mit diesen Risiken. Auch Aspekte der Nachhaltigkeit sind im Prozess des Risikomanagements abgebildet. Grundlegendes Ziel des Risikomanagements ist gemäß dem Vorsorgeprinzip die langfristige und nachhaltige Existenzsicherung des Unternehmens. Die konkrete Umsetzung erfolgt über das rechtzeitige Erkennen von Risiken, deren Bewertung

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

Nach fester Überzeugung des Managements ist es nicht Aufgabe des Risikomanagements, alle Risiken zu vermeiden. Um die immanenten, mit Risiken verbundenen Chancen erfolgreich zu erschließen, muss ein Unternehmen innerhalb seiner unternehmerischen Tätigkeit bewusst Risiken eingehen. Dabei ist es wichtig, dass die Risiken auf ein akzeptables Maß begrenzt und so gut wie möglich kontrolliert werden sowie in einem angemessenen Verhältnis zu den begleitenden Chancen stehen. Den Rahmen dafür setzt die Risikopolitik beziehungsweise die Risikostrategie im Sinn einer übergeordneten Grundausrichtung des Unternehmens. Die Risikostrategie erwächst bei der Bechtle AG aus der Unternehmenskultur, den Unternehmensgrundsätzen und den strategischen Unternehmenszielen. Diese bestimmen das tägliche Handeln und dienen auf unterschiedliche Weise als Orientierungshilfe bei allen Entscheidungen. In unserer Bechtle Firmenphilosophie, unserer Nachhaltigkeitsstrategie sowie unseren Führungsleitlinien sind die wesentlichen Elemente dieser kulturellen Grundprägung des Unternehmens verankert.



ORGANISATION

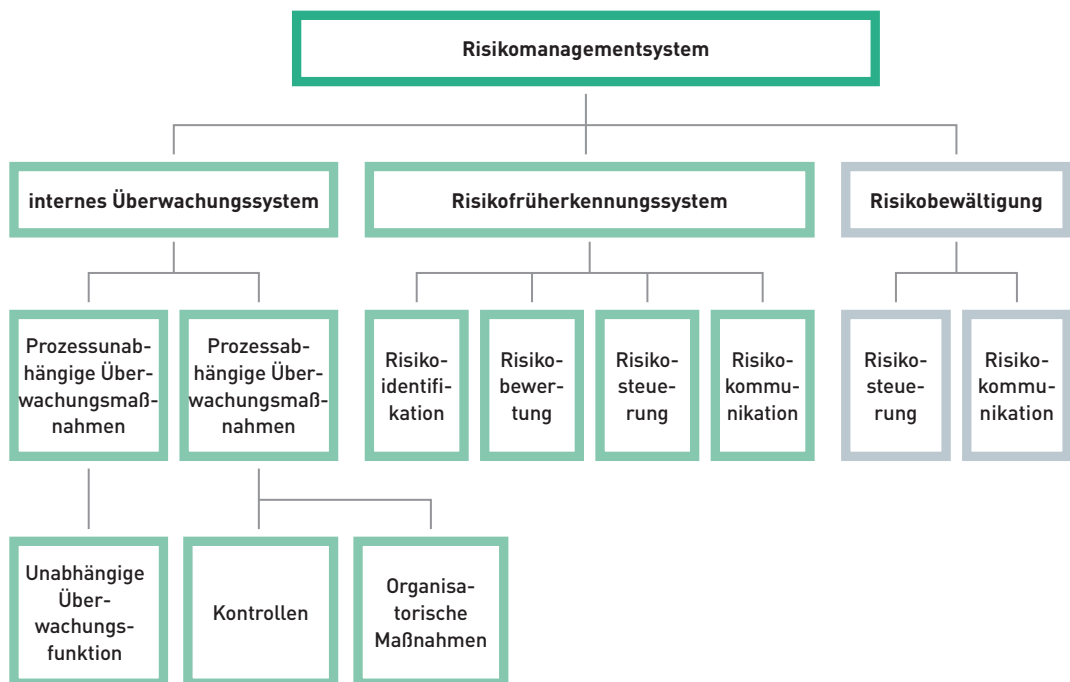
Entsprechend dem organisatorischen Aufbau der Bechtle Gruppe sind beim Risikomanagement Aufgaben und Verantwortlichkeiten zwischen der Konzernholding beziehungsweise den Zwischenholdings und den operativen Tochtergesellschaften sowie den einzelnen Führungsbereichen klar getrennt. Das Konzerncontrolling hat ein Berichtswesen aufgebaut, das die frühzeitige Identifizierung erfolgsgefährdender Entwicklungen ermöglicht. Neben der Bereitstellung einer Vielzahl von Analysetools für die operativen Einheiten werden auf Grundlage periodischer Auswertungen und Statistiken Erkenntnisse gewonnen, die ein effektives Risikomanagement in den einzelnen Bereichen unterstützen. Somit liegt ein wesentlicher Teil der Verantwortung für das aktive Risikomanagement bei den jeweiligen Geschäftsführenden beziehungsweise Bereichsleitenden. Dieses Grundprinzip entspricht ebenfalls der Dezentralität des Geschäftsmodells und der Führungsphilosophie der Bechtle AG. Gegenüber dem Vorjahr gab es keine wesentlichen Änderungen bei der Organisation des Risikomanagements.

Die Risikomanagementorganisation der Bechtle AG übernimmt im Kern zwei Funktionen:

■ **Das Früherkennungssystem:** Früherkennungssysteme sind Instrumente, die die Risiken und Chancen eines Unternehmens so frühzeitig identifizieren, dass Reaktionen zur Abwehr der Risiken und zur Wahrnehmung von Chancen noch möglich sind. Latente Risiken können durch Früherkennungsindikatoren im zeitlichen Ablauf erkannt und analysiert werden. Erforderlich dafür sind eine systematische Risikoidentifikation, Risikobewertung und Risikokommunikation. In diesem Bereich existiert bei Bechtle ein etabliertes Zusammenspiel verschiedener unterstützender Systeme und Instrumente. 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 Überwachungssystem:** Bei der Bechtle AG ist das interne Überwachungssystem für die Überwachung des Risikomanagementsystems zuständig. Es besteht aus prozessunabhängigen und prozessabhängigen Überwachungsmaßnahmen. Prozessunabhängigkeit bedeutet, dass der Überwachungsträger weder in den Risikomanagementprozess integriert noch für dessen Ergebnisse verantwortlich ist. Umgekehrt sind prozessabhängige Überwachungsträger in den Ablauf des Risikomanagementprozesses einbezogen. Der prozessunabhängige Überwachungsträger übernimmt die Prüfung des Risikomanagementsystems, wird über wesentliche Veränderungen, Planungen und Vorschriften unterrichtet und kann bei Bedarf zusätzliche Informationen anfordern. Die Systemprüfung erfolgt regelmäßig einmal pro Jahr. Das Risikomanagementsystem wird anhand von Stichproben auf seine Ordnungsmäßigkeit, Zweckmäßigkeit und Wirtschaftlichkeit geprüft. Die prozessabhängigen Überwachungsmaßnahmen werden bei der Bechtle AG in organisatorische Sicherheitsmaßnahmen, wie zum Beispiel Funktionstrennungen und Zugriffsbeschränkungen, sowie in Kontrollen untergliedert. Letztere werden von den jeweiligen operativen Bereichen und dem Risikomanagementverantwortlichen übernommen.

52. RISIKOMANAGEMENTSYSTEM DER BECHTLE AG



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.

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.

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. Darunter sind auch im Rahmen einer CSR-Risikobewertung identifizierte nicht-finanzielle Risiken. Zur konkreten Risikoidentifikation arbeitet Bechtle mit Risikoerfassungsbögen. Diese strukturieren verschiedene Risikoarten in Form einer Checkliste. Die Liste kann inhaltlich von den an der Risikoidentifikation und -bewertung beteiligten Verantwortlichen angepasst und ergänzt werden, um möglichen Besonderheiten einzelner Geschäftsfelder Rechnung zu tragen.

Der Risikoerfassungsbogen, der eine möglichst vollständige Übersicht denkbarer Risiken abbilden soll, ist die Grundlage für die Risikobewertung: Jedes Risiko wird in Bezug auf Eintrittswahrscheinlichkeit und erwartete Schadenhöhe (Risikopotenzial) bewertet und innerhalb der Risikoanalyse in einer Risikomatrix hinsichtlich der Bedeutung (A-, B- und C-Risiken) eingeordnet. Das Ergebnis sind additive Darstellungen aller identifizierten Risiken in Form von „Risikolandkarten“, und zwar sowohl für die Bechtle AG als Konzern als auch für jedes ihrer Geschäftssegmente. Bei der Risikobewertung hat die Bechtle AG im Berichtsjahr zum ersten Mal auch eine Nettobewertung bestimmter Risiken durchgeführt (Risikobewertung nach Einleitung spezifischer Maßnahmen). Dabei wurden für Haupt- und Einzelrisiken pauschale Werte angenommen. Die Nettobewertung ist Grundlage für die Berechnung der Risikotragfähigkeit, die auch im Berichtsjahr erstmals durchgeführt wurde. Die Risikotragfähigkeit beschreibt das finanzielle Potenzial der Bechtle AG, um die aus den ermittelten Unternehmensrisiken im Eintrittsfall möglicherweise resultierenden Verluste auffangen zu können. Ergebnis dieser Berechnung war, dass der Anteil der Gesamtrisikoposition an der Risikotragfähigkeit bei lediglich 16% liegt.

RISIKOSTEUERUNG

Die Risikosteuerung wird vom Grundsatz her von den jeweiligen operativen Einheiten übernommen. Auf die identifizierten Risiken reagiert das Unternehmen fallbezogen und mit unterschiedlichen Strategien.

- Risikovermeidung: Verzicht auf die risikobehaftete Tätigkeit, allerdings mit der möglichen Folge, dass Chancen nicht genutzt werden können
- Risikoverminderung: Verringerung der durchschnittlichen Eintrittswahrscheinlichkeit und/oder Schadenhöhe
- Risikoüberwälzung: Transfer des Risikos auf ein anderes (Versicherungs-) Unternehmen
- Risikoakzeptanz: Inkaufnahme des Risikos ohne Gegenmaßnahmen

Um die Risikosteuerung weiter zu optimieren und auch die Maßnahmen zur Risikosteuerung kontinuierlich zu überwachen, wird ab dem Geschäftsjahr 2022 eine neue Software innerhalb des Risikomanagementsystems eingesetzt.

RISIKOBERICHTERSTATTUNG UND -DOKUMENTATION

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



Der Hamburger Standort in Hafennähe repräsentiert symbolhaft die Internationalität von Bechtle. Tatsächlich ist der Gesamtkonzern unterwegs zu immer mehr Auslandsgeschäft.

Jakob Radtke, Account Manager, Systemhaus Kiel

Alexander Bosdorf, Service & Projekt Management, Systemhaus Hamburg

Philipp Koch, Front Office Manager, Systemhaus Hamburg

v.l.n.r.

CHANCEN

MARKT UND WETTBEWERB



Siehe
Wettbewerbsposition,
S. 53 f.

Die Bechtle AG ist auf dem IT-Markt aktiv und unterliegt damit wie alle Marktteilnehmer den Entwicklungen der Branchenkonjunktur sowie der Gesamtwirtschaft. Bei einer positiven Wirtschaftsentwicklung ergeben sich Chancen für erfolgreiches Unternehmenswachstum. Aber auch bei einer stagnierenden oder rückläufigen Gesamt- oder Branchenkonjunktur kann Bechtle über die Konsolidierung der Wettbewerbslandschaft von dieser Entwicklung profitieren und seinen relativen Marktanteil ausbauen. Im Berichtsjahr konnten die europäischen IT-Märkte eine andauernd hohe Nachfrage verzeichnen. Allerdings führten die anhaltenden Probleme in der Lieferkette dazu, dass die hohe Nachfrage häufig nicht zeitnah bedient werden konnte. Bechtle hatte die Vorratshaltung frühzeitig entsprechend erhöht, um möglichst lange für die Kunden Verfügbarkeiten anbieten zu können.

Der IT-Markt ist geprägt von einer hohen technologischen Innovationsgeschwindigkeit und vergleichsweise kurzen Produktzyklen. Die Bedeutung der Informationstechnologie nimmt aufgrund der Digitalisierung stetig zu. IT ist damit integrativer Bestandteil der betrieblichen Wertschöpfung und ein bestimmender Erfolgsfaktor bei fast allen Unternehmen. Das haben die beiden letzten Jahre unter Pandemiebedingungen nochmals deutlich aufgezeigt. Die Komplexität von IT führt gleichzeitig dazu, dass viele Unternehmen für den erfolgreichen und sicheren Betrieb ihrer IT-Infrastrukturen kompetente Partner benötigen, zunehmend auch im Bereich hochwertiger Dienstleistungen wie Managed oder Cloud Services. Auch bei Fragen der Digitalisierung, deren Implikationen heute noch nicht vollständig absehbar sind, bevorzugen die meisten Unternehmen die Einbindung eines erfahrenen Partners. Daher liegt nach wie vor ein großes und weiter steigendes Wachstumspotenzial in den von Bechtle adressierten Märkten West- und Mitteleuropas. Unser Produkt- und Leistungsportfolio deckt die wesentlichen aktuellen und absehbaren Bedürfnisse industrieller und öffentlicher Kunden nahezu vollständig ab. Bechtle hebt sich mit diesem umfassenden Angebot auch von einem Großteil der direkten Wettbewerber ab. Unser Unternehmen ist strategisch und strukturell so aufgestellt, dass wir die sich ergebenden Wachstumspotenziale nutzen können.



Siehe
Vision und Strategie,
S. 56 ff.

Der Systemhausmarkt, insbesondere im deutschsprachigen Raum, befindet sich seit mehreren Jahren in einer starken Konsolidierungsphase, die Bechtle aktiv nutzt. Auf Basis unserer soliden Finanzkraft und unserer guten Reputation haben wir seit der Unternehmensgründung 102 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. Im Berichtsjahr hat Bechtle vor diesem Hintergrund zwei Zukäufe getätigt. Zusätzliche Chancen auf akquisitorisches Wachstum ergeben sich durch die Erweiterung der M&A-Strategie. Mit der Option, auch außerhalb der DACH-Region Gesellschaften zuzukaufen, die im Dienstleistungsbereich (Systemhausgeschäft) tätig sind, erhöhen sich ebenso die Wachstumspotenziale in den entsprechenden Ländern.

Der Bechtle Konzern nimmt in Deutschland und Europa eine führende Wettbewerbsstellung ein. Aufgrund dieser Größe ergeben sich Chancen auf Kundenseite, da sich Bechtle mit einem umfassenden Lösungsportfolio und einer sehr hohen Verfügbarkeit der Produkte auch in Zeiten hoher Nachfrage von sehr vielen Wettbewerbern absetzen kann. Gerade vonseiten der Herstellerpartner erhalten wir ebenfalls sehr hohe Wertschätzung. Das hat sich auch im Berichtsjahr gezeigt, als die Verfügbarkeit von Produkten aufgrund der weltweiten Probleme in der Lieferkette das wichtigste Kriterium bei der Kaufentscheidung geworden ist. Hier konnte Bechtle in besonderem Maße von den hervorragenden Beziehungen zu allen wesentlichen Herstellern und Distributoren profitieren und länger Verfügbarkeiten vorweisen als viele Wettbewerber. Aufgrund seiner dezentralen Struktur kann unser Unternehmen trotz seiner Größe 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

Bechtle verfügt über eine breit gefächerte Kundenstruktur. Einflüsse aus branchenbezogenen Konjunkturverläufen und speziellen investiven Rahmenbedingungen sind für das Unternehmen nur standortbezogen gegebenenfalls signifikant. Daraus ergibt sich für Bechtle die Chance, Schwächen einzelner Branchen oder Regionen auszugleichen und zu kompensieren, sodass der Erfolg der Bechtle Gruppe insgesamt nicht gefährdet ist. Das ist ein weiterer Grund, warum Bechtle plant, künftig über Akquisitionen im Systemhausgeschäft auch außerhalb der DACH-Region aktiv zu sein. Durch die Auswirkungen der COVID-19-Pandemie auf die IT-Märkte und das Nachfrageverhalten der Kunden wurde nochmals deutlich, dass das Geschäftsmodell von Bechtle dort stabiler und besser ausbalanciert ist, wo wir mit beiden Segmenten vertreten sind.



Siehe Grafik
Branchensegmentierung,
S. 53

Eine wichtige Kundengruppe für Bechtle sind die öffentlichen Auftraggeber. Rund 30 % unseres Konzernumsatzes haben wir in der Vergangenheit mit ihnen realisiert, im Berichtsjahr und im Vorjahr sogar noch deutlich mehr. Die Spezialisierung auf die Anforderungen der öffentlichen Auftraggeber und die Berücksichtigung der Besonderheiten der Vergabep Praxis in diesem Segment hat Bechtle schon immer als große Chance wahrgenommen. In den letzten beiden Jahren hat sich bestätigt, dass das Investitionsverhalten dieser Kundengruppe weniger konjunkturanfällig und häufig sogar anti-zyklisch ist. Mit dem Trend zur Digitalisierung, der in vielen Bereichen durch die Pandemiesituation erst angestoßen wurde, sind die Chancen, das Geschäft in diesem Kundensegment auch in Zukunft erfolgreich voranzutreiben, weiter gestiegen.

Im Segment IT-Systemhaus & Managed Services bedient Bechtle derzeit die DACH-Region mit einem flächendeckenden Netz von mehr als 80 Systemhäusern. Die langjährige Präsenz von Bechtle im IT-Markt stellt für potenzielle Wettbewerber eine hohe Markteintrittsbarriere dar. Die starke Wettbewerbsposition im Mittelstand bietet für unser Unternehmen somit die Chance, die Marktführerschaft in diesem Bereich auszubauen und gleichzeitig das Großkundengeschäft zu intensivieren.



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

Im Segment IT-E-Commerce sind wir in 14 Ländern Europas tätig. Bechtle will in den nächsten Jahren insbesondere an den bereits existierenden Standorten weiter wachsen – zum einen durch gezielte Übernahmen, vor allem aber organisch. Ein wichtiger Schritt ist hierbei die zum 1. Januar 2022 vollzogene Zusammenführung der Marken Bechtle direct und ARP in Deutschland, Österreich, der Schweiz, Frankreich und Belgien gemeinsam unter der Marke Bechtle direct. Das organische Wachstum soll außerdem durch eine breitere Kundenansprache sowie die weitere Internationalisierung des Geschäfts gefördert werden. Gerade für grenzüberschreitende Transaktionen bietet Bechtle ein einzigartiges Angebot, das neben der europäischen Präsenz von Bechtle Gesellschaften durch die 2014 etablierte Global IT Alliance (GITA) ergänzt wird.

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

HERSTELLER UND DISTRIBUTOREN



Langjährige Partnerschaften

Die Bechtle AG unterhält enge Partnerschaften zu allen bedeutenden Distributoren und Herstellern der IT-Branche und kann fast ausschließlich Zertifizierungen mit dem höchsten Partnerstatus vorweisen. Unserer Nachhaltigkeitsstrategie sowie dem Bechtle Verhaltenskodex entsprechend begegnen wir unseren Partnern und Herstellern respektvoll und partnerschaftlich. Mit unseren strategischen Partnern sind wir in engem Austausch, stimmen unsere Ausrichtung regelmäßig ab und entwickeln unser Geschäftsmodell weiter. Die intensive Zusammenarbeit mit den Partnerunternehmen ermöglicht es uns, für die wachsenden Anforderungen der Kunden technologisch passende Lösungen anzubieten. Vor allem durch ein umfangreiches Angebot an individuellen Servicelösungen für Unternehmenskunden und öffentliche Auftraggeber erhöhen wir so unsere Wachstumschancen. Wie wichtig diese Partnerschaften sind, zeigt sich insbesondere bei den bereits oben dargestellten besonderen Gegebenheiten des Geschäftsjahres 2021.

Um die strategische Zusammenarbeit mit den wichtigsten Herstellern zu forcieren, setzt Bechtle sogenannte Vendor Integrated Product Manager (VIPM) ein. Sie kennen und vertreten sowohl die Interessen des Herstellers als auch die von Bechtle. Vorteil der VIPMs ist, dass Informationen der Hersteller zentral, zielgerichtet und unverzüglich an die zuständigen Mitarbeitenden in der Beschaffung, im Vertrieb und im Dienstleistungsbereich weitergegeben werden. Damit gewährleistet Bechtle für die Kunden ein Leistungsangebot, das jederzeit dem neuesten Stand entspricht. Zugleich steigt die Qualität der Vertriebsaktivitäten und die Kunden profitieren zudem sofort von den Vorteilen innovativer Produkte der Hersteller. Im Gegenzug erhalten die Hersteller zeitnah und weitgehend ungefiltert eine Einschätzung von Anwendern über bestehende Produkte sowie Anforderungen für künftige Produkte.

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

LEISTUNGSSPEKTRUM

Unternehmenskunden erwarten von ihrem IT-Dienstleister vornehmlich Komplettlösungen aus einer Hand. Bechtle ist ein klassischer Komplettanbieter und verfügt mit der Kombination aus Handel und Dienstleistung – sowie innerhalb der Dienstleistung mit der Mischung aus Projekt-, Managed-Services- und Finanzierungsgeschäft – über gute Voraussetzungen, um von diesem Trend zu profitieren. Darüber hinaus hat sich Bechtle durch Akquisitionen, strategische Abkommen sowie durch speziell auf die Bedürfnisse und Trends des Markts ausgerichtete Competence Center entsprechend positioniert und durch qualifiziertes Personal verstärkt. Auch in Zukunft wollen wir uns entsprechend kontinuierlich weiterentwickeln.



Siehe
Geschäftssegmente,
S. 48 ff.

Bei der Beschaffung und beim Betrieb der IT haben viele Unternehmen meist mehrere Themen im Blick – zum Beispiel Wettbewerbsfähigkeit, Effizienzgewinn oder Modernisierung. Um diesen verschiedenen Ansprüchen gerecht zu werden, analysiert Bechtle beim Kunden bestehende Geschäftsprozesse und kann so zielgerichtet Lösungen und IT-Managementmodelle wie beispielsweise Outsourcing oder Cloud Computing anbieten. Auf Basis unseres breit gefächerten Portfolios können wir für jeden Kunden eine speziell auf seine Bedürfnisse zugeschnittene optimale Lösung erarbeiten. Als Komplettanbieter sehen wir hier große Chancen gegenüber kleineren oder Nischenanbietern. Zudem legen Kunden bei der Auswahl ihres IT-Partners aufgrund der hohen und weiter zunehmenden Relevanz der IT für alle Unternehmensprozesse auf der einen Seite sowie gestiegener Sicherheitsbedenken auf der anderen Seite größten Wert auf die Verlässlichkeit ihres Dienstleisters. Hier kann Bechtle neben seiner 38-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 Namen ARTICONA Peripherieprodukte als Eigenmarke. Die Bechtle Gruppe hat dafür eine eigene Einkaufsgesellschaft in Taiwan. ARTICONA ist für alle Gesellschaften der Bechtle Gruppe verfügbar. Das Portfolio umfasst Produkte rund um IT-Zubehör und Anschlusstechnik. Somit profitieren alle Kunden der Bechtle Gruppe von einem sehr guten Preis-Leistungs-Verhältnis der ARTICONA Produkte, was auch zu einer höheren Profitabilität führt.



bechtle.com/clouds

Im Cloud Computing steckt unverändert großes Wachstumspotenzial. Cloud Computing ist bei großen Unternehmen Alltag und wird auch von mittelständischen Kunden immer häufiger nachgefragt. Dabei werden Rechenleistung, Speicher, Applikationen und IT-Services in Echtzeit über Datennetze bezogen. Der Preis der einzelnen Leistungen orientiert sich an deren 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 ein breites Portfolio an Virtualisierungs- und Servertechnologien, Infrastrukturlösungen und sicherheitsrelevanten Applikationen vorweisen. So schaffen sie die notwendigen kundenindividuellen Voraussetzungen für den Bezug und das Betreiben der IT aus der Cloud. Abgerundet wird das Angebot durch Beratungs- und Integrationsleistungen rund um das Thema Cloud, da die spezifischen Services oft in bestehende Systeme integriert und damit vernetzt werden müssen.

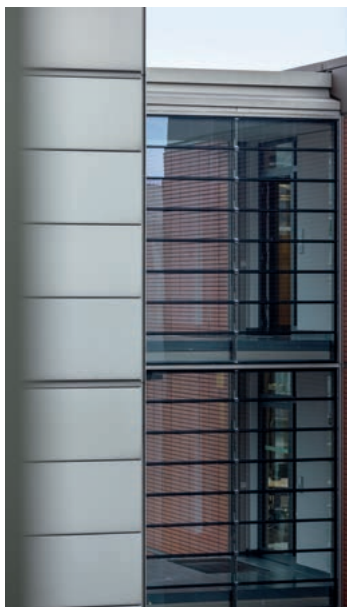
Ein weiterer wichtiger Aspekt unseres Cloud-Angebots stellt Bechtle Clouds dar. Unter diesem Namen bündelt Bechtle Public und Business Cloud Services. Als Multi Cloud Service Provider bietet Bechtle Clouds neben eigenproduzierten Cloud-Diensten auch eine Vielzahl an Public-Cloud-Lösungen. Damit können wir von der steigenden Nachfrage nach Cloud Services profitieren.

Bechtle unterstützt seine Kunden bei der wachsenden Nachfrage nach Cloud Services. Dabei profitieren die Teams von Bechtle auch von den langjährigen, engen Beziehungen zu unseren Herstellerpartnern.

Niklas Jäger, Teamleiter
M365 Consulting,
Management & Security,
Systemhaus Hamburg

Maximilian Gebauer,
Teamleiter Prozess &
Infrastruktur,
Systemhaus Hamburg

v.l.n.r.



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

UNTERNEHMENSORGANISATION

Mit mehr als 80 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/r Geschäftsführenden, der/die für die Geschäftsentwicklung im jeweiligen Einzugsbereich verantwortlich ist. Das Prinzip der Dezentralität bietet Chancen, da so die Eigenverantwortlichkeit und das unternehmerische Denken in den einzelnen Standorten hochgehalten werden. Außerdem kann Bechtle über die lokal und regional verankerten Systemhäuser die häufig mittelständischen Kunden auf Augenhöhe adressieren und zugleich – in der Gesamtheit als Gruppe und über die national agierenden E-Commerce-Gesellschaften – überregionale Unternehmen und Konzerne ansprechen, die einen großen IT-Dienstleister als zuverlässigen Partner bevorzugen. So profitiert die Bechtle Gruppe auf der einen Seite von dezentralen Verantwortungs- und Entscheidungsstrukturen und auf der anderen Seite aufgrund ihrer Größe von entsprechenden Skaleneffekten bei den zentral zusammengefassten administrativen Aufgaben sowie den in der AG verankerten Einkaufs- und Logistikprozessen. Competence Center, spezialisierte Produktmanagementteams und Geschäftsfeldverantwortliche bündeln zusätzlich Knowhow, das zentral allen Standorten und Segmenten zur Verfügung steht.



Siehe
Management,
S. 63

Mit der Ausweitung der Systemhausaktivitäten auf Länder außerhalb der DACH-Region ergeben sich die gleichen Chancen in den jeweiligen Ländern sowie zusätzliche Wachstumspotenziale für die Bechtle Gruppe.

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 der Public Sector Division und im Geschäftsbereich Anwendungslösungen ebenso wie in den Bereichen Managed Services und Cloud Services.

PERSONAL

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



Siehe
Menschen bei Bechtle,
S. 66 ff.

Bei der Gewinnung neuer Mitarbeitenden stellt der Fachkräftemangel für Bechtle eine Herausforderung dar. Durch die begrenzte Verfügbarkeit qualifizierter Personen ergeben sich möglicherweise jedoch Chancen – zum Beispiel, wenn es dem Unternehmen gelingt, genügend Fachkräfte selbst auszubilden und damit den Bedarf durch eigene Initiativen zu decken. Daher ist Ausbildung bei Bechtle eines der zentralen Themen in der Personalarbeit. Wir verfolgen bis 2030 das Ziel, unsere Ausbildungsquote in Deutschland auf rund 10 % zu erhöhen. Darüber hinaus investieren wir ebenfalls stark in die Weiterbildung unserer Belegschaft. Durch dieses aktive Angebot an Entwicklungsmöglichkeiten erhöhen wir die Zufriedenheit unserer Mitarbeitenden und binden sie somit langfristig an das Unternehmen. Die stetig steigende Zahl der Mitarbeitenden, verbunden mit der im Branchenvergleich eher niedrigen Fluktuationsquote von unter 10 %, zeigt, dass es Bechtle gut gelingt, die sich bietenden Chancen bei der Gewinnung und Bindung von Mitarbeitenden aktiv zu nutzen.



Siehe
Prognosebericht,
S. 134 ff.

Im Berichtsjahr hat Bechtle eine konzernweite Zufriedenheitsumfrage unter allen Mitarbeitenden abgeschlossen. Die Ergebnisse sollen in die künftige Personalarbeit und die Weiterentwicklung des Employer Brandings einfließen. Eine Wiederholung der Befragung ist im Zweijahresrhythmus vorgesehen.

NACHHALTIGKEIT

Als handeltreibender Dienstleister ist Bechtle auf den ersten Blick nicht so stark von den Themen rund um Nachhaltigkeit betroffen wie beispielsweise produzierende Unternehmen. Gleichwohl ergeben sich auch im Geschäftsmodell von Bechtle zahlreiche Anknüpfungspunkte, um als Unternehmen der gesamtgesellschaftlichen Verantwortung gerecht zu werden. Bechtle hat im Berichtsjahr die Nachhaltigkeitsstrategie 2030 veröffentlicht. Darin benennen wir vier zentrale Handlungsfelder, in denen wir als Unternehmen aktiv werden. Zusätzlich ergänzen wir diese Aktivitäten um Ziele, die wir bis 2030 erreichen wollen.



bechtle.com/nachhaltigkeit

Nachhaltigkeit gewinnt nicht nur in der gesellschaftlichen Diskussion immer mehr an Bedeutung. Auch auf Kundenseite werden die Aktivitäten von Bechtle in diesem Bereich immer häufiger nachgefragt sowie zunehmend auch von Investoren. Und nicht zuletzt spielt es für junge Menschen und damit für neue Mitarbeitende eine enorme Rolle bei der Auswahl eines künftigen Arbeitgebers, ob das entsprechende Unternehmen seiner gesamtgesellschaftlichen Verantwortung gerecht wird.



Bechtle veröffentlicht bereits seit 2015 einen Nachhaltigkeitsbericht. Durch diese frühzeitige Positionierung und die jetzige Untermauerung unserer Verpflichtung in der Nachhaltigkeitsstrategie 2030 ergeben sich Chancen bei der Kundengewinnung, bei der weiteren Optimierung des Employer Branding und bei der Investorenansprache.

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. Neben den Risiken mit Auswirkungen auf die Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage ermittelt Bechtle auch nichtfinanzielle Risiken. Derzeit schätzen wir diese Risiken als unwesentlich ein.



Die COVID-19-Pandemie hat das Berichtsjahr 2021 in vielen Bereichen geprägt. In diesem Zusammenhang haben sich auch neue Risikoszenarien ergeben oder bereits im Vorjahr bestehende Szenarien konkretisiert. Bezogen auf die Bechtle AG hat sich allerdings gezeigt, dass wir – wie bereits im Vorjahr – von den Auswirkungen der Pandemie bei Weitem nicht so stark betroffen waren wie andere Unternehmen oder Wirtschaftszweige. IT war für viele Unternehmen und öffentliche Institutionen der Ausweg aus den pandemiebedingten Notlagen. Die Investitionsneigung war daher weiterhin hoch. Hier zeigte sich für Bechtle die Pandemie mehr als Chance denn als Risiko. Insoweit kann festgestellt werden, dass ein Großteil der mit der Pandemie verbundenen Risiken bei Bechtle lediglich abgeschwächt beziehungsweise gar nicht eingetreten ist. In diesem Risikobericht werden daher nur die zum Zeitpunkt der Berichterstellung unmittelbaren pandemiebedingten Risiken für die Bechtle AG beschrieben.

RISIKOBEWERTUNG



Siehe
Risikoidentifikation
und -bewertung,
S. 112 f.

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.

53. RISIKOPOTENZIAL EINTRITTSWAHRSCHEINLICHKEIT

Eintrittswahrscheinlichkeit	Beschreibung
Hoch	Sehr wahrscheinlich
Mittel	Wahrscheinlich
Gering	Unwahrscheinlich

54. 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

55. 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 unserer Kunden ist unter anderem von der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung in den jeweiligen Ländermärkten, in Europa sowie weltweit abhängig. Daneben spielt das Vertrauen der Unternehmen in einen positiven Konjunkturverlauf eine große Rolle. Über 60 % ihres Umsatzes erzielt die Bechtle AG in Deutschland, knapp 40 % in den internationalen Märkten. Insofern hat die Entwicklung der europäischen Wirtschaft insgesamt und der deutschen Wirtschaft im Besonderen einen entscheidenden Einfluss auf unser Unternehmenswachstum. Bei einer schwächeren oder gar rückläufigen Konjunktur bestehen entsprechende Risiken für die Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage des Bechtle Konzerns.

Die gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen standen zwar auch im Berichtsjahr noch unter dem Einfluss der COVID-19-Pandemie, allerdings nicht mehr so stark wie noch im Vorjahr. Die Wachstumsraten des Bruttoinlandsprodukts haben sich in Europa wieder erholt. Die Geschäftstätigkeit von Bechtle war durch die Pandemie und die damit einhergehenden Einschränkungen wenig beeinflusst. Beherrschendes Element – nicht nur auf dem IT-Markt – waren die weltweiten Lieferprobleme sowie der Chip- und Halbleitermangel. Das führte dazu, dass die Nachfrage nicht immer in der gewünschten Zeit bedient werden konnte. Gleichzeitig war die Nachfrage der Kunden nach IT-Produkten und -Services jedoch ungebrochen gut. Das ist auch aktuell noch der Fall. Insgesamt zeigte sich der IT-Markt trotz dieser belastenden Rahmenbedingungen recht robust. Aufgrund der hervorragenden Netzwerke und Partnerbeziehungen mit allen großen Herstellern und Distributoren konnten wir unseren Kunden länger als andere Wettbewerber Verfügbarkeiten anbieten. Sowohl den Pandemieverlauf als auch den weiteren Fortgang der weltweiten Lieferprobleme müssen wir dennoch intensiv beobachten, da es bei einer unerwartet langen Fortdauer dieser Ereignisse zu einer gesamtwirtschaftlichen Eintrübung kommen könnte.

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.

Wie erwähnt sind die Auswirkungen der COVID-19-Pandemie bei Bechtle weniger gravierend als bei anderen Unternehmen. Das Risiko einer Beeinträchtigung unseres Geschäftsbetriebs durch die Auswirkungen der Pandemie beziehungsweise der Maßnahmen zu ihrer Bekämpfung sehen wir als mittleres Risiko.

GESCHÄFTSTÄTIGKEIT

Kostenstruktur. Die Kostenstruktur der Bechtle Gruppe ist von einem hohen Personalkostenanteil geprägt, der nur mit Verzögerung an eine veränderte Auslastung angepasst werden kann. In Phasen einer schwächeren Konjunktur oder einer gebremsten Investitionsneigung der Kunden kann das Unternehmen, ohne wesentliche Eingriffe in die Beschäftigungssituation, die Funktionskosten nur mittelfristig in einem gewissen Umfang senken, beispielsweise durch Kurzarbeit oder durch das Ausnutzen der natürlichen Fluktuation. Sämtliche Maßnahmen, die die Personalkosten betreffen, müssen immer das bestehende oder mögliche zukünftige Personalrisiko (Fachkräftemangel) berücksichtigen. Bechtle ist daher darauf bedacht, Mitarbeitende langfristig an das Unternehmen zu binden und auf dem Personalmarkt insgesamt eine hohe Attraktivität als zuverlässiger Arbeitgeber aufzuweisen. Das häufig eher kurzfristige Risiko einer Ertragsschwächung steht hier der langfristigen Chance eines erfolgreichen Employer Branding und der Bindung von qualifizierten Mitarbeitenden gegenüber. Im Berichtsjahr war der Personalaufbau bei Bechtle nicht ganz so dynamisch wie in anderen Jahren. Das war der hohen Unsicherheit angesichts der sehr anspruchsvollen Rahmenbedingungen geschuldet. So konnte Bechtle dem Risiko eines überproportional hohen Anstiegs der Personalkosten ein Stück weit entgegenwirken.



Siehe
Personalaufwand,
S. 67f.



Siehe
Chancen, Personal
S. 120

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

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



Siehe
Chancen, Hersteller
und Distributoren
S. 116 f.

Beschaffung. Bechtle bezieht seine Produkte von allen namhaften Herstellern und Distributoren der IT-Branche. Europaweit beläuft sich die Zahl auf 270 Hersteller und über 2.000 Distributoren. In jedem Ländermarkt, in dem Bechtle vertreten ist, hat das Unternehmen ein enges Netzwerk mit Herstellern und Distributoren aufgebaut. Mit zunehmender Größe der Bechtle Gruppe könnte es sein, dass die Hersteller vermehrt dazu übergehen, Bechtle direkt – ohne Zwischenschaltung der Distributoren – zu beliefern. Das würde dazu führen, dass entsprechende Bonuszahlungen der Distributoren nicht mehr oder nicht mehr in gleicher Höhe fließen wie in der Vergangenheit. Dies könnte sich belastend auf die Ergebnis- und Margensituation der Bechtle AG auswirken.

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

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

Risiken aus 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.

Im Berichtsjahr ist ein weiteres Risiko bei der Beschaffung zutage getreten, das der IT-Markt so bislang nicht kannte: die weltweiten Probleme in der Lieferkette. Diese hatten zunächst ihren Auslöser in der Verknappung von Halbleitern und Panels für IT-Produkte. Dazu kamen dann auch Liefer-schwierigkeiten aufgrund fehlender Container in den Häfen der Produktionsländer, zeitweiser Schließungen der Häfen wegen örtlicher COVID-19-Maßnahmen und ebenso fehlender Vorprodukte aus Ländern mit pandemiebedingten Lockdowns. Diese Situation traf auf eine weltweit sehr hohe Nachfrage nach IT-Produkten, was schlussendlich zu Lieferengpässen führte. Die Lieferzeiten, die üblicherweise bei innerhalb von 24 Stunden liegen, stiegen auf mehrere Wochen bis Monate. Das Wachstumstempo und auch das Umsatzvolumen war bei IT-Unternehmen durch die Verschiebung bei der Umsatzrealisierung negativ betroffen. Bechtle begegnete diesem Risiko durch eine frühzeitige Erhöhung des Lagerbestands, um für Kunden möglichst lange lieferfähig zu sein. Auch die bereits erwähnten sehr guten Beziehungen zu den wesentlichen Lieferanten im IT-Markt haben uns geholfen, lange Zeit keine stärkeren Einflüsse der Lieferprobleme in den Geschäftszahlen von Bechtle zu sehen. Allerdings hat sich zum Jahresende 2021 die Situation weiter verschärft und auch bei Bechtle war eine Verlangsamung des Wachstumstempos spürbar, die sich möglicherweise auch noch im laufenden Jahr bemerkbar machen wird.

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

Wie bereits erwähnt war eine Maßnahme zur Begegnung der Risiken aus den Lieferproblemen die Erhöhung des Vorratsbestands. Allerdings liegt auch in dieser Maßnahme ein Risiko, vor allem hinsichtlich zunehmender Kosten für zusätzliche Lagerkapazitäten, eines steigenden Aufwands für das Logistikmanagement oder ebenso einer höheren Kapitalbindung. Aufgrund der stabilen hohen Nachfrage und der Verfügbarkeit von Produkten als ausschlaggebendes Kriterium bei der Kaufentscheidung von Kunden ist dieses Risiko aber hinnehmbar.

Gleichwohl erachten wir den Eintritt der Risiken aus der Erhöhung des Vorratsbestands für wahrscheinlich und würden erhebliche Auswirkungen auf die Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage erwarten. Wir stufen das Risiko als hohes Risiko ein.

Bei Rahmenverträgen geht Bechtle auch Verpflichtungen zur Belieferung von Kunden ein. Aufgrund der weltweiten Lieferprobleme könnte es sein, dass Bechtle diese vertraglichen Verpflichtungen nicht oder zumindest nicht in der geforderten Zeitspanne erfüllen kann. In der Folge könnten Kunden von Bechtle die Zahlung von Vertragsstrafen fordern. Im Berichtsjahr kam es nur sehr vereinzelt zu Gesprächen mit Kunden wegen Vertragsstrafen. In der Regel kennen die Kunden die Situation in der weltweiten Lieferkette und wissen, dass Bechtle dafür nicht verantwortlich zu machen ist. Gleichwohl könnte bei einer längeren Fortdauer der Lieferprobleme das Thema vermehrt zur Sprache kommen.

