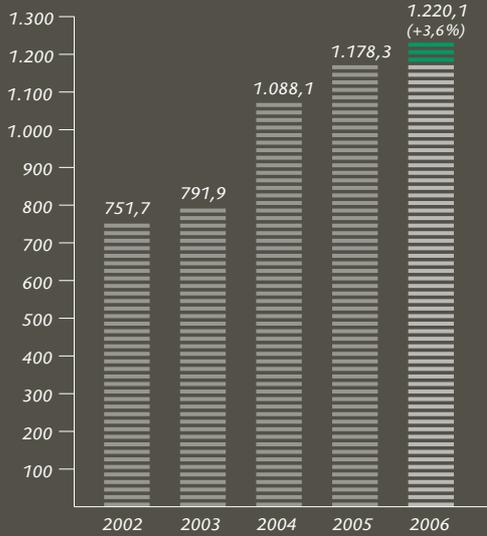
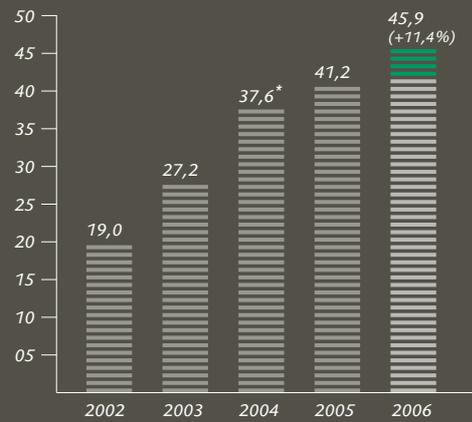


Umsatz // EBT

Umsatz in Mio. EUR



EBT in Mio. EUR

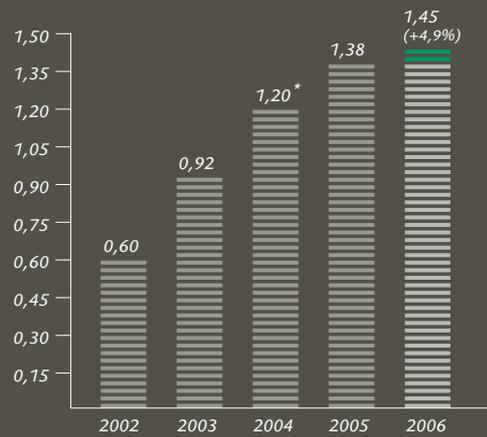


Ergebnis nach Steuern // EPS

Ergebnis nach Steuern in Mio. EUR

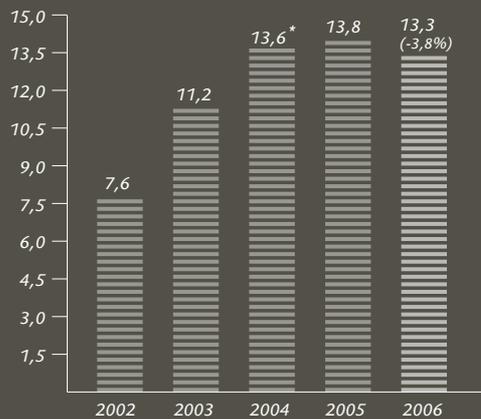


EPS in EUR

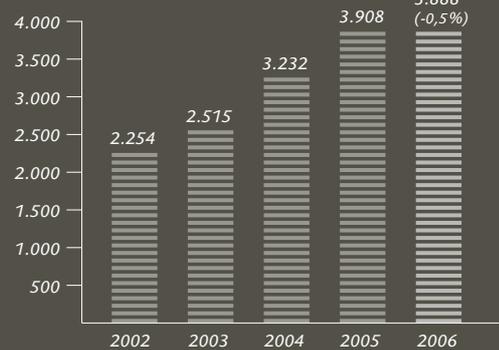


Eigenkapitalrendite // Mitarbeiter

Eigenkapitalrendite in %



Mitarbeiter



* Bereinigt um Sondereffekt

// BECHTLE-KONZERN IM FÜNFJAHRESVERGLEICH

Nach IFRS							
		2002	2003	2004	2005	2006	Veränderung 2005-2006 in %
Gewinn- und Verlustrechnung							
Umsatzerlöse	TEUR	751.709	791.907	1.088.133	1.178.269	1.220.138	3,6
IT-Systemhaus	TEUR	557.919	602.951	729.981	811.042	816.998	0,7
IT-E-Commerce	TEUR	193.790	188.956	358.152	367.227	403.140	9,8
EBITDA	TEUR	27.012	34.848	48.965 ⁵⁾	53.121	60.186	13,3
IT-Sytemhaus	TEUR	19.677	24.137	25.576	27.510	33.681	22,4
IT-E-Commerce	TEUR	7.335	10.711	23.389	25.611	26.505	3,5
EBIT	TEUR	18.418	27.051	37.747 ⁵⁾	41.195	45.730	11,0
IT-Sytemhaus	TEUR	11.919	17.182	17.812	18.607	22.597	21,4
IT-E-Commerce	TEUR	6.499	9.869	19.935	22.588	23.133	2,4
EBT	TEUR	18.987	27.240	37.564 ⁵⁾	41.172	45.859	11,4
Ergebnis nach Steuern	TEUR	12.001	18.571	25.274 ⁵⁾	29.286	30.725	4,9
Ergebnis je Aktie	EUR	0,5956	0,9171	1,1989 ⁵⁾	1,3791	1,4472	4,9
Konzern-Bilanz							
Eigenkapital	TEUR	164.213	180.838	217.161	237.447	252.033	6,1
Bilanzsumme	TEUR	246.755	278.484	385.862	413.946	420.082	1,5
Vermögenslage und Liquidität							
Cash Flow aus betrieblicher Tätigkeit	TEUR	13.377 ⁶⁾	27.347 ⁶⁾	46.222 ⁶⁾	28.123 ⁶⁾	26.866	-4,5
Working Capital	TEUR	76.959	78.652	89.920	109.104	131.193	20,2
Liquide Mittel ¹⁾	TEUR	37.867	33.694	65.793	51.914	39.352	-24,2
Kennzahlen							
Umsatzrendite	%	1,6	2,3	2,3 ⁵⁾	2,5	2,5	1,3
Umsatz pro Mitarbeiter	TEUR	369,0	338,1	363,2	349,5	338,5	-3,2
Dividende je Aktie	EUR	0,25	0,30	0,40	0,50	0,50 ⁷⁾	0,0
Ausschüttungsquote ²⁾	%	24,0	34,6	33,6 ⁵⁾	36,3	34,6 ⁷⁾	-4,7
Cash Flow je Aktie	EUR	0,66 ⁶⁾	1,35 ⁶⁾	2,20 ⁶⁾	1,33 ⁶⁾	1,27	-4,5
Eigenkapitalrendite	%	7,6	11,2	13,6 ⁵⁾	13,8	13,3	-3,8
Eigenkapitalquote	%	66,6	64,7	56,3	57,4	60,0	4,6
Gesamtkapitalrendite	%	5,6	7,5	8,0 ⁵⁾	8,3	8,3	0,0
Börsenkapitalisierung zum 31.12.	TEUR	134.199	206.040	348.740	347.680	408.100	17,4
Mitarbeiterzahl zum 31.12. ³⁾		2.254	2.515	3.232	3.908	3.888	-0,5
IT-Systemhaus ⁴⁾		2.022	2.252	2.644	3.239	3.077	-5,0
IT-E-Commerce ⁴⁾		232	263	588	669	811	21,2

Die Berechnung der Finanzkennzahlen ist im Finanzglossar dargestellt

1) Inklusive Wertpapiere 2) Dividendenausschüttung, geteilt durch Konzernergebnis nach Steuern ohne Minderheitenanteile 3) Vollzeitkräfte, Auszubildende und ab 2004 zusätzlich Mitarbeiter in Elternzeit bzw. Wehr- oder Zivildienst 4) Mitarbeiter der zentralen Serviceeinheiten sind anteilig nach Umsätzen auf die Segmente zugeordnet

5) Bereinigt um Sondereffekt

6) Zahl angepasst 7) Vorschlag an die Hauptversammlung

// QUARTALSÜBERSICHT 2006

in TEUR					
	1. Quartal	2. Quartal	3. Quartal	4. Quartal	GJ 2006
	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	291.000	283.756	280.946	364.436	1.220.138
EBITDA	11.804	8.674	15.645	24.063	60.186
EBIT	8.662	5.482	12.403	19.183	45.730
EBT	8.777	5.547	12.426	19.109	45.859
Ergebnis nach Steuern	5.789	3.541	7.418	13.977	30.725

// INHALT

Unternehmensportrait	01
Chronik 2006	02
Brief an die Aktionäre	04
Bericht des Aufsichtsrats	06
Die Bechtle Gruppe	10
Magazin	
Weichenstellungen	12
Managed Services	14
Öffentliche Auftraggeber	16
Bechtle Mittelstandskonzept	18
Schweiz	20
Mehrmarkenstrategie	22
Die Bechtle-Aktie	24
Corporate Governance Bericht	28
Konzernlagebericht	
Gesamtwirtschaftliches Umfeld und Marktentwicklung	35
Geschäftsentwicklung	36
Segmentbericht	38
Investitionen und Finanzierung	40
Vermögens- und Kapitalstruktur	40
Konzerneinkauf und -Logistik	43
Rechtliche Unternehmensstruktur & Organisation	44
Mitarbeiter	45
Gesonderte Angaben gemäß § 315 IV HGB	46
Umweltschutzbericht	48
Chancen- und Risikobericht sowie Angaben zum Risikomanagement	48
Nachtragsbericht	53
Ausblick	54
Konzernabschluss	
Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung	57
Konzern-Bilanz	58
Aufstellung der erfassten Erträge und Aufwendungen	60
Konzern-Kapitalflussrechnung	61
Konzern-Anhang	62
Bestätigungsvermerk	114
Glossar	116
Finanzkalender	122
Impressum	123
Stichwortverzeichnis	124

2006

// 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, zahlreiche IT-Services sowie den Komplettbetrieb der IT. Das mit 60 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, Virtualisierung oder Mobile Computing. In insgesamt 19 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 30.000 IT-Produkte in neun westeuropäischen Ländern. Ein wichtiger Pluspunkt der Online-Portale ist die Bereitstellung tagesaktueller Preise und Verfügbarkeiten für sämtliche angebotenen Produkte. Ein Service, mit dem Bechtle europaweit Vorreiter ist. 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 schnelle 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 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 vier Jahren mit dann rund 5.000 Mitarbeitern ein Umsatzvolumen von zwei Milliarden Euro – bei weiter verbesserter Profitabilität.

Vision 2010

- 2 Milliarden Euro Umsatz
- Umsatzrendite > 5 Prozent
- 5.000 Mitarbeiter
- Führend in IT-Infrastruktur und IT-Betrieb
- Nr. 1 im europaweiten Direktvertrieb

// CHRONIK 2006

Januar

AKQUISITION DER ARTIKONA

Über ihre Tochter ARP Holding AG erwirbt Bechtle das niederländische E-Commerce-Unternehmen Artikona. Damit verfügt die ARP über erste nicht-deutschsprachige Standorte.



01

ARP in den Niederlanden

Februar

AUSZEICHNUNG VON SCRIPTLOGIC

Das Bechtle IT-Systemhaus Ratingen erhält die Auszeichnung als der am stärksten wachsende Partner von ScriptLogic in der EMEA-Region 2005.

ORGANISATIONSSTRUKTUR 2006+

Bechtle leitet die Neuordnung der Organisationsstruktur ein. Nach den zahlreichen Übernahmen der letzten Jahre ist eine Anpassung an die gewachsene Unternehmensgröße notwendig.



02

Auszeichnung von ScriptLogic

März

BECHTLE CC-Day

Fast 700 Kunden, Lieferanten, Partner und Mitarbeiter besuchen am 22. März den zweiten „Bechtle CC-Day“. CC steht für Competence Center, von denen Bechtle konzernweit über 20 verfügt.

WYSE PARTNER AWARD

Bechtle erhält den „Wyse Partner Award“ als Best Reseller Central Europe. Bereits zum zweiten Mal in Folge honoriert Wyse die Leistungen von Bechtle mit diesem Preis.



03

Zum zweiten Mal Wyse Partner Award

07

Tag der offenen Tür



08

Aktionäre vor Ort



09

Ausbildung bei Bechtle



Juli

INTERNE PRÄSENTATION BMK

Das Bechtle Mittelstandskonzept (BMK) wird intern erstmals präsentiert. Ein wichtiger Schritt auf dem Weg zur Marktreife. Mit dem neuen Angebot bietet Bechtle mittelständischen Unternehmen die Möglichkeit, den Betrieb ihrer IT komplett auszulagern.

FAMILY & FRIENDS

Bechtle lädt die Mitarbeiter und deren Angehörige zu einem Tag der offenen Tür am Stammsitz in Neckarsulm. Insgesamt 1.200 Interessierte folgen der Einladung.

August

BECHTLE-AKTIONÄRSTAGE

Auch im zweiten Jahr der Bechtle-Aktionärstage ebbt der Zuspruch nicht ab. Rund 120 Anteilseigner nutzen die Gelegenheit, sich bei der Besichtigung der Konzernzentrale ein eigenes Bild von Bechtle zu verschaffen.

BECHTLE IN FRANKFURT

Nach Veröffentlichung des Halbjahresberichts präsentiert sich Bechtle auf einer Roadshow in Frankfurt. In zahlreichen Einzelgesprächen wird so die Präsenz von Bechtle am Kapitalmarkt erhöht.

September

BECHTLE SCHWEIZ

Die Bechtle AG organisiert ihre Schweizer Gesellschaften neu. Ziel ist es, die Stärken der einzelnen Unternehmen zusammenzuführen und damit die Voraussetzungen für weiteres profitables Wachstum zu schaffen.

START DES AUSBILDUNGSJAHRES

60 Azubis beginnen ihre Ausbildung bei Bechtle. Damit bietet Bechtle jungen Menschen eine Chance und sichert sich gleichzeitig qualifizierte Nachwuchskräfte.

BECHTLE INTERNATIONAL

Auf einer Roadshow in Paris präsentiert sich Bechtle französischen Investoren. Die Präsenz auch an den internationalen Finanzplätzen ist wichtig und stärkt das Profil von Bechtle und die Nachfrage der Aktie.

April

BECHTLE-VORSTAND TRIFFT DAK-VORSTAND

Bechtle-Vorstandschef Ralf Klenk empfängt DAK-Vorstand Claus Moldenhauer in Neckarsulm. In intensiven Gesprächen wurden Aspekte einer weitergehenden Zusammenarbeit mit dem Geschäftsbereich IT-Services bzw. Unterstützungsmöglichkeiten für den Neuausrichtungsprozess in Deutschlands zweitgrößter Ersatzkasse erörtert.



04

Treffen mit DAK-Vorstand Moldenhauer

Mai

BECHTLE BEIM TROLLINGER-MARATHON

Bechtle ist erstmals mit einem eigenen Team beim Heilbronner Trollinger-Marathon vertreten. Über 70 Bechtle-Mitarbeiter aus ganz Deutschland absolvieren die Halbmarathon-Strecke.

BECHTLE AUF ROADSHOW

Investor Relations-Arbeit vor der Haustüre: Bechtle ist auf Roadshow in Stuttgart und Karlsruhe. Den Analysten und Investoren präsentiert Bechtle unter anderem die aktuellen Quartalszahlen.



05

Bechtle-Team beim Trollinger-Marathon

Juni

BECHTLE GEWINNT AUSSCHREIBUNG
Federführend für mehrere fränkische Städte hat Nürnberg eine europaweite Ausschreibung für die Beschaffung von Arbeitsplatz-PCs und Flachbildschirmen durchgeführt. Den Zuschlag erhält das Bechtle IT-Systemhaus Nürnberg.

HV BESCHLIESST HÖHERE DIVIDENDE
Rund 500 Aktionäre beschließen auf der Hauptversammlung die Erhöhung der Dividende um 25 Prozent auf 50 Cent je Aktie. Das ist die dritte Erhöhung in Folge.

AUSZEICHNUNG VON VMWARE
Als umsatzstärkster Partner in Deutschland erhält Bechtle den Award „Top Achiever VIP Reseller 2005“ von VMware. Bereits im Vorjahr war Bechtle Träger dieser Auszeichnung.



06

Höhere Dividende

10

Bester Online-Shop 2006



11

Best Technical Achievement Award



12

Bechtle informiert



Oktober

ONLINE-SHOP DES JAHRES

Der Bechtle Online-Shop erhält vom Fachmedium „Der Versandhausberater“ die Auszeichnung als bester B2B-Online-Shop 2006. Eine unabhängige Jury anerkannter Branchenexperten sieht Bechtle auf Platz 1.

ENTERPRISE PARTNER OF THE YEAR

Die Bechtle AG gewinnt den Symantec Partner Award „Enterprise Partner of the Year“ 2006. Die Auszeichnung ist Anerkennung für das spezifische Know-how von Bechtle im Bereich IT-Security.

November

BECHTLE ONLINE-SHOP WIEDER ERSTER

Bechtle erreicht beim „KatalogBenchmark 2006“ in der Kategorie „Online-Shop“ den ersten Platz. Der Bechtle-Shop setzt sich bei dem Wettbewerb gegen 47 andere Teilnehmer durch, davon fünf mit der gleichen Branchenzugehörigkeit.

TECHNICAL ACHIEVEMENT AWARD

Das Bechtle Competence Center Virtualisierung erhält auf der VMworld in Los Angeles den Best Technical Achievement Award für die Region EMEA. Es ist bereits die zweite Auszeichnung von VMware im Jahr 2006.

Dezember

INFORMATIONEN FÜR KUNDEN

Auf zwei Veranstaltungen informiert Bechtle rund um das Thema Microsoft Office und Vista sowie über firmenspezifische Developer-Anwendungen. Über 400 interessierte Kunden folgen der Einladung.

BECHTLE GEWINNT GROSSPROJEKT

Das Bechtle IT-Systemhaus Rottenburg erhält von Alcatel Transport Solutions Deutschland GmbH den Auftrag zum Rollout von über 100 Servern. Das Projekt hat ein Volumen von 2,5 Millionen Euro und beinhaltet neben der Beratung auch die kundenspezifische Konfiguration der Server.

// BRIEF AN DIE AKTIONÄRE

SEHR GEEHRTE AKTIONÄRINNEN UND AKTIONÄRE,

Langstreckenrennen wie die berühmten 24 Stunden von Le Mans zeigen eines: Es geht nicht zwangsläufig derjenige als Sieger durchs Ziel, der am längsten den Fuß auf dem Gaspedal hat. Auf die lange Distanz und bei ständig wechselnden Bedingungen machen die Kombination aus Schnelligkeit, Standfestigkeit, Teamarbeit und Strategie den Erfolg aus. Faktoren, die auch Bechtle zu seiner herausragenden Marktstellung verholfen haben und das weitere Wachstum fördern werden.

2004 und 2005 waren wir mit höchster Drehzahl unterwegs: 1.400 neue Mitarbeiter, 30 neue Standorte, drei neue Länder. Das ist das Ergebnis von elf Akquisitionen, vier Neugründungen, einem strategischen Abkommen und unserem internen Wachstum, das wir trotz dieses Kraftakts sicherstellen konnten. Wenn wir vergleichend zurückblicken auf das Jahr 2000, als Bechtle an die Börse ging, war allein der Zuwachs in diesen beiden Jahren so groß wie unser gesamtes Unternehmen zum Zeitpunkt des Börsengangs.

Das rasante Wachstum hat uns in eine völlig neue Größenordnung gebracht, zu der die vorhandenen Strukturen nicht mehr optimal passten. Gleichzeitig ist der Systemhausmarkt im Umbruch, so dass vorausschauend neue Konzepte gefragt sind. Und es bieten sich national wie international weitere gute Expansionsmöglichkeiten. Das bedeutet zusätzliches Wachstum unter veränderten Bedingungen und damit die Notwendigkeit, Organisation und Strategie anzupassen.

2006 hatte deshalb für uns auch ganz besondere Prioritäten: konsolidieren, konzipieren, strukturieren. Das Fundament für diesen Veränderungsprozess ist sehr stabil, denn wir sind durch ein einzigartiges Geschäftsmodell ständig renditestark gewachsen. Durch das verzahnte Ineinandergreifen der service- und lösungsorientierten Dienstleistungen unserer Systemhäuser mit dem europaweiten Direktvertrieb von IT-Handelsprodukten bieten wir dem Kunden genau das, was er haben will: Alles aus einer Hand.

Dass wir unsere Kunden und damit den Markt ständig in den Mittelpunkt unserer Aktivitäten stellen, zeigt der Fokus der Veränderungen.

FOKUS 1: Produkte und Dienstleistungen. Der Systemhausmarkt verändert sich auch im Mittelstand: Weg vom Versorger, hin zum Betreiber. Im Rahmen erster Pilotprojekte übernehmen wir bereits heute den kompletten IT-Betrieb von Unternehmen. Diesen Bereich werden wir systematisch weiter ausbauen. Unter dem Begriff Managed Services fassen wir die Dienstleistungs-Bausteine zusammen, zu denen mit dem Bechtle Mittelstandskonzept ein Modul mit ausgeprägtem Zielgruppencharakter gehört.

FOKUS 2: Öffentliche Auftraggeber. Unsere „Line of Business Öffentliche Auftraggeber“, in der wir als Wettbewerbsvorteil das notwendige Know-how bündeln, soll ein zentraler Wachstumstreiber werden. Das jährliche Ausschreibungsvolumen, das wir hier bedienen könnten, ist gewaltig: 3,8 Milliarden Euro Potenzial schaffen genügend Phantasie für unsere Möglichkeiten.

FOKUS 3: Mehrmarkenstrategie. Deren konsequente Umsetzung, verbunden mit einer Ausweitung der Internationalisierung, ermöglicht uns eine Verbesserung der Marktdurchdringung und die Erschließung weiterer Wachstumspotenziale im IT-E-Commerce.

FOKUS 4: Konzern-Organisation. Strategisches und operatives Geschäft haben wir auf der obersten Führungsebene personell voneinander abgekoppelt. Der zweiköpfige Konzernvorstand, den unser neuer Finanzvorstand Thomas Olemotz gemeinsam mit mir bildet, kann seine ganze Kraft auf die strategische Entwicklung der Bechtle Gruppe konzentrieren. Die operative Führung liegt in den Händen der Bereichsvorstände, die für unterschiedliche Aufgabenbereiche und Regionen die Verantwortung tragen.

FOKUS 5: Schweiz. Durch ein rasantes Wachstum sind wir innerhalb von nur zwei Jahren zum Marktführer geworden. Nach dieser vorwiegend akquisitionsgetriebenen Expansion haben wir 2006 Maßnahmen eingeleitet, um den Kunden, aber auch den Mitarbeitern und unseren Herstellerpartnern eine klare Struktur zu bieten. Wir haben fachliche Schwerpunkte gesetzt und uns nach regionalen Aspekten geordnet.



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

Ein extrem ehrgeiziges und vor allem anspruchsvolles Jahresprogramm, das wir hinter uns haben. Ein Programm, das viel Kraft gekostet hat, aber das uns von einem nicht abhalten konnte: Den Umsatz zu steigern, den Ertrag zu verbessern und Marktanteile zu gewinnen. Das sind echte Bechtle-Langstrecken-Qualitäten: Dass wir uns selbst in einer solchen arbeitsintensiven Anpassungsphase weiter vorwärts bewegen, dank der Teamarbeit aller Bechtle-Gesellschaften.

Deswegen war das Geschäftsjahr 2006 für mich ein gutes Jahr: Wir haben uns fit gemacht für die Zukunft und können gleichzeitig noch Wachstum vorweisen. Das Umsatzplus auf 1,22 Milliarden Euro beträgt 3,6 Prozent, so dass wir uns erneut besser entwickelt haben als der Markt. Das Vorsteuerergebnis konnten wir um 11,4 Prozent steigern und übertrafen mit 45,9 Millionen Euro unsere Planungen. Das beste Schlussquartal unserer Unternehmensgeschichte und der Ertrag aus den neu konsolidierten Akquisitionen haben diesen Erfolg maßgeblich bestimmt.

2007 werden wir nahtlos an diese Entwicklung anknüpfen. Wir sind bereits gut unterwegs: Gleich zu Jahresbeginn haben wir mit der ITZ Informationstechnologie GmbH in Essen unser Dienstleistungsgeschäft gestärkt. Am 1. Mai ist der nächste Schritt im IT-E-Commerce geplant: Unsere Schweizer Tochter ARP wird in Frankreich starten, so dass wir unsere Mehrmarkenstrategie auch in diesem wichtigen europäischen Markt konsequent umsetzen.

Für weitere Maßnahmen sind wir finanziell bestens gerüstet. Eine Liquiditätsreserve von insgesamt 82,4 Millionen Euro, bestehend aus den liquiden Mitteln und den freien Kreditlinien, geben uns den notwendigen Spielraum für künftiges Wachstum.

Wir werden das laufende Geschäftsjahr nutzen, um unsere Strategie vollständig umzusetzen und uns auf die veränderten Bedingungen optimal einzustellen. Trotzdem werden wir auch 2007 weiter profitabel wachsen! Nach unserer Prognose wird sich der Umsatz bis zum Jahresende in einer Bandbreite von 1,30 bis 1,35 Milliarden Euro bewegen, das Vorsteuerergebnis erwarten wir in einer Größenordnung von etwa 48 Millionen Euro.

Wir werden deshalb auch künftig neben der richtigen Strategie Schnelligkeit, Standfestigkeit und Teamarbeit beweisen. Bei allen Mitarbeitern, die mit Ihrem hohen Einsatz genau diese Erfolgsfaktoren jeden Tag leben, bedanke ich mich im Namen des gesamten Vorstands. Mein Dank gilt auch dem Aufsichtsrat, der uns mit seiner ganzen Erfahrung auf unserem Wachstumsweg unterstützt.

Auch an Sie, sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, geht mein ausdrücklicher Dank. Ich hoffe, Sie begleiten Bechtle auch in Zukunft, denn wir haben noch viel vor, um unsere führende Position im IT-Markt weiter auszubauen.

Mit freundlichem Gruß

RALF KLENK
Vorsitzender des Vorstands

// BERICHT DES AUFSICHTSRATS

Das Geschäftsjahr 2006 war für Bechtle eine besondere Herausforderung. Neben der Fortsetzung des Wachstumskurses galt es gleichzeitig, wichtige organisatorische Weichenstellungen im In- und Ausland vorzunehmen und in neue Produkte und Lösungen zu investieren. Dass all diese Projekte teilweise schon erfolgreich umgesetzt wurden und trotzdem das Jahresergebnis gesteigert wurde, zeigt die Schlagkraft von Bechtle.

Angesichts dieser vielfältigen Aktivitäten war auch der Aufsichtsrat im Geschäftsjahr 2006 besonders gefordert. Der Aufsichtsrat hat nicht nur die ihm nach Gesetz und Satzung obliegenden Aufgaben wahrgenommen, sondern ist in besonderem Maß auch den gesteigerten Prüfungs- und Kontrollpflichten nachgekommen, wie sie von der Rechtsprechung aktuell präzisiert wurden.

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.

Insbesondere unterrichtete der Vorstand den Aufsichtsrat neben persönlichen Gesprächen und Telefonaten mit einzelnen Aufsichtsratsmitgliedern turnusmäßig wie folgt:

- monatlich über Auftragseingang/Deckungsbeitrag sowie Umsatz/Deckungsbeitrag, jeweils für den Konzern, die Segmente und einzelne Tochtergesellschaften sowie mit Vorjahres-Vergleichswerten
- monatlich über Vorsteuerergebnisse und Mitarbeiterentwicklung für den Konzern, die Segmente und einzelne Tochtergesellschaften
- vierteljährlich in Sitzungen über das abgelaufene Quartal sowie die Perspektiven für die nächsten Monate.

Der Aufsichtsrat machte sich seinerseits eigenständig ein Bild des Unternehmens und überwachte damit den Vorstand, aber auch die Unternehmensentwicklung insgesamt. Regelmäßig hat der Aufsichtsrat sich in den einzelnen Sitzungen mit der Geschäfts-, Umsatz-, Ergebnisentwicklung des Konzerns und seiner Segmente sowie mit der

Finanzlage, der Umsetzung der Strategie und der Mitarbeiterentwicklung beschäftigt.

Zu diesen eigenständigen Prüfungs- und Überwachungsmaßnahmen durch Mitglieder des Aufsichtsrats gehörten insbesondere:

- turnusmäßige Prüfung der Gewinn- und Verlustrechnungen einzelner Tochtergesellschaften und Untersuchung auf Auffälligkeiten
- Teilnahme an Strategiesitzungen
- Teilnahme an Geschäftsführer-Tagungen
- Teilnahme an Sitzungen zum Risikomanagement

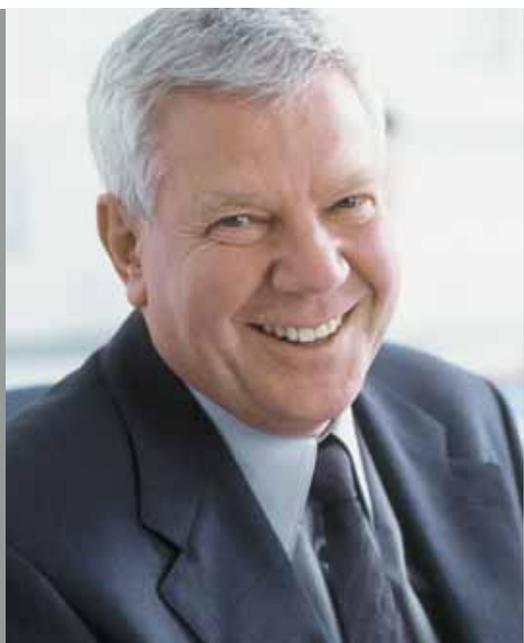
SITZUNGEN UND SCHWERPUNKTE

Im Berichtsjahr fanden vier Sitzungen statt: am 31. Januar, am 28. März (Bilanzsitzung für den Abschluss 2005), am 25. Juli und am 24. Oktober. Außerordentliche Sitzungen gab es keine. 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 Aufsichtsrats- bzw. Ausschusssitzungen ausführlich besprochen. So hat der Aufsichtsrat in seiner Bilanzsitzung den Jahres- und Konzernabschluss des Vorjahres gebilligt, dem Gewinnverwendungsvorschlag zugestimmt und die Unternehmensplanung 2006 endgültig verabschiedet. Beratungsthemen im abgelaufenen Geschäftsjahr waren neben den Unternehmensakquisitionen vor allem die organisatorischen und strukturellen Änderungen in der Konzernführung, die grundlegende Neuorganisation des Geschäfts in der Schweiz sowie Produktentwicklung und -investitionen.

AUSSCHÜSSE

Der Aufsichtsrat hat zwei Ausschüsse gebildet. Der Bilanz- und Rechnungslegungsausschuss tagte am 31. Januar, am 27. März und am 24. Oktober. Er nimmt die Aufgaben eines Prüfungsausschusses wahr und beschäftigte sich 2006 vorrangig mit den Quartalsberichten, den vorbereitenden Prü-



VORSITZENDER DES AUFSICHTSRATS der Bechtle AG // Gerhard Schick

fungen von Jahres- und Konzernabschluss sowie der Überprüfung des im Konzern eingerichteten Risikomanagementsystems. Daneben waren auch zustimmungspflichtige Geschäfte – wie Akquisitionen und langfristige Verträge – sowie Fragen der Corporate Governance Ausschussthemen. Der Bilanzausschuss fasste neben seinen Sitzungsbeschlüssen auch Beschlüsse im Umlaufverfahren.

Der Personalausschuss trat am 28. März zusammen. Im Mittelpunkt seiner Tätigkeit stand die organisatorische und personelle Veränderung in der Konzernführung und damit insbesondere die Besetzung der Position des Finanzvorstands.

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 2006 – ebenso wie in den Vorjahren – nicht einberufen werden.

BESETZUNG VON AUFSICHTSRAT UND VORSTAND
2006 gab es weder im Vorstand noch im Aufsichtsrat und seinen Ausschüssen personelle Änderungen.

Im Januar 2007 erfolgte ein Wechsel bei den Arbeitnehmer-Vertretern im Aufsichtsrat. Peter Leweke ist aus dem Aufsichtsrat ausgeschieden. Für ihn rückte das Ersatzmitglied Udo Bettenhausen nach. Der Aufsichtsrat dankt Herrn Leweke für die geleistete Arbeit.

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

Im Berichtsjahr wurde mit Wirkung auf den 1. März 2007 Dr. Thomas Olemotz zum neuen Finanzvorstand bestellt. Herr Dr. Olemotz wird das Finanzressort vom Vorstandsvorsitzenden, Ralf Klenk, übernehmen.

CORPORATE GOVERNANCE UND ENTSPRECHENS-ERKLÄRUNG

Der Aufsichtsrat hat sich mit den Regeln des Corporate Governance Kodex beschäftigt und sich dabei insbesondere mit den Änderungen in der Fassung vom 12. Juni 2006 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 im Februar 2005, März 2006 und Februar 2007 die Entsprechenserklärung gemäß § 161 AktG erneuert. Die Abweichungen von den Empfehlungen der Regierungskommission sind im „Corporate Governance Bericht“ auf den nachfolgenden Seiten ausführlich erläutert. Darüber hinaus ist die Entsprechenserklärung auch auf der Internetseite von Bechtle dauerhaft zugänglich gemacht.

ERLÄUTERUNGEN DER ANGABEN IM LAGEBERICHT NACH §§ 289 ABS. 4, 315 Abs. 4 HGB

ZUSAMMENSETZUNG DES GEZEICHNETEN KAPITALS
Das gezeichnete Kapital oder auch „Grundkapital“ der Gesellschaft ist in Ziff. 4.1. der Satzung geregelt und stellt rechtlich gesehen eine satzungsgemäß festgelegte Bilanzziffer dar. Es dient vorrangig der Sicherung von Gläubigern der Gesellschaft.

BETEILIGUNGEN VON ÜBER ZEHN PROZENT AM KAPITAL
Aktionäre, die einen Anteilsbesitz an der Gesellschaft besitzen, der zehn Prozent der Stimmrechte überschreitet, haben einen erhöhten Einfluss bei der Willensbildung der Hauptversammlung.

BESTIMMUNGEN ÜBER BESTELLUNG UND ABBERUFUNG VON MITGLIEDERN DES VORSTANDS
Die Bestellung und Abberufung von Vorstandsmitgliedern ist im Aktiengesetz geregelt. Die Vorschrift des § 84 AktG regelt die Einzelheiten der Bestellung und Abberufung der Mitglieder des Vorstands. Diese Regelung verlagert die alleinige Personalkompetenz betreffend den Vorstand auf den Aufsichtsrat. Durch die ebenfalls geregelte Höchstdauer

einer Bestellung auf maximal fünf Jahre wird diese Personalkompetenz sichergestellt, da nach Ablauf der Bestellung eine neue Entscheidung bezüglich der Besetzung des Vorstands getroffen werden muss. Das Aktienrecht geht von einer strikten Trennung von zwei Ebenen bei den Rechtsbeziehungen zwischen der Aktiengesellschaft und ihren Vorstandsmitgliedern aus: der Anstellungsvertrag regelt die (schuld)vertragliche, die Bestellung die korporationsrechtliche Ebene. Beide Rechtsverhältnisse können rechtlich gesehen unterschiedliche Wege gehen.

Der Aufsichtsrat der Gesellschaft sorgt entsprechend den Vorschriften des Deutschen Corporate Governance Kodex gemeinsam mit dem Vorstand für eine langfristige Nachfolgeplanung. Bei Erstbestellungen ist die maximal mögliche Bestelldauer von fünf Jahren nicht die Regel. Eine Wiederbestellung vor Ablauf eines Jahres vor dem Ende der Bestelldauer bei gleichzeitiger Aufhebung der laufenden Bestellung erfolgt nur bei Vorliegen besonderer Umstände.

BESTIMMUNGEN ÜBER ÄNDERUNGEN DER SATZUNG
Die Satzung der Gesellschaft kann nur durch einen Beschluss der Hauptversammlung geändert werden. Da die Satzung grundlegende Bedeutung für die Gesellschaft hat, ist eine Änderung nur mit einer qualifizierten Mehrheit möglich. Durch die Eintragung von Änderungen ins Handelsregister ist eine Kontrolle durch das Handelsregister und eine Publizität gewährleistet.

BEFUGNISSE DES VORSTANDS, INSBESONDERE AKTIEN AUSZUGEBEN ODER ZURÜCKZUKAUFEN
Der Gesellschaft stehen verschiedene Möglichkeiten offen, durch eine Erhöhung des Grundkapitals neues Kapital zuzuführen. Das Genehmigte Kapital (geregelt in den §§ 202 bis 206 AktG) bezweckt die Erleichterung der Kapitalbeschaffung. Die Hauptversammlung kann den Vorstand daher ermächtigen, das Grundkapital bis zu einem bestimmten Nennbetrag zu erhöhen. Diese Ermächtigung kann für die Zeitdauer von maximal fünf Jahre und höchstens für einen Nennbetrag von 50 Prozent des Grundkapitals, das zum Zeitpunkt der Ermächtigung vorhanden ist, erteilt werden. Die Gesellschaft verfügt über eine entsprechende Ermächtigung. Der Erwerb eigener Aktien ist ausschließlich nach

Maßgabe von § 71 Abs.1 AktG zulässig, falls einer der dort geregelten Ausnahmetatbestände vorliegt. Diese Regelung dient der Kompetenzabgrenzung und dem Kapitalschutz. Die Gesellschaft verfügt aufgrund des Beschlusses der Hauptversammlung vom 20. Juni 2006 über eine Ermächtigung zum Erwerb eigener Aktien nach § 71 Abs. 1 Nr. 8 AktG. In der Ermächtigung sind die Voraussetzungen geregelt, unter denen ein Rückkauf eigener Aktien durch den Vorstand zulässig ist.

Beschränkungen, die Stimmrechte oder die Übertragung von Aktien betreffen, Inhaber von Aktien mit Sonderrechten, die Kontrollbefugnisse verleihen und Stimmrechtskontrollen mit Arbeitnehmern liegen nicht vor bzw. sind nicht bekannt. Vereinbarungen der Gesellschaft mit Mitgliedern des Vorstands für den Fall eines Kontrollwechsels infolge eines Übernahmeangebots wurden vom Aufsichtsrat nicht getroffen.

JAHRES- UND KONZERNABSCHLUSSPRÜFUNG 2006
Als Abschlussprüfer und Konzernabschlussprüfer für das Geschäftsjahr 2006 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 2006 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 26. März 2007 hat der Abschlussprüfer teilgenommen und ausführlich über die Prüfungsschwerpunkte und wesentlichen Ergebnisse der Prüfung berichtet.

Der Aufsichtsrat hat nach eigener Prüfung dem Ergebnis des Abschlussprüfers zugestimmt; Einwendungen wurden nicht erhoben. 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 26. März 2007 gebilligt. Damit ist der Jahresabschluss der Bechtle AG für das Geschäftsjahr 2006 festgestellt. Dem Vorschlag des Vorstands zur Verwendung des Bilanzgewinns schließt sich der Aufsichtsrat an.

