

Geschäftsbericht 2002



www.bechtle.com

Produktbeschaffung

Consulting

Integration

IT-Services

Outsourcing



Bechtle-Konzern im Drei-Jahres-Vergleich nach U.S.-GAAP

		2002	2001	Veränderung in % 2001-2002	2000
Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung					
Umsatzerlöse	TEuro	751.709	645.588 ***	16,4	488.576
EBITDA	TEuro	27.012	24.264	11,3	17.378
EBITA (vor Abschreibungen auf den Kundenstamm)	TEuro	18.957	16.641	13,9	10.531
EBITA	TEuro	18.418	16.566	11,2	10.531
EBIT	TEuro	18.418	13.140	40,2	7.898
EBT	TEuro	18.987	14.423	31,6	8.498
Periodenergebnis	TEuro	12.001	9.011	33,2	5.184
Dividende (Vorschlag 2002)	TEuro	5.038	5.050	-0,2	5.025
Konzern-Bilanz					
Eigenkapital	TEuro	164.213	160.601	2,2	156.533
Bilanzsumme	TEuro	246.755	229.274	7,6	216.755
Kennzahlen des Geschäfts					
Ergebnis je Aktie	Euro	0,5956	0,4461	33,5	0,2850
Dividende je Aktie (Vorschlag 2002)	Euro	0,25	0,25	0,0	0,25
Cash Flow aus betrieblicher Tätigkeit je Aktie	Euro	0,69	0,87	-20,7	-2,06
Mitarbeiterzahl zum 31.12. *)		2.254	2.106	7,0	1.680
Rohertragsquote in % vom Umsatz	%	21,7	22,0	-0,5	22,9
Personalaufwandsquote in % vom Umsatz	%	13,3	13,3	0,0	13,8
Personalintensität (Aufwand in % vom Rohertrag)	%	61,4	60,3	1,1	60,0
Rentabilität und Effizienz					
Eigenkapitalrendite vor Steuern	%	11,5	9,0	2,6	5,4
Eigenkapitalrendite nach Steuern	%	7,3	5,6	1,7	3,3
Gesamtkapitalrentabilität	%	5,1	4,1	1,0	3,0
Vermögenslage und Liquidität					
Cash-Flow aus betrieblicher Tätigkeit	TEuro	13.943	17.584	-20,7	-37.355
Working Capital **)	TEuro	96.363	96.500	-0,1	102.586
Nettoliiquidität	TEuro	25.109	38.526	-34,8	17.330
Eigenkapitalquote	%	66,5	70,0	-3,5	72,2

* einschließlich Auszubildende

** kurzfristige Vermögensgegenstände abzüglich kurzfristige Verbindlichkeiten

*** Zahl angepasst, Erläuterung auf Seite 22

Quartalsübersicht 2002

	1. Quartal 01.01. bis 31.03.2002 TEuro	2. Quartal 01.04. bis 30.06.2002 TEuro	3. Quartal 01.07. bis 30.09.2002 TEuro	4. Quartal 01.10. bis 31.12.2002 TEuro	GJ 2002 01.01. bis 31.12.2002 TEuro
Umsatzerlöse	164.968	183.994	204.864	197.883	751.709
EBITDA	3.568	4.652	9.633	9.159	27.012
Abschreibungen	1.915	2.029	2.002	2.109	8.055
EBITA (vor Abschreibungen auf den Kundenstamm)	1.653	2.623	7.631	7.050	18.957
Abschreibungen auf den Kundenstamm	132	136	134	137	539
EBITA	1.521	2.487	7.497	6.913	18.418
Amortisation Firmenwerte	0	0	0	0	0
EBIT	1.521	2.487	7.497	6.913	18.418
Finanzergebnis	171	127	116	155	569
EBT	1.692	2.614	7.613	7.068	18.987
Ertragsteuern	568	1.132	2.599	2.687	6.986
Anteile anderer Gesellschafter	0	0	0	0	0
Periodenergebnis	1.124	1.482	5.014	4.449	12.069

Segmentberichterstattung

Systemintegration		2002	2001	Veränd. in % 2001-2002	2000
Gewinn- und Verlustrechnung					
Umsatzerlöse	TEuro	557.919	488.291	14,3	384.426
EBITDA	TEuro	19.677	18.172	8,3	14.807
EBIT	TEuro	11.919	7.971	49,5	6.037
Mitarbeiter zum 31.12.		2.022	1.881	7,5	1.547

eCommerce		2002	2001	Veränd. in % 2001-2002	2000
Gewinn- und Verlustrechnung					
Umsatzerlöse	TEuro	193.790	157.297	23,2	104.150
EBITDA	TEuro	7.335	6.092	20,4	2.571
EBIT	TEuro	6.499	5.169	25,7	1.861
Mitarbeiter zum 31.12.		232	225	3,1	133

Die Aktie

Eröffnungskurs am 02.01.2002 (Xetra)	Euro	8,30
Schlusskurs am 31.12.2002 (XETRA)	Euro	6,66
Relative Performance zum Nemax 50 per 31.12. (Xetra)		+ 49
Dividendenvorschlag	Euro	0,25
Jahreshoch im Laufe des 28.01.2002 (Xetra)	Euro	9,00
Jahrestief im Laufe des 24.09.2002 (Xetra)	Euro	4,80
Streubesitz (31.12.2002)	%	46
Marktkapitalisierung (Freefloat) zum 31.12.2002	Mio. Euro	60,5
Zahl der Aktien (dividendenberechtigt) 31.12.2002		20.149.988
Segment	Prime Standard	
WKN		515 870
ISIN	DE 000 515 870 3	
Tag der Erstnotiz		30.03.2000

Inhalt

Bechtle-Konzern im Überblick	2
Vorwort des Vorstands Die Welt der wahren Werte	4
Expansion Systemhaus Vertrauen verbindet, Freiheit fördert	6
Internationalisierung eCommerce Der Mensch macht den Unterschied	8
Klammerfunktion Logistik Das diplomatische Corps	10
Bechtle und der Markt Tendenz: kontinuierlich steigend	12
Kommunikation Von der Randnotiz zum Unternehmensportrait	14
Kapitalmarkt / Bechtle-Aktie Viel Schatten, kaum Licht, aber viel Energie	16
Entsprechenserklärung gem. § 161 AktG zum Deutschen Corporate Governance Kodex (CGK)	18
Bericht des Aufsichtsrats	20
Lagebericht des Bechtle-Konzerns	21
Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung nach U.S.-GAAP für die Zeit vom 1. Januar bis 31. Dezember 2002 (2001)	29
Konzernbilanz zum 31. Dezember 2002 (2001) nach U.S.-GAAP	30
Cash-Flow-Rechnung zum Konzernabschluss nach U.S.-GAAP für die Zeit vom 1. Januar bis 31. Dezember 2002 (2001)	31
Eigenkapital- veränderungsrechnung	32
Anhang zum Konzern- abschluss (U.S.-GAAP) für das Geschäftsjahr 2002	34
Entwicklung des Konzernanlagevermögens	66
Bestätigungsvermerk	68

Gerhard Schick
(Vorsitzender)



Ralf Klenk



Dr. Rainer
Eggensperger



Die Welt der wahren Werte

„Wir sind anders“ – mit dieser Feststellung war im vergangenen Jahr das Vorwort zum Geschäftsbericht überschrieben. Denn der IT-Markt und viele unserer Wettbewerber haben den Rückwärtsgang eingelegt oder treten bestenfalls auf der Stelle, während Bechtle mit gesunden Drehzahlen nach vorne fährt.

Wir können in diesem Jahr auch sagen: „Wir sind gleich“ – gleich zum Vorjahr, gleich erfolgreich und damit wiederum anders als unser gesamtes Umfeld. Wir haben uns weiterhin deutlich vom Markt abgesetzt, unsere kontinuierliche Expansion vorangetrieben, die Marktstellung ausgebaut und erneut von einer sehr soliden Eigenkapital-Basis aus ertragreich gewirtschaftet.

Das Jahr war sogar noch erfolgreicher als das Vorjahr: Wir haben das EBT um 32 Prozent auf 19 Millionen Euro gesteigert und ein Umsatzplus von 17 Prozent auf über 750 Millionen Euro erarbeitet. Das Ergebnis unter Berücksichtigung des Wegfalls von Firmenwertabschreibungen und den neu vorgenommenen Abschreibungen auf Kundenstämme stieg von 17,9 auf 18,9 Millionen Euro. Unser Ziel, die Profitabilität nach und nach zu steigern, haben wir damit unter Beweis gestellt, trotz eines gesamtwirtschaftlich sehr kritischen Umfelds.

Das Wachstum selbst und seine Ursachen haben eine Gemeinsamkeit: Kontinuität. Wir leben das Prinzip der Stetigkeit, des langen Atems, des soliden Aufbaus. Das durch die Börse aufgezwungene Quartalsdenken war nie unsere Sache. Kurzfristige Bilanzkosmetik, um Prognosen zu halten, zerstört jegliches Vertrauen. Bodenständigkeit und ein vernünftiges wirtschaftliches Denken können nicht so falsch sein, wie uns mancher Überflieger hat glauben lassen. Denn irgendwann sind sie alle abgestürzt.

Zum Hype des Wachstumssegments Neuer Markt waren wir der klare Außenseiter: Wir verdienten Geld, schütteten Dividende aus, integrierten übernommene Unternehmen erfolgreich, hatten keine Cash-Burn-Rate und wollten nicht um jeden Preis in die USA.

An diesen Werten hat sich nichts geändert, an der Außenseiter-Rolle schon. Wir sind nicht mehr der Exot unter denen, die nur von Visionen und imaginären Wachstumsraten gelebt haben. Wir haben es geschafft, Phantasien, die aus Begriffen wie eCommerce und Internet Flügel bekamen, auf den Boden der Tatsachen zurückzuholen und ihnen sogar Substanz

zu geben. Auch wenn es geradezu chic war, mit solchen Ideen Millionen zu verbrennen – wir haben damit Geld verdient und verdienen noch immer Geld. Wohl auch deshalb, weil wir schon immer davon überzeugt waren, dass die New Economy die Regeln der Wirtschaft nicht aus den Angeln heben kann. Dazu gehört in erster Linie, dass ein Unternehmen Geld verdienen muss, um erfolgreich zu sein und seine Aktionäre an diesem Erfolg beteiligen zu können.

Dieses Geld verdienen wir redlich, mit einem extrem strengen Controlling, hoher Transparenz und durch einen überdurchschnittlichen Einsatz der Bechtle-Mitarbeiter. Ihnen gilt dafür unser ganz besonderer Dank.

Unsere Aktionäre müssen das gleiche Vertrauen in Bechtle haben können wie wir selbst. Diejenigen, die von den Kurszetteln verschwunden sind, haben nicht nur den Kapitalmarkt belogen, sondern auch sich selbst. Sich ehrlich einzugestehen, sehr gut gewesen zu sein, aber eben nicht perfekt, war schon immer der bessere Weg, als Budgets schön zu rechnen und dann gar nicht zu merken, dass man schon im freien Fall ist und erst beim Aufschlag aufzuwachen.

Wir sehen auch ganz selbstkritisch, dass unser Erfolg in diesem Jahr wieder einen Wermutstropfen hat: der Kurs unserer Aktie. Wir würden uns selbst belügen, wenn wir uns und unsere Aktionäre damit beruhigen würden, dass wir alle wichtigen Indizes deutlich geschlagen haben und es weltweit eine Talfahrt für alle Aktien gab. Wer anders ist, muss zumindest hartnäckig das Ziel verfolgen, dem Kapitalmarkt zu trotzen, so schwer das auch sein mag.

Der beste Weg dazu ist die Kontinuität der eigenen erfolgreichen Entwicklung. Es mag auf den ersten Blick schwer nachvollziehbar sein, aber die angespannte Situation am IT-Markt ist für uns auf lange Sicht die optimale Chance, die Position zu festigen und weitere Marktanteile zu gewinnen.

Zum einen wird sich die Marktbereinigung weiter fortsetzen. Das bietet Platz für Verdrängungswettbewerb und ermöglicht weitere Übernahmen. Wachstum durch Zukäufe und deren rasche und reibungslose Integration in die Bechtle-Gruppe ist eine bewährte und sehr profitabel praktizierte Methode.

Zum anderen sind wir bestens positioniert, was Chancen und Risiken im Markt anbelangt. Das zentrale Problem unserer Branche ist mittlerweile die Finanzierung bei Kundenprojekten geworden. Die Vorboten von Basel II werden dafür sor-

gen, dass dieses Thema zum Dauerbrenner wird. Die Bereitschaft, mitunter sogar die Notwendigkeit zur Investition im IT-Bereich, ist da. Aber nach Untersuchungen platzen mehr als die Hälfte der Kundenprojekte wegen Finanzierungsproblemen. Nur wenige Wettbewerber haben die Eigenmittel, um die Projekte aus eigener Kraft anzugehen.

Unsere Stärke des Eigenkapitalaufbaus und des vernünftigen Umgangs mit diesen Mitteln wird damit zu einer großen Chance. Millionen Euro an Eigenmitteln versetzen uns in die Lage, selbst die größten Projekte ohne fremde Hilfe zu stemmen. Mit einer dünnen Kapitaldecke sind viele Wettbewerber von vorneherein aus dem Rennen.

Zudem sind wir unangefochten die Nummer Eins in dem Marktsegment, das in jüngster Zeit alle weltweit bedeutenden Hard- und Softwarehersteller zur Hauptzielgruppe erklärt haben: den Mittelstand und insbesondere den gehobenen Mittelstand. Wer in diesem Segment mit Bechtle nicht zusammenarbeitet, verliert einen Teil des Marktes. Mit der Verbindung aus einem flächendeckenden, hochwertigen Service und günstigen Handelspreisen haben wir uns dieses Potenzial erschlossen, das als das heiß umworbene Filetstück im IT-Markt gilt.

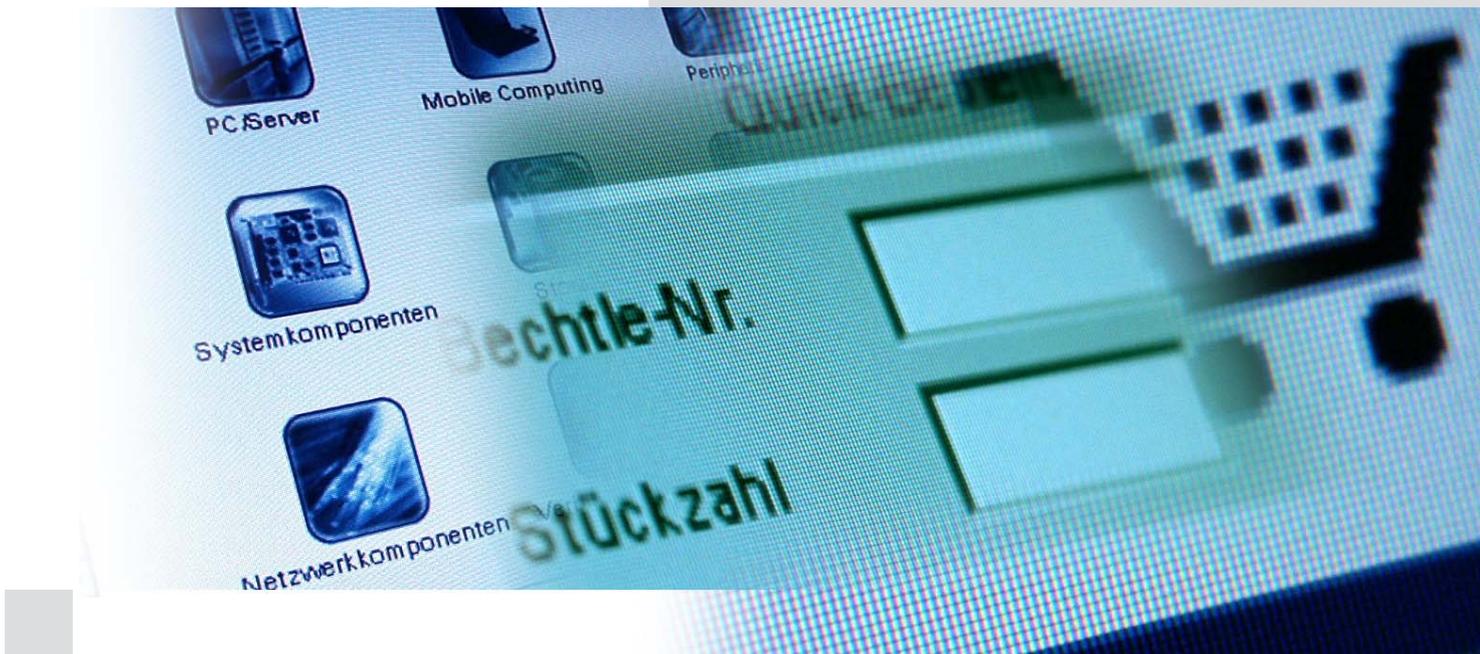
Es bleibt damit spannend in unserer Branche. Die Voraussetzungen sind gut, zum Sprung an die unangefochtene Spitze des Marktes anzusetzen. Die Konsolidierung ist noch nicht abgeschlossen, aber eines ist jetzt schon sichtbar: Bechtle wird zu den Gewinnern dieses Konsolidierungsprozesses gehören.

Gerhard Schick (Vorsitzender)

Ralf Klenk

Dr. Rainer Eggensperger

Vertrauen verbindet, Freiheit fördert



2007 wird eine grüne Deutschland-Karte in der gerade im Bau befindlichen Neckarsulmer Bechtle-Zentrale die Blicke auf sich ziehen. „Spätestens 2007“, sollte man aus der Erfahrung heraus besser sagen. Denn Bechtle hat seine Expansionsziele häufig übertroffen. Spätestens 2007 also wird man mit 60 Systemhaus-Standorten in alle wichtigen Wirtschaftszentren Deutschlands flächendeckend Kundennähe in Perfektion bieten. Mit mehr als 40 Standorten haben schon heute selbst überregionale Mittelständler einen kurzen Weg zu ihrem verlässlichen Bechtle-Partner.

Am Anfang stand Nachhilfeunterricht im Fach Marktwirtschaft. Eine Tortur für die beiden heutigen Bechtle-Vorstände Gerhard Schick und Ralf Klenk, die sich im Wechsel alle 14 Tage über die „Schotterpiste“ von Heilbronn nach Chemnitz quälten, um Aufbauarbeit am ersten Standort fernab der Heilbronner Zentrale zu leisten. 400 Kilometer hin, mitunter am gleichen Tag auch wieder zurück. „Da wurde gleich eine gewisse Bescheidenheit vorgelebt“, erinnert sich der Chemnitzer Bechtle-Geschäftsführer Ulrich Zimmer. „Bei Technik, die Produktivität bringt, wurde richtig investiert. Aber Hotelkosten waren ab einer gewissen Größenordnung scheinbar unnötig.“

Ulrich Zimmer, nach eigener Einschätzung 1990 „sehr grün“ mit geborgtem Geld in die IT-Selbständigkeit gestartet, hat von der intensiven Betreuung bestens profitiert. Mit zwei der vier Bechtle-Standorte, die er mittlerweile verantwortet, ist er im Bundesland Sachsen unangefochten Marktführer im Systemhausgeschäft. Aus den acht Mitarbeitern gleich nach der Wende sind inzwischen fast 100 geworden, der Umsatz hat sich in den letzten zehn Jahren verzwanzigfacht, die Produktivität je Mitarbeiter liegt beim Dreifachen. Vor allem: Bechtle verdient in Sachsen Jahr für Jahr Geld – in einer Region, in der große Mittelständler ganz dünn gesät sind, keine Selbstverständlichkeit.

Chemnitz steht geradezu beispielhaft für die erfolgreiche Expansionspolitik von Bechtle. 1993 übernahm Bechtle von Ulrich Zimmer alle Anteile und baute zusammen mit ihm als



Ulrich Zimmer
Geschäftsführer
Bechtle Chemnitz



ertragsbeteiligtem Geschäftsführer das IT-Geschäft in Sachsen auf. Die Prinzipien aus der damaligen Zeit prägen noch heute die Expansion von Bechtle: langfristiges Denken, kein Schielen nach dem schnellen Geld, sinnvolle Investitionen für erhöhte Produktivität und ein Höchstmass an kaufmännischer Solidität.

Bechtle Chemnitz ist zugleich auch ein Spiegelbild des bundesweiten Bechtle-Wachstums im Miniaturformat. Denn so, wie Bechtle sein Systemhaus-Netz immer weiter über Deutschland ausdehnt, wurde von Chemnitz aus nach dem gleichen Schema die Expansion in Sachsen und Brandenburg gesteuert. Aus einer stark gefestigten Position in Chemnitz heraus gründete man 1994 ein weiteres Bechtle-Systemhaus in der Landeshauptstadt Dresden. Über eine Akquisition kam der für ein internationales Großunternehmen tätige Standort Schwarzheide hinzu. Um in der eher schwach industrialisierten Region noch stärker an Größe zu gewinnen, musste man weiter in die Fläche gehen: Bechtle übernahm dazu ein weiteres Systemhaus in Cottbus.

Damit ist ein Quartett entstanden, das in Sachsen und Brandenburg genau die Vorteile verspürt und an den Kunden weitergibt, die sich bundesweit aus dem flächendeckenden Wachstum von Bechtle ergeben: Synergien zwischen den Standorten, hohe Verfügbarkeit von Spezialisten für besondere Kundenanforderungen, rentable Investitionen in besondere Serviceleistungen

und kurze Wege zu einem umfassenden Leistungsspektrum aus einer Hand.

Auch die Leistungsfähigkeit ist in neue Dimensionen gestiegen: Es eröffnen sich Möglichkeiten, großvolumige Geschäfte zu akquirieren, an denen sich ein kleines Systemhaus schlichtweg verhebt. Beispiel AOK Sachsen: Landesweit sind rund 5.000 PC und 200 Server im Einsatz. „Für den zeitnahen Service bei solch einem Kunden oder ein Roll-out von mehreren tausend PC braucht man einfach eine gewisse Größe“, erklärt Ulrich Zimmer.

Freiräume für seine Kreativität und Kraft für neue Projekte schöpft Zimmer wie die anderen Bechtle-Geschäftsführer vor allem aus der erfolgreichen Mischung einer dezentralen Struktur mit Zentralfunktionen wie Rechnungswesen, Controlling oder Logistik. „Uns schenkt keiner was, aber die Zentralfunktionen von Bechtle halten uns den Rücken frei. Ich kann mich auf das Wesentliche konzentrieren, anstatt jeden Tag aufs Bankkonto zu schauen und mich zu fragen, ob für das nächste Geschäft noch genug Geld da ist“, sagt Zimmer.

Entscheidungsfreiheit und Ergebnisverantwortung vor Ort sind Grundprinzipien von Bechtle. „Man hat mir gleich zu Beginn der Zusammenarbeit gesagt, ich wisse, wie die Uhren hier ticken und müsse das Geschäft vor Ort machen“, so Zimmer. Die Spielräume gehen so weit, dass keiner der Bechtle-Geschäftsführer in Deutschland an den zentralen Einkauf und die Logistik in Heilbronn zwingend gebunden sind. Jeder könnte sich am Markt seine Waren für die Kunden selbst einkaufen, würde dann aber alle positiven Effekte aus dieser unterstützenden Zentralfunktion verlieren und damit letztlich viel an Produktivität.

Um Erfolge wie die von Bechtle in Chemnitz zu erzielen, bleiben andernorts menschliche Werte oft auf der Strecke. Nicht so bei Bechtle. Gerade ein Mann wie Ulrich Zimmer, der jahrzehntelang in einem totalitären System gelebt hat, ist für so etwas sehr sensibel. „Mich hat in den zehn Jahren unserer Partnerschaft nie jemand bevormundet. Als wir uns 1993 kennengelernt haben, haben wir gemerkt, wir passen zusammen und können es gemeinsam schaffen. Bei aller Härte in diesem schwierigen Markt hat uns von Anfang an Vertrauen verbunden, und das ist die Grundlage für den Erfolg.“

Der Mensch macht den Unterschied



Neun Länder, 22.000 Artikel, 60.000 Internet-Zugriffe pro Woche, zweimal pro Jahr 120.000 Kataloge in fünf Sprachen, 1.000 Seiten komplette IT-Marktübersicht – das sind die komprimierten Eckdaten des europaweiten IT-Handelsgeschäfts von Bechtle. Sieben Jahre nach der ersten Auslandsgründung ist Bechtle in allen wichtigen Märkten Mittel- und Südeuropas vertreten. Mit geringem Aufwand wird das Konzept auf neue Länder übertragen, wodurch sich die Grundkosten für Katalog und Internet-Shop reduzieren. Die europaweite Marken-Bildung läuft parallel: Der Bechtle-Katalog hat sich zum Standard-Nachschlagewerk der IT-Branche entwickelt.

Wenn schon eine Herausforderung, dann gleich die richtige: Ausgerechnet die Schweiz suchte man sich für den ersten Bechtle-Standort außerhalb der Grenzen Deutschlands aus. Kein EU-Land, aufwändige Zollformalitäten, das Risiko einer harten Währung. Auch der vermeintliche Vorteil einer gleichen Sprache griff nur bedingt, schließlich leistet sich die Schweiz den Luxus der Viersprachigkeit.

Andererseits haben die größten Herausforderungen auch den größten Lerneffekt für weitere Expansionsschritte und schließlich wächst man mit seinen Aufgaben. Die waren allerdings im Fall der Schweiz weit schwieriger, als auf den ersten Blick ersichtlich. Das zeigt sich allein schon daran, dass man sich nicht auf vier Sprachen einstellen musste, sondern auf eine kaum fassbare Vielfalt von Dialekten. Und die werden in der Schweiz mit einem solchen Stolz gepflegt, dass sie zur echten Hürde für Verkaufsgespräche werden.

Es gehört zur Grundausbildung im Vertrieb, dass Verkäufer und Kunde eine Sprache sprechen müssen. Die Schweizer aber nehmen es ganz genau: „Ein Kunde aus Bern sollte auch von einem Berner betreut werden, denn er kauft nicht so gerne bei einem Züricher ein“, beschreibt Patrick Pulver die Eigenheiten seiner Landsleute. Pulver ist Geschäftsführer der Bechtle-Comsoft Direct S.A, die aus dem Zusammenschluss der Schweizer Bechtle AG und der Comsoft Data direct S.A. entstanden ist.

