

PROGNOSEBERICHT

Die gesamtwirtschaftliche Situation wird 2009 weiter von den Auswirkungen der Finanzkrise bestimmt werden. Trotz der konjunkturell getrübbten Aussichten sieht Bechtle in einem rezessiven Umfeld aber auch Chancen, die relative Marktposition zu stärken. Gerade in Zeiten sinkender Planungssicherheit gewinnen klare Visionen zunehmend an Bedeutung.

CHANCENBERICHT

Markt und Wettbewerb

Als Teilnehmer im IT-Dienstleistungs- und IT-E-Commerce-Markt ergeben sich bei einer positiven Wirtschaftsentwicklung Chancen für ein erfolgreiches Unternehmenswachstum. Aber auch bei einer nachlassenden Konjunktur kann Bechtle über die Konsolidierung der Wettbewerbslandschaft von dieser Entwicklung profitieren. Daher beschäftigt sich die Bechtle AG intensiv mit strategischen Markt- und Wettbewerbsanalysen und leitet daraus konkrete Wachstumspotenziale für die künftige Entwicklung ab.

Darüber hinaus stehen natürlich auch die Branchentrends im Fokus der Betrachtung, die unmittelbar Konsequenzen für das profitable Wachstum des Unternehmens haben.

Der Systemhausmarkt, vor allem im deutschsprachigen Raum, befindet sich seit einigen Jahren in einer Phase starker Konsolidierung, die Bechtle aktiv nutzt. Das Unternehmen konnte auf der Basis seiner soliden Finanzkraft und seiner guten Reputation in den letzten Jahren zahlreiche Akquisitionen tätigen und damit seine Marktstellung stärken. Vor dem Hintergrund einer fortschreitenden Branchenbereinigung sowie der nach wie vor sehr guten Vermögenslage und Finanzausstattung des Bechtle-Konzerns ergeben sich für das Unternehmen auch in Zukunft Chancen, die Wettbewerbsposition weiter zu festigen – etwa durch Zukäufe oder durch Erweiterung des Produkt- und Leistungsspektrums. Gerade vor dem Hintergrund einer sich abschwächenden Wachstumsdynamik im IT-Markt erhält diese Chance ein besonderes Gewicht.

Aufgrund der gegenwärtigen Situation an den Finanzmärkten und deren Einflüsse auf die Realwirtschaft könnten sich aus der aktuellen Entwicklung weitere Chancen für den Bechtle-Konzern ergeben. Insbesondere die steigenden Anforderungen an die Informationstechnologie sowie die IT-Infrastruktur der Unternehmen, um beispielsweise Compliance-Richtlinien zur Kreditvergabe wie Basel II künftig besser zu erfüllen, könnten die Nachfrage im Hardware-, Software- und Servicebereich positiv beeinflussen. Auch der Finanzsektor selbst wird sich künftig intensiv mit Compliance und Sicherheitsthemen und daher mit IT-gestützten Kontrollmechanismen auseinandersetzen müssen, woraus sich positive geschäftliche Impulse für die Bechtle AG ergeben könnten.

Bechtle wird sich auch in Zukunft aktiv an der Konsolidierung der IT-Branche beteiligen

Im Segment IT-E-Commerce liegen die Chancen neben dem geplanten Wachstum an den bereits existierenden Standorten vor allem in der weiteren Internationalisierung des Geschäfts auf der Grundlage einer klaren Mehrmarkenstrategie. Die notwendigen Systeme und Prozesse wurden in den letzten Jahren fortlaufend verbessert und bilden eine verlässliche Basis für weiteres Wachstum. Im Berichtsjahr ist der Konzern mit der Marke *Bechtle direkt* in Irland an den Start gegangen, und im März 2009 wird Portugal folgen. Mittelfristig sind Markteintritte in weiteren europäischen Ländern sowie langfristig in Südamerika und Asien denkbar.