Der Aufsichtsrat ist überzeugt, dass nicht zuletzt dank der grundlegenden Weichenstellungen im Geschäftsjahr 2006, die uns teilweise auch noch 2007 beschäftigen werden, Bechtle gestärkt und auf einer stabilen Basis in die Zukunft blicken kann.

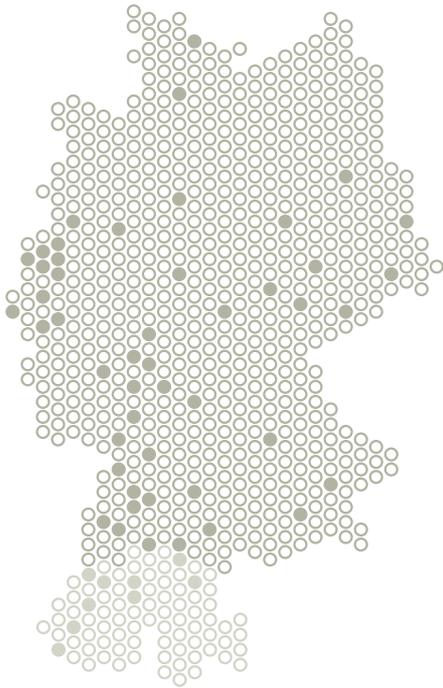
Der Aufsichtsrat dankt dem Vorstand sowie allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern der Bechtle AG für ihren engagierten Einsatz und die geleistete Arbeit. Den Aktionären dankt er für das entgegengebrachte Vertrauen.

Für den Aufsichtsrat

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'G. Schick', written in a cursive style.

Gerhard Schick
Vorsitzender

Neckarsulm, 26. März 2007



DEUTSCHLAND

(46 Standorte in 12 Bundesländern)

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

SCHWEIZ

(14 Standorte in 9 Kantonen)

Basel-Landschaft
Basel-Stadt
Bern
Genève
Sankt Gallen
Thurgau
Vaud
Zug
Zürich

SYSTEMHAUS

- 20 Competence Center
- 19 Schulungszentren
- rund 700 Vertriebsmitarbeiter
- rund 2.000 Dienstleistungsmitarbeiter
- flächendeckend beim Kunden vor Ort

ZENTRALE DIENSTE

Finanzwesen & Controlling
Unternehmenskommunikation & Investor Relations
Personalwesen & Akademie
IT & Rechenzentrum
Web & Anwendungssysteme
Basisinstallation

BECHTLE DIREKT

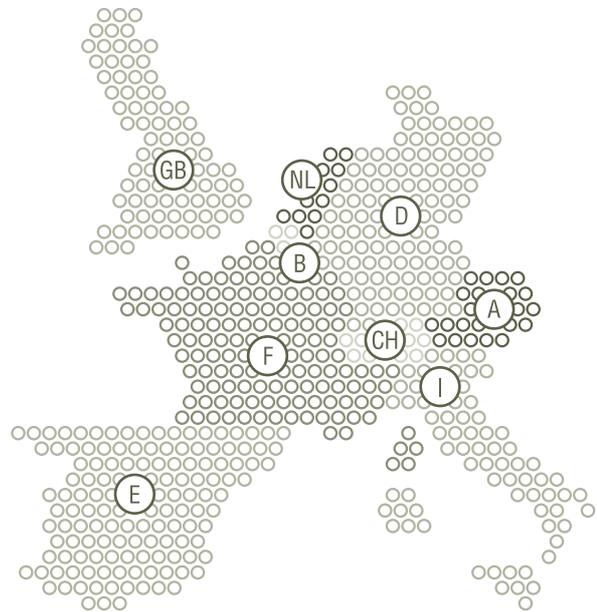
(15 Gesellschaften in 9 Ländern)

Belgien
Deutschland
Frankreich
Großbritannien
Italien
Niederlande
Österreich
Schweiz
Spanien

ARP DATACON

(4 Gesellschaften in 4 Ländern)

Deutschland
Niederlande
Österreich
Schweiz



E-COMMERCE

– 30.000 Produkte
– tagesaktuelle Preise & Verfügbarkeiten
– rund 500 Vertriebsmitarbeiter
– Vertrieb über Online-Shops,
Kataloge und Telesales

LOGISTIK & SERVICE

Einkauf
Europa Logistik
Produktmanagement
Lager
Direktmarketing
Mediengestaltung
European Translation & Printmedia
Adressmanagement
Retouren & Ersatzteilmanagement
Veranstaltungsmanagement



„2006 lag über unseren Erwartungen“

Im Gespräch mit dem ehemaligen Stuttgarter Korrespondenten der „Börsenzeitung“, Peter Roller, zieht Ralf Klenk, Vorstandsvorsitzender der Bechtle AG, Bilanz für 2006 und gibt einen Ausblick auf das laufende Jahr.

Bechtle zeichnet eine unverändert gute Liquidität und eine sehr solide Eigenkapitalausstattung aus. Warum haben Sie sich 2006 dennoch mit spektakulären Akquisitionen zurückgehalten?

Wir hatten für 2006 andere Zielsetzungen: konsolidieren, neu strukturieren sowie in neue Produkte investieren. Wir werden sicherlich künftig weiter zukaufen, aber ich sehe keine Notwendigkeit für große Übernahmen.

Warum diese Zurückhaltung?

Für unsere Kunden, den Mittelstand, brauchen wir eine flächendeckende Struktur, die wir in Deutschland und mittlerweile auch in der Schweiz geschaffen haben. Natürlich gibt es noch weiße Flecken, und da bieten sich Akquisitionen an. Das wird dann der eine oder andere Platzhirsch sein, aber keine riesige Übernahme.

Diese Flächendeckung betrifft die Systemhäuser. Die sind ja wohl derzeit etwas verhalten unterwegs.

Wenn man einen Boxenstopp einlegt, um danach wieder Vollgas zu geben, würde ich das nicht verhalten nennen. Wir bereiten uns im Systemhausgeschäft intensiv

auf eine dramatische Veränderung des Marktumfelds und der Anforderungen vor. Das Projektgeschäft alter Prägung reicht nicht mehr aus, um erfolgreich zu sein. Denn auch unsere mittelständischen Kunden wollen zunehmend den IT-Partner nicht mehr als Versorger, sondern als Betreiber. Genau für diese neuen Anforderungen, also für die Managed Services,

haben wir die entsprechenden Weichenstellungen vorgenommen.

Dabei haben Sie ja einen Coup gelandet, den man durchaus als ‚spektakulär‘ bezeichnen kann.

Es war ein erster großer Meilenstein, als

wir zum 1. Oktober 2005 den Bereich ‚Strategic Outsourcing‘ von IBM übernommen haben: Es geht hier um den Service für rund 50.000 PC-Arbeitsplätze. Das stärkt unser Geschäftsfeld Managed Services und zugleich die strategische Zusammenarbeit mit IBM. Nicht zuletzt erhielten wir gut ausgebildete Teams mit erfahrenen Fachkräften. Damit hatten wir vom Start weg die kritische Größenordnung, um solche zentralen Dienstleistungen wirtschaftlich anbieten zu können. Das ist eine gute Basis für weiteres Wachstum.

„Ein Unternehmen ist dafür da, Gewinne zu erwirtschaften. Wenn es dies nicht tut, verliert es seine Daseinsberechtigung.“



Und verdienen Sie damit schon Geld?

Ein Unternehmen ist dafür da, Gewinne zu erwirtschaften. Wenn es dies nicht tut, verliert es seine Daseinsberechtigung. Im Augenblick übersteigen aber die Kosten für die strategischen Investitionen in diesem Bereich die Erlöse. Ab 2008 rechnen wir mit einem positiven Ergebnis, und ab 2010 könnten wir bis zu einem Drittel, wenn nicht gar bis zur Hälfte des Gesamtgeschäfts in diesem Bereich abwickeln.

Das Auslandsgeschäft lief 2006 gut, nur über die Schweiz dürften Sie nicht gerade begeistert sein.

Wir sind in der Schweiz rasant gewachsen und innerhalb von zwei Jahren, hauptsächlich durch Zukäufe, zum Marktführer geworden. Damit gab es zunächst häufig ein Nebeneinander. Dieses Nebeneinander haben wir mit den grundlegenden Strukturänderungen im letzten Jahr durch ein Miteinander ersetzt. Das war eine große Kraftanstrengung, und die neue Ausrichtung in der Schweiz wird uns auch noch 2007 beschäftigen.

„Wir werden uns auch künftig besser als der Markt entwickeln.“



Sie haben auch im Konzern umorganisiert. Welche Ziele verfolgen Sie damit? Im Konzern haben wir die strategische Unternehmensführung von der operativen Führung getrennt. Durch Bereichsvorstände werden wir den Konzern im operativen Bereich noch schlagkräftiger machen. Der Vorstand konzentriert sich künftig voll und ganz auf die strategische Führung der Bechtle Gruppe.

„Unsere mittelständischen Kunden wollen zunehmend den IT-Partner nicht mehr als Versorger, sondern als Betreiber. Genau für diese neuen Anforderungen haben wir die entsprechenden Weichenstellungen vorgenommen.“

Analysten beurteilen Ihre Geschäftslage weiterhin als gut, doch seien die Erwartungen für 2007 schwer zu übertreffen. Haben Sie noch die eine oder andere Überraschung in der Hinterhand? 2006 lag über unseren Erwartungen. Man kann daraus für 2007 nicht ableiten, dass Bechtle die Vorgaben wieder im selben Korridor übertreffen wird. Wir haben noch eine ganze Reihe von Aufgaben zu bewältigen. Doch schon heute ist unsere Aufstellung hervorragend. Das werden wir nutzen, um uns auch künftig besser als der Markt zu entwickeln.

Weichenstellungen 2006/2007

- > Nach rasantem Wachstum Führungsstruktur an erreichte Konzerngröße angepasst: CEO und neuer CFO als strategische Konzernlenker, Bereichsvorstände konzentrieren sich auf die Führung der operativen Bereiche.
- > Neuaufstellung der Systemhäuser in der Schweiz. Als Marktführer klare Strukturen geschaffen und ein Konzept des Miteinanders umgesetzt.
- > Der veränderten Marktanforderung, ganze IT-Systeme extern zu betreiben, Rechnung getragen und Managed Services kontinuierlich ausgebaut.
- > Das Bechtle Mittelstandskonzept (BMK) als Komplettlösung für den IT-Betrieb mittelständischer Unternehmen zu attraktiven Preisen entwickelt.
- > Den Bereich Öffentliche Auftraggeber mit seinem enormen Potenzial durch strategische Partnerschaften mit Herstellern noch besser etabliert und zukunftsorientierte Projekte umgesetzt.



Dr. Thomas Olemotz,
seit 1. März 2007
Finanzvorstand der
Bechtle AG

Jahrgang 1962, verheiratet, 2 Kinder
Ausbildung: Bankkaufmann,
BWL-Studium, Abschluss als
Diplom-Kaufmann, Promotion

berufliche Stationen:
wissenschaftlicher Mitarbeiter
Uni Gießen;
Vorstandsassistent WestLB;
Geschäftsbereichsleiter
Mergers & Acquisitions DGM
Deutsche Gesellschaft für
Mittelstandsberatung mbH;
Leiter Unternehmensentwicklung
DELTON AG;
Vorstand Finanzen & Personal
Microlog Logistics AG.

Herr Dr. Olemotz, wo liegt für Sie der besondere Reiz in Ihrer neuen Aufgabe als Finanzvorstand der Bechtle AG?

Die Bechtle AG hat in Verbindung mit einigen finanziellen Zielen die klare Absicht, Marktführer in Europa zu werden. Die Erreichung dieses Ziels mit den notwendigen professionellen Strukturen und Prozessen im Finanzbereich zu unterstützen, stellt eine sehr reizvolle Aufgabe dar.

Welches Potenzial hat Bechtle, das Sie als neuer Finanzvorstand nutzen können?

Die Bechtle AG ist finanzstark und weist gute Bilanzrelationen auf. Insbesondere in den Dienstleistungsbranchen hängen die Verwirklichung von Visionen und die Umsetzung von Strategien aber auch unmittelbar von der Qualifikation und Motivation aller Mitarbeiter ab. In Bezug auf beide Potenziale, Finanzen und Menschen, hat Bechtle exzellente Voraussetzungen zur Erreichung der gesetzten Ziele.

Die Lösung des gordischen Knotens

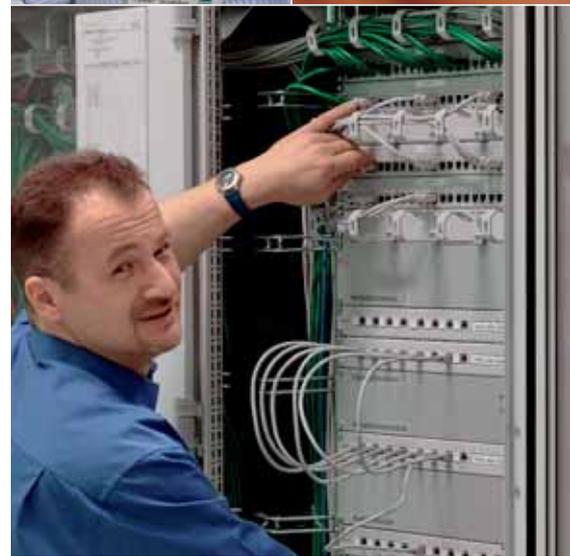
Die Qualität steigern und gleichzeitig die Kosten senken, diese wünschenswerte Forderung klingt wie ein gordischer Knoten. Aber das moderne Schwert Alexanders des Großen, um diesen gordischen Knoten zu zerschlagen, das gibt es: Es heißt Auslagerung, neudeutsch „Outsourcing“. Ganz generell steckt hinter diesen Begriffen die Strategie, Unternehmensaufgaben an Drittunternehmen abzugeben. Durch einen wesentlich höheren Spezialisierungsgrad in ihrem Fachbereich können diese externen Dienstleister die Qualität deutlich heben und gleichzeitig durch Standardisierungen, Skaleneffekte und eine höhere Prozesseffizienz die Kosten senken.

Managed Services nennt Bechtle dieses Dienstleistungsspektrum, und Wikipedia liefert dafür die entsprechende Erklärung: „Leistungen, die dem Informations-/Kommunikationsbereich zugeordnet werden, werden für einen fest definierten Zeitraum von einem spezialisierten Anbieter bereitgestellt. Die im Vorfeld definierten Leistungen können dann vom Kunden zu jeder Zeit, nach Bedarf, abgerufen oder bestellt werden.“

Das trifft genau den Kern der Managed Services, die Bechtle dem Mittelstand anbietet. Der IT-Spezialist übernimmt auf Basis vereinbarter Parameter die Verantwortung für exakt definierte Einzelaufgaben, für ganze Infrastrukturen oder umfassende Zuständigkeitsbereiche bis hin zum Komplettbetrieb der IT. Der Kunde macht dann nur noch eines: Er nutzt nach seinem Bedarf diese Leistungen und Services. Damit sind Kopf und Kapazitäten frei, sich auf sein eigenes Kerngeschäft zu konzentrieren.

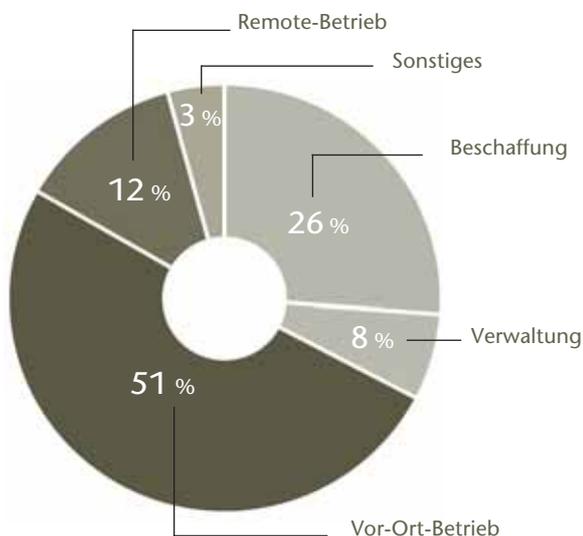
Der Trend zur Übertragung einer mehr oder weniger weiten Verantwortung für IT-Aufgaben an einen Spezialisten wie Bechtle nimmt immer stärker zu. Auch der Mittelstand und damit das angestammte Kundensegment von Bechtle braucht Managed Services. Aus betriebswirtschaftlichen Gründen und aus Sicherheitsüberlegungen heraus gibt es keine Alternative. Kein Mittelständler kann sich heute mehr einen längeren Ausfall seiner IT leisten. Auch die verschärften Haftungsbedingungen, die einen sorglosen Umgang mit IT-Sicherheitsfragen sanktionieren, sprechen für die Auslagerung an einen professionellen Dienstleister. Ebenso überzeugend sind die Wettbewerbsvorteile, die man sich durch die Konzentration auf seine Kernkompetenz verschafft.

Und nicht zuletzt wächst der Kostendruck ständig. Der lässt sich aber mit reduzierten Aufwendungen alleine nicht mehr auffangen, denn darunter leidet die Qualität. Es ist eine Frage einer fein abgewogenen Balance zwischen Kosten und Qualität. Die Optimierung von Ressourcen, hohe Kostentransparenz, die Schaffung von Standards und die Nutzung von Spezialisten für klar kalkulierbare Kosten bei ebenso klar festgelegter Servicequalität bilden den gordischen Knoten, für dessen Lösung die Managed Services stehen.



Haben Sie das gewusst?

Fast zwei Drittel der Kosten für einen IT-Arbeitsplatz müssen für den Betrieb aufgewendet werden. Die Anschaffung fällt mit nur einem Viertel eher bescheiden aus.





Sechs Lösungskonzepte – unbegrenzte individuelle Leistungen – ein Verantwortlicher

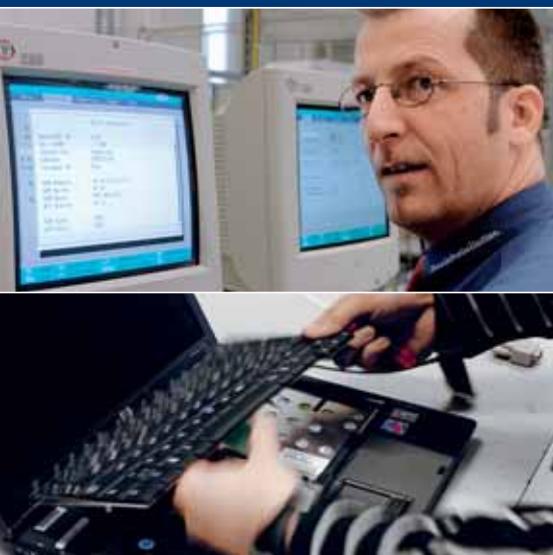
Bechtle Managed Services umfassen sechs Lösungskonzepte mit einer Vielzahl von Leistungsmodulen, die die Grundlage für eine maßgeschneiderte Kundenlösung bilden. Wie individuell die Anforderung auch ist – die Verantwortung für den reibungslosen, effizienten IT-Betrieb im definierten Kostenrahmen liegt letztlich bei einem: bei Bechtle.

Bechtle Managed Services	Basis Services	Experten Services	Lifecycle Services
	<ul style="list-style-type: none"> - Produktversorgung - Installation-Services - Hardware- & Software-Services 	<ul style="list-style-type: none"> - Betriebsunterstützung - IT-Konsolidierung - Infrastrukturprojekte 	<ul style="list-style-type: none"> - Lifecycle Client - Lifecycle Printer - Lifecycle Server
	Remote Services	Outtasking Services	Outsourcing Services
	<ul style="list-style-type: none"> - Service Desk - Remote Management 	<ul style="list-style-type: none"> - Managed Desktop - Managed Server - Managed Netzwerk - Managed Security 	<ul style="list-style-type: none"> - Managed Outsourcing - Bechtle Mittelstandskonzept (BMK)

Was sind Managed Services?

IT-Leistungen durch einen externen, spezialisierten Partner erbringen zu lassen und auf ihn die Betriebsverantwortung zu übertragen, das ist der Kern dessen, was Bechtle als Managed Services zusammenfasst.

Die Palette der Dienstleistungen ist breit: Vom einfachen Rundumschutz für den PC über die Fernwartung bis hin zum kompletten Betrieb der IT-Infrastruktur reichen die Aufgaben. Die Vorteile für Unternehmen liegen vor allem auf der Kostenseite, im hohen technischen Level der Leistungen und damit letztlich in der Sicherheit und Effizienz bei der Nutzung der IT-Anlage.



Ab sechs Euro sind Sie dabei!

Jeder fängt mal klein an – das kann auch für die Auslagerung der IT-Verantwortung an externe Spezialisten gelten. Wer zögerlich ist und nicht gleich alles aus der Hand geben möchte, muss sich nicht von den millionenschweren Auslagerungsvolumina, die durch die Medien geistern, verwirren lassen. Denn es geht auch anders: Ab sechs Euro pro Monat ist man dabei!

jährigen Vor-Ort-Service inklusive Ersatzteile. Auch der Kauf von PC, Notebook, Monitor oder Drucker aus der Bechtle Lifecycle Produktfamilie ist möglich. So kann jeder nach seinem Geschmack erste Erfahrungen damit sammeln, wie sich Hardware-, Service- und Wartungskosten auch in kleinen Dimensionen in den Griff bekommen lassen.

Für diesen Preis gibt es immerhin schon einen 17-Zoll-TFT-Monitor. Und auch die anderen Komponenten im Rahmen der Bechtle Lifecycle Services entlasten so manches IT-Budget spürbar: 19,95 Euro für einen leistungsstarken Business PC oder 12,25 Euro Monats-Leasingrate für einen Farbblaser von HP – damit holt man sich hochwertige Hardware und den dazugehörigen Service zum kleinen Preis ins Unternehmen.

Vor allem auch zu einem fest kalkulierbaren Preis, denn neben den Geräten schließt die Monatspauschale all das mit ein, was einem Unternehmen Nerven, Zeit und Geld spart: Installation, Konfiguration und einen drei-

DER BECHTLE LIFECYCLE PC

Zu hohe Hardware-, Service- und Wartungskosten? Wir haben die Lösung für Sie: der Bechtle Lifecycle PC

Der Bechtle Lifecycle PC Rundum Schutz im Überblick

19,95 €

High Tech in der Amtsstube

Die Öffentliche Hand entwickelt sich in Sachen IT auf ein immer höheres Niveau. Dabei ist externes Know-how von Dienstleistern wie Bechtle besonders wichtig.

Jahrzehntlang war ein Grundbuch das, was der Name sagt: ein Buch. Auch das Handelsregister füllte ganze Regale mit Papier. Inzwischen beanspruchen beide nicht mal mehr die Größe einer Streichholzschachtel: Sie sind zu Dateien geworden und werden elektronisch geführt.

Im Falle des Handelsregisters gibt es dazu sogar eine gesetzliche Verpflichtung. Das macht deutlich, wie wichtig es der Öffentlichen Hand ist, modernste Informationstechnologie einzusetzen. Und dieser Prozess gewinnt zunehmend an Dynamik: Das Bundeskabinett hat die Strategie „eGovernment 2.0“ als Teil des Regierungsprogramms „Zukunftsorientierte Verwaltung durch Innovationen“ beschlossen. Bis zum Jahr 2010 sollen die entsprechenden Vorhaben realisiert sein, die von der Informationstechnologie dominiert werden. Gleichzeitig soll die Europäische Union zum stärksten wissensbasierenden Wirtschaftsraum der Welt werden – ohne IT undenkbar.

Ob Behörden, Ministerien oder Gemeinden – die Entwicklung zu einer IT-unterstützten Verwaltung durchdringt die Öffentliche Hand immer stärker. Wie hoch dabei der Anspruch ist, verdeutlicht das

Beispiel der Landesverwaltung Baden-Württemberg. 9.000 Personentage über zwei Jahre hatte das Informatikzentrum Landesverwaltung Baden-Württemberg, kurz IZLBW, ausgeschrieben, um sich externes IT-Know-how zu holen. Ziel war es, für die Verwaltung den gleichen Grad an Professionalisierung zu erzielen wie bei führenden Wirtschaftsunternehmen. Der weitaus größte Teil dieses Volumens wurde an Bechtle vergeben.

Das IZLBW legt als interner IT-Dienstleister der Landesverwaltung Baden-Württemberg den Projekt-Fokus neben einer hohen Verfügbarkeit der Datenanwendungen vor allem auf eine optimale Zugangs- und Zugriffssicherheit.

Daneben zählen Zielsetzungen wie in der Wirtschaft auch: Datensicherheit, Standardisierung und Wirtschaftlichkeit.

Mit bis zu 40 erfahrenen Mitarbeitern pro Tag unterstützt Bechtle das IZLBW bei seinen anspruchsvollen Aufgaben. Ob Konzeption, Umsetzung oder Projektleitung – Bechtle und das IZLBW arbeiten Hand in Hand bei der Erfüllung der Projektziele. „Bechtle hat uns vor allem mit Fachkompetenz und praktischer Erfahrung überzeugt“, so der Projektleiter des IZLBW, Dr. Rolf Häcker. „Wir haben uns für einen starken Partner entschieden, der die besonderen Belange und Anforderungen der Öffentlichen Hand kennt und versteht.“

3.800.

Der Supersprinter



Er sieht aus wie ein mehrteiliger Einbauschränk, ist hoch kompliziert im Aufbau und vor allem eines: megaschnell. Rang vier unter Deutschlands schnellsten Rechnern nimmt das von HP und Bechtle gemeinsam realisierte Superhirn der Universität Erlangen ein. Er ist damit einer der leistungsstärksten Rechner, den deutsche Universitäten für datenintensive Forschungsarbeiten einsetzen.

Mit 700 Prozessorkernen und einem Hochgeschwindigkeitsnetzwerk ausgestattet, markiert dieser Computer der Friedrich-August-Universität zugleich

einen Meilenstein in der deutschen IT-Geschichte: Er ist der erste Woodcrest Cluster in Deutschland überhaupt. Zum einen verdeutlicht das die hohe Kompetenz von Bechtle und HP in diesem Spezialgebiet des High Performance Computings (HPC). Zum anderen macht dieser ultraschnelle Rechner, mit dem die Erlanger Forscher die Rechenleistung vervierfachen, auch eines deutlich:

Ein Woodcrest Cluster ist ein Simulationsrechner, der umfangreiche und aufwändige Berechnungen parallel durchführen kann (zum Beispiel die Simulation, wie sich eine Körperzelle verhält, wenn sie von einem HIV-Virus angegriffen wird).

Öffentliche Einrichtungen sind in Sachen IT der Industrie mittlerweile ebenbürtig.

1 Angebot – 27 Ordner!

Ausschreibungs-Kompetenz als Wettbewerbsvorteil

Ausschreibungen für komplexe Aufträge der Öffentlichen Hand sind ein Mammut-Projekt. Die zentralen Vergabemechanismen und geltendes europäisches Recht erfordern ein erfahrenes,

spezialisiertes Team mit einem extrem hohen Know-how im Umgang mit diesen Ausschreibungen und Leistungsverzeichnissen. Bechtle hat diese Kompetenz in seiner Zentrale in Neckarsulm gebündelt und sich damit einen enorm wichtigen Wettbewerbsvorteil geschaffen.

Welch gewaltige Hürde eine solche Ausschreibung darstellt, zeigt beispielhaft der ausgeschriebene Rahmenvertrag über die Erbringung externer IT-Dienstleistungen

für die Landesverwaltung Baden-Württemberg. Drei Bechtle-Mitarbeiter haben sechs Wochen lang intensiv an diesem Angebot gearbeitet. Neben der detaillierten Kalkulation war maximale Transparenz des Unternehmens gefordert: Von 260 Mitarbeitern, die in dem Projekt zum Einsatz kommen könnten, wurde ein individuelles Profil mit chronologischer Projekterfahrung erstellt, mehr als 90 Referenzprojekte waren zu beschreiben, und selbstverständlich musste Bechtle seine nachhaltige Leistungsfähigkeit unter Beweis stellen. Das Resultat: Ein Angebot, das samt Dokumentation 27 Aktenordner füllte!



3,8 Milliarden Euro betrug 2006 das Volumen von IT-Aufträgen im Bereich Hardware, Software und Infrastrukturdienstleistungen, das die Öffentliche Hand in Deutschland neu zu vergeben hatte und für Bechtle realisierbar wäre.

Ein gewaltiges Potenzial:
der Markt der Öffentlichen
Auftraggeber

190 Bundesbehörden
186 Ministerien

14.000 Städte & Gemeinden

45.000 Schulen

5 Millionen Beschäftigte
2.160 Krankenhäuser

Ein Unternehmen atmet

Global Player und doch nur ein kleiner Mittelständler – dank der Konzentration aufs Wesentliche bei PROTEC kein Widerspruch

Im Dienst für den Menschen ist die PROTEC GmbH & Co. KG unterwegs. Und das mit einer besonderen Mission: „Verborgenes sichtbar machen“, das ist die Aufgabe des Medizintechnik-Unternehmens. Denn PROTEC ist einer der innovativsten und bedeutendsten Hersteller von Röntgenfilm-Entwicklungsmaschinen. Neben der klassischen Filmentwicklung, die an die guten alten Fotolabors erinnert, ist PROTEC auch auf der digitalen Schiene erfolgreich. Hochmoderne Auslesegeräte für Speicherfolien und die entsprechende Software zaubern die Röntgenbilder digital auf jeden PC-Monitor.

32 fest angestellte PROTEC-Mitarbeiter und drei Auszubildende arbeiten in der 8.000-Seelen-Gemeinde Oberstenfeld im Landkreis Ludwigsburg. Aber um die Kundenverteilung zu zeigen, braucht man einen Globus: In 110 Länder exportiert PROTEC seine Entwicklungsgeräte. Von den zehn Millionen Euro Umsatz pro Jahr werden 92 Prozent im Ausland erzielt – ein Musterbeispiel für einen Mittelständler, der als Global Player erfolgreich ist.

Das Erfolgsgeheimnis: motivierte Mitarbeiter, die auf höchstem Qualitätsniveau und mit intensiver Kundenorientierung arbeiten. Und ein Betrieb, „der atmet“, wie es Geschäftsführer Erhard Fichtner nennt. „PROTEC konzentriert sich auf seine Kernkompetenzen. Alles andere geht ins Outsourcing, damit es uns nicht einschnürt.“ So entwickelt, designt, montiert und vertreibt PROTEC seine Produkte selbst, aber die Teile werden fremd gefertigt.

Auch die Zeiten, als es hieß, „Kai, komm mal rüber, der PC hängt“, sind vorbei. Heute kommt die Hilfe über den Bechtle Helpdesk. PROTEC hat als einer der ersten Kunden das Bechtle Mittelstandskonzept genutzt und seine IT ausgelagert. Server, PC, Drucker, Monitore – alles ist in dem maßgeschneiderten Paket geleast. Installationen, Wartung, Service und Datensicherheit sind Sache der Bechtle-Spezialisten.

„Hohe Qualität und schnelle Reaktion zum attraktiven Preis“, so Erhard Fichtners Urteil. Und PROTEC geht konsequent weiter den Weg des „atmenden Unternehmens“. Mehrwertsteuer-Umstellung, Einführung der elektronischen Zollabwicklung ATLAS oder die anspruchsvolle Zusammenführung der Datenbestände von einst zwei PROTEC-Unternehmen zu einem einzigen mit unterjährigem Jahresabschluss – Bechtle schafft die Freiräume, die PROTEC braucht: Zeit für die Kunden, Zeit für deren Wünsche. Zeit, um als kleiner Mittelständler seine Position als erfolgreicher Global Player auszubauen.



„Durch das Bechtle Mittelstandskonzept haben wir Kosten eingespart, die Abhängigkeit von einzelnen Personen reduziert und die Verfügbarkeit der IT gleichzeitig deutlich erhöht.“

Erhard Fichtner, Geschäftsführer PROTEC GMBH und Co. KG, Oberstenfeld, seit 1995 Bechtle-Kunde, nutzt BMK seit 2004



IT im Mittelstand: Trend zum Auslagern

Auf jährlich 17 Milliarden Euro wird sich das IT-Auslagerungsvolumen deutscher Mittelständler bis 2008 entwickeln, erwartet das Deutsche Bank Research. Elf Prozent Steigerung wären das pro Jahr, also ein kontinuierlich wachsender Markt.

Erstaunlich ist, dass die Unternehmensgröße kein Gradmesser für die IT-Auslagerung ist. Zwar liegt die Quote bei Unternehmen mit mehr als 1.000 Mitarbeitern erwartungsgemäß etwas oberhalb der 40-Prozent-Grenze. Aber schon bei Unternehmen von 20 bis 100 Mitarbeitern

beträgt sie rund 22 Prozent und bewegt sich damit fast in der gleichen Bandbreite wie bei denjenigen bis 1.000 Mitarbeitern, die zu 29 Prozent die IT auslagern.

Triebfeder ist nach wie vor die Wirtschaftlichkeit. Sowohl einfache, hoch standardisierte IT-Aufgaben als auch komplexe,

fundierte Know-how voraussetzende Anforderungen können spezialisierte Dienstleister besser und effektiver erbringen. So erfordert beispielsweise das Thema IT-Sicherheit heutzutage ein Spezialwissen, das von einem Mittelständler kaum aufzubringen ist.

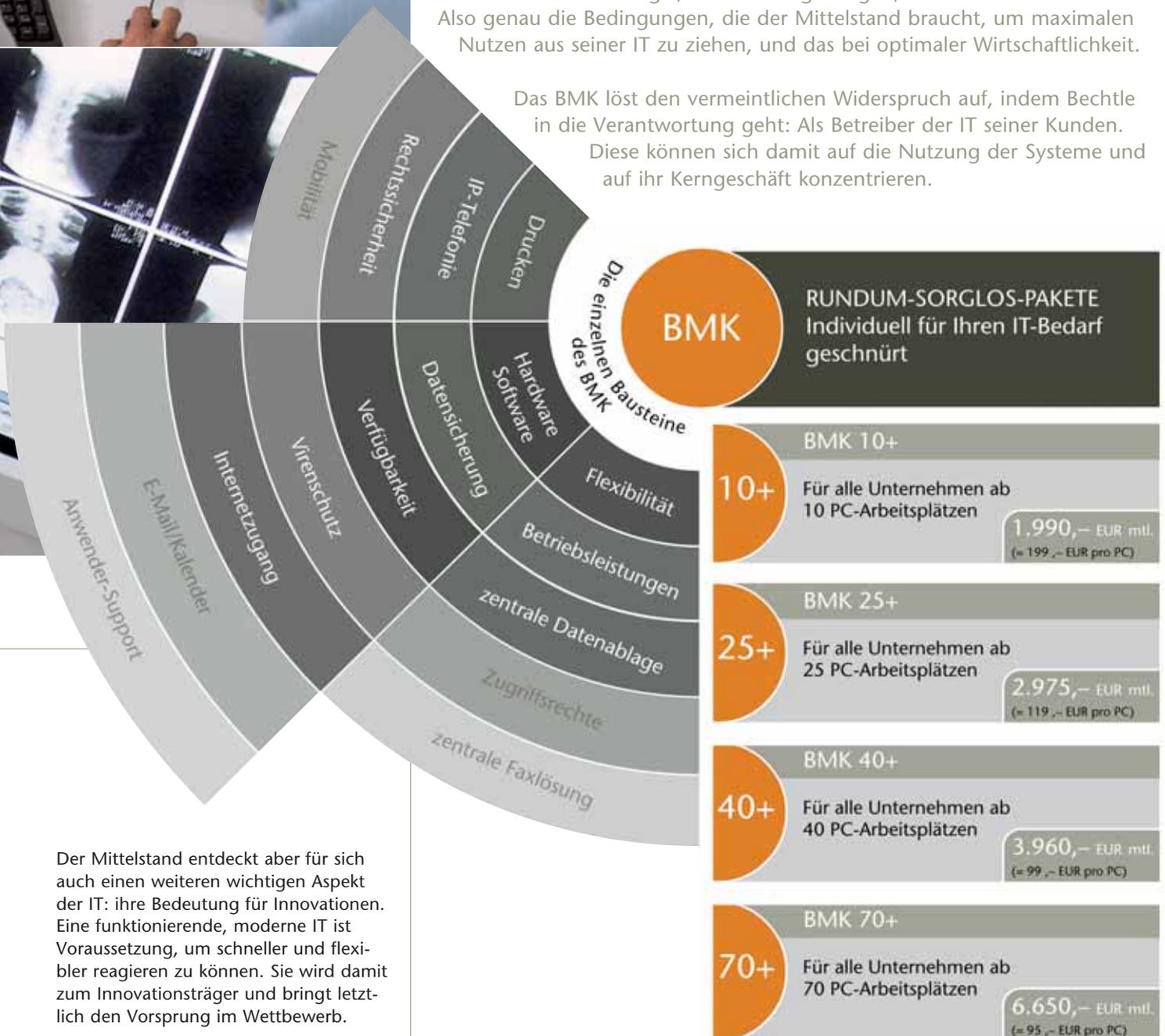
Zudem macht die Globalisierung vor dem Mittelstand nicht mehr Halt. Verlagerungen ins Ausland oder Zukäufe von Unternehmen führen zwangsläufig zu einer aufwändigen Integration und Harmonisierung von IT-Systemen. Um diesen Anforderungen gerecht werden zu können, erfolgt häufig die Auslagerung dieser Systeme.



Nutzen Sie schon – oder betreiben Sie noch?

Das Bechtle Mittelstandskonzept (BMK) bringt zwei grundsätzlich schwer vereinbare Ziele auf einen Nenner: Hochverfügbare, ausfallsichere IT-Systeme mit aktueller Technologie, und das zu günstigen, fest kalkulierbaren Preisen. Also genau die Bedingungen, die der Mittelstand braucht, um maximalen Nutzen aus seiner IT zu ziehen, und das bei optimaler Wirtschaftlichkeit.

Das BMK löst den vermeintlichen Widerspruch auf, indem Bechtle in die Verantwortung geht: Als Betreiber der IT seiner Kunden. Diese können sich damit auf die Nutzung der Systeme und auf ihr Kerngeschäft konzentrieren.



Der Mittelstand entdeckt aber für sich auch einen weiteren wichtigen Aspekt der IT: ihre Bedeutung für Innovationen. Eine funktionierende, moderne IT ist Voraussetzung, um schneller und flexibler reagieren zu können. Sie wird damit zum Innovationsträger und bringt letztlich den Vorsprung im Wettbewerb.

