



Bechtle

Geschäftsbericht 2003

Produktbeschaffung

Consulting

Integration

IT-Services

Outsourcing



www.bechtle.at
www.bechtle.be
www.bechtle.ch
www.bechtle.co.uk
www.bechtle.de
www.bechtle.es
www.bechtle.fr
www.bechtle.it
www.bechtle.nl

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

		2003	2002	Veränderung in % 2003-2002	2001	2000
Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung						
Umsatzerlöse	TEuro	791.907	751.709	5,3	645.588 ^{***)}	488.576
EBITDA	TEuro	34.848	27.012	29,0	24.264	17.378
EBITA (vor Abschreibungen auf den Kundenstamm)	TEuro	27.938	18.957	47,4	16.641	10.531
EBITA	TEuro	27.051	18.418	46,9	16.566	10.531
EBIT	TEuro	27.051	18.418	46,9	13.140	7.898
EBT	TEuro	27.240	18.987	43,5	14.423	8.498
Periodenergebnis	TEuro	18.365	12.001	53,0	9.011	5.184
Dividende (Vorschlag 2003)	TEuro	6.060	5.050	20,0	5.050	5.025
Konzern-Bilanz						
Eigenkapital	TEuro	180.224	164.213	9,8	160.601	156.533
Bilanzsumme	TEuro	278.484	246.755	12,9	229.274	216.755
Kennzahlen des Geschäfts						
Ergebnis je Aktie	Euro	0,9171	0,5956	54,0	0,4461	0,2850
Dividende je Aktie (Vorschlag 2003)	Euro	0,30	0,25	20,0	0,25	0,25
Cash Flow aus betrieblicher Tätigkeit je Aktie	Euro	1,36	0,69	97,6	0,87	-2,06
Mitarbeiterzahl zum 31.12. *)		2.515	2.254	11,6	2.106	1.680
Rohertragsquote in % vom Umsatz	%	24,2	21,7	2,5	22,0	22,9
Personalaufwandsquote in % vom Umsatz	%	14,4	13,3	1,0	13,3	13,8
Personalintensität (Aufwand in % vom Rohertrag)	%	59,4	61,4	-2,0	60,3	60,0
Rentabilität und Effizienz						
Eigenkapitalrendite vor Steuern	%	15,1	11,6	3,5	9,0	5,4
Eigenkapitalrendite nach Steuern	%	10,2	7,3	2,9	5,6	3,3
Gesamtkapitalrentabilität	%	6,6	4,9	1,7	3,9	3,0
Vermögenslage und Liquidität						
Cash-Flow aus betrieblicher Tätigkeit	TEuro	27.535	13.943	97,5	17.584	-37.355
Working Capital **)	TEuro	93.546	94.682	-1,2	96.500	102.586
Nettoliquidität	TEuro	23.886	25.109	-4,9	38.526	17.330
Eigenkapitalquote	%	64,7	66,6	-1,8	70,0	72,2

- *) einschließlich Auszubildende
 **) kurzfristige Vermögensgegenstände abzüglich kurzfristige Verbindlichkeiten
 ***) Zahl angepasst

Quartalsübersicht 2003

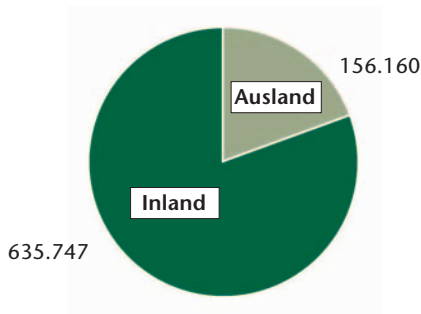
	1. Quartal 01.01. bis 31.03.2003 TEuro	2. Quartal 01.04. bis 30.06.2003 TEuro	3. Quartal 01.07. bis 30.09.2003 TEuro	4. Quartal 01.10. bis 31.12.2003 TEuro	GJ 2003 01.01. bis 31.12.2003 TEuro
Umsatzerlöse	172.882	188.547	200.816	229.662	791.907
EBITDA	5.441	6.140	10.705	12.562	34.848
Abschreibungen	1.527	1.930	1.611	1.842	6.910
EBITA (vor Abschreibungen auf den Kundenstamm)	3.914	4.210	9.094	10.720	27.938
Abschreibungen auf den Kundenstamm	137	188	196	366	877
EBITA	3.777	4.022	8.898	10.354	27.051
Amortisation Firmenwerte	0	0	0	0	0
EBIT	3.777	4.022	8.898	10.354	27.051
Finanzergebnis	67	147	8	-33	189
EBT	3.844	4.169	8.906	10.321	27.240
Ertragsteuern	1.278	1.804	3.210	2.377	8.669
Anteile anderer Gesellschafter	0	-115	-18	-73	-206
Periodenergebnis	2.566	2.250	5.678	7.871	18.365

Segmentberichterstattung

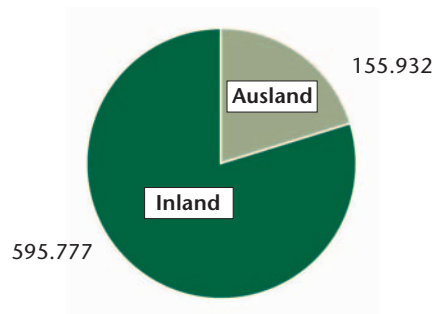
Systemintegration		2003	2002	Veränderung in % 2003-2002	2001	2000
Gewinn- und Verlustrechnung						
Umsatzerlöse	TEuro	602.951	557.919	8,1	488.291	384.426
EBITDA	TEuro	24.137	19.677	22,7	18.172	14.807
EBIT	TEuro	17.182	11.919	44,2	7.971	6.037
Mitarbeiterzahl zum 31.12.		2.252	2.022	11,4	1.881	1.547

eCommerce		2003	2002	Veränderung in % 2003-2002	2001	2000
Gewinn- und Verlustrechnung						
Umsatzerlöse	TEuro	188.956	193.790	-2,5	157.297	104.150
EBITDA	TEuro	10.711	7.335	46,0	6.092	2.571
EBIT	TEuro	9.869	6.499	51,9	5.169	1.861
Mitarbeiterzahl zum 31.12.		263	232	13,4	225	133

Externe Umsätze nach Regionen 2003
in TEuro



Externe Umsätze nach Regionen 2002
in TEuro



Die Aktie

Eröffnungskurs am 02.01.2003 (Xetra)	Euro	6,6
Schlusskurs am 30.12.2003 (Xetra)	Euro	10,2
Relative Performance (Prozentpunkte)		
zum Nemax 50 per 31.12.2003 (Xetra)		+ 6,0
Dividendenvorschlag	Euro	0,30
Jahreshoch (Xetra)	Euro	10,4
Jahrestief (Xetra)	Euro	6,2
Streubesitz (31.12.2003)	%	46
Marktkapitalisierung (Free Float) zum 30.12.2003 Mio. Euro		94,8
Marktkapitalisierung (total) zum 30.12.2003 Mio. Euro		206,0
Zahl der ausgegebenen Aktien *		20.200.000
Zahl der ausstehenden und dividendenberechtigten Aktien		20.200.000
Zahl der durchschnittlichen Aktien		20.024.556
Segment		Prime Standard
WKN		515 870
ISIN		DE 000 515 870 3
Tag der Erstnotiz		30.03.2000

* ab 11. Februar 2004 21.200.000 Stück



Gerhard Schick
(Vorsitzender)



Ralf Klenk

Wind of change

20 Jahre Bechtle – in einer Branche der Kurzlebigkeit ein besonderes Jubiläum. Trotzdem: Wir haben es im Geschäftsjahr 2003 nur ganz leise gefeiert. So leise, wie wir uns in diesen 20 Jahren Schritt für Schritt aus den Wurzeln unseres Heilbronner Systemhauses zu Deutschlands größtem konzernunabhängigen IT-Dienstleister entwickelt und aus einem Ein-Mann-Betrieb einen Unternehmensverbund mit über 3.100 Mitarbeitern geformt haben.

Eine eher leise zwanzigjährige Geschichte, obwohl wir in deren zweiter Dekade fast 30 Unternehmen übernommen und integriert haben. Aber genau genommen waren es nur 19 leise Jahre. Das 20. war ein Jahr der lauten Töne. Der erste Paukenschlag im März 2003: die Mehrheitsbeteiligung an der börsennotierten PSB AG mit damals 137 Millionen Euro Umsatz. Kurz vor Jahresende dann der zweite: die Übernahme der Schweizer ARP-DATACON-Gruppe mit einem Umsatz von über 135 Millionen Euro. Und binnen zwölf Monaten schließlich der dritte Paukenschlag: im Februar 2004 die Übernahme des Schweizer Systemhauses ALSO COMSYT AG mit rund 46 Millionen Euro Umsatz.

Betrachten wir die Dimensionen dieser Übernahmen von der menschlichen Seite, denn Mitarbeiter machen den Wert unseres Konzerns aus: 1.100 Mitarbeiter konnten wir durch diese drei Akquisitionen unter dem Bechtle-Dach willkommen heißen – das sind fast 50 Prozent Mitarbeiter mehr, als wir zu Beginn des Geschäftsjahres 2003 überhaupt hatten. Eine große Aufgabe der Integration, aber auch eine noch größere Verantwortung für die Zukunft.

Die Börse, so scheint es, honoriert diese Expansionspläne. Vor allem traut sie uns mittlerweile zu, dass wir auch Übernahmen in einer solchen Größenordnung kaufmännisch sehr überlegt und auf einer soliden Basis stemmen können. Wir haben uns abgegrenzt vom Kaufrausch vieler Unternehmen, wo nach dem Motto „zusätzlichen Umsatz um jeden Preis“ eingekauft wurde und anschließend die Unternehmenswerte aufgrund überhöhter Preise schmerzvoll für immer abgeschrieben werden mussten. Mit Bechtle verbindet der Kapitalmarkt nun solides Wachstum, ertragsorientiertes Handeln und Integrationsfähigkeit. Wie sonst wäre eine Kursverdoppelung innerhalb von zwölf Monaten zu erklären?

Schon die Bilanz im Geschäftsjahr 2003 ist mit einem Kurs-Plus von 54 Prozent beachtlich. Aber die beiden großen Engage-

ments in der Schweiz um den Jahreswechsel haben der Aktie noch einmal einen zusätzlichen Schub gegeben. Ein 52-Wochen-Hoch hat das andere gejagt – zur Freude unserer Aktionäre, aber auch zu unserer eigenen, denn der Kapitalmarkt honoriert damit nach langem Warten unsere kontinuierlichen Bemühungen um mehr Wachstum, mehr Ertragsstärke und eine intensivere Kommunikation.

Dass wir auch langfristig ein sicheres Investment sind, zeigen nur drei Kennzahlen des Geschäftsjahres 2003: Die Eigenkapitalquote liegt zum Jahresende bei rund 65 Prozent, die Nettoliquidität per 31. Dezember 2003 bei 23,9 Millionen Euro, und unsere Vorsteuerrendite ist um fast einen ganzen Prozentpunkt von 2,5 auf 3,4 Prozent geklettert. Zahlen, die die Solidität des Bechtle-Konzerns eindrucksvoll untermauern.

Der Konzernumsatz 2003 von 792 Millionen Euro mag in einem schwierigen konjunkturellen Umfeld und einem nach wie vor angespannten IT-Markt passabel sein, erfüllt aber dennoch nicht ganz unsere Erwartungen. Positiv ist, dass wir uns erneut vom Wettbewerb haben abkoppeln können, der von der Marktschwäche teilweise hart getroffen wurde. Spurlos ist die zurückhaltende Investitionsbereitschaft aber auch an uns nicht vorbeigezogen. Acht Prozent Umsatzrückgang aus dem originären Geschäft stehen einem Gesamtwachstum beim Umsatz von rund fünf Prozent gegenüber, das aber von den Akquisitionen getragen wurde.

Andererseits hat so manche geplatzte „Umsatzblase“ gezeigt, dass man eines nie außer Acht lassen darf: die Ertragskraft. Mit der Entwicklung des EBT haben wir sogar unsere eigenen Prognosen übertroffen: Ein kräftiges Plus von 44 Prozent auf 27,2 Millionen Euro unterstreicht deutlich, dass wir unser Ziel „Ertrag vor Umsatz“ auch im Geschäftsjahr 2003 konsequent verfolgt haben. Unser Grundprinzip der Ergebnisverantwortung in den Systemhäusern und Vertriebsgesellschaften vor Ort, gepaart mit einem straffen zentralen Kostencontrolling und einer auch nach Meinung unserer Wettbewerber herausragenden Logistik, hat erneut seine Früchte getragen.

Unsere Stabilität in der Geschäftsentwicklung beruht auch darauf, dass wir uns unserer Verpflichtung gegenüber unseren Mitarbeitern und Aktionären stets bewusst sind, selbst bei unbequemen Entscheidungen. Beiden sind wir es schuldig, Erträge zu erwirtschaften, denn nur so ist die Stabilität des Unternehmens und der Arbeitsplätze gewährleistet. Wenn Standorte

nachhaltig das Ergebnis belasten oder sich Kaufentscheidungen unter veränderten Marktbedingungen nicht mehr als haltbar erweisen, sind wir zu entsprechenden Reaktionen verpflichtet, so schmerzhaft diese für den Einzelnen auch sein mögen.

Dass wir positiv in die Zukunft blicken, steht außer Frage. Das wird sogar sichtbar: in Form unserer neuen Unternehmenszentrale in Neckarsulm. In einer der schwächsten gesamtwirtschaftlichen Perioden haben wir uns entschlossen, der Bechtle-Gruppe eine neue Heimat zu geben und fassen an einem Standort die Bechtle AG, unsere Handelsmarke „Bechtle direkt“, die Logistik und das gesamte Warenlager, das Heilbronner Systemhaus sowie die für die Unternehmenskultur überaus wichtige Bechtle-Akademie zusammen. Im September 2002 war der erste Spatenstich; seit Ende des ersten Quartals 2004 laufen die Nervenstränge der Bechtle-Gruppe in der neuen Hauptverwaltung zusammen.



Die neue Bechtle-Zentrale

Gleichzeitig markiert das Geschäftsjahr 2003 einen weiteren wichtigen Wandel: Wir setzen auf eine Mehrmarken-Strategie. Die angestammte Marke „Bechtle“ hat in Deutschland mittlerweile eine herausragende Position bei unserer Hauptzielgruppe, dem Mittelstand. In einer Anfang 2004 publizierten Untersuchung der META Group hat Bechtle bei den befragten mittelständischen Unternehmen den mit Abstand höchsten Bekanntheitsgrad. Zudem bescheinigen die Befragten Bechtle eine hohe Leistungsfähigkeit.

Die Marke „Bechtle“ werden wir weiter pflegen. Gleichzeitig werden wir die im deutschen Markt etablierte Marke PSB beibehalten und europaweit weiter aufbauen. In der Schweiz, wo wir mit drei Gesellschaften und über 600 Mitarbeitern einen Umsatz von rund 190 Millionen Euro für 2004 anstreben, werden wir ebenfalls auf die dort eingeführten und über einen hohen Bekanntheitsgrad verfügenden Marken ARP und Bechtle setzen.

Von dieser Basis aus starten wir in die dritte Bechtle-Dekade. Wie das Fazit an ihrem Ende aussehen wird, weiß niemand. Nur von einem sind wir trotz oder gerade wegen des Wandels überzeugt: Wir werden die Bechtle-Erfolgsgeschichte der beiden zurückliegenden Dekaden weiter fortschreiben!

Gerhard Schick (Vorsitzender)
Ralf Klenk

Inhalt

Bechtle-Konzern im Überblick	2
Vorwort des Vorstands Wind of change	4
Systemhäuser „Zum Wachstum verdammt“	6
eCommerce Gleich und gleich gesellt sich gern	8
Competence Center Bewährte Rezepte für neue Entwicklungen	10
Bechtle Logistik & Service „Der Bechtle“ – das Standardwerk der IT-Branche	12
PSB AG Wenn der Mann mit dem schwarzen Koffer kommt	14
Kommunikation Starke Marke mit hoher Medien-Präsenz	16
Kapitalmarkt / Bechtle-Aktie Bechtle-Aktie 2003: Satt im Plus	18
Entsprechenserklärung gem. § 161 AktG zum Deutschen Corporate Governance Kodex (CGK)	23
Bericht des Aufsichtsrats	26
Lagebericht des Bechtle-Konzerns	29
Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung nach U.S.-GAAP für die Zeit vom 01. Januar bis 31. Dezember 2003 (2002)	39
Konzernbilanz zum 31. Dezember 2003 (2002) nach U.S.-GAAP	40
Cash-Flow-Rechnung zum Konzernabschluss nach U.S.-GAAP für die Zeit vom 01. Januar bis 31. Dezember 2003 (2002)	41
Eigenkapitalveränderungsrechnung	42
Anhang zum Konzernabschluss (U.S.-GAAP) für das Geschäftsjahr 2003	44
Entwicklung des Konzernanlagevermögens	76
Aufsichtsratsmitglieder der Bechtle AG	78
Bestätigungsvermerk	80



„Zum Wachstum verdammt“

Expansion ist eines der Markenzeichen von Bechtle. Beständig entwickelt sich aus der Heilbronner Keimzelle ein dichtes Netz mit derzeit rund 50 Systemhäusern. Schon jetzt gilt: Kaum ein Bechtle-Standort liegt vom nächsten mehr als eine Fahrstunde entfernt.

Neugründungen sind die Ausnahme. Bestehende Kundenbeziehungen durch die Übernahme etablierter Unternehmen zu nutzen, ist bei mittelständischen Kunden erfolgversprechender. Das funktioniert aber nur, wenn die etablierte Geschäftsführung für das Ergebnis des Unternehmens verantwortlich bleibt. Bechtle kombiniert die Stärken des dezentralen Geschäfts vor Ort mit steigenden Skaleneffekten und dem Know-how der Zentralfunktionen. Dieser entscheidende Wettbewerbsvorteil fehlt kleineren Wettbewerbern.

„Es gab für mich ab der Bechtle-Zeit nie den Gedanken, wie soll ich weiteres Wachstum realisieren. Ich musste niemanden bitten, nicht die Klinken der Banken putzen – Bechtle verfolgte von Anfang an konsequent den Expansionsgedanken, gab uns auch finanziell den entsprechenden Rückhalt, und wir setzen das Geschäft mit unseren Kunden auf die Wachstumsschiene,“ zieht der Karlsruher Bechtle-Geschäftsführer Richard Einstmann Bilanz. „So haben wir uns wie viele andere Bechtle-Systemhäuser auch zum regionalen Marktführer entwickelt.“

Wachstum ja, Risiko nein

Einstmann kennt aus eigener Erfahrung die andere Seite der Medaille: Den Kampf eines einzelnen Systemhauses in einer Branche, von der er sagt, sie sei zum Wachstum verdammt. Nach der Goldgräber-Stimmung in den achtziger Jahren folgte die Ernüchterung: Je komplexer die Anforderungen wurden, je lauter der Ruf nach einem Generalunternehmer, desto schwieriger wurde es, alleine zu überleben. In dem rasch wachsenden PC-Markt war zum Überleben weiteres Wachstum unabdingbar, hätte aber erhöhtes Risiko bedeutet. „Und finanzieren wollte dieses Risiko kaum eine Bank, denn schwarze Schafe gab es unter den Händlern genügend“, erinnert sich Einstmann.

Sein früherer Arbeitgeber erkannte die Zeichen der Zeit: Er verkaufte sein gut gehendes Systemhaus 1995 an Bechtle. Unter dem Dach der Bechtle-Gruppe hatte der Standort Karlsruhe genügend Substanz im Rücken, den Expansionskurs fortzusetzen.



Richard Einstmann,
Geschäftsführer
Bechtle-Systemhaus
Karlsruhe



Die Gallier gegen Rom

Aber Übernahmen wie diese scheitern häufig am Integrationsprozess. Strategien, Abläufe und Organigramme sind schnell entwickelt; Köpfe zu verändern, ist schwer. Bechtle als urschwäbisches Unternehmen, die Karlsruher als stolze Badener – „das schien wie bei Asterix: die Gallier gegen Rom“, zieht Einstmann den Vergleich. „Unsere Leute warteten nach der Übernahme auf die große Schlacht: auf Entlassungen, auf einschneidende Vorschriften, auf massive Einschränkungen – aber es gab keine Schlacht. Alle blieben an Bord, wir kümmerten uns wie gewohnt und ohne neue Beschränkungen intensiv um unsere Kunden, und selbst ich als Geschäftsführer konnte und musste meine Entscheidungen so fällen, wie ich es verantworten konnte“.

Erfolgsfaktor: Verantwortung vor Ort

„Gelebte Dezentralisierung“ nennt Einstmann dieses Prinzip, das den Bechtle-Konzern groß gemacht hat. Entscheidungen werden dort getroffen und verantwortet, wo das Geschäft gemacht wird: vor Ort. Die Zentralfunktionen der Holding und der Logistik-Tochter unterstützen, aber handeln und entscheiden müssen die Geschäftsführer der über 40 Bechtle-Standorte selbst. Querdenken sei nicht nur erlaubt, sondern gefordert, sagt Einstmann. Hauptsache, es bringt das Systemhaus und den Konzern voran.

Die unsichtbaren Bänder

Für die Rollenverteilung zwischen den ergebnisverantwortlichen Systemhäusern und den unterstützenden zentralen Funktionen hat er einen ganz markanten Begriff: „Es sind die unsichtbaren Bänder“, sagt er. Auf der einen Seite das Gefühl, frei zu sein und entscheiden zu dürfen, ja sogar zu müssen. Auf der anderen Seite das Gefühl, es ist immer noch jemand da, der – etwa durch ein straffes Controlling – aufpasst und im Notfall rechtzeitig eingreifen kann.

Früher war die Karlsruher Buchhaltung zwei Türen weiter. „Da hat man eben gebucht“, meint Einstmann etwas flapsig. Heute läuft das Rechnungswesen zentral über die Bechtle AG in Gaildorf. „Das ist einfach beispiellos gut“, erklärt er. „Da wird nichts mehr schön gerechnet und auch nichts auf den nächsten Monat geschoben, was gerade nicht in die Bilanz passt. Dafür bin ich stets auf der Höhe und hundertprozentig sicher, dass wir keine Leichen im Keller haben.“

Synergien und Experten-Auslastung

Die dezentrale Struktur des Konzerns zu nutzen und gleichzeitig Synergien zwischen den einzelnen Standorten aufzubauen, sind neben einer reibungslosen Integration die Erfolgsfaktoren für das Wachstum von Bechtle. Innerhalb der Systemhäuser haben sich sogenannte Competence Center herausgebildet, die über ein besonderes Fachwissen verfügen. Karlsruhe besetzt das Thema „Storage“, also Datenspeicherung und -migration. Die anfangs noch wenigen Projekte in Karlsruhe hätten aber nie ausgereicht, die Anlaufkosten im vernünftigen Rahmen zu halten. Doch einige andere Bechtle-Standorte hatten die Aufträge, Karlsruhe die Experten. Also kauften die Systemhäuser die Dienstleistungen in Karlsruhe ein und brachten dadurch die Sache mit in Schwung.