Risiken aus der Zahlung von Vertragsstrafen klassifizieren wir als hohes Risiko. Den Eintritt des Risikos schätzen wir als sehr wahrscheinlich ein. Bei Risikoeintritt erwarten wir erhebliche nachteilige Auswirkungen auf unsere Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage.



Siehe
Wettbewerbsposition,
S. 53 f.

Leistungsspektrum. Bechtle konkurriert auf dem IT-Markt mit zahlreichen Anbietern. Neben anderen klassischen Systemhäusern und E-Commerce-Anbietern treten teilweise auch Hersteller über ihren Direktvertrieb als Wettbewerber auf. Vor allem Großkunden werden bereits heute von einigen Herstellern direkt betreut. Auch aufseiten der Distributoren gibt es Bestrebungen, Direktgeschäft mit Endkunden zu akquirieren und damit in Konkurrenz zu Bechtle zu treten. Vor allem im Cloud Geschäft, aber auch bei Managed Services bieten mitunter multinationale Konzerne ihre Dienste an und versuchen, ihre Angebote direkt beim Kunden zu platzieren. Zudem versuchen Anbieter, die bislang ausschließlich im Privatkundenbereich tätig waren, verstärkt im Geschäftskundensegment Fuß zu fassen. Die Wettbewerbsintensität kann daher in Zukunft steigen. Bechtle ist jedoch mit seiner flächendeckenden Präsenz in der DACH-Region insbesondere in der Kernkundenzielgruppe gehobener Mittelstand sowohl in Bezug auf Kundenansprache und -bindung als auch bei Auslieferung und Erbringung von Services im Vorteil. Kein anderer Wettbewerber ist so stark in der Fläche vertreten und hat einen vergleichbar direkten Kundenzugang. Hersteller können darüber hinaus keine unabhängige Beratung anbieten, Distributoren sind bei der Bandbreite des Portfolios limitiert. Durch eine konsequente Ausrichtung auf effiziente Vertriebsteams will Bechtle auch in Zukunft den Wettbewerbsvorsprung halten und damit das Risiko eines Eindringens von neuen Wettbewerbern in die Bechtle Kundschaft verringern.

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

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

Kunden. Bechtle konzentriert sich bei der Kundenansprache vor allem auf den gehobenen Mittelstand und zählt insgesamt über 70.000 Kunden. Gleichwohl war Bechtle in den vergangenen Jahren auch erfolgreich im Geschäft mit größeren Kunden, insbesondere auch im Bereich der öffentlichen Auftraggeber. Der Verlust eines solchen Kunden könnte nicht nur Auswirkungen auf die einzelne Bechtle Gesellschaft vor Ort haben, sondern auch auf den Bechtle Konzern insgesamt. Bechtle begegnet diesem Risiko mit dem in allen Kundensituationen gelebten Prinzip der sehr engen und persönlichen Betreuung und einer optimalen Leistungserbringung.

Ein solches Risiko wird für uns dennoch als hoch eingeschätzt. Die Eintrittswahrscheinlichkeit ist zwar nur mittel, die Auswirkungen auf unsere Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage schätzen wir allerdings als erheblich ein.

IT. In jedem Unternehmen ist der Einsatz von IT unumgänglich. Durch die weitgehende Digitalisierung sind bei Bechtle alle wesentlichen Geschäftsprozesse sehr eng mit IT-Systemen und -Anwendungen verknüpft. Mit dem Einsatz von IT ergeben sich verschiedene Risiken unter anderem für E-Commerce-Shopsysteme, Auftragsabwicklung, Warenwirtschaft, Controlling, Finanzbuchhaltung, Collaboration- und Telefonieanwendungen. So könnte ein Verfügbarkeitsrisiko für einen reibungslosen Prozess von Anfrage und Auftrag bis Auslieferung und Faktura entstehen, wenn die Funktionsfähigkeit der dafür notwendigen IT-Systeme und -Anwendungen nicht mehr gewährleistet ist. Mögliche Ursachen könnten Ausfälle von Infrastrukturkomponenten, Energie- oder Telekommunikationsausfälle, Störungen oder Fehler bei Partnern oder durch Softwareanbieter sowie Bedienungsfehler sein.



Wie viele Bechtle IT-Systemhäuser beherbergt auch der Standort in Hamburg Spezialisten des Konzerns. Das Tochterunternehmen HanseVision fokussiert sich auf automatisierte Geschäftsprozesse und Microsoft-Lösungen.

Mario Hubert, Account Manager, Systemhaus Hamburg

Markus Etzel, Teamleitung Unified Communications, HanseVision

Lena Lemke, Back Office Managerin, Office- & Travel-Management, HanseVision

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

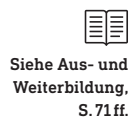
Ein weiteres Risiko ist die Zunahme von Cyberkriminalität. Wahrscheinlichkeit und Ausmaß von Schäden durch externe Angriffe sind nur sehr schwer abzuschätzen. Mögliche Schwachstellen an eingesetzten Softwareprodukten könnten von Angreifern ausgenutzt werden. Durch das Eindringen Unbefugter in das IT-System könnte ein Vertraulichkeitsrisiko entstehen oder die Systeme könnten nach einem Angriff nicht mehr reibungslos funktionieren. Darüber hinaus besteht das Risiko, Opfer einer Erpressung von Lösegeld zu werden.



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

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

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



Der Eintritt von Fluktuationsrisiken wird als wahrscheinlich eingeschätzt. Hieraus können sich einige nachteilige Auswirkungen auf die Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage ergeben. Wir stufen das Risiko als mittleres Risiko ein. Das Risiko der Personalbeschaffung wird von uns als hohes Risiko eingestuft, da ein Eintritt dieses Risikos wahrscheinlich ist und erhebliche negative Auswirkungen auf die Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage nicht ausgeschlossen werden können. Risiken aus einem Mangel an qualifizierten Personen werden als hohes Risiko eingeschätzt, da ein Eintritt des Risikos wahrscheinlich ist und erhebliche negative Auswirkungen auf die Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage nicht ausgeschlossen werden können. Das Risiko, dass zentrale Projekte im Bereich Human Resources trotz eines hohen Aufwands nicht den erwünschten Erfolg bringen, klassifizieren wir als hohes Risiko. Der Eintritt ist wahrscheinlich und es könnten sich erhebliche negative Auswirkungen auf die Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage ergeben.

FINANZINSTRUMENTE

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



Zur Quantifizierung der Risiken siehe Anhang, S. 204 ff.

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

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

Fremdwährungen. Währungsrisiken liegen insbesondere dort vor, wo Forderungen, Schulden, Zahlungsmittel sowie geplante Transaktionen in einer anderen als in der lokalen Währung der Konzernmutter bestehen beziehungsweise entstehen werden. Das Fremdwährungsrisiko ist im Wesentlichen auf den Schweizer Franken beschränkt, da ein bedeutender Anteil des Auslandsgeschäfts in der Schweiz generiert wird. Mit Ausnahme der Schweiz, Großbritanniens, Polens, Tschechiens und Ungarns erfolgt die Beschaffung überwiegend in den Euroländern und somit auf Eurobasis. Teilweise werden Waren in US-Dollar oder anderen Währungen erworben, um Preisvorteile zu nutzen. Um das Währungsrisiko zu vermeiden, schließt der Bechtle Konzern Termingeschäfte ab. Die Absicherung der von den Landesgesellschaften gehaltenen Vermögenspositionen in fremdländischen Devisen umfasst seit dem Geschäftsjahr 2018 alle Nicht-Euroländer. Termingeschäfte zur Vermeidung des 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 Anhang, Währungsrisiko, S. 204 ff.



Siehe Finanzlage, S. 104 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 2021 mit einem Bestand an liquiden Mitteln sowie Geld- und Wertpapieranlagen in Höhe von 431,8 Mio. € (Vorjahr: 403,2 Mio. €) und nicht beanspruchten Bar- und Avalkreditlinien in Höhe von 148,6 Mio. € sowie einem positiven Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit in Höhe von 284,5 Mio. € (Vorjahr angepasst: 317,5 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 Cashpools oder Intercompany-Darlehens sicher. Darüber hinaus steuert er das Zinsänderungsrisiko und verantwortet die Bewertung, Analyse und Überwachung marktrisikobehafteter Positionen.

Forderungen. Die Bonität unserer Geschäftskunden spielt bei der Betrachtung der künftigen Risikosituation eine wichtige Rolle. Bechtle könnte Risiken durch Forderungsausfälle ausgesetzt sein, weil die Kunden aufgrund unzureichender Finanzierungsmöglichkeiten oder einer für sie ungünstigen konjunkturellen Entwicklung ihren Zahlungsverpflichtungen nicht mehr fristgerecht oder nicht vollständig nachkommen können. Gerade vor dem Hintergrund der COVID-19-Pandemie und der unsicheren beziehungsweise angespannten Lage bei einigen Industrieunternehmen und damit auch Bechtle Kunden hat sich dieses Risiko konkretisiert. Eine detaillierte Überwachung der Kundenbeziehungen inklusive fortlaufender Bonitätsprüfungen sowie ein proaktives Forderungsmanagement wirken den Risiken durch Forderungsausfälle entgegen und ersetzen den Abschluss einer Warenkreditversicherung. Auch die stabile Entwicklung der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen im Berichtsjahr hat keinen Anlass zur Besorgnis gegeben. Trotzdem beurteilen wir den Eintritt der Risiken durch Forderungsausfall als sehr wahrscheinlich und würden einige negative Auswirkungen auf unsere Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage erwarten. Die Risiken werden als hoch eingestuft.

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



Siehe Vermögenslage,
S. 100 ff. und
Anhang, Zinsrisiko,
S. 206 f.

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 zentrale Finanzwesen aktiv gesteuert. Dabei unterliegt das Vorgehen des Bereichs einer durch das Management festgelegten regelmäßigen Überprüfung.

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

SONSTIGE

Akquisitionen. Seit ihrer Gründung hat die Bechtle AG 102 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.



Siehe Standorte,
S. 63 ff.

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

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

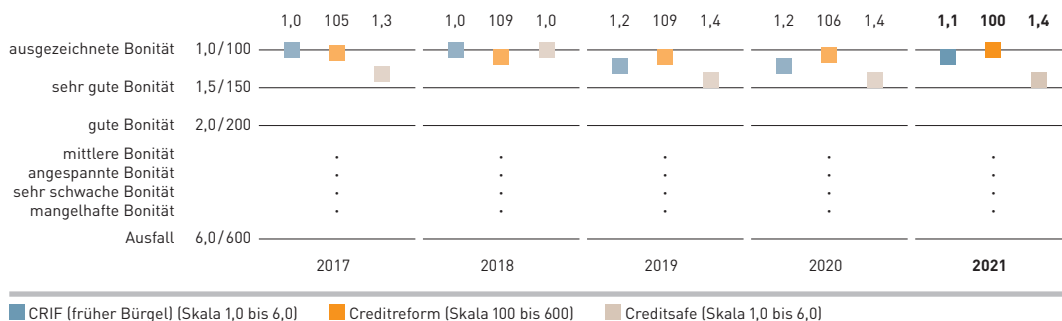
GESAMTBETRACHTUNG DER CHANCEN UND RISIKEN

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 44,8 % nach wie vor gut und die Liquiditätssituation komfortabel.



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

56. BONITÄTSEBWEURTUNGEN BECHTLE AG



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

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

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



Vernetzte Dezentralität ist ein Grundpfeiler bei Bechtle. Gleichwohl erbringen wir zahlreiche Services für unsere Tochtergesellschaften zentral aus Neckarsulm. So auch die Pflege unserer Onlineshops und die Übersetzung in die jeweilige Landessprache.

Tamara Johnson, Content Management, Bechtle Logistik Neckarsulm

Rocio Perez Pino, European Translation Team, Bechtle Logistik Neckarsulm

v. l. n. r.

PROGNOSEBERICHT

Die Situation zu Beginn des Geschäftsjahres 2022 ist sehr vielschichtig. Auf der einen Seite sehen wir optimistische Prognosen für die Gesamtwirtschaft und den IT-Markt, die sich mit dem grundsätzlichen Nachfrageverhalten unserer Kunden decken. Die IT-Budgets sind vorhanden, Industriekunden und die öffentliche Hand wollen nachhaltig in ihre IT investieren. Auf der anderen Seite sind die Unsicherheiten über die künftige Entwicklung so hoch wie selten. Die nach wie vor nicht gelösten weltweiten Lieferprobleme und die Ungewissheit über deren Fortdauer trüben das Bild. Darüber hinaus beeinträchtigt der Krieg in der Ukraine die Lage. Mittel- und langfristig wird die Nachfrage nach IT ungebrochen hoch sein, die Aussichten für die IT-Branche im Allgemeinen und Bechtle im Speziellen sind daher sehr gut. Kurzfristig müssen wir allerdings noch mit den genannten Unsicherheiten umgehen. Gleichwohl sind wir davon überzeugt, dass die Aussichten für die weitere Entwicklung der Bechtle Gruppe auch im Geschäftsjahr 2022 positiv sind.

RAHMENBEDINGUNGEN

Wachstum weiter auf hohem Niveau. In ihrer im Februar 2022 veröffentlichten Prognose geht die Europäische Kommission davon aus, dass sich das Wirtschaftswachstum in der EU auf hohem Niveau etwas abschwächen wird. Das Bruttoinlandsprodukt (BIP) soll 2022 um 4,0% zulegen, nach einem Plus im Vorjahr von 5,3%. Unterjährig sollen die Wachstumsraten stärker variieren. Das erste Quartal wird mit 0,4% noch eher verhalten gesehen. Im zweiten und dritten Quartal werden dann höhere Wachstumsraten von jeweils 1,3% beziehungsweise 1,1% erwartet. Im vierten Quartal soll sich die Wachstumsrate auf 0,7% wieder etwas abschwächen. Die positive Wachstumserwartung für die gesamte EU spiegelt sich auch in den Bechtle Märkten wider. Am unteren Ende der Skala befindet sich Belgien mit einem Wirtschaftswachstum von immer noch 2,7%. Das höchste Wachstum soll Spanien mit 5,6% zeigen, gefolgt von Irland, Polen und Portugal mit jeweils 5,5%. Die Ausrüstungsinvestitionen innerhalb der EU sollen stärker als das BIP zulegen. Nach einem starken Aufschwung von 10,1% im Berichtsjahr sollen diese um 6,1% wachsen. Die Prognose für das Wachstum der staatlichen Investitionen liegt in der EU mit 3,5% für 2022 leicht über dem Wert von 3,4% aus dem Berichtsjahr. Für 2023 wird das Wirtschaftswachstum in der EU auf 2,8% geschätzt. Die Ausrüstungsinvestitionen sollen mit 4,6% erneut überproportional zum BIP wachsen.

Die Wirtschaftsentwicklung in Deutschland soll 2022 deutlich zulegen. Das Wachstum des BIP wird von der Europäischen Kommission nach 2,8 % im Berichtsjahr auf 3,6 % im laufenden Jahr geschätzt. Im Gegensatz zur EU sollen in Deutschland auch die Ausrüstungsinvestitionen 2022 stärker wachsen, nämlich um 5,6 %, nach 5,4 % im Berichtsjahr. Die staatlichen Investitionen werden mit 2,6 % auf demselben Niveau wie 2021 gesehen. Für 2023 erwartet die Europäische Kommission für Deutschland ein Wachstum von 2,6 % und damit eine Abschwächung auf hohem Niveau gegenüber 2022. Die Ausrüstungsinvestitionen sollen mit 4,7 % auch 2023 überproportional zum BIP wachsen.

Weltweiter IT-Markt wächst. Die globalen IT-Ausgaben sollen im Jahr 2022 laut dem Marktforschungsinstitut Gartner um 5,1 % wachsen. Auch im EMEA-Raum wird ein hohes Wachstum von 4,7 % erwartet. Aufgrund der stark wachsenden Nachfrage nach Cloud-basierter Software wird die allgemeine Nachfrage nach Software mit 10,0 % voraussichtlich am stärksten steigen, gefolgt von Services mit einem Plus von 8,2 %.

Der deutsche IT-Markt soll laut Bitkom 2022 weiter auf einem hohen Niveau wachsen, jedoch mit 5,9 % leicht abgeschwächt im Vergleich zum Berichtsjahr (6,3 %). Für die Hardwareumsätze wird ein Wachstum von 5,7 % prognostiziert. Services werden sich mit 3,9 % leicht stärker entwickeln als im Berichtsjahr (3,7 %), während auch hier das Software-Segment Wachstumstreiber ist. Die Steigerungsrate in diesem Bereich wird auf 9,0 % nach 8,0 % im Berichtsjahr geschätzt.

Im für Bechtle wichtigen Ländermarkt Frankreich werden die Umsätze im IT-Markt 2022 wieder stärker zulegen, hier sieht der Branchenverband „numeum“ ein Plus von 7,1 %.

Allgemeine Lage von Unsicherheit geprägt. In Bezug auf die künftig 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. Jedoch ist die gesamtwirtschaftliche Situation in West- und Mitteleuropa von hoher Unsicherheit geprägt. Zum einen belastet die COVID-19-Pandemie zumindest zu Jahresbeginn 2022 noch immer die Stimmung. Stärker wiegen jedoch die andauernden Probleme in der weltweiten Lieferkette und die damit zusammenhängenden Lieferschwierigkeiten auch im IT-Markt. Dazu kommen zum Zeitpunkt der Berichterstellung die kriegerischen Handlungen in der Ukraine. All diese Faktoren könnten mittelbare Einflüsse auf die wirtschaftliche Entwicklung der Bechtle AG haben, sind aber weder von der Eintrittswahrscheinlichkeit her noch von Ausmaß und Dauer verlässlich einzuordnen und zu bewerten. 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.



Siehe Risiken,
S. 121 ff.

ENTWICKLUNG DES KONZERNS

PRODUKTE UND ABSATZMÄRKTE

Digitalisierung ist bei vielen Industrieunternehmen und der öffentlichen Verwaltung nach wie vor der vorherrschende Trend im Bereich der IT. Durch die Erfahrungen mit der COVID-19-Pandemie wurde dieser noch weiter verstärkt. Vor allem die im Zuge der Pandemie in vielen Bereichen erforderte höhere Flexibilität ist nur durchführbar, wenn die IT-Infrastrukturen zu einem hohen Grad digitalisiert sind. Das Thema Sicherheit hat auch im Berichtsjahr seinen hohen Stellenwert behalten. Gehemmt wurde die hohe Nachfrage ausschließlich von den weltweiten Lieferproblemen. Voraussetzung für den Start vieler Digitalisierungsprojekte ist zunächst die Lieferung neuer Hardware. Damit haben die Lieferprobleme auch die Erbringung mancher Services negativ tangiert. Die Lieferproblematik wird den IT-Markt und Bechtle auch 2022 noch beschäftigen – wie lange genau, ist zum Zeitpunkt der Erstellung des Geschäftsberichts nicht vorhersehbar. Wir rechnen allerdings damit, dass zumindest die erste Jahreshälfte 2022 noch von den Auswirkungen der Lieferprobleme spürbar geprägt sein wird. Offenkundig ist jedoch, dass die Notwendigkeit zur Digitalisierung unumkehrbar ist. Um den damit einhergehenden technologischen Trends in der IT und den abgeleiteten wachsenden Anforderungen der Kunden gerecht zu werden, arbeitet Bechtle kontinuierlich an der Weiterentwicklung seines Produkt- und Dienstleistungsangebots.

Bechtle wird in den nächsten Jahren im Segment IT-Systemhaus & Managed Services das Angebot an speziellen IT-Lösungen erweitern. Dabei sehen wir Themen wie As-a-Service-Modelle, Cloud Solutions, Security, Mobility, Storage, Modern Workplace und Networking Solutions als Markttreiber. Bechtle ist in allen genannten Bereichen hervorragend aufgestellt, um den Kunden jederzeit Lösungen anzubieten, die den höchsten aktuellen technologischen Maßstäben entsprechen. Im Berichtsjahr haben wir mit der Akquisition der Open Networks GmbH in Wien unsere Kompetenzen rund um die Themen Datacenter, Security und Netzwerk weiter gestärkt. Mit der Akquisition der Cadmes B.V. in den Niederlanden und Belgien können wir unsere hohe Kompetenz im CAD/CAM/PLM-Geschäft nun auch außerhalb der DACH-Region anbieten. Wir planen insgesamt, den Anteil höhermargiger Services sowie den Anteil wiederkehrender Umsätze kontinuierlich auszubauen.

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

Bechtle wird weiter Marktanteile gewinnen. Die schon seit Jahren andauernde Konsolidierung auf dem deutschen und europäischen IT-Markt wird sich auch in den nächsten Jahren fortsetzen. Vor allem kleinere Anbieter werden immer stärker Probleme haben, ihren Kunden Dienstleistungen in der geforderten Breite und Tiefe anzubieten und für die angebotenen Produkte wettbewerbsfähige Verfügbarkeiten zu garantieren. Das Tempo der Konsolidierung soll sich 2021 aufgrund der Lieferprobleme und der damit zusammenhängenden wirtschaftlichen Schwierigkeiten vor allem kleinerer Wettbewerber leicht erhöht haben. Die hochgradige Fragmentierung des europäischen und insbesondere des deutschen IT-Markts hat sich aber nicht strukturell geändert. Das wird auch bei einer erwartbaren Verschärfung der Konsolidierung in den nächsten Jahren so bleiben. Die Bechtle AG wird von dieser Entwicklung aufgrund ihrer Finanzstärke, ihrer führenden Wettbewerbsposition, ihrer dezentralen Aufstellung sowie ihrer sehr guten Reputation im M&A-Markt und bei allen relevanten Kundengruppen profitieren. Wir gehen somit davon aus, auch zukünftig unseren Marktanteil überproportional steigern zu können.

Der Bechtle Konzern strebt auch in Zukunft an, seine Marktposition in beiden Geschäftssegmenten durch den Ausbau der bestehenden Gesellschaften und Geschäftsfelder sowie durch Akquisitionen voranzutreiben. Unsere M&A-Strategie haben wir im Berichtsjahr erweitert. Bislang lag unser Fokus darauf, Akquisitionen im Dienstleistungssegment in der DACH-Region anzustreben, da wir nur dort mit Systemhäusern vertreten sind. Unsere erweiterte M&A-Strategie sieht vor, Akquisitionen auch außerhalb des deutschsprachigen Raums zu tätigen. Dementsprechend werden wir unsere Präsenz erhöhen und auch Systemintegrationsleistungen in Ländern anbieten, in denen wir bislang ausschließlich im Handelsgeschäft aktiv waren. In einem ersten Schritt beschäftigt sich Bechtle intensiver mit den Ländermärkten in Benelux, Frankreich, Spanien und im Vereinigten Königreich.

WESENTLICHE KENNGRÖSSEN

Geschäftsvolumen. Wie im Rahmen der Ertragslage erläutert führt Bechtle als alternative Leistungskennzahl das Geschäftsvolumen ein. Der Bechtle AG gelingt es bereits seit vielen Jahren, stärker als der Markt zu wachsen. So haben wir unser Geschäftsvolumen seit 2011 mit einer durchschnittlichen jährlichen Wachstumsrate (CAGR) von rund 12% sehr deutlich gesteigert und uns damit im Vergleich zum IT-Markt überdurchschnittlich gut entwickelt. Das starke Wachstum war dabei über die Jahre weitgehend organisch. Wir gehen davon aus, dass auch in Zukunft die Wachstumsraten für den Konzern eher organisch geprägt sein werden. Im Berichtsjahr lag das Wachstum bei erfreulichen 7,3%. Für 2022 rechnen wir weiter mit deutlichem Wachstum. Unsere Prognose ist allerdings stark beeinflusst von der Unsicherheit über die Fortdauer der weltweiten Lieferschwierigkeiten.



Siehe Ertragslage,
S. 91 f.

Umsatz. Die Umsatzentwicklung deckt sich weitgehend mit der Entwicklung des Geschäftsvolumens. Im Berichtsjahr lag das Umsatzwachstum mit 5,1% allerdings unter der Rate des Geschäftsvolumenwachstums. Das war einem überproportionalen Anstieg in unserem Softwaregeschäft geschuldet. Auch 2022 wird das Umsatzwachstum voraussichtlich aufgrund der Fortdauer der Lieferschwierigkeiten unter der Entwicklung des Geschäftsvolumens bleiben. Auf mittlere Sicht werden sich die Wachstumsraten allerdings wieder angleichen. Konkret rechnen wir für 2022 auch beim

Umsatz mit einem deutlichen Wachstum. Der hohe Auftragsbestand, das in 2021 verzeichnete hohe Wachstum im Auftragseingang, die starke Investitionsbereitschaft unserer Kunden und die hervorragende Positionierung von Bechtle im IT-Markt ließen möglicherweise auch sehr deutliches Wachstum zu. Wir müssen uns aber darauf einstellen, dass die Auswirkungen der weltweiten Lieferschwierigkeiten zumindest das erste Halbjahr 2022 noch weitgehend prägen werden. Unsere dennoch optimistische Prognose fußt auf der Hoffnung, dass sich ab dem zweiten Halbjahr die Lage nach und nach wieder entspannen wird.

Zwischen den Segmenten und Regionen gibt es immer wieder leichte Schwankungen. Während sich unsere ausländischen Gesellschaften und damit auch das Segment IT-E-Commerce noch 2020 aufgrund der teils schärferen Maßnahmen zur Bekämpfung von COVID-19 in diesen Ländern etwas schwächer entwickelten, konnten die dort ansässigen Gesellschaften 2021 wieder stärker aufholen. Insgesamt sollte sich die grobe Aufteilung von 40 % Umsatzgenerierung im Ausland und rund 60 % im Inland 2022 nicht wesentlich ändern. Auf mittlere Sicht könnte durch die erweiterte M&A-Strategie und die geplante Internationalisierung des Systemhausgeschäfts der Umsatzanteil der europäischen Gesellschaften aber steigen. Innerhalb der Segmente erwarten wir keine größeren Verschiebungen.

Kosten. Die Umsatzkosten sind in den letzten Jahren weitgehend parallel zum Umsatz gestiegen. In Jahren mit sehr deutlichen Wachstumsraten wie 2017 bis 2019 mit einem üblicherweise höheren Hardwareanteil sehen wir meist einen überproportionalen Anstieg des Materialaufwands und damit Druck auf die Bruttomarge. Das wird in Jahren mit hoch einstelligen Wachstumsraten und einem häufig höheren Anteil an Umsätzen mit Dienstleistungen und im Lösungsgeschäft ausgeglichen, was auch im Berichtsjahr der Fall war. Aufgrund der Lieferschwierigkeiten konnte nicht so viel Hardware abgesetzt werden wie möglich, was nicht nur die Wachstumsrate drückte, sondern auch zu einem geringeren Anstieg des Materialaufwands führte. Außerdem verzeichneten wir auch 2021 pandemiebedingte Sondereffekte, die sich positiv auf die Bruttomarge auswirkten und nicht in voller Höhe nachhaltig sind. Zuvorderst sind hier Kosteneinsparungen bei den Kfz- und Reisekosten zu nennen. Die 2021 erreichte Bruttomarge von 17,3 % war also auch von Einmaleffekten geprägt. Daher wird es sehr anspruchsvoll sein, die Bruttomarge 2022 auf diesem Niveau zu halten. Gleichwohl planen wir für 2022 mit einer Umsatzkostenentwicklung in etwa proportional zum Umsatz und einer Bruttomarge, die in etwa auf dem Niveau des Berichtsjahrs liegt.

Für die Bechtle AG als Dienstleistungsunternehmen sind die Personalkosten von zentraler Bedeutung. Innerhalb der Vertriebskosten stellen sie mit rund 80 % und innerhalb der Verwaltungskosten mit über 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. Der Vorstand geht für 2022 davon aus, dass die absoluten Aufwendungen für die beiden Funktionsbereiche Vertrieb und Verwaltung weiter steigen werden. Gerade auch vor dem Hintergrund der steigenden Inflationsraten wird der Kostendruck im laufenden Jahr nicht weniger wer-

den. Wir versuchen jedoch ein überproportionales Wachstum der Personalkosten zu vermeiden, sodass die jeweiligen Quoten zumindest auf dem Niveau des Berichtsjahres von unter 7 % beziehungsweise unter 6 % des Umsatzes liegen werden.

Ergebnis. Auch die Ergebnisentwicklung war in den letzten Jahren sehr erfreulich. Die CAGR für das EBT liegt seit dem Geschäftsjahr 2011 bei rund 14 %. Damit hat sich das Vorsteuerergebnis im langjährigen Mittel besser als der Umsatz entwickelt. Wie bereits ausgeführt war die Ergebnis- und damit auch die Margenentwicklung im Berichtsjahr auch geprägt von Sondereffekten. Neben den oben genannten pandemiebedingten Effekten treten hier noch positive Einmaleffekte aus der Entkonsolidierung einer Konzerngesellschaft auf. Daher ist es sehr ambitioniert, dass wir für 2022 planen, die Ergebnisentwicklung in etwa auf dem Niveau der Umsatzentwicklung in 2021 zu halten. Die Vergleichswerte aus dem Berichtsjahr sind überaus anspruchsvoll. Die ausgewiesene EBT-Marge soll das Niveau des Berichtsjahres (6,0 %) halten.

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

Die Bechtle AG plant, ihre Aktionäre auch weiterhin mit einer attraktiven Dividende am Unternehmenserfolg teilhaben zu lassen. Die Dividendenpolitik orientiert sich dabei in erster Linie an der Ertrags- und Liquiditätssituation des Konzerns und sieht eine Ausschüttungsquote von etwa einem Drittel des Ergebnisses nach Steuern vor. Der aktuelle Dividendenvorschlag für das Geschäftsjahr 2021 von 0,55 € je Aktie entspricht einer Quote von 29,9 %. Sie liegt damit auf der Linie unserer langjährigen Dividendenstrategie und auch wieder über dem Vorjahr (29,4 %). Grundsätzliche Änderungen in der Dividendenpolitik des Unternehmens sind nicht geplant.

VERMÖGENS- UND FINANZLAGE

Liquidität. Die Bilanzstruktur des Bechtle Konzerns hat sich im Berichtsjahr nicht stark verändert. Bechtle verfügt nach wie vor über eine hervorragende Liquiditätsausstattung und eine sehr solide Eigenkapitalquote. Diese finanzielle Stärke ist eine wichtige Voraussetzung dafür, dass Bechtle kontinuierlich aus eigener Kraft wachsen und flexibel auf die Anforderungen der Märkte reagieren kann. Die hohe Liquidität erweist sich hier als Wettbewerbsvorteil, was gerade auch im Berichtsjahr deutlich wurde, als Bechtle unter anderem aufgrund von vorausschauender Bevorratung länger lieferfähig war als viele Wettbewerber. Aus Kundensicht sind zudem die Finanzlage und die Solidität des IT-Partners äußerst wichtig und damit ein wesentliches Entscheidungskriterium insbesondere bei der Vergabe von langfristigen Projekten. Dem Cash-Management bei Bechtle wird daher weiterhin eine besondere Bedeutung beigemessen. Zusätzlich zur freien Liquidität von 431,8 Mio. € ist angesichts der guten Bilanzrelationen das ratingneutrale Verschuldungspotenzial der Bechtle AG erheblich. Hier ist es sicherlich von Vorteil, dass Bechtle 2021 wieder de facto schuldenfrei ist. In Verbindung mit einer auch weiterhin positiven Entwicklung des operativen Cashflow verfügt Bechtle damit über den nötigen Spielraum, um die gesteckten Ziele zu erreichen und das angestrebte überdurchschnittliche Wachstum – auch aus eigener Kraft – zu finanzieren.

Finanzierung. Die Finanzverbindlichkeiten konnten im Berichtsjahr aufgrund einer vorzeitigen Tilgung stark abgebaut werden. Die jetzigen Positionen werden sich 2022 – es sei denn, es erfolgen größere Akquisitionen – nicht wesentlich ändern. Kleinere Akquisitionen könnten 2022 wie bisher aus dem laufenden Cashflow und den vorhandenen Liquiditätsbeständen finanziert werden. Aber auch die Aufnahme von Fremdkapital ist aufgrund der guten Bonität von Bechtle jederzeit möglich. Die Übernahme größerer Unternehmen könnte zu einem spürbaren Abfluss liquider Mittel führen, wahrscheinlicher wären in einem solchen Fall jedoch 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 Sacheinlagen zu erhöhen.

Sofern 2022 keine größeren Übernahmen erfolgen, wird sich die Bilanzstruktur im Vergleich zum Stichtag 31. Dezember 2021 voraussichtlich nicht wesentlich verändern.

Investitionen. Die Bechtle AG betreibt mit dem Handel von IT-Produkten und dem Angebot an IT-Dienstleistungen kein sonderlich anlageintensives Geschäft. Die Investitionsquote lag 2021 bei rund 16 % und damit unterhalb des langjährigen Mittels. Die Investitionssumme belief sich 2021 auf 58,4 Mio. € und lag damit im Rahmen unserer Planungen. Neben dem Umbau in Neckarsulm und Neubauten an anderen Standorten betrafen die Investitionen vor allem interne Projekte wie unseren digitalen Marktplatz oder unsere Bechtle Clouds-Plattform. Dazu kamen laufende Investitionen in die interne IT sowie höhere Ersatz- und Erweiterungsinvestitionen. Auch im laufenden Jahr wird Bechtle weiter in die Zukunft des Unternehmens investieren. Größere Investitionen sind zwar nicht geplant. Allerdings gibt es fortlaufend Investitionen in Gebäude an unseren Standorten sowie in unsere Digitalisierung, die eigene IT oder auch unsere Clouds-Plattform. Wir gehen davon aus, dass sich die Investitionen 2022 auf 55 Mio. € bis 65 Mio. € belaufen werden.

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

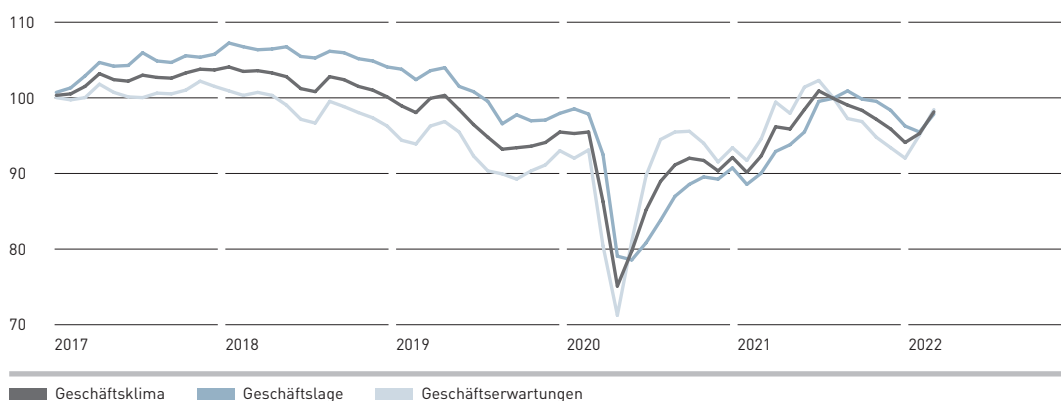
Personal. Einen hohen Stellenwert für unser Unternehmen werden nach wie vor die Personalentwicklung sowie die Ausbildung haben. Mit einem etablierten Qualifizierungsangebot und der konsequenten Fortführung der internen Managementprogramme will Bechtle auch zukünftig in die Förderung von Nachwuchs- und Führungskräften investieren. Für 2022 plant der Vorstand – unabhängig von Akquisitionen – die Beschäftigtenzahl weiter zu erhöhen, jedoch weiterhin unterproportional zum Umsatzwachstum. Ein Fokus der Personalpolitik bei Bechtle liegt zudem auf der Ausbildung junger Menschen. In diesem Zusammenhang hat sich die Bechtle AG zur Zukunftssicherung das Ziel gesetzt, den Anteil der Auszubildenden in Deutschland bis 2030 auf etwa 10 % zu erhöhen.

Daneben ist auch die weitere Schärfung der Arbeitgebermarke Bechtle zentrales Ziel der Personalpolitik. Als positives Zeichen werten wir hier, dass der Zuwachs bei den Mitarbeitenden im Berichtsjahr von genau 700 neuen Kolleg:innen weitgehend auf Neueinstellungen zurückzuführen und weniger akquisitionsbedingt ist. Bechtle gelingt es nach wie vor, Menschen für sich zu interessieren und zu begeistern. Die Weiterentwicklung des Employer Branding kann nicht ausschließlich kostenneutral vonstattengehen. Die hier nötigen Investitionen sind allerdings zukunftsgerichtet und sichern nachhaltig den Erfolg von Bechtle in den kommenden Jahren.

GESAMTEINSCHÄTZUNG

Positiver Ausblick trotz herausfordernder Rahmenbedingungen. Die gesamtwirtschaftliche Lage ist zu Jahresbeginn 2022 grundsätzlich positiv. Allerdings gibt es nach wie vor große Unsicherheiten bezüglich der weiteren konjunkturellen Entwicklung, sowohl in Deutschland als auch in Europa. Die Fortdauer der weltweiten Lieferschwierigkeiten ist nach wie vor ungewiss. Ein positiver Konjunkturverlauf setzt voraus, dass sich im Jahresverlauf die Lage entspannt. Die weitere Entwicklung in Osteuropa ist ebenso unvorhersehbar wie mögliche Auswirkungen der kriegerischen Auseinandersetzungen auf die Gesamtwirtschaft. Insoweit sind die positiven Wachstumsprognosen der Europäischen Kommission vom Februar 2022 aus unserer Sicht weiterhin mit Risiken und Unsicherheiten behaftet. Die Stimmung in der Wirtschaft hat sich zu Jahresbeginn zunächst allerdings aufgehellt. In Deutschland ist der ifo-Geschäftsklimaindex im Januar 2022 auf 96,0 Punkte gestiegen, von 94,8 Punkten im Vormonat. Im Februar hat sich dann die Stimmung weiter verbessert und der Index stieg auf 98,9 Zähler.

57. IFO-GESCHÄFTSKLIMA DEUTSCHLAND



Auch die Stimmung in der IT-Branche war zu Jahresbeginn sehr positiv. Der ifo-Index für IT-Dienstleister lag im Februar 2022 bei 42,7 Zählern, nach 39,0 Punkten im Januar, und damit sogar höher als vor Ausbruch der COVID-19- Pandemie im März 2020. Die Erwartungen für die nächsten sechs Monate verbesserten sich deutlich und waren damit Treiber für den Anstieg.

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

58. ÜBERSICHT DER PROGNOSEN ZUR ERTRAGSLAGE FÜR 2022

	Konzern	IT-Systemhaus & Managed Services	IT-E-Commerce
Geschäftsvolumen	Deutliche Steigerung gegenüber 2021		
Umsatz	Deutliche Steigerung gegenüber 2021	Deutliche Steigerung	Deutliche Steigerung
Umsatzkosten	In etwa parallel zum Umsatz		
Bruttomarge	rund 17 %		
Vertriebskostenquote	< 7 %		
Verwaltungskostenquote	< 6 %		
EBT	Steigerung in etwa parallel zum Umsatz	Steigerung in etwa parallel zum Umsatz	Steigerung in etwa parallel zum Umsatz
EBT-Marge	Auf Vorjahresniveau	Auf Vorjahresniveau	Auf Vorjahresniveau
Dividende	Ausschüttungsquote von rund einem Drittel des Nachsteuerergebnisses		

Die Digitalisierung geht weiter. Die Investitionsneigung unserer Kunden ist ungebrochen hoch. Der Wille und die Notwendigkeit, in IT zu investieren, sind da. Bechtle ist bereit.

