

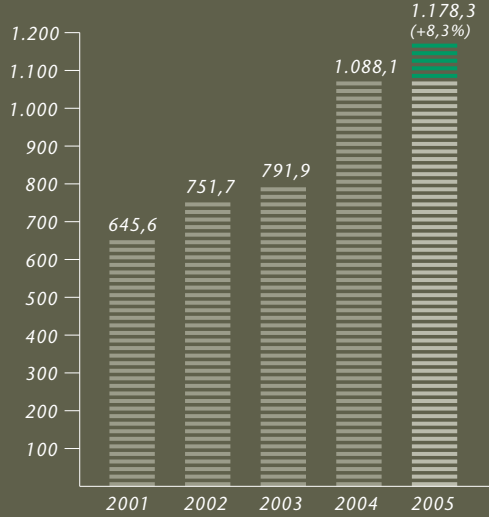
2005



Teamwork, Teamspirit, Teamstärke, Teambildung, Expertenteam, Teamergebnis, Teamplayer, Vertriebsteam, Teamorientierung, Dreamteam, Teamglaube, Teamerfahrung, Auswahlteam, Teammensch, Teamtrophy, Teamfähig, **Teamgeist**, Teamleiter, Teamarbeit, Teamentwicklung, Teamlehre, Managementteam, Teammitglied, Teamentscheidung, Gründerteam, Teamkultur, Teamwissen, Projektteam, Teamstärke, Teamkooperation, Serviceteam, Teamchef, Teamarbeiter, Teamgedanke, Kernteam, Teameinsatz, Vorstandsteam, Teamverantwortung, Teamerfolg. Zusammen. Mehr erreichen.

Umsatz // EBT

Umsatz in Mio. EUR

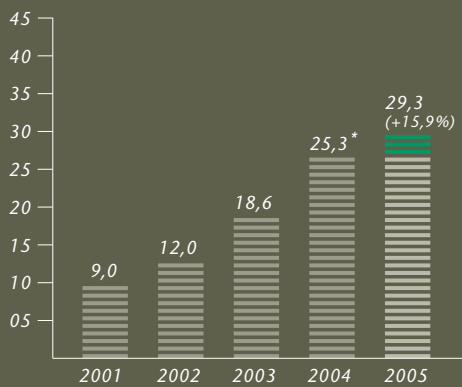


EBT in Mio. EUR

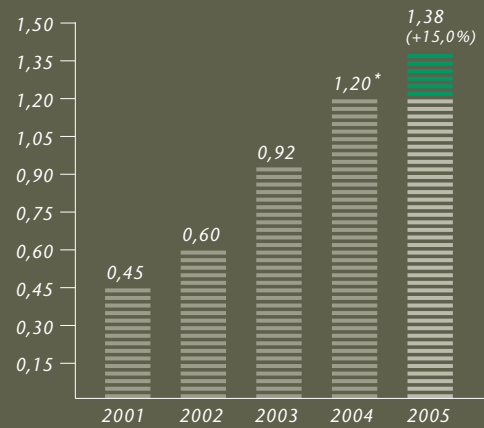


Ergebnis nach Steuern // EPS

Ergebnis nach Steuern in Mio. EUR

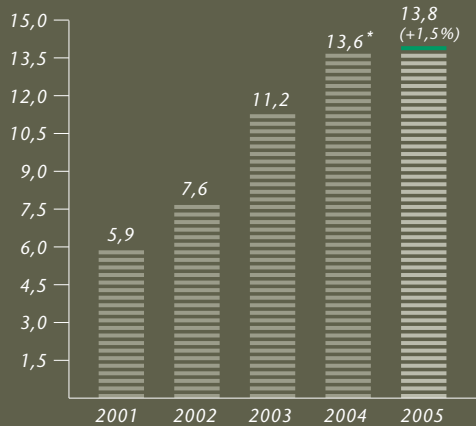


EPS in EUR

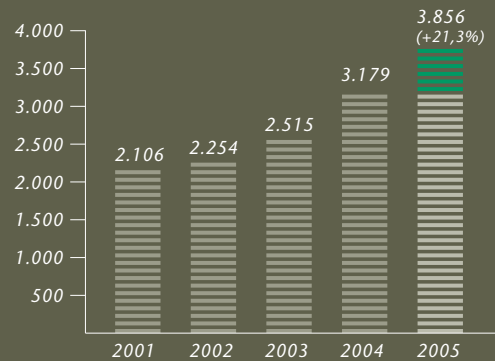


Eigenkapitalrendite // Mitarbeiter

Eigenkapitalrendite in %



Mitarbeiter



* Bereinigt um Sondereffekt

// BECHTLE-KONZERN IM FÜNFJAHRESVERGLEICH

Nach IFRS ¹⁾							
		2001	2002	2003	2004	2005	Veränderung 2004-2005 in %
Gewinn- und Verlustrechnung							
Umsatzerlöse	TEUR	645.588 ²⁾	751.709	791.907	1.088.133	1.178.269	8,3
IT-Systemhaus	TEUR	488.291	557.919	602.951	729.981	811.042	11,1
IT-E-Commerce	TEUR	157.297	193.790	188.956	358.152	367.227	2,5
EBITDA	TEUR	24.264	27.012	34.848	48.965 ³⁾	53.121	8,5
IT-Sytemhaus	TEUR	18.172	19.677	24.137	25.576	27.510	7,6
IT-E-Commerce	TEUR	6.092	7.335	10.711	23.389	25.611	9,5
EBIT	TEUR	13.140	18.418	27.051	37.747 ³⁾	41.195	9,1
IT-Sytemhaus	TEUR	7.971	11.919	17.182	17.812	18.607	4,5
IT-E-Commerce	TEUR	5.169	6.499	9.869	19.935	22.588	13,3
EBT	TEUR	14.423	18.987	27.240	37.564 ³⁾	41.172	9,6
Ergebnis nach Steuern	TEUR	9.006	12.001	18.571	25.274 ³⁾	29.286	15,9
Ergebnis je Aktie	EUR	0,4461	0,5956	0,9171	1,1989 ³⁾	1,3791	15,0
Konzernbilanz							
Eigenkapital	TEUR	160.671	164.213	180.838	217.161	237.447	9,3
Bilanzsumme	TEUR	229.274	246.755	278.484	385.862	413.946	7,3
Vermögenslage und Liquidität							
Cash Flow aus betrieblicher Tätigkeit	TEUR	17.584	13.943	27.535	46.690	28.822	-38,3
Working Capital	TEUR	66.768	76.959	78.652	89.920	109.104	21,3
Liquide Mittel ⁴⁾	TEUR	41.200	37.867	33.694	65.793	51.914	-21,1
Kennzahlen							
Umsatzrendite	%	1,4	1,6	2,3	2,3 ³⁾	2,5	7,0
Umsatz pro Mitarbeiter	TEUR	353,2	369,0	338,1	363,2	345,9	-4,8
Dividende je Aktie	EUR	0,25	0,25	0,30	0,40	0,50 ⁵⁾	25,0
Ausschüttungsquote	%	45,0	69,5	80,3	73,8	78,4	6,2
Cash Flow je Aktie	EUR	0,87	0,69	1,36	2,22	1,36	-38,7
Eigenkapitalrendite	%	5,9	7,6	11,2	13,6 ³⁾	13,8	1,5
Eigenkapitalquote	%	70,0	66,6	64,7	56,3	57,4	1,9
Gesamtkapitalrendite	%	4,9	5,6	7,5	8,0 ³⁾	8,3	3,8
Börsenkapitalisierung zum 31.12.	TEUR	167.458	134.199	206.040	348.740	347.680	-0,3
Mitarbeiterzahl zum 31.12. ⁶⁾		2.106	2.254	2.515	3.179	3.856	21,3
IT-Systemhaus		1.881	2.022	2.252	2.592 ⁷⁾	3.194 ⁷⁾	23,2
IT-E-Commerce		225	232	263	587 ⁷⁾	662 ⁷⁾	12,8

Die Berechnung der Finanzkennzahlen ist im Glossar dargestellt 1) Nähere Angaben zur Überleitung des Konzernabschlusses 2004 von U.S.-GAAP nach IFRS siehe Anhang
 2) Zahl angepasst 3) Bereinigt um Sondereffekt 4) Inklusive Wertpapiere des Umlaufvermögens 5) Vorschlag an die Hauptversammlung 6) Einschließlich Auszubildende
 7) Mitarbeiter der zentralen Serviceeinheiten sind anteilig nach Segmentumsätzen zugeordnet

// QUARTALSÜBERSICHT 2005

in TEUR					
	1. Quartal	2. Quartal	3. Quartal	4. Quartal	GJ 2005
	1. Januar bis 31. März	1. April bis 30. Juni	1. Juli bis 30. September	1. Oktober bis 31. Dezember	1. Januar bis 31. Dezember
Umsatzerlöse	254.748	275.065	288.070	360.386	1.178.269
EBITDA	10.552	8.176	14.755	19.638	53.121
EBIT	8.103	4.990	11.934	16.168	41.195
EBT	8.095	5.029	11.919	16.129	41.172
Ergebnis nach Steuern	5.094	3.313	7.753	13.126	29.286

// INHALT

Chronik 2005	02
Brief an die Aktionäre	04
Bericht des Aufsichtsrats	08
Vorstands- und Unternehmensportrait	10
Die Bechtle Gruppe	12
Teamgeist	
IT-Systemhaus	14
IT-E-Commerce	16
Basisinstallation	18
Remote Control Center	20
Produktmanagement	22
Schulungszentrum	24
Die Bechtle-Aktie	26
Corporate Governance Bericht	30
LAGEBERICHT	
Gesamtwirtschaftliches Umfeld und Marktentwicklung	37
Geschäftsentwicklung	38
Segmentbericht	40
Investitionen und Finanzierung	42
Vermögens- und Kapitalstruktur	42
Beschaffung und Logistik	45
Unternehmensstruktur und Organisation	46
Mitarbeiter	47
Umweltschutzbericht	49
Chancen- und Risikobericht / Risikomanagement	49
Nachtragsbericht	54
Ausblick	55
JAHRESABSCHLUSS	
Gewinn- und Verlustrechnung	59
Konzernbilanz	60
Eigenkapitalveränderungsrechnung	62
Cash-Flow-Rechnung	64
ANHANG	
Anhang	66
Entwicklung des Konzernanlagevermögens	108
Aufsichtsratsmitglieder	112
Bestätigungsvermerk	114
Glossar	115
Teamgeist Fotolegende *	121
Stichwortverzeichnis	122
Finanzkalender	123
Impressum	124

* Hier erfahren Sie, wer Bechtle auf den Seiten 14 bis 25 ein Gesicht gibt.

// CHRONIK 2005

Januar

NEUGRÜNDUNG IN BONN

Mit der Gründung eines IT-Systemhauses in Bonn erweitert Bechtle seine Präsenz im Raum Nordrhein-Westfalen und übernimmt aus der Insolvenz eines Wettbewerbers ein eingespieltes Team von rund 40 Mitarbeitern.

01



Neugründung in Bonn



Bechtle Platz 1



07

Juli

ÜBERNAHME DER PP 2000

Das 1991 gegründete IT-Systemhaus PP 2000 Business Integration AG, Stuttgart, verstärkt die bundesweiten Aktivitäten der Bechtle Gruppe im Bereich IT-Services.

RANKING 2005: BECHTLE PLATZ 1

In der vom Fachmagazin ComputerPartner jährlich veröffentlichten Rangliste der 25 größten deutschen Systemhäuser setzt sich Bechtle erstmals an die Spitze.

Februar

VMWARE-RESELLER OF THE YEAR

Das Bechtle IT-Systemhaus München/Regensburg erhält den Channel Award 2004 für Zentraleuropa von VMware.

Die Auszeichnung ist Anerkennung für das Know-how im Bereich Servervirtualisierung.

02



Channel Award



Besichtigung der Konzernzentrale



08

August

AUFTAKT FÜR AKTIONÄRSTAGE

Bei den Bechtle-Aktionärstagen nutzen rund 150 Anteilseigner die Gelegenheit, sich bei der Besichtigung der Konzernzentrale ein eigenes Bild von Bechtle zu verschaffen.

März

AKQUISITION DER SCHWEIZER CDC

Die CDC IT AG zählt neu zur Bechtle Gruppe. Das Systemhaus hat seinen Hauptsitz in Thalwil und ist an drei weiteren Standorten in der Schweiz aktiv.

BECHTLE CC-Day

Rund 600 Kunden, Lieferanten, Partner und Mitarbeiter besuchen am 8. März den ersten „Bechtle CC-Day“. CC steht für Competence Center, von denen Bechtle konzernweit über 20 verfügt.

BUNDESVERDIENSTKREUZ AM BANDE

Gerhard Schick wird für seine Leistungen als Unternehmer und sein soziales Engagement mit dem Bundesverdienstkreuz am Bande der Bundesrepublik Deutschland ausgezeichnet.

03



Gerhard Schick
Bundesverdienstkreuz
am Bande



60 neue Azubis



09

September

HOHE AUSBILDUNGSQUOTE

Am 1. September beginnen 60 junge Menschen eine von 20 unterschiedlichen Berufsausbildungen bei Bechtle. Zum Jahresende zählen 216 Auszubildende zum Konzern.

HP PARTNER CONFERENCE IN LAS VEGAS

Bei einem Treffen zwischen dem Bechtle-Management und Mark Hurd, CEO und President von Hewlett-Packard, steht die Vertriebsoffensive in Deutschland im Vordergrund.

April

ÜBERNAHME DER SCHWEIZER DELEC

Mit der Delec AG übernimmt Bechtle einen der größten IT-Systemintegratoren der Schweiz. Das 1984 gegründete Unternehmen verfügt neben seinem Stammsitz in Gümligen bei Bern über zwei weitere Standorte.

AKQUISITION DER CPS

Der Systemhausverbund compartner systems GmbH ergänzt die Bechtle Gruppe mit Standorten in Ratingen, Rheinbach und Wangen.

COMMERCIAL PARTNER DES JAHRES

Cisco Systems honoriert die Leistungen von Bechtle mit der Wahl zum Commercial Partner des Jahres für die Region EMEA (Europa, Mittlerer Osten, Afrika).

04



Commercial Partner des Jahres

Treffen mit Steve Ballmer



10

Oktober

STRATEGISCHES ABKOMMEN MIT IBM

Mit dem zwischen Bechtle und IBM geschlossenen Vertrag zur Übernahme des Deskside Support Services wechseln rund 100 Mitarbeiter von IBM zu Bechtle. Sie verantworten den Service von rund 50.000 PC-Arbeitsplätzen bei Kunden vor Ort.

TREFFEN MIT MICROSOFT-CHEF STEVE BALLMER

Bei einem informellen Meeting in München diskutieren Ralf Klenk und Steve Ballmer die gemeinsame Strategie im Mittelstandsegment. Bechtle ist in Deutschland der größte flächendeckende Microsoft-Support-Partner für mittelständische Unternehmen.

10 JAHRE BECHTLE ONLINE

Jubiläum: Am 13. Oktober 1995 startete der Webshop von Bechtle. Heute geht bereits jede zweite Bestellung per Mausclick ein.

Mai

KOOPERATION MIT SAGEM

Bechtle vereinbart eine strategische Partnerschaft mit Sagem, einem der weltweit führenden Hersteller in der Mobilfunk- und Breitbandkommunikation.

05



Strategische Kooperation mit SAGEM

Bechtle im „Preferred Partner Program“



11

November

HP PREFERRED PARTNER PROGRAM

Bechtle erfüllt die anspruchsvollen Voraussetzungen für das „HP Preferred Partner Program“. In Deutschland ist Bechtle einer der umsatzstärksten HP Partner sowie europaweit einer der größten E-Commerce Partner.

EMC VELOCITY SIGNATURE PARTNER

Als EMC Velocity Signature Partner erreicht Bechtle den höchstmöglichen Partnerstatus des weltweit führenden Herstellers vernetzter Speicherlösungen.

DEUTSCHES EIGENKAPITALFORUM HERBST 2005

Bechtle nutzt das von Deutsche Börse AG und KfW Mittelstandsbank organisierte Eigenkapitalforum in Frankfurt als Plattform, um die Unternehmensstrategie einem breiten Fachpublikum zu präsentieren.

Juni

GROSSE ZUSTIMMUNG AUF HV

Mit rund 600 Aktionären waren knapp 65 Prozent des Grundkapitals auf der Hauptversammlung vertreten. Sie stimmten allen Tagesordnungspunkten mit überwiegender Mehrheit zu und genehmigten damit unter anderem die Dividendenerhöhung auf 40 Cent je Aktie.

MICROSOFT GOLD CERTIFIED PARTNER

Microsoft zeichnet die Bechtle IT-Systemhäuser in Zürich, Basel und Genf mit dem höchsten Status des Partner Programms aus. Konzernweit ist Bechtle fünffacher Gold Certified Partner.

06



Auszeichnung

Ralf Klenk
Hochschulaufsichtsrat



12

Dezember

RALF KLENK

IST HOCHSCHULAUFICHTSRAT

Der Senat der Hochschule Heilbronn beruft Ralf Klenk in den Aufsichtsrat. Schon in der Vergangenheit bestanden im Rahmen innovativer Hochschulprojekte enge Kontakte.

ÜBERNAHME DER HOLLÄNDISCHEN ARTIKONA

Bechtle übernimmt mit Wirkung zum 1. Januar 2006 die in Maastricht und Amsterdam operativ tätigen Gesellschaften der Artikona Holding B.V. Ihr Schwerpunkt ist der Verkauf margenstarker IT-Zubehör- und Verbrauchsartikel.

// BRIEF AN DIE AKTIONÄRE

SEHR GEEHRTE AKTIONÄRINNEN UND AKTIONÄRE,

wenn ich dem Jahr 2005 einen Titel geben müsste, würde ich es „das Jahr der umgekehrten Erwartungen“ nennen. Und damit meine ich sowohl unsere eigenen Aktivitäten im Markt wie auch die gesamte Branchenentwicklung:

Zu Jahresanfang dachten wir nicht konkret darüber nach, die Bechtle Gruppe 2005 durch weitere Akquisitionen auszubauen. Tatsächlich aber haben sich erneut herausragende Chancen ergeben, uns durch solide Unternehmen und gut ausgebildete Mitarbeiter zu verstärken. Insgesamt konnten wir unsere Gruppe durch vier Akquisitionen und eine Neugründung erweitern. Dahinter stehen über 600 Mitarbeiter an 15 Standorten in Deutschland und der Schweiz. Mit der Übernahme des Unternehmensbereichs Deskside Support Services von IBM ist es uns zudem gelungen, gut 100 Experten an Bord zu holen und uns damit im Geschäftsfeld Managed Services (auch IT-Outsourcing genannt) eine gute Ausgangsposition für weiteres Wachstum in einem wichtigen Zukunftsbereich zu verschaffen.

Wir haben in diesem Jahr also wieder einiges auf den Weg gebracht, was sich in Zukunft auszahlen wird.

Die Marktentwicklung hingegen meinte es 2005 erneut nicht gut mit unserer Branche. Sie war deutlich verhaltener als zu Jahresbeginn von Marktforschern prognostiziert. Die erst im weiteren Verlauf des vierten Quartals einsetzende spürbare Belebung kam dann zu spät und war nicht mehr stark genug, die schwache Entwicklung der ersten drei Quartale aufzuholen. Wir haben daher im November unsere Umsatzprognose von 1,3 Milliarden Euro an einen Zielkorridor von 1,15 bis 1,18 Milliarden Euro angepasst. Für das Vorsteuerergebnis nahmen wir die Planungen von ursprünglich mindestens 42 auf 40 Millionen Euro zurück.

Was wir am Ende in einem glänzenden Schlussspurt erreicht haben, sind Umsatzerlöse von 1,18 Milliarden Euro und ein Vorsteuerergebnis von 41,2 Millionen Euro. Damit verzeichnen wir für 2005 ein Umsatzwachstum von 8,3 Prozent und ein Plus beim Ertrag von 9,6 Prozent. Eine, wie ich denke, durchaus beachtliche Leistung, deren Stellenwert sich besonders dann erschließt, wenn man bedenkt, dass wir damit das Wachstum des Gesamtmarkts um weit mehr als das Doppelte übertroffen haben. Nebenbei bemerkt: Was die Zahlen auch zum Ausdruck bringen, ist die ausgeprägte Dynamik unseres Geschäfts im letzten Quartal – und hier insbesondere im Dezember.

Wie in jedem Jahr der mittlerweile 23-jährigen Unternehmensgeschichte hat Bechtle damit auch 2005 Umsatz und Ertrag auf neue Rekordmarken gesteigert.

An diesem guten Ergebnis wollen wir Sie, unsere Aktionäre, teilhaben lassen. Aufsichtsrat und Vorstand werden daher der Hauptversammlung am 20. Juni vorschlagen, die Dividende um 25 Prozent auf 0,50 Euro je Aktie zu erhöhen – die mittlerweile dritte Steigerung in Folge. Wir setzen damit unsere kontinuierliche und zugleich progressive Dividendenpolitik fort, nach der wir seit dem Börsengang jedes Jahr einen Teil der Gewinne an unsere Aktionäre ausschütten. Dabei bieten wir für das Geschäftsjahr 2005 den Anlegern mit 3,0 Prozent die höchste Dividendenrendite unter allen TecDAX-Unternehmen.

An der Börse war 2005 für uns ein enttäuschendes Jahr: Unser Kurs bewegte sich über das gesamte Jahr betrachtet in einer Seitwärtsbewegung und schloss mit einem knappen Minus von 0,3 Prozent. Das kann uns selbstverständlich nicht zufrieden stellen. Wenn Sie mir dazu die Anmerkung gestatten: Nach meiner Meinung herrscht an der Börse nach wie vor eine viel zu sehr an Quartalsergebnissen orientierte Denkweise. Das aber lässt sich mit unternehmerischem, zukunftsorientiertem Handeln nicht immer vereinbaren. Bei Bechtle dürfen Sie als Aktionäre darauf vertrauen, dass



VORSITZENDER DES VORSTANDS *der Bechtle AG // Ralf Klenk*

wir Ihr Unternehmen immer als Unternehmer – und nicht als Manager – führen. Das gilt auch und gerade in konjunkturell schwierigen Zeiten.

Was ich damit meine, ist Folgendes: In einem schwachen Umfeld können starke Unternehmen die Situation für sich nutzen, indem sie sich – sozusagen antizyklisch – durch Akquisitionen verstärken. Eine solche Strategie kann allerdings auch zu Lasten eines Quartals- oder sogar Jahresergebnisses gehen. Das darf uns aber nie davon abhalten, alles für den langfristigen Erfolg von Bechtle zu unternehmen! Und das haben wir auch 2005 getan.

Die Notwendigkeit einer Verstärkung der Bechtle Gruppe gibt die Veränderung der Branche vor: In Zukunft werden die großen Akteure die Nase vorne haben. Und zwar deshalb, weil sie in der Lage sind, komplette Paketlösungen zu attraktiven Preisen anbieten zu können.

Jeder weiß: Ohne Informationstechnologie geht heute in Unternehmen und öffentlichen Institutionen nichts mehr. Mit der Abhängigkeit von der IT und ihrer zunehmenden Komplexität steigt zugleich die Bereitschaft, Experten wie Bechtle einzusetzen. Dabei interessiert unsere Kunden weniger die Technologie als vielmehr der direkte Nutzen für das eigene Geschäft. Sie erwarten passgenaue IT-Lösungen mit individueller Beratung und Dienstleistung. Am besten alles aus einer Hand. Und genau das ist unsere Aufgabe:

Wir helfen Unternehmen, von der Technologie zu profitieren und machen ihre Geschäftsprozesse durch den Einsatz von IT schlanker, schneller und wirtschaftlicher.

Noch ein Aspekt wird immer wichtiger: die Nachhaltigkeit der Dienstleistung. Wenn ein Unternehmenschef den Stellenwert der IT in seinem Unternehmen erkennt und ernst nimmt, dann sucht er einen stabilen Partner, den es nicht nur heute, sondern auch morgen noch gibt. Ein Faktor, den die Bechtle Gruppe durch ihre Größe und die langjährige Erfahrung erfüllt.

In den vergangenen Jahren haben wir uns durch unsere Flächendeckungsstrategie und den Aufbau von Competence Centern eine gute Position im Markt verschafft. Durch das Nutzen von Synergien unter den 62 Systemhausstandorten und 20 Competence Centern können wir sowohl die notwendige Breite an unterschiedlichen Spezialgebieten wie auch die erforderliche Tiefe bei den IT-Fachthemen vorweisen. Zusammenfassend kann man sagen: Wir sind insgesamt ausgezeichnet aufgestellt, unsere Finanzlage ist sehr solide, wir verfügen über eine einzigartige Kombination aus Handel und Dienstleistung, die Prozesse sind straff organisiert, die Flächendeckung konkurrenzlos und unsere Mitarbeiter zählen zu den besten der Branche – alle erforderlichen Bausteine sind da. Wenn der Markt an Fahrt aufnimmt, sind wir zur Stelle und können unser Potenzial nutzen.

Der Ausblick für 2006 stimmt uns durchaus zuversichtlich – wenn auch nicht euphorisch.

Zusammen mit dem derzeit allgemein erwarteten Konjunkturaufschwung sollte sich die Investitionsneigung der Unternehmen in IT wieder verbessern. Zumal der Investitionsdruck nicht zuletzt

aufgrund inzwischen veralteter Systeme und strenger, regulatorischer Vorgaben – denken Sie beispielsweise an Basel II – weiter zunehmen wird. Einen kräftigen Rückenwind erwarten wir allerdings für dieses Jahr noch nicht.

Was haben wir uns für 2006 konkret auf die Agenda geschrieben? Das laufende Geschäftsjahr wird für Bechtle nach einer expansiven Wachstumsphase ein Jahr der Konsolidierung. Es wird ein Jahr des inhaltlichen und strukturellen Ausrichtens. Ein notwendiges Jahr, um in Zukunft gut aufgestellt aus eigener Kraft wachsen zu können. Es wird allerdings kein Jahr des Ausruhens. Im Gegenteil: Wir wollen auch 2006 weiter Marktanteile gewinnen und haben uns eine Umsatzsteigerung zwischen sechs und zehn Prozent auf 1,25 bis 1,3 Milliarden Euro zum Ziel gesetzt. Beim Vorsteuerergebnis gehen wir von einer Stabilisierung auf Vorjahresniveau aus.

Im Systemhausbereich werden sich 2006 noch die Integrationen der im Vorjahr akquirierten Unternehmen bemerkbar machen und insbesondere Managementkapazitäten binden. Wir befinden uns hier aber auf einem guten Weg. Im Handelsegment haben wir uns vorgenommen, noch in diesem Jahr die weitere Internationalisierung unserer Tochtergesellschaft *ARP Datacon* umzusetzen. Die technologische Voraussetzung einer skalierbaren Online-Plattform dürfte Mitte 2006 abgeschlossen sein, so dass wir im weiteren Jahresverlauf unsere Mehrmarkenstrategie im IT-E-Commerce ausbauen können. Mittelfristig planen wir, mit beiden Marken in den neun Ländern präsent zu sein, die *Bechtle direkt* bereits heute besetzt.

Was unsere Führungsstruktur betrifft, nehmen wir 2006 die größte Veränderung seit AG-Gründung vor.

Nach den zahlreichen Akquisitionen und Neugründungen ist eine Anpassung an die entstandene Unternehmensgröße eine wichtige Voraussetzung, um die Bechtle Gruppe auch weiterhin mit der notwendigen Effizienz und gebotenen Verantwortung zu führen. Gerade weil wir nachhaltig wertorientiert wachsen wollen, müssen wir dafür sorgen, dass auch die gesamte Organisation auf künftiges Wachstum ausgerichtet ist. Ich möchte mich an dieser Stelle auf die wichtigsten Aspekte der neuen Struktur beschränken, darf Sie aber darauf hinweisen, dass Sie weitere Informationen im Nachtragsbericht finden.

Zunächst vorweg: Die neue Führungsstruktur stärkt einen unserer wichtigsten Erfolgsfaktoren – unsere dezentrale Aufstellung. Wir etablieren dazu eine Managementebene, deren Mitglieder als Bereichsvorstände operative Verantwortung tragen. Die strategische Verantwortung nimmt weiterhin der Konzernvorstand wahr.

In dem durch seine Dezentralität am anspruchsvollsten zu führenden Systemhaus-Segment übernehmen Bereichsvorstände jeweils regionale Führungsverantwortung (unterteilt in Deutschland Nord/Ost, Mitte und Süd sowie die Schweiz). Ergänzend unterscheiden wir in die Verantwortungsbereiche Öffentliche Auftraggeber und die Spezialeinheiten wie Service- und Softwarelösungsanbieter. Im Segment IT-E-Commerce trennen wir die Führungsverantwortung konsequent in die

beiden Marken *Bechtle direkt* und *ARP Datacon*. Daneben sieht die neue Organisationsstruktur eine Aufteilung in einen Bereichsvorstand Finanzen für alle EU-Landesgesellschaften und die Konzernkonsolidierung vor sowie in einen Bereichsvorstand Finanzen, der das Finanzwesen aller Schweizer Gesellschaften verantwortet. Wir haben damit eine der Unternehmensgröße angemessene, aber weiterhin sehr schlanke und wendige Struktur geschaffen. Alle Bereichsvorstände berichten direkt an den Konzernvorstand und bilden mit ihm gemeinsam das Führungsteam.

„Team“ ist hier ein gutes Stichwort.

Nicht ohne Grund haben wir diesen Geschäftsbericht unter das Motto „Teamgeist“ gestellt.

Denn auch wenn wir es in unserem Geschäft mit Technologie zu tun haben, am Ende machen die Menschen bei Bechtle das Unternehmen aus: Wir verstehen daher den Unternehmenserfolg immer als das Ergebnis einer hervorragenden Teamleistung. Ganz herzlich bedanke ich mich daher bei unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern für ihren außerordentlich hohen Einsatz! Ihr Engagement, ihre Kompetenz und professionelle Teamarbeit werden auch künftig die erfolgreiche Entwicklung von Bechtle vorantreiben.

Den Mitgliedern des Aufsichtsrats spreche ich meinen Dank für die gute Zusammenarbeit aus. Ihre Erfahrung und der konstruktive Dialog waren dem Vorstand bei seiner operativen Tätigkeit eine wertvolle Unterstützung.

Für Ihr Vertrauen als Aktionäre bedanke ich mich ausdrücklich auch im Namen meiner beiden Vorstandskollegen, Gerhard Marz und Jürgen Schäfer. Zu Recht erwarten Sie, dass Ertrag und Umsatz von Bechtle auch in Zukunft zuverlässig wachsen und Ihr Investment nachhaltig Gewinne einbringt. Dafür arbeiten wir hart. Wir freuen uns, wenn Sie uns auch in Zukunft auf unserem Weg begleiten. Wir sind überzeugt, dass unser Geschäftsmodell alle Voraussetzungen für eine erfolgreiche Zukunft mit sich bringt und unser Handeln sich für Sie rechnen wird.

Mit freundlichem Gruß



Ralf Klenk
Vorsitzender des Vorstands

PS: Den Teamgeist bei Bechtle werden Sie auch auf den Seiten 14 bis 25 erleben. Die Fotos zeigen unsere Mitarbeiter in ihren Arbeitssituationen am jeweiligen Bechtle-Standort.

// BERICHT DES AUFSICHTSRATS

Im Geschäftsjahr 2005 befasste sich der Aufsichtsrat eingehend mit der Entwicklung des Unternehmens und hat die ihm nach Gesetz und Satzung obliegenden Aufgaben wahrgenommen. Er hat den Vorstand bei der Leitung des Unternehmens regelmäßig beraten und die Geschäftsführung der Gesellschaft überwacht. Bei allen wesentlichen Geschäftsvorfällen, anstehenden Investitionsvorhaben und Entscheidungen von grundlegender Bedeutung war der Aufsichtsrat unmittelbar eingebunden.

Der Vorstand unterrichtete den Aufsichtsrat regelmäßig, zeitnah und umfassend, sowohl mündlich als auch schriftlich, über Fragen der Unternehmensplanung und -strategie, über den Gang der Geschäfte und die Lage des Konzerns sowie über die Risikolage und das Risikomanagement. Die strategische Ausrichtung des Unternehmens wurde mit dem Aufsichtsrat diskutiert und abgestimmt. Alle für den Konzern bedeutenden Geschäftsvorgänge sind anhand der Berichte des Vorstands im Aufsichtsrat ausführlich erläutert und anschließend überprüft worden. Der Aufsichtsratsvorsitzende stand auch außerhalb der Aufsichtsratssitzungen in regelmäßigem und engem Kontakt mit dem Vorstand und ließ sich über die aktuelle Geschäftsentwicklung sowie über wesentliche Geschäftsvorfälle und Aufträge mit erheblicher Bedeutung telefonisch, schriftlich und im direkten Gespräch informieren. Er war während des Berichtszeitraums auch vor Ort und informierte sich anhand der Einsichtnahme in Unterlagen sowie in Gesprächen mit Mitgliedern des Vorstands und leitenden Mitarbeitern über wesentliche Geschäftsvorfälle. Dabei überzeugte er sich auch über die Vollständigkeit und Richtigkeit der vom Vorstand zur Verfügung gestellten Informationen und überprüfte die beabsichtigte Geschäftspolitik, grundsätzliche Fragen der Unternehmensplanung, mögliche Planabweichungen sowie einzelne Geschäfte, die für die Rentabilität und Liquidität der Gesellschaft von erheblicher Bedeutung sein konnten. Anhaltspunkte für Beanstandungen haben sich dabei nicht ergeben. Dem Aufsichtsratsgremium wurde in der jeweils nächsten Sitzung vom Vorsitzenden ausführlich Bericht erstattet.

SITZUNGEN UND SCHWERPUNKTE

Im Geschäftsjahr 2005 fanden vier turnusmäßige Sitzungen am 1. Februar, 22. März, 27. Juli und 25. Oktober statt. Außerordentliche Sitzungen fanden nicht statt. Über Vorhaben, die für das Unternehmen von besonderer Bedeutung oder eilbedürftig waren, hat der Vorstandsvorsitzende den Aufsichtsrat auch zwischen den Sitzungen ausführlich informiert. Sofern erforderlich, wurden Beschlüsse im schriftlichen Umlaufverfahren gefasst.

Alle Maßnahmen und Geschäfte, die der Zustimmung des Aufsichtsrats bedürfen, wurden in den Aufsichtsratssitzungen ausführlich besprochen. So hat der Aufsichtsrat in seiner Bilanzsitzung den Jahres- und Konzernabschluss des Vorjahres gebilligt, dem Gewinnverwendungsvorschlag zugestimmt und die Unternehmensplanung 2005 verab-

schiedet. Beratungsthemen waren im abgelaufenen Geschäftsjahr insbesondere die im Jahresverlauf getätigten Unternehmensakquisitionen und die Neugründung eines weiteren Systemhauses. Auf der Basis eigener unternehmerischer Erfahrung mit zahlreichen Akquisitionen hat der Aufsichtsrat eine eingehende Prüfung der Unternehmen vorgenommen.

Regelmäßiger Bestandteil der Sitzungen war auch die fortlaufende Unterrichtung über die Umsatz- und Ertragsentwicklung der Bechtle AG und ihrer Konzerngesellschaften. In diesem Zusammenhang wurden die Unternehmenskennzahlen ebenso wie die Finanz- und Investitionsplanung intensiv erörtert und nach eigenen Maßstäben geprüft. Der Vorstand hat auch die aufgetretenen Abweichungen des Geschäftsverlaufs von den Zielen im Einzelnen erläutert. Zu den grundsätzlichen Beratungen im Plenum zählten Fragen der Weiterentwicklung des Konzerns, die Umsetzung des Deutschen Corporate Governance Kodex und die Effizienzprüfung des Aufsichtsrats. Sofern es nach den gesetzlichen und satzungsmäßigen Bestimmungen erforderlich war, hat der Aufsichtsrat nach sorgfältiger Prüfung und Beratung zu Berichten und Beschlussvorlagen des Vorstands ein Votum abgegeben.

AUSSCHÜSSE

Der Aufsichtsrat hat zwei Ausschüsse gebildet. Der Bilanz- und Rechnungslegungsausschuss tagte am 2. März, 22. März und 25. Oktober 2005. Er nimmt die Aufgaben eines Prüfungsausschusses wahr und beschäftigte sich im Geschäftsjahr 2005 vorrangig mit der Umstellung der Rechnungslegung von U.S.-GAAP auf IFRS. Weitere Beratungsschwerpunkte waren die Erörterung der Quartalsberichte, die vorbereitende Prüfung von Jahres- und Konzernabschluss sowie die Überprüfung des im Konzern eingerichteten Risikomanagementsystems. Daneben beschäftigte sich der Ausschuss auch mit den relevanten Themen rund um zustimmungspflichtige Geschäfte – wie Akquisitionen und langfristige Verträge – sowie mit Fragen der Corporate Governance. Zusätzlich fasste der Ausschuss Beschlüsse im Umlaufverfahren.

Der Personalausschuss trat am 22. Juni zusammen und befasste sich im Wesentlichen mit Vergütungsfragen im Zusammenhang mit den Vorstandsverträgen. Beratungsgegenstand war auch die von der Bechtle AG mit einem bereits 2004 ausgeschiedenen Vorstandsmitglied geführte gerichtliche Auseinandersetzung, die im Geschäftsjahr 2005 erfolgreich abgeschlossen werden konnte.

Der Bilanz- und Rechnungslegungsausschuss wird vom Aufsichtsratsvorsitzenden, der Personalausschuss von Dr. Jochen Wolf geleitet. Der Aufsichtsrat wurde in den Plenumsitzungen ausführlich über die Arbeit der beiden Ausschüsse informiert. Der Vermittlungsausschuss nach § 27 Abs. 3 Mitbestimmungsgesetz musste auch 2005 nicht einberufen werden.



VORSITZENDER DES AUFSICHTSRATS *der Bechtle AG // Gerhard Schick*

BESETZUNG VON AUFSICHTSRAT UND VORSTAND

Im Geschäftsjahr 2005 gab es weder im Aufsichtsrat noch im Vorstand der Bechtle AG personelle Änderungen. Die Amtszeit der Aufsichtsratsmitglieder endet mit Ablauf der Hauptversammlung, die über die Entlastung für das Geschäftsjahr 2007 beschließt.

CORPORATE GOVERNANCE

Der Aufsichtsrat hat sich mit den Regeln des Corporate Governance Kodex beschäftigt und sich dabei insbesondere mit den Änderungen in der Fassung vom 2. Juni 2005 auseinandergesetzt. Zur Kontrolle der Einhaltung des Deutschen Corporate Governance Kodex hat der Aufsichtsrat die Umsetzung der Empfehlungen bei der Bechtle AG überprüft. Aufsichtsrat und Vorstand haben jeweils im Februar 2005 und März 2006 die Entsprechenserklärung gemäß § 161 AktG erneuert. Beide Gremien haben damit die Verpflichtung zu transparenter, verantwortungsvoller und wertschöpfender Leitung und Kontrolle des Unternehmens ausdrücklich bekräftigt. Die Abweichungen von den Empfehlungen der Regierungskommission sind im „Corporate Governance Bericht“ auf den Seiten 30 bis 35 ausführlich erläutert. Darüber hinaus ist die Entsprechenserklärung auch auf der Internetseite von Bechtle dauerhaft zugänglich gemacht.

JAHRES- UND KONZERNABSCHLUSSPRÜFUNG 2005

Als Abschlussprüfer und Konzernabschlussprüfer für das Geschäftsjahr 2005 hat die Hauptversammlung die Ernst & Young AG, Heilbronn, gewählt. Sie hat nach der Auftragserteilung durch den Aufsichtsrat den Jahresabschluss der Bechtle AG, den Konzernabschluss sowie den Lagebericht für die Bechtle AG und den Bechtle-Konzern für das Geschäftsjahr 2005 unter Einbeziehung der Buchführung und des Risikofrüherkennungssystems geprüft und mit uneingeschränkten Bestätigungsvermerken versehen. Der Konzernabschluss der Bechtle AG wurde nach IFRS aufgestellt. Der Abschlussprüfer hat bestätigt, dass dieser Konzernabschluss die Bedingungen für eine Befreiung von der Aufstellung eines Abschlusses nach deutschem Recht erfüllt. Die Unterlagen zu den Abschlüssen, der Gewinnverwendungsvorschlag des Vorstands sowie die Prüfberichte des

Abschlussprüfers wurden den Mitgliedern des Aufsichtsrats unverzüglich nach Fertigstellung übersandt und sowohl im Bilanz- und Rechnungslegungsausschuss als auch im Gesamtgremium eingehend behandelt. An der Bilanzsitzung am 28. März 2006 hat der Abschlussprüfer teilgenommen und ausführlich über die Prüfungsschwerpunkte und wesentlichen Ergebnisse der Prüfung berichtet. Zudem stand er für ergänzende Auskünfte zur Verfügung.

Der Aufsichtsrat hat nach eigener Prüfung dem Ergebnis des Abschlussprüfers zugestimmt; Einwendungen sind nicht zu erheben. Nach dem abschließenden Ergebnis der Prüfung durch den Bilanz- und Rechnungslegungsausschuss sowie den gesamten Aufsichtsrat hat der Aufsichtsrat den vom Vorstand aufgestellten Jahres- sowie Konzernabschluss in der Bilanzsitzung vom 28. März 2006 gebilligt. Damit ist der Jahresabschluss der Bechtle AG für das Geschäftsjahr 2005 festgestellt. Dem Vorschlag des Vorstands zur Verwendung des Bilanzgewinns schließt sich der Aufsichtsrat an.

Der Aufsichtsrat ist überzeugt, dass die strategische Ausrichtung, das Geschäftsmodell, die gewonnene Marktposition sowie die solide Finanzlage eine gute Basis für die weitere erfolgreiche Zukunft des Unternehmens darstellen. Der Aufsichtsrat dankt dem Vorstand sowie allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern der Bechtle AG für ihren engagierten Einsatz und die geleistete Arbeit. Den Aktionären dankt er für das entgegengebrachte Vertrauen.

Für den Aufsichtsrat

Gerhard Schick
Neckarsulm, 28. März 2006



DIE VORSTÄNDE der Bechtle AG // Jürgen Schäfer, Ralf Klenk, Gerhard Marz

// DER VORSTAND

RALF KLENK //

Vorsitzender, verantwortlich für Finanzen, Unternehmensplanung, Kommunikation, Personal und IT

Jahrgang 1958. Ralf Klenk war 1983 nach seinem Maschinenbaustudium Gründungsgesellschafter und erster Mitarbeiter der Bechtle GmbH. Er baute das Unternehmen gemeinsam mit Gerhard Schick, dem heutigen Aufsichtsratsvorsitzenden, zu dem führenden deutschen IT-Systemhaus auf. Seit März 2004 ist der gebürtige Heilbronner Vorsitzender des Vorstands der Bechtle AG.

GERHARD MARZ //

verantwortlich für IT-Systemhaus und Competence Center

Jahrgang 1956. Nach zehn Jahren in der Großindustrie war Gerhard Marz zunächst Geschäftsführer eines auf Software spezialisierten Systemhauses bevor er 1996 zu Bechtle wechselte. Der aus Speyer stammende Diplom-Ingenieur der Elektrotechnik war acht Jahre Geschäftsführer des Bechtle IT-Systemhauses in Mannheim. Seit März 2004 ist Gerhard Marz Mitglied des Vorstands der Bechtle AG.

JÜRGEN SCHÄFER //

verantwortlich für IT-E-Commerce Europa sowie Logistik & Service

Jahrgang 1958. Nach seinem betriebswirtschaftlichen Studium und der Tätigkeit in einem mittelständischen Großhandelsunternehmen kam Jürgen Schäfer 1989 zu Bechtle. Der gebürtige Heilbronner war zunächst für die Bereiche Einkauf und Organisation verantwortlich, übernahm dann die Geschäftsführung des Bechtle IT-Systemhauses in Würzburg. Anschließend baute er mit *Bechtle direkt* das Handelsgeschäft erfolgreich auf und verantwortete die europaweite Expansion sowie die Zusammenführung aller Handelsprozesse in die Unternehmenseinheit Bechtle Logistik & Service. Seit März 2004 ist er Mitglied des Vorstands der Bechtle AG.

„Jeder unserer Mitarbeiter sorgt dafür, dass über 25.000 Kunden in Bechtle einen kompetenten und zuverlässigen Partner finden.“

RALF KLENK

„Wir arbeiten nicht nur für unsere Kunden, wir arbeiten vor allem gemeinsam mit ihnen.“

GERHARD MARZ

„Als einziger IT-Anbieter sind wir in der Lage, für das gesamte Produktportfolio europaweit tagesaktuelle Preise und Verfügbarkeiten bereitzustellen.“

JÜRGEN SCHÄFER

// UNTERNEHMENS PORTRAIT

Das im Markt einzigartige Geschäftsmodell von Bechtle kombiniert den service- und lösungsorientierten Systemhausbereich mit einem europaweiten Direktvertrieb von IT-Handelsprodukten.

Die Bechtle Systemhäuser bieten mittelständischen Unternehmen, Konzernen, Finanzdienstleistern und öffentlichen Institutionen eine lückenlose Betreuung rund um IT-Infrastruktur und -Anwendungen. Dazu zählen die IT-Strategieberatung, die Lieferung von Hard- und Software, die Systemintegration sowie zahlreiche IT-Services und Schulungen. Das mit 62 Standorten flächendeckende Netz der Bechtle-Systemhäuser in Deutschland und der Schweiz sorgt dabei für kurze Wege zum Kunden. Standortübergreifend ergänzen Experten aus 20 Competence Centern das Leistungsspektrum der Systemhäuser – darunter Spezialthemen wie IT-Security, Storage oder Mobile Computing. In insgesamt 18 Schulungszentren bietet Bechtle zudem praxisorientierte Seminare, Workshops und Trainings an.

Die Handelssparte vertreibt unter den Marken *Bechtle direkt* und *ARP Datacon* über die kombinierten Kanäle Telefon, Katalog und Internet rund 26.000 IT-Produkte in neun westeuropäischen Ländern. Ein wichtiger Pluspunkt der Online-Portale ist die Bereitstellung tagesaktueller Preise und Verfügbarkeiten für sämtliche Artikel. Ein Angebot, das europaweit kein zweiter Anbieter leistet. Das Produktportfolio umfasst von der Drucker-Tintenpatrone bis zum Server alle in Europa nachgefragten IT-Markenprodukte. Durch unternehmensspezifische Warenkörbe und papierlose Versandabwicklung hilft Bechtle zudem, die Prozesskosten der Kunden bei der Beschaffung von IT-Produkten signifikant zu reduzieren. Die leistungsstarke Logistik sichert

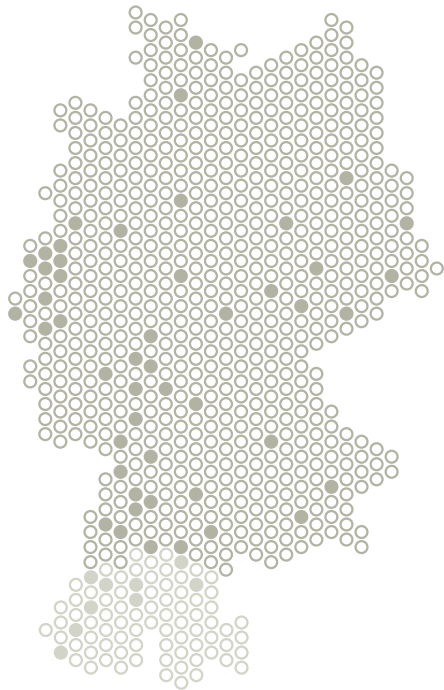
durch kurze Reaktionszeiten einen Wettbewerbsvorsprung im Handelsgeschäft, von dem auch alle Systemhäuser profitieren.

DAS BECHTLE-PRINZIP

Wesentlich für den Erfolg von Bechtle ist das Konzept, administrative Bereiche wie Finanzen, Personal, Einkauf und Logistik unter dem Dach der Holding zu zentralisieren. Der Vorteil: Die Umsatz generierenden Unternehmenseinheiten IT-Systemhaus und IT-E-Commerce können sich ganz auf ihre Kernkompetenzen konzentrieren. Dieses effiziente Erfolgsrezept schafft nicht nur Freiraum für die Betreuung der Kunden, sondern sorgt durch schlanke Prozesse und die Bündelung der Einkaufsvolumina für höhere Profitabilität. Anders ausgedrückt: Bechtle verbindet die Stärke eines Konzerns mit der Flexibilität von Einzelunternehmen.

Bewährt hat sich das Geschäftsmodell auch bei der Integration neuer Unternehmen in den Konzernverbund, denn die akquirierten Firmen profitieren unmittelbar von den internen Dienstleistungen der Holding. Und so hat Bechtle die Konsolidierungsphase in der IT-Branche genutzt und sich mit einer soliden Expansionsstrategie eine starke Marktposition aufgebaut. Sie ist Ausgangspunkt für ambitionierte unternehmerische Ziele: In der „Vision 2010“ erwartet Bechtle in den kommenden fünf Jahren mit dann rund 5.000 Mitarbeitern ein Umsatzvolumen von zwei Milliarden Euro – bei weiter verbesserter Profitabilität.