Von der Neugründung zum Marktführer – die Chronologie der Entwicklung von Bechtle in der Schweiz

1997	Gründung	Bechtle Direkt AG
2000	Übernahme	Comsoft Data Direct AG
2002	Gründung	Bechtle Data AG
2002	Übernahme	Systemhausgeschäft der Eurodis Schweiz AG
2003	Gründung	Comsoft direct AG
2004	Übernahme	ARP Holding AG
2004	Übernahme	ARP Datacon AG
2004	Übernahme	CC Data Disc AG
2004	Übernahme	ALSO COMSYT AG
2004	Übernahme	Gate Informatic AG
2005	Übernahme	CDC IT AG
2005	Übernahme	Delec AG, Gümligen
2006	Übernahme	Masy micro advantage system S.A.R.L.
2006	Gründung	Bechtle Management AG

Strukturiertes Wachstum

2002 der Markteintritt in das Schweizer Systemhausgeschäft, vier Jahre später ist Bechtle bereits Marktführer – der nächste Wachstumsschub erfolgt in neuer Struktur

Ohne unser praxisorientiertes Übernahme-Know-how wäre es nicht möglich gewesen, die Expansion in einem Rahmen durchzuführen, der in dieser Größenordnung nicht zwingend geplant war.“ Oder: „Wir können als flächendeckend operierende Gruppe den Kunden Leistungen bieten, die sich für ein einzelnes Unternehmen nicht tragen.“ Und: „Sobald wir Marktführer sind, gilt ein verstärktes Augenmerk der Ertragssituation“.

Aussagen von Bechtle, die zu der rasanten Expansion zwischen 2004 und 2006 in der Schweiz passen würden. Aber sie sind viel älter. Sie stammen aus einem Unternehmensprofil des Jahres 1997! Und sie betreffen die Expansion von Bechtle in Deutschland.

Diese Strategie ist voll aufgegangen. Damals hatte man gerade mal einen Umsatz von umgerechnet 125 Millionen Euro; heute ist er mit über 1,2 Milliarden Euro auf das Zehnfache gestiegen.

Überaus positive Vorzeichen für das weitere Wachstum in der Schweiz, denn Bechtle ist sich über all die Jahre treu geblieben. Erfolgsfaktoren, die den Aufstieg vom Ein-Mann-Unternehmen zum Branchenführer gefördert haben, hat man frü-

her innerhalb Deutschlands von Standort zu Standort übertragen. Seit einigen Jahren vollzieht sich dieser Transfer erfolgreich auch über Ländergrenzen.

Zu diesen Erfolgsfaktoren gehören nicht zuletzt eine Anbindung aller Standorte an einheitliche Prozesse und Systeme sowie eine am Markt ausgerichtete, schlanke und schlagkräftige Organisation. In der Schweiz hat sich Bechtle deshalb 2006 eine neue Struktur gegeben. Die vielen Zukäufe innerhalb von nur 30 Monaten haben nicht immer vom Start weg ein Miteinander ermöglicht, sondern durch Überschneidungen und unterschiedliche Ansätze teilweise zu einem zeitweiligen Nebeneinander geführt. Das Miteinander ist aber Grundvoraussetzung, um die Stärken eines flächendeckenden Unternehmensverbands optimal zu nutzen und Kunden wie Mitarbeitern Orientierung und Perspektive zu geben.

Wesentliche Grundlage für einen weiteren Wachstumsschub sind intelligente Einkaufs- und Logistikprozesse, die Bechtle europaweit einen Wettbewerbsvorsprung sichern. Alle Schweizer Gesellschaften werden künftig von einer neuen, auf die Schweizer Verhältnisse ausgerichteten Logistik & Service-Organisation profitieren, die bis zum Jahresende auf das gleiche Ni-

veau ausgebaut werden soll wie die deutsche Organisation. Das garantiert dann bestmögliche Konditionen und effiziente administrative Prozesse.

Die Systemhäuser wurden unter den Aspekten Kundensegment und spezielle Services neu strukturiert, aber auch aus dem Blickwinkel der geographischen Präsenz, die in der Schweiz mit ihren vier Amtssprachen und den 26 Kantonen eine viel größere Bedeutung hat als im übrigen Europa.

Im E-Commerce setzt Bechtle auf eine klare Trennung hinsichtlich der besonderen Kompetenzen in den Segmenten Hardware und Software. Jeder der beiden Bereiche wird von eigenen Spezialisten betreut.

Diese strategische Neuorganisation schlägt sich auch in Strukturen und Namen nieder: Mitarbeiterteams wurden zusammengeführt, Organisationen miteinander verbunden und der geschlossene Auftritt nach außen wird durch eine einheitliche Namensgebung in den jeweiligen Marktsegmenten unterstützt.

Damit ist für das weitere Wachstum in der Schweiz eine stabile, marktorientierte Grundlage geschaffen worden. Dies un-

Drei Fragen – drei Antworten

Über Umstrukturierungen und Akquisitionen schwebt in Deutschland das Damoklesschwert der staatlichen Finanzbehörden, die bei späteren Prüfungen manches anders sehen. Läuft Bechtle in der Schweiz das gleiche Risiko?

Nein, überhaupt nicht. Sie können in der Schweiz solche Umstrukturierungen mit der Finanzverwaltung besprechen. Die Schweizer denken pragmatisch. Am Ende bekommt man das so genannte Steuerruling, also eine verbindliche Zusage, und hat damit eine verlässliche Grundlage.

Umstrukturierungsprozesse haben ja oft die Hürde von Arbeitnehmerrechten zu nehmen. Wie ist die Situation für Bechtle in der Schweiz?

Da es in der Schweiz keine besonderen Kündigungsbeschränkungen gibt – abgesehen von der moralischen Verantwortung der Unternehmer –, können Umstrukturierungen leicht durchgeführt werden. So stellt man sich in der Schweiz auch nicht die Frage, ob man etwa 55-jährige Mitarbeiter noch einstellen kann, weil es schwierig wäre, sich wieder zu trennen.

Gesellschaftsrechtliche und organisatorische Veränderungen sind in Deutschland mit einem gewaltigen bürokratischen Aufwand verbunden. Wie hoch ist die Hürde der Schweizer Bürokratie?



Drei Fragen an Gerhard Schick, Verwaltungsrats-Präsident von Bechtle in der Schweiz

Ich kenne keine Schweizer Bürokratie. Alles wird unter pragmatischen Gesichtspunkten gesehen. Und der (Steuer-)Wettbewerb unter den Kantonen sorgt dafür, dass dies so bleibt.



Bechtle Schweiz in Zahlen

Umsatz 2006

Systemhäuser: 138,1 Mio. Euro
E-Commerce: 104,4 Mio. Euro

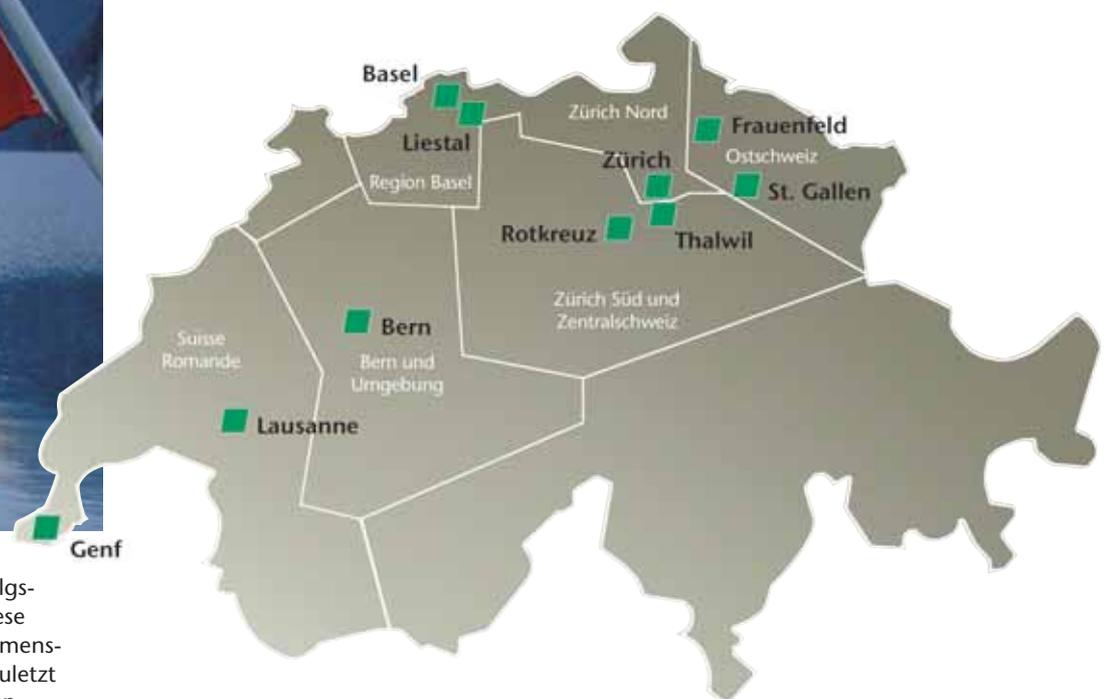
Mitarbeiter 2006

Systemhäuser: 611
E-Commerce: 201

Kunden 2006

Systemhäuser: 2.061
E-Commerce: 71.000

Fokus Kunde – die neue Struktur der Bechtle IT-Systemhäuser in der Schweiz

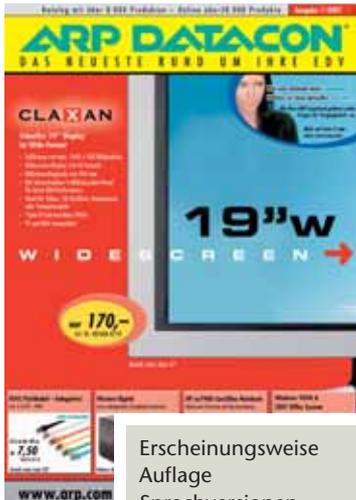


terstreicht, dass Bechtle seinen Erfolgsrezepten treu bleibt. Denn auch diese Aussage lässt sich in dem Unternehmensprofil von 1997 nachlesen: „Nicht zuletzt ist die Expansion eine unserer besten Zukunftssicherungen, da sie gezielt auf einer soliden Basis entwickelt wird.“

Mehr Marken – mehr Nutzen

Mit einer Mehrmarkenstrategie schafft sich Bechtle eine noch bessere Marktposition

Kataloge



Erscheinungsweise	3-4 x jährlich
Auflage	170.000-200.000
Sprachversionen	1
Landesversionen	2
Seiten	rund 300
Produkte	rund 8.000
erscheint seit 1986	

Shops

Ländershops	3
Produkte	25.000
Besucher/Woche	75.000
Bestellungen/Woche	rund 3.500
online seit 1999	



Für die Media-Markt-Kunden gibt es alles saubillig und noch viel mehr, für Saturn-Kunden ist Geiz geil. Wo der Kunde sein neues LCD-Fernsehgerät kauft, ist einem gleichgültig: der Metro AG. Denn ihr gehören beide Unternehmen und damit beide Marken.

Mehrmarkenstrategie ist der Fachbegriff für dieses Vorgehen. Im selben Produktbereich werden mehrere Marken geführt. Auch Bechtle hat im Katalog- und Internethandel zwei Marken positioniert: „Bechtle direkt“ und „ARP“. Beide E-Commerce-Unternehmen bieten ein umfassendes IT-Produktsortiment und verfügen über ein weiteres gemeinsames Merkmal: eine ausgeklügelte Logistik, die sich in hoher Verfügbarkeit und schneller Auslieferung zeigt.



Erscheinungsweise	2 x jährlich
Auflage	180.000
Sprachversionen	5
Landesversionen	9
Seiten	über 800
Produkte	rund 30.000
erscheint seit 1991	

Ländershops	9
Produkte	30.000
Besucher/Woche	120.000
Bestellungen/Woche	rund 4.000
online seit 1995	



Der zentrale Nutzen einer solchen Mehrmarkenstrategie liegt darin, dass man nicht zuletzt durch eine differenzierte Kundenansprache und Variationen im Produktsortiment eine deutlich höhere Marktausschöpfung erzielt. Bechtle schafft sozusagen die Konkurrenz im eigenen Haus, so dass auch der vermeintlich nicht erreichbare oder gar abtrünnige Kunde letztlich doch ein eigener Kunde bleibt oder wird, indem er sich der anderen hauseigenen Marke zuwendet.

Den Kunden, den Bechtle mit „Bechtle direkt“ vielleicht nicht erreicht, erreicht der Konzern eben mit „ARP“. Insofern schaden Überschneidungen in der Kundenansprache und im Produktsortiment nicht, sondern sind durchaus gewollt. Zusätzlich zu dieser Schnitt-

– mehr Kunden

menge kann jede Marke gezielt einzelne Kundensegmente ansprechen. „ARP“-Zielkunden sind neben dem Mittelstand auch Kleinunternehmen oder Freiberufler mit eher geringer IT-Ausstattung, klassische Bechtle-Zielkunden haben hingegen mindestens 20 PC-Arbeitsplätze.

Daraus ergibt sich ein weiterer Nutzen der Mehrmarkenstrategie: Der unterschiedliche strategische Ansatz sowohl in der Kundenansprache als auch im Angebotspektrum. Diese Differenzierung wird erst durch das Nebeneinander von mehreren Marken möglich. Sie bilden auch die Basis von individuellen Pilotprojekten.



Der häufig ins Feld geführte Kannibalisierungseffekt ist bei Bechtle gering. Mit differenzierten Zielgruppen und unterschiedlichen Angebotschwerpunkten steuert man bewusst gegen. Der gesteigerte Aufwand, jede einzelne Marke aufzubauen und zu pflegen, lohnt sich für Bechtle – insbesondere auch deshalb, weil die grundlegenden logistischen Prozesse sehr effizient sind.

Wechselt man die Blickrichtung weg vom Kunden und hin zum Wettbewerb, tritt ein weiterer gewichtiger Vorteil der Mehrmarkenstrategie in den Fokus: Die Markteintritts-Barriere. Der vergleichende Blick ins Kühlregal im Supermarkt macht dies überdeutlich: Rama, Flora

„Produktionsanlagen und Gebäude sind austauschbar, starke Marken im Kopf des Kunden nicht.“

HANS-GEORG HÄUSEL
Brain Script

Soft, SB, Sanella, Bonella, Du darfst, Becel und Lätta decken fast jeden Wunsch eines Margarinekäufers ab; die Hürde, daneben eine neue Margarinemarke erfolgreich zu platzieren, ist fast unerreichbar hoch. Herr über all diese Marken im Kühlregal ist ein einziges Unternehmen: Unilever.

Auch Bechtle macht mit seiner Mehrmarkenstrategie die Räume für mögliche Wettbewerber eng. Und das europaweit. Denn die Marken dehnen sich über ihre Stammländer hinaus immer weiter aus: „Bechtle direkt“ ist bereits in neun europäischen Ländern vertreten, und auf der Agenda bis 2010 stehen schon neue Länder. Auch „ARP“ ist auf starkem Expansionskurs. Bislang bereits in vier europäischen Ländern präsent, wird „ARP“ mittelfristig in allen Ländern Flagge zeigen, in denen derzeit „Bechtle direkt“ schon vertreten ist. Dann können „ARP“ und „Bechtle direkt“ in allen gemeinsamen Märkten die Vorteile der Mehrmarkenstrategie ausspielen und nutzen.

Die klassische Mehrmarkenstrategie innerhalb der Bechtle-Gruppe: Gemeinsam den IT-Markt bedienen, aber mit eigenständigen Produktspektren, variierenden Zielgruppen und einer differenzierten Kundenansprache.

	ARP	Bechtle direkt
PRODUKTSORTIMENT	hoher Bestandteil von Eigenmarken und Aktionsartikeln	A- und B-Marken
STRUKTUR DES ANGEBOTS	sehr viele Neuheiten und Innovationen; weniger technikorientiert, sondern starke Betonung emotionaler Aspekte der IT-Welt	praxis- und anwenderorientierte Sortimentsstruktur, geprägt von technischen Aspekten; spezifische Kundenshops mit individuellem Produktsortiment (bios)
KUNDEN-ZIELSEGMENT	sehr breites Kundenspektrum vom Einzelkunden bis zu Großunternehmen	ab 20 Arbeitsplätze, Mittelstand bis zu Großunternehmen und Konzernen

// DIE BECHTLE-AKTIE

AKTIENMARKT

Der deutsche Aktienmarkt vollzog 2006 insgesamt eine Aufwärtsbewegung, allerdings mit zwischenzeitlichen starken Schwankungen. Nach einem positiven Start ins Jahr 2006 erreichte die Hausse im Mai ihren Höhepunkt. Dann folgte, ausgelöst von Ängsten eines Nachlassens der Weltwirtschaft, ein rasanter Absturz, der bis Mitte Juli zu Jahrestiefstständen führte. Danach setzte ein konstanter Aufwärtstrend ein, der bis Jahresende anhielt. Die Höchststände vom Mai konnten aber nur teilweise wieder erreicht werden.

Spitzenreiter bei den Indizes waren wieder die Werte aus der zweiten und dritten Reihe. Der SDAX legte 2006 um 31,1 Prozent zu und der MDAX um 28,4 Prozent. Der DAX stieg um 21,9 Prozent, und der TecDAX konnte sich mit 25,4 Prozent als einziger gegenüber dem Vorjahreszuwachs steigern (Vorjahr: 14,7 Prozent). Der 2005 eingeführte Mittelstandsindex der Deutschen Börse, der German Entrepreneurial Index (GEX), in dem auch Bechtle gelistet ist, legte um 27,9 Prozent zu.

BECHTLE-AKTIE STEIGT UM 17,4 PROZENT

Die Entwicklung der Bechtle-Aktie war zu Jahresbeginn 2006 zunächst abgekoppelt vom Gesamtmarkt. Ab Mai zeichnete das Papier dann aber weitgehend die Entwicklung des Gesamtmarkts und des TecDAX im Speziellen nach, wobei die Ausschläge bei Bechtle teils kräftiger waren. Bechtle startete am 2. Januar mit 16,40 Euro ins Jahr. Es folgte eine rasante Aufwärtsbewegung, die am 27. März zum Jahres-Höchstkurs von 22,20 Euro führte. Danach geriet das Papier – abgesehen von einem Zwischenhoch Anfang Mai – stark unter Druck, gab die Gewinne wieder ab und notierte am 24. Juli mit Jahres-Tiefststand bei 14,05 Euro. Bis Anfang September erholte sich die Aktie aber wieder und bildete um den Wert von 17 Euro einen Seitwärtskanal. Ab Mitte November setzte dann eine Aufwärtsbewegung ein, die zum Jahres-Schlusskurs am 29. Dezember von 19,25 Euro führte. Auf Gesamtjahressicht legte die Bechtle-Aktie damit um 17,4 Prozent zu.

Die Marktkapitalisierung (Stand 31.12.) konnte entsprechend der Kursentwicklung von 347,7 Millionen Euro auf 408,1 Millionen Euro zulegen. Auch die für die Gewichtung in den Indizes relevante am Freefloat gemessene Marktkapitalisierung stieg von 172,2 Millionen auf 202,1 Millionen Euro.

Die Liquidität der Bechtle-Aktie konnte 2006 das hohe Niveau des Vorjahrs nicht halten. Die Anzahl der an allen deutschen Börsen gehandelten Papiere lag bei 13,1 Millio-

nen Stück, nach 16,7 Millionen im Vorjahr. Vor allem von Juni bis Oktober flaute der Handel spürbar ab. Das Handelsvolumen lag 2006 bei börsentäglich durchschnittlich 51.561 gehandelten Papieren (Vorjahr: 65.073). Der Gesamtumsatz in Euro betrug 240,0 Millionen Euro (Vorjahr: 307,7 Millionen Euro).

Beim Index-Ranking des TecDAX zum 31. Dezember 2006 hat Bechtle beim Handelsvolumen wegen der gesunkenen Liquidität Plätze verloren und Rang 33 belegt (Vorjahr: Rang 28). Beim zweiten Schlüsselkriterium, der Marktkapitalisierung, landete Bechtle wegen der Underperformance im Vergleich zum Gesamtindex auf Rang 37 (Vorjahr: 23).

KONTINUITÄT BEI AKTIONÄRSSTRUKTUR

Die Kontinuität in der Aktionärsstruktur der Bechtle AG blieb auch 2006 erhalten. 32,0 Prozent der Anteile sind im Besitz der Gründerfamilie Schick. Weitere 18,5 Prozent hält die Unternehmensbeteiligungsgesellschaft BWK GmbH, die bereits vorbörslich an Bechtle beteiligt war und eine langfristige Anlagestrategie verfolgt. Der Freefloat liegt wie im Vorjahr bei 49,5 Prozent. Er verteilt sich auf eine breite und solide Anlegerstruktur aus privaten und institutionellen Investoren aus dem In- und Ausland. Der Aktienbesitz des Vorstandsvorsitzenden liegt bei 1,7 Prozent und ist im Freefloat enthalten.

DIVIDENDE SOLL KONSTANT BLEIBEN

Auch in der Dividendenpolitik zeigt Bechtle Kontinuität. Bechtle gehört zu den wenigen Technologieunternehmen, die ihre Aktionäre seit der Börsennotierung ununterbrochen über eine Dividende am Unternehmenserfolg teilhaben lassen. Auch dieses Jahr sollen die Aktionäre angemessen am Unternehmenserfolg beteiligt werden. Für das Geschäftsjahr 2006 schlagen Vorstand und Aufsichtsrat der Hauptversammlung eine Dividende von 0,50 Euro je Aktie vor. Das entspricht dem Niveau des Vorjahrs. Die Ausschüttungssumme bliebe damit konstant bei 10,6 Millionen Euro. Die Dividendenquote läge bei 68,4 Prozent des AG-Überschusses. Bezogen auf den Konzern-Überschuss bzw. das Konzern-Ergebnis je Aktie liegt sie mit 34,5 Prozent wie in den Vorjahren bei rund einem Drittel. Für die Aktionäre ergibt sich daraus eine auf den Jahresschlusskurs bezogene Dividendenrendite von 2,6 Prozent (Vorjahr: 3,0 Prozent).

ERGEBNIS JE AKTIE VERBESSERT

Das unverwässerte Ergebnis je Aktie (Earnings per Share: EPS) lag im Berichtsjahr bei 1,45 Euro. Das entspricht einem Plus von 4,9 Prozent. Berechnungsgrundlage für das EPS sind die sich 2006 im Umlauf befindlichen 21.200.000 Aktien.



Stammdaten zur Bechtle-Aktie

Aktienform	Stückaktie
Börsenplätze	Frankfurt und alle fünf 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

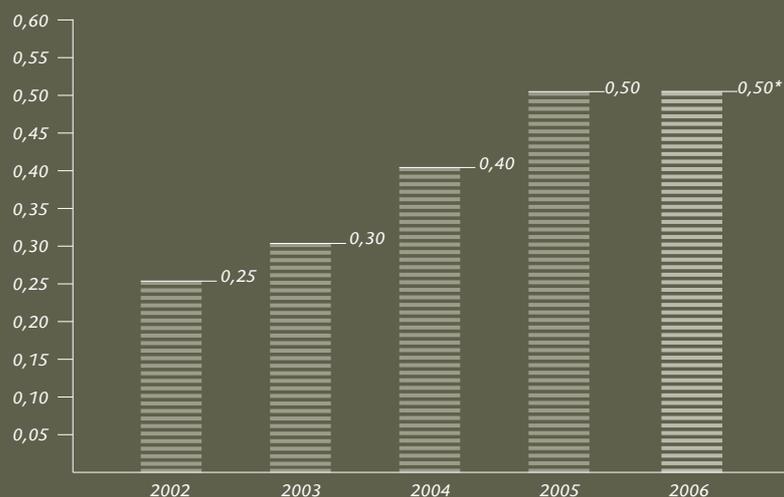
Aktionärsstruktur



zum 31.12.2006
(bezogen auf 21,2 Millionen Aktien)

Dividende

in EUR



* vorbehaltlich der Zustimmung durch die Hauptversammlung

Kennzahlen

		2006	2005
Dividendenberechtigte Aktien ¹⁾	Stück	21.200.000	21.200.000
Jahreseröffnungskurs	Euro	16,40	16,50
Jahresschlusskurs	Euro	19,25	16,40
Jahreshoch	Euro	22,20	21,88
Jahrestief	Euro	14,05	15,80
Performance im Jahresvergleich – absolut	Euro	+ 2,85	- 0,05
Performance im Jahresvergleich – prozentual	%	+ 17,4	- 0,3
Marktkapitalisierung – total ¹⁾	Mio. Euro	408,1	347,7
Marktkapitalisierung – Freefloat gewichtet ¹⁾	Mio. Euro	202,1	172,2
Durchschnittlicher Umsatz je Handelstag ²⁾	Stück	51.561	65.073
Durchschnittlicher Umsatz je Handelstag ²⁾	Euro	941.081	1.197.320
Ausschüttungssumme ³⁾	Mio. Euro	10,60	10,60
ANGABEN JE AKTIE			
Ergebnis je Aktie	Euro	1,45	1,38
Bardividende ³⁾	Euro	0,50	0,50
Dividendenrendite ¹⁾	%	2,6	3,0
Cash Flow je Aktie	Euro	1,27	1,33 ⁴⁾
Kurs-Gewinn-Verhältnis ¹⁾		13,3	11,9

1) Stand: 31. Dezember

2) Alle deutschen Börsen

3) 2006: vorbehaltlich der Zustimmung durch die Hauptversammlung

4) Zahl angepasst

INVESTOR RELATIONS WEITER VERSTÄRKT

Die Aufmerksamkeit für die Bechtle AG am Kapitalmarkt steigt jährlich an. Um dieser gestiegenen Nachfrage gerecht zu werden, hat Bechtle auch 2006 die Kommunikation mit dem Kapitalmarkt weiter verstärkt. Bei allen Investor-Relations-Aktivitäten folgt das Unternehmen dem Grundsatz, frühzeitig, offen und umfassend zu informieren.

Empfehlungen von Analysten sind zentrale Instrumente der Meinungsbildung von Aktionären und Investoren. Insgesamt sieben Bankhäuser berichteten 2006 regelmäßig in ausführlichen Studien und aktuellen Kurzanalysen über Bechtle. Darunter erstmals die Metzler Bank, die die Coverage von Bechtle aufnahm und die Aktie zum Kauf empfiehlt. Daneben haben die Berenberg Bank, Citigroup, DZ Bank, HSBC Trinkaus & Burkhardt, Landesbank Baden-Württemberg und die West LB Bechtle auf ihrer Beobachtungsliste. Alle Institute empfehlen die Aktie zu kaufen oder zu halten.

Bechtle informierte in Einzelgesprächen, Roundtables und Roadshows an den wichtigen Finanzplätzen in Deutschland, der Schweiz und Frankreich institutionelle Investoren über die wirtschaftliche Situation, die Unternehmensstrategie und die Zukunftsaussichten des Unternehmens. Außerdem nahm der Vorstand zusätzlich an Kapitalmarktkonferenzen und Anlegerveranstaltungen verschiedener Banken teil, um das Geschäftsmodell von Bechtle zu präsentieren und Gespräche mit interessierten Anlegern wahrzunehmen. Zahlreiche Investoren besuchten den Vorstand auch am Stammsitz in Neckarsulm, um sich vor Ort ein Bild zu machen. Darunter waren 2006 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 sechste ordentliche Hauptversammlung der Bechtle AG fand am 20. Juni 2006 in Heilbronn statt. Vor rund 500 Aktionären präsentierte der Vorstand die Zahlen des abgelaufenen Geschäftsjahrs und gab einen Ausblick auf das Jahr 2006. Den Vorschlägen der Tagesordnung von Vorstand und Aufsichtsrat entsprach die Hauptversammlung jeweils mit großen Mehrheiten.

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, die jährliche Bekanntmachung gemäß

§ 10 WpPG sowie Präsentationen. Ein Wochenbericht reflektiert jeden Montag die Kursentwicklung der vorangegangenen Woche und fasst die wichtigsten Presse- und Analystenstimmen zusammen.

Bereits zum zweiten Mal fanden 2006 vier „Bechtle Aktionärstage“ statt. Insgesamt 120 Privatanleger, die sich auf der Hauptversammlung angemeldet hatten, machten sich in der Konzernzentrale ein eigenes Bild ihres Unternehmens und nutzten die Gelegenheit, Fragen zur Geschäfts- und Strategieentwicklung zu diskutieren. Die Veranstaltungsreihe wird 2007 fortgesetzt. Für den persönlichen Kontakt steht das Investor-Relations-Team gerne per E-Mail oder Telefon zur Verfügung. Ansprechpartner und Kontaktdaten finden Sie im Impressum des Geschäftsberichts.

// CORPORATE GOVERNANCE BERICHT

Corporate Governance steht für eine verantwortungsbewusste, transparente und auf nachhaltige Wertschöpfung ausgerichtete Unternehmensführung. Das heißt auch, dass im Sinn der Corporate Governance nicht der kurzfristige Kapitalmarkterfolg, sondern der langfristige Unternehmenserfolg höchste Priorität hat. Diesem Prinzip ist die Bechtle AG von jeher verpflichtet. Corporate Governance ist daher für Bechtle nicht das bloße Einhalten gesetzlicher Regeln, sondern eine gelebte Verantwortung für das Unternehmen, seine Anteilseigner und seine Mitarbeiter.

Den rechtlichen Rahmen für Corporate Governance setzt in Deutschland der Corporate Governance Kodex, der erstmals am 26. Februar 2002 vorgelegt wurde. Vorstand und Aufsichtsrat berichten im Folgenden gemäß Ziffer 3.10 des Corporate Governance Kodex gemeinsam über die Corporate Governance bei Bechtle:

AKTIONÄRSRECHTE

Die Hauptversammlung ist ein zentrales Organ der Bechtle AG. Hier nehmen die Aktionäre ihre Rechte wahr und üben ihre Stimmrechte aus. Jede Aktie gewährt eine Stimme. Die Tagesordnung für die Hauptversammlung einschließlich der verlangten Berichte und Unterlagen wird im Internet unter 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. 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 Regelung wurde mit Beschluss der Hauptversammlung vom 22. Juni 2005 in die Satzung aufgenommen.

AUFSICHTSRAT

Der Aufsichtsrat der Bechtle AG besteht aus zwölf qualifizierten Mitgliedern mit unterschiedlichen fachlichen Kompetenzen. 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. Mehr zu diesem Thema finden Sie im Bericht des Aufsichtsrats auf den Seiten 6–9.

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.

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 Aufsichtsrats, 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 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.

Im laufenden Geschäftsjahr ergab sich eine Änderung im Aufsichtsrat. Peter Leweke ist am 18. Januar 2007 aus dem Aufsichtsrat ausgeschieden. An seine Stelle rückte Udo

Bettenhausen nach. Herr Bettenhausen ist Angestellter beim Bechtle IT-Systemhaus Krefeld.

VERGÜTUNGSBERICHT AUFSICHTSRAT

Die Bechtle AG weist die Vergütung der Aufsichtsratsmitglieder individualisiert aus. Die Vergütungsstruktur trägt der Verantwortung und dem Tätigkeitsumfang der einzel-

nen Mitglieder Rechnung. Dabei werden der Vorsitz, der stellvertretende Vorsitz sowie die Tätigkeit in den Ausschüssen berücksichtigt. Eine erfolgsabhängige Komponente beinhaltet die Vergütung nicht. 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 2006 (in EUR)

Name	Grundvergütung	Vorsitz-/ Stellvertretung	Ausschuss	Summe 2006	Summe 2005
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	52.500
Karin Schick-Krief	20.000			20.000	20.000
Klaus Winkler	20.000		5.000	25.000	25.000
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

VORSTAND

Der Vorstand der Bechtle AG setzte sich im Geschäftsjahr 2006 aus drei Mitgliedern zusammen. Vorstandsvorsitzender ist der Gründungsgesellschafter von Bechtle, Ralf Klenk. Er war zuständig für die Bereiche Finanzen, Unternehmensplanung, Kommunikation, Personal und IT. Gerhard Marz verantwortete das Segment IT-Systemhaus sowie die Competence- und Lösungscenter und Jürgen Schäfer stand dem Segment E-Commerce Europa sowie Logistik & Service vor. Das Führungsgremium insgesamt entwickelte die Konzernstrategie und sorgte für ihre Umsetzung. Es war auch für ein angemessenes Risikocontrolling und -management im Konzern zuständig.

Im laufenden Geschäftsjahr hat sich die Zusammensetzung im Vorstand geändert. Zum 1. März 2007 wurde Dr. Thomas Olemotz vom Aufsichtsrat zum Finanzvorstand bestellt. Er übernimmt dieses Ressort von Ralf Klenk.

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

VERGÜTUNGSBERICHT VORSTAND

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 2006 nicht; es gab auch keine anderen Komponenten mit langfristiger Anreizwirkung und Risikocharakter. Die Vergütung des Gesamtorgans wird unterteilt in Fixum und variable Komponente, jedoch nicht individualisiert, veröffentlicht.

Die Hauptversammlung vom 20. Juni 2006 hat beschlossen, von der so genannten Opting-Out-Klausel Gebrauch zu machen. Damit ist die Bechtle AG bis einschließlich des Geschäftsjahrs 2010 von der gesetzlichen Verpflichtung der individualisierten Offenlegung befreit. 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.

VERGÜTUNG DES VORSTANDS 2006 (in EUR)

Feste Bezüge	678.000
Variable Bezüge	625.000
Gesamt	1.303.000

ZUSAMMENARBEIT ZWISCHEN VORSTAND UND AUFSICHTSRAT

Grundlage für jede effiziente Unternehmensleitung ist der intensive, kontinuierliche und offene Dialog zwischen Vorstand und Aufsichtsrat. 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.

D&O-VERSICHERUNG

Vorstand und Aufsichtsrat sind verpflichtet, die Grundsätze einer ordnungsgemäßen Unternehmensführung einzuhalten. Verletzen sie ihre Sorgfaltspflicht schuldhaft, können sie der Bechtle AG gegenüber auf Schadenersatz haften. Zur Abdeckung des Risikos hat die Gesellschaft für Vor-

stands- 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 setzt seine Tradition des seriösen und offenen Dialogs mit dem Kapitalmarkt fort und stellt eine gleiche Behandlung aller Teilnehmer sicher. So 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 auch 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. Auf Wunsch sendet Bechtle interessierten Anlegern Publikationen wie Geschäfts- und Quartalsbericht automatisch zu.

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 mit Aktien der Bechtle AG:

Directors' Dealings

Datum und Ort des Geschäfts	Mitteilungspflichtige Person	Rechtsbeziehung	Transaktion	Preis / Stück	Stückzahl	Geschäftsvolumen (in Euro)
06.12.2006 außerbörslich	Ilse Schick	Ehepartnerin eines Aufsichtsratsmitglieds	Verkauf	19,01	200.000	3.802.000
12.12.2006 außerbörslich	Ilse Schick	Ehepartnerin eines Aufsichtsratsmitglieds	Kauf	19,00	210.000	3.990.000

Nach § 21 Absatz 1 WpHG (neue Fassung) ist Bechtle auch verpflichtet über wesentliche Änderungen seiner Aktionärsstruktur zu informieren, sobald ein Anleger durch Erwerb, Verkauf oder auf sonstige Weise 3, 5, 10, 15, 20, 25, 30, 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.

ANZAHL DER AKTIEN AN DER BECHTLE AG

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

Anzahl der Aktien an der Bechtle AG – Vorstand

	31.12.2006	31.12.2005
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

	31.12.2006	31.12.2005
Vertreter der Anteilseigner		
Otto Beilharz	4.048	4.048
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 erstellt Bechtle nach den geltenden Regeln der International Financial Reporting Standards (IFRS), den Jahresabschluss der Bechtle AG nach den Vorschriften des Handelsgesetzbuchs (HGB).

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, finanziellen 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 6. Februar 2007 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 März 2006 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. Juli 2005 mit Ausnahme der folgenden Empfehlungen entsprochen wurde und ab dem 25. Juli 2006 in der Kodexfassung vom 12. Juni 2006 (veröffentlicht am 24. Juli 2006) 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 Corporate Governance Bericht aufgeteilt nach erfolgsunabhängigen, erfolgsbezogenen und Komponenten mit langfristiger Anreizwirkung. Diese Angaben erfolgen nicht individualisiert. Die Hauptversammlung der Bechtle AG vom 20. Juni 2006 hat einen entsprechenden Beschluss gefasst, dass die individualisierte Offenlegung unterbleibt. Dieser Beschluss gilt für die Geschäftsjahre 2006 bis einschließlich 2010. (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)

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 angemessen zügigen Ablauf der Aktionärsversammlung zu ermöglichen. (CGK Ziff. 5.4.3)

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)

Neckarsulm, 6. Februar 2007

BECHTLE AG

Für den Vorstand

Für den Aufsichtsrat



Ralf Klenk



Gerhard Schick

// KONZERNLAGEBERICHT

Alle Prozentangaben wurden auf Basis von TEUR-Zahlen berechnet. Dadurch können sich Rundungsdifferenzen ergeben.

GESAMTWIRTSCHAFTLICHES UMFELD UND MARKTENTWICKLUNG

GESAMTWIRTSCHAFTLICHES UMFELD

Die Wirtschaft im Euroraum konnte 2006 deutlich zulegen. Nach Berechnungen der EU lag die Wachstumsrate bei 2,7 Prozent, nach 1,4 Prozent im Vorjahr. Das ist der höchste Wert seit zehn Jahren. Das Wachstum wurde gleichermaßen von der Binnennachfrage und dem Exportgeschäft getragen. Die Binnennachfrage konnte vor allem dank der konstant gestiegenen Investitionen zulegen. Das Exportgeschäft profitierte von der nach wie vor starken Weltwirtschaft.

Auch die deutsche Wirtschaft ist im Jahr 2006 kräftig gewachsen. Das Bruttoinlandsprodukt (BIP) lag mit 2,7 Prozent genau auf Höhe des Wachstums der Euro-Zone. Nach dem verhaltenen Wachstum von 0,9 Prozent im Vorjahr ist das die stärkste wirtschaftliche Belebung seit dem Boomjahr 2000. Die Wachstumsimpulse kamen dabei sowohl aus dem Inland als auch vom Export. Anders als in den beiden Vorjahren lieferte die inländische Verwendung jedoch einen größeren Beitrag zum BIP-Wachstum (+ 1,5 Prozent) als der Außenbeitrag (+ 1,1 Prozent). Hauptträger des inländischen Wachstums waren vor allem die Bruttoanlageinvestitionen. Sie stiegen mit 5,6 Prozent so stark wie noch nie seit der Wiedervereinigung. Investitionen in Ausrüstungen (+ 7,3 Prozent) verzeichneten ebenso wie die Bauinvestitionen ein kräftiges Plus (+ 4,2 Prozent). Auch der private Konsum konnte nach drei Jahren erstmals wieder zulegen (+ 0,8 Prozent). Hierbei soll es sich aber nach Meinung von Experten hauptsächlich um Vorzieheffekte durch die Mehrwertsteuererhöhung handeln.