Diese Erkenntnis über das spezielle Käuferverhalten in der Schweiz und ihre strategische Umsetzung ist einer der Schlüssel zum Erfolg. Die Vertriebsteams von Bechtle-Comsoft sind in fünf Regionen aufgeteilt, um dem regionalen Aspekt von Sprache und Kultur voll gerecht zu werden. Besonderer Pfiff: Ein Kundenanruf aus Zürich wird automatisch auch an das Züricher Team weitergeleitet, so dass der Kunde sich sofort wiederfindet. Im Team hat er immer den gleichen vertrauten Ansprechpartner, bekommt aber durch das Team auch die Gewissheit, bei Abwesenheit seines Betreuers trotzdem die passende Beratung zu haben.

Die Teamzuordnung ist so ausgefeilt, dass die regionale Zuordnung nur der eine Aspekt ist. Die Kundengröße stellt das zweite wesentliche Kriterium dar. „Unterschiedliche Kundengruppen erfordern eine unterschiedliche Persönlichkeit auf Verkäuferseite“, beschreibt Patrick Pulver die Philosophie der Bechtle-Comsoft Direct S.A. „Bei einem großen Kunden muss der Verkäufer ein ganz anderes Charisma haben als bei einem Kleinkunden.“ Die Vertriebsteams für die fünf Regionen unterteilen sich deshalb noch einmal in drei unterschiedliche Kunden-Zielgruppen.

Diese klaren Strukturen fördern auch auf Seiten der Vertriebsmitarbeiter den Erfolg. Selbst für Neueinsteiger ist das regionale Portfolio sauber definiert, der Verkäufer weiß, wo er was zu tun hat und die ständige Ansprache derselben Kunden bedeutet eine gewisse Hartnäckigkeit, die oft über einen kleinen Erstauftrag der Türöffner zu einer intensiven partnerschaftlichen Beziehung ist.



Patrick Pulver
Geschäftsführer
Bechtle-Comsoft
Direct S.A.

„Die Verkäufer brauchen eine solche Struktur als roten Faden“, sagt Patrick Pulver. „Aber dann lässt man sie am besten in Ruhe. Sie sind zu einem sehr hohen Prozentsatz erfolgsbezogen bezahlt. Sie sind sozusagen das dezentrale Bechtle-System im kleinen Maßstab, denn sie sind Unternehmer im Unternehmen. Ihnen muss man nicht immer sagen, was sie zu tun haben. Wie erfolgreich sie bei uns arbeiten, sieht man an unserer tollen Entwicklung, die wir über die letzten beiden Jahre seit dem Zusammenschluss erzielt haben.“

Die Vertriebsunterstützung durch den Bechtle-Konzern ist europaweit landesspezifisch ausgerichtet. Die Schweizer haben für den Direktvertrieb einen Katalog in deutsch und französisch, jeweils in Schweizer Franken, den Internet-Shop mit tagesaktuellen Schweizer Preisen und greifen auf die effiziente Logistik des Bechtle-Konzerns zu. „Das ist alles super und hilft bei der Administration sehr stark“, sagt Pulver, fügt aber eines hinzu: „Verkaufen kann man damit in der Schweiz nicht. Produkte im Katalog abzdrukken oder ins Netz zu stellen und zu warten, bis jemand anruft, das funktioniert hier nicht.“

Aktiv auf den Kunden zuzugehen und mit ihm eine dauerhafte, persönliche Beziehung aufzubauen, das ist das erklärte Ziel. „In dieser Situation macht der Mensch den Unterschied. Er entscheidet über den Erfolg“, so Pulvers Philosophie.

Von diesen Erfolgs-Menschen hat Bechtle in der Schweiz ein paar. Sie sind in der ganzen IT-Branche dünn gesät und begehrt. Das sei aber wie im Sport, meint Pulver, wo es auch nur wenige Top-Teams gibt. Die wollen dann immer in der ersten Liga spielen. „Und die erste Liga im Schweizer IT-Direktvertrieb ist nun mal Bechtle-Comsoft.“

Das diplomatische Corps



Die Achillesferse ist immer wieder die gleiche: die Logistik. Selbst namhafte Unternehmen scheitern im Aufbau dauerhafter Kundenbeziehungen, weil sie den logistischen Anforderungen nicht gewachsen sind. Ob eCommerce oder Systemhaus – die Bechtle-Logistik ist deshalb die Klammer des Erfolges.

Es sind nicht einmal Verfügbarkeit, Lieferzeiten oder Transportwege allein, die für Kundenzufriedenheit und Kundenbindung maßgeblich sind. Bei der aktuellen Informationsflut sind schon in der Entscheidungsphase des Kaufs Kommunikation und Information ausschlaggebend.

VIP sind bekanntlich ganz wichtige Menschen, eben „very important persons“. Gejagt von Paparazzi, geschützt von Bodyguards und in der Regenbogen-Presse ans Licht der Öffentlichkeit gezerrt.

Die V.I.P.M von Bechtle sind auch ganz wichtige Menschen. Aber sie sind eher unauffällig im Hintergrund tätig, steuern Informationen, knüpfen Verbindungen und setzen Impulse.

Trotz gleicher Anfangsbuchstaben und hoher Wichtigkeit verbirgt sich hinter dem Kürzel aber auch etwas ganz anderes. V.I.P.M steht für „Vendor Integrated Productmanager“. Eine griffige deutsche Übersetzung gibt es dafür nicht, aber V.I.P.M sind auch einzigartig. Es gibt sie nur bei Bechtle.

Ein V.I.P.M ist ein Produktmanager, in dessen Brust (zumindest) zwei Herzen schlagen: das für Bechtle und das für den strategischen IT-Hersteller, für den er das Bindeglied darstellt. So wie bei Melanie Schüle. Sie ist im Bechtle-Produktmanagement „Miss HP“, denn sie sorgt mit fünf Kolleginnen und Kollegen dafür, dass die Zusammenarbeit zwischen Bechtle und Hewlett Packard reibungslos und höchst effizient verläuft.

Dazu lebt Melanie Schüle in zwei Welten: Sie spricht die Sprache von Bechtle und HP, wird mit den Strukturen eines Mittelständlers und eines Weltkonzerns konfrontiert und verinnerlicht zwei unterschiedliche Unternehmenskulturen.

V.I.PM sind so etwas wie die Diplomaten der IT-Branche. „Wir sind Vermittler, Übersetzer und Anwalt in einer Person“, sagt Melanie Schüle. „Und wir sind – wie die Bezeichnung schon aussagt – Manager, die das Geschäft mit unseren strategischen Herstellern voranbringen.“

Für Bärbel Schmidt, die Geschäftsführerin Personal-Systems-Group der Hewlett Packard Deutschland GmbH, ist der Stellenwert der V.I.PM sogar noch höher: „Sie sind der Motor unserer Geschäftsbeziehung“, sagt sie, „und der verlängerte Vertriebsarm von HP.“

Multifunktional sind sie allemal, die V.I.PM. Sie steuern in die Bechtle-Organisation das zentrale Marketing „ihres“ Herstellers ein, bringen das gemeinsame Geschäft in Gang, erstellen Businesspläne und unterstützen Projekte und Vertrieb. Heute sind sie Kummerkasten, morgen Kämpfer für eine Problemlösung und übermorgen erfolgreicher Wegbereiter für ein neues Produkt.

Diese speziellen Produktmanager wurden mit wachsender Größe von Bechtle immer notwendiger: Bei aktuell 374 Herstellern, 22.000 Produkten, über 40 Systemhäusern und neun europäischen Handelsorganisationen konnte man allein die Beherrschung der Produktkommunikation gleichsetzen mit der Quadratur des Kreises. Sechs Monate dauerte es teilweise, bis die Informationen der Hersteller beim Bechtle-Vertrieb ankamen; von 100 gestarteten Aktionen drang gerade mal eine Handvoll an die Vertriebsfront.

Heute ist das ganz anders. „Wir bekommen die Informationen zentral, direkt und sehr früh von unserem Hersteller“, sagt Melanie Schüle, „und wir kanalisieren sie dann in die gesamte Bechtle-Organisation.“

Bärbel Schmidt macht den Stellenwert dieses Kommunikationswegs deutlich: „Der V.I.PM ist eine elementar wichtige Schnittstelle, um unsere Informationen schnell zu platzieren, aber auch ein zeitnahe Feedback und Reporting von Bechtle über alle Standorte zu erhalten“, sagt die HP-Geschäftsführerin. „Außerdem werden alle Informationen nur einmal zielgerichtet versandt, so dass es auch keinen Raum für unterschiedliche Interpretationen gibt.“

Diese direkte Kommunikation erhöht ganz stark die Qualität der Kundenberatung von Bechtle, unterstreicht die Kompetenz durch stets zeitnahe Informationen und verschafft den Kunden die sofortigen Vorteile aus Hersteller- und Produkt-Aktionen. Gleichzeitig wird der Kontakt zum

Hersteller so eng, dass Konfliktsituationen mit Kunden bei Produktbeanstandungen schon im Ansatz unterbunden werden. „Wir haben den direkten Draht zu unserem Partner, gehen ganz kurze Wege und schaffen damit auch im Interesse der mit uns verbundenen Hersteller eine hohe Kundenzufriedenheit“, erklärt Melanie Schüle.

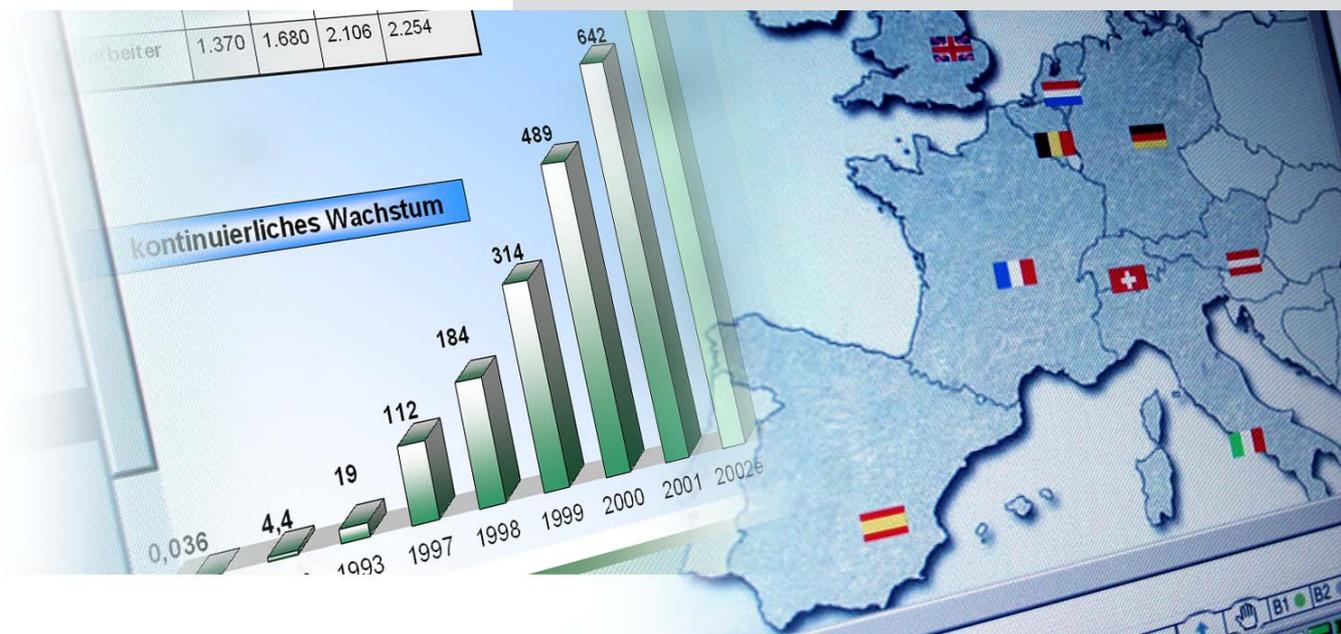
Gemeinsam erarbeitete Zielvereinbarungen, Businesspläne und Reportings sichern sowohl Bechtle als auch den strategischen Herstellern ein kräftiges Umsatzwachstum. „Alle zehn strategischen Hersteller, für die es derzeit einen V.I.PM gibt, haben ihren Umsatz mit Bechtle gesteigert“, resümiert Mario Düll, Leiter des Vendor Integrated Productmanagements. „Das bedeutet natürlich auch für Bechtle ein Umsatzplus.“

Aber es gibt auch umgekehrte Beispiele. Mario Düll: „Ein Unternehmen, das glaubte, auf den V.I.PM verzichten zu können, hat deutlich an Umsatz mit uns eingebüsst.“ Dass damit gleichzeitig Marktanteile dieses Unternehmens verloren gingen, zeigt deutlich, dass Bechtle den deutschen IT-Markt in einem deutlichen Maß mitgestaltet.



Melanie Schüle
Vendor Integrated Productmanager HP

Tendenz: kontinuierlich steigend



Der Anspruch zieht sich wie ein roter Faden durch die 20-jährige Bechtle-Historie: Immer ganz vorne zu sein, immer eine Spitzenstellung einzunehmen. Wie ein Bergsteiger, der nie den Gipfel aus den Augen verliert, ist für Bechtle die Marktführerschaft schon immer das erklärte Ziel. Verändert haben sich mit der Zeit nur die Dimensionen und die Erfolge: Denn Schritt für Schritt sind auch in einem rückläufigen Markt die Bechtle-Anteile gewachsen und die Positionen gefestigt.

„Es hat sich immer ausgezahlt, dass wir unseren eigenen Weg gegangen, nie neuen Versuchungen und dem Druck von außen erlegen sind und vor allem nie überheblich waren“, beschreibt Gerhard Schick, Vorstandsvorsitzender der Bechtle AG, die eigene Position. „Unter Aspekten wie Qualität und Kundenzufriedenheit, aber auch unter dem Aspekt Größe an der Spitze stehen zu wollen, ist aus meiner Sicht nicht nur ein legitimes, sondern auch ein erstrebenswertes Ziel. Es nützt unseren Kunden, unseren Aktionären, unseren Mitarbeitern und uns selbst.“

In der Startphase von Bechtle war es der Platzhirsch-Anspruch an den ersten Standorten, im nächsten Schritt die regionale Marktführerschaft in mehreren Wirtschaftsregionen. Der Anspruch entwickelte sich zur Marktführerschaft für den Mittelstand in Deutschland und bekam im Direktvertrieb internationale Dimensionen mit dem Beginn der Expansion nach Europa.

Kennzeichnend für diese Wege und Ziele sind zwei Faktoren, die Bechtle insgesamt prägen: der solide Aufbau und die Nachhaltigkeit. Die gleiche kaufmännische Sorgfalt, mit der ein ausgewogenes Verhältnis zwischen Wachstum und Rendite erzielt wird, widmet man auch einem grundsoliden Aufbau der Marktposition. Die Nachhaltigkeit, mit der eine

einmal erreichte Spitzenposition gefestigt und ausgebaut wird, ist auf dieser sicheren Basis der Garant für einen nachhaltigen Erfolg.

Den Konstanten in der Bechtle-Entwicklung steht aber die große Unbekannte gegenüber: der IT-Markt. Er ist seit Jahren im Umbruch, bescherte in den letzten Jahren mehr Tiefen als Höhen und erfordert ein Höchstmaß an Flexibilität. Für angeschlagene Unternehmen bedeutet dies das Aus, solide Unternehmen wie Bechtle haben ihre Chance bereits genutzt und werden dies weiter tun.

Vor drei Jahren konnte sich Bechtle noch zu den großen Fünf in der deutschen Systemhauslandschaft zählen. Heute steht man in der direkten Spitze. Entstanden ist eine Drei-Klassen-Gesellschaft: Ganz oben im Segment von über 700 Millionen Euro Umsatz nur noch CC Compunet und Bechtle, danach ein großes Loch, bis drei Unternehmen den Bereich zwischen 200 und 500 Millionen besetzen und darunter eine schrumpfende Masse von vielen kleinen Systemhäusern. 40 Prozent von ihnen setzen weniger als eine halbe Million Euro um, zwei Drittel haben weniger als zehn Mitarbeiter. Daraus erwachsen Akquisitionsziele zuhauf, die angesichts der Kapitalstärke von Bechtle Chancen für externes Wachstum bieten.

Raum für originäres Wachstum eröffnet sich im Verdrängungswettbewerb. Die Zahl der mittelgroßen lokalen Wettbewerber geht zurück, was die ohnehin schon führenden Bechtle-Systemhäuser weiter stärkt. Auch überregional agierende Wettbewerber mit einem breiten Produktportfolio und einem leistungsfähigen Service sind mittlerweile eher die Ausnahme. Für ein flächendeckendes Systemhaus-Netz wie das von Bechtle sind das ideale Voraussetzungen, das überregionale Geschäft zu intensivieren.

„Die Wettbewerber spüren ganz deutlich unseren Konkurrenzdruck“, stellt Gerhard Schick fest. „Rund die Hälfte der Systemhäuser zählt uns nach eigenen Aussagen zu ihrem wichtigsten Wettbewerber. Das unterstreicht unsere ausgezeichnete Position im Markt.“

Eine Position, die auch auf Lieferantenseite ein immer höheres Gewicht hat. „Unter den Großen der IT-Branche findet man durchaus Hersteller, die sehen uns schon heute als die Nummer Eins unter den deutschen Systemhäusern an, weil wir das einzige verbliebene deutsche Unternehmen in der Marktspitze sind.“

Für den Mittelstand mit überregionaler Ausrichtung gilt diese Nummer-Eins-Position von Bechtle bereits uneingeschränkt. „Wir spielen mit Compunet in einer eigenen Liga, kommen uns aber dennoch kaum in die Quere, weil wir als Fokus-Gruppe den Mittelstand sehen und es nur dort Überschneidungen gibt, wo wir auch für Großkonzerne attraktiv sind“, so der Bechtle-Vorstandsvorsitzende.

Trotz des relativ reibungslosen Nebeneinander sieht Schick die Herausforderung sehr sportlich: „Wir wären nicht so weit gekommen, wenn wir uns nicht immer wieder ein neues höheres Ziel gesteckt hätten und dadurch nie nachgelassen haben, sondern noch besser geworden sind. Und wir wären nicht Bechtle, wenn wir nicht zum Ziel hätten, ohne jedes Wenn und Aber die Nummer Eins zu werden.“



In Neckarsulm entsteht die künftige Konzernzentrale am Bechtle-Platz 1



Das neue, im Bau befindliche Logistikzentrum

Von der Randnotiz zum Unternehmensportrait

Der knappe Platz in den Wirtschaftsteilen großer deutscher Tageszeitungen ist Tag für Tag ein erbittert umkämpftes Terrain, gerade für ein Unternehmen wie Bechtle. Mit rund einer Dreiviertelmilliarde Euro Umsatz ist Bechtle nämlich relativ klein: Ein Blick auf die Liste der 500 größten europäischen Unternehmen offenbart den Stellenwert der Konkurrenz um Zeilen und Spalten. Unter den von der britischen BP angeführten Top Ten Europas finden sich die deutschen Schwergewichte DaimlerChrysler, Volkswagen, Siemens, Allianz und Deutsche Bank.

Bechtle muss aber seinen Platz nicht nur gegen diese Schwergewichte erkämpfen; auch jenseits der Top 100 buhlen bekannte Namen mit großen Presseabteilungen um die Gunst der Medien: Lufthansa, MAN oder die Kölner Ford-Werke finden sich zwar in Europa gerade einmal auf den Rängen 113-115, aber selbst die Nummer 497, Alcatel SEL in Stuttgart, ist für die kleine Bechtle AG natürlich immer noch ein mehr als nur ernstzunehmender Konkurrent um die knappe Ressource öffentliche Aufmerksamkeit – von den zahlreichen Unternehmen in der Bechtle-Größenordnung war dabei noch gar nicht die Rede.

Trotz dieser fast übermächtigen Konkurrenz ist Bechtle im Geschäftsjahr 2002 in Menge und vor allem Umfang der Berichterstattung von der Wirtschafts- und Finanzpresse mehr als jemals zuvor beachtet worden. Die Intensivierung der Kommunikationsarbeit, die erklärtes

Börsen-Zeitung

– Dokumentation –

Ausgabe 172 vom 06.09.2002, Seite 13

„Der Neue Markt wird sich wieder anzapfen lassen“

IT-Haus Bechtle steht zu dem einstigen Wachstumssegment – Gespräch mit Vorstandschef Gerhard Schick

Von Immo Dehnert, Stuttgart
Börsen-Zeitung, 6.9.2002
So ändern sich die Zeiten. Noch im Jahr 2000 musste sich Gerhard Schick fast entschuldigen, als er eine solide Dividendenpolitik ankündigte. Doch der Vorstandsvorsitzende des am Neuen Markt gelisteten IT-Hauses Bechtle ist sich treu geblieben. „Die Aktionäre haben uns beim Börsengang Geld gegeben, und ich bin der Meinung, man sollte dies honorieren“, sagt Schick im Gespräch mit der Börsen-Zeitung. Wenn auch mit einer Ausschüttung von 0,25 Euro je Aktie 2001 die Bäume nicht in den Himmel wachsen – Bechtle setzt alles daran, auch in einem harzigen IT-Umfeld die Ausschüttung im laufenden Turnus wieder zeigen zu können.

Diesen Ansatz jedoch werbewirksam zu vermarkten, liegt dem Unternehmen aus Gaiddorf fern. Auch zum Vorreiter für eine Initiative von Quartalsbeiträgen in dem arg gebeutelten Wachstumssegment fehlte sich Schick nicht berufen. Für solche Aktionen ist der 62-Jährige viel zu bescheiden. Vielmehr konzentriert sich das an der Börse rund 115 Mill. Euro schwere Unternehmen darauf, in eigener Sache voranzukommen: „Bodenständig wachsen, die Profitabilität nach und nach steigern“, lautet das Ziel Schicks.

Gleichwohl: „Mit der derzeitigen Ertragslage bin ich nicht zufrieden“, räumt er ein. Im ersten Halbjahr 2002 wurde der Konzernumsatz auf 349 (i. V. 297,7) Mill. Euro gesteigert. Es blieb eine operative Marge von gerade einmal 1,1%. Im Gesamtjahr sollen 800 (641,5) Mill. Euro erlöst werden (vgl. BZ vom 28. März). Das mittelfristige Margenziel liegt bei rund 5%.

Betrachtet man die Performance der Bechtle-Aktie, dann scheinen die Anleger Notiz davon genommen zu haben, dass Bechtle in einem von Gewinnwarnungen, Insolvenzen und Bilanzskandalen gebeutelten Umfeld schwarze Zahlen zeigt. Die im März

2000 zu 27 Euro an den Markt gekommene Aktie ist zwar weit von diesem Kursniveau entfernt. Doch sie hält sich mit knapp 6 Euro deutlich über dem Penny-Stock-Niveau. Auch bei der anfangs vernachlässigten Finanzmarkt-Kommunikation hat die Gesellschaft Boden gut gemacht. Allein, derzeit institutionelle Investoren zu finden, ist ein schwieriges Unterfangen. Bechtle gehört zu 35% der Familie Schick und zu 20% der Unternehmensbeteiligungs-Gesellschaft, der Rest ist breit gestreut. Einzelne Fonds sind engagiert, halten aber nicht mehr als 5%.

Nötige IT-Investitionen

Aber warum tut sich Bechtle den Neuen Markt überhaupt noch an? Warum hat man den Nemax 50 im Blick? Warum nicht wie andere in eines der traditionellen Segmente wechseln? „Weil wir als IT-Unternehmen in das Wachstumssegment passen und an es glauben“, antwortet der Chef des System- und E-Commerce-Hauses. Im Regelten Markt würde man ein solches Unternehmen dagegen kaum vermuten. Es würde dort unbeachtet bleiben, worunter die Bewertung leide. Und die gekürzten Budgets bedeuteten doch keinen Investitionsbedarf in die EDV, ist sich Schick sicher. Im Gegenteil: „Besonders in Deutschland gibt es hier noch viel Nachholbedarf.“

Bechtle hat im ersten Semester 2002 den Umsatz in der E-Commerce-Sparte auf 89,7 (63) Mill. Euro gesteigert. Treiber des Wachstums waren und sind bei den Gaiddorfern Akquisitionen. „Bis Jahresende können wir noch zwei bis drei Unternehmen zukaufen“, sagt Schick. Damit hätte Bechtle 2002 fast zehn neue Aktivitäten – Niederlassungen und Akquisitionen – gestartet. Profitiert hat das Unternehmen auch von der Insolvenz des Wettbewerbers und Neuer-Markt-Kollegen M + S Elek-

tronik. Schick ist überzeugt davon, dass der Neue Markt nach den derzeitigen Konsolidierungen auch wieder die Chance zur Kapitalbeschaffung bietet. Jedoch nur für die, die auch in der Krise ihren Anlegern etwas geben – siehe Dividende – und sorgsam wirtschaften. Angesichts verschiedener Skandale werde er manchmal gefragt, ob denn die „schwarzen Zahlen“ bei Bechtle echt seien“, erzählt er. Solche Befürchtungen müsse man ernst nehmen. „Bei uns geht alles mit rechten Dingen zu... Von Delistingregeln oder schärferen Vorgaben für die Emittenten durch die Deutsche Börse hält Schick wenig. Er setzt darauf, dass es zu einer Selbstreinigung am Markt kommt.“

Neben einer Kapitalerhöhung denkt Bechtle daran, eigene Aktien zurückzukaufen und diese als Akquisitionswährung einzusetzen. Dass beide Maßnahmen 2002 und vielleicht auch noch 2003 schwierig sein dürften, bestreitet Schick nicht. Bechtle verfügt über ein ausreichendes finanzielles Polster. Ende Juni 2002 waren 21,9 (33,2) Mill. Euro in der Kasse, die Bankschulden betragen 12 (11) Mill. Euro.

Keine Abenteuerer

Beim IPO flossen 135 Mill. Euro in die Unternehmenskasse. „Ich habe kein schlechtes Gewissen, dass wir so viel Geld bekommen haben. Wir sind damit vernünftig umgegangen, haben keine abenteuerlichen Zukäufe getätigt“, sagt Schick. Wenn Bechtle den Markt wieder anzapfe, werde das wieder so sein. Mit der Expansion in Osteuropa vorstellen – sei es wie mit der Dividende. Noch im Jahr 2000 habe er nicht in die USA eingekauft, weil er nicht in die USA eingekauft sei. Mittlerweile schüttele man in der Branche über die den Kopf, die es gewagt und dabei viel Geld verloren hätten.

Börsen-Zeitung

– Dokumentation –

Ausgabe 172 vom 06.09.2002, Seite 13

ZUR PERSON

Als Schnäppchenjäger ist Schick gerne unterwegs

ide – Mehr Manager wie Gerhard Schick täten dem Neuen Markt gut. Der Vorstandsvorsitzende der Bechtle AG hält von hochfliegenden Plänen nichts. Geschäftsmodelle ohne Bodenhaftung sind ihm fremd. Sein IT-Haus, an dem seine Familie 35% hält, zeichnet sich dadurch aus, lieber kleinere, sichere Schritte zu machen als übermütig voranzuschreiten – und auf die Nase zu fallen.