Das große Plus: die Zentrallogistik

Sein bestes Geschäft, sagt Richard Einstmann, sei die Neckarsulmer Zentrallogistik der Bechtle-Gruppe. Bis 1997 gab es ein eigenes Lager in Karlsruhe, sozusagen in Rufweite. „Wenn wir aber 100 Computer angeliefert bekamen, standen die Kartons vor dem Gebäude, weil der Platz nicht ausgereicht hat“, erinnert sich Einstmann. Die Techniker schleppten Kisten, statt Kunden zu beraten, Abwertungsrisiken entstanden und die Inventur verschlang Tage. „Bei der Zentrallogistik bekomme ich eine Top-Leistung, bezahle meine Umlage, brauche kein Personal und erhalte durch das große Umsatzvolumen aller Standorte attraktive Gutschriften. „Und“, setzt er schmunzelnd hinzu, „unsere letzte Inventur in Karlsruhe hat gerade mal 23 Minuten gedauert.“



Gleich und gleich gesellt sich gern

Präzisions-Uhrwerke oder edle Schokolade sind bekannte Markenzeichen der Schweiz. Nur Insider wissen dagegen um die starke Position im europäischen IT-Handel: Die Schweizer ARP DATACON ist einer der führenden europäischen Anbieter von IT-Zubehör für Geschäftskunden. Besondere Stärke: einer der besten europäischen Online-Shops als elektronische Einkaufsplattform für Computer, IT-Zubehör und neuerdings auch für Büromaterial.

Seit dem 1. Januar 2004 gehört die ARP mit ihren Niederlassungen in Deutschland und Österreich zum Bechtle-Konzern. In der Schweiz, wo die Bechtle-Comsoft AG bereits in angrenzenden Marktsegmenten hervorragend positioniert ist, wird so eine hohe Marktdurchdringung erreicht. Gleichzeitig baut Bechtle seine Bedeutung als einer der wichtigsten europäischen Akteure im eCommerce weiter aus.

Die Evolution verblüfft mit bisweilen erstaunlichen Parallelen in unterschiedlichen Lebensräumen. Aber auch in verschiedenen Wirtschaftsräumen entwickeln sich mitunter überraschende Ähnlichkeiten. Ob www.bechtle.de oder www.arp.com – die Antworten von Bechtle und ARP auf die Herausforderungen des knallharten Wettbewerbs im europäischen eCommerce sind erstaunlich ähnlich: besondere Schnelligkeit des Lieferservices, hoher und präziser Qualitätsstandard, ein reichhaltiges Markensortiment, günstige Preise. Sogar die Farbe stimmt überein: Grün ist dominant.

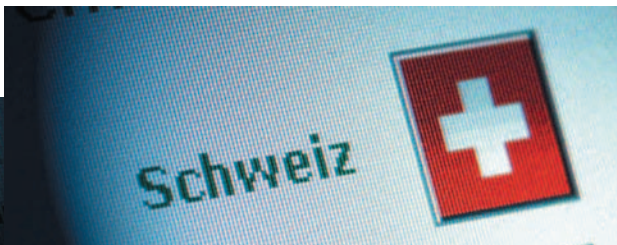
Bechtle startete seinen ersten Online-Shop 1995 in Deutschland und ist mittlerweile mit neun nationalen IT-Einkaufsplattformen in allen wichtigen europäischen Märkten präsent. Der Online-Shop von ARP war 1999 europaweit der erste voll integrierte Online-Store, der auf Basis SAP R/3 live geschaltet wurde. Mittlerweile hat er nicht nur so viel Zuspruch gefunden, dass ARP rund die Hälfte des Vertriebsgeschäftes per Internet abwickelt. Der Shop wurde auch mehrfach international ausgezeichnet, zuletzt mit dem E-Shop-Award 2003. Damit ist der ARP-Shop unter die TOP 10 der europäischen Online-Shops vorgerückt.

Gemeinsame Stärke: Logistik

Die Gemeinsamkeiten des Direktvertriebs von Bechtle und ARP beschränken sich aber nicht auf diese Internet-Plattformen. Auch hinter den Kulissen ist vieles gleich. Etwa die ausgeklügelte Logistik: Bestellungen werden am Tag des Eingangs noch zum Versand gebracht, die Termintreue ist ebenso hoch wie die Verfügbarkeit, das Lager wird überdurchschnittlich schnell umgeschlagen. Selbst die hohe Kunst der Logistik ist beiden gemein: eProcurement, also die Weiterleitung der Bestellung und die direkte Kundenbelieferung durch Hersteller,



Jörg Kientz,
Geschäftsführer der
ARP DATACON Gruppe



Importeure oder Großhändler, steigert bei beiden Marken die Leistungsfähigkeit erheblich.

Kein Wunder, dass die Unternehmen weitere markante Gemeinsamkeiten haben: seit Jahren ein kontinuierliches Wachstum gegen den Branchentrend, eine sehr solide Eigenkapitalbasis und eine für den IT-Markt respektable Rendite.

Gemeinsamkeiten und Ergänzungen

Es gibt jedoch auch Unterschiede: „Wir ergänzen uns durchaus ganz gut“, erklärt Jörg Kientz, Geschäftsführer der ARP DATACON Gruppe. „Betrachtet man sich die Kundenpyramide, so besetzt Bechtle stärker das mittlere und obere Segment bis hin zu den Großkunden. Wir können bei ARP dank unseres SAP-Systems durchaus Großfirmen direkt anbinden, sind aber andererseits auch nach unten offen für kleine Betriebe und Einzelunternehmen.“

Wettbewerb unter dem Konzerndach?

Der Wettbewerb im Heimatmarkt zwischen der ARP und der Schweizer-Bechtle-Tochter Bechtle-Comsoft AG ist damit grundsätzlich ein Thema, denn Bechtle bekennt sich klar zur Mehrmarken-Strategie. Auch die Erhaltung der regionalen Identität bei unverändertem Management ist Grundprinzip bei einer Übernahme. Der Wettbewerb hält sich aber durch die unterschiedlichen Hauptzielgruppen in Grenzen, zumal es noch weitere Differenzierungen gibt: einerseits die geographischen Schwerpunkte, zum anderen in der Kundenstruktur. Bechtle-Comsoft ist beispielsweise bei der öffentlichen Hand stark verankert.

Von daher ist auch ein weiterer Aspekt im Rahmen der ARP-Übernahme eine Verdoppelung der vorhandenen Stärken: Sowohl Bechtle-Comsoft als auch die ARP-Tochter CC Data Disc gehören zu den Microsoft LAR (Large Account Reseller), also den Großabnehmern an Microsoft-Lizenzen. Eins und eins ist in diesem Fall wirklich zwei, so dass die Abnehmer-Situation für beide durch ein stark erhöhtes Volumen noch besser wird.

Voneinander lernen und Synergien schaffen

Klar ist auch, dass zwei Unternehmen, die es in unterschiedlichen Marktsegmenten und geographischen Räumen zur Marktführerschaft gebracht haben, im Sinne eines „Best Practice“ voneinander lernen können und Synergien schaffen.

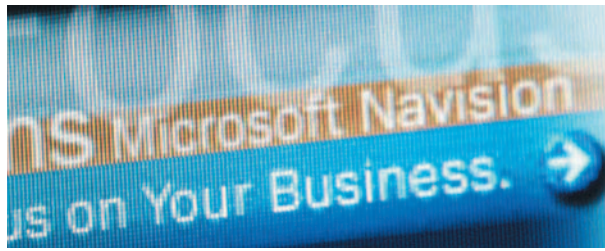
Auch beim Produktangebot kann jeder vom anderen profitieren. ARP könnte seine Produktpalette von derzeit rund 10.000 IT-Markenartikel auf einen Schlag um einige tausend erweitern, denn das Spektrum von Bechtle ist mit über 22.000 Artikel mehr als doppelt so groß.

Die Schweizer haben dafür eine eigene Einkaufs-Gesellschaft in Taiwan, durch die sie immer wieder exklusive Produkte anbieten können. Und sie haben die beiden Eigenmarken ARP DATACON und CLAXAN, deren Produktpalette dank der taiwanesischen Gesellschaft ständig wächst.

Schlüssel zum Ertragsschub

Diese Synergiepotenziale wird man im Rahmen der Mehrmarken-Strategie langsam entwickeln müssen. „Wir haben Herstellerkontakte in Asien und ausgereiftes Know-how in der Beschaffung und der Disposition“ so Jörg Kientz. „Das kann man aber nicht in ein paar Wochen transferieren. Das braucht ein bis zwei Jahre Aufbauzeit.“

Mittelfristig sieht der ARP-Geschäftsführer in den Synergien aber den wesentlichen Schlüssel zur Steigerung der Ertragskraft. „Seit unserer Gründung 1988 haben wir den Wandel in der Produkttechnologie und später die Herausforderung im e-Business stets angenommen. Dadurch waren wir laufend in der Veränderung und haben auch viel optimiert“, so Kientz. „Als nächste Stufe einen echten Ertragsschub zu erzielen, schaffen wir nur über Synergien mit Bechtle.“



Bewährte Rezepte für neue Entwicklungen

Je dichter das Netz der Bechtle-Systemhäuser ist, desto leichter lassen sich Expertenteams mit besonderem Know-how aufbauen, die standortübergreifend ihre Auslastung finden. Hoher Kundennutzen und Rentabilität zeichnen deshalb die Bechtle Competence Center aus. Ob Datensicherheit, digitale Archivierung oder internationale IT-Vermietung – gezielt ergänzen die Competence Center das Leistungsspektrum der Bechtle-Systemhäuser.

Besondere strategische Bedeutung hat das Competence Center, das als eigene Einheit derzeit schon Software-Lösungen für den Bereich Microsoft Business Solutions-Navision entwickelt. Es ist die Speerspitze beim Aufbau eines umfassenderen Software-Lösungsangebotes für die mittelständischen Bechtle-Kunden. Die Zeit ist günstig – die Mittelstands-Offensiven der Hard- und Software-Hersteller versprechen starken Rückenwind.

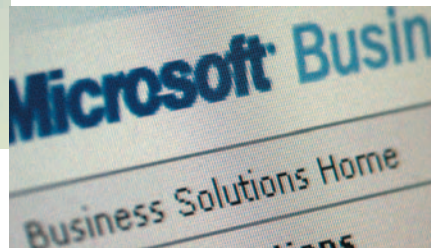
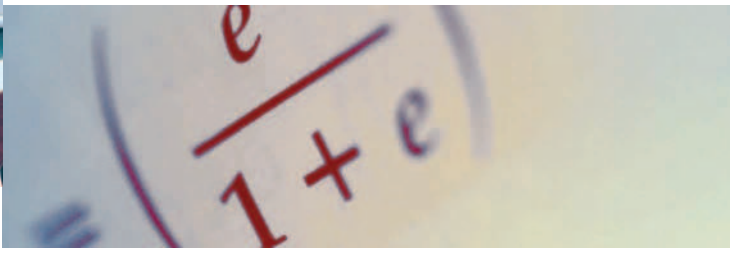
100 Prozent Verkaufserfolg sind ein Traumergebnis. Wenn der Kundenbedarf exakt ermittelt ist und das Produkt die Nachfrage voll trifft, kann es dennoch klappen – wie beim Software-Modul „Basel II“, das die Bechtle Softwarelösungen GmbH für das Microsoft-Programm Navision entwickelt hat. Vor allem für den deutschen Mittelstand ist „Basel II“ das große Schreckgespenst. Dahinter verbergen sich die verschärften Vorschriften des Bankgewerbes für die Kreditvergabe. Die für die Ratings geforderten Zahlenwerke kosten manches Unternehmen wochenlange mühevollte Kleinarbeit. Das Bechtle-Modul macht's einfach: Es spuckt den Ergebnisreport sozusagen per Knopfdruck aus. Kein Wunder, dass jeder Kunde dieses Modul in seine Navision-Lösung eingebunden haben möchte.

Kaufen oder machen?

So treffend dieses Beispiel zeigt, wie exakt die Bechtle-Spezialisten den Nerv des Marktes treffen, so untypisch ist diese Entwicklungsarbeit auf der anderen Seite für das aktuelle IT-Lösungsgeschäft von Bechtle. „Wir arbeiten ganz klar nach der Prämisse, erst kaufen und dann machen“, so Joachim Stein, Geschäftsführer der Bechtle Softwarelösungen GmbH. Sie ist innerhalb des Bechtle-Konzerns der Software- und Beratungspartner für die mittelständischen Kunden und hat ihren Schwerpunkt bei der Implementierung der Software von Microsoft Business Solutions-Navision.



Joachim Stein,
Geschäftsführer der
Bechtle Softwarelösungen GmbH



Der Grund für diese Strategie liegt nicht allein darin, dass Bechtle den Dienstleistungsgedanken ebenso konsequent verfolgt wie seine Handelsorientierung. „Die Kunden sind ganz einfach nicht mehr bereit, für umfangreiche Individualentwicklungen teures Geld auf den Tisch zu legen“, so Stein. „Also suchen wir primär ein fertiges Produkt, das wir anpassen können, und entwickeln nur im ganz beschränkten Rahmen selbst.“ Hinzu kommt, dass die vorhandenen Kapazitäten mit Kundenprojekten rentabler ausgelastet sind als mit individuellen Entwicklungen, die von Softwarespezialisten viel schneller erledigt werden können.

Referenzprojekte als Basis

Selbst beim „Customizing“, also dem Maßschneidern eines Standardprodukts auf die individuellen Bedürfnisse des Kunden, geht Bechtle nicht den sonst üblichen Weg. „Eine Branchenlösung zu nehmen und sie anzupassen, kann immer noch ein teurer Spaß werden“, erklärt Stein aufgrund seiner Erfahrung. „Günstiger und oft auch erfolgversprechender ist es, auf Musterlösungen zurückzugreifen und sie leicht zu modifizieren. Denn was bei anderen Unternehmen der gleichen Branche schon reibungslos läuft, sollte eigentlich die ideale Basis für das eigene Unternehmen darstellen.“

Erfolgsfaktoren „en miniature“

Das Prinzip, auf bewährte Mechanismen zu setzen, gilt nicht nur für Kundenlösungen. Es zählt zu den wesentlichen Erfolgsfaktoren des Bechtle-Konzerns. Kein Wunder, dass die Bechtle Softwarelösungen GmbH eine ganze Reihe bewährter Rezepte übernommen hat, die Bechtle erfolgreich gemacht haben und sozusagen „en miniature“ bei der Software-Einheit abgebildet werden.

Etwa das Bechtle-Prinzip, den Kunden rundum in Sachen IT zu betreuen. „Auch wir bieten Komplettservice und sind in der Regel Generalunternehmer, wobei wir uns bei Hardware oder Netzwerken mit unseren Systemhäusern ideal ergänzen. Das ist echter Service aus einer Hand, denn Mittelständler haben es einfach satt, bei ihren IT-Problemen von einem Schuldigen zum nächsten geschoben zu werden“, umreißt Joachim Stein die Problematik. Die Kompletts-Lösung geht so weit, dass Bechtle gegebenenfalls die Finanzierung mitbringt. Kein einfaches Thema, denn kaum jemand bietet

Dienstleistungen per Leasingvertrag an. „Gerade in wirtschaftlich schwierigen Zeiten ist das ein wichtiges Plus“, so Stein.

Auch der große Erfolgsfaktor von Bechtle, die Kundenarbeit vor Ort durch Zentralfunktionen wirksam zu entlasten und zu unterstützen, findet sich bei der Bechtle Softwarelösungen GmbH im Kleinen wieder. Beratung, Verkauf, Installation – all das sind Aufgaben, die bundesweit individuell direkt beim Kunden erfolgen. Service-Anfragen über das Call-Center oder Hilfe bei Funktionsstörungen, aber auch intern orientierte Anforderungen wie die Produktentwicklung oder die Ausbildung der Mitarbeiter wird zentral von Villingen-Schwenningen aus gesteuert, wo die Bechtle Softwarelösungen GmbH ihren Sitz hat.

Eine große Zukunft

Noch ist der Bechtle-Bereich, der sich mit der Entwicklung von IT-Lösungen befasst, vergleichsweise klein. Aber das wird sich ändern: In den Strategiepapieren spielt der weitere Ausbau eine wesentliche Rolle.

Auch von Hersteller-Seite gibt es bereits hohe Anerkennung. Die von Bechtle entwickelte Navision-Lösung für die WORTMANN AG, einem der großen unabhängigen IT-Unternehmen mit rund 5.500 Wiederverkäufern, schaffte es beim diesjährigen Mittelstands Partner Award, den Microsoft in Deutschland ausgeschrieben hatte, ganz oben aufs Siebertreppchen: Microsoft zeichnete Bechtle mit dem Preis für die innovativste Lösung aus.



„Der Bechtle“ – das Standardwerk der IT-Branche

820 Seiten, über 22.000 Produkte, drei Pfund schwer – die ganze faszinierende Welt der IT-Produkte in einer Hand. Unter den Arm klemmen, mitnehmen, darin suchen und ihn durchforschen – auch in den Zeiten von Online-Shops und Suchmaschinen haben gedruckte Nachschlagewerke wie der Bechtle-Katalog ihre Anziehungskraft.

150.000 Stück des Standardwerks in fünf Sprachen gehen von der Neckarsulmer Bechtle Logistik & Service GmbH aus in neun europäische Länder. Mit den Seiten dieser hohen Auflage könnte man fast den Äquator umspannen. Doch die Investition in diesen für die IT-Branche einzigartigen Katalog lohnt: Er ist ein echter Wettbewerbsvorteil und bringt den Direktvertrieb via Internet so richtig ins Laufen.



Severine Liénard
Katalogproduktion
Bechtle Logistik &
Service GmbH

„Ein Blick ins Gesetz erleichtert die Rechtsfindung“, ist ein Grundsatz, den man angehenden Juristen ins Stammbuch schreibt. „Ein Blick in ‚den Bechtle‘ erleichtert die IT-Produktfindung“, sollte man angehenden IT-Fachleuten ins Stammbuch schreiben.

Was als reines Vertriebsinstrument mit Produkten, Bestellnummern und Preisen konzipiert war, hat sich über wenige Jahre zu viel mehr entwickelt: zu einem Standardwerk für die Branche. Was der Bechtle-Katalog an Informationen, detaillierten technische Daten, Produktabbildung und Preisen bietet, ist nirgendwo sonst in dieser komprimierten Form verfügbar.

Gefühl und Verstand

Die außergewöhnliche Qualität des zweimal pro Jahr neu aufgelegten Katalogs hat zwei Ursachen: eine sachliche und eine emotionale. Planung und Organisation der Katalogproduktion kommen der für den Neubau eines Bürogebäudes gleich: ein ausgeklügeltes Projektmanagement, ein mitunter minutiöses Timing in der heißen Phase und die Koordination von weit mehr als 100 Personen und vielen externen Partnern, die den Katalog auf den Weg bringen.

Rein emotional steckt in den Katalogen eine Menge Herzblut: „Während der Produktion kann keiner Urlaub nehmen, das Stundenkonto schwillt an, und wenn wir dann das druckfrische Exemplar in der Hand haben, gibt es immer noch strahlende Augen“, verrät Severine Liénard, die die Zügel der Katalogherstellung in der Hand hat.

Logistische Höchstleistung

Der Anfang war bodenständig und bescheiden. Echt schwäbisch eben. 32 Seiten, 222 Produkte, 5.000 Stück Auflage in deutscher Sprache. Dann stiegen die Anforderungen: 1991 stellte Bechtle von einem auf zwei Hauptkataloge um, 1998 erschien der erste Katalog in einer Fremdsprache für den britischen Markt, 2000 folgten die Franzosen und zwei Jahre später gab es den Katalog auch in Spanisch und Italienisch.



Als würden fünf Sprachausgaben noch nicht genügen, gibt es weitere Ausgaben: Etwa die beiden englischsprachigen Ausgaben, für den britischen Markt in Pfund und für die Benelux-Länder mit Preisen in Euro. Um die Komplexität noch zu steigern, unterscheidet sich letztere dann noch mal durch landesspezifische Seiten im Vorspann des Katalogs. „Es gibt den Bechtle-Katalog in fünf Sprachen, mit acht unterschiedlichen Produktinhalten und aufgrund der landesspezifischen Vorspannseiten in insgesamt zwölf Versionen“, zieht Severine Liénard Bilanz.

Europäische Dimensionen in Neckarsulm

Der aktuelle Katalog im neugestalteten Layout ist die Nummer 27 in der Historie. Inhaltliche Fehler sind absolute Mangelware. Ein maßgeblicher Grund dafür ist, dass die Kernmannschaft für die Katalogproduktion zentral zusammengefasst ist.

45 verantwortliche Produktmanager füttern in intensiver Handarbeit die Produkt-Datenbank mit technischen Details, Fotos und Herstellerlogos. Nicht nach Herstellerangaben, sondern nach den Kundenbedürfnissen haben sie zuvor selbst das Raster festgelegt, welche Informationen in der betreffenden Produktsparte wichtig sind.

Der Clou: Das zentrale Produktmanagement denkt und arbeitet europäisch. Für einen neuen HP-Rechner werden die individuellen englischen Spezifikationen und die englischen Garantieleistungen ebenso zentral von Neckarsulm aus in die Datenbanken eingepflegt wie die italienischen Spezifika.

Harddisk bleibt Harddisk

Die optimale Ergänzung sitzt ein paar Büros weiter: zwölf diplomierte Übersetzer, je drei für Englisch, Französisch, Italienisch und Spanisch. Babylonische Sprachverwirrung gibt es nicht. Auch wenn ein Übersetzer den anderen vertritt – die Kunden können auf perfekte Orientierung zählen. „Eine lernfähige Software garantiert, dass ein Begriff, der einmal übersetzt ist, immer diese Übersetzung behalten wird – bei jedem Übersetzer und in jeder Katalogversion“ berichtet Severine Liénard.

