

B/S/H/

Dialog
führen

Konzern-Geschäftsbericht 2013

Kennzahlen

in Mio. EUR	2013	2012
Umsatz	10.508	9.800
Veränderung gegenüber Vorjahr in %	7,2	1,5
Auslandsquote in %	79,3	78,1
EBITDA	886	1.009
EBIT	509	683
Ergebnis vor Steuern	439	616
Konzernergebnis	308	466
Investitionen in das Anlagevermögen*	377	421
in % des Umsatzes	3,6	4,3
Abschreibungen auf das Anlagevermögen*	377	326
in % der Investitionen	100,0	77,4
Bilanzsumme	8.742	7.865
Eigenkapital	2.497	2.579
in % der Bilanzsumme	28,6	32,8

* Ohne die Position „Geschäfts- oder Firmenwert“.



Die BSH Bosch und Siemens Hausgeräte GmbH ist der größte Hausgerätehersteller in Europa und gehört zu den weltweit führenden Unternehmen der Branche. Das Produktportfolio umfasst das gesamte Spektrum moderner Hausgeräte. Es reicht von Herden, Backöfen und Dunstabzugshauben über Geschirrspüler, Waschmaschinen, Trockner, Kühl- und Gefrierschränke bis hin zu kleinen Hausgeräten wie Staubsaugern, Kaffeevollautomaten, Wasserkochern, Bügeleisen oder Haartrocknern.

Hauptmarken



SIEMENS

Spezialmarken

GAGGENAU



Thermador★

Constructa

VIVA

ufesa

JUNKER

zelmer

Regionalmarken



PITSOS

PROFILO

Coldex

Die Potenziale voll ausschöpfen – das ist das Ziel der BSH, erklärt **Dr. Karsten Ottenberg** im Interview.

8



Dialog führen

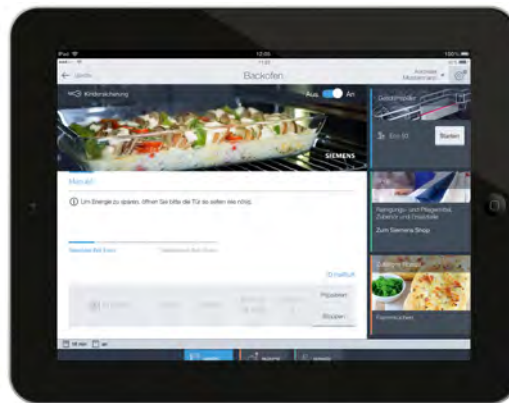


20

Der direkte Dialog mit den Konsumenten weltweit stellt sicher, dass die BSH ihre Märkte wirklich versteht – und auch künftig mit neuen Innovationen einen **überzeugenden Service** bieten kann.

12

Mit **überzeugenden Auftritten** – egal ob on- oder offline – baut die BSH nicht nur den direkten Dialog mit den Konsumenten aus, sie navigiert sie auch zum passenden Produkt.



16

Innovative Funktionen und Services schaffen **überzeugende Produkte**, die den tatsächlichen Mehrwert für die Nutzer in den Mittelpunkt stellen.

Inhalt

4	Vorwort der Geschäftsführung
8	Dialog führen „Wir haben international noch großes Potenzial“ Dr. Karsten Ottenberg, seit Juli 2013 an der Spitze der BSH, spricht im Interview über die Stärken des Unternehmens und erklärt, warum es gerade jetzt wichtig ist, die Potenziale für weiteres Wachstum auszuschöpfen.
24	Bericht des Aufsichtsrats
28	Geschäftsführung und Aufsichtsrat
30	Konzernlagebericht
31	Grundlagen des Konzerns
33	Geschäftsverlauf
48	Vermögens-, Finanz- und Ertragslage
52	Management von Chancen und Risiken
57	Voraussichtliche Entwicklung
60	Konzernabschluss
62	Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung
63	Konzern-Gesamtergebnisrechnung
64	Konzernbilanz
66	Konzern-Kapitalflussrechnung
67	Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung
68	Konzernanhang
68	Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden
80	Erläuterungen zur Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung
85	Erläuterungen zur Konzernbilanz
98	Sonstige Erläuterungen
114	Entwicklung des Konzernanlagevermögens
118	Anteilsbesitz der BSH Bosch und Siemens Hausgeräte GmbH
119	Bestätigungsvermerk des Abschlussprüfers
120	Impressum
	BSH weltweit/Mehrjahresübersicht

Sehr geehrte Damen und Herren,

hinter der BSH liegt ein erfolgreiches Geschäftsjahr 2013. Der Konzernumsatz stieg um 7,2 Prozent und bewegt sich mit 10,5 Milliarden Euro erstmals im zweistelligen Milliarden-Bereich. Besonders kräftig legte das Geschäftsvolumen in China und Nordamerika zu – und selbst im stagnierenden westeuropäischen Markt ist uns gegen den Branchentrend eine Steigerung gelungen. Zum organischen Umsatzwachstum von 5,8 Prozent, das wir trotz widriger Währungseffekte erreicht haben, kam der Umsatzbeitrag des polnischen Kleingeräteherstellers Zelmer, dessen Übernahme im Juni 2013 erfolgreich abgeschlossen wurde.

Der hohe Innovationsgrad unserer Produktpalette trug maßgeblich zum Absatzerfolg im In- und Ausland bei – beispielsweise mit einem besonders leisen beutellosen Staubsauger, einem Kühlfach mit Temperatur- und Feuchtigkeitskontrolle oder einem speziellen Hygieneprogramm für Wäschetrockner. Im Berichtsjahr hat die BSH erneut mehr als drei Prozent des Umsatzes für Forschung und Entwicklung aufgewendet. Herausragende Ergebnisse bei Vergleichstests, aus denen die BSH-Marken 110 Mal als Sieger hervorgingen, und die Auszeichnung durch begehrte Design-Preise belegen aufs Neue unsere starke Positionierung im Wettbewerbsumfeld.

Trotz Kosten und Rückstellungen für eine freiwillige Sicherheitsmaßnahme für Geschirrspüler lag das Ergebnis vor Steuern und Zinsen (EBIT) bei 509 Millionen Euro. Die Belastungen sind damit vollständig bilanziell bewältigt. Als Hersteller langlebiger und qualitativ hochwertiger Hausgeräte steht die Sicherheit der Verbraucher für uns im Vordergrund. Mit der Absatzentwicklung in wichtigen Märkten sind wir sehr zufrieden, sehen aber noch Potenzial für unsere Präsenz in anderen Wachstumsregionen des globalen Hausgerätemarkts wie in Südostasien, im Nahen Osten oder in Afrika. Der Markt für Hausgeräte ist je nach Region sehr unterschiedlich. Gefragt sind passgenaue Lösungen für die individuellen Wünsche der Konsumenten weltweit. Dabei spielt das zunehmend digitale Informations- und Kaufverhalten der Konsumenten eine immer wichtigere Rolle.



Unsere Antwort auf sich veränderndes Konsumentenverhalten und einen Markt, der seinen Schwerpunkt in neue Wachstumszentren verlagert sowie immer kürzeren Innovationszyklen bei wachsendem Preisdruck folgt, heißt: strategische Weiterentwicklung der BSH hin zu einer konsequent kundenzentrierten Organisation. Wir werden das Potenzial unserer Multimarken-Strategie über Produktgruppen, Vertriebsregionen und Preissegmente ausschöpfen. Dabei beschränken wir uns nicht auf die Verteidigung unserer Position, sondern wollen künftig schneller wachsen als der Markt. Wachstum geht für uns jedoch nicht zulasten von Profitabilität und Wertsteigerung. Im Gegenteil: Bei der Schaffung von Unternehmenswert wollen wir auf Dauer Industrie-Benchmark bleiben.

Die BSH kann den Wandel aus einer Position der Stärke heraus gestalten. Was uns auszeichnet und vom Wettbewerb abhebt, ist unser flächendeckendes Vertriebs- und Service-Netz, die exzellente Technologieposition sowie die langjährige Erfahrung und Zusammenarbeit unserer Mitarbeiter. Die solide Finanzierung unseres Konzerns ermöglicht uns die angestrebten Wachstumsschritte, und wir werden noch stärker in unsere Innovationskraft investieren. Das bezieht sich auf klassische Leistungsmerkmale genauso wie auf digitale Features, Design und neue Service- und Dienstleistungsangebote entlang des Produktlebenszyklus. Innovative Service-Modelle gehen einher mit einem

neuen Verständnis für Vertrieb und Konsumentenbedürfnisse. Wir bauen unsere regionalen Präsenzen aus, sind somit künftig noch näher an den Konsumenten und bieten ihnen online wie offline zahlreiche Berührungspunkte zur Produkt- und Servicewelt unserer Hausgerätemarken*. Diesen Wandel wollen wir gemeinsam mit unseren Partnern entlang der gesamten Wertschöpfungskette aktiv mitgestalten.

Beim Wachstumsprozess fokussieren wir uns auf zentrale Technologie- und Produktinnovationen sowie auf klar strukturierte Vertriebsregionen. Wichtigste Leitplanke aber bleibt entlang der gesamten Wertschöpfungskette die Orientierung am Nutzen für den Konsumenten. Die individuellen Bedürfnisse der Konsumenten stehen im Mittelpunkt, danach richten wir unsere Aktivitäten aus.

Für 2014 rechnen wir mit einem moderaten Umsatzwachstum und – trotz weiterer Investitionen– einer deutlichen Verbesserung des EBIT. Die ersten Monate bestätigen diese Erwartung, sodass wir unsere Wachstumspläne mit ganzer Kraft in die Tat umsetzen werden.


Dr. Karsten Ottenberg


Matthias Ginthum


Johannes Närgel



Dialog
führen

In einer vernetzten Welt ist der Dialog mit unseren Konsumenten wichtiger denn je. Entlang des gesamten Lebenszyklus unserer Hausgeräte bieten wir daher zahlreiche Berührungspunkte zur Produkt- und Servicewelt unserer Hausgerätemarken – online und offline. So stellen wir sicher, dass wir genau das anbieten, was der Konsument heute erwartet. Wir erhöhen so die Schlagkraft im Innovationsprozess, schaffen neue Geschäftsmodelle und werden unsere Position im Hausgerätemarkt weiter ausbauen.

»Wir haben international noch großes Potenzial.«

Dr. Karsten Ottenberg, seit Juli 2013 Vorsitzender der Geschäftsführung der BSH, setzt auf den offenen Dialog: Im Interview spricht er über die Stärken des Unternehmens und darüber, warum es gerade jetzt wichtig ist, die Potenziale für weiteres Wachstum auszuschöpfen.

Herr Dr. Ottenberg, die BSH hat 2013 ein weiteres sehr gutes Jahr hingelegt. Geht es jetzt so weiter?

Wir sind ein starkes Unternehmen. Mit unserem langjährigen und tiefen Verständnis für unsere Produkte, unserer Verlässlichkeit für Partner, Kunden und Mitarbeiter und unserer internationalen Ausrichtung haben wir uns einen exzellenten Platz im Markt erarbeitet. Und wir wollen stark bleiben. Dafür müssen wir wachsen. Unser Ziel ist es, in der kommenden Dekade schneller als der Weltmarkt und über dem historischen Wachstum der vergangenen zehn Jahre zu wachsen. So werden wir unsere Position im Weltmarkt weiter ausbauen.

Warum sehen Sie die Notwendigkeit einer Veränderung?

Dazu reicht ein Blick auf den globalen Markt: In unserem wichtigen Heimatmarkt Westeuropa sind wir der klare Marktführer. Aber diese Region ist ein eher stagnierender Markt, auf den zudem Spieler aus der Türkei und aus Asien drängen. Hier gilt es, unsere Marktposition nicht nur zu verteidigen, sondern wir müssen alle Potenziale ausschöpfen, um unseren Marktanteil hier weiter auszubauen. Auch der Marktführer muss deutlich über dem Markt wachsen, und zwar ohne falsche Bescheidenheit.



Dr. Karsten Ottenberg leitet die BSH seit Juli 2013 als Vorsitzender der Geschäftsführung. Zuvor war der promovierte Physiker beim niederländischen Philips-Konzern tätig und führte ab 2005 den Banknoten- und Sicherheitskonzern Giesecke & Devrient zu verstärktem internationalem Wachstum.

Das sind ambitionierte Ziele für Europa. Was ist mit den anderen Regionen?

Das sind vollkommen unterschiedliche Spielfelder, und das Wachstum des Weltmarktes wird wesentlich aus den Regionen mit deutlich wachsender Bevölkerung und deren wachsendem Einkommen bestimmt. Der Markt für Hausgeräte ist zudem ein fragmentierter Markt, auf dem es keinen dominanten Weltspieler gibt. In China, dem bis 2025 voraussichtlich größten Einzelmarkt der Welt, müssen wir starkes Wachstum managen. Hier haben wir uns in der Vergangenheit als nicht chinesisches Unternehmen eine exzellente Position erarbeitet, die es weiter auszubauen gilt. In anderen Wachstumsregionen sind wir mit großen Schritten unterwegs, um unsere Präsenz zu stärken. In Nordamerika liegt unser Fokus auf dem erfolgreichen Ausbau unserer Position im Premiumsegment. Dieses bietet noch große Wachstumschancen für uns.

Also volle Fahrt in Richtung Emerging Markets?

Nicht zu handeln, ist hier keine Option. Die Chancen der Emerging Markets müssen wir genauso konsequent nutzen wie die in den entwickelten Ländern. Gleichzeitig aber müssen wir unsere Kräfte bündeln und werden uns auf Vertriebsregionen fokussieren.

»Die Konsumentenperspektive bestimmt unsere gesamte Unternehmensstrategie. Denn nur wenn wir das, was der Konsument möchte, besser machen als die Konkurrenz, können wir unsere Wachstumsziele erreichen.«

Wie berücksichtigen Sie die kulturellen Unterschiede in den verschiedenen Märkten?

Koch- und Waschgewohnheiten sind ohne Frage stark kulturell geprägt. Der leistungsstarke Gasherd für die Wokküche in China, der semiprofessionelle Ofen in Frankreich, der große Grill für das T-Bone-Steak in den USA – Konsumenten verlangen regional unterschiedliche Produkte. Das Wissen unserer Mitarbeiter in den Regionen um Konsumentengewohnheiten und -bedürfnisse wird künftig eine noch größere Rolle spielen.

Die Konsumenten beeinflussen also mehr denn je die Produktentwicklung?

Es ist viel mehr als das. Die Konsumentenperspektive bestimmt unsere gesamte Unternehmensstrategie. Denn nur wenn wir das, was der Konsument möchte, besser machen als die Konkurrenz, können wir unsere Wachstumsziele erreichen. Das hat auch Konsequenzen für die internen Unternehmensprozesse. Auf veränderte Informations- und Kaufgewohnheiten werden wir also mit neuen Multi-Kanalstrukturen reagieren. Neue Anforderungen an Design und Services müssen sich in Innovationsprozessen und auch in einer weiteren Ausdifferenzierung der Marken niederschlagen – über Produktgruppen, Regionen und Preissegmente hinweg.

»Wir arbeiten daran, Angebote zu schaffen, die passgenau zugeschnitten sind auf die persönliche Situation des Konsumenten. Dabei unterstützen uns künftig auch noch stärker unsere Marken mit einem scharfen Profil.«

Sie setzen also auf mehr Dialog mit den Konsumenten bereits in der Phase der Produktentwicklung?

Genau. In Sachen Innovation können wir mit unseren Produkt- und Fertigungsarchitekturen noch flexibler auf regionale Kundenwünsche reagieren. Software und Design werden an Bedeutung gewinnen und unsere Innovationsgeschwindigkeit deutlich erhöhen. Wir werden unsere Investitionen in Forschung und Entwicklung erhöhen und unsere Innovationen weltweit konsequent am Endkunden ausrichten. Gute Ideen, die so entstehen, sind dabei in der Vermarktung aber keineswegs auf ihre Herkunftsmärkte beschränkt. Was in China gefragt ist, kann auch in Europa gut ankommen. Unsere modernen Produktarchitekturen ermöglichen hierbei den schnellen Transfer. Und wir gehen noch einen Schritt weiter und passen unser Angebot dem weltweit sichtbaren Wunsch nach Individualisierung an.

Was bedeutet das?

Wir arbeiten daran, Angebote zu schaffen, die passgenau zugeschnitten sind auf die persönliche Situation des Konsumenten über den gesamten Lebenszyklus unserer Produkte und Dienstleistungen. Dabei unterstützen uns künftig auch noch stärker unsere Marken mit einem scharfen Zielgruppenprofil. Unser

Anspruch heißt künftig nicht „Eine Lösung für Dich“, sondern „Deine Lösung“. Das bedeutet: Nicht alle technisch machbaren Innovationen werden in Standardprodukte umgesetzt, sondern die richtigen Innovationen, die für den Konsumenten einen echten Mehrwert bieten.

Was sind die richtigen Innovationen?

Das bestimmt einzig der Konsument. Unsere Innovationsstärke in der Produktentwicklung hat maßgeblich zu unserem Erfolg beigetragen. Die Vernetzung von Hausgeräten mit neuen Software- und Dienstleistungsarchitekturen ermöglicht es künftig, bewährte Stärken unserer Geräte noch besser für den Nutzen der Konsumenten auszuspielen. Daran knüpfen wir mit neuen Prozess-, Vertriebs- und Serviceinnovationen an. Beispiel Energieeffizienz: Wer täglich einen warmen Truthahn in den Kühlschrank stellt, braucht andere Energieeinstellungen als jemand, der nur das Eisfach für die Tiefkühlpizza nutzt. Vernetzte Hausgeräte bieten enormes Potenzial für neuartige, individualisierte Dienstleistungen.

Und wie sieht es mit dem Datenschutz aus?

Die Hoheit über diese Daten haben die Konsumenten. Nur mit dem ausdrücklichen Einverständnis der Konsumenten werden wir ihre Daten nutzen, um unsere Dienstleistungen künftig noch besser ihren Wünschen anpassen zu können. Die Frage der Datensicherheit wird künftig ebenfalls eine große Rolle spielen. Auch hier werden wir – gemeinsam mit zuverlässigen Partnern – für passende und technisch vertrauenswürdige Lösungen sorgen.

Sie sprachen auch von Vertriebs- und Serviceinnovationen. Wo geht da künftig die Reise hin?

Grundsätzlich gilt: Ob Produktinnovation, Software-, Dienstleistungs- oder Geschäftsmodellinnovation – der Kreativität sind keine Grenzen gesetzt. Es geht um die Begleitung der Konsumentenerfahrung über den gesamten Lebenszyklus unserer Produkte. Warum lässt sich ein Kühlschrank inklusive Service nicht auch im Abo-Modell mit monatlicher Gebühr verkaufen? Welche weiteren Funktionen kann mein Kühlschrank noch übernehmen, wenn er schon so viel Platz in der Küche einnimmt? Solche Fragen werden wir diskutieren – mit unseren Konsumenten, unseren Mitarbeitern und unseren Partnern.

Was bedeutet die Neuausrichtung der BSH für Ihre Handelspartner?

Wir sind ein verlässlicher Partner in der Wertschöpfungskette unserer Industrie. Unsere konsequente Ausrichtung am Konsumenten bedeutet, neuen Erwartungen und verändertem Verhalten der Konsumenten mit neuen Lösungen zu begegnen. Und das machen wir im offenen strategischen Dialog mit unseren Partnern. Das beginnt lange vor dem Kauf des Produkts mit Orientierung, Information und Beratung, wo unsere Marken einen enormen Beitrag leisten. Und muss sich am Point of Sale – ob online oder stationär – fortsetzen. Wir müssen deshalb gemeinsam noch besser für ein konsistentes Käuferlebnis sorgen.

Welche Rolle spielen neue Partnerschaften?

Die zunehmende Digitalisierung des Alltags und die Vernetzung der Hausgeräte bedeutet für uns auch die Öffnung für neue Partnerschaften. Offene Innovation wird für uns wichtiger werden, um noch schneller ganz neue Lösungen für den Konsumenten zu entwickeln.

Wie schaffen Sie es, diese Pläne umzusetzen?

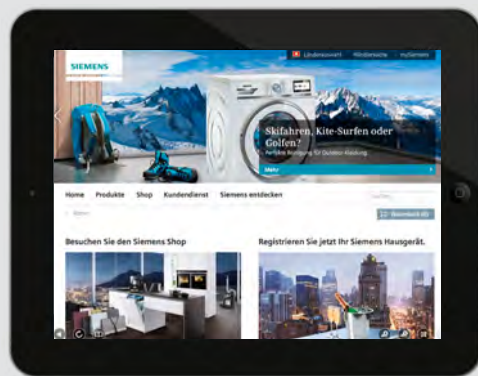
Unsere Strategie basiert auf unseren Stärken: ein flächendeckendes Vertriebs- und Service-Netzwerk, unsere exzellente Technologieposition, die langjährige Erfahrung und Zusammenarbeit unserer Mitarbeiter und eine solide Finanzierung unseres Konzerns. Die BSH hat eine außergewöhnliche Erfolgsgeschichte hinter sich, und diese Erfolgsgeschichte werden wir gemeinsam fortschreiben.





Welcher Geschirrspüler
passt zu mir?

Einfache Menüführung,
passende Produkt-
gruppierung – so finden
Sie sich auf unseren
Websites schnell zurecht.



Geben Sie uns einen
kleinen Einblick in Ihren
Alltag? Kochen Sie
aufwendig – für sich und
den ganzen Freundeskreis?



Klare Sprache, deutlicher
Mehrwert – unsere
Informationen geben
Orientierung angesichts der
enormen Produktvielfalt.

Welcher Geschirrspüler
passt zu mir?

Überzeugender Auftritt

Der Dialog mit dem Konsumenten ist direkter und vielfältiger geworden. Ob über Markenwebsites, Soziale Netzwerke, Onlineshops oder stationären Handel – die BSH navigiert den Konsumenten zu dem für ihn passenden Produkt.



Sergio Kesting
Abteilungsleiter
PoS Marketing

Der Vertrag für die Wohnung ist unterschrieben, das Sofa schon ausgesucht – nur in der Küche fehlt noch der Geschirrspüler. Aber wo und wie finde ich das richtige Gerät? Kurz die Händler in der Umgebung googeln und rein in den Laden? Oder lieber erst Testurteile und User-Bewertungen auf der Preisvergleichs-Seite lesen? Ergänzend ein kurzer Chat in meinem Sozialen Netzwerk zur Marke, die ich schon im Blick habe? Oder doch ein Griff zum Telefon? So verschieden Lebensumstände, Onlineaffinität und Ansprüche an Technik oder Design sind, so unterschiedlich ist auch das Informationsverhalten der Konsumenten.

Doch ganz egal, welchen Weg sie wählen: Die BSH sorgt dafür, dass der Konsument zum richtigen Produkt findet. „Um diesem Anspruch gerecht zu werden, beschäftigen sich innerhalb der BSH Experten in unterschiedlichen Teams, Projekten und Abteilungen mit der Digital Transition – also der zunehmenden Digitalisierung des Alltags und der Vernetzung von Hausgeräten“, erklärt Niels Kuschinsky, Programm-Manager Digital Transition bei der BSH. „Denn digitale Angebote sind eine Bereicherung für unsere Konsumenten und eine spannende neue Aufgabe für uns.“

Viele Wege, eine Botschaft

Mit dem Smartphone in der Tasche, das mit einer Berührung des Bildschirms Zugang verschafft zu Telefon, Navigationsgerät, Nachschlagewerk und Sozialem Netzwerk, sind Konsumenten nicht nur schlauer und wählerischer geworden, sie sind auch einfacher zu erreichen. Die Zahl der Berührungspunkte ist größer geworden, der Dialog direkter. Viele Wege, eine Botschaft – das ist jetzt das Ziel. Oder wie Karel van der Horst, Leiter eBusiness & CRM bei der BSH, den Anspruch formuliert: „Wer auf einer Siemens-Seite surft – ob zu Hause am PC oder unterwegs auf dem Smartphone, ob in Dubai oder in der Schweiz – findet kontextual relevante Informationen zu seinem Produkt.“

Dafür hat die BSH im vergangenen Jahr viel in Suchmaschinenoptimierung und die Umsetzung konsumentengerechter Markenwebsites investiert. Denn gerade weil die Bedürfnisse von Region zu Region, von Konsument zu Konsument so unterschiedlich sind, muss die Suche nach dem richtigen Produkt einfacher werden. Übersichtliche Menüs, eingängige Kernaussagen, die den Mehrwert unmittelbar greifbar machen – mit diesen weltweit einheitlichen Standards findet der Konsument schnell und einfach zu seinem Produkt. Die Investitionen haben sich gelohnt: Mehr als 180 Websites in 56 Ländern haben die Besucherzahlen der BSH-Markenwebsites von 37 Millionen im Jahr 2010 auf 80 Millionen im Jahr 2013 hochschnellen lassen. Dass die technische Lösung für die Onlineauftritte aus einer Hand kommt, offenbart einmal mehr die Vorteile des starken Markenverbands. Von Effizienz- und Skalenvorteilen, der Zusammenführung von Expertenwissen, gemeinsamer Forschung und Entwicklung und internen Benchmarks profitieren alle Marken.

Mehr Bilder, weniger Worte



Samstagnachmittag, mitten im überfüllten Technikmarkt. Ganze 20 Minuten nimmt das junge Paar den Hausgeräteverkäufer in Beschlag – unter immer lauterem Murren der Wartenden. Fast ringen sich die beiden zum Kauf des als besten getesteten Geschirrspülers durch, um dann aufs Neue ins Grübeln zu geraten. Schließlich tauchen sie unverrichteter Dinge im Gewühl unter.

Ein typischer Fall: Gerade wenn es um größere Anschaffungen geht, fällt die Wahl nicht immer leicht. Kein Wunder, denn ökonomische Entscheidungen zu treffen, ist für viele häufig mit Stress verbunden. Eine „richtige“ Entscheidung ist da kaum möglich. Was für den kühl vergleichenden Nutzer am Bildschirm zu Hause noch machbar schien, ist für den Käufer im Einkaufszentrum fast ein Ding der Unmöglichkeit, lautet eine Erkenntnis der Neurowissenschaften, die komplexe Entscheidungsprozesse seit Jahrzehnten erforschen. Beim Einkaufen sind Empfindungen weit wichtiger, als viele Menschen zugeben wollen: Bilder wirken besser als Worte, Farben und Licht nehmen ebenso Einfluss auf das Kaufverhalten wie Gerüche und Geräusche. Diese Erkenntnisse sind auch für das Marketing bedeutend. Denn was nutzen umfangreiche Produktbeschreibungen, wenn sie vom Konsumenten nicht wahrgenommen werden?

Das Neuromarketing gibt Aufschluss über unbewusste Motivstrukturen, Treiber und Barrieren hinsichtlich Kategorien, Marken, Kommunikation und Kaufverhalten der Konsumenten – und damit auch eine Antwort darauf, wie Produkte und Informationen stattdessen präsentiert werden sollten. Klare Botschaften, deutlicher Mehrwert und vor allem ein gutes Gefühl: Das ist der Anspruch, den die BSH künftig mit passenden Verkaufsmaterialien weltweit erfüllt.

Künftig gilt es, die digitalen und stationären Berührungspunkte besser zu verknüpfen. Denn nicht nur das Kommunikations-, auch das Kaufverhalten der Konsumenten ändert sich.

Starke Marken, große Lösungen

Die Mehrmarkenstrategie ist auch deshalb eine entscheidende Stärke der BSH, weil man so den individuellen Bedürfnissen noch besser gerecht werden kann. „Jede Marke hat eine eigene Sprache und spricht unterschiedliche Zielgruppen und Konsumenten an“, erklärt Sergio Kesting, Abteilungsleiter PoS Marketing bei der BSH. Deshalb gilt: Die Marken sind immer Ausgangspunkt aller Überlegungen – schließlich sind sie es, die im direkten Dialog mit den Konsumenten stehen, die sie auf der Suche nach dem passgenauen Produkt durch die Informationsflut navigieren. Die neuen Markenwebsites sind dabei ein maßgeblicher digitaler Berührungspunkt. Konsumenten treten auch über Onlinewerbung, YouTube-Videos und Social-Media-Formate wie Facebook in Kontakt mit den BSH-Marken. Der zunehmende Dialog zahlt ein auf ein besseres Konsumentenverständnis, auf eine Profilierung der Marken und schließlich auf eine gezieltere Konsumentenansprache für mehr Orientierung.

Klare Sprache, deutlicher Mehrwert

Die Gestaltung der digitalen Berührungspunkte stellt auch im stationären Handel neue Anforderungen an die Produktpräsentation. Was der Kunde im Vorfeld digital erfahren hat, muss er hier wiederfinden. Und zwar weltweit, ganz gleich wie unterschiedlich die Handelsstrukturen in den verschiedenen Ländern auch sind.

Ein entscheidender Aspekt. Denn schließlich findet – Smartphone hin, Tablet her – der Verkauf immer noch mehrheitlich im Laden statt.

Bei Hausgeräten zählt für viele das Shopping-Erlebnis. „Die tatsächliche Kaufentscheidung trifft der Konsument hier“, erklärt Kesting. Welche Waschmaschine fällt dem Konsumenten angesichts des umfangreichen Produktangebots auf? Welche fasst er an? Und schließlich: Welche kauft er? Um auf die komplexen Entscheidungsprozesse Einfluss zu nehmen und Orientierung zu bieten, müssen Verkaufsmaterialien eine klare Sprache sprechen. Die Kinder sind noch klein, aber gerne draußen? Dann ist das geräumige Modell mit dem Extra-Fleckenprogramm die richtige Wahl. Die Waschmaschine steht in der engen Küche gleich neben dem Schlafzimmer? Klein und leise sind dann die wichtigsten Merkmale. So einfach sollte es sein.

Künftig gilt es, die digitalen und stationären Berührungspunkte noch besser zu verknüpfen. Denn nicht nur das Kommunikations-, auch das Kaufverhalten der Konsumenten ändert sich. Sie unterscheiden immer weniger zwischen on- und offline. Es ist das richtige Angebot, das zählt. Die Folge: Der Trend zum Onlineshopping nimmt weltweit zu. In einigen Ländern wird bereits heute jedes dritte Haushaltsgerät im Internet gekauft. „Wir müssen gemeinsam mit dem Handel noch bessere Lösungen anbieten“, erklärt Kesting. Von der weiteren Verknüpfung von Handels- und Markenwebsites über gemeinsame Logistiklösungen bis hin zu einer ausgefeilten E-Commerce-Strategie ist dabei alles denkbar. Richtung und Takt der Innovationen bestimmt der Konsument. Und das gilt auch für neue Verkaufsmodelle. Das Smartphone, das der Konsument in der Regel mit einem monatlichen Vertrag kauft, könnte hier ebenfalls Vorreiter sein. Ein Geschirrspüler zum Mieten mit passendem Wartungsvertrag? Die Experten der BSH arbeiten bereits an innovativen Geschäftsmodellen, die Konsumenten einen echten Mehrwert bieten.

Die Strahlkraft unserer Marken nutzen: global und auf allen Kanälen

Im Büro von Matthias Ginthum fällt der Blick gleich auf ein großformatiges Bild von Jörg Döring. Es zeigt den Hollywood-Schauspieler Steve McQueen im Rennfahrer-Outfit – dazu in großen orangefarbenen Lettern das Wort „Speed“. Auf Geschwindigkeit kommt es an, will man die Bedürfnisse der Konsumenten nicht nur erkennen, sondern auch erfüllen.