// BECHTLE GRUPPE



DEUTSCHLAND

(48 Standorte in 13 Bundesländern)

Baden-Württemberg
Bayern
Berlin
Brandenburg
Hamburg
Hessen
Niedersachsen
Nordrhein-Westfalen
Rheinland-Pfalz
Sachsen
Sachsen-Anhalt
Schleswig-Holstein
Thüringen

SCHWEIZ

(14 Standorte in acht Kantonen)

Basel-Land
Basel-Stadt
Bern
Genève
Sankt Gallen
Thurgau
Vaud

// Zürich / Seite 14 15

SYSTEMHAUS

COMPETENCE CENTER

CAD
Cisco
Digitale Archivierung
Enterprise Management
Enterprise Solutions
Flächendeckende IT-Services
Groupware
IP-Telefonie
iSeries
Linux / High Performance Computing
Mobile Computing
Navision
Produktionsplanung und -steuerung
pSeries
Rechenzentrum / Data Center
Rechenzentrumsbetrieb (Hosting)
// **Remote Control Center / Seite 20 21**
Security
Servervirtualisierung
Storage Solutions

SCHULUNGSZENTRUM

Berlin
Chemnitz
Cottbus
Dresden
Friedrichshafen
Gera
Karlsruhe
Kassel
Krefeld
// **Mannheim / Seite 24 25**
München
Münster
Neckarsulm
Regensburg
Solingen
Stuttgart
Weimar
Würzburg

ZENTRALE DIENSTE

Finanzwesen
Controlling
Investor Relations & Unternehmenskommunikation
Personalwesen
Akademie
IT / Rechenzentrum
Web

// *Basisinstallation / Seite 18 19*

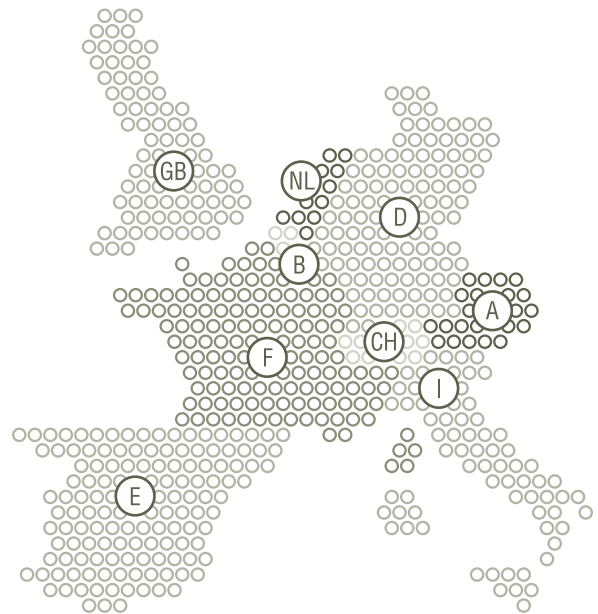
Bechtle direkt GmbH, Deutschland
Bechtle ÖA direkt GmbH, Deutschland
Bechtle direct NV, Belgien

// *Bechtle direct s.a.r.l., Frankreich / Seite 16 17*

Bechtle direct Ltd., Großbritannien
Bechtle direkt Srl, Italien
Bechtle direct B.V., Niederlande
Bechtle direkt GmbH, Österreich
Bechtle S.L., Spanien
Bechtle-Comsoft Direct AG, Schweiz
Bechtle-Comsoft Direct s.a.r.l., Frankreich
ARP Datacon AG, Schweiz
ARP Datacon GmbH, Deutschland
ARP Datacon GmbH, Österreich
Artikona Holding B.V., Niederlande
Masy s.a.r.l., Schweiz
BCS-Direkt GmbH, Deutschland
TomTech GmbH, Deutschland
TomTech E.U.R.L., Frankreich

BECHTLE AG

E-COMMERCE



Einkauf
Europa Logistik
// *Produktmanagement / VIPM / Seite 22 23*

LOGISTIK & SERVICE

Lager
Direktmarketing
Mediengestaltung
European Translation & Printmedia
Adressmanagement
Retouren & Ersatzteilmanagement
Organisation / Veranstaltung

MICHAEL FRUET, 35,

ist Geschäftsführer des Bechtle IT-Systemhauses in Zürich. Nach Stationen bei Swissair, NCR und Alcatel kam der gelernte Elektroniker 2001 zur ALSO Comsy AG. Seit April 2004 gehört das Systemhaus zur Bechtle Gruppe und ist der führende Anbieter von IT-Dienstleistungen im Großraum Zürich. Unterschiede zwischen den deutschen und Schweizer Systemhäusern gibt es kaum. Die Kundenbedürfnisse sind vergleichbar, das Leistungsangebot ebenfalls. Überhaupt: Bechtle gilt auch in der Schweiz als „Heimspieler“ – ein Vorteil der dezentralen Struktur mit der jeweils lokalen Verantwortung des Geschäftsführers.

Michael Fruet schätzt die hervorragende Zusammenarbeit zwischen den Bechtle-Systemhäusern und der Handelssparte *Bechtle direkt*. Besonders positiv bewertet er, dass die Gesellschaften gegenseitig von ihren Erfahrungen und Leistungen profitieren. Das gemeinsame Auftreten als Verbund von Spezialisten erkennen auch die Kunden an. Was seinen Job besonders auszeichnet, ist das teamorientierte Miteinander im Systemhaus, die Nähe zu den Kunden und die Freiräume, die das Bechtle-Modell ihm als Geschäftsführer einräumt. Sich für nur ein berufliches *Highlight 2005* zu entscheiden, fällt Michael Fruet schwer. Am Ende ist es aber doch, die ambitionierten Geschäftsziele bei einer Vielzahl organisatorischer Veränderungen mit seinem Team erreicht zu haben.

// IT-SYSTEMHAUS PARTNERWAHL

Welcher IT-Partner ist der richtige? Die Frage klingt simpel, ist aber immer schwieriger zu beantworten. An mangelnder Auswahl liegt es nicht. Die ist trotz eines seit dem Jahr 2000 andauernden Konsolidierungsprozesses noch immer unübersichtlich groß. Es liegt vor allem an der Tragweite der Entscheidung. Denn die Abhängigkeit von der Informationstechnologie ist bei Unternehmen nahezu jeder Größe in den vergangenen Jahren drastisch gewachsen. Und damit hat auch der Stellenwert des IT-Partners an Bedeutung gewonnen. Vor allem drei Kriterien sind es, die heute bei der Partnerwahl zählen: Vertrauen, Know-how und Stabilität.

Der Anspruch an die Dienstleistung der Systemhäuser ist groß. Im Grunde geht es darum, aus der Vielzahl an Möglichkeiten, die heute die IT-Welt bietet, ein für den Kunden maßgeschneidertes „System“ zu entwickeln. Um diese passgenaue Lösung zu konzipieren, stehen an erster Stelle jeder Kundenbeziehung die Analyse der im Unternehmen vorhandenen IT-Infrastruktur und das Herausfiltern des individuellen Bedarfs. Die Lücke zwischen Ist- und Soll-Zustand intelligent, effizient und nachhaltig zu füllen, gehört dann zu den wichtigsten Aufgaben der Bechtle-Systemhäuser. Ihr Leistungsspektrum umfasst dabei die gesamte Wertschöpfungskette: Von der IT-Strategieberatung und Projektplanung über die Lieferung von Hard- und Software, die Systemintegration und den Betrieb von Anwendungen bis hin zu Wartung, Schulung und dem Management aller Prozesse.

Dieses umfassende Dienstleistungs- und Produktspektrum aus einer Hand macht alleine aber noch nicht den Erfolg des Geschäftsmodells aus. Bechtle verbindet vielmehr die Erfahrung und Stabilität eines großen Konzerns mit der Flexibilität und lokalen Präsenz des persönlichen Ansprechpartners vor Ort. In Deutschland und der Schweiz sind die eigenständigen Bechtle-Systemhäuser an mittlerweile 62

Standorten immer in der Nähe der Kunden. Das entscheidende Plus dieser flächendeckenden Dezentralität: Die Entscheidungen werden von den Systemhäusern direkt vor Ort getroffen und verantwortet. Das ist für die überwiegend mittelständischen Kunden wichtig, weil sie eine schnelle Reaktion auf Anfragen erwarten und lokale Verbundenheit schätzen. Andererseits profitieren sie aber auch von der Bandbreite der Bechtle Gruppe, den guten Herstellerkontakten, der starken Logistik und den durch hohe Einkaufsvolumina verbesserten Konditionen.

Was die Anforderungen der Kunden an die Unternehmens-IT betrifft, gewinnen Komplettlösungen an Bedeutung. Gefragt ist daher zunehmend eine Art Generalunternehmer, der die komplette Leistungspalette abdeckt und für stabile Systeme, sichere Daten und einen reibungslosen Betrieb der IT-Infrastruktur sorgt. Eine Entwicklung, die übrigens für alle Bechtle-Kunden gleichermaßen gilt: für den lokalen, regionalen und gehobenen Mittelstand ebenso wie für große Konzerne und öffentliche Institutionen. Bechtle sieht sich hier in einer Art Vermittlerrolle zwischen neuen IT-Produkten und den Anwendern. Deshalb finden in Zürich wie an allen anderen Systemhaus-Standorten regelmäßig Informationsveranstaltungen statt, die Kunden kompakt und herstellerübergreifend über neueste Lösungen und Trends informieren. Auch das ist wichtig, denn längst schon entsteht Kundenzufriedenheit eben nicht mehr nur durch Produktqualität, sondern durch das Vertrauen in das umfassende Know-how des IT-Dienstleisters.



DATEN & FAKTEN

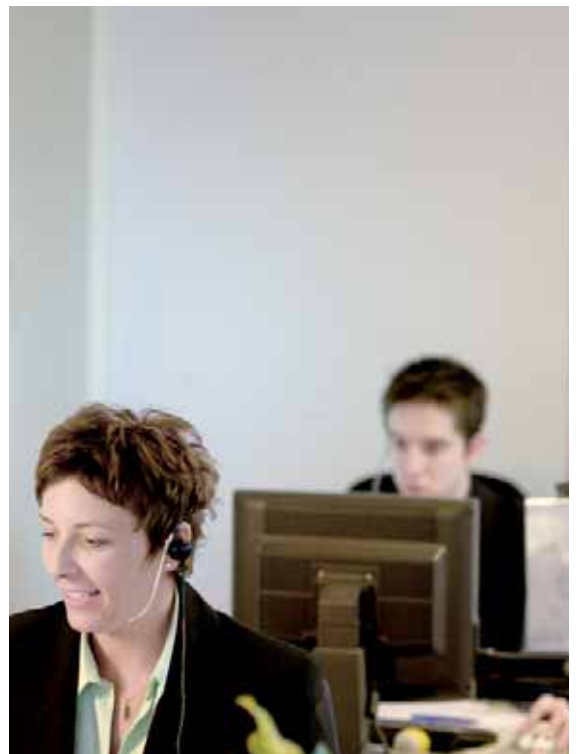
Seit der Zugehörigkeit zur Bechtle Gruppe verzeichnet das Züricher Systemhaus ein deutliches Wachstum. Nicht zuletzt ablesbar an der Zahl der Mitarbeiter, die seit April 2004 von 25 auf 80 Beschäftigte anstieg. Zu den herausragenden Erfolgen zählten 2005 die Verbreiterung der Kundenbasis und eine deutliche Zunahme des Dienstleistungsanteils, zu dem vor allem Outsourcing-Aufträge beigetragen haben. Insgesamt ist Bechtle mit 14 Standorten im Schweizer Markt die führende Systemhaus-Gruppe.





DATEN & FAKTEN

Bechtle direct hat sich im französischen Markt gut positioniert. Über die landesspezifische Online-Handelsplattform vertreibt die Direktgesellschaft rund 22.000 IT-Produkte. Seit der Gründung 2000 hat die Niederlassung ihre Katalogauflage verdoppelt, die Mitarbeiterzahl auf 32 erhöht und die Kundenzahl auf aktuell 7.000 Unternehmen vergrößert.



ALAIN BASELGA, 43,

ist Geschäftsführer von Bechtle direct s.a.r.l. in Straßburg und gehört seit Ende 1999 zum Unternehmen. Er ist damit Mann der ersten Stunde beim Aufbau der französischen Handelsgesellschaft. Zuvor war er zehn Jahre im Vertrieb von Sage, einem international tätigen Softwarehersteller. Das Businessmodell von Bechtle hat ihn überzeugt, und er schätzt die Freiheiten, die er als Geschäftsführer hat. Gleichzeitig ist er sich aber auch der Verantwortung bewusst, die diese Eigenständigkeit mit sich bringt. Er kennt den französischen Markt und hat Spaß daran, mit seinen Marketing-Aktionen zu überraschen. So ließ er sich beispielsweise die Idee eines elektronischen Kalenders schützen. Der „Bechtle E-Calendar“ hat sich seit 2003 etabliert und ist inzwischen nicht mehr nur auf die Adventszeit beschränkt, sondern wird auch im Frühling als wirksames Verkaufsinstrument eingesetzt.

Sein persönliches *Highlight 2005* war es, mitzuerleben, wie der Teamspirit auch bei der gerade im vergangenen Jahr schnell gewachsenen Mannschaft Bestand hat. Die Gewissheit, dass alle in einem Boot sitzen und in die gleiche Richtung rudern sieht er als eine wesentliche Stärke von Bechtle. Eine Stärke, die ihn motiviert, sich immer neue ehrgeizige Ziele zu stecken.

// E-COMMERCE REGIONALE SPEZIALITÄTEN

Eigentlich, so müsste man meinen, ist ein Online-Shop per se schon international. Warum also sind Niederlassungen im elektronischen Handelsgeschäft überhaupt notwendig? Weil immer noch Menschen einkaufen. Spanier, Franzosen, Engländer oder Deutsche. So unterschiedlich die Mentalitäten, so unterschiedlich das Kaufverhalten – und so differenziert auch die erforderliche Kundenansprache. Daher hat Bechtle bei der Internationalisierung seiner E-Commerce-Sparte auch den Grundsatz, ausschließlich Muttersprachler in den jeweiligen Landesgesellschaften einzusetzen.

Als Ende 1999 feststand, dass Bechtle das IT-Handelsgeschäft – nach der Schweiz, Italien, Österreich, Holland und England – auch auf den französischen Markt ausweiten würde, hatte zunächst die Wahl des Geschäftsführers erste Priorität. Er sollte von Anfang an eigenverantwortlich die Infrastruktur aufbauen und das Team in seinem Land zusammenstellen. Den Anfang machte dann ein Doppelpass: Vincent Pflieger, der in der deutschen Zentrale die Prozesse von *Bechtle direkt* von der Pike auf lernte und Alain Baselga, der sich in Frankreich um die Geschäftsräume, alle administrativen Aufgaben und die Rekrutierung der Mitarbeiter kümmerte. Beide kannten den französischen IT-Markt durch ihre langjährige Vertriebstätigkeit bei Systemhäusern und Herstellern.

Die Entscheidung für den Standort Straßburg mag auf den ersten Blick in einem stark zentralistisch orientierten Land wie Frankreich überraschen. Hier profitiert Bechtle allerdings von der weitgehenden Ortsunabhängigkeit des Geschäftsmodells im E-Commerce und kann auf eine gegenüber Paris deutlich weniger kostenintensive Region ausweichen. Am 6. März 2000 startete Bechtle direct s.a.r.l. mit einem fünfköpfigen Team, einer eigenen Website und einem

Katalog, der an 10.000 ausgewählte Adressen verschickt wurde. Der Zeitpunkt war für den französischen Markt gut gewählt, denn das Jahr 2000 war von zahlreichen IT-Projekten in den Unternehmen geprägt. Und das Bechtle-Modell kam an. Vor allem überzeugten die Qualität und die herstellerneutrale Produktvielfalt von Katalog und Online-Shop, wie sie nur ein großer, international ausgerichteter Konzern bieten kann.

Zielkunden – hier unterscheiden sich die verschiedenen Landesgesellschaften nicht – sind auch in Frankreich insbesondere mittelständische Unternehmen und öffentliche Auftraggeber. Von großer nationaler Prägung dagegen sind die Marketing-Aktionen. Ein Fax-Mailing, das in Italien zu hervorragenden Absatzzahlen führt, sorgt – eins zu eins übersetzt – in Frankreich allenfalls für Unverständnis. Aber genau hier zeigt sich die Stärke der jeweils nationalen Standorte innerhalb der Bechtle Gruppe: Während das Grundmodell für alle gleichermaßen gilt, liegt die Positionierung im Markt in der Verantwortung der einzelnen Landesgesellschaft. So hat beispielsweise der persönliche Kontakt über das Call-Center in Frankreich einen höheren Stellenwert als in England. Auch die Frequenz von Mailings, durch die Kunden über aktuelle Produktaktionen informiert werden, ist in Frankreich höher als in anderen Ländern. Deshalb ist das Gespür für die richtige Kommunikation mit den Kunden so wichtig. Ein Grund, weshalb das Erfolgsrezept von Bechtle, nämlich die Kombination aus zentralen Prozessen und dezentraler Kundenansprache, inzwischen europaweit in insgesamt neun Landesgesellschaften aufgeht.

JOACHIM SAMMET, 41,

ist Teamleiter Technical Services im Bechtle Installationszentrum (BI). Als der gelernte Techniker 1989 zu Bechtle kam, bezog das Unternehmen gerade neue Räumlichkeiten mit einer Bürofläche von insgesamt 1.200 Quadratmetern. Heute ist alleine die Installationsfläche von Bechtle mit 1.325 Quadratmetern bereits größer. Die Mitarbeiterzahl hat sich mehr als verundertacht: von damals 38 auf inzwischen über 3.800. Joachim Sammet startete als Techniker für PCs und Drucker und war später Leiter des technischen Kundendiensts, dem Vorläufer des Installationszentrums. Seit der Gründung vor neun Jahren haben sich die Aufgaben des BI verändert – sie sind komplexer und anspruchsvoller geworden.

Genau das macht den Reiz des Jobs aus, findet Joachim Sammet:

„Wir haben immer mit den neuesten Produkten zu tun und stehen täglich vor der Herausforderung, die Rollouts fristgerecht abzuwickeln. Das Spannende ist, dass wir im Grunde als Vorgaben die Projektanforderung und den Zeitpunkt der Auslieferung bekommen – den Weg dazwischen so effizient wie möglich zu gestalten, liegt dann in unserer Hand.“ Mein *Highlight 2005* ist deshalb, auch die anspruchsvollsten Projekte immer ‚in time‘ gestemmt zu haben.“ Fragt man Joachim Sammet aber, was ihm an seiner Arbeit besonders gefällt, dann sind das vor allem die Menschen bei Bechtle.

// BASISINSTALLATION GRUNDLAGENARBEIT

„Basisinstallation“ klingt zunächst wenig spektakulär. So als würde auf einen Rechner gerade einmal die Grundausstattung aufgespielt. Tatsächlich aber ist alles, was durch die Hände der Mitarbeiter des Bechtle Installationszentrums (BI) geht, hinterher besser, schneller oder individueller. Je nach Kundenbedarf veredelt das Team die Hardware des Kunden durch die Implementierung von Betriebssystemen und Applikationen oder installiert die Bauteile von PCs und Servern. Dabei gewährleistet die Konzentration aller notwendigen Logistik- und Installationsprozesse am Unternehmenssitz in Neckarsulm die schnelle und zuverlässige Umsetzung der Kundenaufträge.

Im BI sorgen mehr als 80 Installationsplätze für eine so genannte Parallelbetankung von Geräten. Damit ist das Installationszentrum in der Lage, pro Tag bis zu 1.000 Systeme kundenspezifisch zu konfigurieren. Möglich machen das leistungsfähige, autarke Netzwerke und standardisierte Installationsverfahren. Über eine direkte Verbindung mit dem Kundennetzwerk hat das BI zudem bei Bedarf direkten Zugriff auf Unternehmensdaten, die dann auf den Geräten installiert werden. Dabei sind über Internet oder Standleitungen bis zu acht getrennte Kundennetzwerke parallel verfügbar – das sorgt für maximale Flexibilität und hohe Geschwindigkeit. Die notwendige Datensicherheit gewährleisten insbesondere die durch Firewalls geschützten Leitungen, ein geschlossener Serverraum und ein spezielles Zutrittssicherungssystem.

Seit April 1997 verfügt Bechtle über das Installationszentrum, auf das bundesweit alle Systemhäuser zugreifen. Hintergrund für den Aufbau des Kompetenzbereichs war vor allem die zunehmende Nachfrage der Kunden nach Dienstleistungen. Heute profitiert die Bechtle Gruppe von den Skaleneffekten, die eine Zentralisierung der Serviceleistung mit sich bringt. Das BI ist inzwischen zu einem wichtigen Bestandteil innerhalb des Projektmanagements geworden: Seine Vorleistungen ermöglichen eine optimale Integration neuer Geräte in die IT-Infrastruktur des Kunden, denn die Projektteams vor Ort können bereits auf getesteten, betriebsbereiten Systemen aufsetzen. Das spart einerseits Zeit und Kosten. Andererseits garantiert das gebündelte Know-how des BI-Teams hohe Qualität und Konstanz bei der Installation.

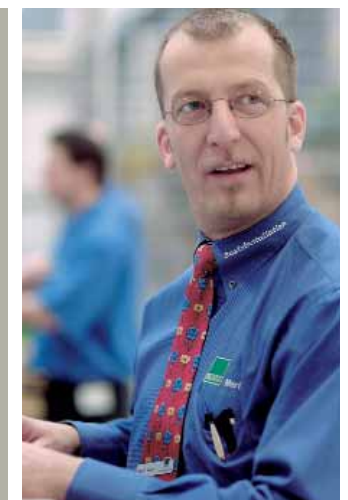
Mit der immer anspruchsvolleren IT-Infrastruktur sind auch die Aufgaben der acht Mitarbeiter des BI vielfältiger geworden. Neben dem Kernbereich der Hard- und Softwarekonfiguration erfassen die Spezialisten beispielsweise auch die Hardwaredaten, gleichen Artikeldaten mit den Kundensystemen ab und übernehmen die Registrierung von Garantieleistungen oder Lizenzierungen in den Herstellerdatenbanken. Dieses so genannte IT-Asset-Management unterstützt den Kunden bei den oft aufwändigen administrativen Aufgaben rund um die Pflege seiner Inventardatenbank.

Ein weiteres Aufgabengebiet betrifft die Altgeräteverwertung. Die Leistungen umfassen hier Funktionsprüfung und Gerätereinigung bis hin zur Wiederaufbereitung. Ein wichtiger Bestandteil ist dabei unter anderem die zertifizierte Datenlöschung, die der Rückführung an Leasinggeber oder der Vermittlung der Geräte an Broker vorausgeht. Spezielle Kunden-Audits bestätigen die Qualität der Prozesse, die das BI in diesem sensiblen Aufgabenbereich einsetzt.



DATEN & FAKTEN

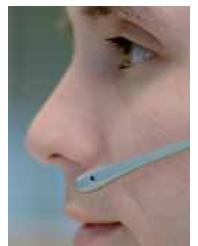
Eine logistische Besonderheit für das BI war 2005 die Laserung von Firmenlogos im 30 Sekundentakt bei insgesamt 4.400 Geräten. Zu den zahlreichen technologisch herausragenden Projekten zählte die Assemblierung von fünf Serverschränken mit 39 Servern und sieben Festplattenerweiterungseinheiten. Zusammen beträgt alleine der Festplattenspeicher rund 28 Terabyte (1 Terabyte = 1.000.000.000.000 Byte). Das entspricht der Rechenzentrums-Kapazität von einem Industriebetrieb mit rund 1.500 PC-Arbeitsplätzen.





DATEN & FAKTEN

Das Bechtle Remote Control Center erfüllte 2005 mehr als 250 Supportverträge für Systemhaus-Kunden, hielt rund 400 Zentralsysteme in permanenter Überwachung und steuerte für über 2.000 Server den Hardware-Support. Insgesamt gingen mehr als 100.000 Anrufe beim User Help Desk ein, die in 95 Prozent der Fälle innerhalb von 20 Sekunden angenommen wurden. Die Sofortlösungsquote der so genannten „Anwender-Calls“ überstieg dabei die 80 Prozentmarke.



MARCUS ZIMMERMANN, 37,

ist Coach des Bechtle Remote Control Centers (RCC). Der Betriebswirt kam 2000 als Quereinsteiger zu Bechtle, nachdem er zuvor Geschäftsführer in einem Einzelhandelsunternehmen war. Es war der berühmte Sprung ins kalte Wasser – und zugleich eine große Chance. Denn er sollte aus der mit zwei Mitarbeitern besetzten Hotline für technische Kundenfragen ein Profit Center entwickeln. Keine leichte Aufgabe. Aber die Idee, etwas Neues aufzubauen, reizte Marcus Zimmermann. Von Anfang an interessierte ihn die enge Verzahnung zwischen IT und betrieblichen Prozessen. Die große Verantwortung, für die Stabilität und Funktionsfähigkeit der komplexen IT-Systeme ganz unterschiedlicher Kunden verantwortlich zu sein, sieht er als spannende Herausforderung.

Dabei kann er sich auf ein erfahrenes und exzellent ausgebildetes Team verlassen, das mittlerweile 39 Mitarbeiter umfasst. Die Anforderungen der Kunden sind gewachsen, mit ihnen auch die Kompetenz und Dienstleistungsbreite. „In der Entwicklung des RCC war das vergangene Jahr ein Quantensprung: Die Vielzahl an anspruchsvollen Projekten mit dem Team erfolgreich realisiert zu haben, ist deshalb auch mein *Highlight 2005*.“

// REMOTE CONTROL CENTER FERNGESTEUERT

Es ist das Horrorszenario für jeden Unternehmenschef: Ein Ausfall der IT legt die Geschäftsprozesse lahm und bringt den kompletten Arbeitsbetrieb zum Erliegen. Ab dann kostet jede Minute – nicht nur Geld, sondern auch Image. Kein Wunder also, dass die Top-Kriterien der Unternehmens-IT um die Begriffe Stabilität, Verfügbarkeit und Sicherheit kreisen. Einen wichtigen Beitrag dafür leistet das Bechtle Remote Control Center (RCC). Der englische Begriff „Remote Control“ bedeutet Fernsteuerung, und das umschreibt die Aufgaben des RCC ganz treffend: Denn über Datenfernübertragung überwacht das Team die IT-Infrastruktur des Kunden, sichert die Verfügbarkeit der Systeme und ist für die Anwender direkter Ansprechpartner bei Funktionsstörungen. Das Leistungsspektrum des RCC ist modular – je nach Bedarf kann der Kunde ein maßgeschneidertes Servicepaket schnüren und dabei festlegen, welche Services er an das RCC übertragen möchte, sei es für die IT-Arbeitsplätze, das Rechenzentrum oder auch die komplette Netzwerkumgebung.

Bei der Überwachung der zentralen IT-Systeme des Kunden kommt es darauf an, über ein sensibles Frühwarnsystem Probleme bereits zu erkennen und zu beheben, noch bevor sie für den Anwender überhaupt spürbar werden. Ein zweiter Bereich umfasst die Wartung der IT-Infrastruktur, um ihre Qualität, Verfügbarkeit und optimale Auslastung zu sichern. Beides – Überwachung und Wartung – sind Services, die in der Regel vollkommen unsichtbar für den Anwender ablaufen. Das unterscheidet sie vom dritten Bereich, dem User Help Desk. Denn hier kann der Nutzer bei Problemen mit der Hard- oder Software direkt Kontakt mit dem RCC aufnehmen. Neueste Firewall-, Verschlüsselungs- und Überwachungstechnologien schaffen die notwendigen Voraussetzungen damit sich ein Systemingenieur bei Bedarf direkt auf den PC-Arbeitsplatz des Kunden schalten kann. Auf diese Weise sieht er auf seinem Terminal die Bildschirmoberfläche des Anwenders, ist damit virtuell

direkt beim Kunden vor Ort und kann unmittelbar damit beginnen, das Problem zu lokalisieren und schnell zu beheben. Ist eine Entstörung online jedoch nicht möglich, koordiniert das RCC den Einsatz eines Service-Mitarbeiters der Bechtle Gruppe, der die notwendigen Aufgaben vor Ort durchführt. Bis zur endgültigen Behebung der Störung überwacht das RCC die Einhaltung der vereinbarten Wiederherstellzeiten.

Die Verantwortung des Teams ist hoch. Sein Einsatz auch. Denn jeder Kunde kann über so genannte Servicelevel die Erreichbarkeit des RCC individuell vereinbaren – dazu zählt beispielsweise auch ein 24-Stunden-Support an 365 Tagen im Jahr. Das sorgt für die Gewissheit, auch in Randzeiten auf ein stabiles System vertrauen zu können. Für den Kunden macht das Outsourcing aber auch aus einer Reihe weiterer Gründe Sinn: Es schont die internen Personalressourcen, minimiert das Risiko durch ein zuverlässiges, hochmodernes Frühwarnsystem und sorgt für eine höhere Anwenderzufriedenheit durch schnelle Reaktionszeiten. Ganz nebenbei profitieren die Kunden davon, auf einen Pool hochqualifizierter Experten zurückgreifen zu können, deren Wissensbreite und -tiefe ein einzelnes Unternehmen nicht – oder nur durch hohe Personalinvestitionen – vorhalten kann. Ein Skaleneffekt, den sich auch Bechtle selbst zunutze macht: Denn das RCC ist eines von insgesamt 20 Competence Centern in der Bechtle Gruppe, die mit ihren Dienstleistungen und ihrem Know-how den Kunden aller 62 Systemhäuser gleichermaßen zur Verfügung stehen.

REINHOLD KÄFER, 37,

ist Leiter des VIPM-Teams Microsoft. Als er 1998 bei Bechtle als Produktmanager einstieg, war er zunächst für Verbindungstechnik und Service, später für Software zuständig. Sein so erworbenes Expertenwissen qualifizierte den diplomierten Betriebswirt für das 2000 neu geschaffene Modell des „Vendor Integrated Product Managers“. Ihm gelingt, was einen VIPM besonders auszeichnet: Die vollständige Identifikation mit dem Hersteller und Bechtle. Im Softwareumfeld beobachtet er den Trend zur maßgeschneiderten und wirtschaftlichen Komplettlösung. Das macht die Beratung wichtiger, aber auch anspruchsvoller. Zu seinen zentralen Aufgaben zählt Reinhold Käfer, die Vertriebskollegen dabei bestmöglich zu unterstützen.

Die Bedeutung, die Bechtle als Microsoft-Partner erlangt hat, macht sich auch an der Ausweitung des VIPM-Teams auf inzwischen 13 Mitarbeiter bemerkbar. „Dass es uns im vergangenen Jahr gelungen ist, unseren Umsatzanteil um über 48 Prozent zu steigern und wir zudem die ‚Microsoft Partner Champions League‘ im Mittelstandssegment gewonnen haben, konnte nur funktionieren, weil alle an einem Strang ziehen und mit Spaß bei der Sache sind. Auch deshalb ist für mich das *Highlight 2005* die tolle Integration, die wir bei der Vergrößerung unseres Teams hinbekommen haben.“

// PRODUKTMANAGEMENT BESTE BEZIEHUNGEN

Sie sind gefragt. Sie kennen sich aus. Sie sind wichtig. VIPM machen ihrem Namen alle Ehre. Dabei steht das VIP(M) gar nicht für Very Important Person, sondern für Vendor Integrated Product Manager. Dahinter verbergen sich Mitarbeiter, die bei Bechtle für das Produktmanagement eines bestimmten Herstellers oder Lieferanten (Vendor) zuständig sind. Ihre Verbindung ist so eng, dass sie als „integrierte“ Mitarbeiter des Herstellers wahrgenommen und respektiert werden. Tatsächlich kommunizieren sie in zwei Richtungen. Sie sprechen die Sprache ihres jeweiligen Herstellers und kennen sein Produkt- und Lösungsportfolio bis ins Detail. Als Bechtle-Mitarbeiter wissen sie aber zusätzlich sehr genau um die Fragen des Vertriebs und die Anforderungen der Kunden. Mittlerweile gibt es 42 solcher VIPM bei Bechtle. Sie bilden die direkte Schnittstelle zu insgesamt 16 Herstellern.

Die Notwendigkeit einer möglichst engen Verzahnung mit den größten und wichtigsten Lieferpartnern entstand 2000. Denn mit der gewachsenen Zahl an Systemhaus-Standorten nahmen auch die Ansprechpartner für die Hersteller zu. Das erschwerte die Koordination von Zertifizierungen genauso wie den Informationsfluss im Rahmen der Partnerprogramme. Eine zentrale Steuerung wurde daher notwendig. Mit der Etablierung des VIPM-Konzepts entstand eine klassische Win-Win-Situation: Der Hersteller profitiert, weil er eine persönliche Anlaufstelle für mittlerweile mehr als 60 Standorte hat, die sich um seine Interessen kümmert und als Multiplikator Produktinformationen und -aktionen gezielt weiterleitet. Umgekehrt profitiert Bechtle, weil alle Systemhäuser einen zentralen Ansprechpartner im eigenen Haus haben, der sie über die neuesten Entwicklungen auf dem Laufenden hält, über höchstes Produkt-Know-how verfügt, die Koordination von Herstellertrainings übernimmt und bei Kundenprojekten für optimalen Support sorgt. Zu den ersten VIPM-Teams, die bereits 2000 entstanden, zählen HP, Microsoft, IBM

und Fujitsu Siemens. Ein gutes Beispiel dafür, dass die VIPM mehr als nur der verlängerte Arm des Herstellers sind, zeigt die Präsenz von Bechtle im Partner Quality Board von Microsoft. Über die Mitarbeit in diesem Expertengremium ist das VIPM-Team unmittelbar an der technologischen, programmatischen und organisatorischen Marktstrategie des Software-Herstellers beteiligt. Ein ideales Transportmittel der dort erarbeiteten Neuerungen sind die von den VIPM organisierten Kundenveranstaltungen, die regelmäßig bei oder mit dem Hersteller stattfinden. Eine andere – nicht weniger wichtige – Aufgabe der VIPM ist die Pflege aller Informationen in der zentralen Produktdatenbank und die Steuerung der Partner-Zertifizierungen für die gesamte Bechtle Gruppe.

Die inzwischen mehr als 200 Zertifizierungen unterschiedlicher Hersteller unterstreichen die Lösungskompetenz und Leistungsstärke der Bechtle IT-Systemhäuser. Von den Auszeichnungen als Premiumpartner aller führenden Anbieter profitieren vor allem die Kunden. Denn der zertifizierte Partnerstatus ermöglicht Bechtle direkten Zugriff auf die Support-Ressourcen der Hersteller, bevorzugte Produktverfügbarkeit oder auch spezielle Informationen über aktuelle technologische Entwicklungen. Und genau darum geht es den VIPM: um höchste Qualität bei der Betreuung der Kunden – der internen wie externen.



DATEN & FAKTEN

Bechtle ist in gleich fünf unterschiedlichen Disziplinen Microsoft Gold Certified Partner. Insgesamt 250 Mitarbeiter in Deutschland und der Schweiz sind zertifizierte Microsoft-Spezialisten. Bechtle hat zusätzlich den Status eines Large Account Resellers und ist damit im Mittelstand der größte flächendeckende Supportpartner des weltweit führenden Softwareherstellers.





DATEN & FAKTEN

2005 hat das Schulungszentrum Mannheim insgesamt 2.870 Personen geschult; davon 1.860 im Schulungszentrum und 1.010 vor Ort in den Unternehmen. Darüber hinaus wurden von den insgesamt 20 Trainern gut 180 Consultingtage erbracht. Regionales Einzugsgebiet des Schulungszentrums sind die Postleitzahlen 60000 bis 69999.



YVONNE AUER-JOURDAN, 30,

ist Teamkoordinatorin des Schulungszentrums im Bechtle IT-Systemhaus Mannheim. Seit Januar 1999 ist die ausgebildete Bankkauffrau und Fachkauffrau für Marketing bei Bechtle und war in dieser Zeit verantwortlich für den Aufbau des Schulungszentrums zum Profit Center. Was ihr in ihrer Tätigkeit besonders hilft, sind die kurzen Entscheidungswege bei Bechtle.

„Das ist wichtig, um neue Ideen schnell umzusetzen und verschafft uns den entscheidenden Vorteil, schnell auf Kundenanforderungen reagieren zu können ohne vorher lange in Meetings über jedes Detail abzustimmen. Es ist sehr motivierend zu erleben, dass man wirklich selbst etwas bewegen kann.“

Das abgelaufene Jahr war für die Mutter einer kleinen Tochter ein ganz besonderes:

„2005 habe ich mir eine persönliche Auszeit von einigen Monaten genommen. Der Grund dafür ist mittlerweile 12 Monate und hört auf den Namen Eleah. Während dieser Zeit hat es mir Bechtle ermöglicht, von zu Hause aus zu arbeiten und weiterhin meine Kolleginnen zu unterstützen. Das hat sehr gut funktioniert und ich bin dankbar für diese Möglichkeit. Daher ist mein persönliches *Highlight 2005* mein Team, das trotz der zusätzlichen Belastung durch meine Abwesenheit hervorragende Leistungen erzielt hat.“

// SCHULUNGSZENTRUM MENSCH UND TECHNIK

Zugegeben: Es ist keine neue Erkenntnis, dass der Schlüssel zum unternehmerischen Erfolg der Faktor Mensch ist. Aber sie gilt mehr denn je. Und weil das so ist, nutzen auch die beste IT-Infrastruktur und die neueste Software einem Unternehmen nur dann, wenn sie von gut geschulten Mitarbeitern professionell bedient werden. Hier sieht sich Bechtle in der Pflicht. Mit Workshops, Anwendertrainings und Manager-Seminaren bilden die Bechtle-Schulungszentren rund um die Informationstechnologie fort. Das wichtigste Prinzip dabei: Die Seminare erfolgen von Praktikern für Praktiker.

Primäres Ziel der Aus- und Weiterbildung von Anwendern und Administratoren ist es, die Qualität und Effizienz ihrer Arbeit zu sichern. Investitionen in Trainings machen sich aber nur dann schnell bezahlt und kommen dem Unternehmen zugute, wenn sich das Angebot am tatsächlichen Bedarf orientiert. Die große Stärke der Bechtle-Schulungszentren liegt daher in maßgeschneiderten Seminarkonzepten für die Kunden. So ist es in den Schulungsräumen von Bechtle beispielsweise möglich, individuelle Kundensituationen nachzustellen, um die Teilnehmer mit realen Problemen aus dem Tagesgeschäft zu konfrontieren. Auf zunehmendes Interesse stoßen auch so genannte „Blended Learning Kurse“, die Präsenztrainings im Schulungszentrum mit Online-Übungen am Arbeitsplatz kombinieren. Diese Form des E-Learnings soll die Teilnehmer animieren, die Lernphasen nicht ausschließlich auf das Seminar selbst zu konzentrieren, sondern die Schulungsinhalte zu entzerren und über einen längeren Zeitraum ohne viel Aufwand am Arbeitsplatz zu trainieren. Überhaupt folgt das Seminarangebot von Bechtle konsequent den Anforderungen des Markts – und ist damit permanent im Fluss. Bei 10.000 Seminarterminen zu mehr als 400 aktuellen Themen rund um die IT ist das Angebot breit gefächert. Und das bundesweit in 18 Bechtle-Schulungszentren und an 18 weiteren Standorten, was für Kunden mit mehreren Niederlassungen

firmeneinheitliche Schulungen jeweils direkt vor Ort ermöglicht. Außergewöhnlich dabei: Nahezu alle offenen Seminare haben eine Durchführungsgarantie bereits ab einem Teilnehmer. Das garantiert den Kunden Planungssicherheit. Außerdem setzt Bechtle auf hohe Flexibilität und bietet neben den üblichen Tagesseminaren auch Schulungen am Abend oder an Samstagen an. Auch Einzeltrainings am eigenen Arbeitsplatz sind möglich.

„Schulungen von der Stange“ machen heute keinen Sinn mehr. Dafür sind die betrieblichen Anforderungen der Unternehmen zu individuell und die IT-Themen zu komplex. Praxisorientierung heißt bei Bechtle daher immer auch Kundenorientierung. Die Teilnehmer honorieren diesen Bechtle-Grundsatz mit Treue und Vertrauen. Abzulesen ist das an dem zunehmenden Anteil an Consulting-Leistungen der Trainer. Sie begleiten beispielsweise IT-Projekte wie die Einführung neuer Applikationen, neuer Windows-Oberflächen oder Datenbankentwicklungen direkt beim Kunden vor Ort. Ihre Aufgabe ist es dann nicht nur, die Anwender zu schulen, sondern die interne IT-Abteilung bei der Implementierung, Konfiguration und Dokumentation des IT-Projekts zu unterstützen. Dieser Consulting-Anteil dürfte in Zukunft weiter zunehmen und damit die Bedeutung der Bechtle-Schulungszentren innerhalb der ganzheitlichen Betreuung von Kunden weiter stärken.

// DIE BECHTLE-AKTIE

AKTIENMARKT

Für den deutschen Aktienmarkt war 2005 ein positives Jahr mit zum Teil deutlichen Kursgewinnen. Nach verhaltenem Beginn – belastet durch Höchststände beim Ölpreis, Zinsängste und eine schleppende Konjunktorentwicklung – begann Ende Mai mit der Ankündigung von Neuwahlen eine deutliche und nachhaltige Aufwärtsbewegung. Weder die Terroranschläge in London Anfang Juli noch die Bundstagswahl im September mit der zähen Regierungsbildung führten zu größeren Kurseinbrüchen. Unterstützt wurde der Aufwärtstrend von Unternehmensmeldungen mit neuen Rekordgewinnen und der maßvollen Zinspolitik der Europäischen Zentralbank. Im Dezember folgte eine Jahresend-Rallye mit zum Teil neuen Höchstständen in den Indizes.

Die wichtigsten deutschen Indizes konnten durchweg zweistellig zulegen. Spitzenreiter waren wiederum die Werte aus der zweiten und dritten Reihe. So legte der MDAX im Jahresvergleich um 36,0 Prozent zu, der SDAX um 35,2 Prozent. Der DAX steigerte seinen Indexwert um 27,1 Prozent, und der TecDAX verzeichnete ein Plus von 14,7 Prozent.

BECHTLE-AKTIE MIT SEITWÄRTSBEWEGUNG

Die Bechtle-Aktie konnte anfangs an dem allgemeinen Aufwärtstrend noch partizipieren und übertraf bis August die Entwicklung des TecDAX zum Teil deutlich. Auf Gesamtjahressicht vollzog der Kurs jedoch eine Seitwärtsbewegung.

Nach einer Anfangsnotierung von 16,50 Euro legte die Aktie zunächst kräftig zu und erreichte am 11. Februar den Jahreshöchstkurs von 21,88 Euro. Im weiteren Verlauf geriet das Papier vor allem wegen der geringen Erwartungen in die Branchenkonjunktur und einer verhaltenen Geschäftsentwicklung zwar zunehmend unter Druck, blieb aber zunächst noch über dem Niveau des Vergleichsindex. Nach einem Zwischenhoch zur Jahresmitte gab der Kurs weiter nach und notierte am 28. Oktober mit 15,80 Euro auf dem Jahrestiefstand. In den folgenden beiden Monaten setzte dann wiederum eine leichte Erholung ein, die für einen Schlusskurs von 16,40 Euro sorgte. Die Performance der Bechtle-Aktie lag im Jahresvergleich bei minus 0,3 Prozent.

Entsprechend der Kursentwicklung zeigte auch die Marktkapitalisierung kaum Veränderung. Sie ging leicht von 348,7 Millionen Euro auf 347,7 Millionen Euro zurück. Die für die Gewichtung in den Indizes relevante am Freefloat gemessene Marktkapitalisierung konnte hingegen von 166,1 Millionen Euro auf 172,2 Millionen Euro zulegen. Hintergrund ist die Neuberechnung des Freefloats durch die

Deutsche Börse, die bei Bechtle einen höheren Anteil als im Vorjahr ergab.

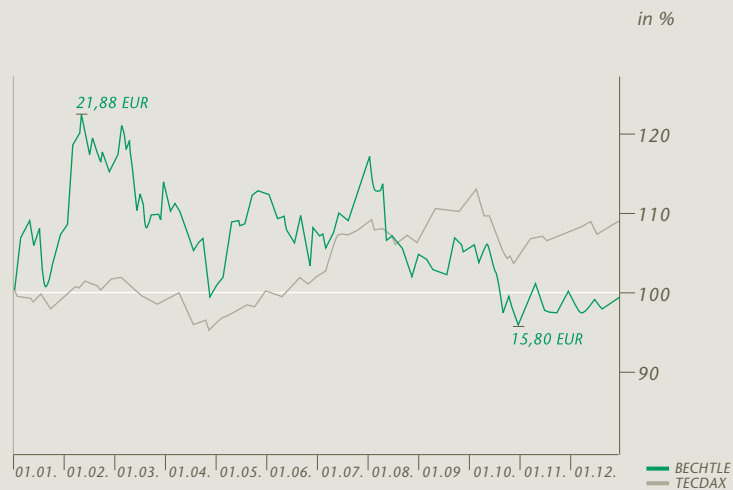
Die Liquidität der Bechtle-Aktie hat sich im Berichtsjahr deutlich verbessert. Die Anzahl der an allen deutschen Börsen gehandelten Papiere lag bei 16,7 Millionen Stück, nach 12,5 Millionen im Vorjahr. Börsentäglich führte das mit 65.327 Stück zu einem um 34,4 Prozent höheren Handelsvolumen als im Vorjahr (48.616 Stück). Der Umsatz in Euro stieg noch deutlicher um 86,5 Prozent auf insgesamt 307,7 Millionen Euro (Vorjahr: 165,0 Millionen Euro).

Beim Index-Ranking des TecDAX per 31. Dezember 2005 hat Bechtle bei der Marktkapitalisierung aufgrund der Underperformance im Vergleich zum Gesamtindex Plätze verloren und Rang 28 belegt (Vorjahr: Rang 21). Beim zweiten Schlüsselkriterium, dem Handelsvolumen, konnte sich Bechtle hingegen verbessern und lag zum Jahresende auf Rang 23 (Vorjahr: 30). Hier machen sich die höhere Liquidität und die damit vor allem auch für institutionelle Investoren gestiegene Attraktivität der Bechtle-Papiere bemerkbar.

Bechtle ist zusätzlich auch in dem am 3. Januar 2005 neu eingeführten Mittelstandsindex der Deutschen Börse, dem German Entrepreneurial Index (GEX), notiert. Er umfasst 107 Titel aus dem Prime Standard und ergänzt die Indizes der DAX-Familie. Voraussetzung für die Aufnahme ist, dass die Unternehmen weniger als zehn Jahre an der Börse notiert sind und mehrheitlich von Eigentümern geführt werden, die zwischen 25 und 75 Prozent der Stimmrechte besitzen. Der Index wird als Indikator für die Wertentwicklung mittelständischer Unternehmen an der Börse gesehen. Mit 37,8 Prozent Jahresperformance übertraf der GEX 2005 sämtliche DAX-Indizes.

SOLIDE AKTIONÄRSSTRUKTUR

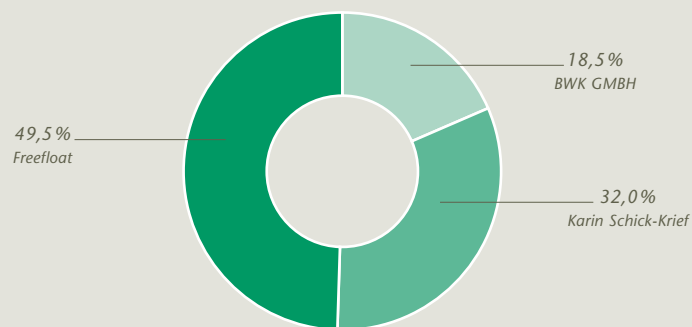
Die Aktionärsstruktur der Bechtle AG hat sich aufgrund einer Neuberechnung der Deutschen Börse leicht verändert. Danach beläuft sich der Freefloat auf 49,5 Prozent (Vorjahr: 47,6 Prozent). Er verteilt sich auf eine breite und solide Anlegerstruktur aus privaten und institutionellen Investoren aus dem In- und Ausland. 32,0 Prozent der Anteile sind im Besitz von Karin Schick-Krief. Weitere 18,5 Prozent hält die Unternehmensbeteiligungsgesellschaft BWK GmbH, die bereits vorbörslich an Bechtle beteiligt war und eine langfristige Anlagestrategie verfolgt. Der Aktienbesitz des Vorstandsvorsitzenden liegt bei 1,7 Prozent und ist im Freefloat enthalten.