Aktualität per Knopfdruck

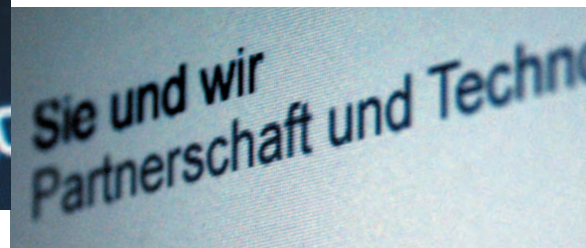
Zu den absoluten Highlights der Herstellung zählen die Automatisierungen, die es erst ermöglichen, den Katalog mit aktuellsten Produkten und Informationen binnen weniger Wochen zu erstellen. Kernstück ist die zentrale Produkt-Datenbank, die alle Informationen, Produktfotos und Herstellerlogos enthält. Sie ist für jedermann zu sehen – unter www.bechtle.de. Denn diese europaweit bestgepflegte IT-Produkt-Datenbank füttert gleichzeitig den Online-Shop von Bechtle. Mit ihren tagesaktuellen Preisen ergänzt sie maßgeschneidert den Katalog.

Auf Basis dieser zentralen Datenbank wird der produktorientierte Katalogteil erstellt. „Die dazugehörigen Preisdaten werden zum spätestmöglichen Zeitpunkt in jeder Währung auf Knopfdruck aus unserem Warenwirtschaftssystem ausgelesen und Seite für Seite verknüpft. Damit wird ein topaktueller Inhalt für den Druck gewährleistet, der nicht durch langwierige Produktionsvorstufen veraltet ist“, erklärt Alexander Lang, bei dem die Datenströme für den Katalog zusammenlaufen.

Zwölf auf einen Schlag

Das Ergebnis dieser Vorarbeiten ist die Umsetzung eines weiteren logistischen Meisterstücks: Alle zwölf Versionen werden auf einen Schlag gedruckt. Wenn die Druckmaschine erst einmal anläuft, steht sie für rund zehn Tage nicht mehr still.

Mit einem ganz besonderen Kniff setzt Bechtle einer kostenbewussten Herstellung die Krone auf: Der vierfarbige Produktteil von über 800 Seiten mit all seinen Bildern und Farbflächen wird sozusagen am Fließband für alle Versionen in einem Aufwasch gedruckt. Wenn die Druckmaschine zwischendurch kurz steht, dient dies nur zum Wechsel einer einzigen Druckplatte: der schwarzen, auf der in der jeweiligen Landessprache die Produktinformationen und die Preise stehen. So viel Individualität muss bei aller Einheitlichkeit sein.



Wenn der Mann mit dem schwarzen Koffer kommt

Für erfolgreiche Hersteller und Handelsunternehmen ist es eine alte Weisheit: Das erste Produkt verkauft der Vertrieb, das nächste der Service. Gerade im IT-Markt, wo der Aufwand für Wartung und Instandhaltung der Systeme oft höher ist als die Neuinvestition selbst, bieten sich somit gute Chancen, über einen leistungsfähigen Service die Kunden dauerhaft zu binden.

Die PSB IT-Services mit ihrem bundesweiten Netz ist deshalb die ideale Ergänzung für Hersteller, Handel und Systemhäuser, die einen flächendeckenden Service brauchen. Auch der Bechtle-Konzern, zu dem die PSB AG seit Ende März 2003 mehrheitlich gehört, kann seinen Nutzen aus dem schnellen Serviceanbieter ziehen.

Wenn der Mann mit dem schwarzen Koffer kommt, ist Rettung in Sicht. Der Drucker spuckt wieder leserliche Blätter aus, der Scanner zieht seine Bildvorlagen ein und e-Mails flutschen von neuem über die Leitung. Anruf genügt, und die Techniker der PSB IT-Services sind unterwegs, um IT-Geräte zum Laufen zu bringen. Immer mit dabei: der Erste-Hilfe-Koffer für Computer und Zubehör, im Fachjargon „Maintenance Kit“ genannt, der mit einer Basisausstattung gängiger Ersatzteile gefüllt ist.

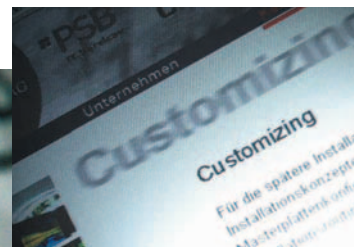
In den meisten Fällen reicht auch ein Karton, in dem Ersatz genau für jenes defekte Teil ist, das den Kunden derzeit von seiner Arbeit abhält. Hellseherischer Fähigkeiten der PSB IT-Services-Techniker bedarf es dabei nicht, um schon vor Beginn der Reparaturarbeiten zu wissen, was defekt ist. „Unsere Service-Hotline ist mit geschulten Mitarbeitern besetzt, die gemeinsam mit dem Kunden schon am Telefon eine individuelle Fehleranalyse vornehmen können“, löst Manfred Otte das Rätsel. „Meist wissen wir danach genau, welches Teil erneuert werden muss“, so der Geschäftsführer der PSB IT-Services.

24-Stunden-Ersatzteilservice

Eine ausgefeilte Ersatzteil-Logistik ist neben dem Techniker-Know-how der Schlüssel für einen schnellen, leistungsfähigen Service. Ist das defekte Teil identifiziert, wird es über Nacht von einem der Ersatzteillager direkt an den Techniker vor Ort geschickt. Spätestens binnen 24 Stunden ist damit der Austausch möglich. Mitunter geht es auch schneller: Bei entsprechenden Vereinbarungen stehen auch Ersatzteile oder Ersatzgeräte in Kundennähe bereit.



Manfred Otte,
Geschäftsführer
PSB IT-Services



Vielfältige Potenziale

Die Service-Spezialisten haben ihr Geschäft auf mehreren Standbeinen aufgebaut, was die Zusammenarbeit für Bechtle als Handel treibenden Dienstleister noch interessanter macht. Zwei Drittel der Aktivitäten sind Wartungsverträge, die direkt mit den Kunden abgeschlossen werden. Ob Server, PC, Drucker oder sonstige Peripheriegeräte – diese Wartungsverträge sichern Selbständige und Unternehmen gegen einen Ausfall ab. Wie schnell die Techniker reagieren müssen, ob repariert oder gleich ausgetauscht wird, all das lässt sich in sogenannten Service Levels individuell vereinbaren.

Dank des bundesweiten Service-Netzes mit 130 Mitarbeitern können auch Kunden mit mehreren Standorten betreut werden. Für Bechtle-Systemhäuser mit ihrer regionalen Ausprägung ein Vorteil: Werden von Bechtle-Kunden vor Ort Großprojekte ausgeschrieben, bei denen auch Niederlassungen eingebunden sind, kann der bundesweite Service über eine Zusammenarbeit mit der PSB IT-Services gewährleistet werden.

Komplettservice für Hardware-Hersteller

Klassisches Hersteller-Outsourcing ist das andere Drittel der PSB IT-Services-Aktivitäten. So verlagern Druckerhersteller ihre Wartungstätigkeit nach außen und übertragen diese Aufgaben der PSB IT-Services. Deren Techniker erfüllen die Garantie- und Wartungsverpflichtungen des Hardware-Herstellers vor Ort beim Kunden.

Für das ertragreiche Handelsgeschäft von Bechtle ist dies ein Ansatz für neue Geschäftsbeziehungen. „Manche Hardware-Hersteller fordern von ihren Handelspartner, dass die Vertriebsvereinbarung auch eine Service-Komponente enthält“, erklärt Manfred Otte. „Der Hersteller verlangt also, dass auch der Service bei Garantieleistungen oder Reparaturen sichergestellt wird. Diese Service-Verpflichtungen können wir bundesweit übernehmen, wie wir das derzeit ja schon bei einigen Herstellern tun. Für ein Unternehmen wie Bechtle, das aufgrund seines Handelsvolumens für IT-Hersteller ohnehin ein attraktiver Partner ist, sind solche Serviceunterstützungen ein zusätzlicher wichtiger Pluspunkt beim Abschluss attraktiver Vertriebsvereinbarungen.“

Solidität gibt Sicherheit

Die Möglichkeiten einer stärkeren Marktdurchdringung sind für die PSB IT-Services gewachsen, seit Bechtle die Mehrheit an der Muttergesellschaft PSB AG erworben hat. Nicht nur das Betätigungsfeld hat sich erweitert, weil die Service-Spezialisten enger mit den rund 50 Bechtle-Systemhäusern und dem Bechtle-Direktvertrieb zusammengedrückt sind. „Die Solidität des Konzerns gibt sowohl Herstellern als auch Kunden mehr Sicherheit und hat dadurch auch das Gesprächsinteresse von Herstellern verstärkt“, erklärt Geschäftsführer Manfred Otte.

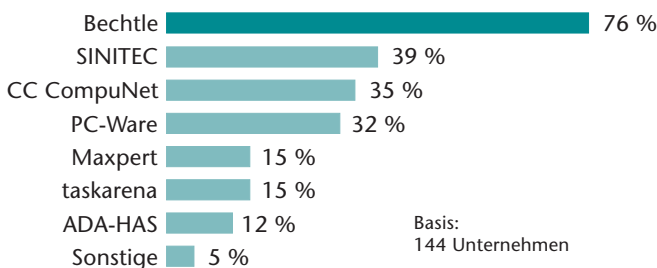
Einer für alle

Ihre Rolle als unabhängig am Markt agierendes, profitables Serviceunternehmen wird die PSB IT-Services ungeachtet der Mehrheitsbeteiligung von Bechtle beibehalten. Neben den umfassenden Serviceleistungen sieht Manfred Otte gerade im markenübergreifenden Service und der Unabhängigkeit von Herstellern einen entscheidenden Marktvorteil: „Es gibt viele Anbieter im Markt, aber häufig können sie nicht die komplette Service-Kette anbieten“, sagt er. Für die verschiedensten Geräte aller namhaften Hersteller einen professionellen Service anbieten zu können, ist für ihn ein echter Kundenvorteil. „Das ist das berühmte ‚one face to the customer‘: Wenn ein Kunde für zehn verschiedene Geräte von fünf Herstellern Servicepartner sucht, braucht er weder zehn noch fünf. Er braucht nur einen einzigen – uns.“

Starke Marke mit hoher Medien-Präsenz

Lange Zeit kannten nur Insider Bechtle. Selbst der Börsengang im März 2000 änderte daran wenig. Heute ist Bechtle das bekannteste Systemhaus im Mittelstand, dem wichtigsten Teil der deutschen Wirtschaft. Der Bekanntheitsgrad von Bechtle ist laut einer aktuellen Studie der META Group mit 76 Prozent beinahe doppelt so hoch wie der des nächsten Wettbewerbers, der es auf 39 Prozent bringt.

Bechtle – höchste Bekanntheit im Mittelstand Welche der folgenden Systemhäuser sind Ihnen bekannt?



Der hohe Bekanntheitsgrad hat seinen Grund auch darin, dass die Medienpräsenz von Bechtle deutlich gestiegen ist. Damit trägt die insbesondere von Aktionärsseite immer wieder geforderte intensivere Öffentlichkeitsarbeit der letzten beiden Jahre Früchte: Die Zahl der Presseveröffentlichungen zum Thema Bechtle stieg um über die Hälfte. Mehr als 1.800 Beiträgen im Geschäftsjahr 2003 standen noch knapp 1.200 Berichte im Vorjahr gegenüber.

Zahl der Berichte

Monat	2003	2002
Januar	178	108
Februar	229	41
März	234	205
April	73	79
Mai	172	87
Juni	54	149
Juli	44	72
August	195	155
September	143	56
Oktober	40	68
November	253	145
Dezember	200	26
Summe	1.815	1.191

Auch wenn Bechtle auf Grund der Unternehmensgröße immer noch keine „Muss-Geschichte“ ist, hat sich die „Bechtle-Story“ nachhaltig in den Wirtschafts- und Finanzmedien sowie in den Tageszeitungen etabliert. Die starke Medienpräsenz und die hohe Bekanntheit der Marke stehen dabei in Wechselwirkung: Je bekannter die Marke, desto größer das Interesse der Journalisten, je häufiger die Berichterstattung in den Medien, desto höher der Bekanntheitsgrad der Marke.

Insgesamt wurden im vergangenen Jahr in Deutschland über 52 Millionen Exemplare von Tageszei-

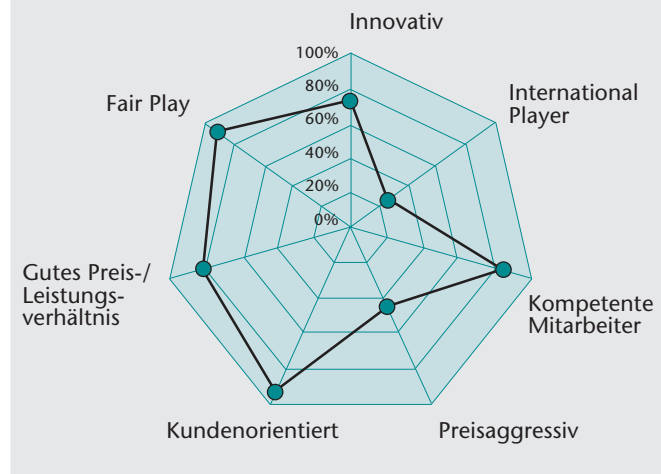
tungen, Magazinen und Fachzeitschriften verbreitet, in denen ein Bericht über Bechtle zu finden war – im Durchschnitt erreichten pro Monat 4,4 Millionen Exemplare mit Bechtle-Informationen die Leser. Diese bemerkenswerte Zahl bewirkte eine Reichweite von über 114 Millionen Kontakten im vergangenen Jahr.

Die Medienpräsenz ist breit gestreut: Über 80 Prozent der Berichte erschienen in Tageszeitungen, acht Prozent liefen über die führenden Nachrichtenagentur, zehn Prozent erschienen in den Fachmedien der IT-Branche. In den Top Ten der Medien-Hitliste mit Bechtle-Veröffentlichungen, betrachtet nach der höchsten verbreiteten Auflage, finden sich mit Börsen-Zeitung, FAZ, Handelsblatt, dpa, Reuters und vwd das Who is Who der deutschen Presselandschaft.

Dabei reduzieren sich die Veröffentlichungen keineswegs auf nackte Zahlen. Auch die Umfänge der einzelnen Veröffentlichungen haben sich deutlich gesteigert, so dass sich gleichzeitig die Tiefe der Berichterstattung positiv entwickelt hat. Der Abschied von der reinen Pflicht-Berichterstattung einer börsennotierten Gesellschaft hat längst stattgefunden. Gefragt sind Interviews, Hintergrundberichte, Analysen, Meinungen.

Premiemarke Bechtle

Allein schon das Image im Mittelstand verschafft echten Wettbewerbsvorsprung



Grund dafür dürften auch die hohe Kompetenz im IT-Markt und das gute Image der Marke sein. In einer anderen META-Group-Studie attestieren nämlich fast 100 Prozent der mittelständischen Kunden Bechtle Fair Play und Kundenorientierung. Rund 80 Prozent sehen Bechtle als innovativ und schätzen die Mitarbeiter als kompetent ein, neun von zehn Befragten bescheinigen Bechtle ein gutes Preis-Leistungs-Verhältnis.

Die Konsequenz: Bechtle erfreut sich eines hervorragenden Imageprofils und ist heute eine der stärksten Marken im Mittelstand.

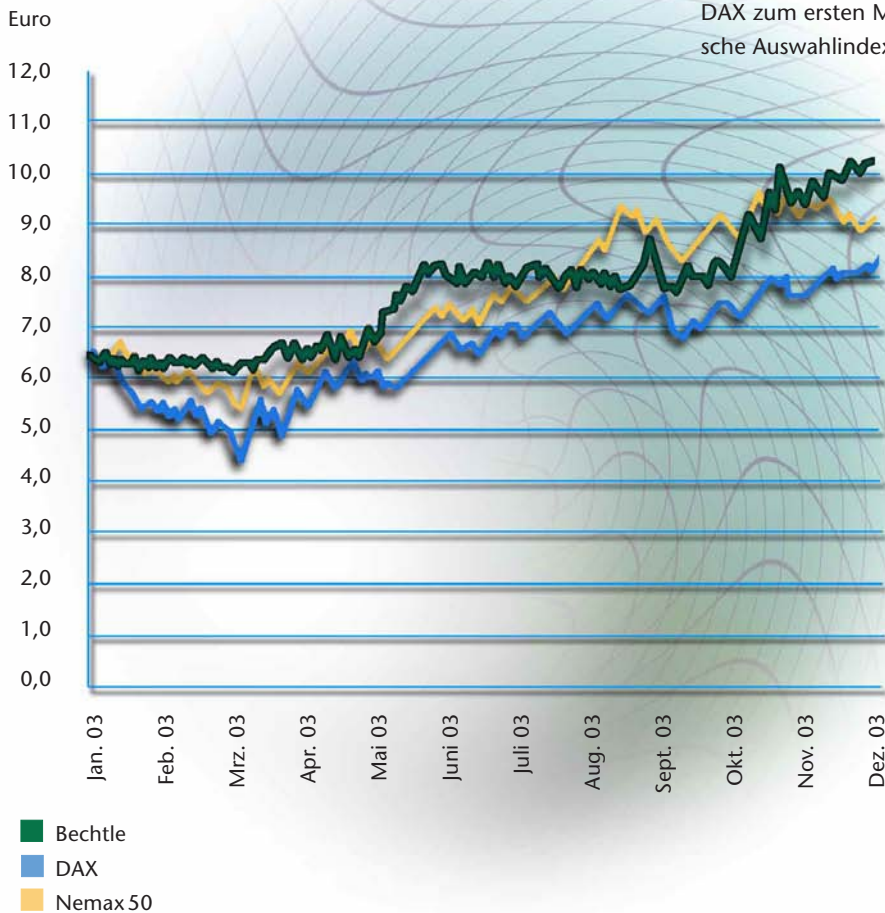
Bechtle-Aktie 2003: Satt im Plus

Seit dem Sommer 2003 ist der Knoten geplatzt: Die Bechtle-Aktie weist eine rasante Aufwärtsentwicklung auf und gehört zu großen Gewinnern am deutschen Aktienmarkt. Schon der Kursgewinn im Börsenjahr 2003 mit einem Plus von 54 Prozent erfreute die Anleger. Nach dem Jahreswechsel gab es aber innerhalb weniger Wochen den entscheidenden Schub: Zwischen Sommer 2003 und Februar 2004 hat sich der Wert der Bechtle-Aktie mehr als verdoppelt.

Gewinnmitnahmen können sicherlich künftig für Kursrückschläge sorgen. Aber folgt man den Meinungen einiger Kaufempfehlungen, so bietet die Bechtle-Aktie noch weiteres Kurspotenzial.

Das Börsenjahr 2003

Mit der starken Kurssteigerung entwickelte sich die Bechtle-Aktie 2003 zu einem werthaltigen Papier in einem Börsenklima, das sich nach vielen Rückschlägen insgesamt etwas freundlicher präsentierte. Nach drei verlustbringenden Jahren schloss der DAX zum ersten Mal wieder im Plus. Per Saldo legte der deutsche AuswahlindeX um rund 37 Prozent zu.



Allerdings gab es Anlaufschwierigkeiten: Nach einem gemäßigten Jahresstart sackte der Index am 12. März bis auf 2 188 Zähler ab – ein neuer Tiefststand seit 1995. Im Vergleich zum Höchstkurs von 8 130 Punkten im März 2000, als Bechtle an die Börse gegangen war, hatte sich der deutsche Leitindex damit auf nahezu ein Viertel reduziert.

Über das gesamte Börsenjahr gesehen, war der DAX allerdings mit seinem Plus von 37 Prozent 2003 europaweit der absolute Sieger. Die Steigerungsraten an den wichtigen Plätzen Zürich (+18 Prozent) oder London (+13,5 Prozent) sowie der Euro Stoxx 50 (+15,6 Prozent) konnten mit den deutschen Werten nicht mithalten.

Das Ende des Neuen Marktes

Nach der Schließung des Neuen Marktes verloren die Nebenwerte an Aufmerksamkeit in der Öffentlichkeit. Auch im Research der Banken fanden sie kaum noch Berücksichtigung. Die Kursentwicklung kann dafür jedoch nicht verantwortlich gemacht werden – dafür waren die Zuwächse der Nebenwertindizes zu beeindruckend: MDax plus 48 Prozent, SDax und TecDax jeweils rund plus 51 Prozent. Mit den Aktien deutscher Mittelständler wie Bechtle war also gutes Geld zu verdienen.

Bechtle-Aktie schlägt DAX, MDAX, SDax und TecDax

Mit ihrer guten Kursentwicklung hat die Bechtle-Aktie 2003 alle großen deutschen Indizes geschlagen. Anleger konnten mit der Bechtle-Aktie 2003 zeitweise eine Performance von über 50 Prozent erzielen. War die Bechtle-Aktie zu Beginn des Börsenjahres 2003 mit einem Eröffnungskurs auf Xetra am 2. Januar mit 6,60 Euro noch relativ günstig zu haben, lag der Kurs am Jahresende mit 10,20 Euro bereits deutlich höher. Der Wertzu-

wachs belief sich damit auf über 54 Prozent. Im ersten Quartal 2003 konnten Aktionäre, die zwölf Monaten zuvor gekauft hatten, ihren Einsatz sogar mehr als verdoppeln.

Großes Interesse bei institutionellen und privaten Anlegern

Die Kursgewinne dürften ihren Teil dazu beigetragen haben, das Interesse an der Bechtle-Aktie nachhaltig zu wecken und den Börsenumsatz kräftig zu steigern: Wechselten im Januar 2003 nicht einmal 2,5 Millionen Stücke den Besitzer, so waren es am Ende des Jahres im Schnitt schon über 4,7 Millionen pro Monat.

Förderlich für das weitere Kurspotenzial ist das verstärkte Interesse institutioneller Investoren an der Bechtle-Aktie. Ein Beispiel aus einer ganzen Reihe ähnlich positiver Entwicklungen: Die DZ-Bank hat im Dezember 2003 die Beobachtung der Bechtle-Aktie mit einer Kaufempfehlung aufgenommen. Auch die „Buy-Side-Analysten“, also Analysten, die ihr Research ausschließlich im Auftrag einzelner institutioneller Investoren betreiben und deshalb die Resultate ihrer Arbeit nicht publizieren, richten ihren Fokus verstärkt auf die Bechtle-Aktie. Abgerundet werden die chancenreichen Beurteilungen der Bankanalysten durch zahlreiche Kaufempfehlungen in den Medien, so zum Beispiel von der FAZ, Börse Online, dem Aktionär, der Wirtschaftswoche und vielen mehr.