Das weiß kaum einer besser als Ginthum, der in der Geschäftsführung für Marketing, Vertrieb und Logistik Verantwortung trägt. „Wir müssen schnell agieren, weil Markt und Wettbewerb sich dynamisch verändern“, sagt er. „Vor allem müssen wir die Konsumenten verstehen und uns selbst verständlich machen.“

Und das auf allen Kanälen. Ob per klassischer Werbung im TV, im Radio oder in den Printmedien, ob durch eine überzeugende Produktpräsentation auf der Verkaufsfläche oder über Social Media und das Internet. Perfekte Berührungspunkte zur Produkt- und Servicewelt der BSH („Touchpoints“) und eine zielgruppenspezifische Kundenansprache und Produktpräsentation sollen dafür sorgen, dass der Konsument „genau dort abgeholt wird, wo er steht“. Damit meint Ginthum: „Verständliche Ansprache und kein Fachchinesisch sowie maßgeschneiderte Kommunikation nach Verbrauchersegmenten und regionalen Gegebenheiten.“

Die Transformation des Geschäftsmodells ist vielschichtig. „Es zählt nicht allein die ‚brave new world‘ des Internets“, sagt Ginthum. „Wir müssen genauso in den Megacities vor Ort sein – ob in Jakarta, Doha, Shanghai, Baku oder Istanbul – gute Kontakte mit den Handelsketten pflegen und unsere Geräte in die Shops bringen.“

Doch ob digitaler Kanal oder klassischer Vertriebsweg: „Über den Erfolg entscheidet die Strahlkraft der Marken“, ist Ginthum überzeugt. „Unsere Marken – ob Siemens, Bosch, Neff oder Gaggenau – stehen für Qualität, Innovation, Vertrauen. Der Händler weiß, dass er darauf zählen kann und bestens beraten ist. Und letztlich haben auch die großen Internetkonzerne ein Interesse, mit starken Marken zusammenzuarbeiten.“

Den einen und einzigen Königsweg für die Weiterentwicklung der Marken im digitalen Zeitalter gibt es aber nicht. Und so landet man wieder beim Konsumenten und seinen individuellen Ansprüchen. Ginthum weiter: „Wir steuern nicht den Endkunden, sondern lernen von ihm. Wir locken ihn nicht mit Angeboten, sondern überzeugen ihn mit verständlicher Information. Und geben ihm die Sicherheit, dass er mit unseren Marken die beste Entscheidung getroffen hat.“





Habe ich den Backofen
ausgeschaltet, als ich das
Haus verlassen habe?

Habe ich den Backofen ausgeschaltet, als ich das Haus verlassen habe?

Alle Geräte sind ausgeschaltet.

Überzeugende Produkte

Innovative Funktionen und Services eröffnen neue Formen des Dialogs zwischen dem Konsumenten und seinen Hausgeräten. Dabei steht für die BSH immer der tatsächliche Mehrwert für den Nutzer im Mittelpunkt.



Ein Blick in den Kühlschrank zeigt: Süßkartoffeln, Ziegenkäse, Mango. Und was koche ich jetzt? Schön, dass es Apps gibt, die auch zu ungewöhnlichen Zutaten-Kombinationen passende Rezepte liefern. Noch besser, wenn diese Apps auch gleich beim Kochen helfen und dafür sorgen, dass der Ofen auf die richtige Temperatur vorheizt, während die Süßkartoffeln noch geschält werden. Und der anschließend aufpasst, dass sie knusprig, aber nicht schwarz werden. Klingt nach Science-Fiction? Keineswegs.

Neue technische Innovationen sollen genau das leisten: das Leben erleichtern. Für die BSH als führender Anbieter von Hausgeräten bedeutet dieser Anspruch, dass die Wünsche der Konsumenten ohne Wenn und Aber im Mittelpunkt aller technischen Entwicklungen stehen. Und diese Wünsche haben sich verändert. Langlebigkeit und Energieeffizienz setzen die Konsumenten als selbstverständlich voraus, wenn sie unsere Marken kaufen. „Dass die Qualität stimmt, haben unsere Produkte längst bewiesen“, erläutert Dr. Claudia Häpp, die bei der BSH das Projekt Home Connect leitet und sich mit ihrem Team um die Zukunft der digitalen Vernetzung im Haushalt kümmert. „Jetzt geht es darum, dass sich diese Geräte auch in ihrer Handhabung unserem Leben anpassen.“

Und das Leben der Konsumenten wird immer mehr dominiert von den Errungenschaften der digitalen Welt. Wo gibt es die beste Pho-Suppe der Stadt? Wann wird die Jeans geliefert, die ich gestern Nacht noch bestellt habe? Und was gibt's Neues von meiner Lieblingself? Heute reicht eine Berührung des Touchscreens, schon sind sie da: der Restaurantführer, der Zugang zum Onlinetracking, die Sportergebnisse. Kein Wunder also, dass das Smartphone längst mehr ist als ein Trend. Jede Minute werden weltweit knapp 900 Smartphones verkauft, und die Zahl der heruntergeladenen Apps allein aus dem iTunes-Store hat schon die 50-Milliarden-Grenze geknackt. Dabei steht den Smartphones und Tablets ihr Siegeszug von den Städten aufs Land in bedeutenden Märkten wie China noch bevor.

Nicht jede technische Spielerei, nur echter Nutzen

Was also liegt näher, als Smart Devices auch für die Steuerung der Hausgeräte zu nutzen? Schon heute bieten die Apps der Marken Bosch und Siemens interaktiven, digitalen Rundum-Service für ihre Kunden. Einführungsvideos geben einen ersten Überblick über den neuen Ofen, zahlreiche Tipps und Tricks erleichtern die Bedienung und dank Rezeptempfehlungen und Erklärvideos macht auch das Kochen gleich viel mehr Spaß. Und das ist erst der Anfang. „Unsere Aufgabe ist es, die Lösungen technisch zu realisieren, die einen wirklichen Mehrwert für die Konsumenten bieten“, erläutert Häpp. Das bedeutet: Nicht jede technische Spielerei schafft es in



Internationale Innovationen

Wenn es um digitale Anwendungen geht, sind sich Konsumenten auf der ganzen Welt einig: einfache Handhabung, klarer Nutzen. Bei Hausgeräten aber offenbaren sich zwischen den Regionen der Welt große Unterschiede.

Beispiel Waschmaschine: Während Europäer im geringen Energieverbrauch einen großen Nutzen sehen, legen Asiaten großen Wert auf Hygieneprogramme, die mit hohen Temperaturen arbeiten. Wenn in Indien teure Sari-Stoffe mit kostbaren Applikationen in der Waschmaschine landen sollen, sind Schonprogramme besonders wichtig. Und in Russland sollten Waschmaschinen möglichst platzsparend sein.

Die BSH stellt diese Ansprüche der Konsumenten in den Mittelpunkt ihrer Forschungsaktivitäten. So werden im eigenen Technologiezentrum Wäschepflege in Berlin Geräte entwickelt, deren Material, Bauart und Programme den regionalen Ansprüchen angepasst sind und die besten Lösungen für die Ansprüche der Konsumenten bieten. Und diese Regionalisierung gilt selbstverständlich auch für alle anderen Produktgruppen: Ob Gas- oder Elektroherd, ob zweitürige Kühl-Gefrierkombinationen mit Eiswürfelmaschine oder die Tiefkühltruhe für den Keller – Hausgeräte spiegeln Lebensgewohnheiten und kulturelle Prägungen wider wie kaum ein anderes Produkt.

Deshalb setzt die BSH künftig noch stärker auf regionale Entwicklungszentren und eine offene Innovationskultur zwischen den Entwicklern auf der ganzen Welt. Dass Innovationen dabei keineswegs auf eine Region beschränkt sein müssen, hat zuletzt eine Innovation des BSH-Entwicklungszentrums im chinesischen Nanjing gezeigt. Die Vakuumtechnologie, die in Kühlschränken dafür sorgt, dass Gemüse, Früchte, Fleisch und Fisch bis zu fünf Mal länger frisch bleiben, wird jetzt auch in Europa erfolgreich verkauft.

Viele Marken, eine App



Die neue TÜV-geprüfte Home Connect App bietet markenübergreifend viele Funktionen, die das Leben einfacher machen. Hier eine kleine Auswahl.



Geschirrspüler: Vor Feierabend schnell noch den Geschirrspüler starten, damit es für den spontan angekündigten Besuch auch saubere Gläser gibt – mit Programmen, die sich über Smartphone und Tablet steuern lassen, ist das bald kein Problem mehr. Und auch digitale Gebrauchsanleitungen mit einfachen Suchfunktionen erleichtern die Handhabung der Geräte.



Kühlschrank: Vom Supermarkt aus einen Blick in den Kühlschrank werfen – dank integrierter Kameras, die Bilder vom Kühlschrankinhalt auf das mobile Endgerät senden, ist das künftig möglich. Dann noch die Lebensmittel auf dem Bildschirm auswählen und passende Rezeptvorschläge samt dazugehöriger Einkaufsliste erhalten: So ist der Supermarktbesuch schnell erledigt.



Waschmaschine: Mit der Home Connect App lassen sich auch Waschprogramme und Füllstände kontrollieren. Und künftig lässt sich auch noch besser Strom sparen. Denn grafische Auswertungen des individuellen Nutzungsverhaltens machen in naher Zukunft auch intelligentes Energiemanagement per App möglich.



Backofen: Mit Home-Connect-Geräten gehören auch schwere Kochbücher der Vergangenheit an. Denn mit der App sind gleich unzählige Rezepte samt Tipps und Tricks zum Kochen und zur Nutzung von Kräutern auf dem Tablet verfügbar. Sind die Zutaten vorbereitet, können die richtigen Einstellungen direkt an den Backofen gesendet werden.

die engere Auswahl ihres Entwicklungsteams. Was aber umgesetzt wird, sorgt dafür, dass Hausgeräte perfekte Ergebnisse liefern, Zeit und Energie sparen und das Leben einfacher machen. So bleibt mehr Freiheit für andere Dinge – und genau das ist es, was der Konsument erwartet. Zahlreiche Studien, die von der BSH in unterschiedlichen Ländern durchgeführt wurden, zeigen das deutlich.

Die BSH ist bereit, sich an dieser Erwartung messen zu lassen. Deshalb treiben die Experten für Home Connect das Thema voran und sorgen dafür, dass dank innovativer Entwicklungen das Smartphone künftig zur Schaltzentrale des vernetzten Zuhauses wird. Das schließt auch ein, dass es künftig eine App für alles geben wird. „Ob Siemens-Backofen oder Bosch-Waschmaschine – mit der Home Connect App der BSH können beide Geräte gesteuert werden“, erklärt Häpp die geräte- und markenübergreifende Anwendung für den vernetzten Haushalt. Denn wer will sich schon für jedes Hausgerät eine separate App herunterladen?

Das mag zunächst erstaunen, schließlich rücken die Marken dabei auf den ersten Blick in den Hintergrund. Die Vorteile aber liegen auf der Hand: Im gemeinsamen Verbund

Einfachheit ist Trumpf. Welche der verschiedenen Funktionen zum Einsatz kommt, entscheidet allein der Nutzer.

lässt sich die App nicht nur kostengünstiger, effizienter und damit schneller entwickeln, sie bringt vor allem auch – und das war ausschlaggebend für ihre Entwicklung – den größten Nutzen für den Konsumenten. Immerhin verfügen über 90 Prozent aller Haushalte über Produkte unterschiedlicher Marken.

„Wir wollen es dem Endkunden so komfortabel wie möglich machen“, sagt Häpp. „Und das nutzt letztlich auch wieder den starken Produktmarken der BSH.“ Deshalb gilt auch in Sachen Handhabung und Menüführung: Einfachheit ist Trumpf. Welche der verschiedenen Funktionen zum Einsatz kommt – ob Fernsteuerung oder Energiemanagement der Geräte, Rezeptempfehlungen oder Zugang zum Onlineshop – entscheidet der Nutzer.

Mit Home Connect bietet die BSH eine auf dem Markt bislang einmalige Anwendung an. Künftig dient sie nicht allein als Plattform für die globalen Marken Bosch und Siemens, sondern auch prinzipiell für die zwölf weiteren, teils regionalen Marken inklusive aller wichtigen Produktkategorien. Und das muss längst nicht das Ende der Fahnenstange sein, so Häpp: „Die Anwendung ist so konzipiert, dass jederzeit weitere Marken integriert werden können. Eine App für alle Geräte zu Hause – diesem Wunsch kommen wir mit Home Connect nach.“ Der Weg zum Branchenstandard ist damit geebnet.

Maximale Sicherheit, volle Transparenz

Die Vielfalt der Anwendungen, die künftig möglich sind, lässt sich nur ausschöpfen, wenn Gerät und Smartphone oder Tablet miteinander kommunizieren. Damit das einwandfrei funktioniert, wurde im vergangenen Jahr

ein Testlabor aufgebaut. In einem gefliesten Raum mit Kabeln und Routern, vernetzt mit verschiedenen Smart Devices, stehen die Prototypen einer neuen Gerätegeneration. Während sie Daten senden und empfangen, prüft ein interdisziplinäres Expertenteam der BSH die technischen Schnittstellen und testet die Softwareentwicklungen. Doch wie sieht es mit der Sicherheit der Daten aus? Die BSH hat hierfür gemeinsam mit Partnern ein spezielles Sicherheitskonzept entwickelt und in der Entwicklung der Geräte und der App umgesetzt. In externen Sicherheitslabors kommen die Geräte selbst noch einmal auf den Prüfstand, genauso wie deren integrierte Kommunikationsmodule, die App und natürlich auch der Server. So wird Datensicherheit maximiert.

Die neuen Entwicklungen zeigen die vielfältigen Potenziale für ein Mehr an Flexibilität und Freiheit. Viele weitere individualisierte Lösungen werden dabei auch vom besseren Verständnis des Nutzungsverhaltens getrieben. Dabei werden Daten von den vernetzten Geräten entscheidend weiterhelfen. Nur mit dem ausdrücklichen Einverständnis der Konsumenten werden Daten genutzt, um Dienstleistungen noch besser den Anforderungen der modernen Konsumenten anpassen zu können.



Mein Kühlschrank macht
komische Geräusche.
Ist er kaputt?

Überzeugender Service

Nur wer auch im Service überzeugen kann, hat im umkämpften Markt für Hausgeräte eine Chance. Der direkte Dialog zwischen Konsumenten und erfahrener Servicemannschaft weltweit trägt wesentlich dazu bei, dass die BSH die Märkte nicht nur kennt, sondern wirklich versteht.

Wenn Sie möchten, komme ich noch heute vorbei und sehe mir Ihr Gerät an.

Mein Kühlschrank macht komische Geräusche. Ist er kaputt?

Das ist es wieder, dieses Brummen. Klingt irgendwie seltsam. Und kommt vom Kühlschrank. Kann das gefährlich werden? Gut, der Kühlschrank hat schon ziemlich lange gehalten – ist er jetzt kaputt?

Hausgeräte der BSH werden alt. Sehr alt sogar, vergleicht man ihre Lebensdauer mit der vieler Wettbewerbsprodukte. Da die Geräte jeden Tag ihren Dienst in Küche, Bad und Keller verrichten, sind manchmal auch Reparaturen notwendig. Wie gut, wenn erfahrene Servicetechniker in der Nähe sind, die schnell die richtige Diagnose stellen, das passende Ersatzteil zur Hand haben und dafür sorgen, dass es mit der alten Liebe noch nicht gleich vorbei sein muss. Das gewährleistet die BSH seit Jahrzehnten mit gut ausgebildeten Technikern weltweit.

Li Hui ist einer von rund 7.000 Servicemitarbeitern der BSH. Er arbeitet seit 2008 in Nanjing, der nach Shanghai zweitgrößten Stadt Ostchinas. Gemeinsam mit seinen mehr als 40 Kollegen steht er den Kunden in der Provinzhauptstadt von Jiangsu mit Rat und Tat zur Seite, weitere 20 Kollegen kümmern sich um Disposition und Datenerfassung.

Li Hui
Techniker im
Servicecenter
Nanjing



Der Tag beginnt für Li bereits um halb sieben. Erst lässt er sich vom zuständigen Disponenten über seine Kundeneinsätze für den Tag informieren. Anschließend beginnt die Routenplanung. In der weitläufigen Millionenmetropole, die immer kurz vor dem Verkehrskollaps steht, gilt es, Fahrtzeiten zu minimieren. Daher sind Li und seine Kollegen in der Regel mit Motorrädern unterwegs, mit denen sie sich auch zu Stoßzeiten elegant durch den Verkehr schlängeln und pünktlich zu ihren Kunden gelangen. Bis zu 14 Servicebesuche lassen sich so an einem Tag bewältigen. „Das sind oft lange Tage“, erzählt Li, „aber Bezahlung und Aufstiegsmöglichkeiten gleichen das aus.“ Li ist inzwischen stolzer Besitzer eines Apartments, für seinen Einsatz wurde er als Servicemitarbeiter des Jahres nominiert.

Starkes Wachstum managen

Dass es für Li und seine Kollegen in Nanjing sicher nie langweilig wird, ist nicht zuletzt dem starken Wachstum in China geschuldet. Kaum einer weiß das besser als Chen Hui. Er ist bereits seit 1998 an Bord und leitet den Kundendienst der BSH in China. „Ende der 90er war die BSH ja nur mit einer Marke und zwei Produktbereichen präsent“, erinnert er sich. Heute erreicht der Verkauf der Markenprodukte der BSH einen Milliardenumsatz. Zur chinesischen Servicemannschaft gehören deshalb inzwischen mehr als 1.000 eigene Techniker und weitere 1.600 Vertragspartner, die sich in 33 Servicecentern und 115 Niederlassungen von Nanjing bis ins 3.600 Kilometer entfernte Urumchi um die Kundenanfragen kümmern. Gesteuert wird der Service über zwei Callcenter in Nanjing und Chengdu. Um das künftige Wachstum zu bewältigen, müssen die Kapazitäten weiter ausgebaut werden – auch weil China Vorreiter ist, wenn es um ganzheitliche Kundenbetreuung geht. „Hier

Updates für den Service

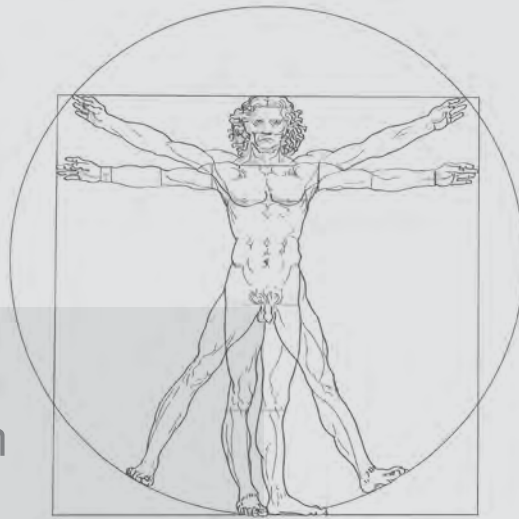


Die Digitalisierung verändert nicht nur den Alltag der Konsumenten, sondern auch den der Servicetechniker weltweit. Ausgestattet mit neuer digitaler Technik können sie weltweit noch schneller und passgenauer auf Kundenwünsche reagieren und von Best-Practice-Beispielen profitieren.

Servicetechniker der BSH in Madrid sind schon heute mit Smartphones und Tablets digital vernetzt. Sie zeigen, wie Kunden davon profitieren – ob es um automatische Routenberechnungen und mobile Staumeldungen für schnellere Anfahrtszeiten, die Bestellung weiterer Ersatzteile per Fingertipp von unterwegs oder die einfache Abrechnung mit mobilen Bezahlungsfunktionen geht. Nach ersten Testläufen werden nun Techniker in vielen weiteren spanischen Städten mit smarten Endgeräten ausgestattet.

Über elektronische Lernprogramme wird zudem der Wissensaustausch grenzüberschreitend verstärkt. Kürzere Innovationszyklen führen bei gleichzeitiger Langlebigkeit der Produkte dazu, dass Techniker sich mit einem immer größeren Modellspektrum und immer komplexeren Technologien auskennen müssen. Um die hohen Qualitätsstandards zu wahren, sind daher regelmäßige Weiterbildungen unerlässlich. Seit 2008 kommen dafür webbasierte Trainings zum Einsatz, für die allein im Jahr 2013 mehr als 600 Videoanleitungen produziert wurden. Die flexiblen Anpassungsmöglichkeiten der onlinebasierten Trainings stellen die regionalen Servicebedürfnisse in den Mittelpunkt. Die gleichzeitige Vernetzung der Servicetechniker weltweit führt zu einem schnelleren Austausch von Wissen, Erfahrung und neuen Serviceideen rund um den Globus.

Da-Vinci-Lab: Raum für Innovationen



Innovationskraft ist maßgeblich für den Erfolg eines Unternehmens. Bei der Suche nach Ideen setzt die BSH mit dem Da-Vinci-Lab neue Impulse. Hinter dem Open-Innovation-Konzept steht die Überzeugung, dass gute Ideen erst durch die Diskussion mit anderen zu tragfähigen Innovationen reifen können.

Um dem interdisziplinären Geist Leonardo da Vincis – erfolgreich als Maler, Bildhauer und Architekt sowie als Philosoph, Ingenieur und Mechaniker – gerecht zu werden, kamen beim ersten Lab im Dezember 2013 gleich elf Experten verschiedener Abteilungen, Länder und Hierarchiestufen zusammen, um fachübergreifend neue Serviceideen zu diskutieren: Was bedeutet Service heute und in Zukunft? Was könnte den Alltag erleichtern? Wie profitiert der Konsument davon? Das waren die Leitfragen, die schnell zu wertvollen neuen Ansätzen führten – auch fernab der gelernten Innovationsmuster.



Sabine Andersen, Referentin im Social Media Competence Center, war bei der Entdeckungsreise dabei. „Losgelöst von den eigenen Geschäftsfeldern lassen sich ganz neue Ansätze denken, die eingebettet sind in die großen gesellschaftlichen Trends wie Urbanisierung,

Mobilität und demografischer Wandel“, erklärt sie. Eine neue Erfahrung war dabei auch der Kreativprozess selbst: Dafür standen zweieinhalb Wochen abseits des Alltagsgeschäfts zur Verfügung, mit großen Freiräumen bei der Bearbeitung der Aufgaben und einer Kommunikation auf Augenhöhe. Andersen resümiert: „Das Da-Vinci-Lab ist in vielerlei Hinsicht Impulsgeber: für neue Ideen, schnellere Innovationsprozesse, aber auch für eine neue Form der Dialogkultur in der BSH.“ Welche Umsetzungskraft diese Impulse bergen, zeigen die laufenden Projekte, in die die ersten Da-Vinci-Innovationen mündeten. Einige Resultate werden bereits im Herbst dieses Jahres auf der IFA in Berlin präsentiert.

stehen längst nicht mehr die Reparaturleistungen im Vordergrund“, erklärt Chen. „Die Kundenwünsche haben sich verändert, und wir haben darauf mit passenden Angeboten wie der kostenfreien Installation der Geräte und dem Ausbau unseres Beratungsangebots reagiert.“ Techniker Li aus Nanjing kann das nur bestätigen: „Rund 60 Prozent unserer Einsätze in Nanjing sind Beratungseinsätze.“

Was in China bereits Alltag ist, verändert auch das Servicegeschäft in anderen Regionen der Welt. „Service beginnt mit der Beratung“, erklärt Michael Gerber, Leiter des weltweiten BSH-Kundendienstes. „Wir bedienen schon in der Entscheidungsphase vor dem Kauf alle Dialogkanäle und stehen den Konsumenten so beratend zur Seite.“ Ein Griff zum Telefon, ein Klick in das Facebook-Netzwerk, ein Fingertipp in die App – und schon steht der Kontakt zum Service. Information und Beratung zu Geräten, Ersatzteilen, Zusatzprodukten und Garantieleistungen, aber auch zu Installation, Wartung und den richtigen Pflegeprodukten werden weltweit nachgefragt. Ist tatsächlich einmal eine Reparatur notwendig, ist der telefonische Kontakt die beliebteste Form des Dialogs, erklärt Gerber: „Weltweit greifen die Menschen zum Telefon, wenn etwas mit ihrem Hausgerät nicht stimmt. Kein digitaler Service kann den persönlichen Kontakt

Während in den Wachstumsmärkten die Servicemannschaften verstärkt werden, begibt sich die BSH in den reifen Märkten Westeuropa und USA auf die Suche nach neuen Servicemodellen.

ersetzen.“ Genau das ist eine zentrale Stärke der BSH. „Wir sind der größte Hersteller der Branche, der mit einem eigenen professionellen Kundendienst arbeitet. Wir haben eigene kompetente Servicetechniker. Und wir sorgen in allen Kernmärkten mit Callcentern, die rund um die Uhr an sieben Tagen in der Woche erreichbar sind, für eine schnelle und zuverlässige Bearbeitung der Kundenanfragen“, erklärt Gerber.

Ob ein brummender Kühlschrank in Hamburg, eine rumpelnde Waschmaschine in Boston oder ein neuer Gasherd in Nanjing – das Servicepersonal der BSH ist exzellent ausgebildet. Weltweite Standards sorgen für eine durchgehend hohe Qualität, auf die sich die Konsumenten verlassen können. Dafür, dass die Servicetechniker im Einsatz auch immer die richtigen Ersatzteile zur Hand haben, sorgen eine ausgeklügelte Logistikinfrastruktur und ein Ersatzteillager in Fürth.

Kundenversprechen einlösen, weltweit

Seitdem 1967 die Endkundenbelieferung eingeführt wurde, ist das internationale Teile-Logistikcenter in der mittelfränkischen Stadt zu Hause. Auf einer Fläche von rund 37.000 Quadratmetern lagern hier rund 140.000 verschiedene Ersatzteile – von der Schraube bis zur Kühlschranktür. Schließlich hält die BSH ihr Versprechen in Bezug auf Langlebigkeit: Mindestens zehn Jahre gibt es hier alles, was zur Reparatur eines Hausgerätes aus der Markenfamilie notwendig ist. Täglich werden zwischen 30.000 bis 60.000 Teile von hier aus in die ganze Welt verschickt. Neben der zentralen Ersatzteillistik steuert der Standort Fürth auch die BSH-weite Festlegung und Umsetzung der logistischen Standards. Für die ganzheitliche Ausrichtung ihres Logistikkonzepts auf Kundenzufriedenheit erhielt die BSH bereits den Deutschen Logistikpreis.

Während in den starken Wachstumsmärkten die Servicemannschaften weiter verstärkt werden, begibt sich das Unternehmen vor allem in den reifen Märkten in Westeuropa und den USA auf die Suche nach ganz neuen Servicemodellen. Denn die Servicetechniker der BSH stehen im ständigen Dialog mit den Konsumenten und erfahren so auf der ganzen Welt, wie sich Ansprüche und Wünsche verändern. Reparaturdaten und Kundenrückmeldungen fließen deshalb nicht nur in die Optimierung der Produkte ein, sondern auch in die Entwicklung neuer Servicemodelle – genau zugeschnitten auf die gesellschaftlichen Herausforderungen und Marktgegebenheiten in den einzelnen Regionen. Beispiel demografischer Wandel: In alternden Gesellschaften wollen immer mehr Senioren so lange wie möglich selbstbestimmt zu Hause leben. Intelligente Hausgeräte könnten ihren Teil dazu beitragen, und zwar nicht nur über ihre einfache Handhabung, sondern auch über ganz neue Servicefunktionen. Steht beispielsweise die Kühlschranktür zu lange offen, kann ein Signal Angehörige darüber informieren. Mit einem Anruf bei den Großeltern lässt sich schnell klären, ob sie vielleicht Hilfe benötigen.

Und die Digital Transition bringt noch weiterreichende Überlegungen zu neuen Geschäftsmodellen voran, die gezielt an die bewährte Servicestärke der BSH anknüpfen. Mietmodelle gehören ebenso dazu wie individuelle Energiemanagementkonzepte für den gesamten Haushalt. Echten Mehrwert für den Kunden zu schaffen, erfordert schließlich mehr, als nur ein schickes neues Gerät ins Produktregal zu stellen.

| Bericht des Aufsichtsrats

25	Bericht des Aufsichtsrats
28	Geschäftsführung und Aufsichtsrat

| Bericht des Aufsichtsrats



Uwe Raschke,
Vorsitzender des
Aufsichtsrats

Die Geschäftsführung berichtete dem Aufsichtsrat während des Jahres laufend schriftlich und mündlich über die geschäftliche Entwicklung und wesentliche Entscheidungen der Gesellschaft.

Im Rahmen zweier turnusmäßiger Aufsichtsratssitzungen im Berichtsjahr erläuterte die Geschäftsführung dem Aufsichtsrat die Entwicklung des Geschäfts und der Beschäftigung im vorangegangenen Geschäftsjahr 2012 sowie den Jahresabschluss und Lagebericht 2012. Die Geschäftsführung berichtete dem Aufsichtsrat während des Jahres 2013 über die Entwicklung des Geschäfts in den Vertriebsregionen des Unternehmens, insbesondere in Deutschland, Spanien, Griechenland, der Türkei, im übrigen West- und Osteuropa, in China, Russland, Indien, Zentral- und Südostasien sowie in Nordamerika. Die Geschäftsführung stellte dem Aufsichtsrat die Eckdaten des Businessplans 2014 einschließlich Personal- und Finanzplanung vor. Der Aufsichtsrat erörterte diese Themen. Ferner kam das Gremium zu einer außerordentlichen Sitzung sowie zur konstituierenden Sitzung des neuen Aufsichtsrats zusammen.

Gegenstand weiterer Beratungen im Aufsichtsrat waren eine freiwillige Sicherheitsmaßnahme des Konzerns für eine begrenzte Anzahl an Geschirrspülern aus den Produktionsjahren 1999 bis 2005, die Entwicklung des Wettbewerbs in den europäischen und außereuropäischen Hausgerätemärkten, Pläne zu der Aufnahme der Produktion in Indien im Jahr 2014 sowie die Einstellung des Unternehmens auf die sich weiterhin konstant verändernden Marktbedingungen und den Wandel der Handelslandschaft.

Der Aufsichtsrat beriet ferner über die Entwicklung der Produktbereiche und über Projekte zur weiteren Erschließung von Märkten. Erörtert wurde in diesem Zusammenhang unter anderem der Ausbau des Innovationsportfolios.

Zu den Themen, die im Aufsichtsrat behandelt wurden, gehörten darüber hinaus Projekte zur Produktkostensenkung, zu Effizienzsteigerungen und zur Entwicklung einiger Standorte. Der Aufsichtsrat beriet außerdem über die Bedeutung des wachsenden Onlinehandels, der für das Hausgerätegeschäft zunehmend an Bedeutung gewinnt, und diesbezügliche Projekte und Strategien des Unternehmens.

Der Aufsichtsrat ließ sich von der Geschäftsführung über die Integration des im Jahr 2013 akquirierten polnischen Unternehmens Zelmer S.A. in den Konzern berichten. Die Geschäftsführung unterrichtete den Aufsichtsrat ferner fortlaufend über das Compliance Management und Risikomanagementsystem des Konzerns. Dies beinhaltet das überarbeitete konzernweite Enterprise Risk Management System und aktuelle Compliance-Themen, laufende juristische Verfahren sowie Schulungsmaßnahmen. Der Aufsichtsrat beriet hierüber eingehend.

Zusätzlich zu den Aufsichtsratssitzungen fanden unterjährig regelmäßige Gespräche zwischen der Geschäftsführung und dem Vorsitzenden des Aufsichtsrats sowie seinen Stellvertretern statt.

Die Deloitte & Touche GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, München, hat den Jahresabschluss der BSH Bosch und Siemens Hausgeräte GmbH und den Konzernabschluss zum 31. Dezember 2013 sowie den Lagebericht der BSH Bosch und Siemens Hausgeräte GmbH und den Konzernlagebericht geprüft und jeweils mit einem uneingeschränkten Bestätigungsvermerk versehen. Die Berichte des Abschlussprüfers lagen allen Mitgliedern des Aufsichtsrats vor. Der Aufsichtsrat hat die genannten Unterlagen und den von der Geschäftsführung vorgelegten Vorschlag über die Verwendung des Jahresergebnisses eingehend geprüft. Die Berichte wurden in der Bilanzsitzung des Aufsichtsrats in Gegenwart des Abschlussprüfers, der über die wesentlichen Ergebnisse seiner Prüfung berichtete, umfassend besprochen.