Das Thema Klimaschutz hat unter dem Schlagwort Green IT auch Eingang in die IT-Branche gefunden. Um den Anforderungen an eine umweltbewusste IT gerecht zu werden und die sich daraus ergebenden Chancen zu nutzen, hat Bechtle ein innovatives Angebot an emissionsarmen energiesparenden Produkten eingeführt. Ferner bietet Bechtle im Dienstleistungssektor kundenspezifische Lösungen an, die beispielsweise durch Serverkonsolidierung oder Virtualisierung von Anwendungen ebenfalls zur Energieeinsparung der IT-Infrastruktur beitragen (vgl. Kapitel Umweltschutz, S. 31).

Kunden

Im Segment IT-Systemhaus & Managed Services erreicht Bechtle die mittelständische Kundenzielgruppe im deutschsprachigen Raum mit einem nahezu flächendeckenden Netz an Systemhäusern. Aufgrund der breitgefächerten Kundenstruktur sind die Einflüsse aus branchenbezogenen Konjunkturverläufen und investiven Rahmenbedingungen für das Unternehmen relativ gering. Zudem stellt die langjährige Präsenz von Bechtle in diesem Segment für potenzielle Wettbewerber eine hohe Markteintrittsbarriere dar. Die klare Konzentration auf das Segment Mittelstand bietet für Bechtle die Chance, die Marktführerschaft weiter auszubauen und das eigene Geschäftsmodell branchenübergreifend zu positionieren.

Bechtle bietet seine Leistungen auch öffentlichen Auftraggebern an und hat in den letzten Jahren die Aktivitäten in diesem Geschäftsbereich konsequent ausgebaut. Neben der grundsätzlichen Chance, die in der Verbreiterung des Kundenportfolios und dem damit erreichbaren Volumen liegen, eröffnet die Spezialisierung der Angebotspalette auf die Besonderheiten der öffentlichen Auftraggeber eine weitere Chance: Das Investitionsverhalten der öffentlichen Hand ist weniger konjunkturanfällig und häufig sogar antizyklisch. So wird beispielsweise für das laufende Jahr – vor dem Hintergrund der staatlichen Konjunkturprogramme – davon ausgegangen, dass die Investitionen der öffentlichen Auftraggeber über dem Wert des Vorjahres liegen.

**Weiterer Ausbau des Bereichs
Öffentliche Auftraggeber**

Im Segment IT-E-Commerce ist das Unternehmen mit den Marken *Bechtle direkt* und *ARP Datacon* in ausgewählten Ländern Europas tätig. Als künftige Wachstumschance sieht Bechtle in diesem Segment neben einer breiteren Kundenansprache auch die verstärkte Kundenbindung durch den Einsatz von bios®-Shops (vgl. Kapitel Leistungsspektrum und Prozesse, S. 28).

Neben *Bechtle direkt* mit der Ausrichtung auf Unternehmenskunden wurde *Bechtle ÖA direkt* als Angebotsplattform für Kunden der öffentlichen Hand eingerichtet. Auch hier bieten sich die bereits angesprochenen Chancen aus dem antizyklischen Investitionsverhalten öffentlicher Auftraggeber.

Hersteller und Distributoren

Die Bechtle AG unterhält im Rahmen ihrer Geschäftstätigkeit enge Partnerschaften zu allen bedeutenden Lieferanten und Herstellern in der Branche. Ein Beispiel dafür ist die Kooperation mit IBM im Bereich Outsourcing. Die intensive Zusammenarbeit mit den Partnerunternehmen ermöglicht es Bechtle, für die wachsende Bandbreite der Kundenanforderungen technologisch passende Lösungen anzubieten. Vor allem durch ein umfangreicheres Angebot an individuellen Lösungen für die Kunden des Mittelstands sowie der öffentlichen Hand, insbesondere im Service- und Softwarebereich, verbessert Bechtle damit die eigenen Wachstumschancen.