Fast 50 Prozent Streubesitz

Die Aktionärsstruktur von Bechtle ist 2003 weitgehend konstant geblieben. Die Familie Schick mit insgesamt 34,577 Prozent und die BWK GmbH UnternehmensBeteiligungsGesellschaft mit 19,389 Prozent sind nach wie vor die Großaktionäre der Bechtle AG. Der Streubesitz lag Ende 2003 bei 46,035 Prozent. Durch eine Kapitalerhöhung im Februar 2004 in Höhe von einer Million Stücke, die vollständig in den Streubesitz geflossen ist, hat er sich auf 48,5 Prozent erhöht.

Neuer Investor-Relations-Bereich unter www.bechtle.com

Um das Informationsangebot für Privataktionäre und institutionelle Anleger dem steigenden Interesse an der Bechtle-Aktie anzupassen, wurde der Investor-Relations-Bereich im Internet er-

Anteilsbesitz bei der Bechtle AG

Aktionäre (zum 31. Dezember 2003)	Stück	in %
Familie Schick		
Gerhard Schick		
– hält direkt	200.000	0,990
– indirekt über Nießbrauch (v. K. Krief)	1.026.933	5,084
Karin Krief *	6.784.487	33,587
Gesamt Familie Schick	6.984.487	34,577
BWK GmbH	3.916.507	19,389
Ralf Klenk	352.462	1,745
Free Float gem. Dt. Börse	9.299.006	46,035
Grundkapital	20.200.000	100,00
ab 11. Februar 2004	21.200.000	

* davon aus Schenkung G.Schick 1.026.933 Stück (5,084 %)

heblich erweitert und optimiert. Tagesaktuelle Informationen, Wochenberichte und detaillierte Basisinformationen bilden zusammen mit dem rund drei Jahre zurückreichenden Archivmaterial einen umfassenden Informationspool. Ergänzt wird das Angebot durch Termine und Download-Möglichkeiten.

Speziell der Bereich Überblick & Hintergrund bietet eine außergewöhnliche Informationsbreite und -tiefe. Neben Basisinformationen wie Satzung oder die Erklärung zum Corporate Governance Kodex finden sich Risikoberichte, Prognosen und Researchberichte sowie detaillierte Finanzinformationen, etwa zu den Kapitalia der Bechtle AG.

Die Startseite mit dem Kurs der Bechtle-Aktie zeigt nicht nur aktuelle Tageskurse, sondern ermöglicht es auch, sich die Kursentwicklung anhand der Notierungen oder in Chartform für beliebige Zeiträume anzeigen zu lassen. Damit lässt sich etwa die Wertentwicklung des eigenen Investments in die Bechtle-Aktie ab Kaufdatum leicht nachvollziehen. Zudem kann die Kursentwicklung nach den einzelnen Handelsplätzen differenziert werden

Privatanleger, Investoren, Analysten und Finanzjournalisten finden gleichermaßen in dem neuen Investor-Relations-Bereich eine Fülle von Informationen. Tägliche Pflege der Seiten gewährleistet einen stets aktuellen Informationsstand.

Ad-hoc-Meldungen 2003

10.02.2003	Vorläufige Zahlen 2002: Vorsteuerergebnis 25% über Vorjahr
25.03.2003	Erwerb einer Mehrheitsbeteiligung an der PSB AG, Ober-Mörlen
15.05.2003	Bechtle steigert im 1. Quartal Vorsteuerergebnis (EBT) um 127 Prozent
20.05.2003	Bechtle erreicht 95% der Anteile an der PSB AG, Ober-Mörlen
05.08.2003	Vorläufige Q2-Zahlen: Bechtle behauptet sich
26.09.2003	Bechtle widerruft Squeeze-out-Verlangen bei der PSB AG
04.11.2003	Bechtle: Vorläufige Q3-Zahlen
13.11.2003	Bechtle erwartet höheren Ertrag
28.11.2003	Bechtle mit zukünftig erweiterter Führungsstruktur
9.12.2003	Bechtle übernimmt Schweizer ARP und gibt eine Million neue Aktien aus

Weshalb ist das Handelsvolumen der vergangenen zwölf Monate so wichtig?

Die Deutsche Börse berechnet Aktienindizes, die Märkte transparent und international vergleichbar machen sollen. Daneben werden Indizes als Grundlage für Finanzprodukte wie z. B. Futures, Optionen, Warrants und Fonds genutzt. Bechtle erachtet die Aufnahme in den Auswahlindex TecDax als wichtiges Ziel.

Der TecDAX-Index beinhaltet die 30 größten und liquiden Werte aus den Technologie-Branchen des Prime-Segments unterhalb des DAX. Unternehmen, die in diesen Auswahlindex aufgenommen werden wollen, müssen gewisse Grundvoraussetzungen erfüllen. Da mehr als 30 Aktiengesellschaften den prinzipiellen Anforderungen genügen, wird auf der Grundlage zweier Kriterien ausgewählt: zum einen die Marktkapitalisierung auf Basis des Free Floats, zum anderen der Orderbuchumsatz in Xetra und am Parkett Frankfurt in den vorangegangenen 12 Monaten. Die erste Voraussetzung erfüllt Bechtle seit längerem, an der zweiten TecDax-Hürde ist Bechtle bislang gescheitert.

Neben den beiden Hauptkriterien werden noch weitere Aspekte berücksichtigt: die Höhe des Free Floats, die Verfügbarkeit der Aktie im Markt (gemessen anhand von Stückumsätzen, Kursfeststellungen und Umschlagshäufigkeit), die Branchenzugehörigkeit sowie der Zeitraum, über den eine Gesellschaft die Kriterien für Neuaufnahme oder Eliminierung für einen Index erfüllt hat (rückwärtige Betrachtung).

Rang der Bechtle AG beim Monatsranking der Deutschen Börse

	Marktkapitalisierung Free Float	Handelsvolumen
Januar	29	51
Februar	26	51
März	25	49
April	32	45
Mai	28	46
Juni	29	44
Juli	32	44
August	34	45
September	35	44
Oktober	35	43
November	34	45
Dezember	33	44

Kurstabelle 2003 (Tagesschlusskurs auf XETRA)

02. Jan	6,60	01. Apr	6,75	01. Jul	8,08	01. Okt	7,88
03. Jan	6,59	02. Apr	6,74	02. Jul	8,20	02. Okt	7,93
06. Jan	6,45	03. Apr	6,60	03. Jul	8,11	03. Okt	8,00
07. Jan	6,45	04. Apr	6,50	04. Jul	8,11	06. Okt	8,27
08. Jan	6,45	07. Apr	6,65	07. Jul	8,35	07. Okt	8,28
09. Jan	6,52	08. Apr	6,75	08. Jul	8,16	08. Okt	8,12
10. Jan	6,45	09. Apr	6,70	09. Jul	8,11	09. Okt	8,15
13. Jan	6,43	10. Apr	6,55	10. Jul	8,18	10. Okt	8,15
14. Jan	6,49	11. Apr	6,60	11. Jul	8,28	13. Okt	8,15
15. Jan	6,42	14. Apr	6,69	14. Jul	8,20	14. Okt	8,10
16. Jan	6,45	15. Apr	6,70	15. Jul	8,02	15. Okt	8,00
17. Jan	6,42	16. Apr	6,61	16. Jul	8,03	16. Okt	8,12
20. Jan	6,38	17. Apr	6,70	17. Jul	8,08	17. Okt	8,30
21. Jan	6,40	22. Apr	6,70	18. Jul	8,07	20. Okt	8,25
22. Jan	6,42	23. Apr	6,78	21. Jul	8,00	21. Okt	8,40
23. Jan	6,45	24. Apr	6,90	22. Jul	8,03	22. Okt	8,25
27. Jan	6,25	25. Apr	6,90	23. Jul	8,05	23. Okt	8,27
28. Jan	6,45	28. Apr	6,75	24. Jul	8,07	24. Okt	8,25
29. Jan	6,31	29. Apr	6,75	25. Jul	8,25	27. Okt	8,20
30. Jan	6,32	30. Apr	6,52	28. Jul	8,25	28. Okt	8,35
31. Jan	6,45			29. Jul	8,23	29. Okt	8,61
		02. Mai	6,90	30. Jul	8,30	30. Okt	8,88
03. Feb	6,33	05. Mai	6,65	31. Jul	8,15	31. Okt	9,25
05. Feb	6,40	06. Mai	6,65				
06. Feb	6,40	07. Mai	6,59	01. Aug	8,20	03. Nov	9,37
07. Feb	6,35	08. Mai	6,69	04. Aug	8,24	04. Nov	9,30
10. Feb	6,40	09. Mai	6,68	05. Aug	8,15	05. Nov	9,14
11. Feb	6,50	12. Mai	6,60	06. Aug	8,23	06. Nov	9,06
12. Feb	6,45	13. Mai	6,79	07. Aug	8,02	07. Nov	8,90
13. Feb	6,49	14. Mai	6,65	08. Aug	7,95	10. Nov	9,02
14. Feb	6,49	15. Mai	6,98	11. Aug	8,10	11. Nov	9,44
17. Feb	6,52	16. Mai	7,06	12. Aug	8,04	12. Nov	9,80
18. Feb	6,40	19. Mai	6,82	13. Aug	8,09	13. Nov	9,40
19. Feb	6,50	20. Mai	7,04	14. Aug	8,18	14. Nov	9,85
20. Feb	6,40	21. Mai	7,00	15. Aug	7,91	17. Nov	10,15
21. Feb	6,40	22. Mai	7,44	18. Aug	8,00	18. Nov	10,07
24. Feb	6,40	23. Mai	7,42	19. Aug	8,20	19. Nov	9,85
25. Feb	6,45	26. Mai	7,44	20. Aug	8,10	20. Nov	9,51
26. Feb	6,50	27. Mai	7,45	21. Aug	8,08	21. Nov	9,75
27. Feb	6,44	28. Mai	7,75	22. Aug	8,10	24. Nov	9,70
28. Feb	6,35	29. Mai	7,72	25. Aug	8,10	25. Nov	9,80
		30. Mai	7,74	26. Aug	8,09	26. Nov	9,81
03. Mrz	6,35			27. Aug	8,04	27. Nov	9,55
04. Mrz	6,40	02. Jun	7,85	28. Aug	7,99	28. Nov	9,80
05. Mrz	6,33	03. Jun	7,83	29. Aug	8,10		
06. Mrz	6,35	04. Jun	7,95			01. Dez	9,79
07. Mrz	6,35	05. Jun	7,97	01. Sep	7,95	02. Dez	9,90
10. Mrz	6,30	06. Jun	8,10	02. Sep	8,05	03. Dez	9,80
11. Mrz	6,27	09. Jun	8,20	03. Sep	7,97	04. Dez	9,80
12. Mrz	6,25	10. Jun	8,30	04. Sep	7,95	05. Dez	9,75
13. Mrz	6,32	11. Jun	8,30	05. Sep	7,99	08. Dez	9,70
14. Mrz	6,38	12. Jun	8,21	08. Sep	8,02	09. Dez	10,00
17. Mrz	6,38	13. Jun	8,30	09. Sep	8,03	10. Dez	10,05
18. Mrz	6,40	16. Jun	8,19	10. Sep	8,00	11. Dez	10,00
19. Mrz	6,35	17. Jun	8,30	11. Sep	8,00	12. Dez	10,05
20. Mrz	6,50	18. Jun	8,20	12. Sep	8,10	15. Dez	10,00
21. Mrz	6,60	19. Jun	8,19	15. Sep	8,40	16. Dez	10,00
24. Mrz	6,46	20. Jun	8,10	16. Sep	8,48	17. Dez	10,10
25. Mrz	6,52	23. Jun	8,09	17. Sep	8,88	18. Dez	10,18
26. Mrz	6,59	24. Jun	8,05	18. Sep	8,68	19. Dez	10,30
27. Mrz	6,70	25. Jun	8,25	19. Sep	8,30	22. Dez	10,18
28. Mrz	6,69	26. Jun	8,10	22. Sep	8,26	23. Dez	10,20
31. Mrz	6,70	27. Jun	8,02	23. Sep	8,01	29. Dez	10,36
		30. Jun	8,09	24. Sep	8,10	30. Dez	10,20
				25. Sep	7,90		
				26. Sep	7,95		
				29. Sep	7,94		
				30. Sep	7,90		

Entsprechenserklärung gem. § 161 AktG
von Vorstand und Aufsichtsrat
der Bechtle AG, Gaildorf,
zum Deutschen Corporate Governance
Kodex (CGK)

Entsprechenserklärung gem. § 161 AktG von Vorstand und Aufsichtsrat der Bechtle AG, Gaildorf, zum Deutschen Corporate Governance Kodex (CGK)

1. Vorstand und Aufsichtsrat der Bechtle AG erklären, dass den vom Bundesministerium der Justiz im amtlichen Teil des elektronischen Bundesanzeigers bekannt gemachten Empfehlungen der „Regierungskommission Deutscher Corporate Governance Kodex“, zuletzt in der Fassung vom 21. Mai 2003, mit Ausnahme der folgenden Empfehlungen entsprochen wurde:
 - a) **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 (Kodex Ziff. 3.8.)
 - b) **Bildung von Ausschüssen im Aufsichtsrat**
Der Aufsichtsrat der Bechtle AG bestand bis Ende Oktober 2003 aus drei Personen. Beschließende Ausschüsse müssen ebenfalls aus drei Personen bestehen (vgl. § 108 Abs. 2 Satz 3 AktG). Auf die Bildung separater Ausschüsse wurde daher verzichtet. Seit November 2003 besteht der Aufsichtsrat aus zwölf Personen. In diesem Zusammenhang wurden entsprechend der Empfehlung des Kodex drei Ausschüsse gebildet, so dass die Empfehlung des Kodex Ziff. 5.3. erst seit November 2003 befolgt wird.
 - c) **Bekanntgabe der Grundzüge des Vergütungssystems des Vorstands**
Die Grundzüge des Vergütungssystems des Vorstands werden ab dem Geschäftsjahr 2004 zusätzlich zum Geschäftsbericht auch auf der Internetseite der Gesellschaft bekannt gemacht (Kodex Ziff. 4.2.3.).
 - d) **Vorstandsvergütung**
Bisher wurde bei der Bechtle AG die Vorstandsvergütung im Anhang des Konzernabschlusses, aufgeteilt nach festen und variablen Bezügen, offengelegt. Diese Angaben, jedoch nicht individualisiert aufgeschlüsselt, wird die Bechtle AG auch in Zukunft veröffentlichen (Kodex Ziff. 4.2.4).
 - e) **Erfolgsorientierte Vergütung der Mitglieder des Aufsichtsrats, Angabe im Anhang**
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. Die Bechtle AG verzichtet daher auf eine erfolgsabhängige Vergütung der Mitglieder des Aufsichtsrats (Kodex Ziff. 5.4.5). Die von Kodex Ziff. 5.4.5. geforderten Angaben über die Aufsichtsratsbezüge und Vergütungen im Anhang werden erst ab dem Geschäftsjahr 2004 ausgewiesen.
2. Vorstand und Aufsichtsrat der Bechtle AG erklären ferner, dass den vom Bundesministerium der Justiz im amtlichen Teil des elektronischen Bundesanzeigers bekannt gemachten Empfehlungen der „Regierungskommission Deutscher Corporate Governance Kodex“ mit Ausnahme der folgenden Empfehlungen zukünftig entsprochen werden wird:
 - a) **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 kein Selbstbehalt vorgesehen. Die Bechtle AG ist der Ansicht, dass die Vergütungen für die Mitglieder des Aufsichtsrats und des Vorstands so bemessen sind, dass die Versicherungsprämie für die D&O-Versicherung in vollständiger Höhe von der Gesellschaft zu tragen ist (Kodex Ziff. 3.8.).

b) Vorstandsvergütung

Die Gesellschaft wird auch zukünftig die Vorstandsvergütung im Anhang des Konzernabschlusses, aufgeteilt nach festen und variablen Bezügen, offenlegen. Diese Angaben werden jedoch nicht individualisiert aufgeschlüsselt (Kodex Ziff. 4.2.4).

c) 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 verzichtet (Kodex Ziff. 5.4.5).

Gaildorf, im Februar 2004

Für den Vorstand
Gerhard Schick

Für den Aufsichtsrat
Klaus Winkler

Aufsichtsrats-Tätigkeit 2003

Der Aufsichtsrat hat sich im Geschäftsjahr 2003 eingehend mit der wirtschaftlichen Entwicklung des Unternehmens in einem nach wie vor schwierigen Marktumfeld beschäftigt, die beiden großen Akquisitionen der PSB AG und der Schweizer ARP DATACON-Gruppe begleitet und auch die erfolgreichen Bemühungen um eine weitere Stärkung der Ertragskraft unterstützt.

Der Aufsichtsrat hat die ihm durch Gesetz und Satzung übertragenen Kontroll-, Aufsichts- und Beratungspflichten in mehreren Sitzungen und vielen Einzelgesprächen wahrgenommen. Er wurde vom Vorstand über die Lage des Unternehmens, die Planungen und maßgebliche Veränderungen im Unternehmen informiert. Er war über die wirtschaftliche Entwicklung, die Finanzsituation, die Investitionspolitik, die Personalsituation und die grundsätzlichen Fragen der Unternehmenstätigkeit jederzeit im Bilde. Der Vorsitzende des Aufsichtsrats hat zusätzlich in Gesprächen mit dem Vorstand die wesentlichen Entwicklungen erörtert und war über alle maßgeblichen Entscheidungen unterrichtet.

Sitzungen und Themenschwerpunkte

Es fanden im Geschäftsjahr 2003 vier ordentliche Aufsichtsratssitzungen statt: die Bilanzsitzung am 20. März 2003, die konstituierende Sitzung des neuen Aufsichtsrats am 04. November sowie zwei weitere Sitzungen am 03. Juni und am 26. November. Hinzu kam eine außerordentliche Besprechung am 24. September.

Themenschwerpunkte bei der Beratungstätigkeit des Aufsichtsrats waren die Personalentscheidungen bei der Verkleinerung des Vorstandes im Geschäftsjahr 2003 und im Hinblick auf die künftige Besetzung des Vorstands, die Schließung von Standorten und die damit einhergehenden Personalmaßnahmen, die Kapitalerhöhung und die weitere Expansion des Unternehmens, insbesondere durch die beiden größten Übernahmen der Unternehmensgeschichte.

Erweiterung des Aufsichtsrats und Wahlen

Aufgrund des Überschreitens der Grenze von 2.000 Arbeitnehmern wurde der Aufsichtsrat nach § 96 Absatz 1 Aktiengesetz in Verbindung mit § 1 Mitbestimmungsgesetz und den Satzungsbestimmungen der Bechtle AG um sechs Vertreter der Arbeitnehmer erweitert. Das Statusverfahren wurde am 29. April 2003 bekannt gemacht, die Wahlvorschläge am 24. September. Die Wahl selbst erfolgte am 15. Oktober.

Als Vertreter der leitenden Angestellten wurde Herr Ralf Feeser, Leiter der Bechtle Akademie, gewählt. Vertreter der Angestellten sind Frau Daniela Ludewig (Standort Darmstadt), Herr Uli Drautz (Standort Neckarsulm) und Herr Peter Leweke (Standort Köln). Die Gewerkschaften werden durch Frau Barbara Greyer als Vertreterin der ver.di Vereinte Dienstleistungsgewerkschaft e.V. und Herrn Dr. Rudolf Luz als Vertreter der IG-Metall repräsentiert.

In der Hauptversammlung vom 13. Juni 2003 waren bereits als Vertreter der Anteilseigner die bisherigen Aufsichtsräte Otto Beilharz, Kurt Dobitsch und Klaus Winkler für eine weitere Amtsperiode gewählt worden. Neu in den Aufsichtsrat wählten die Aktionäre Frau Karin Krief, geb. Schick, Gaildorf, Magister, Herrn Dr. Wolfram Türschmann, Alten-Busek, Vorstand der Spar- und Anlageberatung AG, und Herrn Dr. Jochen Wolf, Weinsberg, Geschäftsführer der BWK GmbH Unternehmensbeteiligungsgesellschaft.

In der konstituierenden Sitzung des Aufsichtsrats vom 04. November 2003 wurden Herr Klaus Winkler zum Vorsitzenden des Aufsichtsrats, Herr Ralf Feeser zum stellvertretenden Vorsitzenden sowie Herr Dr. Wolf zum zweiten stellvertretenden Vorsitzenden gewählt.

Ausschüsse

Der Aufsichtsrat hat nach seiner Erweiterung auf zwölf Mitglieder drei Ausschüsse gebildet: einen Ausschuss nach § 27 Mitbestimmungs-Gesetz, einen Personalausschuss und einen Bilanz- und Rechnungslegungsausschuss.

Der Personalausschuss hat im Geschäftsjahr 2003 am 04. November und 24. November getagt. Der Bilanz- und Rechnungslegungs-Ausschuss hat am 04. November und 26. November getagt.

Personalie Vorstand

Herr Dr. Reiner Eggensperger, verantwortlich für den Geschäftsbereich Lösungen und Zukunftsaufgaben, ist mit Wirkung vom 21. April 2003 aus dem Vorstand ausgeschieden.

Abschlussprüfung 2003

Der vom Vorstand aufgestellte Jahresabschluss der Bechtle AG, der Konzernabschluss und der Lagebericht für die Bechtle AG und den Bechtle-Konzern sind unter Einbeziehung der Buchführung von der Ernst & Young AG, Heilbronn, geprüft und mit dem uneingeschränkten Bestätigungsvermerk versehen worden.

Alle Abschlussunterlagen, der Gewinnverwendungsvorschlag des Vorstands und die Prüfberichte der Ernst & Young AG haben dem Aufsichtsrat zur Prüfung vorgelegen. Sie wurden vom Aufsichtsrat geprüft und in der Bilanzsitzung vom 22. März 2004 gemeinsam mit dem Prüfer erörtert. Der Aufsichtsrat kam aufgrund seiner eigenen Prüfung zu dem Ergebnis, dass gegen die Jahresabschlüsse keine Einwendungen zu erheben sind.

Der Aufsichtsrat hat den Jahresabschluss 2003 der Bechtle AG und den Konzernabschluss 2003 des Bechtle-Konzerns in seiner Sitzung vom 22. März 2004 gebilligt. Der Jahresabschluss ist damit festgestellt. Gleichzeitig hat der Aufsichtsrat dem Gewinnverwendungsvorschlag des Vorstandes zugestimmt, der der Hauptversammlung zur Beschlussfassung unterbreitet werden wird.