Der Aufsichtsrat stimmt den Prüfungsergebnissen zu und erhebt nach dem abschließenden Ergebnis seiner Prüfung keine Einwendungen. Er billigt den Jahresabschluss und den Lagebericht der BSH Bosch und Siemens Hausgeräte GmbH sowie den Konzernabschluss und den Konzernlagebericht; er empfiehlt den Gesellschaftern, den Jahresabschluss festzustellen, den Konzernabschluss und den Konzernlagebericht zu billigen und dem Vorschlag der Geschäftsführung über die Verwendung des Jahresergebnisses zuzustimmen.

Mit dem 10. Juni 2013 endete die laufende Amtsperiode des Aufsichtsrats. Als langjähriges Mitglied im Aufsichtsrat wurde Herr Stefan Rauschhuber aus dem Aufsichtsrat verabschiedet. Ferner wurden die Herren Axel Fischer und Mehmet Gürcan Karakaş verabschiedet. Zu Beginn der neuen Amtsperiode des Aufsichtsrats am 10. Juni 2013 traten Frau Margit Stegbauer, Frau Jumana Al-Sibai und Herr Jochen Hafner in den Aufsichtsrat ein. Gesellschafter und Aufsichtsrat haben den ausgeschiedenen Aufsichtsratsmitgliedern für ihre wertvollen Beiträge gedankt und die neuen Mitglieder des Gremiums begrüßt. In der konstituierenden Sitzung des neuen Aufsichtsrats wurden Herr Uwe Raschke zum Vorsitzenden des Aufsichtsrats und die Herren Elmar Freund und Joe Kaeser zu Stellvertretern des Vorsitzenden gewählt.

Herr Joe Kaeser, langjähriges Mitglied im Aufsichtsrat, dessen Vorsitz bzw. stellvertretenden Vorsitz er zeitweise ausübte, legte sein Mandat als Mitglied des Aufsichtsrats und weiterer Stellvertreter des Vorsitzenden des Aufsichtsrats mit Wirkung zum Ablauf des 30. November 2013 nieder. Als sein Nachfolger im Aufsichtsrat und im Amt des weiteren Stellvertreters des Vorsitzenden wurde mit Wirkung zum 1. Dezember 2013 Herr Dr. Ralf P. Thomas gewählt.

Herr Dr. Kurt-Ludwig Gutberlet, Vorsitzender der Geschäftsführung der BSH Bosch und Siemens Hausgeräte GmbH, schied mit dem 30. Juni 2013 aus der Geschäftsführung aus. Wir haben Herrn Dr. Gutberlet für seine langjährige, außerordentlich erfolgreiche Tätigkeit und seine Verdienste gedankt. Der Aufsichtsrat hat als Nachfolger Herrn Dr. Karsten Ottenberg mit Wirkung vom 1. Juli 2013 zum Vorsitzenden der Geschäftsführung der BSH Bosch und Siemens Hausgeräte GmbH bestellt. Mit Wirkung zum 31. Dezember 2013 schied Herr Winfried Seitz aus der Geschäftsführung der BSH Bosch und Siemens Hausgeräte GmbH aus. Der Aufsichtsrat hat Herrn Seitz für seine langjährige erfolgreiche Tätigkeit und seine Verdienste gedankt. Bis ein Nachfolger gefunden ist, übernimmt Herr Dr. Ottenberg interimistisch das Amt und die Aufgaben von Herrn Seitz.

Der Aufsichtsrat dankt der Geschäftsführung und den Mitarbeitern des Unternehmens für die erfolgreiche Arbeit im vergangenen Jahr.

München, 14. Mai 2014

Für den Aufsichtsrat



Uwe Raschke
Vorsitzender

| Geschäftsführung

Dr. Karsten Ottenberg

Vorsitzender der Geschäftsführung
(seit 01.07.2013)

*Zentralbereich Interne Revision,
Zentralbereich Compliance,
Zentralbereich Unternehmens-
kommunikation,
Zentralbereich Recht, Industriepolitik,
Zentralbereich Risikomanagement,
Zentralbereich Nachhaltigkeit,
Zentralbereich Strategie, Prozesse,
Organisationsentwicklung,
Informationssicherheit innerhalb der BSH*

Winfried Seitz

Mitglied der Geschäftsführung
(bis 31.12.2013)

*Zentralbereich Information Technology,
Zentralbereich Technik,
Produktbereich Kochen,
Produktbereich Geschirrspüler,
Produktbereich Electronic Systems, Drives,
Produktbereich Wäschepflege,
Produktbereich Kälte,
Umweltschutz, Arbeitssicherheit
innerhalb der BSH*

Dr. sc. pol. Kurt-Ludwig Gutberlet

Vorsitzender der Geschäftsführung
(bis 30.06.2013)

*Zentralbereich Interne Revision,
Zentralbereich Unternehmens-
kommunikation,
Zentralbereich Nachhaltigkeit,
Zentralbereich Strategie, Prozesse,
Organisationsentwicklung,
Produktbereich Consumer Products,
Produktbereich Kundendienst,
Informationssicherheit innerhalb der BSH*

Matthias Ginthum

Mitglied der Geschäftsführung

*Zentralbereich Logistik,
Zentralbereich Marketing,
Zentralbereich Vertrieb,
Produktbereich Consumer Products,
Produktbereich Kundendienst,
Vertrieb und Marketing in den Regionen*

Johannes Närgler

Mitglied der Geschäftsführung

*Zentralbereich Bilanzierung,
Zentralbereich Controlling,
Zentralbereich Einkauf,
Zentralbereich Finanzen, Versicherungen,
Zentralbereich Personal,
Zentralbereich Steuern, Zölle,
kaufmännische Aufgaben in den Regionen,
Datenschutz innerhalb der BSH,
Arbeitsdirektor*

| Aufsichtsrat

Uwe Raschke, Stuttgart
Weiterer Stellv. Vorsitzender des Aufsichtsrats
(bis 10.06.2013)
Vorsitzender des Aufsichtsrats
(seit 10.06.2013)
Geschäftsführer der Robert Bosch GmbH

Joe Kaeser, München
Vorsitzender des Aufsichtsrats
(bis 10.06.2013)
Weiterer Stellv. Vorsitzender des Aufsichtsrats
(von 10.06.2013 bis 30.11.2013)
Vorsitzender des Vorstands der Siemens AG

Elmar Freund, Bad Neustadt
Stellv. Vorsitzender des Aufsichtsrats
Vorsitzender des Gesamtbetriebsrats

Dr. rer. pol. Ralf P. Thomas, München
Weiterer Stellv. Vorsitzender des Aufsichtsrats
(seit 01.12.2013)
Mitglied des Vorstands der Siemens AG

Jumana Al-Sibai, Stuttgart
(seit 10.06.2013)
Direktorin Zentralabteilung Marketing und
Verkauf der Robert Bosch GmbH

Dr. rer. pol. Stefan Asenkerschbaumer,
Stuttgart
Stellv. Vorsitzender der Geschäftsführung
der Robert Bosch GmbH

Ellen Bonna-Knöpp, Giengen
Vorsitzende des Betriebsrats
des Werks Giengen

Dr. rer. oec. pol. Rudolf Colm, Mailand
vormals Mitglied der Geschäftsführung der
Robert Bosch GmbH

Axel Fischer, Berlin
(bis 10.06.2013)
Leiter Einkauf Produktbereich
Wäschepflege der BSH Bosch und
Siemens Hausgeräte GmbH

Jochen Hafner, Rosenheim
(seit 10.06.2013)
1. Bevollmächtigter der Industrie-
gewerkschaft Metall

Klaus Helmrich, München
Mitglied des Vorstands der Siemens AG

Mehmet Gürcan Karakaş, Stuttgart
(bis 10.06.2013)
Direktor Zentralabteilung Marketing und
Verkauf der Robert Bosch GmbH

Peter Kern, Frankfurt
Gewerkschaftssekretär beim Vorstand
der Industriegewerkschaft Metall

Stefan Rauschhuber, München
(bis 10.06.2013)
Gewerkschaftssekretär der Industriegewerk-
schaft Metall, Verwaltungsstelle München

Wolfgang Rückert, Traunreut
Stellv. Vorsitzender des Betriebsrats
des Werks Traunreut

Prof. Dr.-Ing. Siegfried Russwurm, Erlangen
Mitglied des Vorstands der Siemens AG

Karl-Heinz Seibert, München
Leiter Mergers, Acquisitions und Post Closing
Management der Siemens AG

Margit Stegbauer, München
(seit 10.06.2013)
Leiterin Marketingplanung und Prozesse der
BSH Bosch und Siemens Hausgeräte GmbH

Siegfried Stegmann, Nürnberg
Vorsitzender des Betriebsrats Nürnberg

Franz Veh, Dillingen
Vorsitzender des Betriebsrats
des Werks Dillingen

| Konzernlagebericht

Mit einem Umsatzplus von 7,2 Prozent auf den Rekordwert von 10,5 Mrd. EUR hat die BSH ihre Marktposition als Nummer drei weltweit gefestigt. In allen Vertriebsregionen wurde der Vorjahreswert übertroffen. Die EBIT-Marge erreichte trotz negativer Sondereffekte ein zufriedenstellendes Niveau von 4,8 Prozent. Durch die fortgesetzte Investition in Innovationen und ein leistungsstarkes Produktions-, Vertriebs- und Servicenetz hat die BSH zugleich die Weichen für weiteres Wachstum gestellt.

31	Grundlagen des Konzerns
33	Geschäftsverlauf
48	Vermögens-, Finanz- und Ertragslage
52	Management von Chancen und Risiken
57	Voraussichtliche Entwicklung

Grundlagen des Konzerns

Die BSH Bosch und Siemens Hausgeräte GmbH (nachfolgend „der Konzern“ oder „die BSH“ und – in Bezug auf das Mutterunternehmen – „BSH-D“ genannt) ist der größte Hausgerätehersteller in Europa und gehört zu den weltweit führenden Unternehmen der Branche. Der Konzern entstand 1967 als Gemeinschaftsunternehmen der Robert Bosch GmbH (Stuttgart) und der Siemens AG (München). Heute hat die BSH 40 Fabriken in 13 Ländern in Europa, den USA, Lateinamerika und Asien. Zusammen mit einem weltweiten Netz von Vertriebs- und Kundendienstgesellschaften sind über 80 Gesellschaften in 47 Ländern mit circa 50.000 Mitarbeitern für die BSH tätig.

Unser Anspruch ist, Benchmark unserer Branche zu sein. Wir wollen durch Qualität, Design, Innovation, Nutzen und Gebrauchswert überzeugen, und damit für unsere Kunden und Gesellschafter einen Mehrwert schaffen.

Im Markenportfolio sind Bosch und Siemens die Hauptmarken, für die dem BSH-Konzern Lizenzen durch die Gesellschafter eingeräumt werden. Mit acht Spezialmarken (Gaggenau, Neff, Thermador, Constructa, Viva, Ufesa, Junker und Zelmer) bedient die BSH individuelle Verbraucherwünsche. Vier Regionalmarken (Balay, Pitsos, Profilo und Coldex) sorgen für breite Präsenz in ihren jeweiligen Heimatmärkten.

Über die Markenfamilie bedient BSH individuelle Verbraucherwünsche.

Das Produktportfolio umfasst das gesamte Spektrum moderner Hausgeräte. Es reicht von Herden, Backöfen und Dunstabzugshauben über Geschirrspüler, Waschmaschinen, Trockner, Kühl- und Gefrierschränke bis hin zu kleinen Hausgeräten (Consumer Products) wie Staubsaugern, Kaffeevollautomaten, Wasserkochern, Bügeleisen oder Haartrocknern.

Die Geschäftsführung der BSH steuert ihr Gesamtgeschäft sowohl nach Vertriebsregionen als auch nach Produktbereichen in einer Matrixorganisation. Der Konzern ist auf nahezu allen relevanten Absatzmärkten weltweit tätig. Entsprechend der Darstellung im internen Berichtswesen werden die Vertriebsregionen (SR I, SR II und SR III) als Segmente berichtet; die weiteren Aktivitäten werden unter „Sonstiges“ zusammengefasst:

- **Vertriebsregion I (SR I)**

Die Vertriebsregion SR I beinhaltet die Vertriebsverantwortung für Deutschland, Österreich, Ukraine, Polen, Rumänien, Russland, Ungarn, Tschechische Republik und Adria East (Slowenien, Kroatien, Serbien und Bulgarien).

- **Vertriebsregion II (SR II)**

Die Vertriebsregion SR II beinhaltet die Vertriebsverantwortung für Belgien, Frankreich, Griechenland, Großbritannien, Israel, Italien, Portugal, Spanien (einschließlich Marokko), Schweiz, Niederlande, Luxemburg, Südafrika und Nordeuropa (Finnland, Schweden, Norwegen, Dänemark, Estland, Lettland, Litauen).

- **Vertriebsregion III (SR III)**

Die Vertriebsregion SR III beinhaltet die Vertriebsverantwortung für Hongkong, Singapur, Thailand, Taiwan, Indien, Indonesien, Australien, Neuseeland, Malaysia, Korea, China, USA, Kanada, Türkei, Zentralasien und Mittlerer Osten.

- **Sonstiges**

Der Bereich „Sonstiges“ umfasst unter anderem den Produktbereich Electronic Systems, Drives, den Verkauf von Fertigerzeugnissen und Komponenten an Handels- und Fabrikkunden, Teile des Vertriebs des Produktbereichs Consumer Products, die Finanz-Holdinggesellschaft in Österreich, den Spezialfonds und andere nicht wesentliche Gesellschaften außerhalb der beschriebenen Vertriebsregionen sowie Positionen, die nicht den operativ tätigen Gesellschaften zugeordnet werden. Seit 2013 werden hier auch die Gesellschaften der Zelmer-Gruppe ausgewiesen, mit Ausnahme der auf diese entfallenden Vermögenswerte, Investitionen und Abschreibungen, die in den Vertriebsregionen enthalten sind.

Um ihre Präsenz im mittel- und osteuropäischen Raum weiter auszubauen, erwarb die BSH 2013 den Kleingerätehersteller Zelmer S. A. in Rzeszów (Polen).

Geschäftsverlauf

Gesamtwirtschaftliche Entwicklung

Aus weltwirtschaftlicher Sicht waren 2013 zwei unterschiedliche Entwicklungen zu verzeichnen. Während das globale Wachstum bis in das Frühjahr hinein hinter den Erwartungen zurückblieb, verdichteten sich seitdem Anzeichen einer konjunkturellen Festigung. In Summe expandierte dadurch die Weltwirtschaft auch 2013 langsamer als in den Jahren zuvor. Das weltweite Bruttoinlandsprodukt (BIP) stieg um 2,5 Prozent, was dem schwächsten Zuwachs seit 2009 entsprach und unter den ursprünglich erwarteten $2\frac{3}{4}$ Prozent lag. Neben den Nachwirkungen der Schuldenkrise in Europa dämpften der fiskalpolitische Kurs in den USA sowie die zunehmenden strukturellen Probleme in einer Reihe von Schwellenländern die Entwicklung der Weltwirtschaft. Positiven Einfluss hatte dagegen die anhaltende Stabilisierung an den Finanzmärkten in Nordamerika, Europa und Japan, die Mitte 2012 eingesetzt hatte. Neben deutlichen Kursgewinnen an den Aktienmärkten waren in den meisten dieser Länder erste Anzeichen einer Normalisierung der jeweiligen Zinsniveaus für lang laufende Staatsanleihen zu beobachten, auch wenn diese weiter nahe ihrer historischen Tiefs liegen. Dies trug wesentlich zur Stabilisierung der Wachstumsperspektiven in den letzten Monaten bei. Einen negativen Einfluss hatten dagegen die teils starken Abwertungen von Währungen in den Schwellenländern.

Auch 2013 steuerten die Schwellenländer überdurchschnittlich zum weltweiten Konjunkturverlauf bei. Allerdings erwiesen sie sich als zunehmend anfällig gegenüber den Belastungen durch ein insgesamt schwaches globales Wachstum. Vereinzelt wurden die sehr niedrigen Zuwächse des Jahres 2012 jedoch leicht übertroffen. Dies zeigte sich besonders an den größten Volkswirtschaften aus dieser Ländergruppe: So blieb der BIP-Anstieg in Brasilien (+2,3 Prozent) hinter dem globalen Mittel zurück, in Russland (+1,3 Prozent) sogar deutlich. Auch in China (+7,7 Prozent) sowie in Indien (+3,9 Prozent) lag die Wachstumsrate merklich unter den teils zweistelligen Anstiegen früherer Jahre. In Südostasien gab das Wachstum ebenfalls leicht nach, mit +5 Prozent blieb es aber etwa auf dem Niveau der vergangenen fünf Jahre.

Die Schwellenländer stützen das Wachstum der Weltwirtschaft, sind aber anfälliger für Belastungen.

Osteuropa litt auch 2013 unter der schwachen konjunkturellen Aktivität in Westeuropa. Mit einem Plus von etwa 1 Prozent fiel das Wirtschaftswachstum in den osteuropäischen EU-Staaten zwar etwas besser aus als im Jahr zuvor, blieb aber weiter schwach. In der Region insgesamt rutschte der BIP-Anstieg mit 1,5 Prozent sogar unter die 2-Prozent-Marke. Maßgeblich war hier das ausgesprochen schwache Abschneiden Russlands.

Die geringere Dynamik der weltwirtschaftlichen Konjunktur, die nachgebenden Rohstoffpreise sowie die überwiegend kurzfristig ausgerichtete Wirtschaftspolitik dämpften das Wachstum in Lateinamerika. Dieses fiel 2013 mit rund +2,6 Prozent erneut schwächer aus als im Vorjahr und blieb auch unter der Vorhersage von 3 Prozent. Dies lag vor allem an dem sehr geringen BIP-Anstieg in Mexiko, der mit 1,1 Prozent weit hinter den Erwartungen zurückblieb.

Die Konjunktur in den Industriestaaten zeigte sich, wie bereits in den vergangenen Jahren, wenig dynamisch. Die wirtschaftspolitisch initiierte Erholung in Japan setzte sich mit überschaubarem Erfolg fort. Das BIP legte 2013 mit 1,6 Prozent nur geringfügig stärker zu als 2012. In den USA belasteten die Anfang des Jahres umgesetzten Abgabenerhöhungen und Ausgabenkürzungen sowie der fehlende Konsens über die langfristige Stabilisierung der Staatsfinanzen die wirtschaftliche Entwicklung. Die Wertschöpfung stieg daher lediglich um 1,9 Prozent. In Westeuropa wies das BIP einen marginalen Anstieg von 0,1 Prozent auf – nach einem Rückgang im Vorjahr. Die Ökonomien Südeuropas schrumpften allerdings erneut, wenn auch nicht mehr ganz so stark wie 2012. Dort waren lediglich erste Ansätze einer Behebung der Krisenursachen zu beobachten.

Mit einem Plus von 0,4 Prozent blieb das Wachstum der deutschen Wirtschaft im zweiten Jahr in Folge deutlich hinter den Erwartungen zurück. Dessen ungeachtet fielen wesentliche Indikatoren sehr günstig aus. Dies galt in erster Linie für die Erwerbstätigkeit, die auch 2013 einen neuen Rekord erreichte. Enttäuscht hat dagegen wiederum die inländische Investitionstätigkeit.

Entwicklung des Markts für Haushaltsgroßgeräte

Der Markt für Hausgeräte entwickelte sich positiv, vor allem dank den USA und China.

Der Markt für Haushaltsgroßgeräte entwickelte sich 2013 in Summe positiv. Regional waren jedoch deutliche Unterschiede zu verzeichnen. Während der deutsche Markt erneut ein leichtes Wachstum zeigte und die USA sowie China überdurchschnittlich zulegten, blieb die Nachfrage vor allem in Südeuropa weiterhin schwach. Aufgrund des stärker gewordenen Euros fiel das weltweite Wachstum auf Euro-Basis vergleichsweise schwach aus.

Wie bereits im Vorjahr verzeichnete Westeuropa 2013 eine negative Marktentwicklung. Der Rückgang fiel jedoch weniger stark aus als noch 2012. Südeuropäische Märkte, aber auch einige Märkte im nordeuropäischen Raum, waren maßgeblich für die negative Entwicklung verantwortlich. Getrieben durch die anhaltend schwierige Wirtschaftslage war vor allem in Spanien und Griechenland erneut ein starker Marktrückgang zu beobachten. Auf dem italienischen Hausgerätemarkt konnte der Rückgang aus 2012 gebremst werden; der Markt lag hier in etwa auf Vorjahresniveau. Frankreich konnte das Marktniveau des Vorjahres jedoch nicht halten und verzeichnete einen Rückgang. Ein weiteres schwieriges Jahr erlebten die skandinavischen Großgerätemärkte mit Ausnahme von Norwegen, das sich im Vergleich zum Vorjahr stabil entwickelte. Der britische Markt zeigte in Landeswährung ein positives Bild; inklusive Währungseffekten musste aber ein Rückgang verzeichnet werden. Irland wies, nach Erholung im vergangenen Jahr, erneut ein Minus auf. Deutschland, der größte westeuropäische Markt für Haushaltsgroßgeräte, zeigte sich 2013 abermals positiv. Trotz des gegenüber dem Vorjahr geringeren gesamtwirtschaftlichen Wachstums konnte der deutsche Markt für Haushaltsgroßgeräte durch den starken privaten Konsum und die hohe Erwerbstätigkeit erneut leichte Zuwächse verzeichnen.

Die osteuropäischen Märkte verzeichneten auch in 2013 ein dynamisches Wachstum, welches sich jedoch im Verlauf des Jahres zusehends abkühlte. Gleichzeitig wuchs der Abwertungsdruck auf die lokalen Währungen, was vor allem in Russland die Marktentwicklung auf Euro-Basis spürbar beeinträchtigte.

Der türkische Markt wuchs stark und beeinflusste die Gesamtentwicklung der Region positiv.

Auf dem nordamerikanischen Kontinent entwickelten sich sowohl die USA als auch Kanada positiv. Dies war maßgeblich auf die gesamtwirtschaftliche Stabilisierung beider Märkte zurückzuführen. Das Wachstum fiel eurobasiert im Vergleich zum Vorjahr jedoch deutlich niedriger aus.

Die lateinamerikanischen Märkte entwickelten sich ebenfalls positiv und konnten auch 2013 ein Wachstum vorweisen. Damit zeigte diese Region erneut eine vergleichsweise hohe Dynamik. Allerdings schwächten sich die Wachstumsraten analog zur gesamtwirtschaftlichen Entwicklung im Vergleich zum Vorjahr etwas ab. Einen dämpfenden Einfluss auf die Gesamtentwicklung der Region hatte der größte Markt, Brasilien, der im Jahresvergleich die stärkste Wachstumsabschwächung erlebte.

Der chinesische Markt erholte sich von dem Marktrückgang 2012, der durch das Auslaufen staatlicher Subventionen gekennzeichnet war, und wies ein starkes Wachstum auf. Die Region Asien und Pazifik (ohne China) entwickelte sich auch 2013 wieder überdurchschnittlich. Besonders die Märkte Indonesien, Malaysia und Vietnam konnten starke Zuwächse verzeichnen. Indien, als größter Markt, entwickelte sich zwar schwächer als noch 2012, aber dennoch deutlich positiv.

Der Mittlere Osten und Afrika konnten währungsbereinigt ebenfalls an Umsatz zulegen, allerdings mit geringerer Dynamik als im Vorjahr. Auf Euro-Basis dreht sich dieses positive Bild allerdings durch teilweise starke Währungsabwertungen in einigen Schwellenländern ins Negative. Besonders erfreulich entwickelten sich dagegen Saudi-Arabien und einige afrikanische Märkte.

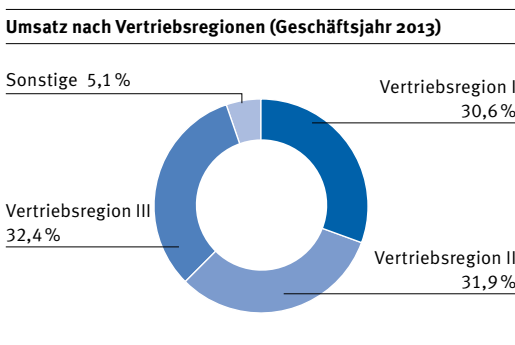
Umsatzentwicklung

Die BSH erwirtschaftete im Geschäftsjahr 2013 einen Konzernumsatz von 10.508 Mio. EUR und konnte damit den Vorjahreswert um 7,2 Prozent bzw. 708 Mio. EUR, aber auch die prognostizierte Zielsetzung übertreffen. Die Erstkonsolidierung von Zelmer wirkt darin mit 142 Mio. EUR; ohne den Zukauf von Zelmer hätte sich ein Umsatzanstieg in Höhe von 5,8 Prozent ergeben. Währungsbereinigt beträgt der Umsatz (inkl. Zelmer) 10.758 Mio. EUR; dies entspricht einer Erhöhung von 9,8 Prozent gegenüber dem Vorjahr. Der negative Wechselkurseffekt im Umsatz 2013 beträgt 250 Mio. EUR bzw. 2,4 Prozent (davon Zelmer: 3 Mio. EUR).

Konzernumsatz BSH	
in Mio. EUR	
2013	2012
10.508	9.800

In der Vertriebsregion I, die neben Deutschland und Österreich im Wesentlichen osteuropäische Länder umfasst, konnte die BSH den Umsatz gegenüber dem Vorjahr um 0,6 Prozent auf 3.211 Mio. EUR leicht steigern. Während der Umsatz in der Vertriebsverantwortung Deutschland auf Vorjahresniveau blieb, entwickelten sich Russland und Polen, aber auch Rumänien und Adria East positiv. In Tschechien und der Ukraine mussten Umsatzrückgänge im Vergleich zum Vorjahr in Kauf genommen werden.

Die Vertriebsregion II, die hauptsächlich die westeuropäischen Länder ohne Deutschland und Österreich umfasst, konnte trotz negativer Entwicklung der meisten Hausgerätemärkte dieser Region den Umsatz um 113 Mio. EUR bzw. 3,5 Prozent auf 3.347 Mio. EUR steigern. Vor allem in Großbritannien und Spanien, aber auch in Frankreich konnten zum Teil deutliche Zuwächse erreicht werden. Getrieben durch die allgemein schwierige Wirtschaftslage im südeuropäischen Raum war vor allem in Italien und Griechenland erneut ein Umsatzrückgang zu beobachten. Eine Ausnahme bildet dabei Portugal, wo die Umsätze gegenüber dem Vorjahr stabil blieben. Die Niederlande zeigten sich im Berichtsjahr als schwierigster Markt Westeuropas; die BSH verzeichnete hier Umsatzrückgänge. In Nordeuropa wie auch in Israel entwickelten sich die Umsätze dagegen erfreulich positiv.



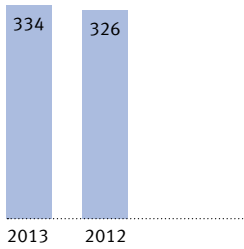
Die Vertriebsregion III umfasst vor allem Asien, den Nahen Osten und Nordamerika. In dieser Region erhöhte sich der Umsatz um 13,5 Prozent auf 3.410 Mio. EUR. In der Türkei lag er wechselkursbedingt nur leicht über Vorjahresniveau; auf Basis lokaler Währung konnte ein deutliches Umsatzwachstum erreicht werden. Den größten Zuwachs konnte der Konzern in China erzielen. Neben dem Wachstum des chinesischen Hausgerätemarkts aufgrund des verbesserten wirtschaftlichen Klimas trugen auch sehr erfolgreiche Produkte zum Erfolg bei und ermöglichten Marktanteilsgewinne. Die Region Asien Pazifik entwickelte sich unterschiedlich. Während Neuseeland, Indien, Malaysia und Taiwan deutlich zulegen konnten, mussten Singapur und Thailand Umsatzrückgänge in Kauf nehmen. In Nordamerika entwickelte sich der Umsatz sehr positiv.

In China konnte die BSH den größten Umsatzzuwachs erzielen.

Die sonstigen Geschäftsaktivitäten stiegen um 171 Mio. EUR auf 540 Mio. EUR. Im Geschäftsjahr 2013 wird hier insbesondere der neukonsolidierte Umsatz von Zelmer ausgewiesen. Ohne Berücksichtigung des Zelmer-Effekts verzeichnen die sonstigen Geschäftsaktivitäten ein Wachstum von 7,9 Prozent.

Die sonstigen Geschäftsaktivitäten stiegen um 171 Mio. EUR auf 540 Mio. EUR. Im Geschäftsjahr 2013 wird hier insbesondere der neukonsolidierte Umsatz von Zelmer ausgewiesen. Ohne Berücksichtigung des Zelmer-Effekts verzeichnen die sonstigen Geschäftsaktivitäten ein Wachstum von 7,9 Prozent.

**Forschungs- und
Entwicklungsaufwendungen**
in Mio. EUR



Forschung und Entwicklung

Im Geschäftsjahr steigerte die BSH ihre Aufwendungen für Forschung und Entwicklung um 8 Mio. EUR auf 334 Mio. EUR. Der Strukturanteil entspricht 3,2 Prozent des Umsatzes. Zum 31. Dezember beschäftigte der Konzern in diesem Bereich 3.140 Mitarbeiter (Vorjahr: 2.999), davon 1.745 in Deutschland (Vorjahr: 1.641).

Im Geschäftsjahr konnte die BSH wiederum zahlreiche neu entwickelte Produkte erfolgreich in den Markt bringen. Insbesondere benutzerorientierte Innovationen wurden in das Produktportfolio aufgenommen, z. B. der leiseste beutellose Staubsauger der Marke Bosch, das Vita-fresh-Kühlfach mit Temperatur- und Feuchtigkeitskontrolle für eine deutlich verlängerte Haltbarkeit des Kühlguts oder das spezielle Hygiene-Programm in Trocknern.

Ihre Innovationskraft hat die BSH erneut eindrucksvoll auf der Internationalen Funkausstellung (IFA) in Berlin dargestellt. Besonderes Highlight waren die Präsentationen zu vernetzten Hausgeräten. Digitale Services und Inhalte werden einen konkreten Nutzen bringen – sei es im Hinblick auf Convenience oder maximale Energieeffizienz. Mit Apps werden zukünftig vielfältige Funktionen der Hausgeräte mobil gesteuert. Zusätzliche Optionen erlauben es, die hohe Performance der Home Connect Hausgeräte noch flexibler und effizienter zu nutzen. Mit der myBosch-App stellte die Marke Bosch den digitalen Produktbegleiter zu allen Bosch-Hausgeräten vor. Von der ersten Inbetriebnahme der Geräte über das Kennenlernen der vielfältigen Funktionen bis hin zu modernen Service-Tools und zahlreichen Tipps und Tricks für jede Situation bietet myBosch dem Kunden Unterstützung und Informationen. Siemens präsentierte in einem „Connectivity Frame“ verschiedene Anwendungsbeispiele anhand entsprechend ausgestatteter Produkte.

Neben überzeugender technischer Innovation und der hervorragenden Qualität zeichnen sich BSH-Produkte auch durch ihr besonders ansprechendes Design aus. Das wurde mit dem Gewinn von zahlreichen Design-Awards – darunter so begehrte Auszeichnungen wie der „iF product design award“ und der „red dot design award“ – auch im Berichtsjahr eindrucksvoll belegt.

Gewerbliche Schutzrechte, insbesondere Patente und Designrechte, sind für die BSH ein unverzichtbares und wirkungsvolles Instrument, um kreative Ideen aus Technologie und Design für neue BSH-Produkte zu sichern. Im Geschäftsjahr legte die BSH einen verstärkten Fokus auf die Qualität der gewerblichen Schutzrechte, insbesondere in technologisch wichtigen und marktrelevanten Bereichen.

Auch 2013 waren die Marken der BSH führend in den vergleichenden Produkttests innerhalb Europas. In insgesamt 164 Tests (Vorjahr: 169) wurden BSH-Geräte von unabhängigen Institutionen innerhalb Europas wie die Stiftung Warentest geprüft. Dabei konnte die BSH das bereits sehr gute Ergebnis des Vorjahres noch übertreffen: Insgesamt 110 (Vorjahr: 91) Testsieger kann BSH für sich behaupten. Eine Auflistung der BSH-Testsieger sowie weiterer Auszeichnungen nach Ländern findet sich auf der Website der BSH (<http://testsieger.bsh-group.de>).