Zur Unterstützung dieser Zusammenarbeit hat Bechtle für strategische Hersteller zusätzlich sogenannte Vendor Integrated Product Manager (VIPM) etabliert, die gleichermaßen die Interessen des Herstellers wie die von Bechtle vertreten. So können beispielsweise Informationen der Hersteller zentral, zielgerichtet und unverzüglich an die zuständigen Mitarbeiter im Vertrieb und im Dienstleistungsbereich gegeben werden. Damit gewährleistet Bechtle für die Kunden ein Leistungsangebot, das jederzeit dem neuesten Stand der Technik entspricht. Auf diese Weise steigt die Qualität der Vertriebsaktivitäten von Bechtle und die Kunden profitieren darüber hinaus sofort von den Vorteilen aus Produktaktionen der Hersteller. Im Gegenzug stellt beispielsweise der Bechtle-Produktkatalog für die Hersteller und Distributoren seit Jahren einen Vertriebskanal mit hohem Multiplikationseffekt dar.

Durch die Standardisierung der logistischen Abläufe und die Vereinheitlichung der Warenwirtschaftssysteme zwischen den Partnern werden darüber hinaus zahlreiche Synergien realisiert. Dies führt nicht nur zu einer Verbreiterung des Produktangebots bei zunehmender Verfügbarkeit der Ware. Es erhöht auch die Attraktivität von Bechtle für andere Distributoren und Hersteller.

Leistungsspektrum

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-, Service- und Finanzierungsgeschäft über gute Voraussetzungen, um von diesem Trend zu profitieren. Darüber hinaus hat sich Bechtle durch Akquisitionen, strategische Abkommen und speziell auf die Bedürfnisse und Trends des Markts ausgerichtete Competence Center entsprechend positioniert und durch qualifizierte Mitarbeiter verstärkt.

Die schwierige Weltwirtschaftslage zwingt Unternehmen mehr denn je, die Geschäftsprozesse zu überprüfen. Sie weckt zugleich das Interesse an innovativen IT-Managementmodellen wie beispielsweise dem Outsourcing. Das teilweise oder gänzliche Auslagern der IT ermöglicht es den Firmen, die Kosten zu variabilisieren, indem IT-Ausgaben ausschließlich als Betriebskosten zu Buche schlagen und Investitionen in die IT kein Kapital binden. Zudem hat der globale Wirtschaftsabschwung zur Folge, dass viele Outsourcing-Kunden die Verlässlichkeit ihrer Partner hinterfragen. Dies hat Einfluss auf die Wahl der Dienstleister, die Preise sowie auf die Art und Weise, wie und von wo die externen Services erbracht werden. Für Bechtle können sich aufgrund des erweiterten Angebots an Outsourcing-Lösungen und Managed Services künftig attraktive Wachstumsmöglichkeiten ergeben. Die Kundenbeziehungen in diesem sogenannten Betriebsgeschäft sind meist langfristig angelegt, was der Planbarkeit der Geschäftsentwicklung zugutekommt. Ferner versprechen die Projekte höhere Margen als die Aufträge des klassischen Handelsgeschäfts.

Von einer engen Zusammenarbeit mit den Herstellern profitieren beide Seiten

Auch vor dem Hintergrund einer restriktiveren Kreditvergabe im Umfeld des industriellen Mittelstands verzeichnen insbesondere die IT-Systemhäuser mit einem technologischen Komplettlösungspaket und einem erweiterten Angebot an Finanzierungsleistungen einen gewissen Wettbewerbsvorteil. Das Angebot von Leasingmodellen bietet besonders in wirtschaftlich schwierigen Phasen die Chance, wichtige IT-Projekte trotz sinkender Budgets umzusetzen. Zudem fördert diese Finanzierungsalternative die langfristige Kundenbindung und die Neukundengewinnung.