Der Aufsichtsrat dankt allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern sowie dem Vorstand für das hohe Engagement und ihren persönlichen Beitrag zu dem erneut erfolgreichen Geschäftsjahr.

Gaildorf, im März 2004

Klaus Winkler

Vorsitzender

Gesamtwirtschaftliches Umfeld und Marktentwicklung

Wirtschaftliches Umfeld

Die größten Volkswirtschaften der Eurozone, Deutschland und Frankreich, haben im abgelaufenen Geschäftsjahr kein Wachstum gezeigt. Dem Statistischen Bundesamt zufolge schrumpfte das Bruttoinlandsprodukt (BIP) in Deutschland real um 0,1 Prozent, in Frankreich ermittelte die Zentralbank einen unbedeutenden Anstieg des BIP um 0,1 Prozent. Nach einer Schätzung von Eurostat ist das BIP in der Eurozone für das Jahr 2003 – nach einem Wachstum von 0,9 Prozent im Vorjahr – lediglich um 0,4 Prozent gewachsen.

In Deutschland hat sich laut Creditreform im Jahr 2003 der Zuwachs bei den Unternehmensinsolvenzen gegenüber der Entwicklung in den beiden vorangegangenen Jahren um 5,5 Prozent auf 39.700 Fälle abgeschwächt. Von einer deutlichen Besserung kann indes nicht die Rede sein, denn im Verlauf der vergangenen zehn Jahre hat sich die Zahl der Insolvenzen damit mehr als verdoppelt. In Deutschland ist die Hauptursache der Insolvenzprobleme die Eigenkapitalschwäche des Mittelstands: Die Lage der zentralen Kundenzielgruppe von Bechtle ist damit selten in einer schlechteren Verfassung gewesen, als im abgelaufenen Geschäftsjahr.

In Deutschland wurden im Berichtszeitraum Stellen in einer Dimension gestrichen, wie seit 1993 nicht mehr, als nach der deutschen Wiedervereinigung die Staatsbetriebe der DDR privatisiert und zum Teil liquidiert wurden.

Die Achterbahnfahrt an den europäischen Aktienmärkten setzte sich auch 2003 weiter fort, obwohl bereits in den vorangegangenen drei Jahren zum Teil historische Kursrückgänge zu verkraften waren. Nach einem verhaltenen Jahresstart sackte der Dax bis auf 2.188 Zähler, der tiefste Stand seit 1995. Die historisch niedrigen Bewertungen vieler Unternehmen lockten im weiteren Jahresverlauf mehr und mehr neue Käufer an, wodurch das Börsenjahr erstmals seit 2000 wieder im Plus endete. Das positive Ultimo kann jedoch nicht darüber hinweg täuschen, dass die Kapriolen der Kapitalmärkte zahlreich vorhandene gesamtwirtschaftliche Unsicherheiten widerspiegeln: Die Schatten struktureller Probleme der öffentlichen Haushalte sowie Konsumzurückhaltung und Investitionsstau lasteten schwer auf vielen Unternehmen. Die zunächst schwachen Aktienkurse verschlimmerten zudem die Probleme vieler börsennotierter Gesellschaften. Sonderabschreibungen auf gesunkene Bilanzansätze von zu hohen Preisen erworbenen Akquisitionen und Wertpapieren sorgten während des Geschäftsjahrs zusätzlich für erhebliche Belastungen.

IT-Markt

Nachdem bereits das Jahr 2002 von den amerikanischen Marktforschern der International Data Corporation (IDC) zum schlimmsten Jahr in der Geschichte der IT-Branche mit einem bis dato beispiellosen Rückgang von insgesamt 2,3 Prozent ernannt worden war, war der IT-Markt in Deutschland und Europa auch im Geschäftsjahr 2003 weiter rückläufig. Laut dem European Information Technology Observatory (EITO) ist der IT-Markt in Westeuropa in 2003 um 1,2 Prozent geschrumpft. Die stärksten Verlusten mussten laut EITO Italien (-2,7 Prozent), Frankreich (-1,9 Prozent) und Deutschland (-1,5 Prozent) hinnehmen. Generell lässt sich beobachten, dass der IT-Markt sich zu einem gesättigten Markt entwickelt und dass hohe Wachstumsraten über alle Marktsegmente hinweg der Vergangenheit angehören, während es auf einzelnen Gebieten durchaus noch zweistellige Zuwachsraten geben kann.

Geschäftsentwicklung

Der Konzernumsatz stieg um 5,3 Prozent auf 791,9 Millionen Euro (2002: 751,7). Somit lag der Umsatz am unteren Ende des im November veröffentlichten prognostizierten Korridors von 790 bis 810 Millionen Euro. Organisch, also ohne den Erwerb der Mehrheit insbesonde-

re der Anteile an der PSB Aktiengesellschaft für Programmierung und Systemberatung, Ober-Mörlen (PSB AG), ging der Umsatz parallel zum schrumpfenden IT-Markt um über acht Prozent zurück.

Das Vorsteuerergebnis (EBT) wurde um 43,5 Prozent auf 27,2 Millionen Euro gesteigert (2002: 19,0) und übertrifft damit die im November veröffentlichte, wiederholt nach oben korrigierte Prognose von 24 bis 26 Millionen Euro. Auch ohne die ab 01. April konsolidierte PSB AG zeigt Bechtle beim Ergebnis ein deutliches Wachstum von über 26 Prozent auf 24,1 Millionen Euro EBT. Hierbei ist allerdings zu berücksichtigen, dass Bechtle ohne die Übernahme der PSB AG höhere Zinserträge erwirtschaftet hätte, die jedoch geringer wären, als der Ergebnisbeitrag der PSB AG. Damit deutet sich schon heute an, dass diese Akquisition unter dem Gesichtspunkt einer Steigerung der langfristig nachhaltigen Ertragskraft eine richtige Entscheidung war.

Das EBIT (Ergebnis vor Zinsen und Steuern) konnte im Berichtszeitraum um 46,9 Prozent auf 27,1 Millionen Euro (2002: 18,4) verbessert werden. Der Konzernjahresüberschuss liegt mit 18,4 Millionen Euro (2002: 12,0) sogar um 53,0 Prozent über dem Vorjahr. Das EBITDA wurde um 29,0 Prozent auf 34,9 Millionen Euro (2002: 27,0) gesteigert, das EBITA vor Kundenstammabschreibungen um 47,4 Prozent auf 27,9 Millionen Euro (2002: 19,0).

Besonders hervorzuheben ist der Zuwachs von 53,9 Prozent beim Gewinn je Aktie auf 91,7 Eurocent. Ursache hierfür ist die im Vorjahresvergleich deutlich niedrigere Steuerquote von 31,8 Prozent. Bedingt durch steuerlich wirksame Abschreibungen im Zusammenhang mit der Stilllegung von Tochtergesellschaften sowie Dank eines zunehmenden Auslandsanteils am Ergebnis - mit niedrigeren Steuern insbesondere in der Schweiz - sank die Steuerquote deutlich unter die 37 Prozent-Marke des Geschäftsjahres 2002. Die durchschnittliche Anzahl der Aktien (verwässert/unverwässert) lag zum Bilanzstichtag bei 20.024.556 Stück, im Vorjahr bei 20.149.988 Stück.

Segmente

Bechtle bedient mit Produkten und Dienstleistungen rund um Netzwerk und PC mittelständische Kunden, öffentliche Auftraggeber sowie Großkunden. Die Zielkunden von Bechtle verfügen als professionelle Anwender zwar in der Regel über das erforderliche IT-Know-how, es fehlen jedoch häufig die Ressourcen, um alle IT-Bedürfnisse des Unternehmens aus eigener Kraft abdecken zu können. 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 aller Systemhäuser in der Bechtle-Gruppe mit mittlerweile rund 50 Lokationen stellt die direkten Ansprechpartner für den Kunden vor Ort. Alle Unternehmen sind mit Ausnahme der PSB-Gesellschaften, an denen Bechtle über die PSB AG derzeit 95,5 Prozent der Anteile hält, direkt oder indirekt hundertprozentige Töchter der Bechtle Holding. An der Spitze stehen jeweils eigenständig operierende und am Erfolg beteiligte Geschäftsführer mit voller Ergebnisverantwortung.

Kunden mit genügend eigenem IT-Know-how oder solche, die ausschließlich am Erwerb von IT-Gütern aller Art interessiert sind, bedient Bechtle mit den Handelstöchtern Bechtle direkt sowie in der Schweiz, Deutschland und Österreich zusätzlich seit Beginn des Ge-

schäftsjahres 2004 auch mit der dort seit langem etablierten Marke ARP DATACON, der ARP Holding AG mit Sitz in Rotkreuz/Schweiz, Kanton Zug, (ARP). Die eCommerce-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 wird, 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, ab 01. März 2004 in Neckarsulm), die dadurch Synergieeffekte zwischen beiden Segmenten aufbaut und nutzt. Sie ist daneben auch für die Katalogproduktion der Marke Bechtle zuständig.

Am Markt agiert Bechtle mit den hervorragend positionierten Marken „ARP DATACON“ sowie in Europa mit „Bechtle“ respektive „Bechtle direkt“ und in Deutschland mit der Spezialmarke „BCS direkt“. In einem Ranking der Metagroup für eine Studie zur Informationstechnologie im Mittelstand hat Bechtle bei den Kunden in diesem Segment einen Bekanntheitsgrad von 76 Prozent, während die nachfolgenden IT-Systemhäuser auf Rang zwei und drei es auf 39 bzw. 35 Prozent bringen. In derselben Studie attestieren mittelständische Unternehmenskunden Bechtle die beste Leistungsfähigkeit unter allen untersuchten IT-Systemhäuser.

Eine andere Studie der Metagroup belegt noch deutlicher die Positionierung von Bechtle als Premiummarke im deutschen Mittelstand. Während nicht einmal die Hälfte der Kunden Bechtle Preisaggressivität attestieren (rund 40 Prozent), bescheinigen dennoch über 80 Prozent Bechtle ein gutes Preis-Leistungsverhältnis. Ferner attestieren rund 80 Prozent der Kunden Bechtle kompetente Mitarbeiter zu haben und innovativ zu sein. Nahezu alle Kunden bescheinigen Bechtle Fair Play und Kundenorientierung.

Segment Systemhaus

Die Umsatzerlöse im Segment Systemhaus wuchsen im Geschäftsjahr 2003 um 8,1 Prozent auf 603,0 Millionen Euro (2002: 557,9). Damit erwirtschaftete Bechtle 2003 gut drei Viertel der Umsätze im Segment Systemhaus. Dieses Wachstum resultiert ausschließlich aus Akquisitionen. Die im Verlauf des Geschäftsjahres 2002 erworbenen Gesellschaften sind im Umsatz des Berichtszeitraums mit 56,4 Millionen Euro (2002: anteilig 44,5) vollständig enthalten; die 2003 übernommenen Gesellschaften machen einen Umsatzanteil von 77,6 Millionen Euro aus. Dem erneut 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 acht Prozent ergeben.

Trotz der schwierigen Marktlage ist der Ergebnisbeitrag (EBIT) des Segments Systemhaus im Berichtszeitraum um über 44 Prozent auf 17,2 Millionen Euro (2002: 11,9) gestiegen. Ergebnismindernd wirkten die Verluste stillgelegter Standorte in Höhe von 2,2 Millionen Euro, während wiederum deutlich gesunkene Personalkosten infolge eines Stellenabbaus bei den bestehenden Bechtle-Gesellschaften (Konsolidierung 31. Dezember 2002) eine nachhaltige Ergebnisverbesserung zur Folge hatten. Maßgeblich zur Ergebnissteigerung trugen mit 2,0 Millionen Euro auch die ab 01. April 2003 konsolidierten Systemhausgesellschaften der PSB AG bei. Grundsätzlich hat Bechtle auf Umsatz um jeden Preis verzichtet.

Das um Abschreibungen bereinigte EBITDA verzeichnete eine Steigerung um 22,7 Prozent auf 24,1 Millionen Euro (2002: 19,7). Das EBITA stieg um 44,2 Prozent auf 17,2 Millionen Euro (2002: 11,9) und das EBITA vor Abschreibungen auf den Kundenstamm um 45,6 Prozent auf 17,9 Millionen Euro (2002: 12,3).

Segment eCommerce

Die Umsatzerlöse im Segment eCommerce sanken im Geschäftsjahr 2003 um 2,5 Prozent auf 189,0 Millionen Euro (2002: 193,8). Neben einem einmaligen Sondereffekt im Vorjahr (Umstellung Microsoft Lizenzmodell im dritten Quartal 2002) sind für die Umsatzrückgänge in erster Linie die schleppenden Geschäfte in Deutschland verantwortlich. Während im Vorjahr trotz eines rückläufigen IT-Marktumfelds noch ein organisches Wachstum von 5,7 Prozent erzielt worden war, verminderten sich im Berichtszeitraum die Erlöse trotz der ab 01. April 2003 konsolidierten Umsätze der zur PSB AG gehörenden TomTech Gesellschaft für EDV und Büroorganisation mbH Langenselbold (TomTech), die 13,2 Millionen Euro zum Umsatz beigetragen hat. Damit ist ein organischer Umsatzrückgang von 9,3 Prozent zu verzeichnen.

Das EBIT des eCommerce-Segments verbesserte sich hingegen um 51,9 Prozent auf 9,9 Millionen Euro (2002: 6,5). TomTech hat zum EBIT 1,0 Millionen Euro beigetragen. Das EBITDA stieg um 46,0 Prozent auf 10,7 Millionen Euro (2002: 7,3). Ein Plus von 51,9 Prozent auf 9,9 Millionen Euro (2002: 6,5) weist das EBITA auf. Ebenso positiv entwickelte sich das EBITA vor Abschreibungen auf den Kundenstamm mit einem Wachstum von 50,7 Prozent auf 10,0 Millionen Euro (2002: 6,6).

Mit Ausnahme von Italien haben alle Landesgesellschaften das Geschäftsjahr mit positiven Vorsteuerergebnissen beendet. In Italien konnten die Verluste gegenüber dem Vorjahr noch einmal deutlich reduziert werden, so dass für das Geschäftsjahr 2004 auch hier ein positives Ergebnis erwartet wird.

Investitionen und Finanzierung Vermögens- und Kapitalstruktur

Die Sachinvestitionen in Höhe von 10,2 Millionen Euro wurden zu einem wesentlichen Anteil über die Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände und Sachanlagen in Höhe von 7,8 Millionen Euro finanziert. Der wesentliche Anteil der Sachinvestitionen entfällt dabei mit 6,9 Millionen Euro auf übernommene Vermögensgegenstände der PSB AG. Die Mittel für die Investitionen in Kundenstämme und Firmenwerte aus Unternehmenserwerben in Höhe von 14,9 Millionen Euro stammen ausschließlich aus dem eigenen Bestand. Den Schwerpunkt der Investitionen bildete im Wesentlichen die Akquisition der PSB AG mit 12,3 Millionen Euro.

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

Aus betrieblicher Tätigkeit sind 27,5 Millionen Euro zugeflossen, im Vorjahr waren es noch 13,9 Millionen Euro.

Die liquiden Mittel beliefen sich zum Jahresende auf über 33,7 Millionen Euro (2002: 37,9). Unter Berücksichtigung der Bankverbindlichkeiten ergibt sich eine Netto-Liquidität von 23,9 Millionen Euro (2002: 25,1). Dieser Finanzmittelbestand wurde zu Beginn des Geschäftsjahres 2004 im Wesentlichen für die Finanzierung der Anteile an ARP AG verwendet. Der Kaufvertrag wurde am 09. Dezember 2003 unterzeichnet. Die Durchführung des Vertrags mit dem Übergang von Nutzen und Lasten und der Bezahlung des Kaufpreises erfolgte am 05. Januar 2004. Mit freien Kreditlinien in Höhe von 51,4 Mio. Euro steht nach wie vor eine ausreichende Liquiditätsreserve für künftige Expansionen und Akquisitionen zur Verfügung. Bei künftigen Unternehmenskäufen werden wir uns auch weiterhin von der Zielsetzung leiten lassen, angemessene, am Ertrag des Unternehmens orientierte Kaufpreise zu bezahlen.

Die Eigenkapitalquote hat sich insbesondere aufgrund der Bilanzverlängerung im Zusammenhang mit der Akquisitionstätigkeit von 66,6 Prozent auf 64,7 Prozent etwas reduziert.

Mitarbeiter

Bechtle beschäftigte zum Stichtag 31. Dezember 2003 2.515 Mitarbeiter. Zusätzlich befinden sich 99 Aushilfen in einem Beschäftigungsverhältnis. Im Lauf des Jahres kamen durch Akquisitionen 525 Mitarbeiter hinzu. Bei vorhandenen und im Berichtsjahr gegründeten Standorten wurden 54 Mitarbeiter neu eingestellt, gleichzeitig aber konzernweit ab Mai rund 150 Stellen abgebaut. Die nach den Vorschriften des Handelsgesetzbuches ohne Berücksichtigung von Auszubildenden berechnete durchschnittliche Anzahl der Mitarbeiter im Geschäftsjahr beträgt 2.342. Zum Jahresende standen 167 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 Fulfilment-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 Einzelkunden in wesentlicher Art und Weise existenziell abhängig.

Wachstum:

Grundsätzlich verstärkt die Bechtle-Gruppe ihre Markstellung unter anderem durch die Akquisition von Unternehmen. Die bei der Auswahl von Zielgesellschaften und deren späteren Integration erforderlichen Entscheidungen bergen ein prinzipiell zu beachtendes unternehmerisches Risiko.

Das schnelle Wachstum der Bechtle-Gruppe im abgelaufenen Geschäftsjahr und die Zahl der übernommenen Unternehmen sowie insbesondere die hohe Zahl der übernommenen Mitarbeiter bedeuten eine beträchtliche Beanspruchung personeller und organisatorischer Ressourcen. Mit mehr als 1.000 Mitarbeitern ist über ein Drittel der Bechtle-Belegschaft im abgelaufenen Geschäftsjahr einschließlich der im Februar 2004 erworbenen ALSO COMSYT AG (vgl. Ausführungen zu Ereignissen nach dem Bilanzstichtag) zur Bechtle-Gruppe hinzugekommen.

Drei der größten Übernahmen in der Unternehmensgeschichte von Bechtle fanden mithin in einem relativ kurzen Zeitraum statt. Sofern es in der Zukunft nicht gelingt, die mit der Akquisition der PSB AG, ARP AG und ALSO COMSYT AG verbundenen Investitionen und sonstigen Aufwendungen durch entsprechende Erträge zu kompensieren, drohen der Bechtle AG negative Folgen für die Geschäftslage. Die Unternehmensführung ist angesichts der langjährigen Erfahrung mit der Akquisition und Integration von Unternehmen und der für diesen Zweck geschaffenen Strukturen überzeugt, dass die Risiken der genannten Übernahmen beherrschbar sind und dass die Chancen die Risiken überwiegen.

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 derzeit 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 müssen, durch Ausfall der Hardware, Bedienungsfehler 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 Liquiditätslage der Bechtle-Gruppe mit einer Nettoliquidität in Höhe von 23,9 Millionen Euro und einem positiven Cash-Flow aus der laufenden Geschäftstätigkeit von 27,5 Millionen Euro (2002: 13,9) 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.

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, und einiger Unternehmen der PSB-Gruppe werden zentral beim Finanzwesen 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

Neben der Durchführung des Kaufvertrags sämtlicher Anteile an der ARP Holding AG sind folgende Ereignisse von besonderer Bedeutung für den Zeitraum zwischen dem Bilanzstichtag und dem Tag der Erstellung dieses Berichts eingetreten:

Kapitalerhöhung:

Am 21. Januar 2004 hat der Vorstand mit Zustimmung des Aufsichtsrats vom 22. Januar 2004 beschlossen, das Grundkapital der Bechtle AG von Euro 20.200.000,00 um Euro 1.000.000,00 auf Euro 21.200.000,00 durch Ausgabe von 1.000.000 Stückaktien mit einem rechnerischen Anteil am Grundkapital von Euro 1,00 je Stückaktie mit voller Gewinnberechtigung ab dem 01. Januar 2003 aus dem genehmigten Kapital zu erhöhen. Die Durchführung der Kapitalerhöhung wurde am 11. Februar 2004 ins Handelsregister eingetragen. Die Zulassung der Aktien zum geregelten Markt an der Frankfurter Wertpapierbörse erfolgte am 23. Februar 2004.

Erwerb sämtlicher Anteile an der ALSO COMSYT AG:

Am 06. Februar 2004 hat die Bechtle AG über ihre Tochtergesellschaft ARP Holding AG sämtliche Anteile an dem Schweizer Systemhaus ALSO COMSYT AG mit Geschäftsleitung in Dübendorf/Kanton Zürich erworben.

Bestellung eines neuen Vorstandsmitglieds:

Mit Wirkung ab dem 01. März 2004 wurde Herr Karl-Heinz Gosmann zum weiteren Vorstandsmitglied bestellt. Die Anmeldung zum Handelsregister ist am 26. Februar 2004 erfolgt. Herr Gosmann wird mit dem Ausscheiden von Herrn Gerhard Schick den Vorstandsvorsitz übernehmen.

Weitere Vorgänge von besonderer Bedeutung für den Zeitraum zwischen dem Bilanzstichtag und dem Tag der Erstellung dieses Berichts sind nicht eingetreten.

Ausblick

Der Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung erwartet in seinem Jahresgutachten für das Jahr 2004 ein Wirtschaftswachstum in Deutschland zwischen 1,5 und 1,7 Prozent. Im Wirtschaftsraum der europäischen Union geht die EU-Kommission von einem durchschnittlichen Wachstum von zwei Prozent aus. In Deutschland nimmt die jüngste Reformdebatte jedoch einen zunehmend unberechenbaren Verlauf und könnte so immer mehr zu einem Sicherheitsrisiko für den sich abzeichnenden Konjunkturaufschwung werden. So fiel der Ende Februar veröffentlichte Ifo-Geschäftsklimaindex um 1,1 auf 92,6 Punkte und unterbrach damit einen neunmonatigen Aufwärtstrend.

Die Eintrübung des Geschäftsklimas bei deutschen Firmen im Februar hat Expertenhoffnungen auf eine beschleunigte konjunkturelle Besserung gedämpft. Umstritten ist, welche Konsequenzen dies für das Wirtschaftswachstum 2004 in Deutschland hat.