(Quellen: Statistisches Amt der Europäischen Gemeinschaft, Statistisches Bundesamt)

IT-MARKT

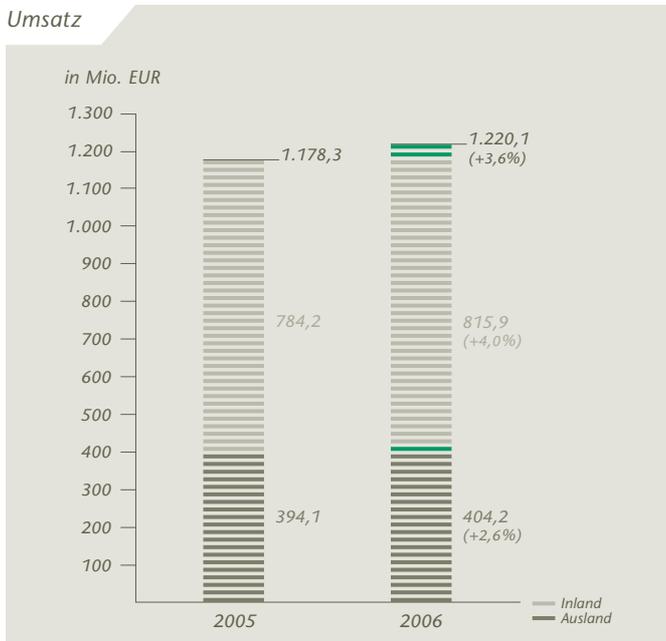
Der IT-Markt ist insgesamt stark heterogen geprägt. IT-Handel, Hardware- und Softwareherstellung sowie Dienstleistungen werden von Marktforschungsinstituten und Branchenverbänden jedoch in der Regel als Gesamtheit betrach-

tet. 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 des Branchenumfelds von Bechtle 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.

In Westeuropa hat sich das Wachstum des IT-Markts (Consumer- und Business-Segment) 2006 verlangsamt. Nach Angaben des Marktforschungsinstituts EITO (European Information Technology Observatory) belief sich die Steigerungsrate auf 3,3 Prozent, nach 4,4 Prozent im Vorjahr. Haupttreiber waren wiederum Investitionen in Software mit einem Anstieg von 6,1 Prozent sowie Dienstleistungen mit einem Plus von 5,1 Prozent. Enttäuschend verlief die Entwicklung im Hardwaremarkt mit einem Rückgang um 2,0 Prozent. Innerhalb der größten IT-Märkte Westeuropas zeigte Spanien mit einem Plus von 6,2 Prozent die stärkste Entwicklung. Auch Großbritannien mit 3,6 Prozent legte überdurchschnittlich zu. Frankreich blieb mit 3,1 Prozent ebenso unter dem Durchschnitt wie Deutschland mit 2,8 Prozent. In dem für Bechtle wichtigen Schweizer IT-Markt lag das Wachstum 2006 bei lediglich 2,5 Prozent. Das Schlusslicht bildete Italien mit einem Anstieg von 1,5 Prozent.

Auch in Deutschland war das Wachstum des IT-Markts rückläufig, wenn auch nur geringfügig. Nach 3,1 Prozent im Vorjahr lag es 2006 bei 2,8 Prozent. Das Gesamtvolumen belief sich nach EITO-Angaben auf 67,6 Milliarden Euro (Consumer- und Business-Segment). Eine überdurchschnittliche Entwicklung zeigten dabei die Bereiche Software mit einem Anstieg von 5,5 Prozent (Vorjahr 4,5) auf 17,0 Milliarden Euro sowie IT-Services mit einem Wachstum von 4,7 Prozent (Vorjahr 4,6) auf 28,1 Milliarden Euro. Nachfragetreiber bei den Services war vor allem der anhaltende Trend zum Outsourcing. Investitionen in IT-Hardware waren auch in Deutschland rückläufig mit minus 2,3 Prozent. Dabei ging besonders signifikant der Umsatz bei

Umsatz



Desktop-PCs um 12,0 Prozent zurück, während Laptops um 5,0 Prozent zulegen konnten. Allerdings war dieses Wachstum bei Laptops nach einem Plus von 10,0 Prozent im Vorjahr auf hohem Niveau eingebrochen. Deutliches Zeichen für den Preisverfall im Hardwaremarkt ist die trotz rückläufigen Umsatzes gestiegene Stückzahl verkaufter PCs. Sie soll laut dem Marktforschungsinstitut Gartner um 1,9 Prozent gestiegen sein.

Weiteres Wachstum zeigte der Handel über das Internet. Im Business-to-Business-Geschäft stieg der Umsatz im Online-Handel in Deutschland von 289,0 Milliarden Euro auf 391,9 Milliarden Euro. Hierbei werden allerdings sämtliche über das Internet gehandelte Waren berücksichtigt, nicht nur IT-Produkte.

GESCHÄFTSENTWICKLUNG

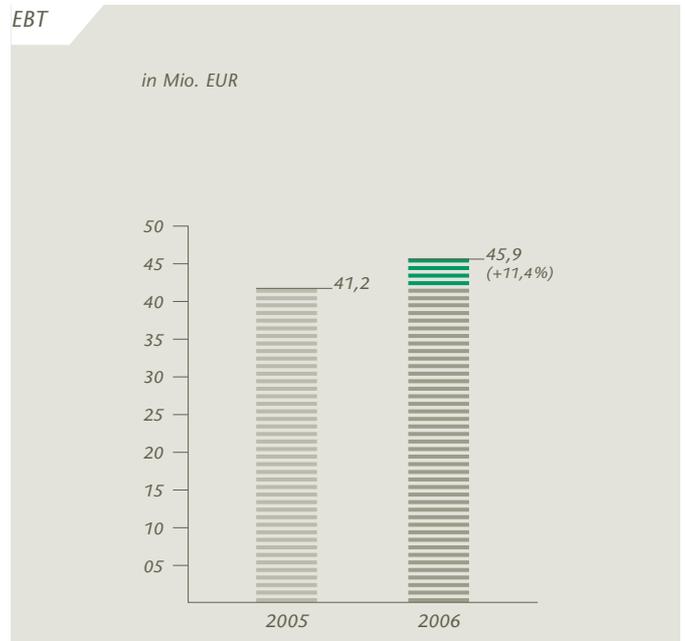
ALLGEMEINE ENTWICKLUNG

Das Geschäftsjahr 2006 ist gemeinsam mit dem laufenden Geschäftsjahr 2007 als eine Periode grundsätzlicher organisatorischer Veränderungen und wesentlicher Weichenstellungen zur Erreichung der ambitionierten Ziele der Bechtle-Vision 2010 zu sehen. Nach dem kräftigen Wachstum in den letzten Jahren durch zahlreiche Akquisitionen sind veränderte Konzernstrukturen, eine neue Organisationsstruktur in der Schweiz sowie eine optimierte Produktgestaltung aufgrund veränderter Marktbedingungen notwendig geworden. Neben einer stabilen Entwicklung von Umsatz und Ertrag bestimmen diese Aktivitäten die beiden Geschäftsjahre ganz maßgeblich, um eine wachstumsorientierte Zukunft von Bechtle zu festigen.

UMSATZENTWICKLUNG

Der Bechtle-Konzern erzielte im Geschäftsjahr 2006 einen Gesamtumsatz von 1,22 Milliarden Euro. Damit lag der Umsatz im Rahmen der zuletzt bekannt gegebenen Planung von 1,2 Milliarden Euro. Wie schon in den Vorjahren, war erneut das Schlussquartal überproportional stark.

EBT



Das Umsatzwachstum von 1.178,3 Millionen Euro auf 1.220,1 Millionen Euro betrug 41,8 Millionen Euro oder 3,6 Prozent. Dabei resultiert der Anstieg gegenüber dem Vorjahr zu einem wesentlichen Anteil aus Akquisitionen. Bereinigt um die anteiligen Umsätze der in den Geschäftsjahren 2005 und 2006 erworbenen Unternehmen, verblieb die Umsatzentwicklung auf Vorjahresniveau.

STIEGENDE TENDENZ IM JAHRESVERLAUF

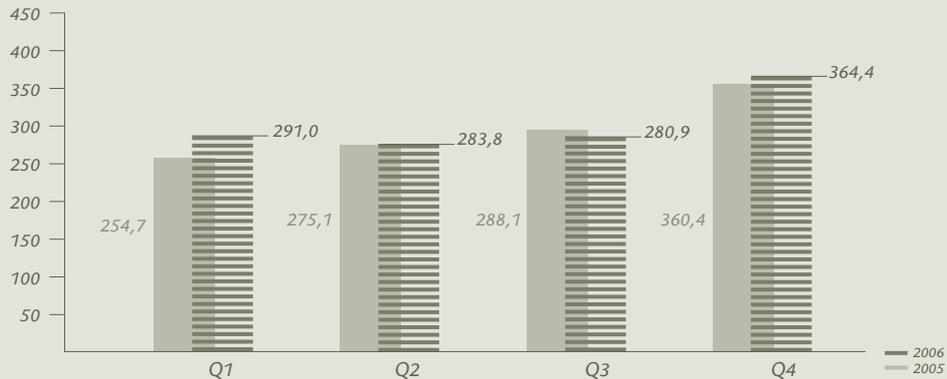
Die Quartalsbetrachtung verdeutlicht auch im Geschäftsjahr 2006 die branchenüblich starke Saisonalität der Geschäftsentwicklung. Während das erste Quartal lediglich 23,8 Prozent zum Gesamtjahresumsatz beisteuerte, leistete das Schlussquartal mit 29,9 Prozent den stärksten Umsatzanteil. Gleichzeitig verzeichnete Bechtle in den letzten drei Monaten des Geschäftsjahrs 2006 mit 364,4 Millionen Euro den höchsten Quartalsumsatz der Unternehmensgeschichte. Er lag um vier Millionen Euro über dem bereits sehr starken Schlussquartal des Vorjahres mit 360,4 Millionen Euro.

Der Umsatz je Mitarbeiter belief sich 2006 bei einer durchschnittlichen Mitarbeiterzahl auf der Basis der Vollzeitkräfte von 3.605 (Vorjahr: 3.371) auf TEuro 339 nach TEuro 350 im Vorjahr. Hintergrund für die Verminderung um 3,1 Prozent ist insbesondere die Ausweitung des Dienstleistungsgeschäfts, das von einem geringeren Umsatzvolumen geprägt ist, dafür aber höhere Deckungsbeiträge aufweist.

Den mit 815,9 Millionen Euro (Vorjahr: 784,2 Millionen Euro) größten Teil der Konzernumsätze erzielte Bechtle im Inland. Das sind 66,9 Prozent des Gesamtumsatzes (Vorjahr: 66,6 Prozent). Der Auslandsanteil lag mit 404,2 Millionen Euro (Vorjahr: 394,1 Millionen Euro) bei 33,1 Prozent (Vorjahr: 33,4 Prozent). Damit hat sich die geografische Verteilung gegenüber dem Vorjahr kaum verändert.

Insbesondere aufgrund der im Geschäftsjahr 2006 erstmals vollständig konsolidierten Akquisitionen des Vorjahres und des Erwerbs der Gesellschaften der niederländischen Artikona zu Beginn des Geschäftsjahres ist das Bruttoergebnis vom Umsatz auf 173,6 Millionen Euro gestiegen.

in Mio. EUR



Das ist ein Plus von 10,0 Prozent gegenüber dem Vorjahr mit 157,9 Millionen Euro. Bezogen auf die Gesamterlöse hat sich der Anteil des Bruttoergebnisses vom Umsatz von 13,4 Prozent auf 14,2 Prozent ebenfalls erhöht. Denn während die Umsatzerlöse um 3,6 Prozent stiegen, erhöhten sich die Umsatzkosten insbesondere aufgrund der verringerten Anzahl schwächer ausgelasteter Servicemitarbeiter und eines höheren Dienstleistungsanteils unterproportional zu den Umsatzerlösen lediglich um 2,6 Prozent. Auch die 2006 erworbene Artikona trug mit ihrer höheren Rohertragsmarge zur Verbesserung dieses Ergebnisses bei.

Der absolute Anstieg der Vertriebs- und Verwaltungskosten in Höhe von zusammen 12,4 Millionen Euro auf 136,5 Millionen Euro (Vorjahr: 124,1 Millionen Euro) geht im Wesentlichen auf die Akquisitionen zurück. Bezogen auf den Umsatz, stieg der Anteil der Vertriebskosten von 5,8 Prozent auf 6,0 Prozent. Die Verwaltungskosten nahmen von 4,7 Prozent auf 5,1 Prozent zu. Auf die Vertriebskosten wirkt sich zusätzlich die personelle Verstärkung der Vertriebsteams aus. Die deutliche Erhöhung der Verwaltungskosten um 12,9 Prozent ist auch auf die Auflösung von Rückstellungen für Prozesskosten im Vorjahr zurückzuführen, die mit den Verwaltungskosten im Geschäftsjahr 2006 verrechnet wurden. Ohne Berücksichtigung dieses Sondereffekts wären die Verwaltungskosten um lediglich 8,4 Prozent gestiegen.

ERTRAGSENTWICKLUNG

Das Ergebnis vor Abschreibungen, Zinsen und Steuern (EBITDA) stieg um 13,3 Prozent auf 60,2 Millionen Euro (Vorjahr: 53,1 Millionen Euro). Die EBITDA-Marge erhöhte sich auf 4,9 Prozent (Vorjahr: 4,5 Prozent).

Die Abschreibungen lagen insgesamt bei 14,5 Millionen Euro (Vorjahr: 11,9 Millionen Euro). Davon entfiel mit 8,3 Millionen Euro der größte Teil auf Sachanlagevermögen (Vorjahr: 7,3 Millionen Euro). Die Abschreibungsquote blieb konstant bei niedrigen 1,2 Prozent. Die Werthaltigkeitsprüfungen der Geschäfts- und Firmenwerte (Impairment-Test) ergaben – wie im Vorjahr auch – für 2006 keinen Abschreibungsbedarf.

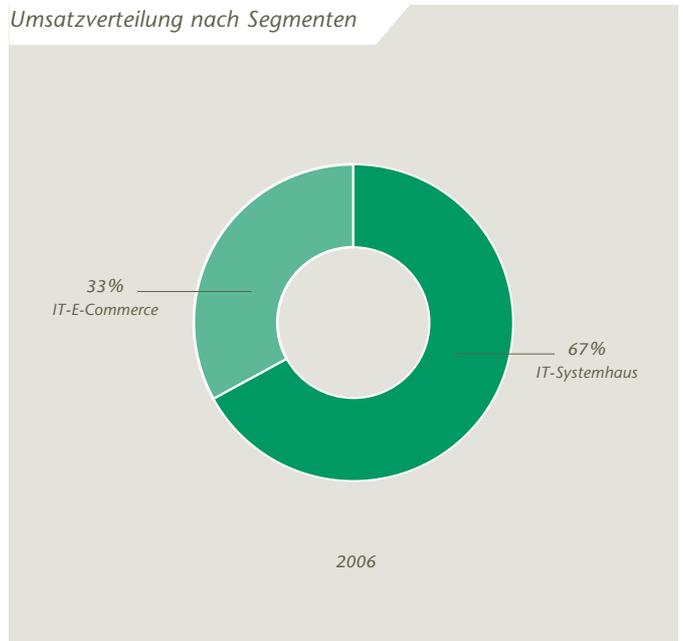
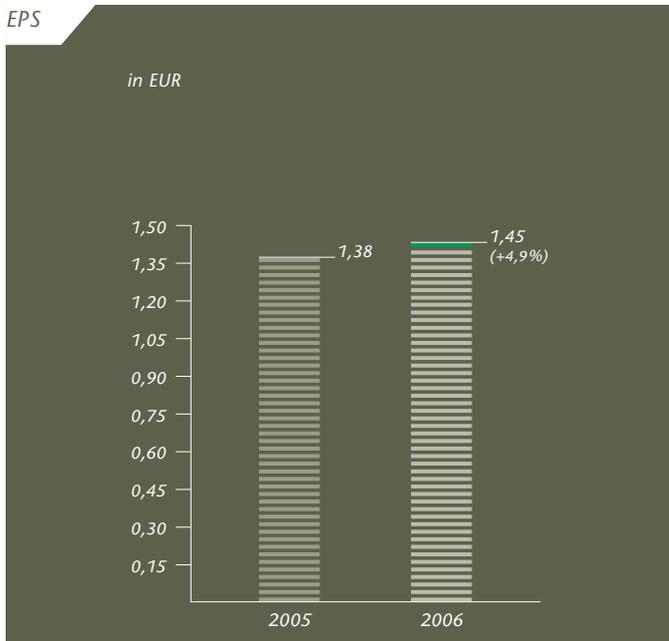
Das operative Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) verbesserte sich auf 45,7 Millionen Euro (Vorjahr: 41,2 Millionen Euro). Das entspricht einer Steigerung um 4,5 Millionen Euro oder 11,0 Prozent.

Nach einem mit 0,1 Millionen Euro nahezu ausgeglichenen Zinsergebnis belief sich das Vorsteuerergebnis (EBT) auf 45,9 Millionen Euro – ein Plus von 11,4 Prozent gegenüber dem Vorjahr (41,2 Millionen Euro).

Das EBT – eine der zentralen Steuerungsgrößen für den Bechtle-Konzern – weist damit im abgelaufenen Geschäftsjahr erneut eine höhere Steigerungsrate als die Umsatzerlöse auf. Mit 45,9 Millionen Euro lag es auch deutlich über der Planung von mindestens 42 Millionen Euro. Die Ursache für die Steigerung ist dabei im Wesentlichen darin zu sehen, dass das von der Ausschöpfung der Jahresbudgets getriebene Schlussquartal ungewöhnlich stark war. Mit 19,1 Millionen Euro wurden in den letzten drei Monaten alleine rund 40 Prozent des Jahresgesamt-EBT erzielt. Zusätzlich haben die 2006 erstmals konsolidierten Gesellschaften mit einem EBT von zusammen 1,1 Millionen Euro zum Gesamtergebnis beigetragen.

Die EBT-Marge verbesserte sich 2006 von 3,5 Prozent im Vorjahr auf 3,8 Prozent.

Der Ertragsteueraufwand lag im Berichtsjahr mit 15,1 Millionen Euro deutlich über dem Vorjahr mit 11,9 Millionen Euro. Die Steuerquote stieg damit von 28,9 Prozent auf 33,0 Prozent. Dabei ist zu berücksichtigen, dass sich im Vorjahr die ertragswirksame Nachaktivierung latenter Steuern auf Verlustvorträge in der Schweiz in Höhe von 1,8 Millionen Euro (2,8 Millionen Schweizer Franken) und Steuererstattungen für frühere Jahre bei der Konzerntochter PSB in Höhe von 0,5 Millionen Euro als nicht wiederkehrende Effekte gesondert ausgewirkt haben. Mittelfristig begünstigt der zunehmende Auslandsanteil am Ergebnis – insbesondere aus der niedrig besteuerten Schweiz – die Steuerquote für den Gesamtkonzern nachhaltig.



Der Konzernjahresüberschuss lag mit 30,7 Millionen Euro um 4,9 Prozent über dem Vorjahr (29,3 Millionen Euro). Auf Basis der durchschnittlichen Zahl von 21.200.000 Aktien stieg der Gewinn je Aktie (EPS) auf 1,45 Euro. Gegenüber dem Vorjahr entspricht das einem Wachstum von 4,9 Prozent. Das EPS lag 2005 bei 1,38 Euro (Basis: 21.200.000 Aktien).

Grundlage für die Dividendenausschüttung ist der Einzelabschluss der Bechtle AG, der bei einem Jahresüberschuss von 15,5 Millionen Euro nach Einstellungen in die Gewinnrücklagen in Höhe von 4,9 Millionen Euro einen Bilanzgewinn von 10,6 Millionen Euro aufweist. Der Vorstand schlägt dem Aufsichtsrat vor, der Hauptversammlung die Zahlung einer Dividende je Aktie von 0,50 Euro vorzuschlagen. Damit läge die Dividende je Aktie auf Vorjahresniveau. Die Zahl der dividendenberechtigten Aktien beläuft sich auf 21,2 Millionen Stück.

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 Internet, Katalog und Telesales. 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, zahlreichen IT-Services bis hin zum Komplettbetrieb der IT. In Deutschland und der Schweiz verfügte der Konzern 2006 mit 60 Standorten über ein nahezu flächendeckendes Systemhaus-Netz.

Das Segment Systemhaus erreichte 2006 auf der Basis der Vollzeitkräfte mit durchschnittlich 2.891 Mitarbeitern (Vorjahr: 2.750 Mitarbeiter) einen Umsatz in Höhe von 817,0

Millionen Euro und blieb damit annähernd auf Vorjahresniveau (Vorjahr: 811,0 Millionen Euro). Damit erzielte Bechtle 67,0 Prozent der Konzernumsätze mit dem Systemhausgeschäft (Vorjahr: 68,8 Prozent). Die Umsatzerlöse je Mitarbeiter gingen um 4,1 Prozent von TEuro 295 auf TEuro 283 zurück. Dies ist primär darauf zurückzuführen, dass marktbedingt eine zunehmende Verlagerung hin zu dem unter dem Begriff „Managed Services“ zusammengefassten Dienstleistungsgeschäft erfolgt. Dieses Geschäft ist zwar in der Startphase umsatzschwächer, aber aus Marktsicht zukunftsfruchtig und langfristig auch margenstärker.

Mit 678,9 Millionen Euro (Vorjahr: 662,2 Millionen Euro) und damit 83,1 Prozent (Vorjahr: 81,7 Prozent) kam im Berichtsjahr der Großteil der Systemhaus-Umsätze aus dem Inland. Die Schweizer Systemhäuser steuerten 2006 mit 138,1 Millionen Euro (Vorjahr: 148,8 Millionen Euro) einen Anteil von 16,9 Prozent (Vorjahr: 18,3 Prozent) zum Segmentumsatz bei.

2006 wurden keine Akquisitionen im Systemhaus-Segment getätigt.

Die organische Umsatzentwicklung, also bereinigt um die im Vorjahr erstmalig anteilig konsolidierten Akquisitionen, betrug 723,7 Millionen Euro und blieb damit um 2,2 Prozent hinter dem Vorjahr (740,1 Millionen Euro) zurück.

Das EBITDA verbesserte sich um 22,4 Prozent von 27,5 Millionen Euro auf 33,7 Millionen Euro. Ein besonders starkes Schlussquartal und die im Verlauf des Geschäftsjahres ergriffenen Personalmaßnahmen im Bereich einfacher Dienstleistungen sowie erste Effekte durch den neu etablierten Bereich Managed Services haben sich dabei positiv ausgewirkt. Nach wie vor besteht jedoch auch ein anhaltender Margendruck bei den Dienstleistungen, denen vergleichsweise hohe Personalkosten gegenüber stehen.

Der Ergebnisbeitrag (EBIT) des Segments IT-Systemhaus nahm 2006 um 21,4 Prozent auf 22,6 Millionen Euro zu (Vorjahr: 18,6 Millionen Euro). Die EBIT-Marge erhöhte sich von 2,3 Prozent auf 2,8 Prozent.

IT-Systemhaus in Mio. EUR



IT-E-Commerce in Mio. EUR



IT-E-COMMERCE

Im zweiten Unternehmenssegment bietet Bechtle seinen Kunden in den neun wichtigsten westeuropäischen Märkten über Internet, Katalog und Telesales IT-Produkte im Direktvertrieb an.

Im IT-Handelsgeschäft erzielte der Bechtle-Konzern 2006 Umsatzerlöse in Höhe von 403,1 Millionen Euro (Vorjahr: 367,2 Millionen Euro) und damit einen Anstieg um 9,8 Prozent. Die mit Beginn des Berichtsjahrs erworbene niederländische Artikona und die Schweizer Masy haben dabei 22,8 Millionen Euro beigetragen, so dass das organische Wachstum bei 3,6 Prozent lag. Der Anteil des Handelsgeschäfts am Gesamtumsatz betrug damit 33,0 Prozent (Vorjahr: 31,2 Prozent).

Bechtle beschäftigte 2006 auf der Basis der Vollzeitkräfte durchschnittlich 714 Mitarbeiter (Vorjahr: 621 Mitarbeiter) im IT-E-Commerce. Der Umsatz pro Mitarbeiter ging um 4,4 Prozent auf TEuro 565 (Vorjahr: TEuro 591) zurück. Ursächlich für die Verminderung ist dabei im Wesentlichen die Verstärkung der Vertriebsteams mit neuen Mitarbeitern, die sich teilweise noch in der Einarbeitungsphase befinden.

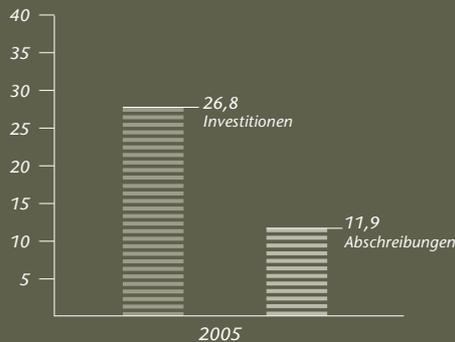
Den Großteil der Segmentumsätze im IT-E-Commerce erzielte Bechtle im Berichtsjahr im Ausland: Der Anteil lag mit 266,1 Millionen Euro (Vorjahr: 245,3 Millionen Euro) bei 66,0 Prozent (Vorjahr: 66,8 Prozent), die inländischen Handelsgesellschaften steuerten 137,0 Millionen Euro (Vorjahr: 121,9 Millionen Euro) und damit 34,0 Prozent (Vorjahr: 33,2 Prozent) zu den Segmenterlösen bei.

Das EBITDA nahm 2006 um 3,5 Prozent von 25,6 Millionen Euro auf 26,5 Millionen Euro zu. Das operative Ergebnis (EBIT) verzeichnete einen Zuwachs um 2,4 Prozent von 22,6 Millionen Euro auf 23,1 Millionen Euro. Die EBIT-Marge ging von 6,2 Prozent auf 5,7 Prozent zurück.

Am 21. Dezember 2006 erwarb die Bechtle AG über ihre Schweizer Holdinggesellschaft sämtliche Anteile des französischen Unternehmens SOS Developers SA. Das Unternehmen mit Sitz bei Nizza und einem Standort in Paris ist

Spezialist im Handel mit Software und größter Microsoft MSDN Partner in Frankreich. Die Akquisition soll die Präsenz der Schweizer Bechtle-Tochter Comsoft direct in Frankreich verstärken. Bilanziell wurde das Unternehmen im Berichtsjahr bereits berücksichtigt. Aufgrund des Erwerbszeitpunkts zum Ende des Berichtsjahrs hatte diese Akquisition jedoch keinen Einfluss auf die Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung.

in Mio. EUR



in Mio. EUR



INVESTITIONEN UND FINANZIERUNG

Die Investitionen beliefen sich auf insgesamt 22,4 Millionen Euro (Vorjahr: 26,8 Millionen Euro), davon entfielen 9,5 Millionen Euro (Vorjahr: 18,2 Millionen Euro) auf Akquisitionen. Die Zugänge aus Akquisitionen betrafen mit 9,1 Millionen Euro (Vorjahr: 12,4 Millionen Euro) immaterielle Vermögensgegenstände und davon im Wesentlichen Geschäfts- und Firmenwerte, Kundenstämme und Kundenserviceverträge. Die übrigen Investitionen lagen mit 12,8 Millionen Euro deutlich über den Investitionen im Vorjahr von 8,6 Millionen Euro. Neben den planmäßigen Ersatz- und Erweiterungsinvestitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögensgegenstände war der Aufbau des Warenwirtschaftssystems inklusive der Online-Handelsplattform für die weitere Expansion der ARP ein Schwerpunkt.

Den Investitionen standen im Geschäftsjahr 2006 14,5 Millionen Euro Abschreibungen gegenüber. Sie lagen damit um 2,5 Millionen Euro oder 21,2 Prozent über dem Vorjahr von 11,9 Millionen Euro. Die Erhöhung geht im Wesentlichen auf gestiegene Abschreibungen auf Kundenstämme und Serviceverträge zurück, die sich um 1,6 Millionen Euro erhöhten. 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 19,3 Millionen Euro (Vorjahr: 20,2 Millionen Euro) und wurden vollständig aus eigenen Mitteln finanziert.

Der Cash Flow aus betrieblicher Tätigkeit verminderte sich insbesondere aufgrund der höheren Auszahlungen für Ertragsteuern von 28,1 Millionen Euro auf 26,9 Millionen Euro.

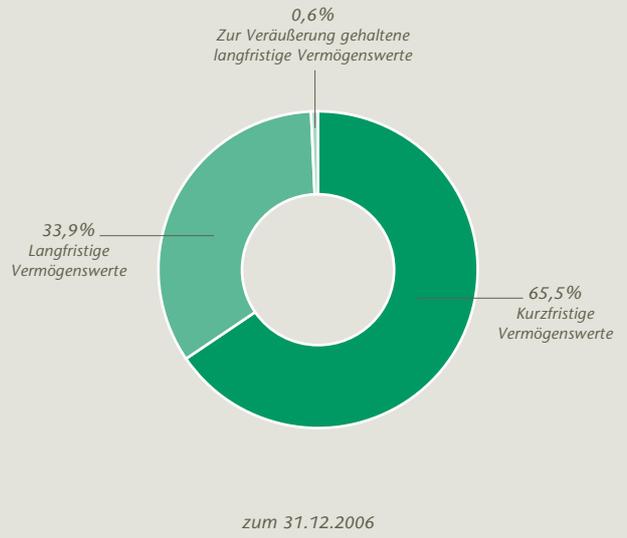
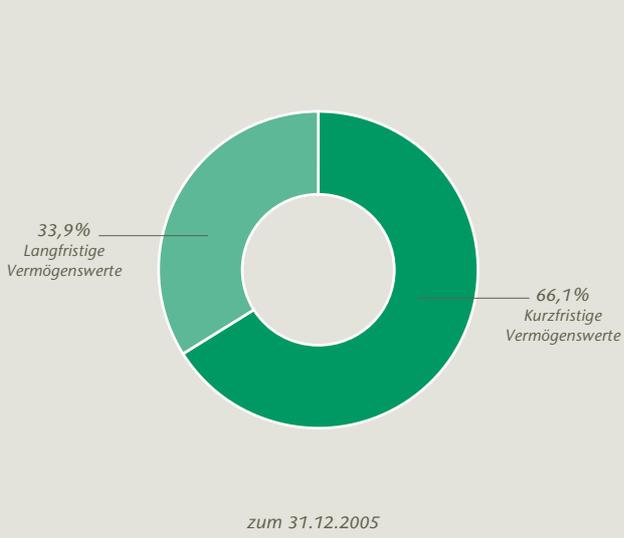
VERMÖGENS- UND KAPITALSTRUKTUR

Die Bilanzsumme des Bechtle-Konzerns belief sich zum Stichtag 31.12.2006 auf 420,1 Millionen Euro und ist damit gegenüber dem Vorjahr geringfügig um 6,1 Millionen Euro oder 1,5 Prozent gewachsen. Der Anstieg ist in erster Linie auf die Akquisitionen zurückzuführen sowie den erhöhten Bestand an Forderungen aus Lieferungen und Leistungen infolge des sehr umsatzstarken Schlussmonats.

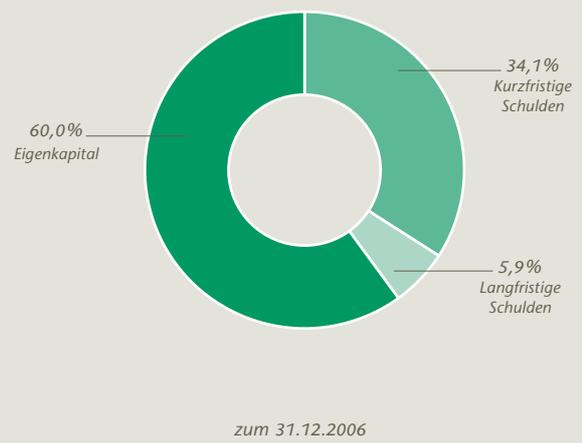
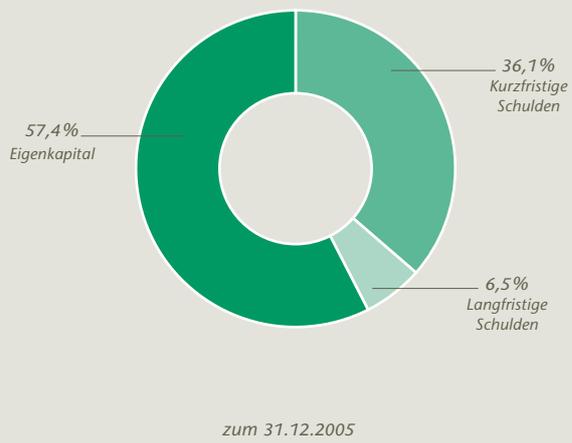
Die liquiden Mittel einschließlich der Wertpapiere innerhalb der kurzfristigen Vermögenswerte gingen um 12,5 Millionen Euro zurück. Sie verringerten sich zum Jahresende auf 39,4 Millionen Euro nach 51,9 Millionen Euro im Vorjahr. Ursache war neben den im Berichtsjahr getätigten Investitionen – im Wesentlichen in Unternehmenszukaufe – auch die Rückführung von Darlehen. Zu berücksichtigen ist auch, dass diese stichtagsbezogene Betrachtung wesentlich von der starken Umsatzentwicklung im vierten Quartal und dem Schlussmonat geprägt ist, die zu einem deutlichen Aufbau der Forderungen geführt hat. Zusammen mit freien Kreditlinien in Höhe von 43,0 Millionen Euro verfügt der Bechtle-Konzern jedoch über eine nach wie vor solide Liquiditätsreserve von 82,4 Millionen Euro (Vorjahr: 95,6 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 45,8 Millionen Euro hat Bechtle lediglich 6,1 Prozent für Bar- und Avalkredite in Anspruch genommen.

Die kurzfristigen Vermögenswerte stiegen insgesamt um knapp ein Prozent auf 275,2 Millionen Euro (Vorjahr: 273,6 Millionen Euro). Davon entfiel mit 181,1 Millionen Euro (Vorjahr: 164,3 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 (Relation durchschnittlich

Struktur der Aktiva

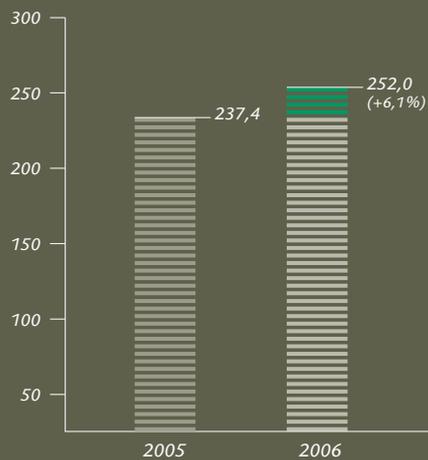


Struktur der Passiva

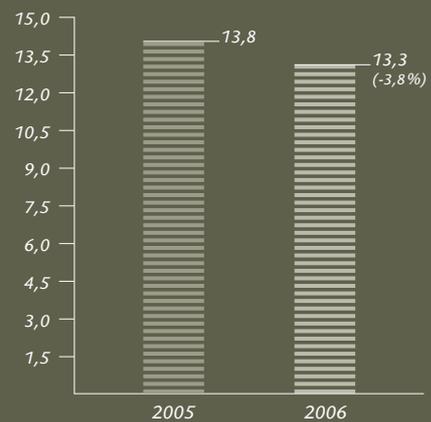


Eigenkapital // Eigenkapitalrendite

Eigenkapital in Mio. EUR



Eigenkapitalrendite in %



licher Forderungsbestand zum durchschnittlichen Tagesumsatz) von 44 Tagen. Die Vorräte verminderten sich um 6,7 Prozent auf 39,0 Millionen Euro (Vorjahr: 41,8 Millionen Euro). Die Vorratshaltung (Relation der Vorräte zum Umsatz) reduzierte sich von 3,6 Prozent auf 3,2 Prozent. Der niedrige Wert zeigt, dass Bechtle nur in geringem Umfang Kapital in Form von Warenbeständen bindet.

Insgesamt ist der Anteil der kurzfristigen Vermögenswerte an der Bilanzsumme leicht von 66,1 Prozent auf 65,5 Prozent zurückgegangen. Die Anlageintensität (Anteil langfristiger Vermögenswerte an der Bilanzsumme) blieb mit 33,9 Prozent konstant. Absolut betrachtet, stiegen die langfristigen Vermögenswerte geringfügig um 1,4 Prozent auf 142,3 Millionen Euro (Vorjahr: 140,3 Millionen Euro). Die deutlichste Veränderung zeigte der akquisitionsbedingt um 8,8 Prozent gestiegene Geschäfts- und Firmenwert von 97,4 Millionen Euro (Vorjahr: 89,5 Millionen Euro). Im Berichtsjahr erhöhte sich der Deckungsgrad der langfristigen Vermögenswerte durch das Eigenkapital von 169,2 Prozent im Vorjahr auf 177,1 Prozent.

Im Berichtsjahr wurde beschlossen, eine im Eigentum stehende, nicht betriebsnotwendige Immobilie in der Schweiz zu veräußern. Der Buchwert wurde daher gesondert unter dem Bilanzposten „Zur Veräußerung gehaltene langfristige Vermögenswerte“ ausgewiesen.

Die kurzfristigen Schulden verminderten sich im Geschäftsjahr 2006 um 4,1 Prozent von 149,6 Millionen Euro auf 143,4 Millionen Euro. Die Verminderung geht in erster Linie auf den deutlichen Abbau der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen zurück.

Der Bechtle-Konzern hat im Berichtsjahr seine langfristigen Schulden um 8,4 Prozent verringert. Dabei wurden langfristige Darlehen um 5,7 Millionen Euro auf 9,1 Millionen Euro zurückgeführt, während sich die Pensionsrückstellungen im Zusammenhang mit der Bildung einer von der Bechtle Gruppe unabhängigen teilautonomen „Bechtle Pensionskasse“ für die Schweizer Gesellschaften von 0,6

Millionen Euro auf 5,4 Millionen Euro erhöht haben. Insgesamt beliefen sich die langfristigen Schulden zum Bilanzstichtag auf 24,6 Millionen Euro nach 26,9 Millionen Euro im Vorjahr.

Das Eigenkapital stieg im Berichtsjahr um 6,1 Prozent von 237,4 Millionen Euro auf 252,0 Millionen Euro. Dabei haben sich die Dividendenzahlungen für das Geschäftsjahr 2005 mit 10,6 Millionen Euro vermindernnd ausgewirkt. Trotz der Bilanzverlängerung stieg die Eigenkapitalquote im Berichtsjahr von 57,4 Prozent auf 60,0 Prozent. Die Eigenkapitalrendite (Jahresüberschuss in Relation zum Eigenkapital) verminderte sich von 13,8 Prozent auf 13,3 Prozent.

Der Verschuldungskoeffizient des Bechtle-Konzerns (Verhältnis kurz- und langfristige Schulden zum Eigenkapital) hat sich im Berichtsjahr verbessert und belief sich auf 0,67 nach 0,74 im Vorjahr.