Bechtle stellt sich flexibel auf die Anforderungen des Marktes ein

Unternehmensorganisation

Durch eine konsequente Ausrichtung der Unternehmensstruktur an der Strategie wurde eine wesentliche Voraussetzung geschaffen, um die sich aus den skizzierten Marktentwicklungen ergebenden Chancen nutzen zu können. Die mit über 50 Lokationen nahezu flächendeckende Präsenz in Deutschland und der Schweiz sowie die zwei neuen Standorte in Österreich ermöglichen es Bechtle, über die regionalen Systemhäuser sowohl lokale Mittelständler vor Ort zu adressieren als auch – in der Gesamtheit als Bechtle-Gruppe – überregionale Unternehmen und Konzerne als Kunden zu gewinnen, die einen großen IT-Dienstleister als zuverlässigen Partner benötigen. Trotz der hohen Bedeutung dezentraler Verantwortungs- und Entscheidungsstrukturen profitiert die Bechtle-Gruppe von ihrer Größe im Bereich der zentralisierten administrativen Aufgaben sowie den gebündelten Einkaufs- und Logistikprozessen durch das Erzielen deutlicher Skaleneffekte. Competence Center und spezialisierte Produktmanagementteams bündeln zusätzlich Know-how, das zentral allen Standorten zur Verfügung gestellt wird.

Über die gewonnene Marktposition und die Kombination aus dezentralen und zentralen Strukturelementen hat Bechtle gute Voraussetzungen, die Marktchancen aktiv wahrnehmen zu können. So hat der Konzern im Geschäftsbereich Öffentliche Auftraggeber die Kompetenzen und Erfahrungen für dieses spezielle Marktsegment zentral gebündelt. Aus dem organisierten Zusammenspiel zwischen zentraler Unterstützung und dezentraler Marktbearbeitung durch die Systemhäuser ergeben sich verbesserte Chancen für Wachstum in diesem Markt – ein bewährtes Grundprinzip, dem Bechtle im Übrigen auch bei der Organisation des Bereichs Managed Services folgt.

Personal

Für Bechtle hat die langfristige Bindung der Mitarbeiter an das Unternehmen eine hohe Bedeutung. Wesentlich für das Klima im Unternehmen ist der Führungsstil. Das Management des Unternehmens lebt die in der Unternehmensphilosophie verankerten Grundwerte vor und schafft ein offenes Klima des wechselseitigen Vertrauens. Kurze Kommunikationswege gehören ebenso dazu wie der offene Austausch zwischen den Unternehmensbereichen, Lokationen und Hierarchieebenen. Das ist wichtig, um vorhandenes Wissen nutzbar zu machen und um bei Entscheidungen sowohl die strategische als auch die operative Sicht angemessen berücksichtigen zu können. Darüber hinaus investiert Bechtle regelmäßig in die Aus- und Weiterbildung der Mitarbeiter. Die bereits angesprochene Bechtle Akademie (vgl. Kapitel Mitarbeiter, S. 37 f.) stellt im zunehmend härter werdenden Wettbewerb um zukünftige Mitarbeiter einen wichtigen Baustein dar.

RAHMENBEDINGUNGEN

Die gesamtwirtschaftliche Situation wird sich infolge der Finanzmarktkrise voraussichtlich weiter verschlechtern. Die aktuellen Prognosen sehen für den Euroraum 2009 eine Reduzierung des Bruttoinlandsprodukts um etwa 2 Prozent voraus. Das Wachstum der deutschen Wirtschaft wird zwischen minus 2 Prozent und minus 3 Prozent gesehen, und auch 2010 werden die konjunkturellen Folgen der Finanzmarktkrise noch spürbar sein.

Die konjunkturellen Aussichten haben sich auch in der IT-Branche eingetrübt. Während die Wachstumskurve in den Bereichen Software und Service deutlich abflacht, wird der Handel mit Hardware sogar rückläufig sein und ein weitaus geringeres Volumen als im Berichtsjahr vorweisen. Vor diesem Hintergrund korrigieren laut BITKOM immer mehr ITK-Unternehmen in Deutschland ihre Umsatzerwartungen für 2009 nach unten.

Das Ausmaß und die Zeitdauer der konjunkturellen Krise dürfte auch von der Wirksamkeit der angekündigten staatlichen Konjunkturprogramme abhängen. Die Implikationen für die IT-Branche sind aktuell noch nicht verlässlich einschätzbar, auch wenn sich sicherlich Teile dieser Maßnahmen direkt und indirekt in den IT-Budgets der öffentlichen Haushalte und der Industrie niederschlagen dürften.