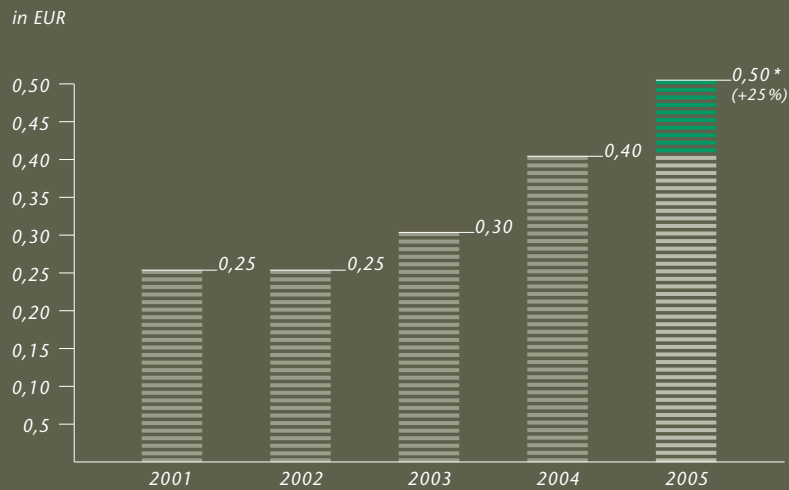
Stammdaten zur Bechtle-Aktie

Aktienform	Stückaktie
Börsenplätze	Frankfurt und alle sechs Regionalbörsen
Börsensegment	Prime Standard
Index	TecDAX
WKN	515 870
ISIN	DE 000 515 870 3
Kürzel	BC8
Designated Sponsor	Landesbank Baden-Württemberg
Tag der Erstnotiz	30.03.2000

Aktionärsstruktur



zum 31.12.2005
(bezogen auf 21,2 Millionen Aktien)



* vorbehaltlich der Zustimmung durch die Hauptversammlung

Kennzahlen

		2005	2004
Dividendenberechtigte Aktien ¹⁾	Stück	21.200.000	21.200.000
Jahreseröffnungskurs	Euro	16,50	10,30
Jahresschlusskurs	Euro	16,40	16,45
Jahreshoch	Euro	21,88	16,90
Jahrestief	Euro	15,80	9,60
Performance im Jahresvergleich – absolut	Euro	- 0,05	+ 6,25
Performance im Jahresvergleich – prozentual	%	- 0,3	+ 61,3
Marktkapitalisierung – total ¹⁾	Mio. Euro	347,7	348,7
Marktkapitalisierung – Freefloat gewichtet ¹⁾	Mio. Euro	172,2	166,1
Durchschnittlicher Umsatz je Handelstag ²⁾	Stück	65.327	48.616
Durchschnittlicher Umsatz je Handelstag ²⁾	Euro	1.201.997	641.924
Ausschüttungssumme ³⁾	Mio. Euro	10,60	8,48
Ausschüttungsquote ³⁾	%	78,4	73,8
ANGABEN JE AKTIE			
Ergebnis je Aktie	Euro	1,38	1,20
Bardividende ³⁾	Euro	0,50	0,40
Dividendenrendite ¹⁾	%	3,0	2,4
Cash Flow je Aktie	Euro	1,36	2,22
Kurs-Gewinn-Verhältnis ¹⁾		11,9	13,7

1) Stand: 31. Dezember

2) Alle deutschen Börsen

3) 2005: vorbehaltlich der Zustimmung durch die Hauptversammlung

25 PROZENT HÖHERER DIVIDENDENVORSCHLAG

Die Dividendenpolitik börsennotierter Unternehmen gerät wieder zunehmend in den Fokus der Anleger. Unabhängig vom Kursverlauf kann sie zur Attraktivität und Rentabilität eines Investments beitragen. Bechtle gehört zu den wenigen Technologieunternehmen, die ihre Aktionäre seit der Börsennotierung ununterbrochen über eine Dividende am Unternehmenserfolg teilhaben lassen. Für das Geschäftsjahr 2005 schlagen Vorstand und Aufsichtsrat der Hauptversammlung eine im dritten Jahr in Folge nach oben angepasste Dividende von 0,50 Euro je Aktie vor. Gegenüber dem Vorjahr entspricht das einer Erhöhung um 0,10 Euro oder 25 Prozent. Die Ausschüttungssumme für das Geschäftsjahr 2005 steigt damit von 8,5 Millionen Euro auf 10,6 Millionen Euro. Die Dividendenquote liegt bei 78,4 Prozent des AG-Überschusses, gegenüber 73,8 Prozent im Vorjahr. Für die Aktionäre ergibt sich daraus eine auf den Jahresschlusskurs bezogene Dividendenrendite von 3,0 Prozent (Vorjahr: 2,4 Prozent).

ERGEBNIS JE AKTIE VERBESSERT

Das unverwässerte Ergebnis je Aktie (Earnings per Share: EPS) nahm im Berichtsjahr von 1,20 Euro auf 1,38 Euro zu. Berechnungsgrundlage sind die sich 2005 im Umlauf befindlichen 21.200.000 Bechtle-Aktien. Gegenüber dem Vorjahr mit durchschnittlich 21.052.459 Aktien stieg das EPS damit deutlich um 15,0 Prozent.

WEITERER AUSBAU DER INVESTOR RELATIONS

Die Notierung im Technologieindex TecDAX hat die Sichtbarkeit der Bechtle AG am Kapitalmarkt spürbar erhöht. Um der gestiegenen Nachfrage gerecht zu werden, hat Bechtle im Jahresverlauf die Kommunikation mit dem Kapitalmarkt verstärkt. Bei allen Investor-Relations-Aktivitäten folgt das Unternehmen dem Grundsatz, frühzeitig, offen und umfassend zu informieren.

Zu den zentralen Instrumenten der Meinungsbildung von Aktionären und Investoren zählen insbesondere die Empfehlungen von Analysten. Insgesamt sieben Bankhäuser berichteten 2005 regelmäßig in ausführlichen Studien und aktuellen Kurzanalysen über Bechtle. Darunter erstmals HSBC Trinkaus & Burkhardt und die West LB, die 2005 die Coverage von Bechtle aufnahmen und die Aktie jeweils zum Kauf empfehlen. Daneben haben die Baden-Württembergische Bank, Berenberg Bank, Citigroup, DZ Bank und Landesbank Baden-Württemberg Bechtle auf ihrer Beobachtungsliste. Alle Institute empfehlen die Aktie zu kaufen oder zu halten.

In Einzelgesprächen, Roundtables und Roadshows an den wichtigen Finanzplätzen in Deutschland und der Schweiz informierte Bechtle institutionelle Investoren über die wirtschaftliche Situation, die Unternehmensstrategie und die Zukunftsaussichten des Unternehmens. Der Vorstand nahm zusätzlich an Kapitalmarktkonferenzen und Anlegerveranstaltungen verschiedener Banken teil, um das Geschäftsmodell von Bechtle zu präsentieren und Gespräche mit interessierten Anlegern wahrzunehmen. Regelmäßig führt der Vorstand auch Einzelgespräche mit Fondsgesellschaften am Unternehmenssitz in Neckarsulm – darunter waren 2005 erneut zahlreiche Erstkontakte. Auch künftig bleibt das Ziel, den Dialog mit den Investoren zu intensivieren sowie weitere Anleger im In- und Ausland von einem Investment in Bechtle zu überzeugen.

Die wichtigste Veranstaltung 2005 war die fünfte ordentliche Hauptversammlung der Bechtle AG am 22. Juni 2005 in Heilbronn. Rund 600 Aktionäre repräsentierten 64,8 Prozent des stimmberechtigten Kapitals. Die Versammlung entsprach mit Mehrheiten von jeweils nahezu 100 Prozent sämtlichen Vorschlägen von Vorstand und Aufsichtsrat, darunter auch die Ausschüttung der auf 0,40 Euro erhöhten Dividende für das Geschäftsjahr 2004.

Das Informationsangebot auf der Investor-Relations-Seite unter www.bechtle.com umfasst aktuelle Kurs- und Indexcharts, Ad-hoc- und Pressemitteilungen, Finanzpublikationen, Bekanntmachungen zu Corporate Governance und Directors' Dealings sowie Präsentationen. Ein Wochenbericht reflektiert jeden Montag die Kursentwicklung der vorangegangenen Woche und fasst die wichtigsten Presse- und Analystenstimmen zusammen.

Für Privatanleger fanden 2005 erstmals vier „Bechtle Aktionärstage“ statt. Die insgesamt rund 150 Teilnehmer machten sich in der Konzernzentrale ein eigenes Bild ihres Unternehmens und nutzten die Gelegenheit, Fragen zur Geschäfts- und Strategieentwicklung zu diskutieren. Die Veranstaltungsreihe soll auch 2006 fortgesetzt werden. Für den persönlichen Kontakt steht das Investor-Relations-Team gerne per Mail oder Telefon zur Verfügung. Ansprechpartner und Kontaktdaten finden Sie im Impressum des Geschäftsberichts.

// CORPORATE GOVERNANCE BERICHT

Gute Corporate Governance gehört zu den zentralen Voraussetzungen für eine verantwortungsbewusste und auf nachhaltige Wertschöpfung ausgerichtete Unternehmensführung und -kontrolle. Sie fördert durch vergleichbare Grundsätze das Vertrauen der Anleger, des Finanzmarkts, der Geschäftspartner, Mitarbeiter und der Öffentlichkeit in die Führung sowie Überwachung von Unternehmen.

Dabei steht eine vorbildliche Corporate Governance aber nicht allein für das Einhalten formeller Regeln, sondern für eine gelebte Verantwortung gegenüber diesen Interessengruppen. Das heißt auch, dass im Sinn der Corporate Governance nicht der kurzfristige Kapitalmarkterfolg, sondern der langfristige Unternehmenserfolg höchste Priorität hat. Diesem Prinzip fühlen sich Aufsichtsrat und Vorstand der Bechtle AG verpflichtet und tragen ihm durch eine enge und vertrauensvolle Zusammenarbeit sowie eine klare und transparente Kommunikation Rechnung.

Den rechtlichen Rahmen dafür steckt neben dem Aktien- und Mitbestimmungsgesetz sowie dem Kapitalmarktrecht auch der Deutsche Corporate Governance Kodex ab, der erstmals am 26. Februar 2002 vorgelegt wurde. Er enthält international anerkannte Standards guter und verantwortungsvoller Unternehmensführung in Form von Empfehlungen und Anregungen. Schwerpunkte des Kodex sind die Stärkung der Aktionärsrechte, die Herstellung angemessener Transparenz- und Berichtsstandards sowie eine effiziente Zusammenarbeit von Vorstand und Aufsichtsrat.

Vorstand und Aufsichtsrat berichten im Folgenden gemäß Ziffer 3.10 des Kodex gemeinsam über die Corporate Governance bei Bechtle:

AKTIONÄRSRECHTE

Die Aktionäre der Bechtle AG nehmen ihre Rechte in der Hauptversammlung wahr und üben dort ihre Stimmrechte aus. Jede Aktie gewährt eine Stimme. Die Tagesordnung für die Hauptversammlung einschließlich der verlangten Berichte und Unterlagen wird auch auf der Bechtle-Website (www.bechtle.com) veröffentlicht. Die Anteilseigner haben die Möglichkeit, ihr Stimmrecht in der Hauptversammlung selbst auszuüben oder es durch einen Bevollmächtigten oder einen weisungsgebundenen Stimmrechtsvertreter der Gesellschaft ausüben zu lassen. Einen ausführlichen Bericht über die Hauptversammlung samt Generaldebatte stellt Bechtle im Internet zur Verfügung. Um einen zügigen Ablauf der Hauptversammlungen zu ermöglichen, behält sich Bechtle vor, über die Neuwahl von Aufsichtsräten nicht in einer Einzelwahl, sondern in einer Liste abstimmen zu lassen. Eine entsprechende Re-

gelung wurde mit Beschluss der Hauptversammlung vom 22. Juni 2005 in die Satzung aufgenommen.

AUFSICHTSRAT

Der Aufsichtsrat der Bechtle AG besteht aus zwölf qualifizierten Mitgliedern unterschiedlicher Fachbereiche. Gemäß dem deutschen Mitbestimmungsgesetz setzt er sich zu gleichen Teilen aus Vertretern der Aktionäre und der Arbeitnehmer zusammen. Kein Vertreter der Anteilseigner steht in einer geschäftlichen oder persönlichen Beziehung zur Gesellschaft oder zum Vorstand, die einen Interessenkonflikt begründet. Eine Übersicht der Mandate der Aufsichtsratsmitglieder in anderen gesetzlich zu bildenden Aufsichtsräten oder vergleichbaren Kontrollgremien ist im Anhang zum Konzernabschluss veröffentlicht.

Das deutsche Aktiengesetz sieht eine strenge Trennung der Aufgaben von Geschäftsleitung und Geschäftskontrolle vor. Zu den wichtigsten Aufgaben des Aufsichtsrats gehört die Beratung und Kontrolle des Vorstands bei der Führung des Konzerns. Der Aufsichtsrat wird daher in alle Unternehmensentscheidungen von grundlegender Bedeutung eingebunden.

Mit Gerhard Schick wurde ein ehemaliges Vorstandsmitglied in den Aufsichtsrat bestellt und zum Vorsitzenden gewählt. Herr Schick ist zugleich Vorsitzender des Bilanz- und Rechnungslegungsausschusses (Prüfungsausschuss). Aufgrund seiner langjährigen Tätigkeit als Unternehmer verfügt er über besondere Kenntnisse und Erfahrungen in der Anwendung von Rechnungslegungsgrundsätzen und internen Kontrollverfahren. In seiner Funktion als Aufsichtsratsvorsitzender koordiniert er die Aufgaben des Gremiums, er leitet die Sitzungen und nimmt die Belange des Aufsichtsrats nach außen wahr. Darüber hinaus steht er in regelmäßigem Kontakt mit dem Vorstandsvorsitzenden, um Fragen der strategischen Ausrichtung, der Geschäftsentwicklung und des Risikomanagements intensiv zu beraten.

Vorsitzender des Personalausschusses ist Dr. Jochen Wolf. Hier weicht Bechtle von der Empfehlung des Corporate Governance Kodex ab, die den Aufsichtsratsvorsitzenden in dieser Funktion vorsieht. Die enge Zusammenarbeit im Aufsichtsrat macht diese Empfehlung für die Bechtle AG allerdings entbehrlich.

Die Vergütung der Aufsichtsratsmitglieder der Bechtle AG wird individualisiert ausgewiesen. Sie trägt der Verantwortung und dem Tätigkeitsumfang der einzelnen Mitglieder Rechnung. Dabei werden der Vorsitz, der stellvertretende Vorsitz sowie die Tätigkeit in den Ausschüssen berücksichtigt.

Eine erfolgsabhängige Komponente ist jedoch nicht vorgesehen. Aus Sicht von Bechtle ist es für eine verantwortungsvolle Aufsichtsratsarbeit nicht notwendig, eine solche Komponente zusätzlich zu der durch die Hauptversammlung beschlossenen Vergütung zu erbringen.

Vergütungsbericht des Aufsichtsrats

Name	Grundvergütung	Vorsitz-/ Stellvertretung	Ausschuss	Summe 2005	Summe 2004
Vertreter der Anteilseigner					
Otto Beilharz	20.000			20.000	20.000
Kurt Dobitsch	20.000			20.000	20.000
Gerhard Schick	20.000	20.000	12.500	52.500	38.610
Karin Schick-Krief	20.000			20.000	13.583
Klaus Winkler	20.000		5.000	25.000	33.194
Dr. Jochen Wolf	20.000		12.500	32.500	32.500
Vertreter der Arbeitnehmer					
Uli Drautz	20.000		5.000	25.000	25.000
Ralf Feeser	20.000	10.000	5.000	35.000	35.000
Barbara Greyer	20.000			20.000	20.000
Peter Leweke	20.000			20.000	20.000
Daniela Ludewig	20.000		5.000	25.000	25.000
Dr. Rudolf Luz	20.000			20.000	20.000

Der Aufsichtsrat ist grundsätzlich darauf bedacht, seine Aufgaben mit der gebotenen Sorgfalt bei höchster Effizienz wahrzunehmen. Im Jahr 2004 hat das Gremium auf der Grundlage des Leitfadens der Deutschen Schutzvereinigung für Wertpapierbesitz e.V. eine umfangreiche Effizienzprüfung seiner Tätigkeit vorgenommen und entschieden, sie regelmäßig in einem Dreijahresturnus zu wiederholen. Kommt das Plenum allerdings zu der Ansicht, dass sich die Effizienz verschlechtert, wird die Prüfung jährlich durchgeführt.

Die Amtszeit aller Aufsichtsratsmitglieder endet mit Ablauf der Hauptversammlung, die über die Entlastung für das Geschäftsjahr 2007 beschließt.

Für die Mitglieder des Aufsichtsrats sieht die Geschäftsordnung eine Altersgrenze von 70 Jahren vor.

VORSTAND

Der Vorstand der Bechtle AG setzt sich aus drei Mitgliedern zusammen. Vorstandsvorsitzender ist der Gründungsgesellschafter von Bechtle, Ralf Klenk. Er ist zuständig für die Bereiche Finanzen, Unternehmensplanung, Kommunikation, Personal und IT. Gerhard Marz verantwortet das Segment IT-Systemhaus sowie die Competence Center und Jürgen Schäfer steht dem Segment IT-E-Commerce sowie Logistik & Service vor. Das Führungsgremium entwickelt die Konzernstrategie und sorgt für ihre Umsetzung. Es ist auch für ein angemessenes Risikocontrolling und -management im Konzern zuständig.

Die Vergütung der Vorstandsmitglieder besteht aus einem fixen und einem variablen Bestandteil. Die variable Komponente ist erfolgsbezogen und errechnet sich auf der Grundlage des Vorsteuerergebnisses des Bechtle-Konzerns. Aktienoptionsprogramme oder andere wertpapierorientierte Anreizsysteme bestanden 2005 nicht; es gab auch keine anderen Komponenten mit langfristiger Anreizwirkung und Risikocharakter. Die Vergütung des Gesamtorgans wird im Anhang zum Konzernabschluss unterteilt in Fixum und variable Komponente, jedoch nicht individualisiert, veröffentlicht. Bei dem vergleichsweise kleinen Vorstand sorgen aus Sicht der Gesellschaft die Angabe der Gesamtsumme der Vorstandsvergütung sowie deren Aufschlüsselung in ihre fixen und variablen Anteile für ausreichend hohe Transparenz.

Für die künftige Berichterstattung – beginnend mit dem Geschäftsbericht 2006 – ist die individualisierte Offenlegung der Vorstandsgehälter gesetzlich vorgesehen. Vorstand und Aufsichtsrat der Bechtle AG beabsichtigen, der nächsten Hauptversammlung im Juni 2006 vorzuschlagen, von der so genannten Opting-Out-Klausel Gebrauch zu machen. Folgt die Hauptversammlung dem Vorschlag, kann an der bisherigen Berichtspraxis festgehalten werden.

Die Geschäftsordnung des Vorstands sieht eine Altersgrenze von 65 Jahren für die Mitglieder des Gremiums vor.

ZUSAMMENARBEIT ZWISCHEN VORSTAND UND AUFSICHTSRAT

Grundlage für jede effiziente Unternehmensleitung ist der intensive, kontinuierliche und offene Dialog zwischen Vorstand und Aufsichtsrat. Bei Bechtle sorgt unter anderem die langjährige vertrauensvolle Zusammenarbeit zwischen den Vorsitzenden von Aufsichtsrat und Vorstand für einen intensiven Austausch. Die Informations- und Berichtspflichten des Vorstands gegenüber dem Aufsichtsrat sind zudem in der Geschäftsordnung schriftlich näher festgelegt. Der

Vorstand berichtet dem Aufsichtsrat regelmäßig, umfassend und zeitnah über alle relevanten Fragen der Unternehmensplanung, der Strategie, des Geschäftsverlaufs und der Unternehmensentwicklung einschließlich Risikosituation und -management. Er legt darüber hinaus Rechenschaft über mögliche Abweichungen des Geschäftsverlaufs von den Prognosen ab und legt die Gründe dar. Der Aufsichtsrat erörtert Entwicklungen dieser Art intensiv. Für wichtige Geschäftsvorgänge sind Zustimmungsvorbehalte des Aufsichtsrats in der Geschäftsordnung festgelegt.

Vorstand und Aufsichtsrat sind verpflichtet, die Grundsätze einer ordnungsgemäßen Unternehmensführung einzuhalten. Verletzen sie ihre Sorgfaltspflicht schuldhaft, können sie Bechtle gegenüber auf Schadenersatz haften. Zur Abdeckung des Risikos hat die Gesellschaft für Vorstands- und Aufsichtsratsmitglieder eine Vermögensschaden-Haftpflichtversicherung – eine so genannte Directors & Officers Versicherung – ohne Selbstbehalt abgeschlossen. Bechtle ist nicht der Ansicht, dass Verantwortungsbewusstsein und Motivation von Aufsichtsrat und Vorstand durch einen Selbstbehalt erhöht werden können. Die Mitglieder beider Gremien tun alles, das Wohl von Bechtle zu wahren.

VERMEIDUNG VON INTERESSENKONFLIKTEN

Die Mitglieder von Vorstand und Aufsichtsrat sind dem Unternehmensinteresse verpflichtet und dürfen bei ihren Entscheidungen keine persönlichen Interessen verfolgen. Die Vorstandsmitglieder legen etwaige Interessenkonflikte dem Aufsichtsrat unverzüglich offen und informieren die übrigen Vorstandsmitglieder. In seinem Bericht an die Hauptversammlung informiert der Aufsichtsrat über eventuell aufgetretene Interessenkonflikte und die Konsequenzen.

Die Vorstandsmitglieder unterliegen während ihrer Tätigkeit für Bechtle einem umfassenden Wettbewerbsverbot. Die Ausübung von Nebentätigkeiten – dazu zählt auch die Ausübung von Aufsichtsratsmandaten außerhalb des Konzerns – bedarf der Zustimmung durch den Aufsichtsrat. Interessenkonflikte, die etwa aufgrund einer Beratungs- oder Organfunktion bei Kunden, Lieferanten, Kreditgebern oder Geschäftspartnern entstehen können, gab es im abgelaufenen Geschäftsjahr weder bei Aufsichtsrats- noch Vorstandsmitgliedern. Sämtliche Mandate der Vorstands- und Aufsichtsratsmitglieder sind im Anhang des vorliegenden Geschäftsberichts veröffentlicht.

GRÖSSTMÖGLICHE TRANSPARENZ

Bechtle baut den offenen Dialog mit dem Kapitalmarkt kontinuierlich aus und stellt eine gleiche Behandlung aller Teilnehmer sicher. Außerdem gehört es zu den Grundsätzen von Bechtle, wesentliche Informationen allen interessierten Marktteilnehmern gleichzeitig zur Verfügung zu stellen. Alle wichtigen Finanzinformationen werden deshalb zeitgleich in deutscher und englischer Sprache veröffentlicht und auf der Website zugänglich gemacht. Der Internetseite sind zudem wichtige Termine, Finanzberichte, Presseinformationen sowie Präsentationen zu entnehmen. Den Aktionären bietet Bechtle zudem an, sich über einen Wochenbericht über die Entwicklung der Bechtle-Aktie und wichtige Analysten- und Pressestimmen zu informieren. Die Aufnahme in einen Verteiler garantiert interessierten Anlegern darüber hinaus die automatische Zusendung von Publikationen der Gesellschaft.

OFFENLEGUNG VON AKTIENGESCHÄFTEN, ÄNDERUNGEN DER AKTIONÄRSSTRUKTUR UND AKTIENBESITZ

Nach § 15a Wertpapierhandelsgesetz (WpHG) müssen Mitglieder des Vorstands und Aufsichtsrats sowie natürliche und juristische Personen, die in enger Beziehung zu ihnen stehen, den Erwerb oder Verkauf von Bechtle-Aktien unverzüglich offen legen, sofern der Betrag von 5.000 Euro innerhalb eines Kalenderjahres überschritten wird. Bechtle veröffentlicht alle Transaktionen dieser Art auf der Website unter der Rubrik Directors' Dealings und meldet sie der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht.

Im Berichtsjahr gab es folgende Transaktionen; es handelt sich dabei jeweils um Verkäufe von Aktien der Bechtle AG:

Verkäufe von Aktien der Bechtle AG

Datum	Name	Rechtsbeziehung	Preis / Stück	Stückzahl	Betrag (in Euro)	Börsenplatz
21.03.2005	Evelyn Dobitsch	Ehepartnerin eines Aufsichtsratsmitglieds	20,00	65.510	1.310.200,00	außerbörslich
15.06.2005	Evelyn Dobitsch	Ehepartnerin eines Aufsichtsratsmitglieds	19,30	12.500	241.250,00	Xetra
01.07.2005	Evelyn Dobitsch	Ehepartnerin eines Aufsichtsratsmitglieds	18,65	19.779	368.866,30	Xetra
04.07.2005	Evelyn Dobitsch	Ehepartnerin eines Aufsichtsratsmitglieds	18,46	9.226	170.334,39	Xetra
05.07.2005	Evelyn Dobitsch	Ehepartnerin eines Aufsichtsratsmitglieds	18,79	10.219	192.023,77	Xetra

Nach § 21 Absatz 1 WpHG ist Bechtle auch verpflichtet über wesentliche Änderungen seiner Aktionärsstruktur zu informieren, sobald ein Anleger durch Erwerb, Verkauf oder auf sonstige Weise 5, 10, 25, 50 oder 75 Prozent der Stimmrechte an der Gesellschaft erreicht, über- oder unterschreitet. Bechtle veröffentlicht diese Informationen nach Bekanntmachung durch den Aktionär auf der Website sowie in einem Börsenpflichtblatt. Im Berichtsjahr ging Bechtle keine entsprechende Meldung zu.

Der Aktienbesitz von Vorstands- und Aufsichtsratsmitgliedern der Bechtle AG stellt sich wie folgt dar:

Anzahl der Aktien an der Bechtle AG – Vorstand

	31.12.2005	31.12.2004
Ralf Klenk	352.462	352.462
Gerhard Marz	6.916	6.916
Jürgen Schäfer	4.000	4.000

Anzahl der Aktien an der Bechtle AG – Aufsichtsrat

	31.12.2005	31.12.2004
Vertreter der Anteilseigner		
Otto Beilharz	4.048	4.248
Kurt Dobitsch	0	0
Gerhard Schick	200.000 (direkt) 1.026.933 (indirekt über Nießbrauch)*	200.000 1.026.933
Karin Schick-Krief	6.784.487 (davon 1.026.933 aus Schenkung von Gerhard Schick)	6.784.487
Klaus Winkler	725	725
Dr. Jochen Wolf	0 (direkt) 3.916.507 (für BWK GmbH Unternehmensbeteiligungsgesellschaft)	0 3.916.507
Vertreter der Arbeitnehmer		
Uli Drautz	1.644	1.644
Ralf Feeser	656	656
Barbara Greyer	0	0
Peter Leweke	0	0
Daniela Ludewig	0	0
Dr. Rudolf Luz	0	0

* Durch Schenkung auf Karin Schick-Krief übertragen.

VERSCHWIEGENHEITSPFLICHT UND INSIDER-HANDEL

Mitglieder von Vorstand und Aufsichtsrat der Bechtle AG sind zur Geheimhaltung vertraulicher Informationen des Konzerns verpflichtet. Sie sind außerdem an die Regelungen

des WpHG gebunden und dürfen daher weder interne Informationen an Dritte weitergeben noch als Entscheidungsgrundlage für den Kauf oder Verkauf von Bechtle-Aktien für sich oder andere Personen verwenden.

RECHNUNGSLEGUNG UND ABSCHLUSSPRÜFUNG

Der Konzernabschluss und die Zwischenberichte von Bechtle werden in diesem Jahr erstmals nach den geltenden Regeln der International Financial Reporting Standards (IFRS), der Jahresabschluss der Bechtle AG nach den Vorschriften des Handelsgesetzbuchs (HGB) erstellt. Im Anhang zum Lagebericht finden sich Überleitungsrechnungen, die Änderungen durch die neue Rechnungslegung im Vergleich zu U.S.-GAAP darstellen.

Der Abschlussprüfer, die Ernst & Young AG, hat nach Ziffer 7.2.1 des Deutschen Corporate Governance Kodex eine Unabhängigkeitserklärung abgegeben. Danach bestehen zwischen der Wirtschaftsprüfungsgesellschaft und dem Bechtle-Konzern keine geschäftlichen, persönlichen, finan-

ziellen oder sonstigen Beziehungen, die Zweifel an der Unabhängigkeit der Prüfer begründen könnten. Auch hat die Wirtschaftsprüfungsgesellschaft nicht an der Buchführung oder der Aufstellung des Jahres- oder Konzernabschlusses mitgewirkt.

Der Abschlussprüfer nahm an den Beratungen des Aufsichtsrats über den Jahres- und Konzernabschluss teil und berichtete über die wesentlichen Ergebnisse seiner Prüfung.

Am 28. März 2006 haben Vorstand und Aufsichtsrat die Entsprechenserklärung zum Deutschen Corporate Governance Kodex in der aktuellen Fassung erneuert und den Aktionären auf der Bechtle-Website dauerhaft zugänglich gemacht:

// Erklärung des Vorstands und des Aufsichtsrats der Bechtle AG zu den Empfehlungen der „Regierungskommission Deutscher Corporate Governance Kodex“ gemäß § 161 AktG

Vorstand und Aufsichtsrat der Bechtle AG erklären, dass seit der letzten Entsprechenserklärung vom Februar 2005 den vom Bundesministerium der Justiz im amtlichen Teil des elektronischen Bundesanzeigers bekannt gemachten Empfehlungen der Regierungskommission Deutscher Corporate Governance Kodex (CGK) in der Fassung vom 21. Mai 2003 mit Ausnahme der folgenden Empfehlungen entsprochen wurde und ab dem 21. Juli 2005 in der Kodexfassung vom 2. Juni 2005 (veröffentlicht am 20. Juli 2005) mit Ausnahme der folgenden Empfehlungen entsprochen wurde und wird:

SELBSTBEHALT BEI D&O-VERSICHERUNGEN

Bei der von der Bechtle AG für Vorstand und Aufsichtsrat abgeschlossenen D&O-Versicherung ist kein Selbstbehalt vorgesehen. Die Gesellschaft ist nicht der Ansicht, dass Verantwortungsbewusstsein und Motivation von Aufsichtsrat und Vorstand durch einen Selbstbehalt erhöht werden können. (CGK Ziff. 3.8)

VORSTANDSVERGÜTUNG

Die Bechtle AG veröffentlicht die Vorstandsvergütung im Anhang des Konzernabschlusses aufgeteilt nach festen und variablen Bezügen. Diese Angaben erfolgen nicht individualisiert. Bei dem mit drei Mitgliedern besetzten Vorstand sorgt aus Sicht der Gesellschaft die Angabe der Gesamtsumme der Vorstandsvergütung sowie die Aufteilung in einen fixen und einen erfolgsabhängigen, variablen Bestandteil für ausreichend hohe Transparenz. (CGK Ziff. 4.2.4)

VORSITZ IM PERSONALAUSSCHUSS

Der Aufsichtsratsvorsitzende der Bechtle AG ist nicht zugleich Vorsitzender des Personalausschusses, der die Vorstandsverträge behandelt. Die enge Zusammenarbeit im Aufsichtsrat macht diese Empfehlung des Kodex für die Bechtle AG entbehrlich. (CGK Ziff. 5.2)

ERFOLGSORIENTIERTE VERGÜTUNG DER MITGLIEDER DES AUFSICHTSRATS

Die Vergütung der Mitglieder des Aufsichtsrats hat keinen erfolgsorientierten Bestandteil. Die Bechtle AG ist der Ansicht, dass alle Mitglieder des Aufsichtsrats ihre Aufsichtsrats Tätigkeit mit einem Höchstmaß an Engagement und Leistungsbereitschaft sowie mit dem Blick auf den langfristigen Unternehmenserfolg ausüben. Für eine verantwortungsvolle Aufsichtsratsarbeit ist es aus Sicht von Bechtle daher nicht notwendig, zusätzlich eine erfolgsabhängige Vergütung zu erbringen. (CGK Ziff. 5.4.7)

Zusätzlich gilt für die Bechtle AG folgende Ausnahme von den Empfehlungen des CGK in der Fassung vom 2. Juni 2005:

WAHLEN ZUM AUFSICHTSRAT

Die Gesellschaft behält sich – wie durch die Hauptversammlung vom 22. Juni 2005 beschlossen – vor, bei Wahlen zum Aufsichtsrat eine Listenwahl durchzuführen, um einen angemessenen zügigen Ablauf der Aktionärsversammlung zu ermöglichen. (CGK Ziff. 5.4.3)

Neckarsulm, 28. März 2006

BECHTLE AG

Für den Vorstand
Ralf Klenk

Für den Aufsichtsrat
Gerhard Schick

// KONZERNLAGEBERICHT

Vorbemerkung

Mit Beginn des Geschäftsjahres 2005 hat die Bechtle AG ihre Rechnungslegung und Berichterstattung auf die International Financial Reporting Standards (IFRS) umgestellt. Die für den Konzernabschluss wesentlichen Änderungen gegenüber den bislang nach U.S.-GAAP aufgestellten Abschlüssen betreffen die Bilanzierung des negativen Geschäfts- und Firmenwerts der im ersten Quartal 2004 akquirierten Also Comsynt AG und damit verbundene Abschreibungen des Anlagevermögens. Daraus ergeben sich wesentliche Auswirkungen auf das Ergebnis sowie das Eigenkapital des Vorjahres.

In dem vorliegenden Bericht wurden die Vorjahreszahlen nach IFRS angepasst. Zum besseren Verständnis und aus Gründen der Vergleichbarkeit werden die Vorjahreszahlen im Lagebericht ausschließlich bereinigt um den Sondereffekt aus dem negativen Geschäfts- und Firmenwert der Also Comsynt AG angegeben. In der Gewinn- und Verlustrechnung sind dagegen die Vorjahreszahlen inklusive Sondereffekt aufgeführt.

Bei der Anpassung der Vorjahreszahlen ist der im Rahmen der Akquisition der Schweizer Also Comsynt AG angefallene so genannte negative Geschäfts- und Firmenwert in Höhe von 7,5 Millionen Euro nach IFRS als sonstiger betrieblicher Ertrag und damit im Vorsteuerergebnis auszuweisen. Er erhöht so das nach IFRS angepasste Vorjahres-EBT von 37,6 Millionen Euro auf 45,1 Millionen Euro. Dagegen wurde 2004 der negative Geschäfts- und Firmenwert gemäß U.S.-GAAP zunächst in Höhe von 3,9 Millionen Euro erfolgsneutral mit dem übernommenen Anlagevermögen verrechnet. Der danach noch verbliebene negative Geschäfts- und Firmenwert in Höhe von 3,6 Millionen Euro wurde anschließend als außerordentlicher Ertrag ausgewiesen, war somit nicht im EBT enthalten, sondern machte sich lediglich im Ergebnis nach Steuern bemerkbar.

Die Auswirkungen aus der Umstellung von U.S.-GAAP auf IFRS werden im Anhang ausführlich erläutert.

Die Prozentangaben im Lagebericht sind auf der Basis der Werte in Tausend Euro berechnet. Daher sind gegenüber den im Text genannten Beträgen in Millionen Euro Rundungsdifferenzen möglich.

GESAMTWIRTSCHAFTLICHES UMFELD UND MARKTENTWICKLUNG

GESAMTWIRTSCHAFTLICHES UMFELD

Die Weltwirtschaft zeigte sich 2005 weiterhin robust. Zwar konnte nach ersten Berechnungen mit einem Wachstum von 4,3 Prozent das Tempo des Vorjahres von 5,1 Prozent nicht gehalten werden, die Dynamik vor allem der beiden Hauptleistungsträger China und USA war jedoch ungebrochen.

Im Euro-Raum entwickelte sich die Wirtschaft schwächer als noch 2004. Nach einem Anstieg von 2,1 Prozent im Vorjahr lag die Rate 2005 nur noch bei 1,3 Prozent. Dabei war die Entwicklung in den einzelnen Ländern heterogen. Während beispielsweise die Wachstumsraten von Irland und Spanien mit der Weltwirtschaft mithalten konnten, verharrte Italien in einer Rezession. Auch die Herkunft des Wachstums differiert. Die meisten Länder profitierten bei rückläufigem Außenhandelsbeitrag vom Anspringen der Binnenkonjunktur. In Deutschland und Österreich hingegen dominierte die Auslandsnachfrage.

Die Konjunktur in Deutschland hat sich 2005 insgesamt nur moderat entwickelt. Das Bruttoinlandsprodukt (BIP) stieg real um 0,9 Prozent. Der wirtschaftliche Aufschwung des Vorjahres (plus 1,6 Prozent) schwächte sich damit wieder etwas ab. Jeweils bereinigt um den Preis- und Kalendereffekt (2005 weniger Arbeitstage als 2004) legte die deutsche Wirtschaft in beiden Jahren allerdings im gleichen Tempo um 1,1 Prozent zu. Wachstumshemmend wirkten insbesondere externe Einflüsse wie beispielsweise die hohen Ölpreise.

Hauptträger der konjunkturellen Entwicklung in Deutschland war wie in den Vorjahren nahezu ausschließlich der Export. Er konnte weiter gegenüber den Importen zulegen und steuerte 0,7 Prozentpunkte zum Wachstum bei. Der Handelsbilanzüberschuss stieg um 7,5 Prozent auf die höchste je erreichte Summe von 160,5 Milliarden Euro. Aus dem Inland wurden hingegen kaum nennenswerte Impulse verzeichnet: Der private Konsum stagnierte, und die staatlichen Konsumausgaben gingen um 0,4 Prozent zurück. Ausnahmen bildeten die Ausrüstungsinvestitionen mit einem Plus von 4,0 Prozent und die Investitionen in sonstige Anlagen – vor allem Computersoftware und Urheberrechte – mit einem Anstieg um 1,8 Prozent.

IT-MARKT

Der IT-Markt ist insgesamt stark heterogen geprägt. IT-Handel, Hardware- und Softwareherstellung sowie Dienstleistungen werden jedoch von Marktforschungsinstituten und Branchenverbänden in der Regel als Gesamtheit betrachtet. Eine Aufschlüsselung des Handels in Privatkonsumenten und gewerbliche Abnehmer findet ebenfalls nur vereinzelt statt. Es ist damit kaum möglich, differenziertes Zahlenmaterial für Einzelsegmente zu erhalten. Bei der Bewertung von Prognosen ist deshalb zu berücksichtigen, dass die Bechtle Gruppe nur in Teilbereichen des IT-Markts tätig ist und ausschließlich gewerbliche Kunden und öffentliche Auftraggeber zu ihren Kunden zählt.

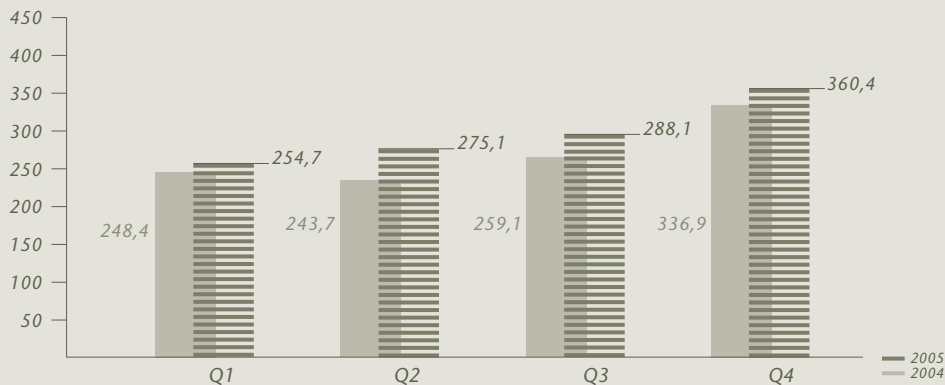
Innerhalb des IT-Markts haben sich zudem Branchen- und Sonderkonjunktoren entwickelt, die von der allgemeinen Marktentwicklung häufig abgekoppelt sind. So weisen derzeit beispielsweise Softwareunternehmen eine deutlich stärkere Entwicklung als Hardwarehersteller auf. Auch Anbieter von Nischen-Produkten – wie beispielsweise IT-Security-Lösungen – zeigen im Branchenvergleich überdurchschnittliche Wachstumsraten, nachdem in Folge der zunehmenden Vernetzung die Risiken durch digitale Viren und Würmer zu einer steigenden Nachfrage nach Sicherheitsprodukten geführt haben.

In Westeuropa hat der IT-Markt (Consumer und Business-Segment) 2005 wieder zugelegt. Nach Angaben des Marktforschungsinstituts EITO (European Information Technology Observatory) belief sich das Wachstum auf 3,8 Prozent. Haupttreiber waren Investitionen in Software mit einem Anstieg von 5,3 Prozent sowie Dienstleistungen mit einem Plus von 4,1 Prozent. Dabei zeigte Spanien mit 6,8 Prozent die stärkste Entwicklung im westeuropäischen IT-Markt. Auch Frankreich und Großbritannien mit 4,4 bzw. 4,0 Prozent legten überdurchschnittlich zu. Deutschland blieb dagegen mit 3,1 Prozent unter dem Durchschnitt. In dem für Bechtle wichtigen Schweizer IT-Markt lag das Wachstum 2005 bei 3,4 Prozent. Das Schlusslicht bildete Italien mit einem Anstieg von 1,0 Prozent.

VERHALTENE ENTWICKLUNG IN DEUTSCHLAND

Im Jahresverlauf 2005 hatte der Branchenverband BITKOM die Wachstumsprognose für den deutschen IT-Markt von 3,7 Prozent auf zunächst 3,1 Prozent korrigiert. Letztendlich fiel der Anstieg mit insgesamt 2,8 Prozent noch etwas schwächer aus. Nach Verbandsangaben belief sich das Volumen auf insgesamt 68,1 Milliarden Euro (Consumer- und Business-Segment). Eine überdurchschnittliche Entwicklung zeigten dabei die Bereiche IT-Services mit einem Anstieg von 4,4 Prozent auf 27,9 Milliarden Euro und

in Mio. EUR



Software mit einem Wachstum von 4,5 Prozent auf 16,1 Milliarden Euro. Nachfragetreiber bei den Services war vor allem der anhaltende Trend zum Outsourcing. Der Preiswettbewerb insbesondere bei IT-Hardware hat sich dagegen 2005 fortgesetzt und führte zu stagnierenden Umsätzen bei gleichzeitig gestiegenen Stückzahlen. Durch den zunehmenden Preiskampf in dem sich weiter konsolidierenden Systemhausmarkt, geraten jedoch auch bei den IT-Dienstleistungen die Margen zunehmend unter Druck.

Im Business-Segment war nach wie vor noch keine nachhaltige Auflösung des seit dem Jahr 2000 anhaltenden Investitionsstaus zu verzeichnen. Vor allem die öffentlichen Auftraggeber waren bedingt durch die Neuwahlen und die zunächst nicht absehbare Haushaltspolitik der neuen Regierung zurückhaltend in ihrem Investitionsverhalten. Ein wesentlicher Indikator für die nach wie vor schwächelnde Branchenkonjunktur ist nicht zuletzt auch der massive Stellenabbau bei Herstellern und IT-Dienstleistern.

GESCHÄFTSENTWICKLUNG

UMSATZENTWICKLUNG

Der Bechtle-Konzern erreichte im Geschäftsjahr 2005 mit einem Gesamtumsatz von 1,18 Milliarden Euro das obere Ende der auf einen Zielkorridor von 1,15 bis 1,18 Milliarden Euro korrigierten Planung. Die zu Jahresbeginn angestrebte Marke von 1,3 Milliarden Euro erwies sich im weiteren Jahresverlauf als zu ambitioniert. Insgesamt blieb die Nachfrage nach IT-Produkten und Dienstleistungen hinter den Erwartungen zurück. Erst im Schlussquartal zeigte sich eine spürbare Verbesserung. Das starke Jahresendgeschäft konnte allerdings die Schwäche der ersten Quartale nicht mehr kompensieren.

Das Umsatzwachstum von 1.088,1 Millionen Euro auf 1.178,3 Millionen Euro betrug 90,1 Millionen Euro oder 8,3 Prozent. Dabei resultiert der Anstieg gegenüber dem Vorjahr ausschließlich aus Akquisitionen. Bereinigt um die anteiligen Umsätze der in den Geschäftsjahren 2004 und 2005 erworbenen Unternehmen verzeichnete die Umsatz-

entwicklung einen leichten Rückgang von 0,9 Prozent. Für Bechtle sind Akquisitionen integraler Bestandteil der Wachstumsstrategie. In den vergangenen Jahren konnte der Konzern von der anhaltenden Marktkonsolidierung profitieren und über Zukäufe die Flächendeckungsstrategie und den Ausbau von zukunftsfähigen Geschäftsbereichen mit hoher Dynamik realisieren. Dabei ist jedoch bis zur vollständigen Integration eines akquirierten Unternehmens häufig eine Phase schwächerer Entwicklung zu berücksichtigen. Bechtle setzt für die Integration eines Unternehmens in der Regel einen Zeitrahmen von zwölf bis 18 Monaten an.

STEIGENDE TENDENZ IM JAHRESVERLAUF

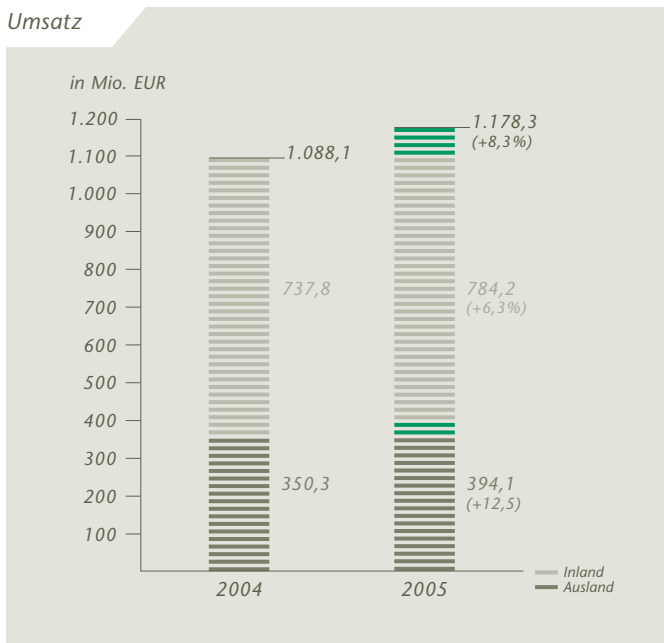
Die Quartalsbetrachtung 2005 verdeutlicht die branchenüblich starke Saisonalität der Geschäftsentwicklung. Während das erste Quartal lediglich 21,6 Prozent zum Gesamtjahresumsatz beisteuerte, zeigten die Folgequartale eine kontinuierlich aufsteigende Tendenz. Mit 30,6 Prozent leistete das Schlussquartal den stärksten Umsatzanteil. Gleichzeitig verzeichnete Bechtle in den letzten drei Monaten mit 360,4 Millionen Euro den höchsten Quartalsumsatz der Unternehmensgeschichte.

PREISWETTBEWERB WIRKT SICH AUS

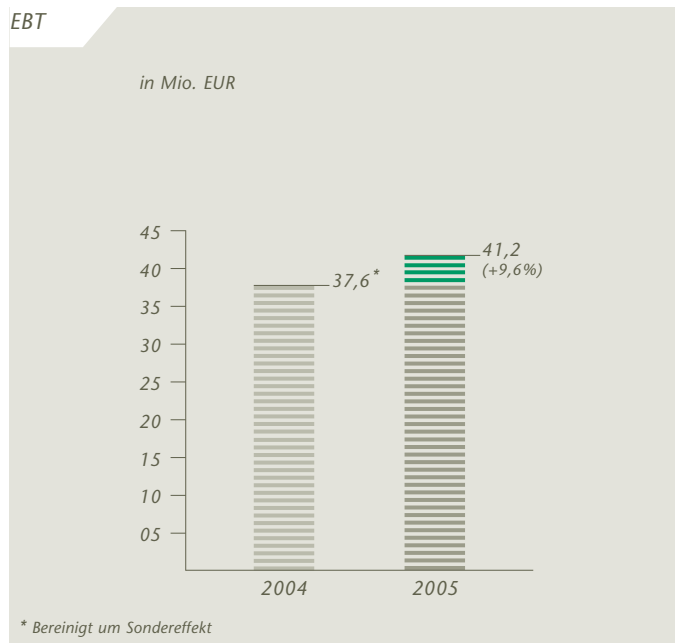
Der Umsatz je Mitarbeiter hat sich 2005 um 4,8 Prozent verringert. Er belief sich auf der Basis einer durchschnittlichen Mitarbeiterzahl von 3.406 (Vorjahr: 2.996) auf 346 Tausend Euro nach 363 Tausend Euro im Vorjahr. Hintergrund ist die antizyklische Verstärkung im Systemhaussegment durch Unternehmensakquisitionen – und dem damit verbundenen Mitarbeiterzuwachs – bei einem zugleich anhaltenden Margendruck bei den Dienstleistungen.