KONZERNEINKAUF UND -LOGISTIK

Die Bechtle Logistik & Service GmbH in Neckarsulm steuert zentral sämtliche Beschaffungs- und Logistikaktivitäten für die Bechtle Gruppe mit Ausnahme der Gesellschaften im Nicht-EU-Land Schweiz. Über die Koordinierung und Bündelung der Bestellanforderungen von den Bechtle IT-E-Commerce-Gesellschaften in den EU-Ländern sowie der inländischen Systemhäuser werden Synergie- und Skaleneffekte realisiert.

Geschäftspartner der Bechtle Logistik & Service GmbH sind namhafte Hersteller und Distributoren der IT-Branche. Europaweit beläuft sich ihre Zahl auf über 290 Hersteller und mehr als 400 Distributoren. Bechtle nutzt ein europaweites Logistik-Konzept mit vollelektronischen, länderübergreifenden Bestell- und Lieferprozessen. E-Procurement hat für die Beschaffung der Handelsware eine zentrale Bedeutung.

Ein besonderer Wettbewerbsvorteil ist das eigene Waren- und Preissystem sowie eine einheitliche, europäische Artikel-Datenbank mit automatisierter Kalkulation der jeweils nationalen Preise, auf die europaweit alle Gesellschaften zugreifen. Das von Bechtle entwickelte Europäische Preissystem (EPS) liest jede Nacht mehr als 1,7 Millionen Preis- und Verfügbarkeitsinformationen von IT-Herstellern und Distributoren ein. Über die primären Kriterien einer sofortigen europaweiten Lieferfähigkeit und des günstigsten Preises werden die tagesaktuellen Lieferanten ausgewählt. Tages- und marktaktuelle Produktinformationen stehen vollautomatisiert online bereit. Die zentrale europäische Datenbank enthält rund 30.000 Produkte mit länderspezifischen Ausführungen. Dieses System steht allen Kunden des Bechtle-Konzerns zur Verfügung.

Ein weiterer, wichtiger Bestandteil des Logistikkonzepts ist die Fulfillment-Lösung. Dabei werden bestellte Waren direkt von den Herstellern oder Distributoren an den Kunden ausgeliefert. Bechtle reduziert dadurch den Lagerbestand und das Risiko von Abwertungen des von kurzen Innovationszyklen geprägten IT-Produktportfolios. Gleichzeitig werden durch diese Fulfillment-Abkommen mit allen marktführen-

den Herstellern und Distributoren die Erwartung der Kunden an eine schnelle Belieferung optimal erfüllt.

Neben der zentralen Logistik in Neckarsulm baut der Konzern in der Schweiz eine eigenständige Logistik mit Sitz in Rotkreuz auf, die künftig sämtliche Schweizer Standorte betreuen soll. Aufwändige Zollbestimmungen sowie die Anzahl der Schweizer Standorte sprechen gegen eine Zentralisierung in Deutschland.

Die Lagerhaltung betrifft vorrangig Produkte für das Projektgeschäft der Systemhäuser und Artikel, die eine hohe Lagerumschlagshäufigkeit aufweisen. Zur weiteren Absicherung von Marktpreisschwankungen trifft Bechtle nach Möglichkeit Vereinbarungen über einen Lagerwertausgleich, der bei Preisveränderung in einem vereinbarten Zeitrahmen eine Rückerstattung garantiert. Im Gesamtjahr 2006 hat sich der Lagerbestand bei der Bechtle Logistik & Service GmbH 45mal umgeschlagen; im Vorjahr lag der Umschlagsfaktor bei 44. Der durchschnittliche Lagerwert 2006 betrug 11,5 Millionen Euro.

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

RECHTLICHE UNTERNEHMENSSTRUKTUR & 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.

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 – im Einkauf und der Logistik über die etablierten Prozesse insbesondere auch Skaleneffekte – zu nutzen.

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

NEUAUSRICHTUNG DER ORGANISATIONSSTRUKTUR
Nach einer dynamischen Wachstumsphase mit zahlreichen Akquisitionen und Unternehmensgründungen hat Bechtle im Februar 2006 eine Neuordnung der Organisationsstruktur begonnen, deren vollständige Umsetzung bis in das laufende Geschäftsjahr 2007 hineinreichen wird. 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 (im Sinne §§ 76 ff Aktiengesetz) 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 Spezialistentams (z.B. für Softwarelösungen und Services) in Deutschland und der Schweiz.

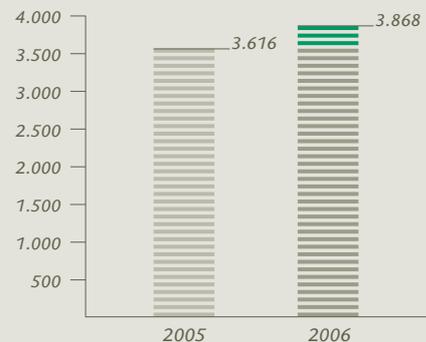
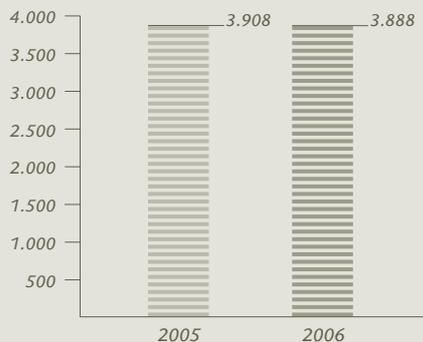
Im Bereich IT-E-Commerce verfolgt Bechtle weiterhin eine Mehrmarkenstrategie, die sich auch in den Zuständigkeiten der beiden Bereichsvorstände widerspiegelt, die jeweils für die Bechtle direkt-Gesellschaften und ihre Spezialisten bzw. die ARP-Gesellschaften verantwortlich sind.

Bei den unter „Zentrale Dienste“ zusammengefassten Einheiten beinhaltet die neue Organisationsstruktur eine Trennung in einen Bereichsvorstand Finanzen für alle EU-Landesgesellschaften und die Konzernkonsolidierung sowie 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.

per 31.12.

im Jahresdurchschnitt



MITARBEITER

Der Bechtle-Konzern beschäftigte zum 31.12.2006 auf der Basis sämtlicher Mitarbeiter mit Ausnahme der Aushilfen insgesamt 3.888 Mitarbeiter in neun Ländern Europas (2005: 3.908). Damit liegt die Zahl der Beschäftigten annähernd auf Vorjahresniveau. Durchschnittlich waren im Berichtsjahr auf der Basis sämtlicher Mitarbeiter mit Ausnahme der Aushilfen 3.868 Mitarbeiter für Bechtle tätig. Das entspricht gegenüber dem Vorjahr (3.616 Mitarbeiter) einer Zunahme um 252 Beschäftigte oder 7,0 Prozent. Wie bereits im Vorjahr geht der Anstieg der Mitarbeiterzahl im Konzern überwiegend auf die 2005 und 2006 getätigten Akquisitionen zurück.

In Deutschland nahm die Zahl der Beschäftigten zum Jahresende um 2,7 Prozent von 2.850 auf 2.772 Mitarbeiter ab. Die Anzahl der bei den ausländischen Gesellschaften tätigen Mitarbeiter stieg um 5,5 Prozent von 1.058 auf 1.116. Insgesamt sind 71,3 Prozent der Mitarbeiter in Deutschland beschäftigt, 28,7 Prozent in den internationalen Gesellschaften. Im Vorjahr lag die Relation bei 72,9 Prozent Inland und 27,1 Prozent Ausland.

Nach Aufgabenbereichen unterteilt, zählten konzernweit auf Basis sämtlicher Mitarbeiter ohne Aushilfen und Mitarbeiter in Elternzeit bzw. im Wehr- oder Zivildienst insgesamt 1.944 (2.003) Mitarbeiter zu Dienstleistung. 1.190 (1.136) Beschäftigte waren im Vertrieb und 695 (713) in der Verwaltung tätig. In der Segmentbetrachtung entfallen zum Jahresende auf der Basis sämtlicher Mitarbeiter mit Ausnahme der Aushilfen 3.077 Mitarbeiter (Vorjahr: 3.239) auf die IT-Systemhäuser und 811 Beschäftigte (Vorjahr: 669) auf das Segment IT-E-Commerce. Gegenüber dem Vorjahr entspricht das bei den Systemhäusern einer Reduzierung von 5,0 Prozent, während der E-Commerce einen Zuwachs um 21,2 Prozent verzeichnete. Er resultiert im Wesentlichen aus Neueinstellungen. Zu berücksichtigen sind auch die übernommenen Mitarbeiter der im Berichtsjahr erworbenen Unternehmen.

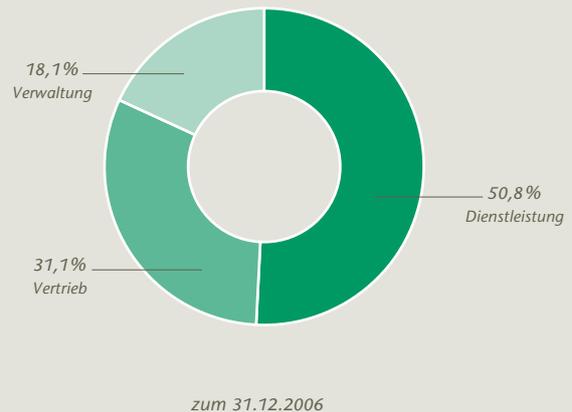
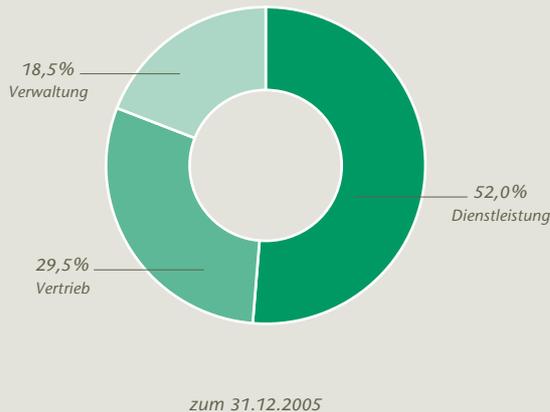
ERHÖHTE PERSONALAUFWANDSQUOTE

Der Aufwand für Löhne und Gehälter einschließlich Sozialabgaben nahm 2006 aufgrund der gestiegenen durchschnittlichen Mitarbeiterzahl um 7,3 Prozent zu und belief sich auf 192,6 Millionen Euro (Vorjahr: 179,5 Millionen Euro). Gleichzeitig stieg der Personalaufwand im Zusammenhang mit einem höheren Dienstleistungsanteil überproportional zum Umsatz, so dass sich die Personalaufwandsquote von 15,2 Prozent auf 15,8 Prozent erhöhte. Die Personalintensität, gemessen am Deckungsbeitrag, blieb mit 64,0 Prozent konstant.

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 WEITER ERHÖHT

Für Bechtle ist die qualifizierte Ausbildung junger Menschen eine zentrale unternehmerische Verpflichtung, der das Unternehmen seit mittlerweile 22 Jahren nachkommt. Die ohnehin schon hohe Ausbildungsquote wurde deshalb 2006 noch einmal angehoben. Insgesamt 222 Schulabsolventen erlernten 2006 einen von insgesamt 11 Ausbildungsberufen bei Bechtle; darunter neben den kaufmännischen (insbesondere Systemkaufmann und Groß- und Einzelhandelskaufmann) und technischen Bereichen (insbesondere Systemelektronik) auch die Sparte Lagerwirtschaft. Ebenfalls zu den Auszubildenden zählen die Studenten der Berufsakademie. Schwerpunkt sind hier die Studiengänge Wirtschaftsinformatik und Informationstechnik. Insgesamt hat sich 2006 die hohe Ausbildungsquote von Bechtle erneut verbessert – von 5,5 Prozent auf 5,7 Prozent.



Eine wichtige Rolle bei der Qualifizierung kommt der 1999 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. Durch die gemeinsamen Veranstaltungen entstehen Netzwerke, die auch im Arbeitsalltag genutzt werden und über die Ausbildungszeit hinaus weiter bestehen.

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.

GESONDERTE ANGABEN GEMÄSS § 315 IV HGB

ZUSAMMENSETZUNG DES GEZEICHNETEN KAPITALS
Das gezeichnete Kapital der Gesellschaft betrug zum 31.12.2006 insgesamt Euro 21.200.000. Es ist eingeteilt in 21.200.000 auf den Inhaber lautende Stückaktien. Der auf die einzelne Aktie entfallende Betrag am Grundkapital beträgt Euro 1,00. Sämtliche Aktien der Gesellschaft wurden als auf den Inhaber lautende Stammaktien ohne Nennbetrag (Stückaktien) ausgegeben.

Es bestehen keine verschiedenen Aktiengattungen.

Die Kennnummern der Aktien lauten wie folgt:
International Securities Identification Number (ISIN):
DE0005158703
Wertpapier-Kenn-Nr.: 515 870

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

BETEILIGUNGEN VON ÜBER ZEHN PROZENT AM KAPITAL

Der Gesellschaft sind folgende direkte oder indirekte Beteiligungen am Kapital, die zehn Prozent der Stimmrechte überschreiten, zum 31.12.2006 bekannt:
Karin Schick-Krief: 32,00 Prozent.
BWK GmbH Unternehmensbeteiligungsgesellschaft, Stuttgart: 18,47 Prozent

SONDERRECHTE

Es existieren keine Inhaber von Aktien mit Sonderrechten, die Kontrollbefugnisse verleihen.

STIMMRECHTSKONTROLLEN MIT ARBEITNEHMERN
Stimmrechtskontrollen mit Arbeitnehmern, die am Kapital der Gesellschaft beteiligt sind, erfolgen durch die Gesellschaft nicht.

BESTIMMUNGEN ÜBER BESTELLUNG UND ABERUFUNG VON MITGLIEDERN DES VORSTANDS

Die Bestellung und Abberufung von Vorstandsmitgliedern ist in § 84 Aktiengesetz geregelt. Vorstandsmitglieder bestellt der Aufsichtsrat auf höchstens fünf Jahre durch Beschluss des Aufsichtsrats. Eine wiederholte Bestellung oder Verlängerung der Amtszeit, jeweils für höchstens fünf Jahre, ist zulässig. Sie bedarf eines erneuten Aufsichtsratsbeschlusses, der frühestens ein Jahr vor Ablauf der bisherigen Amtszeit gefasst werden kann. Nur bei einer Bestellung auf weniger als fünf Jahre kann eine Verlängerung der Amtszeit ohne neuen Aufsichtsratsbeschluss vorgesehen werden, sofern dadurch die gesamte Amtszeit nicht mehr als fünf Jahre beträgt. Dies gilt sinngemäß für den Anstellungsvertrag; er kann jedoch vorsehen, dass er für den Fall einer Verlängerung der Amtszeit bis zu deren Ablauf weiter gilt. Werden mehrere Personen zu Vorstandsmitgliedern bestellt, so kann der Aufsichtsrat ein Mitglied zum Vorsitzenden des Vorstands ernennen. Hiervon hat der Aufsichtsrat der Gesellschaft Gebrauch gemacht und Ralf Klenk als Vorstandsvorsitzenden bestellt.

Der Aufsichtsrat kann die Bestellung zum Vorstandsmitglied und die Ernennung zum Vorsitzenden des Vorstands

widerrufen, wenn ein wichtiger Grund vorliegt. Ein solcher Grund ist namentlich grobe Pflichtverletzung, Unfähigkeit zur ordnungsmäßigen Geschäftsführung oder Vertrauensentzug durch die Hauptversammlung, es sei denn, dass das Vertrauen aus offenbar unsachlichen Gründen entzogen worden ist. Der Widerruf ist wirksam, bis seine Unwirksamkeit rechtskräftig festgestellt ist.

Der Deutsche Corporate Governance Kodex regelt in Ziffer 5.1.2. weitere Grundsätze betreffend die Bestellung des Vorstands. Demnach soll der Aufsichtsrat gemeinsam mit dem Vorstand für eine langfristige Nachfolgeplanung sorgen. Bei Erstbestellungen sollte die maximal mögliche Bestelldauer von fünf Jahren nicht die Regel sein. Eine Wiederbestellung vor Ablauf eines Jahres vor dem Ende der Bestelldauer bei gleichzeitiger Aufhebung der laufenden Bestellung soll nur bei Vorliegen besonderer Umstände erfolgen. Eine Altersgrenze für Vorstandsmitglieder soll festgelegt werden. Die Geschäftsordnung des Vorstands der Bechtle AG sieht eine Altersgrenze von 65 Jahren vor.

Die Satzung enthält keine weitergehenden Regelungen zur Bestellung oder Abberufung von Vorstandsmitgliedern.

GRUNDZÜGE DES VERGÜTUNGSSYSTEMS FÜR DEN VORSTAND

Die Bezüge des Vorstands setzen sich aus einem fixen und einem vom Konzernergebnis abhängigen variablen Gehaltsbestandteil zusammen. Aktienoptionen sind nicht vereinbart.

GRUNDZÜGE DES VERGÜTUNGSSYSTEMS FÜR DEN AUFSICHTSRAT

Die Bezüge des Aufsichtsrats beinhalten ausschließlich einen fixen Bestandteil.

BESTIMMUNGEN ÜBER ÄNDERUNG DER SATZUNG

Die Voraussetzungen einer Satzungsänderung sind vor allem in den §§ 179 bis 181 Aktiengesetz geregelt. Erforderlich für eine Satzungsänderung ist ein mit einer Mehrheit von mindestens drei Viertel des bei der Beschlussfassung vertretenen Grundkapitals gefasster Beschluss der

Hauptversammlung sowie die Eintragung der Satzungsänderung ins Handelsregister. Die Satzung kann eine andere Kapitalmehrheit, für eine Änderung des Gegenstands des Unternehmens jedoch nur eine größere Kapitalmehrheit bestimmen und weitere Erfordernisse aufstellen. Die Satzung der Bechtle AG sieht keine derartige Regelung vor.

Die Befugnis zu Änderungen, die nur die Fassung betreffen, kann die Hauptversammlung dem Aufsichtsrat übertragen. Dies ist bei der Gesellschaft durch die Regelung von Ziffer 10.4 der Satzung geschehen.

Die Satzungsänderung wird erst wirksam, wenn sie in das Handelsregister des Sitzes der Bechtle AG eingetragen worden ist.

BEFUGNISSE DES VORSTANDS, INSBESONDERE AKTIEN AUSZUGEBEN ODER ZURÜCKZUKAUFEN
Der Vorstand leitet die Gesellschaft unter eigener Verantwortung (§ 76 Abs. 1 Aktiengesetz). Ihm obliegt die Geschäftsführung (§ 77 Aktiengesetz) und Vertretung (§ 78 Aktiengesetz) der Gesellschaft. Der Aufsichtsrat hat bestimmte Arten von Geschäften festgelegt, die der Vorstand nur mit Zustimmung des Aufsichtsrats vornehmen darf. Vorstandsmitgliedern gegenüber vertritt der Aufsichtsrat die Gesellschaft (§ 112 Aktiengesetz).

GENEHMIGTES KAPITAL
Der Vorstand ist ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats bis zum 10. Juni 2009 das Grundkapital der Gesellschaft um bis zu 10.600.000,00 Euro durch ein- oder mehrmalige Ausgabe von bis zu 10.600.000 auf den Inhaber lautenden Stückaktien gegen Bar- und/oder Sacheinlagen zu erhöhen (genehmigtes Kapital).

Der Vorstand entscheidet mit Zustimmung des Aufsichtsrats über einen Ausschluss des Bezugsrechts sowie die Einzelheiten der Ausgabe der neuen Aktien. Ein Ausschluss des Bezugsrechts ist zulässig,

- um Spitzenbeträge vom Bezugsrecht der Aktionäre auszunehmen,
- zur Gewährung von Aktien gegen Einbringung von Sach-

- einlagen, insbesondere im Rahmen von Zusammenschlüssen mit Unternehmen, oder im Rahmen des Erwerbs von Unternehmen, Unternehmensteilen oder Beteiligungen,
- bei Kapitalerhöhungen gegen Bareinlagen bis zu insgesamt zehn von Hundert des Grundkapitals, sofern der Ausgabebetrag den Börsenpreis nicht wesentlich unterschreitet,
 - bei einer Kapitalerhöhung zur Ausgabe von Belegschaftsaktien, wenn der auf die neuen Aktien, für die das Bezugsrecht ausgeschlossen wird, insgesamt entfallende anteilige Betrag des Grundkapitals zehn Prozent des Grundkapitals zum Zeitpunkt der Ausgabe nicht übersteigt.

RÜCKKAUF EIGENER AKTIEN

Der Erwerb eigener Aktien ist ausschließlich nach Maßgabe von § 71 Abs.1 Aktiengesetz zulässig, falls einer der dort geregelten Ausnahmetatbestände vorliegt. Die Gesellschaft verfügt aufgrund des Beschlusses der Hauptversammlung vom 20. Juni 2006 über eine Ermächtigung zum Erwerb eigener Aktien nach § 71 Abs. 1 Nr. 8 Aktiengesetz. Die Ermächtigung wurde am 20. Juni 2006 wirksam und gilt bis zum 19. November 2007. Der Erwerb von eigenen Aktien muss über die Börse oder im Rahmen eines öffentlichen Angebots der Gesellschaft erfolgen. Der von der Gesellschaft gezahlte Gegenwert je Aktie darf dabei den durchschnittlichen Schlusskurs für die Aktien der Gesellschaft im Xetra-Handel der letzten fünf Handelstage vor dem Erwerb eigener Aktien bzw. im Falle eines öffentlichen Kaufangebots vor dem Tag der Veröffentlichung des öffentlichen Kaufangebots (ohne Erwerbsnebenkosten) um nicht mehr als zehn Prozent überschreiten und um nicht mehr als zehn Prozent unterschreiten. Der Umfang der Ermächtigung ist auf bis zu zehn Prozent des Grundkapitals beschränkt. Der Rückkauf ist nur zur Verfolgung der im Beschluss festgelegten Zwecke zulässig.

VEREINBARUNGEN MIT DRITTEN ANLÄSSLICH EINES KONTROLLWECHSELS

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

ENTSCHÄDIGUNGSVEREINBARUNGEN DER GESELLSCHAFT MIT VORSTANDSMITGLIEDERN FÜR DEN FALL EINES KONTROLLWECHSELS INFOLGE EINES ÜBERNAHMEANGEBOTS

Vereinbarungen der Gesellschaft mit Mitgliedern des Vorstands für den Fall eines Kontrollwechsels infolge eines Übernahmeangebots wurden vom Aufsichtsrat nicht getroffen.

UMWELTSCHUTZBERICHT

Bechtle ist als Handels- und Dienstleistungsunternehmen von Anforderungen an den Umweltschutz weniger betroffen als Unternehmen des produzierenden Gewerbes. 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.

ELEKTRO- UND ELEKTRONIKGERÄTEGESETZ (ElektroG)
Das im Jahr 2005 neu in Kraft getretene ElektroG verpflichtet in erster Linie die Hersteller und Importeure von Elektro- und Elektronikgeräten hinsichtlich des Inverkehrbringens, der Rücknahme und der umweltverträglichen Entsorgung dieser Geräte. Als Handels- und Dienstleistungsunternehmen ist Bechtle daher nur für den sehr geringen Anteil der selbst in die Europäische Union bzw. nach Deutschland eingeführten Waren betroffen.

Um den gesetzlichen Pflichten aus dem ElektroG vollständig gerecht zu werden und diesbezüglich allen Kunden auch die gewünschte Transparenz geben zu können, hat sich Bechtle bereits im November 2005 bei der zuständigen Stelle, Stiftung Elektro-Altgeräte Register (EAR), registrieren lassen. Die entsprechende Registrierungsnummer der zentralen Einkaufs- und Servicegesellschaft der Bechtle Gruppe in Deutschland, Bechtle Logistik & Service GmbH, Neckarsum, bei der EAR lautet WEEE-Reg.Nr. DE 55471086.

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 wirtschaftliche 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 BECHTLE

Als Marktteilnehmer im IT-Dienstleistungs- und IT-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 einigen Jahren in einer Phase der Konsolidierung. Die Bechtle AG konnte durch ihre Finanzkraft von dieser Entwicklung profitieren und hat über zahlreiche Akquisitionen 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.

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 innerhalb der 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-Aufträge können sich 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.

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 nun vor dem Hintergrund verbesserter konjunktureller Rahmenbedingungen, aber auch zahlreicher gesetzlicher Compliance-Anforderungen wieder erhöht. Auch die Öffentlichen Auftraggeber könnten wieder verstärkt aktiv werden. Bechtle hat sich bereits 2004 durch die Gründung einer so genannten Line of Business „Öffentliche Auftraggeber“ organisatorisch so aufgestellt, dass die in diesem Bereich vorhandene Erfahrung im Dienstleistungs- wie auch im Handelsgeschäft gebündelt werden. Daraus ergeben sich verbesserte Chancen für weitere Aufträge.

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 als 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 Einkaufs- und Logistikprozesse 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 zur Verfügung steht. Aus der gewonnenen Marktposition und der Kombination aus dezentralen und zentralen Unternehmenseinheiten hat Bechtle gute Voraussetzungen geschaffen, die sich bietenden Marktchancen 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 einerseits und die ständige Marktbeobachtung andererseits 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. Entsprechend der dezentralen Struktur informieren sie „bottom up“ an den für das zentrale Risikomanagement Verantwortlichen über Eintritt, Status und Veränderung wesentlicher Risiken. Damit sind die operativen Einheiten fest in den Risikomanagementprozess eingebunden.

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 wider. 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. Ein wichtiges Kontrollinstrument zur Risikoidentifikation ist darüber hinaus die monatliche Auswertung des über das Warenwirtschaftssystem und die Finanzbuchhaltung generierten Deckungsbeitrags. Das Controlling erstellt auf der Grundlage der Geschäftsdaten aller konsolidierten Unternehmen 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. Ferner wird die Abhängigkeit vom inländischen Markt durch die Präsenz in verschiedenen Auslandsmärkten mit einem Anteil von rund einem Drittel der Umsätze vermindert.

MARKTRISIKEN

Der gesamte IT-Markt befindet sich infolge von Insolvenzen, Übernahmen und Fusionen nach wie vor 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 Risiko 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. Das gewährleistet eine hohe Verfügbarkeit und ermöglicht einen schnellen Lieferservice gegenüber dem Kunden. 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 darüber hinaus 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 290 Hersteller und mehr als 400 Distributoren. Fällt ein Partner als Lieferant aus, ist Bechtle grundsätzlich kurzfristig in der Lage, Ersatzprodukte anzubieten. Der Konzern ist wirtschaftlich und existenziell von keinem Lieferanten abhängig; ein Schwergewicht stellt jedoch der Hersteller Hewlett Packard dar. Die Entwicklung auf dem IT-Markt weist auf einen hohen Wettbewerbsdruck auch bei den Herstellern hin. Der Wettbewerbsdruck führt dazu, dass die gestellten Erwartungen gegenüber deren Vertriebspartnern zunehmen. Bechtle ist sich einer anspruchsvollen Erwartungshaltung bewusst und pflegt eine partnerschaftliche und professionelle Zusammenarbeit mit den Herstellern, um bestmöglich den Kunden- und Herstellererwartungen gerecht zu werden. Zur Unterstützung dieser Zusammenarbeit hat Bechtle für strategische Hersteller so genannte Vendor Integrated Product Manager (VIPM) etabliert, die gleichermaßen die Interessen des Herstellers und von Bechtle vertreten und damit zu einer Optimierung bei der Umsetzung der Zielsetzungen beider Partner beitragen. So können beispielsweise Informationen der Hersteller zentral, zielgerichtet und ohne zeitliche Verzögerung an die zuständigen Mitarbeiter im Vertrieb und im Dienstleistungsbereich kanalisiert werden. Damit steigt auch die Qualität der Kundenberatung von Bechtle und verschafft dem Kunden die sofortigen Vorteile aus Hersteller- und Produkt-Aktionen. Gleichzeitig kann der enge Kontakt zum Hersteller genutzt werden, um Konfliktsituationen mit Kunden bei Produktbeanstandungen schon im Ansatz zu unterbinden. Davon profitiert wiederum auch der Hersteller, da er eine zeitnahe Rückmeldung über seine Produkte und eingeleiteten Vertriebsmaßnahmen erhält. Bechtle hat damit organisatorische Vorkehrungen getroffen, um operativen Beeinträchtigungen der Geschäftsbeziehungen zu den Herstellern vorzubeugen.

GEWÄHRLEISTUNGS- UND HAFTUNGSRISIKEN

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 oder Garantierweiterungen gegenüber den Kunden aber auch von Bechtle direkt 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. Für Haftpflichtrisiken aus Tätigkeiten von Bechtle wurde eine umfassende Haftpflichtversicherung abgeschlossen, die auch Vermögensschäden umfasst.

IT- UND INFORMATIONSRISIKEN

Grundsätzliche informationstechnische Risiken ergeben sich sowohl aus dem Betrieb computergestützter Datenbanken wie auch aus dem Einsatz von Systemen für Warenwirtschaft, Controlling und Finanzbuchhaltung. 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 dem neuesten Stand der Technik. Bechtle 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.

Zur Absicherung des elektronischen Versands vertraulicher Informationen verwendet Bechtle Verschlüsselungs- und Authentifizierungstechnologien sowie Firewalls. Auch wenn die eingeführten Schutzmechanismen und Sicherheitsstandards den neusten Stand der Technik erfüllen, besteht bei Umgehung dieser Schutzvorkehrungen die Gefahr, dass diese 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.

ZINSRISIKO

Die Risiken aus Zinsschwankungen bei variabel verzinsten Darlehen werden durch Zins-Swaps eliminiert, die als zu 100 Prozent wirksam in der Absicherung gegen das Zinsänderungsrisiko anzusehen sind.

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 39,4 Millionen Euro, freien Kreditlinien in Höhe von 43,0 Millionen Euro und einem positiven Cash Flow aus betrieblicher Tätigkeit in Höhe von 26,9 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

Das Fremdwährungsrisiko ist im Wesentlichen auf den Schweizer Franken beschränkt, da ein bedeutender Anteil des Auslandsgeschäfts in der Schweiz generiert wird. Mit Ausnahme der Schweiz erfolgt die Beschaffung 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 könnten. 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 Rechts-

berater bewältigt. Das Unternehmen ist derzeit in keine Rechtsstreitigkeiten verwickelt, aus denen ein wesentlicher negativer Effekt auf das Konzernergebnis zu erwarten ist.

HAFTUNGSRIKIKEN

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.

PERSONALRIKIKEN

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. Bechtle ist daher bestrebt, 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 Vertriebsmitarbeitern; 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.

GESAMTRIKIKO

Wie jedem international tätigen Unternehmen bieten sich Bechtle zwar zahlreiche Chancen; das Unternehmen ist aber auch Risiken ausgesetzt. In der Gesamtbetrachtung zeigt sich, dass bei Bechtle die beständige Festigung der Herstellerbeziehungen und das Marktrisiko durch konjunkturabhängige Investitionszyklen im Vordergrund stehen. 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 für Bechtle.

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 0,09 bis 0,30 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: 1,1 und Bonitätsindex Creditreform: 110, Stand: März 2007). 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).

Die Liquiditätsbasis von Bechtle ist gesund, die Eigenkapitalquote mit 60,0 Prozent überdurchschnittlich. Insgesamt sind keine den Fortbestand des Unternehmens gefährdende 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

Im Januar 2007 hat die Bechtle AG das Systemhaus ITZ Informationstechnologie GmbH übernommen. Das Unternehmen mit Hauptsitz in Essen bringt vor allem seine Kompetenzen im Bereich IT-Service ein. Damit stärkt der Bechtle-Konzern sein Dienstleistungsgeschäft. Die 1994 gegründete ITZ ist als Dienstleister im Kernbereich von Bechtle, der IT-Beratung für gehobene mittelständische Kunden, aber auch bei großen Unternehmen tätig. 2006 erwirtschaftete das Unternehmen mit rund 95 Mitarbeitern einen Umsatz von ca. 20 Millionen Euro. Das Dienstleistungsangebot der ITZ wird auch zukünftig den kompletten PC-Lifecycle von Desktop- und Server-Systemen, die Realisierung von Kommunikations-, Security- und Softwareentwicklungs-Projekten sowie den Betrieb und die Entwicklung von Support-, Outtasking-, Outsourcing- und Enterprise-Lösungen beinhalten.

Mit Wirkung zum 1. März 2007 hat der Aufsichtsrat der Bechtle AG Dr. Thomas Olemotz in den Konzernvorstand berufen. Der 44-Jährige übernimmt das Ressort Finanzen vom Vorstandsvorsitzenden Ralf Klenk. Nach Stationen bei der Westdeutschen Landesbank und der Deutsche Bank-Gruppe war Dr. Olemotz im Konzernverbund der Bad Homburger Delton AG tätig, bevor er zur Microlog Logistics AG wechselte. Dort verantwortete er in den vergangenen rund fünf Jahren als Vorstandsmitglied die Ressorts Finanzen und Personal. Mit der Berufung des CFO hat die im Februar 2006 eingeleitete Neuausrichtung der Organisationsstruktur ein weiteres wichtiges Etappenziel erreicht.

Daneben sind in dem Zeitraum zwischen dem Bilanzstichtag und dem Tag der Erstellung dieses Berichts keine Ereignisse von besonderer Bedeutung für den Bechtle-Konzern eingetreten.

AUSBLICK

GESAMTWIRTSCHAFTLICHES UMFELD

Schätzungen der EU gehen davon aus, dass sich die Wirtschaft im Euroraum 2007 leicht abschwächen wird. Demnach soll das BIP-Wachstum im laufenden Jahr bei 2,1 Prozent liegen. Grund für das schwächere Wachstum sei das Abkühlen der Weltwirtschaft, vor allem der US-Konjunktur. Getragen werde das Wachstum hauptsächlich vom ungebrochenen Anstieg der Binnennachfrage, insbesondere bei den Investitionen. Risiken für die wirtschaftliche Entwicklung bestünden hauptsächlich in einer weiter abflauenden US-Konjunktur und Ölpreisanstiegen in Folge von geopolitischen Spannungen. Auch die restriktivere Geldpolitik der Europäischen Zentralbank könnte das Wachstum gefährden.

Auch in Deutschland soll sich das Wirtschaftswachstum im laufenden Jahr wieder abschwächen. Zwar blieb der aufgrund der Mehrwertsteuererhöhung befürchtete starke Einbruch zu Jahresbeginn zunächst aus. Im Februar allerdings fiel der ifo-Geschäftsklimaindex deutlicher als erwartet. Insgesamt wird für 2007 mit einem BIP-Wachstum in der Größenordnung von 1,5 Prozent gerechnet.

IT-MARKT

Der IT-Markt (Business- und Consumer-Segment) soll 2007 nach Ansicht der Marktforscher wieder stärker zulegen. Für Westeuropa sehen die Experten von EITO ein Wachstum von 4,2 Prozent. Dies war allerdings auch die Prognose im

Vorjahr gewesen, erreicht wurden letztlich 3,3 Prozent. Haupttreiber sollen wiederum die Bereiche Software mit 6,4 Prozent und IT-Dienstleistungen mit 5,3 Prozent sein. Dem Hardwaremarkt wird mit einem Wachstum von 0,8 Prozent eine Erholung prognostiziert.

In der Schweiz soll das Marktwachstum bei 4,2 Prozent liegen. Während IT-Services und Software besonders stark zum Wachstum beitragen, soll sich auch der Hardwaremarkt mit 1,8 Prozent deutlich beleben. Hier wird vor allem auch durch die wieder steigende Nachfrage nach Servern ein Wachstumsbeitrag erwartet.

In Deutschland soll laut EITO der Anstieg 3,5 Prozent betragen. Auch dieser Wert entspricht fast exakt der ursprünglichen Prognose für 2006, die mit 2,8 Prozent aber verfehlt wurde. Überdurchschnittlich sollen sich auch hier der Bereich Software mit 5,7 Prozent sowie IT-Services mit 5,0 Prozent entwickeln. Das Umsatzvolumen im Servicebereich wird 2007 bei 29,5 Milliarden Euro erwartet. Vor allem der Trend zum Outsourcing soll ein Wachstumsträger bleiben. Der Umsatz mit Hardware soll hingegen wegen des harten Preiswettbewerbs mit minus 0,3 Prozent weiter rückläufig sein. Während Umsätze mit Desktop-PCs um 4,0 Prozent zurückgehen sollen, wird auch das Wachstum bei Laptops nur noch 3,0 Prozent betragen.

UMSATZ- UND ERTRAGSZIELE 2007

Die Umsetzung der eingeleiteten Maßnahmen steht 2007 eindeutig im Vordergrund vor einer weiteren starken Expansion, insbesondere durch größere Akquisitionen. Der Vorstand erwartet, dass die umfassenden Strukturmaßnahmen der Jahre 2006/2007 dann ab dem Jahr 2008 in vollem Umfang greifen werden.

Trotzdem geht er für 2007 von einem Wachstum aus, das über dem des Markts liegen wird. Der Umsatz wird sich 2007 in einer Bandbreite von 1,30 bis 1,35 Milliarden Euro bewegen. Beim Vorsteuerergebnis geht der Vorstand ebenfalls von einem weiteren Anstieg aus, der ungefähr fünf Prozent betragen wird, so dass das Ergebnis in einer Größenordnung von etwa 48 Millionen Euro erwartet wird.

Die tatsächliche Geschäftsentwicklung wird sich wiederum erst zum Ende des vierten Quartals zeigen, da der saisonale Charakter mit einem extrem starken Schlussquartal für Bechtle prägend ist. 2006 hatte das letzte Quartal rund 40 Prozent zum Ergebnis beigetragen. Damit wird deutlich, wie unkalkulierbar die Voraussetzungen für eine nachhaltige Prognose sind.

AKQUISITIONEN & NEUGRÜNDUNGEN

Auch wenn es im laufenden Geschäftsjahr bereits eine Akquisition gab, haben Akquisitionen bis zum vollständigen Abschluss des Konsolidierungs- und Strukturierungsprozesses keine hohe Priorität. Sie sind allerdings nicht grundsätzlich ausgeschlossen; sollten sich attraktive Gelegenheiten ergeben, die Marktstellung oder das Leistungsportfolio von Bechtle zu stärken, sind Übernahmen durchaus denkbar.

In jedem Fall werden aber 2007 Neugründungen im Rahmen der Expansionsstrategie der Marke ARP realisiert, wobei als nächster Schritt der Markteintritt in Frankreich zum 1. Mai erfolgen wird.

INVESTITIONEN

Die für 2007 geplanten Investitionen in den Erhalt, die Erweiterung und Rationalisierung des Geschäftsbetriebs werden sich gegenüber dem Vorjahr nicht wesentlich verändern. Im laufenden Jahr sind lediglich übliche Ersatzinvestitionen geplant, für die ein Volumen in der Größenordnung von rund elf 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. Die geplanten Sachinvestitionen können mit den eigenen finanziellen Mitteln finanziert werden, so dass insoweit zusätzlicher Finanzbedarf nicht erforderlich ist. Sofern im laufenden Geschäftsjahr keine größeren Übernahmen erfolgen, wird sich die Bilanzstruktur nicht wesentlich verändern.