Neben Kooperationen mit in- und ausländischen Hochschulen und Forschungsinstituten zur Entwicklung anwendungsnaher Technologien lag 2013 der Schwerpunkt im Innovationsumfeld auf der Weiterentwicklung der Innovationskultur. Hierzu wurden von der BSH-Academy zwei neue Trainings entwickelt und erstmalig angeboten.

Zur Sicherung der Technologie- und Innovationsführerschaft wurde im Berichtsjahr das BSH-Entwicklungssystem mit zusätzlichen Methoden ergänzt bzw. erfolgten inhaltliche Erweiterungen mit dem Ziel der konzernweiten Anwendung von Best-Practices. Neben der konzernweiten Einführung der Tools wurde eine effektive Vorgehensweise zur Reifegradbestimmung der

Bei unabhängigen
Produkttests schnitten
die BSH-Geräte noch
besser ab als im Vorjahr.

Methodeneinführung an den Entwicklungsstandorten erarbeitet und pilotiert. Dadurch können der aktuelle Implementierungsstand der Methoden dargestellt und Verbesserungspotenziale abgeleitet werden. Außerdem wurden zusätzliche Qualifizierungsmaßnahmen zum Produktentstehungsprozess und zum Komplexitätsmanagement von Komponenten erfolgreich in die bestehende Qualifizierungslandschaft integriert.

Ein besonderes Augenmerk lag im Geschäftsjahr auf Programmen zur Einführung von Produktbaukästen mit konsequenter Modularisierung. Module und Komponenten werden hinsichtlich Bauraum-, Schnittstellen- und Funktionsgestaltung intelligent entkoppelt. So können Kundenwünsche flexibel bedient werden und Innovationen durch die Weiterentwicklung von Modulen schneller am Markt verfügbar sein. Eine synchronisierte Vorgehensweise vom Markt über die Entwicklung bis hin zur Produktion ermöglicht, die Komplexität effizient zu beherrschen und den Kunden noch stärker in den Mittelpunkt zu stellen.

Durch Modularisierung können Innovationen schneller am Markt verfügbar sein.

Beschaffung

Im Jahr 2013 blieb die Situation auf den Beschaffungsmärkten weiterhin hinter den hohen Erwartungen an eine Belebung der Weltwirtschaft zurück. Bestimmend waren nach wie vor die rezessive Entwicklung in Teilen Europas sowie das verlangsamte Wirtschaftswachstum in Asien. Nur die USA entwickelten sich entgegen diesem Trend.

Bei Vormaterialien war die Preisentwicklung erneut zweigeteilt. Während bei Stahl und Edelstahl aufgrund des Nachfragemangels in Europa und Preisrückgängen bei den relevanten Vorprodukten Eisenerz, Koks- und Nickel in Summe erneut ein deutlich besseres Preisniveau als im Vorjahr erzielt werden konnte, mussten bei den Kunststoffgranulaten teilweise Preissteigerungen in Kauf genommen werden. Vor allem die Preise für Polystyrol waren, wie die des Vorprodukts Styrol, sehr volatil und sind – mit Ausnahme einer kurzen Talfahrt zur Jahresmitte – deutlich gestiegen. Polypropylen zeigte sich im Jahresverlauf stabil. Eine erfreuliche Ausnahme bildete ABS (Acrylnitril-Butadien-Styrol), dessen Preis aufgrund der Schwäche des Butadienpreises im Jahresdurchschnitt gesunken ist.

Durch eine weitere Intensivierung des Wettbewerbs und Optimierung der eingesetzten Materialien konnte das Preisniveau der BSH bei Vormaterialien gegenüber der Marktpreisentwicklung in allen Bereichen deutlich verbessert werden.

Die Preise bei den für die BSH wichtigsten Industriemetallen Kupfer und Aluminium zeigten sich erneut über den gesamten Jahresverlauf besonders volatil. Sie lagen im Durchschnitt deutlich unter dem Vorjahr.

Der Markt für Fertigungsmaterialien und Teile entwickelte sich ebenfalls uneinheitlich. Bei Elektrik und Elektronik konnten positive Preiseffekte erzielt werden, insbesondere bei Motoren, Pumpen und Kabelbäumen. Das Preisniveau für Kompressoren, Kunststoff- und Gummiteile sowie für Chemikalien und Baugruppen blieb im Jahresverlauf stabil.

Wie bereits in den Vorjahren setzte die BSH neben physischem Hedging über Lieferanten gezielt Derivate ein, um die Preisschwankungen in der Beschaffung ausgewählter Rohstoffe einzuschränken und das Risiko für den Konzern zu reduzieren.

Die Zahlungsziele bei Lieferanten konnten im Berichtsjahr in Summe weiter ausgebaut werden.

Die kontinuierliche Systematisierung und Bündelung des Einkaufs von indirekten Materialien und Dienstleistungen wurde auch in diesem Geschäftsjahr weiter fortgesetzt. Insbesondere der strategische Einkauf in den fertigungsnahen Materialfeldern wie Maschinen und Anlagen sowie Informationstechnologie konnte global weiter ausgebaut werden. Der operative Einkauf wurde durch den weiteren Roll-out eines einheitlichen Prozesses zur elektronischen Bestell-

abwicklung international gestärkt und in drei zentralen Stellen in Polen, der Türkei und China zusammengefasst. Die effizientere Abwicklung dieser Transaktionen schafft Freiräume für eine verstärkt strategische Ausrichtung und professionelles Warengruppen-Management.

Die etablierten Methoden zur Identifikation und Bewertung finanzieller Risiken bei unseren Lieferanten wurden auch 2013 zur präventiven Absicherung von lieferantenbezogenen Risiken eingesetzt. Die Anzahl der als kritisch eingestuften Lieferanten ist im Vergleich zum Vorjahreszeitraum zurückgegangen.

Produktion

Die BSH produziert weltweit Haushaltsgroß- und -kleingeräte in 40 Fabriken an 28 Standorten in 13 Ländern.

Aufgrund der Umsatzsteigerung erhöhte sich die um Wechselkurseffekte bereinigte Erzeugnisleistung gegenüber dem Vorjahr um 8,9 Prozent.

Im März 2013 erfolgte die offizielle Eröffnung einer neuen Produktionsstätte für Consumer Products in Çerkezköy (Türkei), in der Allesschneider, Mixer und Staubsauger hergestellt werden.

In allen Produktbereichen wurden die Produktionskapazitäten ausgebaut.

Im Produktbereich Kochen lag der Schwerpunkt der Aktivitäten auf der Einführung der neuen, modularen Produktionsarchitektur für die europäischen Fertigungsstandorte. Damit wird zukünftig die Standardisierung der Produktionsprozesse europaweit gewährleistet und die Wettbewerbsfähigkeit der Fabriken des Produktbereichs weiter gestärkt. An den Standorten Çerkezköy (Türkei) und Nanjing (China) wurden die Produktionskapazitäten weiter ausgebaut. In Chennai (Indien) schreitet der Aufbau einer neuen Fabrik voran. Zeitgleich wird dort ein Entwicklungszentrum für Gaskochfelder und Dunstabzugshauben für den indischen und südostasiatischen Markt gebaut.

Der Produktbereich Kälte hat im Berichtsjahr seine Produktionskapazitäten in Europa und China modernisiert und erweitert. Nach umfangreichen Investitionen in modernste Fertigungseinrichtungen wurden am deutschen Standort Giengen die Produktionsanlagen der neuen Einbau-Plattform mit zahlreichen Produktanläufen planmäßig in Betrieb genommen. In Çerkezköy (Türkei) wurde mit der Erweiterung der Kältefabrik um eine zusätzliche Produktionslinie für NoFrost-Geräte begonnen. In Chuzhou (China) wurden 2013 die Produktionsanlagen für Kältegeräte in der neu gebauten zweiten Fabrik installiert und der für Anfang 2014 geplante Fertigungsstart vorbereitet. Damit wird die weiter steigende Nachfrage nach Kältegeräten vor allem für den chinesischen Markt gedeckt.

Der Produktbereich Geschirrspülen konnte durch den erfolgreichen Produktionsstart der neuen Gerätereihe am Standort New Bern (USA) den letzten seiner sechs Standorte auf die gemeinsame standardisierte Produktplattform umstellen. Das 2008 definierte Ziel eines standardisierten Fertigungskonzepts wurde damit erreicht. Gleichzeitig wurde die Grundlage für die Fortsetzung des positiven Wachstumskurses im nordamerikanischen Markt geschaffen. An allen Standorten des Produktbereichs wurden mit der Erstellung von langfristigen Masterplänen die Weichen für eine zukunftsorientierte Ausrichtung gestellt. Der Schwerpunkt liegt hier auf hoher Wettbewerbsfähigkeit in der gesamten Kostenstruktur sowie auf Qualität und Flexibilität. In intensiver Zusammenarbeit mit dem Entwicklungsbereich werden Ideen generiert und priorisiert, um die neuesten Technologien für Fertigungsprozesse zu implementieren. Eine schnelle Umsetzung wird durch die frühzeitige Einbindung aller Fabriken des Produktbereichs gewährleistet.

Im Produktbereich Wäschepflege ist die Fertigung einer neuen Waschmaschinenreihe in St. Petersburg (Russland) angelaufen. In Łódź (Polen) startete die Fertigung der neuen Wärmepumpentrockner mit der besten Energieeffizienzklasse A+++.

Im Berichtsjahr erfolgte die planmäßige Schließung des Produktionsstandorts für Waschmaschinen in Kabinburi (Thailand). Das Fabrikgebäude in Chennai (Indien) wurde 2013 weitgehend fertiggestellt; die Aufnahme der Produktion von Waschmaschinen ist für 2014 geplant. Aus dieser Fabrik wird künftig neben der Versorgung des indischen Markts auch die des südostasiatischen Raums erfolgen.

Im Produktbereich Consumer Products wurde durch die Akquisition des polnischen Kleingeräteherstellers Zelmer mit einem modernen Fertigungsstandort in Rzeszów (Polen) ein wichtiger Schritt in Richtung weiteres Wachstum in Europa realisiert, das Produktportfolio im Entry- und Value-Segment insbesondere für Osteuropa erweitert und ein eigener Bereich für Regionalmarken (z. B. Profilo, Ufesa, Zelmer) geschaffen.

Die nachfragebedingt außerordentlich hohe Stückzahlsteigerung des Heißgetränkeautomaten Tassimo konnten die Fabriken durch flexible und rechtzeitige Anpassung der Kapazitäten optimal erfüllen. Am Standort Nazarje (Slowenien) wurden sowohl neue Anbindungskonzepte für Lieferanten als auch eine Neukonzeption des Shopfloor-Managements umgesetzt, um die gestiegenen Anforderungen an Flexibilität und Reaktionsfähigkeit noch besser zu erfüllen.

Der Produktbereich Electronic Systems, Drives startete in seiner Fabrik in Michalovce (Slowakei) erfolgreich die Produktion von Brushless-DC-Lüftergebläsen für den Produktbereich Kochen. Darüber hinaus wurde in Nanjing (China) eine Produktionslinie für Brushless-DC-Waschmaschinenantriebe auf Basis von Ferritmagneten in Betrieb genommen. Damit wurde die Grundlage für die erfolgreiche Vermarktung dieser neuen Antriebstechnologie in China geschaffen. In der Elektronikentwicklung konnten weitere Erfolge bei der Standardisierung und Plattformentwicklung erzielt werden.

Supply-Chain-Management

Anspruch der BSH ist es, ihre Kunden stets termingerecht zu beliefern, wobei starke Nachfrageschwankungen und die Veränderung der Absatzmärkte große Herausforderungen für das Supply-Chain-Management darstellen. Um diesen Herausforderungen gerecht zu werden, wurde das integrierte Supply-Chain-Management (SCM) konsequent weiterentwickelt. Die Optimierung der Prozesse über die gesamte Wertschöpfungskette hinweg konnte in zahlreichen Projekten vorangetrieben und SCM in den Regionen und Ländern ausgebaut werden.

Parallel zu den operativen Abläufen und Strukturen wurde 2013 auch das Supply-Chain-Modell der BSH um die wichtigsten Prozesse der Materialversorgung ergänzt. Mit Material-Supply-Management wurde ein weiterer Meilenstein im Sinne der aktiven Integration der relevanten Partner in der gesamten Logistikkette – vom Lieferanten bis zum Kunden – erreicht. Das Modell der BSH umfasst damit sämtliche Bestandteile eines modernen, integrierten Supply-Chain-Managements.

Investitionen

Die Investitionen des Konzerns in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte (ohne Geschäfts- oder Firmenwert) lagen im Berichtsjahr mit 377 Mio. EUR um 44 Mio. EUR unter denen des Vorjahres und belaufen sich auf 3,6 Prozent des Konzernumsatzes. Darin sind Investitionen von Zelmer in Höhe von 3 Mio. EUR enthalten. Durch die Erstkonsolidierung der Zelmer-Gruppe sind zusätzlich 109 Mio. EUR Sachanlagevermögen und immaterielle Vermögenswerte (ohne Goodwill) zugegangen. Die Investitionen in Sachanlagen betragen 359 Mio. EUR; im Inland wurden 135 Mio. EUR und im Ausland 224 Mio. EUR investiert.

Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte (ohne Geschäfts- und Firmenwert)

in Mio. EUR

2013	2012
377	421

An deutschen Standorten investierte der Konzern im Wesentlichen in die Produktion neuer Einbaubacköfen, Staubsauger und energieeffizienter Kühlschränke und Geschirrspüler sowie in ein neues Entwicklungsgebäude für Geschirrspüler und die Modernisierung von Fertigungsanlagen. Weitere Mittel wurden für Trainings- und Tagungszentren des Vertriebs, ein neues Lagergebäude der Logistik und für die Stärkung der Informationstechnologie eingesetzt.

Schwerpunkte der Investitionen im Ausland waren China, die Türkei, Spanien, Polen, Slowenien und Indien, aber auch die USA und Russland. Außer in Infrastruktur und Kapazitätserweiterungen wurde in neue Baureihen von Waschmaschinen, Kältegeräten und Geschirrspülern sowie Einbaubacköfen und Gasmulden investiert. Der Produktbereich Consumer Products tätigte Ausgaben für neue Produktreihen in China und Slowenien.

Von den Investitionen erfolgten 39 Prozent für Neuprodukte und 22 Prozent für Erweiterung und Rationalisierung. In Grundstücke, Gebäude und sonstige Infrastruktur investierte die BSH 26 Prozent der Mittel; 13 Prozent der Ausgaben betrafen den Werterhalt und den Umweltschutz.

Finanzen

Die Staatsschuldenkrise in Europa und den USA war auch im Berichtsjahr das Thema, das die Finanzmärkte am meisten beschäftigte. Im ersten Halbjahr 2013 kamen noch Unsicherheiten hinsichtlich der wirtschaftlichen Entwicklung Chinas und eine kurze Periode eingeschränkter Liquidität der chinesischen Banken hinzu. Im April und Juni erlebten die meisten Börsen in Europa, aber auch in den Schwellenländern deutliche Einbrüche, die jedoch meist nur kurz anhielten.

Zum Jahresende 2013 erlebten viele Börsen nicht nur Jahreshöchststände, sondern auch historische Bestmarken. Gründe hierfür waren sowohl die massive Ausweitung der Geldmengen durch die Notenbanken der USA, Japans und Europas als auch die etwas verbesserten wirtschaftlichen Aussichten Chinas, der USA und einzelner Länder Europas und Asiens. Die Möglichkeit einer Zahlungsunfähigkeit der USA und Diskussionen über die Reduzierung der Anleihenkäufe durch die US-Notenbank Federal Reserve sowie die weiterhin ansteigenden Staatsdefizite konnten die Anleger nicht bremsen, in Immobilien und Aktien zu investieren. Lediglich Staatspapiere entwickelten sich negativ. Hier belastete die Erwartung, dass mittel- bis langfristig Zinsen wieder ansteigen könnten. Insgesamt blieb das Stimmungsumfeld durchgängig positiv. Dies stimmt im Wesentlichen auch mit den Erwartungen auf Unternehmerseite und der Entwicklung der Unternehmensgewinne überein.

Die seit Jahren bewährte risikoadjustierte Anlagestrategie des Konzerns kam auch im Berichtszeitraum zur Anwendung. Trotz zweier Kurseinbrüche im ersten Halbjahr 2013 lag die Rendite insgesamt im Bereich der durchschnittlichen Erwartungen.

Die Finanzverbindlichkeiten erhöhten sich im Vergleich zum Vorjahr um 566 Mio. EUR auf 1.529 Mio. EUR. Das günstige Kapitalmarktumfeld im November 2013 wurde genutzt, um erstmalig einen Euro-Bond zu begeben. Die Laufzeit des Bonds mit einem Volumen von 500 Mio. EUR beträgt sieben Jahre und hat einen nominalen Zinssatz von 1,875 Prozent p. a. Dieser Bond dient zur langfristigen Sicherung niedriger Zinsen und zur Ablösung zukünftig fälliger Schulden sowie zur Deckung des Konzern-Finanzbedarfs. Darüber hinaus bestehen Kreditlinien im notwendigen Umfang.

Von den in den Jahren 2011 und 2012 aufgenommenen Bonds in Hongkong sowie weiteren Darlehen werden 246 Mio. EUR im Jahr 2014 zur Tilgung fällig.

Durch den 2013 begebenen Euro-Bond sichert sich die BSH langfristig niedrige Zinsen.

Anfang 2013 wurden zwei sehr zinsgünstige KfW-Darlehen in Höhe von insgesamt 165 Mio. EUR aufgenommen. Diese Kredite fließen in Investitionen für Forschungs-, Entwicklungs- und Innovationsaktivitäten zur Verbesserung der Energieeffizienz ressourcenschonender Hausgeräte.

Die Ratingagentur Standard and Poor's bestätigte im Oktober 2013 für die BSH das langfristige Rating „A“ sowie das kurzfristige Rating „A-1“. Der Ausblick wurde mit „stable“ bewertet, basierend auf hohen und stabilen operativen Ergebnissen und Cashflows. Dies unterstreicht erneut die hervorragende Bonität der BSH.

Die hervorragende Bonität der BSH wurde 2013 erneut bestätigt.

Die Überwachung, Identifikation und Bewertung aller Treasury-Risiken erfolgt durch ein weltweites Treasury-Controlling für den Konzern. Zur Absicherung finanzieller Risiken wendet die BSH ein breites Spektrum an geeigneten Treasury-Instrumenten an. Notwendige Steuerungsmaßnahmen werden zeitnah angestoßen.

Bei einem rollierenden Planungshorizont von einem Jahr werden die Währungsrisiken aus dem operativen Geschäft des Konzerns zentral ermittelt und bewertet. Entstehende Risikopositionen werden mithilfe von Derivaten abgesichert. Die in den Richtlinien vorgegebene Absicherungspolitik wurde, wie in der Vergangenheit, im Rahmen eines quartalsweise tagenden Treasury-Committees besprochen und zentral umgesetzt.

Zur Absicherung der Zahlungsströme in Britischen Pfund, Schweizer Franken und Polnischen Złoty wendet die BSH das Cashflow Hedge Accounting auf Konzernebene an.

Preisrisiken für in der Fertigung eingesetzte Industriemetalle werden im Wesentlichen über Lieferanten abgesichert. Für die Anteile an Kupfer und Aluminium, die nicht vollständig über Lieferanten gesichert werden können, werden Finanzderivate eingesetzt. Das detaillierte Vorgehen wird ebenfalls im Treasury-Committee abgestimmt.

Wesentliche Ziele sind die Sicherung der finanziellen Flexibilität und die Vermeidung oder Reduktion von Refinanzierungsrisiken. Das Liquiditätsrisiko begrenzt der Konzern durch ein effektives zentrales Cash-Management, den Zugang zu Kreditlinien bei Kreditinstituten mit gutem Rating.

Durch eine mittel- und langfristige Zinsbindung bei der Finanzierung schützt sich der Konzern vor Zinssteigerungsrisiken.

Die laufende Überwachung des Kontrahentenrisikos der Geschäftspartnerbanken erfolgt auf Basis deren Ratings und Credit Default Swaps. Die Überprüfung der vergebenen Limits bezüglich Geldanlagen und Volumen an Sicherungsgeschäften erfolgt monatlich.

Personal und Soziales

Qualifizierte Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zu gewinnen und ihre Motivation in einem anspruchsvollen Tätigkeitsumfeld individuell und langfristig zu sichern, bestimmte die Personalarbeit der BSH im Berichtsjahr. Die Attraktivität der BSH als Arbeitgeber mittels eines klaren Employer-Brand-Profils zu vermitteln, ein hohes Engagement in der Konzeption und Realisierung vielfältiger Qualifizierungsprogramme zu zeigen sowie Zukunftschancen im Rahmen eines aktiven Diversity-Managements zu öffnen, kennzeichneten das Programm 2013.

Zum Stichtag 31. Dezember 2013 beschäftigte die BSH einschließlich der Auszubildenden weltweit 49.876 Mitarbeiter (Vorjahr: 46.925); die erstmalige Einbeziehung von Zelmer, die in der unten eingefügten Tabelle unter „Sonstige“ ausgewiesen wird, wirkt darin mit 1.358 Mitarbeitern. 34.718 (Vorjahr: 32.283) Mitarbeiter waren im Ausland, 15.158 (Vorjahr: 14.642) in

Deutschland tätig. Die erhöhte Mitarbeiterzahl in Deutschland ist unter anderem im Produktionsbereich auf eine verstärkte Übernahme von Leiharbeitnehmern in befristete Arbeitsverhältnisse zurückzuführen. Zusätzlich konnten weitere Arbeitsplätze in unterschiedlichen Funktionen nicht nur in Deutschland, sondern insbesondere auch in China, der Türkei und Spanien besetzt werden. Damit wurden durch erfolgreiche Personalpolitik unter Wahrung unserer gesellschaftspolitischen Verantwortung auch in Hochlohnstandorten Arbeitsplätze gesichert. Ein leichter Rückgang der Beschäftigtenzahl war dagegen in Griechenland, Thailand und der Slowakei zu verzeichnen.

Die Mitarbeiter nach Vertriebsregionen gliedern sich wie folgt:

	Stichtag 31. Dezember		Veränderung	
	2013	2012	absolut	in %
Vertriebsregion I	19.850	19.158	692	4
Vertriebsregion II	7.987	7.921	66	1
Vertriebsregion III	18.977	18.074	903	5
Sonstige	3.062	1.772	1.290	73
Gesamt	49.876	46.925	2.951	6

Zum 31. Dezember 2013 standen 829 Mitarbeiter in einem Ausbildungsverhältnis (Vorjahr: 812). Für die deutschen Standorte bedeutete das 478 Auszubildende und Studenten der Dualen Hochschule (DH), die sich in technischen (317) und kaufmännischen (57) Ausbildungsberufen sowie im DH-Studium (104) qualifizierten. Das internationale Traineeprogramm der BSH absolvierten 26 Teilnehmer aus Deutschland und sechs ausländischen Tochtergesellschaften.

Erstmals wurde 2013 die BSH-Mitarbeiterbefragung weltweit in allen BSH-Tochtergesellschaften zeitgleich durchgeführt. Somit waren im Herbst rund 47.000 Mitarbeiter zur Teilnahme aufgerufen. Die hohe globale Beteiligungsquote von 88 Prozent (Deutschland: 81 Prozent) spiegelt die Bedeutung der Mitarbeiterbefragung als anerkanntes und etabliertes Instrument der Organisationsentwicklung wider. Die Ergebnisse werden weltweit kommuniziert und die daraus abgeleiteten und vereinbarten Verbesserungsmaßnahmen in einem Monitoring-Tool dokumentiert.

Eine mögliche Folgemaßnahme zur Mitarbeiterbefragung stellt das Personalinstrument „Feedback für Führungskräfte“ dar, das 2013 in sechs weiteren Ländern ausgerollt wurde. Für 2014 ist die Implementierung in weiteren Ländern geplant. In den Fabriken findet das im BSH-Produktionssystem verankerte Klimabarometer als Feedback-Instrument entsprechende Anwendung.

Das Diversity-Management trägt zur Vielfalt und zur Förderung von Talenten bei.

Diversity-Management ist als elementarer Bestandteil der Personalstrategie in der Unternehmensorganisation der BSH verankert. Damit verbunden ist das Ziel, Vielfalt in den Bereichen Internationalität, Altersstruktur und Gender gezielt sicherzustellen und auszubauen. So werden weltweit Talente in den Nachwuchspools und -programmen gefördert.

Auch die verstärkte Ausweitung weltweiter Mitarbeiterereinsätze setzt Zeichen für die zunehmende Internationalisierung und globale Vernetzung im Personalbereich. Zum Stichtag waren 326 Mitarbeiter als Expatriates im Rahmen von Auslandsentsendungen tätig. Während die Zahl von Mitarbeitern, die nach Deutschland kamen oder aus Deutschland ins Ausland wechselten, nahezu konstant blieb, nahm die Zahl der Mitarbeiter, die zwischen den ausländischen Tochtergesellschaften wechselten, um 16 Prozent zu.

Mit der Initiative „Perspektive Teilzeit“ ist ein wichtiger Schritt zur Einleitung eines kulturellen Wandels geleistet worden. Die BSH bietet zahlreiche Modelle für eine flexible, lebensphasenorientierte Arbeitszeitgestaltung an. Neu wurde die Möglichkeit eröffnet, ein Sabbatical zu vereinbaren. Auch die Kinderbetreuung an den deutschen Standorten wurde 2013 ausgeweitet. Neben München sind in Traunreut und Berlin verschiedene Angebote hierzu geschaffen worden.

Die nachhaltige Positionierung der BSH als attraktiver Arbeitgeber in einem wettbewerbsintensiven Umfeld gewinnt zunehmend an Bedeutung. Ausbau und Stärkung des Employer Branding zählten daher im Berichtsjahr zu den wesentlichen Aufgaben – mit überzeugender Resonanz: Zum siebten Mal in Folge nahm die BSH mit großem Erfolg an der Ausschreibung „Top Arbeitgeber Deutschland“ des Top Employers Institute teil. Bei der Zertifizierung „Top Arbeitgeber Ingenieure“ erzielte die BSH im Gesamtranking aller in Deutschland teilnehmenden Unternehmen den ersten Platz. Auf internationaler Ebene wurde die BSH erstmals als „Top Employers Europe“ zertifiziert. Die Tochtergesellschaften in Belgien, den Niederlanden, Polen und Spanien konnten sich auf lokaler Ebene ebenfalls erfolgreich als Top-Arbeitgeber auszeichnen.

Die BSH ist Deutschlands Top-Arbeitgeber für Ingenieure und auch international vorn platziert.

Im Geschäftsjahr wurden zahlreiche Initiativen im Rahmen des Hochschulmarketings umgesetzt. So konnte die Anzahl der Deutschlandstipendien von acht im Vorjahr auf 15 im Berichtsjahr deutlich erhöht werden. Die intensive Zusammenarbeit zwischen Zielhochschulen und Fachbereichen ist wichtiger Bestandteil des Hochschulmarketings. In diesem Kontext wurde z. B. eine Podiumsdiskussion mit der ZEIT-Verlagsgruppe erfolgreich fortgeführt.

Auch die Kooperation mit der Bayerischen EliteAkademie, die herausragend qualifizierte und leistungsbereite Studenten in ihrer beruflichen Entwicklung unterstützt, wurde weiter intensiviert. So haben beispielsweise die Studenten im Rahmen der Auslandsakademie die chinesische Tochtergesellschaft der BSH in Nanjing besucht.

Für die Mitglieder des Studentenbindungsprogramms „students@BSH“ fanden wieder verschiedene Veranstaltungen wie der Studententag in Bretten sowie Trainings zum Thema Kommunikation statt.

Auch 2013 blieb Talentmanagement ein Schwerpunktthema des Personalbereichs. Im Mittelpunkt stehen Leistungsträger mit Potenzial zur zielgerichteten beruflichen Weiterentwicklung im internationalen Umfeld. Durch konsequentes Monitoring wurden die internationalen Prozesse des Talentmanagements im Unternehmen verankert. Unterstützt durch vielfältige Kommunikations- und Change-Management-Maßnahmen wurden Führungskräfte und Mitarbeiter weltweit für das Thema Talentmanagement sensibilisiert und geschult.

Berufliche Entwicklungsmöglichkeiten in der BSH bietet auch der Karrierepfad „Projektmanagement“. Dieser wurde für Produktprojekte an allen deutschen und vielen ausländischen Standorten implementiert.

2013 wurde die im Vorjahr eingeleitete Neuausrichtung der „Entwicklungsperspektive Experte“ fortgesetzt. Hier wurden für die technischen Funktionsfelder Expertenstellen für relevante Fachthemen mit internationaler Perspektive identifiziert. Der Roll-out startete Ende 2013 in Deutschland und wird im Folgejahr international ausgedehnt werden.

Für die Nachwuchspools und -programme wurden im Geschäftsjahr erneut zahlreiche Entwicklungsmaßnahmen und Trainings angeboten. Zudem wurde der „Junior Executive Pool“ (JEP) neu ausgerichtet. Ziel des neuen Konzepts ist es, den Teilnehmern Orientierung und Unterstützung bei der internationalen beruflichen Weiterentwicklung zu geben. Die Umsetzung wird 2014 erfolgen.

Der „International Executive Pool“ (IEP) bietet seinen rund 100 Mitgliedern die Möglichkeit, sich global zu vernetzen und mit spezifischen Trainingsangeboten auf weiterführende internationale Managementaufgaben vorzubereiten. Die Trainings wurden zielgruppenspezifisch überarbeitet und umfassen Fähigkeiten wie „Interkulturelle Kompetenz“, „Unternehmerisches Denken“, „Internationales Netzwerk“ und „Diversity“.

Auch das „Senior Executive Program“ (SEP) zur Führungskräfteentwicklung aus dem Senior Management wurde mit großem Erfolg fortgesetzt. Der Jahrgang 2010 wurde mit einer Abschlussveranstaltung verabschiedet; in den drei Jahren ihrer Teilnahme am SEP haben 71 Prozent der Mitarbeiter eine weiterführende Funktion im Konzern übernommen. Beim „SEP-Mentoring“ begleiten ehemalige SEP-Teilnehmer Mitarbeiter mit Potenzial bei ihrer persönlichen und beruflichen Weiterentwicklung innerhalb des Unternehmens als Mentoren.

Das Weiterbildungsangebot der BSH-Academy orientiert sich inhaltlich an der Geschäftsstrategie. Die „Corporate Learning Landscape“, das heißt Trainingsprogramme, Prozesse und Standards der BSH zum Thema Qualifizieren und Lernen, wurde auch 2013 über sieben große BSH-Academies international organisiert und weiter ausgebaut. Vermehrt werden bereichs- und zielgruppenspezifische Qualifizierungsmaßnahmen konzipiert und Fachtrainings international ausgerollt. Das weltweite BSH-Qualifizierungsprogramm für Führungskräfte wurde 2013 in elf Ländern erfolgreich realisiert. Für 2014 sind die Gestaltung und Durchführung weiterer Module sowie der Roll-out in zusätzlichen Ländern geplant.

Vor dem Hintergrund des demografischen Wandels hat über mehrere Jahre die unternehmensweite Initiative „Perspektive 67“ positive Zeichen gesetzt. Im Mai 2013 wurde zur Fortführung und Intensivierung das Projekt „Demografie in der Produktion“ gestartet. Hier werden sowohl bestehende Erkenntnisse weiterentwickelt als auch Vereinbarungen zu zukünftigen Personalstrukturen und Arbeitsplatzgestaltungen getroffen. Auch Themenfelder wie Ergonomie des Arbeitsplatzes und ein umfassendes Gesundheitsmanagement werden in diesem Kontext weiter ausgebaut und in zahlreichen praxisrelevanten Maßnahmen umgesetzt.

Nachhaltigkeit

Nachhaltigkeit stellt einen integralen Bestandteil der Konzernstrategie und des Geschäftsmodells der BSH dar. Ausgangspunkt für diese Strategie sind die Grundsätze unseres Unternehmensleitbilds.