Den mit 784,2 Millionen Euro oder 66,6 Prozent größten Teil der Konzernumsätze erzielte Bechtle im Inland. Der Auslandsanteil lag mit 394,1 Millionen Euro bei 33,4 Prozent. Damit hat sich die regionale Verteilung gegenüber dem Vorjahr kaum verändert: Die Relation lag 2004 bei 67,8 Prozent Inland und 32,2 Prozent Ausland.

Umsatz



EBT



ERTRAGSENTWICKLUNG

Das Bruttoergebnis vom Umsatz ist aufgrund der Akquisitionen um 6,5 Prozent von 153,0 Millionen Euro auf 162,9 Millionen Euro gestiegen. Gleichzeitig ist jedoch das Bruttoergebnis vom Umsatz bezogen auf die Gesamterlöse von 14,1 Prozent auf 13,8 Prozent zurückgegangen. Die Reduzierung ist im Wesentlichen auf eine erhöhte Personalaufwandsquote zurückzuführen. Zusätzlich nahmen die Vertriebskosten zu: Der absolute Anstieg in Höhe von 12,5 Millionen Euro auf 76,1 Millionen Euro geht dabei im Wesentlichen auf die Akquisitionen zurück. Der prozentuale Anstieg bezogen auf den Umsatz betrug 6,5 Prozent (Vorjahr: 5,9 Prozent) und resultiert aus dem Aufbau einer verstärkt branchenfokussierten Vertriebsstruktur.

Das Ergebnis vor Abschreibungen, Zinsen und Steuern (EBITDA) stieg um 8,5 Prozent auf 53,1 Millionen Euro (Vorjahr: 49,0 Millionen Euro). Die EBITDA-Marge blieb mit 4,5 Prozent konstant auf Vorjahresniveau. Das Ergebnis wurde jedoch beeinflusst durch die Auflösung von Rückstellungen für Prozesskosten in Höhe von 2,3 Millionen Euro, die zu einer deutlichen Verminderung der allgemeinen Verwaltungskosten führte. Bezogen auf die Umsatzerlöse sind die allgemeinen Verwaltungskosten von 5,2 Prozent auf 4,5 Prozent zurückgegangen. Die Rückstellungen standen im Zusammenhang mit einer gerichtlichen Auseinandersetzung zwischen dem Unternehmen und einem 2004 ausgeschiedenen Vorstandsmitglied, die im Berichtsjahr zugunsten von Bechtle entschieden wurde.

KONSTANTE ABSCHREIBUNGSQUOTE

Die Abschreibungen lagen insgesamt bei 11,9 Millionen Euro (Vorjahr: 11,2 Millionen Euro); davon entfiel mit 7,3 Millionen Euro der größte Teil auf Sachanlagen. Die Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände betrafen im Wesentlichen mit 2,0 Millionen Euro Kundenstämme und mit 1,9 Millionen Euro erworbene Software. Die Abschreibungsquote blieb konstant bei niedrigen 1,0 Prozent. Die Werthaltigkeitsprüfungen der Geschäfts- und Firmenwerte (Impairment-Test) ergaben wie im Vorjahr auch für 2005 keinen Abschreibungsbedarf. Unter Berücksichtigung der im Berichtsjahr akquirierten Unternehmen

stiegen die Abschreibungen insgesamt nur moderat um 0,7 Millionen Euro oder 6,3 Prozent.

Das operative Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) verbesserte sich auf 41,2 Millionen Euro (Vorjahr: 37,7 Millionen Euro). Das entspricht einer Steigerung um 3,4 Millionen Euro oder 9,1 Prozent.

EBT-MARGE BEI 3,5 PROZENT

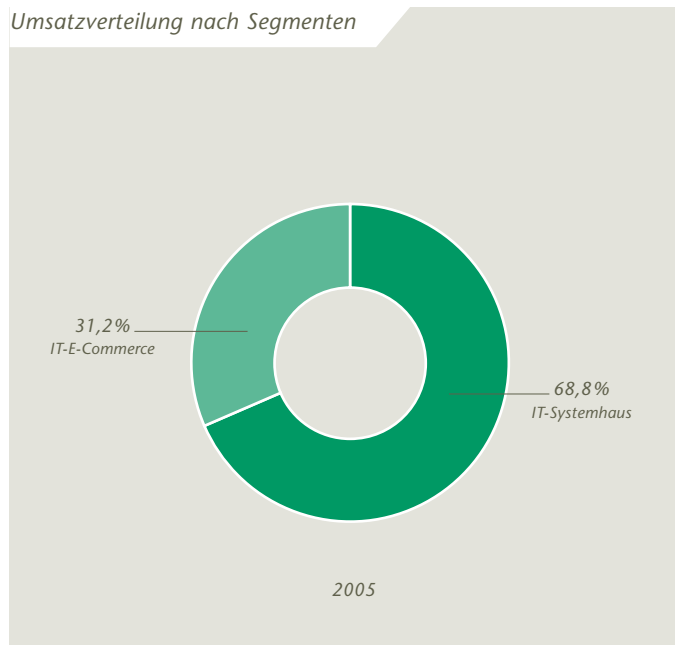
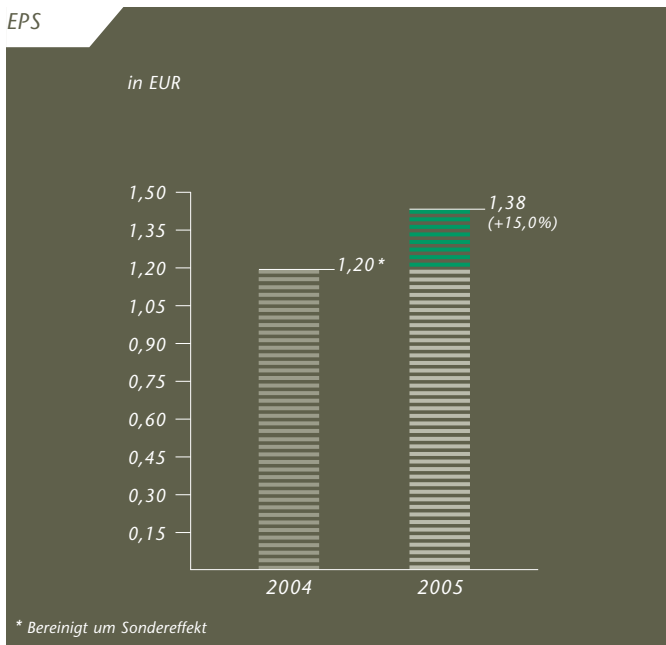
Nach einem mit 0,02 Millionen Euro nahezu ausgeglichenen Zinsergebnis (Vorjahr: minus 0,2 Millionen Euro) belief sich das Vorsteuerergebnis (EBT) auf 41,2 Millionen Euro, ein Plus von 9,6 Prozent gegenüber dem Vorjahr (37,6 Millionen Euro). Das EBT – eine der zentralen Steuerungsgrößen für den Bechtle-Konzern – lag damit über der korrigierten Planung, die zuletzt eine Größenordnung von 40 Millionen Euro vorsah. Die zu Jahresanfang vorgesehene Ertragsprognose von mindestens 42 Millionen Euro konnte allerdings trotz des guten Schlussquartals nicht erreicht werden. Die letzten drei Monate 2005 trugen 16,1 Millionen Euro zum EBT bei. Die EBT-Marge betrug im gesamten Geschäftsjahr 3,5 Prozent und blieb damit gegenüber dem Vorjahr unverändert.

Bei der Bewertung der Ertragsentwicklung im Schlussquartal ist zu berücksichtigen, dass ab Oktober 2005 erstmals auch die neu gegründete PSB Service GmbH konsolidiert wurde, die bei Kunden vor Ort Desktop Support Services übernimmt und damit margenstärkere Dienstleistungen im Outsourcing-Bereich anbietet.

Die 2005 erstmals konsolidierten Gesellschaften verzeichneten zusammen einen geringen Verlust von 0,1 Millionen Euro.

STEUERQUOTE REDUZIERT

Der Ertragsteueraufwand lag im Berichtsjahr mit 11,9 Millionen Euro trotz eines höheren Vorsteuerergebnisses knapp unter dem Vorjahr mit 12,3 Millionen Euro. Davon entfielen rund 95 Prozent auf das Inland (Vorjahr: 80 Prozent). Die Steuerquote ging damit bereinigt um den Sondereffekt von 32,7 Prozent auf 28,9 Prozent zurück.



Als Steuern mindernd wirkten sich im Berichtsjahr die ertragswirksame Nachaktivierung latenter Steuern auf Verlustvorträge in der Schweiz in Höhe von 1,8 Millionen Euro (2,8 Millionen Schweizer Franken) und bei der Konzerntochter PSB in Höhe von 0,5 Millionen Euro aus. Insgesamt begünstigt der zunehmende Auslandsanteil am Ergebnis – insbesondere aus der niedrig besteuerten Schweiz – die Steuerquote für den Gesamtkonzern nachhaltig.

EPS NIMMT UM 15,0 PROZENT ZU

Das Ergebnis nach Steuern lag mit 29,2 Millionen Euro um 15,8 Prozent über dem Vorjahr (25,2 Millionen Euro). Auf Basis der durchschnittlichen Zahl von 21.200.000 Aktien stieg das Ergebnis je Aktie (EPS) auf 1,38 Euro. Gegenüber dem Vorjahr entspricht das einem Wachstum von 15,0 Prozent. Das bereinigte EPS lag 2004 bei 1,20 Euro (Basis: 21.052.459 Aktien).

Grundlage für die Dividendenausschüttung ist der Einzelabschluss der Bechtle AG, der einen Bilanzgewinn für das Geschäftsjahr 2005 in Höhe von 10,6 Millionen Euro aufweist. Der Hauptversammlung werden Vorstand und Aufsichtsrat die Zahlung einer Dividende je Aktie von 0,50 Euro nach 0,40 Euro im Vorjahr vorschlagen. Dividendberechtigten sind 21,2 Millionen Aktien. Im Vorjahr lag die Ausschüttungssumme bei 8,48 Millionen Euro. Damit will Bechtle im Berichtsjahr die Ausschüttung an die Aktionäre um 25,0 Prozent erhöhen.

SEGMENTBERICHT

Die Bechtle Gruppe ist in den beiden Segmenten IT-Systemhaus und IT-E-Commerce tätig. Das Geschäftsmodell kombiniert damit Dienstleistungen mit dem Direktvertrieb von IT-Produkten über Katalog und Internet. Bechtle ist ausschließlich für gewerbliche Kunden tätig, darunter insbesondere Unternehmen aus dem regionalen und gehobenen Mittelstand sowie öffentliche Auftraggeber, Finanzinstitute und Versicherungen.

IT-SYSTEMHAUS

Bechtle betreut die Systemhaus-Kunden von der IT-Strategieberatung über die Lieferung von Hard- und Software, Projektplanung und -durchführung, Systemintegration und Wartung bis hin zur Schulung. In Deutschland und der Schweiz verfügte der Konzern 2005 mit 62 Standorten über ein nahezu flächendeckendes Systemhaus-Netz.

AKQUISITIONSBEDINGTES UMSATZWACHSTUM

Das Segment Systemhaus erreichte 2005 mit durchschnittlich 2.804 Mitarbeitern (Vorjahr: 2.430 Mitarbeiter) einen Umsatz in Höhe von 811,1 Millionen Euro (Vorjahr: 730,0 Millionen Euro) – ein Plus von 11,1 Prozent. Damit erzielte Bechtle 68,8 Prozent der Konzernumsätze mit dem Systemhausgeschäft (Vorjahr: 67,1 Prozent). Die Umsatzerlöse je Mitarbeiter gingen um 3,7 Prozent von 300 Tausend Euro auf 289 Tausend Euro zurück.

Mit 662,3 Millionen Euro kam im Berichtsjahr der Großteil der Systemhaus-Umsätze aus dem Inland (81,7 Prozent), die Schweizer Systemhäuser steuerten mit 148,8 Millionen Euro einen Anteil von 18,3 Prozent zum Segmentumsatz bei.

Die 2005 getätigten Unternehmensakquisitionen betrafen ausschließlich das Systemhaussegment. In den Umsatzerlösen sind insgesamt 82,4 Millionen Euro der im Berichtsjahr erworbenen Unternehmen enthalten. Dazu zählen im Inland jeweils anteilig die compartner systems (1. April) und PP 2000 (1. Juli). Im Ausland trugen die Schweizer Gesellschaften CDC IT (28. Februar) und Delec (1. Mai) zum Umsatz im Segment IT-Systemhaus bei.

Bei einem Vergleich mit dem Vorjahr ist zu berücksichtigen, dass die 2004 erworbenen Unternehmen Also Comsynt (1. Februar), Gate Informatic (1. August), profiCAD und SGB (jeweils zum 1. September) im Berichtsjahr erstmals vollständig im Konzernabschluss enthalten sind. Auf sie entfiel 2005 ein Umsatzvolumen von insgesamt 68,0 Millionen Euro, im Vorjahr waren es anteilig 61,4 Millionen Euro. Organisch konnte das Segment IT-Systemhaus 2005 kein Wachstum verzeichnen. Der bereinigte Umsatz betrug 711,3

IT-Systemhaus in Mio. EUR



IT-E-Commerce in Mio. EUR



Millionen Euro und blieb damit um 2,6 Prozent hinter dem Vorjahr (730,0 Millionen Euro) zurück.

MARGENDRUCK BEI DIENSTLEISTUNGEN

Das EBITDA verbesserte sich um 7,6 Prozent von 25,6 Millionen Euro auf 27,5 Millionen Euro. Der Anstieg ist jedoch im Wesentlichen auf die Auflösung von Rückstellungen zurückzuführen. Nach wie vor besteht in der sich weiter konsolidierenden Systemhausbranche ein anhaltender Preiswettbewerb bei den Dienstleistungen, denen vergleichsweise hohe Personalkosten gegenüberstehen. Der Ergebnisbeitrag (EBIT) des Segments IT-Systemhaus nahm 2005 um 4,5 Prozent auf 18,6 Millionen Euro zu (Vorjahr: 17,8 Millionen Euro). Die EBIT-Marge reduzierte sich leicht von 2,4 Prozent auf 2,3 Prozent.

IT-E-COMMERCE

Im zweiten Unternehmenssegment bietet Bechtle seinen Kunden in den neun wichtigsten westeuropäischen Märkten über Internet und Katalog IT-Produkte im Direktvertrieb an. Seit der zum 1. Januar 2004 erfolgten Akquisition des Schweizer Marktführers ARP setzt die Bechtle Gruppe im IT-E-Commerce mit *Bechtle direkt* und *ARP Datacon* auf eine Zweimarkenstrategie. Im Berichtsjahr betraf das die Länder Deutschland, Österreich und die Schweiz.

ORGANISCHES UMSATZWACHSTUM

Im IT-Handelsgeschäft erzielte der Bechtle-Konzern 2005 Umsatzerlöse in Höhe von 367,2 Millionen Euro (Vorjahr: 358,2 Millionen Euro). Der Anstieg um 2,5 Prozent erfolgte ausschließlich organisch. Damit betrug der Anteil am Gesamtumsatz 31,2 Prozent (Vorjahr: 32,9 Prozent). Bechtle beschäftigte 2005 durchschnittlich 602 Mitarbeiter (Vorjahr: 470 Mitarbeiter) im E-Commerce. Der Umsatz pro Mitarbeiter ging damit um 3,6 Prozent auf 610 Tausend Euro (Vorjahr: 633 Tausend Euro) zurück. Hier wirkte sich der überproportionale Aufbau der Beschäftigtenzahlen für das zukünftige Wachstum aus.

Den Großteil der Segmentumsätze im IT-E-Commerce erzielte Bechtle im Berichtsjahr im Ausland: Der Anteil lag

mit 245,3 Millionen Euro bei 66,8 Prozent, die inländischen Handelsgesellschaften steuerten 121,9 Millionen Euro und damit 33,2 Prozent zu den Segmenterlösen bei.

ERTRAGSLAGE WEITER VERBESSERT

Das EBITDA nahm 2005 um 9,5 Prozent von 23,4 Millionen Euro auf 25,6 Millionen Euro zu. Das operative Ergebnis (EBIT) verzeichnete einen Zuwachs um 13,3 Prozent von 19,9 Millionen Euro auf 22,6 Millionen Euro. Der Anteil der *ARP Datacon* am Segmentertrag betrug 6,3 Millionen Euro und war damit gegenüber dem herausragenden Vorjahr (8,8 Millionen Euro) rückläufig. Die Verminderung konnte jedoch durch entsprechende Zuwächse bei *Bechtle direkt* ausgeglichen werden. Die EBIT-Marge entwickelte sich erneut positiv und stieg von 5,6 Prozent auf 6,2 Prozent. Die Ergebnisentwicklung im Segment IT-E-Commerce ist Resultat schlanker Geschäftsprozesse, die für eine kontinuierliche Optimierung der Kostenstruktur sorgen und bei wachsenden Umsatzerlösen zu einer überproportionalen Ergebnisverbesserung führen.

INVESTITIONEN UND FINANZIERUNG

Die Investitionen beliefen sich 2005 auf insgesamt 26,9 Millionen Euro, davon entfielen 18,2 Millionen Euro auf Akquisitionen. Die Zugänge aus Unternehmenskäufen betrafen mit 12,4 Millionen Euro immaterielle Vermögensgegenstände und davon im Wesentlichen Geschäfts- und Firmenwerte, Kundenstämme und Serviceverträge. Die übrigen Investitionen blieben mit 8,6 Millionen Euro knapp unter den Investitionen im Vorjahr von 9,3 Millionen Euro und betrafen planmäßige Ersatz- und Erweiterungsinvestitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögensgegenstände. Den Investitionen standen im Geschäftsjahr 11,9 Millionen Euro Abschreibungen gegenüber. Sie lagen damit um 0,7 Millionen Euro oder 6,3 Prozent über dem Vorjahr von 11,2 Millionen Euro. Die Anlagenabgänge mit einem Nettobuchwert von 1,1 Millionen Euro betrafen im Wesentlichen veraltete und ersetzte Betriebs- und Geschäftsausstattung.

Die Investitionen führten insgesamt zu einem Zahlungsmittelabfluss in Höhe von 20,8 Millionen Euro und wurden vollständig aus eigenen Mitteln finanziert.

Der Cash Flow aus betrieblicher Tätigkeit verminderte sich um 38,3 Prozent von 46,7 Millionen Euro auf 28,8 Millionen Euro. Die Abnahme resultiert im Wesentlichen aus einer Zunahme des Nettoumlaufvermögens.

VERMÖGENS- UND KAPITALSTRUKTUR

Die Bilanzsumme des Bechtle-Konzerns belief sich zum Stichtag 31.12.2005 auf 413,9 Millionen Euro und ist damit gegenüber dem Vorjahr um 28,1 Millionen Euro oder 7,3 Prozent gewachsen. Der Anstieg ist in erster Linie auf die Akquisitionen zurückzuführen. Die liquiden Mittel einschließlich der Wertpapiere des Umlaufvermögens gingen um 13,9 Millionen Euro zurück. Sie verringerten sich zum Jahresende auf 51,9 Millionen Euro nach 65,8 Millionen Euro im Vorjahr. Ursache war neben den im Berichtsjahr getätigten Investitionen – im Wesentlichen in Unternehmenszukäufe – auch die Rückführung von Darlehen.

Der Anteil der liquiden Mittel (einschließlich der Wertpapiere des Umlaufvermögens) an der Bilanzsumme hat sich gegenüber dem Vorjahr von 17,1 Prozent auf 12,5 Prozent vermindert. Zusammen mit freien Kreditlinien in Höhe von 43,7 Millionen Euro verfügt der Bechtle-Konzern jedoch über eine nach wie vor solide Liquiditätsreserve von 95,6 Millionen Euro (Vorjahr: 106,6 Millionen Euro), die ausreichend Spielraum für weitere Akquisitionen und die künftige Expansion bietet. Von den zum Geschäftsjahresende zur Verfügung stehenden Kreditlinien in Höhe von rund 48,6 Millionen Euro hat Bechtle lediglich 9,5 Prozent für Aval- und 0,6 Prozent für Barkredite in Anspruch genommen.

GERINGE VORRATSHALTUNG

Die kurzfristigen Vermögensgegenstände legten insgesamt um 5,3 Prozent auf 273,9 Millionen Euro zu (Vorjahr: 260,2 Millionen Euro). Davon entfiel mit 164,3 Millionen Euro (Vorjahr: 142,5 Millionen Euro) der weitaus größte Anteil auf Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, die in ihrem Bestand aufgrund des branchenüblich starken Schlussquartals deutlich über den unterjährigen Quartalsstichtagen lagen. Das straffe Forderungsmanagement bei Bechtle sorgt jedoch für eine vergleichsweise geringe Außenstandsdauer der Forderungen von 42 Tagen (Relation durchschnittlicher Forderungsbestand zum durchschnittlichen Tagesumsatz). Die Vorräte erhöhten sich akquisitionsbedingt um 14,5 Prozent auf 41,8 Millionen Euro (Vorjahr: 36,5 Millionen Euro). Die Vorratshaltung (Relation der Vorräte zum Umsatz) stieg nur geringfügig von 3,4 Prozent auf 3,6 Prozent. Der niedrige Wert zeigt, dass Bechtle nur in geringem Umfang Kapital in Form von Warenbeständen bindet.

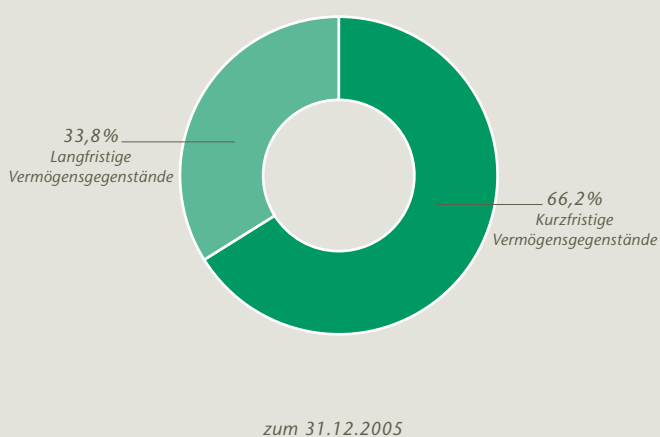
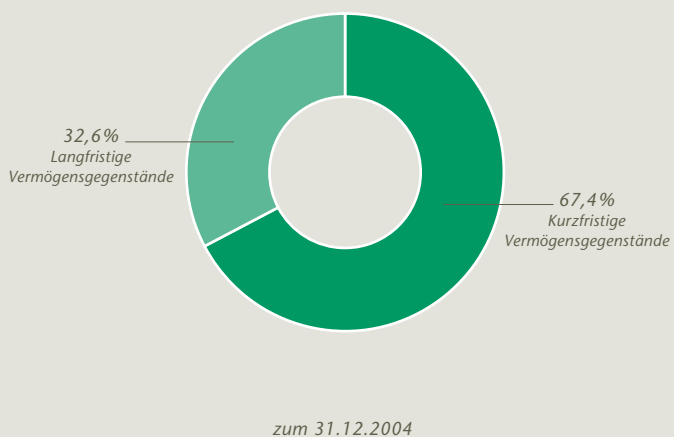
in Mio. EUR



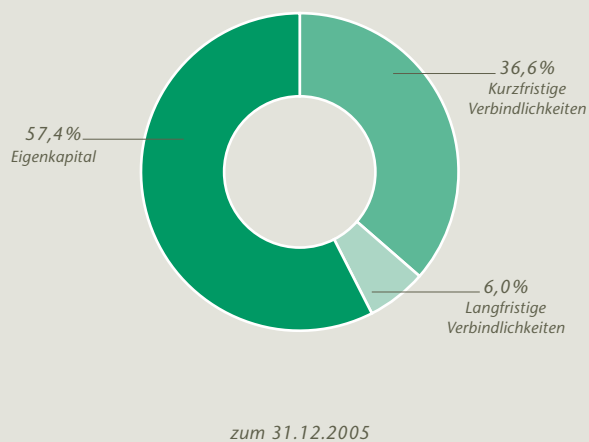
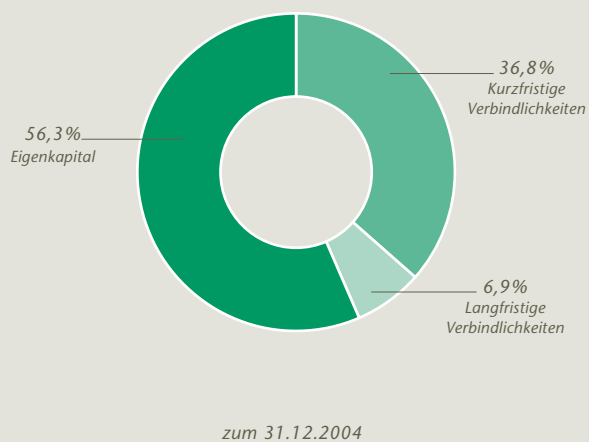
in Mio. EUR



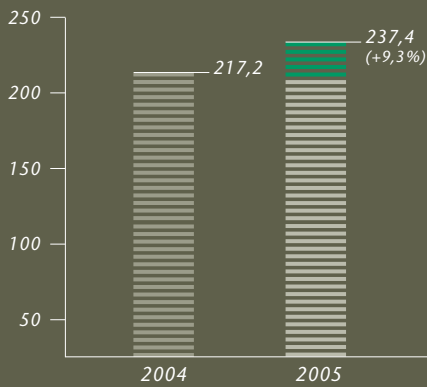
Struktur der Aktiva



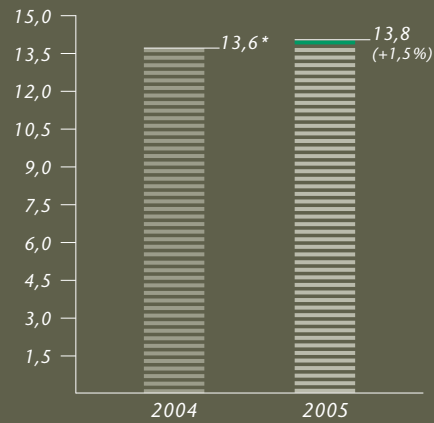
Struktur der Passiva



Eigenkapital in Mio. EUR



Eigenkapitalrendite in %



* Bereinigt um Sondereffekt

GESCHÄFTS- UND FIRMENWERT GESTIEGEN

Insgesamt ist der Anteil der kurzfristigen Vermögensgegenstände an der Bilanzsumme leicht von 67,4 Prozent auf 66,2 Prozent zurückgegangen. Entsprechend nahm die Anlageintensität (Anteil langfristige Vermögensgegenstände an der Bilanzsumme) von 32,6 Prozent auf 33,8 Prozent zu. Absolut betrachtet stiegen die langfristigen Vermögensgegenstände um 11,4 Prozent auf 140,0 Millionen Euro (Vorjahr: 125,7 Millionen Euro). Die deutlichste Veränderung zeigte der akquisitionsbedingt um 9,7 Prozent gestiegene Geschäfts- und Firmenwert von 89,5 Millionen Euro (Vorjahr: 81,6 Millionen Euro). Im Berichtsjahr verringerte sich der Deckungsgrad der langfristigen Vermögensgegenstände durch das Eigenkapital nur leicht von 172,8 Prozent im Vorjahr auf weiterhin solide 169,5 Prozent.

Die kurzfristigen Verbindlichkeiten nahmen im Geschäftsjahr 2005 um 6,7 Prozent von 141,9 Millionen Euro auf 151,5 Millionen Euro zu. Der Anstieg geht ebenfalls in erster Linie auf den erweiterten Konsolidierungskreis zurück.

Der Bechtle-Konzern hat im Berichtsjahr seine langfristigen Verbindlichkeiten um 6,6 Prozent verringert. Dabei wurden langfristige Darlehen um 5,6 Millionen Euro auf 14,8 Millionen Euro zurückgeführt. Insgesamt beliefen sich die langfristigen Verbindlichkeiten zum Bilanzstichtag auf 25,0 Millionen Euro nach 26,8 Millionen Euro im Vorjahr.

EIGENKAPITALQUOTE VERBESSERT

Das Eigenkapital stieg im Berichtsjahr um 9,3 Prozent von 217,2 Millionen Euro auf 237,4 Millionen Euro. Dabei wirkten sich die Dividendenzahlungen für das Geschäftsjahr 2004 mit 8,5 Millionen Euro vermindern aus. Trotz der Bilanzverlängerung stieg die Eigenkapitalquote im Berichtsjahr von 56,3 Prozent auf 57,4 Prozent. Die Eigenkapitalrendite (Ergebnis nach Steuern in Relation zum jahresdurchschnittlichen Eigenkapital) nahm von 13,6 Prozent auf gute 13,8 Prozent zu.

Der Verschuldungskoeffizient des Bechtle-Konzerns (Verhältnis Fremd- zu Eigenkapital) hat sich im Berichtsjahr verbessert und belief sich auf 0,74 nach 0,78 im Vorjahr.

in %



BESCHAFFUNG UND LOGISTIK

Zu den zentral gesteuerten Aktivitäten im Bechtle-Konzern gehört die Beschaffung von Hard- und Software. Hier realisiert Bechtle über gebündelte Bestellmengen Synergie- und Skaleneffekte. Der Einkauf für alle deutschen Systemhäuser und die E-Commerce-Gesellschaften erfolgt mit Ausnahme von Großbritannien im Wesentlichen durch die nach DIN RN ISO 9001:2000 zertifizierte Bechtle Logistik & Service GmbH am Stammsitz in Neckarsulm. Die englische Landesgesellschaft wird im Laufe des Jahres ebenfalls an das konzernweite Einkaufssystem angebunden.

Lieferanten von Bechtle sind ausschließlich namhafte Hersteller und Distributoren der IT-Branche. Europaweit beläuft sich ihre Zahl auf über 270 Hersteller und mehr als 140 Distributoren. Hauptbeschaffungsweg für die Bechtle Gruppe ist das so genannte E-Procurement – die Beschaffung über elektronische Prozesse. Bechtle nutzt dafür ein europaweites Logistik-Konzept mit vollelektronischen, länderübergreifenden Bestell- und Lieferprozessen. Damit verfügt der Konzern über ein eigenes Waren- und Preissystem sowie eine einheitliche Artikel-Datenbank mit automatisierter Kalkulation der jeweils nationalen Preise, auf die alle europaweit tätigen Gesellschaften zugreifen.

Das von Bechtle entwickelte so genannte Europäische Preissystem liest dabei jede Nacht mehr als 1,3 Millionen Preis- und Verfügbarkeitsinformationen von IT-Herstellern und Distributoren ein. Wer für ein Produkt europaweit sofortige Lieferfähigkeit zusichern kann und den günstigsten Preis anbietet, wird bei Bestellung des Produkts als Bezugsquelle gewählt. Damit stehen ständig tagesaktuelle Produktinformationen online bereit. Die zentrale Datenbank enthält rund 26.000 Produkte mit jeweils länderspezifischen Ausführungen. Sie steht den Kunden der Systemhäuser wie auch den E-Commerce-Kunden zur Verfügung.

STEIGENDE FULFILMENTQUOTE

Ein wichtiger Bestandteil des Logistikkonzepts ist das so genannte Fulfilment-Prinzip. Dabei wird geordnete Ware direkt von den Herstellern oder Distributoren an den Kunden

ausgeliefert. Dadurch reduziert Bechtle den Lagerbestand und damit das Risiko von Abwertungen des von kurzen Innovationszyklen geprägten IT-Produktportfolios. Außerhalb Deutschlands und der Schweiz werden nahezu alle Bestellungen nach dem Fulfilment-Prinzip im Land selbst abgewickelt. So wird auch dort die Auslieferung des bestellten Produkts innerhalb eines engen Zeitfensters von in der Regel 24 Stunden sichergestellt. Im Inland erfolgt ein kontinuierlich steigender Anteil der Bestellungen über standardisierte Schnittstellen durch die Partner. 2005 lag die Fulfilmentquote in Deutschland insgesamt bei 28 Prozent, nach 23 Prozent im Vorjahr; im IT-E-Commerce betrug sie rund 47 Prozent (Vorjahr: 40 Prozent).

Neben dem Zentrallager in Neckarsulm verfügt der Konzern im Nicht-EU-Land Schweiz über ein weiteres Lager am Sitz der Tochtergesellschaft ARP. Die aufwändigen Zollbestimmungen sprechen hier gegen die Zentralisierung in Deutschland.

HOHER LAGERUMSCHLAG

Grundsätzlich betrifft die Lagerhaltung vor allem Produkte, die für den Servicebereich notwendig sind – und keinem starken Preisverfall unterliegen – sowie Produkte, die für Projektgeschäfte ständig abrufbar sein müssen, wie PCs, Drucker und Monitore. Zur Absicherung trifft Bechtle mit Herstellern gegebenenfalls Vereinbarungen über einen so genannten Lagerwertausgleich, der bei Preisveränderungen in einem vereinbarten Zeitrahmen eine Rückerstattung garantiert. Außerdem reduziert der hohe Lagerumschlag das Abwertungsrisiko erheblich: Im Gesamtjahr hat sich der Lagerbestand 28mal umgeschlagen; im Vorjahr lag der Umschlagfaktor bei 29.

Da das Warenwirtschaftssystem den Einkaufs- und Logistikprozess konzernweit elektronisch steuert, verfügt Bechtle über Standards, die nicht nur einen Wettbewerbsvorteil darstellen, sondern sich auch problemlos auf neue Konzern-Gesellschaften erweitern lassen. Die Konzeption lässt eine rasche Integration neu akquirierter Unternehmen zu, die bereits innerhalb weniger Wochen auf das gesamte Bechtle-System zugreifen können.

UNTERNEHMENSSTRUKTUR UND ORGANISATION

Im operativen Geschäft ordnet Bechtle seine Tochtergesellschaften den beiden Segmenten IT-Systemhaus und IT-E-Commerce zu. An allen Tochtergesellschaften hält die Bechtle AG direkt oder über ihre Beteiligungsgesellschaften 100 Prozent der Anteile. Einzige Ausnahme ist die PSB AG und ihre Tochtergesellschaften, an der Bechtle 98,3 Prozent der Anteile hält.

Folgende Unternehmen kamen im Berichtsjahr durch Neugründungen und Akquisitionen zum Bechtle-Konzern und sind erstmals konsolidiert:

Mit Wirkung zum 31. Januar 2005 hat Bechtle einen neuen Systemhausstandort in Bonn gegründet und damit die Präsenz im Raum Nordrhein-Westfalen weiter ausgebaut. Aus der Insolvenz eines Wettbewerbers konnte dafür ein eingespieltes Team von rund 40 Mitarbeitern übernommen werden. Bechtle profitiert hier insbesondere von den bestehenden Kundenbeziehungen aus dem Bereich öffentliche Auftraggeber.

Außerdem übernahm mit Wirkung zum 1. Oktober 2005 die hundertprozentige Bechtle-Tochtergesellschaft PSB Service GmbH, Gaildorf, den Bereich Deskside Support Services von IBM. Danach wechselten rund 100 Mitarbeiter aus dem Bereich Strategic Outsourcing der IBM zum Bechtle-Konzern. Im Rahmen des Abkommens übernahm Bechtle den Service für rund 50.000 PC-Arbeitsplätze bei gut 20 Unternehmen und stärkte damit das Geschäftsfeld Managed Services. Die Gesellschaft tritt am Markt als Dienstleister im Bereich IT-Infrastruktur auf. Regionale Serviceteams und überregionale Projektteams stellen hier eine Kombination aus festen Ansprechpartnern vor Ort und schneller bedarfsorientierter Einsatzbereitschaft dar.

Durch Akquisitionen kamen 2005 folgende Unternehmen neu zur Bechtle Gruppe:

- // CDC IT Group, Pfäffikon, Schweiz (28. Februar 2005)
- // DELEC AG, Gümligen, Schweiz (1. Mai 2005)
- // compartner systems GmbH, Ratingen, Deutschland (1. April 2005)
- // PP 2000 Business Integration AG, Stuttgart, Deutschland (1. Juli 2005)

Alle vier Unternehmenskäufe betrafen das Segment IT-Systemhaus.

Ferner wurde zum 30. April 2005 der Betriebsteil „Systemhaus“ der PSB AG in die neu gegründete Bechtle IT-Systemhaus GmbH & Co. KG, Ober-Mörlen, eingebracht.

Noch nicht operativ tätige Neugründungen waren zum 30. Juni 2005 die Bechtle Managed Service GmbH & Co. KG, Neckarsulm, sowie zum 31. Dezember 2005 die TomTech France E. U. R. L., Straßburg. Das Tochterunternehmen der TomTech GmbH, Langenselbold, soll das Segment IT-E-Commerce verstärken.

Weitere Informationen zu den einzelnen Gesellschaften befinden sich im Anhang unter „Akquisitionen“.

SYNERGIEN UND SKALENEFFEKTE NUTZEN

Die Bechtle AG übernimmt als Holding für die Unternehmensgruppe die strategische Unternehmensplanung sowie die zentralen Aufgaben in den Bereichen Personal, Finanzen und Controlling, Unternehmenskommunikation, Investor Relations, Marketing, Rechenzentrum und Akademie. Die Bechtle Logistik & Service GmbH ist zentral für Einkauf, Lager, Installation und Produktmanagement zuständig. Ziel ist es, den Vertrieb jeweils von administrativen Aufgaben zu entlasten und über die Bündelung zugleich Synergien – über die etablierten Einkaufs- und Logistik-Prozesse vor allem auch Skaleneffekte – zu nutzen.



FLACHE HIERARCHIEN

Im Vorstand ist Ralf Klenk als Vorsitzender verantwortlich für Finanzen, Unternehmensplanung, Kommunikation, Personal und IT. Gerhard Marz steht den IT-Systemhäusern und Competence Centern vor, und Jürgen Schäfer verantwortet das Segment IT-E-Commerce Europa sowie den Bereich Logistik & Service. Direkt unterhalb dieser Führungsebene folgen im dezentral ausgerichteten Bechtle-Konzern die Geschäftsführer der einzelnen Standorte und Tochtergesellschaften.

Durch die Unternehmensstruktur der Gruppe agieren die Geschäftsführer der operativ tätigen Tochtergesellschaften als Unternehmer in ihrem jeweiligen regionalen Markt. Dabei unterstützt das ergebnisorientierte Vergütungssystem die Eigenverantwortung der Geschäftsführer. Die gemeinsame strategische Ausrichtung des Konzerns wird durch den Konzernvorstand festgelegt und ihre Umsetzung über kontinuierliche Berichterstattung und Kommunikation zwischen dem Vorstand und den Geschäftsführern gewährleistet.

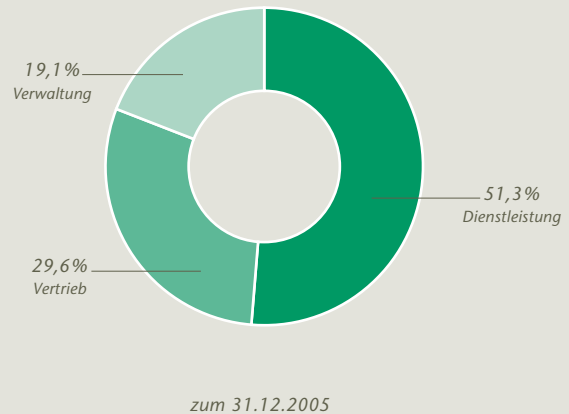
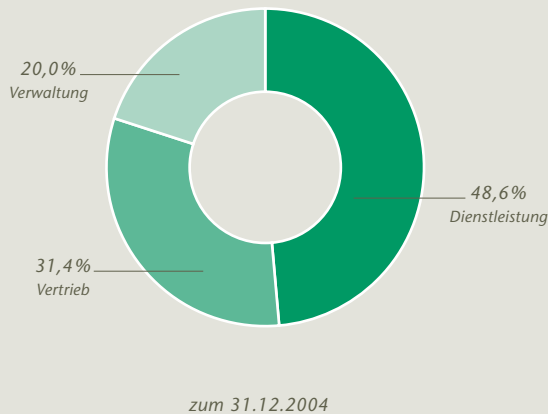
Die Organisation des Bechtle-Konzerns blieb im Berichtsjahr unverändert. Einzelheiten zu einer Anfang 2006 erfolgten Anpassung der Organisationsstruktur sind im Nachtragsbericht dargestellt.

MITARBEITER

Der Bechtle-Konzern beschäftigte zum 31. Dezember 2005 insgesamt 3.856 Mitarbeiter in neun Ländern Westeuropas (2004: 3.179). Damit hat sich die Zahl der Beschäftigten um 21,3 Prozent oder 677 Mitarbeiter erhöht. Durchschnittlich waren im Berichtsjahr 3.406 Mitarbeiter (ohne Auszubildende) für Bechtle tätig. Das entspricht gegenüber dem Vorjahr einer Zunahme um 410 Beschäftigte oder 13,7 Prozent. Wie bereits im Vorjahr geht der Anstieg der Mitarbeiterzahl im Konzern überwiegend auf die getätigten Akquisitionen zurück.

In Deutschland nahm die Zahl der Beschäftigten zum Jahresende um 17,7 Prozent von 2.321 auf 2.731 Mitarbeiter zu. Die Anzahl der bei den ausländischen Gesellschaften tätigen Mitarbeiter stieg um 31,1 Prozent von 858 auf 1.125. Insgesamt sind damit 70,8 Prozent der Mitarbeiter in Deutschland beschäftigt, 29,2 Prozent in den internationalen Gesellschaften. Im Vorjahr lag die Relation bei 73,0 Prozent Inland und 27,0 Prozent Ausland.

Nach Aufgaben unterteilt zählten konzernweit 1.978 (Vorjahr: 1.545) Mitarbeiter zu Dienstleistung, 1.143 (Vorjahr: 999) Beschäftigte waren im Vertrieb und 735 (Vorjahr: 635) in der Verwaltung tätig. Aus dieser Entwicklung wird deutlich, dass sich Bechtle 2005 insbesondere im Bereich Dienstleistung verstärkt hat (plus 28,0 Prozent). In der Segmentbetrachtung entfallen zum Jahresende 3.194 Mitarbeiter (Vorjahr: 2.592) auf die IT-Systemhäuser und 662 Beschäftigte (Vorjahr: 587) auf E-Commerce. Gegenüber dem Vorjahr entspricht das bei den Systemhäusern einem Anstieg von 23,2 Prozent, der nahezu ausschließlich auf die seit 2005 neu zu Bechtle zählenden Gesellschaften zurückzuführen ist. Dagegen resultiert im E-Commerce der Zuwachs um 12,8 Prozent aus Neueinstellungen.



ERHÖHTE PERSONALAUFWANDSQUOTE

Der Aufwand für Löhne und Gehälter einschließlich Sozialabgaben nahm 2005 aufgrund der gestiegenen Mitarbeiterzahl um 14,6 Prozent zu und belief sich auf 178,5 Millionen Euro (Vorjahr: 155,7 Millionen Euro). Gleichzeitig stieg der Personalaufwand überproportional zum Umsatz, sodass sich die Personalaufwandsquote von 14,3 Prozent auf 15,1 Prozent erhöhte. Die Personalintensität gemessen am Rohertrag nahm von 58,6 Prozent auf 60,5 Prozent zu. Eine wesentliche Begründung für die überproportional gestiegenen Personalkosten sind die dienstleistungsorientierten – und damit deutlich personalintensiveren – Systemhauszugänge.

Das Gehaltsmodell bei Bechtle für die leitenden Mitarbeiter sowie alle Beschäftigten mit Vertriebsaufgaben basiert auf einem Mix aus festen und variablen Anteilen. Die Höhe der variablen Vergütungsbestandteile orientiert sich dabei an der individuellen Leistung und der Zielerreichung beim operativen Ergebnis. Bei den Führungskräften richtet sich die Vergütung nach dem Erreichen der zu Jahresbeginn festgelegten EBT-Ziele ihrer Gesellschaft. Aktienoptionsprogramme oder Belegschaftsaktien bietet Bechtle nicht an.

AUSBILDUNGSQUOTE ERNEUT GESTIEGEN

Für Bechtle ist die qualifizierte Ausbildung junger Menschen eine zentrale, unternehmerische Verpflichtung, der das Unternehmen seit mittlerweile 21 Jahren nachkommt. Insgesamt 216 Schulabsolventen – so viele wie nie zuvor – erlernten 2005 einen von insgesamt 20 Ausbildungsberufen bei Bechtle; darunter neben den kaufmännischen und technischen Bereichen wie Systemelektronik und Servicetechnik auch die Sparten Mediengestaltung und Lagerwirtschaft. Ebenfalls zu den Auszubildenden zählen die Studenten der Berufsakademie. Schwerpunkt sind hier die Studiengänge Wirtschaftsinformatik und Informationstechnik. Insgesamt hat sich 2005 die hohe Ausbildungsquote von Bechtle erneut verbessert – von 5,4 Prozent auf 5,6 Prozent.

Eine wichtige Rolle bei der Qualifizierung kommt der 1991 gegründeten „Bechtle Akademie“ zu: Sie ergänzt die individuelle Ausbildung an den einzelnen Standorten und begleitet die Nachwuchskräfte mit einem zentralen Programm. Dazu zählen neben praxisorientierten Trainings auch Seminare zu übergeordneten Themen wie Unternehmenskultur oder spezielle Prüfungsvorbereitungskurse.

Bei Bechtle hat darüber hinaus jeder Auszubildende einen erfahrenen Paten, der den Berufsanfängern als Ansprechpartner bei fachlichen wie auch organisatorischen Fragen zur Seite steht. Bechtle betreibt mit der Ausbildung auch eigene Zukunftssicherung und bietet den Auszubildenden nach ihrer erfolgreichen Qualifizierung in der Regel einen festen Arbeitsplatz im Konzern an.

VERNETZUNG VON ANFANG AN

Für neue Mitarbeiter aller Standorte hat Bechtle das Einstiegsprogramm Mikado entwickelt. Das viertägige Startseminar vermittelt kompakt die wichtigsten Unternehmensprozesse, informiert über das Geschäftsmodell und die Unternehmensleitlinien und trainiert die zentralen Anwenderprogramme.

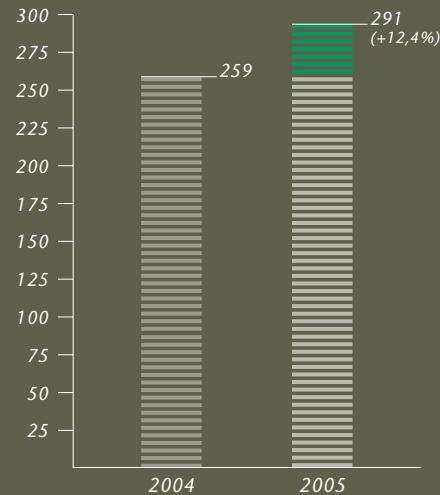
WEITERQUALIFIZIERUNG IN DER BECHTLE AKADEMIE

Als Technologieunternehmen setzt Bechtle durch interne wie externe Fachseminare und Produktrainings auf die bedarfsorientierte Weiterbildung der Mitarbeiter. Die Programme richten sich dabei konsequent nach den Anforderungen des Tagesgeschäfts und den strategischen Zielen von Bechtle. Daneben umfasst das zentrale Seminarangebot der Bechtle Akademie auch so genannte Soft-Skill-Trainings zum Ausbau der kommunikativen und organisatorischen Fähigkeiten, die bei der Gewinnung neuer Kunden oder für das Projektmanagement besonders wichtig sind. 2005 lag der Schwerpunkt der Seminare – wie bereits im Vorjahr – bei vertriebsnahen Themen. Zusätzlich startete die Akademie im Berichtsjahr ein Weiterbildungsprogramm der internen Qualifikation zum Junior-Account-Manager.

Auszubildende (zum 31.12.)



Seminare



INTERNER WISSENSTRANSFER

Bei den Mitarbeitertrainings greift Bechtle insbesondere auf interne Referenten zurück: Führungskräfte und Mitarbeiter schulen dabei in ihrem Spezialgebiet Kollegen. Das Vorgehen reduziert einerseits Seminarkosten und fördert andererseits den internen Wissenstransfer. Insgesamt hat die Bechtle Akademie im Berichtsjahr in 291 Seminaren über 3.200 Teilnehmer weitergebildet. Neben dem zentralen Seminarangebot ergänzen zusätzlich eigene Schulungsmaßnahmen der Standorte und externe Seminare die Weiterbildungsmöglichkeiten bei Bechtle.

UMWELTSCHUTZBERICHT

Bechtle ist als Handels- und Dienstleistungsunternehmen von Anforderungen an den Umweltschutz weniger betroffen als Unternehmen des produzierenden Gewerbes. Besondere Problematiken in Bezug auf Lärm- oder Schadstoffemissionen stellen sich für Bechtle nicht.