MITARBEITER

Bei unverändertem Konsolidierungskreis geht der Vorstand davon aus, dass sich die Zahl der Mitarbeiter im Jahr 2007 nur unwesentlich verändern wird. Aufgrund möglicher weiterer Akquisitionen kann sich die Mitarbeiterzahl aber entsprechend erhöhen.

DIVIDENDE

Bechtle will auch 2007 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

Mittel- bis langfristig erwartet Bechtle eine Fortsetzung der positiven Geschäftsentwicklung, wobei der Vorstand im IT-

E-Commerce vor allem auf organisches Wachstum setzt, während im Segment IT-Systemhaus ausgewählte Akquisitionen die regionale und fachliche Aufstellung ergänzen können. Zudem sollen der Dienstleistungsbereich Managed Services und vermehrt Aufträge der Öffentlichen Hand zu einem Wachstum im Segment Systemhaus beitragen. Der Vorstand hält daran fest, dass der Konzernumsatz bis 2010 bei gleichzeitig steigender Profitabilität die Marke von zwei Milliarden Euro erreichen wird. Voraussetzung hierfür ist in erster Linie eine konsequente und erfolgreiche Umsetzung der Maßnahmen aus dem jetzt laufenden Prozess, aber auch eine nachhaltig positive und stabile Konjunkturentwicklung.

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.

Neckarsulm, im März 2007

Bechtle AG

Der Vorstand

// KONZERNABSCHLUSS

zum 31. Dezember 2006

Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung

Konzern-Bilanz

Aufstellung der erfassten Erträge und Aufwendungen

Konzern-Kapitalflussrechnung

// KONZERN-GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG
vom 1. Januar bis 31. Dezember 2006 (2005)

in TEuro

	Anhang	01.01.–31.12.2006	01.01.–31.12.2005
Umsatzerlöse	(18)	1.220.138	1.178.269
Umsatzkosten	(19)	1.046.557	1.020.414
Bruttoergebnis vom Umsatz		173.581	157.855
Vertriebskosten	(19)	73.739	68.545
Verwaltungskosten	(19)	62.732	55.546
Sonstige betriebliche Erträge	(20)	8.620	7.431
Betriebsergebnis		45.730	41.195
Zinserträge		962	943
Zinsaufwendungen		833	966
Ergebnis vor Steuern		45.859	41.172
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	(21)	15.134	11.886
Ergebnis nach Steuern		30.725	29.286
Minderheitenanteile am Ergebnis nach Steuern		-45	-50
Ergebnis nach Steuern ohne Minderheitenanteile		30.680	29.236
Ergebnis je Aktie (unverwässert) in Euro	(22)	1,4472	1,3791
Ergebnis je Aktie (verwässert) in Euro	(22)	1,4472	1,3791
Durchschnittliche Anzahl Aktien (unverwässert) in Tsd. Stück		21.200	21.200
Durchschnittliche Anzahl Aktien (verwässert) in Tsd. Stück		21.200	21.200

// KONZERN-BILANZ

zum 31. Dezember 2006 (31. Dezember 2005)

in TEuro

AKTIVA	Anhang	31.12.2006	31.12.2005
LANGFRISTIGE VERMÖGENSWERTE			
Geschäfts- und Firmenwerte	(1)	97.412	89.519
Sonstige immaterielle Vermögenswerte	(2)	18.681	20.195
Sachanlagevermögen	(3)	18.784	18.567
Als Finanzinvestition gehaltene Immobilien	(4)	0	2.646
Forderungen aus Ertragssteuern		173	0
Rechnungsabgrenzungsposten und sonstige langfristige Vermögenswerte	(5)	1.893	1.946
Latente Steuern	(6)	5.386	7.432
Langfristige Vermögenswerte, gesamt		142.329	140.305
KURZFRISTIGE VERMÖGENSWERTE			
Vorräte	(7)	39.006	41.829
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	(8)	181.086	164.291
Wertpapiere	(9)	2.642	3.736
Forderungen aus Ertragssteuern		1.494	2.801
Rechnungsabgrenzungsposten und sonstige kurzfristige Vermögenswerte	(10)	14.236	12.806
Liquide Mittel	(11)	36.710	48.178
Kurzfristige Vermögenswerte, gesamt		275.174	273.641
Zur Veräußerung gehaltene langfristige Vermögenswerte	(4)	2.579	0
Aktiva, gesamt		420.082	413.946

in TEuro

PASSIVA	Anhang	31.12.2006	31.12.2005
EIGENKAPITAL			
Gezeichnetes Kapital	(12)	21.200	21.200
Kapitalrücklagen	(12)	143.454	143.454
Gewinnrücklagen	(12)	87.090	72.549
Eigenkapital ohne Minderheitenanteile		251.744	237.203
Minderheitenanteile am Eigenkapital	(12)	289	244
Eigenkapital, gesamt		252.033	237.447
LANGFRISTIGE SCHULDEN			
Pensionsrückstellungen	(13)	5.384	559
Sonstige Rückstellungen	(14)	212	620
Langfristige Darlehen, abzüglich kurzfristiger Anteil	(15)	9.050	14.772
Sonstige langfristige Verbindlichkeiten	(16)	643	900
Rechnungsabgrenzungsposten	(16)	2.667	2.510
Latente Steuern	(6)	6.662	7.519
Langfristige Schulden, gesamt		24.618	26.880
KURZFRISTIGE SCHULDEN			
Sonstige Rückstellungen	(14)	7.749	7.592
Kurzfristige Darlehen und kurzfristiger Anteil an langfristigen Darlehen	(15)	5.416	7.008
Erhaltene Anzahlungen		4.453	4.638
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		84.472	92.378
Verbindlichkeiten aus Ertragsteuern		4.100	5.578
Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten	(17)	30.521	26.840
Rechnungsabgrenzungsposten	(17)	6.720	5.585
Kurzfristige Schulden, gesamt		143.431	149.619
Passiva, gesamt		420.082	413.946

// AUFSTELLUNG DER ERFASSTEN ERTRÄGE UND AUFWENDUNGEN

vom 1. Januar bis 31. Dezember 2006 (2005)

in TEuro

	01.01.–31.12.2006	01.01.–31.12.2005
Versicherungsmathematische Gewinne/Verluste aus Pensionsrückstellungen	-4.725	0
Latente Steuern	925	0
Nichtrealisierte Gewinne/Verluste aus Finanzderivaten	228	107
Latente Steuern	-82	-34
Unterschied aus Währungsumrechnung	-1.885	-345
Nichtrealisierte Gewinne/Verluste aus Wertpapieren	0	63
Direkt im Eigenkapital (erfolgsneutral) erfasste Erträge und Aufwendungen	-5.539	-209
Ergebnis nach Steuern	30.680	29.236
Summe der erfassten Erträge und Aufwendungen nach Steuern	25.141	29.027
Davon		
Anteil der Aktionäre der Bechtle AG	25.096	28.977
Anteil Minderheiten	45	50
an den in Summe erfassten Erträgen und Aufwendungen nach Steuern		

Das Eigenkapital wird im Konzern-Anhang in Gliederungspunkt III. Nr. 12 weiter erläutert.

// KONZERN-KAPITALFLUSSRECHNUNG
vom 1. Januar bis 31. Dezember 2006 (2005)

in TEuro

	01.01.–31.12.2006	01.01.–31.12.2005
CASH FLOW AUS BETRIEBLICHER TÄTIGKEIT		
Ergebnis vor Steuern	45.859	41.172
Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen sowie auf als Finanzinvestition gehaltene Immobilien	14.456	11.926
Verlust aus dem Abgang von immateriellen Vermögenswerten und Sachanlagen	36	53
Veränderung des Nettoumlaufvermögens incl. Rückstellungen	-18.019	-13.130
Sonstige zahlungsunwirksamen Erträge / Aufwendungen	-990	-155
Aus laufender Geschäftstätigkeit erwirtschaftete Zahlungsmittel	41.342	39.866
Gezahlte Ertragssteuern	-14.476	-11.743
Nettozahlungsmittel aus betrieblicher Tätigkeit	26.866	28.123
CASH FLOW AUS DER INVESTITIONSTÄTIGKEIT		
Auszahlungen aus dem Erwerb von konsolidierten Unternehmen abzüglich übernommener liquider Mittel	-11.303	-14.180
Auszahlungen für Investitionen in immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen	-10.849	-8.551
Einzahlungen aus dem Verkauf von immateriellen Vermögenswerten und Sachanlagen	950	1.008
Auszahlungen für Investitionen in Wertpapiere und langfristige Vermögenswerte	-189	-80
Einzahlungen aus dem Verkauf von Wertpapieren und langfristigen Vermögenswerten	1.229	902
Erhaltene Zinszahlungen	819	699
Für Investitionen eingesetzte Nettozahlungsmittel	-19.343	-20.202
CASH FLOW AUS DER FINANZIERUNGSTÄTIGKEIT		
Einzahlungen aus der Aufnahme von kurz- und langfristigen Darlehen	25	290
Auszahlungen aus der Tilgung von kurz- und langfristigen Darlehen	-6.865	-12.023
Dividendenausschüttung	-10.600	-8.480
Geleistete Zinszahlungen	-888	-1.004
Für Finanzierungstätigkeit eingesetzte Nettozahlungsmittel	-18.328	-21.217
Wechselkursbedingte Veränderungen der liquiden Mittel	-664	-23
Veränderung der liquiden Mittel	-11.469	-13.319
Liquide Mittel zu Beginn der Periode	48.178	61.497
Liquide Mittel am Ende der Periode	36.709	48.178

// KONZERNABSCHLUSS

zum 31. Dezember 2006

Konzern-Anhang

I. ALLGEMEINE ANGABEN

Die Bechtle AG, Bechtle Platz 1, 74172 Neckarsulm, ist eine Aktiengesellschaft deutschen Rechts und mit ihren Tochtergesellschaften in Deutschland und der Schweiz im Systemhausbereich sowie in neun europäischen Ländern im IT-Handelsbereich tätig.

Bechtle ist seit 2000 an der Börse im Prime Standard notiert und seit 2004 im Technologieindex TecDAX gelistet. Die Aktien der Gesellschaft werden an allen deutschen Börsen gehandelt.

Der Konzernabschluss der Bechtle AG für das Geschäftsjahr 2006 wurde am 12. März 2007 durch den Vorstand zur Veröffentlichung freigegeben.

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.

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

Grundlagen der Bilanzierung

Die Muttergesellschaft Bechtle AG ist als börsennotiertes Unternehmen gemäß § 315a Handelsgesetzbuch 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 2006 verpflichtend anzuwendenden International Financial Reporting Standards wurden übernommen. Darüber hinaus wurden die nach § 315a Abs. 1 Handelsgesetzbuch erforderlichen Angaben im Anhang dargestellt.

Der Konzernabschluss wurde grundsätzlich unter Zugrundelegung historischer Anschaffungs- oder Herstellungskosten aufgestellt. Ausnahmen bildeten Wertpapiere 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 3.51 als Geschäfts- und Firmenwert angesetzt. Negative Unterschiedsbeträge sind nach IFRS 3.56 (b) erfolgswirksam in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst. Die Konzern – Gewinn- 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.

Änderung in der Darstellung

Der Konzernabschluss für das Geschäftsjahr 2006 und die Vergleichsinformationen wurden in ihrer Darstellungsweise verändert. Aus Konzernsicht ermöglichen die Umgliederungen in der Bilanz und eine neue Rangfolge der Fristigkeiten eine noch bessere Darstellungsweise der Vermögens- und Finanzlage. Der Anhang spiegelt die Reihenfolge der Bilanz- und Erfolgsposten wider und ist hierdurch in seinem Informationsgehalt verbessert worden. Diese Änderungen wurden unter der Berücksichtigung des IAS 8 vorgenommen. Nach IAS 8.14b dürfen und sollen trotz des Grundsatzes der Stetigkeit die Bilanzierungsmethoden geändert werden, wenn dadurch eine verbesserte Darstellung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage resultiert.

Passive Rechnungsabgrenzung

Im Geschäftsjahr 2006 wurden sämtliche Abgrenzungen für im Voraus berechnete Leistungen im Passiven Rechnungsabgrenzungsposten ausgewiesen. Im Vorjahr wurden Abgrenzungen im Rahmen von Garantieverlängerungen bzw. -erweiterungen bei dem Bilanzposten Sonstige Rückstellungen ausgewiesen. Diese sind jetzt unter den Passiven Rechnungsabgrenzungsposten für das Vergleichsjahr 2005 zugeordnet.

Neue Rechnungslegungsvorschriften

Auswirkungen neuer bzw. geänderter Rechnungslegungsvorschriften

Bechtle hat folgende neuen bzw. geänderten Standards und Interpretationen erstmalig angewendet:

- IFRS 6 Exploration und Evaluierung von mineralischen Ressourcen,
- Änderung des IAS 21 Auswirkung von Änderungen der Wechselkurse – Nettoinvestition in einen ausländischen Geschäftsbetrieb,
- Änderung des IAS 39 Finanzinstrumente: Ansatz und Bewertung: Cash Flow Hedge Accounting und Fair Value Option,
- Änderung IAS 39 Finanzinstrumente: Ansatz und Bewertung und IFRS 4 Versicherungsverträge – Finanzgarantien,
- IFRIC 4 Feststellung, ob eine Vereinbarung ein Leasingverhältnis enthält,
- IFRIC 5 Rechte auf Anteile an Fonds für Entsorgung, Wiederherstellung und Umweltsanierung und
- IFRIC 6 Verbindlichkeiten, die sich aus einer Teilnahme an einem bestimmten Markt ergeben – Elektro- und Elektronik-Altgeräte.

Aus der erstmaligen Anwendung dieser Verlautbarungen ergaben sich keine wesentlichen Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz-, und Ertragslage bzw. die Kapitalflussrechnung.

Ferner hat Bechtle die Änderungen des IAS 19 Leistungen an Arbeitnehmer im Geschäftsjahr angewendet. Durch die Überarbeitung des IAS 19 wurde ein weiteres Wahlrecht für die Behandlung versicherungsmathematischer Gewinne und Verluste geschaffen, diese können nunmehr in der Periode ihrer Entstehung erfolgsneutral im Eigenkapital erfasst werden. Bechtle hat von diesem Wahlrecht mit Wirkung zum 1. Januar 2006 Gebrauch gemacht. Die erfolgsneutral erfassten Beträge werden in der Aufstellung der (im Eigenkapital) erfassten Erträge und Aufwendungen ausgewiesen.

Die im Berichtsjahr erfolgsneutral erfassten versicherungsmathematischen Verluste betragen unter Berücksichtigung der latenten Steuern TEuro 3.800.

Nicht angewandte neue bzw. geänderte Rechnungslegungsvorschriften

Nachfolgende Standards und Interpretationen, die Bechtle für das Geschäftsjahr 2006 nicht vorzeitig anwendet, wurden bis zum Bilanzstichtag vom IASB und IFRIC veröffentlicht und teilweise von der EU-Kommission anerkannt. Die erstmalige Anwendung wird – mit Ausnahme von zusätzlichen Angaben im Anhang und Segmentbericht – voraussichtlich keine wesentlichen Auswirkungen auf den Konzernabschluss der Bechtle AG haben.

STANDARD / INTERPRETATION	ZEITPUNKT DES INKRAFTTRETENS
IFRS 7 Finanzinstrumente: Angaben	1. Januar 2007
IFRS 8 Operative Segmente	1. Januar 2009
Änderung IAS 1 Darstellung des Abschlusses – Angaben zum Kapital	1. Januar 2007
IFRIC 7 Anwendung des Anpassungsansatzes unter IAS 29 Rechnungslegung in Hochinflationländern	1. März 2006
IFRIC 8 Anwendungsbereich von IFRS 2	1. Mai 2006
IFRIC 9 Neubeurteilung eingebetteter Derivate	1. Juni 2006
IFRIC 10 Zwischenberichtserstattung und Wertminderung	1. November 2006
IFRIC 11 Konzerninterne Grundgeschäfte und Geschäfte mit eigenen Anteilen nach IFRS 2	1. März 2007
IFRIC 12 Dienstleistungskonzessionsvereinbarungen	1. Januar 2007

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 jeweils alle Anteile. Eine Ausnahme gilt für die PSB AG für Programmierung und Systemberatung, Neckarsulm (ehemals Ober-Mörlen), 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
ARP Datacon B.V.	Maastricht, Niederlande	01.01.2006	Gründung
Artikona Nederland B.V.	Maastricht, Niederlande	01.01.2006	Erwerb
Artikona Facilities B.V.	Maastricht, Niederlande	01.01.2006	Erwerb
Artikona Supplies B.V.	Maastricht, Niederlande	01.01.2006	Erwerb
Masy micro advantage system S.à.r.l.*	Renens, Schweiz	01.01.2006	Erwerb
Bechtle Management AG	Rotkreuz, Schweiz	20.11.2006	Gründung
SOS Developers SAS	Valbonne, Frankreich	31.12.2006	Erwerb

* Mit Vertrag vom 28. Juni 2006 wurde die Masy micro advantage system S.à.r.l. rückwirkend zum 1. Januar 2006 auf die ARP Datacon AG, Rotkreuz, Schweiz, verschmolzen.

Eine Aufstellung über den vollständigen Anteilsbesitz wird zusammen mit dem Jahresabschluss der Bechtle AG im elektronischen Bundesanzeiger bekannt gemacht.

Währungs- und Fremdwährungsumrechnung

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

Vermögenswerte und Schulden werden zum Stichtagsmittelkurs in die funktionale Währung Euro gemäß IAS 21 umgerechnet. Die Erlös- und Aufwandskonten wurden zum Durchschnittskurs des Berichtsjahres umgerechnet. Das Eigenkapital wird auf der Basis historischer Kurse ermittelt. Hieraus resultierende Umrechnungsdifferenzen werden in einem separaten Posten im Eigenkapital gezeigt. Kursgewinne und -verluste, die durch Wechselkursschwankungen bei Fremdwährungstransaktionen entstehen, werden ergebniswirksam erfasst. Insgesamt sind im Berichtsjahr TEuro 408 (2005: TEuro 407) ertragswirksam erfasst worden.

Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze

Geschäfts- und Firmenwerte sowie sonstige immaterielle Vermögenswerte

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.

Sonstige Immaterielle Vermögenswerte

Immaterielle Vermögenswerte 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 Markenrechte werden in der Höhe bewertet, wie es dem aus den Markenrechten 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 Markenrechte voraussichtlich Netto-Cash-Flows für den Bechtle-Konzern erzeugen werden. Folglich dürfen die Markenrechte gemäß IAS 38 nicht abgeschrieben werden, sondern sind gemäß IAS 36 mindestens jährlich auf Wertminderung zu überprüfen.

Erworbene Software

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

Selbst erstellte Software

Nach IAS 38 sind 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 werden 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 lineare Abschreibung dieser aktivierten Kosten erfolgt ab dem Zeitpunkt der wirtschaftlichen Nutzung des Vermögenswertes über eine Nutzungsdauer von drei bis fünf Jahren. Die Abschreibungen sind entsprechend nach ihrer Entstehung in den Umsatz-, Vertriebs- und Verwaltungskosten enthalten.

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.

Sachanlagevermögen

Die Sachanlagen sind zu Anschaffungskosten abzüglich der aufgelaufenen Abschreibungen ausgewiesen. Die Vermögenswerte 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 Vermögenswerte des Sachanlagevermögens mit Anschaffungskosten kleiner als Euro 410 in Höhe von insgesamt TEuro 491 (2005: TEuro 740) werden analog der deutschen Bilanzierungspraxis im Jahr des Zugangs voll abgeschrieben und als Abgang ausgewiesen.

Zur Veräußerung gehaltene langfristige Vermögenswerte

Nach IFRS 5 werden zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte als solche klassifiziert, wenn der zugehörige Buchwert überwiegend durch ein Veräußerungsgeschäft und nicht durch fortgesetzte Nutzung realisiert wird. Gemäß IFRS 5.15 werden langfristige Vermögenswerte zum niedrigeren Wert aus Buchwert und beizulegendem Zeitwert abzüglich der Veräußerungskosten bewertet. Diese Vermögenswerte werden nicht mehr planmäßig abgeschrieben. Zur Veräußerung bestimmte Vermögenswerte und Schulden werden in der Konzernbilanz separat angegeben.

Als Finanzinvestition gehaltene Immobilien

Die Bewertung erfolgte 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 zu Grunde gelegte Nutzungsdauer war unverändert gegenüber derjenigen der vor der Nutzungsänderung selbst genutzter Immobilien.

Wertminderungen von Vermögenswerten

Gemäß IAS 36 müssen das Sachanlagevermögen und bestimmte immaterielle Vermögenswerte auf Wertminderungen überprüft werden, wenn Ereignisse oder Veränderungen eintreten, die auf eine geminderte Werthaltigkeit hindeuten. Die Werthaltigkeit der Vermögenswerte, die zum Verbleib im Unternehmen bestimmt sind, wird durch einen Vergleich des Buchwerts des Vermögenswerts mit den geschätzten durch den Vermögenswert generierten künftigen Mittelzuflüssen ermittelt (Nutzungswert). Der Abschreibungsbedarf entspricht dem Betrag, um den der Buchwert des Vermögensgegenwerts den Fair Value übersteigt. Vermögenswerte, 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 sonstigen immateriellen Vermögenswerten 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-Leasingverhältnissen 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 (loans and receivables),
- 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.

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.

Verbindlichkeiten

Verbindlichkeiten sind zu fortgeführten Anschaffungskosten passiviert.

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.

Latente Steuern

Latente Steuern werden gemäß IAS 12 auf alle temporären Differenzen zwischen den Buchwerten in der Konzernbilanz und den steuerlichen Wertansätzen der Vermögenswerte und Schulden (Liability Method) sowie für steuerliche Verlustvorträge gebildet. Aktive latente Steuern für Bilanzierungs- und Bewertungsunterschiede sowie für steuerliche Verlustvorträge werden nur insoweit angesetzt, als mit hinreichender Wahrscheinlichkeit davon ausgegangen werden kann, dass diese Unterschiede in der Zukunft zur Realisierung des entsprechenden Vorteils führen. 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.

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.

Pensionsrückstellungen

Die Bilanzierung und Bewertung von Verpflichtungen für Pensionen erfolgt gemäß IAS 19. Zu unterscheiden sind dabei beitragsorientierte und leistungsorientierte Pensionspläne.

Bei beitragsorientierten Plänen treffen Bechtle über die regelmäßige Entrichtung bestimmter Beiträge hinaus keinerlei Verpflichtungen. Zur Bewertung von Verpflichtung oder Aufwand sind daher keine versicherungsmathematischen Annahmen erforderlich und versicherungsmathematische Gewinne oder Verluste können nicht entstehen.

Dagegen sind die aus leistungsorientierten Plänen resultierenden Verpflichtungen mittels versicherungsmathematischer Annahmen und Berechnungen unter Berücksichtigung biometrischer Rechnungsgrundlagen zu bewerten. Dabei können versicherungsmathematische Gewinne oder Verluste auftreten.

Gemäß IAS 19.93A erfasst Bechtle alle versicherungsmathematischen Gewinne oder Verluste sämtlicher leistungsorientierter Pläne einheitlich erfolgsneutral nach Berücksichtigung latenter Steuern direkt im Eigenkapital (Gewinnrücklagen). Diese versicherungsmathematischen Gewinne oder Verluste sind in der „Aufstellung der erfassten Erträge und Aufwendungen“ ausgewiesen.

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.

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 Dienstleistungen und Handelswaren 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.

Wartungsverträge und andere im Voraus fakturierte Lieferungen und Leistungen werden unter Berücksichtigung der bereits erbrachten Leistung über die Laufzeit abgegrenzt.

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 Aktie (Earnings per Share)

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

Wesentliche Annahmen und Schätzungen

Die Erstellung des Konzernabschlusses erfordert Einschätzungen und Annahmen des Vorstands, die sich auf die ausgewiesene Höhe des Vermögens, der Schulden, der Erträge und Aufwendungen im Konzernabschluss sowie den Ausweis der sonstigen finanziellen Verpflichtungen und Eventualschulden auswirken. Die tatsächlichen Ergebnisse können von diesen Schätzungen abweichen. Alle Schätzungen und Annahmen werden nach bestem Wissen und Gewissen getroffen, um ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns zu vermitteln.

Die wichtigsten zukunftsbezogenen Annahmen sowie sonstige am Stichtag bestehende wesentliche Quellen von Schätzungsunsicherheiten, aufgrund derer ein beträchtliches Risiko besteht, dass innerhalb des nächsten Geschäftsjahrs eine wesentliche Anpassung der Buchwerte von Vermögenswerten und Schulden erforderlich sein wird, werden nachstehend erläutert.

Die Bewertung des **Sachanlagevermögens und der immateriellen Vermögenswerte** ist mit Schätzungen zur Ermittlung des erzielbaren Betrags des betreffenden Vermögenswerts verbunden. Der erzielbare Betrag entspricht dem höheren Wert von beizulegendem Zeitwert abzüglich Veräußerungskosten und dem Nutzungswert. Der erzielbare Betrag und die beizulegenden Zeitwerte werden in der Regel unter Anwendung der Discounted Cash-Flow-Methode ermittelt, in die angemessene Annahmen von Marktteilnehmern einfließen. Die Schätzung der durch den Vermögenswert diskontierten künftigen Mittelzuflüsse (Nutzungswert) beinhaltet wesentliche Annahmen wie der künftigen Verkaufspreise und Verkaufsvolumina, der Kosten und der Diskontierungszinssätze. Obwohl das Management davon ausgeht, dass die Schätzungen der relevanten erwarteten Nut-

zungsdauern, die Annahmen bezüglich der wirtschaftlichen Rahmenbedingungen und der Entwicklung der Branche, in der die Bechtle AG tätig ist, und die Einschätzung der diskontierten künftigen Mittelzuflüsse angemessen sind, könnte durch eine Veränderung der Annahmen oder Umstände eine Veränderung der Analyse erforderlich werden. Daraus könnten in der Zukunft zusätzliche Wertminderungen oder Wertaufholungen resultieren, falls sich die angenommenen Einschätzungen des Vorstands als nicht zutreffend erweisen sollten.

Der Bechtle-Konzern überprüft mindestens einmal jährlich, ob die **Geschäfts- oder Firmenwerte** wertgemindert sind. Hierzu bedarf es einer Einschätzung der Nutzungswerte der zahlungsmittelgenerierenden Einheiten (Cash-Generating Units), denen der jeweilige Geschäfts- und Firmenwert zugeordnet ist. Dazu sind die voraussichtlichen künftigen Cash-Flows der Cash-Generating Units zu schätzen. Ein angemessener Abzinsungssatz zur Ermittlung des Barwerts dieser Cash-Flows ist zu wählen. Diese Annahmen können etwaigen unvorhergesehenen Veränderungen unterliegen, die zu einer zukünftigen Wertminderung führen können.

Auf zweifelhafte **Forderungen** werden Wertminderungen gebildet, um geschätzten Verlusten Rechnung zu tragen, die aus der Zahlungsunfähigkeit von Kunden resultieren. Die verwendeten Grundlagen für die Beurteilung der Angemessenheit der Wertberichtigungen auf zweifelhafte Forderungen sind die Struktur der Fälligkeit der Forderungssalden, Erfahrungen bezüglich der Ausbuchungen von Forderungen in der Vergangenheit, die Kundenbonität sowie Veränderungen in den Zahlungsbedingungen. Bei einer Verschlechterung der Finanzlage der Kunden kann der Umfang der tatsächlichen Ausbuchungen von Forderungen die Erwartungen übersteigen.

Die **Pensionsverpflichtungen** sind grundsätzlich durch Pläne gedeckt, die als leistungsorientierte Pläne klassifiziert und bilanziert werden. Die Bewertung der Pensionen beruhen auf statistischen und anderen Faktoren, um auf diese Weise künftige Ereignisse zu antizipieren. Diese Faktoren umfassen unter anderem versicherungsmathematische Annahmen wie z.B. den Diskontierungssatz, erwartete Wertsteigerungen des Planvermögens, erwartete Gehalts- und Rentensteigerungen, Sterblichkeitsraten und frühestes Rentenalter. Entsprechend der langfristigen Ausrichtung solcher Pläne unterliegen solche Schätzungen wesentlichen Unsicherheiten.

Da der Konzern in zahlreichen Ländern operativ tätig ist und Einkünfte erzielt, unterliegt er unterschiedlichen Steuerhoheiten mit den jeweiligen Steuergesetzen. Um die **Steuern vom Einkommen und Ertrag** des Konzerns zu bestimmen, sind daher wesentliche Beurteilungen erforderlich. Es kann nicht zugesichert werden, dass sich der tatsächliche Ausgang steuerlicher Unwägbarkeiten mit der ursprünglichen Einschätzung deckt, obwohl der Vorstand davon ausgeht eine vernünftige Einschätzung bezüglich der steuerlichen Unwägbarkeiten getroffen zu haben. Etwaige Unterschiede könnten Auswirkungen auf die Steuerverbindlichkeiten und die latenten Steuern haben. Aktive latente Steuern werden für alle nicht genutzten steuerlichen Verlustvorträge in dem Maße erfasst, in dem es wahrscheinlich ist, dass hierfür zu versteuerndes Einkommen verfügbar sein wird, sodass die Verlustvorträge tatsächlich genutzt werden können. Für die Ermittlung der Höhe der aktiven latenten Steuern ist eine wesentliche Ermessensausübung der Unternehmensleitung auf der Grundlage des erwarteten Eintrittszeitpunkts und der Höhe der künftig zu versteuernden Einkommen sowie der zukünftigen Steuerplanungsstrategien erforderlich. Die ausgewiesenen aktiven latenten Steuern könnten sich verringern, falls die Schätzungen der geplanten steuerlichen Einkommen und der durch verfügbare Steuerstrategien erzielbaren Steuervorteile gesenkt werden oder falls Änderungen der aktuellen Steuergesetzgebung den Rahmen oder den Umfang der Realisierbarkeit künftiger Steuervorteile beschränken.

Ansatz und Bewertung der **Rückstellungen** und der Höhe von **Eventualschulden** sind in erheblichem Umfang mit Einschätzungen verbunden. Die Beurteilung der Quantifizierung der möglichen Höhe von Zahlungsverpflichtungen beruht auf der jeweiligen Situation und dem Sachverhalt. Für Verpflichtungen werden Rückstellungen gebildet, wenn Verluste drohen, wahrscheinlich sind und dieser Verlust verlässlich geschätzt werden kann. Durch mit der Beurteilung verbundene Unsicherheiten können die tatsächlichen Verpflichtungen vom Rückstellungsbetrag abweichen.

III. WEITERE ERLÄUTERUNGEN ZUR BILANZ UND GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG

(1) Geschäfts- und Firmenwerte

Die zum 31. Dezember 2006 bilanzierten Geschäfts- und Firmenwerte in Höhe von TEuro 97.412 setzen sich zusammen aus dem Stand per 31. Dezember 2005 (TEuro 89.519), den im Berichtsjahr neu entstandenen Geschäfts- und Firmenwerten aus Akquisitionen (TEuro 6.388) und nachträglichen Kaufpreisanpassungen (TEuro 1.997) sowie Währungsumrechnungsdifferenzen in Höhe von TEuro -492.

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

in TEuro

CASH-GENERATING UNIT	IT-Systemhaus	IT-E-Commerce	Konzern
Stand 01.01.2006	72.391	17.128	89.519
Zugänge aus Akquisitionen (IFRS 3)		6.388	6.388
Artikona Nederland B.V., Artikona Facilities B.V. und Artikona Supplies B.V.		4.152	4.152
Masy micro advantage system S.à.r.l.		243	243
SOS Developers SAS		1.993	1.993
Nachträgliche Kaufpreisanpassungen (IFRS 3.34)	992	1.005	1.997
Artikona Nederland B.V., Artikona Facilities B.V. und Artikona Supplies B.V.		1.005	1.005
SGB Servicegesellschaft für Geld- und Banksysteme mbH (Erstkonsolidierung 2004)	200		200
Gate Informatic AG (Erstkonsolidierung 2004)	95		95
CDC IT Group (Erstkonsolidierung 2005)	697		697
Währungsumrechnungsdifferenzen (IAS 21.47)	- 335	- 157	- 492
Stand 31.12.2006	73.048	24.364	97.412

Die bisherigen Werthaltigkeitsprüfungen der Geschäfts- und Firmenwerte gemäß IAS 36 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.

Weitere Einzelheiten zu den im Berichtsjahr neu entstandenen Geschäfts- und Firmenwerten aus Akquisitionen sowie die detaillierten Kaufpreisallokationen sind in Gliederungspunkt VII. "Akquisitionen" dargestellt.

Die Entwicklung der Geschäfts- und Firmenwerte ist des Weiteren in der Anlage A zum Anhang abgebildet.

(2) Sonstige immaterielle Vermögenswerte

in TEuro

	31.12.2006	31.12.2005
Kundenstämme	11.947	13.654
Marken	3.350	2.750
Kundenserviceverträge	241	659
Selbst erstellte Software	44	132
Online-Shop	0	647
Sonstige Standardsoftware	3.099	2.353
Sonstige immaterielle Vermögenswerte	18.681	20.195

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	2006
Buchwert (31.12.2006)	11.947
Abschreibungsdauer (gewichteter Durchschnitt)	8,6 Jahre
Verbleibende Restnutzungsdauer (gewichteter Durchschnitt)	5,0 Jahre
Kumulierte planmäßige Abschreibungen	7.943
Kumulierte Wertminderung nach IAS 36	728
Währungsumrechnungsdifferenzen der kumulierten Abschreibung	-84
Planmäßige Abschreibung 2006	2.669
Wertminderung 2006 nach IAS 36	728

Ursächlich für die auf Kundenstämme erfassten Wertminderungen (IAS 36) in Höhe von TEuro 728 sind zum einen die Standortschließung in Kassel sowie reduzierte Umsatzerwartungen aus den Kundenbeziehungen der im Jahr 2003 erworbenen MVis informationssysteme GmbH, Mannheim, und einzelner in den Jahren 2004 und 2005 erworbener schweizer Systemhäuser. Dort wurde zudem eine geschätzte Nutzungsdauer verkürzt, was sich mit einem zusätzlichen Betrag in Höhe von TEuro 117 in den planmäßigen Abschreibungen zeigte. Im Zusammenhang mit den erfassten Wertminderungen (IAS 36) wurden Schadensersatzzahlungen vereinnahmt, die in den sonstigen betrieblichen Erträgen ausgewiesen sind.

in TEuro

SELBST ERSTELLTE SOFTWARE	2006	2005
Buchwert 01.01.	132	333
Abschreibungen des Berichtsjahrs	88	201
Buchwert 31.12.	44	132

Die Entwicklung der sonstigen immateriellen Vermögenswerte ist im Einzelnen in der Anlage A zum Anhang dargestellt.

(3) Sachanlagevermögen

in TEuro

	31.12.2006	31.12.2005
Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	14.434	13.046
Grundstücke und Bauten	4.321	5.485
Technische Anlagen und Maschinen	29	36
Sachanlagevermögen	18.784	18.567

Im Vergleich zum Vorjahr wurden zum 31.12.2006 von dem Posten Grundstücke und Bauten TEuro 1.077 (Buchwert) Mietereinbauten zu den Geschäftsausstattungen umgegliedert. Des Weiteren wurden aus den Vorräten TEuro 225 (Buchwert) zur Geschäftsausstattung umgebucht. Diese Umgliederungen dienen der einheitlichen Darstellung der Posten im Konzernabschluss.

Finanzierungsleasing

In der Geschäftsausstattung zum 31. Dezember 2006 sind geleaste Vermögenswerte in Höhe von TEuro 521 (31.12.2005: TEuro 984) nach IAS 17.20 bzw. 17.25 (Finanzierungsleasing) enthalten. Der Barwert der künftigen Mindestleasingzahlungen beträgt zum 31. Dezember 2006 TEuro 511. Im Geschäftsjahr 2007 werden Leasingzahlungen in Höhe von TEuro 397 zu leisten sein. Der Barwert der Zahlungen beträgt TEuro 380. Mittelfristig sind Leasingzahlungen in Höhe von TEuro 133 zu entrichten. Der Barwert der mittelfristigen Zahlungen beträgt TEuro 131.

Nach Ablauf der Grundmietzeit, welche 60 Prozent der Nutzungsdauer der Leasinggegenstände beträgt, kann die Leasingnehmerin das Leasinggut erwerben oder die Mietzeit verlängern. Der Leasinggeber ist nach Ablauf der Grundmietzeit berechtigt, das Leasinggut zu veräußern. Der Veräußerungserlös ist in Höhe von 90 Prozent auf die Restverbindlichkeit der Leasingnehmerin anzurechnen.

Die Entwicklung des Sachanlagevermögens ist im Einzelnen in der Anlage A zum Anhang dargestellt.

(4) Zur Veräußerung gehaltene langfristige Vermögenswerte

In diesem Posten wird erstmals zum 31. Dezember 2006 das nicht betriebsnotwendige Immobilieneigentum in Renens, Schweiz, ausgewiesen, da dessen kurzfristiger Verkauf nun fest geplant ist und mit der Suche nach einem Käufer bereits aktiv begonnen wurde. Das Immobilieneigentum befindet sich in einem zu marktüblichen Bedingungen sofort veräußerbaren Zustand. Die Veräußerung ist höchstwahrscheinlich und wird erwartungsgemäß bis Herbst 2007 abgeschlossen sein.

Zuvor war das Immobilieneigentum seit der Nutzungsänderung (Ende der Selbstnutzung) und der entsprechenden Umgliederung aus dem Sachanlagevermögen vom 1. Dezember 2005 an als Finanzinvestition gehaltene Immobilie (IAS 40) bilanziert worden, d.h. das Immobilieneigentum wurde im Berichtsjahr wie im Vorjahr über die Nutzungsdauer von 50 Jahren linear abgeschrieben.

Die Entwicklung des Immobilieneigentums hinsichtlich des Buchwerts und der zugehörigen Bilanzposition zeigt die nachfolgende Tabelle:

in TEuro

	Zur Veräußerung gehaltene langfristige Vermögenswerte	Als Finanz- investition gehaltene Immobilien	Sachanlagen
Stand am 01.01.2005	0	0	2.788
Zugänge			33
Währungsumrechnungsdifferenzen			-13
Abschreibungen (planmäßig)			-162
Umgliederungen		2.646	-2.646
Stand am 31.12.2005	0	2.646	0
Stand am 01.01.2006	0	2.646	0
Zugänge		182	
Währungsumrechnungsdifferenzen		-87	
Abschreibungen (planmäßig)		-162	
Umgliederungen	2.579	-2.579	
Stand am 31.12.2006	2.579	0	0

Im Zusammenhang mit dem zur Veräußerung gehaltenen langfristigen Vermögenswert bestehen keine Schulden.