Der Zentralbereich Corporate Responsibility and Sustainability wirkt als strategischer Impulsgeber für die Aufnahme relevanter Themen und verfügt mit dem CR Committee über ein konzernweites Entscheidungsgremium zur nachhaltigen Positionierung und zukünftigen Ausrichtung des Konzerns beim Thema Corporate Responsibility (CR).

Im Geschäftsjahr konzentrierten sich die Aktivitäten unter anderem auf das Fokusthema „CR in der Lieferkette“ sowie die Aufnahme weiterer mittelfristiger Nachhaltigkeitsziele zur Kundenzufriedenheit.

Das BSH-Projekt „Procurement Governance“ zielt auf konzernweit einheitliche Einkaufsprozesse und nachhaltige Geschäftsbeziehungen. Mit dem Social-Audit-Programm für Lieferanten soll sichergestellt werden, dass Mindeststandards bezüglich Arbeitsbedingungen und Umweltschutz in der vorgelagerten Wertschöpfungsstufe eingehalten werden.

Insbesondere umfasst das Programm die schriftliche Anerkennung des BSH Suppliers' Code of Conduct sowie den verpflichtenden Nachweis von erfolgreich durchgeführten Social Audits. Hierzu begann im Mai 2013 der Roll-out bei ausgewählten Lieferanten von Produktionsmaterial.

Im Berichtsjahr wurde der 21. Nachhaltigkeitsbericht herausgegeben. Unter dem Titel „Nutzen im Sinn. Nachhaltigkeit zum Ziel.“ standen nachhaltige Stakeholder-Beziehungen im Vordergrund. Die Dimensionen Anbieter eines leistungsstarken Kundendienstes, attraktiver Arbeitgeber oder auch Meinungsbildner in der aktuellen Debatte zum Klimaschutz und zu Energieeffizienz standen dabei im Mittelpunkt.

Die Nachhaltigkeit in der Lieferkette war ein Fokusthema im Geschäftsjahr 2013.

Umweltschutz

Das Konzernprojekt „Ressourceneffizienz 2015“, mit dem die BSH das Ziel verfolgt, den produktionsbedingten spezifischen Energie- und Wasserverbrauch bis Ende 2015 im Vergleich zu 2010 um 25 Prozent zu reduzieren, wurde auch im Berichtsjahr durch weitere Maßnahmen vorangetrieben.

Mit dem Start von Kampagnen in allen BSH-Fabriken zur Umsetzung der internen Leitfäden für den Betrieb umweltrelevanter Maschinen und Anlagen wurden insbesondere in den Anwendungsbereichen Druckluft, Pressen und Verpackungsmaschinen sowie bei der Reduzierung der Grundlast große Einsparungen beim Energie- und Ressourcenverbrauch ermittelt und größtenteils bereits realisiert. Die Ressourceneffizienzthematik wurde auch in das Produktionssystem-Audit integriert, wodurch weitere Einsparpotenziale aufgezeigt werden konnten.

Beim Energie- und Ressourcenverbrauch konnten große Einsparungen realisiert werden.

Ein weiterer Meilenstein im Geschäftsjahr war die Einführung und Zertifizierung eines Energiemanagementsystems nach ISO 50001:2011 an drei Produktionsstandorten in Deutschland.

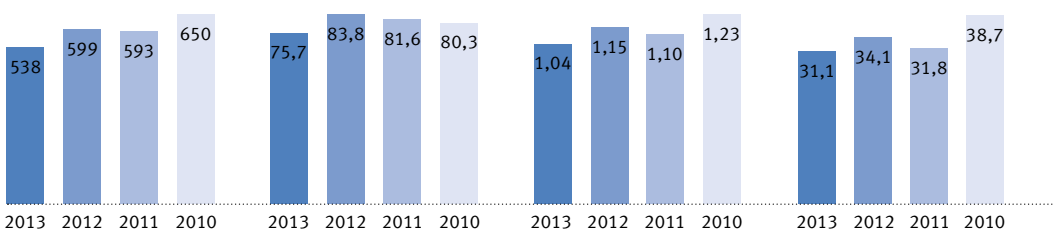
Um das Umweltbewusstsein innerhalb des Konzerns noch weiter voranzutreiben, hat sich die BSH als Mitglied der „Klimaschutz-Unternehmen“ in Deutschland freiwillig zu messbaren und ambitionierten Zielen bei Klimaschutz und Energieeffizienz verpflichtet. Zusammen mit 22 weiteren Firmen bildet die BSH ein deutschlandweites und branchenübergreifendes Exzellenznetzwerk, das auf Initiative des Bundesministeriums für Umwelt, Naturschutz, Bau und Reaktorsicherheit, des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie und des Deutschen Industrie- und Handelskammertags e. V. entstanden ist.

Alle produzierenden Einheiten des Konzerns sind im Berichtsjahr nach dem internationalen Standard für Umweltmanagementsysteme ISO 14001:2004 zertifiziert. Die Fabrik des 2013 übernommenen polnischen Hausgeräteherstellers Zelmer wird im Berichtsjahr 2014 in das BSH-Umweltmanagementsystem integriert.

Die laufenden Kosten für den standortbezogenen Umweltschutz betragen wie im Vorjahr 14 Mio. EUR.

Die Investitionen und Maßnahmen im Bereich Energie- und Wasserverbrauch führten 2013 zu einer deutlichen Verbesserung der spezifischen Umweltschutz-Kennzahlen und übertrafen damit die Zielvorgaben. Ressourceneffizienzprojekte führten zu einer Verringerung der absoluten Verbrauchsmengen bei gleichzeitiger Steigerung der Produktonnage. Die Verbesserung des produktionsbedingten Abfallaufkommens wurde im Wesentlichen durch effizientere Verwertung von Abfallprodukten erreicht. Insbesondere der Einsatz von Solarenergie in den spanischen Fabriken führte zu einer Reduzierung der CO₂-Emissionen pro Tonne Produkt.

Umweltkennzahlen aus der Produktion



Energie pro Tonne Produkt (kWh/t Produkt)

Abfälle pro Tonne Produkt (kg/t Produkt)

Wassermenge pro Tonne Produkt (m³/t Produkt)

CO₂-Emission pro Tonne Produkt* (kg/t Produkt)

* Ohne Anteil aus Erzeugung elektrischer Energie, Fernwärme und Verkehr.

Auch 2013 maß die BSH dem Thema Energieeffizienz besondere Bedeutung bei. Auf der IFA 2013 stellte Bosch eindrucksvoll unter Beweis, dass die Marke der Anbieter mit dem größten A+++ Sortiment in Europa ist. Ein Kubus auf dem Messegelände lud die Besucher ein, sich selbst davon ein Bild zu machen. A+++ ist die beste Energieeffizienzklasse, mit der Hausgeräte durch das EU-Energielabel gekennzeichnet werden können. Auf dem Messestand wurde den Besuchern unter anderem eine Waschmaschine präsentiert, die den Grenzwert zur Energieeffizienzklasse A+++ sogar um 50 Prozent unterbietet.

Siemens unterstützt den Verbraucher beim Stromsparen durch fundierte Informationen. Mit der ersten Energieverbrauchsanzeige für Kochstellen lässt sich nach dem Kochen feststellen, wie viel Strom auf den beiden flexiblen Kochzonen der entsprechend ausgestatteten Siemens Vario-Induktions-Kochstelle verbraucht wurde. Damit kann der Kunde bei künftigen Kochvorgängen den Stromverbrauch effizient steuern.

Diese Produkte sind nur zwei Beispiele dafür, welchen Stellenwert supereffiziente Produkte auch weiterhin genießen. Mit 4,6 Millionen verkauften Geräten erreichten diese einen Anteil in Höhe von 35 Prozent des BSH-Gesamtabsatzes in Europa. Das Supereffizienzportfolio beinhaltete 2013 alle Geräte der jeweils besten Energieeffizienzklasse A+++ für Waschmaschinen, Geschirrspüler und Kältegeräte bzw. A-20-Prozent und besser bei Elektrobacköfen. Bei den Wäschetrocknern fanden alle Geräte, die mindestens der Energieeffizienzklasse A++ angehören, Berücksichtigung.

Von September 2014 an muss jeder Staubsauger, der in der Europäischen Union (EU) in Verkehr gebracht wird, ein Energielabel tragen. Damit sind für den Verbraucher die Energieeffizienzklasse, die Reinigungsklassen auf Teppich und Hartboden sowie Lautstärke und Staubemissionsklasse auf einen Blick zu erkennen und vergleichbar. Die BSH bewertet diese Entwicklung in Richtung Transparenz und Vergleichbarkeit grundsätzlich positiv. Um allerdings zu vermeiden, dass der Kunde sich zukünftig bei den Staubsaugern ausschließlich am Energieverbrauch orientiert – der stark in den Vordergrund gerückt wurde – und die Reinigungsleistung vernachlässigt, wollen wir durch kommunikative Maßnahmen den Endverbraucher entsprechend sensibilisieren und aufklären.

Nach 2011 und 2012 wurde die BSH USA für die Marke Bosch auch im Berichtsjahr durch die US-Umweltbehörde Environmental Protection Agency in Washington D.C. mit dem „ENERGY STAR Sustained Excellence Award“ ausgezeichnet. Die Bemühungen der Marke Bosch, in allen Lebensbereichen kostenwirksam Energie zu sparen und so zum Schutz von Klima und Umwelt beizutragen, wurden damit gewürdigt.

Bosch ist seit 2007 Energy-Star-Partner und die einzige Hausgerätemarke in den USA, deren Hauptprodukte zu 100 Prozent für das Energy-Star-Label qualifiziert sind.

Wichtige Vorgänge des Geschäftsjahres

Die BSH erwarb 2013 den Kleingerätehersteller Zelmer S.A. in Rzeszów (Polen) und konnte damit ihre Präsenz im mittel- und osteuropäischen Raum festigen und weiter ausbauen. Die Übernahme wurde im Juni mit dem Erwerb von 100 Prozent der Anteile erfolgreich abgeschlossen. Mit dem Zukauf wurde ein Umsatz in Höhe von 142 Mio. EUR erstmals konsolidiert. Zum Ende des Jahres wurden die Gesellschaften Zelmer Market Sp. z.o.o. und Zelmer PRO Sp. z.o.o. verschmolzen. Damit wurde ein erster wichtiger Schritt zur Integration in den BSH-Konzern vollzogen.

Im Geschäftsjahr startete die BSH mit einer mehrstufigen Informationskampagne eine freiwillige Sicherheitsmaßnahme zur Überprüfung einer beschränkten Anzahl von Geschirrspüler-Modellen, die zwischen den Jahren 1999 und 2005 produziert wurden. Die Geräte können aufgrund

Über den polnischen Hersteller Zelmer baut die BSH ihre Präsenz in Mittel- und Osteuropa aus.

eines fehlerhaften elektronischen Bauteils im Bedienfeld möglicherweise überhitzen, was in äußerst seltenen Fällen zu einem potenziellen Brandrisiko führen kann. Die betroffenen Geräte werden kostenfrei repariert. Alternativ erhalten die Besitzer betroffener Geräte einen Sonder-
rabatt beim Kauf eines Neugeräts. Rückstellungen für diese Maßnahme sowie die Anpassung von Rückstellungen für bereits früher in einzelnen Ländern in diesem Zusammenhang gestartete Field Actions belasteten das Ergebnis des Geschäftsjahres erheblich. Für Risiken aus fehlerhaft konstruierten Bauteilen wurden Vorsorgen für eine Kulanzregelung getroffen.

Ein im Geschäftsjahr durch das Bundeskartellamt eingeleitetes Kartellverwaltungsverfahren zur Überprüfung des Konditionensystems für Händler wurde abgeschlossen. Das nach stationären und Online-Vertriebswegen differenzierende System von Leistungsrabatten musste zurückgenommen werden. Die BSH hat das System für Leistungsrabatte zwischenzeitlich entsprechend modifiziert. Im Zusammenhang mit der Untersuchung weiterer vertrieblicher Sachverhalte im Ausland wurden Vorsorgen in aus derzeitiger Sicht erforderlichem Umfang gebildet.

Das System für Leistungs-
rabatte wurde im
Berichtsjahr modifiziert.

Die Untersuchungen der steuerlichen Außenprüfung im Zusammenhang mit Handlungsfeldern im vertrieblichen Bereich wurden abgeschlossen und eine Verständigung wurde erzielt. Ein verbleibender Restbetrag aus der entsprechenden Rückstellung wurde ergebniswirksam aufgelöst.

Die im Vorjahr bestehende Eventualverbindlichkeit gegenüber ausländischen Steuerbehörden wurde im Berichtsjahr bilanziell berücksichtigt.

Die Effekte aus Wertermittlungen nach IAS 36 im Rahmen der regelmäßigen Überprüfung von Vermögenswerten führten bei den russischen Tochtergesellschaften im Geschäftsjahr zu deutlichen Anpassungen mit negativem Ergebniseffekt. Die außerplanmäßigen Abschreibungen wurden im Wesentlichen durch wechselkursbedingte Verteuerungen, die aufgrund des starken Wettbewerbs nicht an den Handel weitergegeben werden konnten, verursacht.

Für anhängige Rechtsstreitigkeiten bestehen Rückstellungen in Höhe der als wahrscheinlich eingeschätzten Inanspruchnahme. Obwohl der Konzern die geltend gemachten Ansprüche grundsätzlich als nicht gerechtfertigt ansieht, können auch darüber hinausgehende Belastungen nicht vollständig ausgeschlossen werden.

Angesichts des günstigen Kapitalmarktumfelds begab die BSH im Geschäftsjahr erstmalig einen Euro-Bond mit einem Volumen in Höhe von 500 Mio. EUR. Der Bond soll sowohl zur Sicherung niedriger Zinsen und zur Ablösung zukünftig fälliger Finanzverbindlichkeiten als auch zur langfristigen Deckung des weltweiten Finanzbedarfs dienen.

Vermögens-, Finanz- und Ertragslage

Erstmals erzielte die BSH einen Konzernumsatz von über 10 Mrd. EUR.

Ergebnis und wesentliche Einflussfaktoren

Im Berichtsjahr 2013 konnte die BSH den Konzernumsatz gegenüber dem Vorjahr um 7,2 Prozent auf 10.508 Mio. EUR steigern und erzielte damit erstmals einen Umsatz von über 10 Milliarden Euro.

Der Anteil der Herstellungskosten an den Umsatzerlösen bewegte sich mit 0,3 Prozentpunkten unter Vorjahresniveau und lag bei 62,2 Prozent. Der Rückgang ist im Wesentlichen auf die im Vergleich zum Vorjahr günstigeren Beschaffungspreise sowie auf Rationalisierungserfolge zurückzuführen.

Für Vertrieb und Verwaltung wurden im Geschäftsjahr insgesamt 2.939 Mio. EUR aufgewendet. Im Vergleich zum Vorjahr stiegen die Vertriebskosten um 250 Mio. EUR auf 2.312 Mio. EUR und die Verwaltungskosten um 24 Mio. EUR auf 627 Mio. EUR. Der Anstieg der Vertriebskosten resultiert neben der im Vergleich zum Vorjahr erhöhten Geschäftstätigkeit im Wesentlichen aus einer Umstellung im Zusammenhang mit Änderungen vertraglicher Vereinbarungen hinsichtlich Kundenvergütungen, erhöhten Marketingausgaben und der Neukonsolidierung von Zelmer.

Die BSH steigerte die Aufwendungen für Forschung und Entwicklung gegenüber dem Vorjahr um 8 Mio. EUR auf 334 Mio. EUR.

Die sonstigen betrieblichen Erträge erhöhten sich um 9 Mio. EUR auf 290 Mio. EUR. Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen stiegen um 213 Mio. EUR auf 473 Mio. EUR. Der Anstieg resultiert im Wesentlichen aus der Zuführung zu nicht funktionsbezogenen Rückstellungen, Währungsverlusten aus Forderungen und Verbindlichkeiten und außerplanmäßigen Abschreibungen im Rahmen von IAS 36.

Das Finanzierungsergebnis (Finanzierungserträge, -aufwendungen und übriges Finanzergebnis) verbesserte sich gegenüber dem Vorjahr um 13 Mio. EUR und ergab im Saldo einen Aufwand in Höhe von 73 Mio. EUR. Neben der Reduzierung des Zinsaufwands durch die Bond-Aufnahmen in Hongkong und die damit zusammenhängende vollständige Ablösung von kurzfristigen Darlehen in China wirken vor allem Zinseffekte aus der Bewertung von Pensionsverpflichtungen kostenreduzierend. Der Rückgang der Zinserträge ist vor allem verursacht durch den Wegfall von Einmaleffekten aus dem Vorjahr.

Im Geschäftsjahr erwirtschaftete die BSH ein Ergebnis vor Ertragsteuern in Höhe von 439 Mio. EUR (Vorjahr: 616 Mio. EUR).

Das Ergebnis vor Ertragsteuern und Zinsen (EBIT) des Konzerns beträgt mit 509 Mio. EUR 4,8 Prozent vom Umsatz. In der Vertriebsregion I erzielte die BSH vor allem aufgrund der erforderlichen Anpassung von Vermögenswerten nach IAS 36 ein gegenüber dem Vorjahr um 71 Mio. EUR reduziertes EBIT in Höhe von 202 Mio. EUR. Das EBIT der Vertriebsregion II lag mit 231 Mio. EUR leicht über dem Vorjahr. Die Vertriebsregion III konnte vor allem aufgrund des guten Geschäftsverlaufs in China, der Türkei und den USA das EBIT um 123 Mio. EUR auf 323 Mio. EUR steigern.

Insgesamt lag das EBIT des Konzerns deutlich unter Vorjahr, aber auch unter den Erwartungen, was vor allem auf die Kosten im Zusammenhang mit der freiwilligen Sicherheitsmaßnahme zurückzuführen ist, die durch positive Ergebnisbeiträge aus dem guten Umsatzverlauf nicht kompensiert werden konnten.

Der Ertragsteueraufwand beläuft sich einschließlich der Zuführungen zu Steuerrückstellungen auf 130 Mio. EUR (Vorjahr: 151 Mio. EUR). Im Gegensatz zu den effektiven Steuern, die sich leicht erhöhten, wirkt saldiert ein gegenüber dem Vorjahr um 30 Mio. EUR angestiegener latenter Steuerertrag in Höhe von 75 Mio. EUR.

Die Konzernsteuerquote im abgelaufenen Geschäftsjahr beträgt 29,6 Prozent (Vorjahr: 24,5 Prozent).

Nach Steuern ergibt sich ein Ergebnis von 309 Mio. EUR (Vorjahr: 465 Mio. EUR); das Konzernergebnis – nach Berücksichtigung von Ergebnisanteilen nicht beherrschender Gesellschafter – beläuft sich auf 308 Mio. EUR (Vorjahr: 466 Mio. EUR).

Konzernergebnis	
in Mio. EUR	
2013	2012
308	466

Aktiva

Die Bilanzsumme ist im Jahr 2013 um 877 Mio. EUR auf 8.742 Mio. EUR (Vorjahr: 7.865 Mio. EUR) angestiegen.

Das Geschäftsvermögen der berichtspflichtigen Segmente, das dem gebundenen Kapital, für welches die Kapitalkosten durch die operative Geschäftstätigkeit erwirtschaftet werden müssen, entspricht, stieg im Berichtsjahr um 62 Mio. EUR auf 3.318 Mio. EUR. Das Geschäftsvermögen der Vertriebsregion I stieg um 57 Mio. EUR auf 1.163 Mio. EUR. In der Vertriebsregion II ging das Geschäftsvermögen um 65 Mio. EUR zurück. In der Vertriebsregion III stieg es dagegen um 70 Mio. EUR, sodass das Geschäftsvermögen dieser Regionen insgesamt nahezu unverändert blieb. Die dem Konzern gesamthaft zuzurechnenden, nicht auf die Segmente verteilten Posten und Überleitungspositionen belaufen sich auf 5.424 Mio. EUR (Vorjahr: 4.609 Mio. EUR).

Die Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente erhöhten sich im Geschäftsjahr – vor allem aufgrund der Euro-Bond-Aufnahme – um 391 Mio. EUR auf 985 Mio. EUR.

Aktiva: Struktur in %

2013	2012	
12	8	Zahlungsmittel, Zahlungsmitteläquivalente und Wertpapiere
30	31	Forderungen aus Lieferungen und Leistungen
15	16	Vorräte
34	37	Anlagevermögen und langfristige finanzielle Vermögenswerte
9	8	Übrige Vermögenswerte
8.742	7.865	Bilanzsumme (in Mio. EUR)

Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen in Höhe von 2.627 Mio. EUR stiegen gegenüber dem Vorjahr um 219 Mio. EUR. Darin sind erstmalig Forderungen aus Lieferungen und Leistungen der Zelman-Gruppe in Höhe von 60 Mio. EUR enthalten. Der restliche Anstieg in Höhe von 6,6 Prozent ist auf das Umsatzwachstum zurückzuführen.

Ebenfalls erhöhte sich im Geschäftsjahr der Bestand an übrigen kurzfristigen Vermögenswerten um 59 Mio. EUR auf 352 Mio. EUR. Dies resultiert im Wesentlichen aus einem Anstieg der kurzfristigen derivativen Finanzinstrumente sowie Steuerforderungen.

Die Vorräte stiegen um 65 Mio. EUR auf 1.300 Mio. EUR. Ursache hierfür ist neben der Integration von Zelman das gegenüber dem Vorjahr angestiegene Geschäftsvolumen.

Weiterhin erhöhte sich der Bestand an langfristigen finanziellen Vermögenswerten um 97 Mio. auf 1.009 Mio. EUR. Neben dem Zukauf von Fondsanteilen zur Deckung der Pensionsverpflichtungen in Höhe von 100 Mio. EUR wirken im Wesentlichen Umschichtungen zwischen kurz- und langfristigen Wertpapieren.

In allen Vertriebsregionen hat die BSH investiert – insgesamt 377 Mio. EUR.

In Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte investierte der Konzern 377 Mio. EUR (Vorjahr: 421 Mio. EUR). Der Investitionsanteil der Vertriebsregion I betrug 123 Mio. EUR (Vorjahr: 132 Mio. EUR). Auf die Vertriebsregion II entfielen 95 Mio. EUR (Vorjahr: 115 Mio. EUR) und 140 Mio. EUR (Vorjahr: 151 Mio. EUR) auf die Vertriebsregion III. Neben dem gegenüber dem Vorjahr reduzierten Investitionsvolumen führten vor allem Währungsveränderungen zu einem Rückgang des Sachanlagevermögens. Dagegen erhöhten sich die immateriellen Vermögenswerte vor allem durch die Aufnahme von Zelmer in den Konsolidierungskreis und die damit zusammenhängende Aktivierung von Markenrechten, Kundenstamm und Goodwill um 59 Mio. EUR auf 309 Mio. EUR.

Aktive latente Steuern sind in Höhe von 385 Mio. EUR (Vorjahr: 304 Mio. EUR) bilanziert. Der Inlandsanteil entspricht 170 Mio. EUR (Vorjahr: 138 Mio. EUR), auf das Ausland entfallen 161 Mio. EUR (Vorjahr: 130 Mio. EUR) und aus Konsolidierungseffekten resultieren 54 Mio. EUR (Vorjahr: 36 Mio. EUR). Die Veränderung zum Vorjahr resultiert im Wesentlichen aus der Berücksichtigung von neuen steuerlichen Verlustvorträgen bzw. der Rücknahme von Wertberichtigungen.

Passiva

Der Anstieg der Passiva ist geprägt durch die Aufnahme von Finanzverbindlichkeiten in Höhe von 566 Mio. EUR.

Die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen haben sich im Vergleich zum Vorjahr um 115 Mio. EUR auf 1.317 Mio. EUR erhöht, wobei neben dem Volumenanstieg die Erstkonsolidierung Zelmer mit 13 Mio. EUR zu Buche schlägt.

Die übrigen kurz- und langfristigen Verbindlichkeiten stiegen um 120 Mio. EUR auf 1.217 Mio. EUR. Der Anstieg ist im Wesentlichen verursacht durch höhere Abgrenzungen für Boni und Kundenvergütungen.

Die Erhöhung der kurz- und langfristigen Rückstellungen um 130 Mio. EUR ist vor allem auf die freiwillige Sicherheitsmaßnahme bei Geschirrspülern und die Anpassung von Rückstellungen für bereits früher in einzelnen Ländern in diesem Zusammenhang gestartete Field Actions zurückzuführen.

Passiva: Struktur in %		
2013	2012	
15	15	Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen
18	12	Finanzverbindlichkeiten
24	25	Rückstellungen
14	15	Übrige Verbindlichkeiten
29	33	Eigenkapital
8.742	7.865	Bilanzsumme (in Mio. EUR)

Die Rückstellung für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen stiegen gegenüber dem Vorjahr nur unwesentlich und betragen zum Jahresende insgesamt 1.131 Mio. EUR. Für Deutschland wurde ein leicht reduzierter Rechnungszins in Höhe von 3,4 Prozent (Vorjahr: 3,5 Prozent) zugrunde gelegt. Dagegen stieg der versicherungsmathematische Rechnungszins im Ausland von durchschnittlich 3,9 Prozent auf 4,3 Prozent. Die den Pensionsverpflichtungen zugeordneten finanziellen Vermögenswerte wurden Anfang des Jahres um rund 100 Mio. EUR aufgestockt. Zusammen mit dem Wertzuwachs der Anlagen im Berichtsjahr führt dies zum Bilanzstichtag zu einer Deckung der Pensionsverpflichtungen in Höhe von 87 Prozent.

Passive latente Steuern belaufen sich auf 39 Mio. EUR (Vorjahr: 18 Mio. EUR).

Das Eigenkapital reduzierte sich im Geschäftsjahr um 82 Mio. EUR auf 2.497 Mio. EUR, was einem Strukturanteil von 28,6 Prozent (Vorjahr: 32,8 Prozent) entspricht. Neben dem Abfluss aufgrund der Dividendenausschüttung an die Gesellschafter in Höhe von 233 Mio. EUR wirkten vor allem Währungsumrechnungsveränderungen mit 184 Mio. EUR negativ. Der Zufluss aus dem Konzernergebnis in Höhe von 308 Mio. EUR ist gegenüber dem Vorjahr um 158 Mio. EUR geringer.

Kapitalflussrechnung

Der Mittelzufluss aus betrieblicher Tätigkeit übersteigt den Mittelabfluss aus Investitionstätigkeit um 83 Mio. EUR. Unter Berücksichtigung des Mittelzuflusses aus Finanzierungstätigkeiten ergibt sich insgesamt eine Erhöhung an Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten in Höhe von 407 Mio. EUR.

Die liquiden Mittel nahmen im Geschäftsjahr 2013 um mehr als 400 Mio. EUR zu.

Im Geschäftsjahr wird der Mittelzufluss aus betrieblicher Tätigkeit mit 646 Mio. EUR (Vorjahr: 806 Mio. EUR) ausgewiesen. Die Veränderung des Saldos aus Vorräten, Forderungen, Verbindlichkeiten und latenten Steuern und das im Vergleich zum Vorjahr geringere Ergebnis vor Ertragsteuern führten in Summe zu einem Cash Outflow. Diesem Effekt wirkten im Wesentlichen die in den sonstigen zahlungsunwirksamen Erträgen und Aufwendungen enthaltenen versicherungsmathematischen Verluste entgegen.

Die Veränderung des Mittelabflusses aus Investitionstätigkeit resultiert hauptsächlich aus der Veränderung des Konsolidierungskreises im Zusammenhang mit dem Erwerb des polnischen Hausgeräteherstellers Zelmer in Höhe von 138 Mio. EUR.

Der Saldo aus Aufnahme und Tilgung von Finanzverbindlichkeiten sowie Dividendenzahlung führte insgesamt zu einem Mittelzufluss in Höhe von 324 Mio. EUR.

Einschließlich der wechselkursbedingten Veränderungen erhöhten sich die Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente innerhalb des Geschäftsjahres um 391 Mio. EUR auf 985 Mio. EUR.

Management von Chancen und Risiken

Compliance-Management

Die BSH hat im Berichtszeitraum das Compliance-Management kontinuierlich weiterentwickelt und verschiedene Projekte zur Optimierung der Compliance-Arbeit und -Organisation durchgeführt. Hierdurch wurde die Effizienz der Arbeitsabläufe gesteigert und die Zusammenarbeit im Unternehmen im Hinblick auf Compliance-Themen verbessert.

Zum 1. Februar 2013 wurde das Corporate Compliance Committee durch den Zentralbereich Compliance abgelöst und die Compliance-Organisation neu ausgerichtet. Der Chief Compliance Officer, der seit 1. Oktober 2013 direkt an den Vorsitzenden der Geschäftsführung berichtet, leitet seither die weltweite Compliance-Organisation.

Der Zentralbereich Compliance wurde im Berichtsjahr personell verstärkt.

Der Zentralbereich Compliance wurde im Berichtsjahr personell deutlich verstärkt und besteht nun aus den drei Abteilungen Global Prevention, Experts and Services sowie Projects. Ergänzt wird der Bereich durch einen externen Ombudsmann.

Für eine langfristige und erfolgreiche Geschäftstätigkeit ist die Einhaltung von Recht, Gesetz und internen Regelungen unabdingbar. Die BSH Business Conduct Guidelines, auf die sich die BSH-Gruppe und jeder Mitarbeiter verpflichtet haben, geben hierzu weltweit einheitliche und verbindliche Leitlinien vor, an denen alle Mitarbeiter ihr Verhalten und ihr geschäftliches Handeln ausrichten. Gleichzeitig sind sie Ausdruck der Unternehmenswerte und beschreiben, wie jeder Mitarbeiter in der BSH Verantwortung für sein Handeln übernimmt.

Um das Bewusstsein in der Organisation zu stärken und diese Ziele dauerhaft zu erreichen, umfasst die Compliance-Arbeit die Komponenten Prävention, Aufklärung und Reaktion.

Wichtigstes Ziel der Präventionsarbeit ist die Vermeidung von Compliance-Verstößen. Zu diesem Zweck existieren konzernweite sowie landesspezifische Richtlinien und interne Regelungen, die laufend aktualisiert und risikospezifisch fortentwickelt werden.

Zusätzlich bietet die Compliance-Organisation ein umfangreiches Schulungsprogramm an, das sich aus Präsenztrainings und webbasierten Trainings zusammensetzt. Zu den Kernrisikobereichen – Anti-Korruptionsrecht, Kartellrecht, Datenschutzrecht und Geldwäscherecht – erfolgt darüber hinaus eine fortlaufende Beratung. Hierzu ist für 2014 vorgesehen, schrittweise einen weltweiten Compliance Helpdesk einzurichten.

Zweite zentrale Aufgabe der Compliance-Organisation ist die Aufklärung von möglichen Compliance-Verstößen. Sie geht eingehenden Hinweisen anhand eines objektiven und sachgerechten Prozesses nach und leitet, sofern erforderlich, die entsprechenden Maßnahmen ein.

Werden Compliance-Verstöße festgestellt, zieht die BSH systematisch Konsequenzen: Angemessene disziplinarische Maßnahmen werden durch ein Corporate Sanction Board getroffen. Zudem werden Prozessschwächen behoben, um gleichartige Compliance-Verstöße in der Zukunft zu vermeiden. Die daraus gewonnenen Erkenntnisse werden für die präventive Beratung genutzt.

Um Compliance weiter in der Organisation zu verankern, wird derzeit das Compliance-Trainingskonzept überarbeitet. Ziel eines modernen und differenzierten Trainingskonzepts ist es, zielgruppenspezifisch und bedarfsgerecht zu schulen. Ein neues Kommunikationskonzept soll das allgemeine Compliance-Bewusstsein zusätzlich schärfen und die Mitarbeiter des Unternehmens kontinuierlich zu den relevanten Compliance-Themen informieren.

Um gesetzlich vorgegebenen Anforderungen Rechnung zu tragen und den entsprechenden Prozess im Unternehmen zu optimieren, ist zukünftig vorgesehen, eine elektronisch unterstützte Integritätsprüfung unserer Geschäftspartner zu implementieren (Business-Partner-Approval-Prozess). Darüber hinaus ist geplant, eine Prüfapplikation zur Identifizierung von potenziell risikobehafteten Transaktionen weltweit zu implementieren. Bei beiden Projekten wird ein risikobasierter Ansatz verfolgt, der dem Geschäftsmodell der BSH angepasst ist.