Umweltschutz ist allerdings im gesamtgesellschaftlichen Kontext für Bechtle ein durchaus wichtiges Thema. Dazu zählen insbesondere Maßnahmen zum schonenden Umgang mit den Ressourcen an den Standorten. Bei der Entsorgung genutzter Verbrauchs- und Verpackungsmaterialien werden Grundsätze der Umweltfreundlichkeit und Möglichkeiten der Recyclebarkeit beachtet. Bei Altgeräten, wie beispielsweise PCs, sorgen die damit befassten Unternehmensbereiche für eine Rückführung in den Güterkreislauf oder eine umweltgerechte Entsorgung.

EAR-REGISTRIERUNG IST ERFOLGT

Bechtle bezieht circa zehn Prozent der in Deutschland vertriebenen Waren aus dem Ausland. Damit ist das Unternehmen als Importeur von Elektro- und Elektronikgeräten vom Gesetz über das Inverkehrbringen, die Rücknahme und die umweltverträgliche Entsorgung von Elektro- und Elektronikgeräten (ElektroG) betroffen. Nach dem Inkrafttreten des Gesetzes am 23. März 2005 sind Hersteller und Importeure ab 24. März 2006 für die Verwertung der von ihnen in Verkehr gebrachten Elektro- und Elektronik-Geräte

verantwortlich. Bechtle hat sich zur Wahrnehmung der gesetzlichen Pflichten bei der zuständigen Stelle, dem Elektro-Altgeräte-Register (EAR), registrieren lassen. Damit ist sichergestellt, dass die importierten und an deutsche Kunden ausgelieferten Geräte nach Gebrauch dem Wertstoffkreislauf zugeführt werden können. Bechtle rechnet durch das ElektroG mit jährlichen Kosten in Höhe von rund 50 Tausend Euro.

CHANCEN- UND RISIKOBERICHT SOWIE ANGABEN ZUM RISIKOMANAGEMENT

Zu den zentralen Aufgaben einer wertorientierten, verantwortungsbewussten Unternehmensführung gehört das Nutzen unternehmerischer Chancen bei gleichzeitig vorausschauender Steuerung der damit verbundenen Risiken.

Dem Bechtle-Konzern bieten sich aufgrund des breiten und internationalen Leistungsangebots zahlreiche wirtschaftliche Chancen. Voraussetzung für die Weiterentwicklung des Unternehmens ist es, diese Chancen ebenso wie potenzielle Risiken frühzeitig zu identifizieren und zu bewerten, um umgehend und angemessen reagieren zu können.

CHANCEN FÜR DIE BECHTLE GRUPPE

Als Marktteilnehmer im IT-Dienstleistungs- und E-Commerce-Markt ergeben sich aufgrund der Branchen- und allgemeinen Wirtschaftsentwicklung sowie der eigenen Unternehmensstruktur Chancen für Bechtle.

Der Systemhausmarkt in Deutschland und der Schweiz befindet sich seit inzwischen sechs Jahren in einer Phase der Konsolidierung. Die Bechtle AG konnte durch ihre Finanzkraft von dieser Entwicklung profitieren und hat über zahlreiche Unternehmensakquisitionen die eigene Marktstellung gestärkt. Vor dem Hintergrund einer fortgesetzten Branchenbereinigung und der nach wie vor soliden Vermögenslage und Finanzausstattung von Bechtle ergibt sich für das Unternehmen auch in Zukunft die Chance, die Positionierung zu festigen und durch weitere Zukäufe abzurunden.

DIENSTLEISTUNGEN WEITER GESTÄRKT

Bei den Branchentrends bieten sich Bechtle Chancen, die bereits starke Stellung im deutschen Systemhausmarkt weiter auszubauen und Wachstum zu generieren. Unternehmenskunden erwarten von ihrem IT-Dienstleister zunehmend Komplettlösungen „aus einer Hand“. Bechtle verfügt mit seiner Kombination aus Handel und Dienstleistung sowie innerhalb der Dienstleistung mit der Mischung aus Projekt- und Servicegeschäft über gute Voraussetzungen, um von diesem Trend zu profitieren.

Zu den wachstumsstarken Bereichen bei IT-Dienstleistungen zählt Outsourcing. Bechtle hat sich durch Akquisitionen, strategische Abkommen und spezielle Competence Center für diesen Trend positioniert und durch qualifizierte Mitarbeiter verstärkt. Durch Outsourcing- und Managed-Service-Projekte können sich daher künftig für das Unternehmen Umsatz- und Gewinnsteigerungen ergeben. Die Kundenbeziehungen in diesem so genannten Betriebsgeschäft sind meist langfristig angelegt, was der Planbarkeit der Geschäftsentwicklung in diesem Bereich zugute kommt.

ANZIEHENDE INVESTITIONEN ERWARTET

Viele Unternehmen und vor allem öffentliche Auftraggeber haben in den vergangenen Jahren nur zurückhaltend in ihre IT-Infrastruktur investiert. Die inzwischen verhältnismäßig lange Dauer dieser defensiven Haltung erhöht die Chance, dass sich die Investitionsbereitschaft vor dem Hintergrund verbesserter konjunktureller Rahmenbedingungen, aber auch zahlreicher gesetzlicher Compliance-Anforderungen wieder erhöht. Auch die öffentlichen Auftraggeber könnten auf der Grundlage des von der Regierung beschlossenen Investitionsprogramms wieder verstärkt aktiv werden. Bechtle hat sich bereits 2004 durch die Gründung einer so genannten Line of Business Öffentliche Auftraggeber organisatorisch so aufgestellt, um die in diesem Bereich vorhandene Erfahrung im Dienstleistungs- wie auch im Handelsgeschäft zu bündeln. Daraus ergeben sich verbesserte Chancen für weitere Aufträge.

VORTEIL DER KONZERNSTRUKTUR

Auch aus der Unternehmensstruktur selbst ergeben sich für Bechtle weitere Chancen. Die bereits erreichte nahezu flächendeckende Präsenz in Deutschland und der Schweiz ermöglicht es Bechtle, über die regionalen Systemhäuser sowohl lokale Mittelständler vor Ort zu adressieren wie auch – als Bechtle Gruppe – überregionale Unternehmen und Konzerne als Kunden zu gewinnen, die einen großen IT-Dienstleister benötigen. Zudem profitiert die Gruppe durch die gewonnene Größe, die zentralisierten administrativen Aufgaben sowie straffe Einkaufs- und Logistik-

prozesse von deutlichen Skaleneffekten. Die Vorteile eines internationalen Konzerns realisiert Bechtle zudem bei Kooperationen und Partnerschaften mit den führenden IT-Herstellern. Beim Wissenstransfer profitiert Bechtle von der Möglichkeit, über Competence Center und spezialisierte Produktmanagementteams Know-how zu bündeln, das dann zentral allen Standorten innerhalb des Konzerns zur Verfügung steht.

Aus der gewonnenen Marktposition und der Kombination aus dezentralen und zentralen Unternehmenseinheiten hat Bechtle insgesamt gute Voraussetzungen geschaffen, die sich bietenden Marktchancen auch künftig aktiv wahrnehmen zu können.

RISIKOMANAGEMENT

Gemäß § 91 Abs. 2 Aktiengesetz hat der Vorstand der Bechtle AG in seiner Gesamtverantwortung für den Konzern ein Überwachungssystem zur frühzeitigen Erkennung und Bewertung von Risikopositionen eingerichtet. Das Risikofrüherkennungssystem ist integraler Bestandteil des Planungs-, Steuerungs- und Berichterstattungsprozesses.

Die Risikostrategie von Bechtle basiert auf den Unternehmensgrundsätzen und den strategischen Unternehmenszielen, die jedem Mitarbeiter bekannt sind, das tägliche Handeln bestimmen und als Orientierungshilfe bei allen Entscheidungen dienen. Daneben gehören konzernweit geltende Richtlinien zu einem systematischen und effizienten Risikomanagement.

Bechtle hat folgende zentralen, risikopolitischen Grundsätze festgelegt:

Das effiziente Risikomanagement stellt sicher, dass Mitarbeiter und Ressourcen so eingesetzt werden, dass die Unternehmensziele und die Umsetzung der Unternehmensvision nicht gefährdet werden. Es ist nicht Aufgabe des Risikomanagements, alle potenziellen Risiken zu vermeiden. Vielmehr sollen Risiken verantwortungsbewusst eingegangen und unter dem Gesichtspunkt der Kostenoptimierung auf ein akzeptables Maß begrenzt werden. Chancen sollen dabei nicht verpasst werden.

Bei Bechtle wird als „Risiko“ definiert, wenn Ziele nicht erreicht oder Strategien nicht erfolgreich umgesetzt werden. Das betrifft alle internen und externen Ereignisse, Handlungen oder Versäumnisse, die eine potenzielle Bedrohung für den Erfolg von Bechtle darstellen. Dabei ist der Risikobegriff nicht auf unerwartet eintretende, negative Entwicklungen oder Ereignisse beschränkt. Er bezieht sich

ausdrücklich auch auf das Versäumen oder die mangelhafte Nutzung positiver Entwicklungsmöglichkeiten oder Chancen.

Die Früherkennung, Analyse und Kommunikation der Risiken liegt bei der Geschäftsführung der Tochtergesellschaften als Risikoeigner. Durch die direkte Präsenz der einzelnen Konzerngesellschaften bei den regionalen Kunden vor Ort und die ständige Marktbeobachtung können Risiken im unmittelbaren Umfeld wie auch außerhalb des Geschäftsbereichs der Bechtle AG frühzeitig identifiziert werden. Für alle Gesellschaften gelten identische Vorgaben, die bei systematischer Anwendung zu einem sachgerechten und effektiven Risikomanagement führen.

Das Controlling übernimmt mit der Festlegung der Richtlinien, Methoden und Werkzeuge des Risikomanagements sowie der damit verbundenen Kontrolle der Risiken die zentrale Position im Risikomanagementprozess. Die Risikomeldungen aus den Tochtergesellschaften fließen damit an einer Stelle zusammen und geben durch die Kumulation gleichartiger Risiken die Risikosituation des Konzerns wieder. Im laufenden Risikomanagementprozess überprüft das Controlling zudem die Plausibilität der gemeldeten Risiken und die Wirtschaftlichkeit der eingeleiteten Maßnahmen. Es stellt durch Stichproben fest, ob die vorhandenen und identifizierten Risiken regelmäßig untersucht und entsprechend gemeldet werden. Für ihre Bewertung werden Parameter wie die Eintrittswahrscheinlichkeit, die Höhe des Verlusts bei Eintritt und der erwartete kurz- und mittelfristige Risikoverlauf qualitativ bestimmt. Ein wichtiges Kontrollinstrument zur Risikoidentifikation ist darüber hinaus die monatliche Auswertung des über das Warenwirtschaftssystem und die Finanzbuchhaltung generierten Deckungsbeitrags. Auf der Grundlage der Geschäftsdaten aller konsolidierten Unternehmen erstellt das Controlling interne Berichte.

Das Controlling berichtet dem Vorstand regelmäßig, umfassend und frühzeitig über mögliche Risiken des gesamten Konzerns. Kurzfristig auftretende Risiken und Risiken mit Auswirkungen auf die gesamte Gruppe werden darüber hinaus bei Eilbedürftigkeit unabhängig von der üblichen Berichterstattung direkt an den Vorstand kommuniziert. Die Handhabung von Risiken hat Bechtle in einem Risikohandbuch festgeschrieben, das jedem Mitarbeiter elektronisch zugänglich ist.

Die Abschlussprüfer überprüfen jährlich die Einhaltung, Funktionsfähigkeit und Effektivität des Risikofrüherkennungssystems sowie dessen kontinuierliche Weiterentwicklung

und Integration in die Geschäftsprozesse. Die dabei gewonnenen Erkenntnisse dienen der weiteren Optimierung der Risikofrüherkennung und -steuerung. Darüber hinaus überprüft der Aufsichtsrat regelmäßig, ob der Vorstand ein funktionierendes, effizientes Risikomanagementsystem eingerichtet hat. Dabei bedient er sich zusätzlich des Abschlussprüferberichts.

GESAMTWIRTSCHAFTLICHE RISIKEN

Bechtle vertreibt IT-Produkte in neun westeuropäischen Ländern und bietet zusätzlich IT-Dienstleistungen in Deutschland und der Schweiz an. Da sich die Geschäftsaktivitäten auf den Business-to-Business- und Business-to-Government-Bereich beziehen, ist Bechtle von der Investitionsbereitschaft der Unternehmen und der öffentlichen Hand abhängig. Bei einer längerfristig schwachen konjunkturellen Entwicklung in den relevanten Ländern kann sich sowohl die generelle Investitionsneigung beim Kauf von IT-Produkten wie auch bei der Auftragserteilung von IT-Dienstleistungen verringern oder die zeitliche Planung solcher Investitionen verzögern. Eine verhaltene wirtschaftliche Dynamik kann sich daher negativ auf die Umsatz- und Ertragslage auswirken. Diesem Risiko begegnet Bechtle durch eine Verstärkung von Geschäftsbereichen mit überdurchschnittlichem Wachstumspotenzial – wie beispielsweise den Managed Services. Zudem ist das Unternehmen bestrebt, über den Gewinn weiterer Marktanteile auch bei einer schwachen oder stagnierenden Branchenentwicklung Wachstum zu generieren.

MARKTRISIKEN

Der gesamte IT-Markt befindet sich infolge von Insolvenzen, Übernahmen und Fusionen in einer Konsolidierungsphase. Ein zunehmender Wettbewerb prägt sowohl den IT-Handels- wie auch Dienstleistungsbereich. Die Produkte ebenso wie zunehmend auch Serviceleistungen unterliegen einem Margendruck, der mit einer verschärften Wettbewerbssituation und der angespannten wirtschaftlichen Situation vieler Marktteilnehmer zunimmt. Durch eine kontinuierliche Optimierung der Beschaffungs-, Durchlauf- und Absatzprozesse minimiert Bechtle das Marktrisiko teurer Lagerhaltung bzw. des Wertverfalls gelagerter Ware. Dabei gilt der Grundsatz, Güter erst kurz vor der Lieferung an den Kunden zu beziehen oder Distributoren als Fulfillmentpartner zu beauftragen. Um bei der äußerst restriktiven Lagerhaltung Engpässe zu vermeiden, sind die Beschaffungsprozesse eng mit den Systemen der Hersteller und Distributoren verzahnt. Über die Volumenbündelung durch zentrale Beschaffungs- und Logistikprozesse profitiert Bechtle zudem von Skaleneffekten, die sich positiv auf die Gewinnsituation auswirken.

KUNDENABHÄNGIGKEIT

Obwohl bei einzelnen zur Bechtle Gruppe zählenden Gesellschaften eine Abhängigkeit von einzelnen Kunden besteht, verfügt der Konzern als Gesamtheit über eine sehr breite Basis von Kunden und ist daher als Ganzes von keinem Einzelkunden in wesentlicher Art und Weise existenziell abhängig. Auch die hohe Branchendiversität der Kunden streut das Risiko der Abhängigkeit von einzelnen Branchenkonjunkturen.

RISIKEN AUS AKQUISITIONEN

Der Bechtle-Konzern wird auch weiterhin seine Marktposition durch Akquisitionen stärken. Grundsätzlich besteht bei der Entscheidung zum Kauf einer Gesellschaft und deren Integration ein unternehmerisches Risiko. Es kann auch nicht ausgeschlossen werden, dass die in die Gesellschaft gesetzten Erwartungen sich nicht erfüllen. Bechtle begegnet diesem Risiko durch eine ausführliche und sorgfältige Due Diligence. Die Vorbereitung, Umsetzung und Kontrolle von Akquisitionen erfolgt nach festgelegten und differenzierten Zuständigkeitsregelungen und Genehmigungsprozessen. Zudem verfügt die Unternehmensführung über langjährige Erfahrung bei der Integration von Unternehmen und hat die dafür notwendigen Strukturen etabliert.

Das rasche Wachstum des Bechtle-Konzerns und die durch die Zukäufe neu zum Unternehmen zählenden Mitarbeiter binden während der Integrationsphase personelle und organisatorische Ressourcen. Diesen Risiken stehen allerdings erhebliche unternehmerische Chancen für die weitere Entwicklung des Konzerns gegenüber. Nach der Integrationsphase können die neuen Gesellschaften durch Synergie- und Skaleneffekte sowie die Komplettierung des Bechtle-Portfolios zum Wachstum des Unternehmens beitragen.

LIEFERANTENABHÄNGIGKEIT

Bechtle bezieht seine Produkte von allen wesentlichen namhaften Herstellern und Distributoren der IT-Branche: Europaweit beläuft sich ihre Zahl auf über 270 Hersteller und mehr als 140 Distributoren. Fällt ein Partner als Lieferant aus, ist Bechtle kurzfristig in der Lage, Ersatzprodukte anzubieten. Der Konzern ist wirtschaftlich und existenziell von keinem Lieferanten abhängig. Ein Schwergewicht stellt der Hersteller Hewlett Packard dar. Eine Störung der Geschäftsbeziehung könnte zu einer Beeinträchtigung der operativen Entwicklung von Bechtle führen. Es bestehen derzeit allerdings keinerlei Anzeichen für das Eintreten eines solchen Falls.

GEWÄHRLEISTUNGSRISIKEN

Bechtle übernimmt im Segment IT-Systemhaus eine branchenübliche vertragliche Gewährleistungsverpflichtung für gelieferte Systeme. In diesem Zusammenhang reicht Bechtle die Herstellergarantien weiter. Darüber hinaus werden Garantieverlängerungen gegenüber den Kunden aber auch direkt von Bechtle übernommen. Zur Absicherung des damit verbundenen Risikos sind angemessene Rückstellungen bilanziert. Daneben gilt die gesetzliche Gewährleistung. Das Risiko, von Kunden im Rahmen der Gewährleistung in Anspruch genommen zu werden – ohne dabei auf die Hersteller zurückgreifen zu können –, ist als eher gering einzuschätzen. Soweit Bechtle eigene Dienstleistungen erbringt und dafür eine Gewährleistungsverpflichtung trägt, sichert eine Haftpflichtversicherung Bechtle in angemessenem Umfang ab.

IT- UND INFORMATIONSRIKISIKEN

Grundsätzliche informationstechnische Risiken ergeben sich sowohl aus dem Betrieb computergestützter Datenbanken wie auch aus dem Einsatz von Systemen für Warenwirtschaft, Controlling und Finanzplanung. So könnte ein Verfügbarkeitsrisiko entstehen, wenn die Funktionsfähigkeit von IT-Systemen nicht mehr gewährleistet ist, die für einen reibungslosen Ablauf notwendig sind. Mögliche Ursachen könnten der Ausfall von Hardware, Bedienungsfehler oder Störungen bei Geräten zur elektronischen Datenverarbeitung sein.

Daneben sind Wahrscheinlichkeit und Ausmaß von Schäden durch Viren und Hacker nicht abzuschätzen. Durch Eindringen Unbefugter in das IT-System könnte zudem ein Vertraulichkeitsrisiko entstehen. Ein Integritätsrisiko, das sich generell durch falsche Verarbeitung, Datenverlust oder fehlerhafte Datenspeicherung ergeben könnte, besteht bei Bechtle soweit erkennbar nicht.

Bechtle schützt die Systeme unter anderem durch Firewalls und strenge Sicherheitsvorschriften. Die Verfügbarkeit der IT-Systeme entspricht dabei dem neuesten Stand der Technik. Das Unternehmen sichert den Betrieb durch redundant ausgelegte Datenleitungen. Die Netzwerkanbindung erfolgt an allen Standorten über Backupleitungen. Für die Stabilität der E-Commerce-Systeme setzt Bechtle mehrere Provider mit gegenseitiger Sicherungsfunktion ein. Alle wesentlichen Produktionssysteme sind doppelt vorhanden und mit einem Hochverfügbarkeitsvertrag durch den Hersteller versehen. Die Systeme sind zusätzlich durch unterbrechungsfreie Stromversorgung und durch ein Notstromaggregat abgesichert.

Für den elektronischen Versand vertraulicher Informationen verwendet Bechtle Verschlüsselungs-, Authentifizierungstechnologien und Firewalls. Auch wenn die Sicherheitsstandards den neuesten Stand der Technik erfüllen, besteht bei Umgehung dieser Schutzvorkehrungen die Gefahr, dass Informationen widerrechtlich verwendet werden könnten.

KREDITRISIKEN

Bechtle reduziert Kreditrisiken, indem nur Transaktionen im Rahmen festgelegter Limite mit Banken sehr guter Bonität getätigt werden. Auch der Zahlungsverkehr wird über solche Banken abgewickelt.

LIQUIDITÄTSRISIKEN

Um Zahlungsverpflichtungen zu erfüllen, muss jederzeit entsprechende Liquidität zur Verfügung stehen. Durch die derzeit bestehende Finanzlage des Bechtle-Konzerns mit einem Bestand an liquiden Mitteln und Wertpapieren des Umlaufvermögens in Höhe von 51,9 Millionen Euro, freien Kreditlinien in Höhe von 43,7 Millionen Euro und einem positiven Cash Flow aus laufender Geschäftstätigkeit in Höhe von 28,8 Millionen Euro ist der Eintritt eines Liquiditätsrisikos begrenzt. Darüber hinaus verfügt die Bechtle AG über ein genehmigtes Kapital von bis zu 10,6 Millionen Euro, um bei Bedarf die Eigenkapitalbasis zu erhöhen.

RISIKEN AUS FORDERUNGS AUSFALL

In den Segmenten IT-Systemhaus und IT-E-Commerce liefert Bechtle an Kunden Ware beziehungsweise erbringt Leistungen auf Rechnung. Grundsätzlich kann es bei Zahlungsunfähigkeit des Kunden zu Ausfällen kommen. Ein strenges Zentralcontrolling sowie fortlaufende Bonitätsprüfungen minimieren bei Bechtle das Risiko.

FREMDWÄHRUNGSRISIKEN

Bechtle ist nur in geringem Umfang einem Fremdwährungsrisiko ausgesetzt. Die Beschaffung erfolgt nahezu ausschließlich in den Euroländern auf Eurobasis. Nur in äußerst seltenen Ausnahmefällen wird in Dollar erworben. Im Zusammenhang mit der Inanspruchnahme von Darlehen in Schweizer Franken besteht grundsätzlich ein entsprechendes Währungsrisiko. Eine mittelbare Absicherung erfolgt, indem die in der Schweiz erwirtschafteten Zahlungsströme in Schweizer Franken zur Rückführung dieser Darlehen genutzt werden. Soweit entsprechende Mittel zur Verfügung stehen, ist das Risiko damit begrenzt.

RECHTLICHE RISIKEN

Als international tätiger Konzern hat Bechtle unterschiedliche nationale Gesetze zu beachten. Daraus können sich

für Rechtsgeschäfte – etwa bei der Gestaltung von Verträgen – Risiken ergeben, die Bechtle nach Bedarf durch Rechtsberater bewältigt. Die von der Bechtle AG mit einem bereits 2004 ausgeschiedenen Vorstandsmitglied geführte gerichtliche Auseinandersetzung konnte im Geschäftsjahr 2005 erfolgreich abgeschlossen werden. Das Unternehmen ist derzeit in keine Rechtsstreitigkeiten verwickelt, aus denen ein wesentlicher negativer Effekt auf das Konzernergebnis zu erwarten ist.

HAFTUNGSRISIKEN

Bechtle hat Versicherungen zum Schutz gegen verschiedene Haftungsrisiken abgeschlossen. Der Umfang des Versicherungsschutzes wird kontinuierlich überprüft und bei Bedarf angepasst. Finanzielle Auswirkungen von versicherbaren Risiken sollen damit ausgeschlossen oder eingegrenzt werden.

PERSONALRISIKEN

Der wirtschaftliche Erfolg von Bechtle ist in hohem Maß vom Engagement und Know-how der Mitarbeiter abhängig. Wenn Führungskräfte oder qualifizierte Mitarbeiter das Unternehmen verlassen und nicht schnell genug adäquater Ersatz gefunden werden kann, könnte die Geschäftsentwicklung von Bechtle in den betroffenen Bereichen beeinträchtigt werden. Ziel ist es daher, qualifizierte Fach- und Führungskräfte für das Unternehmen zu gewinnen, sie erfolgreich zu integrieren und dauerhaft zu binden.

Durch die starke Konsolidierung im IT-Markt besteht derzeit keine Personalknappheit an gut ausgebildeten Betriebsmitarbeitern; in einzelnen Kompetenzbereichen ist ein Ersatz von hoch qualifizierten IT-Spezialisten hingegen schwieriger, was in diesen Fällen ein Risiko für den operativen Geschäftsablauf darstellen kann. In der Branche wird Bechtle allerdings als attraktiver, stabiler Arbeitgeber wahrgenommen, was sich nicht zuletzt an der stark steigenden Zahl qualifizierter und erfahrener Bewerber zeigt.

GESAMTRISIKO

Wie jedem international tätigen Unternehmen bieten sich Bechtle neben zahlreichen unternehmerischen Chancen auch Risiken. In der Gesamtbetrachtung zeigt sich, dass bei Bechtle das Marktrisiko durch konjunkturabhängige Investitionszyklen im Vordergrund steht. Die internen Aufgaben und Geschäftsprozesse werden von Bechtle sorgfältig gesteuert und sind daher weniger risikobehaftet. Detaillierte Planungs- und Kontrollprozesse – zu denen auch tagesaktuelle Auswertungen über die Geschäftsentwicklung zählen – begrenzen zusätzlich das Risiko.

Nach Überzeugung von Bechtle sind die vorhandenen Risiken begrenzt und überschaubar. Sie stellen auch keine Bestandsgefährdung des Unternehmens dar. Ein Indikator dafür ist die Risikobewertung durch Dritte. Neben der internen unternehmenseigenen Risikobewertung wird die Bonität bzw. das Ausfallrisiko von Bechtle unter anderem auch durch Banken und Wirtschaftsauskunfteien permanent eingeschätzt und überwacht. Bechtle wird dabei durchgängig mit einer sehr geringen Ausfallwahrscheinlichkeit von 0,08 Prozent bis 0,35 Prozent (bezogen auf den marktüblichen Ein-Jahres-Zeitraum) bewertet. Das deckt sich mit den bei den Wirtschaftsauskunfteien Bürgel und Creditreform zugänglichen Bonitätsbewertungen für die Bechtle AG (Bonitätsindex Bürgel: 1,2 und Creditreform: 110, Stand: Februar 2006). Anhand dieser Ausfallwahrscheinlichkeiten leitet sich für Bechtle in der an den Finanzmärkten weltweit verbreiteten Rating-Skala von Standard & Poor's das Rating BBB+ ab. In der bankenübergreifenden sechsstufigen Ratingskala IFD (Initiative Finanzstandort Deutschland) kann Bechtle in die beste Ratingstufe I eingeordnet werden (Ausfallwahrscheinlichkeit bis 0,3 Prozent auf ein Jahr). Zusätzlich ist das Unternehmen bei der SES Rating GmbH mit A- gelistet (Stand: September 2005).

Die Liquiditätsbasis von Bechtle ist gesund, die Eigenkapitalquote mit 57,4 Prozent überdurchschnittlich. Insgesamt sind keine den Fortbestand des Unternehmens gefährdenden Risiken ersichtlich. Der Vorstand ist daher überzeugt, die sich bietenden Herausforderungen und Chancen auf der Grundlage der führenden Stellung von Bechtle in den relevanten Märkten, der engagierten Mitarbeiter und der effizienten Prozesse auch künftig erfolgreich nutzen zu können.

NACHTRAGSBERICHT

AKQUISITION IN DEN NIEDERLANDEN

Mit Wirkung zum 1. Januar 2006 hat Bechtle über ihre hundertprozentige Tochter ARP Holding AG, Rotkreuz, Schweiz, 100 Prozent der Anteile der drei in den Niederlanden operativ tätigen Gesellschaften der Artikona

Holding B.V. übernommen. An den Standorten in Maastricht und Amsterdam sind insgesamt 49 Mitarbeiter beschäftigt. Damit verfügt die ARP über erste nicht-deutschsprachige Standorte. Die Akquisition ist Teil der weiteren internationalen Expansionsstrategie der Schweizer E-Commerce-Tochter.

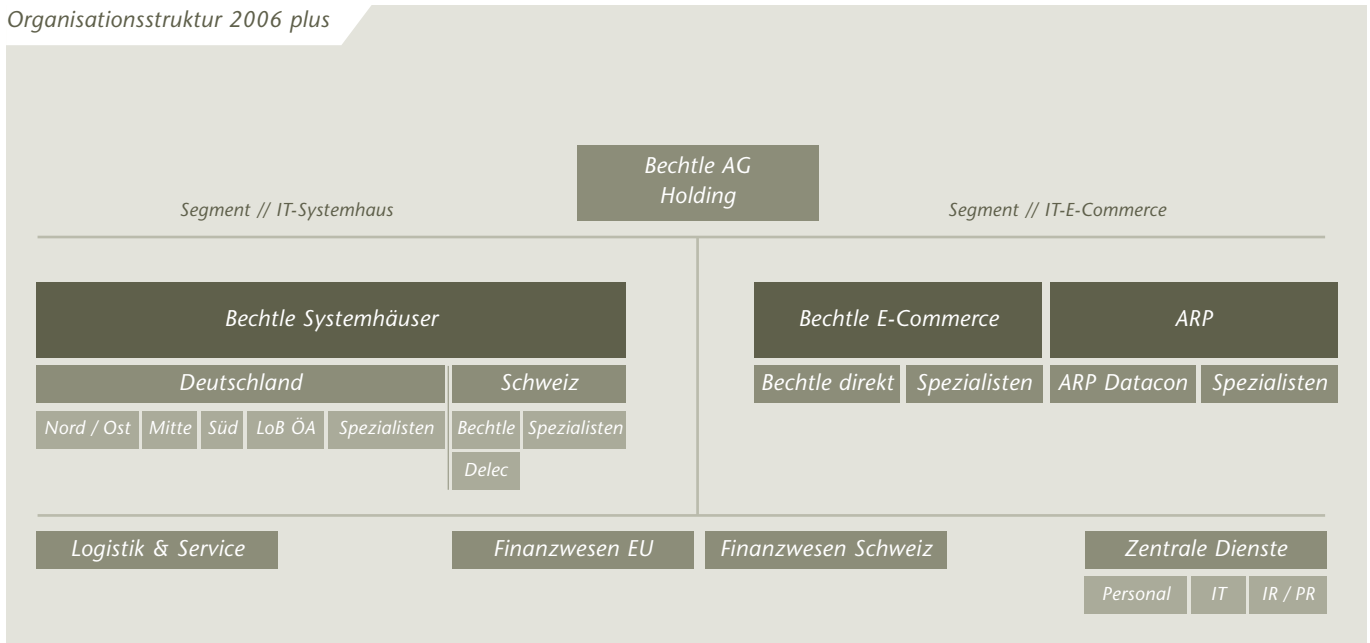
Im Geschäftsjahr 2005 hat Artikona mit einem Umsatz von 19,6 Millionen Euro ein EBT von 1,5 Millionen Euro erwirtschaftet. Die Handelsgesellschaften haben ihren Schwerpunkt im Verkauf von margenstarken IT-Produkten wie Zubehör- und Verbrauchsartikel sowie im Drucker-geschäft samt Service- und Wartungsverträgen. Synergien erwartet Bechtle insbesondere durch den Zugriff von Artikona auf das Know-how der ARP im Online-Handel. Darüber hinaus ist durch die in Taiwan ansässige Einkaufsgesellschaft der ARP mit Skaleneffekten zu rechnen.

NEUAUSRICHTUNG DER ORGANISATIONSSTRUKTUR

Nach einer dynamischen Wachstumsphase mit zahlreichen Akquisitionen und Unternehmensgründungen hat Bechtle im Februar 2006 eine Neuordnung der Organisationsstruktur durchgeführt.

Im Vordergrund standen dabei zwei Aspekte: Die Sicherung der für Bechtle strategisch wichtigen Dezentralität und die Etablierung skalierbarer, modularer Strukturen, die auf das künftige Wachstum von Bechtle ausgerichtet sind. Wichtigstes Element der neuen Organisationsstruktur ist die Trennung der strategischen Konzernführung durch den Vorstand von der Leitung der operativen Einheiten durch Bereichsvorstände. Damit trägt Bechtle nicht nur der gewachsenen Unternehmensgröße Rechnung, sondern stellt auch die Weichen für weiterhin hohe Effizienz in der Steuerung und Führung des Konzerns. Zugleich sichert die neue Struktur die Kontinuität der dezentralen Verantwortung der Tochtergesellschaften innerhalb der Bechtle Gruppe.

Im Segment IT-Systemhaus koordinieren Bereichsvorstände die Aktivitäten der Bechtle Systemhäuser, aufgeteilt in die vier regionalen Verantwortungsbereiche Deutschland Nord/Ost, Mitte und Süd sowie Schweiz. Daneben führt



jeweils ein Bereichsvorstand die auf Institutionen spezialisierte Line of Business Öffentliche Auftraggeber (LoB ÖA) sowie die Spezialistenteams (z.B. für Softwarelösungen und Services) in Deutschland und der Schweiz.

Im Bereich E-Commerce verfolgt Bechtle weiterhin eine Mehrmarkenstrategie, die sich auch in den Zuständigkeiten der beiden Bereichsvorstände widerspiegelt, die jeweils für die *Bechtle direkt*-Gesellschaften und ihre Spezialisten bzw. die *ARP Datacon*-Gesellschaften verantwortlich sind.

Bei den unter „Zentrale Dienste“ zusammengefassten Einheiten sieht die neue Organisationsstruktur eine Trennung in einen Bereichsvorstand Finanzen für alle EU-Landgesellschaften und die Konzernkonsolidierung vor; sowie in einen Bereichsvorstand Finanzen, der das Finanzwesen aller Schweizer Gesellschaften verantwortet. Der zentrale Bereich Logistik & Service bleibt in der Führungszuordnung unverändert, die übrigen zentralen Serviceeinheiten Personal, IT sowie Investor und Public Relations bleiben direkt dem Konzernvorstand zugeordnet.

Die Bereichsvorstände berichten direkt an den Konzernvorstand, der in seiner Besetzung unverändert ist.

AUSBLICK

GESAMTWIRTSCHAFTLICHES UMFELD

Die Weltwirtschaft wird nach Prognosen des Internationalen Währungsfonds ihr Wachstumstempo beibehalten und 2006, wie bereits 2005, um 4,3 Prozent zulegen. Dabei sollen die Wachstumsimpulse hauptsächlich aus Asien kommen. Auch die USA bleiben einer der Haupttreiber der Weltwirtschaft, wenngleich sich das Wachstum dort leicht verlangsamten soll. Die größten Risiken für die Weltwirtschaft gehen nach wie vor von den hohen Rohstoffpreisen aus, hier vor allem beim Erdöl, verbunden mit den geopolitischen Spannungen im Nahen und Mittleren Osten.

Die Wirtschaft in der Eurozone soll nach Berechnungen von Eurostat an Fahrt aufnehmen und 2006 um 1,9 Prozent

zulegen. Hauptträger des Wachstums sollen die Anlageinvestitionen der Unternehmen sein. Der private Konsum soll zwar ebenfalls anziehen, allerdings kann er nicht in allen Ländern Impulse setzen. Neben den hohen Ölpreisen stellen für die Konjunktur im Euroraum mögliche Zinserhöhungen durch die Europäische Zentralbank ein Risiko dar.

Auch in Deutschland soll sich 2006 die Wirtschaftslage spürbar verbessern. Die führenden deutschen Wirtschaftsforschungsinstitute haben ihre Prognosen für 2006 erhöht und sehen für Deutschland nun ein BIP-Wachstum zwischen 1,4 und 2,0 Prozent. Neben dem nach wie vor starken Export sollen auch die Unternehmensinvestitionen zur Belebung der Konjunktur beitragen. Impulse sollen daneben von der Verbesserung der Abschreibungsbedingungen ausgehen. Auch dem privaten Konsum trauen die Institute einen kurzfristigen Anstieg zu. Allerdings sei dies lediglich ein einmaliger Effekt im Hinblick auf die kommende Mehrwertsteuererhöhung 2007. Die Stimmung in den Unternehmen ist zu Jahresbeginn gut: Der ifo-Geschäftsklimaindex stieg im Februar auf den höchsten Stand seit 15 Jahren.

IT-MARKT

Der IT-Markt (Business- und Consumer-Segment) soll 2006 nach Ansicht der Marktforscher insgesamt weiter zulegen. Für Westeuropa sehen die Experten von EITO ein Wachstum von 4,2 Prozent. Haupttreiber werden wiederum die Bereiche Software mit 5,6 Prozent und IT-Dienstleistungen mit 4,9 Prozent sein. Dabei soll erneut Spanien mit 6,7 Prozent das größte Wachstum aufweisen, während Italien – trotz einer Verbesserung gegenüber dem Vorjahr – mit 2,3 Prozent nach wie vor das Schlusslicht bildet. In Deutschland soll laut EITO der Anstieg 3,4 Prozent betragen. Der Branchenverband BITKOM rechnet für den gesamten IT-Markt in Deutschland ebenfalls mit einem Plus von 3,4 Prozent auf ein Volumen von 70,5 Milliarden Euro. Überdurchschnittlich sollen sich laut BITKOM die Bereiche Software mit 5,5 Prozent und IT-Services mit 4,5 Prozent entwickeln. Das Umsatzvolumen im Servicebereich wird 2006 bei 29,1 Milliarden Euro erwartet.

Mit einer anziehenden Nachfrage rechnet der Verband vor allem bei den Investitionen mittelständischer Unternehmen. Daneben bleibt der Trend zum Outsourcing ein Wachstumsträger. Der Umsatz mit Hardware soll hingegen wegen des harten Preiswettbewerbs nur unterdurchschnittlich um 0,9 Prozent auf 24,4 Milliarden Euro zulegen.

Auch das Marktforschungsinstitut Experton Group prognostiziert gute Wachstumschancen für den deutschen IT-Markt als Ganzes. Für die Bereiche IT-Services sowie Software sieht Experton in den nächsten drei Jahren ein durchschnittliches jährliches Plus von 5,0 bis 7,0 Prozent. Dabei sollen vor allem Outsourcingprojekte mit einer jährlichen Steigerungsrate zwischen 9,8 und 12,7 Prozent wesentlich zur Entwicklung des IT-Service-Markts beitragen.

Für 2006 bleiben zunächst der Ersatz und die Modernisierung bestehender IT-Systeme die wesentlichen Impulsgeber für die IT-Branche. Dabei dürfte der Investitionsdruck in diesem und den Folgejahren aus drei Gründen weiter zunehmen:

Erstens besteht seit dem Jahr 2000 eine anhaltend defensive Investitionspolitik in den Unternehmen und öffentlichen Haushalten, sodass die vorhandenen IT-Systeme den durchschnittlichen Lebenszyklus bereits erreicht oder überschritten haben und modernisiert werden müssen. Zweitens expandieren die Unternehmen nach den mehrjährigen Rationalisierungsprogrammen inzwischen wieder und benötigen dafür eine moderne IT-Infrastruktur. Und drittens machen die gestiegenen gesetzlichen Compliance-Anforderungen eine sichere und leistungsstarke Unternehmens-IT notwendig.

Den Marktforschungsinstituten zufolge werden insbesondere die am 1. Januar 2007 in Kraft tretende Baseler Eigenkapitalübereinkunft (Basel II) und Regularien wie die Sarbanes-Oxley-Vorschriften für steigende Investitionen in eine stabile und aktuelle IT-Umgebung mit hohen Sicherheitsstandards sorgen. Daher wird für den Bereich IT-Security-Lösungen mit einer anziehenden Nachfrage gerechnet. Zusätzlich macht das sich im Durchschnitt alle zwölf Monate verdoppelnde Datenaufkommen Investitionen in leistungsstarke Speichertechnologien notwendig.

Vor dem Hintergrund des von der Regierung beschlossenen Investitionsprogramms sollen in Deutschland auch von den öffentlichen Auftraggebern wieder verstärkt Impulse kommen. Ein Motor für weiteres Wachstum im IT-Markt ist auch die zunehmende Bedeutung von E-Business vor allem für mittelständische Unternehmen.

In dem für die Bechtle Gruppe relevanten Business- und Government-Segment rechnet der Bechtle-Vorstand für 2006 trotz positiver Tendenzen insgesamt noch nicht mit kräftigem Rückenwind, er erwartet vielmehr ein moderates Wachstum von ein bis maximal drei Prozent. Die Erwartung liegt damit unter den Angaben von Marktforschern, deren Prognosen insbesondere durch Vorzieheffekte im Consumer-Bereich auf Grund der für 2007 geplanten Mehrwertsteuererhöhung positiv beeinflusst sein dürften.

GESCHÄFTSENTWICKLUNG BECHTLE

Im laufenden Geschäftsjahr steht für Bechtle die Konsolidierung im Vordergrund. Nachdem sich der Konzern in den vergangenen zwei Jahren durch zehn Akquisitionen und 1.400 Mitarbeiter verstärkt hat, sollen 2006 die internen Voraussetzungen für weiteres Wachstum in den Folgejahren geschaffen werden. Dazu zählen insbesondere die Etablierung der neuen Organisationsstruktur (siehe Nachtragsbericht) und die vollständige Integration der in den vergangenen beiden Jahren akquirierten Unternehmen.

Daneben wird 2006 die Ausrichtung auf ein noch stärker dienstleistungs- und lösungsorientiertes Angebot eine zentrale Rolle spielen. Um die zukünftigen Wachstumspotenziale auszuschöpfen, wird Bechtle daher unter anderem in den Ausbau des Bereichs Managed Services (Outtasking bzw. Outsourcing), aber auch in die Weiterqualifizierung der Mitarbeiter, speziell im Projektmanagement, investieren.

Für die Handelssparte ist in der zweiten Jahreshälfte der Auftakt für die weitere Internationalisierung der Tochtergesellschaft ARP vorgesehen. Mittelfristig plant Bechtle, in allen neun Märkten, in denen die Gruppe bereits heute mit eigenen Landesgesellschaften vertreten ist, mit zwei Marken im IT-E-Commerce aktiv zu sein.

UMSATZ- UND ERTRAGSZIELE 2006

Trotz dieser Vorhaben erwartet der Vorstand für 2006 ein erneut über der Marktentwicklung liegendes Umsatzwachstum in einer Spanne zwischen sechs und zehn Prozent auf 1,25 bis 1,30 Milliarden Euro. Dazu sollen beide Segmente beitragen, wobei von einem prozentual höheren Umsatzwachstum der E-Commerce-Gesellschaften auszugehen ist.

Beim Vorsteuerergebnis rechnet Bechtle aufgrund der serviceorientierten Fokussierung und struktureller Veränderungen zum gegenwärtigen Zeitpunkt konzernweit mit einer Größenordnung auf Vorjahresniveau.

Für die IT-Systemhäuser sieht der Vorstand insbesondere im ersten Halbjahr 2006 noch Integrationseffekte aus den im Vorjahr übernommenen Gesellschaften. Auch wird die im Nachtragsbericht beschriebene Neuorganisation der Verantwortlichkeiten frühestens im zweiten Halbjahr zu einer höheren Dynamik bei der Geschäftsentwicklung der beiden Segmente beitragen. Daneben dürfte der dienstleistungsorientierte Bereich Managed Services sich erst im weiteren Verlauf des Geschäftsjahres vollständig etablieren, nachdem Bechtle im Oktober 2005 mit der Übernahme der Deskside Support Services von IBM ein strategisch wichtiger Schritt in diesem Zukunftsbereich gelungen ist.

Grundsätzlich sind die Umsatz- und Ertragsprognosen für das Gesamtjahr zum Zeitpunkt der Erstellung des vorliegenden Geschäftsberichts aufgrund des saisonal geprägten Geschäftsverlaufs und insbesondere der Dominanz des Schlussquartals nur bedingt zuverlässig möglich. Der Vorstand überprüft die Planung für das Geschäftsjahr kontinuierlich und wird mit der Veröffentlichung des Halbjahresberichts am 11. August 2006 eine Präzisierung der Prognosen vornehmen.

AKQUISITIONEN

Für das laufende Geschäftsjahr sind Zukäufe von IT-Systemhäusern nicht grundsätzlich ausgeschlossen – sie haben aber keine Priorität. Wenn sich allerdings passende Chancen ergeben, neben der weiteren Flächendeckung auch das Leistungsportfolio von Bechtle zu verstärken, ist der Konzern durch seine solide Finanzausstattung in der Lage, weitere Unternehmenszukäufe durchzuführen. Im Handelsegment sind für 2006 keine Akquisitionen geplant.

INVESTITIONEN

Die für 2006 geplanten Investitionen in den Erhalt, die Erweiterung und Rationalisierung des Geschäftsbetriebs werden sich gegenüber dem Vorjahr etwas reduzieren, nachdem 2005 die Einführung des kompletten Warenwirtschaftssystems inklusive der Online-Handelsplattform für die weitere Expansion der ARP einen wesentlichen Anteil an den Investitionen hatte. Im laufenden Jahr sind lediglich übliche Ersatzinvestitionen geplant, für die ein Volumen in der Größenordnung von rund zehn Millionen Euro vorgesehen ist.

VERMÖGENS- UND FINANZLAGE

Die Bechtle Gruppe verfügt über eine solide Bilanzstruktur und ist mit ausreichenden finanziellen Mitteln ausgestattet, um aus eigener Kraft zu wachsen. Sofern im laufenden Geschäftsjahr keine größeren Übernahmen erfolgen, wird sich die Bilanzstruktur nicht wesentlich verändern. Die geplan-

ten Investitionen können mit den eigenen finanziellen Mitteln finanziert werden, sodass zusätzlicher Finanzbedarf nicht erforderlich ist.

MITARBEITER

Bei unverändertem Konsolidierungskreis geht der Vorstand davon aus, dass sich die Zahl der Mitarbeiter im Jahr 2006 nur unwesentlich verändern wird.

DIVIDENDE

Bechtle will auch 2006 die auf Kontinuität ausgerichtete Dividendenpolitik fortsetzen. Bei der Bemessung der Dividende berücksichtigt der Vorstand auch künftig den Anspruch der Aktionäre auf eine direkte Beteiligung am Unternehmenserfolg sowie den Finanzierungsbedarf für das weitere Unternehmenswachstum.

AUSBLICK BIS 2010

Die auf eine langfristige Sicherung der Marktposition angelegte Unternehmensstrategie verfolgt in erster Linie den nachhaltigen Gewinn von Marktanteilen. In der kurzfristigen Entwicklung können dabei insbesondere durch Unternehmenszukäufe Integrationsaufwendungen entstehen, die das Ergebnis belasten. Mittel- bis langfristig erwartet Bechtle jedoch eine Fortsetzung der positiven Geschäftsentwicklung.

Dabei setzt der Vorstand im E-Commerce vor allem auf organisches Wachstum, während im Segment IT-Systemhaus ausgewählte Akquisitionen die regionale und fachliche Aufstellung ergänzen können. Der zunehmende Anteil an Dienstleistungen im Segment IT-Systemhaus soll zusammen mit schlanken Prozessen im Handelsegment dazu beitragen, dass der Konzernumsatz bis 2010 bei steigender Profitabilität die Marke von zwei Milliarden Euro erreicht.

Neckarsulm, den 8. März 2006

Bechtle AG

Der Vorstand

// KONZERNABSCHLUSS

zum 31. Dezember 2005

// KONZERN-GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG NACH IFRS
vom 1. Januar bis 31. Dezember 2005 (2004)

in TEuro

GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG	Anhang	01.01.–31.12.2005	01.01.–31.12.2004
Umsatzerlöse	(16)	1.178.269	1.088.133
Umsatzkosten	(18)	1.015.372	935.169
Bruttoergebnis vom Umsatz		162.897	152.964
Vertriebskosten	(18)	76.117	63.660
Allgemeine und Verwaltungskosten	(18)	53.016	56.369
Sonstige betriebliche Erträge	(17)	7.431	12.328
davon Sondereffekt *		0	7.516
Betriebsergebnis		41.195	45.263
Zinserträge		943	592
Zinsaufwendungen		966	775
Ergebnis vor Steuern		41.172	45.080
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	(19)	11.886	12.290
Ergebnis nach Steuern		29.286	32.790
Minderheitenanteile am Ergebnis nach Steuern		-50	-35
Ergebnis nach Steuern ohne Minderheitenanteile		29.236	32.755
Ergebnis je Aktie (unverwässert) in Euro	(20)	1,3791	1,5559
Ergebnis je Aktie (verwässert) in Euro	(20)	1,3791	1,5559
Durchschnittliche Anzahl Aktien (unverwässert) in Tsd. Stück		21.200	21.052
Durchschnittliche Anzahl Aktien (verwässert) in Tsd. Stück		21.200	21.052

* Sondereffekt im Vorjahr: Ergebniswirksame Vereinnahmung des negativen Geschäfts- und Firmenwerts aus der Erstkonsolidierung der am 5. Februar 2004 erworbenen Also Comsynt AG, Schweiz.

Der nachfolgende Anhang ist integraler Bestandteil des Konzernabschlusses.