Die Vorsicht mag an den langjährigen beruflichen Erfahrungen von Schick liegen. 1940 geboren durchlief der Industriekaufmann zahlreiche Stationen im Rechnungswesen und Controlling im südwestdeutschen Mittelstand. So arbeitete er etwa bei der Wilhelm Bott GmbH in Gaiddorf, wo auch die Bechtle AG ihren Sitz hat. Seit 1983 leitet er Bechtle. Der Vorstandschef wacht in dem Führungsgremium über die Finanzen und das Controlling.

Dass er in Zeiten des Hype in dem Wachstumssegment in Sachen Marketing öfters von den Neuer-Markt-Kollegen anderer Unternehmen ab-

gezogen wurde, dürfte ihn weniger schmerzen. Denn der Katzenjammer ist bei diesen mittlerweile groß – wenn die Companies überhaupt noch existieren. Schick hat derweil des Öfteren die Gunst der Stunde genutzt und sich nach günstigen Zukaufoptionen umgesehen.

Wachstum durch Zukäufe und deren rasche und reibungslose Integration in die Bechtle-Gruppe – daraus hat Schick fast schon einen Sport gemacht. Dass man dafür manchmal buchstäblich sehr früh aufstehen muss, um bei Schnäppchen zum Zuge zu kommen, dürfte für den Morgenmensch Schick die leichteste Übung sein. Der 62-Jährige betreibt sein Amt voller Agilität. Dennoch hat er angedeutet, dass er an der Bechtle-Spitze nicht kleben und in ein paar Jahren die Geschäfte an einen jüngeren Nachfolger übergeben wird. Zu vermuten ist, dass Schick alles dran setzt, diesem ein wohl geordnetes Haus zu übergeben.

(Börsen-Zeitung, 6.9.2002)

su
fa
ba
Fi
lan
110
und
kapi
bile
und
gelos
Euro
zwischen
stens
des Ni
hofft S
tern. A
her in
sen da
standsch
hauses,
Bechtle
Das w
„Wir m
schwierig
können.“
stions- und
le. Ziel de
lich 800 M
Jahr, ist di
in Deutsch
sind die 41
den konzern
rein-Westf
den-Württer
nige hunder
höher“, bes
Dimension s
Sechs bis sie
jährlich ne
den. Außerde
Akquisitionen
sind nicht dar
nächsten Hal
übernehmen.“
zwar die Erwa
wenn sich eine
tet, sind wir sch
ten Kaufhan
Schick im näch
sich der Investi
und die Wirtsch
darf bei Mail-Pro
der Sicherheit un
nischen Handel
co) entdeckt. W
schaft anzieht un
finanziert werden
es jene besonde

Ziel war, hat Früchte getragen. Erfreulich war auch die „Karriere“ vom Fünfzeiler in den Randspalten zum längeren Bericht oder gar Unternehmensportrait in namhaften Titeln der deutschen Presselandschaft. Spürbar gestiegen ist auch das Interesse der elektronischen Medien, was Hörfunk- und Fernsehbeiträge mit Bechtle-Beteiligung unterstreichen.

Die Nachrichtenagenturen dpa, Reuters und vwd berichteten ebenso regelmäßig über Bechtle wie fast alle bundesweit relevanten Tageszeitungen oder Wirtschaftsmagazine – was ein unvollständiger Auszug aus dem Pressespiegel belegt: Badische Zeitung, Börse Online, Börsen-Zeitung, Darmstädter Echo, Der Aktionär, die Tageszeitung, Die Welt, Effecten-Spiegel, Euro am Sonntag, Financial Times Deutschland, Focus-Money, Frankfurter Allgemeine Sonntagszeitung, Frankfurter Allgemeine Zeitung, Freie Presse Chemnitz, Handelsblatt, Heilbronner Stimme, Kölner Stadt-Anzeiger, Main-Post, Neue Rhein Zeitung, Nordsee-Zeitung, Nürnberger Zeitung, Platow Brief, Saarbrücker Zeitung, Sparkassenzeitung, Stuttgarter Nachrichten, Stuttgarter Zeitung, Süddeutsche Zeitung, Südkurier, Südwestpresse, Tele-Börse, Weser Kurier, Westdeutsche Zeitung, Wetzlarer Neue Zeitung, Wirtschaftswoche.

Für 2003 hat sich Bechtle zum Ziel gesetzt, die Präsenz in den Tageszeitungen mindestens zu halten und die Aufmerksamkeit von Magazinen wie Capital, DMEuro und manager-magazin zu gewinnen. Diese kontinuierliche Intensivierung der Kommunikationsarbeit nutzt nicht nur dem operativen Geschäft von Bechtle, sondern bereitet letztendlich auch den Weg für die Bechtle-Aktie zu einem breiteren Anlegerpublikum.

Süddeutsche Zeitung
Montag, 14. Oktober 2002

Interview

„Bescheidenheit zahlt sich aus“

SZ-Interview mit Gerhard Schick, Chef des Bechtle-Systemhauses

(SZ) Die Bechtle AG in Gaildorf bei Stuttgart wächst gegen den Trend mit Dienstleistungen und Hardwarehandel in der Informationstechnologie-Branche. Das Unternehmen mit 2200 Beschäftigten und 642 Millionen Euro Umsatz erzielte 2001 einen Vorsteuergewinn von 14,4 Millionen Euro. Gerhard Schick führt das auf „schwäbische Bescheidenheit“ zurück.

SZ: Herr Schick, die Stimmung in der Technologie-Branche ist äußerst angespannt. Sehen Sie Zeichen für eine Besserung?

Gerhard Schick: Nein, ich kann momentan keine Besserung erkennen. Wir bekommen zurzeit viele Firmen zum Kauf angeboten – aber wie das so ist: Gute Unternehmen sind selten dabei. Bechtle geht es zwar sehr gut, aber insgesamt dürfte das Jahr 2002 für die Informationstechnologiebranche gelaufen sein.

SZ: Was müsste sich ändern, damit es wieder aufwärts geht?

Schick: Die Marktconsolidierung muss weiter voranschreiten. Es kann erst aufwärts gehen, wenn die Unternehmen aus dem Markt ausgeschieden sind, die gegenwärtig mit Mini-Margen arbeiten. Und natürlich muss sich dann auch die Stimmung bessern, so dass die Konjunktur und das allgemeine Investitionsklima wieder anziehen.

SZ: Wie will Bechtle die Branchenkrise überstehen?

Schick: Es gibt eine ganze Reihe von Faktoren, die Bechtle bislang die Krise recht gut überstehen ließen. Wir machen seit jeher nicht Geschäfte um jeden Preis. Außerdem hat Bechtle auch schon in Boom-Zeiten auf strikte Kostenkontrolle geachtet. Diese Maßnahmen von vielen belächelte schwäbische Bescheidenheit zahlt sich jetzt aus. Natürlich spielen auch die



Gerhard Schick lehnt seit jeher Geschäfte um jeden Preis ab. Foto: privat

Personalmaßnahmen eine Rolle, die wir im ersten Halbjahr trotz ordentlicher schwarzer Zahlen vorbeugend eingeleitet haben (Bechtle hat 150 Stellen abgebaut, zu einem großen Teil über Entlassungen, Red.). Jetzt werden die Einsparereffekte spürbar. Wir haben zudem sehr motivierte Mitarbeiter, die Bechtle nach vorn bringen.

SZ: Bereuen Sie es, an den Neuen Markt gegangen zu sein?

Schick: Nein. Der Neue Markt hat uns in die Lage versetzt, ein solides und gesundes Wachstum zu finanzieren. Natürlich leiden wir unter dem Image des Segments, aber den Gang an den Neuen Markt bereuen wir nicht. Nach der Umstrukturierung des Neuen Marktes streben wir die Notiz in dem von der Deutschen Börse angekindigten Premiumsegment an. Bis es soweit ist, haben wir nach wie vor die Aufnahme in den Nemax 50 im Auge. Bechtle ist nach Börsenkapitalisierung seit kurzem unter den 20 größten Firmen des Neuen Marktes.

Interview: Judith Raupp

Frankfurter Allgemeine Zeitung
Das Unternehmensgespräch

„Wir müssen die Schwäche am Neuen Markt aussitzen“

Mit Gerhard Schick, Vorstandschef und Hauptaktionär der Bechtle AG, sprach Susanne Preuß

Montag, 12. August 2002, Nr. 185 / Seite 15

Den Jammern der heutigen Börsenverfassung bringt Gerhard Schick mit einer ein- bis 160 Millionen Euro Eigenkapital. Der Wert wird mit 50 Millionen Euro bis 100 Millionen Euro. Stetiges Wachstum ist ein Kennzeichen, eine Eigenkapitalquote von 70 Prozent und eine Dividende kann Bechtle vermelden. Der Kurs der Aktie, die einst 35 Euro wert war, dümpelt seit Monaten bei fünf und sechs Euro. Schick ist überzeugt, dass es Bechtle seit Mai wenigstens abzukoppeln. Irgendwann, so wird sich der Neue Markt läutern. Ein Wachstumswert und damit ein Segment richtig. Wir müssen dieses Software- und System-Aktien gehört.

jetzt schon schwach auf der Brust sind – das hat den 62 Jahre alten Schick die Erfahrung gelehrt: „Das fördert die Bereitschaft zu verkaufen.“

Den idealen Kandidaten umschreibt Schick als ein Unternehmen mit mindestens 30 Mitarbeitern und einem Umsatz von 10 Millionen Euro, eine Firma, die unempfindlich hat, deren Inhaber aber gegen den Erbsitz interessiert steht. „Gut gemacht“, meint Schick, das manchem Platzhirsche, das manchem Risiko dieser zu groß erscheinen mag, wird in einer Unternehmensgruppe wie Bechtle abgefordert, und die Kostenstrukturen sind anders. Tatsächlich ist Bechtle für IBM oder Fujitsu Siemens für HP oder Compaq ein bedeutender Kunde und daher ein Verhandlungspartner – immerhin sind die Schwächen nach GE Computer in der Nummer zwei im deutschen Systemhausmarkt, wenn man von der Telekom-Tochter ererblichen Teil ihres Geschäfts konzentriert realisiert.

Durch die Übernahme eines jener vier, fünf Konkurrenten, die Umsätze zwischen 100 und 200 Millionen Euro realisieren, könnte Bechtle sogar bald zur Nummer eins der Branche werden. Bei der Übernahme der SDV Informationssysteme GmbH & Co. KG in Krefeld und Heilbronn mit jeweils mehr als 200 Be-

schäftigten hat Bechtle schon Erfahrung mit größeren Akquisitionen gemacht. In Bechtle sich um die Cancom IT Systeme die sich als Systemhaus für Apple-Anwendungen einen Namen gemacht hat. AG in Aachen, von der Bechtle bereits eine Handvoll Mitarbeiter angeworben hat, als Arxos vor kurzem die Niederlas-

sen die Bechtle-Mitarbeiter sich nun schon ranhalten, um 800 Millionen Euro zu erreichen. Schick ist aber nach einem sehr gut verlaufenen Juli zuversichtlich, die Konsolidierung der Bechtle-Technik-Branche kommt Bechtle dabei zugute, sowohl bei den Konkurrenten von HP und Compaq beispielsweise beger Skepsis: „Für den Wettbewerb ist es nicht gut, wenn zwei von vier maßgeblichen Wettbewerbern zusammengehen“, andererseits neue Vertriebschancen: Wo bisher ein Bechtle-Standort eher auf HP-Produkte spezialisiert war, können nun auch Compaq-Anwender als Kunden gewonnen werden und umgekehrt.

Schick durchaus bewußt, daß Bechtle nicht nur von äußeren Umständen profitieren, machen sich ein Viertel zum Umsatz beiträgt, deren sich die millionenschweren Investitionen in einen täglich auf den Katalog bemerkbar. Das in einer Auflage von 120 000 verbreitete Standardwerk jüngst sogar wesentlich Bestandteil für eine umfassende Kooperationsvereinbarung mit dem Konkurrenten GE Computer, der seinerseits Bechtle im Service unter-

stützt. Im Systemhausbereich betrachtet Schick die dezentrale Führung als Erfolgsrezept. „Die ergebnisverantwortlichen Geschäftsführer fühlen sich als Unternehmertum engagierter.“ Damit sind sie einnehmen und in der Reaktion berechenbar Bechtle-Chefs. Wann er die Mitarbeiter entlang für die Unternehmensführung in jüngeren Händen legen will, sagt er nicht, sondern spricht vom Spaß an der Arbeit. Die Weichen für die Nachfolge sind indes gesteckt: Ralf Klenk ist mit Wirkung zum 1. August zum Chief Operating Officer Nummer zwei, Spätestens wenn Bechtle im Jahr 2004 den Firmensitz ins verkehrsgünstigere Neckarsulm verlegt, dürfte Klenk eine noch bedeutendere Rolle spielen. Ein Unbekannter ist er dem Großak-tionär Schick nicht: der heute 44 Jahre alte Klenk war an der Gründung von Bechtle im Jahr 1983 beteiligt und hält 4,2 Prozent der Aktien.

„Wir können auch in schwierigen Zeiten mit Geld umgehen.“

Die Finanzierung wäre angenehmer Netto-Liquidität von 22 Millionen Euro (am 30. Juni) und der Möglichkeit, eigene Aktien zurückzukaufen, weil weniger das Problem. Schick weist vielmehr darauf hin, daß etwa ein zentral geführtes Unternehmen wie Arxos nicht zu Bechtle paßt, wo jeder Standort die eigene Verantwortung für den Erfolg hat. So ist für Bechtle wohl die reise Expansionspolitik der vergangenen Monate typisch. Kompetenz und Kontakte von knapp 20 Computercenter-Mitarbeitern in München hat sich Bechtle ebenso gesichert wie die von 30 ehemaligen Mitarbeitern der M + S Elektronik AG in Hamburg; und ebenfalls von der in der insolvent befindlichen M + S hat Bechtle 40 Netzwerk-Spezialisten im hessischen Großostheim abgeworben.

Vorläufig heißt Schicks Devise: „Wir halten das Geld zusammen.“ Denn wenn auch Bechtle seit Anfang der neunziger Jahre kontinuierliche positive Ergebnisse ausweist, so bekommt man doch die Markt-schwäche zu spüren. Die Rendite im ersten Halbjahr liegt kaum mehr als einem Prozent vom Umsatz, und auch die Umsatzprognose wurden Monaten nach 820 bis 870 Millionen Euro Umsatz als Ziel genannt worden, so müs-

Zur Person

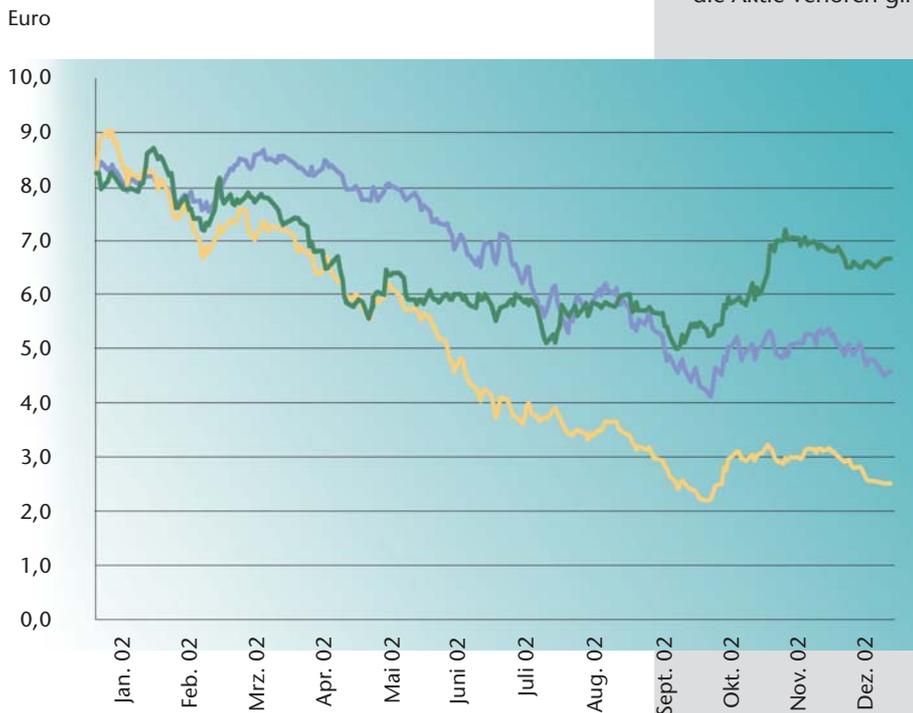
Gerhard Schick, geboren 1940 in Großhöchberg, war eine höhere Schulbildung nicht vergönnt. Als er nach der kaufmännischen Lehre das Abitur nachholen wollte, rief ihm ein Herr im Oberstulm, sich beruflich fortzubilden. Bei Bott in Gaildorf, einem Hersteller von Betriebs-einrichtungen, machte er Karriere, fiel aber dem Generationswechsel zum Opfer. Erst als die Bott-Tochtergesellschaft Bechtle in den neunziger Jahren vor Herausforderungen stand, kam Schick wieder ins Spiel. Er tauschte seine Bott-Aktie gegen Bechtle-Aktien und führte das Systemhaus auf Erfolgskurs. Schick ist seit 40 Jahren verheiratet.



Gerhard Schick

Viel Schatten, kaum Licht, aber viel Energie

„Es kann nur noch besser werden“ – dieser Zweckoptimismus fiel 2002 an den Kapitalmärkten auf keinen fruchtbaren Boden. Im Gegenteil: Mit Entsetzen haben viele Anleger der Aktie abgeschworen. Entgegen allen Prognosen hat sich der dramatische Verfall der Kurse, der im Frühjahr 2000 begonnen hatte, auch 2002 fortgesetzt. Vor allem aber wurde den Anlegern viel zugemutet: Die Serie der Bilanzskandale, die Machtlosigkeit von Kontroll- und Aufsichtsinstanzen oder die unselige Verbindung von Research und Investmentbanking sind gewichtige Gründe dafür, dass immer mehr Vertrauen in die Aktie verloren ging.



■ Bechtle
 ■ DAX
 ■ Nemax 50

Das Jahr 2002 markierte an den Börsen weltweit einen der absoluten Tiefpunkte in der Börsengeschichte seit dem Börsencrash von 1929. Es ist das erste Mal, dass die europäischen Aktienmärkte drei Jahre in Folge mit einem Minus abschlossen. Im Herbst erreichten die Aktienmärkte ihr niedrigstes Niveau. Der Dax war am 9. Oktober mit 2.519 Zählern auf dem tiefsten Stand seit September 1996. In New York erreichten einen Tag später der Dow Jones mit 7.197 Punkten und der Nasdaq Composite mit 1.118 Punkten die schwächsten Ergebnisse seit Oktober 1997 bzw. August 1996.

Insbesondere an den deutschen Kapitalmärkten waren die Verhältnisse desolat. So verlor der DAX im Jahr 2002 43,9 Prozent auf 2.893 Zähler und schnitt mit dieser schwächsten Jahresperformance seit seiner Einführung schlechter ab als alle anderen europäischen Blue-Chip-Kursbarometer im gleichen Zeitraum. In London ging der FTSE 100 im Jahresverlauf um 25,5 Prozent zurück, der Schweizer SMI gab um 27,6 Prozent nach und der französische CAC40 sank um 34,8 Prozent. Der Nemax 50 brach erdrtschartig um 67,1 Prozent weg und verlor damit mehr Boden als der Nasdaq 100, der „nur“ um 33,7 Prozent nachgab.

Gemessen an diesen Maßstäben müsste der Bechtle-Titel als konservativer Wert klassifiziert werden, denn vor dem Hintergrund des Geschehens an den weltweiten Aktienmärkten nimmt sich sein Abschneiden im Jahr 2002 noch verhältnismäßig gut aus.

Am 2. Januar startete die Aktie auf Xetra mit einem Eröffnungskurs von 8,30 Euro in das Börsenjahr 2002, um bald darauf, im Verlauf des 28. Januars, ihr Jahreshoch bei neun Euro zu sehen. Das Jahrestief erreichte das Papier während des 24. Septembers bei einem Stand von 4,80 Euro. Der Schlusskurs stand am 30. Dezember 2002 bei 6,66 Euro. Das bedeutet ein absolut unerfreuliches Minus von 19,8 Prozent über das Jahr, aber zugleich auch ein weitaus besseres Abschneiden als alle großen internationalen Aktienindizes, ganz zu schweigen vom DAX und Nemax 50. Die beiden Indizes wurden um 24 bzw. 49 Prozentpunkte deutlich geschlagen.

In der Nachbetrachtung hat es sich deshalb auch nicht negativ ausgewirkt, dass die Bechtle-Aktie 2002 nicht im Nemax 50 verzeichnet war, denn sie hat in ihrer Performance den Index klar geschlagen.

Ein höheres Handelsvolumen wäre einer der Wegbereiter für den TecDax, den Bechtle als künftiges Ziel sieht. Die zu geringe Marktkapitalisierung des Free-Floats und das niedrige Handelsvolumen sind derzeit noch die Hürden. Mit dem langen Atem, der Bechtle charakterisiert, müsste aber auch dieser Sprung in den TecDax mittelfristig zu schaffen sein, zumal nicht auszuschließen ist, dass weitere Unternehmen von den Kurszetteln verschwinden und damit der Index ohnehin neu besetzt werden muss.

Das geringe Handelsvolumen der Bechtle-Aktie kann aber durchaus auch als Vertrauensbeweis gesehen werden: Die Bechtle-Aktionäre halten an der Aktie fest und unterstreichen damit die Erwartung, dass die starke Substanz und Ertragskraft des Unternehmens langfristig noch deutliches Potenzial nach oben bieten.

Diese Faktoren könnten sich bei der Neustrukturierung der Fonds nach der Neuordnung der Börse und ihrer Indizes positiv niederschlagen. Bechtle sieht gute Chancen, sich als eine interessante Investition für institutionelle Anleger zu positionieren und zwar unabhängig davon, ob die Aktie zum TecDax gehört. Die Outperformance auch konservativer Indizes macht das Bechtle-Papier heute zu einem vergleichsweise sicheren Aktieninvest, während die Zugehörigkeit zum Technologiesektor als mittelfristige Wachstumschance gesehen werden kann. Damit bietet die Bechtle-Aktie ein interessantes Chance-Risiko-Profil.

Kurstabelle 2002 (Tagesschlusskurs auf XETRA)

02. Jan	8,20	02. Mai	5,90	02. Sep	6,00
03. Jan	8,24	03. Mai	5,88	03. Sep	5,70
04. Jan	7,95	06. Mai	5,55	04. Sep	5,70
07. Jan	8,09	07. Mai	5,70	05. Sep	5,85
08. Jan	8,20	08. Mai	5,80	06. Sep	5,70
09. Jan	8,30	09. Mai	6,00	09. Sep	5,70
10. Jan	8,19	10. Mai	6,04	10. Sep	5,71
11. Jan	8,12	13. Mai	5,99	11. Sep	5,76
14. Jan	7,95	14. Mai	6,45	12. Sep	5,70
15. Jan	8,00	15. Mai	6,35	13. Sep	5,66
16. Jan	8,00	16. Mai	6,35	16. Sep	5,64
17. Jan	7,95	17. Mai	6,39	17. Sep	5,65
18. Jan	7,95	20. Mai	6,39	18. Sep	5,41
21. Jan	7,90	21. Mai	6,34	19. Sep	5,40
22. Jan	8,05	22. Mai	6,30	20. Sep	5,25
23. Jan	8,05	23. Mai	5,98	23. Sep	5,00
24. Jan	8,20	24. Mai	5,90	24. Sep	4,99
25. Jan	8,60	27. Mai	5,90	25. Sep	5,05
28. Jan	8,70	28. Mai	5,81	26. Sep	5,25
29. Jan	8,60	29. Mai	5,90	27. Sep	5,11
30. Jan	8,50	30. Mai	5,90	30. Sep	5,45
31. Jan	8,55	31. Mai	5,82		
				01. Okt	5,40
01. Feb	8,50	03. Jun	6,07	02. Okt	5,46
04. Feb	8,20	04. Jun	5,95	03. Okt	5,40
05. Feb	8,24	05. Jun	5,90	04. Okt	5,48
06. Feb	7,70	06. Jun	5,90	07. Okt	5,35
07. Feb	7,60	07. Jun	5,85	08. Okt	5,23
08. Feb	7,60	10. Jun	6,00	09. Okt	5,25
11. Feb	7,80	11. Jun	5,99	10. Okt	5,27
12. Feb	7,80	12. Jun	5,90	11. Okt	5,41
13. Feb	7,60	13. Jun	5,90	14. Okt	5,45
14. Feb	7,57	14. Jun	6,00	15. Okt	5,80
15. Feb	7,40	17. Jun	6,00	16. Okt	5,75
18. Feb	7,40	18. Jun	5,90	17. Okt	5,94
19. Feb	7,20	19. Jun	5,95	18. Okt	5,83
20. Feb	7,18	20. Jun	5,85	21. Okt	5,90
21. Feb	7,32	21. Jun	5,80	22. Okt	5,94
22. Feb	7,28	24. Jun	5,75	23. Okt	5,85
25. Feb	7,59	25. Jun	6,00	24. Okt	5,85
26. Feb	8,02	26. Jun	5,90	25. Okt	5,80
27. Feb	8,15	27. Jun	5,90	28. Okt	6,20
28. Feb	7,80	28. Jun	6,00	29. Okt	5,90
				30. Okt	6,12
				31. Okt	6,00
01. Mrz	7,68	01. Jul	5,80		
04. Mrz	7,84	02. Jul	5,65		
05. Mrz	7,68	03. Jul	5,51	01. Nov	6,05
06. Mrz	7,65	04. Jul	5,65	04. Nov	6,40
07. Mrz	7,75	05. Jul	5,75	05. Nov	6,90
08. Mrz	7,69	08. Jul	5,80	06. Nov	6,90
11. Mrz	7,81	09. Jul	5,86	07. Nov	6,80
12. Mrz	7,88	10. Jul	5,90	08. Nov	6,99
13. Mrz	7,80	11. Jul	5,80	11. Nov	6,99
14. Mrz	7,78	12. Jul	6,0	12. Nov	7,19
15. Mrz	7,70	15. Jul	5,90	13. Nov	7,02
18. Mrz	7,85	16. Jul	5,85	14. Nov	7,01
19. Mrz	7,79	17. Jul	5,90	15. Nov	7,05
20. Mrz	7,78	18. Jul	5,80	18. Nov	7,03
21. Mrz	7,78	19. Jul	5,90	19. Nov	6,90
22. Mrz	7,74	22. Jul	5,75	20. Nov	7,00
25. Mrz	7,60	23. Jul	5,55	21. Nov	7,05
26. Mrz	7,54	24. Jul	5,35	22. Nov	6,92
27. Mrz	7,38	25. Jul	5,20	25. Nov	6,98
28. Mrz	7,29	26. Jul	5,10	26. Nov	6,95
		29. Jul	5,25	27. Nov	6,85
02. Apr	7,40	30. Jul	5,11	28. Nov	6,92
03. Apr	7,40	31. Jul	5,30	29. Nov	6,89
04. Apr	7,40				
05. Apr	7,32	01. Aug	5,40	02. Dez	6,81
08. Apr	7,25	02. Aug	5,80	03. Dez	6,80
09. Apr	6,89	05. Aug	5,60	04. Dez	6,79
10. Apr	6,97	06. Aug	5,60	05. Dez	6,80
11. Apr	6,80	07. Aug	5,55	06. Dez	6,87
12. Apr	6,80	08. Aug	5,82	09. Dez	6,65
15. Apr	6,80	09. Aug	5,60	10. Dez	6,50
16. Apr	6,49	12. Aug	5,75	11. Dez	6,50
17. Apr	6,58	13. Aug	5,84	12. Dez	6,50
18. Apr	6,49	14. Aug	5,60	13. Dez	6,60
19. Apr	6,58	15. Aug	5,70	16. Dez	6,50
22. Apr	6,70	16. Aug	5,85	17. Dez	6,50
23. Apr	6,45	19. Aug	5,8	18. Dez	6,55
24. Apr	6,28	20. Aug	5,75	19. Dez	6,60
25. Apr	5,95	21. Aug	5,80	20. Dez	6,60
26. Apr	5,84	22. Aug	5,85	23. Dez	6,50
29. Apr	5,77	23. Aug	5,82	27. Dez	6,65
30. Apr	5,85	26. Aug	5,77	30. Dez	6,66
		27. Aug	5,80		
		28. Aug	5,91		
		29. Aug	5,97		
		30. Aug	5,98		

Entsprechenserklärung gem. § 161 AktG zum Deutschen Corporate Governance Kodex (CGK)

- § 1 Die Organe der Bechtle AG befolgten im Geschäftsjahr 2002 die Empfehlungen der Regierungskommission zum Deutschen Corporate Governance Kodex mit Ausnahme der in § 2 aufgeführten Empfehlungen und beabsichtigen auch künftig den Empfehlungen mit Ausnahme der in § 3 aufgeführten Empfehlungen Folge zu leisten.
- § 2 Hinsichtlich folgender Empfehlungen des Deutschen Corporate Governance Kodex wurde im Geschäftsjahr 2002 der Bechtle AG abgewichen:

2.3.1 Berichte und Unterlagen für die Hauptversammlung

Für die Hauptversammlung verlangte Berichte und Unterlagen einschließlich des Geschäftsberichts werden ab dem Jahr 2003 zusammen mit der Tagesordnung nicht nur ausgelegt, sondern auch auf der Bechtle-Internetseite www.bechtle.com veröffentlicht.