Die Europäische Zentralbank (EZB) sieht sich in ihrem Monatsbericht Mitte Februar in der Erwartung bestärkt, dass die Konjunktur in der Eurozone vor allem infolge des globalen Aufschwungs weiter an Fahrt gewinnt. In ihrem Bericht hält die EZB an der Einschätzung fest, dass das Exportwachstum durch die Euro-Stärke nur etwas gedämpft werden könne, aber zugleich von der stärkeren Nachfrage der wichtigsten Handelspartner im Ausland gestützt werde.

Vor dem Hintergrund dieses unsicheren gesamtwirtschaftlichen Szenarios fällt ein verlässlicher Ausblick für die Unternehmensentwicklung der Bechtle AG naturgemäß schwer. Die Aussichten auf den für Bechtle relevanten IT-Märkten zeigen ebenso ein uneinheitliches Bild. Optimistisch stimmt, dass einige Technologieunternehmen im letzten Quartal 2003 kräftige Ergebnis- und teilweise auch Umsatzzuwächse verzeichnet haben. Zudem gab es bei den Ausblicken vereinzelt zuversichtliche Äußerungen. Die Prognosen der meisten Technologieunternehmen fallen jedoch noch vorsichtig aus.

Für Bechtle bedeutend ist eine sich abzeichnende Belebung des Geschäfts mit Firmenkunden in der IT-Branche. Laut Bitkom kletterten die Stückzahlen der Auslieferungen an Unternehmen in Deutschland im vierten Quartal zwar um etwa 20 Prozent, durch den Preisverfall fällt das nominale Wachstum aber deutlich geringer aus. Für Unternehmen nimmt der Druck zu, die vielfach veralteten IT-Ausrüstungen zu ersetzen. Verstärkt tauschen Kunden die alten Anlagen nicht nur, sondern erweitern ihre IT-Infrastrukturen und passen sie den veränderten technologischen Erfordernissen an. Diese positiven Indikatoren spiegeln sich bei Bechtle in den Auftragseingängen zu Beginn des Jahres 2004 wider, die im Januar um sechs Prozent gegenüber dem Vergleichsmonat des Vorjahres gestiegen sind.

Unter Berücksichtigung der in den letzten 14 Monaten übernommenen Unternehmen, der im vergangenen Jahr umgesetzten Kostensenkungsmaßnahmen sowie der Entwicklung der jüngsten Geschäftszahlen erwartet Bechtle für das Geschäftsjahr 2004, beim Umsatz die Marke von einer Milliarde Euro sowie beim Ergebnis vor Steuern die Marke von 30 Millionen Euro zu übertreffen. Ziel ist es, das Ergebnis je Aktie nachhaltig zu steigern, um sowohl den Unternehmenswert kontinuierlich zu erhöhen als auch die Dividendenkontinuität zu erhalten. Bei der Bemessung der Dividenden sollen auch künftig der berechnete Anspruch der Aktionäre auf eine direkte Teilhabe am Unternehmenserfolg und der Finanzierungsbedarf für das weitere Unternehmenswachstum berücksichtigt werden.

Die finanzwirtschaftlichen Ziele sollen durch den weiteren Ausbau des sehr positiven Ansehens von Bechtle bei Kunden und Lieferanten als fairer Partner, kundennaher IT-Dienstleister mit kompetentem Personal und ausgezeichnetem Preis-Leistungs-Verhältnis ein nachhaltig solides Fundament erhalten.

Gaildorf, im Februar 2004

Bechtle AG

Der Vorstand

Gerhard Schick

Ralf Klenk

Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung nach U.S.-GAAP
für die Zeit vom 01. Januar bis 31. Dezember 2003 (2002)

	Anhang	01. Januar bis 31. Dezember 2003 TEuro	01. Januar bis 31. Dezember 2002 TEuro
Umsatzerlöse		791.907	751.709
Herstellungskosten		685.715	658.031
Bruttoergebnis vom Umsatz		106.192	93.678
Vertriebskosten		41.807	37.800
Allgemeine und Verwaltungskosten		42.999	41.472
Sonstige betriebliche Erträge	(10)	5.665	4.012
Betriebsergebnis		27.051	18.418
Zinserträge/-aufwendungen	(11)	188	566
Sonstiges Finanzergebnis		1	3
Ergebnis vor Steuern (und Minderheitenanteilen)		27.240	18.987
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	(12)	8.669	6.986
Ergebnis vor Minderheitenanteilen		18.571	12.001
Minderheitenanteile		-206	0
Periodenüberschuss		18.365	12.001
Ergebnis je Aktie (unverwässert) in Euro		0,9171	0,5956
Ergebnis je Aktie (verwässert) in Euro		0,9171	0,5956
Durchschnittliche Anzahl Aktien (unverwässert)		20.025	20.150
Durchschnittliche Anzahl Aktien (verwässert)		20.025	20.150

Der beigefügte Anhang ist integraler Bestandteil dieses Konzernabschlusses.

Konzernbilanz zum 31. Dezember 2003 (2002)
nach U.S.-GAAP

Aktiva	Anhang	01. Januar bis 31. Dezember 2003 TEuro	01. Januar bis 31. Dezember 2002 TEuro
Kurzfristige Vermögensgegenstände			
Liquide Mittel		33.694	37.867
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, netto	(1)	106.186	95.332
Vorräte	(2)	28.962	24.396
Latente Steuern	(12)	2.267	1.140
Rechnungsabgrenzungsposten und sonstige kurzfristige Vermögensgegenstände	(3)	10.469	8.432
Kurzfristige Vermögensgegenstände, gesamt		181.578	167.167
Langfristige Vermögensgegenstände			
Sachanlagevermögen, netto		11.848	9.472
Immaterielle Vermögensgegenstände, netto	(4)	11.760	8.359
Geschäfts- und Firmenwert, netto	(5)	69.513	58.866
Latente Steuern	(12)	3.344	2.891
Sonstige langfristige Vermögensgegenstände	(3)	441	0
Langfristige Vermögensgegenstände, gesamt		96.906	79.588
Aktiva, gesamt		278.484	246.755
Passiva			
Kurzfristige Verbindlichkeiten			
Kurzfristige Darlehen und kurzfristiger Anteil an langfristigen Darlehen		3.647	3.911
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		42.669	31.911
Erhaltene Anzahlungen		3.423	5.408
Rückstellungen	(6)	21.487	13.395
Verbindlichkeiten aus Ertragsteuern		3.229	3.198
Latente Steuern	(12)	946	241
Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten	(7)	8.953	10.622
Passive Rechnungsabgrenzungsposten		3.678	3.799
Kurzfristige Verbindlichkeiten, gesamt		88.032	72.485
Langfristige Verbindlichkeiten			
Langfristige Darlehen, abzüglich kurzfristiger Anteil	(8)	6.161	8.847
Passive Rechnungsabgrenzungsposten		87	0
Rückstellungen	(6)	808	0
Latente Steuern	(12)	2.558	1.210
Langfristige Verbindlichkeiten, gesamt		9.614	10.057
Minderheitenanteile		614	0
Eigenkapital			
Gezeichnetes Kapital	(9)	20.200	20.200
20.200.000 begebene Aktien mit einem rechnerischen Wert von Euro 1,00			
Kapitalrücklage		134.515	134.554
Eigene Anteile		0	-3.327
Bilanzgewinn und Gewinnrücklagen		26.069	12.754
Kumuliertes Sonstiges Gesamtergebnis		-560	32
Eigenkapital, gesamt		180.224	164.213
Passiva, gesamt		278.484	246.755

Der beigefügte Anhang ist integraler Bestandteil dieses Konzernabschlusses.

Cash-Flow-Rechnung zum Konzernabschluss nach U.S.-GAAP
für die Zeit vom 01. Januar bis 31. Dezember 2003 (2002)

	01. Januar bis 31. Dezember 2003 TEuro	01. Januar bis 31. Dezember 2002 TEuro
Cash Flow aus betrieblicher Tätigkeit		
Jahresergebnis	18.365	12.001
Anpassungen für:		
Abschreibungen	7.797	8.594
Zunahme / Abnahme der Rückstellungen und Wertberichtigungen	3.114	1.903
Gewinne / Verluste aus dem Abgang von Gegenständen des Anlagevermögens	-241	-279
Andere aktivierte Eigenleistungen	0	-340
Zunahme passive latente Steuern	318	138
Abnahme / Zunahme aktive latente Steuern	1.221	-1.221
Zunahme des Nettoumlaufvermögens	-2.827	-6.885
Personalaufwand aus gewährten Aktienoptionen	-143	102
Sonstiges	-69	-70
Aus betrieblicher Tätigkeit erwirtschaftete Zahlungsmittel	27.535	13.943
Cash Flow aus der Investitionstätigkeit		
Erwerb von Tochterunternehmen, abzüglich erworbener liquider Mittel	-23.822	-190
Erwerb von Anlagevermögen	-4.861	-20.235
Erlöse aus dem Verkauf von Anlagevermögen	1.253	1.344
Investitionen in Finanzanlagen	0	213
Für Investitionen eingesetzte Zahlungsmittel	-27.430	-18.868
Cash Flow aus der Finanzierungstätigkeit		
Erwerb eigener Anteile	-2.288	-3.327
Verkauf eigener Anteile	5.631	0
Einzahlungen aus der Aufnahme von kurz- oder langfristigen Darlehen	0	11.099
Auszahlungen aus der Tilgung von Darlehen	-2.491	-1.016
Dividendenausschüttungen	-5.050	-5.050
Aus der Finanzierungstätigkeit eingesetzte (erzielte) Zahlungsmittel	-4.198	1.706
Wechselkursbedingte Veränderungen der liquiden Mitteln	-143	82
Veränderung nichtrealisierter Gewinne/Verluste Finanzderivate	63	-196
Verminderung der liquiden Mittel	-4.173	-3.333
Liquide Mittel zu Beginn der Periode (einschließlich Zahlungsmitteläquivalente)	37.867	41.200
Liquide Mittel am Ende der Periode	33.694	37.867

Der beigefügte Anhang ist integraler Bestandteil dieses Konzernabschlusses.

Eigenkapitalveränderungsrechnung vom 01. Januar bis 31. Dezember 2003 (2002)

	Anzahl ausgegebener Stammaktien	gezeichnetes Kapital	Kapital- rücklage
	TEuro	TEuro	TEuro
Eigenkapital zum 01. Januar 2002	20.200.000	20.200	134.452
Erwerb eigener Aktien			
Gewinnausschüttung für 2001			
Zuführung Gewinnrücklagen			
Konzernjahresüberschuss 31.12.2002 (Net Income)			
Gewährte Aktienoptionen			102
Veränderung Unterschied aus Währungsumrechnung *)			
Veränderung nichtrealisierte Gewinne/Verluste Finanzderivate **)			
Eigenkapital zum 31. Dezember 2002	20.200.000	20.200	134.554
Eigenkapital zum 01. Januar 2003	20.200.000	20.200	134.554
Erwerb eigener Aktien			
Verkauf eigener Aktien			104
Gewinnausschüttung für 2002			
Konzernjahresüberschuss 31.12.2003 (Net Income)			
Gewährte Aktienoptionen			-143
Veränderung Unterschied aus Währungsumrechnung ***)			
Veränderung nichtrealisierte Gewinne/Verluste Finanzderivate ****)			
Eigenkapital zum 31. Dezember 2003	20.200.000	20.200	134.515

*) Steuereffekt: +33 TEuro

***) Steuereffekt: -84 TEuro

****) Steuereffekt: -251 TEuro

*****) Steuereffekt: +29 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	
0	5.798	5	146	160.601	9.094
-3.327				-3.327	
	-5.050			-5.050	
	-6.000	6.000		0	
	12.001			12.001	12.001
				102	
			82	82	82
			-196	-196	-196
-3.327	6.749	6.005	32	164.213	11.887
-3.327	6.749	6.005	32	164.213	11.887
-2.289				-2.289	
5.616				5.720	
	-5.050			-5.050	
	18.365			18.365	18.365
				-143	
			-655	-655	-655
			63	63	63
0	20.064	6.005	-560	180.224	17.773

Anhang zum Konzernabschluss (U.S.-GAAP) für das Geschäftsjahr 2003

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 platziert. Die Aktien werden zusätzlich an den Börsen Berlin, Düsseldorf, Hamburg, Hannover, München und Stuttgart gehandelt. Die Gesellschaft ist unter der International Securities Identification Number (ISIN) DE0005158703 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 U.S.-GAAP 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. Die Bechtle AG hält an sämtlichen einbezogenen Gesellschaften unmittelbar oder mittelbar über die Zwischenholding Bechtle Beteiligungs-GmbH, Gaildorf, jeweils alle Anteile. Eine Ausnahme gilt für die PSB AG für Programmierung und Systemberatung, Ober-Mörlen (PSB AG) und deren Tochtergesellschaften, woran die Bechtle AG direkt oder indirekt mit 95,5 Prozent beteiligt ist.

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

Unternehmen	Sitz	Erstkonsolidierungszeitpunkt	Erwerb / Gründung
MVis informationssysteme GmbH (MVis GmbH)	Mannheim	31.03.2003	Erwerb
PSB AG *)	Ober-Mörlen		
– 60,18 %-Anteil		31.03.2003	Erwerb
– 36,70 %-Anteil		31.05.2003	Erwerb
– 1,38 %-Anteil		10.10.2003	Verkauf
IMA Hard und Software Handelsgesellschaft mbH (IMA GmbH) **)	Kassel	31.10.2003	Erwerb
Comsoft direct S.A.	Gland, Schweiz	01.10.2003	Gründung
Comsoft direct S.A.R.L.	Paris, Frankreich	01.10.2003	Gründung

*) und deren Tochtergesellschaften

***) Die IMA GmbH wurde zum 31.10.2003 auf die Bechtle GmbH, Kassel verschmolzen.

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 3.765 (Vorjahr: TEuro 3.799) gebildet, die über die durchschnittliche Laufzeit der Verträge aufgelöst werden.

Werbekosten

Aufwendungen für Werbung und Absatzförderung werden bei ihrer Entstehung als Aufwand gebucht. Im Berichtsjahr wurden TEuro 1.083 (Vorjahr: TEuro 723) 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.

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	5-10 Jahre
Fuhrpark	4-5 Jahre
Gebäude	25-50 Jahre

Geringwertige Vermögensgegenstände des Anlagevermögens mit Anschaffungskosten kleiner als Euro 410 in Höhe von insgesamt TEuro 223 (Vorjahr: TEuro 458) werden analog der deut-

schen Bilanzierungspraxis 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 selbstgestellte Software und Kundenstämme.

Erworbene Software

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

Selbsterstellte Software

Selbsterstellte Software kann zum Vertrieb an Dritte bestimmt sein oder vom Unternehmen selbst genutzt werden.

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 im Zusammenhang stehen, sind nicht aktivierungsfähig.

Die lineare Abschreibung dieser aktivierten Kosten erfolgt über eine Nutzungsdauer von drei bis fünf 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 seit 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. Ergibt sich in der ersten Stufe der Werthaltigkeitsprüfung, 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.

Bechtle hat die initiale Werthaltigkeitsprüfung im Rahmen der erstmaligen Anwendung des Standards im Geschäftsjahr 2002 und die jährlich wiederkehrende Werthaltigkeitsprüfung im Geschäftsjahr 2003 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 weder im Jahr 2002 noch im Jahr 2003 für eine 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 or 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 von Aktienoptionsprogrammen erfolgt prinzipiell gemäß SFAS No. 123, „Accounting for Stock-Based Compensation“. Hierbei wird der Gesamtwert der gewährten Optionen anteilig über die 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. Bei der Wiederveräußerung eigener Aktien entstandene Gewinne oder Verluste wurden mit der Kapitalrücklage verrechnet.

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 in die Berichtswährung Euro 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 Wechselkursschwankungen werden erfolgswirksam erfasst. Insgesamt sind im Berichtsjahr TEuro 31 (Vorjahr: TEuro 15 ertragswirksam) aufwandswirksam gebucht worden.

Erstellung der Gewinn- und Verlustrechnung nach dem Umsatzkostenverfahren

Die Gewinn- und Verlustrechnung wird nach dem Umsatzkostenverfahren aufgestellt.

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 Januar 2003 veröffentlichte das FASB Interpretation (FIN) 46 („Consolidation of Variable Interest Entities“) und überarbeitete diese nochmals im Dezember 2003 (FIN 46, revised December 2003). FIN 46 regelt die Anwendung von Accounting Research Bulletin (ARB) 51 für die Konsolidierung bestimmter Gesellschaften (VIEs), für die ein beherrschender Einfluss (Controlling Financial Interest) besteht, der nicht auf Stimmrechts-Mehrheiten beruht. FIN 46 sieht die Konsolidierung einer VIE durch den Meistbegünstigten (Primary Beneficiary) vor sowie die Offenlegung wesentlicher Beteiligungen an VIEs als Nicht-Meistbegünstigter. Zu weiteren Ausführungen verweisen wir auf Punkt „Haftungsverhältnisse und Eventualverbindlichkeiten – Sonstige finanzielle Verpflichtungen“.

Darüber hinaus haben die vom FASB im Jahr 2003 veröffentlichten neuen Standards SFAS No. 149 und 150, welche nachfolgend kurz erwähnt werden, für Bechtle keine wesentliche Bedeutung bzw. Auswirkung.

SFAS No. 149, „Amendment of Statement 133 on Derivative Instruments and Hedging Activities“, wurde im April 2003 vom FASB veröffentlicht und enthält Änderungen und Klarstellungen bezüglich der Bilanzierung und des Ausweises von Derivativen, einschließlich eingebetteten Derivaten, sowie von Sicherungsmaßnahmen.

SFAS No. 150, „Accounting for Certain Financial Instruments with Characteristics of both Liabilities and Equity“, wurde im Mai 2003 vom FASB veröffentlicht und sieht vor, dass bestimmte bisher als Eigenkapital klassifizierte Finanzinstrumente künftig in der Bilanz innerhalb des Fremdkapitals auszuweisen sind. Von dieser Neuregelung betroffen sind im Wesentlichen Finanzinstrumente, aus denen dem bilanzierenden Unternehmen künftig eine Verpflichtung zum Rückkauf eigener Aktien erwächst.

Corporate Governance

Die Bechtle AG veröffentlicht eine Erklärung zum Corporate Governance Kodex gem. § 161 des deutschen Aktiengesetzes. Der aktuelle Stand der Erklärung ist auf der Unternehmens-Website veröffentlicht.

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.

	2003 TEuro	Vorjahr TEuro
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	107.596	96.519
Wertberichtigungen	1.410	1.187
	106.186	95.332

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 verteilt sich auf Handelswaren und auf Bestände von Ersatz- und Austauschteilen, die für die Erfüllung von Wartungsverträgen erforderlich sind.

	2003 TEuro	Vorjahr TEuro
Vorräte	29.791	25.194
Wertberichtigungen	829	798
	28.962	24.396

3. Rechnungsabgrenzungsposten und sonstige Vermögensgegenstände

	2003 TEuro	Vorjahr TEuro
Zu erwartende Boni	2.916	2.311
Steuererstattungsansprüche	2.634	1.248
Ausstehende Gutschriften	1.558	1.930
Forderungen gegen Leasinggesellschaften	1.233	1.059
Forderungen an Lieferanten	349	750
Forderungen an Personal	338	0
Werbekostenzuschüsse	267	116
Sonstige	826	643
Sonstige Vermögensgegenstände	10.121	8.057
Rechnungsabgrenzungsposten	789	375
	10.910	8.432
Rechnungsabgrenzungsposten und sonstige kurzfristige Vermögensgegenstände	10.469	8.432
Sonstige langfristige Vermögensgegenstände	441	0

4. Immaterielle Vermögensgegenstände

	2003 TEuro	Vorjahr TEuro
Kundenstämme	7.391	4.782
Online-Shop	2.363	1.749
Selbsterstellte Software	716	735
Geleistete Anzahlungen	137	0
Sonstige immaterielle Vermögensgegenstände	1.153	1.093
	11.760	8.359

Kundenstämme	TEuro
Buchwert (31.12.2003)	7.391
Abschreibungsdauer (gewichteter Durchschnitt)	9,9 Jahre
Kumulierte Abschreibungen	1.501
Periodenaufwand (01.01.-31.12.2003)	887

Hinsichtlich der nächsten fünf Jahre betragen die zu erwartenden planmäßigen Abschreibungen auf Kundenstämme TEuro 911 jährlich.

	2003 TEuro	Vorjahr TEuro
Selbsterstellte Software		
Buchwert 01.01.	735	1.343
Zugang	427	340
Abschreibungen des Geschäftsjahres *)	446	948
Buchwert 31.12.	716	735

*) im Vorjahr: einschließlich außerplanmäßiger Abschreibungen im Bereich Systemintegration auf Grund reduzierter Nutzenerwartungen in Höhe von TEuro 279.

5. Geschäfts- und Firmenwert

Zum 31. Dezember 2003 hat Bechtle Geschäfts- und Firmenwerte in Höhe von TEuro 69.513 bilanziert. Diese umfassen den Stand per 31. Dezember 2002 (TEuro 58.866), die neu entstandenen Geschäfts- und Firmenwerte (TEuro 11.067) der im Geschäftsjahr 2003 erfolgten Unternehmensakquisitionen und Währungsumrechnungsdifferenzen (TEuro -420).

Der steuerrechtlich abschreibungsfähige Firmenwert aus Unternehmenserwerben beträgt TEuro 18.849.