Olaf Eitzrodt, Leiter
Managed Service,
Systemhaus Hamburg

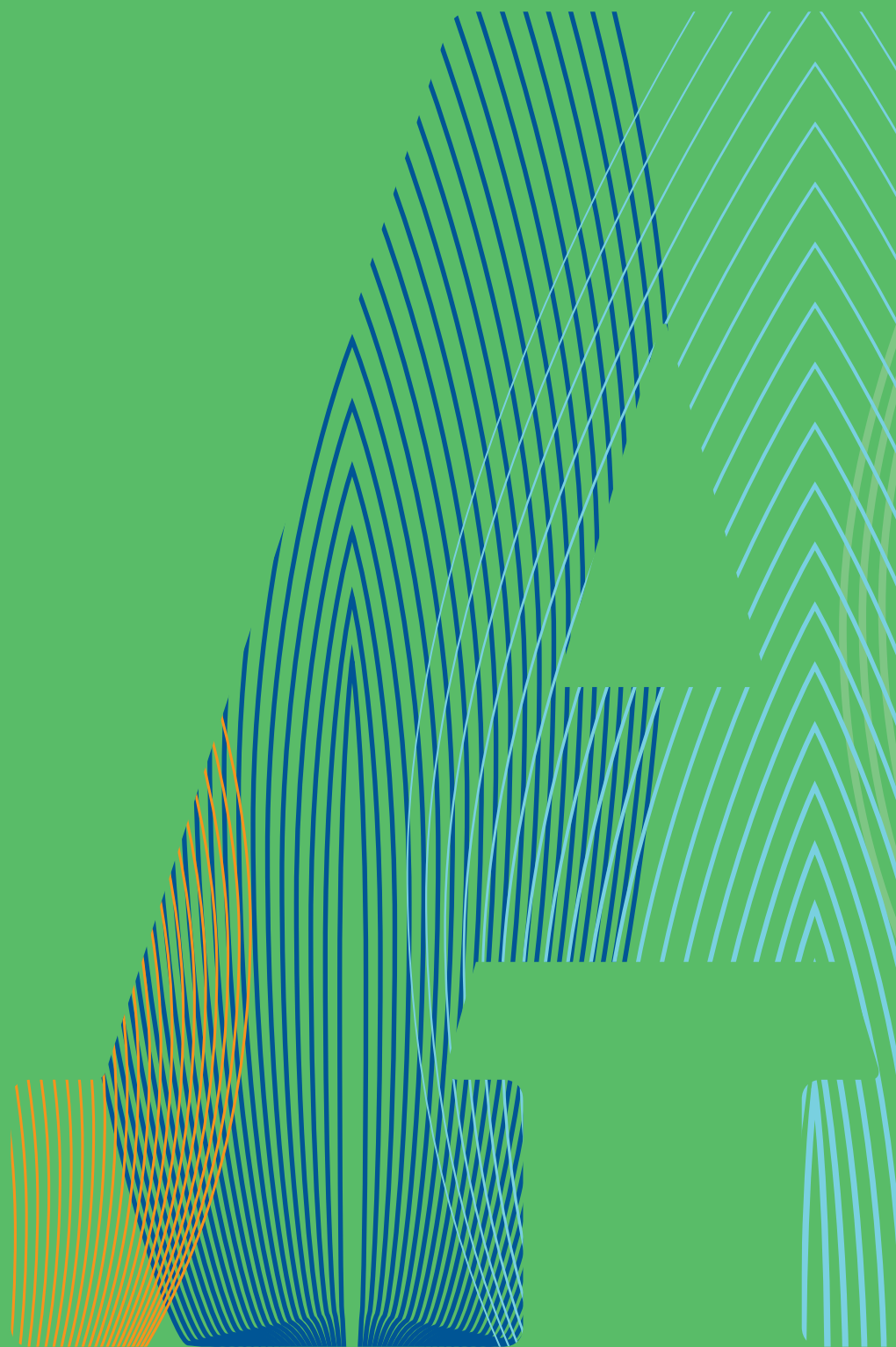
Yvonne Schmidt,
Servicefaktura,
Systemhaus Hamburg

Yvonne Kupsch,
Serviceadministration,
Systemhaus Hamburg





KONZERNABSCHLUSS



KONZERNABSCHLUSS

	GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG	146
	GESAMTERGEBNISRECHNUNG	147
	BILANZ	148
	EIGENKAPITALVERÄNDERUNGSRECHNUNG	150
	KAPITALFLUSSRECHNUNG	151
	ANHANG	152
152 I. Allgemeine Angaben		
152 II. Zusammenfassung der wesentlichen Bilanzierungs-, Bewertungs- und Konsolidierungsgrundsätze		
172 III. Weitere Erläuterungen zur Gewinn- und Verlustrechnung		
176 IV. Weitere Erläuterungen zur Bilanz		
198 V. Weitere Erläuterungen zur Kapitalflussrechnung		
200 VI. Weitere Angaben zu Finanzinstrumenten nach IFRS 7		
209 VII. Segmentinformationen		
214 VIII. Akquisitionen, Kaufpreisallokationen und Divestments		
217 IX. Angaben zu Vorstand und Aufsichtsrat		
221 X. Sonstige Angaben		
229 XI. Ereignisse nach Ende des Berichtsjahres		
230 Tochterunternehmen der Bechtle AG		
234 Entwicklung der immateriellen Vermögenswerte und des Sachanlagevermögens		
236 Aufsichtsratsmitglieder		
238 Bestätigungsvermerk		
249 Versicherung des Vorstands		
250 Mehrjahresübersicht Bechtle Konzern		
254 Glossar 260 Grafik- und Tabellenverzeichnis		
263 Abkürzungsverzeichnis		
264 Impressum, Finanzkalender		
	WEITERE INFORMATIONEN	238

59. KONZERN-GEWINN- UND -VERLUSTRECHNUNG

in Tsd. €

	Anhang	2021	2020
Umsatz	1	5.305.489	5.050.271 ¹
Umsatzkosten	2	4.385.481	4.193.690 ¹
Bruttoergebnis vom Umsatz		920.008	856.581
Vertriebskosten	2	345.216	319.242
Verwaltungskosten	2	282.625	286.532
Sonstige betriebliche Erträge	3	33.554	26.148
Ergebnis vor Finanzergebnis und Steuern		325.721	276.955
Finanzerträge	4	1.415	1.073
Finanzaufwendungen	4	6.636	7.323
Ergebnis vor Steuern		320.500	270.705
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	5	89.054	78.158
Ergebnis nach Steuern (den Aktionären der Bechtle AG zustehend)		231.446	192.547
Ergebnis je Aktie (unverwässert und verwässert) €	6	1,84	1,53²
Durchschnittliche Anzahl Aktien (unverwässert und verwässert) Tsd. Stück		126.000	126.000²



Erläuterungen hierzu
siehe Anhang,
insbesondere III.,
S. 172 ff.

¹ Anpassung Vorjahr

² Anpassung an Aktiensplit

60. KONZERN-GESAMTERGEBNISRECHNUNG

		in Tsd. €	
	Anhang	2021	2020
Ergebnis nach Steuern		231.446	192.547
Sonstiges Ergebnis			
Posten, die in Folgeperioden nicht in den Gewinn und Verlust umgegliedert werden			
Versicherungsmathematische Gewinne und Verluste aus Pensionsrückstellungen	17	21.310	775
Ertragsteuereffekte		-4.259	-218
Posten, die in Folgeperioden in den Gewinn und Verlust umgegliedert werden			
Nichtrealisierte Gewinne und Verluste aus Sicherheitsgeschäften		835	-952
Ertragsteuereffekte		-315	219
Absicherungen von Nettoinvestitionen in ausländische Geschäftsbetriebe		-18.112	5.959
Ertragsteuereffekte		5.456	-1.790
Währungsumrechnungsdifferenzen		11.424	1.047
Sonstiges Ergebnis	16	16.339	5.040
davon Ertragsteuereffekte		882	-1.789
Gesamtergebnis (den Aktionären der Bechtle AG zustehend)		247.785	197.587



Erläuterungen hierzu
siehe Anhang,
insbesondere IV., Nr. 16,
S. 184 ff.

61. KONZERN-BILANZ

AKTIVA

in Tsd. €

	Anhang	31.12.2021	31.12.2020
Langfristige Vermögenswerte			
Geschäfts- und Firmenwerte	7	469.650	448.313
Sonstige immaterielle Vermögenswerte	8	98.858	113.241
Sachanlagevermögen	9	342.902	327.215
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	12	57.839	55.903
Latente Steuern	10	8.924	6.770
Sonstige Vermögenswerte	14	6.026	7.448
Langfristige Vermögenswerte, gesamt		984.199	958.890
Kurzfristige Vermögenswerte			
Vorräte	11	513.824	301.663
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	12	928.724	877.173
Forderungen aus Ertragsteuern		7.572	2.289
Sonstige Vermögenswerte	14	153.698	143.928
Geld- und Wertpapieranlagen	13	0	40.002
Liquide Mittel	15	431.751	363.171
Kurzfristige Vermögenswerte, gesamt		2.035.569	1.728.226
Aktiva, gesamt		3.019.768	2.687.116



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

PASSIVA

in Tsd. €

	Anhang	31.12.2021	31.12.2020
Eigenkapital			
Gezeichnetes Kapital		126.000	42.000
Kapitalrücklagen		40.228	124.228
Gewinnrücklagen		1.186.886	995.801
Eigenkapital, gesamt	16	1.353.114	1.162.029
Langfristige Schulden			
Pensionsrückstellungen	17	12.994	31.022
Sonstige Rückstellungen	18	11.379	11.055
Finanzverbindlichkeiten	19	310.941	393.541
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	20	747	6.262
Latente Steuern	10	37.271	26.140
Sonstige Verbindlichkeiten	21	103.830	108.590
Vertragsverbindlichkeiten	22	19.790	20.884
Abgrenzungsposten	23	2.581	2.393
Langfristige Schulden, gesamt		499.533	599.887
Kurzfristige Schulden			
Sonstige Rückstellungen	18	27.318	22.831
Finanzverbindlichkeiten	19	34.537	18.913
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	20	613.228	425.875
Verbindlichkeiten aus Ertragsteuern		30.525	45.964
Sonstige Verbindlichkeiten	21	266.638	253.921
Vertragsverbindlichkeiten	22	161.643	130.594
Abgrenzungsposten	23	33.232	27.102
Kurzfristige Schulden, gesamt		1.167.121	925.200
Passiva, gesamt		3.019.768	2.687.116

62. KONZERN-EIGENKAPITALVERÄNDERUNGSRECHNUNG

in Tsd. €

	Gezeichnetes Kapital	Kapital- rücklagen	Gewinnrücklagen		Gesamt	Eigenkapital, gesamt (den Aktionären der Bechtle AG zustehend)
			Ange- sammelte Gewinne	Erfolgs- neutrale Eigenkapital- veränderung		
Eigenkapital zum 1. Januar 2020	42.000	124.228	840.067	8.547	848.614	1.014.842
Gewinnausschüttung für 2019			-50.400		-50.400	-50.400
Ergebnis nach Steuern			192.547		192.547	192.547
Sonstiges Ergebnis				5.040	5.040	5.040
Gesamtergebnis	0	0	192.547	5.040	197.587	197.587
Eigenkapital zum 31. Dezember 2020	42.000	124.228	982.214	13.587	995.801	1.162.029
Eigenkapital zum 1. Januar 2021	42.000	124.228	982.214	13.587	995.801	1.162.029
Gewinnausschüttung für 2020			-56.700		-56.700	-56.700
Ergebnis nach Steuern			231.446		231.446	231.446
Sonstiges Ergebnis				16.339	16.339	16.339
Gesamtergebnis	0	0	231.446	16.339	247.785	247.785
Kapitalerhöhung aus Gesellschaftsmitteln	84.000	-84.000			0	0
Eigenkapital zum 31. Dezember 2021	126.000	40.228	1.156.960	29.926	1.186.886	1.353.114



Erläuterungen
hierzu siehe
Anhang, ins-
besondere IV.,
Nr. 16,
S. 184 ff.

63. KONZERN-KAPITALFLUSSRECHNUNG

in Tsd. €

	Anhang	2021	2020
Betriebliche Tätigkeit			
Ergebnis vor Steuern		320.500	270.705
Bereinigung um zahlungsunwirksame Aufwendungen und Erträge			
Finanzergebnis		5.220	6.250
Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen		103.003	98.138
Ergebnis aus dem Abgang von immateriellen Vermögenswerten und Sachanlagen		-277	-544
Sonstige zahlungsunwirksame Aufwendungen und Erträge		11.870	28.758
Veränderung des Nettovermögens			
Veränderung Vorräte		-217.234	-18.539
Veränderung Forderungen aus Lieferungen und Leistungen		-44.372	-44.049
Veränderung Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		175.411	23.861
Veränderung passive Abgrenzungsposten		29.126	16.091
Veränderung übriges Nettovermögen		2.391	1.507 ¹
Gezahlte Ertragsteuern		-101.146	-64.725
Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit	24	284.492	317.453¹
Investitionstätigkeit			
Auszahlungen für Akquisitionen abzüglich übernommener liquider Mittel		-15.840	-59.656
Auszahlungen für Investitionen in immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen		-58.269	-65.973
Einzahlungen aus dem Verkauf von immateriellen Vermögenswerten und Sachanlagen		8.195	12.311
Auszahlungen für den Erwerb von Geld- und Wertpapieranlagen		0	-40.001
Einzahlungen aus dem Verkauf von Geld- und Wertpapieranlagen sowie aus Rückzahlungen von langfristigen Vermögenswerten		40.002	0
Zahlungsausgleich aus der Absicherung der Nettoinvestitionen		-18.112	5.959
Erhaltene Zinszahlungen		1.084	878
Cashflow aus Investitionstätigkeit	25	-42.940	-146.482
Finanzierungstätigkeit			
Auszahlungen für die Tilgung von Finanzverbindlichkeiten		-72.941	-42.682
Einzahlungen aus der Aufnahme von Finanzverbindlichkeiten		5.965	67.461
Dividendenausschüttung		-56.700	-50.400
Geleistete Zinszahlungen		-6.697	-7.112 ¹
Auszahlungen für die Tilgung von Leasingverträgen		-48.983	-45.993
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	26	-179.356	-78.726¹
Wechselkursbedingte Veränderungen der liquiden Mittel		6.384	-1.271
Veränderung der liquiden Mittel		68.580	90.974
Liquide Mittel zu Beginn der Periode		363.171	272.197
Liquide Mittel am Ende der Periode		431.751	363.171



Erläuterungen
hierzu siehe
Anhang, ins-
besondere V.,
S.198 f.

¹ Anpassung Vorjahr

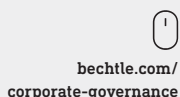
KONZERN-ANHANG

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, den Niederlanden 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 2021 wurde am 4. März 2022 durch den Vorstand zur Weitergabe an den Aufsichtsrat freigegeben.



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 2021 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 17 „Versicherungsverträge“, inklusive Änderungen an IFRS 17	18. Mai 2017 und 25. Juni 2020
Änderungen an IFRS 3 „Unternehmenszusammenschlüsse, IAS 16 „Sachanlagen“ und IAS 37 „Rückstellungen und Eventualverbindlichkeiten“	14. Mai 2020
Änderungen an IFRS 9, IAS 39, IFRS 7 und IFRS 16 – „Reform der Referenzzinssätze“	27. August 2020
Änderungen an IFRS 4 „Versicherungsverträge“ – Abgrenzung zu IFRS 9	25. Juni 2020

Des Weiteren hat das IASB am 31. März 2020 „Änderungen an IFRS 16: Mietzugeständnisse im Zusammenhang mit Covid-19“ veröffentlicht. Die Änderungen gewähren Leasingnehmern Erleichterungen bei der Anwendung der Regelungen in IFRS 16 zur Bilanzierung von Änderungen des Leasingvertrags aufgrund von Mietzugeständnissen infolge der COVID-19-Pandemie. Die Änderungen gelten für Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. Juni 2020 beginnen. Die Änderungen hatten bei Bechtle keine wesentlichen Auswirkungen auf den Konzernabschluss.

Noch nicht angewendete neue beziehungsweise geänderte Standards und Interpretationen.

Das IASB und das IFRS IC haben weitere Standards und Interpretationen verabschiedet, die noch nicht verpflichtend anzuwenden („Inkrafttreten“) beziehungsweise von der EU noch nicht anerkannt sind. Bei noch ausstehendem „Endorsement“ entstammt das genannte Datum zur verpflichtenden Anwendung den entsprechenden Verlautbarungen des IASB beziehungsweise des IFRS IC. Im Fall eines anschließenden „Endorsements“ enthält die EU-Verordnung gegebenenfalls ein eigenes Datum zur verpflichtenden Anwendung.

Verlautbarung	Veröffentlichung durch das IASB/IFRS IC	Endorsement	Inkrafttreten ¹
Veröffentlichte Verlautbarungen, die noch nicht angewendet werden			
Änderungen an IAS 1 „Klassifizierung von Schulden als kurz- und langfristig“ – Anleitung zur Berücksichtigung von Covenants sowie Aufschiebung des Inkrafttretens	23. Januar 2020 bzw. 15. Juli 2020	offen	1. Januar 2023
Änderungen an IAS 1 „Angabe von Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden (nebst Änderungen am IFRS Practice Statement 2)“ – neue Anleitung zur Angabe von wesentlichen Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden	12. Februar 2021	offen	1. Januar 2023
Änderungen an IAS 8 „Definition von rechnungslegungsbezogenen Schätzungen“	12. Februar 2021	offen	1. Januar 2023
Änderungen an IAS 12 „Latente Steuern bei Vermögenswerten und Verbindlichkeiten aus einem einzigen Geschäftsvorfall“	7. Mai 2021	offen	1. Januar 2023
Änderungen an IFRS 17 „Informationen zur erstmaligen Anwendung von IFRS 17 und IFRS 9“	9. Dezember 2021	offen	1. Januar 2023

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

Zum aktuellen Zeitpunkt erwarten wir aus diesen Standards keine wesentlichen Auswirkungen auf die Bilanzierung im Bechtle Konzern. Aus den Änderungen an IAS 1 „Angabe von Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden“ könnte sich eine Reduzierung der derzeitigen Angaben auf relevante Informationen ergeben.

KONSOLIDIERUNGSGRUNDSÄTZE

Der Konzernabschluss basiert auf den nach konzerneinheitlichen Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden erstellten Abschlüssen der Bechtle AG und der einbezogenen Tochterunternehmen. Die Abschlüsse der Bechtle AG und ihrer Tochterunternehmen sind konzernweit zum 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 154ff. erfolgswirksam in der Gewinn- und Verlustrechnung zu erfassen. Die Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung berücksichtigt die Ergebnisse der erworbenen Gesellschaften ab dem Erwerbszeitpunkt, das heißt ab dem Zeitpunkt, an dem der Konzern die Beherrschung erlangt. Die Einbeziehung in den Konzernabschluss endet, sobald die Beherrschung durch das Mutterunternehmen nicht mehr besteht.

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

KONSOLIDIERUNGSKREIS

Der Konsolidierungskreis umfasst die Bechtle AG, Neckarsulm, und alle ihre beherrschten Tochtergesellschaften. Wie im Vorjahr hält die Bechtle AG an sämtlichen konsolidierten Gesellschaften unmittelbar oder mittelbar jeweils alle Anteile und Stimmrechte.



Siehe Anlage A,
Tochterunternehmen,
S. 230 ff.

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

Unternehmen	Sitz	Erst-/Entkonsolidierungszeitpunkt	Erwerb/Verkauf
Cadmes B.V.	's-Hertogenbosch, Niederlande	1. September 2021	Erwerb
Cadmes Systems B.V.	Merelbeke, Belgien	1. September 2021	Erwerb
Open Networks GmbH	Wien, Österreich	1. November 2021	Erwerb
PSB IT-Service GmbH	Ober-Mörlen	30. Juni 2021	Verkauf

Die Bilanzierung von Unternehmenskäufen erfolgt unter Anwendung der Erwerbsmethode.

Weitere Angaben zu den erworbenen Unternehmen beziehungsweise Veräußerungen befinden sich in Gliederungspunkt VIII. „Akquisitionen, Kaufpreisallokationen und Divestments“ sowie Gliederungspunkt IV. „Weitere Erläuterungen zur Bilanz“, [7] „Geschäfts- und Firmenwerte“



Siehe S. 176 f.
und S. 214 ff.

WÄHRUNGSUMRECHNUNG

Die Tochtergesellschaften von Bechtle führen ihre Bücher in der lokalen Währung. Geschäftsvorfälle in fremder Währung werden mit dem Stichtagskurs zum Tag der Transaktion umgerechnet. Am Abschlusstag werden monetäre Vermögenswerte und Schulden zum Stichtagskurs bewertet, nichtmonetäre Bilanzposten werden mit dem Kurs am Tag der Transaktion umgerechnet. Kursgewinne und -verluste, die durch Wechselkursschwankungen bei Fremdwährungstransaktionen entstehen, werden ergebniswirksam erfasst. Abweichend davon werden Währungsumrechnungsdifferenzen, die auf Nettoinvestitionen in einen ausländischen Geschäftsbetrieb einer Tochtergesellschaft beruhen, erfolgsneutral im Eigenkapital erfasst.

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

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

	Währung	Stichtagskurs		Durchschnittskurs	
		2021	2020	2021	2020
Schweiz	CHF	1,03	1,08	1,08	1,07
Großbritannien	GBP	0,84	0,90	0,86	0,89
USA	USD	1,13	1,23	1,18	1,14

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

BILANZIERUNGS- UND BEWERTUNGSGRUNDSÄTZE

Umsatzrealisierung. Die Bruttoumsatzerlöse enthalten alle Erlöse, die aus der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit von Bechtle aus Verträgen mit Kunden resultieren. Bruttoumsatzerlöse werden ohne Umsatzsteuer und sonstige bei den Kunden erhobene und an die Steuerbehörden abgeführte Steuern ausgewiesen. Bechtle hat im Konzernabschluss zum 31. Dezember 2021 seine Bilanzierungsmethode für einen Teil seines Geschäfts umgestellt. Die auf diese Geschäfte entfallenden Umsätze werden danach nicht mehr in Höhe der Bruttoumsatzerlöse, sondern nur noch in Höhe der erzielten Bruttomarge ausgewiesen.

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

Im Einzelnen gestaltet sich die Umsatzrealisierung von Bechtle wie folgt: eine Umsatzrealisierung findet beim Verkauf von Hardware und Software im Moment der Erfüllung der Leistungsverpflichtung statt. Die Leistungsverpflichtung ist erfüllt, wenn die Verfügungsmacht über das Gut oder die Dienstleistung auf den Kunden übergeht. Die für das Geschäftsumfeld von Bechtle bedeutendsten Indikatoren zur Übertragung der Verfügungsmacht stellen einerseits die Kundenabnahme sowie andererseits die Übertragung der am Eigentum verbundenen signifikanten Chancen und Risiken am Vermögenswert dar. Die Erfassung der Umsatzerlöse erfolgt in Abhängigkeit vom zugrunde liegenden Geschäftsvorfall entweder in Höhe der Gegenleistung, die Bechtle im Austausch für diese Güter voraussichtlich erhalten wird (Bilanzierung als Prinzipal) oder in Höhe der Bruttomarge (Bilanzierung als Agent).

Prinzipal/Agent. Im Bereich unseres Geschäfts mit der **Veräußerung von Hardware** erfasst Bechtle die Umsatzerlöse als Prinzipal. Bechtle handelt als Prinzipal, da Bechtle die Verfügungsgewalt über den festgelegten Anspruch auf Übertragung der Güter innehat, bevor diese an den Kunden

übertragen werden. Bechtle erlangt die Verfügungsgewalt über den Anspruch auf Übertragung der Güter, nachdem es den Vertrag mit dem Kunden abgeschlossen hat, jedoch bevor die Güter an den Kunden übertragen werden. Die Bedingungen des Vertrags mit dem Kunden gestatten es Bechtle, selbst zu entscheiden, ob die Lieferung direkt aus dem eigenen Lager, über den Hersteller oder den Distributor erfolgt. Erfolgt die Lieferung direkt über den Hersteller oder Distributor, tritt der Hersteller oder Distributor im Namen und auf Rechnung von Bechtle auf (Streckengeschäft).

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

■ Standardsoftware ohne Customizing

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

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

■ **Indirektes Geschäft:** Bechtle agiert im Rahmen der Veräußerung von kundenspezifischen Lösungen auf Basis von Standard-Softwarelizenzen als Value Added Software Reseller und erbringt Pre-Sales Beratungsleistungen im Zusammenhang mit der Veräußerung. Hierzu gehören insbesondere Aspekte der strategischen und operativen Softwarebeschaffung sowie Beratungsleistungen hinsichtlich des Vertragswerks und der Compliance. Unter Berücksichtigung aller einschlägigen Faktoren (vgl. Ermessensentscheidungen, Schätzungen und Annahmen) vertritt Bechtle die Auffassung, dass Bechtle im Rahmen der reinen Veräußerungen von Standardsoftware als Agent auftritt. Demgemäß erfasst Bechtle im indirekten Geschäft die Umsatzerlöse in Höhe der Bruttomarge. Diese Beurteilung gilt ebenso für die Veräußerung von Standard-Softwarelizenzen mit einfacher Installationsdienstleistung. Diese Installationsdienstleistung ist regelmäßig nicht umfangreich beziehungsweise komplex, so dass keine Anpassung an der Standardsoftware beziehungsweise an den Schnittstellen (weder Anpassung der bestehenden Schnittstellen noch Neuentwicklung) notwendig ist. Auf Basis dieser Analyse vertritt Bechtle die Auffassung, dass es zwei separate spezifizierte Güter beziehungsweise Dienstleistungen an den Kunden überträgt. Unter Berücksichtigung aller Faktoren vertritt Bechtle daher die Auffassung, dass Bechtle im Rahmen der Veräußerung der Standard-Softwarelizenzen mit einfachen Installationsdienstleistungen als Agent auftritt. Die Beurteilung hinsichtlich Prinzipal oder Agent ist unabhängig vom Bereitstellungsmodell, gilt also gleichermaßen für sogenannte On-Premise- als auch für Software as a Service-Modelle aus der Cloud, die im Rahmen des indirekten Geschäftsmodell veräußert werden.

■ **Standardsoftware inklusive Customizing und/oder kundenspezifischer Integration der Standardsoftware:** Bechtle erbringt einerseits grundlegende Anpassungen am Funktionsumfang der Standardsoftware, um den individuellen Anforderungen eines Endkunden im Zusammenhang mit dem Verkauf der Standardsoftware gerecht zu werden. In diesem Zusammenhang hat Bechtle festgestellt, dass die Anpassungen an die kundenindividuellen Anforderungen so weitreichend sind, dass die Standardsoftware durch diese Anpassung signifikant geändert oder angepasst wird. Anderer-

seits erbringt Bechtle auch eine an den Bedürfnissen des Endkunden angepasste Integrationsdienstleistung, wodurch die Standard-Softwarelizenz in das bestehende System des Endkunden integriert wird. Somit setzt Bechtle die Standard-Softwarelizenz und die kundenspezifische Integrationsdienstleistung dafür ein, das im Vertrag mit dem Endkunden festgelegte kombinierte Endergebnis (funktionales und integriertes Softwaresystem) zu erzielen. Infolgedessen kommt Bechtle zu der Entscheidung, dass keine Trennbarkeit der Leistungen gegeben ist und dem Kunden gegenüber eine Leistungsverpflichtung geschuldet wird. Vor dem Hintergrund, dass Bechtle für die Erfüllung dieses Versprechens verantwortlich ist, tritt Bechtle bei diesen Vereinbarungen als Prinzipal auf. Dies wird durch die Tatsache gestützt, dass Bechtle seine Verkaufspreise selbstständig festlegen kann. Demgemäß erfasst Bechtle die Umsatzerlöse in diesem Geschäft in Höhe der Gegenleistung, die Bechtle im Austausch für diese Güter und Dienstleistungen voraussichtlich erhalten wird.

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

Werden jedoch Gewährleistungsverpflichtungen eines Dritten veräußert, sieht sich Bechtle bis zum Zeitpunkt der Veräußerung seiner Tochtergesellschaft PSB IT-Service GmbH bei der Erfüllung aller folgenden Voraussetzungen in einer Prinzipalstellung gegenüber dem Endkunden und weist damit Bruttoerlöse aus:

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

Durch den Verkauf der PSB IT-Service GmbH als zentraler Servicegeber der Bechtle-Gruppe zum 30. Juni 2021 entfallen wichtige Kriterien für eine Bilanzierung als Prinzipal bei der Veräußerung von Gewährleistungsverpflichtungen eines Dritten. Bechtle bilanziert Gewährleistungsverpflichtungen eines Dritten ab dem 1. Juli 2021 als Agent und erfasst die daraus resultierenden Umsatzerlöse in Höhe der Bruttomarge.

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 neben der Kombination zwischen verschiedenen Hardware- und Softwareprodukten insbesondere Managed-Service-Verträge. Der Gesamttransaktionspreis des kombinierten Vertrags wird auf der Grundlage der anteiligen Einzelveräußerungspreise auf die einzelnen Leistungsverpflichtungen aufgeteilt, das heißt, der Einzelveräußerungspreis jeder separaten Komponente wird ins Verhältnis zur Summe der Einzelveräußerungspreise der vertraglichen Leistungsverpflichtungen gesetzt.

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

Vertragserfüllungskosten, die im Zusammenhang mit der Erfüllung von Managed-Service-Verträgen entstehen, sind nach IFRS 15 zu aktivieren und über die Vertragslaufzeit abzuschreiben, sofern diese in einem direkten Zusammenhang mit dem Vertrag stehen, zu einer verbesserten Nutzung von Ressourcen führen und zurückerlangt werden können. Im Geschäftsjahr 2021 spielten diese Kosten eine untergeordnete Rolle.

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

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



Siehe Unternehmen,
S. 54 f.

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

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

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

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

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

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

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

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

Sonstige immaterielle Vermögenswerte umfassen in der Bechtle Gruppe Marken, Kundensysteme, erworbene Software, selbst erstellte Software und Kundenserviceverträge.

Im Rahmen von Unternehmensakquisitionen erworbene Marken werden mit dem beizulegenden Zeitwert des Markennamensrechts bewertet. In der Vergangenheit wurde, mit Ausnahme der erworbenen Marke im Geschäftsjahr 2018, von einer unbegrenzten Nutzungsdauer ausgegangen, da es nach einer Analyse aller relevanten Faktoren keine vorhersehbare Begrenzung der Periode gibt, in der diese Markennamensrechte voraussichtlich Netto-Cashflows für den Bechtle Konzern erzeugen werden. Folglich dürfen die Markennamensrechte gemäß IAS 38 nicht abgeschrieben werden, sondern sind gemäß IAS 36 mindestens jährlich auf Wertminderung zu überprüfen.

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

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

Selbst erstellte Software wird unter den Voraussetzungen des IAS 38 aktiviert, soweit sowohl die technische Realisierbarkeit als auch die Vermarktung der neu entwickelten Produkte sichergestellt sind, dem Konzern daraus ein wirtschaftlicher Nutzen zufließt und entweder die eigene Nutzung oder die Vermarktung vorgesehen ist. Die Aktivierung erfolgt zu Anschaffungs- und Herstellungskosten, die alle direkt zurechenbaren Einzelkosten beinhalten. Die Kosten, die im Zeitraum vor der technischen Durchführbarkeit anfallen, werden als Forschungskosten sofort als Aufwand erfasst. Die lineare Abschreibung der aktivierten Kosten erfolgt ab dem Zeitpunkt der wirtschaftlichen Nutzung des Vermögenswerts über eine Nutzungsdauer von drei bis fünf Jahren.

Wettbewerbsverbote werden zu Anschaffungskosten bewertet. Im Rahmen von Unternehmensakquisitionen erworbene Wettbewerbsverbote werden in der Höhe bewertet, die dem aus den Wettbewerbsverboten resultierenden Nutzen entspricht. Wettbewerbsverbote werden linear über die Dauer des Wettbewerbsverbots abgeschrieben. Bei Bechtle liegen die Nutzungsdauern bei zwei Jahren. Aktuell sind keine Wettbewerbsverbote aktiviert.

Bei Geschäfts- und Firmenwerten sowie bei sonstigen immateriellen Vermögenswerten mit unbegrenzter Nutzungsdauer wird mindestens einmal jährlich ein Werthaltigkeitstest für die zahlungsmittelgenerierende Einheit durchgeführt, der diese Vermögenswerte zugeordnet sind. Bei immateriellen Vermögenswerten mit begrenzter Nutzungsdauer und Sachanlagen wird ein Werthaltigkeitstest vorgenommen, wenn Ereignisse oder Veränderungen eintreten, die auf eine geminderte Werthaltigkeit hindeuten. Dabei wird zur Prüfung der Werthaltigkeit im Bechtle Konzern grundsätzlich der nach der Discounted-Cashflow-Methode ermittelte Nutzungswert herangezogen. Basis hierfür ist die vom Management erstellte aktuelle Planung für die nächsten drei Geschäftsjahre. Die Planungsprämissen werden jeweils dem aktuellen Erkenntnisstand auf Basis intern und extern verfügbarer Informationen angepasst. Dabei werden angemessene Annahmen zu makroökonomischen Trends sowie

historischen Entwicklungen berücksichtigt. Für die Ermittlung der Cashflows werden grundsätzlich die erwarteten Wachstumsraten der betreffenden Märkte zugrunde gelegt.

Der Abschreibungsbedarf entspricht dem Betrag, um den der Buchwert der zahlungsmittelgenerierenden Einheit deren Nutzungswert übersteigt. Zum Zweck des Werthaltigkeitstests bei Geschäfts- und Firmenwerten werden diese ihren entsprechenden Cash-Generating Units zugeteilt. Vermögenswerte, die nicht länger dem Geschäftsbetrieb zu dienen bestimmt sind, werden als zur Veräußerung gehalten klassifiziert und zum Buchwert oder niedrigeren beizulegenden Wert abzüglich Veräußerungskosten bewertet.

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

Büromaschinen	2–10 Jahre
Betriebs- und Geschäftsausstattung	2–20 Jahre
Fuhrpark	2–8 Jahre
Gebäude	10–50 Jahre

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

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

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

Latente Steuern werden gemäß IAS 12 auf alle temporären Differenzen zwischen den Buchwerten in der Konzern-Bilanz und den steuerlichen Wertansätzen der Vermögenswerte und Schulden (Liability Method) sowie für steuerliche Verlustviträge gebildet.

Aktive latente Steuern für Bilanzierungs- und Bewertungsunterschiede sowie für steuerliche Verlustviträge 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.

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. Im Berichtsjahr wurde unter den sonstigen Rückstellungen eine Rückstellung für Vertragsstrafen gebildet, die durch die aktuell vorhandenen Lieferengpässe am Beschaffungsmarkt aufgrund bereits bestehender Lieferverpflichtungen aus Rahmenverträgen gegenüber unseren Kunden entstehen können. Die Höhe der Rückstellung umfasst den entstehenden Verlust, der nicht durch die Vertragsmarge gedeckt ist.

Langfristige Rückstellungen mit einer Laufzeit von mehr als einem Jahr werden unter Zugrundelegung der entsprechenden Zinssätze auf den Bilanzstichtag abgezinst, sofern der Zinseffekt wesentlich ist.

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

Finanzverbindlichkeiten werden zu fortgeführten Anschaffungskosten passiviert. Finanzverbindlichkeiten enthalten in der Bechtle Gruppe ausschließlich Finanzinstrumente.

Sonstige Verbindlichkeiten enthalten sowohl finanzielle als auch nichtfinanzielle Verbindlichkeiten und werden zu fortgeführten Anschaffungskosten passiviert. Langfristige Verbindlichkeiten mit einer Laufzeit von mehr als einem Jahr werden unter Zugrundelegung der entsprechenden Zinssätze auf den Bilanzstichtag abgezinst.

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

Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen werden zu fortgeführten Anschaffungskosten passiviert. Sie enthalten ausschließlich Finanzinstrumente. Langfristige Verbindlichkeiten mit einer Laufzeit von mehr als einem Jahr werden unter Zugrundelegung der entsprechenden Zinssätze auf den Bilanzstichtag abgezinst.

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

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

Folgebewertung finanzieller Vermögenswerte:

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

Folgebewertung finanzieller Verbindlichkeiten:

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

Eigenkapitalinstrumente:

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

Für finanzielle Vermögenswerte, die zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet werden sowie für Vermögenswerte, die zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden und deren Wertänderung im sonstigen Ergebnis erfasst wird, werden zu jedem Bilanzstichtag das Vorliegen von Wertminderungen ermittelt. Gemäß IFRS 9 wird hierzu eine Risikovorsorge auf Basis der erwarteten Kreditverluste (ECL-Modell) gebildet. Die Beurteilung, ob zukünftige Verluste erwartet werden, erfolgt auf Basis einer Analyse der Kreditwürdigkeit der Debitoren mit Hilfe 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. 200 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 Wechselkurschwankungen resultierende Währungsrisiko bei Forderungen und Verbindlichkeiten zu vermindern. Die Änderungen des beizulegenden Zeitwerts werden bei den als wirksamer Cashflow Hedge zu klassifizierenden Sicherungsgeschäften erfolgsneutral unter Berücksichtigung der darauf entfallenden latenten Steuern gebucht. Die Erfassung von Änderungen des beizulegenden Zeitwerts, die dem unwirksamen Sicherungsinstrument zuzurechnen sind, erfolgt erfolgswirksam.

Absicherungen von Nettoinvestitionen in ausländische Konzerngesellschaften dienen der Absicherung des Fremdwährungsrisikos aus Tochtergesellschaften mit von der Konzernwährung Euro abweichenden funktionalen Währungen. Gewinne oder Verluste aus dem Sicherungsgeschäft, die dem wirksamen Teil der Sicherungsgeschäfte zuzurechnen sind, werden erfolgsneutral erfasst. Gewinne oder Verluste, die dem unwirksamen Teil des Sicherungsinstruments zuzurechnen sind, werden in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst.

Gewinne und Verluste aus der Veränderung des beizulegenden Zeitwerts derivativer Finanzinstrumente, die nicht im Rahmen des Hedge Accounting nach IAS 39 bilanziert sind, werden sofort in der Gewinn- und Verlustrechnung mit ihrem beizulegenden Zeitwert berücksichtigt.

ERMESSENSENTSCHEIDUNGEN, SCHÄTZUNGEN UND ANNAHMEN

Die Erstellung des Konzernabschlusses erfordert Einschätzungen und Annahmen des Vorstands, die sich auf die ausgewiesene Höhe des Vermögens, der Schulden, der Erträge und Aufwendungen im Konzernabschluss sowie den Ausweis der sonstigen finanziellen Verpflichtungen und Eventualschulden auswirken. Durch die mit diesen Annahmen und Schätzungen verbundene Unsicherheit können Ergebnisse entstehen, die in zukünftigen Perioden zu erheblichen Anpassungen des Buchwerts der betroffenen Vermögenswerte und Schulden führen. Alle Schätzungen und Annahmen basieren jeweils auf dem aktuellen Kenntnisstand und sind nach bestem Wissen getroffen worden, um ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage des Konzerns zu vermitteln.

Aufgrund der weiterhin unabsehbaren weltweiten Folgen der COVID-19-Pandemie sowie der globalen Lieferengpässe unterliegen Schätzungen und Ermessensentscheidungen einer erhöhten Unsicherheit. Die sich tatsächlich einstellenden Beträge können von den Schätzungen und Ermessensentscheidungen abweichen. Bei der Aktualisierung der Schätzungen und Ermessensentscheidungen wurden verfügbare Informationen über die voraussichtliche wirtschaftliche Entwicklung berücksichtigt.

Im Wesentlichen sind die nachfolgenden Sachverhalte betroffen:

Der **Werthaltigkeitstest für die Geschäfts- und Firmenwerte, sonstigen immateriellen Vermögenswerte und Sachanlagen** erfordert zur Bestimmung deren Nutzungswerts Schätzungen der künftigen Cashflows des Vermögenswerts oder der zahlungsmittelgenerierenden Einheit sowie die Wahl eines angemessenen Abzinsungssatzes zur Ermittlung des Barwerts dieser Cashflows. Für die Schätzungen der zukünftigen Cashflows sind langfristige Ertragsprognosen vor dem Hintergrund der wirtschaftlichen Rahmenbedingungen und der Entwicklung der Branche zu treffen.

Beim erstmaligen Ansatz von im Rahmen von Akquisitionen erworbenen **Kundenbeziehungen, Marken und Wettbewerbsverboten** ist die Bewertung ebenfalls mit Schätzungen zur Bestimmung der beizulegenden Zeitwerte verbunden.

Die planmäßigen Abschreibungen von **Sachanlagevermögen** erfordern Einschätzungen und Annahmen bei der Festlegung konzerneinheitlicher wirtschaftlicher Nutzungsdauern der Vermögenswerte.

Zur Bewertung der aktiven und passiven **latenten Steuern** des Konzerns sind wesentliche Beurteilungen erforderlich. Insbesondere die aktiven latenten Steuern auf steuerliche Verlustvorträge erfordern Einschätzungen über die Höhe und Zeitpunkte des künftig zu versteuernden Einkommens sowie der zukünftigen Steuerplanungsstrategien. Unsicherheiten bestehen weiterhin bezüglich zukünftiger Änderungen des Steuerrechts. Wenn Zweifel an der Realisierbarkeit der Verlustvorträge bestehen, werden diese nicht angesetzt oder wertberichtigt.

Die **Vorräte** enthalten Wertberichtigungen auf den niedrigeren realisierbaren Nettoveräußerungswert. Die Höhe der Wertberichtigungen erfordert Einschätzungen und Annahmen über den voraussichtlich zu erzielenden Verkaufserlös.

Für zweifelhafte **Forderungen** werden Wertberichtigungen gebildet, um erwarteten Verlusten Rechnung zu tragen, die aus der Zahlungsunfähigkeit von Kunden resultieren. Grundlage für die Beurteilung der Angemessenheit der Wertberichtigungen auf Forderungen sind die Struktur der Fälligkeit der Forderungssalden, Erfahrungen bezüglich der Ausfallwahrscheinlichkeit externer Kundenratings, die Einschätzung der Kundenbonität sowie Veränderungen im Zahlungsverhalten.