2.3.3 Bestellung eines Vertreters für die weisungsgebundene Ausübung eines Stimmrechts

Der Vorstand der Bechtle AG sorgt ab dem Jahr 2003 für die Bestellung eines Vertreters für die weisungsgebundene Ausübung eines Stimmrechts; dieser soll auch während der Hauptversammlung erreichbar sein.

3.8 Selbstbehalt bei D&O-Versicherungen

Bei der von der Bechtle AG für alle Organe des Konzerns, insbesondere auch für Vorstand und Aufsichtsrat, abgeschlossenen D&O-Versicherung ist derzeit kein Selbstbehalt vorgesehen. Ein angemessener Selbstbehalt für die Organmitglieder wird im Jahr 2003 vereinbart.

5.3 Bildung von Ausschüssen im Aufsichtsrat

Der Aufsichtsrat der Bechtle AG besteht aus drei Personen. Beschließende Ausschüsse müssen nach den Empfehlungen des CGK ebenfalls aus drei Personen bestehen. Da sich derzeit die gesetz- und satzungsgemäße Anzahl der Aufsichtsratsmitglieder mit der Anzahl der Personen deckt, die nach den Empfehlungen des CGK für einen beschließenden Ausschuss erforderlich sind, wurde auf die Bildung separater Ausschüsse verzichtet.

5.4.1 Altersgrenze für Mitglieder des Aufsichtsrats

Bisher wurde auf die Festlegung einer Altersgrenze für die Mitglieder des Aufsichtsrats verzichtet. Ab dem Jahr 2003 wird eine Altersgrenze festgelegt.

5.4.5 Erfolgsorientierte Vergütung der Mitglieder des Aufsichtsrats

Die Bechtle AG ist der Ansicht, dass alle Mitglieder ihres Aufsichtsrats ihre Aufsichtsrats Tätigkeit mit einem Höchstmaß an Engagement und Leistungsbereitschaft sowie mit dem Blick auf den langfristigen Unternehmenserfolg auch bei einer nicht erfolgsabhängigen Vergütung erbringen. Auf eine erfolgsabhängige Vergütung der Mitglieder des Aufsichtsrats wurde daher im Einvernehmen mit dem Aufsichtsrat verzichtet.

6.6 Meldepflichtige Wertpapiergeschäfte

Die Gesellschaft wendet die Vorschriften des § 15 a des Wertpapierhandelsgesetzes zur Veröffentlichung und Mitteilung von Geschäften ihrer Vorstands- und Aufsichtsratsmitglieder mit Aktien, Optionen und sonstigen Derivaten der Gesellschaft in vollem Umfang an.

Um die Verwaltungskosten zu minimieren, hat die Gesellschaft auf die Offenlegung dieser Geschäfte, deren Wert bezogen auf die Gesamtzahl der vom Meldepflichtigen innerhalb von 30 Tagen getätigten Geschäfte 25.000 Euro nicht übersteigt, verzichtet.

7.1.2 Zwischenberichte

Die Zwischenberichte sollen binnen 45 Tage nach Ende des Berichtszeitraums öffentlich zugänglich gemacht werden. Die Gesellschaft hat erstmals ihren Quartalsbericht für den abgelaufenen Neunmonatszeitraum des Geschäftsjahres 2002 innerhalb dieser Frist veröffentlicht und beabsichtigt, die Frist auch für die Veröffentlichung aller zukünftigen Quartalsberichte anzuwenden.

§ 3 Die Organe der Bechtle AG beabsichtigen, von den folgenden Empfehlungen des Deutschen Corporate Governance Kodex auch zukünftig abzuweichen:

5.3 Bildung von Ausschüssen im Aufsichtsrat

Der Aufsichtsrat der Bechtle AG besteht aus drei Personen. Beschließende Ausschüsse müssen nach den Empfehlungen des CGK aus drei Personen bestehen. Solange sich die gesetzes- und satzungsgemäße Anzahl der Aufsichtsratsmitglieder mit der Anzahl der Personen deckt, die nach den Empfehlungen des CGK für einen beschließenden Ausschuss erforderlich sind, beabsichtigt die Gesellschaft, auch künftig auf die Bildung separater Ausschüsse zu verzichten.

5.4.5 Erfolgsorientierte Vergütung der Mitglieder des Aufsichtsrats

Die Bechtle AG ist der Ansicht, dass alle Mitglieder ihres Aufsichtsrats ihre Aufsichtsrats Tätigkeit mit einem Höchstmaß an Engagement und Leistungsbereitschaft sowie mit dem Blick auf den langfristigen Unternehmenserfolg auch zukünftig bei einer nicht erfolgsabhängigen Vergütung erbringen. Daher wird auch in der Zukunft auf eine erfolgsabhängige Vergütung der Mitglieder des Aufsichtsrats im Einvernehmen mit dem Aufsichtsrat verzichtet.

6.6 Meldepflichtige Wertpapiergeschäfte

Die Gesellschaft wendet auch zukünftig die Vorschriften des § 15 a des Wertpapierhandelsgesetzes zur Veröffentlichung und Mitteilung von Geschäften ihrer Vorstands- und Aufsichtsratsmitglieder mit Aktien, Optionen und sonstigen Derivaten der Gesellschaft in vollem Umfang an. Um die Verwaltungskosten zu minimieren, verzichtet die Gesellschaft auch zukünftig auf die Offenlegung dieser Geschäfte, deren Wert bezogen auf die Gesamtzahl der vom Meldepflichtigen innerhalb von 30 Tagen getätigten Geschäfte 25.000 Euro nicht übersteigt.

Gaildorf, im Dezember 2002

Bechtle AG

Für den Vorstand
Gerhard Schick

Für den Aufsichtsrat
Klaus Winkler

Bericht des Aufsichtsrats

Der Vorstand hat den Aufsichtsrat regelmäßig über die Geschäftspolitik, grundsätzliche Angelegenheiten der Geschäftsführung, Lage und Erfolg des Unternehmens und der Tochtergesellschaften sowie über bedeutende Geschäftsvorfälle schriftlich und persönlich informiert und sich mit dem Aufsichtsrat hierüber beraten.

Der Aufsichtsrat hat sich 2002 in sechs über das Geschäftsjahr verteilten Sitzungen über den Stand der Gesellschaft und ihrer Tochtergesellschaften ausführlich informiert. Hauptinhalte der Sitzungen waren Akquisitionen, die wirtschaftliche Entwicklung der einzelnen Unternehmensteile, die Entwicklung der Aktie, Personalangelegenheiten des Vorstands, strategische Themen der Gruppe und Fragen der Risikokontrolle.

Auf die Bildung von Ausschüssen wurde verzichtet, da sich derzeit die gesetzes- und satzungsgemäße Anzahl der Aufsichtsratsmitglieder mit der Anzahl der Personen deckt, die nach den Empfehlungen des Deutschen Corporate Governance Kodex für einen beschließenden Ausschuss erforderlich sind.

Soweit notwendig, hat der Aufsichtsrat Geschäftsaktivitäten geprüft und über zustimmungspflichtige Rechtsgeschäfte entschieden. Abgesehen von den regelmäßigen Sitzungen standen der Aufsichtsratsvorsitzende sowie in Einzelfragen auch die übrigen Mitglieder des Aufsichtsrats ständig mit dem Vorstand in engem Kontakt. Eine anhaltende und zeitnahe Berichterstattung war jederzeit gewährleistet.

Der Aufsichtsrat hat in der Bilanzsitzung am 20. März 2003 den vom Vorstand aufgestellten und vom Abschlussprüfer mit dem uneingeschränkten Bestätigungsvermerk versehenen Jahresabschluss 2002 mit dem Vorstand und dem anwesenden Abschlussprüfer ausführlich erörtert und geprüft. Der Aufsichtsrat hat den Jahresabschluss gebilligt. Er ist damit festgestellt. Den ebenfalls vorgelegten und mit dem uneingeschränkten Bestätigungsvermerk des Abschlussprüfers versehenen Konzernabschluss 2002 hat der Aufsichtsrat ebenso geprüft und gebilligt.

In der Sitzung am 20. März 2003 hat sich der Aufsichtsrat ausdrücklich bei den Vorstandsmitgliedern für die engagierte Arbeit im schwierigen Geschäftsjahr 2002 bedankt und die Bitte geäußert, diesen Dank auch an die Mitarbeiter der Gruppe weiterzuleiten.

Stuttgart, den 20. März 2003

Der Aufsichtsrat

Klaus Winkler
Vorsitzender

Gesamtwirtschaftliches Umfeld und Marktentwicklung

Wirtschaftliches Umfeld

Die deutsche Wirtschaftsleistung ist nach vorläufigen Zahlen des Statistischen Bundesamtes 2002 gegenüber dem Vorjahr lediglich um real 0,2 Prozent gewachsen. Dies ist die schlechteste Entwicklung seit 1993. Die Zahl der Firmeninsolvenzen ist 2002 im Jahresvergleich um 16,0 Prozent angestiegen; in der IT-Branche hat sich die Zahl der Insolvenzen sogar verdoppelt. Die anhaltende Stagnation der Wirtschaft hat die Arbeitslosigkeit in Deutschland auf den höchsten Dezemberstand seit 1997 klettern lassen.

Die Kurseinbrüche an den Aktienmärkten hatten erneut erhebliche negative Folgen für die Konjunktorentwicklung. Nach Angaben der Europäischen Zentralbank (EZB) haben sich die Börsenwerte in der Euro-Zone seit August 2000 um mehr als 2.900 Milliarden Euro vermindert. Dieser Rückgang ist damit fast halb so groß wie die Wirtschaftsleistung des Jahres 2000.

In Deutschland prognostizierten die Wirtschaftsweisen zwei Monate nach den Anschlägen von New York und Washington für 2002 noch einen realen Anstieg des Bruttoinlandsprodukts (BIP) von 0,7 Prozent. In der Folge verbesserten sich so gut wie alle Konjunkturfrühindikatoren von Monat zu Monat. Die allgemein bekannten Frühindikatoren haben jedoch in diesem Jahr massiv in die Irre geführt.

Die Wirtschaft sieht auch für 2003 keine tiefgreifende Besserung. Zum Jahresschluss 2002 hat das Institut der deutschen Wirtschaft (IW) die Prognosen der 44 wichtigsten deutschen Branchenverbände veröffentlicht. 18 Industriezweige rechnen für 2003 mit sinkenden Produktionszahlen, 19 Verbände erwarten eine Stagnation. 85 Prozent der Branchenverbände gehen damit davon aus, dass sich die Wirtschaft kurzfristig nicht erholen wird.

IT-Markt

Den amerikanischen Marktforschern von International Data Corporation (IDC) zufolge war das Jahr 2002 das schlimmste Jahr in der Geschichte der IT-Branche überhaupt. Zum ersten Mal haben die Marktanalysten einen weltweiten Rückgang bei IT-Investitionen in Computer, Netze und Services festgestellt. IDC registrierte einen bislang beispiellosen Rückgang von insgesamt 2,3 Prozent. Das Service-Geschäft, das weltweit etwa ein Viertel bis ein Drittel aller IT-Investitionen ausmachen dürfte, ist auf das Niveau von 1998 zurückgefallen. In Deutschland soll nach jüngsten Schätzungen des Branchenverbands BITKOM der gesamte IT-Markt in 2002 um 1,3 Prozent geschrumpft sein, der PC-Markt sei sogar um 6,9 Prozent eingebrochen. Insgesamt blieb die erwartete Markterholung in der zweiten Jahreshälfte aus, da vor allem Unternehmen bei ihren IT-Anschaffungen Zurückhaltung zeigten.

Spiegelbildlich zu dieser Entwicklung des IT-Gesamtmarktes zeigt sich der IT-Arbeitsmarkt. Laut einer Analyse des Personalvermittlungsinstituts Adecco ist die Zahl der IT-Stellenangebote 2002 gegenüber dem Vorjahr um 64,5 Prozent zurückgegangen. Es erschienen im Laufe des Jahres nur noch 23.738 IT-Stellenangebote in den von Adecco untersuchten 40 Tageszeitungen; im Jahr zuvor waren es 66.817 Offerten.

Grundsätzlich ist festzustellen, dass der IT-Markt sich eher zu einem gesättigten Markt entwickelt hat und hohe Wachstumsraten der Vergangenheit angehören.

Geschäftsentwicklung

Bechtle hat sich mit einer positiven Entwicklung erneut von der IT-Branche und der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung abkoppeln können. Das Vorsteuerergebnis (EBT) wurde um 31,6 Prozent auf 19,0 Millionen Euro gesteigert (2001: 14,4) und übertraf damit die eigenen Erwartungen um rund 4,5 Millionen Euro.

Der Konzernumsatz stieg um 16,4 Prozent auf 751,7 Millionen Euro (2001: 645,6). Somit lag der Umsatz 1,7 Prozent unter den im November reduzierten Erwartungen von 765,0 Millionen Euro und 6,0 Prozent unter den zu Beginn des Geschäftsjahres veröffentlichten Planzahlen von 800,0 Millionen Euro.

Erstmals wurden die Erlöse aus der Katalogerstellung im Geschäftsjahr in den Umsätzen ausgewiesen und nicht mehr unter den sonstigen betrieblichen Erträgen. Sowohl diese Umsätze als auch die Kosten der Katalogerstellung sind dem Segment eCommerce zugerechnet. Die Vorjahreszahlen wurden entsprechend angepasst.

Das EBIT (Ergebnis vor Zinsen und Steuern) konnte im Berichtszeitraum um 40,2 Prozent auf 18,4 Millionen Euro (2001: 13,1) verbessert werden. Der Konzernjahresüberschuss liegt mit 12,0 Millionen Euro (2001: 9,0) um 33,2 Prozent über dem Vorjahr. Beim Vergleich von EBIT, EBT und Jahresüberschuss sind die für 2002 geänderten Rechnungslegungsvorschriften nach U.S.-GAAP zu beachten: Gemäß SFAS No. 142 erfolgen keine planmäßigen Abschreibungen auf Firmenwerte mehr. Im Vorjahr wurden diese Ergebnisse noch mit Abschreibungen auf Firmenwerte in Höhe von 3,4 Millionen Euro belastet. Demgegenüber wurden im Berichtsjahr jedoch Abschreibungen auf Kundenstämme in Höhe von 0,5 Millionen Euro (2001: 0,1) vorgenommen.

Diese veränderten Vorschriften wirken sich nicht auf EBITDA (Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen) und EBITA vor Kundenstammabschreibungen (Ergebnis vor Zinsen, Steuern, Amortisation Firmenwert und Abschreibungen auf den Kundenstamm) aus, so dass beide Größen direkt verglichen werden können. Das EBITDA wurde um 11,3 Prozent auf 27,0 Millionen Euro (2001: 24,3) gesteigert, das EBITA vor Kundenstammabschreibungen um 13,9 Prozent auf 19,0 Millionen Euro (2001: 16,6).

Das Ergebnis je Aktie (verwässert/unverwässert) hat sich um 33,6 Prozent auf 0,596 Euro (2001: 0,446) verbessert. Die durchschnittliche Anzahl der Aktien (verwässert/unverwässert) lag zum Bilanzstichtag bei 20.149.988 Stück, im Vorjahr bei 20.200.000 Stück.

Entwicklung der Segmente

Bechtle richtet seinen Kundenfokus auf den Mittelstand, auf öffentliche Auftraggeber sowie auf Großkunden. Die Zielkunden von Bechtle verfügen in der Regel über ein gewisses Mindestmaß an IT-Know-how. Es fehlen jedoch häufig die Ressourcen, um alle IT-Bedürfnisse des Unternehmens aus eigener Kraft abdecken zu können. Bechtle bietet diesen Kunden rund um Netzwerk und PC alle Dienstleistungen aus einer Hand. Das Spektrum erstreckt sich dabei von der Beratung und der Beschaffung aller am Markt gängigen IT-Güter über die Implementierung bis hin zu ergänzenden Dienstleistungen, wie etwa der Schulung der Mitarbeiter.

Für die Kunden stehen Preis, Verfügbarkeit und das umfassende Marktangebot verschiedener Hersteller ebenso im Vordergrund wie die wirtschaftliche Leistungsfähigkeit des Lieferanten, der umfassende Service aus einer Hand und die Nähe zum IT-Partner. Bechtle bildet deshalb mit den beiden Sparten Systemhaus und eCommerce dienstleistungs- und produktseitig den IT-Gesamtmarkt für den Kunden ab. Die strategisch

wichtige Klammerfunktion kommt der Logistik & Service-Tochter zu. Die dezentral strukturierten Unternehmen des Bechtle-Konzerns werden zusätzlich durch die Zentralfunktionen der Holding unterstützt.

Das flächendeckende Netz der Bechtle-Systemhäuser mit mittlerweile mehr als 40 Standorten stellt die direkten Ansprechpartner für den Kunden vor Ort. Alle Unternehmen sind hundertprozentige Töchter der Holding. Sie operieren eigenständig mit einem voll ergebnisverantwortlichen und erfolgsbeteiligten Geschäftsführer.

Kunden mit genügend eigenem IT-Know-how oder solche, die ausschließlich am Erwerb von IT-Gütern aller Art interessiert sind, bedient Bechtle mit der Handelstochter Bechtle direkt. Diese Sparte ist ausschließlich auf das Handelsgeschäft ausgerichtet und mit eigenen Gesellschaften in den neun wirtschaftlich wichtigsten Ländern Europas vertreten. Der Verkauf erfolgt über einen zweimal im Jahr in fünf Sprachen erscheinenden Katalog, die tagesaktuellen Preise finden sich im Internet. Da ein Großteil der Bestellungen über das Internet angebahnt bzw. abgewickelt werden, bezeichnet Bechtle diese Sparte als IT-eCommerce.

Sowohl die eCommerce-Gesellschaften als auch die einzelnen Systemhäuser benötigen logistische Leistungen wie Einkauf, Produktmanagement oder Versand. Diese Funktionen übernimmt die zentral agierende Logistik- und Serviceeinheit (Bechtle Logistik & Service GmbH in Heilbronn), die dadurch Synergieeffekte zwischen beiden Segmenten aufbauen und nutzen kann. Sie ist daneben auch für die Katalogproduktion zuständig.

Systemhaus

Die Umsatzerlöse im Segment Systemhaus wuchsen im Geschäftsjahr 2002 um 14,3 Prozent auf 557,9 Millionen Euro (2001: 488,3). Dieses Wachstum ergibt sich aber ausschließlich durch Unternehmen, die übernommen und in den Bechtle-Konzern integriert wurden. Die im Verlauf des Geschäftsjahres 2001 erworbenen Gesellschaften sind im Umsatz des Geschäftsjahres 2002 mit 85,7 Millionen Euro (2001: anteilig 51,0) vollständig enthalten; die 2002 übernommenen Gesellschaften machen einen Umsatzanteil von 44,5 Millionen Euro aus. Dem gesamtwirtschaftlich bedingten Rückgang der Nachfrage nach IT-Produkten und Dienstleistungen konnten sich die vorhandenen Systemhäuser nicht entziehen. Ohne den Umsatz aus den Akquisitionen hätte sich ein Rückgang von rund 2,5 Prozent ergeben.

Das EBIT stieg um rund 49,0 Prozent auf 11,9 Millionen Euro (2001: 8,0). Das Ergebnis im Vorjahr war aber aufgrund der seinerzeit anwendbaren Rechnungslegungs-Vorschriften durch Abschreibungen auf Firmenwerte in Höhe von 3,2 Millionen Euro belastet.

Das um Abschreibungen bereinigte EBITDA verzeichnete jedoch immerhin noch eine Steigerung um 8,3 Prozent auf 19,7 Millionen Euro (2001: 18,2). Das EBITA stieg um 6,6 Prozent auf 11,9 Millionen Euro (2001: 11,2) und das vergleichbare EBITA vor Abschreibungen auf den Kundenstamm um 10,1 Prozent auf 12,3 Millionen Euro (2001: 11,2).

Die Ergebnisentwicklung ist beeinflusst durch Anlaufverluste der neu gegründeten Standorte Hamburg, Kassel, München und Großostheim in einer Größenordnung von 1,5 Millionen Euro. Ihnen steht ein insgesamt positiver Ergebnisbeitrag vor Zinsen und Steuern in Höhe von 1,4 Millionen entgegen, den die im Berichtsjahr neu erworbenen Unternehmen Bechtle Data AG, Regensdorf/Schweiz, Bechtle GmbH, Langenzenn, und Bechtle GmbH, Solingen, erzielt haben. Die bereits seit Anfang 2000 zum Konzern gehörenden Standorte haben überwiegend ihre Ergebnisse stabilisiert. Verluste der auf Apple-Produkte spezialisierten Uhlmann GmbH wurden wesentlich durch den im Jahr 2002 rückläufigen Apple-Absatz verursacht.

eCommerce

Die Umsatzerlöse im Segment eCommerce stiegen im Berichtsjahr um 23,2 Prozent auf 193,8 Millionen Euro (2001: 157,3). Trotz des rückläufigen IT-Marktumfeldes konnte im Segment eCommerce ein organisches Wachstum von 5,7 Prozent erreicht werden. Die im Vorjahr erworbene Action Computer Supplies S.A., Madrid, hat im Berichtsjahr mit 38,1 Millionen Euro (2001: anteilig 14,7) wesentlich zur Umsatzsteigerung beigetragen.

Das EBIT des eCommerce-Segments verbesserte sich um 25,7 Prozent auf 6,5 Millionen Euro (2001: 5,2). Das EBITDA stieg um 20,4 Prozent auf 7,3 Millionen Euro (2001: 6,1). Ein Plus von 20,7 Prozent auf 6,5 Millionen Euro (2001: 5,4) weist das EBITA auf. Ebenso positiv entwickelte sich das EBITA vor Abschreibungen auf den Kundenstamm mit einem Wachstum von 21,8 Prozent auf 6,6 Millionen Euro (2001: 5,5).

Mit Ausnahme von Italien und Belgien haben alle Landesgesellschaften mit positiven Vorsteuerergebnissen abgeschlossen. Belgien hat im Verlauf des zweiten Halbjahres die Gewinnschwelle überschritten und auch in Italien konnten die Verluste gegenüber dem ersten Halbjahr deutlich reduziert werden.

Investitionen und Finanzierung Vermögens- und Kapitalstruktur

Die Sachinvestitionen in Höhe von 8,5 Millionen Euro wurden über die Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände und Sachanlagen in Höhe von 8,6 Millionen Euro finanziert. Die Mittel für die Investitionen in Kundenstämme und Firmenwerte aus Unternehmenserwerben in Höhe von 12,1 Millionen Euro wurden nahezu ausschließlich durch Kreditaufnahme in Höhe von 11,1 Millionen Euro bereitgestellt. Infolgedessen haben sich die Verbindlichkeiten bei Tilgungen von 1,0 Millionen Euro gegenüber Kreditinstituten auf 12,8 Millionen Euro (2001: 2,7) erhöht. Den Schwerpunkt der Investitionen bildete im Wesentlichen die Akquisition des Geschäftsbereichs Data Division der Eurodis Schweiz AG.

Die Dividendenzahlung der Bechtle AG in Höhe von 5,1 Millionen Euro erfolgte aus den Zahlungsmittelzuflüssen der betrieblichen Tätigkeit.

Aus betrieblicher Tätigkeit sind 13,9 Millionen Euro zugeflossen, im Vorjahr waren es noch 17,6 Millionen Euro.

Die liquiden Mittel beliefen sich zum Jahresende auf über 37,9 Millionen Euro (2001: 41,2). Unter Berücksichtigung der Bankverbindlichkeiten ergibt sich eine Netto-Liquidität von 25,1 Millionen Euro (2001: 38,5). Die Eigenkapitalquote hat sich insbesondere aufgrund der Bilanzverlängerung im Zusammenhang mit der Akquisitionstätigkeit von 70,1 Prozent auf 66,6 Prozent entwickelt.