**Konjunkturelle Unsicherheiten
trüben Aussichten der IT-Branche
für 2009 spürbar ein**

ENTWICKLUNG DES KONZERNS

Produkte und Absatzmärkte

Der Konzentrationsprozess im europäischen sowie im deutschen IT-Markt wird sich fortsetzen, was den Wettbewerb weiter intensivieren wird. Diese Verschärfung der Wettbewerbssituation wird durch bereits angesprochene marktbezogene Entwicklungen, wie etwa eine gesteigerte Bereitschaft zum Outsourcing der IT oder höhere Wachstumsraten in bestimmten Teilmärkten, wie öffentliche Auftraggeber, zum Teil kompensiert.

Um die eigene Marktstellung zu stärken und den wachsenden Anforderungen der Kunden gerecht zu werden, arbeitet Bechtle intensiv an der Weiterentwicklung und Etablierung eines hochwertigeren Dienstleistungsangebots. Ferner stellen der Geschäftsbereich Öffentliche Auftraggeber sowie das Softwarelizenzgeschäft Schwerpunkte in der Unternehmensentwicklung der Bechtle-Gruppe dar.

Eine Schlüsselstellung im Segment IT-Systemhaus & Managed Services nimmt der Ausbau des Angebots an IT-Lösungen speziell für den Mittelstand ein. Neue Service- und Beratungskonzepte sowie individuelle Projektlösungen sollen angesichts sinkender Budgets zu einer effizienteren IT-Infrastruktur beim Kunden beitragen und Bechtle damit interessante wachstumsträchtige Geschäftsfelder erschließen. Durch die Definition sogenannter Fokusthemen wie Security, Virtualisierung, Server & Storage sowie mobile Bürokommunikationslösungen wird das Vertriebskonzept der Systemhäuser maßgeblich unterstützt.

Außerdem wird Bechtle auch zukünftig das Produkt- und Dienstleistungsangebot sowie die Marktpräsenz durch gezielte Zukäufe erweitern.

Das hohe Innovationstempo in der IT-Branche wird unabhängig von der gesamtwirtschaftlichen Situation auch zukünftig nicht nachlassen. Im Bereich Beschaffung und Logistik intensiviert Bechtle daher die enge Zusammenarbeit mit externen Partnern, wie Lieferanten und Herstellern, kontinuierlich. Bechtle ist bestrebt, stets eine hohe Anzahl neuer Produkte in den eigenen Webshops abzubilden. Bereits heute bewegen sich die wöchentlich vorgestellten Produktneuheiten bei *Bechtle direkt* zwischen 250 und 300. Darüber hinaus ändern sich durchschnittlich 40 Prozent der Preise des Produktangebots täglich. Höchste Aktualität bei Preis und Verfügbarkeit gehört damit zu den kritischen Erfolgsfaktoren, ebenso wie eine zentrale Logistik, die mit schlanken Prozessen eine optimale Leistungsfähigkeit im Management der Warenströme sicherstellt.

Der Bechtle-Konzern strebt im Segment IT-E-Commerce die Marktführerschaft in Europa an und plant, seine Präsenz durch die Gründung von weiteren *Bechtle direkt*-Tochtergesellschaften in Europa auszubauen. Hinsichtlich der Marke *ARP Datacon* sollen in den kommenden Jahren vorrangig die Länder erschlossen werden, in denen *Bechtle direkt* bereits vertreten ist.

Aktualität bei Preis und Verfügbarkeit als kritischer Erfolgsfaktor

Wesentliche Kenngrößen

Umsatz

Der Vorstand geht für die beiden kommenden Jahre davon aus, dass sich Bechtle relativ besser entwickelt als der Markt. Im Segment IT-E-Commerce soll dies durch eine voranschreitende Expansion in Europa sowie intensive Anstrengungen im Bereich der Neukundenakquise möglich werden. Durch ein breiteres und vor allem hochwertigeres Leistungsangebot und die Konzentration auf wachstumsstarke Geschäftsfelder im Segment IT-Systemhaus & Managed Services wird dieses Ziel ebenfalls unterstützt. In der Vision 2020 strebt Bechtle einen Umsatz von fünf Milliarden Euro an.