Die im Zusammenhang mit diesem Immobilieneigentum angefallenen Mieterträge, Abschreibungen und sonstigen Aufwendungen stellen sich wie folgt dar:

in TEuro

	2006	2005
Mieterträge	223	352
Abschreibungen	-162	-162
Sonstige Aufwendungen	-85	-50
Summe	-24	140

(5) Rechnungsabgrenzungsposten und sonstige langfristige Vermögenswerte

in TEuro

	31.12.2006	31.12.2005
Ausgereichtes Darlehen an eine Beteiligungs- und Vermietungsgesellschaft	850	809
Steuerbegünstigte Arbeitsbeschaffungsreserven als Einlagen auf einem Sperrkonto in der Schweiz	776	779
Mietkautionen	157	107
Forderungen an Personal	57	117
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	25	0
Sonstige	18	69
Sonstige langfristige Vermögenswerte	1.883	1.881
Langfristige Rechnungsabgrenzungsposten	10	65
Summe	1.893	1.946

(6) Latente Steuern

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

in TEuro

AKTIVE LATENTE STEUERN	31.12.2006	31.12.2005
Verlustvorträge	4.544	7.977
Pensionsrückstellungen	987	0
Sachanlagen	244	147
Sonstige Rückstellungen	195	381
Zins-Swaps	0	29
Sonstige	0	10
Aktive latente Steuern vor Wertberichtigungen	5.970	8.544
Wertberichtigungen	584	1.112
Aktive latente Steuern	5.386	7.432

in TEuro

PASSIVE LATENTE STEUERN	31.12.2006	31.12.2005
Geschäfts- und Firmenwerte	2.627	2.207
Kundenstämme	2.465	2.567
Grundstücke	369	379
Steuerlich wirksame Abschreibungen auf Beteiligungen	294	184
Forderungen	243	525
Rückstellungen	199	374
Darlehen	105	0
Kundenserviceverträge	93	253
Sachanlagen	85	351
Vorräte	53	374
Zins-Swaps	53	0
Aktiviert Software	17	50
Verbindlichkeiten	0	79
Sonstige	59	176
Passive latente Steuern	6.662	7.519

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 584 bezieht sich auf aktive latente Steuern aus Verlustvorträgen.

Für die Abgrenzung latenter Steuern im Inland wird ein durchschnittlicher Steuersatz von rund 38 Prozent angesetzt.

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

Die Verlustvorträge zum 31. Dezember 2006 in Höhe von insgesamt TEuro 20.644 (31.12.2005: TEuro 34.995), auf die aktive latente Steuern gebildet wurden, betreffen in- und ausländische Tochtergesellschaften. TEuro 11.072 (31.12.2005: TEuro 20.536) entfallen dabei auf Verluste ausländischer Gesellschaften. Die inländischen Verlustvorträge gelten nach den derzeitigen steuerlichen Bestimmungen als unbefristet. Die eingeschränkte Nutzung von Verlustverrechnungsmöglichkeit (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.

(7) Vorräte

Der Lagerbestand der Gesellschaft besteht nahezu ausschließlich aus Handelswaren.

in TEuro

	31.12.2006	31.12.2005
Vorräte, brutto	40.536	43.120
Wertberichtigungen	1.530	1.291
Vorräte	39.006	41.829

Der Buchwert der wertberichtigten Vorräte belief sich zum 31. Dezember 2006 auf TEuro 3.537.

(8) Forderungen aus Lieferungen und Leistungen

in TEuro

	31.12.2006	31.12.2005
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, brutto	183.541	167.356
Wertberichtigungen	2.430	3.065
	181.111	164.291
Langfristige Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	25	0
Kurzfristige Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	181.086	164.291

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.

(9) Wertpapiere

Die Wertpapiere werden als "available for sale" eingestuft und sind somit nicht derivative finanzielle Vermögenswerte. Diese sind nach IAS 39 mit dem beizulegenden Zeitwert zu bewerten, dem Börsen- und Marktwert.

in TEuro

	31.12.2006	31.12.2005
Anschaffungskosten	2.589	3.593
Börsen- und Marktwert	2.642	3.736
Zinsabgrenzung	53	143

(10) Rechnungsabgrenzungsposten und sonstige kurzfristige Vermögenswerte

in TEuro

	31.12.2006	31.12.2005
Zu erwartende Boni und Werbekostenzuschüsse	5.108	4.919
Sonstige Forderungen an Lieferanten	3.126	2.153
Ausstehende Gutschriften	2.146	2.662
Kfz-Vorauszahlungen	800	0
Ausgegebene Darlehen	750	0
Ansprüche aus Sozialkassen	706	875
Forderungen an Personal	183	264
Nichtrealisierte Gewinne aus Finanzderivaten	137	0
Mietkautionen	128	32
Sonstige	615	1.078
Sonstige kurzfristige Vermögenswerte	13.699	11.983
Rechnungsabgrenzungsposten	537	823
Summe	14.236	12.806

(11) Liquide Mittel

Die liquiden Mittel in Höhe von TEuro 36.710 (31.12.2005: TEuro 48.178) beinhalten laufende Guthaben bei Kreditinstituten und Kassenbestände sowie kurzfristig liquidierbare Geldanlagen mit ursprünglichen Fälligkeiten von weniger als drei Monaten ab dem Tag des Erwerbs.

(12) Eigenkapital

Gezeichnetes Kapital

Das Grundkapital der Bechtle AG zum 31. Dezember 2006 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 2005.

Die Anzahl ausstehender Aktien blieb im Berichtsjahr durchweg unverändert gegenüber dem 31. Dezember 2005. Der gemäß IAS 33 ermittelte gewichtete Durchschnitt der ausstehenden Aktien im Berichtsjahr beläuft sich folglich auf 21.200.000 Stück (2005: 21.200.000 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, zehn 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 zehn 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 2006 bzw. 31. Dezember 2005 wurden keine Aktienoptionen ausgegeben.

Dividenden

In der Hauptversammlung vom 20. Juni 2006 wurde beschlossen, für das Geschäftsjahr 2005 eine Dividende in Höhe von Euro 0,50 je dividendenberechtigter Stückaktie (Dividendensumme: TEuro 10.600) 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 der Gesellschaft vorgeschlagen und von der Hauptversammlung beschlossen. Bestimmende Faktoren sind insbesondere die Profitabilität, die Finanzlage, der Kapitalbedarf, die Geschäftsaussichten sowie die allgemeinen wirtschaftlichen Rahmenbedingungen der Gesellschaft. Da die Strategie des Unternehmens auf internes und externes Wachstum ausgelegt ist, werden hierfür Investitionen notwendig sein, die – soweit möglich – intern finanziert werden sollen. Der Vorstand wird dem Aufsichtsrat unterbreiten, der Hauptversammlung vorzuschlagen, für das Geschäftsjahr 2006 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 2006	10.600
Dividendenausschüttung	-10.600
Gewinnvortrag	0
Ergebnis nach Steuern 2006	15.507
Einstellung in andere Gewinnrücklagen	-4.907
Stand zum 31. Dezember 2006	10.600

Kapitalrücklage

Die Kapitalrücklage enthält im Wesentlichen das Ausgabeaufgeld (Agio) aus durchgeführten Kapitalerhöhungen und beläuft sich gegenüber dem 31. Dezember 2005 unverändert auf TEuro 143.454.

Eigene Anteile

Der Vorstand wurde zuletzt durch Beschluss der Hauptversammlung vom 22. Juni 2005 sowie der Hauptversammlung vom 20. Juni 2006 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 2006 unverändert gegenüber dem 31. Dezember 2005 keinen Bestand an eigenen Aktien hielt.

Erfolgsneutrale Eigenkapitalveränderung

Zum Bilanzstichtag setzt sich die erfolgsneutrale Eigenkapitalveränderung wie folgt zusammen:

in TEuro

	31.12.2006	31.12.2005
Versicherungsmathematische Gewinne und Verluste der Personalvorsorge	-3.800	0
Währungsumrechnungsdifferenzen	-2.494	-609
Nichtrealisierte Verluste Finanzderivate	84	-62
Erfolgsneutrale Eigenkapitalveränderung	-6.210	- 671

Die Entwicklung des Konzern-Eigenkapitals ist aus der nachfolgend dargestellten Eigenkapitalveränderungsrechnung ersichtlich.

in TEuro

	Gezeichnetes Kapital	Kapitalrücklagen	Gewinnrücklagen		Eigenkapital ohne Minderheitenanteile	Minderheitenanteile	Eigenkapital, gesamt
			Angesammelte Gewinne	Erfolgsneutrale Eigenkapitalveränderung			
Eigenkapital zum 1. Januar 2005	21.200	143.454	52.464	-462	216.656	505	217.161
Gewinnausschüttung für 2004			-8.480		-8.480		-8.480
Ergebnis nach Steuern			29.236		29.236	50	29.286
Direkt im Eigenkapital erfasste Erträge und Aufwendungen				-209	-209		-209
Veränderung Minderheitenanteile am Eigenkapital					0	-311	-311
Eigenkapital zum 31. Dezember 2005	21.200	143.454	73.220	-671	237.203	244	237.447
Eigenkapital zum 1. Januar 2006	21.200	143.454	73.220	-671	237.203	244	237.447
Gewinnausschüttung für 2005			-10.600		-10.600		-10.600
Ergebnis nach Steuern			30.680		30.680	45	30.725
Direkt im Eigenkapital erfasste Erträge und Aufwendungen				-5.539	-5.539		5.539
Veränderung Minderheitenanteile am Eigenkapital					0		0
Eigenkapital zum 31. Dezember 2006	21.200	143.454	93.300	-6.210	251.744	289	252.033

(13) Pensionsrückstellungen

Mit Ausnahme der Pensionspläne bei der Bechtle Holding Schweiz AG (vormals ARP Holding AG), Rotkreuz, Schweiz, und ihren Tochtergesellschaften sowie bei der PSB Service GmbH, Gaildorf, bestehen in der Bechtle Gruppe keine leistungsorientierten Pensionspläne.

Bechtle Holding Schweiz AG mit Tochtergesellschaften

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

Die über Arbeitgeber- und Arbeitnehmerbeiträge finanzierte Altersvorsorge erfolgte bis 31. Dezember 2005 über externe staatliche (Deutschland und Österreich) und private (Schweiz), von der Gruppe unabhängige Vorsorgeeinrichtungen (Kollektivversicherungen), bzw. teilautonome Sammelstiftungen (DELEC Personalvorsorgestiftung). Aufgrund nicht ausreichender Informationen seitens der Kollektivversicherer wurden die Pensionspläne gemäß IAS 19.30 nicht als leistungsorientierte Pläne bilanziert.

Seit 1. Januar 2006 besteht für die in der Schweiz ansässigen Gesellschaften der Bechtle Holding Schweiz AG die von der Gruppe unabhängige teilautonome "Bechtle Pensionskasse", bei der es sich um eine Stiftung im Sinne von Art. 80 ff. des Schweizerischen Zivilgesetzbuches, Art. 331 ff. des Schweizerischen Obligationenrechts und Art. 48 ff. Bundesgesetz über die berufliche Alters-, Hinterlassenen- und Invalidenvorsorge (BVG) mit Sitz in Rotkreuz handelt. Die nicht in der Schweiz ansässigen Gesellschaften der Bechtle Holding Schweiz AG sind über externe staatliche (Deutschland und Österreich) und private (Niederlande) Vorsorgeeinrichtungen abgedeckt. Mit der Bechtle Pensionskasse ist seit Jahresanfang die notwendige Transparenz vorhanden, um die Pensionspläne als leistungsorientierte Pläne gemäß IAS 19.48 ff. bilanzieren zu können.

Hierfür wurde zum 1. Januar 2006 erstmals ein versicherungsmathematisches Gutachten erstellt. Dieses ergab aus der Gegenüberstellung von Planvermögen (TEuro 32.391) und leistungsorientierter Verpflichtung (TEuro 35.280) eine Unterdeckung in Höhe von TEuro 2.889, die auf versicherungsmathematische Verluste zurückzuführen war. Diese Unterdeckung und zu bilanzierende Nettoverpflichtung wurde am Berichtsjahresanfang als Pensionsrückstellung erfolgsneutral eingebucht.

Im Laufe des Berichtsjahrs fielen weitere versicherungsmathematische Verluste in Höhe von TEuro 1.989 an. Unter Berücksichtigung von Währungsumrechnungsdifferenzen in Höhe von TEuro -137 ergaben sich so zum 31. Dezember 2006 in den Gewinnrücklagen ausgewiesene versicherungsmathematische Verluste in Höhe von TEuro 4.741 abzüglich TEuro 931 aktive latente Steuern.

Des Weiteren waren im Berichtsjahr über die Arbeitgeberbeiträge hinaus zusätzlich TEuro 162 Netto-Pensionsaufwendungen im betrieblichen Aufwand zu erfassen und übrige Währungsumrechnungsdifferenzen in Höhe von TEuro -4 zu berücksichtigen. Zum 31. Dezember 2006 belief sich die zu bilanzierende Nettoverpflichtung und damit die Pensionsrückstellung auf TEuro 4.899.

PSB Service GmbH, Gaildorf

Die Pensionsverpflichtungen der PSB Service GmbH, Gaildorf, resultierten aus einer Teilgeschäftsbetriebsübernahme zum 1. Oktober 2005 und waren somit zum 31. Dezember 2005 auf Basis eines versicherungsmathematischen Gutachtens erstmals im Bechtle-Konzern bilanziert worden.

Die Verpflichtungen dieses leistungsorientierten Pensionsplans werden als unmittelbare Zusagen ohne Reservenauslagerung abgewickelt. Es handelt sich um ein rückstellungsfinanziertes Versorgungssystem ohne Fondsdeckung. Zum 31. Dezember 2005 hatte die bilanzierte Pensionsrückstellung TEuro 559 betragen.

Im Berichtsjahr hat sich die Pensionsrückstellung auf TEuro 485 zum 31. Dezember 2006 verringert. Der Abbau in Höhe von TEuro 74 setzt sich zusammen aus TEuro 61 Personalaufwand, TEuro 119 Planabgeltungen und TEuro 16 erfolgsneutral zu erfassenden versicherungsmathematischen Gewinnen (passive latente Steuern: TEuro 6).

In Summe ergaben die Pensionsverpflichtungen der PSB Service GmbH und der Bechtle Holding Schweiz AG mit Tochtergesellschaften per 31. Dezember 2006 die in der Konzernbilanz ausgewiesenen TEuro 5.384.

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

in TEuro

	2006	2005
Barwert der leistungsorientierten Verpflichtung 01.01.	35.839	0
Laufender Dienstzeitaufwand (für im Berichtszeitraum erdiente Versorgungsansprüche)	3.024	
Zinsaufwand (für bereits erworbene Versorgungsansprüche)	1.156	
Arbeitnehmerbeiträge	1.836	
Versicherungsmathematische Gewinne / Verluste	492	
Plankürzungen / -abgeltungen	-119	
Unternehmenszusammenschlüsse	-	559
Gezahlte Versorgungsleistungen	-1.616	
Währungsumrechnungsdifferenzen	-1.249	
Barwert der leistungsorientierten Verpflichtung 31.12.	39.363	559

Der beizulegende Zeitwert des Planvermögens wird wie folgt übergeleitet:

in TEuro

	2006	2005
Beizulegender Zeitwert des Planvermögens 01.01.	32.391	0
Erwartete Erträge aus Planvermögen	1.362	
Arbeitnehmerbeiträge	1.836	
Arbeitgeberbeiträge	2.595	
Versicherungsmathematische Gewinne / Verluste	-1.481	
Gezahlte Versorgungsleistungen	-1.616	
Währungsumrechnungsdifferenzen	-1.108	
Beizulegender Zeitwert des Planvermögens 31.12.	33.979	0

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

in TEuro

	31.12.2006	31.12.2005
Barwert der leistungsorientierten Verpflichtung	39.363	559
Beizulegender Zeitwert des Planvermögens	33.979	-
Nettoverpflichtung	5.384	559
Bilanzierte Pensionsrückstellungen	5.384	559

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

in TEuro

	2006	2005
Laufender Dienstzeitaufwand (für im Berichtszeitraum erdiente Versorgungsansprüche)	3.024	
Zinsaufwand (für bereits erworbene Versorgungsansprüche)	1.156	
Erwartete Erträge aus Planvermögen	-1.362	
Plankürzungen/-abgeltungen	- 119	
Netto-Pensionsaufwand für Leistungszusagen	2.699	0

Den leistungsorientierten Pensionsplänen und ihrer versicherungsmathematischen Bewertung liegen die folgenden Parameter zu Grunde:

	Bechtle Holding Schweiz AG – Teilkonzern	PSB Service GmbH
Diskontierungszinssatz	3,25%; 3,00% ab 1.1.2007	4,25%
Inflationsrate	1,50%	-
Langfristig erwartete Wertsteigerung des Planvermögens	4,25% "netto" (d.h. nach Verwaltungsaufwand); 4,00% ab 1.1.2007	-
Zinsgutschrift Sparkapital	3,50%; 2,50% ab 1.1.2007	-
Gehaltssteigerung (inkl. Inflationsrate)	1,50%	0,00%
Rentensteigerung	0,00%	-
Austrittswahrscheinlichkeit, Sterblichkeit, Invalidität	BVG 2005	Heubeck Richttafeln 2005 G; Alters- und dienstzeitabhängige Austrittswahrscheinlichkeit
Verheiratungswahrscheinlichkeit	80%; Altersdifferenz Ehemann zu Ehefrau beträgt 3 Jahre	Heubeck Richttafeln 2005 G
Frühestes Rentenalter	Männer & Frauen zu 100% im Alter von 64 Jahren	Männer 62/63 und Frauen 60/62 (nach Pension Reform 1999)
Zuschlag für Langlebigkeit	Keiner	Keiner

Die Zusammensetzung des Planvermögens der Bechtle Holding Schweiz AG stellt sich hinsichtlich der Investitionskategorien wie folgt dar:

	31.12.2006
Schuldপাপiere	43,5 %
Eigenkapitalপাপiere	28,1 %
Immobilien	15,7 %
Sonstiges	12,3 %
Liquidität	0,4 %

Die erfahrungsbedingten Anpassungen der leistungsorientierten Verpflichtung und des Planvermögens sind wie folgt:

in TEuro

	31.12.2006
Leistungsorientierte Verpflichtung	40.002
Erfahrungsbedingte Anpassung der leistungsorientierten Verpflichtung (Verlust)	1.621
Planvermögen	34.559
Erfahrungsbedingte Anpassung des Planvermögens (Gewinn)	869

Die versicherungsmathematischen Gutachten für die Bechtle Holding Schweiz AG und die PSB Service GmbH prognostizieren die nachfolgend dargestellten Werte für das Jahr 2007:

in TEuro

	2007
Barwert der leistungsorientierten Verpflichtung 01.01.	39.363
Laufender Dienstzeitaufwand (für im Berichtszeitraum erdiente Versorgungsansprüche)	1.809
Zinsaufwand (für bereits erworbene Versorgungsansprüche)	1.187
Arbeitnehmerbeiträge	1.832
Gezahlte Versorgungsleistungen	-2
Barwert der leistungsorientierten Verpflichtung 31.12.	44.189

in TEuro

	2007
Beizulegender Zeitwert des Planvermögens 01.01.	33.979
Erwartete Erträge aus Planvermögen	1.359
Arbeitnehmerbeiträge	1.832
Arbeitgeberbeiträge	2.589
Beizulegender Zeitwert des Planvermögens 31.12.	39.759

in TEuro

	31.12.2007
Barwert der leistungsorientierten Verpflichtung	44.189
Beizulegender Zeitwert des Planvermögens	39.759
Nettoverpflichtung	4.430
Bilanzierte Pensionsrückstellungen	4.430

in TEuro

	2007
Laufender Dienstzeitaufwand (für im Berichtszeitraum erdiente Versorgungsansprüche)	1.809
Zinsaufwand (für bereits erworbene Versorgungsansprüche)	1.187
Erwartete Erträge aus Planvermögen	-1.359
Netto-Pensionsaufwand für Leistungszusagen	1.637

(14) Sonstige Rückstellungen

in TEuro

	01.01.2006	Umgliederungen / Umbuchung	01.01.2006 angepasst	Konsolidierungs-kreis-änderung, Währungs-umrechnungsdifferenzen	Verbrauch	Auflösung	Zuführung	31.12.2006
Sonstige Personalkosten	1.612	72	1.684	-2	1.542	52	1.753	1.841
Garantien	2.592	-833	1.759	16	1.384	313	1.395	1.473
Rechts- und Beratungskosten	1.131	0	1.131	-8	979	151	855	848
Kundenbonus	335	0	335	0	328	7	701	701
Investor Relations	0	271	271	0	271	0	349	349
Prozesskosten	205	25	230	0	205	0	0	25
Übrige	3.208	-406	2.802	-30	2.119	669	2.740	2.724
	9.083	-871	8.212	-24	6.828	1.192	7.793	7.961
Sonstige langfristige Rückstellungen	620		620					212
Sonstige kurzfristige Rückstellungen	8.463		7.592					7.749

Die **sonstigen Personalkosten** beinhalten im Wesentlichen Abfindungen, Schwerbehindertenabgabe und Gehaltsnachzahlungen. Die Rückstellungen für **Garantien** werden für die voraussichtliche Inanspruchnahme auf der Grundlage von unternehmensspezifischen Erfahrungssätzen gebildet. Die **Rechts- und Beratungskosten** betreffen zum größten Anteil externe Kosten für die Jahres- und Konzernabschlussprüfung sowie für die Rechts- und Steuerberatung. Die Rückstellungen für **Investor Relations** sind im Wesentlichen Kosten für Hauptversammlung und Geschäftsbericht. Die **Kundenboni** enthalten umsatzabhängige Rückvergütungen. Der Rückgang der **Prozesskosten** resultiert aus dem Verbrauch von Rückstellungen, da eine gerichtliche Auseinandersetzung zugunsten von Bechtle entschieden wurde. Die **übrigen Rückstellungen** betreffen die diversen im Rahmen der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit anfallenden Verwaltungs- und Vertriebskosten, wie z.B. Mietnebenkosten, Beiträge und Gebühren sowie Reisekosten.

(15) Finanzverbindlichkeiten und Finanzderivate

in TEuro

	31.12.2006	31.12.2005
– Deutsche Bank AG, Darlehen zum Erwerb der ARP Holding AG	7.576	10.440
– Landesbank Baden-Württemberg (Baden-Württembergische Bank), Darlehen zum Erwerb der Systemhaussparte der Eurodis Schweiz AG	2.986	4.628
– Sparkasse Schwäbisch Hall–Crailsheim, Darlehen zum Erwerb der ARP Holding AG	3.732	5.143
– DaimlerChrysler Bank AG, Darlehen zum Kfz-Erwerb	22	0
Langfristige Darlehen, gesamt	14.316	20.211
Kurzfristiger Anteil	5.266	5.439
Langfristige Darlehen, abzüglich kurzfristiger Anteil	9.050	14.772

Das **Darlehen gegenüber der Deutsche Bank AG** in Höhe von TEuro 7.576 valutiert in Schweizer Franken (TCHF 12.180) 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 2.525 (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 2006 betrug TEuro 93. 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 2.986 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 2006 betragen TEuro -2. 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 3.732 valutiert in Schweizer Franken (TCHF 6.000) 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 1.244 (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 2006 betrug TEuro 45. Nach Berücksichtigung der Absicherung durch den Zins-Swap gegen das Zinsänderungsrisiko resultiert für das Darlehen ein Zinssatz in Höhe von 2,39 Prozent.

Das **Darlehen gegenüber der DaimlerChrysler Bank AG** in Höhe von TEuro 22 wurde für den Erwerb von Fahrzeugen aufgenommen und hat eine Laufzeit bis zum 15. Dezember 2009.

Die Gesellschaft verfügt über globale **Kreditlinien** in Höhe von TEuro 44.937 zuzüglich Avalkreditlinien in Höhe von TEuro 900. Zum Bilanzstichtag waren hiervon TEuro 22 durch Barkredite und TEuro 2.784 durch Avalkredite beansprucht, sodass sich freie Kreditlinien in Höhe von TEuro 43.031 ergeben.

(16) Rechnungsabgrenzungsposten und sonstige langfristige Verbindlichkeiten

Die sonstigen langfristigen Verbindlichkeiten setzten sich wie folgt zusammen:

in TEuro

	31.12.2006	31.12.2005
Verbindlichkeiten aus Kaufpreiserhöhungen, Akquisitionen	635	900
Sonstige	8	0
Sonstige langfristige Verbindlichkeiten	643	900
Langfristige Rechnungsabgrenzungsposten	2.667	2.510

Die passiven Rechnungsabgrenzungsposten beinhalten im Wesentlichen Abgrenzungen für Wartungsverträge und Garantieverlängerungen.

(17) Rechnungsabgrenzungsposten und sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten

Die sonstigen kurzfristigen Verbindlichkeiten setzten sich wie folgt zusammen:

in TEuro

	31.12.2006	31.12.2005
Verbindlichkeiten gegenüber Personal	13.273	11.483
Umsatzsteuer	8.981	5.734
Verbindlichkeiten gegenüber Kunden	2.773	2.109
Lohnsteuer und Kirchensteuer	1.872	2.082
Verbindlichkeiten aus Kaufpreiserhöhungen, Akquisitionen	1.270	0
Sozialabgaben	964	4.293
Verbindlichkeiten aus sonstigen Steuern	113	0
Nichtrealisierte Verluste aus Finanzderivaten	0	92
Kfz-Verbindlichkeiten	378	179
Sonstige	897	868
Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten	30.521	26.840
Kurzfristige Rechnungsabgrenzungsposten	6.720	5.585

Die passiven Rechnungsabgrenzungsposten beinhalten im Wesentlichen Abgrenzungen für Wartungsverträge und Garantieverlängerungen.

(18) Umsatzerlöse

In den Umsatzerlösen in Höhe von TEuro 1.220.138 (2005: TEuro 1.178.269) 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.

(19) Aufwandsgliederung

in TEuro

	Umsatzkosten		Vertriebskosten		Verwaltungskosten	
	2006	2005	2006	2005	2006	2005
Materialaufwand	919.296	898.663	0	0	0	0
Personalaufwand	95.416	90.652	56.106	51.511	41.059	37.328
Abschreibungen	6.577	5.119	3.949	2.938	3.930	3.869
Sonstige betriebliche Aufwendungen	25.268	25.980	13.684	14.096	17.743	14.349
Gesamtaufwendungen	1.046.557	1.020.414	73.739	68.545	62.732	55.546

Kosten im Zusammenhang mit Versand und Verpackung in Höhe von TEuro 4.103 wurden 2005 anteilig auf die Umsatz-, Vertriebs und Verwaltungskosten innerhalb der sonstigen betrieblichen Aufwendungen verteilt. Nach neuen Überlegungen werden diese Kosten für das Geschäftsjahr 2006 innerhalb des Materialaufwands und damit den Umsatzkosten zugerechnet. Das Vergleichsjahr 2005 wurde dementsprechend angepasst. Ebenso wurde eine Umgliederung von den sonstigen betrieblichen Aufwendungen zu den Personalkosten vorgenommen und das Vorjahr dementsprechend mit einem Betrag von TEuro 1.023 nachgezogen.

(20) Sonstige betriebliche Erträge

Die sonstigen betrieblichen Erträge betragen im Berichtsjahr TEuro 8.620 (2005: TEuro 7.431) und setzten wie folgt zusammen:

in TEuro

	2006	2005
Marketingzuschüsse	3.130	2.536
Zweckgebundene Werbekostenzuschüsse	2.546	2.099
Kostenerstattung von Lieferanten	1.142	204
Schadensersatzzahlung	585	0
Erträge aus Währungsumrechnungsdifferenzen	529	462
Mieterträge	223	357
Abgang von Vermögenswerten des Sachanlagevermögens und immaterieller Vermögenswerte	168	372
Erträge aus Sozialversicherungsreserve	0	297
Rückerstattung Beratungskosten	0	160
Sonstiges	297	944
Sonstige betriebliche Erträge	8.620	7.431

(21) Steuern vom Einkommen und Ertrag

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

Der Steueraufwand setzt sich im Berichtsjahr wie folgt zusammen:

in TEuro

	2006	2005
Laufender Steueraufwand	13.740	12.202
Latente Steuern		
aus zeitlichen Bewertungsunterschieden	-1.380	-159
aus Verlustvorträgen	2.774	-157
Steuern vom Einkommen und Ertrag	15.134	11.886

Die Abstimmung zwischen den tatsächlichen Steueraufwendungen und dem Betrag, der sich unter Berücksichtigung eines gewichteten inländischen und ausländischen Steuersatzes von rund 34 Prozent (2005: 33 Prozent) auf den Gewinn vor Ertragsteuern ergibt, stellt sich für das Berichtsjahr wie folgt dar:

in TEuro

	2006	2005
Ergebnis vor Steuern	45.859	41.172
Erwarteter Steueraufwand	15.729	13.436
Aktivierung Barwert Körperschaftsteuerguthaben	-173	0
Steueraufwand frühere Jahre	357	128
Steuerertrag frühere Jahre	-283	-111
Steuerlich nicht abzugsfähige Betriebsausgaben	487	467
Nur steuerlich wirksame Amortisation Geschäfts- und Firmenwerte	-917	-606
Abschreibungen/Abgang aktive latente Steuern	628	840
Zuschreibung aktive latente Steuern	-652	-2.640
Sonstiges	-42	372
Tatsächlicher Steueraufwand	15.134	11.886

(22) Ergebnis je Aktie

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

	2006	2005
Ergebnis nach Steuern ohne Minderheitenanteile (TEuro)	30.680	29.236
Durchschnittliche Anzahl Aktien (Stück)	21.200.000	21.200.000
Ergebnis je Aktie (Euro)	1,4472	1,3791

Das Ergebnis je Aktie ist gemäß IAS 33 aus dem Ergebnis nach Steuern ohne Minderheitenanteile 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, 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, Wartung und Schulung sowie zahlreiche IT-Services bis hin zum Komplettbetrieb der IT. Die flächendeckende dezentrale Organisation der Bechtle IT-Systemhäuser mit 60 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 Security, Storage, CAD, Enterprise Computing oder Lösungsthemen wie Navision. In insgesamt 19 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 Internet, Katalog und Telefon rund 30.000 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 für Bechtle direkt 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	2006			2005		
	IT-Systemhaus	IT-E-Commerce	Gesamt-konzern	IT-Systemhaus	IT-E-Commerce	Gesamt-konzern
Externe Umsätze	816.998	403.140	1.220.138	811.042	367.227	1.178.269
Abschreibungen	11.084	3.372	14.456	8.903	3.023	11.926
Betriebsergebnis	22.597	23.133	45.730	18.607	22.588	41.195
Zinsergebnis			129			-23
Ergebnis vor Steuern			45.859			41.172
Investitionen	9.038	3.808	12.846	6.337	2.215	8.552
Investitionen durch Veränderung des Konsolidierungskreises	0	9.513	9.513	18.246	0	18.246

in TEuro

NACH SEGMENTEN	2006				2005			
	IT-Systemhaus	IT-E-Commerce	Segment nicht zuordenbar	Gesamt-konzern	IT-Systemhaus	IT-E-Commerce	Segment nicht zuordenbar	Gesamt-konzern
Bruttovermögen der Segmente	239.516	132.570	47.996	420.082	245.891	113.338	54.717	413.946
Schulden der Segmente	68.015	47.020	53.014	168.049	70.797	46.947	58.755	176.499

in TEuro

NACH REGIONEN	2006			2005		
	Inland	Ausland	Gesamt-konzern	Inland	Ausland	Gesamt-konzern
Externe Umsätze	815.876	404.262	1.220.138	784.169	394.100	1.178.269
Investitionen	5.791	7.055	12.846	6.094	2.458	8.552
Investitionen durch Veränderung des Konsolidierungskreises	0	9.513	9.513	9.514	8.732	18.246

in TEuro

NACH REGIONEN	2006				2005			
	Inland	Ausland	Region nicht zuordenbar	Gesamt-konzern	Inland	Ausland	Region nicht zuordenbar	Gesamt-konzern
Bruttovermögen der Regionen	214.531	157.555	47.996	420.082	207.776	151.453	54.717	413.946
Schulden der Regionen	41.770	73.265	53.014	168.049	48.302	69.444	58.755	176.499

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 gemäß IAS 14 direkt den Segmenten zuordenbare Vermögenswerte. In den Segmentschulden sind alle gemäß IAS 14 direkt den Segmenten zuordenbare Schulden enthalten.

Die Investitionen betreffen die Zugänge bei Sachanlagen und immateriellen Vermögenswerten. Die Abschreibungen beziehen sich auf Sachanlagen, immaterielle Vermögenswerte und auf die als Finanzinvestition gehaltene Immobilien.

V. KAPITALFLUSSRECHNUNG

Die Kapitalflussrechnung weist für das Geschäftsjahr 2006 und für das Geschäftsjahr 2005 entsprechend IAS 7 die Entwicklung der Zahlungsströme getrennt nach Mittelzu- und -abflüssen aus betrieblicher Tätigkeit, Investitions- und Finanzierungstätigkeit aus. Die Ermittlung der Cash Flows erfolgte nach der indirekten Methode aus dem 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 Bilanzposten im Zusammenhang mit der laufenden Geschäftstätigkeit um Effekte aus der Währungsumrechnung und der Änderungen im Konsolidierungskreis bereinigt.

Die erhaltenen Zinszahlungen sind aus dem Cash Flow aus der betrieblichen Tätigkeit umgegliedert worden zum Cash Flow aus Investitionstätigkeit. Das Geschäftsjahr 2005 wurde dementsprechend abgeändert. Aus Sicht des Bechtle-Konzerns stellt diese Gliederung den Sachverhalt der erhaltenen Zinszahlungen besser dar.

VI. SONSTIGE FINANZIELLE VERPFLICHTUNGEN UND EVENTUALSCHULDEN

Operating-Leasingverhältnisse

Im Rahmen von Miet-, Pacht- und Leasingverträgen, die nach IAS 17 als „operating lease“ zu qualifizieren sind, mietet der Konzern im Rahmen von Leasing- bzw. Mietverträgen Sachanlagen. Die hieraus resultierenden Leasingraten bzw. Mietzahlungen werden 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 Operating-Leasing-Geschäften Gebäude, Fahrzeuge und verschiedene Dienstleistungen gemietet. In den Aufwendungen im Rahmen von Miet- und Leasingverträgen sind Zahlungen in Höhe von TEuro 14.363 (2005: TEuro 14.626) erfasst worden.

Die zukünftigen Verpflichtungen aus den vorgenannten Verträgen, betragen zum 31. Dezember 2006 TEuro 76.533 (31.12.2005: TEuro 85.926).

in TEuro

fällig innerhalb eines Jahres	15.445
fällig zwischen 1 und 5 Jahren	30.461
fällig nach 5 Jahren	30.627
Mindest-Mietzahlungen Gesamt	76.533

Die sonstigen finanziellen Verpflichtungen aus Leasingverhältnissen enthalten TEuro 39.009 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 IFRIC 4 ist nicht gegeben. Es werden darüber hinaus keine Verluste aus dem Leasingvertrag erwartet, da die Bechtle AG nicht zur Ausübung der Kaufoption verpflichtet ist.

Im Gegenzug tritt Bechtle als Leasinggeber im Rahmen von Operating-Leasingverhältnissen auf. Im Wesentlichen handelt es sich dabei um die Vermietung von IT-Handelswaren. Die entsprechenden Mindestleasingzahlungen aus diesen Verträgen betragen für das Jahr 2007 TEuro 6.380, für 2008 bis 2011 TEuro 5.104 und damit in Summe TEuro 11.484.

Bedingte Kaufpreisanpassungen für Akquisitionen (IFRS 3.34)

Beim Erwerb der Artikona Nederland B.V., Artikona Facilities B.V. und Artikona Supplies B.V. mit jeweiligem Sitz in Maastricht, Niederlande, 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 Ergebnisses vor Steuern der erworbenen Unternehmen in den Geschäftsjahren 2006 und 2007 und kann sich insgesamt auf maximal TEuro 2.005 belaufen. Davon wurden TEuro 1.005 zum 31. Dezember 2006 als nachträgliche Kaufpreiserhöhung erfasst, so dass noch TEuro 1.000 als bedingte Kaufpreiserhöhung für das Jahr 2007 verbleiben.

Beim Erwerb der CDC IT Group, Pfäffikon, Kanton Schwyz, Schweiz, im Geschäftsjahr 2005 hat sich Bechtle vertraglich zur Zahlung bedingter nachträglicher Kaufpreiserhöhungen verpflichtet. Die Höhe dieser nachträglich zu leistenden Kaufpreiszahlungen hing ab vom Erreichen bestimmter Ziele hinsichtlich des Ergebnisses vor Steuern des erworbenen Unternehmens in den Geschäftsjahren 2005 und 2006 und konnte sich insgesamt auf maximal TEuro 1.286 belaufen. Im Berichtsjahr wurden nun TEuro 697 als nachträgliche Kaufpreiserhöhung erfasst und der Restbetrag durch Vertrag abgedungen, so dass zum 31. Dezember 2006 schließlich keine bedingte Kaufpreiserhöhung mehr bestand.

Beim Erwerb der Gate Informatic AG, Bern, Schweiz, im Geschäftsjahr 2004 verpflichtete sich Bechtle vertraglich zur Zahlung bedingter nachträglicher Kaufpreiserhöhungen, die abhängig waren vom Erreichen bestimmter Ziele hinsichtlich des Ergebnisses vor Steuern des erworbenen Unternehmens in den Geschäftsjahren 2005, 2006 und 2007. Von den ursprünglich auf insgesamt maximal TEuro 1.800 begrenzten nachträglich zu leistenden Kaufpreiszahlungen waren zum 31. Dezember 2005 TEuro 643 aufgrund nicht eingetretener Bedingung verfallen. Von den verbliebenen TEuro 1.157 wurden im Berichtsjahr nun TEuro 95 als nachträgliche Kaufpreiserhöhung erfasst und der Restbetrag durch Vertrag abbedungen, so dass zum 31. Dezember 2006 schließlich keine bedingte Kaufpreiserhöhung mehr bestand.

Beim Erwerb der inzwischen auf die Bechtle GmbH, Köln, verschmolzenen 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 Ergebnisses vor Steuern des erworbenen Unternehmens in den Geschäftsjahren 2005, 2006 und 2007 und insgesamt auf maximal TEuro 2.000 begrenzt. Im Berichtsjahr wurden nun TEuro 200 als nachträgliche Kaufpreiserhöhung erfasst und der Restbetrag durch Vertrag abbedungen, so dass zum 31. Dezember 2006 schließlich keine bedingte Kaufpreiserhöhung mehr bestand.

Eventualschulden

Nach IAS 37.86 sind der Gesellschaft hinsichtlich Rechtsstreitigkeiten keine Vorgänge bekannt, die eine erhebliche nachteilige Auswirkung auf die Ertrags-, Liquiditäts- oder Finanzlage haben würden oder innerhalb der letzten zwei Jahre hatten.