Mitarbeiter

Bechtle beschäftigte zum Stichtag 31. Dezember 2002 2.254 Mitarbeiter. Zusätzlich befinden sich 75 Aushilfen in einem Beschäftigungsverhältnis. Im Laufe des Jahres kamen durch Akquisitionen 185 Mitarbeiter hinzu. Bei vorhandenen und im Berichtsjahr gegründeten Standorten wurden 110 Mitarbeiter neu eingestellt, gleichzeitig aber konzernweit ab Mai rund 150 Stellen abgebaut.

Zum Jahresende standen 170 Mitarbeiter im Ausbildungsverhältnis.

Risiken und Risikomanagement

Umfeld- und Branchenrisiken

Produktinnovationen und Margenverfall:

Der IT-Markt ist sowohl im Handels- als auch im Dienstleistungsbereich durch einen harten Konkurrenzkampf geprägt. Die Produkte haben einen kurzen Lebenszyklus, wobei ein anhaltender Margenverfall zusätzlich belastet. Bechtle steuert dieser Entwicklung mit einer fortlaufenden Optimierung der Beschaffungs-, Durchlauf- und Absatzprozesse entgegen. Dabei verfolgt Bechtle die strikte Grundregel, Güter erst kurz vor Lieferung an den Kunden zu beziehen oder Distributoren als Fulfillment-Partner zu beauftragen. Damit die sehr restriktive Lagerhaltung nicht zu Engpässen führt, sind die Beschaffungsprozesse äußerst eng mit den Systemen der Hersteller und Distributoren verzahnt, so dass eine hohe Verfügbarkeit gewährleistet ist und der Kunde schnell und pünktlich beliefert werden kann.

Kundenabhängigkeit:

Bechtle bedient eine sehr breite Kundenschicht. Dadurch ist Bechtle von keinem einzelnen Kunden in wesentlicher Art und Weise existenziell abhängig.

Wachstum:

Das schnelle Wachstum der Bechtle-Gruppe und die hohe Zahl der übernommenen Unternehmen bedeuten eine beträchtlichen Beanspruchung personeller und organisatorischer Ressourcen. Das starke Wachstum der Bechtle-Gruppe könnte in 2003 grundsätzlich zu Ineffizienzen und einem Anstieg der Betriebsaufwendungen führen. Bechtle schöpft aber aus der Erfahrung und nutzt den Transfer bewährter Mechanismen, mit denen in den letzten Jahren mehr als 25 erworbene Unternehmen erfolgreich in die Gruppe integriert wurden.

Lieferantenabhängigkeit:

Bechtle bezieht Produkte von allen wesentlichen namhaften Herstellern der IT-Branche. Sollte ein Hersteller als Lieferant ausfallen, ist Bechtle kurzfristig in der Lage, Ersatzprodukte anbieten zu können. Infolge der Fusion von HP und Compaq ergibt sich in den Lieferantenbeziehungen ein überproportionales Schwergewicht zugunsten der „New HP“. Bechtle ist zwar nicht in wesentlicher Art und Weise wirtschaftlich und existenziell von diesem Lieferanten abhängig, dennoch könnten sich aus Störungen der Geschäftsbeziehung ernsthafte Beeinträchtigungen des Geschäftsablaufs bei Bechtle ergeben. Es gibt jedoch keinerlei Anzeichen für das Eintreten eines solchen Falles.

Gewährleistungen und Haftung:

Bechtle übernimmt im Systemhaus-Bereich eine vertragliche Gewährleistungsverpflichtung für gelieferte Systeme. Dabei werden die Herstellergarantien weitergereicht. Im Übrigen gilt die gesetzliche Gewährleistung. Das Risiko, von Kunden im Rahmen der Gewährleistung in Anspruch genommen zu werden, ohne Rückgriff auf die Hersteller zu haben, ist als eher gering einzuschätzen. Soweit Bechtle eigene Dienstleistungen erbringt und daraus eine Gewährleistungsverpflichtung trägt, ist das Unternehmen über eine Haftpflichtversicherung in angemessenem Umfang versichert.

Informationstechnische Risiken

Aus dem Betrieb computergestützter Datenbanken sowie aus dem Betrieb von Systemen für Warenwirtschaft, Controlling und Finanzplanung ergeben sich grundsätzlich informationstechnische Risiken:

Ein Verfügbarkeitsrisiko könnte prinzipiell dadurch entstehen, dass Systeme, die für einen reibungslosen Betrieb benötigt werden und permanent funktionsfähig sein müs-

sen, durch Ausfall der Hardware, Bedienfehler oder physische Zerstörungen an den Einrichtungen der Bechtle-eigenen elektronischen Datenverarbeitung nicht mehr zur Verfügung stehen.

Ein Integritätsrisiko könnte sich generell durch Fehlverarbeitungen, Datenverlust oder fehlerhafte Datenspeicherung ergeben.

Ein Vertraulichkeitsrisiko könnte durch das Ausspähen von Daten und das unbefugte Eindringen Dritter in die Systemlandschaft der Bechtle Gruppe eintreten.

Die Verfügbarkeit der Bechtle Systeme entspricht dem heutigen Stand der Technik und kann durchgängig als gut bis sehr gut bezeichnet werden. Die zur Verfügung stehenden Räumlichkeiten sind hinsichtlich Brandschutz und Einbruch gesichert und überwacht. Alle wesentlichen Produktionssysteme sind doppelt vorhanden und zusätzlich mit einem Hochverfügbarkeitswartungsvertrag durch den Hersteller abgesichert. Die WAN-Anbindung ist bei allen Standorten über Backupleitungen abgesichert. Für die Anbindung der eCommerce Systeme werden mehrere Provider mit gegenseitiger Backupfunktion eingesetzt. Das eCommerce System selbst ist auf mehrere Server verteilt. Alle Produktionssysteme sind auch durch unterbrechungsfreie Stromversorgungen abgesichert.

Integritätsrisiken und sonstige Risiken bestehen, soweit bei aller gebotener Sorgfalt erkennbar, für Bechtle nicht.

Finanzwirtschaftliche Risiken

Kreditrisiken:

Bei der Anlage liquider Mittel besteht das Risiko, dass ein Schuldner die ihm überlassenen Mittel nicht zurückzahlt. Schuldner der Bechtle-Gruppe sind ausschließlich Banken mit sehr guter Bonität.

Liquiditätsrisiken:

Um die Zahlungsverpflichtungen zu erfüllen, muss jederzeit entsprechende Liquidität bereitgehalten werden. Bei der derzeit bestehenden Liquiditätsslage der Bechtle AG mit einer Nettoliquidität in Höhe von 25,1 Millionen Euro und einem positiven Cash-Flow aus der betrieblichen Tätigkeit von 13,9 Millionen Euro (2001: 17,6) erscheint der Eintritt eines entsprechenden Risikos begrenzt.

Risiken aus Forderungsausfall:

Sowohl die Systemhäuser als auch die Handelsunternehmen des eCommerce-Segments liefern an Kunden Ware auf Rechnung. Grundsätzlich kann es hierbei zu Ausfällen infolge einer Zahlungsunfähigkeit des Kunden kommen. Durch ein äußerst striktes Zentralcontrolling sowie fortlaufende Bonitätsprüfungen hat Bechtle die entsprechenden Risiken minimiert. Im Berichtszeitraum mussten 0,2 Millionen Euro einzelwertberichtigt werden.

Risikomanagement

Der Vorstand hat gemäß § 91 Abs. 2 Aktiengesetz ein Überwachungssystem zur Risikofrüherkennung eingerichtet. Die Abteilungen für das Controlling und Finanzwesen sind mit Planungs-, Informations-, Steuerungs- und Kontrollaufgaben betraut. Ein wichtiges Kontrollinstrument stellt besonders der monatliche Abgleich des über das Warenwirtschaftssystem und die Finanzbuchhaltung errechneten Deckungsbeitrags dar. Die Finanzbuchhaltungen sämtlicher Gesellschaften der Bechtle-Gruppe, mit Ausnahme der Bechtle direct Ltd., Chippenham, werden zentral bei der Bechtle AG in Gaildorf geführt. Damit wird die Transparenz über die wirtschaftliche Lage beträchtlich

erweitert und die Erstellung der Konzern-, Quartals- und Jahresabschlüsse erleichtert. Bechtle hat strukturelle Maßnahmen zur frühen Erkennung von Risiken in der künftigen Entwicklung und Berichtswege zur schnellen Übermittlung von entscheidungsrelevanten Frühwarnindikatoren etabliert. Darüber hinaus legt die Unternehmensführung großen Wert darauf, eine Unternehmenskultur zu formen, die das Risikobewusstsein eines jeden Mitarbeiters schärft.

Ereignisse nach dem Bilanzstichtag

Für den Zeitraum zwischen dem Bilanzstichtag und dem Tag der Erstellung dieses Berichts sind keine Vorgänge von besonderer Bedeutung eingetreten.

Ausblick

Der rückläufige Trend auf den IT-Märkten dürfte sich nach den Einschätzungen von Bechtle zumindest im ersten Halbjahr fortsetzen. Damit wird die Konsolidierung des Marktes weiter anhalten. Bechtle geht aufgrund seiner soliden Ausrichtung und seiner Substanz gestärkt in diesen Verdrängungswettbewerb und sieht Chancen, weitere Marktanteile zu gewinnen und wirtschaftlich vernünftige Akquisitionen tätigen zu können.

Die vergleichsweise gute Liquiditätslage von Bechtle und die gleichzeitige Kapitalchwäche vieler kleinerer Wettbewerber wird diese Entwicklung begünstigen. Mangelnde Zwischenfinanzierungskraft bei Kundenprojekten ist derzeit das zentrale Problem der Branche.

Die Umsatz- und Ergebnisentwicklung für 2003 kann nur vor dem Hintergrund der gesamtwirtschaftlichen Prognosen gesehen werden, denn diese Parameter sind untrennbar miteinander verbunden. Da derzeit in der Öffentlichkeit keine verlässlichen wirtschaftlichen Szenarien und Entwicklungen dargestellt werden können, kann Bechtle auch keine verlässlichen eigenen Umsatzprognosen abgeben. Das Bestreben von Bechtle geht aber eindeutig dahin, ungeachtet aller wirtschaftlichen Entwicklungen das Vorjahresniveau mindestens zu halten. Damit ist auch das Ziel einer entsprechenden Rentabilität verbunden, das die Grundlage darstellt, an der bisherigen Dividendenpolitik von Bechtle weiter festzuhalten.

Gaildorf, im März 2003
Bechtle AG

Der Vorstand

Gerhard Schick
Dr. Rainer Eggensperger
Ralf Klenk

Jahresabschluss zum 31. Dezember 2002

Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung nach U.S.-GAAP für die Zeit vom 1. Januar bis 31. Dezember 2002 (2001)

	Anhang	1. Januar bis	1. Januar bis
		31. Dezember 2002	31. Dezember 2001
		TEuro	TEuro
Umsatzerlöse		751.709	645.588
Herstellungskosten		658.031	564.364
Bruttoergebnis vom Umsatz		93.678	81.224
Vertriebskosten		37.800	34.148
Allgemeine und Verwaltungskosten		41.472	36.541
Sonstige betriebliche Erträge	(11)	4.012	2.605
Betriebsergebnis		18.418	13.140
Zinserträge/-aufwendungen	(12)	566	1.270
Sonstiges Finanzergebnis		3	13
Ergebnis vor Steuern (und Minderheitenanteilen)		18.987	14.423
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	(13)	6.986	5.417
Ergebnis vor Minderheitenanteilen		12.001	9.006
Minderheitenanteile		0	5
Periodenüberschuss		12.001	9.011
Ergebnis je Aktie (unverwässert) in Euro		0,5956	0,4461
Ergebnis je Aktie (verwässert) in Euro		0,5956	0,4461
Durchschnittliche Anzahl Aktien (unverwässert)		20.150	20.200
Durchschnittliche Anzahl Aktien (verwässert)		20.150	20.200

Der beigefügte Anhang ist integraler Bestandteil dieses Konzernabschlusses.

Konzernbilanz zum 31. Dezember 2002 (2001)
nach U.S.-GAAP

		1. Januar bis 31. Dezember 2002	1. Januar bis 31. Dezember 2001
Aktiva	Anhang	TEuro	TEuro
Kurzfristige Vermögensgegenstände			
Liquide Mittel		37.867	41.200
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, netto	(1)	95.332	88.269
Vorräte	(2)	24.396	20.432
Latente Steuern	(13)	4.031	2.810
Rechnungsabgrenzungsposten und sonstige kurzfristige Vermögensgegenstände	(3)	8.432	10.758
Kurzfristige Vermögensgegenstände, gesamt		170.058	163.469
Langfristige Vermögensgegenstände			
Sachanlagevermögen, netto		9.472	10.500
Immaterielle Vermögensgegenstände, netto	(4)	8.359	4.442
Geschäfts- und Firmenwert, netto	(5)	58.866	50.650
Ausleihungen	(6)	0	213
Langfristige Vermögensgegenstände, gesamt		76.697	65.805
Aktiva, gesamt		246.755	229.274
Passiva	Anhang	TEuro	TEuro
Kurzfristige Verbindlichkeiten			
Kurzfristige Darlehen und kurzfristiger Anteil an langfristigen Darlehen		3.911	1.040
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		31.911	31.753
Erhaltene Anzahlungen		5.408	3.573
Rückstellungen	(7)	13.395	13.764
Verbindlichkeiten aus Ertragsteuern		3.198	926
Latente Steuern	(13)	1.451	1.313
Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten	(8)	10.622	11.176
Passive Rechnungsabgrenzungsposten		3.799	3.424
Kurzfristige Verbindlichkeiten, gesamt		73.695	66.969
Langfristige Verbindlichkeiten			
Langfristige Darlehen, abzüglich kurzfristiger Anteil (9)		8.847	1.634
Langfristige Verbindlichkeiten, gesamt		8.847	1.634
Minderheitenanteile		0	70
Eigenkapital	(10)		
Gezeichnetes Kapital		20.200	20.200
20.200.000 begebene Aktien mit einem rechnerischen Nennwert von Euro 1,00			
Kapitalrücklage		134.554	134.452
Eigene Anteile		-3.327	0
Bilanzgewinn und Gewinnrücklagen		12.754	5.803
Kumuliertes Sonstiges Gesamtergebnis		32	146
Eigenkapital, gesamt		164.213	160.601
Passiva, gesamt		246.755	229.274

Der beigefügte Anhang ist integraler Bestandteil dieses Konzernabschlusses.

Cash-Flow-Rechnung zum Konzernabschluss nach U.S.-GAAP für die Zeit vom 1. Januar bis 31. Dezember 2002 (2001)

	1. Januar bis 31. Dezember 2002	1. Januar bis 31. Dezember 2001
	TEuro	TEuro
Cash Flow aus betrieblicher Tätigkeit		
Jahresergebnis	12.001	9.011
Anpassungen für:		
Abschreibungen	8.594	11.124
Zunahme der Rückstellungen und Wertberichtigungen	1.903	3.609
Gewinne / Verluste aus dem Abgang von Gegenständen des Anlagevermögens	-279	-167
Andere aktivierte Eigenleistungen	-340	-626
Zunahme passive latente Steuern	138	735
Zunahme aktive latente Steuern	-1.221	-1.559
Veränderung des Nettoumlaufvermögens	-6.885	-4.613
Personalaufwand aus gewährten Aktienoptionen	102	0
Sonstiges	-70	70
Aus betrieblicher Tätigkeit erwirtschaftete Zahlungsmittel	13.943	17.584
Cash Flow aus der Investitionstätigkeit		
Erwerb von Tochterunternehmen, abzüglich erworbener liquider Mittel	-190	-726
Erwerb von Anlagevermögen	-20.235	-19.690
Erlöse aus dem Verkauf von Anlagevermögen	1.344	714
Investitionen in Finanzanlagen	213	180
Für Investitionen eingesetzte Zahlungsmittel	-18.868	-19.522
Cash Flow aus der Finanzierungstätigkeit		
Erwerb eigener Anteile	-3.327	0
Einzahlungen aus der Aufnahme von kurz- oder langfristigen Darlehen	11.099	0
Auszahlungen aus der Tilgung von Darlehen	-1.016	-1.113
Dividendenausschüttungen	-5.050	-5.025
Aus der Finanzierungstätigkeit erzielte (eingesetzte) Zahlungsmittel	1.706	-6.138
Wechselkursbedingte Veränderungen der liquiden Mitteln	82	83
Veränderung nichtrealisierter Gewinne/Verluste Finanzderivate	-196	0
Verminderung der liquiden Mittel	-3.333	-7.993
Liquide Mittel zu Beginn der Periode (einschließlich Zahlungsmitteläquivalente)	41.200	49.193
Liquide Mittel am Ende der Periode	37.867	41.200

Der beigefügte Anhang ist integraler Bestandteil dieses Konzernabschlusses.

Eigenkapitalveränderungsrechnung

	Anzahl ausgegebener Stammaktien	gezeichnetes Kapital	Kapital- rücklage
		TEuro	TEuro
Eigenkapital zum 31. Dezember 2000	20.200.000	20.200	134.452
Gewinnausschüttung für 2000 Konzernjahresüberschuss 2001 (Net Income) Veränderung Unterschied aus Währungsumrechnung *)			
Eigenkapital zum 31. Dezember 2001	20.200.000	20.200	134.452
Eigenkapital zum 31. Dezember 2001	20.200.000	20.200	134.452
Erwerb eigener Aktien Gewinnausschüttung für 2001 Zuführung Gewinnrücklagen Konzernjahresüberschuss 2002 (Net Income) Gewährte Aktienoptionen Veränderung Unterschied aus Währungsumrechnung **) Veränderung unrealisierte Gewinne/Verluste Finanzderivate ***)			102
Eigenkapital zum 31. Dezember 2002	20.200.000	20.200	134.554

*) Steuereffekt: +32 TEuro

**) Steuereffekt: +33 TEuro

***) Steuereffekt: -84 TEuro

Der beigefügte Anhang ist integraler Bestandteil dieses Konzernabschlusses.

Eigene Anteile	Bilanzgewinn Kumuliertes Ergebnis	Bilanzgewinn Gewinn- rücklage	Kumuliertes Sonstiges Gesamtergebnis (Other Compre- hensive Income)	Gesamtes Eigenkapital	Gesamtergebnis (Comprehen- sive Income)
TEuro	TEuro	TEuro	TEuro	TEuro	TEuro
0	1.813	5	63	156.533	5.240
	-5.026			-5.026	
	9.011			9.011	9.011
			83	83	83
0	5.798	5	146	160.601	9.094
0	5.798	5	146	160.601	9.094
-3.327	-5.050			-3.327	
	-6.000	6.000		-5.050	
	12.001			0	
				12.001	12.001
				102	
			82	82	82
			-196	-196	-196
-3.327	6.749	6.005	32	164.213	11.887

Anhang zum Konzernabschluss (U.S.-GAAP) für das Geschäftsjahr 2002

I. Geschäftsfelder und Grundlagen des Unternehmens

Die Gesellschaft wurde im Mai 1999 von der Bechtle Gesellschaft mit beschränkter Haftung in die Bechtle Aktiengesellschaft (nachfolgend als „Bechtle“ oder „Gesellschaft“ bezeichnet) umgewandelt und am 30. März 2000 wurden die Aktien der Gesellschaft zum Handel am Neuen Markt an der Frankfurter Wertpapierbörse, Frankfurt, plaziert. Die Aktien werden zusätzlich an den Börsen Berlin, Düsseldorf, Hamburg, Hannover, München und Stuttgart gehandelt. Die Gesellschaft ist unter der Wertpapierkennnummer 515 870 notiert.

Gegenstand der Bechtle AG und der wesentlichen in den Konzernabschluss einbezogenen Tochterunternehmen ist der Vertrieb von EDV und Kommunikations-Produkte-Anwendungen mit den erforderlichen Komponenten (Hard- und Software), die Durchführung von Schulungen, die Organisations- und Einsatzberatung, das Management von Projekten sowie die Erstellung von Gutachten im Computeranwendungsbereich.

Gegenstand der Muttergesellschaft ist ferner der Erwerb, die Verwaltung und der Verkauf von Beteiligungen an anderen Unternehmen sowie die Übernahme der persönlichen Haftung und der Geschäftsführung von Handelsgesellschaften. Außerdem ist Unternehmensgegenstand die Finanzierung, die Übernahme des zentralen Einkaufs, der Buchhaltung, der Lagerhaltung, des Marketings, der Personalverwaltung und der Schulung der Mitarbeiter der Gruppengesellschaften.

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

Die deutschen Konzerngesellschaften führen ihre Bücher und Unterlagen nach den Bestimmungen des Handelsgesetzbuchs (HGB). Ausländische Konzerngesellschaften führen ihre Bücher und Unterlagen nach den jeweiligen lokalen Bestimmungen. Das deutsche Handelsrecht und die lokalen Grundsätze der Rechnungslegung in den ausländischen Konzerngesellschaften weichen in wesentlichen Aspekten von den United States Generally Accepted Accounting Principles (U.S.-GAAP) ab. Alle notwendigen Anpassungen, die zur Darstellung der Jahresabschlüsse nach U.S.-GAAP erforderlich waren, wurden durchgeführt.

Konsolidierungsgrundsätze

Das Mutterunternehmen macht als börsennotiertes Unternehmen zum Bilanzstichtag von der Möglichkeit eines befreienden Konzernabschlusses nach internationalen Rechnungslegungsvorschriften gemäß § 292a Abs. 1 und 2 HGB Gebrauch.

Konzerninterne Gewinne und Verluste, Umsätze, Aufwendungen und Erträge sowie Forderungen und Verbindlichkeiten wurden eliminiert.

Die Kapitalkonsolidierung der in den Konzernabschluss einbezogenen Tochterunternehmen erfolgt nach der Erwerbsmethode (purchase method of accounting) gemäß Statement of Accounting Standards (SFAS) No. 141 durch Verrechnung der Anschaffungskosten mit dem auf das Mutterunternehmen entfallende anteilige Eigenkapital der Tochterunternehmen zum Zeitpunkt des Erwerbs oder der Erstkonsolidierung.

Eine Differenz zwischen den Anschaffungskosten und dem anteiligen Eigenkapital wird als Firmenwert aktiviert.

Die Konzerngewinn- und verlustrechnung berücksichtigt die Ergebnisse der erworbenen Gesellschaften ab dem Zeitpunkt des tatsächlichen Erwerbs.

Der Konzernabschluss ist auf den Stichtag des Jahresabschlusses des Mutterunternehmens aufgestellt worden. Das Geschäftsjahr der Gesellschaft endet am 31. Dezember. Alle Hinweise auf das Geschäftsjahr beziehen sich auf den 12-Monatszeitraum, der am 31. Dezember des entsprechenden Jahres endet. Die einbezogenen Tochterunternehmen schließen auf denselben Stichtag ab.

Konsolidierungskreis

In den Konsolidierungskreis sind die Bechtle AG, Gaildorf, und alle ihre mehrheitlich gehaltenen und beherrschten Tochtergesellschaften einbezogen. Nachdem die Bechtle AG Anfang des Jahres die restlichen 49 Prozent an der Uhlmann GmbH, Stuttgart, erworben hat, hält sie an sämtlichen einbezogenen Gesellschaften unmittelbar oder mittelbar über die Zwischenholding Bechtle Beteiligungs-GmbH, Gaildorf, jeweils alle Anteile.

Nachfolgend genannte Unternehmen wurden im abgelaufenen Geschäftsjahr erworben bzw. gegründet und erstmalig in den Konsolidierungskreis einbezogen:

Unternehmen	Sitz	Erstkonsolidierungszeitpunkt	Erwerb / Gründung
Bechtle Data AG *)	Regensdorf, Schweiz	01.01.2002	Gründung
Bechtle GmbH (vormals: BDF Computersysteme Vertriebs- und Service GmbH)	Langenzenn bei Nürnberg	01.01.2002	Erwerb
Bechtle GmbH	Hamburg	01.01.2002	Gründung
Bechtle Netzwerk GmbH	Großostheim	01.03.2002	Gründung
Bechtle EDV-Service GmbH **)	Gaildorf	01.03.2002	Gründung
Bechtle Datenverarbeitungs-GmbH **)	Gaildorf	01.11.2002	Gründung

*) die neugegründete Bechtle Data AG hat zum 1. Februar 2002 den Geschäftsbereich Data Division der Eurodis Schweiz AG übernommen.

***) hierbei handelt es sich um Vorratsgesellschaften.

Eine Aufstellung über den vollständigen Anteilsbesitz wird zusammen mit dem Jahresabschluss der Bechtle AG beim Handelsregister hinterlegt.

Verwendung von Schätzungen

Die Erstellung des Konzernabschlusses erfordert Einschätzungen und Annahmen des Vorstandes, die sich auf die ausgewiesene Höhe des Vermögens, der Verbindlichkeiten, der Erträge und Aufwendungen im Konzernabschluss und den Ausweis der Haftungsverhältnisse und Eventualverbindlichkeiten auswirken. Die tatsächlichen Ergebnisse können von diesen Schätzungen abweichen.

Umsatzrealisierung

Umsätze werden in den Segmenten Systemintegration und eCommerce getätigt, wobei nach Serviceleistung und Produkten unterschieden wird.

Die Umsätze werden nach der Erbringung der Leistung bzw. nach der Abnahme durch den Kunden unter Berücksichtigung von Erlösschmälerungen erfasst.

Erträge und damit im Zusammenhang stehende Aufwendungen werden unabhängig von den ihnen zugrunde liegenden Zahlungsströmen erfasst.

Umsätze aus Wartungsverträgen werden pro rata temporis über die Laufzeit des Vertrags vereinnahmt.

Für Software-Wartungsverträge und Garantieverlängerungen wurden passive Rechnungsabgrenzungsposten in Höhe von TEuro 3.798 (Vorjahr: TEuro 3.424) gebildet, die über die durchschnittliche Laufzeit der Verträge (in der Regel 12 Monate) aufgelöst werden.

Werbekosten

Aufwendungen für Werbung und Absatzförderung werden bei ihrer Entstehung als Aufwand gebucht. Im Berichtsjahr wurden TEuro 723 (Vorjahr: TEuro 1.816) ergebniswirksam behandelt.

Forschungs- und Entwicklungskosten

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

Im Berichtsjahr wurden Aufwendungen für Forschungs- und Entwicklungskosten in Höhe von TEuro 220 (Vorjahr: TEuro 115) ergebnismindernd behandelt.