// KONZERNBILANZ NACH IFRS
zum 31. Dezember 2005 (2004)

in TEuro

AKTIVA	Anhang	31.12.2005	31.12.2004
KURZFRISTIGE VERMÖGENSGEGENSTÄNDE			
Liquide Mittel	(1)	48.178	61.497
Wertpapiere des Umlaufvermögens	(2)	3.736	4.296
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, netto	(3)	164.291	142.462
Vorräte	(4)	41.829	36.541
Forderungen aus Steuern	(5)	2.801	3.894
Rechnungsabgrenzungsposten und sonstige kurzfristige Vermögensgegenstände	(5)	13.064	11.510
Kurzfristige Vermögensgegenstände, gesamt		273.899	260.200
LANGFRISTIGE VERMÖGENSGEGENSTÄNDE			
Sachanlagevermögen, netto	(6)	18.567	17.433
Als Finanzinvestition gehaltene Immobilien	(7)	2.646	0
Immaterielle Vermögensgegenstände, netto	(8)	20.195	18.184
Geschäfts- und Firmenwert, netto	(9)	89.519	81.607
Ausleihungen	(10)	1.688	1.625
Latente Steuern	(19)	7.432	6.813
Langfristige Vermögensgegenstände, gesamt		140.047	125.662
Aktiva, gesamt		413.946	385.862

Der nachfolgende Anhang ist integraler Bestandteil des Konzernabschlusses.

in TEuro

PASSIVA	Anhang	31.12.2005	31.12.2004
KURZFRISTIGE VERBINDLICHKEITEN			
Kurzfristige Darlehen und kurzfristiger Anteil an langfristigen Darlehen	(14)	7.008	6.854
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		92.378	85.152
Erhaltene Anzahlungen		4.638	3.931
Sonstige Rückstellungen	(12)	8.463	10.175
Verbindlichkeiten aus Ertragsteuern		5.578	5.714
Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten	(13)	27.812	26.324
Passive Rechnungsabgrenzungsposten		5.597	3.768
Kurzfristige Verbindlichkeiten, gesamt		151.474	141.918
LANGFRISTIGE VERBINDLICHKEITEN			
Langfristige Darlehen, abzüglich kurzfristiger Anteil	(14)	14.772	20.387
Passive Rechnungsabgrenzungsposten		1.555	213
Pensionsrückstellungen und ähnliche Verpflichtungen	(11)	559	0
Sonstige Rückstellungen	(12)	620	340
Latente Steuern	(19)	7.519	5.843
Langfristige Verbindlichkeiten, gesamt		25.025	26.783
EIGENKAPITAL			
	(15)		
Gezeichnetes Kapital			
21.200.000 begebene Aktien mit einem rechnerischen Wert von 1,00 Euro		21.200	21.200
Kapitalrücklagen		143.454	143.454
Gewinnrücklagen		72.549	52.002
Eigenkapital ohne Minderheitenanteile		237.203	216.656
Minderheitenanteile am Eigenkapital		244	505
Eigenkapital, gesamt		237.447	217.161
Passiva, gesamt		413.946	385.862

// EIGENKAPITALVERÄNDERUNGSRECHNUNG NACH IFRS

vom 1. Januar bis 31. Dezember 2005 (2004)

in TEuro

	Anzahl ausgegebener Stammaktien	Gezeichnetes Kapital	Kapital- rücklagen
Eigenkapital zum 1. Januar 2004	20.200.000	20.200	134.515
Kapitalerhöhung	1.000.000	1.000	9.000
Gewinnausschüttung für 2003			
Ergebnis nach Steuern 2004			
Gewährte Aktienoptionen			-37
Kosten der Kapitalerhöhung			-24
Veränderung Unterschied aus Währungsumrechnung			
Veränderung nichtrealisierte Gewinne / Verluste Wertpapiere			
Veränderung nichtrealisierte Gewinne / Verluste Finanzderivate			
Veränderung Minderheitenanteile am Eigenkapital			
Eigenkapital zum 31. Dezember 2004	21.200.000	21.200	143.454
Eigenkapital zum 1. Januar 2005	21.200.000	21.200	143.454
Kapitalerhöhung	0	0	0
Gewinnausschüttung für 2004			
Ergebnis nach Steuern 2005			
Gewährte Aktienoptionen			0
Kosten der Kapitalerhöhung			0
Veränderung Unterschied aus Währungsumrechnung			
Veränderung nichtrealisierte Gewinne / Verluste Wertpapiere			
Veränderung nichtrealisierte Gewinne / Verluste Finanzderivate			
Veränderung Minderheitenanteile am Eigenkapital			
Eigenkapital zum 31. Dezember 2005	21.200.000	21.200	143.454

Der nachfolgende Anhang ist integraler Bestandteil des Konzernabschlusses.

	GEWINNRÜCKLAGEN		Eigenkapital ohne Minder- heitenanteile	Minderheiten- anteile am Eigenkapital	Gesamtes Eigenkapital
	Angesammelte Gewinne	Erfolgsneutrale Eigenkapital- veränderung			
	26.069	-560	180.224	614	180.838
			10.000		10.000
	-6.360		-6.360		-6.360
	32.755		32.755	35	32.790
			-37		-37
			-24		-24
		164	164		164
		-63	-63		-63
		-3	-3		-3
			0	-144	-144
	52.464	-462	216.656	505	217.161
	52.464	-462	216.656	505	217.161
			0		0
	-8.480		-8.480		-8.480
	29.236		29.236	50	29.286
			0		0
			0		0
		-345	-345		-345
		63	63		63
		73	73		73
			0	-311	-311
	73.220	-671	237.203	244	237.447

// CASH-FLOW-RECHNUNG ZUM KONZERNABSCHLUSS NACH IFRS

vom 1. Januar bis 31. Dezember 2005 (2004)

in TEuro

	01.01.-31.12.2005	01.01.-31.12.2004
CASH FLOW AUS BETRIEBLICHER TÄTIGKEIT		
Ergebnis vor Steuern	41.172	45.080
Ergebniswirksame Vereinnahmung negativer Geschäfts- und Firmenwert	0	-7.516
Ergebnis vor Steuern und Vereinnahmung negativer Geschäfts- und Firmenwert	41.172	37.564
Abschreibungen	11.926	11.218
Gewinne / Verluste aus Anlageabgängen	53	575
Veränderung des Nettoumlaufvermögens inkl. Rückstellungen	-13.130	6.851
Sonstige zahlungsunwirksame Erträge / Aufwendungen	-155	51
Aus laufender Geschäftstätigkeit erwirtschaftete Zahlungsmittel	39.866	56.259
Gezahlte Ertragssteuern	-11.743	-10.037
Erhaltene Zinszahlungen	699	468
Nettozahlungsmittel aus betrieblicher Tätigkeit	28.822	46.690
CASH FLOW AUS DER INVESTITIONSTÄTIGKEIT		
Auszahlungen aus dem Erwerb von konsolidierten Unternehmen abzüglich übernommener liquider Mittel	-14.180	-28.877
Auszahlungen für Investitionen in immaterielle Vermögensgegenstände und Sachanlagen	-8.551	-8.508
Einzahlungen aus dem Verkauf von Sachanlagen	1.008	1.017
Auszahlungen für Investitionen in Wertpapiere und Ausleihungen	-80	-2.985
Einzahlungen aus dem Verkauf von Wertpapieren und Ausleihungen	902	521
Für Investitionen eingesetzte Nettozahlungsmittel	-20.901	-38.832
CASH FLOW AUS DER FINANZIERUNGSTÄTIGKEIT		
Einzahlungen aus Kapitalerhöhungen	0	9.976
Einzahlungen aus der Aufnahme von kurz- oder langfristigen Darlehen	290	21.023
Auszahlungen aus der Tilgung von kurz- oder langfristigen Darlehen	-12.023	-4.238
Auszahlungen von Dividenden	-8.480	-6.360
Geleistete Zinszahlungen	-1.004	-575
Für Finanzierungstätigkeit eingesetzte (erzielte) Nettozahlungsmittel	-21.217	19.826
Wechselkursbedingte Veränderungen der liquiden Mittel	-23	185
Verminderung / Erhöhung der liquiden Mittel	-13.319	27.869
Liquide Mittel zu Beginn der Periode	61.497	33.694
Liquide Mittel am Ende der Periode	48.178	61.563

Der nachfolgende Anhang ist integraler Bestandteil des Konzernabschlusses

// **ANHANG ZUM KONZERNABSCHLUSS**
Geschäftsjahr 2005

// ANHANG ZUM KONZERNABSCHLUSS (IFRS)

für das Geschäftsjahr 2005

I. INFORMATIONEN ZUR GESELLSCHAFT

Die Gesellschaft mit Sitz in Neckarsulm (Deutschland), Bechtle Platz 1, wurde im Mai 1999 von der Bechtle Gesellschaft mit beschränkter Haftung in die Bechtle Aktiengesellschaft (nachfolgend als „Bechtle“ oder „Gesellschaft“ bezeichnet) umgewandelt. Am 30. März 2000 wurden die Aktien der Gesellschaft zum Handel am Neuen Markt an der Frankfurter Wertpapierbörse platziert. Seit dem 30. Dezember 2002 werden die Aktien der Gesellschaft unter gleichzeitiger Aufgabe der Notierung im Neuen Markt im Börsensegment Prime Standard des Regierten Markts an der Frankfurter Wertpapierbörse (Parketthandel und Handel im elektronischen Handelssystem XETRA) notiert. Darüber hinaus werden die Aktien der Gesellschaft im Freiverkehr an den Wertpapierbörsen Berlin-Bremen, Düsseldorf, Hamburg, Hannover, München und Stuttgart gehandelt. Die Gesellschaft ist unter der International Securities Identification Number (ISIN) DE0005158703 notiert. Im September 2004 wurde Bechtle in den Auswahlindex TecDAX aufgenommen, der die 30 nach Marktkapitalisierung und Börsenumsatz größten Unternehmen der Technologiebranchen im Prime Standard der Frankfurter Wertpapierbörse unterhalb der DAX-Aktientitel umfasst.

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 der Buchhaltung, des Marketings, der Personalverwaltung und der Schulung der Mitarbeiter der Gruppengesellschaften.

II. ZUSAMMENFASSUNG DER WESENTLICHEN BILANZIERUNGS-, BEWERTUNGS- UND KONSOLIDIERUNGSGRUNDSÄTZE

Allgemeine Angaben

Die Muttergesellschaft ist als börsennotiertes Unternehmen gemäß § 315a HGB verpflichtet, den Konzernabschluss auf Basis der vom International Accounting Standards Board (IASB) veröffentlichten International Financial Reporting Standards (IFRS) und wie sie in der EU anzuwenden sind, aufzustellen. Alle für das Geschäftsjahr 2005 verpflichtend anzuwendenden International Financial Reporting Standards (IFRS) – vormals International Accounting Standards (IAS) – sowie die Auslegungen des International Financial Reporting Interpretations Committee (IFRIC) – vormals Standing Interpretations Committee (SIC) – wurden berücksichtigt.

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 IFRS ab. Alle notwendigen Anpassungen, die zur Darstellung der Jahresabschlüsse nach IFRS erforderlich waren, wurden durchgeführt.

Der Konzernabschluss wurde grundsätzlich unter Zugrundelegung historischer Anschaffungs- oder Herstellungskosten aufgestellt. Ausnahmen bildeten Wertpapiere des Umlaufvermögens und derivative Finanzinstrumente, die zum Zeitwert bewertet wurden. Der Konzernabschluss wurde in Euro aufgestellt und auf volle Tausend gerundet. Abweichende Angaben werden explizit genannt.

Konsolidierungsgrundsätze

Der Konzernabschluss basiert auf den nach konzerneinheitlichen Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden erstellten Abschlüssen der Bechtle Aktiengesellschaft und der einbezogenen Tochterunternehmen. Die Kapitalkonsolidierung erfolgt durch Verrechnung der Beteiligungsbuchwerte mit dem anteiligen neu bewerteten Eigenkapital der Tochterunternehmen zum Zeitpunkt des Erwerbs. Positive Unterschiedsbeträge werden entsprechend IFRS 3 unter den immateriellen Vermögenswerten als Geschäfts- und Firmenwert aktiviert. Negative Unterschiedsbeträge sind erfolgswirksam in der Gewinn- und Verlustrechnung zu erfassen. Die Konzerngewinn- und Verlustrechnung berücksichtigt die Ergebnisse der erworbenen Gesellschaften ab dem Erwerbszeitpunkt, d.h. ab dem Zeitpunkt, an dem der Konzern die Beherrschung erlangt. Die Einbeziehung in den Konzernabschluss endet, sobald die Beherrschung durch das Mutterunternehmen nicht mehr besteht.

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

Erläuterung zur Umstellung auf IFRS

Der Übergang von U.S.-GAAP auf IFRS erfolgte unter Anwendung von IFRS 1. Als Zeitpunkt des Übergangs auf IFRS gilt der Beginn des Geschäftsjahres am 1. Januar 2004. Es wurde grundsätzlich rückwirkend davon ausgegangen, dass die zum Veröffentlichungszeitpunkt geltenden IFRS schon immer angewendet wurden. Für alle Unternehmen, die vor dem 1. Januar 2004 erstkonsolidiert wurden, sind die fortgeschriebenen Werte aus der Kapitalkonsolidierung gemäß IFRS 1 beibehalten worden.

Für die IFRS-Eröffnungsbilanz zum 1. Januar 2004 ergaben sich Änderungen gegenüber der bisherigen Rechnungslegung nach U.S.-GAAP aus dem unterschiedlichen Ausweis der Minderheitenanteile. Anders als nach U.S.-GAAP sind Minderheitenanteile nach IFRS im Eigenkapital auszuweisen. Zum 1. Januar 2004 betrug das um die Minderheitenanteile (TEuro 614) erhöhte Eigenkapital nach IFRS TEuro 180.838.

Darüber hinaus wirkte sich als einziger relevanter Bilanzierungs- und Bewertungsunterschied zwischen U.S.-GAAP und IFRS im Geschäftsjahr 2004 die unterschiedliche Behandlung eines negativen Geschäfts- und Firmenwerts aus, wodurch das Ergebnis nach Steuern (ohne Minderheitenanteile) 2004 nach IFRS zunächst um TEuro 3.206 höher ausfiel als nach U.S.-GAAP. Entsprechend dem Ausweis der Minderheitenanteile im Eigenkapital ist nach IFRS auch das Ergebnis nach Steuern inklusive Minderheitenanteile am Ergebnis nach Steuern auszuweisen, sodass sich das Ergebnis nach Steuern nach IFRS um weitere TEuro 35 auf schließlich TEuro 32.790 erhöhte. Das Eigenkapital zum 31. Dezember 2004 veränderte sich entsprechend von TEuro 213.450 nach U.S.-GAAP auf TEuro 217.161 nach IFRS. Das Ergebnis vor Steuern (EBT) des Geschäftsjahres 2004 ist nach IFRS in Höhe von TEuro 45.080 auszuweisen gegenüber TEuro 38.326 nach U.S.-GAAP.

Die nachfolgenden Übersichten weisen die relevanten Bilanzierungs- und Bewertungsunterschiede zwischen U.S.-GAAP und IFRS betragsmäßig aus und leiten Eigenkapital, Ergebnis nach Steuern und Ergebnis vor Steuern (EBT) über.

Überleitung Eigenkapital

in TEuro

	01.01.2004	31.12.2004
Eigenkapital nach U.S.-GAAP	180.224	213.450
Keine außerordentlichen Erträge aus Vereinnahmung eines negativen Geschäfts- und Firmenwerts		-3.631
Sonstige betriebliche Erträge aus Vereinnahmung eines negativen Geschäfts- und Firmenwerts		3.631
Sonstige betriebliche Erträge aus Vereinnahmung eines negativen Geschäfts- und Firmenwerts aufgrund Bewertung des Anlagevermögens zu Zeitwerten (keine Abstockung)		3.885
Planmäßige Abschreibungen auf nicht abgestocktes Anlagevermögen		-762
Steuereffekt (latente Steuern) auf planmäßige Abschreibungen (abgestocktes Anlagevermögen)		83
Eigenkapital nach IFRS ohne Minderheitenanteile	180.224	216.656
Minderheitenanteile am Eigenkapital	614	505
Eigenkapital nach IFRS	180.838	217.161

Überleitung Ergebnis nach Steuern

in TEuro

	2004
Ergebnis nach Steuern nach U.S.-GAAP	29.549
Keine außerordentlichen Erträge aus Vereinnahmung des negativen Geschäfts- und Firmenwerts	-3.631
Sonstige betriebliche Erträge aus Vereinnahmung des negativen Geschäfts- und Firmenwerts	3.631
Sonstige betriebliche Erträge aus Vereinnahmung des negativen Geschäfts- und Firmenwerts aufgrund Bewertung des Anlagevermögens zu Zeitwerten (keine Abstockung)	3.885
Planmäßige Abschreibungen auf nicht abgestocktes Anlagevermögen	-762
Steuereffekt (latente Steuern) auf planmäßige Abschreibungen (abgestocktes Anlagevermögen)	83
Ergebnis nach Steuern nach IFRS ohne Minderheitenanteile	32.755
Minderheitenanteile am Ergebnis nach Steuern	35
Ergebnis nach Steuern nach IFRS	32.790

Überleitung Ergebnis vor Steuern (EBT)

in TEuro

	2004
EBT nach U.S.-GAAP	38.326
Sonstige betriebliche Erträge aus Vereinnahmung des negativen Geschäfts- und Firmenwerts	3.631
Sonstige betriebliche Erträge aus Vereinnahmung des negativen Geschäfts- und Firmenwerts aufgrund Bewertung des Anlagevermögens zu Zeitwerten (keine Abstockung)	3.885
Planmäßige Abschreibungen auf nicht abgestocktes Anlagevermögen	-762
EBT nach IFRS	45.080

Erläuterungen zur relevanten Abweichung zwischen U.S.-GAAP und IFRS

Behandlung von negativem Geschäfts- und Firmenwert

Ergibt sich ein negativer Geschäfts- und Firmenwert, so ist nach IFRS 3 zunächst die Identifizierung und Bewertung der Vermögensgegenstände und Schulden erneut zu beurteilen. Ein auch danach noch verbleibender negativer Geschäfts- und Firmenwert ist sofort erfolgswirksam als sonstiger betrieblicher Ertrag zu erfassen. Nach U.S.-GAAP dagegen ist ein negativer Geschäfts- und Firmenwert zunächst durch Abstockung des übernommenen nichtfinanziellen Anlagevermögens zu verrechnen. Ein danach noch verbleibender Restbetrag an negativem Geschäfts- und Firmenwert ist erfolgswirksam als außerordentlicher Ertrag zu erfassen.

Behandlung von Minderheitenanteilen

Der Teil des Ergebnisses nach Steuern und des Eigenkapitals eines Tochterunternehmens, der auf Anteile entfällt, die nicht direkt oder indirekt vom Mutterunternehmen gehalten werden (Minderheitenanteile), ist gemäß IAS 27 in der Konzernbilanz innerhalb des Eigenkapitals getrennt vom Eigenkapital des Mutterunternehmens auszuweisen. Minderheitenanteile am Ergebnis nach Steuern sind gleichfalls gesondert anzugeben. Nach U.S.-GAAP dagegen zählen die Minderheitenanteile nicht zum Eigenkapital und sind entsprechend zwischen dem Eigenkapital und dem Fremdkapital gesondert auszuweisen.

Neue Rechnungslegungsvorschriften

Bis zum Datum der Aufstellung des Konzernabschlusses wurden die folgenden neuen und geänderten Standards und Interpretationen verabschiedet. Sie waren jedoch für das Geschäftsjahr 2005 noch nicht verpflichtend anzuwenden.

STANDARD / INTERPRETATION	INKRAFTSETZUNG
Anpassung von IAS 19 – Leistungen an Arbeitnehmer: Versicherungsmathematische Gewinne und Verluste, Gemeinschaftliche Pläne und Offenlegung	1. Januar 2006
Anpassungen von IAS 39 – Finanzinstrumente: Ansatz und Bewertung: - Absicherung von Zahlungsströmen aus konzerninternen Transaktionen - Wahlrecht der Bewertung zum beizulegenden Zeitwert - Finanzielle Garantieverträge (gilt auch für IFRS 4)	1. Januar 2006
IFRS 6 – Exploration und Evaluierung von mineralischen Ressourcen	1. Januar 2006
IFRIC 4 – Feststellung, ob eine Vereinbarung ein Leasingverhältnis enthält	1. Januar 2006
IFRIC 6 – Verpflichtungen aus Geschäftstätigkeit in einem bestimmten Markt – Entsorgung elektrischer und elektronischer Geräte	1. Dezember 2005
IFRIC 7 – Anwendung des Korrekturansatzes unter IAS 29 – Rechnungslegung in Hochinflationländern	1. März 2006
IFRIC 8 – Anwendungsbereich von IFRS 2	1. Mai 2006
IFRS 7 – Finanzinstrumente: Offenlegung	1. Januar 2007

Bechtle beabsichtigt die neuen Standards und Interpretationen ab dem Geschäftsjahr 2006 anzuwenden. Ihre Auswirkungen auf den Konzernabschluss wurden noch nicht vollständig analysiert, ein wesentlicher Einfluss wird aus heutiger Sicht jedoch nicht erwartet.

Konsolidierungskreis

In den Konsolidierungskreis sind die Bechtle AG, Neckarsulm, und alle ihre mehrheitlich gehaltenen und beherrschten Tochtergesellschaften einbezogen. Die Bechtle AG hält an sämtlichen einbezogenen Gesellschaften unmittelbar oder mittelbar über die Zwischenholdinggesellschaften Bechtle Beteiligungs-GmbH, Gaildorf, und ARP Holding AG, Rotkreuz, Schweiz, 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 98,3 Prozent beteiligt ist.

Nachfolgend genannte Unternehmen wurden im Berichtsjahr erstmalig in den Konsolidierungskreis einbezogen:

UNTERNEHMEN	Sitz	Erstkonsolidierungszeitpunkt	Erwerb / Gründung
Bechtle GmbH & Co. KG	Bonn	31.01.2005	Gründung
CDC IT Group*	Pfäffikon, Kanton Schwyz, Schweiz	28.02.2005	Erwerb
compartner systems GmbH*	Ratingen	01.04.2005	Erwerb
Bechtle IT-Systemhaus GmbH & Co. KG	Ober-Mörlen	30.04.2005	Gründung
DELEC AG*	Gümligen, Kanton Bern, Schweiz	01.05.2005	Erwerb
Bechtle Managed Service GmbH & Co. KG	Neckarsulm	30.06.2005	Gründung
PP 2000 Business Integration AG*	Stuttgart	01.07.2005	Erwerb
TomTech France E.U.R.L.	Straßburg, Frankreich	31.12.2005	Gründung
* und deren Tochtergesellschaften			

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 Vorstands, die sich auf die ausgewiesene Höhe des Vermögens, der Verbindlichkeiten, der Erträge und Aufwendungen im Konzernabschluss sowie den Ausweis der Haftungsverhältnisse und Eventualverbindlichkeiten auswirken. Die tatsächlichen Ergebnisse können von diesen Schätzungen abweichen.

Währungs- und Fremdwährungsumrechnung

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

Vermögensgegenstände und Verbindlichkeiten werden zum Stichtagsmittelkurs in die funktionale Währung Euro gemäß IAS 21 umgerechnet. Das Eigenkapital wird auf der Basis historischer Kurse ermittelt. Die Erlös- und Aufwandskonten wurden zum Durchschnittskurs des Berichtsjahres umgerechnet. Forderungen und Verbindlichkeiten in fremder Währung werden unter Verwendungen des Mittelkurses am Bilanzstichtag umgerechnet. Dabei eintretende Kursgewinne oder Kursverluste werden ergebniswirksam erfasst. Insgesamt sind im Berichtsjahr TEuro 407 (2004: TEuro 328) ertragswirksam erfasst worden.

Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze

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 der wirtschaftlichen Nutzungsdauer vermindert.

Die Nutzungsdauern betragen:

Büromaschinen:	3 – 5 Jahre
Betriebs- und Geschäftsausstattung:	5 – 10 Jahre
Fuhrpark:	3 – 6 Jahre
Gebäude:	25 – 50 Jahre

Geringwertige Vermögensgegenstände des Anlagevermögens mit Anschaffungskosten kleiner als Euro 410 in Höhe von insgesamt TEuro 740 (2004: TEuro 946) werden analog der deutschen Bilanzierungspraxis im Jahr des Zugangs voll abgeschrieben. Gleichzeitig werden sie im Anlagespiegel als Abgang behandelt.

Als Finanzinvestition gehaltene Immobilien (IAS 40)

Den als Finanzinvestition gehaltenen Immobilien im Bechtle-Konzern liegt eine Nutzungsänderung (Ende der Selbstnutzung) des bis dahin selbst genutzten und im Posten Sachanlagen bilanzierten Immobilieneigentums zugrunde. Die Bewertung erfolgt nach dem Anschaffungskostenmodell (IAS 40.56) und damit nach IAS 16, d.h. zu Anschaffungs- oder Herstellungskosten abzüglich der kumulierten Abschreibungen und kumulierten Wertminderungsaufwendungen. Die für die lineare Abschreibung zugrunde gelegte Nutzungsdauer ist unverändert gegenüber derjenigen, der vor der Nutzungsänderung selbst genutzten Immobilien. Bei der Bewertung zu fortgeführten Anschaffungskosten sind im Anhang Angaben zum Zeitwert zu machen.

Immaterielle Vermögensgegenstände sowie Geschäfts- und Firmenwerte

Immaterielle Vermögensgegenstände

Immaterielle Vermögensgegenstände umfassen erworbene Kundenstämme und Marken, erworbene und selbst erstellte Software sowie Kundenserviceverträge.

Kundenstämme

Kundenstämme werden zu Anschaffungskosten bewertet. Im Rahmen von Unternehmensakquisitionen erworbene Kundenstämme werden in der Höhe bewertet, wie es dem aus den Kundenstämmen resultierenden Nutzen entspricht. 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.

Marken

Im Rahmen von Unternehmensakquisitionen erworbene Markennamensrechte werden in der Höhe bewertet, wie es dem aus den Markennamensrechten resultierenden Nutzen entspricht. Es ist von einer unbegrenzten Nutzungsdauer auszugehen, da es nach einer Analyse aller relevanten Faktoren keine vorhersehbare Begrenzung der Periode gibt, in der diese Markennamensrechte voraussichtlich Netto-Cash-Flows für den Bechtle-Konzern erzeugen werden. Folglich dürfen die Markennamensrechte gemäß IAS 38 nicht abgeschrieben werden, sondern sind gemäß IAS 36 mindestens jährlich auf Wertminderung zu überprüfen.

Erworbene Software, Online-Shop

Erworbene Software einschließlich des Online-Shops wird zu Anschaffungskosten bewertet und linear über eine Nutzungsdauer von drei bis acht Jahren abgeschrieben.

Selbst erstellte Software

Nach IAS 38 sind auch selbst erstellte Software und andere Produktentwicklungskosten zu aktivieren. Selbst erstellte Software kann zum Vertrieb an Dritte bestimmt sein oder vom Unternehmen selbst genutzt werden.

In beiden Fällen wurden die Kosten für neu entwickelte Software unter den Voraussetzungen des IAS 38 aktiviert, soweit sowohl die technische Realisierbarkeit als auch die Vermarktung der neu entwickelten Produkte sichergestellt sind und dem Konzern daraus ein wirtschaftlicher Nutzen zufließt. Die Aktivierung erfolgt im Bechtle-Konzern zu streng definierten Herstellungskosten, die direkt zurechenbare Einzelkosten sowie angemessene Zuschläge für Gemeinkosten und Abschreibungen beinhalten. Die Kosten, die im Zeitraum vor der technischen Durchführbarkeit anfallen, sind als Entwicklungskosten sofort im Aufwand zu erfassen. Die planmäßige Abschreibung erfolgt stückzahlbezogen oder linear über die jeweilige voraussichtliche Nutzungsdauer von max. fünf Jahren.

Die Abschreibungen sind entsprechend nach ihrer Entstehung in den Herstellungs-, Vertriebs- und Verwaltungskosten enthalten.

Die lineare Abschreibung dieser aktivierten Kosten erfolgt ab dem Zeitpunkt der wirtschaftlichen Nutzung des Vermögensgegenstands über eine Nutzungsdauer von drei bis fünf Jahren.

Kundenserviceverträge

Kundenserviceverträge werden zu Anschaffungskosten bewertet. Im Rahmen von Unternehmensakquisitionen erworbene Kundenserviceverträge werden in der Höhe bewertet, wie es dem aus den Kundenserviceverträgen resultierenden Nutzen entspricht. Kundenserviceverträge werden über ihre jeweilige Restlaufzeit hinweg entsprechend dem aus ihnen resultierenden Nutzen abgeschrieben.

Geschäfts- und Firmenwerte

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

Geschäfts- und Firmenwerte dürfen gemäß IFRS 3 nicht abgeschrieben werden. Stattdessen sind sie gemäß IAS 36 mindestens jährlich auf Wertminderung zu überprüfen.

Wertminderungen des Anlagevermögens

Gemäß IAS 36 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.

Kosten für Instandhaltung werden zum Zeitpunkt ihres Entstehens erfolgswirksam verbucht.

Bei Geschäfts- und Firmenwerten sowie bei immateriellen Vermögensgegenständen mit unbegrenzter Nutzungsdauer wird ein Werthaltigkeitstest mindestens jährlich durchgeführt. Dabei wird zur Prüfung der Werthaltigkeit im Bechtle-Konzern grundsätzlich der Nutzungswert herangezogen. Basis hierfür ist die vom Management erstellte aktuelle Planung. Die Planungsprämissen werden jeweils an den aktuellen Erkenntnisstand angepasst. Dabei werden angemessene Annahmen zu makroökonomischen Trends sowie historische Entwicklungen berücksichtigt. Für die Ermittlung der Cash Flows werden grundsätzlich die erwarteten Wachstumsraten der betreffenden Märkte zugrunde gelegt.

Zum Zweck der Werthaltigkeitstests bei Geschäfts- und Firmenwerten müssen diese ihren entsprechenden Cash-Generating Units zugeteilt werden. Im Bechtle-Konzern gibt es zwei Cash-Generating Units, die identisch sind mit den beiden Segmenten „IT-Systemhaus“ und „IT-E-Commerce“ aus der Segmentberichterstattung.

Leasing

Bei Operating-Lease-Verhältnissen werden Leasingraten bzw. Mietzahlungen direkt als Aufwand in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst. Bei Finanzierungsleasingverträgen wird dem Leasingnehmer das wirtschaftliche Eigentum in den Fällen zugerechnet, in denen er im Wesentlichen alle Chancen und Risiken, die mit dem Eigentum verbunden sind, trägt (IAS 17).

Finanzinstrumente

Finanzinstrumente sind Verträge, die gleichzeitig bei einem Unternehmen zu einem finanziellen Vermögenswert und bei dem anderen zu einer finanziellen Verbindlichkeit führen. Dazu gehören sowohl originäre Finanzinstrumente (z.B. Forderungen oder Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen) als auch derivative Finanzinstrumente (Geschäfte zur Absicherung gegen Wertänderungsrisiken).

Nach IAS 39 werden folgende Kategorien von Finanzinstrumenten unterschieden:

- Vermögenswerte die zu Handelszwecken eingestuft werden mit erfolgswirksamer Bewertung zu Marktwerten (held for trading),
- bis zur Endfälligkeit zu haltende Finanzinvestitionen (held to maturity),
- ausgereichte Kredite und Forderungen,
- zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte (available for sale).

Finanzinstrumente werden, soweit nicht anders angegeben, zu ihrem Marktwert angesetzt. Der Marktwert eines originären Finanzinstruments ist der am Markt erzielbare Preis, d.h. der Preis, zu dem das Finanzinstrument zwischen voneinander unabhängigen Parteien innerhalb einer Transaktion frei gehandelt werden kann. Ausgereichte Kredite und Forderungen werden zu fortgeführten Anschaffungskosten bilanziert (z.B. Ausleihung).

Derivative Finanzinstrumente sind Finanzkontrakte, deren Wert sich vom Preis eines Vermögenswerts oder eines Referenzsatzes (wie Währungen, Indizes und Zinsen) ableitet. Sie erfordern keine oder nur geringe Anfangsinvestitionen und ihre Abwicklung erfolgt in der Zukunft. Beispiele für derivative Finanzinstrumente sind Optionen, Termingeschäfte oder Zinsswapgeschäfte.

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.

Nach IAS 39 werden im Bechtle-Konzern sämtliche derivative Finanzinstrumente nach der Methode der Bilanzierung zum Erfüllungstag zu Marktwerten angesetzt. Die Marktwerte werden mit Hilfe standardisierter finanzmathematischer Verfahren (Market-to-Market-Methode) oder quotierter Preise ermittelt. Gewinne und Verluste aus der Veränderung der Marktwerte derivativer Finanzinstrumente, die nicht im Rahmen des Hedge Accounting bilanziert werden, werden ebenso wie die Wertänderung des Grundgeschäfts sofort in der Gewinn- und Verlustrechnung mit ihrem Marktwert berücksichtigt. Die Marktwertveränderungen der Finanzderivate werden bei den als Cash-Flow-Hedge zu klassifizierenden Zins-Swaps der Gesellschaft erfolgsneutral unter Berücksichtigung der darauf entfallenden latenten Steuern verbucht. 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.

Forderungen und sonstige Vermögenswerte

Forderungen und sonstige Vermögenswerte werden zu Anschaffungskosten unter Berücksichtigung angemessener Abschläge für alle erkennbaren Einzelrisiken bewertet. Auch das allgemeine Kreditrisiko wird, sofern nachweisbar, durch entsprechende Wertkorrekturen berücksichtigt.

Vorräte

Die Bewertung der Handelswaren erfolgte gemäß IAS 2 zu den durchschnittlichen Anschaffungskosten. Fremdkapitalzinsen werden nicht aktiviert. Soweit erforderlich wurden Abschläge auf den niedrigeren realisierbaren Nettoveräußerungswert vorgenommen. Diese Abschläge berücksichtigen neben der verlustfreien Bewertung auch alle sonstigen Bestandsrisiken. Sofern die Gründe, die zu einer Abwertung der Vorräte in der Vergangenheit geführt haben, nicht länger bestehen, wird eine Wertaufholung vorgenommen.

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 entstehende Gewinne oder Verluste werden mit der Kapitalrücklage verrechnet.

Latente Steuern

Latente Steuern werden gemäß IAS 12 auf alle temporären Differenzen zwischen den Buchwerten in der Konzernbilanz und den steuerlichen Wertansätzen der Vermögensgegenstände und Schulden (Liability Method) sowie für steuerliche Verlustvorträge gebildet. Aktive latente Steuern für Bilanzierungs- und Bewertungsunterschiede sowie für steuerliche Verlustvorträge werden nur insoweit angesetzt, als mit hinreichender Wahrscheinlichkeit davon ausgegangen werden kann, dass diese Unterschiede in der Zukunft zur Realisierung des entsprechenden Vorteils führen. Eine Verrechnung von aktiven latenten Steuern mit passiven latenten Steuern erfolgt, soweit eine Identität der Steuergläubiger und Fristenkongruenz besteht. Der Ermittlung werden die im Jahr der Umkehrung geltenden Steuersätze zugrunde gelegt. Änderungen der Steuersätze werden berücksichtigt soweit sie verabschiedet sind.

Pensionsrückstellungen und ähnliche Verpflichtungen

Die Bewertung der Verpflichtungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen erfolgt nach IAS 19. Pensionen und ähnliche Verpflichtungen umfassen Versorgungsverpflichtungen und leistungsorientierte Altersversorgungssysteme. Die Pensionsverpflichtungen werden nach der so genannten Projected Unit Credit Method ermittelt. Bei diesem Verfahren werden neben den am Bilanzstichtag bekannten Renten und erworbenen Anwartschaften auch künftig zu erwartende Steigerungen von Gehalt und Altersbezügen berücksichtigt. Die Berechnung beruht auf jährlich zu erstellenden versicherungsmathematischen Gutachten unter Berücksichtigung biometrischer Rechnungsgrundlagen. Versicherungsmathematische Gewinne und Verluste werden sofort aufwandswirksam berücksichtigt.

Sonstige Rückstellungen

Sonstige Rückstellungen werden gebildet, sofern gegenüber Dritten eine gegenwärtige Verpflichtung aus einem vergangenen Ereignis besteht. Deren Höhe muss zuverlässig geschätzt werden können, und sie muss eher wahrscheinlich als unwahrscheinlich zu einem Abfluss künftiger Ressourcen führen. Rückstellungen werden nur für rechtliche und faktische Verpflichtungen gegenüber Dritten gebildet. Es wurden keine Aufwandsrückstellungen gebildet, da in diesem Fall keine Außenverpflichtung vorliegt. Langfristige Rückstellungen mit einer Laufzeit von mehr als einem Jahr wurden unter Zugrundelegung der entsprechenden Zinssätze auf den Bilanzstichtag abgezinst, sofern der Zinseffekt wesentlich war.

Verbindlichkeiten

Verbindlichkeiten sind zu fortgeführten Anschaffungskosten passiviert.

Erstellung der Gewinn- und Verlustrechnung nach dem Umsatzkostenverfahren

Die Gewinn- und Verlustrechnung wird nach dem Umsatzkostenverfahren aufgestellt.

Umsatzrealisierung

Umsätze werden in den Segmenten IT-Systemhaus und IT-E-Commerce getätigt, wobei nach Serviceleistungen und Produkten unterschieden wird.

Die Umsätze werden in Übereinstimmung mit IAS 18 nach der Erbringung der Leistung bzw. nach der Abnahme durch den Kunden unter Berücksichtigung von Erlösschmälerungen erfasst. Erlösschmälerungen, Konventionalstrafen und Skonti werden dabei in Abzug gebracht. Zu diesem Zeitpunkt kann die Höhe der Erlöse verlässlich bemessen werden, und der Zufluss des wirtschaftlichen Nutzens aus dem Geschäft ist hinreichend wahrscheinlich.

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

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

Für Software-Wartungsverträge und Garantieverlängerungen wurden passive Rechnungsabgrenzungsposten in Höhe von TEuro 7.152 (31.12.2004: TEuro 3.981) gebildet, die über die durchschnittliche Laufzeit der Verträge aufgelöst werden.

Forschungs- und Entwicklungskosten

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

Ergebnis je Stammaktie (Earnings per Share)

Das Ergebnis je Stammaktie (Earnings per Share oder EPS) wurde gemäß IAS 33 berechnet. IAS 33 schreibt die Darstellung des EPS für alle Gesellschaften, die Stammaktien ausgegeben haben, vor. Das gewöhnliche EPS ist der Nettogewinn geteilt durch den gewichteten Durchschnitt der ausstehenden Stammaktien.

Corporate Governance

Die Bechtle AG veröffentlichte 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) Liquide Mittel

Die liquiden Mittel in Höhe von TEuro 48.178 (31.12.2004: TEuro 61.497) beinhalten laufende Guthaben bei Kreditinstituten und Kassenbestände sowie kurzfristig liquidierbare Geldanlagen mit ursprünglichen Fälligkeiten von weniger als drei Monaten ab dem Tag des Erwerbs.

(2) Wertpapiere des Umlaufvermögens

Die Wertpapiere des Umlaufvermögens werden als „available for sale“ eingestuft und sind somit nicht derivative finanzielle Vermögenswerte. Sie sind nach IAS 39 mit dem beizulegenden Zeitwert zu bewerten, dem Börsen- und Marktpreis.

in TEuro

	31.12.2005	31.12.2004
Anschaffungskosten	3.593	4.359
Börsen- und Marktwert	3.736	4.296
Zinsabgrenzung	143	23
Unrealisierte Gewinne	0	54
Unrealisierte Verluste	0	117

(3) Forderungen aus Lieferungen und Leistungen

in TEuro

	31.12.2005	31.12.2004
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	167.356	145.685
Wertberichtigungen	3.065	3.223
	164.291	142.462

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

Die Forderungen der Gesellschaft sind nicht besichert, 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.

(4) Vorräte

Der Lagerbestand der Gesellschaft besteht im Wesentlichen aus Handelsware.

in TEuro

	31.12.2005	31.12.2004
Vorräte	43.137	38.790
Wertberichtigungen	1.308	2.249
	41.829	36.541

**(5) Rechnungsabgrenzungsposten,
sonstige kurzfristige Vermögensgegenstände, Forderungen aus Steuern**

in TEuro

	31.12.2005	31.12.2004
Zu erwartende Boni und Werbekostenzuschüsse	4.919	4.127
Ausstehende Gutschriften	2.662	1.774
Sonstige Forderungen an Lieferanten	2.153	2.822
Forderungen an Lieferanten	9.734	8.723
Ansprüche aus Sozialkassen	875	708
Forderungen an Personal	381	53
Mietkautionen	108	91
Sonstige	1.078	983
Sonstige kurzfristige Vermögensgegenstände	12.176	10.558
Rechnungsabgrenzungsposten	888	952
	13.064	11.510
Forderungen aus Steuern	2.801	3.894
	15.865	15.404

(6) Sachanlagevermögen

in TEuro

	31.12.2005	31.12.2004
Geschäftsausstattung	13.046	8.989
Grundstücke, Bauten	5.485	8.411
Maschinen und maschinelle Anlagen	36	33
	18.567	17.433

Die Entwicklung des Sachanlagevermögens ist im Einzelnen im Anlagespiegel (Anlage A zum Anhang) dargestellt.

(7) Als Finanzinvestition gehaltene Immobilien

Der Zugang zu diesem Posten erfolgte am 1. Dezember 2005 und beruhte auf der Nutzungsänderung (Ende der Selbstnutzung) des bis dahin selbst genutzten und in der Bilanzposition Sachanlagen ausgewiesenen Immobilieneigentums in Renens, Schweiz. Die Bewertung erfolgt weiterhin nach IAS 16, d.h. das Immobilieneigentum wird über die Nutzungsdauer von 50 Jahren linear abgeschrieben.

Der Buchwert zum 31. Dezember 2005 betrug TEuro 2.646, zum 31. Dezember 2004 betrug der Buchwert dieser in der Bilanzposition Sachanlagen ausgewiesenen Immobilien TEuro 3.411.

Im Zeitraum 01.12. bis 31.12.2005 wurden Mietzinseinnahmen von TEuro 19 erzielt, weder für vermietete noch für nicht vermietete Flächen fielen in diesem kurzen Zeitraum betriebliche Aufwendungen an. Außer den Mietverträgen bestehen weder wesentliche vertragliche Verpflichtungen noch irgendwelche Verkaufsbeschränkungen. Das Immobilieneigentum ist frei von Hypotheken, Grundschulden und Rentenschulden sowie von anderen Lasten und Beschränkungen.

Der beizulegende Zeitwert dieses Immobilieneigentums unter Berücksichtigung des gegenwärtig teilweise noch renovierungsbedürftigen Zustands und der noch relativ geringen Vermietungsquote kann nicht verlässlich bestimmt werden. Auch die Angabe einer Schätzungsbandbreite, innerhalb derer der beizulegende Zeitwert höchstwahrscheinlich liegt, ist zum gegenwärtigen Zeitpunkt noch nicht möglich.

Die Entwicklung der als Finanzinvestition gehaltenen Immobilien ist im Einzelnen im Anlagespiegel (Anlage A zum Anhang) dargestellt.

(8) Immaterielle Vermögensgegenstände

in TEuro

	31.12.2005	31.12.2004
Kundenstämme	13.654	11.670
Marken	2.750	2.750
Kundenserviceverträge	659	272
Online-Shop	647	1.511
Selbst erstellte Software	132	333
Sonstige immaterielle Vermögensgegenstände	2.353	1.648
	20.195	18.184

Die Marken haben keine definierte Nutzungsdauer und sind der Cash-Generating Unit IT-E-Commerce zuzuordnen.

Den im Rahmen der Werthaltigkeitstests ermittelten Nutzungswerten für die Marken wird ein Abzinsungsfaktor zugrunde gelegt, der der geforderten Kapitalrendite bzw. den Kapitalkosten im Bechtle-Konzern entspricht. Durch Sensitivitätsanalysen haben wir festgestellt, dass auch bei innerhalb eines realistischen Rahmens abweichenden Schlüsselannahmen kein Wertminderungsbedarf bei den Marken vorliegen würde.

in TEuro

KUNDENSTÄMME	31.12.2005
Buchwert (2005)	13.654
Abschreibungsdauer (gewichteter Durchschnitt)	9,0 Jahre
Verbleibende Restnutzungsdauer (gewichteter Durchschnitt)	6,4 Jahre
Kumulierte Abschreibungen	5.274
Periodenaufwand (01.01. – 31.12.2005)	2.005

in TEuro

SELBST ERSTELLTE SOFTWARE	2005	2004
Buchwert 01.01.	333	716
Abschreibungen des Berichtszeitraums	201	383
Buchwert 31.12.	132	333

Die Entwicklung der immateriellen Vermögensgegenstände ist im Einzelnen im Anlagespiegel (Anlage A zum Anhang) dargestellt.

(9) Geschäfts- und Firmenwerte

Zum 31. Dezember 2005 hat Bechtle Geschäfts- und Firmenwerte in Höhe von TEuro 89.519 bilanziert. Diese umfassen den Stand per 31. Dezember 2004 (TEuro 81.607) sowie die im Berichtsjahr neu entstandenen Geschäfts- und Firmenwerte aus der Akquisition der CDC IT Group, der DELEC AG, der compartner systems GmbH und der PP 2000 Business Integration AG in Höhe von zusammen TEuro 6.792. Zudem erhöhten sich die Geschäfts- und Firmenwerte im Berichtsjahr um TEuro 952 im Zusammenhang mit dem Kauf weiterer Anteile an der PSB AG, Ober-Mörlen, und dem bei der PSB AG eingeleiteten Ausschluss von Minderheitsaktionären nach Maßgabe der §§ 327a ff AktG. Die übrige Veränderung der Geschäfts- und Firmenwerte im Geschäftsjahr 2005 in Höhe von TEuro 168 resultierte aus einer nachträglichen Kaufpreisanpassung betreffend das Jahr 2004 (TEuro 260) und aus Währungsumrechnungsdifferenzen (TEuro -92).

Die Geschäfts- und Firmenwerte verteilen sich wie folgt auf die beiden Cash-Generating Units:

in TEuro

CASH-GENERATING UNIT	31.12.2005	31.12.2004
IT-Systemhaus	72.391	64.479
IT-E-Commerce	17.128	17.128
	89.519	81.607

Die bisherigen Werthaltigkeitsprüfungen ergaben weder für die Cash-Generating Unit „IT-Systemhaus“ noch für die Cash-Generating Unit „IT-E-Commerce“ einen Abwertungsbedarf.

Den im Rahmen der Werthaltigkeitstests ermittelten Nutzungswerten für die Geschäfts- und Firmenwerte wird ein Abzinsungsfaktor zugrunde gelegt, der der geforderten Kapitalrendite bzw. den Kapitalkosten im Bechtle-Konzern entspricht. Durch Sensitivitätsanalysen haben wir festgestellt, dass auch bei innerhalb eines realistischen Rahmens abweichenden Schlüsselannahmen kein Wertminderungsbedarf bei den Geschäfts- und Firmenwerten vorliegen würde.

Die Entwicklung der Geschäfts- und Firmenwerte ist im Einzelnen im Anlagespiegel (Anlage A zum Anhang) dargestellt.

(10) Ausleihungen

Ausleihungen sind als langfristige Forderungen nach IAS 39 als gesonderte Kategorie klassifiziert. Sie sind als finanzielle Vermögenswerte bei der erstmaligen Erfassung mit dem beizulegenden Zeitwert und in der Folgezeit mit ihren fortgeführten Anschaffungskosten anzusetzen. Hier ergab sich kein Wertberichtigungsbedarf. Bei den Ausleihungen in Höhe von TEuro 1.688 (31.12.2004: TEuro 1.625) handelt es sich um steuerbegünstigte Arbeitsbeschaffungsreserven in der Schweiz, die als Einlagen auf einem Sperrkonto einer Bank geführt werden (TEuro 879) sowie um ein ausgereichtes Darlehen an eine Beteiligungs- und Vermietungsgesellschaft (TEuro 809).

Die Entwicklung der Ausleihungen ist im Einzelnen im Anlagespiegel (Anlage A zum Anhang) dargestellt.

(11) Pensionsrückstellungen und ähnliche Verpflichtungen

Die Pensionsrückstellungen betreffen die Verpflichtungen aus Anwartschaften an berechnete Mitarbeiter durch eine Teilgeschäftsbetriebsübernahme des Bechtle-Konzerns. Je nach rechtlichen, wirtschaftlichen und steuerlichen Gegebenheiten bestehen dabei unterschiedliche Systeme der Alterssicherung, die in der Regel auf Beschäftigungsdauer und Vergütung der Mitarbeiter basieren.

Bei der vorliegenden Altersversorgung in Höhe von TEuro 559 handelt es sich um ein rückstellungsfinanziertes Versorgungssystem (Defined Benefit Plan) im Sinne von IAS 19.26, das als unmittelbare Zusage ohne Reserverauslagerungen abgewickelt wird.