Die Bewertung von **Pensionen und ähnlichen Personalverpflichtungen** beruht auf Annahmen über die zukünftige Entwicklung bestimmter Faktoren. Diese Faktoren umfassen unter anderem versicherungsmathematische Annahmen wie zum Beispiel den Diskontierungszinssatz, erwartete Wertsteigerungen des Planvermögens, erwartete Gehalts- und Rentensteigerungen, Sterblichkeitsraten und frühestes Rentenalter. Entsprechend der langfristigen Ausrichtung solcher Pläne unterliegen solche Schätzungen wesentlichen Unsicherheiten.

Ansatz und Bewertung der **Rückstellungen** sind in erheblichem Umfang mit Einschätzungen verbunden. Die Beurteilung der Quantifizierung der möglichen Höhe von Zahlungsverpflichtungen beruht auf der jeweiligen Situation und dem Sachverhalt. Für Verpflichtungen werden Rückstellungen gebildet, wenn Verluste drohen, diese wahrscheinlich sind und deren Höhe verlässlich geschätzt werden kann.

Die Einordnung von Sicherungsinstrumenten in die Bilanzierung von **Sicherungsbeziehungen** (Hedge Accounting) erfordert Annahmen und Schätzungen in Bezug auf die zugrunde liegenden Eintrittswahrscheinlichkeiten zukünftiger Transaktionen mit gesicherten Währungen und Zinsen.

Die Feststellung, ob eine Vereinbarung ein **Leasingverhältnis** enthält, erfordert eine Einschätzung, ob die Erfüllung der vertraglichen Vereinbarung von der Nutzung eines bestimmten Vermögenswerts oder bestimmter Vermögenswerte abhängig ist und ob die Vereinbarung ein Recht auf die Nutzung des Vermögenswerts einräumt. Bechtle bestimmt die Laufzeit eines Leasingverhältnisses unter Berücksichtigung der unkündbaren Grundmietzeit sowie unter Einbeziehung von Verlängerungs- und Kündigungsoptionen, sofern hinreichend sicher ist, dass diese Optionen zukünftig ausgeübt werden. Bei unbefristeter Mietdauer im Rahmen von Immobilienmietverträgen wird eine Nutzungsdauer von fünf Jahren angenommen.

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

Im Rahmen der **Umsatzrealisierung und der Beurteilung ob Bechtle als Prinzipal oder Agent** bei der Veräußerung von Standard-Softwarelizenzen ohne Customizing im indirekten Geschäft handelt, hat Bechtle unter Berücksichtigung eines Enforcementverfahrens und insbesondere auf Basis der zusätzlichen Erkenntnisse durch die im November 2021 veröffentlichte vorläufige Agenda-Entscheidung durch das International Financial Reporting Interpretations Committee (IFRS IC) die bisherigen Ermessenentscheidungen neu beurteilt. Damit verbunden wurde eine Änderung der bisherigen Bilanzierungspraxis vorgenommen. Die Anpassung erfolgte rückwirkend.

Pre-Sales Beratungsleistungen. Bisher hat Bechtle im Rahmen der Abwägung der Umstände des indirekten Vertragsmodells bei der Veräußerung der Standardsoftware ohne Customizing und/oder kundenspezifischer Integration der Standardsoftware der Pre-Sales Beratung ein großes Gewicht als ein (signifikantes) Leistungsversprechen beigemessen. Der Verkauf von Softwarelizenzen ist regelmäßig mit einer komplexen und umfangreichen Pre-Sales Beratung zur richtigen Ausgestaltung der Nutzungsrechte an den Lizenzen verbunden. Dazu gehören Aspekte der strategischen und operativen Softwarebeschaffung sowie Beratungsleistungen hinsichtlich des Vertragswerks und der Compliance. Beratungsleistungen sind mit dem Verkauf der Softwareprodukte eng verbunden und Bechtle sieht diese Beratung als wesentlichen Bestandteil der Leistungserbringung gegenüber dem Kunden an, denn diese Pre-Sales Beratung darf nur durch speziell geschulte und zertifizierte Beschäftigte (Lizenzberatende) durchgeführt werden. Aufgrund der impliziten und in bestimmten Fällen auch expliziten Verpflichtung zu einer solchen umfassenden Beratung kam Bechtle zu dem Ergebnis, dass die Pre-Sales Beratung ein (signifikantes) Leistungsversprechen im Rahmen eines Leistungspakets gegenüber dem Kunden darstellt.

Die Neubeurteilung der Ermessenentscheidungen betrifft insbesondere die Einordnung der Pre-Sales Beratungsleistung. Danach käme dieser Pre-Sales Beratung nach IFRS IC eher der Charakter einer Vertriebsleistung zu. Hierfür spricht aus Sicht des IFRS IC, dass der „Value-Added Reseller“ die Beratungsleistung zum Zeitpunkt des Vertragsabschlusses bereits erbracht hat. Dies führt aus Sicht des IFRS IC zu der Beurteilung, dafür keine eigene Leistungsverpflichtung identifizieren zu können. Diese Beratung könnte zwar die Entscheidung des Kunden beeinflusst haben, eine bestimmte Art und Anzahl von Softwarelizenzen zu bestellen, es liegt jedoch vor einer Bestellung kein wirksamer Vertrag zwischen dem „Value-Added Reseller“ und dem Kunden vor. Im Falle des Nichtkaufs von Softwarelizenzen hat Bechtle daher keinen Anspruch auf Vergütung aus der Beratung.

Darüber hinaus stützen folgende Aspekte diese Gewichtung:

- Der Aufwand für Pre-Sales Beratung stellt im Vergleich zum Wert der Standard-Softwarelizenz in der Regel einen tendenziell geringfügigen Anteil dar
- Sofern der Kunde seine Bedürfnisse hinsichtlich des für ihn passenden Vertragsmodells und die genau erforderliche Anzahl an Standard-Softwarelizenzen kennt, würde die Pre-Sales-Beratung keinen Mehrwert für den Kunden bieten.

In Abwägung der genannten Umstände und Faktoren kommt Bechtle daher zur geänderten Einschätzung, dass bei der Prinzipal- oder Agentenstellung nur der Verkauf der Softwarelizenz und nicht wie bisher die Erbringung eines Leistungspaketes abzubilden ist. Weitere Indikatoren für die Bestimmung der Verfügungsgewalt von Bechtle über ein spezifisches Gut oder eine spezifische Dienstleistung sind im vorliegenden Fall nur auf die veräußerte Softwarelizenz anzuwenden.

Abgrenzung zwischen Installations- beziehungsweise Integrationsleistung. Im Zuge der Veröffentlichung der vorläufigen Agenda-Entscheidung durch das IFRS IC und der damit einhergehenden kritischen Würdigung und Überprüfung der Pre-Sales Beratungsleistung, wurde auch der Bereich Standardsoftware inklusive Customizing und/oder kundenspezifischer Integration der Standardsoftware einer weiteren kritischen Betrachtung unterzogen. Bisher wurde bei der Beurteilung, ob eine Prinzipalstellung bei der Veräußerung von Standardsoftware inklusive Customizing und/oder kundenspezifischer Integration vorliegt auch die Pre-Sales Beratung mit einbezogen. Mit dem Wegfall der Pre-Sales Beratungsleistung als (signifikantes) Leistungsversprechen im Rahmen eines Leistungspakets wurden auch die bisher getroffenen Ermessensentscheidungen im Bereich der Abgrenzung zwischen einer Installations- beziehungsweise Integrationsleistung neu beurteilt. Insbesondere verbleibt in diesem komplexen Sachverhalt zwischen der Einschätzung, ob lediglich die simple Installation einer Software oder ein aufwändiges Customizing und/oder eine kundenspezifische Integration vorliegt, ein erheblicher Ermessensspielraum.

Nach erneuter Beurteilung unter Zuhilfenahme der zusätzlichen Erkenntnisse ist Bechtle zu dem Ergebnis gekommen, dass die Kriterien an eine Customizing- beziehungsweise eine Integrationsleistung an strengeren Maßstäben angelegt werden müssen. Ein wesentliches Customizing und/oder eine wesentliche kundenspezifische Integration muss daher zwingend entweder

- eine wesentliche Anpassung der Software enthalten (Änderung des Quellcodes) oder
- der Funktionsumfang der Standard-Softwarelizenz muss wesentlich angepasst worden sein, dies kann insbesondere erfolgen durch
 - Schaffung von neuen Schnittstellen
 - Erweiterung/Anpassung der bestehenden Schnittstellen.

Sofern die Installations- beziehungsweise Integrationsleistung diesen Umfang nicht enthält, wird sie zukünftig als (Basis-) Installation klassifiziert und erfüllt nicht die Kriterien für eine Prinzipalstellung. Die Auswirkung auf die Kürzung des Geschäftsvolumens (Bruttoumsatz vor Bilanzierung als Agent) mit den zusätzlichen Kosten für Standardsoftware mit Customizing im indirekten Geschäft nach Änderung der Ermessensentscheidung beträgt im Berichtsjahr 365.462 Tsd. € (Vorjahr angepasst: 315.521 Tsd. €).

Zur vollständigen Darstellung des gekürzten Geschäftsvolumens werden die Kosten in Höhe von 58.337 Tsd. € für Gewährleistungsverpflichtungen eines Dritten auf Grund der Veräußerung der PSB IT-Service GmbH im zweiten Halbjahr 2021 in der nachfolgenden Tabelle zusätzlich dargestellt.

Die Änderung der bisherigen Bilanzierungspraxis hat keine Auswirkung auf die Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage beziehungsweise die Cashflows von Bechtle. Das unverwässerte sowie verwässerte Ergebnis je Aktie ist davon ebenfalls nicht betroffen.

Folgende Tabelle stellt die Auswirkungen der Änderungen der Bilanzierung und der Veräußerung der PSB IT-Service GmbH dar:

		31.12.2021	31.12.2020 (angepasst)	31.12.2020 (berichtet)
Geschäftsvolumen (Bruttoumsatz)	Tsd. €	6.245.794	5.819.243	5.819.243
Kosten für Standardsoftware ohne Customizing im indirekten Geschäft	Tsd. €	-516.506	-453.451	-453.451
Zusätzliche Kosten für Standardsoftware mit Customizing/Integration im indirekten Geschäft nach Änderung der Ermessensentscheidung	Tsd. €	-365.462	-315.521	-
Kosten für Gewährleistungsverpflichtungen eines Dritten im 2. Halbjahr 2021 aufgrund der Veräußerung der PSB IT-Service GmbH	Tsd. €	-58.337	-	-
Summe der Kürzungen des Geschäftsvolumens	Tsd. €	-940.305	-768.972	-453.451
Umsatz nach entsprechenden Anpassungen	Tsd. €	5.305.489	5.050.271	5.365.792
EBT-Marge laut bisheriger Konzern-Gewinn- und -Verlustrechnung	%	5,1	4,7	4,7
EBT-Marge nach entsprechenden Anpassungen	%	6,0	5,4	5,0

Wie oben dargelegt, wurden Verträge im Bereich mit Customizing und/oder kundenspezifischer Integration sowie in anderen Geschäftsbereichen von Bechtle auf Basis der vorläufigen Agenda-Entscheidung des IFRS IC ebenfalls überprüft. Hieraus ergaben sich gegenüber der Darstellung zur Problematik der Prinzipalstellung im Vorjahr weitere Kürzungen. Das Vorjahr wurde entsprechend angepasst.

Schätzungen und Annahmen. Brutto- versus Nettoausweis. Die Beurteilung, ob Bechtle Umsätze entweder in Höhe der Gegenleistung, die Bechtle im Austausch für diese Güter und Dienstleistungen voraussichtlich erhalten wird (Bilanzierung als Prinzipal) oder in Höhe der Bruttomarge (Bilanzierung als Agent) ausweisen wird, erfordert eine Analyse sowohl der rechtlichen Form als auch der wirtschaftlichen Substanz von Verträgen. Nach Abwägung aller relevanten Fakten und Umstände des Einzelfalls ist die Entscheidung auch bei Anwendung eines konzerneinheitlichen Prüfungsschemas in vielen Fällen mit einem gewissen Ermessen verbunden.

Umsätze mit Standard-Softwarelizenzen ohne Customizing und/oder kundenspezifischer Integration der Standardsoftware werden regelmäßig als Agent bilanziert und in Höhe der Bruttomarge ausgewiesen. Dagegen stellt die Beurteilung einer wesentlichen Integrationsleistung im Zusammenhang mit der Veräußerung von Softwarelizenzen einen komplexen Sachverhalt dar, für den die oben genannten Kriterien heranzuziehen sind, um eine Prinzipalstellung zu begründen. Dabei geht Bechtle zunächst von einer Agentenstellung aus. Sofern allerdings ein Nachweis für das Customizing und/oder die kundenspezifische Integration in Form von Belegen vorliegt oder die Leistungserbringung durch dafür spezialisierte Bechtle-Systemhäuser erfolgt ist, bilanziert Bechtle als Prinzipal und weist den Bruttoumsatz aus.

Abhängig von der Beurteilung können sich wesentliche Unterschiede hinsichtlich der Höhe der Umsätze und der Aufwendungen der entsprechenden Perioden ergeben. Das Betriebsergebnis ist davon jedoch nicht betroffen.

III. WEITERE ERLÄUTERUNGEN ZUR GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG

1 UMSATZ

Im Umsatz in Höhe von 5.305.489 Tsd. € (Vorjahr: 5.050.271 Tsd. €¹) 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).

Die folgende Tabelle zeigt die Aufteilung der Umsatzerlöse:

in Tsd. €

	01.01. – 31.12.2021			01.01. – 31.12.2020		
	IT-Systemhaus & Managed Services	IT-E-Commerce	Konzern	IT-Systemhaus & Managed Services	IT-E-Commerce	Konzern
IT-Handelsumsatz	2.376.597	1.881.733	4.258.330	2.476.808	1.644.652	4.121.460
IT-Dienstleistungsumsatz	1.018.196	28.963	1.047.159	904.498	24.313	928.811
Umsatz gesamt	3.394.793	1.910.696	5.305.489	3.381.306¹	1.668.965¹	5.050.271¹

¹ Anpassung Vorjahr

Im Geschäftssegment IT-E-Commerce werden dabei überwiegend IT-Handelsumsätze zeitpunktbezogen erzielt. Im Geschäftssegment IT-Systemhaus & Managed Services bestehen die Umsätze aus IT-Handelsumsätzen, die ebenfalls zeitpunktbezogen realisiert werden und 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, IT-Dienstleistung, Peripherie und Netzwerkkomponenten. Mit ihnen erwirtschaftete Bechtle rund 66 % des Gesamtumsatzes (Vorjahr: 60 %).



Siehe Lagebericht,
Unternehmen, Absatzmärkte,
S. 52 f.

Die folgende Tabelle zeigt die Aufteilung der Umsatzerlöse in öffentliche Auftraggeber und gewerbliche Endabnehmer:

in Tsd. €

	01.01. – 31.12.2021			01.01. – 31.12.2020		
	IT-Systemhaus & Managed Services	IT-E-Commerce	Konzern	IT-Systemhaus & Managed Services	IT-E-Commerce	Konzern
Öffentliche Auftraggeber	1.423.572	552.000	1.975.572	1.528.411	499.521	2.027.932
Gewerbliche Endabnehmer	1.971.221	1.358.696	3.329.917	1.852.895	1.169.444	3.022.339
Umsatz gesamt	3.394.793	1.910.696	5.305.489	3.381.306¹	1.668.965¹	5.050.271¹

¹ Anpassung Vorjahr

¹ Anpassung Vorjahr

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



Siehe S. 209 ff.

Im Geschäftsjahr 2021 wurden Erlöse in Höhe von 157.696 Tsd. € erfasst (Vorjahr: 128.068 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 2021 wurden hierfür Erlöse in Höhe von 28.663 Tsd. € (Vorjahr: 28.029 Tsd. €¹) erfasst.

2 AUFWANDSGLIEDERUNG

in Tsd. €

	Umsatzkosten		Vertriebskosten		Verwaltungskosten	
	2021	2020	2021	2020	2021	2020
Materialaufwand	3.882.666	3.725.137 ¹	0	0	0	0
Personal- und Sozialaufwand	419.723	384.858	277.508	255.313	181.841	179.360
Abschreibungen	41.793	42.379	24.546	25.309	36.664	30.449
Sonstige betriebliche Aufwendungen	41.299	41.316	43.162	38.620	64.120	76.723
Gesamtaufwendungen	4.385.481	4.193.690¹	345.216	319.242	282.625	286.532

¹ Anpassung Vorjahr

Der wesentliche Teil des Materialaufwands entspricht den Kosten für Handelsware. Im Materialaufwand ist netto ein Ertrag aus Wechselkursschwankung von 2.845 Tsd. € enthalten (Vorjahr: –805 Tsd. €).

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen enthalten:

- Fahrzeugkosten in Höhe von 16.145 Tsd. € (Vorjahr: 15.867 Tsd. €)
- Aufwendungen für Büro- und Gebäudemieten in Höhe von 15.008 Tsd. € (Vorjahr: 14.798 Tsd. €)
- Kommunikationskosten in Höhe von 8.534 Tsd. € (Vorjahr: 9.061 Tsd. €)
- Marketingkosten in Höhe von 18.375 Tsd. € (Vorjahr: 14.235 Tsd. €)
- Rechts- und Beratungskosten in Höhe von 25.029 Tsd. € (Vorjahr: 22.644 Tsd. €)
- Wertminderungsaufwendungen in Höhe von 851 Tsd. € (Vorjahr: 16.145 Tsd. €);

Der hohe Rückgang ist auf die Bildung einer Risikovorsorge im Vorjahr aufgrund der volkswirtschaftlichen Prognosen im Zusammenhang mit der COVID-19-Pandemie zurückzuführen. In diesem Jahr wurde die Risikovorsorge reduziert.

- Aufwendungen aus der sofortigen Ausbuchung von Forderungen aus Lieferungen und Leistungen in Höhe von 860 Tsd. € (Vorjahr: 1.091 Tsd. €)

¹ Anpassung Vorjahr

3 SONSTIGE BETRIEBLICHE ERTRÄGE

	in Tsd. €	
	2021	2020
Marketingzuschüsse und sonstige Vergütungen von Lieferanten	18.840	14.741
Erträge aus dem Betrieb einer Fotovoltaikanlage	214	265
Mieterträge	768	511
Übrige	13.732	10.631
Sonstige betriebliche Erträge	33.554	26.148

Die sonstigen betrieblichen Erträge sind auf 33.554 Tsd. € (Vorjahr 26.148 Tsd. €) gestiegen. Marketingzuschüsse und sonstige Vergütungen von Lieferanten konnten im Vergleich zum Vorjahr wieder gesteigert werden. Die übrigen sonstigen betrieblichen Erträge enthalten wie in den Vorjahren im Wesentlichen Schadensersatzleistungen, Versicherungserstattungen und Erträge aus Sicherungsgeschäften. Darüber hinaus konnte im Geschäftsjahr ein positiver Entkonsolidierungseffekt von 3.887 Tsd. € durch den Verkauf der PSB IT-Service GmbH erzielt werden.

4 FINANZERTRÄGE UND FINANZAUFWENDUNGEN

Die Finanzerträge in Höhe von insgesamt 1.415 Tsd. € (Vorjahr: 1.073 Tsd. €) bestehen aus Zinserträgen aus täglich verfügbaren Einlagen und aus Geldanlagen.

Die Finanzaufwendungen von 6.636 Tsd. € (Vorjahr: 7.323 Tsd. €) beinhalten Zinsaufwendungen für Darlehen und sonstige finanzielle Verbindlichkeiten. Die Reduzierung der Finanzaufwendungen resultiert zum einen aus der laufenden Tilgung sowie der vorzeitigen Rückzahlung von weiteren Darlehen.

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. €	
	2021	2020
Gezahlte bzw. geschuldete Steuern		
Deutschland	51.009	64.428
Übrige Länder	29.088	26.198
Latente Steuern		
aus zeitlichen Bewertungsunterschieden	9.220	-12.337
aus Verlustvorträgen	-263	-131
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	89.054	78.158

Der gesetzliche Körperschaftsteuersatz in Deutschland für den Veranlagungszeitraum 2021 betrug 15,0 %. Hieraus resultiert einschließlich Gewerbesteuer und Solidaritätszuschlag eine Steuerbelastung von durchschnittlich 29,9 % (Vorjahr: 30,1 %). 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.

Der latente Steueraufwand aus zeitlichen Bewertungsunterschieden erhöhte sich im Wesentlichen aufgrund der steuerlich geänderten Nutzungsdauer von Computerhardware und Software. Das BMF ändert mit seinem Schreiben vom 26. Februar 2021 zur Nutzungsdauer von Computerhardware und Software seine Auffassung über die Nutzungsdauer solcher Wirtschaftsgüter. Danach kann für Computerhardware sowie Betriebs- und Anwendersoftware eine betriebsgewöhnliche Nutzungsdauer von nunmehr nur noch einem Jahr zu Grunde gelegt werden.

Die Abstimmung zwischen den tatsächlichen Steueraufwendungen und dem Betrag, der sich unter Berücksichtigung eines gewichteten inländischen und ausländischen Steuersatzes von rund 28,2 % (Vorjahr: 28,5 %) auf den Gewinn vor Ertragsteuern ergibt, stellt sich für das Berichtsjahr wie folgt dar:

	in Tsd. €	
	2021	2020
Ergebnis vor Steuern	320.500	270.705
Erwarteter Steueraufwand	90.407	77.170
Nicht abzugsfähige Aufwendungen	1.306	1.065
Steuersatzänderung auf latente Steuern	514	-22
Steueraufwand frühere Jahre	295	91
Nicht angesetzte latente Steuern auf Verlustvorträge des laufenden Jahres	80	183
Nicht aktivierte latente Steuern auf temporäre Differenzen	0	436
Zuschreibung/Zugang aktive latente Steuern auf Verlustvorträge	-49	-140
Steuerfreie Erträge	-70	-487
Nutzung bislang nicht erfasster Verlustvorträge	-135	-258
Steuerertrag frühere Jahre	-874	-50
Entkonsolidierung und andere Konsolidierungseffekte	-2.402	0
Sonstige	-18	170 ¹
Tatsächlicher Steueraufwand	89.054	78.158

¹ Anpassung Vorjahr

6 ERGEBNIS JE AKTIE

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

		2021	2020
Ergebnis nach Steuern	Tsd. €	231.446	192.547
Durchschnittliche Anzahl ausstehender Aktien	Stück	126.000.000	126.000.000 ¹
Ergebnis je Aktie	€	1,84	1,53¹

¹ Anpassung an Aktiensplit

Das Ergebnis je Aktie ist gemäß IAS 33 aus dem Ergebnis nach Steuern (den Aktionären der Bechtle AG zustehend) und der Anzahl der im Jahresdurchschnitt im Umlauf befindlichen Aktien ermittelt. Eigene Aktien verringern entsprechend die Anzahl ausstehender Aktien. Das unverwässerte Ergebnis je Aktie ist identisch mit dem verwässerten Ergebnis je Aktie.

IV. WEITERE ERLÄUTERUNGEN ZUR BILANZ

7 GESCHÄFTS- UND FIRMENWERTE



Siehe S. 214 ff.
für Informationen zu
neu entstandenen
Geschäfts- und
Firmenwerten

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

	in Tsd. €		
Cash-Generating Unit	IT-Systemhaus & Managed Services	IT- E-Commerce	Konzern
Stand 01.01.2021	295.731	152.582	448.313
Akquisitionen des Berichtsjahres	16.114	0	16.114
Cadmes B.V.	5.303	0	5.303
Cadmes Systems B.V.	1.348	0	1.348
Open Networks GmbH	9.463	0	9.463
Währungsumrechnungsdifferenzen	4.638	585	5.223
Stand 31.12.2021	316.483	153.167	469.650



Zu den
Vermögenswerten
und Schulden der
Cash-Generating Units
siehe S. 209 ff.

Die jährliche Werthaltigkeitsprüfung der Geschäfts- und Firmenwerte zum 30. September 2021 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 der Nutzungswerte. Im Rahmen der Abschlusserstellung zum 31. Dezember 2021 haben sich keine Änderungen in den getroffenen Annahmen für die Überprüfung der Werthaltigkeit ergeben.

Bechtle bestimmt die erzielbaren Beträge seiner zahlungsmittelgenerierenden Einheiten mithilfe der Discounted-Cashflow-Methode. Die risikooangepassten 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 2021 bei 7,0 % (Vorjahr: 6,7 %) nach Steuern (WACC vor Steuern 7,3 %, 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 Anpassung des Umsatzes durch die Prinzipal-/Agentenbilanzierung wurde hierbei nicht berücksichtigt. Die Änderung der Bilanzierungsmethode hat keinen Einfluss auf Cashflows und Ergebnisse. Die Cashflows für 2022 und 2023 wurden auf Basis der Istdaten und der Plandaten entsprechend den oben genannten Faktoren abgeleitet, die Cashflows für 2024 mit Annahmen über langfristige Wachstumsraten von 2 % fortgeschrieben. Sensitivitätsanalysen haben ergeben, dass auch bei innerhalb eines realistischen Rahmens deutlich abweichenden Schlüsselannahmen kein Wertminderungsbedarf bei den Geschäfts- und Firmenwerten vorliegen würde. Beispielsweise würde sich weder bei einer Reduktion der jährlichen Free Cashflows der Cash-Generating Units um jeweils 20,0 % noch bei einer Erhöhung des WACC auf 10,0 % bei ansonsten unveränderten Inputparametern ein Wertminderungsbedarf ergeben.



Zum Planungsprozess und zu den Erwartungen siehe Unternehmenssteuerung, S. 56 ff. und Prognosebericht, S. 134 ff.

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



Siehe Anlagen B und C zum Anhang, S. 234 f.

8 SONSTIGE IMMATERIELLE VERMÖGENSWERTE

	in Tsd. €	
	31.12.2021	31.12.2020
Marken/Lizenzen	14.114	14.961
Kundenstämme	44.935	50.778
Erworbene Software	15.510	16.379
Selbst erstellte Software	9.249	11.558
Kundenserviceverträge	15.050	19.565
Sonstige immaterielle Vermögenswerte	98.858	113.241

Die bilanzierten Marken ARP (Buchwert 4.147 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 6.867 Tsd. €) hat eine Nutzungsdauer von zehn Jahren. Die Marken ARP und Inmac WStore sind der Cash-Generating Unit IT-E-Commerce, die Marke Modus der Cash-Generating Unit IT-Systemhaus & Managed Services zugeordnet.

Der im Rahmen der jährlichen Werthaltigkeitstests zur Ermittlung der Nutzungswerte für die Marken verwendete Diskontierungszinssatz basiert auf den vom Markt abgeleiteten Inputparametern und wurde analog zum Goodwill Impairment Test bei 7,0 % (Vorjahr: 6,7 %) 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. €	
	2021	2020
Kundenstämme		
Buchwert (31.12.)	44.935	50.778
Verbleibende Restnutzungsdauer (gewichteter Durchschnitt) (Jahre)	5,9	6,6
Kumulierte planmäßige Abschreibungen	26.294	21.513
Planmäßige Abschreibungen	8.346	8.623
Währungsumrechnungsdifferenzen der kumulierten Abschreibungen	175	3

Der mit 38.733 Tsd. € (Vorjahr: 44.543 Tsd. €) größte Anteil an aktivierten Kundenstämmen wurde über die in 2018 erworbene Inmac WStore SAS gebildet. Die Restnutzungsdauer hierfür beträgt noch rund 7 Jahre. Die Abschreibungen auf Kundenstämme werden im Wesentlichen den Bereichen der Umsatz- und Vertriebskosten zugeordnet.



Siehe
Anlagen B und C
zum Anhang,
S. 234 f.

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

9 SACHANLAGEVERMÖGEN

	in Tsd. €	
	31.12.2021	31.12.2020
Grundstücke und Bauten	138.517	134.170
Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	60.151	52.695
Anzahlungen und Anlagen im Bau	7.463	3.568
Nutzungsrechte aus Leasing	136.771	136.782
Sachanlagevermögen	342.902	327.215

Zum 31. Dezember 2021 bestehen keine vertraglichen Verpflichtungen für den Erwerb von Sachanlagen.

Im Geschäftsjahr ergaben sich keine Anhaltspunkte – insbesondere auch nicht coronabedingt – für außerplanmäßige Abschreibungen auf das Sachanlagevermögen.



Siehe
Anlagen B und C
zum Anhang,
S. 234 f.

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

10 LATENTE STEUERN

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

	in Tsd. €	
	31.12.2021	31.12.2020
Verbindlichkeiten	43.495	44.788
Sachanlagevermögen	34.723	40.339
Sonstige Rückstellungen	9.475	8.729
Forderungen	4.365	4.807
Pensionsrückstellungen	3.622	4.313
Vorräte	2.920	2.134
Verlustvorträge	359	619
Sonstige immaterielle Vermögenswerte	302	181
Übrige	1.760	520
	101.021	106.430
Saldierung	-92.097	-99.660
Aktive latente Steuern (netto)	8.924	6.770

	in Tsd. €	
	31.12.2021	31.12.2020
Sachanlagevermögen	41.220	40.356
Forderungen	25.322	22.318
Sonstige immaterielle Vermögenswerte	21.441	24.672
Abgrenzungsposten	20.692	20.702
Geschäfts- und Firmenwerte	13.693	13.517
Vorräte	3.155	2.850
Pensionsrückstellungen	2.128	0
Sonstige Rückstellungen	1.318	1.064
Übrige	399	321
	129.368	125.800
Saldierung	-92.097	-99.660
Passive latente Steuern (netto)	37.271	26.140

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 unbeschränkt. 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 2020 und/oder 2021 einen Verlust erzielt haben, betragen 0 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 6.381 Tsd. € (Vorjahr: 10.212 Tsd. €), für Gewerbesteuer in Höhe von 7.269 Tsd. € (Vorjahr: 12.113 Tsd. €) und für Verluste von ausländischen Gesellschaften in Höhe von 3.044 Tsd. € (Vorjahr: 3.013 Tsd. €).

Zum 31. Dezember 2021 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 39.590 Tsd. € (Vorjahr: 32.648 Tsd. €).

Von den in der Bilanz erfassten latenten Steuern wurden insgesamt 1.145 Tsd. € goodwill erhöhend und 1.298 Tsd. € eigenkapitalmindernd (Vorjahr: 3.461 Tsd. € goodwill erhöhend und 1.043 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. €	
	31.12.2021	31.12.2020
Handelswaren	532.671	314.460
Anzahlungen auf Vorräte	238	334
Wertberichtigungen	-19.085	-13.131
Vorräte	513.824	301.663

Der Anstieg der Vorräte begründet sich einerseits in der für Großprojekte notwendigen Lagerhaltung sowie andererseits durch den Ausbau des Bestands der Handelswaren, um weiterhin lieferfähig zu bleiben. Bei Großprojekten führten Engpässe auf dem Beschaffungsmarkt für Teilkomponenten dazu,

dass das gesamte Projekt nicht ausgeliefert werden konnte, da kundenseitig nur eine Komplettlieferung vereinbart worden war.

Der Buchwert der wertberichtigten Vorräte belief sich zum 31. Dezember 2021 auf 86.142 Tsd. € (Vorjahr: 58.616 Tsd. €). Im Vergleich zum Vorjahr haben sich die Wertberichtigungen um 5.954 Tsd. € erhöht (Vorjahr: 2.929 Tsd. €).

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

12 FORDERUNGEN AUS LIEFERUNGEN UND LEISTUNGEN

	in Tsd. €			
	31.12.2021		31.12.2020	
	kurzfristig	langfristig	kurzfristig	langfristig
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, brutto	954.106	57.839	904.862	55.903
Wertberichtigungen	-25.382	0	-27.689	0
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	928.724	57.839	877.173	55.903

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

									in Tsd. €
	Buchwert	Ganz bzw. teilweise einzelwertberichtigt	Wertberichtigung IFRS 9	Nicht überfälligt 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
31.12.2021									
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	928.724	4.245	-25.382	766.165	139.474	19.221	9.369	8.465	7.167
31.12.2020									
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	877.173	5.174	-27.689	707.172	150.664	23.295	6.711	6.447	5.399

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 unverändert schwierigen Verhältnisse des Corona-Jahres 2021 haben bis dato zu keinen erhöhten Ausfällen geführt. Es bleibt jedoch abzuwarten, wie sich die Ausfallquote über die Dauer der weiter andauernden Pandemie entwickeln wird. Aus diesem Grund wurden die Annahmen bei der Einordnung der Ratingklassen wie im Vorjahr beibehalten, um den volkswirtschaftlichen Prognosen im Zusammenhang mit der Pandemie begegnen zu können, was im Wesentlichen für den nach wie vor hohen Stand der Wertberichtigungen verantwortlich ist.

Der leichte Rückgang in den Wertberichtigungen begründet sich durch das verbesserte Rating unserer Kunden in Bonitätsklassen mit geringerer Ausfallwahrscheinlichkeit. Forderungen an die Kundengruppe öffentliche Auftraggeber werden aufgrund der sehr geringen Ausfallwahrscheinlichkeit und der sehr hohen Kreditwürdigkeit keiner Wertberichtigung unterzogen. Die Ausfallwahrscheinlichkeiten sowie die Bruttobuchwerte je Ratingklasse sind in nachfolgender Tabelle aufgeführt:

in Tsd. €

Euler-Hermes-Rating-Bonitätsklassen	Ausfall- wahrschein- lichkeit	Brutto- buchwert 2021	Wert- berichtigung 2021	Brutto- buchwert 2020	Wert- berichtigung 2020
01–05: sehr hohe bis mittlere Kreditwürdigkeit	0,8 %	541.574	5.119	466.605	5.312
06: erhöhtes Risiko	4,0 %	158.013	6.058	128.427	5.482
07: hohes Risiko	6,5 %	88.037	5.485	129.840	9.007
08: sehr hohes Risiko	10,0 %	37.757	3.619	36.321	3.876
09: nicht kreditwürdig	18,0 %	7.901	1.363	8.072	1.620
10: insolvent	100,0 %	3.738	3.738	2.392	2.392
öffentliche Auftraggeber	0,0 %	174.925	0	189.107	0
Summe		1.011.945	25.382	960.765	27.689

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

in Tsd. €

	2021	2020
Stand der Wertberichtigungen am 1. Januar	27.689	13.285
Kursdifferenzen/Konsolidierung	177	327
Verbrauch	852	842
Auflösungen	2.483	1.226
Zuführungen (Aufwendungen für Wertberichtigungen)	851	16.145
Stand der Wertberichtigungen am 31. Dezember	25.382	27.689

Die Aufwendungen aus der sofortigen Ausbuchung von Forderungen aus Lieferungen und Leistungen belaufen sich auf 860 Tsd. € (Vorjahr: 1.091 Tsd. €). Erträge aus dem Zahlungseingang auf ausgebuchte Forderungen betragen zum Jahresende 213 Tsd. € (Vorjahr: 72 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“ (902.140 Tsd. €, Vorjahr: 855.604 Tsd. €) und „langfristige Forderungen aus Lieferungen und Leistungen“ (13.273 Tsd. €, Vorjahr: 14.968 Tsd. €) sowie den Klassen „kurzfristige Leasingforderungen“ (26.584 Tsd. €, Vorjahr: 21.569 Tsd. €) und „langfristige Leasingforderungen“ (44.566 Tsd. €, Vorjahr: 40.935 Tsd. €) zugeordnet.

13 GELD- UND WERTPAPIERANLAGEN

in Tsd. €

	31.12.2021		31.12.2020	
	kurzfristig	langfristig	kurzfristig	langfristig
Geldanlagen	0	0	40.002	0
Wertpapieranlagen	0	0	0	0
Geld- und Wertpapieranlagen	0	0	40.002	0

Die Geldanlagen aus dem Vorjahr sind im Berichtsjahr ausgelaufen und dem Konzern als liquide Mittel zugeflossen.

14 SONSTIGE VERMÖGENSWERTE

in Tsd. €

	31.12.2021		31.12.2020	
	kurzfristig	langfristig	kurzfristig	langfristig
Rückvergütung und sonstige Forderungen gegen Lieferanten	61.524	0	58.971	0
Vertragsvermögenswerte	28.663	0	28.029	0
Nichtrealisierte Gewinne aus Finanzderivaten	4.117	0	729	0
Mietkautionen	214	3.149	313	3.034
Forderungen an Personal	322	116	346	123
Versicherungserstattungen	3	183	23	75
Übrige	1.425	2	221	2
Summe finanzielle Vermögenswerte	96.268	3.450	88.632	3.234
Aktive Abgrenzungsposten	24.400	2.576	17.426	3.762
Aktive Abgrenzungsposten für Kundenwartungsverträge	24.528	0	30.593	452
Umsatzsteuerforderung	7.384	0	5.874	0
Ansprüche aus Sozialkassen	1.113	0	1.016	0
Vorauszahlungen	5	0	5	0
Forderungen aus sonstigen Steuern	0	0	382	0
Summe nichtfinanzielle Vermögenswerte	57.430	2.576	55.296	4.214
Sonstige Vermögenswerte	153.698	6.026	143.928	7.448

Die sonstigen Vermögenswerte sind nicht besichert. Das Unternehmen trägt damit das Risiko, dass es in Höhe der Buchwerte zu Forderungsausfällen kommen kann. Die Mietkautionen sind für angemietete Geschäftsräume als Sicherheit zugunsten des Vermieters hinterlegt worden. Des Weiteren sind in den sonstigen Vermögenswerten Vertragsvermögenswerte in Höhe von 28.663 Tsd. € (Vorjahr: 28.029 Tsd. €) erfasst. Gemäß IFRS 9 wurde für Vertragsvermögenswerte eine Risikovorsorge für erwartete Kreditrisiken in Höhe von 146 Tsd. € (Vorjahr: 153 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

- 95.601 Tsd. € (Vorjahr: 91.137 Tsd. €) der Klasse „Sonstige finanzielle Vermögenswerte“ und
- 4.117 Tsd. € (Vorjahr: 729 Tsd. €) der Klasse „Finanzderivate“ zugeordnet.

15 LIQUIDE MITTEL

Die liquiden Mittel in Höhe von 431.751 Tsd. € (Vorjahr: 363.171 Tsd. €) beinhalten laufende Guthaben bei Kreditinstituten und Kassenbestände sowie kurzfristig liquidierbare Geldanlagen mit ursprünglichen Fälligkeiten von weniger als drei Monaten ab dem Tag des Erwerbs.

Die liquiden Mittel werden für die Angaben nach IFRS 7 wie im Vorjahr in voller Höhe der Klasse „Liquide Mittel“ zugeordnet. Aufgrund der sehr kurzen Laufzeiten und der Bonität unserer Vertragspartner erfolgt keine Wertminderung basierend auf erwarteten Kreditverlusten.

16 EIGENKAPITAL



Siehe
Konzern-Eigenkapital-
veränderungsrechnung,
S. 150

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

GEZEICHNETES KAPITAL

Entsprechend dem Beschluss der Hauptversammlung vom 15. Juni 2021 wurde das Grundkapital der Gesellschaft aus Gesellschaftsmitteln gemäß §§ 207 ff. AktG um 84.000 Tsd. € auf 126.000 Tsd. € durch Umwandlung eines Teilbetrags von 84.000 Tsd. € der in der Bilanz zum 31. Dezember 2020 ausgewiesenen Kapitalrücklage in Grundkapital erhöht. Die Kapitalerhöhung wurde durchgeführt durch Ausgabe von 84.000.000 neuen auf den Inhaber lautenden Stamm-Stückaktien mit einem rechnerischen Anteil am Grundkapital von jeweils 1,00 €. Die neuen Aktien sind ab dem 1. Januar 2021 gewinnberechtigt.

Das Grundkapital der Gesellschaft beträgt zum 31. Dezember 2021 nunmehr 126.000 Tsd. € und ist in 126.000.000 (Vorjahr: 42.000.000) ausgegebene Stammaktien mit einem rechnerischen Nennwert von 1,00 € eingeteilt. Jede Aktie gewährt eine Stimme.

Mit Datum vom 29. Juli 2021 wurde die Kapitalerhöhung im Handelsregister eingetragen und wirksam.

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 14. Juni 2026 durch Ausgabe neuer, auf den Inhaber lautender Aktien um bis zu 18.900 Tsd. € zu erhöhen (genehmigtes Kapital gemäß Beschluss der Hauptversammlung vom 15. Juni 2021).

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, 12.600 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 2021 auf 40.288 Tsd. € (Vorjahr: 124.228 Tsd. €).

GEWINNRÜCKLAGEN

Angesammelte Gewinne. Auf der Hauptversammlung am 15. Juni 2021 wurde beschlossen, für das Geschäftsjahr 2020 eine Dividende in Höhe von 1,35 € je dividendenberechtigte Stückaktie auszuschütten (Dividendensumme: 56.700 Tsd. €). Die Dividendenauszahlung erfolgte am 18. Juni 2021. Im Vorjahr wurde mit Zahlungstag 2. Juni 2020 eine Dividendensumme von 50.400 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 2021 in Höhe von 69.300 Tsd. € zur Ausschüttung der regulären Dividende in Höhe von 0,55 € je dividendenberechtigte Stückaktie zu verwenden.