Liquide Mittel und Zahlungsmitteläquivalente

Die liquiden Mittel beinhalten laufende Guthaben bei Kreditinstituten und Kassenbestände sowie kurzfristig liquidierbare Geldanlagen mit ursprünglichen Fälligkeiten von weniger als drei Monaten ab dem Tag des Erwerbs.

Vorräte

Die Bewertung der Handelswaren erfolgte zu den durchschnittlichen Einkaufspreisen bzw. zu den niedrigeren Marktpreisen. Alle erkennbaren Risiken im Vorratsvermögen, die sich aus geminderter Verwendbarkeit oder Überalterung ergeben haben, wurden durch angemessene Abwertungen berücksichtigt. Für nicht mehr gängige Artikel wurden Abschläge vorgenommen.

Sachanlagevermögen

Die Sachanlagen sind zu Anschaffungskosten abzüglich der aufgelaufenen Abschreibungen ausgewiesen. Die Vermögensgegenstände des Sachanlagevermögens werden nach Maßgabe der voraussichtlichen Nutzungsdauern um planmäßige Abschreibungen auf der Grundlage steuerlich anerkannter Höchstsätze vermindert.

Die Nutzungsdauern betragen:

Büromaschinen	3 Jahre
Betriebs- und Geschäftsausstattung	5-8 Jahre
Fuhrpark	5 Jahre
Gebäude	25 Jahre

Geringwertige Vermögensgegenstände des Anlagevermögens mit Anschaffungskosten kleiner als Euro 410 in Höhe von insgesamt TEuro 458 (Vorjahr: TEuro 480) werden im Jahr des Zugangs voll abgeschrieben. Gleichzeitig werden sie im Anlagespiegel als Abgang behandelt.

Kosten für Instandhaltung werden zum Zeitpunkt ihres Entstehens erfolgswirksam verbucht.

Immaterielle Vermögensgegenstände und Geschäfts- und Firmenwert

Immaterielle Vermögensgegenstände

Immaterielle Vermögensgegenstände umfassen erworbene und selbsterstellte Software und Kundenstämme.

Erworbene Software

Erworbene Software wird zu Anschaffungskosten bewertet und linear über eine Nutzungsdauer von drei Jahren abgeschrieben.

Selbsterstellte Software

Die Aktivierung selbsterstellter Software ist davon abhängig, ob die Software zum Vertrieb an Dritte bestimmt ist oder ob sie vom Unternehmen selbst genutzt werden soll.

In beiden Fällen ist die Aktivierung der Kosten abhängig vom Zeitpunkt der technischen Durchführbarkeit. Die Kosten, die im Zeitraum vor der technischen Durchführbarkeit anfallen, sind als Entwicklungskosten sofort im Aufwand zu erfassen.

Die Aktivierung selbsterstellter Software, die zum Vertrieb an Dritte bestimmt ist, ist im SFAS No. 86, „Accounting for the Costs of Computer Software to be Sold, Leased or Otherwise Marketed“ geregelt. Danach steht die technische Durchführbarkeit dann fest, wenn das Programmdesign, d.h. alle Funktionen, Merkmale und Anforderungen an die Leistungsfähigkeit für die Produktion feststehen.

Die Aktivierung der für den internen Gebrauch bestimmten Software ist im Statement of Position No. 98-1, „Accounting for the Costs of Computer Software developed or

obtained for internal use“ geregelt. Danach steht die technische Durchführbarkeit erst dann fest, wenn das Management das Software-Projekt autorisiert hat, die nötigen Mittel bereitgestellt hat und es wahrscheinlich ist, dass das Projekt abgeschlossen wird und die Software für den beabsichtigten Zweck genutzt wird.

Ab dem Zeitpunkt, zu dem die technische Durchführbarkeit feststeht, bis zum Zeitpunkt, an dem die Software marktreif ist bzw. die Fertigstellung der Software abgeschlossen ist, sind alle Kosten zu aktivieren, d.h. im Wesentlichen die Kosten der Programmierung und der Tests.

In beiden Fällen sind Lohnkosten der Mitarbeiter, soweit sie dem Projekt unmittelbar zuzurechnen sind, aktivierungspflichtig. Gemeinkosten, die mit dem Projekt in Zusammenhang stehen, sind nicht aktivierungsfähig.

Die lineare Abschreibung dieser aktivierten Kosten erfolgt über eine Nutzungsdauer von drei Jahren.

Kundenstämme

Kundenstämme werden linear über einen Zeitraum abgeschrieben, der von dem erwarteten Nutzen für das Unternehmen abhängt. Grundsätzlich wird von langfristigen Kundenbeziehungen ausgegangen. Die erwartete Nutzungsdauer liegt zwischen fünf und zwölf Jahren.

Geschäfts- und Firmenwert

Bechtle wendet den im Juni 2001 vom Financial Accounting Standards Board (FASB) SFAS No. 142, „Goodwill and Other Intangible Assets“, mit Wirkung zum 01. Januar 2002 an.

Gemäß SFAS No. 142 sind Geschäfts- und Firmenwerte nicht mehr planmäßig über ihre wirtschaftliche Nutzungsdauer abzuschreiben, sondern mindestens einmal jährlich in einem zweistufigen Verfahren auf ihre Werthaltigkeit zu prüfen. Dieser sogenannte „Impairment Test“ basiert auf dem Zeitwert und erfolgt auf Ebene sogenannter „Reporting Units“, die entweder den Segmenten entsprechen oder eine Ebene darunter anzusiedeln sind.

Die erste Stufe der initialen Werthaltigkeitsprüfung der Geschäfts- und Firmenwerte hat innerhalb von sechs Monaten nach erstmaliger Anwendung des Standards zu erfolgen. Ergibt sich dabei als Ergebnis, dass der Zeitwert einer Reporting Unit kleiner ist als deren Buchwert einschließlich zugeordnetem Firmenwert, so besteht potentieller Abwertungsbedarf, dessen Höhe dann in der zweiten Stufe der Werthaltigkeitsprüfung zu bemessen ist. Schließlich erforderliche Abschreibungen sind bei erstmaliger Anwendung als umstellungsbedingte Einmal-Effekte in der Gewinn- und Verlustrechnung gesondert zu zeigen.

Bechtle hat die entsprechenden Untersuchungen im ersten Halbjahr 2002 durchgeführt. Es wurden zwei Reporting Units identifiziert, die identisch sind mit den beiden Segmenten „Systemintegration“ und „eCommerce“ aus der Segmentberichterstattung. Der Impairment Test, der auf Basis des „Discounted Cash Flow“-Verfahrens durchgeführt wurde, ergab für keine der beiden Reporting Units einen Abwertungsbedarf.

Bis zum 31. Dezember 2001 wurden Firmenwerte planmäßig über 15 Jahre abgeschrieben.

Wertminderungen des Anlagevermögens

Die Gesellschaft bewertet die Anlagegegenstände gemäß SFAS No. 144, „Accounting for the Impairment of Disposal of Long-Lived Assets“.

Demnach müssen Anlagegegenstände und bestimmte Immaterielle Vermögensgegenstände auf Wertminderungen überprüft werden, wenn Ereignisse oder Veränderungen eintreten, die auf eine geminderte Werthaltigkeit hindeuten. Die Werthaltigkeit der Vermögensgegenstände, die zum Verbleib im Unternehmen bestimmt sind, wird durch einen Vergleich des Buchwerts des Vermögensgegenstands mit den geschätzten durch den Vermögensgegenstand generierten künftigen Mittelzuflüssen ermittelt. Der Abschreibungsbedarf entspricht dem Betrag, um den der Buchwert des Vermögensgegenstands den Fair Value übersteigt. Vermögensgegenstände, die nicht länger dem Geschäftsbetrieb zu dienen bestimmt sind, werden zum Buchwert oder niedrigeren beizulegenden Wert abzüglich Veräußerungskosten bewertet.

Aktienoptionsprogramm

Die Bilanzierung des Aktienoptionsprogramms erfolgt gemäß SFAS No. 123, „Accounting for Stock-Based Compensation“. Hierbei wird der Gesamtwert der gewährten Optionen anteilig über die dreijährige Sperrfrist als Personalaufwand mit der Gegenbuchung in der Kapitalrücklage erfasst.

Eigene Aktien

Eigene Anteile werden in Höhe der Anschaffungskosten offen als Kürzung des Eigenkapitals ausgewiesen. Die Anzahl ausstehender, d.h. sich im Umlauf befindlicher Aktien der Gesellschaft, verringert sich entsprechend der Anzahl eigener Anteile. Unverändert bleibt dabei die Anzahl begebener, d.h. emittierter Aktien.

Finanzderivate

Derivative Finanzinstrumente werden bei Bechtle grundsätzlich nur für Sicherungszwecke eingesetzt. Die Gesellschaft bedient sich Zins-Swaps, um das aus zukünftigen Zinssatzschwankungen resultierende Zinsänderungsrisiko bei Finanzschulden zu vermindern. Gemäß SFAS No. 133, „Accounting for Derivative Instruments and Hedging Activities“, einschließlich der Änderungen aus SFAS No. 137, „Accounting of Derivative Instruments and Hedging Activities – Deferred of the Effective Date of FASB Statement No. 133“ und SFAS No. 138, „Accounting for certain Derivative Instruments and certain Hedging Activities“, sind alle derivativen Finanzinstrumente mit ihren Marktwerten als Vermögensgegenstände oder Verbindlichkeiten zu bilanzieren. Die Marktwertveränderungen der Finanzderivate werden bei den als Cash-Flow-Hedge zu klassifizierenden Zins-Swaps der Gesellschaft im Eigenkapital als Bestandteil des kumulierten Sonstigen Gesamtergebnisses (Other Comprehensive Income) ausgewiesen und zwar nach Abzug von Latenten Steuern. Der Marktwert von Zins-Swaps bestimmt sich durch Abzinsung der erwarteten zukünftigen Zahlungsströme über die Restlaufzeit des Kontrakts auf Basis aktueller Marktzinsen und der Zinsstrukturkurve.

Währungs- und Fremdwährungsumrechnung

Die Tochtergesellschaften von Bechtle führen ihre Bücher in der lokalen Währung.

Vermögensgegenstände und Verbindlichkeiten werden zum Stichtagsmittelkurs umgerechnet. Das Eigenkapital wird auf der Basis historischer Kurse ermittelt. Die Erlös- und Aufwandskonten wurden zu den Monatsenddurchschnittskursen umgerechnet. Die Währungsdifferenzen, die aus der Anwendung unterschiedlicher Kurse entstehen, werden unter dem Posten Kumuliertes Sonstiges Gesamtergebnis gesondert im Eigenkapital ausgewiesen. Währungsumrechnungsdifferenzen infolge von Wechselkurschwankungen werden erfolgswirksam erfasst. Insgesamt sind im Berichtsjahr TEuro 15 (Vorjahr: TEuro 18) ertragswirksam gebucht worden.

Erstellung der Gewinn- und Verlustrechnung nach dem Umsatzkostenverfahren

Die Gewinn- und Verlustrechnung wird nach dem Umsatzkostenverfahren aufgestellt.

Die im Vorjahr unter den sonstigen betrieblichen Erträgen ausgewiesenen Erlöse aus der Katalogerstellung werden im Geschäftsjahr den Umsatzerlösen zugerechnet. Die Vorjahreszahl wurde entsprechend angepasst (TEuro 4.056).

Ertragsteuern

Die Gesellschaft ermittelt die Ertragsteuern nach dem bilanzorientierten Ansatz gemäß SFAS No. 109. Dementsprechend werden aktive und passive latente Steuern ausgewiesen, um die steuerlichen Folgen von Unterschieden zwischen Wertansätzen für Vermögensgegenstände und Verbindlichkeiten in der Handelsbilanz nach U.S.-GAAP und den entsprechenden steuerlichen Bemessungsgrundlagen sowie steuerliche Verlustvorträge zu berücksichtigen. Der Ermittlung werden die im Jahr der Umkehrung geltenden Steuersätze zugrundegelegt. Änderungen der Steuersätze werden im Jahr der Rechtsänderung berücksichtigt.

Gesamtergebnis (Comprehensive Income)

SFAS No. 130, „Reporting Comprehensive Income“ verpflichtet die anwendenden Firmen im Jahresabschluss eine getrennte Darstellung über das Gesamtergebnis (Comprehensive Income) und seine Bestandteile, den Konzernjahresüberschuss (Net Income) und das Kumulierte Sonstige Gesamtergebnis (Other Comprehensive Income) zu zeigen. Das Kumulierte Sonstige Gesamtergebnis beinhaltet Umsätze, Aufwendungen, Gewinne und Verluste, die nicht im Konzernjahresüberschuss enthalten sind. Sowohl das Kumulierte Sonstige Gesamtergebnis als auch das Gesamtergebnis werden in der Eigenkapitalveränderungsrechnung dargestellt.

Gewinn je Stammaktie (Earnings Per Share)

Der Gewinn je Stammaktie wurde gemäß SFAS No. 128, „Earnings per Share“ berechnet. SFAS No. 121 schreibt die Darstellung von Gewinn je Aktie (Earnings per Share oder EPS) für alle Gesellschaften, die Stammaktien ausgegeben haben, vor. Der gewöhnliche EPS ist der Nettogewinn geteilt durch den gewichteten Durchschnitt der ausstehenden Stammaktien.

Neue Rechnungslegungsvorschriften

Im Dezember 2002 veröffentlichte das FASB SFAS No. 148, „Accounting for Stock-Based Compensation – Transition and Disclosure“. Dieser neue Standard bezieht sich auf SFAS No. 123, „Accounting for Stock-Based Compensation“, und erweitert dessen Übergangsmöglichkeiten für den freiwilligen Wechsel der Bilanzierungsmethode hin zur Erfassung des Gesamtwerts der gewährten Optionen als Personalaufwand. Außerdem verschärft SFAS No. 148 bestimmte Offenlegungspflichten des SFAS No. 123. Der neue Standard gilt für Geschäftsjahre, die nach dem 15. Dezember 2002 enden und hinsichtlich unterjähriger Publizität für unterjährige Berichtsperioden, die nach dem 15. Dezember 2002 beginnen. Bechtle wendet für sein Aktienoptionsprogramm ohnehin bereits seit dessen Beginn im März 2002 die vom FASB präferierte Bilanzierungsmethode an und erfasst den Gesamtwert der gewährten Optionen als Personalaufwand. Daher ergeben sich aus SFAS No. 148 keine wesentlichen Änderungen für Bechtle.

Des weiteren veröffentlichte das FASB im April 2002 SFAS No. 145, „Rescission of FASB Statements 4, 44, and 46, Amendment of FASB Statement 13, and Technical Corrections“, im Juni 2002 SFAS No. 146, „Accounting for Costs Associated with Exit or Disposal Activities“, und im Oktober 2002 SFAS No. 147, „Acquisitions of Certain Financial Institutions“. SFAS No. 145 regelt neu den Ausweis von Gewinnen bzw. Verlusten aus der vorzeitigen Tilgung bestimmter Schulden sowie die Behandlung bestimmter Leasing-Transaktionen und gilt für Geschäftsjahre, die nach dem 15. Mai 2002 beginnen. SFAS No. 146 bestimmt die Rechnungslegung und Berichterstattung im Zusammenhang mit Restrukturierungsmaßnahmen und ist verbindlich anzuwenden für Beendigungs- oder Veräußerungsvorgänge, die nach dem 31. Dezember 2002 eingeleitet werden. SFAS No. 147 bezieht sich auf ab 01. Oktober 2002 stattfindende Firmenzusammenschlüsse, an denen Finanzinstitute beteiligt sind.

Die neuen Standards SFAS No. 145, 146 und 147 haben für Bechtle keine wesentliche Bedeutung bzw. Auswirkung.

Corporate Governance

Die Bechtle AG veröffentlichte eine Erklärung zum Corporate Governance Kodex gem. § 161 des deutschen Aktiengesetzes. Die Erklärung wurden den Aktionären im Dezember 2002 auf der Unternehmens-Website zugänglich gemacht.

III. Weitere Erläuterungen zur Bilanz und Gewinn- und Verlustrechnung

1. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen

Zur Abdeckung des allgemeinen Kreditrisikos werden angemessene Wertberichtigungen nach den Erfahrungen der Vergangenheit vorgenommen.

	2002 TEuro	Vorjahr TEuro
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	96.519	89.428
Wertberichtigungen	1.187	1.159
	95.332	88.269

Konzentration von Kreditrisiken

Die Forderungen der Gesellschaft sind unbesichert und das Unternehmen trägt damit das Risiko, dass diese Beträge nicht bezahlt werden. Die Gesellschaft hat in der Vergangenheit Ausfälle von untergeordneter Bedeutung seitens Einzelkunden oder Kundengruppen hinnehmen müssen.

Im Berichtszeitraum gab es keine Kundenumsätze, die die Marke von fünf Prozent übersteigen.

2. Vorräte

Der Lagerbestand der Gesellschaft betrifft ausschließlich Handelswaren.

3. Rechnungsabgrenzungsposten und sonstige kurzfristige Vermögensgegenstände

	2002 TEuro	Vorjahr TEuro
Zu erwartende Boni	2.311	1.435
Ausstehende Gutschriften	1.930	1.879
Steuererstattungsansprüche	1.248	3.342
Forderungen gegen Leasinggesellschaften	1.059	1.862
Forderungen an Lieferanten	750	377
Werbekostenzuschüsse	116	699
Sonstige	643	1.001
Sonstige kurzfristige Vermögensgegenstände	8.057	10.595
Rechnungsabgrenzungsposten	375	163
	8.432	10.758

4. Immaterielle Vermögensgegenstände

	2002 TEuro	Vorjahr TEuro
Kundenstämme	4.782	1.425
Geleistete Anzahlungen	1.749	230
Selbsterstellte Software	735	1.343
Sonstige Immaterielle Vermögensgegenstände	1.093	1.444
	8.359	4.442

Kundenstämme	TEuro
Buchwert (31.12.2002)	4.782
Abschreibungsdauer (gewichteter Durchschnitt)	9,9 Jahre
Kumulierte Abschreibungen	614
Periodenaufwand (01.01.-31.12.2002)	539

Hinsichtlich der nächsten fünf Jahre betragen die zu erwartenden planmäßigen Abschreibungen auf Kundenstämme TEuro 549 jährlich.

Selbsterstellte Software	2002 TEuro	Vorjahr TEuro
Buchwert 01.01.	1.343	1.324
Zugang	340	626
Abschreibungen des Geschäftsjahres *)	948	607
Buchwert 31.12.	735	1.343

*) einschließlich außerplanmäßiger Abschreibungen im Bereich Systemintegration aufgrund reduzierter Nutzererwartungen in Höhe von TEuro 279.

5. Geschäfts- und Firmenwert

Zum 31. Dezember 2002 hat Bechtle Geschäfts- und Firmenwerte in Höhe von TEuro 58.866 bilanziert. Diese umfassen den Stand per 31. Dezember 2001 (TEuro 50.650) sowie die neu entstandenen Geschäfts- und Firmenwerte (TEuro 8.141) der im Geschäftsjahr 2002 erfolgten Unternehmensakquisitionen. Berücksichtigt sind außerdem nachträgliche Kaufpreisanpassungen (TEuro -27) und Währungsumrechnungsdifferenzen (TEuro 102).

Der steuerrechtlich abschreibungsfähige Firmenwert aus Unternehmenserwerben beträgt TEuro 28.382.

Wäre SFAS No. 142 bereits im Vorjahr anzuwenden gewesen, hätten sich aufgrund des Wegfalls der Firmenwertabschreibungen in Höhe von TEuro 3.426 folgende Auswirkungen ergeben: Erhöhung des Ergebnisses vor Steuern um TEuro 3.426, Erhöhung des latenten Steueraufwands um TEuro 362 und Erhöhung des Gewinns pro Aktie um Euro 0,1517.

6. Ausleihungen

Mit Vertrag vom 08. Oktober 1998 wurde von der Bechtle GmbH & Co. KG, Mannheim, ein Darlehen über TEuro 213 zum Erwerb eines Grundstücks gewährt, welches zum 30. April 2002 zurückbezahlt wurde.

7. Rückstellungen

Rückstellung für	2002 TEuro	Vorjahr TEuro
Provisionen	1.450	1.564
Tantieme	1.074	884
Urlaubsguthaben	622	774
Berufsgenossenschaft	591	482
Prämien	274	446
Schwerbehindertenabgabe	188	171
Sonstige Personalkosten	411	181
Personalbereich	4.610	4.502
Noch ausstehende Rechnungen	5.450	6.607
Garantien	618	779
Restrukturierung	506	0
Rechts- und Beratungskosten	486	417
Beiträge und Versicherungen	301	99
Sonstige Rückstellungen	1.424	1.360
	13.395	13.764

8. Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten

	2002 TEuro	Vorjahr TEuro
Umsatzsteuer	4.959	3.878
Sozialabgaben	2.258	1.981
Lohnsteuer und Kirchensteuer	1.414	1.152
Nichtrealisierte Verluste aus Finanzderivaten	279	0
Sonstige	1.712	4.165
	10.622	11.176

9. Langfristige Darlehen, abzüglich kurzfristiger Anteil

	2002 TEuro	Vorjahr TEuro
Baden-Württembergische Bank		
– Darlehen zum Erwerb der Systemhaussparte der Eurodis Schweiz AG	8.267	0
– Darlehen zur Finanzierung der Bechtle GmbH & Co. KG, Darmstadt	781	1.207
Sparkasse Schwäbisch Hall-Crailsheim	710	1.225
Südwestbank AG	104	216
Langfristige Darlehen, gesamt	9.862	2.648
Kurzfristiger Anteil	1.015	1.014
Langfristige Darlehen, abzüglich kurzfristiger Anteil	8.847	1.634

Zwei **Darlehen gegenüber der Baden-Württembergischen Bank** in Höhe von zusammen TEuro 8.267 valutieren in Schweizer Franken und haben eine Laufzeit bis zum 30. Dezember 2008; sie werden variabel verzinst (CHF-LIBOR-6M + 90 Basispunkte). Sicherheiten bestehen in der Verpflichtung, die Mittel aus einer Weiterveräußerung der von der Eurodis AG übernommenen Vermögenswerte vorrangig für die Rückführung dieser Kredite zu verwenden.

Die Risiken des variablen Zinssatzes der beiden vorgenannten Darlehen werden durch zwei Zins-Swaps eliminiert. Die Zins-Swaps sind als Cash-Flow-Hedge und als zu 100 Prozent wirksam in der Absicherung gegen das Zinsänderungsrisiko anzusehen. Außer den Bezugsbeträgen (insgesamt TCHF 12.000) weisen beide Zins-Swaps identische Konditionen auf. Bechtle zahlt den fixen Zinssatz von 2,54 Prozent und erhält als variablen Zinssatz den CHF-LIBOR-6M. Das Laufzeitende ist auf den 30. Dezember 2008 festgelegt. Die Marktwerte am 31. Dezember 2002 betragen TEuro -279.

Nach Berücksichtigung der Absicherung durch die Zins-Swaps gegen das Zinsänderungsrisiko resultiert für die beiden Darlehen ein Zinssatz in Höhe von 3,44 Prozent.

Das **Darlehen gegenüber der Baden-Württembergischen Bank** in Höhe von TEuro 781 hat eine Laufzeit bis zum 1. Oktober 2004 und wird mit 4,5 Prozent verzinst. Sicherheiten bestehen in der Gleichstellungsverpflichtung bei der Stellung von Sicherheiten, der Verpflichtung zur Nichtbelastung von Forderungen und Vorräten sowie in der Verpflichtung, die Anteile an der Bechtle GmbH & Co. KG, Darmstadt, nicht ohne Zustimmung der Baden-Württembergischen Bank zu verkaufen.

Das **Darlehen gegenüber der Sparkasse Schwäbisch Hall – Crailsheim** hat eine Laufzeit bis zum 31. Mai 2004 und wird mit 4,15 Prozent verzinst. Sicherheiten bestehen in der Gleichstellungsverpflichtung bei der Stellung von Sicherheiten.

Zwei **Darlehen gegenüber der Südwestbank AG** haben eine Laufzeit bis zum 01. Januar 2004 bzw. 31. Oktober 2004 und werden mit 4,6 Prozent bzw. 5,0 Prozent verzinst. Sicherheiten bestehen in einer Bürgschaft der Bechtle AG.

Die Gesellschaft verfügt über globale **Kreditlinien** in Höhe von TEuro 24.683 zuzüglich Avalkreditlinien in Höhe von TEuro 895. Zum Bilanzstichtag waren hiervon TEuro 138 durch Barkredite und TEuro 1.234 durch Avalkredite beansprucht, so dass sich freie Kreditlinien in Höhe von TEuro 24.206 ergeben.

10. Eigenkapital

Stammkapital

Das Grundkapital der Gesellschaft ist in 20.200.000 ausgegebene und ausstehende Stammaktien mit einem rechnerischen Nennwert von Euro 1,00 eingeteilt. Jede Aktie gewährt eine Stimme.

Bei einer gegenüber dem Vorjahr unveränderten Anzahl begebener Aktien in Höhe von 20.200.000 Stück verringerte sich die Anzahl ausstehender Aktien durch die Rückkäufe (eigene Aktien) auf 19.700.714 Stück zum 31. Dezember 2002 (Vorjahr: 20.200.000 Stück). Der gemäß SFAS No. 128 ermittelte gewichtete Durchschnitt der ausstehenden Aktien im Geschäftsjahr 2002 beträgt 20.149.988 Stück (Vorjahr: 20.200.000 Stück).

Genehmigtes Kapital

Gemäß Nr. 4.3 der Satzung ist der Vorstand ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats das Grundkapital bis zum 30. Juni 2004 einmalig oder mehrfach um bis zu TEuro 8.000 zu erhöhen (genehmigtes Kapital I). Dabei ist den Aktionären ein Bezugsrecht einzuräumen.

Aufgrund Nr. 4.4 der Satzung ist der Vorstand ermächtigt, bis zum 30. Juni 2004 mit Zustimmung des Aufsichtsrats das Grundkapital einmalig oder mehrfach um bis zu TEuro 2.000 durch Ausgabe neuer Aktien zu erhöhen (genehmigtes Kapital II). Die Kapitalerhöhungen können gegen Bareinlagen und/oder Sacheinlagen erfolgen. Der Vorstand ist ermächtigt, 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, 10 vom Hundert des Grundkapitals nicht übersteigt und der Ausgabekurs den Börsenpreis nicht wesentlich überschreitet oder sofern (2. Fall) die Kapitalerhöhungen gegen Sacheinlagen zum Erwerb von Unternehmen oder Beteiligungen an Unternehmen erfolgt.