VII. AKQUISITIONEN

Akquisitionen im Berichtsjahr

Artikona Nederland B.V., Maastricht, Niederlande
Artikona Facilities B.V., Maastricht, Niederlande
Artikona Supplies B.V., Maastricht, Niederlande

Zum 1. Januar 2006 wurden durch die neu gegründete ARP Datacon B.V., Maastricht, Niederlande, sämtliche Anteile an der Artikona Nederland B.V., Artikona Facilities B.V. und Artikona Supplies B.V. (alle Maastricht, Niederlande) gegen Zahlung eines Kaufpreises von TEuro 9.000 zuzüglich Anschaffungsnebenkosten in Höhe von TEuro 10 erworben. Der Kaufpreis wird nachträglich erhöht, wenn bestimmte Ziele hinsichtlich des Ergebnisses vor Steuern der erworbenen Unternehmen in den Geschäftsjahren 2006 und 2007 erreicht werden. Die Kaufpreiserhöhung wird maximal TEuro 2.005 betragen, so dass sich der endgültige Gesamtkaufpreis abschließend auf maximal TEuro 11.015 belaufen wird.

Der Unternehmenskauf wurde nach der Erwerbsmethode bilanziert. Die bedingte Kaufpreiserhöhung war im Erwerbszeitpunkt hinsichtlich Eintrittswahrscheinlichkeit und Betragshöhe nicht verlässlich bewertbar und daher nicht in die Anschaffungskosten einzubeziehen (IFRS 3.34). Bei dem anzusetzenden Gesamtkaufpreis in Höhe von TEuro 9.010 resultierte aus der Kapitalkonsolidierung unter Berücksichtigung des übernommenen Nettovermögens (TEuro 3.005) ein Unterschiedsbetrag in Höhe von TEuro 6.005. Gemäß IFRS 3 in Verbindung mit IAS 38 entfielen davon TEuro 1.500 auf den übernommenen Kundenstamm, der über fünf Jahre abgeschrieben wird, und TEuro 280 auf die erworbenen Kundenserviceverträge, die über ihre Restlaufzeit abgeschrieben werden, sowie TEuro 600 auf die übernommenen Markennamensrechte mit unbegrenzter Nutzungsdauer. Im Zuge der Aktivierung des Kundenstamms und der Kundenserviceverträge wurden passive latente Steuern in

Höhe von TEuro 527 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 4.152 war weder einem bilanzierten Vermögenswert zurechenbar noch als gesonderter Vermögenswert konkretisierbar und wurde daher als Geschäfts- und Firmenwert angesetzt.

Die drei erworbenen IT-Unternehmen beschäftigen insgesamt 49 Mitarbeiter in Maastricht und Amsterdam und haben ihren Schwerpunkt im Verkauf von margenstarken IT-Produkten wie Zubehör- und Verbrauchsartikel sowie im Druckergeschäft samt Service- und Wartungsverträgen. Mit der Akquisition stärkt Bechtle im Segment IT-E-Commerce die internationale Expansionsstrategie der ARP, die nun über erste nicht-deutschsprachige Standorte verfügt.

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

in TEuro

LANGFRISTIGE VERMÖGENSWERTE	
Geschäfts- und Firmenwert	4.152
Kundenstamm	1.500
Kundenserviceverträge	280
Marken	600
Sachanlagevermögen	374
	6.906
KURZFRISTIGE VERMÖGENSWERTE	
Vorräte	749
Forderungen	2.163
Sonstige kurzfristige Vermögenswerte	89
Liquide Mittel	4.128
	7.129
Summe Vermögenswerte	14.035
LANGFRISTIGE SCHULDEN	
Latente Steuern	527
	527
KURZFRISTIGE SCHULDEN	
Verbindlichkeiten aus Lieferung und Leistung	1.502
Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten	2.996
	4.498
Summe Schulden	5.025
Summe Vermögenswerte - Summe Schulden =	9.010

Seit dem Erwerbszeitpunkt hat die ARP Datacon B.V., Maastricht, Niederlande, ein Ergebnis nach Steuern in Höhe von TEuro 789 erzielt.

Von der bedingten Kaufpreiserhöhung in Höhe von insgesamt TEuro 2.005 ist zum 31. Dezember 2006 ein Teilbetrag in Höhe von TEuro 1.005 nachträglich in die Anschaffungskosten einzubeziehen, da die Anpassung zu diesem Zeitpunkt wahrscheinlich und verlässlich bewertbar geworden ist. Die Kaufpreisanpassung in Höhe von TEuro 1.005 wurde entsprechend dem Goodwill zugerechnet.

Es verbleibt eine bedingte Kaufpreiserhöhung in Höhe von TEuro 1.000 für das Jahr 2007, die derzeit hinsichtlich Eintrittswahrscheinlichkeit und Betragshöhe noch nicht verlässlich bewertbar ist.

Masy micro advantage system S.à.r.l., Renens, Schweiz

Zum 1. Januar 2006 wurden sämtliche Anteile an der Masy micro advantage system S.à.r.l., Renens, Schweiz, gegen Zahlung eines Kaufpreises von TEuro 1.440 erworben.

Der Unternehmenskauf wurde nach der Erwerbsmethode bilanziert. Unter Berücksichtigung des übernommenen Nettovermögens (TEuro 950) resultierte aus der Kapitalkonsolidierung ein Unterschiedsbetrag in Höhe von TEuro 490. Gemäß IFRS 3 in Verbindung mit IAS 38 entfielen davon TEuro 296 auf den übernommenen Kundenstamm, der über fünf Jahre abgeschrieben wird. Im Zuge der Aktivierung des Kundenstamms wurden passive latente Steuern in Höhe von TEuro 49 gebildet, die den verbleibenden Unterschiedsbetrag erhöhten und parallel zu den planmäßigen Abschreibungen des Kundenstamms über die jeweilige Nutzungsdauer wieder aufgelöst werden. Der verbleibende Unterschiedsbetrag in Höhe von TEuro 243 war weder einem bilanzierten Vermögenswert zurechenbar noch als gesonderter Vermögenswert konkretisierbar und wurde daher als Geschäfts- und Firmenwert angesetzt.

Mit diesem Zukauf verstärkt die Bechtle Gruppe im Segment IT-E-Commerce ihre Präsenz in der Westschweiz. Masy (4 Mitarbeiter) ist ein Spezialist für Drucker-Supplies. Durch die sofortige Ergänzung mit dem ARP-Sortiment und später mit einem französischen Katalog wird bei Masy das Verkaufspotenzial, seit Jahresmitte 2006 unter dem Markenauftritt von ARP Datacon, gestärkt.

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

in TEuro

LANGFRISTIGE VERMÖGENSWERTE	
Geschäfts- und Firmenwert	243
Kundenstamm	296
Sachanlagevermögen	6
	545
KURZFRISTIGE VERMÖGENSWERTE	
Vorräte	103
Forderungen	346
Sonstige kurzfristige Vermögenswerte	645
Liquide Mittel	228
	1.322
Summe Vermögenswerte	1.867
LANGFRISTIGE SCHULDEN	
Latente Steuern	70
	70
KURZFRISTIGE SCHULDEN	
Verbindlichkeiten aus Lieferung und Leistung	214
Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten	143
	357
Summe Schulden	427
Summe Vermögenswerte -	
Summe Schulden =	1.440

Die Gesellschaft wurde im Verlauf des Geschäftsjahres 2006 mit der ARP Datacon AG, Rotkreuz, Schweiz, verschmolzen. Aufgrund der unwesentlichen Größenordnung wurde auf die separate Ermittlung des Ergebnisses dieser Einheit seit dem Erwerbszeitpunkt verzichtet.

SOS Developers SAS, Valbonne, Frankreich

Mit Kaufvertrag vom 21. Dezember 2006 wurden sämtliche Anteile an der SOS Developers SAS, Valbonne, Frankreich, gegen Zahlung eines Kaufpreises von TEuro 4.500 zuzüglich Anschaffungsnebenkosten in Höhe von TEuro 17 erworben.

Die Kaufpreisaufteilung gemäß IFRS 3.36 ff. wird derzeit ermittelt. Die Bilanzierung des Unternehmenskaufs nach der Erwerbsmethode erfolgte daher mittels provisorischer Werte (IFRS 3.62). Bei einem Gesamtkaufpreis in Höhe von TEuro 4.517 resultierte dabei aus der Kapitalkonsolidierung

unter Berücksichtigung des übernommenen Nettovermögens zu fortgeführten Buchwerten (TEuro 2.524) auf vorläufiger Basis ein Unterschiedsbetrag in Höhe von TEuro 1.993, der als Goodwill ausgewiesen wird.

Für die endgültige Kaufpreisaufteilung auf der Basis beizulegender Zeitwerte der Vermögenswerte und Schulden werden neben einem Goodwill weitere wesentliche immaterielle Vermögenswerte aus Kundenbeziehungen erwartet.

Die 1999 gegründete SOS Developers SAS (36 Mitarbeiter) mit Sitz bei Nizza und einem Standort in Paris ist Spezialist im Handel mit Software und größter Microsoft MSDN Partner in Frankreich. Mit diesem Zukauf verstärkt die Bechtle Gruppe im Segment IT-E-Commerce ihre Präsenz in Frankreich, insbesondere im Software- und Lizenzgeschäft.

Bilanziell stellt sich die Akquisition zum Zeitpunkt der Erstkonsolidierung mittels provisorischer Werte wie folgt dar:

in TEuro

LANGFRISTIGE VERMÖGENSWERTE	
Geschäfts- und Firmenwert	1.993
Sachanlagevermögen	69
	2.062
KURZFRISTIGE VERMÖGENSWERTE	
Vorräte	271
Forderungen	5.161
Sonstige kurzfristige Vermögenswerte	65
Liquide Mittel	1.296
	6.793
Summe Vermögenswerte	8.855
LANGFRISTIGE SCHULDEN	
Latente Steuern	24
	24
KURZFRISTIGE SCHULDEN	
Verbindlichkeiten aus Lieferung und Leistung	3.384
Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten	930
	4.314
Summe Schulden	4.338
Summe Vermögenswerte - Summe Schulden =	4.517

Aufgrund des Erwerbszeitpunktes zum Berichtsjahresende hatte diese Akquisition noch keinen Einfluss auf die Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung.

Akquisitionen nach dem Bilanzstichtag

Zum 1. Januar 2007 wurden sämtliche Anteile an der ITZ Informationstechnologie GmbH, Essen, gegen Zahlung eines Kaufpreises von TEuro 8 erworben. Das Unternehmen mit 95 Mitarbeitern und einem Umsatz in 2006 von 19,7 Mill. Euro bringt vor allem seine Kompetenz im Bereich IT-Services ein und stärkt damit das Dienstleistungsgeschäft des Bechtle Konzerns.

Die Aufteilung des Kaufpreises auf Basis beizulegender Zeitwerte der Vermögenswerte und Schulden erfolgt im Rahmen der Kaufpreisallokation, die zum Zeitpunkt der Erstellung des Konzernabschlusses noch nicht abgeschlossen war. Auf Basis der provisorischen Werte zum 31.12.2006 stellt sich die Akquisition bilanziell wie folgt dar:

in TEuro

Langfristige Vermögenswerte	1.857
Kurzfristige Vermögenswerte	2.182
Summe Vermögenswerte	4.039
Lang- und kurzfristige Schulden	4.031
Summe Schulden	4.031
Summe Vermögenswerte - Summe Schulden =	8

VIII. PRO-FORMA-INFORMATION

Wenn die im Berichtsjahr erworbenen Unternehmen bereits zu Beginn des Geschäftsjahres 2006 erworben worden wären, ergäben sich folgende ausgewählte Kennzahlen:

in TEuro

	01.01.– 31.12.2006
Umsatzerlöse	1.240.558
Ergebnis nach Steuern	31.174
Ergebnis je Aktie in Euro (pro Forma)	1,4705

IX. MITARBEITER

Der Personalaufwand setzt sich wie folgt zusammen:

in TEuro

	2006	2005
Löhne und Gehälter	170.562	158.730
Soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und für Unterstützung	22.019	20.761
Personalaufwand insgesamt	192.581	179.491

Die Mitarbeiterzahlen stellen sich wie folgt dar:

in TEuro

	31.12.2006	31.12.2005	01.01.– 31.12.2006	01.01.– 31.12.2005
Vollzeitkräfte	3.607	3.636	3.605	3.371
Auszubildende	222	216	206	192
Mitarbeiter in Elternzeit bzw. Wehr- oder Zivildienst	59	56	57	53
Aushilfen	104	104	104	88
Summe	3.992	4.012	3.972	3.704

X. HONORAR DES ABSCHLUSSPRÜFERS

Für die erbrachten Dienstleistungen des Abschlussprüfers des Konzernabschlusses, Ernst & Young AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Steuerberatungsgesellschaft, sind folgende Honorare als Aufwand im Geschäftsjahr 2006 erfasst worden:

in TEuro

	2006
Abschlussprüfungen	345
Sonstige Bestätigungsleistungen	116
Steuerberatungsleistungen	3
Sonstige Leistungen, die für die Bechtle AG oder Tochterunternehmen erbracht worden sind	13
Honorar des Abschlussprüfers	477

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.

XI. 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 haben die Gesellschafter der ITZ Informationstechnologie GmbH (ITZ), Essen, einen Gesellschafteranteil an den Vorsitzenden des Aufsichtsrats der Bechtle AG verkauft und sämtliche weiteren Anteile an der Gesellschaft der Bechtle AG verbindlich zum Kauf angeboten. Der Vorsitzende des Aufsichtsrats der Bechtle AG hat seine erworbenen Gesellschafteranteile der Bechtle AG ebenfalls verbindlich zum Kauf angeboten.

Beide Kaufangebote hat die Bechtle AG im Januar 2007 angenommen. Der Vorsitzende des Aufsichtsrats hat bei der Transaktion keine persönlichen Vorteile erzielt, da der ihm angebotene Kaufpreis in Höhe von TEuro 8 dem Verkaufspreis an die Bechtle AG entsprach.

Des Weiteren lagen keine Transaktionen mit nahe stehenden Personen vor.

XII. MITTEILUNGEN NACH §§ 21, 25 ABS. 1 WPHG ALTE FASSUNG BZW. §§ 21, 26 ABS. 1 WPHG IN DER FASSUNG VOM 20. JANUAR 2007

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.“

Herr Gerhard Schick, 74405 Gaildorf, hat uns mit Schreiben vom 8. April 2002 folgende Mitteilung gemacht: „Hiermit teile ich Ihnen gemäß § 41 Abs. 2 Satz 1 WpHG mit, dass mir am 01.04.2002 7,06 % aus eigenen Aktien Stimmrechte an der Bechtle AG zustehen.“

Frau Karin Schick-Krief, 74405 Gaildorf, hat uns mit Schreiben vom 5. März 2007 folgende Mitteilung gemacht: „Hiermit teile ich Ihnen gemäß § 41 Abs. 4a WpHG mit, dass mein Stimmrechtsanteil an der Bechtle AG am 20. Januar 2007 insgesamt 32,00 % betragen hat. Hiervon sind mir gem. § 22 Abs. 1 Satz 1 Nr. 1 WpHG 3,82 % und gem. § 22 Abs. 1 Satz 1 Nr. 6 WpHG 1,60 % der Stimmrechte zuzurechnen.“

XIII. ORGANE

Mitglieder des Vorstands

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

Wohnort: Heilbronn

verantwortlich für Unternehmensplanung, Kommunikation, Personal und IT

- Vorsitzender des Aufsichtsrats
der PP 2000 Business Integration AG, Stuttgart
- Mitglied des Aufsichtsrats
der Volksbank Heilbronn eG
- Mitglied des Vorstands
der PSB AG für Programmierung und Systemberatung, Neckarsulm (ehemals 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
- Mitglied des Vorstands
der PSB AG für Programmierung und Systemberatung, Neckarsulm (ehemals 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

Dr. Thomas Olemotz, CFO, Dipl.-Kfm. (ab 1. März 2007)

Wohnort: Rabenau

verantwortlich für Finanzen

Anzahl der Aktien an der Bechtle AG

	31.12.2006	31.12.2005
Ralf Klenk	352.462	352.462
Gerhard Marz	6.916	6.916
Jürgen Schäfer	4.000	4.000

Vergütungen der Mitglieder des Managements in Schlüsselpositionen

Die Bezüge des Vorstands der Bechtle AG beliefen sich im Berichtsjahr auf insgesamt TEuro 1.303. Die Vergütung des Vorstands bestand aus einem festen und einem variablen Teil. Die festen Bezüge betragen TEuro 678 und die variablen Bezüge TEuro 625.

Aufgrund des Hauptversammlungsbeschlusses vom 20. Juni 2006 wird auf eine individualisierte Offenlegung der Bezüge des Vorstands verzichtet.

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 zum Anhang.

XIV. EREIGNISSE NACH ENDE DES BERICHTSJAHR

Im Januar 2007 wurde das Systemhaus ITZ Informationstechnologie GmbH durch die Bechtle AG übernommen. Das Unternehmen mit Hauptsitz in Essen bringt vor allem seine Kompetenzen im Bereich IT-Service ein. Damit stärkt der Bechtle-Konzern sein Dienstleistungsgeschäft. Weitere Angaben befinden sich innerhalb des Gliederungspunktes VII. Akquisition.

Mit Wirkung zum 1. März 2007 hat der Aufsichtsrat der Bechtle AG Dr. Thomas Olemotz in den Konzernvorstand berufen. Er wird das Ressort Finanzen verantworten.

Neckarsulm, 12. März 2007

Bechtle AG

Der Vorstand

// ENTWICKLUNG DER IMMATERIELLEN VERMÖGENSWERTE UND DES SACHANLAGEVERMÖGENS

vom 1. Januar bis 31. Dezember 2006 (Anlage A zum Anhang)

in TEuro

ANSCHAFFUNGSKOSTEN							
	Stand am 01.01.2006	Veränderung des Konsolidie- rungskreises	Sonstige Zugänge	Währungs- differenzen	Abgänge	Umbuch- ungen/ Umglie- derung	Stand am 31.12.2006
I. Geschäfts- und Firmenwerte	89.519	6.388	1.997	-492	0	0	97.412
II. Sonstige immaterielle Vermögenswerte							
1. Software							
erworbene Software	9.236	51	2.013	-63	290	0	10.947
selbst erstellte Software	3.717	0	0	0	0	0	3.717
2. Kundenstämme	18.928	1.796	0	-190	0	0	20.534
3. Marken	2.750	600	0	0	0	0	3.350
4. Kundenserviceverträge	1.200	280	0	-9	188	0	1.283
	35.831	2.727	2.013	-262	478	0	39.831
III. Sachanlagevermögen							
1. Grundstücke und Bauten	6.211	0	30	0	0	-1.463	4.778
2. Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	35.046	398	8.806	-209	9.258	1.976	36.759
3. Technische Anlagen und Maschinen	59	0	0	0	7	0	52
	41.316	398	8.836	-209	9.265	513	41.589
	166.666	9.513	12.846	-963	9.743	513 *	178.832

* wurde aus den Vorräten umgegliedert

KUMULIERTE ABSCHREIBUNGEN							BUCHWERT		
	Stand am 01.01.2006	Veränderung des Konsolidie- rungskreises	Sonstige Zugänge	Währungs- differenzen	Abgänge	Umbuch- ungen / Umglie- derung	Stand am 31.12.2006	Stand am 31.12.2006	Stand am 31.12.2005
	0	0	0	0	0	0	0	97.412	89.519
	6.236	0	1.838	-28	198	0	7.848	3.099	3.000
	3.585	0	88	0	0	0	3.673	44	132
	5.274	0	3.397	-84	0	0	8.587	11.947	13.654
	0	0	0	0	0	0	0	3.350	2.750
	541	0	697	-8	188	0	1.042	241	659
	15.636	0	6.020	-120	386	0	21.150	18.681	20.195
	726	0	117	0	0	-386	457	4.321	5.485
	22.000	0	8.153	-135	8.367	674	22.325	14.434	13.046
	23	0	4	0	4	0	23	29	36
	22.749	0	8.274	-135	8.371	288	22.805	18.784	18.567
	38.385	0	14.294	-255	8.757	288 *	43.955	134.877	128.281

// ENTWICKLUNG DER IMMATERIELLEN VERMÖGENSWERTE UND DES SACHANLAGEVERMÖGENS

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

in TEuro

ANSCHAFFUNGSKOSTEN							
	Stand am 01.01.2005	Veränderung des Konsolidie- rungskreises	Sonstige Zugänge	Währungs- differenzen	Abgänge	Umbuch- ungen/ Umglie- derung	Stand am 31.12.2005
I. Geschäfts- und Firmenwerte	81.607	7.650	308	-46	0	0	89.519
II. Sonstige immaterielle Vermögenswerte							
1. Software							
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. Kundenstämme	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
	29.227	4.795	1.903	-34	60	0	35.831
III. Sachanlagevermögen							
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
	148.896	18.246	8.552	-140	6.027	-2.861*	166.666

* wurde zu den als Finanzinvestition gehaltenen Immobilien umgegliedert

KUMULIERTE ABSCHREIBUNGEN							BUCHWERT		
	Stand am 01.01.2005	Veränderung des Konsolidie- rungskreises	Sonstige Zugänge	Währungs- differenzen	Abgänge	Umbuch- ungen / Umglie- derung	Stand am 31.12.2005	Stand am 31.12.2005	Stand am 31.12.2004
	0	0	0	0	0	0	0	89.519	81.607
	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
	11.043	0	4.654	-7	54	0	15.636	20.195	18.184
	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
	31.672	0	11.926	-31	4.967	-215*	38.385	128.281	117.224

// 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 – PSB AG für Programmierung und Systemberatung, Neckarsulm (ehemals Ober-Mörlen) Vorsitzender des Beirats – Karl Schüssler GmbH & Co.KG, Bodelshausen
Kurt Dobitsch	20. Mai 1999	Unternehmer	Vorsitzender des Aufsichtsrats – United Internet AG, Montabaur – Nemetschek AG, München Mitglied des Aufsichtsrats – 1&1 Internet AG, Karlsruhe – PSB AG für Programmierung und Systemberatung, Neckarsulm (ehemals Ober-Mörlen) – DOCUWARE AG, München Mitglied des Verwaltungsrats – Hybris AG, Zürich, Schweiz
Gerhard Schick Aufsichtsratsvorsitzender	22. März 2004	Kaufmann	Vorsitzender des Aufsichtsrats – PSB AG für Programmierung und Systemberatung, Neckarsulm (ehemals Ober-Mörlen) Vorsitzender des Verwaltungsrats – Bechtle Holding Schweiz AG, Rotkreuz, 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 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	Vorsitzender des Aufsichtsrats – Storsack Holding GmbH, Viernheim Mitglied des Aufsichtsrats – LTS Lohmann Therapie-Systeme AG, Andernach – r-biopharm AG, Darmstadt Mitglied des Verwaltungsrats – E.G.O. Blanc & Fischer-Firmengruppe, Oberderdingen Mitglied des Beirats – 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 Vorsitzender des Aufsichtsrats – Kolbenschmidt Pierburg AG, Neckarsulm Mitglied des Aufsichtsrats – Rheinmetall AG, Düsseldorf – Wirtschaftsförderung Raum Heilbronn GmbH, Heilbronn

// BESTÄTIGUNGSVERMERK

Zu dem Konzernabschluss und dem Konzernlagebericht haben wir folgenden Bestätigungsvermerk erteilt:

"Wir haben den von der Bechtle AG, Neckarsulm, aufgestellten Konzernabschluss – bestehend aus Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung, Konzern-Bilanz, Aufstellung der erfassten Erträge und Aufwendungen, Konzern-Kapitalflussrechnung und Konzernhang – sowie den Konzernlagebericht für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis 31. Dezember 2006 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. Ergänzend wurden wir beauftragt zu beurteilen, ob der Konzernabschluss auch den IFRS insgesamt entspricht.

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, sowie den IFRS insgesamt 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 12. März 2007

Ernst & Young AG
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Sohler
Wirtschaftsprüfer

Moschall
Wirtschaftsprüfer

// GLOSSAR

FACHGLOSSAR

BACKUPLEITUNG

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

E-GOVERNMENT

E-Government ist die Vereinfachung und Durchführung der Information, Kommunikation und Transaktion innerhalb und zwischen staatlichen Institutionen sowie zwischen diesen Institutionen und Bürgern bzw. Unternehmen durch den Einsatz von Informations- und Kommunikationstechnologien.

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

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.

IP-TELEFONIE

IP-Telefonie (Internet Protocol-Telefonie; auch Voice over IP (VoIP)) ist das Telefonieren über Computernetzwerke, die nach Internet-Standards aufgebaut sind.

KONFIGURATION

Bestimmte Einstellung von Programmen oder Hardwarebestandteilen eines Computers.

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

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

OUTTASKING

Outtasking ist eine Variante des klassischen Outsourcing. Dabei werden nicht die kompletten Geschäftsprozesse, sondern lediglich Teilaufgaben – wie beispielsweise die Wartung technischer Anlagen – ausgelagert.

REMOTE

Der Begriff hat Eingang in viele Bezeichnungen aus der IT-Fachsprache gefunden. Remote Services beispielsweise sind Systeme zur Fehlerbehebung, die ohne Eingriff eines Benutzers am betroffenen Rechner auskommen. Grundlage ist die Auswertung von Laufdaten des betroffenen Rechners in Echtzeit.

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

In der Informationstechnologie sind das alles 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

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

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.

TELESALES

Verkauf aus der ‚Ferne‘, d.h. beispielsweise telefonisch oder über Internet-Shops.

VIRTUALISIERUNG

Betrachtung der IT Infrastruktur des Kunden in ihrer Gesamtheit im Hinblick auf Prozesse, Produkte, Services und Kosten. Hieraus kann die Entwicklung einer Virtualisierungslösung erfolgen.

FINANZGLOSSAR

AUSSCHÜTTUNGSQUOTE

Wird bei Bechtle errechnet aus der Summe der Dividendenausschüttung dividiert durch das Konzernergebnis nach Steuern ohne Minderheitenanteile.

AVAILABLE FOR SALE

Hierunter werden die zur Veräußerung zur Verfügung stehenden finanziellen Vermögenswerte verstanden.

AVALKREDIT

Der Avalkredit ist eine Kreditform, bei dem ein Kreditinstitut im Auftrag eines Kunden gegenüber einem Dritten eine selbstschuldnerische Bürgschaft oder eine Garantie übernimmt. Im Gegenzug wird dem Kreditinstitut von seinem Kunden eine Avalprovision bezahlt und die Höhe des Kredits wird dem Kunden nicht ausbezahlt.

BÖRSENKAPITALISIERUNG

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.

CASH FLOW

Cash Flow bezeichnet den Saldo der Ein- und Auszahlungen. Der Cash Flow aus der betrieblichen Tätigkeit wird bei Bechtle im Rahmen der Kapitalflussrechnung nach der indirekten Methode ermittelt. Er zeigt die Fähigkeit eines Unternehmens, aus der Geschäftstätigkeit Zahlungsmittel für Investitionen, Schuldentilgung und Ausschüttungen an die Gesellschafter zu erwirtschaften.

CASH FLOW JE AKTIE

Errechnet sich aus dem Cash Flow der betrieblichen Tätigkeit dividiert durch die Anzahl der im Jahresdurchschnitt im Umlauf befindlichen Aktien.

CORPORATE GOVERNANCE

Mit dem Deutschen Corporate Governance Kodex sollen die 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.

DERIVATE

Finanzinstrumente, deren Preise sich nach den Kursschwankungen oder den Preiserwartungen anderer Investments richten. Derivate sind so konstruiert, dass sie die Schwankungen der Preise dieser Anlageobjekte überproportional nachvollziehen. Daher lassen sie sich sowohl zur Absicherung gegen Wertverluste als auch zur Spekulation auf Kursgewinne des Basiswerts verwenden. Zu den wichtigsten Derivaten zählen Zertifikate, Optionen, Futures und Swaps.

DESIGNATED SPONSOR

Banken oder sonstige Finanzdienstleister, welche für die von ihnen betreuten Wertpapiere einen liquiden Handel an der Börse gewährleisten sollen.

DIRECTORS' DEALINGS

Die Mitteilungs- und Veröffentlichungspflichten nach § 15a WpHG sehen vor, dass Geschäfte von Vorstands- und Aufsichtsratsmitgliedern börsennotierter Gesellschaften und ihrer Familienangehörigen in Wertpapieren der eigenen Gesellschaft unverzüglich der eigenen Gesellschaft mitzuteilen und von der Gesellschaft zu veröffentlichen sind, wenn sie einen Betrag von 5.000 Euro bis zum Ende eines Kalenderjahrs überschritten haben.

DUE DILIGENCE

Der Begriff Due Diligence bedeutet wörtlich übersetzt „gebührende Sorgfalt“. Due-Diligence-Prüfungen werden im Vorfeld von Unternehmensakquisitionen durchgeführt, um eine solide Informationsbasis zu gewährleisten. Dabei wird ein Unternehmen hinsichtlich wirtschaftlicher, finanzieller, rechtlicher, steuerlicher und umweltbezogener Kriterien analysiert.

EBIT

Ergebnis vor Zinsen und Steuern (Earnings before Interest and Taxes). Das EBIT ermöglicht einen objektiveren Vergleich der operativen Ertragskraft verschiedener Unternehmen.

EBITDA

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

EBITDA-MARGE

EBITDA dividiert durch den Umsatz.

EBT

Ergebnis vor Steuern (Earnings before Taxes).

EBT-MARGE

Ergebnis nach Steuern dividiert durch den 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

Anteil des Eigenkapitals an der Bilanzsumme in Prozent.

ERGEBNIS JE AKTIE

Ergebnis nach Steuern ohne Minderheitenanteile dividiert durch die Anzahl der im Jahresdurchschnitt im Umlauf befindlichen Aktien.

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

Summe aus Ergebnis vor Steuern und Zinsaufwand dividiert durch das durchschnittlich eingesetzte Gesamtkapital. Die Gesamtkapitalrendite gibt Auskunft über die Verzinsung des gesamten eingesetzten Kapitals, bestehend aus Eigen- und Fremdkapital.

HEDGE ACCOUNTING

Bezeichnung für die Bilanzierung zweier oder mehrerer Verträge (auch sog. Finanzinstrumente), die in einem Sicherungszusammenhang stehen. Der Zusammenhang dieser Verträge besteht darin, dass bestimmte Risiken (meist finanzielle Risiken) begründet werden. Aufgrund dieser Gestaltung sind die Verträge dazu geeignet, die Risiken gegenseitig teilweise oder vollständig zu kompensieren.

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.

MARKTKAPITALISIERUNG

siehe Börsenkapitalisierung

PRIME STANDARD

Prime Standard Unternehmen müssen über das Maß des General Standards hinaus, der die gesetzlichen Mindestanforderungen des Amtlichen Marktes oder Geregelten Marktes stellt, hohe internationale Transparenzanforderungen erfüllen.

RECHNUNGSABGRENZUNGSPOSTEN

Dies ist in der Buchführung ein Schritt im Jahresabschluss, mit dem Werte in der Gewinn- und Verlustrechnung und der Bilanz dem richtigen Geschäftsjahr zugeordnet werden. Eine Abgrenzung ist notwendig, um den Erfolg eines Unternehmens selbst dann periodengerecht ermitteln zu können, wenn zusammenhängende Geschäftsvorfälle mehrere Buchungen erfordern und diese unterschiedliche Rechnungsperioden betreffen.

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.

SENSITIVITÄTSANALYSE

Bei einer Sensitivitätsanalyse findet eine Grenzbetrachtung der Ergebnisse statt. Dabei wird jeweils ein Parameter (oder auch mehrere Parameter gemeinsam) verändert. Es wird geprüft, ab welchem Zeitpunkt der Zielwert erstmals unter- bzw. überschritten wird.

TECDAX

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

UMSATZ PRO MITARBEITER

Umsatz pro durchschnittliche Vollzeitkraft.

UMSATZRENDITE

Setzt das Ergebnis nach Steuern ins Verhältnis zum Umsatz.

WORKING CAPITAL

Errechnet aus Vorräten plus Forderungen aus Lieferungen und Leistungen abzüglich Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und erhaltene Anzahlungen. Die Kennzahl drückt aus, welches „Nettovermögen“ ein Unternehmen benötigt, um die Umsatzerlöse zu generieren.

// FINANZKALENDER

// BILANZPRESSEKONFERENZ

28. März 2007
Steigenberger Hotel Graf Zeppelin, Stuttgart

// DVFA-ANALYSTENKONFERENZ

29. März 2007
DVFA-Center, Frankfurt am Main

// ZWISCHENBERICHT 1. QUARTAL 2007 (1. Januar bis 31. März)

15. Mai 2007
Telefonkonferenz mit Analysten und Investoren sowie der Presse

// HAUPTVERSAMMLUNG

21. Juni 2007, 10:00 Uhr
Konzert- und Kongresszentrum Harmonie, Heilbronn

// DIVIDENDENZAHLUNG FÜR DAS GESCHÄFTSJAHR 2006

ab 22. Juni 2007
(vorbehaltlich der Zustimmung durch die Hauptversammlung)

// ZWISCHENBERICHT 2. QUARTAL 2007 (1. April bis 30. Juni)

10. August 2007
Telefonkonferenz mit Analysten und Investoren sowie der Presse

// ZWISCHENBERICHT 3. QUARTAL 2007 (1. Juli bis 30. September)

13. November 2007
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

REDAKTION UND PRODUKTION

Bechtle AG, Unternehmenskommunikation & Investor Relations
Martin Link

Dr. Achim Biedermann

GESTALTUNG

Alessandra Dagna,
atelier-2, Ludwigsburg

Magazin-Seiten

Ralf Schirmer,
schirmer werbung. design. neuemedien. GmbH, Lampertheim

FOTOGRAFIE

Wolfram Scheible, Stuttgart
Niels Schubert, Stuttgart
PROTEC GmbH & Co. KG, Oberstenfeld

DRUCK

ColorDruck GmbH, Leimen

// INVESTOR RELATIONS

Bechtle AG
Bechtle Platz 1
74172 Neckarsulm

Sabine Emich

Leitung Unternehmenskommunikation & Investor Relations
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
Tel +49 (0) 71 32/9 81-41 49
Fax +49 (0) 71 32/9 81-41 16
martin.link@bechtle.com

Ute Thamm

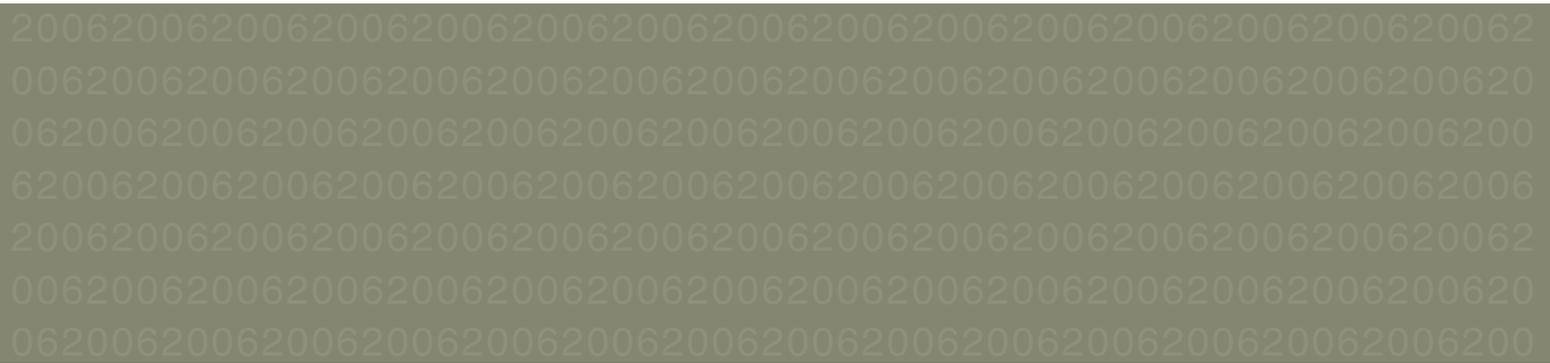
Unternehmenskommunikation & Investor Relations
Tel +49 (0) 79 71/95 02-24
Fax +49 (0) 79 71/95 02-23
ute.thamm@bechtle.com

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 2006 ist am 28. März 2007 erschienen.

// STICHWORTVERZEICHNIS

A		K	
Abschreibungen	37, 40, 61, 67f, 74ff, 92f, 95f, 99f, 109, 111, 119	Kapitalflussrechnung	61, 96
Akademie	11, 44, 46	Kapitalstruktur	40f
Akquisitionen	4ff, 12, 21, 36ff, 44f, 49, 51, 54f, 66f, 73f, 91, 97ff, 101ff	Kennzahlen zur Aktie	26
Aktie	8, 24ff	Konsolidierungskreis	65
Aktionärsstruktur	24f, 31	Kursentwicklung	25
Anhang	63ff	L	
Aufsichtsrat	6ff, 28ff, 46ff, 104f, 107, 112f	Lagebericht	34ff
Ausbildung	2, 45f	Lagerumschlag	43
Ausblick	12f, 54f	Liquidität	40, 52f, 87
Ausschüsse des Aufsichtsrats	6f	Logistik	42, 44
B		M	
Bericht des Aufsichtsrats	6ff	Managed Services	14f, 38, 50, 55
Beschaffung	43, 51f	Mandate des Aufsichtsrats	112f
Bestätigungsvermerk	114	Marktkapitalisierung	24, 26
Bilanz	40ff, 58f, 66ff, 73ff	Mitarbeiter	46f, 55, 104
Bilanzgewinn	38, 82	N	
Branchenkonjunktur	35f, 54	Nachtragsbericht	53
C		O	
Cash Flow	40, 61, 96	Organisationsstruktur	44
Chancen	48f	P	
Corporate Governance	7f, 28ff, 47, 63, 107	Personalaufwand	45, 85, 92, 103
D		Q	
Directors' Dealings	31	Quartalsübersicht	37
Dividende	24, 26, 38, 55, 81f	R	
E		Risiken	48ff
Eigenkapital	41f, 59f, 66, 81ff	Risikomanagement	49ff
Entsprechenserklärung	33	S	
Ergebnis je Aktie	24, 26, 38, 57, 71, 93f	Sachanlagen	40, 61, 67, 76, 78, 96
Ergebnis nach Steuern	38, 57, 60	Segmente	38f, 44, 52, 68, 71, 94ff
Ertrag	37, 54	Sondereffekt	37
F		Steuerquote	37
Finanzkalender	122	Systemhaus	10, 38f, 44, 94f
Freefloat	24ff	T	
Fulfilment	43	TecDAX	24f
G		U	
Gewinn- und Verlustrechnung	57	Umlaufvermögen	52
Grundkapital	7f, 46ff, 81	Umsatz	35ff, 54, 57, 71, 91f, 103
H		V	
Hauptversammlung	7f, 24, 27ff, 33, 47f, 81f, 89	Verbindlichkeiten	42, 59, 69, 91
I		Vergütung der Organe	29f, 33, 106
Investitionen	12, 35, 40, 54f, 95f	Vorräte	41, 58, 69, 79
Investor Relations	27, 89	Vorstand	5f, 29ff, 46ff, 105f
IT-Markt	35, 50f, 54	W	
J		Wirtschaftsprüfer	114
Jahresabschluss	56ff	Z	
		Zinsergebnis	37, 95



Bechtle AG
Bechtle Platz 1
74172 Neckarsulm

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