Ein Hinweisgebersystem, das 2014 weltweit implementiert wird, soll den Mitarbeitern eine weitere Möglichkeit geben, unter Wahrung der absoluten Vertraulichkeit Compliance-Verstöße zu melden.

Die neu geschaffene Compliance-Organisation und die weiterentwickelten Prozesse sollen noch stärker helfen, das Unternehmen und seine Mitarbeiter nachhaltig vor Schäden zu schützen.

Risikomanagement

Das Risikomanagement der BSH orientiert sich an den Regelungen des Gesetzes zur Kontrolle und Transparenz im Unternehmensbereich (KonTraG) und internen Maßgaben wie den Business Conduct Guidelines. Zugrunde gelegt wurde dabei das weltweit anerkannte, vom Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission (COSO) entwickelte „Enterprise Risk Management – Integrated Framework“ in der aktuellen zweiten Edition (COSO II). Für die Konzernsteuerung werden dabei mögliche Risiken nach einer qualitativ bewerteten Schadensauswirkung in Verbindung mit ihrer Eintrittswahrscheinlichkeit klassifiziert.

Im Berichtsjahr hat die BSH ein Projekt zum Re-Design des Risikomanagementsystems durchgeführt und das neue Konzept konzernweit implementiert. Im Ergebnis wurde eine stärkere Durchdringung der BSH-Kernprozesse erreicht. Die Transparenz und die Qualität der Prozesse zur Risikoerhebung, -bewertung und -steuerung konnten deutlich verbessert werden.

Qualität und Transparenz des Risikomanagements haben sich deutlich verbessert.

Zum 1. Oktober 2013 wurde das Risikomanagement als eigenständige Einheit organisiert und zusammen mit dem Bereich Compliance dem Vorsitzenden der Geschäftsführung zugeordnet. Damit wurde der Gedanke einer integrierten „Governance, Risk, Compliance (GRC)“-Architektur aufbauorganisatorisch verankert.

Das BSH Risk Management Committee verantwortet in Zusammenarbeit mit dem Zentralbereich Risikomanagement im Auftrag der Geschäftsführung die laufende Entwicklung des Risikomanagementsystems sowie die Beratung über die aktuelle Risikolage des Konzerns. Das Risikomanagement auf Konzernebene wird in einzelnen Fachbereichen um eine prozessspezifische Risikoidentifikation, -bewertung und -steuerung ergänzt.

Durch aktives Risikomanagement will die BSH frühzeitig Geschäftsrisiken erkennen und geeignete Maßnahmen ergreifen, um die Grundlage des wirtschaftlichen Erfolgs der BSH abzusichern.

Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung

Die volatile Lage der Weltwirtschaft führt zu einer uneinheitlichen Einschätzung der zukünftigen Umsätze und Ergebnisse bei Haushaltsgroß- und -kleingeräten auf den verschiedenen internationalen Märkten, in denen die BSH tätig ist. Eine zusätzliche Herausforderung stellt weiterhin die hohe Intensität des globalen Wettbewerbs dar.

In den Kernmärkten der BSH in Europa bauen zunehmend nicht europäische Wettbewerber sehr aggressiv ihre Marktposition aus. Mit einer strategischen Neuausrichtung kombiniert mit einer Vielzahl von Einzelmaßnahmen in den Ländern und Bereichen stärkt die BSH ihre Wettbewerbsposition, um dem eventuellen Einfluss auf das Erreichen der Geschäftsziele des Konzerns, der erheblich sein könnte, frühzeitig entgegenzuwirken.

Konjunkturellen Risiken begegnet die BSH mit der übergreifenden Verbesserung der Kostenposition.

Weitere wesentliche Risiken mit einer möglichen erheblichen Bedeutung für die BSH ergeben sich aus der Schuldenkrise im Euroraum. Im Falle eines Zerfalls der Eurozone wäre eine Aufwertung der Währung der wirtschaftsstärkeren Länder zu erwarten. Darüber hinaus birgt die labile wirtschaftliche Lage einiger südeuropäischer Volkswirtschaften (z. B. Spanien, Griechenland) zusätzliche weitreichende Risiken. Die daraus resultierenden möglichen Verschiebungen und Rückgänge der Nachfrage, speziell in südeuropäischen Regionen, könnten zu wesentlichen Kunden- und Lieferantenausfällen sowie zu deutlichem kapazitivem Anpassungsbedarf an sämtlichen europäischen Standorten der BSH führen. Die BSH begegnet diesen Risiken mit laufenden Initiativen zur übergreifenden Verbesserung der Kostenposition.

Den Risiken aus dem Wettbewerb und der makroökonomischen Situation in Europa nachgelagert sind Risiken aus Rechtsstreitigkeiten. Im Berichtsjahr wurde die BSH mit neuen Forderungen konfrontiert. Obwohl der Konzern die geltend gemachten Ansprüche grundsätzlich als nicht gerechtfertigt ansieht, können erhebliche Belastungen nicht ausgeschlossen werden.

Produkthaftungsrisiken werden im Konzern in enger Kooperation mit beteiligten Ländern, Produkt- und Fachbereichen gesteuert. Diese selten auftretenden Risiken können im Eintrittsfall unter Umständen einen wesentlichen finanziellen Schaden sowie eine Schädigung der Reputation der betroffenen Marken verursachen. Die BSH reagiert auf solche Fälle mit gezielten Task-Force-Management-Initiativen und leitet, soweit erforderlich, eine Wirksamkeitsprüfung des Qualitätsmanagementsystems ein.

Den Produkthaftungsrisiken nachgelagert sieht die BSH Risiken aus Geschäftsbeziehungen mit Single-Source-Lieferanten. Vor dem Hintergrund einer schwachen Entwicklung der Weltwirtschaft 2013 verzeichnete die BSH einen Rückgang der als kritisch und sehr kritisch eingestuften Lieferanten. Im Einkauf wurden die im Geschäftsjahr 2012 entwickelten Instrumente zur finanziellen Bewertung der Lieferantenrisiken eingesetzt und weiterentwickelt, um frühzeitig wirtschaftlich instabile Lieferanten zu erkennen. Durch geeignete spezifische Maßnahmen konnten Lieferausfälle infolge von Lieferanteninsolvenzen weitgehend vermieden werden. Dennoch werden diese Risiken als möglich angesehen und könnten im Falle des Eintretens wesentliche Auswirkungen auf den Geschäftserfolg haben.

Die stetig fortschreitende informationstechnologische Entwicklung und umfassende Vernetzung bergen zunehmende Risiken für die Informationssicherheit und den Datenschutz durch einen Wettlauf der IT-Betreiber mit aggressiven IT-Amateuren, Aktivisten und professionellen Computerkriminellen. Der Konzern begegnet diesen möglichen Risiken durch technische und organisatorische Schutzmaßnahmen. So wurde im Berichtsjahr der Aufbau eines Information-Security-Management-Systems (ISMS) fortgesetzt. Im Jahr 2014 wird das ISMS als funktionale Einheit im Bereich IT implementiert. Mit dem Roll-out des 2012 entwickelten Konzepts für das Berechtigungsmanagement wurde 2013 begonnen. Insgesamt sollen damit mögliche negative Auswirkungen auf den Geschäftserfolg durch Daten- oder Informationsverlust vermieden werden.

Die konsequente Plattformstrategie und der Einsatz von gleichen Teilen in verschiedenen Produkten der BSH führen einerseits zu Kosten- und Wettbewerbsvorteilen, bergen andererseits aber auch Risiken. Qualitätsprobleme bei solchen vielfach verbauten Teilen, können Folgekosten in Form von Garantie- und Kulanzleistungen in wesentlichem Ausmaß verursachen. Die BSH wirkt dem durch ein umfassend implementiertes Qualitätsmanagementsystem entgegen. Dennoch können Gewährleistungsfälle nicht ausgeschlossen werden.

Nachrangig gegenüber den oben genannten Risiken stuft die BSH Risiken ein, die durch die zunehmende Regulierung der Märkte und durch veränderte Vorgaben für die Produktentwicklung, die Fertigungsprozesse und Gebrauchsanforderungen entstehen, wenn die BSH diesen

nicht umfassend oder rechtzeitig gerecht würde. Solche Risiken entstehen insbesondere durch neue europäische Regelungen. Ein möglicher Verstoß gegen relevante Regelungen könnte entsprechende Kosten, Rechtsfolgen und Imageschäden nach sich ziehen. Grundsätzlich begegnet die BSH solchen Risiken mit einer klaren internen Regelung der Verantwortlichkeiten und einer frühzeitigen Kooperation der verantwortlichen Fachbereiche mit den relevanten Behörden und Interessenvertretungen. Die BSH kann jedoch andererseits teilweise Vorgaben der Europäischen Union – insbesondere bezüglich des Energieverbrauchs der Geräte – als Chancen nutzen, da das Produktspektrum der BSH auf Energieeffizienz ausgelegt ist.

Ein weiteres Risiko erwächst der BSH aufgrund ihrer globalen Geschäftstätigkeit, der Größe des Konzerns und der Anforderung, Komplexität mit anpassungsfähigen und effizienten internen Abläufen und Strukturen zu bewältigen. Die BSH begegnet diesem eventuellen Risiko durch eine Überprüfung der Strategie, der Organisationsstruktur und des internen Kontrollsystems mit dem Ziel, 2014 entsprechende Anpassungen vorzunehmen. Damit wird dem Risiko ineffizienter Geschäftsprozesse Rechnung getragen.

Das 2012 im Vertrieb Deutschland begonnene Projekt zur Neuausrichtung, Gestaltung und Dokumentation der vertrieblichen und kaufmännischen Prozesse wurde 2013 weitestgehend abgeschlossen. Im Zuge dieses Projektes wurden diese im Hinblick auf Effizienz optimiert sowie die Prozesskontrollen operationalisiert und mit dem bestehenden IKS-Kontrollkatalog auf Compliance-Konformität abgeprüft.

Der nach wie vor deutlich geringere Sättigungsgrad osteuropäischer Märkte in der Ausstattung der Privathaushalte mit modernen Haushaltsgeräten sowie die Präferenz der einkommensstärkeren Bevölkerung für qualitativ hochwertige Markenprodukte wird auch in Zukunft Wachstumspotenziale in dieser Region bieten. Durch die Akquisition von Zelmer ergibt sich für die BSH darüber hinaus die Möglichkeit, neue Marktsegmente zu erschließen.

Die zukünftige Entwicklung der politischen Lage in der Ukraine ist aktuell ungewiss und könnte das Geschäft der BSH zumindest in diesem Markt deutlich beeinträchtigen.

In den west- und südeuropäischen Ländern werden gute Chancen im Rahmen der weiteren Wettbewerbskonsolidierung und einer positiven Entwicklung im Hausgerätemarkt gesehen.

In der Türkei und in Zentralasien, aber auch in einigen Staaten des Mittleren Ostens sieht die BSH auch 2014 Wachstumschancen durch die zunehmende Wirtschaftskraft der aufstrebenden Region. Mögliche Risiken können sich sowohl durch Währungsturbulenzen als auch durch politische und ökonomische Faktoren ergeben.

Wie 2013 könnte sich das weitere Wachstum des chinesischen Hausgerätemarkts durch die inzwischen weit fortgeschrittene Marktdurchdringung in den küstennahen Ballungsgebieten verlangsamen. Chancen bestehen in der raschen Umsetzung der Reformagenda der neuen chinesischen Regierung mit den Eckpfeilern Stärkung des privaten Konsums und Urbanisierung. Insgesamt werden für die Aktivitäten der BSH in China auch 2014 gute Wachstumschancen gesehen.

Für die Aktivitäten in China sieht die BSH auch 2014 gute Wachstumschancen.

In den Märkten Südostasiens sieht sich die BSH mit dem Risiko zunehmender Währungsabwertungen und damit zusammenhängenden Importkostenverteuerungen konfrontiert. Gute Chancen könnten sich aus der weiteren Marktdurchdringung der wachsenden Märkte für Hausgeräte ergeben. Die BSH plant für die Region insgesamt weiter steigende Umsätze.

Für die USA geht die BSH insgesamt von einer positiven Entwicklung aus.

Für den Hausgerätemarkt der USA gehen wir von einer positiven Entwicklung im Einklang mit der allgemein erwarteten guten Konjunktorentwicklung aus. Risiken ergeben sich im Wesentlichen aus der hohen Staatsverschuldung, einer möglichen globalen Konjunkturabschwächung sowie erwarteten Zinserhöhungen. Letztere könnten sich negativ auf den Immobilienmarkt und infolgedessen auch auf den Hausgerätemarkt auswirken. Die eingeleitete Strategie zur Gewinnung weiterer Marktanteile sollte zusätzliche Potenziale eröffnen, auch wenn sich der Wettbewerb weiter verschärft.

Chancen ergeben sich auch aus der Vermarktung von neuen, innovativen Produkten, die die Geschäftsentwicklung im Einbaugerätebereich fördern werden. Darüber hinaus bietet die Vernetzung von Hausgeräten zusätzliche Potenziale.

Die Marktnähe des weltweiten Entwicklungsnetzwerkes der BSH stellt auch weiterhin eine solide Basis für zukünftige wirtschaftliche Erfolge dar.

Die weitere Systematisierung der Beschaffungsprozesse und die konzernweiten Bündelungsaktivitäten, unter anderem auch in fertigungsnahen Materialfeldern wie Maschinen und Anlagen, eröffnen Chancen im Zusammenhang mit Kostenreduzierungen im Einkauf.

Die weltweite Kundennachfrage nach Consumer Products bietet weiterhin Wachstumspotenzial für die BSH. Die Akquisition von Zelmer und der damit gewonnene Zugang zu neuen Produkt- und Marktsegmenten werden dies unterstützen.

Durch die Aktivitäten der BSH im Zusammenhang mit der ergonomischen Gestaltung von Arbeitsplätzen, einem umfassenden Gesundheitsmanagement und Initiativen in der Nachwuchsgewinnung wird den zukünftigen Risiken der demografischen Entwicklung und des Fachkräftemangels begegnet. Die ausgezeichnete Positionierung der BSH als Top-Arbeitgeber trägt dazu bei, am Arbeitsmarkt positiv wahrgenommen zu werden.

Die gute Bonitätsbewertung der Ratingagentur Standard and Poor's bietet auch weiterhin die Möglichkeit, die Finanzierung des Konzerns zu günstigen Konditionen sicherzustellen, um Wachstumspotenziale zu realisieren.

Chancen durch flexible und regional marktgerechte Befriedigung der Kundenbedürfnisse ergeben sich weiterhin durch die laufenden Investitionen in neue Produkte, die Erweiterung der Kapazitäten sowie Rationalisierungsmaßnahmen. Die weltweite Anwendung und kontinuierliche Optimierung des BSH-Produktionssystems ermöglichen dabei die verstärkte Nutzung von Effizienzpotenzialen.

Abschließend bleibt aus heutiger Sicht festzustellen, dass kein uns bekanntes existenzgefährdendes Risiko für den Konzern besteht.

Voraussichtliche Entwicklung

Ereignisse nach dem Bilanzstichtag

Die durch die politischen Ereignisse in der Ukraine ausgelösten Spannungen zwischen Russland und der Europäischen Union sowie den USA könnten den Geschäftserfolg der BSH wesentlich beeinträchtigen; neben Verschiebungen in den Währungsparitäten sind Handelsbeschränkungen nicht auszuschließen.

Gesamtwirtschaftlicher Ausblick

Den Einschätzungen und Prognosen zur gesamtwirtschaftlichen Entwicklung liegen Informationen von Banken, Versicherungen und führenden Wirtschaftsforschungsinstituten zugrunde.

Die Weltwirtschaft befindet sich zu Beginn des Jahres 2014 in einer deutlich günstigeren Lage als noch zwölf Monate zuvor. Die für das schwache Wachstum der vergangenen Jahre verantwortlichen Belastungen sind zwar in keiner Region vollständig entfallen, die Stabilisierung an den Staatsanleihemärkten insbesondere in Europa sowie die vorerst ausgesprochen lockere Geldpolitik signalisieren aber eine sich fortsetzende moderate Festigung der konjunkturellen Lage in den kommenden Monaten.

Die BSH geht daher für 2014 von einer anhaltenden, wenn auch langsamen Beschleunigung des weltweiten Wachstums aus. Diese wird in erster Linie von einer wieder kräftigeren Expansion des Welthandels getragen, die sich positiv auf die Investitionstätigkeit auswirken sollte. Zudem sprechen die verbesserten Arbeitsmarktdaten in den USA und die weiterhin niedrige Erwerbslosigkeit in Deutschland für eine sich robust entwickelnde private Nachfrage. Hinzu kommen nachlassende fiskalpolitische Belastungen, da die Haushaltseinsparungen in den meisten Staaten voraussichtlich deutlich geringer ausfallen werden als in den vergangenen drei Jahren.

Für 2014 erwartet die BSH eine langsame Beschleunigung des Weltwirtschaftswachstums.

Die größten Risiken sieht die BSH weiter in einer erneuten Verschärfung der Schuldenkrise in Europa, auch wenn diese weniger wahrscheinlich geworden ist. Zum anderen drohen Belastungen durch verstärkte Wachstumsprobleme der Schwellenländer, insbesondere in Asien und Lateinamerika. An Bedeutung deutlich abgenommen hat die Gefahr einer fiskalpolitisch ausgelösten Eintrübung der Konjunktur in den USA. Der zuletzt gefundene Kompromiss dürfte zumindest für die kommenden zwei Jahre für Entspannung sorgen.

Für die Weltwirtschaft wird 2014 ein Wachstum des Bruttoinlandsprodukts von $2\frac{3}{4}$ Prozent angenommen, was jedoch weiter unter dem langfristigen Wachstumstrend läge, den die BSH mit rund $3\frac{1}{4}$ Prozent einschätzt. Maßgeblich beeinflussen dieses Ergebnis die Schwellenländer, für die die BSH nur eine geringe Stärkung der konjunkturellen Dynamik erwartet. Denn das Wertschöpfungsplus wird mit 5 Prozent zwar weiterhin klar über dem der Weltwirtschaft liegen, aber merklich geringer sein als sein langfristiges Mittel von $+6\frac{1}{2}$ Prozent. Das Wachstum in den Industriestaaten wird mit $1\frac{1}{2}$ Prozent demgegenüber deutlich geringer erwartet, jedoch leicht stärker als 2013 ($1\frac{1}{4}$ Prozent).

Die Schwellenländer können voraussichtlich von einem erstarkten Welthandel profitieren und etwas stärker expandieren als noch 2013. Allerdings sind viele dieser Staaten mit erforderlichen Strukturreformen in den Rückstand geraten. Die BSH rechnet daher nicht mit einer durchgreifenden Belebung des Wachstums. Dies gilt ebenfalls für China, auch wenn zuletzt deutliche Signale in Richtung einer weitreichenden Modernisierung des Wirtschaftssystems wahrzunehmen waren. Die konjunkturelle Dynamik wird in den asiatischen Schwellenländern mit +6 Prozent erneut etwa doppelt so hoch ausfallen wie in den aufstrebenden Märkten Lateinamerikas (+ $3\frac{1}{2}$ Prozent) und in Osteuropa (+ 3 Prozent). In Afrika – das trotz seiner nach wie

vor geringen Bedeutung für die globale Wirtschaft zunehmend in den Fokus der ökonomischen Entwicklung rückt – zeichnet sich eine Beschleunigung des BIP-Wachstums auf etwa + 5 Prozent ab. Dies wäre der stärkste Anstieg seit 2008, der unter anderem auf erfolgreiche Reformanstrengungen in einer Reihe afrikanischer Staaten zurückzuführen ist.

In Westeuropa zeichnet sich erstmals nach zwei sehr schwachen Jahren ein Wachstum von $\frac{3}{4}$ Prozent ab. Die leicht gelockerte Sparpolitik in vielen Staaten der Europäischen Union sowie eine erkennbare Stärkung der internationalen Wettbewerbsfähigkeit der meisten Krisenstaaten sprechen für eine allmähliche Besserung der konjunkturellen Perspektiven. Der vergleichsweise günstige Ausblick ist jedoch nicht gleichbedeutend mit dem Ende der Schuldenkrise in der EU. Nach wie vor sind erhebliche strukturelle Veränderungen erforderlich, um eine nachhaltige Verbesserung zu erreichen. Die dazu erforderlichen Reformen dürften daher auch in den kommenden Jahren das Wachstum in Europa dämpfen. In Deutschland rechnet die BSH für 2014 jedoch mit einer deutlichen Stärkung des BIP-Anstiegs auf $1\frac{1}{4}$ Prozent. Die deutsche Wirtschaft wird dabei voraussichtlich von dem an Dynamik gewinnenden Welthandel sowie merklichen Impulsen durch den privaten Verbrauch profitieren.

Der Ausblick für die USA hat sich in den letzten Monaten ebenfalls erkennbar verbessert. Insbesondere der Haushaltskompromiss spricht für ein stabiles fiskalpolitisches Umfeld in den kommenden zwei Jahren. Weil sich zudem die Lage am Arbeitsmarkt schrittweise bessert und sich die Investitionen stabilisiert haben, stuft die BSH die wirtschaftlichen Aussichten für die USA grundsätzlich günstig ein. Für 2014 dürfte die US-Wirtschaftsleistung um gut $2\frac{1}{4}$ Prozent wachsen.

Ausblick für Branche und Konzern

In Anbetracht der sich bessernden gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen rechnet die BSH 2014 mit einem anhaltenden Wachstum des Weltmarkts für Haushaltsgroßgeräte. Dieses wird auf Euro-Basis voraussichtlich leicht über dem Niveau von 2013 liegen.

Die Aussichten des Hausgerätemarkts in der Vertriebsregion I sieht der Konzern differenziert. Für Deutschland geht die BSH davon aus, dass der Markt wie in den vorangegangenen Jahren erneut zulegen kann. In Osteuropa wird sich das Wachstum der Region weiter fortsetzen; in Russland und der Ukraine hängt die weitere wirtschaftliche Entwicklung allerdings stark von den weiteren politischen Ereignissen ab. Sofern sich die politische Situation schnell stabilisiert, geht die BSH davon aus, dass Russland auch 2014 Wachstumsimpulse für die Region geben könnte.

Für die Vertriebsregion II erwartet der Konzern einen leichten Rückgang des Hausgerätemarkts. Die Lage auf den Märkten in Südeuropa scheint sich leicht zu bessern, bleibt aber weiterhin angespannt. Der Konzern prognostiziert einen erneuten Rückgang in diesen Ländern. Für den britischen Markt wird von einer positiven Entwicklung ausgegangen.

In der Vertriebsregion III geht der Konzern von einer überdurchschnittlich guten Entwicklung aus. In Nordamerika wird sich das Marktwachstum voraussichtlich leicht abschwächen. Die südostasiatische Region dürfte ähnliche überdurchschnittliche Zuwächse realisieren. China, der größte Markt Asiens, wird sich 2014 nach Einschätzung der BSH erneut positiv entwickeln. Angesichts der politischen Stimmungslage und der Währungsturbulenzen zu Anfang des Jahres ist die Marktentwicklung in der Türkei schwer einschätzbar. Unter der Voraussetzung, dass sich die Situation stabilisiert, geht die BSH von einem positiven Marktwachstum aus.

Die BSH strebt für 2014 ein Umsatzwachstum und eine deutliche Steigerung des EBIT an.

Vor dem Hintergrund der prognostizierten Entwicklungen strebt die BSH im Folgejahr einen leicht über dem Berichtsjahr liegenden Umsatz an. Ebenso ist ein leichter Anstieg der Mitarbeiter geplant. Nachdem der Konzern davon ausgeht, dass sich die Sonderbelastungen des Jahres 2013 nicht wiederholen, wird eine deutliche Steigerung beim EBIT erwartet.

Die BSH sieht sich durch die Geschäftsentwicklung zu Beginn des laufenden Jahres in der Erwartung bestärkt, dass das Zielniveau der Geschäftsplanung für 2014 hinsichtlich Umsatz und Ergebnis erreicht werden kann.

Die Entwicklung in den ersten Monaten bestätigt die positive Geschäftsplanung für 2014.

Der Geschäftsführung der BSH sind keine Vorgänge von besonderer Bedeutung nach dem Bilanzstichtag bekannt, von denen ein wesentlicher Einfluss auf die Vermögens-, Finanz- oder Ertragslage des Konzerns erwartet wird.

München, den 18. März 2014

BSH Bosch und Siemens Hausgeräte GmbH
Die Geschäftsführung

| Konzernabschluss

Die BSH hat das günstige Kapitalmarktumfeld genutzt und ihre Finanzierung durch Begebung eines Euro-Bonds mit einem Volumen von 500 Mio. EUR noch langfristiger aufgestellt. Die Eigenkapitalquote liegt zum Jahresende 2013 bei soliden 28,6 Prozent. Das hervorragende lang- und kurzfristige Rating wurde im Oktober – bei stabilem Ausblick – durch die Ratingagentur Standard and Poor's bestätigt.

60 | **Konzernabschluss**

62	Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung
63	Konzern-Gesamtergebnisrechnung
64	Konzernbilanz
66	Konzern-Kapitalflussrechnung
67	Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung
68	Konzernanhang

68	Konzernanhang
68	Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden
80	Erläuterungen zur Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung
85	Erläuterungen zur Konzernbilanz
98	Sonstige Erläuterungen
114	Entwicklung des Konzernanlagevermögens
118	Anteilsbesitz der BSH Bosch und Siemens Hausgeräte GmbH

Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung 1. Januar bis 31. Dezember 2013

in Mio. EUR	Anhang	2013	2012
Umsatzerlöse	4	10.508	9.800
Herstellungskosten des Umsatzes	5	6.540	6.128
Bruttoergebnis		3.968	3.672
Vertriebs- und Verwaltungskosten	6	2.939	2.665
Forschungs- und Entwicklungskosten	7	334	326
Sonstige betriebliche Erträge	8	290	281
Sonstige betriebliche Aufwendungen	8	473	260
Operatives Ergebnis		512	702
Finanzierungserträge	9	34	60
Finanzierungsaufwendungen	9	104	127
Übriges Finanzergebnis	10	-3	-19
Ergebnis vor Steuern		439	616
Ertragsteuern	11	130	151
Ergebnis nach Steuern		309	465
Davon entfallen auf:			
Gesellschafter des Mutterunternehmens (Konzernergebnis)		308	466
Nicht beherrschende Gesellschafter	12	1	-1

Konzern-Gesamtergebnisrechnung

1. Januar bis 31. Dezember 2013

in Mio. EUR	2013	2012
Ergebnis nach Steuern	309	465
Posten, die anschließend nicht in die Gewinn- und Verlustrechnung umgegliedert werden		
Versicherungsmathematische Gewinne/Verluste aus leistungsorientierten Pensionszusagen und ähnlichen Verpflichtungen	29	-213
Ertragsteuern, die auf Posten entfallen, die anschließend nicht in die Gewinn- und Verlustrechnung umgegliedert werden	-7	62
	22	-151
Posten, die anschließend möglicherweise in die Gewinn- und Verlustrechnung umgegliedert werden		
Gewinne und Verluste aus der Umrechnung der Abschlüsse ausländischer Tochtergesellschaften	-184	29
Gewinne und Verluste aus zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerten	-3	17
Gewinne und Verluste aus Sicherungsinstrumenten bei einer Absicherung von Zahlungsströmen (Cashflow Hedging)	0	3
Ertragsteuern, die auf Posten entfallen, die anschließend möglicherweise in die Gewinn- und Verlustrechnung umgegliedert werden	6	-5
	-181	44
Sonstiges Ergebnis	-159	-107
Gesamtergebnis	150	358
Vom Gesamtergebnis entfallen auf:		
Gesellschafter des Mutterunternehmens	150	358
Nicht beherrschende Gesellschafter	0	0

Konzernbilanz zum 31. Dezember 2013

in Mio. EUR	Anhang	31.12.2013	31.12.2012
AKTIVA			
Kurzfristige Vermögenswerte			
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	14	985	594
Wertpapiere	15	33	48
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	16	2.627	2.408
Kurzfristige Ertragsteuerforderungen		45	72
Übrige kurzfristige Vermögenswerte	17	352	293
Vorräte	18	1.300	1.235
Summe kurzfristige Vermögenswerte		5.342	4.650
Langfristige Vermögenswerte			
Langfristige finanzielle Vermögenswerte	19	1.009	912
Sachanlagen	20	1.697	1.749
Immaterielle Vermögenswerte	21	309	250
Aktive latente Steuern	11	385	304
Summe langfristige Vermögenswerte		3.400	3.215
Summe Vermögenswerte		8.742	7.865

in Mio. EUR	Anhang	31.12.2013	31.12.2012
PASSIVA			
Kurzfristige Verbindlichkeiten			
Finanzverbindlichkeiten	22	246	146
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	23	1.317	1.202
Kurzfristige Ertragsteuerverbindlichkeiten		29	26
Übrige kurzfristige Verbindlichkeiten	24	1.186	1.075
Übrige kurzfristige Rückstellungen	24	465	427
Summe kurzfristige Verbindlichkeiten		3.243	2.876
Langfristige Verbindlichkeiten			
Finanzverbindlichkeiten	22	1.283	817
Übrige langfristige Verbindlichkeiten	25	31	22
Übrige langfristige Rückstellungen	25	518	426
Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	26	1.131	1.127
Passive latente Steuern	11	39	18
Summe langfristige Verbindlichkeiten		3.002	2.410
Eigenkapital			
Gezeichnetes Kapital	27	125	125
Gewinnrücklagen und sonstige Rücklagen	27	2.058	1.981
Konzernergebnis		308	466
Anteile nicht beherrschender Gesellschafter	27	6	7
Summe Eigenkapital		2.497	2.579
Summe Eigenkapital und Verbindlichkeiten		8.742	7.865

Konzern-Kapitalflussrechnung

1. Januar bis 31. Dezember 2013

in Mio. EUR	Anhang	2013	2012
Ergebnis nach Steuern		309	465
Ertragsteuern	11	130	151
Ergebnis vor Ertragsteuern (EvES)		439	616
Ergebnisanteile nicht beherrschender Gesellschafter	12	-1	1
Abschreibungen und Zuschreibungen auf Anlagevermögen (Saldo)		375	314
Gewinne und Verluste aus Anlagenabgängen (Saldo)		4	1
Aufwand aus Finanzierungsergebnis (Saldo ohne übriges Finanzergebnis)	9	70	67
Gezahlte Zinsen		-31	-40
Erhaltene Zinsen		19	36
Gezahlte Ertragsteuern		-190	-173
Sonstige zahlungsunwirksame Erträge und Aufwendungen		49	-181
Veränderungen bei Aktiva und Passiva			
Veränderung Vorräte		-79	82
Veränderung Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, kurzfristige Ertragsteuerforderungen und übrige kurzfristige Vermögenswerte		-294	-91
Veränderung Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen, kurzfristige Ertragsteuerverbindlichkeiten und übrige kurz- und langfristige Verbindlichkeiten		212	91
Veränderung Rückstellungen		72	140
Veränderung latente Steuern		1	-57
Mittelzufluss aus betrieblicher Tätigkeit	28	646	806
Investitionen in Finanzanlagen		-	0
Investitionen in immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen		-377	-422
Erwerb von Tochterunternehmen, abzüglich übernommener Zahlungsmittel	3	-138	-
Erlöse aus Anlagenabgängen		24	20
Zugang Finanzforderungen		0	0
Abgang Finanzforderungen		0	42
Investitionen in Wertpapiere (zur Veräußerung verfügbar)		-983	-990
Verkauf von Wertpapieren (zur Veräußerung verfügbar)		911	899
Mittelabfluss aus Investitionstätigkeit	28	-563	-451
Dividendenzahlungen		-233	-187
Anteile nicht beherrschender Gesellschafter		-1	-1
Aufnahme von Finanzverbindlichkeiten		956	690
Tilgung von Finanzverbindlichkeiten		-398	-777
Mittelzufluss (Vorjahr: Mittelabfluss) aus Finanzierungstätigkeit	28	324	-275
Nettoveränderung der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente		407	80
Anfangsbestand Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	28	594	511
Wechselkursbedingte Veränderung der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente		-16	3
Endbestand Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	28	985	594

Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung 1. Januar bis 31. Dezember 2013

Anhang 27

in Mio. EUR	<i>Gezeichnetes Kapital</i>	<i>Gewinnrücklagen</i>	<i>Unterschiede aus der Währungsumrechnung</i>	<i>Marktbewertung der Wertpapiere</i>	<i>Derivative Finanzinstrumente (Cashflow Hedging)</i>	<i>Versicherungsmath. Gewinne/ Verluste Pensionsrückstellungen</i>	<i>Eigenkapital Gesellschafter des Mutterunternehmens</i>	<i>Eigenkapital nicht beherrschende Gesellschafter</i>	Summe Eigenkapital
Stand 01.01.2012	125	2.361	-57	20	-2	-46	2.401	8	2.409
Ergebnis nach Steuern	-	466	-	-	-	-	466	-1	465
Direkt im Eigenkapital erfasster Nettoertrag	-	-	28	13	2	-151	-108	1	-107
Gesamtergebnis	-	466	28	13	2	-151	358	0	358
Dividendenzahlung	-	-187	-	-	-	-	-187	-1	-188
Sonstige Veränderung	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Stand 31.12.2012	125	2.640	-29	33	0	-197	2.572	7	2.579
Ergebnis nach Steuern	-	308	-	-	-	-	308	1	309
Direkt im Eigenkapital erfasster Nettoertrag	-	-	-184	3	0	23	-158	-1	-159
Gesamtergebnis	-	308	-184	3	0	23	150	0	150
Dividendenzahlung	-	-233	-	-	-	-	-233	-1	-234
Sonstige Veränderung	-	2	-	-	-	-	2	-	2
Stand 31.12.2013	125	2.717	-213	36	0	-174	2.491	6	2.497

| KONZERNANHANG

1 Allgemeines

Die BSH Bosch und Siemens Hausgeräte GmbH (BSH-D) wurde 1967 als Joint Venture zwischen der Robert Bosch GmbH, Stuttgart, und der Siemens AG, Berlin und München, gegründet. Der BSH-Konzern (nachfolgend der „Konzern“ oder die „BSH“ genannt) betreibt die Herstellung oder den Bezug und Vertrieb sowie die Forschung und Entwicklung von industriellen Erzeugnissen auf dem Gebiet der Elektrotechnik, der Feinmechanik und verwandter Technik, vor allem auf dem Gebiet der Hausgeräte, sowie die Herstellung oder den Bezug und Vertrieb von Gütern, die für die hergestellten oder vertriebenen Erzeugnisse als Zubehör und Hilfsstoffe oder als Hilfsmittel zweckdienlich sind. Die Anschrift des eingetragenen Sitzes des Mutterunternehmens (BSH-D) lautet: Carl-Wery-Straße 34, 81739 München, Deutschland. Die Geschäftsführung der BSH-D hat diesen Konzernabschluss am 18. März 2014 zur Weitergabe an den Aufsichtsrat freigegeben. Der Aufsichtsrat hat die Aufgabe, den Konzernabschluss zu prüfen und zu erklären, ob er den Konzernabschluss billigt.