Nach Inanspruchnahme eines Teilbetrages in Höhe von TEuro 200 im Jahr 2000 beträgt das genehmigte Kapital II zum 31. Dezember 2002 TEuro 1.800.

Bedingtes Kapital

Durch Beschluss der Hauptversammlung am 1. Juni 2001 war das Grundkapital um bis zu nominal TEuro 2.000 durch Ausgabe von bis zu 2.000.000 neuen Aktien mit Gewinnberechtigung ab Beginn des Geschäftsjahres der Ausgabe bedingt erhöht worden. Das bedingte Kapital dient ausschließlich der Bedienung von Bezugsrechten, die im Rahmen des Aktienoptionsplans 2001/2008 nach Maßgabe des Beschlusses der Hauptversammlung vom 1. Juni 2001 gewährt werden und wird nur insoweit durchgeführt, wie im Rahmen des Aktienoptionsplans 2001/2008 Bezugsrechte ausgegeben werden und die Inhaber dieser Bezugsrechte hiervon Gebrauch machen (Bedingtes Kapital 2001).

Dividenden

In der Hauptversammlung am 10. Juni 2002 wurde beschlossen, für 2001 eine Dividende in Höhe von Euro 0,25 je Aktie mit voller Gewinnanteilberechtigung

(20.200.000 Stück) auszuschütten, einen Betrag in Höhe von TEuro 6.000 in die Gewinnrücklagen einzustellen und den Restbetrag von TEuro 163 auf neue Rechnung vorzutragen.

Dividenden dürfen nur aus dem Bilanzgewinn und den Gewinnrücklagen der Gesellschaft geleistet werden, wie sie im deutschen Jahresabschluss der Bechtle AG ausgewiesen sind. Diese Beträge weichen von der Summe aus den Eigenkapitalien ab, wie sie im Konzernabschluss nach U.S.-GAAP dargestellt sind. Die Festlegung der Ausschüttung künftiger Dividenden wird gemeinsam vom 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 des Unternehmens auf internes und externes Wachstum ausgelegt ist, werden hierfür Investitionen notwendig sein, die – soweit möglich – intern finanziert werden sollen. Der Vorstand und der Aufsichtsrat werden der Hauptversammlung vorschlagen, eine Dividende in Höhe von Euro 0,25 je Aktie auszuschütten.

Der Bilanzgewinn des handelsrechtlichen Jahresabschlusses der Bechtle AG hat sich im abgelaufenen Geschäftsjahr folgendermaßen entwickelt:

	TEuro
Stand zum 1. Januar 2002	11.213
Dividendenausschüttung	- 5.050
Bildung Gewinnrücklagen	- 6.000
Ergebnisvortrag	163
Jahresüberschuss 2002	7.265
Bildung Rücklage für eigene Anteile	- 3.320
Entnahme Gewinnrücklagen	942
Stand zum 31. Dezember 2002	5.050

Kapitalrücklage

Im Rahmen des Aktienoptionsprogramms der Bechtle AG, BEST-Programm Nr. 1, Tranche 2002, wurden Führungskräften und wichtigen Leistungsträgern im März 2002 insgesamt 248.200 Bezugsrechte gewährt. Hat der Optionsberechtigte während der einjährigen Grundlaufzeit bestimmte Erfolgsziele für das Geschäftsjahr 2002 nicht erreicht, so erlöschen seine Optionen. Nicht erloschene Optionen können frühestens nach Ablauf weiterer zwei Jahre (Haltefrist) fünf Jahre lang (Ausübungsfrist) ausgeübt werden aber nur sofern der Aktienkurs zum Ausübungszeitpunkt mindestens Euro 8,96 beträgt. Wird das Arbeitsverhältnis innerhalb der Haltefrist gekündigt, erlischt die Option. Bei Kündigung innerhalb der Ausübungsfrist muss die Option entweder ausgeübt werden oder sie erlischt. Zudem verfällt die Option, wenn sie mit Ablauf des Programms am Ende der Ausübungsfrist nicht ausgeübt wurde. Im Falle der Ausübung erhält der Berechtigte pro Option nach Zahlung von Euro 7,79 (Ausübungspreis) eine Aktie der Bechtle AG. Zur Bedienung der Optionen ließ sich das Unternehmen auf der Hauptversammlung 2001 ein bedingtes Kapital von bis zu nominal TEuro 2.000 durch Ausgabe von bis zu 2.000.000 neuen Aktien genehmigen. Der Ausübungspreis wurde festgelegt als Durchschnitt der Schlusskurse der Aktie der Bechtle AG im XETRA Handel in der Woche vom 11. bis 15. März 2002.

Der Gesamtaufwand errechnet sich durch Multiplikation des Wertes der einzelnen Option zum Gewährungszeitpunkt mit der erwarteten Anzahl zur Ausübung kommender Optionen. In das finanzwirtschaftliche Optionsbewertungsmodell zur Bestimmung des Einzeloptionswertes (Euro 3,77) flossen folgende Parameter ein: Aktienkurs Euro 7,79, Ausübungspreis Euro 7,79, Bezugsverhältnis 1:1, Volatilität 62 Prozent, jährliche Dividendenausschüttung je Aktie Euro 0,25, erwartete Haltedauer als Optionslaufzeit 5,5 Jahre, risikoloser Zinssatz 4,5 Prozent p.a., Ausübungshürde von Euro 8,96. Die erwartete Anzahl zur Ausübung kommender Optionen beruht auf den 248.200 ursprünglich gewährten Bezugsrechten und einer geschätzten Kündigungsquote unter den Optionsberechtigten von jährlich vier Prozent. Nachdem bestimmte Erfolgsziele für das Geschäftsjahr 2002 nicht von allen Optionsberechtigten erreicht wurden und deren Optionen somit erloschen sind, wurde zum 31. Dezember 2002 die erwartete Anzahl zur Ausübung kommender Optionen nach unten angepasst auf 103.266 Stück. Die Anzahl ausstehender Aktienoptionen betrug zum Jahresende 113.000 Stück, deren Restlaufzeit sich auf 7,21 Jahre belief.

Vom über die dreijährige Sperrfrist anteilig anzusetzenden Gesamtaufwand in Höhe von Euro 389.313 entfielen auf das Geschäftsjahr 2002 Euro 102.375, die aufwandswirksam als Personalaufwand gebucht wurden.

Die folgende Tabelle fasst Informationen über die Aktienoptionen im Berichtsjahr zusammen:

	Stück	Ausübungspreis Euro	Marktwert Option am Tag der Gewährung Euro
Ausstehende Aktienoption am Geschäftsjahresanfang 2002	0		
Im Geschäftsjahr 2002			
neu gewährte Aktienoptionen	248.200	7,79	3,77
erloschene Aktienoptionen	135.200	7,79	3,77
verfallene Aktienoptionen	0		
Ausstehende Aktienoptionen am Geschäftsjahresende 2002	113.000	7,79	3,77
davon ausübbar	0		

Eigene Anteile

Der Vorstand wurde durch Beschluss der Hauptversammlung vom 10. Juni 2002 ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats bis zum 1. Dezember 2003 eigene Aktien der Gesellschaft gemäß § 71 Abs. 1 Nr. 8 AktG zu erwerben. Die Ermächtigung kann ganz oder in Teilbeträgen, einmal oder mehrmals ausgeübt werden. Insgesamt dürfen eigene Aktien bis zu einem Anteil von zehn Prozent des Grundkapitals erworben werden.

Der Erwerb von eigenen Aktien erfolgt über die Börse oder im Rahmen eines öffentlichen Angebots der Gesellschaft. Der von der Gesellschaft gezahlte Gegenwert je Aktie darf den durchschnittlichen Schlusskurs für die Aktien der Gesellschaft im Xetra-Handel der letzten fünf Handelstage vor dem Erwerb eigener Aktien bzw. im Falle eines öffentlichen Kaufangebots vor dem Tag der Veröffentlichung des Kaufangebots um nicht mehr als zehn Prozent überschreiten und um nicht mehr als zehn Prozent unterschreiten.

Die Ermächtigung wurde ausschließlich zu folgenden Zwecken erteilt: Zur Nutzung der eigenen Aktien als Akquisitionswährung; zur Veränderung der Kapitalstruktur der Gesellschaft; zur Einziehung der Aktien; zur Einführung der Aktien der Gesellschaft an ausländischen Börsen, an denen diese bislang nicht gehandelt werden. Der Vorstand wurde weiter ermächtigt, eigene Aktien mit Zustimmung des Aufsichtsrats ohne weiteren Beschluss der Hauptversammlung einzuziehen.

Zum Bilanzstichtag 31. Dezember 2002 hatte die Bechtle AG 499.286 Stück eigene Aktien im Bestand (Vorjahr: 0 Stück). Dies entspricht 2,47 Prozent oder TEuro 499 des Grundkapitals. Diese eigenen Aktien wurden allesamt im vierten Quartal 2002 erworben. Die Anschaffungskosten lagen bei TEuro 3.327, der durchschnittliche Kaufpreis je Aktie bei Euro 6,66.

Die Entwicklung des Konzern-Eigenkapitals ist im Einzelnen aus der beigefügten Übersicht über die Veränderung des Eigenkapitals ersichtlich.

11. Sonstige betriebliche Erträge

Die sonstigen betrieblichen Erträge in Höhe von TEuro 4.012 (Vorjahr TEuro 2.605) betreffen im Wesentlichen Erträge aus der Auflösung von Rückstellungen und Wertberichtigungen sowie dem Abgang von Vermögensgegenständen des Anlagevermögens.

12. Zinserträge / -aufwendungen

	2002 TEuro	Vorjahr TEuro
Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge	1.028	1.562
Zinsen und ähnliche Aufwendungen	462	292
	566	1.270

13. Steuern vom Einkommen und Ertrag

Als Ertragsteuern sind die gezahlten und geschuldeten Steuern vom Einkommen und Ertrag sowie die latenten Steuerabgrenzungen ausgewiesen.

Der Steueraufwand setzt sich im Geschäftsjahr wie folgt zusammen:

	2002 TEuro	Vorjahr TEuro
laufender Steueraufwand	8.429	5.361
latente Steuern	- 1.443	56
Steueraufwand	6.986	5.417

Die Abstimmung zwischen den tatsächlichen Steueraufwendungen und dem Betrag, der sich unter Berücksichtigung eines Steuersatzes für Körperschaftsteuer, Solidaritätszuschlag und Gewerbesteuer von rund 38 Prozent auf den Gewinn vor Ertragsteuern ergibt, stellt sich für das Geschäftsjahr wie folgt dar:

	2002 TEuro	Vorjahr TEuro
Ergebnis vor Ertragsteueraufwand	18.987	14.423
Erwarteter Steueraufwand	7.215	5.481
Steuerlich nicht wirksame Amortisation Firmenwerte	671	1.225
Nur steuerlich wirksame Amortisation Firmenwerte	-1.042	-1.176
Abschreibungen aktive latente Steuern	550	153
Ausbuchung passive latenten Steuern Bechtle AG	- 707	0
Steueraufwand frühere Jahre	383	0
Sonstiges	- 84	-266
Tatsächlicher Steueraufwand	6.986	5.417

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 aktive latente Steuern sowie Steuereffekte aus erfolgsneutralen Eigenkapitalveränderungen.

	2002 TEuro	Vorjahr TEuro
Aktive latente Steuern		
Verlustvorträge	4.205	2.963
Rückstellungen	232	0
Kundenstamm Ausland	60	0
Zins-Swap	84	0
	4.581	2.963
Abschreibungen aktive latente Steuern	550	153
Aktive latente Steuern	4.031	2.810
Passive latente Steuern		
Kundenstämme	428	0
Firmenwerte	649	0
Aktivierte Software	292	516
Verluste GmbH & Co. KG's	0	707
Sonstige	82	90
Passive latente Steuern	1.451	1.313

Die aktiven latenten Steuern resultieren überwiegend aus ertragsteuerlichen Verlustvorträgen, die nach den deutschen steuerlichen Bestimmungen unbegrenzt vorgetragen werden können. Wir gehen davon aus, dass zukünftig ausreichend hohe Einkommen zur Verrechnung der Verlustvorträge erzielt werden.

Der für die Abgrenzung latenter Steuern grundsätzlich angewandte Steuersatz beträgt rund 38 Prozent.

Für die Berechnung latenter Steuererstattungsansprüche auf ausländische Verlustvorträge wird der tatsächliche Steuersatz zugrunde gelegt.

Die Verlustvorträge in Höhe von insgesamt TEuro 10.892 zum 31. Dezember 2002, auf die aktive latente Steuern gebildet wurden, betreffen in- und ausländische Tochtergesellschaften. TEuro 2.561 (Vorjahr: TEuro 2.669) entfallen dabei auf Anlaufverluste ausländischer Gesellschaften. Die Verlustvorträge gelten nach den derzeitigen landesrechtlichen Steuergesetzen, mit Ausnahme von Spanien, als unbefristet. In Spanien bestehen Verlustvorträge in Höhe von TEuro 504, diese können maximal 15 Jahre vorgetragen werden.

IV. Akquisition neuer Firmen

Uhlmann GmbH, Stuttgart

Am 11. Januar 2002 wurden die restlichen 49 Prozent der Anteile an der Uhlmann GmbH gegen Zahlung von TEuro 660 in bar erworben, nachdem bereits im März 2001 der Erwerb von 51 Prozent der Unternehmensanteile erfolgte. Im Zusammenhang mit Ausschüttungen an die Altgesellschafter erhöhten sich die Anschaffungskosten nachträglich um TEuro 17. Die Beteiligungen wurden im Rahmen der Erwerbsmethode in Höhe des anteiligen Gesamtkaufpreises von TEuro 784 zuzüglich Anschaffungsnebenkosten (TEuro 3) angesetzt. Bei den jüngst erworbenen 49 Prozent der Anteile resultierte aus der Kapitalkonsolidierung unter Berücksichtigung eines anteiligen Nettovermögens von TEuro 80 ein Unterschiedsbetrag in Höhe von TEuro 304. Davon entfielen entsprechend SFAS No. 141 TEuro 118 auf den übernommenen Kundenstamm, der über eine Nutzungsdauer von fünf Jahren linear abgeschrieben wird. Der verbleibende Unterschiedsbetrag von TEuro 186 war weder einem bilanzierten Vermögensgegenstand zurechenbar noch als gesonderter Vermögensgegenstand konkretisierbar und wurde daher als Firmenwert angesetzt. Im Zuge der Aktivierung des Kundenstamms wurden passive latente Steuern in Höhe von TEuro 47 gebildet, die den Firmenwert erhöhten und parallel zu den planmäßigen Abschreibungen des Kundenstamms über dessen Nutzungsdauer wieder aufgelöst werden.

Die erworbene Uhlmann GmbH (15 Mitarbeiter) als zweitgrößter Apple-Händler in Deutschland ergänzt das Systemhaus-Segment der Bechtle-Gruppe und erweitert deren Produkt- und Servicepalette um das Apple-Umfeld.

Bilanziell stellt sich der 49-prozentige Unternehmensanteil zum Zeitpunkt des Erwerbs wie folgt dar:

Uhlmann

	49%
	TEuro
Kurzfristige Vermögensgegenstände	
Warenvorräte	202
Forderungen	310
Übrige kurzfristige Vermögensgegenstände	43
	555
Langfristige Vermögensgegenstände	
Sachanlagevermögen	42
Kundenstamm	118
Geschäfts- und Firmenwert	233
	393
Summe Vermögensgegenstände	948
Kurzfristige Verbindlichkeiten	
Verbindlichkeiten aus Lieferung und Leistung	115
Latente Steuern	47
Übrige kurzfristige Verbindlichkeiten	402
	564
Langfristige Verbindlichkeiten	0
Summe Verbindlichkeiten	564
Summe Vermögensgegenstände - Summe Verbindlichkeiten =	384

BDF Computersysteme Vertriebs- und Service GmbH, Langenzenn

Am 14. Januar 2002 wurde die BDF Computersysteme Vertriebs- und Service GmbH gegen Zahlung von TEuro 2.397 zuzüglich Anschaffungsnebenkosten in Höhe von TEuro 2 in bar erworben. Im Zusammenhang mit Ausschüttungen an die Altgesellschafter erhöhten sich die Anschaffungskosten im Juli nachträglich um TEuro 314. Der Unternehmenskauf wurde nach der Erwerbsmethode bilanziert. Unter Berücksichtigung des übernommenen Nettovermögens resultierte bei einem Kaufpreis von TEuro 2.713 ein Unterschiedsbetrag in Höhe von TEuro 2.330. Gemäß SFAS No. 141 entfielen davon TEuro 999 auf den erworbenen Kundenstamm, der über zehn Jahre abgeschrieben wird. Der verbleibende Betrag in Höhe von TEuro 1.331 wird als Firmenwert ausgewiesen, da dieser Betrag keinem bilanzierten Vermögensgegenstand zurechenbar war und sich auch kein weiterer gesonderter Vermögensgegenstand konkretisieren ließ. Im Zuge der Aktivierung des Kundenstamms wurden passive latente Steuern in Höhe von TEuro 397 gebildet, die den Firmenwert erhöhten und parallel zu den planmäßigen Abschreibungen des Kundenstamms über dessen Nutzungsdauer wieder aufgelöst werden.

Mit der Übernahme der BDF Computersysteme Vertriebs- und Service GmbH (26 Mitarbeiter) wird das Systemhaus-Segment der Bechtle-Gruppe um den Standort Langenzenn und ein dort bestens etabliertes Unternehmen mit langjährigen Kundenbeziehungen erweitert.

Bilanziell stellt sich das Unternehmen zum Zeitpunkt der Erstkonsolidierung wie folgt dar:

BDF

	TEuro
Kurzfristige Vermögensgegenstände	
Warenvorräte	462
Forderungen	1.223
Übrige kurzfristige Vermögensgegenstände	218
	1.903
Langfristige Vermögensgegenstände	
Sachanlagevermögen	120
Kundenstamm	999
Geschäfts- und Firmenwert	1.728
Sonstige immaterielle Vermögensgegenstände	68
	2.915
Summe Vermögensgegenstände	4.818
Kurzfristige Verbindlichkeiten	
Verbindlichkeiten aus Lieferung und Leistung	711
Latente Steuern	397
Übrige kurzfristige Verbindlichkeiten	997
	2.105
Summe Verbindlichkeiten	2.105
Summe Vermögensgegenstände - Summe Verbindlichkeiten =	2.713

Bechtle Data AG, Regensdorf, Schweiz

Zum 01. Februar 2002 wurde der Geschäftsbereich Data Division (Systemhaus-Sparte) der Eurodis Schweiz AG übernommen und in die eigens zum Zweck der Übernahme gegründete Bechtle Data AG, Schweiz, überführt. Hierbei wurden gegen Zahlung eines Gesamtkaufpreises von TEuro 13.427 in bar lediglich die Warenvorräte (TEuro 4.453), die Sachanlagen (TEuro 306) und der Goodwill (TEuro 8.668) erworben.

Unter Anwendung von SFAS No. 141 entfielen TEuro 2.600 des Betrages für den Goodwill auf den übernommenen Kundenstamm, der über zehn Jahre abgeschrieben wird. Der verbleibende Goodwill (TEuro 6.068) war weder einem bilanzierten Vermögensgegenstand zurechenbar noch als gesonderter Vermögensgegenstand konkretisierbar und wurde daher als Firmenwert angesetzt.

Die übernommene Systemhaus-Sparte (30 Mitarbeiter) hat in der Schweiz eine führende Marktposition im ertragstarken Bereich der gehobenen IT-Systemlösungen, insbesondere bei der Systemintegration von High-End Compaq- und IBM-Computersystemen in Banken und Dienstleistungsunternehmen. Bechtle war bislang in der Schweiz mit der Tochter Bechtle Comsoft Direct S.A. ausschließlich im eCommerce-Markt vertreten. Mit der Bechtle Data AG wird nun das Systemhaus-Segment und die Präsenz im attraktiven Markt von Lösungen für Applikationsserver und Speichersysteme erweitert. Bechtle profitiert zugleich von einem Know-How-Transfer in die deutschen Konzerntöchter, denen damit der Markteintritt in dieses lukrative Geschäftsfeld erleichtert wird.

Bilanziell stellt sich das Unternehmen zum Zeitpunkt der Erstkonsolidierung wie folgt dar:

Eurodis / Bechtle Data AG

	TEuro
Kurzfristige Vermögensgegenstände	
Warenvorräte	4.453
	<u>4.453</u>
Langfristige Vermögensgegenstände	
Sachanlagevermögen	306
Kundenstamm	2.600
Geschäfts- und Firmenwert	6.068
	<u>8.974</u>
Summe Vermögensgegenstände	<u>13.427</u>

Bechtle GmbH, Solingen

Zum 16. September 2002 wurde von der dcs Dittrich Computer Systeme GmbH, Augsburg, deren Geschäftsbetrieb in Solingen (IT-Systemhaus) übernommen. Der Geschäftsbetrieb wurde in die BCS Computervertrieb GmbH (ehemals TU Bechtle Verwaltungs-GmbH), Rottenburg, überführt. Die Gesellschaft wurde anschließend in Bechtle GmbH umfirmiert und der Sitz verlegt nach Solingen. Hierbei wurden gegen Zahlung eines Gesamtkaufpreises von TEuro 531 in bar lediglich die Sachanlagen (TEuro 72), die Warenvorräte (TEuro 209) und der Goodwill (TEuro 250) erworben.

TEuro 138 des Betrages für den Goodwill entfielen unter Anwendung von SFAS No. 141 auf den übernommenen Kundenstamm, der über zehn Jahre abgeschrieben wird. Der verbleibende Goodwill (TEuro 112) war weder einem bilanzierten Vermögensgegenstand zurechenbar noch als gesonderter Vermögensgegenstand konkretisierbar und wurde daher als Firmenwert angesetzt.

Mit dem übernommenen IT-Systemhaus (36 Mitarbeiter, davon acht Auszubildende) wird das Segment Systemintegration der Bechtle-Gruppe um den Standort Solingen und einen dort etablierten Geschäftsbetrieb mit langfristigen Kundenbeziehungen erweitert.

Bilanziell stellt sich das Unternehmen zum Zeitpunkt des Erwerbs wie folgt dar:

Bechtle GmbH, Solingen

	TEuro
Kurzfristige Vermögensgegenstände	
Warenvorräte	209
	<u>209</u>
Langfristige Vermögensgegenstände	
Sachanlagevermögen	72
Kundenstamm	138
Geschäfts- und Firmenwert	112
	<u>322</u>
Summe Vermögensgegenstände	531

V. Pro-Forma-Information

Wenn die im Geschäftsjahr erworbenen Unternehmen bereits zu Beginn des Geschäftsjahres 2001 erworben worden wären, ergäben sich folgende ausgewählte Kennzahlen:

	2002 TEuro	Vorjahr TEuro
Umsatzerlöse	755.993	741.975
Jahresüberschuss	11.993	11.505
Gewinn pro Aktie	0,5986	0,5696

VI. Haftungsverhältnisse und Eventualverbindlichkeiten

Sonstige finanzielle Verpflichtungen

Die Gesellschaft hat für Büro- und Lagerräume nicht kündbare Mietverträge abgeschlossen. Darüber hinaus hat die Gesellschaft im Rahmen von in der Grundmietzeit unkündbaren Operate-Lease-Geschäften Gebäude, Fahrzeuge und verschiedene Dienstleistungen gemietet. In den Aufwendungen im Rahmen von Mietverträgen sind Zahlungen in Höhe von TEuro 10.034 (Vorjahr: TEuro 8.154) aufwandswirksam erfasst worden.

Die zukünftigen Verpflichtungen aus den vorgenannten Verträgen, die zum 31. Dezember 2002 eine anfängliche oder verbleibende Restlaufzeit von mehr als einem Jahr haben, betragen TEuro 80.506 (Vorjahr: TEuro 26.025). Die Erhöhung der zukünftigen Verpflichtungen ist im Wesentlichen auf den im Geschäftsjahr abgeschlossenen Leasing-Vertrag über das neue zentrale Logistik- und Verwaltungsgebäude in Neckarsulm zurückzuführen.

Geschäftsjahr	TEuro
2003	8.464
2004	8.524
2005	6.855
2006	5.702
2007	4.866
über 5 Jahre	46.095
Mindest-Mietzahlungen Gesamt	80.506

Rechtsstreitigkeiten

Der Gesellschaft sind keine Vorgänge bekannt, die eine erhebliche nachteilige Auswirkung auf die Ertrags-, Liquiditäts- oder Finanzlage haben würden.

VII. Zusatzangaben zur Kapitalflussrechnung

Aus betrieblicher Tätigkeit erwirtschaftete Zahlungsmittel

Aus laufender betrieblicher Tätigkeit sind im Geschäftsjahr 2002 TEuro 13.943 (Vorjahr: TEuro 17.584) zugeflossen, die im Wesentlichen auf die Zunahme der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und der Abnahmen der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen zurückzuführen waren.

Für Investitionstätigkeit eingesetzte Zahlungsmittel

Der Mittelabfluss aus Investitionstätigkeit betrug TEuro 18.868 und ist im Wesentlichen auf die Investitionen ins Immaterielle- und Sachanlagevermögen in Höhe von TEuro 20.235 zurückzuführen.

Aus der Finanzierungstätigkeit eingesetzte Zahlungsmittel

Der Mittelzufluss aus Finanzierungstätigkeit von TEuro 1.706 resultiert im Wesentlichen aus der Aufnahme von kurz- und langfristigen Darlehen zur Finanzierung des Erwerbs des Geschäftsbereichs Data Division der Eurodis Schweiz AG.

Finanzmittelfond

	2002 TEuro	Vorjahr TEuro
Flüssige Mittel	37.867	41.200

Geldabfluss in der Periode

	2002 TEuro	Vorjahr TEuro
Zinsen	462	292
Ertragsteuern	3.685	4.192

VIII. Nahestehende Parteien

Transaktionen mit Nahestehenden

In 2002 sind keine wesentlichen Umsätze aus Geschäften mit Gesellschaftern, leitenden Angestellten oder von diesen kontrollierten Unternehmen erzielt worden.

Zwischen konsolidierten Gesellschaften und Vorstandsmitgliedern, Geschäftsführern, deren nahen Angehörigen und von diesen kontrollierten Unternehmen bestehen Mietverträge über verschiedene Objekte. Im Berichtsjahr wurden hierfür Mietaufwendungen in Höhe von TEuro 222 (Vorjahr: TEuro 762) erfolgswirksam berücksichtigt.

IX. Segmentberichterstattung

Im Sinne der Segmentberichterstattung nach SFAS No. 131 ist der Konzern derzeit in zwei Geschäftsfeldern tätig, dem Geschäftsbereich Systemintegration und dem Bereich eCommerce. Die Segmente unterscheiden sich in ihren Tätigkeitsbereichen und weisen unterschiedliche Abläufe im Handel mit IT-Produkten auf.