Im Rahmen der geplanten Entwicklung wird sich die regionale Verteilung der Erlöse in den folgenden Jahren, bedingt durch die voranschreitende Internationalisierung des Geschäfts und die zunehmende Anzahl von IT-E-Commerce-Gesellschaften, weiter zugunsten des Auslands verschieben. In diesem Zusammenhang wird die Schweiz nach wie vor einen überdurchschnittlichen Anteil am Konzernumsatz haben. Sowohl das Segment IT-Systemhaus & Managed Services wie auch IT-E-Commerce werden zum Wachstum des Bechtle-Konzerns beitragen. Gleichwohl dürfte die Dynamik bei IT-E-Commerce über der des Bereichs IT-Systemhaus & Managed Services liegen. Mittelfristig verknüpft sich damit die Erwartung, dass beide Segmente den gleichen Beitrag zum Gesamtumsatz leisten.

Kosten

Bei der Betrachtung und Interpretation der beschriebenen Umsatzentwicklungen sind strukturelle Verschiebungen zwischen den Segmenten zu berücksichtigen. So bleibt es aus Konzernsicht erklärtes Ziel, standardisierte Hardware-Beschaffungsprozesse zunehmend aus dem IT-Systemhaus & Managed Services- in das IT-E-Commerce-Segment zu verlagern, in dem diese Prozesse kostengünstiger abgebildet werden können.

Für die Bechtle AG als handeltreibender Dienstleister sind im Rahmen der Steuerung des Geschäfts die Personalkosten von zentraler Bedeutung. Innerhalb der Vertriebs- und Verwaltungskosten stellen sie mit rund 70 Prozent den größten Kostenblock dar. Im Vertrieb, insbesondere im IT-E-Commerce, weisen die Aufwendungen zudem eine hohe Korrelation zur Umsatzentwicklung auf. Daher geht das Management auch für 2009 und 2010 davon aus, dass die Aufwendungen für den Vertrieb auf dem Niveau der Vorjahre liegen werden. Mit Abschluss der 2006 eingeleiteten strukturellen Änderungen in der Führungsorganisation der Bechtle AG wird sich die Verwaltungskostenquote in den beiden kommenden Jahren in etwa konstant entwickeln.

Ergebnis

Die Bechtle AG wird, insbesondere angesichts der gesamtwirtschaftlichen Situation, die Maßnahmen zur Effizienzsteigerung konsequent weiterführen. In Verbindung mit der fortschreitenden Integration der zuletzt übernommenen Gesellschaften sowie einem margenstärkeren Dienstleistungsangebot schätzt das Management der Bechtle AG es als realistisch ein, die EBT-Marge 2009 und 2010 auf einem weiterhin für die Branche überdurchschnittlichen Niveau halten zu können.

Die EBT-Marge soll auch künftig auf einem hohen Niveau gehalten werden

Das zurückliegende Jahr war für die Bechtle AG wirtschaftlich ein herausragender Erfolg. Die im Geschäftsjahr 2008 abgeschlossenen strukturellen Anpassungen in der Führungsorganisation bilden die Voraussetzung zur Realisierung der Vision 2020 und gewährleisten auch in einem wirtschaftlich unsicheren Umfeld die Zukunftsfähigkeit des Unternehmens. Das Ergebnis der kommenden beiden Jahre wird entscheidend von der weiteren konjunkturellen Entwicklung und dem Ausbau des relativen Marktanteils abhängig sein.

Vor dem Hintergrund einer erfolgreichen Geschäftsentwicklung plant die Bechtle AG, ihre Aktionäre auch weiterhin mit einer attraktiven Dividende am Unternehmenserfolg teilhaben zu lassen. Die Ausschüttungsquote der vergangenen Jahre beläuft sich auf circa 30 Prozent des Konzernergebnisses nach Steuern. Grundsätzliche Änderungen in der Dividendenpolitik des Unternehmens sind aktuell nicht geplant.