Neben der für das Geschäftsjahr 2020 ausgezahlten Dividendensumme veränderten sich die Gewinnrücklagen im Berichtsjahr noch um das Gesamtergebnis in Höhe von 247.785 Tsd. €, bestehend aus dem Ergebnis nach Steuern (231.446 Tsd. €) und dem sonstigen Ergebnis (16.339 Tsd. €). Entsprechend beliefen sich die Gewinnrücklagen zum 31. Dezember 2021 auf 1.186.886 Tsd. € (Vorjahr: 995.801 Tsd. €). Im Vorjahr war neben der Dividendenausschüttung eine Veränderung aus dem Gesamtergebnis in Höhe von 197.587 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. €

	31.12.2021			31.12.2020		
	Vor Steuern	Ertrag- steuereffekt	Nach Steuern	Vor Steuern	Ertrag- steuereffekt	Nach Steuern
Versicherungsmathematische Gewinne und Verluste aus Pensionsrückstellungen	10.854	-2.096	8.758	-10.456	2.163	-8.293
Nichtrealisierte Gewinne und Verluste aus Sicherungsgeschäften	1.371	-102	1.269	536	213	749
Absicherungen von Nettoinvestitionen in ausländische Geschäftsbetriebe	-26.619	7.903	-18.716	-8.507	2.447	-6.060
Währungsumrechnungsdifferenzen	38.615	0	38.615	27.191	0	27.191
Sonstiges Ergebnis	24.221	5.705	29.926	8.764	4.823	13.587

in Tsd. €

	01.01. – 31.12.2021			01.01. – 31.12.2020		
	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	21.310	-4.259	17.051	775	-218	557
Posten, die in Folgeperioden in den Gewinn und Verlust umgegliedert werden						
Nichtrealisierte Gewinne und Verluste aus Sicherungsgeschäften	835	-315	520	-952	219	-733
In der laufenden Periode entstandene Gewinne und Verluste	1.059	-315	744	-728	219	-509
Umgliederungsbeträge in den Gewinn und Verlust	-224	0	-224	-224	0	-224
Absicherungen von Nettoinvestitionen in ausländische Geschäftsbetriebe	-18.112	5.456	-12.656	5.959	-1.790	4.169
In der laufenden Periode entstandene Gewinne und Verluste	-18.112	5.456	-12.656	5.959	-1.790	4.169
Umgliederungsbeträge in den Gewinn und Verlust	0	0	0	0	0	0
Währungsumrechnungsdifferenzen	11.424	0	11.424	1.047	0	1.047
Sonstiges Ergebnis	15.457	882	16.339	6.829	-1.789	5.040

Entsprechend belief sich das sonstige Ergebnis innerhalb des Gesamtergebnisses im Berichtsjahr auf 16.339 Tsd. € (Vorjahr: 5.040 Tsd. €). Der in die Konzern-Gewinn- und -Verlustrechnung umgegliederte Betrag (-224 Tsd. €) wurde wie im Vorjahr in die Finanzaufwendungen umgegliedert. Das sonstige Ergebnis wie auch das Gesamtergebnis stehen gänzlich den Aktionären der Bechtle AG zu.

EIGENE ANTEILE

Der Vorstand der Bechtle AG wurde zuletzt durch Beschluss der Hauptversammlung vom 27. Mai 2020 ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats eigene Aktien der Gesellschaft gemäß § 71 Abs. 1 Nr. 8 AktG zu erwerben. Ein Erwerb eigener Aktien hat dabei den inhaltlichen Bedingungen des Hauptversammlungsbeschlusses zu entsprechen. Diese Ermächtigung gilt bis 26. Mai 2025.

Im Berichtsjahr erfolgten keine Transaktionen in eigene Aktien, sodass die Gesellschaft zum 31. Dezember 2021 unverändert gegenüber dem 31. Dezember 2020 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 1.353.114 Tsd. € belief sich das Eigenkapital von Bechtle zum 31. Dezember 2021 auf einem hohen und gegenüber dem Vorjahr (1.162.029 Tsd. €) verbesserten Wert. Das Eigenkapital (+16,4 %) ist im Berichtsjahr stärker als das Fremdkapital (+9,3 %) angestiegen, was sich in einer höheren Eigenkapitalquote von 44,8 % (Vorjahr: 43,2 %) ausdrückt. Der Anstieg des Fremdkapitals resultiert insbesondere aus höheren Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen, gestiegenen Vertragsverbindlichkeiten sowie den sonstigen Verbindlichkeiten und den darin enthaltenen Verbindlichkeiten gegenüber Personal. Im Berichtsjahr wurden die bestehenden Darlehen planmäßig sowie zum Teil vorzeitig getilgt. Das höhere Nachsteuerergebnis führt zu einer gestiegenen Eigenkapitalrendite von 20,4 % (Vorjahr: 19,5 %). Die Gesamtkapitalrendite erhöht sich auf 9,0 % (Vorjahr: 8,3 %).

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 2021 verfügte Bechtle über einen Bestand an liquiden Mitteln sowie Geld- und Wertpapieranlagen in Höhe von 431.751 Tsd. € (Vorjahr: 403.173 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 2021 693.694 Tsd. € (Vorjahr: 652.674 Tsd. €) betrug. Bechtle definiert das Working Capital als Saldo aus bestimmten Bilanzposten (Vorräte, Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie aktive Rechnungsabgrenzungsposten für Kundenwartungsverträge) auf der Aktivseite und bestimmten Bilanzposten (Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen, Vertragsverbindlichkeiten sowie passive Abgrenzungsposten) auf der Passivseite.

Zum 31. Dezember 2021 beziehungsweise 31. Dezember 2020 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 93,8 % (Vorjahr: 93,4 %) der konzernweiten Pensionsverpflichtung und 97,8 % (Vorjahr: 97,6 %) des entsprechenden Planvermögens.

Beitragsorientierte Verpflichtungen bestehen im Wesentlichen nur im Zusammenhang mit der gesetzlichen Rentenversicherungspflicht. Hier betrugen die Arbeitgeberbeiträge zur gesetzlichen Rentenversicherung in Deutschland im Berichtsjahr 36.089 Tsd. € (Vorjahr: 34.841 Tsd. €). In Frankreich betrugen die Beiträge zur gesetzlichen Rentenversicherung 3.350 Tsd. € (Vorjahr: 2.954 Tsd. €).

Versorgungspläne Schweiz. Die Versorgungspläne der Bechtle Holding Schweiz AG und ihrer Tochtergesellschaften sind zwar als beitragsorientierte Pläne vertraglich vereinbart, aber dennoch als leistungsorientierte Pläne gemäß IAS 19 zu bilanzieren, da eine finanzielle Beteiligung seitens der Gesellschaften im Fall einer Unterdeckung nicht ausgeschlossen werden kann.

Seit 1. Januar 2006 besteht für die in der Schweiz ansässigen Gesellschaften der Bechtle Holding Schweiz AG die von der Gruppe unabhängige teilautonome „Bechtle Pensionskasse“ mit Sitz in Rotkreuz, bei dieser handelt es sich um eine Stiftung im Sinn von Art. 80 ff. des Schweizerischen Zivilgesetzbuchs. Die Pensionskasse entspricht den Regelungen des Schweizerischen Obligationenrechts und des Bundesgesetzes zur beruflichen Alters-, Hinterlassenen- und Invalidenvorsorge (BVG). Damit ist seitdem die notwendige Transparenz vorhanden, um die Pensionspläne als leistungsorientierte

Pläne gemäß IAS 19 bilanzieren zu können. Hierzu werden seit 1. Januar 2006 regelmäßig versicherungsmathematische Gutachten erstellt. Die nicht in der Schweiz ansässigen Tochtergesellschaften der Bechtle Holding Schweiz AG sind beitragsorientiert über externe staatliche Vorsorgeeinrichtungen ihres jeweiligen Landes abgedeckt. Gemäß der Finanzierungsvereinbarung der Pensionskasse werden die Beiträge zu 40 % von den Arbeitnehmern und zu 60 % vom Arbeitgeber übernommen.

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

Bei einer Sanierung besteht für beide Pläne eine Nachschusspflicht von Bechtle in Höhe von mindestens 50 % des Fehlbetrags. Bei Renteneintritt hat der Versicherte die Wahl zwischen einer monatlichen Rente, deren Höhe im Wesentlichen vom eingezahlten Kapital zuzüglich Zinsen abhängt, oder einer Einmalzahlung als Auszahlung des Kapitals. Die Mindestverzinsung ist staatlich vorgeschrieben.

Im Laufe des Berichtsjahres fielen versicherungsmathematische Gewinne in Höhe von 17.741 Tsd. € an. Unter Berücksichtigung der Wechselkursänderungen von plus 821 Tsd. € ergaben sich so zum 31. Dezember 2021 in den Gewinnrücklagen ausgewiesene versicherungsmathematische Gewinne von 10.597 Tsd. € (Vorjahr: Verlust 7.965 Tsd. €) abzüglich 1.850 Tsd. € (Vorjahr: 1.651 Tsd. €) aktive latente Steuern.

Im Berichtsjahr überstiegen die zu erfassenden Nettopensionsaufwendungen die geleisteten Arbeitgeberbeiträge um 268 Tsd. €. Dieser Betrag wurde entsprechend aufwandswirksam im Personalaufwand erfasst.

Nach Berücksichtigung der übrigen Wechselkursänderungen in Höhe von plus 178 Tsd. € belief sich die zum 31. Dezember 2021 insgesamt zu bilanzierende Nettoverpflichtung und damit die Pensionsrückstellung auf 4.023 Tsd. €.

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

Versorgungspläne Deutschland. Die Pensionsverpflichtungen der Bechtle Onsite Services GmbH, Neckarsulm, resultieren aus einer Teilgeschäftsbetriebsübernahme zum 1. Oktober 2005 und wurden somit zum 31. Dezember 2005 auf Basis eines versicherungsmathematischen Gutachtens erstmals im Bechtle Konzern bilanziert. In den Vorjahren sind mit weiteren Übernahmen von Teilgeschäftsbetrieben der IBM weitere Verpflichtungen übernommen worden. Die Arbeitgeberbeiträge sind abhängig vom Bruttogehalt der Versicherten. Die Arbeitnehmerbeiträge sind freiwillig. Es bestehen Zusagen zur garantierten Verzinsung des Versorgungskontos. Die Leistung ist abhängig vom Bruttojahresge-

halt 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 Reserven Auslagerung abgewickelt.

Zum 31. Dezember 2021 erhöhte sich die Pensionsrückstellung um 576 Tsd. € auf 5.310 Tsd. €. Im Laufe des Berichtsjahres fielen versicherungsmathematische Gewinne in Höhe von 456 Tsd. € an, somit ergaben sich zum 31. Dezember 2021 in den Gewinnrücklagen ausgewiesene versicherungsmathematische Verluste von 843 Tsd. € (Vorjahr: 1.299 Tsd. €) abzüglich 253 Tsd. € (Vorjahr: 390 Tsd. €) aktive latente Steuern.

Im Berichtsjahr überstiegen die erfolgswirksam zu erfassenden Nettopensionsaufwendungen die geleisteten Arbeitgeberbeiträge um 1.323 Tsd. €. Dieser Betrag wurde entsprechend als Erhöhung des Personalaufwands erfolgswirksam erfasst.

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

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

Zum 31. Dezember 2021 beträgt die Pensionsrückstellung 3.661 Tsd. € (Vorjahr: 4.969 Tsd. €). Im Laufe des Berichtsjahres fielen versicherungsmathematische Gewinne in Höhe von 2.292 Tsd. € (Vorjahr: Verlust 384 Tsd. €) an, da aufgrund einer IRFS IC-Klarstellung eine Anpassung der zugrunde gelegten Dienstzeit erfolgt ist. Zum 31. Dezember 2021 ergaben sich somit in den Gewinnrücklagen ausgewiesene versicherungsmathematische Gewinne von 1.100 Tsd. € abzüglich 499 Tsd. € passive latente Steuern.

Im Berichtsjahr überstiegen die erfolgswirksam zu erfassenden Nettopensionsaufwendungen die geleisteten Arbeitgeberbeiträge um 984 Tsd. €. Dieser Betrag wurde im Personalaufwand erfolgswirksam erfasst.

Nettoverpflichtung Konzern. In Summe ergaben die Pensionsverpflichtungen per 31. Dezember 2021 die in der Konzern-Bilanz als Pensionsrückstellung ausgewiesenen 12.994 Tsd. € (Vorjahr: 31.022 Tsd. €).

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

	in Tsd. €	
	2021	2020
Barwert der leistungsorientierten Verpflichtung 01.01.	216.972	195.146
Laufender Dienstzeitaufwand (für im Berichtszeitraum erdiente Versorgungsansprüche)	9.613	7.660
Zinsaufwand (für bereits erworbene Versorgungsansprüche)	256	441
Arbeitnehmerbeiträge	4.470	4.261
Versicherungsmathematische Gewinne/Verluste		
aufgrund demografischer Entwicklung	-8.350	0
aufgrund Änderungen in den finanziellen Annahmen	-7.839	3.541
aufgrund Erfahrungen	5.272	5.324
Plankürzung	0	0
Zugang durch Akquisition	0	2.065
Abgang durch Divestments	0	0
Andere Ereignisse	-2.033	0
Gezahlte Versorgungsleistungen	-8.303	-353
Nachzuverrechnender Dienstzeitaufwand	-1.153	-1.663
Umgliederung aus sonstigen Rückstellungen	0	0
Wechselkursänderung	9.036	550
Barwert der leistungsorientierten Verpflichtung 31.12.	217.941	216.972

Der beizulegende Zeitwert des Planvermögens wird wie folgt übergeleitet:

	in Tsd. €	
	2021	2020
Beizulegender Zeitwert des Planvermögens 01.01.	185.950	164.444
Zinsertrag	210	360
Arbeitnehmerbeiträge	4.470	4.260
Arbeitgeberbeiträge	6.281	5.650
Aufwand/Ertrag aus Planvermögen im sonstigen Ergebnis erfasst	9.573	9.658
Plankürzung	0	0
Zugang durch Akquisition	0	1.826
Abgang durch Divestments	0	0
Andere Ereignisse	-2.033	0
Gezahlte Versorgungsleistungen	-8.013	-307
Verwaltungskosten	-349	-405
Umgliederung aus sonstigen Rückstellungen	0	0
Wechselkursänderung	8.858	464
Beizulegender Zeitwert des Planvermögens 31.12.	204.947	185.950

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

	in Tsd. €	
	31.12.2021	31.12.2020
Barwert der leistungsorientierten Verpflichtung	217.941	216.972
Beizulegender Zeitwert des Planvermögens	204.947	185.950
Nettoverpflichtung	12.994	31.022
Bilanzierte Pensionsrückstellung	12.994	31.022

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

	in Tsd. €	
	2021	2020
Laufender Dienstzeitaufwand (für im Berichtszeitraum erdiente Versorgungsansprüche)	9.613	7.660
Zinsaufwand (für bereits erworbene Versorgungsansprüche)	256	441
Zinsertrag	-210	-360
Nachzuverrechnender Dienstzeitaufwand	-1.153	-1.663
Verwaltungskosten	349	405
Nettopensionsaufwand für Leistungszusagen	8.855	6.483

Den leistungsorientierten Pensionsplänen und ihrer versicherungsmathematischen Bewertung liegen zum 31. Dezember 2021 beziehungsweise zum 31. Dezember 2020 die folgenden Parameter zugrunde:

	Versorgungspläne Schweiz		Versorgungspläne Deutschland		Versorgungspläne Frankreich	
	2021	2020 ¹	2021	2020	2021	2020
Diskontierungszinssatz und erwartete Verzinsung	0,3 %	0,1 %	1,0 %	0,8 %	1,0 %	0,5 %
Inflationsrate	0,75 %	0,75 %	n. a.	n. a.	2,5 %	n. a.
Gehaltssteigerung (inkl. Inflationsrate)	1,0 %	1,0 %	1,5 %	1,5 %	1,4 %	1,4 %
Rentensteigerung	0,0 %	0,0 %	1,8 %	1,8 %	1,4 %	1,4 %
Austrittswahrscheinlichkeit, Sterblichkeit, Invalidität	BVG 2020 Gen.	BVG 2015 Gen.	Heubeck Richttafeln 2018 G; alters- und dienstzeitabhängige Austrittswahrscheinlichkeit	Heubeck Richttafeln 2018 G; alters- und dienstzeitabhängige Austrittswahrscheinlichkeit	INSEE 2021	INSEE TVTD 2015 2017
Verheiratu ngswahrscheinlichkeit	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 2021	INSEE TVTD 2015 2017
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		Versorgungspläne Deutschland		Versorgungspläne Frankreich	
Diskontierungssatz	+0,5 %	–0,5 %	+1,0 %	–1,0 %	+0,5 %	–0,5 %
	Verpflichtung sinkt um 6,1 % [6,8 %]	Verpflichtung steigt um 7,0 % [7,9 %]	Verpflichtung sinkt um 10,9 % [12,2 %]	Verpflichtung steigt um 13,7 % [15,5 %]	Verpflichtung sinkt um 8,0 % [8,3 %]	Verpflichtung steigt um 8,9 % [9,3 %]
Erwartete Verzinsung	+0,5 %	–0,5 %				
	Verpflichtung steigt um 1,9 % [2,1 %]	Verpflichtung sinkt um 1,9 % [2,0 %]				

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

	31.12.2021	
	Planvermögen	Bewertungsklasse (IFRS 13)
Schuldpaniere	23,6 %	Stufe 1
Eigenkapitalpaniere	39,5 %	Stufe 1
Immobilienfonds	23,2 %	Stufe 1
Andere Vermögenswerte	11,4 %	Stufe 2
Liquidität	2,2 %	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 15,0 Jahre, bei der Bechtle Onsite Services GmbH 12,3 Jahre sowie bei den in Frankreich bestehenden Verpflichtungen 19,0 Jahre.

Die Erträge aus Planvermögen beliefen sich im Berichtsjahr auf 9.783 Tsd. € (Vorjahr: 10.018 Tsd. €).

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

	in Tsd. €
	2021
Fällig innerhalb eines Jahres	11.486
Fällig zwischen 2 und 5 Jahren	41.399
Fällig zwischen 6 und 10 Jahren	39.440
Nettopensionsaufwand für Leistungszusagen	92.325

Die versicherungsmathematischen Gutachten für die Versorgungspläne in der Schweiz, Deutschland und Frankreich prognostizieren für das Jahr 2022 Arbeitnehmerbeiträge zu den leistungsorientierten Plänen in Höhe von 8.614 Tsd. €. Die Arbeitgeberbeiträge zum Planvermögen werden mit 6.251 Tsd. € erwartet. Das Planvermögen wird sich voraussichtlich im Geschäftsjahr 2022 auf 203.762 Tsd. € vermindern, sodass eine Nettoverpflichtung von 17.164 Tsd. € erwartet wird. Der Netto-Pensionsaufwand für Leistungszusagen wird auf 8.916 Tsd. € prognostiziert.

18 SONSTIGE RÜCKSTELLUNGEN

	01.01.2021	Währungs- umrechnung	Verbrauch	Auflösung	Zuführung	Veränderung Konsolidie- rungskreis	31.12.2021
Garantien und ähnliche Verpflichtungen	6.739	25	4.724	51	5.205	1	7.195
Personalkosten	16.978	13	7.811	148	3.552	0	12.584
Rechts- und Beratungskosten	1.183	0	245	454	223	0	707
Investor Relations	223	0	223	0	600	0	600
Vertragsstrafen	0	0	0	0	13.000	0	13.000
Übrige	8.763	12	3.284	4.751	3.957	-86	4.611
Summe sonstige Rückstellungen	33.886	50	16.287	5.404	26.537	-85	38.697
Sonstige langfristige Rückstellungen	11.055	20	26	59	389	0	11.379
Sonstige kurzfristige Rückstellungen	22.831	30	16.261	5.345	26.148	-85	27.318

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. Im Berichtsjahr sind Rückstellungen für potenzielle **Vertragsstrafen** aus bestehenden Rahmenverträgen aufgrund von Lieferverzögerungen in Höhe von 13.000 Tsd. € gebildet worden. Die **übrigen Rückstellungen** betreffen üblicherweise im Wesentlichen Drohverlustrückstellungen, Archivierungs- und Entsorgungskosten sowie ungewisse Verpflichtungen.

19 FINANZVERBINDLICHKEITEN

Im Geschäftsjahr wurde zur Immobilienfinanzierung ein neues Darlehen über 4.300 Tsd. € über eine Laufzeit von neun Jahren aufgenommen. Außerdem sind in den Finanzverbindlichkeiten akquisitionsbedingt langfristige Lieferantendarlehen neu enthalten, die bis 2024 getilgt werden. Wie bereits im Vorjahr wurden im Zusammenhang mit einer bereits ausbezahlten Zinssicherung 224 Tsd. € aus dem kumulierten sonstigen Ergebnis in das Zinsergebnis umgegliedert. Der verbleibende Stand der Zinssicherung beträgt zum Stichtag 1.022 Tsd. € (Vorjahr: 1.246 Tsd. €).

Die neuen Regelungen aus der IBOR-Reform haben keine wesentlichen Auswirkungen auf den Bechtle-Konzernabschluss.

Die übrigen Finanzverbindlichkeiten enthalten sonstige Kontokorrentschulden von 1.344 Tsd. € (Vorjahr: 202 Tsd. €).

Die Gesellschaft verfügt über **Kreditlinien** in Höhe von 45.505 Tsd. € (Vorjahr: 33.005 Tsd. €), die sowohl für Bar- als auch Avalkredite genutzt werden können. Zum Bilanzstichtag waren hiervon 28.885 Tsd. € (Vorjahr: 17.249 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 5.610 Tsd. € (Vorjahr: 5.051 Tsd. €), die zum Bilanzstichtag in Höhe von 270 Tsd. € (Vorjahr: 40 Tsd. €) beansprucht waren. Darüber hinaus verfügt Bechtle über zugesagte Barkreditlinien in Höhe von 75.000 Tsd. € (Vorjahr: 75.000 Tsd. €), die zum Bilanzstichtag nicht beansprucht waren. Zusätzlich verfügt Bechtle im Berichtsjahr über nicht zugesagte Barkreditlinien in Höhe von 56.950 Tsd. € (Vorjahr: 56.739 Tsd. €), die zum Bilanzstichtag nicht beansprucht waren. Insgesamt ergeben sich freie Kreditlinien von 153.910 Tsd. € (Vorjahr: 152.506 Tsd. €).

Im Berichtszeitraum sind im Bechtle Konzern alle erforderlichen Prozesse und Verträge entsprechend der IBOR-Reform angepasst worden. Die Umstellung bezog sich dabei im Wesentlichen auf den europäischen Referenzzinssatz EURIBOR, dessen Reform bereits abgeschlossen ist. Die neuen Regelungen haben keine wesentlichen Auswirkungen auf den Bechtle-Konzernabschluss.

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

Die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen werden für die Angaben nach IFRS 7 in Höhe von 613.228 Tsd. € (Vorjahr: 425.875 Tsd. €) der Klasse „Kurzfristige Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen“ und 747 Tsd. € (Vorjahr: 6.262 Tsd. €) der Klasse „Langfristige Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen“ zugeordnet. Die im Vorjahr gebildeten langfristigen Verbindlichkeiten durch Großprojekte und den damit verbundenen Vertragslaufzeiten mit Lieferanten sind im Berichtsjahr kurzfristig geworden.

21 SONSTIGE VERBINDLICHKEITEN

in Tsd. €

	31.12.2021		31.12.2020	
	kurzfristig	langfristig	kurzfristig	langfristig
Leasingverbindlichkeiten	43.626	100.124	40.190	105.551
Verbindlichkeiten gegenüber Personal	113.128	0	97.799	0
Verbindlichkeiten gegenüber Kunden	23.031	1.418	23.260	119
Kundenbonus	5.212	0	7.236	0
Fahrzeugkosten	3.461	0	3.179	0
Verbindlichkeiten aus Akquisitionen	710	2.281	908	2.914
Miete und Mietnebenkosten	1.497	0	890	0
Nichtrealisierte Verluste aus Finanzderivaten	1.471	0	1.641	0
Jahresabschlusskosten	940	0	755	0
Zinsen	606	0	721	0
Werbung	553	0	749	0
Telefon/Internet	381	0	350	0
Versicherungen	204	0	291	0
Reisekosten und Spesen	157	0	137	0
Frachten	155	0	219	0
Übrige	3.525	0	4.291	0
Summe finanzielle Verbindlichkeiten	198.657	103.823	182.616	108.584
Umsatzsteuer	42.676	0	48.277	0
Lohn- und Kirchensteuer	11.954	0	11.881	0
Sozialabgaben	11.424	0	9.224	0
Verbindlichkeiten aus sonstigen Steuern	1.927	7	1.923	6
Summe nichtfinanzielle Verbindlichkeiten	67.981	7	71.305	6
Sonstige Verbindlichkeiten	266.638	103.830	253.921	108.590

Verbindlichkeiten gegenüber Personal betreffen zum Großteil ausstehende Tantiemen sowie Mitarbeiterprovisionen. Im Berichtsjahr wurden Earn-outs in Höhe von 937 Tsd. € aufgrund der Erfüllung vereinbarter Umsatz- und Ergebnisziele ausbezahlt.



Siehe Bechtle
als Leasingnehmer,
S. 221f.

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

- 154.268 Tsd. € (Vorjahr: 139.996 Tsd. €) der Klasse „Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten“,
 - 100.124 Tsd. € (Vorjahr: 105.551 Tsd. €) der Klasse „Langfristige Leasingverbindlichkeiten“,
 - 43.626 Tsd. € (Vorjahr: 40.190 Tsd. €) der Klasse „Kurzfristige Leasingverbindlichkeiten“,
 - 2.991 Tsd. € (Vorjahr: 3.822 Tsd. €) der Klasse „Verbindlichkeiten aus Akquisitionen“ und
 - 1.471 Tsd. € (Vorjahr: 1.641 Tsd. €) der Klasse „Finanzderivate“
- zugeordnet.

22 VERTRAGSVERBINDLICHKEITEN

Die Vertragsverbindlichkeiten setzen sich im Wesentlichen aus erhaltenen Kundenanzahlungen sowie im Voraus bezahlten Dienstleistungsverträgen zusammen und betrugen zum 31. Dezember 2021 181.433 Tsd. € (Vorjahr: 151.478 Tsd. €).

	in Tsd. €	
	31.12.2021	31.12.2020
Kurzfristige Vertragsverbindlichkeiten	161.643	130.594
Langfristige Vertragsverbindlichkeiten	19.790	20.884

23 PASSIVE ABGRENZUNGSPOSTEN

Zum 31. Dezember 2021 betrugen die passiven Abgrenzungsposten 35.813 Tsd. € (Vorjahr: 29.495 Tsd. €), davon sind 2.581 Tsd. € langfristig (Vorjahr: 2.393 Tsd. €).

V. WEITERE ERLÄUTERUNGEN ZUR KAPITALFLUSSRECHNUNG

Die Kapitalflussrechnung weist für das Berichtsjahr 2021 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 284.492 Tsd. € (Vorjahr: 317.453 Tsd. €¹) wird ausgehend vom Ergebnis vor Steuern indirekt abgeleitet. Im Rahmen der indirekten Ermittlung werden Finanzergebnis, Abschreibungen und andere nicht zahlungswirksame Aufwendungen und Erträge sowie die Veränderung ausgewählter wesentlicher Bilanzpositionen und des übrigen Nettovermögens berücksichtigt.

Die sonstigen zahlungsunwirksamen Aufwendungen und Erträge beinhalten wie im Vorjahr die Veränderungen von Rückstellungen und Wertberichtigungen. Der operative Cashflow liegt im Berichtsjahr nur geringfügig unter dem Vorjahrswert.

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 42.940 Tsd. € (Vorjahr: 146.482 Tsd. €) beinhalten in 2021 im Wesentlichen Auszahlungen für Investitionen in immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen sowie für Akquisitionen von Unternehmen. Im Berichtsjahr wurden die Geldanlagen nicht fortgeführt. Vermindert werden diese Auszahlungen durch Einzahlungen aus dem Verkauf von immateriellen Vermögenswerten und Sachanlagen sowie erhaltene Zinszahlungen.



Siehe S. 216

Die Auszahlungen für Akquisitionen umfassen sowohl Kaufpreiszahlungen für im Berichtsjahr erworbene Unternehmen in Höhe von 21.195 Tsd. € (Vorjahr: 58.433 Tsd. €) als auch Nachzahlungen für in Vorjahren erworbener Unternehmen in Höhe von 937 Tsd. € (Vorjahr: 1.016 Tsd. €). Im Rahmen dieser Akquisitionen wurden 6.292 Tsd. € liquide Mittel (Vorjahr: 9.610 Tsd. €) übernommen.

¹ Anpassung Vorjahr

Die Bruttozahlungsströme für den Erwerb und Verkauf von langfristigen Geld- und Wertpapieranlagen werden separat dargestellt, während die Zahlungsströme kurzfristiger Geld- und Wertpapieranlagen saldiert ausgewiesen werden

Der Zahlungsausgleich aus der Absicherung der Nettoinvestitionen enthält Zahlungen aus Devisentermingeschäften im Zusammenhang mit der Absicherung der Nettoinvestitionen in die Konzerngesellschaften, deren Landeswährung nicht in Euro notiert. Im Berichtsjahr belief sich dieser Betrag auf minus 18.112 Tsd. € (Vorjahr: 5.959 Tsd. €).



Siehe S. 204 ff.

26 CASHFLOW AUS FINANZIERUNGSTÄTIGKEIT

Die für Finanzierungstätigkeiten eingesetzten Nettozahlungsmittel in Höhe von 179.356 Tsd. € (Vorjahr: 78.725 Tsd. €¹) ergeben sich aus der Aufnahme und Tilgung von Finanzverbindlichkeiten, der Dividendenausschüttung sowie geleisteten Zins- und Leasingzahlungen.

Bei langfristigen Finanzverbindlichkeiten werden Einzahlungen und Auszahlungen separat ausgewiesen. Die Zahlungsströme der kurzfristigen Finanzverbindlichkeiten werden saldiert ausgewiesen. Die Zahlungsmittelabflüsse für Leasingverhältnisse betrugen 48.983 Tsd. € (Vorjahr: 45.993 Tsd. €). Zusätzlich wurden nicht zahlungswirksame Zugänge zu den Nutzungsrechten und Leasingverbindlichkeiten in Höhe von 46.893 Tsd. € (Vorjahr: 68.359 Tsd. €) ausgewiesen. Nachfolgend die Überleitung der finanziellen Verbindlichkeiten, deren Zu- und Abflüsse in der Cashflow-Rechnung im finanziellen Cashflow gezeigt werden:

						in Tsd. €
	31.12.2020	Nicht zahlungswirksame Veränderungen				31.12.2021
		Cashflows	Akquisitionen	Kurseffekte	Änderungen im beizulegenden Zeitwert	
Langfristige Finanzverbindlichkeiten	393.541	-82.600	0	0	0	310.941
Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten	18.913	15.624	0	0	0	34.537
Summe Finanzierungsverbindlichkeiten	412.454	-66.976	0	0	0	345.478

						in Tsd. €
	31.12.2019	Nicht zahlungswirksame Veränderungen				31.12.2020
		Cashflows	Akquisitionen	Kurseffekte	Änderungen im beizulegenden Zeitwert	
Langfristige Finanzverbindlichkeiten	373.874	19.667	0	0	0	393.541
Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten	13.801	4.476	636	0	0	18.913
Summe Finanzierungsverbindlichkeiten	387.675	24.143	636	0	0	412.454

¹ Anpassung Vorjahr

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 31.12.2021	Zeitwert 31.12.2021	Buchwert 31.12.2020	Zeitwert 31.12.2020	Stufe
Aktiva						
Langfristige Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	AK	13.273	12.919	14.968	14.030	3
Kurzfristige Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	AK	902.140	902.140	855.604	855.604	2
Langfristige Leasingforderungen	n. a.	44.566	43.329	40.935	38.398	3
Kurzfristige Leasingforderungen	n. a.	26.584	26.584	21.569	21.569	2
Geldanlagen						
Festgeldanlagen	AK	0	0	40.002	40.002	2
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	AK	95.601	95.601	91.137	91.137	3
Finanzderivate						
Derivate mit Hedge-Beziehung	n. a.	464	464	99	99	2
Derivate ohne Hedge-Beziehung	EwzbZ	3.653	3.653	630	630	2
Liquide Mittel	AK	431.751	431.751	363.171	363.171	1
Passiva						
Darlehen	AK	345.478	366.574	412.454	447.205	2
Langfristige Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	AK	747	747	6.262	6.469	3
Kurzfristige Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	AK	613.228	613.228	425.875	425.875	2
Langfristige Leasingverbindlichkeiten	n. a.	100.124	100.145	105.551	106.853	3
Kurzfristige Leasingverbindlichkeiten	n. a.	43.626	43.626	40.190	40.190	2
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	AK	154.268	154.268	139.996	139.996	3
Verbindlichkeiten aus Akquisitionen	EwzbZ	2.991	2.991	3.822	3.822	3
Finanzderivate						
Derivate mit Hedge-Beziehung	n. a.	104	104	0	0	2
Derivate ohne Hedge-Beziehung	EwzbZ	1.367	1.367	1.641	1.641	2
Davon aggregiert nach Bewertungskategorie gemäß IFRS 9						
	AK	2.556.486	2.577.228	2.349.469	2.383.489	
	EwzbZ	8.011	8.011	6.093	6.093	

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 67 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 21 %, bei einem Anstieg auf 110 % der beim Erwerb angenommenen Zielerreichung ergeben sich keine Erhöhungen der Verbindlichkeiten. Die Fälligkeiten dieser Verbindlichkeiten liegen in den Jahren 2022 bis 2023.

Die Zeitwerte der **Geldanlagen, Darlehen** sowie **langfristigen Forderungen aus Lieferungen und Leistungen** und **langfristigen Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen** entsprechen den Barwerten der Cashflows unter Berücksichtigung der laufzeitkongruenten, risikogewichteten Zinssätze zuzüglich einer Bonitätswertberichtigung. Wesentliche nicht beobachtbare Inputfaktoren sind hierbei der Abschlag für das Kreditrisiko der Gegenseite beziehungsweise der Abschlag für das eigene Nichterfüllungsrisiko. Bei einer Erhöhung (Reduzierung) des Abschlags von 5 % für das Kreditrisiko der Gegenseite würden sich die Zeitwerte der langfristigen Forderungen aus Lieferungen und Leistungen um 19 Tsd.€ verringern (um 19 Tsd.€ erhöhen) und die langfristigen Leasingforderungen um 65 Tsd.€ verringern (um 65 Tsd.€ erhöhen). Bei einer Erhöhung (Reduzierung) des Abschlags von 5 % für das eigene Kreditrisiko würde sich der Zeitwert der langfristigen Leasingverbindlichkeiten um 5 Tsd.€ verringern (um 5 Tsd.€ erhöhen), der Zeitwert der Darlehen würde sich um 17 Tsd.€ verringern (um 17 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, 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:

							in Tsd. €
		Summe Gewinne und Verluste					
Finanzielle Vermögenswerte und Verbindlichkeiten in Stufe 3	01.01.2021	im Finanz- ergebnis erfasst	erfolgs- wirksam in der GuV erfasst	Zugänge	Ausgleich/ Abrech- nung	Umglie- derung	31.12.2021
Verbindlichkeiten aus Akquisitionen	3.822	72	34	0	-937	0	2.991

							in Tsd. €
		Summe Gewinne und Verluste					
Finanzielle Vermögenswerte und Verbindlichkeiten in Stufe 3	01.01.2020	im Finanz- ergebnis erfasst	erfolgs- wirksam in der GuV erfasst	Zugänge	Ausgleich/ Abrech- nung	Umglie- derung	31.12.2020
Verbindlichkeiten aus Akquisitionen	13.640	370	-18	2.581	-12.751	0	3.822

Die im Finanzergebnis als Aufwand erfassten 72 Tsd.€ (Vorjahr: 370 Tsd.€) entfallen auf die zum 31. Dezember 2021 bilanzierten, in der Zukunft fälligen Zahlungen für Verbindlichkeiten aus Akquisitionen.

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

			in Tsd. €
Nettogewinn oder -verlust nach Bewertungskategorien	2021	2020	
Vermögenswerte AK	3.473	-15.493	
Vermögenswerte EwzbZ	3.657	629	
Verbindlichkeiten AK	-5.404	-7.689	
Verbindlichkeiten EwzbZ	-1.437	-2.011	
Nettoergebnis	289	-24.564	

In den dargestellten finanziellen Vermögenswerten und finanziellen Verbindlichkeiten ist der Gesamtzinsenertrag, der Gesamtzinsaufwand, die Aufwendungen aus Wertminderungen sowie die Gewinne und Verluste aus Fair-Value-Änderungen, aus Abgängen und aus der Währungsumrechnung enthalten.

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. €

	2021			2020		
	Bruttobetrag Verbindlichkeit	Bruttobetrag Vermögenswert	bilanzierter Nettobetrag	Bruttobetrag Verbindlichkeit	Bruttobetrag Vermögenswert	bilanzierter Nettobetrag
Finanzielle Vermögenswerte						
Kurzfristige Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	1.757	903.897	902.140	732	856.336	855.604
Rückvergütung und sonstige Forderungen gegen Lieferanten	1.816	63.340	61.524	551	59.522	58.971
Finanzielle Verbindlichkeiten						
Kurzfristige Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	621.382	8.154	613.228	432.328	6.453	425.875
Kurzfristige Verbindlichkeiten gegenüber Kunden	23.178	147	23.031	23.277	17	23.260

In den Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sind 1.757 Tsd. € Verbindlichkeiten gegenüber Kunden und in den Verbindlichkeiten gegenüber Kunden 147 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 8.154 Tsd. € Forderungen gegenüber Lieferanten und in den Forderungen gegenüber Lieferanten 1.816 Tsd. € Verbindlichkeiten enthalten. Bechtle hat aufgrund vertraglicher Vereinbarung das Recht, diese Positionen miteinander zu verrechnen. Bei diesen Posten handelt es sich im Wesentlichen um Bonuserlöse, die Lieferanten an Bechtle beziehungsweise Bechtle an seine Kunden ausschüttet.

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 folgender Devisentermingeschäfte:

Währungsbeziehung	2021				2020			
	Nominal-betrag Sicherungs-instrument	Sicherungs-gewinn/-verlust (im OCI erfasst)	Ertragsteuer-effekt	Durchschnittlicher Sicherungs-kurs	Nominal-betrag Sicherungs-instrument	Sicherungs-gewinn/-verlust (im OCI erfasst)	Ertragsteuer-effekt	Durchschnittlicher Sicherungs-kurs
EUR/CHF	394.623	-17.667	-5.322	1,09	181.418	4.980	1.496	1,06
EUR/GBP	14.743	-492	-148	0,87	13.793	842	253	0,84
EUR/PLN	2.572	54	16	4,51	2.339	67	20	4,36
EUR/HUF	835	17	5	362,86	859	50	15	342,38
EUR/CZK	646	-24	-7	26,06	743	19	6	25,58

Im Gegenzug ergab sich im Konzerneigenkapital ein positiver Effekt aus den Währungsumrechnungsdifferenzen in Höhe von 11.424 Tsd. € (Vorjahr: 1.047 Tsd. €). Diese beruhen größtenteils auf der EUR/CHF-Konversion.

Neben den oben genannten Absicherungen einer Nettoinvestition in einen ausländischen Geschäftsbetrieb bediente sich Bechtle weiterer Sicherungsgeschäfte zur Absicherung des operativen Geschäfts. Der auf den effektiven Teil der Währungssicherungen (Cashflow-Hedge) entfallende Gewinn (349 Tsd. €) wurde erfolgsneutral unter Berücksichtigung latenter Steuern (102 Tsd. €) im sonstigen Ergebnis erfasst. Hierbei wurde zu einem durchschnittlichen EUR/USD Kurs von 1,15 gesichert. Der Anteil der Sicherungsgeschäfte, deren dazugehörige Verbindlichkeit bereits bilanziell erfasst ist, wurde erfolgswirksam gebucht (Ertrag: 32 Tsd. €).

Über die genannten Einzelfälle mit Hedge-Beziehung hinaus werden regelmäßig für operative Zwecke im gewöhnlichen Geschäftsverlauf Sicherungsgeschäfte mit Laufzeiten bis maximal zwei Jahre und Einzelvolumen überwiegend bis maximal 2 Mio. € abgeschlossen. Das Volumen dieser im jeweiligen Geschäftsjahr abgeschlossenen Sicherungsgeschäfte sowie die zum Bilanzstichtag bestehenden Kauf- und Verkaufverpflichtungen sind in nachfolgender Tabelle dargestellt.