6. Rückstellungen

Rückstellung für	2003 TEuro	Vorjahr TEuro
Provisionen	2.050	1.450
Tantiemen	1.756	1.074
Berufsgenossenschaft	788	591
Urlaubsguthaben	745	622
Schwerbehindertenabgabe	199	188
Prämien	149	274
Sonstige Personalkosten	1.514	411
Personalbereich	7.201	4.610
Noch ausstehende Rechnungen	10.020	5.450
Restrukturierung	980	506
Rechts- und Beratungskosten	728	486
Garantien	705	618
Kundenbonus	438	0
Kfz-Kosten	384	58
Beiträge und Versicherungen	227	301
Sonstige Rückstellungen	1.612	1.366
	22.295	13.395
Kurzfristige Rückstellungen	21.487	13.395
Langfristige Rückstellungen	808	0

7. Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten

	2003 TEuro	Vorjahr TEuro
Umsatzsteuer	3.584	4.959
Sozialabgaben	2.698	2.258
Lohnsteuer und Kirchensteuer	1.840	1.414
Nichtrealisierte Verluste aus Finanzderivaten	188	279
Sonstige	643	1.712
	8.953	10.622

8. Langfristige Darlehen, abzüglich kurzfristiger Anteil

	2003 TEuro	Vorjahr TEuro
Baden-Württembergische Bank		
– Darlehen zum Erwerb der Systemhaussparte der Eurodis Schweiz AG	7.701	8.267
– Darlehen zur Finanzierung der Bechtle GmbH & Co. KG, Darmstadt	355	781
Sparkasse Schwäbisch Hall-Crailsheim	194	710
Südwestbank AG	13	104
Langfristige Darlehen, gesamt	8.263	9.862
Kurzfristiger Anteil	2.102	1.015
Langfristige Darlehen, abzüglich kurzfristiger Anteil	6.161	8.847

Zwei Darlehen gegenüber der Baden-Württembergischen Bank in Höhe von zusammen TEuro 7.701 valutieren in Schweizer Franken und haben eine Laufzeit bis zum 30. Dezember 2008; sie werden variabel verzinst (CHF-LIBOR-6M + 90 Basispunkte). Die halbjährlichen Tilgungen betragen ab dem 30. Juni 2004 TEuro 770. 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 2003 betragen TEuro –188.

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 355 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.

Das Darlehen gegenüber der Südwestbank AG hat eine Laufzeit bis zum 31. Oktober 2004 und wird mit 5,0 Prozent verzinst. Sicherheiten bestehen in einer Bürgschaft der Bechtle AG.

Die Gesellschaft verfügt über globale Kreditlinien in Höhe von TEuro 55.552 zuzüglich Avalkreditlinien in Höhe von TEuro 665. Zum Bilanzstichtag waren hiervon TEuro 1.654 durch Barkredite und TEuro 3.197 durch Avalkredite beansprucht, so dass sich freie Kreditlinien in Höhe von TEuro 51.366 ergeben.

9. 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 erhöhte sich die Anzahl ausstehender Aktien durch die Wiederveräußerung sämtlicher eigenen Anteile wieder auf 20.200.000 Stück zum 31. Dezember 2003 (Vorjahr: 19.700.714 Stück). Der gemäß SFAS No. 128 ermittelte gewichtete Durchschnitt der ausstehenden Aktien im Geschäftsjahr 2003 beträgt 20.024.556 Stück (Vorjahr: 20.149.988 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, zehn 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.

Aufgrund der in Nr. 4.4 der Satzung enthaltenen Ermächtigung hatte der Vorstand in 2000 mit Zustimmung des Aufsichtsrats die Erhöhung des Grundkapitals um einen Teilbetrag von TEuro 200 auf TEuro 20.200 durchgeführt.

Das genehmigte Kapital beträgt zum 31. Dezember 2003 TEuro 9.800.

Bedingtes Kapital

Durch Beschluss der Hauptversammlung am 01. 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 01. 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 13. Juni 2003 wurde beschlossen, für das Geschäftsjahr 2002 eine Dividende in Höhe von TEuro 5.050 (Euro 0,25 je dividendenberechtigter Stückaktie) auszuschütten.

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 0,30 je Aktie auszuschütten.

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

	TEuro
Stand zum 01. Januar 2003	5.050
Dividendenausschüttung	- 5.050
Ergebnisvortrag	0
Jahresüberschuss 2003	7.924
Entnahme aus der Rücklage für eigene Anteile	3.320
Einstellung in andere Gewinnrücklagen	- 4.884
Stand zum 31. Dezember 2003	6.360

Kapitalrücklage

Aktienoptionsprogramm der Bechtle AG

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 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 ursprünglich anzusetzende Gesamtaufwand errechnete 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 (103.266) beruhte auf den 248.200 anfänglich gewährten Bezugsrechten, einer geschätzten Kündigungsquote unter den Optionsberechtigten von jährlich vier Prozent und der Anzahl auf Grund nicht erreichter Erfolgsziele zum Jahresende 2002 erloschener Optionen.

Der über die dreijährige Sperrfrist anteilig anzusetzende Gesamtaufwand hätte demnach TEuro 389 betragen, wovon TEuro 232 auf den Zeitraum bis zum 31. Dezember 2003 als Personalaufwand entfallen wären. Zum Jahresende 2003 wurde das Aktienoptionsprogramm jedoch vorzeitig beendet, so dass am 31. Dezember 2003 keine ausstehenden Aktienoptionen mehr existierten. Für den Verzicht auf ihre Aktienoptionen erhielten die optionsberechtigten Mitarbeiter einerseits insgesamt TEuro 156 in bar und andererseits insgesamt um 89 TEuro vergünstigt 43.420 Aktien der Bechtle AG (Vergünstigung Euro 2,05 pro Aktie bei Ausübungspreis von Euro 7,79 pro Aktie und Marktpreis von Euro 9,84 pro Aktie). Sowohl die TEuro 156 Barzahlung als auch die TEuro 89 Mitarbeiteraktien-Preisvergünstigung wurden aufwandswirksam gebucht (Personalaufwand). Hiervon entfielen unter Berücksichtigung der für das Aktienoptionsprogramm bereits im Vorjahr gebuchten TEuro 102 Personalaufwand auf das Geschäftsjahr 2003 TEuro 143.

Die folgende Tabelle fasst Informationen über die Aktienoptionen der Bechtle AG im Berichtszeitraum zusammen:

Bechtle AG	Stück	Ausübungspreis Euro	Marktwert Option am Tag der Gewährung Euro
Ausstehende Aktienoptionen am 01.01.2003	113.000	7,79	3,77
Im Geschäftsjahr 2003			
– neu gewährte Aktienoptionen	0		
– erloschene Aktienoptionen	113.000	7,79	3,77
– verfallene Aktienoptionen	0		
Ausstehende Aktienoptionen am 31.12.2003	0		

Aktienoptionsprogramm der PSB AG

Die PSB AG, an der die Bechtle AG im Geschäftsjahr 2003 eine Mehrheitsbeteiligung erworben hat, gewährte im Geschäftsjahr 2002 Geschäftsführern und leitenden Angestellten insgesamt 55.000 Aktienoptionen. Die Optionen können nach Ablauf von zwei Jahren (Haltefrist) drei Jahre lang (Ausübungsfrist) ausgeübt werden. Im Falle der Ausübung erhält der Berechtigte pro Option nach Zahlung des Ausübungspreises eine Aktie der PSB AG. Der Ausübungspreis liegt für 32.000 Optionen bei Euro 7,71 und für 23.000 Optionen bei Euro 8,35. Er wurde festgelegt als Durchschnitt der Schlusskurse der Aktie der PSB AG im XETRA-Handel während der letzten 30 Börsentage vor dem Tage der Ausgabe der Option, zuzüglich eines Auf-

schlages von zehn Prozent als Erfolgsziel. Zur Bedienung der Optionen ließ sich die PSB AG auf der Hauptversammlung 2001 ein bedingtes Kapital von bis zu nominal TEuro 360 durch Ausgabe von bis zu 360.000 neuen Aktien genehmigen.

Zur Berechnung des Einzeloptionswertes (Euro 3,01 im Durchschnitt) am Tag der Optionsausgabe flossen folgende Parameter in das finanzwirtschaftliche Optionsbewertungsmodell ein: Aktienkurs Euro 7,31 bzw. Euro 6,60, Ausübungspreis Euro 8,35 bzw. Euro 7,71, Bezugsverhältnis 1:1, Volatilität 62 Prozent, jährliche Dividendenausschüttung je Aktie Euro 0,00, erwartete Haltedauer als Optionslaufzeit 3,5 Jahre, risikoloser Zinssatz 4,0 Prozent pro Jahr.

Durch Multiplikation der erwarteten Anzahl zur Ausübung kommender Optionen (50.600 Stück) mit dem Einzeloptionswert von durchschnittlich Euro 3,01 errechnete sich ursprünglich ein Gesamtaufwand für die zweijährige Sperrfrist in Höhe von TEuro 152. TEuro 79 hiervon betrafen den Zeitraum vor der Erstkonsolidierung (31. März 2003) und wurden entsprechend als Verbindlichkeit bei der Erstkonsolidierung erfasst. Nachdem zwischen Erstkonsolidierungszeitpunkt und 31. Dezember 2003 42.000 Optionen ersatzlos durch Mitarbeiteraustritte/-verzichte erloschen sind, ist für die zweijährige Sperrfrist nur noch ein Gesamtaufwand in Höhe von TEuro 40 anzusetzen, wovon TEuro 37 auf den Zeitraum bis zum 31. Dezember 2003 entfielen. TEuro 42 bei der Erstkonsolidierung berücksichtigter Personalaufwand konnten demnach zum Jahresende 2003 ertragswirksam zurückgebucht werden.

Zum 31. Dezember 2003 betrug die Anzahl ausstehender Aktienoptionen nun noch 13.000 Stück, deren Restlaufzeit sich auf durchschnittlich 3,19 Jahre belief.

Die folgende Tabelle fasst Informationen über die Aktienoptionen der PSB AG im Berichtszeitraum zusammen:

PSB AG	Stück	Ausübungspreis Euro	Marktwert Option am Tag der Gewährung Euro
Ausstehende Aktienoption am 01.01.2003	55.000	7,98	3,01
Im Geschäftsjahr 2003			
– neu gewährte Aktienoptionen	0		
– erloschene Aktienoptionen	42.000	7,92	2,98
– verfallene Aktienoptionen	0		
Ausstehende Aktienoptionen am 31.12.2003	13.000	8,15	3,10
– davon ausübbar	0		

Eigene Anteile

Der Vorstand wurde durch Beschluss der Hauptversammlung vom 13. Juni 2003 ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats bis zum 01. Dezember 2004 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. Eine Wiederveräußerung eigener Aktien hat grundsätzlich über die Börse oder mittels eines an alle Aktionäre gerichteten öffentlichen Angebots zu erfolgen.

Im Berichtszeitraum wurden 328.733 eigene Aktien zu einem durchschnittlichen Kaufpreis von Euro 6,96 je Stück erworben (Bestand 31. Dezember 2002: 499.286 eigene Aktien, durchschnittlicher Kaufpreis Euro 6,66 je Stück). Zur teilweisen Finanzierung des Erwerbs einer Mehrheitsbeteiligung an der PSB AG wurden 718.019 eigene Aktien im Berichtszeitraum wieder verkauft (durchschnittlicher Verkaufspreis je Aktie Euro 6,54). Diese Käufe und Verkäufe erfolgten allesamt über die Börse. Im Zusammenhang mit dem Aktienoptionsprogramm der Bechtle AG, BEST-Programm Nr. 1, Tranche 2002, wurden 43.420 eigene Aktien hinsichtlich des Erwerbszwecks gemäß § 71 Abs. 1 Nr. 2 AktG umgewidmet und bei einem Marktpreis von Euro 9,84 je Stück an Mitarbeiter zum Options-Ausübungspreis von Euro 7,79 abgegeben; diese um Euro 2,05 je Stück vergünstigte Abgabe eigener Aktien an Mitarbeiter wurde dem wirtschaftlichen Sachverhalt entsprechend voll als Personalaufwand gebucht. Die übrigen 66.580 eigenen Aktien wurden zu durchschnittlich Euro 8,97 je Stück über die Börse verkauft, so dass am 31. Dezember 2003 keine eigenen Aktien mehr im Bestand waren. Aus den Transaktionen mit eigenen Aktien ergaben sich im Geschäftsjahr 2003 Kursgewinne in Höhe von insgesamt TEuro 104, die mit den Kapitalrücklagen verrechnet wurden.

Kumuliertes Sonstiges Gesamtergebnis (Other Comprehensive Income)

Am Stichtag setzt sich das Kumulierte Sonstige Gesamtergebnis wie folgt zusammen:

	2003 TEuro	Vorjahr TEuro
Währungsumrechnungsdifferenzen	- 428	228
Nichtrealisierte Verluste Finanzderivate	- 132	-196
	- 560	32

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

10. Sonstige betriebliche Erträge

Die sonstigen betrieblichen Erträge in Höhe von TEuro 5.665 (Vorjahr TEuro 4.012) betreffen im Wesentlichen Erträge aus der Kfz-Gestellung an Arbeitnehmer, dem Abgang von Vermögensgegenständen des Anlagevermögens und Werbekostenzuschüsse.

11. Zinserträge / -aufwendungen

	2003 TEuro	Vorjahr TEuro
Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge	731	1.028
Zinsen und ähnliche Aufwendungen	543	462
	188	566

12. 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:

	2003 TEuro	Vorjahr TEuro
laufender Steueraufwand	7.474	8.429
latente Steuern	1.195	- 1.443
Steueraufwand	8.669	6.986

Die Abstimmung zwischen den tatsächlichen Steueraufwendungen und dem Betrag, der sich unter Berücksichtigung eines gewichteten inländischen und ausländischen Steuersatzes von rund 37 Prozent auf den Gewinn vor Ertragsteuern ergibt, stellt sich für das Geschäftsjahr wie folgt dar:

	2003 TEuro	Vorjahr TEuro
Ergebnis vor Ertragsteueraufwand	27.240	18.987
Erwarteter Steueraufwand	10.079	7.215
Steuerlich nicht wirksame Amortisation Kundenstamm	305	671
Nur steuerlich wirksame Amortisation Firmenwerte	- 1.683	- 1.042
Abschreibungen aktive latente Steuern	264	550
Ausbuchung passive latenten Steuern	- 147	- 707
Steueraufwand frühere Jahre	0	383
Sonstiges	- 149	- 84
Tatsächlicher Steueraufwand	8.669	6.986

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.

	2003 TEuro	Vorjahr TEuro
Aktive latente Steuern		
Verlustvorträge	5.358	4.205
Rückstellungen	462	232
Kundenstamm Ausland	0	60
Zins-Swap	55	84
	5.875	4.581
Wertberichtigungen	264	550
Aktive latente Steuern	5.611	4.031
Kurzfristige Aktive latente Steuern	2.267	1.140
Langfristige Aktive latente Steuern	3.344	2.891
Passive latente Steuern		
Kundenstämme	1.335	428
Firmenwerte	1.048	649
Wertberichtigung Forderung Intercompany	341	0
Aktivierete Software	274	292
Wartungsverträge	167	0
Rückstellungen	144	0
Sonstige	195	82
Passive latente Steuern	3.504	1.451
Kurzfristige Passive latente Steuern	946	241
Langfristige Passive latente Steuern	2.558	1.210

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 12.493 zum 31. Dezember 2003, auf die aktive latente Steuern gebildet wurden, betreffen in- und ausländische Tochtergesellschaften. TEuro 1.469 (Vorjahr: TEuro 2.561) 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 264, diese können maximal noch 14 Jahre vorgetragen werden.

IV. Akquisition neuer Firmen und Geschäftsbereiche

MVis informationssysteme GmbH, Mannheim

Am 24. März 2003 wurde die MVis informationssysteme GmbH gegen Zahlung von TEuro 900 zuzüglich Anschaffungsnebenkosten in Höhe von TEuro 3 in bar und Sachleistungen in Höhe von TEuro 28 erworben. Der Unternehmenskauf wurde nach der Erwerbsmethode bilanziert. Bei einem Gesamtkaufpreis in Höhe von TEuro 931 resultierte aus der Kapitalkonsolidierung unter Berücksichtigung der übernommenen Vermögensgegenstände und Schulden ein Unterschiedsbetrag in Höhe von TEuro 945. Gemäß SFAS No. 141 entfielen davon TEuro 475 auf den übernommenen Kundenstamm, der über zehn Jahre abgeschrieben wird. Im Zuge der Aktivierung des Kundenstamms wurden passive latente Steuern in Höhe von TEuro 182 gebildet, die den Firmenwert erhöhten und parallel zu den planmäßigen Abschreibungen des Kundenstamms über dessen Nutzungsdauer wieder aufgelöst werden. Der verbleibende Unterschiedsbetrag in Höhe von TEuro 652 war weder einem bilanzierten Vermögensgegenstand zurechenbar noch als gesonderter Vermögensgegenstand konkretisierbar und wurde daher als Firmenwert angesetzt.

Die erworbene MVis informationssysteme GmbH (drei Mitarbeiter) ist langjähriger IBM Business Partner mit Tätigkeitsschwerpunkt als Systemintegrator in der Betreuung und Weiterentwicklung betrieblicher Informationsverarbeitung, insbesondere im Bereich iSeries 400, AS/400, RS 6000 und ergänzt das Systemhaus-Segment der Bechtle-Gruppe.

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

	TEuro
Kurzfristige Vermögensgegenstände	
Warenvorräte	316
Forderungen	1.117
Übrige kurzfristige Vermögensgegenstände	453
Latente Steuern	17
	1.903
Langfristige Vermögensgegenstände	
Sachanlagevermögen	38
Kundenstamm	475
Geschäfts- und Firmenwert	652
	1.165
Summe Vermögensgegenstände	3.068
Kurzfristige Verbindlichkeiten	
Verbindlichkeiten aus Lieferung und Leistung	1.434
Latente Steuern	182
Übrige kurzfristige Verbindlichkeiten	521
	2.137
Summe Verbindlichkeiten	2.137
Summe Vermögensgegenstände – Summe Verbindlichkeiten =	931

PSB AG für Programmierung und Systemberatung, Ober-Mörlen (PSB AG)

Am 25. März 2003 wurden 60,18 Prozent der Aktien an der PSB AG erworben, wodurch unmittelbar die Kontrolle über die PSB AG erlangt wurde. Im Rahmen des anschließenden Pflichtangebots nach WpÜG wurden per 28. Mai 2003 weitere 36,70 Prozent der Aktien an der PSB AG erworben. Der Kaufpreis für diese Mehrheitsbeteiligung (96,88 Prozent) lag bei TEuro 22.409 (Euro 6,40 je Aktie) zuzüglich Anschaffungsnebenkosten in Höhe von TEuro 501.

Aus der Kapitalkonsolidierung im Rahmen der Erwerbsmethode resultierte bei diesem Kaufpreis von TEuro 22.910 und unter Berücksichtigung eines anteiligen Nettovermögens in Höhe von TEuro 11.581 ein Unterschiedsbetrag von TEuro 11.329. Der Kundenstamm wurde mit insgesamt TEuro 2.905 bewertet, wovon TEuro 862 bereits im berücksichtigten Nettovermögen bilanziell enthalten waren. Der über die TEuro 862 hinaus neu hinzukommende Kundenstamm (TEuro 2.043) wird über zehn Jahre abgeschrieben. Im Zuge der Aktivierung des Kundenstamms wurden passive latente Steuern in Höhe von TEuro 784 gebildet, die den Firmenwert erhöhten und parallel zu den planmäßigen Abschreibungen des Kundenstamms über dessen Nutzungsdauer wieder aufgelöst werden. Der verbleibende Unterschiedsbetrag in Höhe von TEuro 10.070 war weder einem bilanzierten Vermögensgegenstand zurechenbar noch als gesonderter Vermögensgegenstand konkretisierbar und wurde daher als Firmenwert angesetzt.

Der PSB-Konzern (ca. 470 Mitarbeiter) zählt zu den größten herstellerunabhängigen Systemhäusern in Deutschland und verfügt über zehn Standorte (Hamburg, Essen, Frankfurt, Dreieich, Hanau, Idstein, Langenselbold, Stuttgart, Konstanz und Ober-Mörlen) sowie ein großflächiges Servicenetz. Während das IT-Versandhaus TomTech in Langenselbold das eCommerce-Segment der Bechtle-Gruppe verstärkt, erweitern die übrigen Standorte das Segment Systemintegration.

Bilanziell stellt sich die Akquisition inklusive Minderheitenanteilen zum Zeitpunkt der Erstkonsolidierung wie folgt dar:

	TEuro
Kurzfristige Vermögensgegenstände	
Warenvorräte	7.657
Forderungen	15.025
Latente Steuern	1.761
Übrige kurzfristige Vermögensgegenstände	3.042
	27.485
Langfristige Vermögensgegenstände	
Sachanlagevermögen	5.186
Kundenstamm	2.905
Geschäfts- und Firmenwert	10.070
Sonstige immaterielle Vermögensgegenstände	828
Latente Steuern	1.024
	20.013
Summe Vermögensgegenstände	47.498
Kurzfristige Verbindlichkeiten	
Darlehen	6.663
Verbindlichkeiten aus Lieferung und Leistung	7.674
Latente Steuern	271
Übrige kurzfristige Verbindlichkeiten	8.224
	22.832
Langfristige Verbindlichkeiten	
Latente Steuern	1.221
Übrige langfristige Verbindlichkeiten	155
	1.376
Summe Verbindlichkeiten	24.208
Minderheitenanteile	380
Summe Vermögensgegenstände – Summe Verbindlichkeiten – Minderheitenanteile =	22.910

Im Oktober 2003 wurden 50.000 Aktien an der PSB AG wieder über die Börse verkauft (Euro 8,50 je Stück), womit die Beteiligungsquote der Bechtle AG an der PSB AG am 31. Dezember 2003 95,5 Prozent beträgt.

Teilgeschäftsbereich Hardware-Vertrieb von der Röth Datensysteme Wuppertal GmbH

Zum 01. Juli 2003 übernahm die Bechtle GmbH, Solingen, von der Röth Datensysteme Wuppertal GmbH deren Teilgeschäftsbereich Hardware-Vertrieb, Support & Kundendienst in Wuppertal. Hierbei wurden gegen Zahlung eines Gesamtkaufpreises von TEuro 230 in bar lediglich die Sachanlagen (TEuro 11), die Warenvorräte (TEuro 43) und der Goodwill (TEuro 176) erworben.

Unter Anwendung von SFAS No. 141 entfielen TEuro 114 des Betrages für den Goodwill auf den übernommenen Kundenstamm, der über zehn Jahre abgeschrieben wird. Der verbleibende Goodwill (TEuro 62) war weder einem bilanzierten Vermögensgegenstand zurechenbar noch als gesonderter Vermögensgegenstand konkretisierbar und wurde daher als Firmenwert angesetzt.

Mit der Röth Datensysteme Wuppertal GmbH hatte bereits eine langjährige, regionale Kooperation im operativen Handels- und Servicegeschäft bestanden. Diese Aktivitäten beider Häuser wurden durch die Akquisition nun bei der Bechtle GmbH, Solingen, zusammengeführt. Übernommen wurden mit dem etablierten Teilgeschäftsbetrieb 20 Mitarbeiter und langfristige Kundenbeziehungen mit geographischem Schwerpunkt in Wuppertal. Entsprechend erweitert sich das Segment Systemintegration der Bechtle-Gruppe.