Das Segment **Systemintegration** verbindet die Bereitstellung von Dienstleistungen und die Durchführung der Produktbeschaffung bei der Gestaltung der IT-Infrastruktur des Kunden. Das Dienstleistungsangebot reicht dabei von der Beratung bei der Hardwarebeschaffung, dem Aufbau von Netzwerken, der Integration von Peripheriegeräten, dem Service, der Wartung, der Schulung bis hin zur Komplettbetreuung. Die Bechtle-Gruppe ist dabei regional organisiert und hat mit ihrer beinahe deutschlandweit flächendeckenden IT-Systemhauslandschaft ein umfassendes Beratungsnetz aufgebaut, mit dem sie kundennah positioniert ist. Zur Bündelung des Know-hows in einzelnen Spezialgebieten (z. B. IBM AS/400 und RS/6000, Lotus Notes, CAD/CAM) hat die Bechtle-Gruppe Competence Center aufgebaut, deren Kenntnisse von jedem der Standorte abgefragt und zum Nutzen des Kunden zeitnah eingesetzt werden können. Im Rahmen ihrer Tätigkeit als Systemhaus hat die Bechtle-Gruppe an mehreren Standorten Schulungs-Zentren aufgebaut, an denen für Mitarbeiter der Kunden eine Vielzahl von Seminarveranstaltungen angeboten werden, die entweder standardisiert bestimmte Fragestellungen abdecken oder ganz speziell auf die konkrete Bedarfssituation des Kunden abgestellt maßgeschneidert werden.

Der Bereich **eCommerce** konzentriert sich auf das reine Handelsgeschäft über den Direktvertrieb an gewerbliche Kunden mit über 20 PC-Arbeitsplätzen. Das Produktangebot ist darauf ausgelegt, dem Kunden für alle Bereiche Hard- und Softwareprodukte, Peripheriegeräte sowie die erforderlichen Verbrauchsmaterialien anzubieten und vom Produktspektrum her den Markt abzubilden. Der Fokus richtet sich dabei auf Markenprodukte aller wesentlichen Anbieter wie IBM, Compaq, Hewlett Packard, Fujitsu Siemens, Cisco, Toshiba, Lexmark, Microsoft, Novell und Lotus. In neun Ländern werden rund 22.000 Artikel im Online Shop via Internet und einem zweimal jährlich erscheinenden Hauptkatalog mit über 1.100 Seiten angeboten. Die Hauptkataloge haben eine Auflage von über 200.000 Stück und werden an bestehende und potentielle Kunden in ganz Europa verschickt. Die Bechtle-Gruppe ist im Direktvertrieb mit zehn Gesellschaften in neun europäischen Staaten vertreten.

Geschäftsstellen der Firmengruppen bestehen im Inland in Aachen, Berlin, Bottrop, Chemnitz, Cottbus, Darmstadt, Dresden, Düsseldorf, Eschborn, Freiburg, Friedrichshafen, Gaildorf, Gera, Großostheim, Hamburg, Hannover, Heilbronn, Höchberg, Ingolstadt, Karlsruhe, Kassel, Kiel, Köln, Krefeld, Langenzenn, Magdeburg, Mannheim, Mainhausen, Mainz, München, Münster, Regensburg, Rottenburg, Schorndorf, Schkeuditz, Schwarzheide, Schweinfurt, Solingen, Stuttgart, Sulz, Villingen-Schwenningen und Weimar.

Ausländische Geschäftsstellen bestehen in Bozen (Italien), Linz (Österreich), Son (Niederlande), Chippenham (Großbritannien), in Gland, Fehraltdorf, Basel und Regensdorf (Schweiz), Strasbourg (Frankreich), Turnhout (Belgien), Madrid und in Barcelona (Spanien).

Die Verwaltung der Gruppengesellschaften ist im Wesentlichen in Gaidorf zentralisiert.

Zwischen den Segmenten bestehen keine wesentlichen Transaktionen.

Steuerungsgröße der Segmente bildet das Ergebnis vor Zinsen und Steuern. Zinsen werden deshalb nicht einbezogen, da die Segmente im Wesentlichen über die Bechtle AG finanziert werden und externe Zinsaufwendungen / -erträge im Wesentlichen dort entstehen.

Externe Umsätze nach Segmenten	2002 TEuro	Vorjahr TEuro
Systemintegration	557.919	488.291
eCommerce	193.790	157.297
Unternehmen insgesamt	751.709	645.588
Abschreibungen nach Segmenten	2002 TEuro	Vorjahr TEuro
Systemintegration	7.180	8.511
eCommerce	1.414	2.613
Unternehmen insgesamt	8.594	11.124
Betriebsergebnis nach Segmenten	2002 TEuro	Vorjahr TEuro
Systemintegration	11.919	7.971
eCommerce	6.499	5.169
Betriebsergebnis insgesamt	18.418	13.140
Finanzergebnis	569	1.283
Ergebnis vor Steuern	18.987	14.423
Bruttovermögen nach Segmenten	2002 TEuro	Vorjahr TEuro
Systemintegration	196.814	179.411
eCommerce	49.941	49.863
Bilanzsumme	246.755	229.274

Geschäfts- und Firmenwerte nach Segmenten	2002 TEuro	Vorjahr TEuro
Systemintegration	49.787	41.571
eCommerce	9.079	9.079
Unternehmen insgesamt	58.866	50.650

Langlebige Wirtschaftsgüter *) nach Segmenten	2002 TEuro	Vorjahr TEuro
Systemintegration	15.146	12.041
eCommerce	2.685	2.901
Unternehmen insgesamt	17.831	14.942

Investitionen in langlebige Wirtschaftsgüter *) nach Segmenten	2002 TEuro	Vorjahr TEuro
Systemintegration	10.381	8.417
eCommerce	861	442
Unternehmen insgesamt	11.242	8.859

*) Software, geleistete Anzahlungen, Kundenstämme und Sachanlagen.

Geographische Informationen

Im Jahresabschluss können die folgenden Beträge geographisch zugeordnet werden.

Externe Umsätze nach Regionen	2002 TEuro	Vorjahr TEuro
Inland	595.777	559.177
Ausland	155.932	86.411
Unternehmen insgesamt	751.709	645.588

Die Umsätze werden dem Land zugeordnet, in dem das Unternehmen seinen Firmensitz hat. Es werden aus der Sicht der Gesellschaft ausschließlich Umsätze im eigenen Land getätigt.

Die langlebigen Wirtschaftsgüter verteilen sich folgendermaßen auf die Regionen:

Langlebige Wirtschaftsgüter *) nach Regionen	2002 TEuro	Vorjahr TEuro
Inland	12.752	12.625
Ausland	5.079	2.317
Unternehmen insgesamt	17.831	14.942

Alle langlebigen Wirtschaftsgüter befinden sich in dem Land, in dem die Gesellschaft ihren Sitz hat.

*) Software, geleistete Anzahlungen, Kundenstämme und Sachanlagen.

X. Gewinn je Stammaktie

Die folgende Tabelle zeigt die Berechnung des unverwässerten und des verwässerten Nettogewinns je Stammaktie:

	2002 TEuro (ausgenommen Stückzahl und Betrag je Aktie)	Vorjahr TEuro
Jahresüberschuss / Nettogewinn für Stammaktionäre	12.001	9.011
Durchschnittliche Anzahl Aktien	20.149.988	20.200.000
Unverwässerter und verwässerter Gewinn je Aktie	0,596	0,446

Die im Rahmen des Aktienoptionsprogramms zum Bilanzstichtag noch ausstehenden 113.000 Stück Aktienoptionen, können im Falle einer späteren Ausübung zukünftig zu einer Verwässerung des Gewinns je Aktie führen.

XI. Vergütung der Organe

Vorstand

Die Bezüge des Vorstands der Bechtle AG beliefen sich im Geschäftsjahr auf insgesamt TEuro 1.103. Die Vergütung des Vorstands bestand aus einem festen und einem variablen Teil. Die festen Bezüge betragen TEuro 752 und die variablen Bezüge TEuro 351.

Die gewährten Gesamtbezüge der früheren Mitglieder des Vorstands der Bechtle AG betragen für das Geschäftsjahr TEuro 80. Davon entfallen TEuro 33 auf feste und TEuro 47 auf variable Bezüge.

Aufsichtsrat

Die Bezüge des Aufsichtsrats der Bechtle AG beliefen sich im Geschäftsjahr auf TEuro 35 (Vorjahr: TEuro 35). Auf eine erfolgsabhängige Vergütung der Mitglieder des Aufsichtsrats wurde verzichtet.

XII. Mitarbeiter

Wir beschäftigten im Jahresdurchschnitt 2.037 Mitarbeiter (Vorjahr: 1.828).

XIII. Ereignisse nach dem Bilanzstichtag

Weitere Vorgänge von besonderer Bedeutung nach dem Schluss des Geschäftsjahres, die die Unternehmenslage beeinflussen, haben sich nicht ereignet.

XIV. Wesentliche Unterschiede zwischen U.S.-GAAP und deutschen Bilanzierungsgrundsätzen

Die Abweichungen von den nach deutschem Recht geltenden Bilanzierungs-, Bewertungs- und Konsolidierungsmethoden betreffen im Wesentlichen den Inhalt und die Darstellung des Konzernabschlusses, die Aktivierung selbst erstellter immaterieller Vermögensgegenstände des Anlagevermögens, die Behandlung von Eigenkapitalbeschaffungskosten sowie die Anwendung der Erwerbsmethode (Purchase Accounting) bei der Kapitalkonsolidierung. Darüber hinaus werden für alle wesentlichen temporären Differenzen zwischen der Handels- und der Steuerbilanz latente Steuern gebildet.

Inhalt und die Darstellung des Konzernabschlusses

Der Konzernabschluss gemäß Handelsgesetzbuch (HGB) besteht nach § 297 HGB aus der Konzernbilanz, der Konzern- Gewinn- und Verlustrechnung und dem Konzernanhang. Börsennotierte Unternehmen haben den Konzernanhang um eine Kapitalflussrechnung und eine Segmentberichterstattung zu erweitern. Nach U.S.-GAAP ist der Konzernabschluss zusätzlich um eine eigenständige Eigenkapitalveränderungsrechnung zu ergänzen.

Die Konzernbilanz gemäß HGB ist grundsätzlich in Übereinstimmung mit § 266 HGB zu gliedern. Danach findet keine Trennung der Vermögensgegenstände und Schulden aufgrund der Bindungsdauer bzw. der Fälligkeit statt. Nach U.S.-GAAP sind Vermögensgegenstände und Schulden gemäß ihrer Bindungsdauer bzw. Fälligkeit als „kurzfristig gebundene Vermögensgegenstände“ bzw. „kurzfristig fällige Schulden“ von den langfristigen Posten in der Bilanz zu unterscheiden.

Die Gewinn- und Verlustrechnung nach dem Umsatzkostenverfahren ist in Übereinstimmung mit § 275 Abs. 3 HGB gegliedert. Nach U.S.-GAAP wird im Rahmen der Gewinn- und Verlustrechnung zusätzlich die unverwässerte und verwässerte Anzahl der Aktien und das entsprechende Ergebnis je Aktie angegeben.

Aktivierung Selbsterstellter immaterieller Vermögensgegenstände des Anlagevermögens

Nach § 248 HGB dürfen immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens, die nicht entgeltlich erworben wurden, nicht aktiviert werden. Nach U.S.-GAAP sind Aufwendungen für selbsterstellte Software unter bestimmten Voraussetzungen zu aktivieren, wenn sie zum Vertrieb an Dritte oder für den internen Gebrauch bestimmt ist.

Kosten der Kapitalbeschaffung

Nach HGB dürfen Kosten der Kapitalbeschaffung nicht abgegrenzt oder mit den aufgenommenen Finanzierungsmitteln verrechnet werden. Nach U.S.-GAAP werden Kosten der Beschaffung von Eigenkapital (z.B. Emissionskosten im Rahmen des Börsengangs) abzüglich der Wirkung ihrer steuerlichen Abzugsfähigkeit vom Bruttobetrag der aufgenommenen Mittel abgezogen und mindern damit die Kapitalrücklage.

Anwendung der Erwerbsmethode (Purchase Accounting) bei der Kapitalkonsolidierung

Nach § 301 HGB bestehen im Zusammenhang mit der bei der Kapitalkonsolidierung der in den Konzernabschluss einbezogenen Tochterunternehmen anzuwendenden Methode und der Behandlung eines entstehenden Unterschiedsbetrags Wahlrechte. Nach U.S.-GAAP ist bei der Kapitalkonsolidierung die Erwerbsmethode durch Verrechnung der Anschaffungskosten mit dem auf das Mutterunternehmen entfallende anteilige Eigenkapital der Tochterunternehmen zum Zeitpunkt des Erwerbs oder der Erstkonsolidierung anzuwenden.

Geschäfts- und Firmenwert sowie Immaterielle Vermögensgegenstände

Im Gegensatz zu den HGB-Vorschriften sind nach U.S.-GAAP bei Unternehmensakquisitionen bestimmte Immaterielle Vermögensgegenstände in der Bilanz separat vom derivativen Geschäfts- und Firmenwert anzusetzen, wodurch dieser dann entsprechend geringer ausfällt. Derivative Geschäfts- und Firmenwerte sowie Immaterielle Vermögensgegenstände sind nach HGB sowohl plan- als auch gegebenenfalls außerplanmäßig abzuschreiben. U.S.-GAAP hingegen untersagt die planmäßige Abschreibung von Geschäfts- und Firmenwerten sowie Immateriellen Vermögensgegenständen mit unbestimmter Nutzungsdauer und schreibt stattdessen eine jährliche Werthaltigkeitsprüfung vor, aus der dann gegebenenfalls eine außerplanmäßige Abschreibung folgt. Immaterielle Vermögensgegenstände mit bestimmter Nutzungsdauer werden auch nach U.S.-GAAP plan- und gegebenenfalls außerplanmäßig abgeschrieben.

Erwerb eigener Aktien

Nach HGB sind eigene Anteile grundsätzlich auf der Aktivseite der Bilanz unter einem gesonderten Posten im Umlaufvermögen auszuweisen. In der selben Betragshöhe ist zudem auf der Passivseite aus dem Jahresergebnis, dem Gewinnvortrag oder freien Rücklagen eine Rücklage für eigene Anteile zu bilden. Eigene Anteile unterliegen damit dem strengen Niederstwertprinzip und werden bei Bedarf wertberichtigt. Nach U.S.-GAAP sind eigene Anteile grundsätzlich nicht als eigenständiges Asset zu aktivieren, sondern in Höhe der Anschaffungskosten offen als Kürzung des Eigenkapitals auszuweisen. Wertberichtigungen werden nicht vorgenommen.

Aktienoptionsprogramm

Nach deutschem Recht bestehen bislang keine konkreten Regelungen zur Bilanzierung von Aktienoptionsplänen. Die auf einem bedingten Kapital basierende Gewährung von Aktienoptionen als Entgelt für Arbeitsleistungen führt nach HGB nicht zu einem Personalaufwand; auch erfolgt keine Dotierung der Kapitalrücklage als Gegenbuchung zum Personalaufwand. Nach U.S.-GAAP kann die Ausgabe von Aktienoptionen als Entgelt für Arbeitsleistungen zur Buchung eines Personalaufwands in Höhe des Gesamtwerts der Aktienoptionen zum Zeitpunkt der Gewährung führen; die Gegenbuchung erfolgt in der Kapitalrücklage. Stellen die Aktienoptionen ein Entgelt für mehrere Perioden dar, ist die Dotierung der Kapitalrücklage und der Personalaufwand über den Leistungszeitraum zu verteilen.

Finanzderivate

Nach deutschem Recht werden die meisten derivativen Finanzinstrumente nicht bilanziert. Nichtrealisierte Gewinne werden nicht berücksichtigt; für nichtrealisierte Verluste ist eine Rückstellung zu bilden, sofern dies nicht durch die Bildung einer Bewertungseinheit mit dem zu sichernden Grundgeschäft vermieden wird. Nach U.S.-GAAP sind Finanzderivate in der Bilanz mit ihrem Marktwert anzusetzen. Bei Erfüllung spezifischer Hedge-Kriterien werden Gewinne und Verluste nach Berücksichtigung von Steuereffekten zunächst im Eigenkapitalposten Kumuliertes Sonstiges Gesamtergebnis ausgewiesen und erst zusammen mit dem Gewinn oder Verlust aus der besicherten Position oder Transaktion ergebniswirksam erfasst.

Latente Steuern

Nach HGB müssen latente Steuern nach der sogenannten „asset and liability method“ berechnet, aber nur verbleibende Passivsaldo im Konzernabschluss bilanziert werden. Ferner ist eine Bilanzierung von aktiven latenten Steuern aus steuerlichen Verlustvorträgen nicht zulässig. Nach U.S.-GAAP werden latente Steuern auf zeitliche Bewertungsunterschiede zwischen dem Ansatz von Vermögensgegenständen und Schulden in Steuerbilanz und Konzernabschluss, basierend auf dem auf gesetzlicher Grundlage zum Ende des Berichtszeitraums zu erwartenden Steuersatz für den Zeitraum der Umkehrung der Unterschiede, ermittelt. Dabei sind Änderungen des Steuersatzes erst dann zu berücksichtigen, wenn die Gesetzesänderung verabschiedet wurde. Nach U.S.-GAAP sind latente Steuern auch auf steuerliche Verlustvorträge zu berechnen, wenn die Gesellschaft derartige Verlustvorträge hat. Ist die Werthaltigkeit von aktiven latenten Steuern nicht gegeben, so müssen diese wertberichtigt werden. Ausschlaggebend für die Beurteilung der Werthaltigkeit ist die Einschätzung der Wahrscheinlichkeit, dass diese Posten in der Zukunft auch tatsächlich realisierbar sind.

XV. Entwicklung des Konzern-Anlagevermögens

Die Entwicklung des Konzern-Anlagevermögens ergibt sich aus dem in der Anlage zum Anhang beigefügten Anlagespiegel.

XVI. Organe

Mitglieder des Vorstands

Gerhard Schick
Vorstandsvorsitzender
verantwortlich für Finanzen, Unternehmensplanung, Öffentlichkeitsarbeit und für das Segment eCommerce (ab 01. November 2002)

Ralf Klenk
verantwortlich für Segment Systemhäuser, Logistik & Service, IT und Personal

Jürgen Renz
bis 31. Oktober 2002
verantwortlich für das Segment eCommerce

Dr. Rainer Eggensperger
verantwortlich für Geschäftsbereich Lösungen und Zukunftsaufgaben

Mitglieder des Aufsichtsrates

Klaus Winkler
Geschäftsführer
Vorsitzender des Aufsichtsrates

- Mitglied des Aufsichtsrats
der Infoman AG, Stuttgart und
der Sick AG, Waldkirch

Kurt Dobitsch
Unternehmensberater
Stellvertretender Vorsitzender

- Aufsichtsratsvorsitzender
der United Internet AG, Montabaur
sowie der Nemetschek AG, München
- Mitglied des Aufsichtsrats
der R+S AG, Denkendorf,
der Finex AG, Ebersberg,
der 1&1 Internet AG, Karlsruhe,
der Adlink AG, Montabaur
sowie der twenty4help knowledge Service AG, Dortmund

Otto Beilharz
Geschäftsführer

- Mitglied des Aufsichtsrats
der Kellner & Kunz AG, Wien

Anzahl der Aktien an der Bechtle AG

Dem Vorstandsmitglied Dr. Rainer Eggensperger wurden 10.000 Aktienbezugsrechte gewährt.

Vorstand	31.12.02	31.12.01
Gerhard Schick	1.226.933	1.226.655
Ralf Klenk	852.462	852.462
Dr. Rainer Eggensperger	5.716	5.716

Aufsichtsrat	31.12.02	31.12.01
Klaus Winkler		
– im Eigentum	650	650
– für BWK GmbH UnternehmensBeteiligungsGesellschaft	3.916.507	3.916.507
Kurt Dobitsch	0	0
Otto Beilharz	4.448	4.448

Gaildorf, im März 2003

Bechtle AG

Der Vorstand

Gerhard Schick

Dr. Rainer Eggensperger

Ralf Klenk

Entwicklung des Konzernanlagevermögens

	Anschaffungskosten					Stand am 31.12.2002 TEuro
	Stand am 01.01.2002 TEuro	Veränderung des Konsoli- dierungs- kreises TEuro	Sonstige Zugänge TEuro	Abgänge TEuro	Um- buchungen Um- gliederung TEuro	
I. Immaterielle Vermögensgegenstände						
1. Software	5.532	149	816	432	-102	5.963
2. Kundenstamm	1.500	0	2.779	0	1.117	5.396
3. Geschäftswert	59.455	0	9.333	0	-1.117	67.671
4. Geleistete Anzahlungen	230	0	1.783	264		1.749
	66.717	149	14.711	696	-102	80.779
II. Sachanlagen						
1. Grundstücke und Bauten	1.093	0	0	0	0	1.093
2. Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	26.525	559	5.826	4.951	102	28.061
3. Technische Anlagen und Maschinen	0	0	38	0	0	38
	27.618	559	5.864	4.951	102	29.192
III. Finanzanlagen						
1. Sonstige Ausleihungen	213	0	0	213	0	0
	213	0	0	213	0	0
	94.548	708	20.575	5.860	0	109.971

Anlage
zum Anhang

Kumulierte Abschreibungen

Buchwerte

Stand am 01.01.2002	Veränderung des Konsoli- dierungs- kreises	Sonstige Zugänge	Abgänge	Um- buchungen Um- gliederung	Stand am 31.12.2002	Stand am 31.12.2002	Stand am 31.12.2001
TEuro	TEuro	TEuro	TEuro	TEuro	TEuro	TEuro	TEuro
2.745	80	1.572	228	-34	4.135	1.828	2.787
75	0	539	0	0	614	4.782	1.425
8.805	0	0	0	0	8.805	58.866	50.650
0	0	0	0	0	0	1.749	230
11.625	80	2.111	228	-34	13.554	67.225	55.092
93	0	37	0	0	130	963	1.000
17.025	438	6.432	4.353	34	19.576	8.485	9.500
0	0	14	0	0	14	24	0
17.118	438	6.483	4.353	34	19.720	9.472	10.500
0	0	0	0	0	0	0	213
0	0	0	0	0	0	0	213
28.743	518	8.594	4.581	0	33.274	76.697	65.805

Bestätigungsvermerk des Abschlussprüfers

Wir haben den von der Bechtle AG, Gaildorf, aufgestellten Konzernabschluss, bestehend aus Bilanz, Gewinn- und Verlustrechnung, Eigenkapitalveränderungsrechnung, Kapitalflussrechnung und Anhang für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis 31. Dezember 2002 geprüft. Aufstellung und Inhalt des Konzernabschluss liegen in der Verantwortung des Vorstandes der Gesellschaft. Unsere Aufgabe ist es, auf der Grundlage der von uns durchgeführten Prüfung zu beurteilen, ob der Konzernabschluss den US Generally Accepted Accounting Principles (US-GAAP) entspricht.

Wir haben unsere Konzernabschlussprüfung nach den deutschen Prüfungsvorschriften und unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung vorgenommen. Danach ist die Prüfung so zu planen und durchzuführen, dass mit hinreichender Sicherheit beurteilt werden kann, ob der Konzernabschluss frei von wesentlichen Fehlaussagen ist. Bei der Festlegung der Prüfungshandlungen werden die Kenntnisse über die Geschäftstätigkeit und über das wirtschaftliche und rechtliche Umfeld des Konzerns sowie die Erwartungen über mögliche Fehler berücksichtigt. Im Rahmen der Prüfung werden die Wirksamkeit des rechnungslegungsbezogenen internen Kontrollsystems sowie Nachweise für die Wertansätze und Angaben im Konzernabschluss auf der Basis von Stichproben beurteilt. Die Prüfung beinhaltet die Beurteilung der angewandten Bilanzierungsgrundsätze und der wesentlichen Einschätzungen der gesetzlichen Vertreter sowie die Würdigung der Gesamtdarstellung des Konzernabschlusses. Wir sind der Auffassung, dass unsere Prüfung eine hinreichend sichere Grundlage für unsere Beurteilung bildet.

Unsere Prüfung hat zu keinen Einwendungen geführt.

Nach unserer Überzeugung vermittelt der Konzernabschluss in Übereinstimmung mit den US-GAAP ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns sowie der Zahlungsströme des Geschäftsjahres.

Unsere Prüfung, die sich auch auf den von dem Vorstand für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis 31. Dezember 2002 aufgestellten Konzernlagebericht erstreckt hat, hat zu keinen Einwendungen geführt. Nach unserer Überzeugung gibt der Konzernlagebericht zusammen mit den übrigen Angaben des Konzernabschlusses insgesamt eine zutreffende Darstellung von der Lage des Konzerns und stellt die Risiken der künftigen Entwicklung zutreffend dar. Außerdem bestätigen wir, dass der Konzernabschluss und der Konzernlagebericht für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis 31. Dezember 2002 die Voraussetzungen für eine Befreiung der Gesellschaft von der Aufstellung eines Konzernabschlusses und Konzernlageberichts nach deutschem Recht erfüllen.

Heilbronn, den 10. März 2003

Ernst & Young
Deutsche Allgemeine Treuhand AG
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Sohler
Wirtschaftsprüfer

Moschall
Wirtschaftsprüfer

Impressum

Herausgeber
Bechtle AG, Unternehmenskommunikation

Gesamtkoordination
Rudi Schmidt, Leiter Unternehmenskommunikation

Konzeption, Text, Gestaltung und Produktion
PR IM TURM Öffentlichkeitsarbeit GmbH, Mannheim

Layout & Illustration
Ralf Schirmer

Druck
ABT Print und Medien GmbH, Weinheim

Für Aktionärsanfragen und die
Anforderung von Publikationen
wenden Sie sich bitte an:

Ute Thamm
Unternehmenskommunikation/Investor Relations
Telefon: +49 (0)79 71/95 02-24
Telefax: +49 (0)79 71/95 02-11
E-Mail: ir@bechtle.com

Für Fragen der Unternehmenskommunikation
wenden Sie sich bitte an:

Rudi Schmidt
Leiter Unternehmenskommunikation
Telefon: +49 (0)79 71/95 02-29
Telefax: +49 (0)79 71/95 02-69
E-Mail: presse@bechtle.com

www.bechtle.com

Bechtle AG
Postfach 166
74402 Gaildorf
Deutschland

Telefon: +49 (0)79 71/95 02-24
Telefax: +49 (0)79 71/95 02-11
E-Mail: ir@bechtle.com