Vermögens- und Finanzlage

Liquidität

Die Bechtle-Gruppe verfügt über eine solide Bilanzstruktur und ausreichend finanzielle Mittel, um aus eigener Kraft zu wachsen und flexibel auf die Anforderungen der Märkte reagieren zu können. Insbesondere in wirtschaftlich schwierigen Zeiten erweist sich eine komfortable Liquiditätsausstattung als Wettbewerbsvorteil, im Übrigen auch aus Kundensicht. Aufgrund der gesamtwirtschaftlichen Rahmenparameter wird dem konzernweiten Cashmanagement im laufenden Jahr besondere Bedeutung beigemessen. Zum Stichtag 31. Dezember 2008 standen für die kurzfristige Finanzierung, neben den liquiden Mitteln in Höhe von 77,3 Mio. € und kurzfristig liquidierbaren Wertpapieren im Umlaufvermögen von 0,3 Mio. €, noch rund 39,9 Mio. € nicht genutzte Kreditlinien bereit. Der dem Unternehmen zur Verfügung stehende Kreditrahmen ist damit bei Weitem noch nicht ausgeschöpft und das verbleibende rechnerische Verschuldungspotenzial geht deutlich darüber hinaus. In Verbindung mit einer auch weiterhin positiven Entwicklung des operativen Cashflows verfügt Bechtle damit über einen angemessenen Spielraum, um die gesteckten Ziele zu erreichen und das Wachstum auch zukünftig finanzieren zu können.

Finanzierung

In Anbetracht der derzeitigen Entwicklung an den Finanzmärkten geht das Unternehmen bis 2010 davon aus, das Finanzergebnis, als positiver Saldo aus Zinserträgen und Zinszahlungen, zumindest auf dem Niveau der Vorjahre halten zu können. Kleinere Akquisitionen können aus dem laufenden Cashflow und den vorhandenen Liquiditätsbeständen getätigt werden. Die potenzielle Übernahme größerer Unternehmen würde voraussichtlich zu einem gewissen Abfluss liquider Mittel führen, aber wahrscheinlich wesentlich durch die Aufnahme von Fremdkapital finanziert werden. Das wiederum könnte Einfluss auf die derzeitige Finanzierungsstruktur der Bechtle AG haben, sodass ein negativer Finanzsaldo in diesem Fall grundsätzlich denkbar wäre.

Solide Finanzausstattung ermöglicht Bechtle Wachstum auch in schwierigen Zeiten

Die zur Realisierung der Wachstumsziele erforderlichen Investitionen werden in den nächsten beiden Jahren nicht zu einer wesentlichen Veränderung der derzeitigen Finanzierungsstruktur führen. Darüber hinaus könnte Bechtle auf die Eigenfinanzierungsmöglichkeiten gemäß den gefassten Hauptversammlungsbeschlüssen zurückgreifen. Bis Juni 2009 ist der Vorstand ermächtigt, das Grundkapital durch Ausgabe von bis zu 10,6 Mio. Aktien gegen Bar- oder Sacheinlage zu erhöhen. Es ist geplant, die Ermächtigung zur Ausnutzung des genehmigten Kapitals der Hauptversammlung 2009 erneut zur Beschlussfassung vorzuschlagen.

Sofern in den nächsten zwei Jahren keine größeren Übernahmen erfolgen, wird sich die Bilanzstruktur nicht wesentlich verändern.