Die Höhe der Pensionsverpflichtung (Anwartschaftsbarwert der Versorgungszusagen bzw. Defined Benefit Obligation) wurde nach versicherungsmathematischen Methoden berechnet, für die Schätzungen unumgänglich sind.

Als Bewertungsgrundlage für diese Pensionsverpflichtungen wurde die projizierte Einmalbeitragsmethode (IAS 19.64ff) angewandt. Als Parameter für die Bewertung gilt ein Rechnungszinsfuß von jährlich vier Prozent ohne eine Dynamik der anrechenbaren Bezüge. Die versicherungsmathematischen Annahmen richten sich nach den Richttafeln 2005G (Heubeck-Richttafel GmbH, Köln, 2005) für die Sterblichkeit, für die Verheiraturwahrscheinlichkeit und für die Invalidität. Als rechnungsmäßiges Pensionierungsalter wurde für die Pensionsverpflichtung grundsätzlich das Alter der frühestmöglichen Inanspruchnahme von Altersrente (Vollrente) in der gesetzlichen Rentenversicherung angesetzt. Für die Beendigung der Dienstverhältnisse ohne Versorgungsfall wird eine alters- und dienstzeitabhängige Fluktuationswahrscheinlichkeit angenommen.

Die Pensionsrückstellung wird im Konzern erstmalig angesetzt und resultiert aus der Teilgeschäftsbetriebsübernahme der PSB Service GmbH, Gaildorf, zum 1. Oktober 2005. Die Defined Benefit Obligation zum 31.12.2005 weicht nur unwesentlich von der Verpflichtung zum 1. Oktober 2005 ab. Auf die entsprechenden Überleitungen, die von IAS 19 gefordert werden, wurde aus diesem Grund verzichtet.

in TEuro

	Defined Benefit Obligation 31.12.2005	Accumulated Benefit Obligation 31.12.2005	Pensionsaufwand für 2006
Pensionen	559	559	38

(12) Sonstige Rückstellungen

in TEuro

	01.01.2005	Konsolidie- rungskreis- änderung, Währungsum- rechnungsdifferenzen	Verbrauch	Auflösung	Zuführung	31.12.2005
Garantien	1.916	380	2.129	167	2.592	2.592
Sonstige Personalkosten	974	34	932	23	1.559	1.612
Rechts- und Beratungskosten	1.209	35	936	308	1.131	1.131
Kundenbonus	605	0	599	6	335	335
Prozesskosten	2.600	0	72	2.323	0	205
Übrige	3.211	422	3.090	127	2.792	3.208
	10.515	871	7.758	2.954	8.409	9.083
Sonstige kurzfristige Rückstellungen	10.175					8.463
Sonstige langfristige Rückstellungen	340					620

Die Rückstellungen für **Garantien** werden für die voraussichtliche Inanspruchnahme auf der Grundlage von unternehmensspezifischen Erfahrungssätzen gebildet. Die **sonstigen Personalarückstellungen** beinhalten im Wesentlichen Abfindungen, Schwerbehindertenabgabe und Gehaltsnachzahlungen. Die **Rechts- und Beratungskosten** betreffen zum größten Anteil externe Kosten für die Jahres- und Konzernabschlussprüfung sowie für die Rechts- und Steuerberatung. Die **Kundenboni** betreffen umsatzabhängige Rückvergütungen.

Der Rückgang der **Prozesskostenrückstellungen** resultiert im Wesentlichen aus der Auflösung von Rückstellungen für eine gerichtliche Auseinandersetzung zwischen der Bechtle AG und einem 2004 ausgeschiedenen Vorstandsmitglied, die im Geschäftsjahr zugunsten von Bechtle entschieden wurde.

Die **übrigen Rückstellungen** setzten sich im Wesentlichen zusammen aus Mieten und Mietnebenkosten, Beiträgen und Versicherungen.

(13) Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten

Die sonstigen kurzfristigen Verbindlichkeiten setzten sich wie folgt zusammen:

in TEuro

	31.12.2005	31.12.2004
Verbindlichkeiten gegenüber Personal	11.316	10.884
Umsatzsteuer	5.734	5.910
Sozialabgaben	4.293	3.318
Verbindlichkeiten gegenüber Kunden	2.109	944
Lohnsteuer und Kirchensteuer	2.082	1.798
Verbindlichkeiten aus Kaufpreiserhöhungen bei Akquisitionen	900	2.020
Nichtrealisierte Verluste aus Finanzderivaten	92	198
Sonstige	1.286	1.252
	27.812	26.324

(14) Finanzverbindlichkeiten und Finanzderivate

in TEuro

	31.12.2005	31.12.2004
- Deutsche Bank AG, Darlehen zum Erwerb der ARP Holding AG	10.440	13.167
- Landesbank Baden-Württemberg (Baden-Württembergische Bank), Darlehen zum Erwerb der Systemhaussparte der Eurodis Schweiz AG	4.628	6.220
- Sparkasse Schwäbisch Hall-Crailsheim, Darlehen zum Erwerb der ARP Holding AG	5.143	6.486
Langfristige Darlehen, gesamt	20.211	25.873
Kurzfristiger Anteil	5.439	5.486
Langfristige Darlehen, abzüglich kurzfristiger Anteil	14.772	20.387

Das **Darlehen gegenüber der Deutsche Bank AG** in Höhe von TEuro 10.440 valutiert in Schweizer Franken (TCHF 16.240) und hat eine Laufzeit bis 1. April 2009. Es wird variabel verzinst (CHF-LIBOR-3M + 100 Basispunkte) und mit jährlichen Zahlungen in Höhe von TEuro 2.610 (TCHF 4.060) jeweils zum 1. April, beginnend ab 1. April 2005, getilgt. Sicherheiten bestehen in der Negativerklärung bzw. in der Gleichstellungsverpflichtung bei der Stellung von Sicherheiten. Die Risiken des variablen Zinssatzes des Darlehens werden durch einen **Zins-Swap** eliminiert. Der Zins-Swap mit einem Bezugsbetrag von anfänglich TCHF 20.300 ist als Cash-Flow-Hedge und als zu 100 Prozent wirksam in der Absicherung gegen das Zinsänderungsrisiko anzusehen. Bechtle zahlt den fixen Zinssatz von 1,50 Prozent und erhält als variablen Zinssatz den CHF-LIBOR-3M. Das Laufzeitende ist auf den 1. April 2009 festgelegt. Der Marktwert des Zins-Swaps am 31. Dezember 2005 betrug TEuro 25. Nach Berücksichtigung der Absicherung durch den Zins-Swap gegen das Zinsänderungsrisiko resultiert für das Darlehen ein Zinssatz in Höhe von 2,50 Prozent.

Zwei **Darlehen gegenüber der Landesbank Baden-Württemberg (Baden-Württembergische Bank)** in Höhe von zusammen TEuro 4.628 valutieren in Schweizer Franken und haben eine Laufzeit bis zum 30. Dezember 2008; sie werden variabel verzinst (CHF-LIBOR-6M + 90 Basispunkte). Die

Darlehen sind unbesichert. Die Risiken des variablen Zinssatzes der beiden 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 (anfänglich 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 der beiden Zins-Swaps am 31. Dezember 2005 betragen TEuro -65. 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 Sparkasse Schwäbisch Hall-Crailsheim** in Höhe von TEuro 5.143 valutiert in Schweizer Franken (TCHF 8.000) und hat eine Laufzeit bis 1. April 2009. Es wird variabel verzinst (CHF-LIBOR-6M + 90 Basispunkte) und mit jährlichen Zahlungen in Höhe von TEuro 1.286 (TCHF 2.000) jeweils zum 1. April, beginnend ab 1. April 2005, getilgt. Sicherheiten bestehen in der Negativerklärung bzw. in der Gleichstellungsverpflichtung bei der Stellung von Sicherheiten. Die Risiken des variablen Zinssatzes des Darlehens werden durch einen **Zins-Swap** eliminiert. Der Zins-Swap mit einem Bezugsbetrag von anfänglich TCHF 10.000 ist als Cash-Flow-Hedge und als zu 100 Prozent wirksam in der Absicherung gegen das Zinsänderungsrisiko anzusehen. Bechtle zahlt den fixen Zinssatz von 1,49 Prozent und erhält als variablen Zinssatz den CHF-LIBOR-6M. Das Laufzeitende ist auf den 1. April 2009 festgelegt. Der Marktwert des Zins-Swaps am 31. Dezember 2005 betrug TEuro -52. Nach Berücksichtigung der Absicherung durch den Zins-Swap gegen das Zinsänderungsrisiko resultiert für das Darlehen ein Zinssatz in Höhe von 2,39 Prozent.

Die Gesellschaft verfügt über globale **Kreditlinien** in Höhe von TEuro 47.645 zuzüglich Avalkreditlinien in Höhe von TEuro 940. Zum Bilanzstichtag waren hiervon TEuro 290 durch Barkredite und TEuro 4.626 durch Avalkredite beansprucht, sodass sich freie Kreditlinien in Höhe von TEuro 43.669 ergeben.

Die Bechtle AG hat gegenüber ihren Tochtergesellschaften Konzernbürgschaften in Höhe von TEuro 31.284 ausgegeben. Darüber hinaus bestehen für neun Standorte unbegrenzte Konzernbürgschaften.

(15) Eigenkapital

Gezeichnetes Kapital

Das Grundkapital der Bechtle AG zum 31. Dezember 2005 ist in 21.200.000 ausgegebene und ausstehende Stammaktien mit einem rechnerischen Nennwert von Euro 1,00 eingeteilt. Jede Aktie gewährt eine Stimme. Das Grundkapital ist damit unverändert gegenüber dem 31. Dezember 2004.

Die Anzahl ausstehender Aktien blieb im Berichtsjahr durchweg unverändert gegenüber dem 31. Dezember 2004 und beträgt 21.200.000 Stück. Der gemäß IAS 33 ermittelte gewichtete Durchschnitt der ausstehenden Aktien im Berichtsjahr beläuft sich folglich auf 21.200.000 Stück (2004: 21.052.459 Stück).

Genehmigtes Kapital

Gemäß § 4 Abs. 3 der Satzung der Bechtle AG ist der Vorstand ermächtigt, das Grundkapital der Gesellschaft mit Zustimmung des Aufsichtsrats bis zum 10. Juni 2009 durch Ausgabe neuer, auf den Inhaber lautender Aktien um bis zu TEuro 10.600 zu erhöhen (Genehmigtes Kapital).

Die Kapitalerhöhungen können gegen Bareinlagen und/oder Sacheinlagen erfolgen. Der Vorstand ist ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats das Bezugsrecht der Aktionäre für Spitzenbeträge auszuschließen. Der Vorstand ist ferner ermächtigt, das Bezugsrecht mit Zustimmung des Aufsichtsrats auszuschließen, sofern (1. Fall) die Kapitalerhöhungen gegen Sacheinlagen zum Erwerb von Unternehmen oder Beteiligungen an Unternehmen erfolgt oder (2. Fall) die Kapitalerhöhung gegen Bareinlagen erfolgt, 10 vom Hundert des Grundkapitals zum Zeitpunkt der Ausgabe nicht übersteigt

und der Ausgabekurs den Börsenpreis nicht wesentlich unterschreitet oder (3. Fall) die Kapitalerhöhung zur Ausgabe von Belegschaftsaktien erfolgt und der anteilige Betrag 10 vom Hundert des Grundkapitals zum Zeitpunkt der Ausgabe nicht übersteigt.

Der Vorstand ist ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats die weiteren Einzelheiten der Durchführung von Kapitalerhöhungen aus dem Genehmigten Kapital festzulegen.

Bedingtes Kapital

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

Zum 31. Dezember 2005 bzw. 31. Dezember 2004 wurden keine Aktienoptionen ausgegeben.

Dividenden

In der Hauptversammlung vom 22. Juni 2005 wurde beschlossen, für das Geschäftsjahr 2004 eine Dividende in Höhe von Euro 0,40 je dividendenberechtigter Stückaktie (Dividendensumme: TEuro 8.480) 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 IFRS dargestellt sind. Die Festlegung der Ausschüttung künftiger Dividenden wird gemeinsam von Vorstand und Aufsichtsrat 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 wird dem Aufsichtsrat unterbreiten, der Hauptversammlung vorzuschlagen, für das Geschäftsjahr 2005 eine Dividende in Höhe von Euro 0,50 je Aktie auszuschütten.

Bilanzgewinn

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

in TEuro

Stand zum 1. Januar 2005	8.480
Dividendenausschüttung	-8.480
Gewinvortrag	0
Ergebnis nach Steuern 2005	13.520
Einstellung in andere Gewinnrücklagen	-2.920
Stand zum 31. Dezember 2005	10.600

Kapitalrücklage

Die Kapitalrücklage enthält im Wesentlichen das Ausgabeaufgeld (Agio) aus durchgeführten Kapitalerhöhungen und beläuft sich gegenüber dem 31. Dezember 2004 unverändert auf TEuro 143.454.

Eigene Anteile

Der Vorstand wurde zuletzt durch Beschluss der Hauptversammlung vom 11. Juni 2004 sowie der Hauptversammlung vom 22. Juni 2005 ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats eigene Aktien der Gesellschaft gemäß § 71 Abs. 1 Nr. 8 AktG zu erwerben. Ein Erwerb eigener Aktien hat dabei den inhaltlichen Bedingungen des Hauptversammlungsbeschlusses zu entsprechen.

Im Berichtsjahr erfolgten keine Transaktionen in eigenen Aktien, sodass die Gesellschaft zum 31. Dezember 2005 unverändert gegenüber dem 31. Dezember 2004 keinen Bestand an eigenen Aktien hielt.

Erfolgsneutrale Eigenkapitalveränderung

Zum Bilanzstichtag setzt sich die erfolgsneutrale Eigenkapitalveränderung wie folgt zusammen:

in TEuro

	31.12.2005	31.12.2004
Währungsumrechnungsdifferenzen	-609	-264
Nichtrealisierte Verluste Finanzderivate	-62	-135
Nichtrealisierte Gewinne / Verluste Wertpapiere	0	-63
	-671	- 462

Die Entwicklung des Konzern-Eigenkapitals ist im Einzelnen aus der Eigenkapitalveränderungsrechnung ersichtlich.

(16) Umsatzerlöse

In den Umsatzerlösen in Höhe von TEuro 1.178.269 (2004: TEuro 1.088.133) werden die den Kunden berechneten Entgelte für Lieferungen und Leistungen – vermindert um Erlösschmälerungen und Skonti – ausgewiesen.

Die Aufgliederung der Umsatzerlöse nach Geschäftsbereichen und Regionen ergibt sich aus der Segmentberichterstattung.

(17) Sonstige betriebliche Erträge

Die sonstigen betrieblichen Erträge betragen im Berichtsjahr TEuro 7.431 (2004: TEuro 12.328) und setzten sich im Wesentlichen zusammen aus Werbekostenzuschüssen, Erträgen aus Währungsumrechnungsdifferenzen sowie dem Abgang von Vermögensgegenständen des Anlagevermögens.

in TEuro

	2005	2004
Werbekostenzuschüsse	4.412	2.472
Erträge aus Währungsumrechnungsdifferenzen	462	338
Abgang von Vermögensgegenständen des Anlagevermögens	372	448
Mieterträge	357	95
Rückerstattung Beratungskosten	160	0
Sondereffekt aus Erwerb ALSO COMSYT AG (negativer Geschäfts- und Firmenwert)	0	7.516
Sonstiges	1.668	1.459
	7.431	12.328

In den sonstigen betrieblichen Erträgen des Vorjahres (TEuro 12.328) war ein Sondereffekt in Höhe von TEuro 7.516 (originär TCHF 11.602) enthalten, der aus der Erstkonsolidierung (1. Februar 2004) der erworbenen ALSO COMSYT AG, Schweiz, resultierte.

Beim Erwerb der ALSO COMSYT AG, Schweiz, überstieg der Zeitwert des erworbenen Nettovermögens die Anschaffungskosten der Beteiligung, wodurch ein negativer Unterschiedsbetrag (negativer Geschäfts- und Firmenwert) aus der Kapitalkonsolidierung entstand. Gemäß IFRS 3 ist in einem solchen Fall zunächst die Identifizierung und Bewertung der erworbenen Vermögensgegenstände und Schulden erneut zu beurteilen. Ein danach weiterhin noch verbleibender negativer Geschäfts- und Firmenwert ist dann sofort erfolgswirksam zu vereinnahmen. Der Ausweis erfolgt in den sonstigen betrieblichen Erträgen und damit im Ergebnis vor Steuern (EBT).

Ohne diesen Sondereffekt betragen die sonstigen betrieblichen Erträge im Vorjahreszeitraum TEuro 4.812 und das Ergebnis vor Steuern (EBT) entsprechend TEuro 37.564.

Weitere Erläuterungen zur erfolgswirksamen Vereinnahmung des negativen Geschäfts- und Firmenwerts als sonstige betriebliche Erträge im Vorjahreszeitraum sind im Rahmen der Überleitungen der Rechnungslegung von U.S.-GAAP zu IFRS (Gliederungspunkt II) dargestellt.

(18) Aufwandsgliederung

in TEuro

	Umsatzkosten		Vertriebskosten		Verwaltungskosten	
	2005	2004	2005	2004	2005	2004
Materialaufwand	894.560	828.565	0	0	0	0
Personalaufwand	88.410	78.000	54.841	44.758	35.217	32.943
Abschreibungen	4.982	4.498	3.123	2.908	3.821	3.812
Sonstige betriebliche Aufwendungen	27.420	24.106	18.153	15.994	13.978	19.614
Gesamtaufwendungen	1.015.372	935.169	76.117	63.660	53.016	56.369

(19) Steuern vom Einkommen und Ertrag / latente Steuern

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

Der Steueraufwand setzt sich im Berichtsjahr wie folgt zusammen:

in TEuro

	2005	2004
Laufender Steueraufwand	12.202	10.326
Latente Steuern		
aus zeitlichen Bewertungsunterschieden	-159	-907
aus Verlustvorträgen	-157	2.871
Steueraufwand	11.886	12.290

Die Abstimmung zwischen den tatsächlichen Steueraufwendungen und dem Betrag, der sich unter Berücksichtigung eines gewichteten inländischen und ausländischen Steuersatzes von rund 33 Prozent (2004: 32 Prozent) auf das Ergebnis vor Steuern ergibt, stellt sich für das Berichtsjahr wie folgt dar:

in TEuro

	2005	2004
Ergebnis vor Steuern	41.172	45.080
Erwarteter Steueraufwand	13.436	14.293
Steuerlich nicht wirksame Vereinnahmung negativer Geschäfts- und Firmenwert	0	-2.224
Steueraufwand frühere Jahre	128	0
Steuerertrag frühere Jahre	-111	-577
Steuerlich nicht abzugsfähige Betriebsausgaben	467	299
Nur steuerlich wirksame Amortisation Geschäfts- und Firmenwerte	-606	-232
Abschreibungen / Abgang aktive latente Steuern	840	86
Zuschreibung aktive latente Steuern	-2.640	0
Sonstiges	372	645
Tatsächlicher Steueraufwand	11.886	12.290

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

in TEuro

AKTIVE LATENTE STEUERN	31.12.2005	31.12.2004
Verlustvorträge	7.977	6.893
Rückstellungen	381	182
Sachanlagen	147	149
Zins-Swaps	29	64
Sonstige	10	0
	8.544	7.288
Wertberichtigungen	1.112	475
Aktive latente Steuern	7.432	6.813

in TEuro

PASSIVE LATENTE STEUERN	31.12.2005	31.12.2004
Kundenstämme	2.567	2.222
Geschäfts- und Firmenwerte	2.095	1.644
Forderungen	525	317
Grundstücke	379	388
Rückstellungen	374	321
Vorräte	374	337
Sachanlagen	351	242
Kundenserviceverträge	253	104
Steuerlich wirksame Abschreibungen	184	0
Verbindlichkeiten	79	79
Aktivierete Software	50	127
Sonstige	288	62
Passive latente Steuern	7.519	5.843

Wertberichtigungen auf den Buchwert aktiver latenter Steuern werden vorgenommen, wenn eine Realisierung der erwarteten Vorteile aus der latenten Steuer nicht hinreichend wahrscheinlich ist. Die dabei vorgenommene Einschätzung kann im Zeitablauf Änderungen unterliegen, die in Folgeperioden zu einer Auflösung der Wertberichtigungen führen können. Die Wertberichtigung in Höhe von TEuro 1.112 bezieht sich auf aktive latente Steuern aus Verlustvorträgen.

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

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

Die Verlustvorträge zum 31. Dezember 2005 in Höhe von insgesamt TEuro 34.995 (31.12.2004: TEuro 25.819), auf die aktive latente Steuern gebildet wurden, betreffen in- und ausländische Tochtergesellschaften. TEuro 20.536 (31.12.2004: TEuro 16.765) entfallen dabei auf Verluste ausländischer Gesellschaften. Die inländischen Verlustvorträge gelten nach den derzeitigen steuerlichen Bestimmungen als unbefristet. Die eingeschränkte Nutzung von Verlustverrechnungsmöglichkeiten (Mindestbesteuerung) im deutschen Steuerrecht wurde bei der Beurteilung der Werthaltigkeit aktiver latenter Steuern auf Verlustvorträge berücksichtigt. Die Verlustvorträge im Ausland verfallen teilweise in fünf Jahren.

(20) Ergebnis je Aktie

Die folgende Tabelle zeigt die Berechnung des Ergebnisses nach Steuern ohne Minderheitenanteile je Stammaktie:

	2005	2004
<i>Ergebnis nach Steuern ohne Minderheitenanteile (TEuro)</i>	29.236	32.755
Durchschnittliche Anzahl Aktien (Stück)	21.200.000	21.052.459
<i>Ergebnis je Aktie (Euro)</i>	1,3791	1,5559

Das Ergebnis je Aktie ist gemäß IAS 33 aus dem Ergebnis nach Steuern und der Zahl der im Jahresdurchschnitt im Umlauf befindlichen Aktien ermittelt. Das unverwässerte Ergebnis je Aktie ist identisch mit dem verwässerten Ergebnis je Aktie.

IV. SONSTIGE ERLÄUTERUNGEN

Segmentberichterstattung

Die einzelnen Jahresabschlussdaten sind nach Geschäftsfeldern und Regionen segmentiert. Die Aufgliederung orientiert sich an der internen Berichterstattung (Management Approach). Durch die Segmentierung sollen Ertragskraft und Erfolgsaussichten sowie die Chancen und Risiken der verschiedenartigen Geschäftsfelder des Konzerns transparent gemacht werden.

Im Sinne der Segmentberichterstattung nach IAS 14 ist der Konzern derzeit in zwei Geschäftsfeldern tätig, dem Geschäftsbereich IT-Systemhaus und dem Bereich IT-E-Commerce. Die Segmente unterscheiden sich in ihren Tätigkeitsbereichen und weisen unterschiedliche Abläufe im Handel mit IT-Produkten auf.

Mit dem Segment **IT-Systemhaus** bietet Bechtle mittelständischen Unternehmen, Konzernen, Finanzdienstleistern und öffentlichen Institutionen eine lückenlose Betreuung rund um IT-Infrastruktur und -Anwendungen. Das Dienstleistungsangebot umfasst dabei die IT-Strategieberatung, die Lieferung von Hard- und Software, Projektplanung und -durchführung, die Systemintegration, zahlreiche IT-Services sowie Schulungen. Die flächendeckende dezentrale Organisation der Bechtle IT-Systemhäuser mit 62 Standorten in Deutschland und der Schweiz sorgt dabei für kurze Wege zum Kunden. Standortübergreifend ergänzen Experten aus 20 Competence Centern das Leistungsspektrum der Systemhäuser – darunter Spezialthemen wie IT-Security, Storage oder Mobile Computing. In insgesamt 18 Schulungszentren – aber auf Wunsch auch vor Ort beim Kunden – bietet Bechtle zudem praxisorientierte Seminare, Workshops und Trainings an.

Im Segment **IT-E-Commerce** vertreibt die Bechtle Gruppe unter den Marken *Bechtle direkt* und *ARP Datacon* über Telefon, Katalog und Internet rund 26.000 IT-Produkte in neun europäischen Ländern. Über die länderspezifischen Online-Portale werden tagesaktuelle Preise und Verfügbarkeiten für sämtliche angebotenen IT-Artikel bereitgestellt. Das herstellerunabhängige Produktportfolio bildet mit Hard- und Softwareprodukten, Peripheriegeräten sowie den erforderlichen Verbrauchsmaterialien das Spektrum des europäischen IT-Markts ab. Durch unternehmensspezifische Warenkörbe und papierlose Versandabwicklung unterstützt die Bechtle Gruppe ihre Kunden dabei, die Prozesskosten bei der Beschaffung von IT-Produkten zu reduzieren. Ein wichtiges Vertriebsinstrument ist der zweimal jährlich erscheinende über 800 Seiten starke Hauptkatalog, der bei einer Auflage von jeweils rund 180.000 Stück an bestehende und potenzielle Kunden in ganz Europa verschickt wird.

Geschäftsstellen der Firmengruppe bestehen überwiegend in Deutschland. Ausländische Geschäftsstellen befinden sich in Belgien, Frankreich, Großbritannien, Italien, Niederlande, Österreich, Schweiz, Spanien und Taiwan.

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 überwiegend dort entstehen.

in TEuro

NACH SEGMENTEN	2005			2004		
	IT-Systemhaus	IT-E-Commerce	Gesamt-konzern	IT-Systemhaus	IT-E-Commerce	Gesamt-konzern
<i>Externe Umsätze</i>	811.042	367.227	1.178.269	729.981	358.152	1.088.133
<i>Abschreibungen</i>	8.903	3.023	11.926	7.764	3.454	11.218
<i>Betriebsergebnis</i>	18.607	22.588	41.195	25.328	19.935	45.263
<i>Finanzergebnis</i>			-23			-183
<i>Ergebnis vor Steuern</i>			41.172			45.080
<i>Investitionen</i>	6.768	1.864	8.632	7.707	1.633	9.340
<i>Investitionen durch Veränderung des Konsolidierungskreises</i>	18.246	0	18.246	7.393	19.470	26.863

in TEuro

NACH SEGMENTEN	31.12.2005			31.12.2004		
	IT-Systemhaus	IT-E-Commerce	Gesamt-konzern	IT-Systemhaus	IT-E-Commerce	Gesamt-konzern
<i>Bruttovermögen</i>	277.408	136.538	413.946	268.552	117.310	385.862
<i>Verbindlichkeiten</i>	118.156	58.343	176.499	113.049	55.652	168.701

in TEuro

NACH REGIONEN	2005			2004		
	Inland	Ausland	Gesamt-konzern	Inland	Ausland	Gesamt-konzern
<i>Externe Umsätze</i>	784.168	394.101	1.178.269	737.844	350.289	1.088.133
<i>Investitionen</i>	6.094	2.538	8.632	7.288	2.052	9.340
<i>Investitionen durch Veränderung des Konsolidierungskreises</i>	9.514	8.732	18.246	1.578	25.285	26.863

Für die Segmentierung gilt:

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 Konzernaußenumsatzerlöse zeigen die Anteile der Geschäftsbereiche am konsolidierten Konzernumsatz. Zwischen den Segmenten bestehen keine wesentlichen Transaktionen. Das Segmentvermögen beinhaltet alle im Konzern enthaltenen Vermögenswerte. In den Segmentverbindlichkeiten sind alle Passivposten des Konzerns enthalten. Die Investitionen betreffen die Zugänge bei Sachanlagen, immateriellen Vermögensgegenständen und sonstigen Ausleihungen. Die Abschreibungen beziehen sich auf Sachanlagen und immaterielle Vermögensgegenstände.

V. KAPITALFLUSSRECHNUNG

Die Kapitalflussrechnung weist für das Geschäftsjahr 2005 und für das Geschäftsjahr 2004 entsprechend IAS 7 die Entwicklung der Zahlungsströme getrennt nach Mittelzu- und -abflüssen aus der laufenden Geschäfts-, Investitions- und Finanzierungstätigkeit aus. Die Ermittlung der Cash Flows erfolgte nach der indirekten Methode aus dem Bechtle-Konzernabschluss. Die Zahlungsmittel der Kapitalflussrechnung umfassen alle in der Bilanz ausgewiesenen flüssigen Mittel, d. h. Kassenbestände, Schecks und Guthaben bei Kreditinstituten, soweit sie innerhalb von drei Monaten verfügbar sind. Die Zahlungsmittel unterliegen keinen Verfügungsbeschränkungen.

Der Cash Flow aus betrieblicher Tätigkeit wird ausgehend vom Ergebnis vor Steuern indirekt abgeleitet. Im Rahmen der indirekten Ermittlung werden die berücksichtigten Veränderungen von Bilanzpositionen im Zusammenhang mit der laufenden Geschäftstätigkeit um Effekte aus der Währungsumrechnung und der Änderungen im Konsolidierungskreis bereinigt.

Aus betrieblicher Tätigkeit erwirtschaftete Nettozahlungsmittel

Aus betrieblicher Tätigkeit sind im Berichtsjahr TEuro 28.822 (2004: TEuro 46.690) zugeflossen. Den Mittelzuflüssen aus dem positiven Ergebnis nach Steuern zuzüglich der nicht zahlungswirksamen Abschreibungen steht im Wesentlichen der Mittelabfluss aus der Zunahme des Nettoumlaufvermögens einschließlich Rückstellungen gegenüber.

Für Investitionstätigkeit eingesetzte Nettozahlungsmittel

Der Mittelabfluss aus Investitionstätigkeit betrug TEuro 20.901 (2004: TEuro 38.832) und ist hauptsächlich auf Unternehmensakquisitionen sowie den Erwerb von Anlagevermögen zurückzuführen.

Für Finanzierungstätigkeit eingesetzte Nettozahlungsmittel

Der Mittelabfluss aus Finanzierungstätigkeit von TEuro 21.217 (2004: TEuro 19.826 Mittelzufluss) resultiert im Wesentlichen aus der Tilgung von Darlehen und der Dividendenausschüttung.

VI. HAFTUNGSVERHÄLTNISSE

Angaben zu Leasingverhältnissen

Soweit im Bechtle-Konzern Operating-Lease-Verhältnisse auftreten, werden Leasingraten bzw. Mietzahlungen direkt als Aufwand in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst.

Bechtle 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 14.626 (2004: TEuro 14.408) aufwandswirksam erfasst worden.

Die zukünftigen Verpflichtungen aus den vorgenannten Verträgen, die zum 31. Dezember 2005 eine anfängliche oder verbleibende Restlaufzeit von mehr als einem Jahr haben, betragen TEuro 85.926 (31.12.2004: TEuro 80.958).

in TEuro

fällig innerhalb eines Jahres	16.486
fällig zwischen 1 und 5 Jahren	34.543
fällig nach 5 Jahren	34.897
Mindest-Mietzahlungen Gesamt	85.926

Die sonstigen finanziellen Verpflichtungen aus Leasingverhältnissen enthalten TEuro 41.581 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 Bechtle AG ist weder direkt noch indirekt an der Fabiana beteiligt.

Nach Ablauf des Leasingvertrags im Jahr 2022 hat die Bechtle AG eine Kaufoption auf das Gebäude. Eine Pflicht zur Konsolidierung der Gesellschaft nach IAS ist nicht gegeben. Es werden darüber hinaus keine Verluste aus dem Leasingvertrag erwartet, da die Bechtle AG nicht zur Ausübung der Kaufoption verpflichtet ist.

Sonstige finanzielle Verpflichtungen

Beim Erwerb der CDC IT Group, Pfäffikon, Kanton Schwyz, Schweiz, hat sich Bechtle im Berichtsjahr vertraglich zur Zahlung bedingter nachträglicher Kaufpreiserhöhungen verpflichtet. Die Höhe dieser nachträglich zu leistenden Kaufpreiszahlungen hängt ab vom Erreichen bestimmter Ziele hinsichtlich des Gewinns vor Steuern in den Geschäftsjahren 2005 und 2006 und kann sich insgesamt auf maximal TEuro 1.286 belaufen. Bechtle kann zum gegenwärtigen Zeitpunkt die Wahrscheinlichkeit, dass die Kaufpreiserhöhungen tatsächlich eintreten werden, nicht verlässlich abschätzen.

Beim Erwerb der Gate Informatic AG, Bern, Schweiz, im Geschäftsjahr 2004 verpflichtete sich Bechtle vertraglich zur Zahlung bedingter nachträglicher Kaufpreiserhöhungen, die abhängen vom Erreichen bestimmter Ziele hinsichtlich des Gewinns vor Steuern in den Geschäftsjahren 2005, 2006 und 2007. Von den ursprünglich auf insgesamt maximal TEuro 1.800 begrenzten nachträglich zu leistenden Kaufpreiszahlungen sind zum 31. Dezember 2005 TEuro 643 aufgrund nicht eingetretener Bedingung verfallen, sodass nur noch TEuro 1.157 an insgesamt maximal zu leistenden nachträglichen Kaufpreiserhöhungen verbleiben.

Beim Erwerb der SGB Servicegesellschaft für Geld- und Banksysteme mbH, Aalen, im Geschäftsjahr 2004 verpflichtete sich Bechtle vertraglich zur Zahlung bedingter nachträglicher Kaufpreiserhöhungen. Die Höhe dieser nachträglich zu leistenden Kaufpreiszahlungen war ursprünglich abhängig vom Erreichen bestimmter Ziele hinsichtlich des Gewinns vor Steuern in den Geschäftsjahren 2005, 2006 und 2007 und insgesamt auf maximal TEuro 2.000 begrenzt. Im Februar 2006 wurde die Höhe dieser nachträglich zu leistenden Kaufpreiszahlungen vertraglich auf abschließend insgesamt TEuro 200 festgelegt.

Rechtsstreitigkeiten

Der Gesellschaft sind keine Vorgänge bekannt, die eine erhebliche nachteilige Auswirkung auf die Ertrags-, Liquiditäts- oder Finanzlage haben würden oder innerhalb der letzten zwei Jahre hatten.

VII. NAHESTEHENDE PARTEIEN

Transaktionen mit Nahestehenden

Nach IAS 24 müssen Personen oder Unternehmen, die vom berichtenden Unternehmen beeinflusst werden bzw. die auf das Unternehmen Einfluss nehmen können, angegeben werden, soweit sie nicht bereits als konsolidierte Unternehmen in den Konzernabschluss einbezogen wurden.

Als nahe stehende Personen im Bechtle-Konzern kommen grundsätzlich Mitglieder des Vorstands, des Aufsichtsrats und deren nahe Angehörigen in Betracht.

Im Berichtsjahr wurden keine Transaktionen aus Geschäften mit Mitgliedern des Vorstands, des Aufsichtsrats und deren Angehörigen durchgeführt.

VIII. VERGÜTUNG DER ORGANE

Vergütungen der Mitglieder des Managements in Schlüsselpositionen

Vorstand

Die Bezüge des Vorstands der Bechtle AG beliefen sich im Berichtsjahr auf insgesamt TEuro 1.232. Die Vergütung des Vorstands bestand aus einem festen und einem variablen Teil. Die festen Bezüge betragen TEuro 647 und die variablen Bezüge TEuro 585.

IX. AKQUISITIONEN

Im Berichtsjahr wurden die folgenden Akquisitionen getätigt:

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

Am 17. Januar 2005 wurden weitere 2,8 Prozent der Aktien an der PSB AG erworben, nachdem bereits im Jahr 2003 95,5 Prozent der Aktien an der PSB AG erworben worden waren. Der Kaufpreis für die im Berichtsjahr neu erworbenen Aktien an der PSB AG betrug inklusive eines so genannten „Paketzuschlags“ TEuro 954 (Euro 9,40 je Aktie) zuzüglich TEuro 1 Anschaffungsnebenkosten.

Durch den Erwerb der weiteren 2,8 Prozent der Aktien an der PSB AG reduzierten sich die zum 31. Dezember 2004 bilanziell ausgewiesenen Minderheitenanteile am Eigenkapital (TEuro 505) um TEuro 311 auf TEuro 194. Vom Ergebnis nach Steuern der PSB AG im Berichtsjahr entfiel ein Anteil in Höhe von TEuro 50 auf die noch ausstehenden Minderheitenanteile (1,7 Prozent), woraus sich schließlich die per 31. Dezember 2005 bilanziell auszuweisenden Minderheitenanteile am Eigenkapital in Höhe von TEuro 244 ergeben.

Aus dem im Berichtsjahr für die neu erworbenen Aktien an der PSB AG gezahlten Gesamtkaufpreis in Höhe von TEuro 955 resultierte bei einer Verminderung der Minderheitenanteile am Eigenkapital um TEuro 311 ein Geschäfts- und Firmenwert in Höhe von TEuro 644.

Des Weiteren fielen im Berichtsjahr Kosten in Höhe von TEuro 307 an, die in direktem Zusammenhang stehen zu dem bei der PSB AG eingeleiteten Ausschluss von Minderheitsaktionären nach Maßgabe der §§ 327a ff AktG und daher Anschaffungsnebenkosten für den zukünftigen Erwerb der noch ausstehenden Minderheitenanteile darstellen. Entsprechend erhöhte sich der Geschäfts- und Firmenwert um diese TEuro 307.

CDC IT Group, Pfäffikon, Kanton Schwyz, Schweiz

Zum 28. Februar 2005 wurden sämtliche Anteile an der CDC IT Group gegen Zahlung eines Kaufpreises von TEuro 2.795 erworben. Der Kaufpreis wird nachträglich erhöht, wenn bestimmte Ziele hinsichtlich des Gewinns vor Steuern in den Geschäftsjahren 2005 und 2006 erreicht werden. Die Kaufpreiserhöhung wird maximal TEuro 1.299 betragen, sodass sich der endgültige Gesamtkaufpreis abschließend auf maximal TEuro 4.094 belaufen wird. Bei einer eventuellen Kaufpreisanpassung werden die Anschaffungskosten entsprechend erhöht. Die Wahrscheinlichkeit, dass die Kaufpreiserhöhungen tatsächlich eintreten werden, kann zum gegenwärtigen Zeitpunkt nicht verlässlich abgeschätzt werden.

Der Unternehmenskauf wurde nach der Erwerbsmethode bilanziert. Bei dem derzeit anzusetzenden Gesamtkaufpreis in Höhe von TEuro 2.795 resultierte aus der Kapitalkonsolidierung unter Berücksichtigung des übernommenen Nettovermögens (TEuro 1.718) ein Unterschiedsbetrag in Höhe von TEuro 1.077. Gemäß IFRS 3 in Verbindung mit IAS 38 entfielen davon TEuro 650 auf den übernommenen Kundenstamm, der über zehn Jahre abgeschrieben wird. Im Zuge der Aktivierung des Kundenstamms wurden passive latente Steuern in Höhe von TEuro 57 gebildet, die den verbleibenden Unterschiedsbetrag erhöhten und parallel zu den planmäßigen Abschreibungen des Kundenstamms über dessen Nutzungsdauer wieder aufgelöst werden. Der verbleibende Unterschiedsbetrag in Höhe von TEuro 484 war weder einem bilanzierten Vermögensgegenstand zurechenbar noch als gesonderter Vermögensgegenstand konkretisierbar und wurde daher als Geschäfts- und Firmenwert angesetzt.

Die CDC IT Group (100 Mitarbeiter) war zum Erwerbszeitpunkt an den Standorten Basel, Bern, Lausanne, Pfäffikon und Thalwil vertreten und schwerpunktmäßig im Bereich Systemhaus und Hardwarehandel tätig. Mit dem Kauf der CDC IT Group baute Bechtle im Segment IT-Systemhaus seine Marktstellung in der Schweiz weiter aus und näherte sich seinem Ziel, in der Schweiz flächendeckend mit Systemhäusern agieren zu können.

Bilanziell stellte sich die Akquisition zum Zeitpunkt der Erstkonsolidierung wie folgt dar:

in TEuro

KURZFRISTIGE VERMÖGENSGEGENSTÄNDE	
Liquide Mittel	1.230
Forderungen	2.277
Warenvorräte	7
Sonstige kurzfristige Vermögensgegenstände	819
	4.333
LANGFRISTIGE VERMÖGENSGEGENSTÄNDE	
Sachanlagevermögen	739
Kundenstamm	650
Geschäfts- und Firmenwert	484
	1.873
Summe Vermögensgegenstände	6.206
KURZFRISTIGE VERBINDLICHKEITEN	
Verbindlichkeiten aus Lieferung und Leistung	1.607
Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten	1.646
	3.253
LANGFRISTIGE VERBINDLICHKEITEN	
Latente Steuern	158
	158
Summe Verbindlichkeiten	3.411
Summe Vermögensgegenstände -	
Summe Verbindlichkeiten =	2.795

Kundenbeziehungen der taskarena AG, Unna, Niederlassung Bonn

Zum 1. März 2005 wurden von der taskarena AG, Unna, Informationen über Kundenbeziehungen ihrer Bonner Niederlassung erworben. Der Kaufpreis betrug als Barzahlung TEuro 165.

Mit dem Kauf dieser Kundeninformationen und der Neugründung der Bechtle GmbH & Co. KG, Bonn, erweiterte das IT-Systemhaus-Segment der Bechtle Gruppe seine Präsenz im Raum Nordrhein-Westfalen.

DELEC AG, Gümligen, Kanton Bern, Schweiz

Mit Kaufvertrag vom 14. April 2005 wurden sämtliche Anteile an der DELEC AG gegen Zahlung eines Kaufpreises von TEuro 10.407 erworben.

Der Unternehmenskauf wurde nach der Erwerbsmethode bilanziert. Aus der Kapitalkonsolidierung resultierte unter Berücksichtigung des übernommenen Nettovermögens (TEuro 5.280) ein Unterschiedsbetrag in Höhe von TEuro 5.127. Gemäß IFRS 3 in Verbindung mit IAS 38 entfielen davon TEuro 1.626 auf den übernommenen Kundenstamm, der über fünf Jahre abgeschrieben wird, und TEuro 66 auf die erworbenen Kundenserviceverträge, die über ihre Restlaufzeit abgeschrieben werden. Im Zuge der Aktivierung des Kundenstamms und der Kundenserviceverträge wurden passive latente Steuern in Höhe von TEuro 132 gebildet, die den verbleibenden Unterschiedsbetrag erhöhten und parallel zu den planmäßigen Abschreibungen des Kundenstamms und der Kundenserviceverträge über die jeweilige Nutzungsdauer wieder aufgelöst werden. Der verbleibende Unterschiedsbetrag in Höhe von TEuro 3.567 war weder einem bilanzierten Vermögensgegenstand zurechenbar noch als gesonderter Vermögensgegenstand konkretisierbar und wurde daher als Geschäfts- und Firmenwert angesetzt.

Die DELEC AG (194 Mitarbeiter) als einer der größten IT-Systemintegratoren der Schweiz war zum Erwerbszeitpunkt an den Standorten Gümligen (Kanton Bern), Dällikon (Kanton Zürich), Frauenfeld (Kanton Thurgau) und Liestal (Kanton Basel-Landschaft) vertreten und verstärkte das Segment IT-Systemhaus. Mit diesem Unternehmenserwerb ist die Expansion von Bechtle in der Schweiz im Wesentlichen abgeschlossen.

Bilanziell stellte sich die Akquisition zum Zeitpunkt der Erstkonsolidierung wie folgt dar:

in TEuro

KURZFRISTIGE VERMÖGENSGEGENSTÄNDE	
Liquide Mittel	3.193
Forderungen	4.422
Warenvorräte	1.767
Sonstige kurzfristige Vermögensgegenstände	270
	9.652
LANGFRISTIGE VERMÖGENSGEGENSTÄNDE	
Sachanlagevermögen	1.487
Kundenstamm	1.626
Kundenserviceverträge	66
Geschäfts- und Firmenwert	3.567
Latente Steuern	403
	7.149
Summe Vermögensgegenstände	16.801
KURZFRISTIGE VERBINDLICHKEITEN	
Verbindlichkeiten aus Lieferung und Leistung	1.552
Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten	3.655
	5.207
LANGFRISTIGE VERBINDLICHKEITEN	
Latente Steuern	1.187
	1.187
Summe Verbindlichkeiten	6.394
Summe Vermögensgegenstände -	
Summe Verbindlichkeiten =	10.407

compartner systems GmbH, Ratingen

Zum 1. April 2005 wurden sämtliche Anteile an der compartner systems GmbH gegen Zahlung eines Kaufpreises von TEuro 2.480 zuzüglich Anschaffungsnebenkosten in Höhe von TEuro 15 erworben.

Der Unternehmenskauf wurde nach der Erwerbsmethode bilanziert. Bei einem Gesamtkaufpreis in Höhe von TEuro 2.495 resultierte aus der Kapitalkonsolidierung unter Berücksichtigung des übernommenen Nettovermögens (TEuro 285) ein Unterschiedsbetrag in Höhe von TEuro 2.210. Gemäß IFRS 3 in Verbindung mit IAS 38 entfielen davon TEuro 739 auf den übernommenen Kundenstamm, der über fünf Jahre abgeschrieben wird und TEuro 400 auf die erworbenen Kundenserviceverträge, die über ihre Restlaufzeit abgeschrieben werden. Im Zuge der Aktivierung des Kundenstamms und der Kundenserviceverträge wurden passive latente Steuern in Höhe von TEuro 438 gebildet, die den verbleibenden Unterschiedsbetrag erhöhten und parallel zu den planmäßigen Abschreibungen des Kundenstamms und der Kundenserviceverträge über dessen Nutzungsdauer wieder aufgelöst werden. Der verbleibende Unterschiedsbetrag in Höhe von TEuro 1.509 war weder einem bilanzierten Vermögensgegenstand zurechenbar noch als gesonderter Vermögensgegenstand konkretisierbar und wurde daher als Geschäfts- und Firmenwert angesetzt.

Die compartner systems GmbH samt Tochtergesellschaften beschäftigte als Systemhausverbund zum Erwerbszeitpunkt an den drei Standorten Ratingen, Rheinbach und Wangen insgesamt 135 Mitarbeiter. Mit dem Kauf unternahm Bechtle einen weiteren Schritt zum Ausbau der Marktposition und zum Gewinn weiterer Marktanteile innerhalb des sich konsolidierenden deutschen Systemhausmarkts. Bechtle ergänzte und verstärkte durch diese Akquisition das Segment IT-Systemhaus vor allem durch Lösungen im IT-Infrastrukturbereich – vom Projektgeschäft bis zum kompletten Outsourcing.

Bilanziell stellte sich die Akquisition zum Zeitpunkt der Erstkonsolidierung wie folgt dar:

in TEuro

KURZFRISTIGE VERMÖGENSGEGENSTÄNDE	
Liquide Mittel	1.068
Forderungen	1.474
Warenvorräte	871
Sonstige kurzfristige Vermögensgegenstände	3.060
	6.473
LANGFRISTIGE VERMÖGENSGEGENSTÄNDE	
Sachanlagevermögen	1.986
Geschäfts- und Firmenwert	1.509
Kundenstamm	739
Kundenserviceverträge	400
Latente Steuern	110
Sonstige immaterielle Vermögensgegenstände	9
	4.753
Summe Vermögensgegenstände	11.226
KURZFRISTIGE VERBINDLICHKEITEN	
Verbindlichkeiten aus Lieferung und Leistung	1.270
Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten	6.747
	8.017
LANGFRISTIGE VERBINDLICHKEITEN	
Latente Steuern	438
Sonstige langfristige Verbindlichkeiten	276
	714
Summe Verbindlichkeiten	8.731
Summe Vermögensgegenstände -	
Summe Verbindlichkeiten =	2.495

PP 2000 Business Integration AG, Stuttgart

Mit Kaufvertrag vom 13. Juli 2005 wurden sämtliche Anteile an der nicht börsennotierten PP 2000 Business Integration AG gegen Zahlung eines Kaufpreises von TEuro 1.940 zuzüglich TEuro 5 Anschaffungsnebenkosten erworben. Der Kaufpreis wird nachträglich erhöht, wenn bestimmte Ziele hinsichtlich des Gewinns vor Steuern in den Geschäftsjahren 2006 bis 2008 erreicht werden. Die Kaufpreiserhöhung wird maximal TEuro 900 betragen, sodass sich der endgültige Gesamtkaufpreis abschließend auf maximal TEuro 2.845 belaufen wird.

Der Unternehmenskauf wurde nach der Erwerbsmethode bilanziert. Die Kaufpreiserhöhung (TEuro 900) ist als wahrscheinlich einzustufen und daher gemäß IFRS 3 bereits im Erwerbszeitpunkt als Verbindlichkeit zu bilanzieren und den Anschaffungskosten zuzurechnen. Bei dem anzusetzenden Gesamtkaufpreis in Höhe von TEuro 2.845 resultierte aus der Kapitalkonsolidierung unter Berücksichtigung des übernommenen Nettovermögens (TEuro 1.143) ein Unterschiedsbetrag in Höhe von TEuro 1.702. Gemäß IFRS 3 in Verbindung mit IAS 38 entfielen davon TEuro 750 auf den übernommenen Kundenstamm, der über fünf Jahre abgeschrieben wird. Im Zuge der Aktivierung des Kundenstamms wurden passive latente Steuern in Höhe von TEuro 288 gebildet, die den verbleibenden Unterschiedsbetrag erhöhten und parallel zu den planmäßigen Abschreibungen des Kundenstamms über dessen Nutzungsdauer wieder aufgelöst werden. Der verbleibende Unterschiedsbetrag in Höhe von TEuro 1.240 war weder einem bilanzierten Vermögensgegenstand zurechenbar noch als gesonderter Vermögensgegenstand konkretisierbar und wurde daher als Geschäfts- und Firmenwert angesetzt.