2 Darstellung der Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden

Folgende wesentliche Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden wurden für die Aufstellung des Konzernabschlusses der BSH angewendet:

2.1 Übereinstimmungserklärung

Der Konzernabschluss der BSH zum 31. Dezember 2013 ist nach den Vorschriften der am Abschlussstichtag gültigen und verbindlich anzuwendenden International Financial Reporting Standards (IFRS) des International Accounting Standards Board (IASB), London, wie sie in der Europäischen Union (EU) anzuwenden sind, und den ergänzenden, nach §315a Abs. 1 HGB zu beachtenden handelsrechtlichen Vorschriften aufgestellt worden.

2.2 Grundlage der Aufstellung

Der Euro ist die Konzernwährung der BSH; alle Beträge werden in Millionen Euro (Mio. EUR) angegeben, soweit nichts anderes vermerkt ist. Die Notwendigkeit von Rundungen kann sich auf die Abstimmbarkeit einzelner Werte auswirken oder dazu führen, dass sich einzelne Beträge nicht genau zur angegebenen Summe aufaddieren.

Für die Darstellung der Gewinn- und Verlustrechnung wurde das Umsatzkostenverfahren angewendet. Zum Zweck einer klareren Darstellung sind verschiedene Posten der Bilanz und der Gewinn- und Verlustrechnung zusammengefasst. Diese Posten sind im Anhang gesondert ausgewiesen und erläutert.

Die Aufstellung des Konzernabschlusses erfolgte unter Heranziehung der historischen Anschaffungs- oder Herstellungskosten, mit Ausnahme finanzieller Vermögenswerte, die erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden, und zur Veräußerung verfügbarer finanzieller Vermögenswerte, die zum Zeitwert bewertet werden.

Die nachfolgend dargestellten Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden wurden für die im vorliegenden Konzernabschluss enthaltenen Perioden konsistent angewendet.

Die Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden wurden von den Konzerngesellschaften einheitlich angewendet.

2.3 Änderungen von Rechnungslegungsvorschriften

2.3.1 Standards und Interpretationen, die für Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. Januar 2013 beginnen, verpflichtend anzuwenden sind

Der BSH-Konzern hat alle ab dem Geschäftsjahr 2013 in der Europäischen Union verpflichtend anzuwendenden Rechnungslegungsvorschriften umgesetzt.

Die nachfolgenden Standards und Interpretationen wurden in der Berichtsperiode erstmals angewendet und haben den Konzernabschluss wie folgt beeinflusst:

Änderung des IFRS 7 „Finanzinstrumente: Angaben“

Die Änderung beinhaltet erweiterte Angaben bei der Saldierung von Finanzinstrumenten nach IAS 32. Im Konzernabschluss der BSH betreffen die neuen Abgabepflichten im Wesentlichen die Forderungen und Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen (vgl. Anhangangaben 16 und 23).

IFRS 13 „Bemessung des beizulegenden Zeitwerts“

Der neue Standard führt ein übergreifendes Konzept zur Bemessung des beizulegenden Zeitwerts ein und schreibt entsprechende Angaben vor. Für den Konzernabschluss der BSH ergeben sich hieraus insbesondere erweiterte Angaben für Klassen von Vermögenswerten und Schulden, die in der Bilanz nicht zum beizulegenden Zeitwert bewertet sind, für die jedoch der beizulegende Zeitwert im Anhang anzugeben ist (vgl. Anhangangabe 30). IFRS 13 ist ab dem 1. Januar 2013 prospektiv anzuwenden.

Änderung des IAS 1 „Darstellung des Abschlusses“

Der geänderte Standard verlangt, dass die im sonstigen Ergebnis enthaltenen Posten in zwei Kategorien unterteilt werden – in Abhängigkeit davon, ob sie in der Zukunft in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst werden (sog. Recycling) oder nicht. Da die BSH die Posten des sonstigen Ergebnisses vor Steuern ausweist, wird auch der zugehörige Steuerbetrag getrennt nach den beiden Kategorien dargestellt.

Änderung des IAS 19 „Leistungen an Arbeitnehmer“

Die wesentlichen Änderungen des überarbeiteten IAS 19 „Leistungen an Arbeitnehmer“ hatten die folgenden Auswirkungen auf den Konzernabschluss der BSH:

- **Erfassung versicherungsmathematischer Gewinne und Verluste**

Die Möglichkeit der zeitlich gestreckten Erfassung der versicherungsmathematischen Gewinne und Verluste (Korridormethode) bei leistungsorientierten Plänen entfällt. Für die BSH ergeben sich hieraus keine Auswirkungen, da bereits bisher alle versicherungsmathematischen Gewinne und Verluste sofort bei Entstehen im sonstigen Ergebnis erfasst wurden.

- **Bewertung des Pensionsaufwands**

Bei Vorliegen von Planvermögen für Pensionsverpflichtungen ist dessen Verzinsung nicht mehr als „erwarteter Ertrag aus Planvermögen“ zu ermitteln. Stattdessen wird die Verzinsung der Netto-Pensionsverbindlichkeit bzw. des Netto-Pensionsvermögenswerts (saldierter Wert aus Pensionsverbindlichkeit und Planvermögen) mit einem einheitlichen Zinssatz ermittelt. Die Definition des anzuwendenden Zinssatzes bleibt gegenüber dem bisher nur zur Abzinsung des Verpflichtungsumfanges verwendeten Zinssatzes unverändert. Hieraus haben sich für den Konzernabschluss der BSH keine wesentlichen Auswirkungen ergeben. Ergänzend verweisen wir auf die Ausführungen in Anhangangabe 26.

- **Erfassung von nachzuverrechnendem Dienstzeitaufwand**

Bisher wurde nachzuverrechnender Dienstzeitaufwand über den Zeitraum bis zur Unverfallbarkeit der Ansprüche verteilt erfasst. Nach der neuen Regelung muss dieser sofort erfolgswirksam in der Periode erfasst werden, in der die Planänderung stattfindet. Hieraus haben sich für den Konzernabschluss der BSH keine wesentlichen Auswirkungen ergeben. Ergänzend verweisen wir auf die Ausführungen in Anhangangabe 26.

- **Leistungen aus Anlass der Beendigung des Arbeitsverhältnisses**

Bei Leistungen an Arbeitnehmer, die noch an eine Verpflichtung zur Erbringung von Arbeitsleistungen in der Zukunft geknüpft sind, handelt es sich nicht um Leistungen aus Anlass der Beendigung des Arbeitsverhältnisses. Für die BSH führt dies insbesondere dazu, dass Aufstockungsbeträge im Rahmen von Altersteilzeitvereinbarungen nunmehr nicht mehr sofort, sondern über den Erdienungszeitraum („Arbeitsphase“) verteilt erfasst werden müssen. Hieraus haben sich für den Konzernabschluss der BSH keine wesentlichen Auswirkungen ergeben. Ergänzend verweisen wir auf die Ausführungen in Anhangangabe 26.

- **Anhangangaben**

Durch den überarbeiteten Standard ergeben sich Änderungen an bestehenden Angaben und auch neue Angabepflichten, insbesondere zu leistungsorientierten Plänen. Diese sind in Anhangangabe 26 dargestellt.

Jährliches Verbesserungsverfahren 2009–2011

Die erstmalige Anwendung der im jährlichen Verbesserungsverfahren 2009-2011 („Improvement-Projekt 2009–2011“) enthaltenen Änderungen hatte keinen wesentlichen Einfluss auf den Konzernabschluss der BSH.

Die folgenden neuen oder geänderten Standards hatten keine Auswirkungen auf den Konzernabschluss der BSH:

- Änderung des IFRS 1 „Erstmalige Anwendung der International Financial Reporting Standards“
- Änderung des IAS 12 „Ertragsteuern“
- IFRIC 20 „Abraumkosten in der Produktionsphase einer über Tagebau erschlossenen Mine“

2.3.2 Standards und Interpretationen, die verabschiedet, aber noch nicht angewendet wurden

Im Konzernabschluss für das Geschäftsjahr 2013 wurden folgende vom IASB bereits verabschiedete neue bzw. geänderte Rechnungslegungsvorschriften nicht berücksichtigt, da eine Verpflichtung zur Anwendung nicht gegeben war:

Standard/ Interpretation		Verpflichtend für Geschäftsjahre beginnend ab	Übernahme durch die EU bis zum 31.12.2013	Voraussichtliche Auswirkungen
IFRS 9	Finanzinstrumente	nicht vor dem 01.01.2017	Nein	Klassifizierung und Bewertung von finanziellen Vermögens- werten
IFRS 10	Konzernabschlüsse	01.01.2013 ¹⁾	Ja	Keine wesentlichen
IFRS 11	Gemeinsame Vereinbarungen	01.01.2013 ¹⁾	Ja	Keine wesentlichen
IFRS 12	Angaben zu Beteiligungen an anderen Unternehmen	01.01.2013 ¹⁾	Ja	Keine wesentlichen
IFRS 10, IFRS 11, IFRS 12	Übergangslinien	01.01.2013 ¹⁾	Ja	Keine wesentlichen
IFRS 10, IFRS 12, IAS 27	Investmentgesellschaften	01.01.2014	Ja	Keine wesentlichen
IAS 19	Leistungen an Arbeitnehmer	01.07.2014	Nein	Keine wesentlichen
IAS 27 (2011)	Einzelabschlüsse	01.01.2013 ¹⁾	Ja	Keine wesentlichen
IAS 28 (2011)	Anteile an assoziierten Unternehmen und Joint Ventures	01.01.2013 ¹⁾	Ja	Keine wesentlichen
IAS 32	Finanzinstrumente: Darstellung – Saldie- rung finanzieller Vermögenswerte und finanzieller Verbindlichkeiten	01.01.2014	Ja	Keine wesentlichen
IAS 36	Wertminderung von Vermögenswerten	01.01.2014	Ja	Angaben zum erzielbaren Betrag
IAS 39	Finanzinstrumente: Ansatz und Bewertung – Novationen von Derivaten und Fortsetzung der Sicherungsbilanzierung	01.01.2014	Ja	Keine wesentlichen
IFRIC 21	Abgaben	01.01.2014	Nein	Keine wesentlichen
IFRS 2, IFRS 3, IFRS 8, IFRS 13, IAS 16, IAS 24, IAS 38	Jährliches Änderungsverfahren 2010–2012	01.07.2014	Nein	Keine wesentlichen
IFRS 1, IFRS 3, IFRS 13, IAS 40	Jährliches Änderungsverfahren 2011–2013	01.07.2014	Nein	Keine wesentlichen

¹⁾ Erstanwendung in der EU für Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. Januar 2014 beginnen.

2.4 Währungsumrechnung

Fremdwährungsgeschäfte in den Jahresabschlüssen der BSH-D und der Tochtergesellschaften werden jeweils mit den Umrechnungskursen zum Zeitpunkt der Geschäftsvorfälle umgerechnet. Zum Bilanzstichtag werden monetäre Posten in fremder Währung unter Verwendung des Stichtagskurses angesetzt. Umrechnungsdifferenzen werden jeweils erfolgswirksam erfasst.

Die Umrechnung der in fremder Währung aufgestellten Abschlüsse der einbezogenen Tochtergesellschaften erfolgt auf Grundlage des Konzepts der funktionalen Währung (IAS 21 „Auswirkungen von Wechselkursänderungen“) nach der modifizierten Stichtagskursmethode. Die zum BSH-Konzern gehörenden ausländischen Gesellschaften betreiben ihre Geschäfte in finanzieller, wirtschaftlicher und organisatorischer Hinsicht selbstständig, weshalb die funktionale

Währung grundsätzlich identisch mit der jeweiligen Landeswährung der Gesellschaft ist. Die Aktiva und Passiva werden mit Ausnahme des Eigenkapitals mit dem Stichtagskurs umgerechnet. Die Positionen der Gewinn- und Verlustrechnung werden mit jährlichen Durchschnittskursen umgerechnet. Alle sich ergebenden Umrechnungsdifferenzen werden in einer Rücklage für Währungsumrechnung innerhalb des Eigenkapitals berücksichtigt.

In den Einzelabschlüssen der BSH-D und der Tochtergesellschaften werden Fremdwährungsforderungen und -verbindlichkeiten beim Zugang zum Transaktionskurs bewertet. Zum Bilanzstichtag eingetretene Kursgewinne und -verluste werden erfolgswirksam berücksichtigt.

Die der Währungsumrechnung zugrunde liegenden Wechselkurse der wichtigsten Währungen haben sich im Verhältnis zu 1 Euro wie folgt entwickelt:

	Stichtagskurs		Durchschnittskurs	
	31.12.2013	31.12.2012	2013	2012
US-Dollar (USD)	1,3791	1,3194	1,3281	1,2846
Britisches Pfund (GBP)	0,8337	0,8161	0,8493	0,8109
Russischer Rubel (RUB)	45,3246	40,3295	42,3370	39,9224
Türkische Lira (TRY)	2,9370	2,3508	2,5296	2,3088
Chinesischer Renminbi (CNY)	8,4189	8,3176	8,2219	8,1037

2.5 Konsolidierungskreis und Konsolidierungsgrundsätze

Der Konsolidierungskreis umfasst die BSH-D und die von ihr direkt oder indirekt beherrschten Gesellschaften. Diese Beherrschung ist gewöhnlich gegeben, wenn die BSH-D direkt oder indirekt über 50 Prozent der Stimmrechte des gezeichneten Kapitals eines Unternehmens hält oder die Finanz- und Geschäftspolitik eines Unternehmens bestimmen kann. Das nicht beherrschenden Gesellschaftern zuzurechnende Eigenkapital und deren Anteil am Ergebnis werden in der Bilanz und in der Gewinn- und Verlustrechnung jeweils gesondert ausgewiesen.

Die Einbeziehung beginnt mit dem Zeitpunkt, zu dem der BSH-Konzern die Möglichkeit der Beherrschung erlangt. Sie endet, wenn diese Möglichkeit entfällt.

Die Abschlüsse der BSH-D und der konsolidierten Tochterunternehmen wurden nach den für den BSH-Konzern einheitlichen Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden aufgestellt, geprüft und in den Konzernabschluss einbezogen.

Näheres zu den Konsolidierungskreisänderungen siehe Anhangangabe 3.

Gemäß SIC 12 ist im Konsolidierungskreis auch ein Spezialfonds enthalten. Zum 31. Dezember 2013 werden wie im Vorjahr vier Gesellschaften nicht konsolidiert, da sie keinen Geschäftsbetrieb ausüben oder ihr Geschäftsbetrieb von untergeordneter Bedeutung ist. Der Einfluss auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns ist nicht wesentlich. Ferner wird auf die Konsolidierung der BSH Bosch und Siemens Hausgeräte Altersfürsorge GmbH, München, verzichtet, da deren Reinvermögen zweckgebunden als Plan Assets nach IAS 19 von den Pensionsrückstellungen abgesetzt wird. Der Konzernabschluss und der Konzernlagebericht der BSH werden im elektronischen Bundesanzeiger veröffentlicht. Bezüglich der Anteilsbesitzliste siehe Anlage II zum Anhang.

Die Kapitalkonsolidierung erfolgt auf Basis der zum Erwerbszeitpunkt oder der erstmaligen Einbeziehung in den Konzernabschluss gültigen beizulegenden Zeitwerte. Ein verbleibender aktiver Unterschiedsbetrag wird als Geschäfts- oder Firmenwert aktiviert.

Konzerninterne Salden und Transaktionen und daraus resultierende konzerninterne Gewinne und Verluste sind in voller Höhe eliminiert. Auf ergebniswirksame Konsolidierungsvorgänge werden latente Steuern gebildet.

2.6 Umsatzerlöse

Umsatzerlöse aus Verkäufen von Produkten und der Erbringung von Dienstleistungen werden mit dem Eigentums- bzw. Gefahrenübergang an den Kunden erfasst, wenn ein Preis vereinbart oder bestimmbar ist und von dessen Bezahlung ausgegangen werden kann. Die Umsatzerlöse sind abzüglich der Skonti, Preisnachlässe, Kundenboni und Rabatte ausgewiesen.

Lizenzträge werden periodengerecht in Übereinstimmung mit den Bestimmungen des zugrunde liegenden Vertrags erfasst.

2.7 Forschungs- und Entwicklungskosten

Forschungsausgaben werden in der Periode als Aufwand erfasst, in der sie anfallen. Ebenso werden Ausgaben für Entwicklung bei Anfall aufwandswirksam gebucht. Davon ausgenommen sind Projektentwicklungskosten, die folgende Kriterien vollständig erfüllen:

- Das Produkt oder das Verfahren ist klar und eindeutig abgegrenzt und die entsprechenden Kosten können eindeutig zugerechnet und verlässlich ermittelt werden.
- Die technische Realisierbarkeit des Produkts kann nachgewiesen werden.
- Das Produkt oder das Verfahren wird entweder vermarktet oder für eigene Zwecke genutzt.
- Die Vermögenswerte werden einen künftigen wirtschaftlichen Nutzen generieren (wenn z. B. ein Markt für das Produkt existiert oder, bei interner Verwendung, der Produktnutzen für das eigene Unternehmen nachgewiesen werden kann).
- Es sind hinreichende technische, finanzielle und andere Ressourcen verfügbar, um das Projekt abzuschließen.

Die Aktivierung der Kosten beginnt bei erstmaliger Erfüllung obiger Kriterien. In vorherigen Buchungsperioden als Aufwand erfasste Ausgaben werden nicht nachträglich aktiviert.

2.8 Forderungen aus Lieferungen und Leistungen

Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen werden zu fortgeführten Anschaffungskosten ausgewiesen. Erforderliche Wertberichtigungen, die sich nach dem wahrscheinlichen Ausfallrisiko bemessen, sind berücksichtigt. Wertminderungen von Forderungen aus Lieferungen und Leistungen werden grundsätzlich unter Verwendung von Wertberichtigungskonten vorgenommen. Unverzinsliche oder niedrig verzinsliche Forderungen mit Laufzeiten von über einem Jahr werden abgezinst. Wenn die Voraussetzungen des IAS 32.42 erfüllt sind, erfolgt eine Saldierung von Forderungen und Verbindlichkeiten.

2.9 Vorräte

Vorräte werden zu Anschaffungs- oder Herstellungskosten bzw. zu niedrigeren Nettoveräußerungswerten bilanziert, wobei der Ansatz in der Regel auf einem gleitenden Durchschnitt basiert. Der Nettoveräußerungswert ist der geschätzte, im normalen Geschäftsgang erzielbare Verkaufserlös abzüglich der geschätzten Kosten bis zur Fertigstellung sowie der geschätzten notwendigen Vertriebskosten. Unfertige und fertige Erzeugnisse werden mit den Herstellungskosten angesetzt. Sie enthalten alle direkt dem Herstellungsprozess zurechenbaren Kosten sowie angemessene Teile der produktionsbezogenen Gemeinkosten. Hierzu gehören die fertigungsbedingten Abschreibungen, anteilige Verwaltungskosten sowie anteilige Kosten des sozialen Bereichs. Fremdkapitalkosten werden nicht aktiviert. Bestandsrisiken, die sich aus der Lagerdauer oder geminderter Verwertbarkeit ergeben, werden durch Abwertungen berücksichtigt. Niedrigere Nettoveräußerungswerte am Abschlussstichtag werden entsprechend in die Bilanzierung einbezogen. Wenn die Umstände, die früher zu einer Wertminderung der Vorräte auf einen Wert unter ihren Anschaffungs- oder Herstellungskosten geführt haben, nicht länger bestehen oder wenn es aufgrund geänderter wirtschaftlicher Gegebenheiten einen substantiellen Hinweis auf eine Erhöhung des Nettoveräußerungswerts gibt, wird der Betrag der Wertminderung insoweit rückgängig gemacht (d. h., der Rückgang beschränkt sich auf den Betrag der ursprünglichen Wertminderung), dass der neue Buchwert dem niedrigeren Wert aus Anschaffungs- oder Herstellungskosten und berichtigtem Nettoveräußerungswert entspricht.

2.10 Finanzinstrumente

Finanzinstrumente sind Verträge, die gleichzeitig bei einem Unternehmen zu einem finanziellen Vermögenswert und bei einem anderen zu einer finanziellen Schuld oder einem Eigenkapitalinstrument führen. Sie umfassen neben originären auch derivative Ansprüche oder Verpflichtungen.

Die unter den finanziellen Vermögenswerten ausgewiesenen Anteile an nicht konsolidierten verbundenen Unternehmen und Beteiligungen werden zu Anschaffungskosten angesetzt, wenn nicht ein davon abweichender Marktwert verfügbar ist.

Gemäß IAS 39 werden finanzielle Vermögenswerte in die folgenden Kategorien eingeteilt:

- (a) bis zur Endfälligkeit zu haltende Finanzinvestitionen (Held to Maturity),
- (b) finanzielle Vermögenswerte, die erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden (Held for Trading bzw. at Fair Value through Profit or Loss),
- (c) zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte (Available for Sale) und
- (d) Kredite und Forderungen (Loans and Receivables).

Finanzielle Vermögenswerte mit festgelegten oder bestimmaren Zahlungen und festen Laufzeiten, die die Gesellschaft bis zur Endfälligkeit zu halten beabsichtigt und halten kann, ausgenommen Kredite und Forderungen, werden als bis zur Endfälligkeit zu haltende Finanzinvestitionen klassifiziert. Finanzielle Vermögenswerte, die hauptsächlich mit dem Ziel erworben wurden, einen Gewinn aus kurzfristigen Preis- bzw. Kursschwankungen zu erzielen, werden erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet und klassifiziert.

Innerhalb der finanziellen Vermögenswerte werden erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete Wertpapiere und zur Veräußerung verfügbare Wertpapiere zum Marktwert bilanziert, sofern ein solcher verfügbar ist. Bei zur Veräußerung verfügbaren Wertpapieren wird eine erfolgswirksame Wertminderung vorgenommen, wenn der Marktwert dauerhaft und wesentlich unter den Anschaffungskosten liegt. Sofern kein Marktwert vorhanden ist, werden die Wertpapiere zu Anschaffungskosten bilanziert.

Veränderungen des beizulegenden Zeitwerts von finanziellen Vermögenswerten, die erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden, sind über die Gewinn- und Verlustrechnung zu erfassen.

Alle sonstigen finanziellen Vermögenswerte, ausgenommen Kredite und Forderungen, werden als zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte eingestuft. Gewinne und Verluste aus der Bewertung eines zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerts zum Zeitwert werden bis zur Realisierung unter Berücksichtigung latenter Steuern erfolgsneutral im Eigenkapital erfasst.

Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte und Finanzanlagen werden gemäß IAS 39.61 bewertet.

2.11 Sachanlagen und als Finanzinvestition gehaltene Immobilien

Das Sachanlagevermögen ist zu Anschaffungs- oder Herstellungskosten bewertet, vermindert um lineare planmäßige und teilweise außerplanmäßige Abschreibungen. Geringwertige Wirtschaftsgüter werden im Zugangsjahr sofort voll abgeschrieben. Die Herstellungskosten selbst erstellter Sachanlagen umfassen die direkt zurechenbaren Einzelkosten sowie angemessene Teile der notwendigen Material- und Fertigungsgemeinkosten. Hierzu gehören die fertigungsbedingten Abschreibungen sowie die anteiligen Kosten für die betriebliche Altersversorgung und die freiwilligen sozialen Leistungen des Unternehmens. Fremdkapitalkosten gemäß IAS 23 werden bei qualifizierten Vermögenswerten aktiviert.

Den planmäßigen Abschreibungen liegen folgende Nutzungsdauern zugrunde:

Gebäude	12,0 – 33,3 Jahre
Maschinen und Ausrüstung	6,0 – 13,0 Jahre
Büroausstattung und Fahrzeuge	3,0 – 8,0 Jahre

Grundstücke werden nicht planmäßig abgeschrieben. Hiervon ausgenommen sind grundstücksgleiche Rechte, die über die Vertragslaufzeit planmäßig abgeschrieben werden.

Die vorstehend aufgeführten Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze für Sachanlagen gelten auch für als Finanzinvestition gehaltene Immobilien. Diese umfassen Immobilien, die das Unternehmen besitzt, um Mieteinnahmen und/oder Wertsteigerungen zu erzielen, und die nicht für Produktions- oder Verwaltungszwecke eingesetzt werden. Die angegebenen beizulegenden Zeitwerte für die als Finanzinvestition gehaltenen Immobilien wurden über Bewertungsgutachten ermittelt.

Gemäß IAS 36, Wertminderungen von Vermögenswerten, werden außerplanmäßige Abschreibungen auf Sachanlagen vorgenommen, wenn sowohl der Veräußerungswert als auch der Nutzungswert des betroffenen Vermögenswerts unter den Buchwert gesunken sind. Die Abschreibung erfolgt dann auf den höheren der beiden Werte (Veräußerungswert/Nutzungswert). Entfallen die Gründe für vorgenommene außerplanmäßige Abschreibungen, so werden entsprechende Zuschreibungen – höchstens bis zu den fortgeführten Anschaffungs-/Herstellungskosten – vorgenommen.

2.12 Immaterielle Vermögenswerte (ohne Geschäfts- oder Firmenwert)

Entgeltlich erworbene sowie selbst erstellte immaterielle Vermögenswerte sind zu Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten angesetzt. Vermögenswerte mit endlicher Nutzungsdauer werden entsprechend ihrer jeweiligen Nutzungsdauer planmäßig abgeschrieben. Fremdkapitalkosten werden bei qualifizierten Vermögenswerten aktiviert.

Den planmäßigen Abschreibungen liegen folgende Nutzungsdauern zugrunde:

Konzessionen, Schutzrechte, Marken, Technologie und Kundenstämme	entsprechend der vertraglichen/betriebsgewöhnlichen Nutzungsdauer (Vertragslaufzeit, Lizenzzeitraum etc.)
Entgeltlich erworbene Software	4 Jahre
Selbst erstellte immaterielle Vermögenswerte	4 – 6 Jahre

Die Abschreibung erfolgt linear. Wertminderungen wird durch außerplanmäßige Abschreibungen Rechnung getragen. Entfallen die Gründe für vorgenommene außerplanmäßige Abschreibungen, so werden entsprechende Zuschreibungen – höchstens bis zu den fortgeführten Anschaffungs-/Herstellungskosten – vorgenommen. Bei Vermögenswerten mit unendlicher Nutzungsdauer erfolgt keine planmäßige Abschreibung.

2.13 Geschäfts- oder Firmenwert (Goodwill)

Geschäfts- oder Firmenwerte werden in Übereinstimmung mit IFRS 3 aktiviert. Die Werthaltigkeit des Geschäfts- oder Firmenwerts wird regelmäßig, mindestens einmal im Jahr, überprüft. Sofern erforderlich, werden entsprechende Wertberichtigungen vorgenommen. Gemäß IAS 36 „Wertminderung von Vermögenswerten“ wird der Wertberichtigungsbedarf anhand von Vergleichen der diskontierten zukünftigen Cashflows der jeweiligen zahlungsmittelgenerierenden Einheit (Cash Generating Unit) mit den entsprechend zuzuordnenden Geschäfts- oder Firmenwertbeträgen ermittelt.

2.14 Wertminderungen von Sachanlagevermögen und immateriellen Vermögenswerten

Um die Vorschriften des IFRS 3 in Verbindung mit IAS 36 zu erfüllen und um eventuelle Wertminderungen von Geschäfts- oder Firmenwerten zu ermitteln, werden die zahlungsmittelgenerierenden Einheiten (Cash Generating Units) entsprechend den rechtlichen Einheiten oder denen im jeweiligen Land festgelegt und einem Wertminderungstest unterzogen. Beim Erwerb von Unternehmensgruppen werden die zahlungsmittelgenerierenden Einheiten auch entsprechend der gesellschaftsrechtlichen Struktur länderübergreifend gebildet.

Zur Überprüfung der Werthaltigkeit wird der Buchwert jeder zahlungsmittelgenerierenden Einheit mittels Zuordnung der Vermögenswerte und Verbindlichkeiten, einschließlich zurechenbarer Geschäfts- oder Firmenwerte und immaterieller Vermögenswerte, ermittelt. Eine außerplanmäßige Abschreibung ist vorzunehmen, wenn der erzielbare Betrag (Recoverable Amount) einer zahlungsmittelgenerierenden Einheit niedriger als deren Buchwert ist. Der erzielbare Betrag wird als der höhere Wert aus beizulegendem Zeitwert abzüglich Veräußerungskosten (Fair Value Less Cost to Sell) bzw. als Wert des erwarteten Mittelzuflusses aus dem Vermögenswert (Value in Use) ermittelt.