		2021		31.12.2021	2020		31.12.2020
Währungspaar		Kauf (Volumen)	Verkauf (Volumen)	Kauf- (+) bzw. Verkaufver- pflichtung (-)	Kauf	Verkauf	Kauf- (+) bzw. Verkaufver- pflichtung (-)
EUR/CHF	in Tsd. CHF	305	3.949	-300	20	0	5.493
EUR/CZK	in Tsd. CZK	764	3.436	-264	706	2.826	-235
EUR/GBP	in Tsd. GBP	2.015	3.127	-94	5.913	9.629	-2.395
EUR/HUF	in Tsd. HUF	150.000	187.800	0	3.548	42.581	-3.548
EUR/NOK	in Tsd. NOK	119.477	65.700	119.187	232.099	37.946	185.337
EUR/PLN	in Tsd. PLN	89	1.155	-89	192	1.153	-96
EUR/SEK	in Tsd. SEK	4.775	2.329	0	2.000	0	543
EUR/USD	in Tsd. USD	332.554	71.307	120.782	164.801	66.658	17.167
CHF/EUR	in Tsd. EUR	8.901	0	6.042	18.236	0	0
CHF/GBP	in Tsd. GBP	0	0	0	0	0	0
CHF/NOK	in Tsd. NOK	16.640	0	4.925	41.087	0	0
CHF/SEK	in Tsd. SEK	0	0	0	0	0	0
CHF/USD	in Tsd. USD	2.443	0	0	4.769	2.800	0
GBP/EUR	in Tsd. EUR	121	0	121	0	0	0

Aus der Bewertung dieser offenen Währungsgeschäfte resultierte ein Gewinn von 2.484 Tsd. € (Vorjahr: 31 Tsd. €), der erfolgswirksam gebucht wurde.

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. €

	2021		2020	
Auswirkungen einer Abwertung (bzw. Aufwertung) des Euro um 10 % gegenüber				
USD	+39.036	(-39.036)	+2.865	(-2.865)
CHF	-7.340	(+7.340)	-10.489	(+10.489)
NOK	+2.118	(-2.118)	+1.505	(-1.505)
GBP	+187	(-187)	+112	(-112)
PLN	-124	(+124)	-193	(+193)
CZK	-48	(+48)	-123	(+123)
HUF	-39	(+39)	-11	(+11)
SEK	+28	(-28)	+18	(-18)
DKK	-1	(+1)	+3	(-3)
JYN	+1	(-1)	0	0
CAD	+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. €

	2021		2020	
Auswirkungen einer Abwertung (bzw. Aufwertung) des Euro um 10 % gegenüber				
CHF	+45.281	(-45.281)	+38.077	(-38.077)
GBP	+1.628	(-1.628)	+1.260	(-1.260)
PLN	+304	(-304)	+206	(-206)
HUF	+86	(-86)	+74	(-74)
USD	+49	(-49)	+23	(-23)
CZK	+35	(-35)	+53	(-53)

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 zentrale Finanzwesen 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.

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 4.318 Tsd. € geführt (Vorjahr: 3.657 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. Bechtle verfügt über Kreditlinien, die sowohl für Bar- als auch Avalkredite genutzt werden können. Informationen hierzu sind ausführlich in (19) Finanzverbindlichkeiten dargestellt.

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

in Tsd. €

	Finanzverbindlichkeiten				
	Darlehen	Sonstige kurzfristige nicht derivative Verbindlichkeiten	Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	Leasingverbindlichkeiten	Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten
Buchwert 31.12.2021	344.134	1.344	613.975	143.750	158.730
Cashflow 2022					
Zinsen	4.573	0	37	608	46
Tilgung	33.193	1.344	613.228	43.626	155.031
Cashflow 2023–2024					
Zinsen	8.053		31	687	14
Tilgung	58.501		470	55.295	3.276
Cashflow 2025–2026					
Zinsen	5.704		16	314	0
Tilgung	140.698		272	23.896	423
Cashflow 2027–2028					
Zinsen	3.970		0	186	
Tilgung	109.516		2	20.933	
Cashflow 2029–2030					
Zinsen	9		0		
Tilgung	2.226		2		
Cashflow 2031–2032					
Zinsen			0		
Tilgung			1		



Angaben zum Liquiditätsmanagement
siehe S.130



Zu den Cashflows der Finanzverbindlichkeiten
siehe S.195

in Tsd. €

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



Weitere Angaben zum
Risikomanagement
siehe S. 129 f.

Die liquiden Mittel sind auf 26 Kreditinstitute beziehungsweise Finanzkonzerne verteilt. Bei Bankeinzahlungen 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 25 % 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 30 % der liquiden Mittel des Konzerns vor, hier existiert nur eine geringe gesetzliche Einlagensicherung.

Ausfallrisiko. Die Höhe der Buchwerte der finanziellen Vermögenswerte entspricht dem maximalen Ausfallrisiko. Mit Ausnahme branchenüblicher Eigentumsvorbehalte auf alle Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie landesspezifischer Einlagensicherungsfonds auf alle liquiden Mittel und Geldanlagen bestehen keine Sicherungen. Soweit bei den finanziellen Vermögenswerten Ausfallrisiken erkennbar sind, werden diese Risiken durch Wertberichtigungen erfasst. Bechtle stellt seinen Gläubigern, mit Ausnahme der Darlehensgeber für Bauten, nahezu ausnahmslos keine Sicherungen.

Bei der Anlage überschüssiger Liquidität steht die kurzfristige Verfügbarkeit über dem Ziel der Ertragsmaximierung, um beispielsweise im Fall möglicher Akquisitionen oder großer Projektvorfinanzierungen schnell auf vorhandene liquide Mittel zugreifen zu können. Damit werden rein finanzwirtschaftliche Ziele – wie die Optimierung der Finanzerträge – der Akquisitionsstrategie und dem Wachstum

des Unternehmens untergeordnet. Diese finanzielle Flexibilität bildet die Grundlage dafür, sich in einem stark konsolidierenden Markt erfolgreich behaupten zu können. Steuerung und Überwachung der Liquiditätssituation erfolgen zentral durch das Treasury.

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

Um Risikokonzentrationen zu vermeiden, werden mittels einer fortlaufenden Bonitätsprüfung kundenspezifische Kreditrahmen festgelegt.

VII. SEGMENTINFORMATIONEN

Die Segmentinformationen erfolgen wie im Vorjahr gemäß IFRS 8 „Geschäftssegmente“.

Der Bechtle Konzern ist derzeit in zwei Geschäftssegmenten tätig, dem Segment IT-Systemhaus & Managed Services und dem Segment IT-E-Commerce. Die zwei Segmente unterscheiden sich in ihren Tätigkeitsbereichen und weisen unterschiedliche Abläufe im Handel mit IT-Produkten auf. Die strategische Ausrichtung und die verfolgte Expansionsstrategie sind verschieden.

Im Segment **IT-Systemhaus & Managed Services** umfasst das Leistungsangebot von Bechtle die gesamte Wertschöpfungskette der IT – von der IT-Strategieberatung über die Lieferung von Hard- und Software, Projektplanung und -durchführung, Systemintegration, IT-Services sowie Schulungen bis hin zum Komplettbetrieb der IT. Durch die individuelle Zusammenstellung eines Angebots, bestehend aus unterschiedlichen Dienstleistungen in Kombination mit Hard- und Software, ist Bechtle hier in der Lage, für jeden Kunden eine unmittelbar an dessen Bedürfnissen und Wünschen ausgerichtete Lösung zu erarbeiten. In diesem Segment ist Bechtle in Deutschland, Belgien, Österreich, der Schweiz sowie neuerdings auch in den Niederlanden vertreten, wo die flächendeckende dezentrale Organisation mit rund 80 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 40.000 Produkten im Webshop – von der Hardware über Standardsoftware bis zu Peripherieartikeln – alle gängigen Bereiche der IT ab. Die Marke Bechtle direct ist derzeit in 14 europäischen Ländern vertreten und fokussiert sich auf die klassische Hardware und Software der marktführenden Hersteller. Ausschließlich in Frankreich sind die Marken Comsoft direct sowie Inmac WStore aktiv. In den Niederlanden ist Bechtle zusätzlich mit den Marken ARP und Buyitdirect vertreten. Das Softwarelizenzgeschäft der Marke Comsoft direct ist in drei europäischen Ländern präsent. Seit dem 1. Januar 2017 sind die Aktivitäten der Comsoft-Gesellschaften in den drei Ländern Deutschland, Österreich und Schweiz dem Segment IT-Systemhaus & Managed Services zugeordnet (vorher IT-E-Commerce).

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

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

Den Segmentinformationen liegen grundsätzlich die gleichen Ausweis- und Bewertungsmethoden wie dem Konzernabschluss zugrunde. Intern wird keine Umstellung auf die geänderte Prinzipal-versus-Agenten-Bilanzierung (PvA) vorgenommen. Vielmehr wird nach dem Geschäftsvolumen (Bruttoumsatz) gesteuert. 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. Hierbei erfolgt die Steuerung nach wie vor anhand des Geschäftsvolumens. 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 Kundenstämme, 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 des Geschäftsvolumens, der Forderungen und Verbindlichkeiten auch explizit ausgewiesen. Der konsolidierte Umsatz ist die Summe der Umsätze der beiden Segmente mit Konzernexternen. Entsprechendes gilt für die Forderungen und Verbindlichkeiten beziehungsweise die Vermögenswerte und Schulden der beiden Segmente und in Summe des Bechtle Konzerns.

Die ausgewiesenen Investitionen und Abschreibungen beziehen sich auf die immateriellen Vermögenswerte und das Sachanlagevermögen.

In der Segmentierung nach Regionen (Inland oder Ausland) sind die Umsätze dem Land zugeordnet, in dem die jeweilige Tochtergesellschaft ihren Firmensitz hat. Aus der Sicht der jeweiligen Tochtergesellschaft werden ausschließlich Umsätze im eigenen Land getätigt. Ausgewiesen werden nur Umsätze mit Konzernexternen. Entsprechend sind die Vermögenswerte, Schulden und Investitionen basierend auf dem jeweiligen Firmensitz dem Inland (Deutschland) oder Ausland zugeordnet.



**Angaben zur
Zusammensetzung
des Umsatzes
siehe S. 172 f.**

in Tsd. €

Nach Segmenten	2021					2020				
	IT-Systemhaus & Managed Services	IT-E-Commerce	Gesamt-konzern vor PvA	Überleitung PvA	Gesamt-konzern nach PvA	IT-Systemhaus & Managed Services	IT-E-Commerce	Gesamt-konzern vor PvA	Überleitung PvA	Gesamt-konzern nach PvA
Gesamtsegment-Geschäftsvolumen	4.017.479	2.277.850				3.906.465	1.962.380			
abzüglich des Geschäftsvolumens mit anderem Segment	-45.404	-4.131				-42.891	-6.711			
Geschäftsvolumen (Bruttoumsatz)	3.972.075	2.273.719	6.245.794	-940.305	5.305.489	3.863.574	1.955.669	5.819.243	-768.972	5.050.271
Abschreibungen	-65.898	-21.607	-87.505		-87.505	-63.315 ¹	-18.971 ²	-82.286		-82.286
Segmentergebnis	220.795	120.424	341.219		341.219	188.362	104.444	292.806		292.806
Abschreibungen aus Akquisitionen	-8.558	-6.940	-15.498		-15.498	-8.911	-6.940	-15.851		-15.851
Ergebnis vor Finanzergebnis und Steuern	212.237	113.484	325.721		325.721	179.451	97.504	276.955		276.955
Finanzergebnis			-5.221		-5.221			-6.250		-6.250
Ergebnis vor Steuern			320.500		320.500			270.705		270.705
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag			-89.054		-89.054			-78.158		-78.158
Ergebnis nach Steuern			231.446		231.446			192.547		192.547
Investitionen	78.145	27.133	105.278		105.278	107.165	27.388	134.553		134.553
Investitionen durch Akquisitionen/Divestment	21.551	0	21.551		21.551	65.167	625	65.792		65.792

¹ davon 132 Tsd. € außerplanmäßige Abschreibung auf Betriebs- und Geschäftsausstattung² davon 67 Tsd. € außerplanmäßige Abschreibung auf Betriebs- und Geschäftsausstattung

Die interne Steuerung erfolgt nicht nach der geänderten Prinzipal-versus-Agenten-Bilanzierung, sondern orientiert sich weiterhin am Geschäftsvolumen (Bruttoumsatz). Deshalb ist bei der Darstellung des Gesamtkonzerns auf die externen Umsätze überzuleiten. Die Abschreibungen betreffen die laufenden Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen. Die Abschreibungen aus Akquisitionen resultieren aus den im Rahmen der Kaufpreisallokationen neu identifizierten Vermögenswerten.

Über die planmäßigen Abschreibungen hinaus wurde im Segment IT-Systemhaus & Managed Services im Vorjahr eine außerplanmäßige Abschreibung in Höhe von 132 Tsd. € auf Betriebs- und Geschäftsausstattung vorgenommen. Im Segment IT-E-Commerce wurde über die planmäßigen Abschreibungen hinaus im Vorjahr eine außerplanmäßige Abschreibung in Höhe von 67 Tsd. € auf Betriebs- und Geschäftsausstattung vorgenommen.

in Tsd. €

Nach Segmenten	2021			2020		
	IT-Systemhaus & Managed Services	IT-E-Commerce	Gesamt-konzern	IT-Systemhaus & Managed Services	IT-E-Commerce	Gesamt-konzern
Gesamtsegment-Vermögenswerte	1.922.448	1.101.352		1.758.584	934.044	
abzüglich der Forderungen gegenüber anderem Segment	-3.764	-268		-5.264	-248	
Vermögenswerte	1.918.684	1.101.084	3.019.768	1.753.320	933.796	2.687.116
Gesamtsegment-Schulden	1.149.338	521.348		1.073.639	456.960	
abzüglich der Verbindlichkeiten gegenüber anderem Segment	-268	-3.764		-248	-5.264	
Schulden	1.149.070	517.584	1.666.654	1.073.391	451.696	1.525.087

in Tsd. €

Nach Regionen	2021			2020		
	Inland	Ausland	Gesamt-konzern	Inland	Ausland	Gesamt-konzern
Umsatz	3.354.639	1.950.850	5.305.489	3.260.012 ¹	1.790.259 ¹	5.050.271¹
Investitionen	80.018	25.260	105.278	99.082	35.471	134.553
Investitionen durch Akquisitionen/ Divestment	-364	21.915	21.551	56.170	9.622	65.792

¹ Anpassung Vorjahr

Vom konsolidierten Umsatz im Ausland entfallen 690.143 Tsd. € auf Frankreich (Vorjahr: 593.911 Tsd. €¹), 310.111 Tsd. € auf die Schweiz (Vorjahr: 338.170 Tsd. €¹) und 336.704 Tsd. € auf die Niederlande (Vorjahr: 313.221 Tsd. €¹). 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	2021			2020		
	Inland	Ausland	Gesamt-konzern	Inland	Ausland	Gesamt-konzern
Vermögenswerte	1.738.605	1.281.163	3.019.768	1.579.822	1.107.294	2.687.116
davon langfristige Vermögenswerte	513.023	471.176	984.199	507.371	451.519	958.890
Schulden	1.125.472	541.182	1.666.654	1.065.893	459.194	1.525.087

Die hier ausgewiesenen langfristigen Vermögenswerte umfassen Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte (inklusive Geschäfts- und Firmenwerte). Von den langfristigen Vermögenswerten im Ausland entfallen 160.635 Tsd. € auf die Schweiz (Vorjahr: 154.716 Tsd. €) und 207.074 Tsd. € auf Frankreich (Vorjahr: 210.384 Tsd. €). Der Rest verteilt sich auf die übrigen Länder Belgien, Großbritannien, Irland, Italien, die Niederlande, Österreich, Polen, Portugal, Spanien, Taiwan, Tschechien und Ungarn, die einzeln jeweils unter 5 % der langfristigen Vermögenswerte des Bechtle Konzerns halten.

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

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



Siehe S. 223 f.

¹ Anpassung Vorjahr

VIII. AKQUISITIONEN, KAUFPREISALLOKATIONEN UND DIVESTMENTS

Im Geschäftsjahr 2021 hat die Bechtle AG jeweils 100 % der Anteile an folgenden Gesellschaften erworben beziehungsweise veräußert:

Unternehmen	Sitz	Erst-/Entkonsolidierungszeitpunkt	Erwerb/Verkauf
Cadmes B.V.	's-Hertogenbosch, Niederlande	1. September 2021	Erwerb
Cadmes Systems B.V.	Merelbeke, Belgien	1. September 2021	Erwerb
Open Networks GmbH	Wien, Österreich	1. November 2021	Erwerb
PSB IT-Service GmbH	Ober-Mörlen	30. Juni 2021	Verkauf

Die Bilanzierung der Unternehmenskäufe ist zum Bilanzstichtag abgeschlossen.

Mit dem Erwerb der Cadmes B.V., Niederlande, und Cadmes Systems B.V., Belgien, baut die Bechtle AG ihre Präsenz jenseits der DACH-Region weiter aus. Der 1991 gegründete und im Schwerpunkt auf 3D-CAD-Software von Dassault Systèmes SOLIDWORKS spezialisierte Reseller bleibt auch künftig als eigenständige Gesellschaft in den angestammten Märkten in Benelux tätig. Cadmes hat sich in den zurückliegenden Jahren in Benelux zum führenden Reseller für CAD-, CAM- und PLM-Lösungen entwickelt. Das Software-, Beratungs- und Serviceangebot basiert auf Produkten der Hersteller SOLIDWORKS, Mastercam, Tacton und Cimatron. Die erforderlichen Angaben über die Transaktionen werden für die Cadmes-Gesellschaften zusammengefasst dargestellt.

Neben den bereits von den erworbenen Unternehmen angesetzten Vermögenswerten und Schulden, deren Buchwerte ihren beizulegenden Zeitwerten entsprachen, wurden dabei Kundenbeziehungen (1.020 Tsd. €) neu als identifizierbarer Vermögenswert mit einer Nutzungsdauer von 5 Jahren angesetzt und zu ihrem beizulegenden Zeitwert zum Erwerbszeitpunkt bewertet. Zusätzlich wurden die bestehenden Vertragsverbindlichkeiten (1.512 Tsd. €) Neubewertet. Im Zuge der Aktivierung und Neubewertung wurden passive latente Steuern (633 Tsd. €) gebildet.

Aus der Kapitalkonsolidierung resultierte unter Berücksichtigung des gesamten erworbenen Nettovermögens (2.799 Tsd. €) in Summe ein Unterschiedsbetrag in Höhe von 6.651 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 verfügt Bechtle mit dem Erwerb der Open Networks GmbH mit Sitz in Wien über einen hoch qualifizierten Spezialisten und stärkt seine Wettbewerbsposition als IT-Lösungsanbieter und Dienstleister im österreichischen Markt. Das Unternehmen ist auf die Realisierung von IT-Infrastrukturlösungen sowie Application Services, Datacenter, Security und Netzwerk spezialisiert. Open Networks verfügt über die jeweils höchsten Zertifizierungen von Herstellern wie Cisco, F5, Barracuda und Red Hat. Der 2008 gegründete IT-Dienstleister bleibt zunächst unverändert am Markt tätig.

Neben den bereits vom erworbenen Unternehmen angesetzten Vermögenswerten und Schulden, deren Buchwerte ihren beizulegenden Zeitwerten entsprachen, wurden dabei Kundenbeziehungen (2.300 Tsd. €) neu als identifizierbarer Vermögenswert mit einer Nutzungsdauer von 5 Jahren angesetzt und zu ihrem beizulegenden Zeitwert zum Erwerbszeitpunkt bewertet. Im Zuge der Aktivierung der Kundenbeziehungen wurden passive latente Steuern (575 Tsd. €) gebildet.

Aus der Kapitalkonsolidierung resultierte unter Berücksichtigung des gesamten erworbenen Nettovermögens (2.283 Tsd. €) in Summe ein Unterschiedsbetrag in Höhe von 9.463 Tsd. €, der als Geschäfts- und Firmenwert ausgewiesen und dem Segment IT-Systemhaus und 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.

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

Die **bilanzielle Darstellung** der Zeitwerte der Vermögenswerte und Schulden zum jeweiligen Erst- und Entkonsolidierungszeitpunkt zeigt folgende Tabelle:

in Tsd. €

	Cadmes	Open Networks GmbH	Zeitwerte der Akquisitionen	Verkauf PSB IT-Service GmbH	Nettozeitwerte
Langfristige Vermögenswerte					
Geschäfts- und Firmenwert	6.651	9.463	16.114	0	16.114
Sonstige immaterielle Vermögenswerte	1.321	2.399	3.720	2	3.718
Sachanlagevermögen	2.064	17	2.081	362	1.719
Latente Steuern	0	0	0	0	0
Sonstige Vermögenswerte	0	0	0	20	-20
Langfristige Vermögenswerte, gesamt	10.036	11.879	21.915	384	21.531
Kurzfristige Vermögenswerte					
Vorräte	0	172	172	307	-135
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	1.735	1.212	2.947	653	2.294
Sonstige Vermögenswerte	4.634	177	4.812	413	4.399
Liquide Mittel	4.852	1.440	6.292	4	6.288
Kurzfristige Vermögenswerte, gesamt	11.222	3.000	14.222	1.377	12.845
Summe Vermögenswerte	21.259	14.879	36.137	1.761	34.376
Langfristige Schulden					
Sonstige Rückstellungen	13	0	13	0	13
Latente Steuern	633	575	1.208	0	1.208
Sonstige Verbindlichkeiten	376	541	918	1.130	-212
Langfristige Schulden, gesamt	1.022	1.116	2.139	1.130	1.009
Kurzfristige Schulden					
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	3.353	997	4.350	1.564	2.786
Sonstige Rückstellungen und Verbindlichkeiten	1.012	1.020	2.032	744	1.288
Vertragsverbindlichkeiten	6.421	0	6.421	2.209	4.212
Kurzfristige Schulden, gesamt	10.786	2.017	12.803	4.517	8.286
Summe Schulden	11.808	3.134	14.942	5.647	9.295
Summe Vermögenswerte – Summe Schulden = Gesamtsumme Anschaffungskosten/ Entkonsolidierungseffekt	9.450	11.745	21.195	-3.887	25.081

Die Anschaffungskosten der im Jahr 2021 erworbenen Gesellschaften (21.195 Tsd.€) führten unter Berücksichtigung der übernommenen liquiden Mittel zu einem Abfluss von liquiden Mitteln in Höhe von 15.840 Tsd.€. Die Kaufverträge aller drei Akquisitionen enthalten keine bedingten Kaufpreiszahlungen.

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

Seit dem Erwerb haben die Gesellschaften in Summe 10.986 Tsd. € zu den Umsatzerlösen und 527 Tsd. € 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 5.324.102 Tsd. € (davon Cadmes 16.955 Tsd. €, Open Networks GmbH 12.644 Tsd. €), das Ergebnis nach Steuern läge bei 232.045 Tsd. € (davon Cadmes 402 Tsd. €, Open Networks GmbH 724 Tsd. €).

Mit Vertragsdatum 1. Juli 2021 wurde die deutsche Tochtergesellschaft PSB IT-Service GmbH mit Sitz in Ober-Mörlen verkauft. Die Gesellschaft beschäftigte 79 Mitarbeiter und war dem Segment IT-Systemhaus & Managed Services (Cash-Generating Unit IT-Systemhaus & Managed Services) zugeordnet. Aus der Veräußerung resultierte im Berichtsjahr ein Gewinn von 2.927 Tsd. €.

IX. ANGABEN ZU VORSTAND UND AUFSICHTSRAT

MITGLIEDER DES VORSTANDS

Dr. Thomas Olemotz, Vorstandsvorsitzender

Wohnort: Heilbronn

Vorstand für Digital Business Services, Finanzen, Financial Services, Human Resources und Personalentwicklung, Konzerncontrolling und Risikomanagement, Nachhaltigkeitsmanagement, IT, Logistik & Service, Mergers & Acquisitions, Recht und Compliance, Unternehmenskommunikation und Investor Relations.

Weitere Mandate (alle Mandate sind konzerninterne Mandate):

■ Vorsitzender des Aufsichtsrats

der AMARAS AG, Monheim am Rhein

der Bechtle E-Commerce Holding AG, Neckarsulm

der Bechtle Managed Services AG, Neckarsulm

der Bechtle Systemhaus Holding AG, Neckarsulm

der Bechtle Financial Services AG, Berlin

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

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

■ Präsident des Verwaltungsrats

der Bechtle Holding Schweiz AG, Rotkreuz

Michael Guschlbauer

Wohnort: Asperg

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

Weitere Mandate (alle Mandate sind konzerninterne Mandate):

- Mitglied des Vorstands
 - der Bechtle Managed Services AG, Neckarsulm
 - der Bechtle Systemhaus Holding AG, Neckarsulm
- Mitglied des Aufsichtsrats
 - der PP 2000 GmbH (vorher PP 2000 Business Integration AG), Stuttgart (bis 30.11.2020)
- Stellvertretender Vorsitzender des Aufsichtsrats
 - der Bechtle Financial Services AG, Berlin

Jürgen Schäfer

Wohnort: Heilbronn

Vorstand für IT-E-Commerce

Weitere Mandate

Konzerninternes Mandat:

- Vorstandsvorsitzender der Bechtle E-Commerce Holding AG, Neckarsulm

Konzernexternes Mandat:

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

ANZAHL DER AKTIEN AN DER BECHTLE AG

	31.12.2021	31.12.2020
Dr. Thomas Olemotz	4.500	4.200 ¹
Michael Guschlbauer	0	0
Jürgen Schäfer	24.000	24.000 ¹

¹ Anpassung an Aktiensplit

VERGÜTUNGEN DER MITGLIEDER DES VORSTANDS

Im Geschäftsjahr 2021 hat der Aufsichtsrat die folgende Ziel-Gesamtvergütung für die Vorstandsmitglieder festgesetzt. Die Werte für die kurzfristige variable Vergütung stellen die Vergütung im Falle einer 130% Zielerreichung dar. Die langfristige variable Vergütung ist mit 100% Zielerreichung berücksichtigt. Bis einschließlich zum Geschäftsjahr 2021 wurde der langfristigen variablen Vergütung ein dreijähriger Betrachtungszeitraum zu Grunde gelegt. Ab dem Geschäftsjahr 2022 wird der Betrachtungszeitraum auf vier Jahre verlängert.

Die langfristige variable Vergütung (langfristige Tantieme) bemisst sich nach zwei jeweils mit 50 % gewichteten finanziellen Leistungskriterien: dem Konzern-Umsatz und dem Konzern-EBT. Vor dem Hintergrund der Umstellung der Bilanzierungsmethode bedürfen die Tranchen der langfristigen variablen Vergütung hinsichtlich des finanziellen Leistungskriteriums Konzern-„Umsatz“ der Anpassung. Der Aufsichtsrat ist der Auffassung, dass nur für die Zwecke der Berechnung der langfristigen variablen Vergütung auch weiterhin der nach der bisherigen Bilanzierungsmethode (Klassifizierung von Bechtle als „Prinzipal“) zu ermittelnde Konzern-Umsatz maßgeblich sein soll, der fortan als „Konzern-Geschäftsvolumen“ bezeichnet wird. Das Vergütungssystem für den Vorstand soll eine entsprechende Änderung erfahren und vorsorglich der Hauptversammlung zur Beschlussfassung über die Billigung vorgelegt werden.

Die Aufwendungen der Bezüge für die Vorstandsmitglieder für das Geschäftsjahr 2021 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	
	2021	2020	2021	2020	2021	2020	2021	2020
Erfolgsunabhängige Vergütung								
Festes Jahresgehalt	2.000	2.000	825	825	600	600	3.425	3.425
Nebenleistungen	21	21	39	39	6	9	66	69
Summe	2.021	2.021	864	864	606	609	3.491	3.494
Erfolgsabhängige Vergütung								
Tantieme	962	903	553	531 ¹	423	398	1.938	1.832 ¹
Vergütung mit langfristiger Anreizwirkung								
Zusage 2019 (Tranche 2019 bis 2021)	760	0	380	0	255	0	1.395	0
Zusage 2018 (Tranche 2018 bis 2020)	0	608	0	304	0	204	0	1.116
Zusagen 2018 bis 2020 (Akquisitionstranche)	0	456	0	152	0	102	0	710
Summe	760	1.064	380	456	255	306	1.395	1.826
Gesamt	3.743	3.988	1.797	1.851¹	1.284	1.313	6.824	7.152¹

¹ Anpassung Vorjahr

Im Zusammenhang mit der Vorstandsvergütung wird auf den separat veröffentlichten Vergütungsbericht nach § 162 AktG verwiesen.

MITGLIEDER DES AUFSICHTSRATS UND DEREN VERGÜTUNG

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

in Tsd. €		
Name	Summe 2021	Summe 2020
Vertreter der Anteilseigner		
Kurt Dobitsch	76	45
Dr. Lars Grünert	54	35
Prof. Dr. Thomas Hess	75	46
Elke Reichart	54	35
Sandra Stegmann	76	46
Klaus Winkler	227	125
Vertreter der Arbeitnehmer		
Uli Drautz	122	72
Daniela Eberle	76	46
Anastasia Polidoros	53	35
Anton Samija	54	35
Volker Strohfeld	54	35
Michael Unser	53	35
Gesamtsumme	974	590



Weitere Angaben
zu den Aufsichtsrats-
mitgliedern siehe
Anlage D, S. 236 f.

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

X. SONSTIGE ANGABEN

BECHTLE ALS LEASINGNEHMER

Bechtle erfasst als Leasingnehmer Leasingverhältnisse für die folgenden Vertragsarten:

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

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

In den Vertragsarten Jobfahrträder 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. €	
	31.12.2021	31.12.2020
Vermögenswerte mit zugewiesenen Nutzungsrechten		
Gebäude	109.445	109.510
Betriebs- und Geschäftsausstattung	388	489
Fuhrpark	26.938	26.783

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

	in Tsd. €	
	2021	2020
Abschreibungen auf Nutzungsrechte		
Gebäude	64.698	40.795
Betriebs- und Geschäftsausstattung	451	413
Fuhrpark	27.344	22.903

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

Bei Ansatz und Bewertung der Leasingverbindlichkeiten wurden Verlängerungs- und Kündigungsoptionen berücksichtigt, sofern Bechtle hinreichend sicher war, dass diese Optionen zukünftig ausgeübt werden. Somit erfolgt die Abschreibung über die vertraglich vereinbarte Mietdauer beziehungsweise zuzüglich um die Dauer der Mietverlängerungsoption, wenn diese von Bechtle ausgeübt wird. Es wurden Leasingverbindlichkeiten in Höhe von 43.626 Tsd. € unter den sonstigen kurzfristigen Verbindlichkeiten sowie 100.124 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. €	
	2021	2020
Fällig innerhalb eines Jahres	2.325	2.768
Fällig zwischen 1 und 2 Jahren	1.030	1.191
Fällig zwischen 2 und 3 Jahren	670	304
Fällig zwischen 3 und 4 Jahren	523	98
Fällig zwischen 4 und 5 Jahren	41	1
Fällig nach 5 Jahren	1	1
Mindestleasingzahlungen	4.590	4.363

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 2021 neu abgeschlossene Verträge existieren nicht garantierte Restwerte von 5.968 Tsd. € (Vorjahr: 4.980 Tsd. €).

In den Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sind zum Abschlussstichtag Leasingforderungen in Höhe von 71.150 Tsd.€ (Vorjahr: 62.504 Tsd.€) enthalten. Die nicht diskontierten jährlich fälligen Leasingzahlungen stellen sich wie folgt dar:

	in Tsd. €	
	2021	2020
Fällig innerhalb eines Jahres	27.137	22.118
Fällig zwischen 1 und 2 Jahren	20.217	19.330
Fällig zwischen 2 und 3 Jahren	14.552	14.359
Fällig zwischen 3 und 4 Jahren	7.768	6.821
Fällig zwischen 4 und 5 Jahren	2.738	1.022
Fällig nach 5 Jahren	0	19
Mindestleasingzahlungen	72.412	63.669

Der Zinsanteil der Leasingzahlung in Höhe von 1.261 Tsd.€ entspricht dem noch nicht realisierten Finanzertrag. Gemäß IFRS 9 wurde für die Forderungen aus Finance-Leasingverhältnissen eine Risikovorsorge für erwartete Kreditrisiken in Höhe von 710 Tsd.€ gebildet. Der Veräußerungsgewinn im Berichtsjahr 2021 beträgt 44 Tsd.€.

MENSCHEN BEI BECHTLE

Der Personal- und Sozialaufwand setzt sich wie folgt zusammen:

	in Tsd. €	
	2021	2020
Löhne und Gehälter	732.248	687.480
Soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und für Unterstützung	146.824	132.051
Personal- und Sozialaufwand	879.072	819.531

Im Personal- und Sozialaufwand (Löhne und Gehälter) sind Abfindungsleistungen in Höhe von 827 Tsd. € (Vorjahr: 4.956 Tsd. €) enthalten (IAS 19.171).

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

	31.12.2021	31.12.2020	2021	2020
Voll- und Teilzeitkräfte ohne Abwesende	11.843	11.170	11.566	11.003
Auszubildende ohne Abwesende	686	683	625	650
Beschäftigte in Abwesenheit	351	327	328	293
Aushilfen	360	371	375	348
Summe	13.240	12.551	12.894	12.294

In der oben aufgeführten durchschnittlichen Zahl von Voll- und Teilzeitkräften sind 125 (Vorjahr: 124) Geschäftsführende beziehungsweise Vorstandsmitglieder von Tochtergesellschaften enthalten.

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

	31.12.2021	31.12.2020	2021	2020
IT-Systemhaus & Managed Services	10.156	9.736	9.901	9.477
Inland	8.548	8.281	8.382	8.089
Ausland	1.608	1.455	1.519	1.388
IT-E-Commerce	2.724	2.444	2.618	2.469
Inland	835	674	793	687
Ausland	1.889	1.770	1.825	1.782

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

	31.12.2021	31.12.2020	2021	2020
Dienstleistung	5.988	5.695	5.856	5.642
Vertrieb	3.533	3.362	3.480	3.306
Verwaltung	3.008	2.796	2.855	2.705
Summe	12.529	11.853	12.191	11.653

Zu den Dienstleistungsbeschäftigten gehören alle Beschäftigte, die für Kundenaufträge Leistungen erbringen. Vertriebsbeschäftigte sind Beschäftigte, die in direktem vertrieblischem Kundenkontakt stehen. Zu den Verwaltungsbeschäftigten gehören alle Beschäftigte, die nicht zu den Dienstleistungs- und Vertriebsbeschäftigten zählen; dies sind insbesondere Beschäftigte im Einkauf, im Lager und in der Verwaltung.

HONORAR DES ABSCHLUSSPRÜFERS

Für die erbrachten Dienstleistungen des Abschlussprüfers des Konzernabschlusses, Ernst & Young GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, für die Bechtle AG und deren Tochtergesellschaften wurden folgende Honorare als Aufwand im Geschäftsjahr 2021 beziehungsweise 2020 erfasst:

	in Tsd. €	
	2021	2020
Abschlussprüfungen	632	660
Andere Bestätigungsleistungen	9	0
Sonstige Leistungen	23	9
Honorar des Abschlussprüfers	664	669

Die Honorare für Abschlussprüfungen umfassen die Honorare der Jahres- und Konzernabschlussprüfung. Die Honorare für andere Bestätigungsleistungen betreffen die formelle Prüfung des Vergütungsberichts nach §162 AktG. Die Honorare für sonstigen Leistungen umfassen zulässige Nichtprüfungsleistungen im Zusammenhang mit dem Review des Zwischenabschlusses sowie Beratungsleistungen im Zusammenhang mit der EU-Taxonomie.

BEZIEHUNGEN ZU NAHESTEHENDEN UNTERNEHMEN UND PERSONEN

Als einander nahestehende Unternehmen sind die Bechtle AG und ihre sämtlichen (unmittelbaren oder mittelbaren) Tochtergesellschaften anzusehen. Alle diese Unternehmen sind im Konzernabschluss der Bechtle AG konsolidiert.



Siehe S. 230 ff.

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 625 Tsd. € (Vorjahr: 588 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 ISD Verwaltungs-GmbH	Bielefeld
Bechtle IT-Systemhaus GmbH	Bielefeld
Bechtle GmbH & Co. KG	Bonn
Bechtle Verwaltungs-GmbH	Bonn
Bechtle GmbH	Bremen
Bechtle GmbH & Co. KG	Chemnitz
Bechtle Verwaltungs-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
Bechtle Data Verwaltungs-GmbH	Gaildorf
Bechtle Finanz- & Marketingservices GmbH	Gaildorf
Bechtle GmbH	Gaildorf
Bechtle Kapitalbeteiligungs-Verwaltungs-GmbH	Gaildorf
MH Bechtle Verwaltungs-GmbH	Gaildorf
MS Mikro Software Gesellschaft für Systemanalyse und Engineering mbH	Gaildorf
OCR Datensysteme GmbH	Gaildorf
MODUS Consult GmbH	Gütersloh
Bechtle GmbH	Hamburg
Bechtle Mobility GmbH	Hamburg
HanseVision GmbH	Hamburg

Unternehmen	Sitz
Bechtle GmbH	Hannover
Bücker IT-Security GmbH	Hille
Bechtle GmbH & Co. KG	Karlsruhe
KA Bechtle Verwaltungs-GmbH	Karlsruhe
Bechtle GmbH	Köln
Bechtle IT-Systemhaus GmbH	Krefeld
SolidPro Informationssysteme GmbH	Langenau
DPS Software GmbH	Leinfelden-Echterdingen
Bechtle GmbH	Leipzig
Bechtle GmbH & Co. KG	Mannheim
MA Bechtle Verwaltungs-GmbH	Mannheim
AMARAS AG	Monheim am Rhein
Bechtle GmbH & Co. KG	Münster
Bechtle Verwaltungs-GmbH	Münster
Bechtle Clouds GmbH	Neckarsulm
Bechtle-Comsoft GmbH	Neckarsulm
Bechtle Digital Sales 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
Bechtle Hosting & Operations GmbH & Co. KG	Neckarsulm
Bechtle Hosting & Operations Verwaltungs-GmbH	Neckarsulm
Bechtle Immobilien GmbH	Neckarsulm
Bechtle Logistik & Service GmbH	Neckarsulm
Bechtle Managed Services AG	Neckarsulm
Bechtle Onsite Services GmbH	Neckarsulm
Bechtle Systemhaus Holding AG	Neckarsulm
Bechtle-Comsoft GmbH	Neckarsulm
HN Bechtle Verwaltungs-GmbH	Neckarsulm
Bechtle GmbH	Nürnberg
Bechtle IT-Systemhaus GmbH & Co. KG	Ober-Mörlen
Bechtle Verwaltungs-GmbH	Ober-Mörlen
Bechtle GmbH	Offenburg
Stemmer GmbH	Olching

Unternehmen	Sitz
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 (bisher: FH Bechtle Verwaltungs-GmbH, Friedrichshafen)	Saarbrücken
Bechtle ISD GmbH & Co. KG	Schloß Holte-Stukenbrock
Bechtle GmbH	Solingen
Bechtle GmbH	Stuttgart
PP 2000 GmbH	Stuttgart
Bechtle GmbH	Ulm
HCV Data Management GmbH	Walluf
Solid Line GmbH	Walluf
Bechtle GmbH	Weimar
Bechtle Remarketing GmbH	Wesel
Bechtle GmbH	Würselen
Bechtle GmbH	Würzburg

XI. EREIGNISSE NACH ENDE DES BERICHTSJAHRES

Nach Ende des Berichtszeitraums sind keine besonderen Ereignisse bei Bechtle eingetreten. Aufgrund der fortschreitenden Einschränkungen durch die COVID-19-Pandemie ist es schwierig, die daraus resultierenden Auswirkungen für Bechtle vorherzusagen. In Folge der Ukraine-Krise ergeben sich keine unmittelbaren Risiken für Bechtle, da keine wesentlichen Geschäftsbeziehungen zu Lieferanten und Kunden aus der Ukraine und Russland bestehen. Die politischen und gesamtwirtschaftlichen Folgen der Ukraine-Krise sind derzeit noch nicht absehbar. Bisher sind durch die genannten Ereignisse keine negativen Auswirkungen nach Ende des Berichtszeitraums eingetreten, die sich auf die Geschäftstätigkeit und die Erwartungen auswirken.