Die PP 2000 Business Integration AG (einschließlich Tochtergesellschaft) mit Hauptsitz in Stuttgart und einem Logistikzentrum in Kornwestheim beschäftigte zum Erwerbszeitpunkt rund 80 Mitarbeiter und belegte gemessen am Jahresumsatz 2004 Rang 24 der größten deutschen Systemhäuser. Mit einem flächendeckenden Service für IT-Infrastruktur-Produkte und eigener Logistik umfasst das Portfolio der PP 2000 insbesondere Serviceleistungen sowie die Wartung von Druckern, PCs und IT-Systemen. Entsprechend verstärkte Bechtle im Segment IT-Systemhaus die bundesweiten Aktivitäten im Bereich IT-Services.

Bilanziell stellte sich die Akquisition zum Zeitpunkt der Erstkonsolidierung wie folgt dar:

in TEuro

KURZFRISTIGE VERMÖGENSGEGENSTÄNDE	
Liquide Mittel	161
Forderungen	5.274
Warenvorräte	2.968
Sonstige kurzfristige Vermögensgegenstände	510
	8.913
LANGFRISTIGE VERMÖGENSGEGENSTÄNDE	
Sachanlagevermögen	1.527
Geschäfts- und Firmenwert	1.240
Kundenstamm	750
Latente Steuern	189
Sonstige immaterielle Vermögensgegenstände	47
Sonstige langfristige Vermögensgegenstände	71
	3.824
Summe Vermögensgegenstände	12.737
KURZFRISTIGE VERBINDLICHKEITEN	
Verbindlichkeiten aus Lieferung und Leistung	4.063
Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten	5.541
	9.604
LANGFRISTIGE VERBINDLICHKEITEN	
Latente Steuern	288
	288
Summe Verbindlichkeiten	9.892
Summe Vermögensgegenstände - Summe Verbindlichkeiten =	2.845

PSB Service GmbH, Gaildorf

Zum 1. Oktober 2005 wurden von der IBM Business Services GmbH, Stuttgart, per Vertragsabkommen 107 Mitarbeiter vom Bereich Strategic Outsourcing sowie der Service für rund 50.000 PC-Arbeitsplätze übernommen.

Im Rahmen dieser nach IFRS 3 zu bilanzierenden Teilgeschäftsbetriebsübernahme wurde gegen Zahlung eines Kaufpreises von TEuro 62 zuzüglich TEuro 13 Anschaffungsnebenkosten ein Nettovermögen in Höhe von TEuro 75 erworben.

Durch diese Übernahme der Sparte Deskside Support Services von IBM stärkte Bechtle im Segment IT-Systemhaus das Geschäftsfeld Managed Services und festigte die strategische Zusammenarbeit mit IBM. Bechtle beabsichtigt, das Geschäftsfeld Managed Services zu einer der zentralen Kernkompetenzen auszubauen, und dadurch insbesondere vom Trend des IT-Outsourcings zu profitieren. Die übernommenen Mitarbeiter sind überwiegend bei Kunden vor Ort tätig.

Bilanziell stellte sich die Übernahme zum Erwerbszeitpunkt wie folgt dar:

in TEuro

KURZFRISTIGE VERMÖGENSGEGENSTÄNDE	
Sonstige kurzfristige Vermögensgegenstände	618
	618
LANGFRISTIGE VERMÖGENSGEGENSTÄNDE	
Sachanlagevermögen	62
Kundenstamm	100
Kundenserviceverträge	424
Latente Steuern	202
	788
Summe Vermögensgegenstände	1.406
KURZFRISTIGE VERBINDLICHKEITEN	
Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten	632
	632
LANGFRISTIGE VERBINDLICHKEITEN	
Latente Steuern	201
Sonstige langfristige Verbindlichkeiten	498
	699
Summe Verbindlichkeiten	1.331
Summe Vermögensgegenstände - Summe Verbindlichkeiten =	75

X. PRO-FORMA-INFORMATION

Wenn die im Berichtsjahr erworbenen Unternehmen bereits zu Beginn des Geschäftsjahres 2005 erworben worden wären, ergäben sich folgende ausgewählte Kennzahlen:

in TEuro

	2005
Umsatzerlöse	1.234.997
Ergebnis nach Steuern	29.099
Ergebnis je Aktie (in Euro)	1,3703

XI. MITARBEITER

Der Konzern beschäftigte im Jahresdurchschnitt 3.406 Mitarbeiter und 212 Auszubildende (2004: Mitarbeiter: 2.996, Auszubildende: 176).

Der Personalaufwand setzt sich wie folgt zusammen:

in TEuro

	2005	2004
Löhne und Gehälter	157.749	136.972
Soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und für Unterstützung	20.719	18.729
Personalaufwand insgesamt	178.468	155.701

XII. HONORAR DES ABSCHLUSSPRÜFERS

Für die erbrachten Dienstleistungen des Abschlussprüfers des Konzernabschlusses, Ernst & Young AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, sind folgende Honorare als Aufwand im Geschäftsjahr 2005 erfasst worden:

in TEuro

	2005
Abschlussprüfungen	257
Sonstige Bestätigungsleistungen	109
Steuerberatungsleistungen	11
Sonstige Leistungen, die für die Bechtle AG oder Tochterunternehmen erbracht worden sind	26
	403

Die Honorare für Abschlussprüfungen umfassen vor allem die Honorare für die Konzernabschlussprüfung sowie für die Prüfung der Abschlüsse der Bechtle AG und ihrer inländischen Tochterunternehmen. Die sonstigen Bestätigungsleistungen umfassen Honorare für die prüferische Durchsicht von Jahresabschlüssen nicht prüfungspflichtiger Tochtergesellschaften.

XIII. EREIGNISSE NACH DEM BILANZSTICHTAG

Im Januar 2006 wurde die ARP Datacon B.V. in Maastricht (NL) mit einem Eigenkapital von TEuro 2.500 gegründet. Über die neu gegründete Firma wurden in der Folge die Artikona Nederland B.V., die Artikona Facilities B.V. und die Artikona Supplies B.V. rückwirkend zum 1. Januar 2006 übernommen. Diese Gesellschaften sind organisatorisch und operativ voneinander abhängig und werden auch künftig als Einheit betrachtet. Die Handelsgesellschaften haben ihren Schwerpunkt im Verkauf von margenstarken IT-Wartungsverträgen. Artikona zählt in den Niederlanden zu den größten HP-Partnern und ist größter Open Subscription Licence Reseller von Microsoft.

Im Februar wurde die Organisationsstruktur von Bechtle neu ausgerichtet. Wichtigstes Element ist die Trennung der strategischen Konzernführung durch den Vorstand von der Leitung der operativen Einheiten durch Bereichsvorstände. Damit trägt Bechtle der gewachsenen Unternehmensgröße Rechnung und stellt weiterhin eine hohe Effizienz in der Steuerung und Führung des Bechtle-Konzerns sicher. Zusätzlich wird hierdurch die Kontinuität der dezentralen Verantwortung der Tochtergesellschaften beibehalten.

XIV. MITTEILUNG NACH § 25 (1) WpHG

Die BWK GmbH Unternehmensbeteiligungsgesellschaft, 70173 Stuttgart, hat uns mit Schreiben vom 8. April 2002 folgende Mitteilung gemacht: „Hiermit teilen wir Ihnen gemäß § 41 Abs. 2 Satz 1 WpHG mit, dass uns am 01.04.2002 19,39% aus eigenen Aktien Stimmrechte an der Bechtle AG zustehen.“

Frau Karin Schick-Krief, 74405 Gaildorf, hat uns mit Schreiben vom 16. Mai 2002 folgende Mitteilung gemacht: „Hiermit darf ich Ihnen mitteilen, dass mir zum 1. April 2002 gem. § 41 WpHG 28,5% der Stimmrechte der Gesellschaft zustehen. Hiervon sind mir gem. § 22 Abs. 1 Satz 1 Nr. 1 WpHG 1,22% und gem. § 22 Abs. 1 Satz 1 Nr. 6 WpHG 0,37% der Stimmrechte zuzurechnen.“

XV. ORGANE

Mitglieder des Vorstands

Ralf Klenk, CEO, Dipl.-Ing. (FH)

Wohnort: Heilbronn

verantwortlich für Finanzen, Unternehmensplanung, Kommunikation, Personal und IT

- Vorsitzender des Aufsichtsrats
der PP 2000 Business Integration AG, Stuttgart (seit 15. August 2005)
- Mitglied des Aufsichtsrats
der Volksbank Heilbronn eG
- Mitglied des Vorstands
der PSB AG für Programmierung und Systemberatung, Ober-Mörlen
- Mitglied der IHK Vollversammlung Heilbronn-Franken

Gerhard Marz, COO, Dipl.-Ing.

Wohnort: Speyer

verantwortlich für das Segment IT-Systemhaus sowie Competence Center

- Mitglied des Aufsichtsrats
der PP 2000 Business Integration AG, Stuttgart (seit 15. August 2005)
- Mitglied des Vorstands
der PSB AG für Programmierung und Systemberatung, Ober-Mörlen

Jürgen Schäfer, COO, Dipl.-Kfm.

Wohnort: Heilbronn

verantwortlich für das Segment IT-E-Commerce sowie den Bereich Logistik & Service

- Mitglied des Aufsichtsrats
der PP 2000 Business Integration AG, Stuttgart (seit 15. August 2005)

Anzahl der Aktien an der Bechtle AG

	31.12.2005	31.12.2004
Ralf Klenk	352.462	352.462
Gerhard Marz	6.916	6.916
Jürgen Schäfer	4.000	4.000

Mitglieder des Aufsichtsrats

Sämtliche Angaben zum Aufsichtsrat, die aufgrund gesetzlicher Vorschriften oder einer Empfehlung der Regierungskommission Deutscher Corporate Governance Kodex zu machen sind, befinden sich im Corporate Governance Bericht sowie in der Anlage B zum Anhang.

Neckarsulm, den 8. März 2006

Bechtle AG

Der Vorstand

// ENTWICKLUNG DES KONZERNANLAGEVERMÖGENS NACH IFRS

vom 1. Januar bis 31. Dezember 2005 (Anlage A zum Anhang)

in TEuro

ANSCHAFFUNGSKOSTEN							
	Stand am 01.01.2005	Veränderung Konsolidie- rungskreis	Sonstige Zugänge	Währungs- umrech- nungsdiffe- renzen	Abgänge	Umbuch- ungen/ Umglie- derung	Stand am 31.12.2005
I. IMMATERIELLE VERMÖGENSGEGENSTÄNDE							
1. Software	11.226	58	1.738	-9	60	0	12.953
erworbene Software	7.509	58	1.738	-9	60	0	9.236
selbst erstellte Software	3.717	0	0	0	0	0	3.717
2. Kundenstamm	14.941	3.847	165	-25	0	0	18.928
3. Marken	2.750	0	0	0	0	0	2.750
4. Kundenserviceverträge	310	890	0	0	0	0	1.200
5. Geschäfts- und Firmenwert	81.607	7.650	308	-46	0	0	89.519
6. Geleistete Anzahlungen	0	0	0	0	0	0	0
	110.834	12.445	2.211	-80	60	0	125.350
II. SACHANLAGEN							
1. Grundstücke und Bauten	9.319	278	73	-33	565	-2.861	6.211
2. Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	28.688	5.523	6.259	-27	5.397	0	35.046
3. Technische Anlagen und Maschinen	55	0	9	0	5	0	59
	38.062	5.801	6.341	-60	5.967	-2.861	41.316
III. FINANZANLAGEN							
1. Sonstige Ausleihungen	1.625	0	80	-6	11	0	1.688
2. Als Finanzinvestition gehaltene Immobilien	0	0	0	0	0	2.861	2.861
	1.625	0	80	-6	11	2.861	4.549
	150.521	18.246	8.632	-146	6.038	0	171.215

KUMULIERTE ABSCHREIBUNGEN							BUCHWERT		
	Stand am 01.01.2005	Veränderung Konsolidie- rungskreis	Sonstige Zugänge	Währungs- umrech- nungsdiffe- renzen	Abgänge	Umbuch- ungen/ Umglie- derung	Stand am 31.12.2005	Stand am 31.12.2005	Stand am 31.12.2004
	7.734	0	2.146	-5	54	0	9.821	3.132	3.492
	4.350	0	1.945	-5	54	0	6.236	3.000	3.159
	3.384	0	201	0	0	0	3.585	132	333
	3.271	0	2.005	-2	0	0	5.274	13.654	11.670
	0	0	0	0	0	0	0	2.750	2.750
	38	0	503	0	0	0	541	659	272
	0	0	0	0	0	0	0	89.519	81.607
	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	11.043	0	4.654	-7	54	0	15.636	109.714	99.791
	908	0	328	-4	291	-215	726	5.485	8.411
	19.699	0	6.939	-20	4.618	0	22.000	13.046	8.989
	22	0	5	0	4	0	23	36	33
	20.629	0	7.272	-24	4.913	-215	22.749	18.567	17.433
	0	0	0	0	0	0	0	1.688	1.625
	0	0	0	0	0	215	215	2.646	0
	0	0	0	0	0	215	215	4.334	1.625
	31.672	0	11.926	-31	4.967	0	38.600	132.615	118.849

// ENTWICKLUNG DES KONZERNANLAGEVERMÖGENS NACH IFRS

vom 1. Januar bis 31. Dezember 2004 (Anlage A zum Anhang)

in TEuro

ANSCHAFFUNGSKOSTEN								
	Stand am 01.01.2004	Anpassungen Erstkonsoli- dierung	Veränderung Konsolidie- rungskreis	Sonstige Zugänge	Währungs- umrech- nungsdiffe- renzen	Abgänge	Umbuch- ungen/ Umglie- derung	Stand am 31.12.2004
I. IMMATERIELLE VERMÖGENSGEGENSTÄNDE								
1. Software	9.556	0	829	1.407	0	566	0	11.226
2. Kundenstamm	8.886	-331	6.250	129	7	0	0	14.941
3. Marken	0	0	2.750	0	0	0	0	2.750
4. Kundenserviceverträge	0	0	310	0	0	0	0	310
5. Geschäfts- und Firmenwert	69.513	3.190	8.846	0	58	0	0	81.607
6. Geleistete Anzahlungen	137	0	0	0	0	28	-109	0
	88.092	2.859	18.985	1.536	65	594	-109	110.834
II. SACHANLAGEN								
1. Grundstücke und Bauten	5.076	0	3.733	567	0	57	0	9.319
2. Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	25.405	0	2.831	6.403	50	6.110	109	28.688
3. Technische Anlagen und Maschinen	53	0	0	2	0	0	0	55
	30.534	0	6.564	6.972	50	6.167	109	38.062
III. FINANZANLAGEN								
1. Sonstige Ausleihungen	0	0	1.314	832	0	521	0	1.625
	0	0	1.314	832	0	521	0	1.625
	118.626	2.859	26.863	9.340	115	7.282	0	150.521

KUMULIERTE ABSCHREIBUNGEN							BUCHWERT		
Stand am 01.01.2004	Anpassungen Erstkonsolidierung	Veränderung Konsolidierungskreis	Sonstige Zugänge	Währungs- umrech- nungsdiffe- renzen	Abgänge	Umbuch- ungen/ Umglie- derung	Stand am 31.12.2004	Stand am 31.12.2004	Stand am 31.12.2003
5.324	0	0	2.645	0	235	0	7.734	3.492	4.232
1.495	0	0	1.678	98	0	0	3.271	11.670	7.391
0	0	0	0	0	0	0	0	2.750	0
0	0	0	38	0	0	0	38	272	0
0	0	0	0	0	0	0	0	81.607	69.513
0	0	0	0	0	0	0	0	0	137
6.819	0	0	4.361	98	235	0	11.043	99.791	81.273
237	0	0	671	0	0	0	908	8.411	4.839
18.431	0	0	6.182	19	4.933	0	19.699	8.989	6.974
18	0	0	4	0	0	0	22	33	35
18.686	0	0	6.857	19	4.933	0	20.629	17.433	11.848
0	0	0	0	0	0	0	0	1.625	0
0	0	0	0	0	0	0	0	1.625	0
25.505	0	0	11.218	117	5.168	0	31.672	118.849	93.121

// AUFSICHTSRATSMITGLIEDER

Anlage B zum Anhang

Vertreter der Anteilseigner

	Zugehörigkeit seit	Ausgeübter Beruf	Mitgliedschaften in Aufsichtsräten und anderen Kontrollgremien im Sinne § 125 Abs. 1 Satz 3 Aktiengesetz
Otto Beilharz	20. Mai 1999	Geschäftsführer	Mitglied des Aufsichtsrats - Kellner & Kunz AG, Wien, Österreich - PSB AG für Programmierung und Systemberatung, Ober-Mörlen Beiratsvorsitzender - Karl Schüssler GmbH & Co.KG, Bodelshausen
Kurt Dobitsch	20. Mai 1999	Unternehmer	Aufsichtsratsvorsitzender - United Internet AG, Montabaur - Nemetschek AG, München Mitglied des Aufsichtsrats - 1&1 Internet AG, Karlsruhe - PSB AG für Programmierung und Systemberatung, Ober-Mörlen - DOCUWARE AG, München
Gerhard Schick Aufsichtsratsvorsitzender	22. März 2004	Kaufmann	Aufsichtsratsvorsitzender - PSB AG für Programmierung und Systemberatung, Ober-Mörlen Vorsitzender des Verwaltungsrats - Bechtle Data AG, Regensburg, Schweiz (bis 31.12.2005) - Bechtle Holding Schweiz AG, Rotkreuz, Schweiz (ab 01.01.2006) Mitglied des Verwaltungsrats (bis 31.12.2005) - ARP Holding AG, Rotkreuz, Schweiz - Bechtle Comsoft Direct S.A., Gland, Schweiz - Comsoft Direct S.A., Gland, Schweiz - Gate Informatic AG, Bern, Schweiz
Karin Schick-Krief	(02.10.03 - 22.03.04) seit 9. August 2004	Magister	
Klaus Winkler	20. Mai 1999	Geschäftsführer	Mitglied des Aufsichtsrats - Sick AG, Waldkirch - IMS Gear GmbH, Eisenach - BW Venture Capital GmbH, Stuttgart Mitglied des Beirats - Dieffenbacher GmbH & Co., Eppingen - Joma Polytec GmbH, Bodelshausen - Reich Spezialmaschinen GmbH, Nürtingen
Dr. Jochen Wolf 2. Stellvertretender Aufsichtsratsvorsitzender	2. Oktober 2003	Geschäftsführer	Aufsichtsratsvorsitzender - Storsack Holding GmbH, Viernheim Mitglied des Aufsichtsrats - LTS Lohmann Therapie-Systeme AG, Andernach - r-biopharm AG, Darmstadt Mitglied der Verwaltungsräte - E.G.O. Blanc & Fischer-Firmengruppe, Oberderdingen Mitglied des Beirats der - Bardusch GmbH & Co., Ettlingen

Vertreter der Arbeitnehmer

	Zugehörigkeit seit	Ausgeübter Beruf	Mitgliedschaften in Aufsichtsräten und anderen Kontrollgremien im Sinne § 125 Abs. 1 Satz 3 Aktiengesetz
Uli Drautz	15. Oktober 2003	Kfm. Angestellter	
Ralf Feeser Stellvertretender Aufsichtsratsvorsitzender	15. Oktober 2003	Ltd. Kfm. Angestellter	
Barbara Greyer	15. Oktober 2003	Leiterin Bereich IT-Land ver.di Baden-Württemberg	
Peter Leweke	15. Oktober 2003	Techn. Angestellter	
Daniela Ludewig	15. Oktober 2003	Kfm. Angestellte	
Dr. Rudolf Luz	15. Oktober 2003	Erster Bevollmächtigter der IG Metall Heilbronn-Neckarsulm	Stellvertretender Aufsichtsratsvorsitzender - Kolbenschmidt Pierburg AG, Neckarsulm Mitglied des Aufsichtsrats - Rheinmetall AG, Düsseldorf - Wirtschaftsförderung Raum Heilbronn GmbH

// BESTÄTIGUNGSVERMERK

Zu dem Konzernabschluss und dem Konzernlagebericht erteilen wir folgenden Bestätigungsvermerk:

„Wir haben den von der Bechtle AG, Neckarsulm, aufgestellten Konzernabschluss – bestehend aus Bilanz, Gewinn- und Verlustrechnung, Kapitalflussrechnung, Eigenkapitalveränderungsrechnung und Anhang – und den Konzernlagebericht für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis 31. Dezember 2005 geprüft. Die Aufstellung von Konzernabschluss und Konzernlagebericht nach den IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, und den ergänzend nach § 315a Abs. 1 HGB anzuwendenden handelsrechtlichen Vorschriften liegt in der Verantwortung der gesetzlichen Vertreter der Gesellschaft. Unsere Aufgabe ist es, auf der Grundlage der von uns durchgeführten Prüfung eine Beurteilung über den Konzernabschluss und den Konzernlagebericht abzugeben.

Wir haben unsere Konzernabschlussprüfung nach § 317 HGB unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung vorgenommen. Danach ist die Prüfung so zu planen und durchzuführen, dass Unrichtigkeiten und Verstöße, die sich auf die Darstellung des durch den Konzernabschluss unter Beachtung der anzuwendenden Rechnungslegungsvorschriften und durch den Konzernlagebericht vermittelten Bildes der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage wesentlich auswirken, mit hinreichender Sicherheit erkannt werden. 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 Angaben im Konzernabschluss und Konzernlagebericht überwiegend auf der Basis von Stichproben beurteilt. Die Prüfung umfasst die Beurteilung der Jahresabschlüsse der in den Konzernabschluss einbezogenen Unternehmen, der Abgrenzung des Konsolidierungskreises, der angewandten Bilanzierungs- und Konsolidierungsgrundsätze und der wesentlichen Einschätzungen der gesetzlichen Vertreter sowie die Würdigung der Gesamtdarstellung des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts. Wir sind der Auffassung, dass unsere Prüfung eine hinreichend sichere Grundlage für unsere Beurteilung bildet.

Unsere Prüfung hat zu keinen Einwendungen geführt.

Nach unserer Beurteilung aufgrund der bei der Prüfung gewonnenen Erkenntnisse entspricht der Konzernabschluss den IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind und den ergänzend nach § 315a Abs. 1 HGB anzuwendenden handelsrechtlichen Vorschriften und vermittelt unter Beachtung dieser Vorschriften ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns. Der Konzernlagebericht steht in Einklang mit dem Konzernabschluss, vermittelt insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage des Konzerns und stellt die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend dar.“

Heilbronn, den 14. März 2006

Ernst & Young AG
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Sohler
Wirtschaftsprüfer

Moschall
Wirtschaftsprüfer

// GLOSSAR

FACHGLOSSAR

ADMINISTRATOR (Verwalter)

Ein Administrator ist für die Wartung, Verwaltung und Betreuung eines Systems zuständig. Dafür hat er uneingeschränkten Zugriff auf das System.

APPLIKATION

Unter Applikation versteht man ein Computerprogramm zur Lösung bestimmter Aufgaben.

BACKUPLEITUNG

Zweite Leitung als Sicherung, die bei Ausfall der Hauptleitung den Transport der Datenströme übernimmt.

CAD (Computer Aided Design)

Computergestütztes Konstruieren. CAD bedeutet, technische Zeichnungen mit Hilfe eines speziellen Programms zu entwerfen und zu bearbeiten. CAD-Systeme dienen dem interaktiven geometrischen Modellieren in 2D und 3D mit dem Computer.

DESKTOP SUPPORT SERVICES

(Desktop = Arbeits-, Benutzeroberfläche des Computers) IT-Dienstleistungen direkt beim Anwender. Vgl. auch Managed Services.

ENTERPRISE COMPUTING

Enterprise Computing betrifft die Informationstechnologie von Großunternehmen und heißt, mit Hochverfügbarkeitssystemen sowie einer kompletten Netzwerkinfrastruktur die speziellen Anforderungen an die Verarbeitung großer Datenmengen zu realisieren.

E-PROCUREMENT

Bezeichnet die elektronische Beschaffung über das Internet. Ziel ist die Verbesserung von Qualität und Kosten beim Einkauf.

FIREWALL

(engl., „Feuerschutzwand“) Selektive Filtersoftware, die nur bestimmte Daten passieren lässt und somit einen Schutz vor Angriffen von außen oder unautorisiertem Zugang darstellt. Vergleichbar mit einer Passkontrolle an der Grenze.

FULFILMENTPARTNER

Der Fulfilmentpartner übernimmt die komplette Auftragsabwicklung. Die Leistungen reichen von der Bestellungsannahme bis hin zum zeitnahen Versand an den Kunden.

IT

IT steht als Abkürzung für Informationstechnologie und ist ein Sammelbegriff für Computer-Technik und Telekommunikation, insbesondere auch für Datenübertragungsverfahren.

MANAGED SERVICES

Dienstleistung zur Übernahme von Aufgaben eines Unternehmens, die nicht zu dessen Kerngeschäft gehören, wie zum Beispiel Betreuung der IT-Infrastruktur. Neben der Reduzierung der IT-Kosten ist es die Aufgabe des Managed-Service-Partners, für eine hohe Standardisierung der eingesetzten Technologie zu sorgen und so eine sichere IT-Infrastruktur bereitzustellen. Vgl. auch Outsourcing.

OUTSOURCING

(engl., Auslagerung) Mit Outsourcing wird die Abgabe von Unternehmensaufgaben an Drittunternehmen bezeichnet. Outsourcing ist somit eine spezielle Form des Fremdbezugs von bisher intern erbrachter Leistung.

PC

Abkürzung des Handelsnamens Personal Computer, der in Fachkreisen IBM-kompatible Computer (verbreitete Betriebssysteme: Microsoft Windows, Linux) gegenüber Apple Macintosh-Modellen – und anderen – abgrenzt.

ROLLOUT

Als Rollout bezeichnet man die Lieferung neuer bzw. den Austausch alter Hardware. Zum Prozess des Rollouts gehört zudem die Entsorgung der Alt-Hardware, die Anlieferung sowie das Installieren von Betriebssystemen und allen gewünschten Applikationen.

SECURITY

(engl., Sicherheit) In der Informationstechnologie sind das alle zum Schutz beziehungsweise zur Überwachung des Computers eingesetzten Hard- und Softwaretools.

SERVER

Zentraler Rechner in einem Netzwerk, der den Arbeitsstationen (Clients) Daten, Speicher und Ressourcen zur Verfügung stellt und das Netzwerk verwaltet.

STORAGE

(engl., Speicherung) Das rasante Datenwachstum und unterschiedlichste Anforderungen an die vorgehaltenen Informationen stellen hohe Anforderungen an die IT-Infrastruktur eines Unternehmens und verlangen nach intelligenten Speichernetzwerken.

SUPPORT

(engl., Unterstützung) Eine problemorientierte Beratungstätigkeit, z.B. in Call-Centern. Das Ziel ist die Bearbeitung und Lösung von Anfragen interner oder externer Kunden via Telefon, E-Mail oder anderer Kommunikationsmittel.

FINANZGLOSSAR

AVALKREDIT

Der Avalkredit ist ein Bürgschaftskredit, bei dem ein Kreditinstitut die Kreditsumme nicht auszahlt, sondern eine selbstschuldnerische Bürgschaft in Höhe des Kredits übernimmt.

BASEL II

Eigenkapitalvorschriften des Basler Ausschusses für Bankenaufsicht. Die Regeln werden in der Europäischen Union Ende 2006 in Kraft treten. Ziel ist die Sicherung einer angemessenen Eigenkapitalausstattung von Banken und die Schaffung einheitlicher Wettbewerbsbedingungen sowohl für die Kreditvergabe als auch für den Kredithandel.

BUCHWERT

Der Buchwert eines Unternehmens setzt sich im Wesentlichen aus dem Anlagevermögen zusammen. Er ist ein Indikator für die Substanz eines Unternehmens.

CASH FLOW

Zahlungswirksamer Saldo aus Mittelzufluss und -abfluss. Abgeleitet wird der Cash Flow aus dem Jahresabschluss eines Unternehmens.

CASH FLOW JE AKTIE

Errechnet sich, indem der Cash Flow aus betrieblicher Tätigkeit durch die Anzahl ausgegebener Aktien dividiert wird. Der Cash Flow je Aktie ist ein Indikator für die Finanzkraft eines Unternehmens und für die Fähigkeit, Investitionen zu tätigen, Schulden zu tilgen oder Dividenden auszuschütten.

COMPLIANCE

(engl., Befolgung) Die Einhaltung von Verhaltensmaßregeln, Gesetzen und Richtlinien.

CORPORATE GOVERNANCE

Mit dem Deutschen Corporate Governance Kodex sollen die in Deutschland geltenden Regeln für Unternehmensleitung und -überwachung für nationale wie internationale Investoren transparent gemacht werden, um so das Vertrauen in die Unternehmensführung deutscher Gesellschaften zu stärken. Deutsche börsennotierte Gesellschaften müssen die Empfehlungen des Kodex anwenden oder gegebenenfalls Abweichungen von den Corporate Governance Grundsätzen veröffentlichen.

DESIGNATED SPONSOR

Banken, Bankhäuser, Privat-Banken, Investment- und Kapital-Gesellschaften können die Funktion des Designated Sponsors für börsennotierte Gesellschaften übernehmen. Sie sollen als Betreuer der AG an der Börse einen liquiden Handel gewährleisten.

DIRECTORS' DEALINGS

Die Mitteilungs- und Veröffentlichungspflichten nach § 15a WpHG sehen vor, dass Geschäfte in Wertpapieren der eigenen Gesellschaft von Vorstands- und Aufsichtsratsmitgliedern börsennotierter Gesellschaften sowie natürlicher oder juristischer Personen, die in enger Beziehung zu einer Führungsperson stehen, unverzüglich zu veröffentlichen sind, wenn sie einen Betrag von 5.000 Euro bis zum Ende eines Kalenderjahrs überschritten haben.

DUE DILIGENCE

Due Diligence bezeichnet die "gebotene Sorgfalt", mit der beim Kauf bzw. Verkauf von Unternehmen und Beteiligungen das Vertragsobjekt im Vorfeld der Transaktion geprüft wird.

EBIT

(Operatives) Ergebnis vor Zinsen und Steuern (Earnings before Interest and Taxes). Der Vorteil dieser Kennzahl ist, dass sie außerordentliche Effekte ausschließt. Das EBIT ist eine international verwendete Erfolgsgröße mit hoher Vergleichbarkeit, da sowohl der Verschuldungsgrad als auch national unterschiedliche Steuerbelastungen eliminiert werden.

EBITDA

Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (Earnings before Interest, Taxes, Depreciation and Amortisation).

EBITDA-MARGE

Quotient aus EBITDA und Gesamtleistung. Je höher die Kennzahl, umso höher die Ertragskraft des Unternehmens.

EBT

Ergebnis vor Steuern (Earnings before Taxes).

EBT-MARGE

Quotient aus EBT und Umsatz. Je höher die Kennzahl, umso höher die Ertragskraft des Unternehmens.

EIGENKAPITALRENDITE

Errechnet sich, indem das Ergebnis nach Steuern ins Verhältnis zum jahresdurchschnittlichen bilanziellen Eigenkapital gesetzt wird. Die Kennzahl zeigt, in welcher Höhe das Kapital der Aktionäre verzinst wurde.

EIGENKAPITALQUOTE

Kennzahl der Kapitalstrukturanalyse, die das Eigenkapital ins Verhältnis zur Bilanzsumme setzt. Je höher die Kennzahl, umso geringer der Verschuldungsgrad.

ENTSPRECHENSERKLÄRUNG

Erklärung von Vorstand und Aufsichtsrat nach § 161 AktG zur Umsetzung der Empfehlungen des Deutschen Corporate Governance Kodex.

EPS

Ergebnis je Aktie (Earnings per Share).

FREEFLOAT

Gemessen an der Gesamtzahl der ausgegebenen Aktien bezeichnet der Freefloat die Anzahl oder den Anteil der Aktien einer Aktiengesellschaft, die nicht in festem Besitz sind und somit für den Handel an der Börse verfügbar sind. Als fester Besitz gilt, wenn mehr als fünf Prozent einer Aktie in einer Hand sind.

GESAMTKAPITALRENDITE

Die Kennzahl errechnet sich, indem das Ergebnis nach Steuern zuzüglich der Zinsaufwendungen ins Verhältnis zur jahresdurchschnittlichen Bilanzsumme gesetzt wird. Sie gibt Auskunft über die Rendite des im Geschäftsjahr eingesetzten Vermögens.

GESCHÄFTS- UND FIRMENWERT

Der Geschäfts- und Firmenwert entsteht bei der Erstkonsolidierung nach einer Beteiligungs- und Unternehmensübernahme aus dem Unterschiedsbeitrag zwischen dem Kaufpreis und dem Wert des hierfür erworbenen Reinvermögens.

IFRS

Seit 1. Januar 2005 sind alle börsennotierten Unternehmen in der EU verpflichtet, Konzernabschlüsse nach IFRS zu veröffentlichen. Diese International Financial Reporting Standards (IFRS) sind Rechnungslegungsvorschriften, die vom IASB (International Accounting Standards Board), einer internationalen Fachorganisation, herausgegeben werden. Ziel ist, eine transparente und vergleichbare Rechnungslegung auf internationaler Basis zu schaffen. Jahresabschlüsse nach IFRS vermitteln Investoren entscheidungsrelevante Informationen über die Vermögens- und Ertragslage eines Unternehmens. Vgl. auch U.S.-GAAP.

KAPITALKONSOLIDIERUNG

Im Rahmen des Konzernabschlusses muss eine Konsolidierung der Kapitalverflechtungen, die zwischen den Unternehmen eines Konzerns bestehen, erfolgen. Das bedeutet die Addition von Teilrechnungen zu einer Gesamtrechnung, zum Beispiel von Einzelbilanzen von Tochterunternehmen zur Konzernbilanz. Dabei wird der Beteiligungsbuchwert mit den anteiligen Eigenkapitalerträgen der Tochterunternehmen verrechnet.

MARKTKAPITALISIERUNG

Sie bestimmt den Börsenwert eines Unternehmens, der sich aus der Multiplikation der ausgegebenen Aktien mit dem aktuellen Kurs ergibt. Neben dem Börsenumsatz ist die Marktkapitalisierung ein wichtiges Kriterium für die Aufnahme einer Aktie in einen Aktienindex.

PERFORMANCE

Die Entwicklung eines Wertpapiers.

RISIKOMANAGEMENT

Systematische Vorgehensweise, um potenzielle Risiken zu identifizieren, zu bewerten und Maßnahmen zur Risikohandhabung auszuwählen und umzusetzen.

ROADSHOW

Die Roadshow ist ein Instrument der Investor Relations. Dabei handelt es sich um die Präsentation des Unternehmens in Finanzzentren vor potenziellen oder bestehenden Investoren.

SARBANES-OXLEY ACT

US-Gesetz zur Verbesserung der Unternehmensberichterstattung. Ziel des Gesetzes ist es, das Vertrauen der Anleger in die Richtigkeit der veröffentlichten Finanzdaten von Unternehmen wiederherzustellen. Das Gesetz gilt für US-amerikanische und ausländische Unternehmen, die an US-Börsen gelistet sind, sowie für ausländische Tochterunternehmen amerikanischer Gesellschaften.

SQUEEZE-OUT

Verfahren, das es Mehrheitsaktionären erlaubt, Aktienbestände von Kleinanlegern durch Zahlung einer angemessenen Barabfindung zu übernehmen. In Deutschland muss der Mehrheitsaktionär für einen Squeeze-out über mindestens 95 Prozent der Anteile verfügen. Diese Regelung erleichtert ein Going Private – also den vollständigen Rückzug einer notierten Gesellschaft von der Börse. Für die Übertragung der Aktien der Minderheitsaktionäre ist ein Beschluss der Hauptversammlung notwendig.

TECDAX

Deutscher Auswahlindex für die 30 Technologieunternehmen, die dem Aktienindex DAX hinsichtlich Orderbuchumsatz und Marktkapitalisierung folgen. In diesem Index ist auch die Bechtle AG notiert.

UMSATZRENDITE

Setzt das Ergebnis nach Steuern ins Verhältnis zum Umsatz. Die Kennzahl zeigt, welcher Prozentsatz des Umsatzes dem Unternehmen nach Abzug aller Kosten, des Finanzergebnisses, Steuern und außerordentlichen Positionen als Gewinn zufließt.

UMSCHLAGFAKTOR

Stellt das Verhältnis Umsatz zu den Vorräten dar. Die Kennzahl gibt Aufschluss über die Schnelligkeit des Verkaufs der Vorräte.

U.S.-GAAP

Damit die Vergleichbarkeit von Unternehmensdaten gewährleistet ist, müssen alle Quartals- und Jahresberichte bestimmten rechtlichen Grundlagen genügen, die strengstens kontrolliert werden. International gibt es zwei wichtige Standards für börsennotierte Unternehmen: International Financial Reporting Standards (IFRS) und United States Generally Accepted Accounting Principles (U.S.-GAAP). In Deutschland bestehen daneben noch die Regelungen des Handelsgesetzbuchs (HGB). U.S.-GAAP ist die meist verbreitete Rechnungslegungsmethode in den USA. Seit 1. Januar 2005 sind EU-weit alle börsennotierten Unternehmen verpflichtet, ihre Bilanzen nach IFRS aufzustellen. Das soll die internationale Vergleichbarkeit von Unternehmen erleichtern und für mehr Transparenz in den Kapitalmärkten sorgen. IFRS und U.S.-GAAP ähneln sich bei Aufbau und Struktur. Die HGB-Methode weicht jedoch von diesen beiden Standards deutlich ab. Vgl. auch IFRS.

VERSCHULDUNGSGRAD

Die Kennzahl stellt das Verhältnis der Finanzierung durch Fremdkapital zu Eigenkapital dar.

VOLATILITÄT

Drückt die Schwankungsbreite eines Aktienkurses um seinen Mittelwert in einem bestimmten Zeitraum aus.

WORKING CAPITAL

Errechnet aus Vorräte plus Forderungen aus Lieferungen und Leistungen abzüglich Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und erhaltene Anzahlungen. Die Kennzahl drückt aus, welcher Teil des Umlaufvermögens für ein Unternehmen Umsätze generiert, ohne im engeren Sinn Kapitalkosten zu verursachen.

Der Reihenfolge nach von links oben nach rechts unten

// SEITE 14 15

IT-SYSTEMHAUS ZÜRICH

- (1) Michael Fruet
- (2) Thomas Keller / Joyce Samal / Jasmin Hofstetter / Beat Kraft
- (3) Stefan Troxler / Rolf Zoppe / Harald Burch
- (4) Joyce Samal / Michael Fruet / Kurt Ebner / Stefano Omodei
- (5) Roland Richner / Markus Schmid
- (6) Michael Fruet / Stefano Omodei / Jürg Gugger

// SEITE 16 17

E-COMMERCE FRANKREICH

- (1) Alain Baselga
- (2) Bénédicte Simonot / Vincent Pflieger / Françoise De Rynck
- (3) Sylvain Pancrace / Julien Malnory
- (4) Cédric Didier / Christelle Faille / Christopher Cabrol
- (5) Laurence Cantarini / Nathalie Dridi / Jérémie Blenck

// SEITE 18 19

ZENTRALE DIENSTE BASISINSTALLATION

- (1) Joachim Sammet
- (2) Axel Pflüger / Joachim Henk / Martin Lang / Rainer Weil / Andreas Ruckwied
- (3) Joachim Sammet / Andreas Ruckwied
- (4) Joachim Henk / Erhard Klein
- (5) Andreas Ruckwied / Martin Lang

// SEITE 20 21

COMPETENCE CENTER REMOTE CONTROL CENTER

- (1) Marcus Zimmermann
- (2) Marco Bühler / Michel Adjibi
- (3) Frank Schädel / Gordon Weissenberger
- (4) Türker Ocakdan / Heinz Reichold / Stefan Jozwiak / Simon Sommer
- (5) Christian Freisleben / Klaus-Georg Teutsch / Ulrike Chetta / Gordian Struck

// SEITE 22 23

LOGISTIK & SERVICE PRODUKTMANAGEMENT / VIPM

- (1) Reinhold Käfer
- (2) Reinhold Käfer / Michael Hertel / Stefan Groß / Tobias de Roos
- (3) Michael Hertel / Thorsten Becker / Thomas Haller / Stefan Groß / Thorsten Becker
- (4) Monika Dürr / Tobias de Roos / Stefan Dürr / Wolfgang Diptmar / Thomas Raab
- (5) Michael Hertel / Thorsten Becker / Susanne König / Bianca Behrendt

// SEITE 24 25

SCHULUNGSZENTRUM MANNHEIM

- (1) Yvonne Auer-Jourdan
- (2) Antonia Mannino / Daniela Mansar
- (3) Yvonne Auer-Jourdan / Antonia Mannino
- (4) Yvonne Auer-Jourdan / Antonia Mannino
- (5) Yvonne Auer-Jourdan

// STICHWORTVERZEICHNIS

A

Abschreibungen	39, 42f, 64, 71ff, 109, 111
Akademie	13, 46, 48f
Akquisitionen	2ff, 36, 38ff, 52, 54, 57, 95ff
Aktie	26ff, 40, 84ff
Aktionärsstruktur	26f, 33
Anhang	66ff
Anlagevermögen	60, 108ff
Aufsichtsrat	8ff, 51, 84ff, 95, 107, 112f
Ausbildung	2, 48
Ausblick	55ff
Ausschüsse des Aufsichtsrats	8

B

Bericht des Aufsichtsrats	8f
Beschaffung	45, 51
Bestätigungsvermerk	114
Bilanz	60f, 71ff, 76ff
Bilanzgewinn	9, 40, 85
Branchenkonjunktur	37f, 55f

C

Cash Flow	42, 64
Chancen	49f
Corporate Governance	8f, 30ff, 76, 107

D

Dienstleistungen	11, 14, 18, 21, 37ff, 50ff, 55
Directors' Dealings	33
Dividende	4f, 29, 40, 57, 85

E

E-Commerce	10ff, 16f, 40f, 90f
Eigenkapital	61ff, 67ff, 84f
Entsprechenserklärung	35
Ergebnis je Aktie	28f, 40, 59, 76, 90
Ergebnis nach Steuern	40, 59, 62, 67f
Ertrag	4, 39, 41, 56

F

Finanzanlagen	64, 108, 110
Finanzkalendar	123
Freefloat	26ff
Fulfilment	45, 51

G

Gesamtwirtschaft	37, 55
Geschäfts- und Firmenwert	36, 44, 60, 64, 67ff, 73, 108ff
Gewinn- und Verlustrechnung	59
Grundkapital	84f

H

Hauptversammlung	3, 29ff, 40, 85f
------------------	------------------

I

Immaterielle Vermögensgegenstände	42, 60, 64, 72, 79, 108ff
Investitionen	42f, 57, 64, 91f
Investor Relations	13, 29, 124
IT-Markt	37f, 55f

J

Jahresabschluss	58ff
-----------------	------

K

Kapitalflussrechnung	64, 92
Kapitalstruktur	42
Kennzahlen zur Aktie	28
Konsolidierungskreis	70f
Kursentwicklung	26f

L

Lagebericht	36ff
Lagerumschlag	45
Liquidität	42, 53f
Logistik	11ff, 22, 45ff

M

Managed Services	4, 50, 57
Mandate des Aufsichtsrats	112
Marktentwicklung	37, 55
Marktkapitalisierung	26ff
Mitarbeiter	47ff, 105

N

Nachtragsbericht	54f
Neugründung	2ff, 70f

O

Organisationsstruktur	6f, 47, 54f, 106
-----------------------	------------------

P

Personalaufwand	48, 88
-----------------	--------

Q

Quartalsübersicht	38
-------------------	----

R

Risiken	49ff
Risikomanagement	50f

S

Sachanlagen	39, 42, 60, 64, 71f, 78, 108ff
Seminare	11, 25, 48f
Segmente	6, 40f, 46f, 54, 90f
Sondereffekt	36, 87
Standorte	12ff, 40
Steuerquote	39f
Systemhaus	10ff, 14f, 40f, 90f

T

Teamgeist	7, 121
TecDAX	26f

U

Umlaufvermögen	42, 64
Umsatz	38f, 86

V

Verbindlichkeiten	43f, 61, 75
Vergütung der Organe	31, 95
Vorräte	42, 60, 74, 77
Vorstand	4ff, 10, 47, 54f, 106f

W

Weiterbildung	25, 48f
Wirtschaftsprüfer	105, 114

Z

Zinsergebnis	39
--------------	----

// FINANZKALENDER

// BILANZPRESSEKONFERENZ

29. März 2006

Steigenberger Hotel Graf Zeppelin, Stuttgart

// DVFA-ANALYSTENKONFERENZ

30. März 2006

DVFA-Center, Frankfurt am Main

// ZWISCHENBERICHT 1. QUARTAL 2006 (1. Januar bis 31. März)

12. Mai 2006

Telefonkonferenz mit Analysten und Investoren sowie der Presse

// HAUPTVERSAMMLUNG

20. Juni 2006, 10 Uhr

Konzert- und Kongresszentrum Harmonie, Heilbronn

// DIVIDENDENZAHLUNG

ab 21. Juni 2006

(vorbehaltlich der Zustimmung durch die Hauptversammlung)

// ZWISCHENBERICHT 2. QUARTAL 2006 (1. April bis 30. Juni)

11. August 2006

Telefonkonferenz mit Analysten und Investoren sowie der Presse

// ZWISCHENBERICHT 3. QUARTAL 2006 (1. Juli bis 30. September)

14. November 2006

Telefonkonferenz mit Analysten und Investoren sowie der Presse

Zukunftsbezogene Aussagen

Der vorliegende Geschäftsbericht enthält Aussagen, die sich auf die zukünftige Entwicklung der Bechtle AG beziehen. Diese Aussagen beruhen sowohl auf Annahmen als auch auf Schätzungen. Obwohl der Vorstand davon überzeugt ist, dass die vorausschauenden Aussagen realistisch sind, kann dafür nicht garantiert werden. Die Annahmen unterliegen Risiken und Unsicherheiten, die außerhalb der Einflussnahme der Bechtle AG liegen und die dazu führen können, dass die tatsächlichen Ereignisse wesentlich von den erwarteten abweichen. Das betrifft beispielsweise die zukünftige Marktentwicklung, die gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen, das Verhalten der Marktteilnehmer oder die Integration von neu akquirierten Unternehmen und die Realisierung der erwarteten Synergieeffekte. Die Bechtle AG übernimmt keine gesonderte Verpflichtung, die in diesem Bericht getroffenen zukunftsbezogenen Aussagen zu aktualisieren, um sie den Entwicklungen und Ereignissen nach dem Datum des vorliegenden Geschäftsberichts anzupassen.

// IMPRESSUM

HERAUSGEBER

Bechtle AG, Neckarsulm

KONZEPTION, INHALT, TEXT

Sabine Emich, Bechtle AG

GESTALTUNG

atelier-2, Ludwigsburg / Bruchsal

Alessandra Dragna

FOTOGRAFIE

Niels Schubert, Stuttgart

LITHOGRAFIE

Präsentations-Service, Stuttgart

DRUCK

ColorDruck GmbH, Leimen

// INVESTOR RELATIONS

Bechtle AG

Sabine Emich

Leitung Unternehmenskommunikation & Investor Relations

Bechtle Platz 1

74172 Neckarsulm

Tel +49 (0) 71 32 / 9 81-41 15

Fax +49 (0) 71 32 / 9 81-41 16

sabine.emich@bechtle.com

Martin Link

Unternehmenskommunikation & Investor Relations

Bechtle Platz 1

74172 Neckarsulm

Tel +49 (0) 71 32 / 9 81-41 49

Fax +49 (0) 71 32 / 9 81-41 16

martin.link@bechtle.com

Dieser Geschäftsbericht liegt in deutscher und englischer Sprache vor. Beide Fassungen stehen unter www.bechtle.com zum Download und als Online-Version zur Verfügung. Exemplare der gedruckten deutschen Fassung schicken wir Ihnen gerne kostenlos zu.

Der Geschäftsbericht 2005 ist am 29. März 2006 erschienen.

Bechtle AG
Bechtle Platz 1
74172 Neckarsulm

Telefon +49 (0 71 32) / 9 81-0
Telefax +49 (0 71 32) / 9 81-80 00
info@bechtle.com
www.bechtles.com