Investitionen

Die Bechtle AG betreibt mit dem Handel von IT-Produkten und dem Angebot an IT-Dienstleistungen kein anlageintensives Geschäft. Grundsätzlich werden die geplanten Sachanlageinvestitionen und die Investitionen in immaterielle Vermögenswerte (Software) etwa auf dem Niveau der voraussichtlichen Abschreibungen liegen. Schwerpunkte werden einerseits in den Ersatzinvestitionen für die Geschäftsausstattung der Vertriebs- und Servicegesellschaften und andererseits in den Erweiterungsinvestitionen für neue Gebäudeeinrichtungen und den Kapazitätsausbau gesehen. So werden Investitionen in optimierte Logistik- und Raumkonzepte am Hauptsitz der Bechtle AG in Neckarsulm sowie an weiteren Standorten des Konzerns fortgeführt. Ohne Berücksichtigung möglicher Akquisitionen wird sich die Höhe der bis 2010 geplanten Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte aus heutiger Sicht gegenüber den Vorjahren nicht signifikant ändern. Im laufenden Jahr sind im Wesentlichen übliche Ersatzinvestitionen geplant, für die ein Volumen in der Größenordnung von rund 12 Mio. € vorgesehen ist. Darüber hinaus sind einmalige Investitionen von etwa 6 Mio. € für Bautätigkeiten in Neckarsulm und Gaildorf veranschlagt. Die geplanten Investitionen können aufgrund der soliden Finanzbasis mit eigenen Mitteln finanziert werden. Darüber hinaus sind nicht geplante Investitionen aufgrund von Akquisitionen grundsätzlich möglich.

Entwicklung der Investitionen
verläuft planmäßig

GESAMTEINSCHÄTZUNG

Die Finanz- und Wirtschaftskrise ist auch im historischen Rückblick eine Ausnahmesituation, die in ihrer Dimension für Bechtle nicht vorhersehbar war. Sie beeinflusst damit die mittelfristigen, nicht jedoch die langfristigen Zielsetzungen des Konzerns.

Der Vorstand geht trotz der gesamtwirtschaftlichen Situation aktuell davon aus, dass die Geschäftsentwicklung der Bechtle AG auch in den kommenden zwei Jahren überdurchschnittlich im Branchenkontext sein wird. Das Management hat mit den weitgehend abgeschlossenen Umstrukturierungen gute Voraussetzungen geschaffen, um in einem rezessiven Umfeld Chancen besser wahrnehmen und das ertragsorientierte Wachstum von Bechtle langfristig umsetzen zu können.

Akquisitionen werden in allen Geschäftsfeldern integraler Bestandteil der Wachstumsstrategie bleiben. Im IT-E-Commerce setzt der Vorstand allerdings vor allem auf organisches Wachstum, während im Segment IT-Systemhaus & Managed Services selektive Akquisitionen die regionale Aufstellung und das Kompetenzprofil der Bechtle AG ergänzen können.

Einen hohen Stellenwert werden nach wie vor die Zertifizierungsmaßnahmen sowie die Aus- und Weiterbildung haben. Mit einem erweiterten Qualifizierungsangebot der Akademie will Bechtle auch zukünftig verstärkt Fach- und Führungskräfte aus den eigenen Reihen rekrutieren, um auf den sich unverändert abzeichnenden Mangel an qualifizierten Mitarbeitern vorbereitet zu sein.

Unverändert steht bei Bechtle langfristige Unternehmenssicherung vor kurzfristiger Ertragsoptimierung. Nach den wirtschaftlichen Ausnahmejahren 2007 und 2008 sieht sich das Management der Bechtle AG im laufenden Jahr mit einem wettbewerbsintensiveren Umfeld sowie schwierigen konjunkturellen Rahmenparametern konfrontiert. Aber auch in dieser wirtschaftlichen Lage liegen insofern Chancen, als insbesondere in solchen Zeiten Voraussetzungen geschaffen werden müssen, um auf eine künftige Verbesserung der ökonomischen Faktoren schnell reagieren zu können. Die sich für die Zukunft ergebenden Möglichkeiten aus dem Eintritt in neue internationale Märkte, der wachsende Beitrag des Dienstleistungsbereichs Managed Services und die breitere Aufstellung im Geschäftsbereich Öffentliche Auftraggeber sollen diese Entwicklung flankierend unterstützen.

Neckarsulm, im März 2009
Bechtle AG

Der Vorstand

Bechtle will sowohl organisch als auch durch Akquisitionen wachsen