Neckarsulm, 4. März 2022

Bechtle AG
Der Vorstand



Dr. Thomas Olemotz



Michael Guschlbauer



Jürgen Schäfer

TOCHTERUNTERNEHMEN DER BECHTLE AG

zum 31. Dezember 2021 (Anlage A zum Anhang)

64. TOCHTERUNTERNEHMEN – DEUTSCHLAND

Unternehmen	Sitz
Coffee GmbH Computerlösungen für Fertigung und Entwicklung	Angelburg
Bechtle Financial Services AG	Berlin
Bechtle GmbH	Berlin
Bechtle IT-Systemhaus GmbH	Bielefeld
Bechtle GmbH & Co. KG	Bonn
Bechtle GmbH	Bremen
Bechtle GmbH & Co. KG	Chemnitz
Bechtle GmbH & Co. KG	Darmstadt
ARP GmbH	Dietzenbach
Bechtle GmbH	Dortmund
PSB GmbH	Dreieich
Bechtle GmbH & Co. KG	Duisburg
ITZ Informationstechnologie GmbH	Essen
Bechtle GmbH	Frankfurt am Main
Bechtle GmbH	Freiburg im Breisgau
Bechtle Finanz- & Marketingservices GmbH	Gaildorf
MODUS Consult GmbH	Gütersloh
Bechtle GmbH	Hamburg
Bechtle Mobility GmbH	Hamburg
HanseVision GmbH	Hamburg
Bechtle GmbH	Hannover
Bücker IT-Security GmbH	Hille
Bechtle GmbH & Co. KG	Karlsruhe
Bechtle GmbH	Köln
Bechtle IT-Systemhaus GmbH	Krefeld
SolidPro Informationssysteme GmbH	Langenau
DPS Software GmbH	Leinfelden-Echterdingen
Bechtle GmbH	Leipzig
Bechtle GmbH & Co. KG	Mannheim
AMARAS AG	Monheim am Rhein
Bechtle GmbH & Co. KG	Münster
Bechtle Clouds GmbH	Neckarsulm
Bechtle-Comsoft GmbH	Neckarsulm
Bechtle Digital Sales GmbH	Neckarsulm
Bechtle direct GmbH	Neckarsulm
Bechtle E-Commerce Holding AG	Neckarsulm
Bechtle Finance GmbH	Neckarsulm
Bechtle GmbH & Co. KG	Neckarsulm

Unternehmen	Sitz
Bechtle Grundstücksverwaltungsgesellschaft mbH	Neckarsulm
Bechtle Hosting & Operations GmbH & Co. KG	Neckarsulm
Bechtle Immobilien GmbH	Neckarsulm
Bechtle Logistik & Service GmbH	Neckarsulm
Bechtle Managed Services AG	Neckarsulm
Bechtle Onsite Services GmbH	Neckarsulm
Bechtle Systemhaus Holding AG	Neckarsulm
Bechtle GmbH	Nürnberg
Bechtle IT-Systemhaus GmbH & Co. KG	Ober-Mörlen
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 (bisher: FH Bechtle Verwaltungs-GmbH)	Saarbrücken
Bechtle ISD GmbH & Co. KG	Schloß Holte-Stukenbrock
Bechtle GmbH	Solingen
Bechtle GmbH	Stuttgart
PP 2000 GmbH	Stuttgart
Bechtle GmbH	Ulm
HCV Data Management GmbH	Walluf
Solid Line GmbH	Walluf
Bechtle GmbH	Weimar
Bechtle Remarketing GmbH	Wesel
Bechtle GmbH	Würselen
Bechtle GmbH	Würzburg

Nicht operativ tätige Gesellschaften

Unternehmen	Sitz
Bechtle ISD Verwaltungs-GmbH	Bielefeld
Bechtle Verwaltungs-GmbH	Bonn
Bechtle Verwaltungs-GmbH	Chemnitz
DA Bechtle Verwaltungs-GmbH	Darmstadt
BO Bechtle Verwaltungs-GmbH	Duisburg
Bechtle Data Verwaltungs-GmbH	Gaildorf
Bechtle GmbH	Gaildorf
Bechtle Kapitalbeteiligungs-Verwaltungs-GmbH	Gaildorf
MH Bechtle Verwaltungs-GmbH	Gaildorf
MS Mikro Software Gesellschaft für Systemanalyse und Engineering mbH	Gaildorf
OCR Datensysteme GmbH	Gaildorf
KA Bechtle Verwaltungs-GmbH	Karlsruhe
MA Bechtle Verwaltungs-GmbH	Mannheim

Nicht operativ tätige Gesellschaften

Unternehmen	Sitz
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

65. TOCHTERUNTERNEHMEN – WELTWEIT

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

Unternehmen	Land	Sitz
planetsoftware GmbH	Österreich	Wien
ARP GmbH	Österreich	Wiener Neudorf
Bechtle direct Polska Sp.z.oo.	Polen	Wroclaw
Bechtle direct Portugal Unipessoal Lda	Portugal	Aveiro
Bechtle direct SA	Schweiz	Morges
ARP Europe AG	Schweiz	Rotkreuz
ARP Schweiz AG	Schweiz	Rotkreuz
Bechtle Holding Schweiz AG	Schweiz	Rotkreuz
Bechtle Immobilien Schweiz AG	Schweiz	Rotkreuz
Bechtle Logistics & Service AG	Schweiz	Rotkreuz
Bechtle Schweiz AG	Schweiz	Rotkreuz
Alpha Solutions AG	Schweiz	St. Gallen
Aproda AG	Schweiz	St. Gallen
Solid Solutions AG	Schweiz	Zürich
Bechtle direct S.L.U.	Spanien	Madrid
ARP Datacon Ltd.	Taiwan R.O.C.	Taipei Hsien
Bechtle direct s.r.o.	Tschechische Republik	Prag
Bechtle direct Kft.	Ungarn	Budapest
Steffen Informatik Inc.	Vereinigte Staaten von Amerika	Hackensack/New Jersey
Wide Vietnam Company Limited	Vietnam	Ho Chi Minh City

66. ENTWICKLUNG DER IMMATERIELLEN VERMÖGENSWERTE UND DES SACHANLAGEVERMÖGENS

vom 1. Januar bis 31. Dezember 2021 (Anlage B zum Anhang)

	Anschaffungs-/Herstellungskosten						Stand am 31.12.2021	
	Stand am 01.01.2021	Veränderung des Konsolidierungskreises	Zugänge	Währungs-differenzen	Abgänge	Umbuchung/ Umgliederung		
Geschäfts- und Firmenwerte	448.313	16.114	0	5.223	0	0	469.650	
Sonstige immaterielle Vermögenswerte								
Marken und Lizenzen	17.364	0	0	183	0	0	17.547	
Kundenstämme	72.291	2.495	0	183	3.740	0	71.229	
Erworben Software	52.916	203	8.407	30	840	-19	60.697	
Selbst erstellte Software	28.966	0	3.571	0	29	25	32.533	
Kundenserviceverträge	35.561	1.020	406	428	3.532	0	33.883	
	207.098	3.718	12.384	824	8.141	6	215.889	
Sachanlagevermögen								
Grundstücke und Bauten	160.180	0	9.614	313	4.079	682	166.710	
Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	153.069	69	30.155	882	18.137	1.737	167.775	
Anzahlungen und Anlagen im Bau	3.568	0	6.232	112	24	-2.425	7.463	
Nutzungsrechte aus Leasing	200.893	1.650	46.893	1.133	21.305	0	229.264	
	517.710	1.719	92.894	2.440	43.545	-6	571.212	
	1.173.121	21.551	105.278	8.487	51.686	0	1.256.751	

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

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

in Tsd. €

	Kumulierte Abschreibungen				Buchwert		
	Stand am 01.01.2021	Zugänge	Währungs- differenzen	Abgänge	Stand am 31.12.2021	Stand am 31.12.2021	Stand am 31.12.2020
	0	0	0	0	0	469.650	448.313
	2.403	1.030	0	0	3.433	14.114	14.961
	21.513	8.346	175	3.740	26.294	44.935	50.778
	36.537	9.080	24	454	45.187	15.510	16.379
	17.408	5.900	0	24	23.284	9.249	11.558
	15.996	6.122	246	3.531	18.833	15.050	19.565
	93.857	30.478	445	7.749	117.031	98.858	113.241
	26.010	4.650	9	2.476	28.193	138.517	134.170
	100.374	23.100	759	16.609	107.624	60.151	52.695
	0	0	0	0	0	7.463	3.568
	64.111	44.775	540	16.933	92.493	136.771	136.782
	190.495	72.525	1.308	36.018	228.310	342.902	327.215
	284.352	103.003	1.753	43.767	345.341	911.410	888.769

in Tsd. €

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

AUFSICHTSRATSMITGLIEDER

(Anlage D zum Anhang)

67. 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 (bis 27. Mai 2021) ■ 1&1 AG, Maintal (seit 23. Februar 2021) damit konzernverbundene Mandate: ■ 1&1 Mail & Media Application SE, Montabaur (Aufsichtsratsvorsitzender) ■ 1&1 IONOS Holding SE, Montabaur (Aufsichtsratsmitglied) Aufsichtsratsvorsitzender ■ Nemetschek SE, München damit konzernverbundene Mandate: ■ Graphisoft S.E., Ungarn (Mitglied des Board of Directors) (bis 31. Mai 2021) ■ Vectorworks Inc., Columbia, USA (Mitglied des Board of Directors) (bis 31. Mai 2021) 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	Mitglied des Aufsichtsrats ■ Esure Plc, Surrey, United Kingdom (seit 6. Januar 2021) ■ SUSE S.A., Nürnberg (seit 19. Mai 2021)
Sandra Stegmann	seit 9. Juni 2016	Partnerin, Egon Zehnder	
Klaus Winkler Aufsichtsratsvorsitzender	20. Mai 1999 bis 30. November 2013 seit 12. Juni 2018	Vorsitzender des Vorstands der Heller Management SE	Vorsitzender des Beirats ■ DIEFFENBACHER GmbH, Maschinen- und Anlagenbau, Eppingen Mitglied des Beirats ■ Kapp GmbH & Co. KG, Coburg Mitglied des Aufsichtsrats ■ VOLLMER WERKE Maschinenfabrik GmbH, Biberach Vorsitzender des Aufsichtsrats (Konzernmandat bei Heller) ■ Gebr. Heller Maschinenfabrik GmbH, Nürtingen (1. Juli 2021 bis 31. Dezember 2021)

68. AUFSICHTSRATSMITGLIEDER – VERTRETER DER ARBEITNEHMER

Name	Zugehörigkeit	Ausgeübter Beruf	Mitgliedschaften in Aufsichtsräten und anderen Kontrollgremien im Sinne § 125 Abs. 1 Satz 5 AktG
Uli Drautz Stellvertretender Aufsichtsratsvorsitzender	seit 15. Oktober 2003	Ltd. kfm. Angestellter	Mitglied des Aufsichtsrats ■ AMARAS AG, Monheim am Rhein ■ Bechtle E-Commerce Holding AG, Neckarsulm ■ Bechtle Systemhaus Holding AG, Neckarsulm ■ Bechtle Managed Services AG, Neckarsulm ■ Bechtle Financial Services AG, Berlin
Daniela Eberle	seit 15. Oktober 2003	Kfm. Angestellte	
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 SY, Essen

69. AUSSCHÜSSE DES AUFSICHTSRATS

zum 31. Dezember 2021

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

BESTÄTIGUNGSVERMERK DES UNABHÄNGIGEN ABSCHLUSSPRÜFERS

An die Bechtle AG

VERMERK ÜBER DIE PRÜFUNG DES KONZERNABSCHLUSSES UND DES KONZERNLAGEBERICHTS

Prüfungsurteile. Wir haben den Konzernabschluss der Bechtle AG, Neckarsulm, und ihrer Tochtergesellschaften (der Konzern) – bestehend aus der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung und der Konzern-Gesamtergebnisrechnung für das Geschäftsjahr vom 1. Januar 2021 bis zum 31. Dezember 2021, der Konzern-Bilanz zum 31. Dezember 2021, der Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung und der Konzern-Kapitalflussrechnung für das Geschäftsjahr vom 1. Januar 2021 bis zum 31. Dezember 2021 sowie dem Konzernanhang, einschließlich einer Zusammenfassung bedeutsamer Rechnungslegungsmethoden – geprüft. Darüber hinaus haben wir den Konzernlagebericht der Bechtle AG für das Geschäftsjahr vom 1. Januar 2021 bis zum 31. Dezember 2021 geprüft. Die in der Anlage zum Bestätigungsvermerk genannten Bestandteile des Konzernlageberichts sowie die dort aufgeführten Informationen des Unternehmens außerhalb des Geschäftsberichts, auf die im Konzernlagebericht verwiesen wird, haben wir in Einklang mit den deutschen gesetzlichen Vorschriften nicht inhaltlich geprüft.

Nach unserer Beurteilung aufgrund der bei der Prüfung gewonnenen Erkenntnisse

- entspricht der beigefügte Konzernabschluss in allen wesentlichen Belangen den IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, und den ergänzend nach § 315e Abs.1 HGB anzuwendenden deutschen gesetzlichen Vorschriften und vermittelt unter Beachtung dieser Vorschriften ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens- und Finanzlage des Konzerns zum 31. Dezember 2021 sowie seiner Ertragslage für das Geschäftsjahr vom 1. Januar 2021 bis zum 31. Dezember 2021 und
- vermittelt der beigefügte Konzernlagebericht insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage des Konzerns. In allen wesentlichen Belangen steht dieser Konzernlagebericht in Einklang mit dem Konzernabschluss, entspricht den deutschen gesetzlichen Vorschriften und stellt die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend dar. Unser Prüfungsurteil zum Konzernlagebericht erstreckt sich nicht auf den Inhalt der in der Anlage zum Bestätigungsvermerk genannten Bestandteile des Konzernlageberichts.

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

Grundlage für die Prüfungsurteile. Wir haben unsere Prüfung des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts in Übereinstimmung mit § 317 HGB und der EU-Abschlussprüferverordnung (Nr. 537/2014; im Folgenden „EU-APrVO“) unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW)

festgestellten deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung durchgeführt. Unsere Verantwortung nach diesen Vorschriften und Grundsätzen ist im Abschnitt „Verantwortung des Abschlussprüfers für die Prüfung des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts“ unseres Bestätigungsvermerks weitergehend beschrieben. Wir sind von den Konzernunternehmen unabhängig in Übereinstimmung mit den europarechtlichen sowie den deutschen handelsrechtlichen und berufsrechtlichen Vorschriften und haben unsere sonstigen deutschen Berufspflichten in Übereinstimmung mit diesen Anforderungen erfüllt. Darüber hinaus erklären wir gemäß Artikel 10 Abs.2 Buchst.f) EU-APrVO, dass wir keine verbotenen 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 2021 bis zum 31. Dezember 2021 waren. Diese Sachverhalte wurden im Zusammenhang mit unserer Prüfung des Konzernabschlusses als Ganzem und bei der Bildung unseres Prüfungsurteils hierzu berücksichtigt; wir geben kein gesondertes Prüfungsurteil zu diesen Sachverhalten ab.

Nachfolgend beschreiben wir die aus unserer Sicht besonders wichtigen Prüfungssachverhalte:

1. UMSATZREALISIERUNG

Gründe für die Bestimmung als besonders wichtiger Prüfungssachverhalt. Die Umsatzerlöse der Bechtle AG basieren auf unterschiedlichen Lieferungen von IT-Produkten und Software sowie der Erbringung von Dienstleistungen. Zum einen ergibt sich aufgrund der Vielfalt an komplexen Vertragsgestaltungen hinsichtlich der Veräußerung von Softwarelizenzen sowie der Erbringung weiterer integrierter Leistungsbestandteile ein erhöhtes Fehlerrisiko, insbesondere für die Existenz sowie die periodengerechte Realisierung der Umsatzerlöse. Zum anderen erfordert die Anwendung des IFRS 15 in Bezug auf die Klassifizierung der Bechtle AG als Prinzipal oder als vermittelnder Agent beim Verkauf von Softwarelizenzen erhebliche Ermessensentscheidungen der gesetzlichen Vertreter im Hinblick auf die Anwendung diesbezüglicher Kriterien des Standards. Im Zuge der durch die Bechtle AG erfolgten Eingabe an das International Financial Reporting Interpretations Committee (IFRS IC) zur Klarstellung der Auslegung des IFRS 15 hinsichtlich dieses Sachverhalts erfolgte im November 2021 eine entsprechende Würdigung durch das IFRS IC. Insbesondere auf Basis der zusätzlichen Erkenntnisse durch die vorläufige Agenda-Entscheidung des IFRS IC und unter Berücksichtigung eines Enforcementverfahrens hat die Bechtle AG die bisherigen Ermessensentscheidungen neu beurteilt und hat im indirekten Geschäft die Bilanzierung hinsichtlich des Verkaufs von Standardsoftware ohne Customizing bzw. in Teilen mit Customizing und/oder kundenspezifischer Integration umgestellt und bilanziert dies rückwirkend 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 in Bezug auf die Umsatzrealisierung getestet. Zudem haben wir gewürdigt, ob die Bilanzierungsrichtlinie der Bechtle AG im Hinblick auf die Umsatzrealisierung eine geeignete Grundlage für die Abbildung im Konzernabschluss ist. Zur Beurteilung der Existenz und der periodengerechten Umsatzrealisierung haben wir für Lieferungen von IT-Produkten und die Erbringung von Dienstleistungen Nachweise in Form von Kundenverträgen, Versandnachweisen, Abnahmeprotokollen, externen Saldenbestätigungen sowie, wenn vorhanden Zahlungsbelege nach dem Abschlussstichtag erlangt, insbesondere für solche Umsatzerlöstransaktionen, die kurze Zeit vor oder nach dem Bilanzstichtag stattgefunden haben.

Zu den Umsatzerlösen in ihrer Gesamtheit haben wir analytische sowie aussagebezogene Einzelfallprüfungshandlungen, unter anderem anhand von Verhältnis- und Korrelationsanalysen, durchgeführt.

Hinsichtlich des Verkaufs von Softwarelizenzen haben wir die von den gesetzlichen Vertretern vorgenommene Vertragsanalyse zur Klassifizierung als Prinzipal oder Agent unter Zugrundelegung der zusätzlichen Erkenntnisse durch die vorläufige Agenda-Entscheidung des IFRS IC insbesondere dahingehend gewürdigt, ob die von der Bechtle AG neben der Lieferung von Softwarelizenzen erbrachten Beratungsleistungen als wesentliche Integrationsleistung anzusehen sind und die Bechtle AG somit als Prinzipal für das Handelsgeschäft mit Softwarelizenzen tätig ist oder als Agent gegenüber dem Kunden auftritt. Die Klassifizierung als Prinzipal oder Agent haben wir vor dem Hintergrund der vertraglichen Regelungen in Stichproben nachvollzogen.

Darüber hinaus haben wir die dargestellten Auswirkungen aus der Änderung der Bilanzierung zur Umsatzrealisierung im Berichtsjahr sowie die Anpassungen des Vorjahres einschließlich der zugehörigen Angaben im Konzernanhang unter Kapitel II. und Kapitel III. (1) anhand der bereitgestellten Unterlagen und Berechnungen gewürdigt.

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

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

2. WERTMINDERUNGSTESTS BEZÜGLICH DER GESCHÄFTS- UND FIRMENWERTE

Gründe für die Bestimmung als besonders wichtiger Prüfungssachverhalt. Die im Konzernabschluss der Bechtle AG ausgewiesenen Geschäfts- und Firmenwerte resultieren aus dem Erwerb von Tochtergesellschaften und stellen einen wesentlichen Bilanzposten dar. Das Management der Bechtle AG testet jährlich entsprechend IAS 36 die jeweils aktivierten Geschäfts- und Firmenwerte auf seine Werthaltigkeit für die beiden Zahlungsmittel generierenden Einheiten (cash generating units) IT-Systemhaus und Managed Services sowie IT-E-Commerce. Der Eintritt der vom Management getroffenen Annahmen, insbesondere der Eintritt der prognostizierten Cashflows, hängt sehr stark von der künftigen Nachfrageentwicklung sowie der Entwicklung des gesamten IT-Marktes und der möglichen Auswirkungen der COVID-19-Pandemie sowie den stetig zunehmenden weltweiten Lieferengpässen ab. Angesichts des hohen Ermessensspielraums bei der Zugrundelegung der entsprechenden Bewertungsgrundlagen und der Komplexität des Berechnungsverfahrens und dem damit verbundenen Risiko wesentlicher falscher Angaben im Konzernabschluss haben wir den jährlich gebotenen Wertminderungstest im Rahmen unserer Abschlussprüfung als einen besonders wichtigen Prüfungssachverhalt identifiziert.

Prüferisches Vorgehen. Wir haben die rechnerische und methodische Richtigkeit des angewandten Bewertungsmodells (Discounted-Cashflow-Verfahren) mit Unterstützung unserer Bewertungsspezialisten nachvollzogen. Des Weiteren haben wir die bei der Berechnung getroffenen Bewertungsannahmen anhand von unabhängigen Marktindikatoren und Vergleichsunternehmen nachvollzogen. Zentral für den Wertminderungstest ist die vom Management verabschiedete Planung der künftigen Cashflows. Die diesen zugrunde liegenden Annahmen haben wir unter anderem anhand von externen Marktdaten zur Entwicklung des IT-Markts sowie unter Berücksichtigung des geplanten Unternehmenswachstums und der bisherigen Profitabilität der relevanten Einheit überprüft und hieraus eine Erwartungshaltung abgeleitet. Hierbei haben wir auch die potentiellen Auswirkungen der COVID-19-Pandemie und die stetig zunehmenden weltweiten Lieferengpässe auf die Geschäftsentwicklung mit dem Management diskutiert und geprüft, ob die Effekte bei beiden Zahlungsmittel generierenden Einheiten berücksichtigt wurden. Zudem haben wir die Planungsgenauigkeit des Managements untersucht, in dem wir die in der Vergangenheit vorgenommenen Prognosen mit der eingetretenen wirtschaftlichen Entwicklung des Konzerns abgeglichen haben. Darüber hinaus haben wir analysiert, inwiefern für möglich gehaltene Änderungen bei wesentlichen Bewertungsannahmen zu einer Wertminderung der Geschäfts- und Firmenwerte führen würden.

Ergänzend haben wir die Angaben der Bechtle AG im Konzernanhang unter Kapitel II. und Kapitel IV. (7) zur Bewertung der Geschäfts- und Firmenwerte im Hinblick auf die Anforderungen der Vorschriften nach IAS 36 gewürdigt.

Aus unseren durchgeführten Prüfungshandlungen haben sich hinsichtlich des Wertminderungstests zu den Geschäfts- und Firmenwerten keine Einwendungen ergeben.

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

SONSTIGE INFORMATIONEN

Der Aufsichtsrat ist für den Bericht des Aufsichtsrats nach § 171 Abs. 2 AktG verantwortlich. Für die Erklärung nach § 161 AktG zum Deutschen Corporate Governance Kodex, die Bestandteil der Erklärung zur Unternehmensführung ist, sind die gesetzlichen Vertreter und der Aufsichtsrat verantwortlich. Im Übrigen sind die gesetzlichen Vertreter für die sonstigen Informationen verantwortlich. Die sonstigen Informationen umfassen die in der Anlage zum Bestätigungsvermerk genannten Bestandteile des Geschäftsberichts.

Unsere Prüfungsurteile zum Konzernabschluss und Konzernlagebericht erstrecken sich nicht auf die sonstigen Informationen, und dementsprechend geben wir weder ein Prüfungsurteil noch irgendeine andere Form von Prüfungsschlussfolgerung hierzu ab.

Im Zusammenhang mit unserer Prüfung haben wir die Verantwortung, die sonstigen Informationen zu lesen und dabei zu würdigen, ob die sonstigen Informationen

- wesentliche Unstimmigkeiten zum Konzernabschluss, Konzernlagebericht oder unseren bei der Prüfung erlangten Kenntnissen aufweisen oder
- anderweitig wesentlich falsch dargestellt erscheinen.

Falls wir auf Grundlage der von uns durchgeführten Arbeiten den Schluss ziehen, dass eine wesentliche falsche Darstellung dieser sonstigen Informationen vorliegt, sind wir verpflichtet, über diese Tatsache zu berichten. Wir haben in diesem Zusammenhang nichts zu berichten.

VERANTWORTUNG DER GESETZLICHEN VERTRETER UND DES AUFSICHTSRATS FÜR DEN KONZERNABSCHLUSS UND DEN KONZERNLAGEBERICHT

Die gesetzlichen Vertreter sind verantwortlich für die Aufstellung des Konzernabschlusses, der den IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, und den ergänzend nach § 315e Abs. 1 HGB anzuwendenden deutschen gesetzlichen Vorschriften in allen wesentlichen Belangen entspricht, und dafür, dass der Konzernabschluss unter Beachtung dieser Vorschriften ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens, Finanz- und Ertragslage des Konzerns vermittelt. Ferner sind die gesetzlichen Vertreter verantwortlich für die internen Kontrollen, die sie als notwendig bestimmt haben, um die Aufstellung eines Konzernabschlusses zu ermöglichen, der frei von wesentlichen – beabsichtigten oder unbeabsichtigten – falschen Darstellungen ist.

Bei der Aufstellung des Konzernabschlusses sind die gesetzlichen Vertreter dafür verantwortlich, die Fähigkeit des Konzerns zur Fortführung der Unternehmenstätigkeit zu beurteilen. Des Weiteren haben sie die Verantwortung, Sachverhalte in Zusammenhang mit der Fortführung der Unternehmenstätigkeit, sofern einschlägig, anzugeben. Darüber hinaus sind sie dafür verantwortlich, auf der Grundlage des Rechnungslegungsgrundsatzes der Fortführung der Unternehmenstätigkeit zu bilanzieren, es sei denn, es besteht die Absicht den Konzern zu liquidieren oder der Einstellung des Geschäftsbetriebs oder es besteht keine realistische Alternative dazu.

Außerdem sind die gesetzlichen Vertreter verantwortlich für die Aufstellung des Konzernlageberichts, der insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage des Konzerns vermittelt sowie in allen wesentlichen Belangen mit dem Konzernabschluss in Einklang steht, den deutschen gesetzlichen Vorschriften entspricht und die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend darstellt. Ferner sind die gesetzlichen Vertreter verantwortlich für die Vorkehrungen und Maßnahmen (Systeme), die sie als notwendig erachtet haben, um die Aufstellung eines Konzernlageberichts in Übereinstimmung mit den anzuwendenden 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 Rechnungslegungsinformationen der Unternehmen oder Geschäftstätigkeiten innerhalb des Konzerns ein, um Prüfungsurteile zum Konzernabschluss und zum Konzernlagebericht abzugeben. Wir sind verantwortlich für die Anleitung, Überwachung und Durchführung der Konzernabschlussprüfung. Wir tragen die alleinige Verantwortung für unsere Prüfungsurteile;
- beurteilen wir den Einklang des Konzernlageberichts mit dem Konzernabschluss, seine Gesetzesentsprechung und das von ihm vermittelte Bild von der Lage des Konzerns;

■ führen wir Prüfungshandlungen zu den von den gesetzlichen Vertretern dargestellten zukunftsorientierten Angaben im Konzernlagebericht durch. Auf Basis ausreichender geeigneter Prüfungsnachweise vollziehen wir dabei insbesondere die den zukunftsorientierten Angaben von den gesetzlichen Vertretern zugrunde gelegten bedeutsamen Annahmen nach und beurteilen die sachgerechte Ableitung der zukunftsorientierten Angaben aus diesen Annahmen. Ein eigenständiges Prüfungsurteil zu den zukunftsorientierten Angaben sowie zu den zugrunde liegenden Annahmen geben wir nicht ab. Es besteht ein erhebliches unvermeidbares Risiko, dass künftige Ereignisse wesentlich von den zukunftsorientierten Angaben abweichen.

Wir erörtern mit den für die Überwachung Verantwortlichen unter anderem den geplanten Umfang und die Zeitplanung der Prüfung sowie bedeutsame Prüfungsfeststellungen, einschließlich etwaiger Mängel im internen Kontrollsystem, die wir während unserer Prüfung feststellen.

Wir geben gegenüber den für die Überwachung Verantwortlichen eine Erklärung ab, dass wir die relevanten Unabhängigkeitsanforderungen eingehalten haben, und erörtern mit ihnen alle Beziehungen und sonstigen Sachverhalte, von denen vernünftigerweise angenommen werden kann, dass sie sich auf unsere Unabhängigkeit auswirken, und die hierzu getroffenen Schutzmaßnahmen.

Wir bestimmen von den Sachverhalten, die wir mit den für die Überwachung Verantwortlichen erörtert haben, diejenigen Sachverhalte, die in der Prüfung des Konzernabschlusses für den aktuellen Berichtszeitraum am bedeutsamsten waren und daher die besonders wichtigen Prüfungssachverhalte sind. Wir beschreiben diese Sachverhalte im Bestätigungsvermerk, es sei denn, Gesetze oder andere Rechtsvorschriften schließen die öffentliche Angabe des Sachverhalts aus.

SONSTIGE GESETZLICHE UND ANDERE RECHTLICHE ANFORDERUNGEN

Vermerk über die Prüfung der für Zwecke der Offenlegung erstellten elektronischen Wiedergaben des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts nach § 317 Abs. 3a HGB

Prüfungsurteil. Wir haben gemäß § 317 Abs. 3a HGB eine Prüfung mit hinreichender Sicherheit durchgeführt, ob die in der Datei Bechtle_Konzernabschluss_2021.zip (SHA-256-Prüfsumme: a86013b92b5f6f8983b0602f8835579ba48b8f9b3d923b06cb26dee615ff805) enthaltenen und für Zwecke der Offenlegung erstellten Wiedergaben des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts (im Folgenden auch als „ESEF-Unterlagen“ bezeichnet) den Vorgaben des § 328 Abs. 1 HGB an das elektronische Berichtsformat („ESEF-Format“) in allen wesentlichen Belangen entsprechen. In Einklang mit den deutschen gesetzlichen Vorschriften erstreckt sich diese Prüfung nur auf die Überführung der Informationen des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts in das ESEF-Format und daher weder auf die in diesen Wiedergaben enthaltenen noch auf andere in der oben genannten Datei enthaltene Informationen.

Nach unserer Beurteilung entsprechen die in der oben genannten Datei enthaltenen und für Zwecke der Offenlegung erstellten Wiedergaben des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts in allen wesentlichen Belangen den Vorgaben des § 328 Abs. 1 HGB an das elektronische Berichtsformat. Über dieses Prüfungsurteil sowie unsere im voranstehenden „Vermerk über die Prüfung des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts“ enthaltenen Prüfungsurteile zum beigefügten Konzernabschluss und zum beigefügten Konzernlagebericht für das Geschäftsjahr vom 1. Januar 2021 bis zum 31. Dezember 2021 hinaus geben wir keinerlei Prüfungsurteil zu den in diesen Wiedergaben enthaltenen Informationen sowie zu den anderen in der oben genannten Datei enthaltenen Informationen ab.

Grundlage für das Prüfungsurteil. Wir haben unsere Prüfung der in der oben genannten Datei enthaltenen Wiedergaben des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts in Übereinstimmung mit § 317 Abs. 3a HGB unter Beachtung des IDW Prüfungsstandards: Prüfung der für Zwecke der Offenlegung erstellten elektronischen Wiedergaben von Abschlüssen und Lageberichten nach § 317 Abs. 3a HGB (IDW PS 410) durchgeführt. Unsere Verantwortung danach ist im Abschnitt „Verantwortung des Konzernabschlussprüfers für die Prüfung der ESEF-Unterlagen“ weitergehend beschrieben. Unsere Wirtschaftsprüferpraxis hat die Anforderungen an das Qualitätssicherungssystem des IDW Qualitätssicherungsstandards: Anforderungen an die Qualitätssicherung in der Wirtschaftsprüferpraxis (IDW QS 1) angewendet.

VERANTWORTUNG DER GESETZLICHEN VERTRETER UND DES AUFSICHTSRATS FÜR DIE ESEF-UNTERLAGEN

Die gesetzlichen Vertreter der Gesellschaft sind verantwortlich für die Erstellung der ESEF-Unterlagen mit den elektronischen Wiedergaben des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts nach Maßgabe des § 328 Abs. 1 Satz 4 Nr. 1 HGB und für die Auszeichnung des Konzernabschlusses nach Maßgabe des § 328 Abs. 1 Satz 4 Nr. 2 HGB.

Ferner sind die gesetzlichen Vertreter der Gesellschaft verantwortlich für die internen Kontrollen, die sie als notwendig erachten, um die Erstellung der ESEF-Unterlagen zu ermöglichen, die frei von wesentlichen – beabsichtigten oder unbeabsichtigten – Verstößen gegen die Vorgaben des § 328 Abs. 1 HGB an das elektronische Berichtsformat sind.

Der Aufsichtsrat ist verantwortlich für die Überwachung des Prozesses der Erstellung der ESEF-Unterlagen als Teil des Rechnungslegungsprozesses.

VERANTWORTUNG DES KONZERNABSCHLUSSPRÜFERS FÜR DIE PRÜFUNG DER ESEF-UNTERLAGEN

Unsere Zielsetzung ist, hinreichende Sicherheit darüber zu erlangen, ob die ESEF-Unterlagen frei von wesentlichen – beabsichtigten oder unbeabsichtigten – Verstößen gegen die Anforderungen des § 328 Abs. 1 HGB sind. Während der Prüfung üben wir pflichtgemäßes Ermessen aus und bewahren eine kritische Grundhaltung. Darüber hinaus

- identifizieren und beurteilen wir die Risiken wesentlicher – beabsichtigter oder unbeabsichtigter – Verstöße gegen die Anforderungen des § 328 Abs. 1 HGB, planen und führen Prüfungshandlungen als Reaktion auf diese Risiken durch sowie erlangen Prüfungsnachweise, die ausreichend und geeignet sind, um als Grundlage für unser Prüfungsurteil zu dienen;
- gewinnen wir ein Verständnis von den für die Prüfung der ESEF-Unterlagen relevanten internen Kontrollen, um Prüfungshandlungen zu planen, die unter den gegebenen Umständen angemessen sind, jedoch nicht mit dem Ziel, ein Prüfungsurteil zur Wirksamkeit dieser Kontrollen abzugeben;
- beurteilen wir die technische Gültigkeit der ESEF-Unterlagen, d.h. ob die ESEF-Unterlagen enthaltende Datei die Vorgaben der Delegierten Verordnung (EU) 2019/815 in der zum Abschlussstichtag geltenden Fassung an die technische Spezifikation für diese Datei erfüllt;
- beurteilen wir, ob die ESEF-Unterlagen eine inhaltsgleiche XHTML-Wiedergabe des geprüften Konzernabschlusses und des geprüften Konzernlageberichts ermöglichen;
- beurteilen wir, ob die Auszeichnung der ESEF-Unterlagen mit Inline XBRL-Technologie (iXBRL) nach Maßgabe der Artikel 4 und 6 der Delegierten Verordnung (EU) 2019/815 in der am Abschlussstichtag geltenden Fassung eine angemessene und vollständige maschinenlesbare XBRL-Kopie der XHTML-Wiedergabe ermöglicht.

Übrige Angaben gemäß Artikel 10 EU-APrVO. Wir wurden von der Hauptversammlung am 15. Juni 2021 als Konzernabschlussprüfer gewählt. Wir wurden am 18. Juni 2021 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.

Sonstiger Sachverhalt – Verwendung des Bestätigungsvermerks. Unser Bestätigungsvermerk ist stets im Zusammenhang mit dem geprüften Konzernabschluss und dem geprüften Konzernlagebericht sowie den geprüften ESEF-Unterlagen zu lesen. Der in das ESEF-Format überführte Konzernabschluss und Konzernlagebericht – auch die im Bundesanzeiger bekanntzumachenden Fassungen – sind lediglich elektronische Wiedergaben des geprüften Konzernabschlusses und des geprüften Konzernlageberichts und treten nicht an deren Stelle. Insbesondere ist der ESEF-Vermerk und unser darin enthaltenes Prüfungsurteil nur in Verbindung mit den in elektronischer Form bereitgestellten geprüften ESEF-Unterlagen verwendbar.

Verantwortlicher Wirtschaftsprüfer. Der für die Prüfung verantwortliche Wirtschaftsprüfer ist Michael Heller.

Anlage zum Bestätigungsvermerk:

1. Nicht inhaltlich geprüfte Bestandteile des Konzernlageberichts

Folgende Bestandteile des Konzernlageberichts haben wir nicht inhaltlich geprüft:

- die Angaben im Abschnitt „Corporate-Governance-Bericht“ des Konzernlageberichts;
- die auf der im Konzernlagebericht angegebenen Internetseite veröffentlichte Konzernerklärung zur Unternehmensführung, die Bestandteil des Konzernlageberichts ist;
- die Angaben im Abschnitt „Nachhaltigkeit“ im Konzernlagebericht.

2. Weitere Sonstige Informationen

Zu den „Sonstigen Informationen“ zählen ferner weitere, für den Geschäftsbericht vorgesehene Bestandteile, von denen wir eine Fassung bis zur Erteilung dieses Bestätigungsvermerks erlangt haben:

- „Versicherung des Vorstandes“;
- der gesonderte nichtfinanzielle Bericht.

Des Weiteren umfassen die „Sonstigen Informationen“ die übrigen Teile des Geschäftsberichts, die uns nach Erteilung des Bestätigungsvermerks voraussichtlich zur Verfügung gestellt werden, insbesondere die Abschnitte:

- „An unsere Aktionäre“;
- „Brief des Vorstands“;
- „Vorstand und Aufsichtsrat“;
- „Bericht des Aufsichtsrats“;
- „Mehrjahresübersicht Bechtle Konzern“;
- „Vergütungsbericht“

aber nicht der Konzernabschluss, nicht die in die inhaltliche Prüfung einbezogenen Konzernlageberichtsangaben und nicht unseren dazugehörigen Bestätigungsvermerk.

3. Informationen des Unternehmens außerhalb des Geschäftsberichts, auf die im Konzernlagebericht verwiesen wird

Neben den unter „1. Nicht inhaltlich geprüfte Bestandteile des Konzernlageberichts“ genannten Querverweisen enthält der Konzernlagebericht weitere Querverweise auf Internetseiten des Konzerns. Die Informationen, auf die letztere Querverweise sich beziehen, zählen nicht zu dessen Geschäftsbericht.