IMA Hardware und Software Handelsgesellschaft mbH, Kassel

Zum 01. November 2003 wurde die IMA Hardware und Software Handelsgesellschaft mbH erworben gegen Zahlung von TEuro 700. Aus der Kapitalkonsolidierung im Rahmen der Erwerbsmethode resultierte bei diesem Kaufpreis und unter Berücksichtigung des übernommenen Nettovermögens (176 TEuro) ein Unterschiedsbetrag in Höhe von TEuro 524. Gemäß SFAS No. 141 entfielen davon TEuro 157 auf den erworbenen Kundenstamm, der über zehn Jahre abgeschrieben wird. Im Zuge der Aktivierung des Kundenstamms wurden passive latente Steuern in Höhe von TEuro 60 gebildet, die den Firmenwert erhöhten und parallel zu den planmäßigen Abschreibungen des Kundenstamms über dessen Nutzungsdauer wieder aufgelöst werden. Der verbleibende Unterschiedsbetrag in Höhe von TEuro 427 war weder einem bilanzierten Vermögensgegenstand zurechenbar noch als gesonderter Vermögensgegenstand konkretisierbar und wurde daher als Firmenwert angesetzt.

Die erworbene IMA Hardware und Software Handelsgesellschaft mbH (30 Mitarbeiter) war 1993 eines der ersten Systemhäuser in Deutschland, das eine Partnerschaft mit Navision einging, und ergänzt nun das Systemhaus-Segment der Bechtle-Gruppe. Mit der Übernahme des Unternehmens baut die Bechtle-Gruppe zum einen ihre Präsenz im Raum Nordhessen, Südniedersachsen sowie Westthüringen aus und verstärkt zum anderen insbesondere die Marktposition im Geschäft mit Microsoft Business Solutions (MBS/Navision).

Bilanziell stellt sich der Unternehmenskauf zum Zeitpunkt der Erstkonsolidierung wie folgt dar:

	TEuro
Kurzfristige Vermögensgegenstände	
Forderungen	242
Übrige kurzfristige Vermögensgegenstände	23
	265
Langfristige Vermögensgegenstände	
Sachanlagevermögen	110
Kundenstamm	157
Geschäfts- und Firmenwert	427
	694
Summe Vermögensgegenstände	959
Kurzfristige Verbindlichkeiten	
Verbindlichkeiten aus Lieferung und Leistung	76
Latente Steuern	60
Übrige kurzfristige Verbindlichkeiten	59
	195
Langfristige Verbindlichkeiten	64
Summe Verbindlichkeiten	259
Summe Vermögensgegenstände – Summe Verbindlichkeiten =	700

V. Pro-Forma-Information

Wenn die im Geschäftsjahr erworbenen Unternehmen bzw. Unternehmensbeteiligungen bereits zu Beginn des Geschäftsjahres 2002 erworben worden wären, ergäben sich folgende ausgewählte Kennzahlen:

	2003 TEuro	Vorjahr TEuro
Umsatzerlöse	826.947	905.181
Jahresüberschuss	18.789	13.457
Gewinn pro Aktie	0,9383	0,6678

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 12.119 (Vorjahr: TEuro 10.034) aufwandswirksam erfasst worden.

Die zukünftigen Verpflichtungen aus den vorgenannten Verträgen, die zum 31. Dezember 2003 eine anfängliche oder verbleibende Restlaufzeit von mehr als einem Jahr haben, betragen TEuro 84.681 (Vorjahr: TEuro 80.506).

Geschäftsjahr	TEuro
2004	12.057
2005	10.021
2006	7.534
2007	5.679
2008	5.474
über 5 Jahre	43.916
Mindest-Mietzahlungen Gesamt	84.681

Die sonstigen finanziellen Verpflichtungen enthalten TEuro 47.232 aus dem im Jahr 2002 abgeschlossenen Leasingvertrag über das zentrale Logistik- und Verwaltungsgebäude in Neckarsulm. Eigentümer des Gebäudes ist die Fabiana Grundstücksverwaltungsgesellschaft mbh, Mannheim (Fabiana). Deren einziger Geschäftszweck ist die Vermietung des Gebäudes über die Südleasing GmbH an die Bechtle AG. Dabei verfügt die Fabiana über ein Stammkapital von TEuro 25 und hat die Investition von TEuro 31.150 im Wesentlichen über Darlehen finanziert. Die Gesellschaft ist weder direkt noch indirekt an der Fabiana beteiligt.

Nach Ablauf des Leasingvertrages im Jahr 2022 hat die Gesellschaft eine Kaufoption auf das Gebäude. Aufgrund eines Wertgutachtens ist die Gesellschaft nicht als „primary beneficiary“ gemäß FIN 46 anzusehen und deshalb nicht zur Konsolidierung der Fabiana berechtigt. Es werden darüber hinaus keine Verluste aus dem Leasingvertrag erwartet, da die Gesellschaft nicht zur Ausübung der Kaufoption verpflichtet ist.

Des Weiteren bestehen zum 31. Dezember 2003 sonstige finanzielle Verpflichtungen aus dem Erwerb sämtlicher Anteile an der ARP Holding AG, Rotkreuz, Schweiz, in Höhe von TEuro 46.236.

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 2003 TEuro 27.535 (Vorjahr: TEuro 13.943) zugeflossen, die im Wesentlichen auf die Erhöhung des Konzernjahresüberschusses und den Aufbau der sonstigen Rückstellungen zurückzuführen sind.

Für Investitionstätigkeit eingesetzte Zahlungsmittel

Der Mittelabfluss aus Investitionstätigkeit betrug TEuro 27.430 und ist im Wesentlichen auf den Erwerb der MVis GmbH und der Mehrheitsbeteiligung an der PSB AG in Höhe von TEuro 23.822 zurückzuführen.

Aus der Finanzierungstätigkeit eingesetzte Zahlungsmittel

Der Mittelabfluss aus Finanzierungstätigkeit von TEuro 4.198 resultiert im Wesentlichen aus der Dividendenausschüttung und der Tilgung von Darlehen.

Finanzmittelfond	2003 TEuro	Vorjahr TEuro
Flüssige Mittel	33.694	37.867

Geldabfluss in der Periode	2003 TEuro	Vorjahr TEuro
Zinsen	543	462
Ertragsteuern	9.551	3.685

VIII. Nahestehende Parteien

Transaktionen mit Nahestehenden

Im Geschäftsjahr 2003 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 175 (Vorjahr: TEuro 222) 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, 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 800 Seiten angeboten. Die Hauptkataloge haben eine Auflage von ca. 150.000 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, Chemnitz, Darmstadt, Dreieich, Dresden, Essen, Frankfurt, Freiburg, Friedrichshafen, Gaildorf, Gera, Groß-Gaglow, Hamburg, Hanau, Hannover, Heilbronn, Höchberg, Idstein, Karlsruhe, Kassel, Kiel, Köln, Konstanz, Krefeld, Langenselbold, Langenzenn, Magdeburg, Mannheim, Mainhausen, Mainz, Münster, Oberhausen, Ober-Mörlen, Regensburg, Rottenburg, Schorndorf, Schkeuditz, Schwaig, Schwarzheide, Solingen, Stuttgart, Villingen-Schwenningen und Weimar.

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

Die Verwaltung der Gruppengesellschaften ist im Wesentlichen in Gaildorf 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	2003 TEuro	Vorjahr TEuro
Systemintegration	602.951	557.919
eCommerce	188.956	193.790
Unternehmen insgesamt	791.907	751.709

Abschreibungen nach Segmenten	2003 TEuro	Vorjahr TEuro
Systemintegration	6.819	7.180
eCommerce	978	1.414
Unternehmen insgesamt	7.797	8.594

Betriebsergebnis nach Segmenten	2003 TEuro	Vorjahr TEuro
Systemintegration	17.182	11.919
eCommerce	9.869	6.499
Betriebsergebnis insgesamt	27.051	18.418
Finanzergebnis	189	569
Ergebnis vor Steuern	27.240	18.987

Bruttovermögen nach Segmenten	2003 TEuro	Vorjahr TEuro
Systemintegration	218.182	196.814
eCommerce	60.302	49.941
Bilanzsumme	278.484	246.755

Geschäfts- und Firmenwerte nach Segmenten	2003 TEuro	Vorjahr TEuro
Systemintegration	60.434	49.787
eCommerce	9.079	9.079
Unternehmen insgesamt	69.513	58.866

Langlebige Wirtschaftsgüter *) nach Segmenten	2003 TEuro	Vorjahr TEuro
Systemintegration	21.432	15.146
eCommerce	2.176	2.685
Unternehmen insgesamt	23.608	17.831

Investitionen in langlebige Wirtschaftsgüter *) nach Segmenten	2003 TEuro	Vorjahr TEuro
Systemintegration	4.659	10.381
eCommerce	202	861
Unternehmen insgesamt	4.861	11.242

*) Software, geleistete Anzahlungen, Kundenstämme und Sachanlagen.

Geographische Informationen

Im Jahresabschluss können die folgenden Beträge geographisch zugeordnet werden.

Externe Umsätze nach Regionen	2003 TEuro	Vorjahr TEuro
Inland	635.747	595.777
Ausland	156.160	155.932
Unternehmen insgesamt	791.907	751.709

Die Umsätze werden dem Land zugeordnet, in dem die jeweilige Tochtergesellschaft ihren Firmensitz hat. Es werden aus der Sicht der jeweiligen Tochtergesellschaft ausschließlich Umsätze im eigenen Land getätigt.

Die langlebigen Wirtschaftsgüter verteilen sich folgendermaßen auf die Regionen:

Langlebige Wirtschaftsgüter *) nach Regionen	2003 TEuro	Vorjahr TEuro
Inland	19.475	12.752
Ausland	4.133	5.079
Unternehmen insgesamt	23.608	17.831

Alle langlebigen Wirtschaftsgüter befinden sich in dem Land, in dem die jeweilige Tochtergesellschaft 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:

	2003 TEuro	Vorjahr TEuro
	(ausgenommen Stückzahl und Betrag je Aktie)	
Jahresüberschuss / Nettogewinn für Stammaktionäre	18.365	12.001
Durchschnittliche Anzahl Aktien	20.024.556	20.149.988
Unverwässerter und verwässerter Gewinn je Aktie	0,917	0,596

XI. Vergütung der Organe

Vorstand

Die Bezüge des Vorstands der Bechtle AG beliefen sich im Geschäftsjahr auf insgesamt TEuro 765. Die Vergütung des Vorstands bestand aus einem festen und einem variablen Teil. Die festen Bezüge betragen TEuro 465 und die variablen Bezüge TEuro 300.

Auf die Angabe der Bezüge für frühere Mitglieder des Vorstands wird gemäß § 286 IV HGB verzichtet.

Aufsichtsrat

Sämtliche Angaben zum Aufsichtsrat, die aufgrund gesetzlicher Vorschriften oder einer Empfehlung der Regierungskommission Deutscher Corporate Governance Kodex zu machen sind, werden in der Anlage B zum Anhang zusammengefasst.

XII. Mitarbeiter

Die Gesellschaft beschäftigte im Jahresdurchschnitt 2.342 Mitarbeiter (Vorjahr: 2.037).

XIII. Ereignisse nach dem Bilanzstichtag

Neben der Durchführung des Kaufvertrags sämtlicher Anteile an der ARP Holding AG sind folgende Ereignisse von besonderer Bedeutung für den Zeitraum zwischen dem Bilanzstichtag und dem Tag der Erstellung dieses Berichts eingetreten:

Kapitalerhöhung

Am 21. Januar 2004 hat der Vorstand mit Zustimmung des Aufsichtsrats vom 22. Januar 2004 beschlossen, das Grundkapital der Bechtle AG von Euro 20.200.000,00 um Euro 1.000.000,00 auf Euro 21.200.000,00 durch Ausgabe von 1.000.000 Stückaktien mit einem rechnerischen Anteil am Grundkapital von Euro 1,00 je Stückaktie mit voller Gewinnberechtigung ab dem 01. Januar 2003 aus dem genehmigten Kapital zu erhöhen. Die Durchführung der Kapitalerhöhung wurde am 11. Februar 2004 ins Handelsregister eingetragen. Die Zulassung der Aktien zum geregelten Markt an der Frankfurter Wertpapierbörse erfolgte am 23. Februar 2004.

Erwerb sämtlicher Anteile an der ALSO COMSYT AG

Am 06. Februar 2004 hat die Bechtle AG über ihre Tochtergesellschaft ARP Holding AG sämtliche Anteile an dem Schweizer Systemhaus ALSO COMSYT AG mit Geschäftsleitung in Dübendorf/Kanton Zürich erworben.

Bestellung eines neuen Vorstandsmitglieds

Mit Wirkung ab dem 01. März 2004 wurde Herr Karl-Heinz Gosmann zum weiteren Vorstandsmitglied bestellt. Die Anmeldung zum Handelsregister ist am 26. Februar 2004 erfolgt. Herr Gosmann wird mit dem Ausscheiden von Herrn Gerhard Schick den Vorstandsvorsitz übernehmen.

Weitere Vorgänge von besonderer Bedeutung für den Zeitraum zwischen dem Bilanzstichtag und dem Tag der Erstellung dieses Berichts sind nicht eingetreten.

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 Verlust-

rechnung 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.

Eigene 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; Veräußerungsgewinne oder -verluste werden erfolgswirksam erfasst. 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. Gewinne aus einer Wiederveräußerung eigener Anteile werden erfolgsneutral in die Kapitalrücklage eingestellt; Verluste werden bis zur Höhe zuvor eingestellter Gewinne gegen die Kapitalrücklage verrechnet, darüber hinaus gehende Verluste werden mit der Gewinnrücklage verrechnet.

Aktionsoptionsprogramm

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 A zum Anhang beigefügten Anlagespiegel.

XVI. Organe

Mitglieder des Vorstands

Gerhard Schick, CEO
Vorstandsvorsitzender
verantwortlich für Finanzen, Unternehmensplanung,
Öffentlichkeitsarbeit und für das Segment eCommerce

- Mitglied des Aufsichtsrats
der PSB AG für Programmierung und Systemberatung, Ober-Mörlen

Ralf Klenk, COO
 verantwortlich für das Segment Systemhäuser, Competence Center,
 Logistik & Service, IT, Personal und Marketing

- Mitglied des Aufsichtsrats
 der PSB AG für Programmierung und Systemberatung, Ober-Mörlen

Dr. Rainer Eggensperger
 bis 21. April 2003

Anzahl der Aktien an der Bechtle AG

Vorstand	31.12.2003	Vorjahr
Gerhard Schick		
– hält direkt	200.000	1.226.933
– indirekt über Nießbrauch	1.026.933	0
Ralf Klenk	352.462	852.462

Meldepflichtige Wertpapiergeschäfte

Datum des Geschäftsabschlusses	09.09.2003
Name	Ralf Klenk
Rechtsbeziehung (Vorstand, Aufsichtsrat, Ehepartner/-in)	Vorstand
Wertpapier	Aktien der Bechtle AG WKN 515870 ISIN DE0005158703
Art des Geschäfts	Veräußerung
Preis pro Stück	Euro 7,90
Stückzahl	500.000
Nennbetrag des Wertpapiers	Euro 1,00

Mitglieder des Aufsichtsrates

Sämtliche Angaben zum Aufsichtsrat, die aufgrund gesetzlicher Vorschriften oder einer Empfehlung der Regierungskommission Deutsche Corporate Governance Kodex zu machen sind, werden in der Anlage B zum Anhang zusammengefasst.

Gaildorf, den 27. Februar 2004

Bechtle AG

Der Vorstand

Gerhard Schick

Ralf Klenk

Entwicklung des Konzernanlagevermögens

Anlage A zum Anhang

	Anschaffungskosten		Sonstige Zugänge	Währungs-differenzen	Abgänge	Um-buchungen Um-gliederung	Stand am 31.12.2003
	Stand am 01.01.2003	Veränderung des Konsolidierungs-kreises					
	TEuro	TEuro	TEuro	TEuro	TEuro	TEuro	TEuro
I. Immaterielle Vermögensgegenstände							
1. Software	5.963	899	579	0	276	2.391	9.556
2. Kundenstamm	5.396	3.652	0	-162	0	0	8.886
3. Geschäftswert	67.671	11.211	0	-420	144	0	78.318
4. Geleistete Anzahlungen	1.749	0	779	0	0	-2.391	137
	80.779	15.762	1.358	-582	420	0	96.897
II. Sachanlagen							
1. Grundstücke und Bauten	1.093	3.983	0	0	0	0	5.076
2. Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	28.061	1.244	3.488	-120	7.268	0	25.405
3. Technische Anlagen und Maschinen	38	0	15	0	0	0	53
	29.192	5.227	3.503	-120	7.268	0	30.534
	109.971	20.989	4.861	-702	7.688	0	127.431

Kumulierte Abschreibungen							Buchwert	
Stand am 01.01.2003	Veränderung des Konsoli- dierungs- kreises	Sonstige Zugänge	Währungs- differenzen	Abgänge	Um- buchungen Um- gliederung	Stand am 31.12.2003	Stand am 31.12.2003	Stand am 31.12.2002
TEuro	TEuro	TEuro	TEuro	TEuro	TEuro	TEuro	TEuro	TEuro
4.135	0	1.440	0	251	0	5.324	4.232	1.828
614	0	887	-6	0	0	1.495	7.391	4.782
8.805	0	0	0	0	0	8.805	69.513	58.866
0	0	0	0	0	0	0	137	1.749
13.554	0	2.327	-6	251	0	15.624	81.273	67.225
130	0	107	0	0	0	237	4.839	963
19.576	-1	5.359	-79	6.424	0	18.431	6.974	8.485
14	0	4	0	0	0	18	35	24
19.720	-1	5.470	-79	6.424	0	18.686	11.848	9.472
33.274	-1	7.797	-85	6.675	0	34.310	93.121	76.697

Aufsichtsratsmitglieder

Anlage B zum Anhang

	Zugehörigkeit seit	Ausgeübter Beruf	Vergütung in Euro
			Grund- vergütung
Vertreter der Anteilseigner			
Beilharz, Otto	Mai 1999	Geschäftsführer	20.000
Dobitsch, Kurt **	Mai 1999	Unternehmer	20.000
Krief, Karin davon aus Schenkung von Herrn Schick	02. Oktober 2003	Magister	5.000
Dr. Türschmann, Wolfram	02. Oktober 2003	Vorstand	5.000
Winkler, Klaus, Aufsichtsratsvorsitzender	Mai 1999	Geschäftsführer	20.000
Dr. Wolf, Jochen, 2. Stellvertretender Aufsichtsratsvorsitzender – im Eigentum – für BWK GmbH UnternehmensBeteiligungsgesellschaft	02. Oktober 2003	Geschäftsführer	5.000
Vertreter der Arbeitnehmer			
Drutz, Uli	15. Oktober 2003	Kfm. Angestellter	4.167
Feeser, Ralf, Stellvertretender Aufsichtsratsvorsitzender	15. Oktober 2003	Ltd. Kfm. Angestellter	4.167
Greyer, Barbara	15. Oktober 2003	Leiterin Bereich IT-Land ver.di Baden-Württemberg	4.167
Leweke, Peter	15. Oktober 2003	Techn. Angestellter	4.167
Ludewig, Daniela	15. Oktober 2003	Kfm. Angestellte	4.167
Dr. Luz, Rudolf	15. Oktober 2003	Erster Bevollmächtigter der IG Metall Heilbronn-Neckarsulm	4.167

* neue Aufsichtsrats-Mitglieder, die erst zum 31.12.03 meldepflichtig sind.

** Herr Dobitsch erhielt während des Geschäftsjahres Vergütungen für Beratertätigkeiten in Höhe von TEUR 6

Vorsitz bzw. Stellvertretung	Ausschuss- vergütung	Summe Jahr 2003	Mitgliedschaften in Aufsichtsräten und anderen Kontrollgremien im Sinne § 125 Abs. 1 Satz 3 Aktiengesetz	Aktienbesitz	
				31.12.2003	31.12.2002
		20.000	– Mitglied des Aufsichtsrats der Kellner & Kunz AG, Wien	4.448	4.448
7.500		27.500	– Aufsichtsratsvorsitzender der United Internet AG, Montabaur sowie der Nemetschek AG, München	0	0
			– Mitglied des Aufsichtsrats der 1&1 Internet AG, Karlsruhe der Adlink AG, Montabaur der twenty4help knowledge Service AG, Dortmund sowie der DOCUWARE AG, München		
	833	5.833		6.784.487	*
				1.026.933	
		5.000	– Aufsichtsratsvorsitzender der PSB AG für Programmierung und Systemberatung, Ober-Mörlen	0	*
19.167	1.667	40.833	– Mitglied des Aufsichtsrats der Sick AG, Waldkirch	725	650
	1.667	6.667			
				0	*
				3.916.507	3.916.507
	833	5.000		1.644	*
1.667	833	6.667		606	*
		4.167		0	*
		4.167		180	*
	833	5.000		0	*
		4.167	– Stellvertretender Aufsichtsratsvorsitzender der Kolbenschmidt Pierburg AG, Neckarsulm	0	*

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 01. Januar bis 31. Dezember 2003 geprüft. Aufstellung und Inhalt des Konzernabschlusses 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 U.S. Generally Accepted Accounting Principles (U.S.-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 U.S.-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 01. Januar bis 31. Dezember 2003 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 01. Januar bis 31. Dezember 2003 die Voraussetzungen für eine Befreiung der Gesellschaft von der Aufstellung eines Konzernabschlusses und Konzernlageberichts nach deutschem Recht erfüllen.“

Heilbronn, den 05. März 2004

Ernst & Young 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, Lampertheim

Druck
ABT Print und Medien GmbH, Weinheim

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

Bechtle AG
Bereich Unternehmenskommunikation/Abt. Investor Relations
Telefon: +49 (0)71 32/9 81-0
Telefax: +49 (0)71 32/9 81-80 00
E-Mail: ir@bechtle.com

Für Fragen der Unternehmenskommunikation
wenden Sie sich bitte an:

Rudi Schmidt
Leiter Unternehmenskommunikation
Telefon: +49 (0)71 32/9 81-0
Telefax: +49 (0)71 32/9 81-80 00
E-Mail: presse@bechtle.com

www.bechtle.com

Bechtle AG
Bechtle Platz 1
74172 Neckarsulm
Deutschland

Telefon: +49 (0)71 32/9 81-0
Telefax: +49 (0)71 32/9 81-80 00
E-Mail: ir@bechtle.com