Heilbronn, den 9. März 2022

Ernst & Young GmbH, Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Heller

Wirtschaftsprüfer

Ilg

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, 4. März 2022

Bechtle AG
Der Vorstand



Dr. Thomas Olemotz



Michael Guschlbauer



Jürgen Schäfer

70. MEHRJAHRESÜBERSICHT BECHTLE KONZERN

		2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	Veränderung in % 2021–2020
Regionen											
Geschäftsvolumen	Tsd. €	2.273.485	2.580.448	2.831.303	3.093.579	3.570.124	4.323.318	5.374.453	5.819.243	6.245.794	
Umsatz	Tsd. €					3.144.775 ¹	3.829.303 ¹	4.711.997 ¹	5.050.271 ¹	5.305.489	5,1
Inland	Tsd. €								3.260.012 ¹	3.354.639	2,9
vom Konzernumsatz	%								64,6	63,2	
Ausland	Tsd. €								1.790.259 ¹	1.950.850	9,0
Segmente											
Umsatz	Tsd. €					3.144.775 ¹	3.829.303 ¹	4.711.997 ¹	5.050.271 ¹	5.305.489	5,1
IT-Systemhaus & Managed Services	Tsd. €					2.235.490 ¹	2.576.136 ¹	3.062.815 ¹	3.381.306 ¹	3.394.793	0,4
vom Konzernumsatz	%					71,1	67,3	65,0	67,0	64,0	
IT-E-Commerce	Tsd. €					909.285 ¹	1.253.167 ¹	1.649.182 ¹	1.668.965 ¹	1.910.696	14,5
EBIT	Tsd. €	91.048	108.498	129.484	144.083	164.252	195.081	241.370	276.955	325.721	17,6
IT-Systemhaus & Managed Services	Tsd. €	56.185	68.907	80.293	96.589	114.501	126.084	149.832	179.451	212.237	18,3
EBIT-Marge	%					5,1 ¹	4,9 ¹	4,9 ¹	5,3 ¹	6,3	
IT-E-Commerce	Tsd. €	34.863	39.591	49.191	47.494	49.751	68.997	91.538	97.504	113.484	16,4
EBIT-Marge	%					5,5 ¹	5,5 ¹	5,6 ¹	5,8 ¹	5,9	
Gewinn- und Verlustrechnung											
Geschäftsvolumen	Tsd. €	2.273.485	2.580.448	2.831.303	3.093.579	3.570.124	4.323.318	5.374.453	5.819.243	6.245.794	7,3
Umsatz	Tsd. €					3.144.775 ¹	3.829.303 ¹	4.711.997 ¹	5.050.271 ¹	5.305.489	5,1
Umsatzkosten	Tsd. €					2.600.980 ¹	3.186.369 ¹	3.944.180 ¹	4.193.690 ¹	4.385.481	4,6
Bruttoergebnis vom Umsatz	Tsd. €					543.795	642.934	767.817	856.581	920.008	7,4
Vertriebskosten	Tsd. €	151.546	166.556	182.806	196.285	215.989	257.218	306.632	319.242	345.216	8,1
Verwaltungskosten	Tsd. €	110.483	124.001	138.415	153.037	173.396	205.688	249.607	286.532	282.625	-1,4
Sonstige betriebliche Erträge	Tsd. €	6.231	8.100	13.391	10.340	9.842	15.053	29.792	26.148	33.554	28,3
Betriebsergebnis (EBIT)	Tsd. €	91.048	108.498	129.484	144.083	164.252	195.081	241.370	276.955	325.721	17,6
Finanzerträge	Tsd. €	1.560	1.944	2.607	3.512	1.133	1.338	1.229	1.073	1.415	31,9
Finanzaufwendungen	Tsd. €	3.300	3.057	2.687	2.495	2.581	3.177	6.279	7.323	6.636	-9,4
Ergebnis vor Steuern (EBT)	Tsd. €	89.308	107.385	129.404	145.100	162.804	193.242	236.320	270.705	320.500	18,4
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	Tsd. €	25.911	31.191	36.527	41.729	48.242	56.101	65.836	78.158	89.054	13,9
Ergebnis nach Steuern (EAT)	Tsd. €	63.397	76.194	92.877	103.371	114.562	137.141	170.484	192.547	231.446	20,2
Materialaufwand	Tsd. €								3.728.648 ¹	3.888.716	4,3
Rohrertrag	Tsd. €	559.739	624.603	692.611	753.120	831.845	979.320	1.216.874	1.347.771	1.450.327	7,6
Personalaufwand	Tsd. €	348.848	388.764	423.040	459.377	507.712	590.660	734.421	819.531	879.072	7,3
Abschreibungen (auf Sachanlagen und sonstige immaterielle Vermögenswerte ohne Goodwill)	Tsd. €	22.493	23.753	26.436	27.715	31.930	41.977	84.610	98.137	103.003	5,0
EBITDA	Tsd. €	113.541	132.251	155.920	171.798	196.182	237.058	325.980	375.092	428.724	31,5
Finanzergebnis	Tsd. €	-1.740	-1.113	-80	1.017	-1.448	-1.839	-5.050	-6.250	-5.221	3,4

¹ Zahl angepasst

		2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	Veränderung in % 2021–2020
Bilanz (ausgewählte Positionen)											
Aktiva											
Langfristige Vermögenswerte	Tsd. €	299.212	321.940	344.401	368.231	415.196	659.258	846.371	958.890	984.199	2,6
Geschäfts- und Firmenwerte	Tsd. €	139.885	144.499	166.398	193.521	193.538	345.938	397.592	448.313	469.650	4,8
Sonstige immaterielle Vermögenswerte	Tsd. €	19.293	19.980	29.161	35.338	48.721	121.120	119.303	113.241	98.858	–12,7
Sachanlagevermögen	Tsd. €	99.747	104.224	101.870	111.666	134.865	152.853	280.685	327.215	342.902	4,8
Forderungen aus L & L	Tsd. €	1.547	19.774	22.020	12.436	30.235	27.863	38.148	55.903	57.839	3,5
Latente Steuern	Tsd. €	4.131	3.722	4.425	4.798	4.004	4.713	3.914	6.770	8.924	31,8
Sonstige Vermögenswerte	Tsd. €	2.513	2.676	3.495	3.467	3.833	6.771	6.729	7.448	6.026	–19,1
Geld- und Wertpapieranlagen	Tsd. €	32.012	27.008	16.999	7.005	0	0	0	0	0	
Kurzfristige Vermögenswerte	Tsd. €	611.136	694.650	806.036	901.107	1.028.188	1.367.906	1.548.296	1.728.226	2.035.569	17,8
Vorräte	Tsd. €	107.638	131.165	150.415	180.652	211.319	280.331	285.574	301.663	513.824	70,3
Forderungen aus L & L	Tsd. €	345.195	387.828	406.167	502.270	581.919	754.069	862.323	877.173	928.724	5,9
Sonstige Vermögenswerte	Tsd. €	33.181	45.469	58.738	61.562	58.783	81.227	126.180	143.928	153.698	6,8
Geld- und Wertpapieranlagen	Tsd. €	18.255	22.272	24.894	15.361	12.444	5.543	0	40.002	0	–100,0
Liquide Mittel	Tsd. €	105.838	106.720	164.767	140.415	162.383	245.379	272.197	363.171	431.751	18,9
Passiva											
Eigenkapital	Tsd. €	501.565	553.996	620.651	694.103	777.283	883.204	1.014.842	1.162.029	1.353.114	16,4
Gezeichnetes Kapital	Tsd. €	21.000	21.000	21.000	21.000	42.000	42.000	42.000	42.000	126.000	200,0
Kapitalrücklagen	Tsd. €	145.228	145.228	145.228	145.228	124.228	124.228	124.228	124.228	40.228	–67,6
Gewinnrücklagen	Tsd. €	335.337	387.768	454.423	527.875	611.055	716.976	848.614	995.801	1.186.886	19,2
Langfristige Schulden	Tsd. €	90.787	95.878	119.196	117.959	127.267	464.893	566.709	599.887	499.533	–16,7
Pensionsrückstellungen	Tsd. €	6.382	11.990	15.899	19.924	13.002	16.301	30.702	31.022	12.994	–58,1
Sonstige Rückstellungen	Tsd. €	2.307	4.836	5.978	6.719	7.190	11.052	10.081	11.055	11.379	2,9
Finanzverbindlichkeiten	Tsd. €	53.625	47.522	56.393	51.744	69.917	380.640	373.874	393.541	310.941	–21,0
Latente Steuern	Tsd. €	15.128	17.266	20.927	20.570	21.069	41.107	33.180	26.140	37.271	42,6
Sonstige Verbindlichkeiten	Tsd. €	538	2.652	7.293	5.874	2.292	4.858	98.025	108.590	103.830	–4,4
Vertragsverbindlichkeiten	Tsd. €	–	–	–	–	–	10.895	19.353	20.884	19.790	–5,2
Abgrenzungsposten	Tsd. €	12.369	11.343	12.346	12.981	13.701	0	1.481	2.393	2.581	7,9
Kurzfristige Schulden	Tsd. €	317.996	366.716	410.590	457.276	538.834	679.067	813.116	925.200	1.167.121	26,1
Sonstige Rückstellungen	Tsd. €	5.774	6.239	6.416	6.657	7.129	9.162	12.805	22.831	27.318	19,7
Finanzverbindlichkeiten	Tsd. €	10.546	12.711	9.627	9.745	58.930	12.872	13.801	18.913	34.537	82,6
Verbindlichkeiten aus L & L	Tsd. €	170.518	178.644	204.067	242.120	237.160	372.338	406.807	425.875	613.228	44,0
Verbindlichkeiten aus Ertragsteuern	Tsd. €	6.519	6.418	8.176	7.676	10.733	12.509	19.859	45.964	30.525	–33,6
Sonstige Verbindlichkeiten	Tsd. €	79.941	95.695	104.052	115.314	131.118	159.957	231.776	253.921	266.638	5,0
Vertragsverbindlichkeiten	Tsd. €	–	–	–	–	–	96.120	105.369	130.594	161.643	23,8
Abgrenzungsposten	Tsd. €	44.698	67.009	78.252	75.764	93.764	16.109	22.699	27.102	33.232	22,6
Bilanzsumme	Tsd. €	910.348	1.016.590	1.150.437	1.269.338	1.443.384	2.027.164	2.394.667	2.687.116	3.019.768	12,4
Cashflow & Investitionen											
Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit	Tsd. €	73.098	55.965	115.945	53.363	54.261	140.525	185.973	317.453 ¹	284.492	–10,4
Cashflow aus Investitionstätigkeit	Tsd. €	–10.201	–25.853	–34.480	–41.404	–62.675	–280.612	–72.122	–146.482	–42.940	–70,7
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	Tsd. €	–35.002	–29.973	–25.668	–36.318	33.578	221.367	–89.685	–78.726 ¹	–179.356	127,8
Liquidität inkl. Geld- und Wertpapieranlagen	Tsd. €	156.105	156.000	206.660	162.781	174.827	250.922	272.197	403.173	431.751	7,1
Free Cashflow	Tsd. €	43.123	29.252	78.590	–7.049	–24.129	–147.185	109.517	204.135 ¹	218.578	7,1
Investitionen (in Sachanlagen und sonstige immaterielle Vermögenswerte ohne Goodwill)	Tsd. €	23.091	24.102	21.779	39.604	66.866	56.626	47.981	66.194	58.385	–11,8
Investitionsquote (= Investitionen/durchschn. Sachanlagevermögen + sonstiges immaterielles Vermögen ohne Goodwill)	%	19,69	19,82	17,07	28,49	40,45	24,75	17,20	18,81	15,66	

¹ Zahl angepasst

		2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	Veränderung in % 2021–2020
Aktien-Kennzahlen²											
Jahresschlusskurs	€	49,47	65,98	88,06	98,82	69,52	67,85	125,20	178,40	62,94	5,8 ⁶
Jahreshoch	€	50,95	65,98	92,64	104,55	72,71	89,90	127,60	188,40	69,14	
Jahrestief	€	30,07	49,33	64,49	73,70	46,50	63,85	62,30	85,05	49,85	
Anzahl Aktien	Tsd. Stück	21.000	21.000	21.000	21.000	42.000	42.000	42.000	42.000	126.000	
Marktkapitalisierung [31.12.]	Tsd. €	1.038.870	1.385.580	1.849.260	2.075.220	2.919.840	2.849.700	5.258.400	7.492.800	7.930.440	5,8
Durchschnittlicher Tagesumsatz ³	Stück	34.201	41.281	46.580	30.515	45.637	101.037	106.634	140.482	138.224	–1,6
Durchschnittlicher Tagesumsatz ³	€	1.364.142	2.452.888	3.452.399	2.789.577	3.604.891	7.668.425	9.980.675	20.657.614	13.778.684	–33,3
Dividende je Aktie	€	1,10	1,20	1,40	1,50	0,90	1,00	1,20	1,35	0,55 ⁴	22,2 ⁶
Dividendensumme	Tsd. €	23.100	25.200	29.400	31.500	37.800	42.000	50.400	56.700	69.300 ⁴	22,2 ⁶
Ausschüttungsquote	%	36,4	33,1	31,7	30,5	33,0	30,6	29,6	29,4	29,9 ⁴	
Dividendenrendite [31.12.]	%	2,2	1,8	1,6	1,5	1,3	1,5	1,0	0,8	0,9 ⁴	
Unternehmenswert	Tsd. €	1.084.064	1.449.430	1.877.757	2.137.406	3.032.716	3.178.949	5.734.381	7.935.616	8.227.629	3,7
Ergebnis je Aktie	€	3,02	3,63	4,42	4,92	2,73	3,27	4,06	4,58	1,84	20,2 ⁶
Cashflow je Aktie	€	3,48	2,67	5,52	2,54	1,29	3,35	4,43	7,56	2,26	–10,4 ⁶
Buchwert je Aktie (= Eigenkapital/ durchschnittliche Anzahl Aktien)	€	23,88	26,38	29,55	33,05	18,51	21,03	24,16	27,67	10,74	–61,2
Kurs-Gewinn-Verhältnis (KGV) (= Schlusskurs/Ergebnis je Aktie)		16,4	18,2	19,9	20,1	25,5	20,8	30,8	38,9	34,2	–12,1
EV/EBITDA		9,5	11,0	12,0	12,4	15,5	13,4	17,6	21,2	19,2	–9,3
EV/EBIT		11,9	13,4	14,5	14,8	18,5	16,3	23,8	28,7	25,3	–11,8
EV/EBT		12,1	13,5	14,5	14,7	18,6	16,5	24,3	29,3	25,7	–12,4
EV/EAT		17,1	19,0	20,2	20,7	26,5	23,2	33,6	41,2	35,5	–13,7
EV/Umsatz						1,0 ¹	0,8 ¹	1,2 ¹	1,6 ¹	1,6	–1,3
Personal											
Beschäftigte ⁵ [31.12.]		6.219	6.572	7.205	7.667	8.353	10.005	11.487	12.180	12.880	5,7
Inland		4.743	4.996	5.633	5.956	6.483	7.373	8.424	8.955	9.383	4,8
Ausland		1.476	1.576	1.572	1.711	1.870	2.632	3.063	3.225	3.497	8,4
IT-Systemhaus & Managed Services		4.953	5.164	5.766	6.212	6.853	7.772	9.097	9.736	10.156	4,3
IT-E-Commerce		1.266	1.408	1.439	1.455	1.500	2.233	2.390	2.444	2.724	11,5
Auszubildende (inklusive Abwesende)		473	455	473	500	553	648	703	687	691	0,6
Beschäftigte (Jahresdurchschnitt) ⁵		6.072	6.421	6.924	7.428	7.968	9.083	10.899	11.946	12.519	4,8
Personalaufwand pro Kopf (FTEs im Jahresdurchschnitt, ohne Abwesende)									72,7	74,6	2,1
Vollzeitstellen (FTEs im Jahresdurchschnitt) (ohne Abwesende)									11.271	11.785	4,6
Vollzeitstellen (FTEs im Jahresdurchschnitt) (ohne Abwesende und Auszubildende)									10.622	11.162	5,1
IT-Systemhaus & Managed Services									8.351	8.751	4,8
IT-E-Commerce									2.271	2.411	6,2
Personalaufwandsquote	%					16,1 ¹	15,4 ¹	15,6 ¹	16,2 ¹	16,6	
Personalintensität (= Personalaufwand / Rohertrag)	%	62,3	62,2	61,1	61,0	61,0	60,3	60,4	60,8	60,6	

¹ Zahl angepasst² Kursangaben in XETRA³ Alle deutschen Börsen⁴ Vorbehaltlich der Zustimmung durch die Hauptversammlung⁵ Ohne Aushilfen⁶ Anpassung an Aktiensplit

		2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	Veränderung in % 2021-2020
Rentabilitätskennzahlen											
Rohertragsmarge	%					26,5 ¹	25,6 ¹	25,8 ¹	26,7 ¹	27,3	
Bruttomarge	%					17,3 ¹	16,8 ¹	16,3 ¹	17,0 ¹	17,3	
EBITDA-Marge	%					6,2 ¹	6,2 ¹	6,9 ¹	7,4 ¹	8,1	
EBIT-Marge	%					5,2 ¹	5,1 ¹	5,1 ¹	5,5 ¹	6,1	
EBT-Marge	%					5,2 ¹	5,0 ¹	5,0 ¹	5,4 ¹	6,0	
EAT-Marge	%					3,6 ¹	3,6 ¹	3,6 ¹	3,8 ¹	4,4	
Umsatz je Mitarbeiter:in	Tsd. €								475,5 ¹	475,3	0,0
IT-Systemhaus & Managed Services	Tsd. €								404,9 ¹	387,9	-4,2
IT-E-Commerce	Tsd. €								734,9 ¹	792,5	7,8
EBIT je Mitarbeiter:in	Tsd. €								26,1 ¹	29,2	11,9
Eigenkapitalrendite	%	14,2	15,6	17,2	17,1	16,9	18,1	19,8	19,5	20,4	
Gesamtkapitalrendite	%	8,2	8,9	9,5	9,6	9,6	9,1	8,5	8,3	9,0	
ROA (= EBIT / durchschn. Bilanzsumme)	%	11,3	12,2	12,9	13,1	13,4	12,6	11,5	11,5	12,3	
ROE (= EBIT / durchschn. Eigenkapital)	%	20,4	21,5	23,9	24,0	24,4	25,8	28,1	28,0	28,8	
ROCE (= EBIT / Capital Employed)	%	20,6	22,3	23,7	24,0	22,3	20,6	18,7	19,8	22,2	
Bilanzkennzahlen											
Anlagenintensität des Anlagevermögens (= langfristiges Vermögen / Bilanzsumme)	%	32,9	31,7	29,9	29,0	28,8	32,5	35,3	35,7	32,6	
Arbeitsintensität des Umlaufvermögens (= kurzfristiges Vermögen / Bilanzsumme)	%	67,1	68,3	70,1	71,0	71,2	67,5	64,7	64,3	67,4	
Eigenkapitalquote	%	55,1	54,5	53,9	54,7	53,9	43,6	42,4	43,2	44,8	3,6
Fremdkapitalquote	%	44,9	45,5	46,1	45,3	46,1	56,4	57,6	56,8	55,2	
Vermögensstruktur (= langfristige / kurzfristige Vermögenswerte)	%	49,0	46,3	42,7	40,9	40,4	48,2	54,7	55,5	48,4	
Kapitalstruktur (= Eigenkapital / Schulden)	%	122,7	119,8	117,2	120,7	116,7	77,2	73,5	76,2	81,2	
Finanzkennzahlen											
Nettoverschuldung	Tsd. €	-91.934	-95.767	-140.640	-101.292	-45.980	142.590	115.478	9.281	-86.273	
Anteil langfristige Schulden an Bilanzsumme (= langfr. Verb. / Bilanzsumme)	%	10,0	9,4	10,4	9,3	8,8	22,9	23,7	22,3	16,5	
Anteil kurz- u. langfristiger Finanzverb. an Bilanzsumme (= (kurz- + langfr. Finanzverb.) / Bilanzsumme)	%	7,0	5,9	5,7	4,8	8,9	19,4	16,2	15,3	11,4	
Verschuldungsgrad (= Schulden / Eigenkapital)		0,82	0,84	0,85	0,83	0,86	1,30	1,36	1,31	1,23	-6,2
Working Capital	Tsd. €	234.624	291.326	294.872	375.645	492.865	580.794	647.728	652.674	693.694	6,3
Working Capital zu Geschäftsvolumen	%	10,3	11,3	10,4	12,1	13,8	13,4	12,1	11,2	11,1	
Working Capital zu Bilanzsumme	%	25,8	28,7	25,6	29,6	34,1	28,7	27,0	24,3	23,0	
Capital Employed	Tsd. €	442.050	486.403	546.404	600.997	738.029	948.346	1.288.671	1.395.427	1.469.558	5,3
Capital Employed zu Bilanzsumme	%	48,6	47,8	47,5	47,3	51,1	46,8	53,8	51,9	48,7	
Capital Employed zu Geschäftsvolumen	%	19,4	18,8	19,3	19,4	20,7	21,9	24,0	24,0	23,5	
Strukturkennzahlen											
Umschlagshäufigkeit der Vorräte (= Geschäftsvolumen / Vorräte)		21,1	19,7	18,8	17,1	16,9	15,4	18,8	19,3	12,2	-37,0
Vorratshaltung in Relation zum Geschäfts- volumen (= Vorräte / Geschäftsvolumen)	%	4,7	5,1	5,3	5,8	5,9	6,5	5,3	5,2	8,2	58,7
Umschlagshäufigkeit der Forderungen (= Geschäftsvolumen / durchschn. Nettoforderungen aus L & L)		9,9	9,7	9,3	9,4	9,4	9,3	8,9	9,1	8,9	-2,2
Umschlagshäufigkeit des Kapitals (= Geschäftsvolumen / durchschn. Bilanzsumme)		2,8	2,9	2,8	2,8	2,9	2,8	2,6	2,4	2,4	-1,9
Forderungslaufzeit in Tagen (= durchschn. Nettoforderungen aus L & L / Geschäftsvolumen)		37,0	37,8	39,4	38,7	38,7	39,2	41,0	40,0	40,9	2,3

¹ Zahl angepasst

GLOSSAR

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

Alternative Leistungskennzahlen (Alternative Performance Measures = APM). Kennzahlen, die dem IFRS-Rechnungslegungsstandard nicht unterliegen und für die es keinen allgemein akzeptierten Berichtsstandard gibt.

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 Aktionär:innen 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.

Charta der Vielfalt. Eine Arbeitgeberinitiative zur Förderung von Vielfalt in Unternehmen und Institutionen.

Compliance. Einhaltung von Gesetzen und Richtlinien, aber auch freiwilligen Kodizes.

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 Aktionär:innen für ihre zum Jahresschlusskurs bewertete Aktienanlage durch die Gewinnausschüttung erhalten. Sie wird wie folgt berechnet: Dividende je Aktie, geteilt durch den Jahresschlusskurs, multipliziert mit 100.

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

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

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

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

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

ECM. Enterprise Content Management – umfasst die Technologien zur Erfassung, Verwaltung, Speicherung, Bewahrung und Bereitstellung von analogen und digitalen Inhalten in Unternehmen.

Eigenkapitalquote. Verhältnis von Eigenkapital zum Gesamtkapital. Je höher die Eigenkapitalquote, desto geringer der → Verschuldungsgrad des Unternehmens.

Eigenkapitalrendite. Verhältnis von Ergebnis nach Steuern zum jahresdurchschnittlichen bilanziellen Eigenkapital. Die Eigenkapitalrendite zeigt, in welcher Höhe sich das bilanzielle Eigenkapital der Aktionäre verzinst.

EPS. Earnings per Share – steht für Ergebnis pro Aktie. Es errechnet sich aus dem Ergebnis nach Steuern geteilt durch die durchschnittliche, gewichtete Anzahl ausstehender Stammaktien.

ERP. Enterprise-Resource-Planning-System – eine komplexe Betriebssteuerungssoftware, mit deren Hilfe Unternehmen eine effiziente und intelligente Ressourcenplanung erzielen.

Free Cashflow. Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit abzüglich der Salden aus Aus- und Einzahlungen für den Erwerb beziehungsweise Verkauf von Unternehmen sowie Ein- und Auszahlungen für Investitionen in immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen.

Fulfilment. Gesamtheit aller Aktivitäten, die nach dem Abschluss des Vertrags der Belieferung des Kunden dienen. Die Leistungen reichen dabei von der Bestellannahme über die Kommissionierung bis hin zum Versand der Ware.

Geschäftsvolumen. Eine alternative Leistungskennzahl, die Bechtle im Zuge der bilanztechnischen Umstellung einführt. Die Kennzahl beschreibt die abgerechneten Erlöse nach bisheriger Logik ohne die bilanztechnische Umstellung von Softwarelizenzen. (→ APM).

Gesamtkapitalrendite. Verhältnis von Ergebnis nach Steuern und vor Finanzaufwand zum jahresdurchschnittlich eingesetzten Gesamtkapital.

GITA. Global IT Alliance – internationales Netzwerk ausgewählter IT-Unternehmen rund um den Globus.

GRI-Standards. GRI – Global Reporting Initiative. Richtlinien für die Erstellung von Nachhaltigkeitsberichten von Großunternehmen, kleineren und mittleren Unternehmen, Regierungen und Nichtregierungsorganisationen.

Internet of Things (Internet der Dinge). Vernetzung einzelner Maschinen und Komponenten mit dem Internet oder mit einem Netzwerk, so dass diese in der Lage sind, intelligent miteinander zu kommunizieren und selbstständig Entscheidungen zu treffen.

Investitionsquote. Verhältnis der Investitionen in die sonstigen immateriellen Vermögenswerte und das Sachanlagevermögen zum jahresdurchschnittlichen Buchwert der sonstigen immateriellen Vermögenswerte und des Sachanlagevermögens.

Investment Grade. Bonitätsbeurteilung durch eine Ratingagentur. Die Bonitätsbeurteilungen lassen sich grob in zwei Kategorien einteilen: „Investment Grade“ (= ausreichend sicher) und „Non Investment Grade“ (= spekulativ).

Künstliche Intelligenz (KI), auch artificial intelligence (AI). Teilgebiet der Informatik, das sich mit der Automatisierung intelligenten Verhaltens und dem maschinellen Lernen befasst.

Latente Steuern. Zeitlich begrenzte Differenzen zwischen errechneten Steuern auf nach Handels- und Steuerbilanz ausgewiesenen Ergebnissen mit dem Ziel, den Steueraufwand entsprechend dem handelsrechtlichen Ergebnis auszuweisen.

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

MIKADO. Einführungsveranstaltung für neue Mitarbeitende bei Bechtle.

Modern Workplace. Zentrale digitale Arbeitsplattform, die Informationen, Tools und Services ortsungebunden zur Verfügung stellt.

Nettoverschuldung. Diese Kennzahl gibt an, wie hoch die Verschuldung beziehungsweise das Verschuldungspotenzial eines Unternehmens ist, sofern alle zinstragenden Verbindlichkeiten durch kurzfristige Vermögenswerte getilgt würden. Sie errechnet sich aus den Finanzverbindlichkeiten abzüglich der liquiden Mittel sowie Geld- und Wertpapieranlagen.

Nichtfinanzielle Konzernklärung. 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.

Prinzipal vs. Agent (IFRS 15). Im Allgemeinen bilanziert ein Unternehmen seine Umsatzerlöse beim Handel mit Softwarelizenzen entweder als Prinzipal oder als Agent. Während die Stellung des Prinzipals zu einem Ausweis der gesamten Gegenleistung als Umsatz führt, erfolgt der Umsatzausweis bei einem Agenten lediglich in Höhe der Gebühr beziehungsweise Provision als erhaltene Gegenleistung für die Vermittlung.

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.

UN Global Compact. Der United Nations Global Compact ist eine Kooperation von Unternehmen mit den Vereinten Nationen. Zweck der Kooperation ist es, die Globalisierung ökologischer und sozialer zu gestalten.

Verschuldungsgrad. Verhältnis von Fremdkapital zum Eigenkapital.

Virtualisierung. Abstraktion physikalischer Ressourcen. Den einzelnen Systemen wird dabei virtuell ein eigener kompletter Rechner mit allen Hardwarekomponenten vorgespielt. Die Softwarevirtualisierung kann zum Simulieren eines Betriebssystems oder einer Anwendung eingesetzt werden. Dabei ist das lokale Ausführen von Anwendungen, ohne dass diese installiert sind, möglich.

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

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

GRAFIK- UND TABELLENVERZEICHNIS

AKTIE

Grafik 22	Die Bechtle Aktie – Kursentwicklung Januar 2021 bis Februar 2022	78
Grafik 23	Die Bechtle Aktie – Höchst- und Tiefstkurse Januar 2021 bis Februar 2022	78
Tabelle 24	Handelsdaten der Bechtle Aktie	79
Grafik 25	Die Bechtle Aktie – Kursentwicklung 2017 bis 2021	80
Grafik 26	Aktionärsstruktur	81
Tabelle 27	Aktienkennzahlen	82
Grafik 37	EPS	96

ALLGEMEINE WIRTSCHAFTS- UND BRANCHENINFORMATIONEN

Grafik 28	Wachstum IT-Markt in Deutschland	89
Grafik 57	IFO-Geschäftsklima Deutschland	141

ERGEBNISSE

Grafik 33	EBITDA	95
Grafik 34	EBIT	95
Grafik 35	EBT	95
Grafik 36	EBT-Marge	96
Grafik 40	EBIT im Segment IT-Systemhaus & Managed Services	98
Grafik 41	EBIT-Marge im Segment IT-Systemhaus & Managed Services	98
Grafik 44	EBIT im Segment IT-E-Commerce	99
Grafik 45	EBIT-Marge im Segment IT-E-Commerce	99

KENNZAHLEN

Tabelle 46	Verkürzte Bilanz	100
Tabelle 47	Working Capital	101
Tabelle 48	Eigenkapital- und Gesamtkapitalrentabilität	102
Tabelle 49	ROCE/Capital Employed	102
Tabelle 50	Cashflow	105

CHANCEN UND RISIKEN

Grafik 52	Risikomanagementsystem der Bechtle AG	110
Tabelle 53	Risikopotenzial Eintrittswahrscheinlichkeit	122
Tabelle 54	Risikopotenzial Schadenhöhe	122
Tabelle 55	Risikomatrix	122
Grafik 56	Bonitätsbewertungen Bechtle AG	132

KONZERNABSCHLUSS

Tabelle 59	Gewinn- und Verlustrechnung	146
Tabelle 60	Gesamtergebnisrechnung	147
Tabelle 61	Bilanz	148
Tabelle 62	Eigenkapitalveränderungsrechnung	150
Tabelle 63	Kapitalflussrechnung	151
Tabelle 66	Entwicklung der immateriellen Vermögenswerte und des Sachanlagevermögens	234

KOSTEN

Tabelle 12	Personalkosten	67
Tabelle 31	Umsatzkosten/Bruttoergebnis	94
Tabelle 32	Vertriebskosten/Verwaltungskosten	94

MITARBEITENDE

Grafik 09	Mitarbeitende nach Regionen	66
Grafik 10	Mitarbeitende nach Bereichen	67
Grafik 11	Mitarbeitende nach Segmenten	67
Grafik 13	Die Altersstruktur der Mitarbeitenden	69
Grafik 14	Frauenanteil nach Bereichen	69
Grafik 15	Führungskräfte: Anteil Frauen/Männer	69
Grafik 16	Auszubildende: Anteil Frauen/Männer	69
Tabelle 17	Frauenanteil in Kontrollorganen und Führungsfunktionen	70
Tabelle 18	Verteilung Ausbildungsberufe und Studiengänge	71
Tabelle 19	Angebot der Bechtle Akademie: Online- und Präsenzseminare	72
Tabelle 20	Angebot der Bechtle Akademie: E-Learning-Kurse	73
Tabelle 21	Teilnehmende Bechtle Entwicklungsprogramme	74

ORGANIGRAMME/SCHAUBILDER

Grafik 04	Handlungsfelder der Nachhaltigkeitsstrategie	57
Grafik 05	Planungs- und Reportingprozess der Bechtle AG	60
Grafik 06	Holdingstruktur der Bechtle AG	62
Grafik 07	E-Commerce-Standorte der Bechtle AG	64
Grafik 08	Systemhaus-Standorte der Bechtle AG	65

UMSATZ

Grafik 03	Branchensegmentierung der Bechtle AG nach Geschäftsvolumen	53
Grafik 29	Geschäftsvolumen	92
Grafik 30	Umsatz	93
Grafik 38	Segmentumsatz IT-Systemhaus & Managed Services	97
Grafik 39	Umsatzverteilung im Segment IT-Systemhaus & Managed Services	97
Grafik 42	Segmentumsatz IT-E-Commerce	98
Grafik 43	Umsatzverteilung im Segment IT-E-Commerce	99

ÜBERSICHTEN

Tabelle 01	5 Jahre in Zahlen	3
Tabelle 02	Quartalsübersicht 2021	3
Tabelle 51	Vergleich des tatsächlichen mit dem prognostizierten Geschäftsverlauf	107
Tabelle 58	Übersicht der Prognosen zur Ertragslage für 2022	142
Tabelle 64	Tochterunternehmen – Deutschland	230
Tabelle 65	Tochterunternehmen – weltweit	232
Tabelle 67	Aufsichtsratsmitglieder – Vertreter der Anteilseigner	236
Tabelle 68	Aufsichtsratsmitglieder – Vertreter der Arbeitnehmer	237
Tabelle 69	Ausschüsse des Aufsichtsrats	237
Tabelle 70	Mehrjahresübersicht Bechtle Konzern	250

ABKÜRZUNGSVERZEICHNIS

AktG	Aktiengesetz
BforB	Bechtle for Bechtle
BI	Business Intelligence
BIP	Bruttoinlandsprodukt
CAD/CAM/PLM	Computer-aided design/Computer-aided manufacturing/ Product-Lifecycle-Management
CRM	Customer Relationship Management
DCGK	Deutscher Corporate Governance Kodex
ECM	Enterprise Content Management
ELO	Elektronischer Leitzordner
EMEA	Europe, Middle-East & Africa (Europa, Naher Osten und Afrika)
ERP	Enterprise-Resource-Planning
EU	Europäische Union
EV	Enterprise Value (Unternehmenswert)
FTE	Full time equivalent (Vollzeitäquivalent)
GITA	Global IT Alliance
HGB	Handelsgesetzbuch
ifo	Institut für Wirtschaftsforschung e. V. (Akronym aus Information und Forschung)
IFRS IC	IFRS Interpretations Committee
IKS	Internes Kontroll- und Risikomanagementsystem
M & A	Mergers & Acquisitions
MitbestG	Mitbestimmungsgesetz
ROA	Return on Assets (Gesamtkapitalrendite)
ROE	Return on Equity (Eigenkapitalrendite)
SDG	Sustainable Development Goals
VIPM	Vendor Integrated Product Manager



Für weitere
Erläuterungen
siehe Glossar,
S. 254 ff.

Der Geschäftsbericht ist am 18. März 2022 erschienen.

Durch das Scannen des QR-Codes gelangen Sie direkt zum PDF unseres Geschäftsberichts.



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

Ilka Freund
Telefon +49 7132 981-3378
ilka.freund@bechtle.com



Redaktion

Bechtle AG, Investor Relations
und Konzernrechnungswesen

Konzeption/Gestaltung

waf.berlin

Fotografie

David Maupilé, Hamburg

Druck

Umweltdruck Berlin GmbH



Klimaneutral
Druckprodukt
ClimatePartner.com/16125-2203-1001



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

FINANZKALENDER

BILANZPRESSEKONFERENZ/ANALYSTENKONFERENZ

Freitag, 18. März 2022

QUARTALSMITTEILUNG ZUM 31. MÄRZ/1. QUARTAL 2022

Donnerstag, 12. Mai 2022

HAUPTVERSAMMLUNG

Donnerstag, 2. Juni 2022

HALBJAHRESFINANZBERICHT ZUM 30. JUNI 2022

Donnerstag, 11. August 2022

QUARTALSMITTEILUNG ZUM 30. SEPTEMBER/3. QUARTAL 2022

Donnerstag, 10. November 2022

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

NACHHALTIGKEITSBERICHT MIT BECHTLE STRATEGIE 2030.

Im neuen Rahmen. Erstmals bildet die von Bechtle 2021 verabschiedete Nachhaltigkeitsstrategie 2030 die Grundlage der Berichterstattung. Die Strategie löst den lange bestehenden Bechtle Nachhaltigkeitskodex ab und ergänzt die Unternehmensvision 2030. Sie nimmt Bezug auf die im „Drei-Säulen-Modell einer nachhaltigen Entwicklung“ verankerten ökologischen, ökonomischen und sozialen Aspekte und auf die UN Sustainable Development Goals – kurz SDGs. Es wurden vier strategische Handlungsfelder definiert, die für Bechtle besonders relevant sind: **Ethisches Wirtschaften**, **Umwelt**, **Menschen** und **Digitale Zukunft**. Jedes Handlungsfeld beinhaltet drei Fokusthemen und ist mit einem Programm hinterlegt, das Ziele, Meilensteine und operative Maßnahmen umfasst. Die Umsetzung wird mithilfe einer Controllingsoftware begleitet, die jederzeit Überblick über Status und Fortschritte der Maßnahmen gibt.

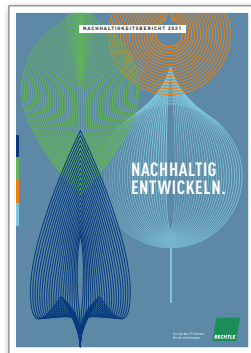
Ethisches Wirtschaften. Im Fokus dieses strategischen Handlungsfeldes stehen Nachhaltigkeit in der Lieferkette, Compliance und Anti-Korruption sowie gesellschaftliches Engagement. So hat Bechtle infolge der Hochwasserkatastrophe 2021 einen eigenen Hilfsfonds mit 500.000€ aufgelegt und weitere 500.000€ an das Bündnis deutscher Hilfsorganisationen Aktion Deutschland hilft e.V. gespendet.

Umwelt. Fokusthemen sind hier Klima und Energie, nachhaltige Logistik und Kreislaufwirtschaft. Ein Beispiel bildet E-Mobilität bei Bechtle, die zuletzt stark ausgebaut wurde. Zum Jahresende 2021 waren 26,6% der Dienstfahrzeuge in Deutschland voll oder als Hybrid elektrifiziert – mehr als doppelt soviel und zwei Jahre früher als das avisierte Ziel von 10% bis 2022. An 27 deutschen Standorten stellen 326 Ladepunkte eine unternehmenseigene Infrastruktur. Gleichzeitig reduzierte sich die Anzahl gefahrener Kilometer der Fahrzeugflotte auch nach den Vorjahren weiter.

Menschen. Bechtle lebt Fairness und Wertschätzung mit Geschäftspartner:innen und Mitarbeitenden. Dabei sind Arbeitgeberattraktivität, Vielfalt und Chancengleichheit sowie Gesundheit und Sicherheit die drei Kernthemen. Auch 2021 wurde Bechtle als „Best Recruiter Gold“ und dem ersten Platz in der Branche IT/Software/Telekommunikation ausgezeichnet. Mit 244 neuen Auszubildenden und dual Studierenden wurde ein neuer Ausbildungsrekord erzielt. Auf der E-Learning-Plattform für alle Bechtle Mitarbeitenden konnten fast doppelt so viele Kursabschlüsse wie im Vorjahr verzeichnet werden. Insgesamt vertreten 12.880 Menschen aus 100 Nationen ein vielfältiges Unternehmen.

Digitale Zukunft. Als IT-Unternehmen stehen eine nachhaltige interne Digitalisierung und nachhaltige Technologien, Lösungen und Dienstleistungen für Kunden sowie Informationssicherheit und Datenschutz im Mittelpunkt dieses vierten Handlungsfeldes. Dazu sind unsere eigenen Rechenzentren in Frankfurt/Main und Rüsselsheim dem „Climate Neutral Data Centre Pact“ beigetreten. Das Angebotsportfolio wird fortlaufend mit Produkten wie dem modularen, einfach reparaturfähigen „Fairphone“ oder lüfterlosen, besonders energieeffizienten Mini-PCs von „Prime Computer“ erweitert.

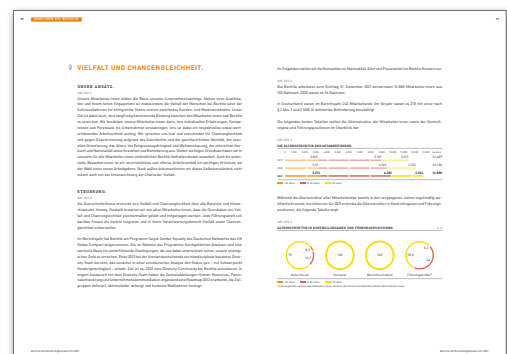
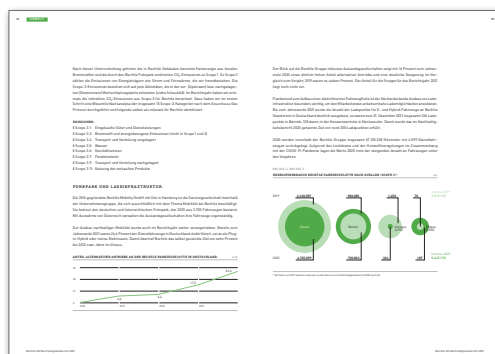
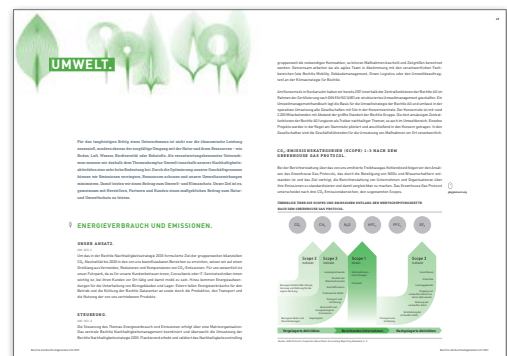
Viele weitere Maßnahmen und verbindliche Vorhaben bilden die Gesamtstrategie für die weiteren Jahre – gemäß dem Titel des Jahresberichts: „Nachhaltig entwickeln“.



Wir gestalten verantwortungsvoll die DIGITALE ZUKUNFT.

Wie werden die Digitalisierungsprozesse verantwortungsvoll gestaltet? Das ist eine Frage, die uns bei Bechtle sehr wichtig ist. Wir wollen sicherstellen, dass unsere Digitalisierungsprozesse nicht nur effizient, sondern auch nachhaltig sind. Dazu haben wir das Bechtle Nachhaltigkeitsprogramm entwickelt, das unsere Digitalisierungsprozesse in Einklang mit unseren Werten und Werten bringt.

WICHTIGES FAKTUM	ZIEL 2025	MASSNAHMENPLAN	ZEITPUNKT	STATUS
Bechtle ist ein Digitalisierungsunternehmen.	Die Digitalisierung ist ein zentraler Bestandteil unserer Strategie. Wir wollen sicherstellen, dass unsere Digitalisierungsprozesse nicht nur effizient, sondern auch nachhaltig sind.	1. Digitalisierung der Geschäftsprozesse 2. Digitalisierung der Kundenbeziehungen 3. Digitalisierung der Mitarbeiterbeziehungen	2025	geplant
Bechtle ist ein Nachhaltigkeitsunternehmen.	Wir wollen sicherstellen, dass unsere Digitalisierungsprozesse nicht nur effizient, sondern auch nachhaltig sind.	1. Digitalisierung der Geschäftsprozesse 2. Digitalisierung der Kundenbeziehungen 3. Digitalisierung der Mitarbeiterbeziehungen	2025	geplant
Bechtle ist ein Digitalisierungsunternehmen.	Die Digitalisierung ist ein zentraler Bestandteil unserer Strategie. Wir wollen sicherstellen, dass unsere Digitalisierungsprozesse nicht nur effizient, sondern auch nachhaltig sind.	1. Digitalisierung der Geschäftsprozesse 2. Digitalisierung der Kundenbeziehungen 3. Digitalisierung der Mitarbeiterbeziehungen	2025	geplant



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.