Die BSH hat bei der Werthaltigkeitsprüfung unter Anwendung eines DCF-Verfahrens (Discounted Cashflow) den erwarteten Mittelzufluss der zahlungsmittelgenerierenden Einheit zugrunde gelegt. Der Ermittlung des Cashflows der jeweiligen zahlungsmittelgenerierenden Einheit liegen üblicherweise Geschäftspläne mit einem Planungshorizont von drei Jahren zugrunde. Inflationsbedingte Wachstumsraten nach Ende des dreijährigen Planungszeitraums wurden länderspezifisch in der Regel mit 1,0 % p. a. angesetzt. Der jeweils länderspezifische Abzinsungssatz inklusive Risikozuschlag beträgt zwischen 6,8 % p. a. und 20,5 % p. a. (Vorjahr zwischen 5,3 % p. a. und 18,6 % p. a.). Für die russische Tochtergesellschaft wurde ein Zinssatz von 14,3 % p. a. angesetzt (vgl. auch Anhangangabe 20).

2.15 Verbindlichkeiten

Verbindlichkeiten werden zu fortgeführten Anschaffungskosten bilanziert. Bei finanziellen Verbindlichkeiten, mit Ausnahme von derivativen Finanzinstrumenten (vgl. Anhangangabe 2.19), werden die fortgeführten Anschaffungskosten unter Anwendung der Effektivzinsmethode ermittelt. Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing werden zum Barwert der künftigen Mindestleasingzahlungen unter den übrigen Verbindlichkeiten ausgewiesen.

2.16 Pensionsrückstellungen

Die Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen werden nach einem Anwartschafts-Barwertverfahren (Projected Unit Credit Method) gemäß IAS 19 (revised) „Leistungen an Arbeitnehmer“ gebildet. Bei diesem Verfahren werden neben den am Bilanzstichtag bekannten Renten und erworbenen Anwartschaften auch künftig zu erwartende Steigerungen von Gehältern und Renten berücksichtigt. Sofern Pensionsverpflichtungen durch Planvermögen rückgedeckt wurden, werden diese saldiert ausgewiesen. Die Berechnung beruht auf versicherungsmathematischen Gutachten unter Berücksichtigung biometrischer Berechnungsgrundlagen.

Die im Geschäftsjahr entstandenen versicherungsmathematischen Gewinne und Verluste werden entsprechend IAS 19R.93A ff. in der Konzern-Gesamtergebnisrechnung berücksichtigt und mit dem Eigenkapital verrechnet.

2.17 Rückstellungen

Eine Rückstellung wird dann ausgewiesen, wenn eine gegenwärtige (gesetzliche, vertragliche oder faktische) Verpflichtung aufgrund eines vergangenen Ereignisses besteht, es wahrscheinlich ist, dass die Erfüllung der Verpflichtung zu einem Abfluss von Mitteln führt, die wirtschaftlichen Nutzen darstellen, und wenn eine zuverlässige Schätzung der Verpflichtungshöhe

vorgenommen werden kann. Rückstellungen werden zu jedem Bilanzstichtag überprüft und an die gegenwärtig beste Schätzung angepasst. Wenn eine Rückstellung mithilfe der geschätzten Zahlungsströme für die Erfüllung der Verpflichtung bewertet wird, ist der Buchwert der Rückstellung der Barwert dieser Zahlungsströme. Bei Abzinsung wird die den Zeitablauf widerspiegelnde Erhöhung der Rückstellung im übrigen Finanzergebnis erfasst.

2.18 Eventualverbindlichkeiten

Eventualverbindlichkeiten sind mögliche Verpflichtungen, die aus Ereignissen der Vergangenheit resultieren und deren Existenz durch das Eintreten oder Nichteintreten eines oder mehrerer unsicherer künftiger Ereignisse bedingt ist, die nicht vollständig unter Kontrolle der BSH stehen. Eventualverbindlichkeiten sind zudem gegenwärtige Verpflichtungen, die aus Ereignissen der Vergangenheit resultieren, bei denen der Abfluss von Ressourcen, die wirtschaftlichen Nutzen verkörpern, unwahrscheinlich ist oder bei denen der Umfang der Verpflichtung nicht verlässlich geschätzt werden kann. Angaben zu Eventualverbindlichkeiten werden im Konzernanhang gemacht, sofern ein Abfluss von Mitteln mit wirtschaftlichem Nutzen nicht unwahrscheinlich ist.

2.19 Derivative Finanzinstrumente

Derivative Finanzinstrumente werden nur zu Sicherungszwecken eingesetzt, um Währungs-, Zins- und Marktwert Risiken aus dem operativen Geschäft bzw. den daraus resultierenden Finanzerfordernissen zu reduzieren. Nach IAS 39 sind alle derivativen Finanzinstrumente, wie z. B. Rohstoff-, Zins-, Währungsderivate und Kombinationen hieraus, zum Marktwert zu bilanzieren, und zwar unabhängig davon, zu welchem Zweck oder in welcher Absicht sie abgeschlossen wurden. Marktwerte derivativer Finanzinstrumente werden auf der Grundlage von Marktdaten und anerkannten Bewertungsverfahren ermittelt. Die Mark-to-Market-Bewertung der derivativen Finanzinstrumente erfolgt systemgestützt durch Diskontierung der Zahlungsströme bzw. unter Verwendung von Optionspreismodellen mit marktgerechten Parametern. Der effektive Teil der Marktwertveränderungen der derivativen Finanzinstrumente, bei denen Cash flow Hedge Accounting zur Anwendung kommt, wird im Eigenkapital als Bestandteil des kumulierten übrigen Eigenkapitals ausgewiesen. Eine Umbuchung in die Gewinn- und Verlustrechnung erfolgt zeitgleich mit der Realisierung des abgesicherten Grundgeschäfts. Der nicht durch das Grundgeschäft gedeckte Teil der Marktwertveränderung wird unmittelbar im Ergebnis berücksichtigt. Kann kein Hedge Accounting angewendet werden, wird die Marktwertveränderung der derivativen Finanzinstrumente ergebniswirksam erfasst.

Die Marktwertveränderung und die Realisierung von derivativen Finanzinstrumenten außerhalb von Hedge Accounting, die operative Grundgeschäfte sichern, werden in den sonstigen betrieblichen Aufwendungen/Erträgen berücksichtigt. Die Marktwertveränderung und die Realisierung von Derivaten zur Absicherung finanzieller Grundgeschäfte werden im übrigen Finanzergebnis ausgewiesen.

Liegen Combined Instruments vor, für die eine separate Bewertung der eingebetteten Derivate nicht möglich ist, werden die gesamten Combined Instruments erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bilanziert.

2.20 Leasingverhältnisse

Ein Leasingverhältnis wird als Finanzierungsleasing klassifiziert, wenn alle wesentlichen mit dem Eigentum verbundenen Chancen und Risiken eines Vermögenswerts an den Leasingnehmer übertragen werden. Der erstmalige Ansatz des Vermögenswerts beim Leasingnehmer erfolgt zum beizulegenden Zeitwert oder zum niedrigeren Barwert der Mindestleasingzahlungen. Zugleich wird eine Leasingverbindlichkeit in gleicher Höhe erfasst. Die Abschreibung erfolgt planmäßig über die wirtschaftliche Nutzungsdauer oder die kürzere Laufzeit des Leasingvertrags. Der in den periodischen Leasingzahlungen enthaltene Zinsanteil wird im übrigen Finanzergebnis ausgewiesen.

Ein Leasingverhältnis wird als Operating-Leasingverhältnis klassifiziert, wenn im Wesentlichen alle Risiken und Chancen, die mit dem Eigentum verbunden sind, beim Leasinggeber verbleiben. Leasingzahlungen innerhalb eines Operating-Leasingverhältnisses werden als Aufwand linear über die Laufzeit des Leasingverhältnisses erfasst.

2.21 Zuwendungen der öffentlichen Hand

Zuwendungen der öffentlichen Hand werden erst dann erfasst, wenn eine angemessene Sicherheit dafür besteht, dass die damit verbundenen Bedingungen erfüllt werden können und dass die BSH die Zuwendungen tatsächlich erhält. Zuwendungen der öffentlichen Hand werden planmäßig ergebniswirksam erfasst, und zwar analog zu der Erfassung der damit im Zusammenhang stehenden Aufwendungen, die sie kompensieren sollen. Soweit Zuwendungen für den Erwerb oder die Herstellung von Sachanlagen und anderen langfristigen Vermögenswerten gewährt wurden, werden die Zuwendungen als Minderung der Anschaffungskosten dieser Vermögenswerte behandelt.

2.22 Schätzungen und Bewertungen des Managements

Die Aufstellung des Konzernabschlusses im Einklang mit den IFRS erfordert, dass Annahmen getroffen und Schätzungen getätigt werden, die sich auf den Wertansatz der bilanzierten Vermögenswerte und Schulden, der Erträge und Aufwendungen sowie die Angabe der Eventualverbindlichkeiten auswirken. Schätzungen und Annahmen können sich im Zeitablauf verändern und die Darstellung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns erheblich beeinflussen. Die Annahmen und Schätzungen beziehen sich im Wesentlichen auf die Bewertung von Sachanlagen und immateriellen Vermögenswerten, Wertminderungen auf Vermögenswerte, die Bilanzierung und Bewertung von Rückstellungen sowie die Realisierbarkeit zukünftiger Steuervorteile. Die Einschätzungen und Annahmen werden laufend überprüft und wenn erforderlich, werden die Prämissen angepasst. Zum Zeitpunkt der Aufstellung des Konzernabschlusses ist nicht von einer wesentlichen Änderung der zugrunde gelegten Annahmen und Schätzungen auszugehen.

Die Wertberichtigung zweifelhafter Forderungen umfasst in erheblichem Umfang aktuelle Annahmen und Schätzungen zu einzelnen Forderungen, die auf der derzeitigen Bonität des jeweiligen Kunden und des länderspezifischen konjunkturellen Marktumfelds beruhen.

Geschäfts- oder Firmenwerte, sowie Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte werden mindestens einmal jährlich auf Wertminderungsbedarf überprüft. Die dabei angewendeten Bewertungsmethoden basieren auf diskontierten Zahlungsströmen (Cashflows) unter Verwendung gewichteter durchschnittlicher Kapitalkosten, geschätzter Wachstumsraten und Steuersätze. Dem Planungszeitraum wird eine vom Management genehmigte Dreijahresplanung zugrunde gelegt.

Aktive latente Steuern werden in dem Maße bilanziert, wie ihre künftige Realisierung wahrscheinlich ist. Die Einschätzung richtet sich danach, inwieweit künftig steuerpflichtige Gewinne erwirtschaftet werden, gegen die bisher ungenutzte steuerliche Verlustvorträge sowie Steuergutschriften aufgerechnet werden können, und sich temporäre Bewertungsdifferenzen umkehren werden.

Die Bewertung von Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen und der korrespondierenden Aufwendungen und Erträge erfolgt auf Basis von versicherungsmathematischen Verfahren. Schätzgrößen sind im Wesentlichen Abzinsungsfaktoren, die erwartete Rendite des Planvermögens, Gehalts- und Rententrends sowie die Lebenserwartungen. Die Festlegung der Parameter erfolgt jeweils nach den Verhältnissen am Bilanzstichtag. Diese versicherungsmathematischen Prämissen können aufgrund schwankender Markt- und Wirtschaftsbedingungen

erheblich von der zukünftigen Entwicklung abweichen und deshalb zu einer wesentlichen Veränderung der Pensions- und ähnlichen Verpflichtungen führen.

Die Bewertung von Rückstellungen für Gewährleistungen, drohende Verluste aus schwebenden Geschäften, drohenden Rechtsstreitigkeiten und Rechtsstreitigkeiten ist in erheblichem Maße mit künftigen Einschätzungen verbunden, die teilweise vergangenheitsbasiert ermittelt sowie regelmäßig entsprechend den aktuellen Einschätzungen angepasst werden.

3 Veränderung des Konsolidierungskreises

Zum 31. März 2013 übernahm die BSH über ihre polnische Tochtergesellschaft alle Anteile an der Zelmer S.A., Rzeszow, Polen, zu einem Kaufpreis von 146 Mio. EUR. Das Entgelt bestand vollständig aus Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten. Die Zelmer S.A. und ihre Tochterunternehmen produzieren und vertreiben kleine Hausgeräte wie Staubsauger und Küchenmaschinen. Die Übernahme der Zelmer S.A. soll die Entwicklung des Produktbereichs Consumer Products weiter voranbringen und die BSH-Präsenz in den mittel- und osteuropäischen Ländern stärken. Die Zuordnung zu den Segmenten ist in Anhangangabe 29 dargestellt.

Zum Erwerbszeitpunkt wurden den übernommenen Vermögenswerten und Verbindlichkeiten die folgenden Buchwerte und beizulegenden Zeitwerte zugeordnet:

in Mio. EUR	Buchwert	beizulegender Zeitwert
Kurzfristige Vermögenswerte		
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	8	8
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	39	39
Übrige kurzfristige Vermögenswerte	9	9
Vorräte	46	49
	102	105
Langfristige Vermögenswerte		
Sachanlagen	30	33
Als Finanzinvestition gehaltene Immobilien	11	10
Immaterielle Vermögenswerte	3	89
Aktive latente Steuern	8	3
	52	135
Kurzfristige Verbindlichkeiten		
Finanzverbindlichkeiten	26	26
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	20	20
Übrige kurzfristige Verbindlichkeiten	20	20
Übrige kurzfristige Rückstellungen	5	5
	71	71
Langfristige Verbindlichkeiten		
Übrige langfristige Verbindlichkeiten	12	12
Übrige langfristige Rückstellungen	2	2
Pensionsrückstellungen	1	1
Passive latente Steuern	0	8
	15	23
Erworbenes Nettovermögen	68	146

Die im Rahmen der Kaufpreisallokation aufgedeckten immateriellen Vermögenswerte entfallen in Höhe von 42 Mio. EUR auf den Markennamen (mit einer Nutzungsdauer von 20 Jahren), in Höhe von 18 Mio. EUR auf den Kundenstamm (mit einer Nutzungsdauer von 7 Jahren) und in

Höhe von 3 Mio. EUR auf Technologie (mit einer Nutzungsdauer von 4 bzw. 7 Jahren). Darüber hinaus wurde ein als für Steuerzwecke nicht abzugsfähig eingestuftes Geschäfts- und Firmenwert in Höhe von 23 Mio. EUR aufgedeckt, der insbesondere nicht separierbare immaterielle Vermögenswerte wie das Fachwissen der Mitarbeiter und erwartete Synergien beinhaltet.

Die im Rahmen der Transaktion erworbenen Forderungen entfallen im Wesentlichen auf Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und beinhalten vertraglich vereinbarte Bruttobeträge von 42 Mio. EUR, von denen 3 Mio. EUR zum Erwerbszeitpunkt als voraussichtlich uneinbringlich eingeschätzt wurden.

Einschließlich der Effekte aus der Kaufpreisallokation haben die erworbenen Gesellschaften seit der Akquisition Umsatzerlöse von 142 Mio. EUR und ein Ergebnis nach Steuern von –10 Mio. EUR zum Konzernabschluss der BSH beigetragen. Wären die erworbenen Gesellschaften bereits seit dem 1. Januar 2013 in den Konzernabschluss einbezogen worden, hätte die Auswirkung auf den Konzernumsatz und auf das Konzernergebnis nach Steuern im Gesamtjahr 176 Mio. EUR bzw. –14 Mio. EUR betragen.

4 Umsatzerlöse

Der Umsatz wurde im Wesentlichen mit elektrischen Hausgeräten und Gasgeräten sowie Kundendienstleistungen erzielt.

in Mio. EUR	2013	2012
Weiße Ware	8.822	8.398
Sonstiges	1.686	1.402
Gesamt	10.508	9.800

Weitere Erläuterungen und Aufgliederungen zu den Umsatzerlösen sind in der Segmentberichterstattung (Anhangangabe 29) dargestellt.

5 Herstellungskosten des Umsatzes

Die Herstellungskosten des Umsatzes in Höhe von 6.540 Mio. EUR (im Vorjahr 6.128 Mio. EUR) beinhalten die produktionsbezogenen Vollkosten, die auf die Herstellung der umgesetzten Erzeugnisse entfallen.

6 Vertriebs- und Verwaltungskosten

Die Vertriebs- und Verwaltungskosten betragen 2.939 Mio. EUR (im Vorjahr 2.665 Mio. EUR) und umfassen ausschließlich diesen Bereichen zuzuordnende Kosten und Aufwendungen. In den allgemeinen Verwaltungskosten sind Personal- und Sachkosten sowie Abschreibungen der Zentralbereiche enthalten, die weder der Produktion noch dem Vertrieb oder der Forschung und Entwicklung zugeordnet werden können.

7 Forschungs- und Entwicklungskosten

In den Forschungs- und Entwicklungskosten in Höhe von 334 Mio. EUR (im Vorjahr 326 Mio. EUR) sind die Forschungs- sowie die nicht aktivierungsfähigen Entwicklungskosten enthalten. Im Geschäftsjahr 2013 wurden wie im Vorjahr keine Entwicklungskosten aktiviert.

8 Sonstige betriebliche Erträge und Aufwendungen

in Mio. EUR	2013	2012
Währungsgewinne aus Forderungen und Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	81	76
Gewinne aus Derivaten	70	61
Erträge aus Weiterverrechnungen an Dritte	52	49
Erträge aus der Auflösung von Rückstellungen (nicht funktionsbezogen) ¹⁾	38	21
Erträge aus der Auflösung von Wertberichtigungen auf Forderungen und Zuschreibungen	3	13
Erträge aus dem Abgang von Anlagevermögen	3	7
Zuschreibungen auf Sachanlagevermögen und immaterielle Vermögenswerte	2	12
Miet- und Pächterträge	2	2
Übrige betriebliche Erträge ²⁾	39	40
Sonstige betriebliche Erträge gesamt	290	281
Aufwendungen aus der Bildung von Rückstellungen (nicht funktionsbezogen) ¹⁾	264	41
Währungsverluste aus Forderungen und Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	83	74
Verluste aus Derivaten	59	72
Außerplanmäßige Abschreibungen	41	11
Aufwendungen aus dem Abgang von Anlagevermögen	7	8
Aufwendungen aus Wertberichtigungen auf Forderungen	2	27
Übrige betriebliche Aufwendungen	17	27
Sonstige betriebliche Aufwendungen gesamt	473	260

¹⁾ Vgl. auch Anhangangabe 25.

²⁾ In den übrigen betrieblichen Erträgen sind Erstattungen von Versicherungen in Höhe von 5 Mio. EUR (Vorjahr: 17 Mio. EUR) enthalten.

Seit dem Geschäftsjahr 2013 werden Aufwendungen aus der Bildung bzw. Erträge aus der Auflösung von Wertberichtigungen auf Forderungen aus Lieferungen und Leistungen nicht mehr in den sonstigen betrieblichen Erträgen und Aufwendungen, sondern in den Vertriebskosten ausgewiesen. Bei Anwendung dieser Änderung auf das Vorjahr wären die sonstigen betrieblichen Erträge um 11 Mio. EUR und die sonstigen betrieblichen Aufwendungen um 26 Mio. EUR niedriger gewesen als für 2012 ausgewiesen.

9 Finanzierungserträge und Finanzierungsaufwendungen

in Mio. EUR	2013	2012
Finanzierungserträge	34	60
Finanzierungsaufwendungen	104	127
– davon an nicht konsolidiertes verbundenes Unternehmen: 0,0 Mio EUR (Vorjahr: 0,1 Mio. EUR)		
Finanzierungsergebnis	–70	–67
Zuordnung gemäß IFRS 7.20 (b) nach Bewertungskategorien entsprechend IAS 39:		
Kredite und Forderungen	23	40
Finanzielle Vermögenswerte, zur Veräußerung verfügbar	8	13
Finanzielle Verbindlichkeiten, bewertet mit fortgeführten Anschaffungskosten	–59	–70
Keine Zuordnung gemäß IFRS 7.20 (b):		
Zinsaufwendungen und Erträge aus Planvermögen aus Pensions-, Altersteilzeit- und Jubiläumsverpflichtungen	–42	–50

Für die nicht zum beizulegenden Zeitwert bilanzierten finanziellen Vermögenswerte und finanziellen Verbindlichkeiten wurde der nach der Effektivzinsmethode berechnete Zinsertrag und Zinsaufwand erfolgswirksam erfasst.

Die Zinsaufwendungen sind im Geschäftsjahr 2013 um aktivierte Fremdkapitalkosten für qualifizierte Vermögenswerte in Höhe von 0,2 Mio. EUR (im Vorjahr 0,6 Mio. EUR) vermindert. Der zugrunde gelegte Fremdfinanzierungszinssatz beträgt 3,3 % (im Vorjahr 3,3 %).

10 Übriges Finanzergebnis

Das übrige Finanzergebnis resultiert aus der Marktbewertung sowie Realisierung von Derivaten zur Absicherung finanzieller Grundgeschäfte, dem Abgang von Wertpapieren, der Bewertung von Fremdwährungsforderungen und -verbindlichkeiten, der Aufzinsung von Rückstellungen sowie aus übrigen Finanzerträgen und -aufwendungen. Im Berichtsjahr 2013 wurden zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte veräußert. In diesem Zusammenhang wurde das Eigenkapital um 3 Mio. EUR vermindert (im Vorjahr Verminderung um 21 Mio. EUR) und ein Ertrag im übrigen Finanzergebnis erfasst. Die Aufwendungen nach IAS 39.67 betragen 1 Mio. EUR (im Vorjahr 3 Mio. EUR). Erträge aus Wertaufholungen bei Rentenpapieren wurden wie im Vorjahr nur in unwesentlichem Umfang erzielt.

11 Ertragsteuern

Nach ihrer Herkunft gliedern sich die Steuern vom Einkommen und vom Ertrag des BSH-Konzerns wie folgt:

in Mio. EUR	2013	2012
Effektive Steuern	205	196
Latente Ertragsteuern	-75	-45
Gesamt	130	151

Als Ertragsteuern sind die in den einzelnen Ländern gezahlten oder geschuldeten Steuern vom Einkommen und vom Ertrag sowie die latenten Steuerabgrenzungen ausgewiesen. Latente Steuern werden auf temporäre Unterschiede zwischen den Wertansätzen von Vermögenswerten und Schulden in IFRS- und Steuerbilanz, aus Konsolidierungsvorgängen sowie aus realisierbaren Verlustvorträgen und Steuerguthaben ermittelt. Der Berechnung liegen die in den einzelnen Ländern zum Realisierungszeitpunkt erwarteten Steuersätze zugrunde. Diese basieren grundsätzlich auf den am Bilanzstichtag gültigen bzw. verabschiedeten gesetzlichen Regelungen.

Im Geschäftsjahr 2013 betrug in Deutschland der Körperschaftsteuersatz 15 % und der Solidaritätszuschlag 5,5 % der Körperschaftsteuerbelastung. Unter Einbeziehung der Gewerbesteuer von 13,66 % ergibt sich für die deutschen Organgesellschaften ein Steuersatz von 29,49 % (im Vorjahr 29,49 %).

Der ausgewiesene Ertragsteueraufwand im Geschäftsjahr in Höhe von 130 Mio. EUR ist um 1 Mio. EUR höher als der erwartete Ertragsteueraufwand in Höhe von 129 Mio. EUR, der sich theoretisch bei Anwendung des inländischen Steuersatzes auf das Ergebnis vor Ertragsteuern des Konzerns ergeben würde.

Der Unterschied zwischen dem erwarteten und dem ausgewiesenen Ertragsteueraufwand wird nachfolgend dargestellt:

in Mio. EUR	2013	2012
Ergebnis vor Steuern	439	616
Erwartete Steuern bei Zugrundelegung des für die Muttergesellschaft geltenden Steuersatzes von 29,49 % (im Vorjahr 29,49 %)	129	182
Auswirkung aus Steuersatzunterschieden im Ausland	-13	-21
Auswirkung aus Steuersatzänderungen	-2	-1
Auswirkung aus permanenten Differenzen	53	2
Periodenfremde Steueraufwendungen	15	19
Veränderung in der Realisierbarkeit latenter Steueransprüche	-56	-32
Sonstige Veränderungen	4	2
Ausgewiesener Ertragsteueraufwand	130	151
Konzernsteuerquote in %	29,6	24,5

Latente Steuern in der Konzernbilanz:

in Mio. EUR	2013	2012
Aktive latente Steuern	385	304
Passive latente Steuern	39	18
Gesamt	346	286

Von den aktiven und passiven latenten Steuern wurden die folgenden Positionen erfolgsneutral im Eigenkapital erfasst:

Erfolgsneutral erfasste aktive (+) und passive (-) latente Steuern (in Mio. EUR)	2013	2012
Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte	-3	-9
Sicherungsinstrumente aus der Absicherung von Zahlungsströmen	0	0
Versicherungsmathematische Gewinne/Verluste aus leistungsorientierten Pensionszusagen und ähnlichen Verpflichtungen	72	79
Gesamt	69	70

Der Bestand an aktiven und passiven latenten Steuern resultiert aus den folgenden einzelnen Bilanzpositionen:

in Mio. EUR	Aktive latente Steuern		Passive latente Steuern	
	2013	2012	2013	2012
Immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagevermögen	55	31	87	67
Forderungen und übrige Vermögenswerte	29	34	39	11
Vorräte	67	59	3	3
Verbindlichkeiten	64	35	21	12
Übrige Rückstellungen	90	97	3	3
Pensionsrückstellungen	138	138	1	2
Available-for-Sale-Wertpapiere	1	1	3	11
Steuerliche Verlustvorträge und Steuerguthaben	124	99	-	-
Sonstiges	2	0	3	0
Summe brutto	570	494	160	109
Wertberichtigung	-64	-99	-	-
Saldierungen	-121	-91	-121	-91
Latente Steuern nach Saldierung	385	304	39	18

Ein latenter Steueranspruch wird in dem Umfang angesetzt, in dem es wahrscheinlich ist, dass zukünftige steuerliche Gewinne verfügbar sein werden. Zu jedem Bilanzstichtag werden nicht bilanzierte latente Steueransprüche und der Buchwert latenter Steueransprüche neu beurteilt. Eine Wertberichtigung auf aktive latente Steuern wurde gebildet auf steuerliche Verlustvorträge in Höhe von 17 Mio. EUR (im Vorjahr 66 Mio. EUR auf steuerliche Verlustvorträge und Steuerguthaben) und auf abzugsfähige temporäre Differenzen in Höhe von 47 Mio. EUR (im Vorjahr 33 Mio. EUR), da eine unmittelbare Nutzung in absehbarer Zeit eher unwahrscheinlich ist. Die Veränderung der Wertberichtigung wurde erfolgswirksam berücksichtigt. Von dem Gesamtbetrag der Wertberichtigungen in Höhe von 64 Mio. EUR (im Vorjahr 99 Mio. EUR) sind 48 Mio. EUR (im Vorjahr 33 Mio. EUR) unbegrenzt vortragsfähig und 11 Mio. EUR (im Vorjahr 62 Mio. EUR) mehr als drei Jahre vortragbar. 5 Mio. EUR (im Vorjahr 4 Mio. EUR) verfallen innerhalb der nächsten drei Jahre.

Der BSH-Konzern verfügt zum 31. Dezember 2013 über nicht genutzte steuerliche Verlustvorträge in Höhe von 381 Mio. EUR (im Vorjahr 153 Mio. EUR) sowie über Steuerguthaben in Höhe von 60 Mio. EUR (im Vorjahr 54 Mio. EUR). Die Nutzungsdauern gehen aus folgenden Tabellen hervor:

Nutzungsdauern steuerliche Verlustvorträge (in Mio. EUR)	2013	2012
Beschränkt vortragsfähig, weniger als 3 Jahre	20	15
Beschränkt vortragsfähig, mehr als 3 Jahre	65	113
Unbeschränkt vortragsfähig	296	25
Gesamt	381	153

Die Verlustvorträge, für die keine aktiven latenten Steuern gebildet wurden, betragen 78 Mio. EUR (im Vorjahr 121 Mio. EUR).

Nutzungsdauern Steuerguthaben (in Mio. EUR)	2013	2012
Beschränkt vortragsfähig, weniger als 3 Jahre	7	3
Beschränkt vortragsfähig, mehr als 3 Jahre	46	51
Unbeschränkt vortragsfähig	7	0
Gesamt	60	54

Es wurden für alle vorhandenen Steuerguthaben aktive latente Steuern gebildet. Im Vorjahr beliefen sich die Steuerguthaben für die keine aktiven latenten Steuern gebildet wurden, auf 27 Mio. EUR.

Auf temporäre Unterschiede im Zusammenhang mit Anteilen an Tochtergesellschaften wurden passive latente Steuern in Höhe von 16 Mio. EUR (im Vorjahr 6 Mio. EUR) bilanziert. Diese sog. „Outside Basis Differences“ beinhalten im Wesentlichen die Steuern auf mögliche Dividendenzahlungen. Darüber hinaus wurden auf temporäre Unterschiede in Höhe von netto 237 Mio. EUR (im Vorjahr netto 211 Mio. EUR) im Zusammenhang mit Anteilen an Tochtergesellschaften nach IAS 12.39 keine passiven latenten Steuern angesetzt, da der Konzern in der Lage ist, den zeitlichen Verlauf der Auflösung der temporären Differenzen zu steuern und es nicht wahrscheinlich ist, dass sich diese temporären Differenzen in absehbarer Zeit umkehren werden.

12 Ergebnisanteile nicht beherrschender Gesellschafter

Das den nicht beherrschenden Gesellschaftern zustehende Ergebnis in Höhe von 1 Mio. EUR (im Vorjahr – 1 Mio. EUR) wurde im Wesentlichen von der BSH Ev Aletleri Sanayi ve Ticaret A. Ş., Istanbul, der BSH Home Appliances Saudi Arabia LLC, Jeddah, der Robert Bosch Hausgeräte GmbH, München, und der Siemens-Electrogeräte GmbH, München, erwirtschaftet.

13 Sonstige Angaben zur Gewinn- und Verlustrechnung

In den Funktionskosten sind folgende Personalaufwendungen enthalten:

in Mio. EUR	2013	2012
Löhne und Gehälter	1.784	1.664
Soziale Abgaben	334	317
Aufwendungen für Altersversorgung und Unterstützung	77	62
Gesamt	2.195	2.043

Die durchschnittliche Zahl der im Geschäftsjahr beschäftigten Mitarbeiter betrug:

	2013	2012
BSH GmbH		
Direkte Arbeitnehmer	6.459	6.498
Indirekte Arbeitnehmer	6.630	6.433
<i>davon Auszubildende</i>	345	327
Übrige inländische Gesellschaften	1.803	1.809
Ausländische Gesellschaften	33.622	31.940
Gesamt	48.514	46.680

Der Konzern erhielt Zuwendungen der öffentlichen Hand für Forschung und Entwicklung in Höhe von 4 Mio. EUR (im Vorjahr 6 Mio. EUR) und sonstige Zuwendungen in Höhe von 5 Mio. EUR (im Vorjahr 2 Mio. EUR), die direkt in den Erträgen erfasst wurden.

14 Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente

Die Zahlungsmittel und die Zahlungsmitteläquivalente setzen sich wie folgt zusammen:

in Mio. EUR	2013	2012
Schecks	9	9
Kassenbestand	1	7
Guthaben bei Kreditinstituten	975	578
Gesamt	985	594

Sämtliche Positionen der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente haben wie im Vorjahr – gerechnet vom Erwerbszeitpunkt – eine Restlaufzeit von nicht mehr als drei Monaten.

15 Wertpapiere

Die als kurzfristig ausgewiesenen Wertpapiere sind gemäß IAS 39 als „Available for Sale“ eingestuft und zum Marktwert bewertet.

16 Forderungen aus Lieferungen und Leistungen

in Mio. EUR	2013	2012
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen (Dritte)	2.723	2.511
Wertberichtigungen auf Forderungen	-96	-103
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen netto	2.627	2.408
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	2.723	2.511
– davon zum Abschlussstichtag weder wertgemindert noch überfällig	2.450	2.199
– davon zum Abschlussstichtag nicht wertgemindert und in den folgenden Zeitbändern überfällig:		
weniger als 1 Monat	66	79
zwischen 1 Monat und 3 Monaten	9	17
über 3 Monate	15	13

Die Wertberichtigungen auf Forderungen aus Lieferungen und Leistungen (Kategorie „Kredite und Forderungen“) haben sich wie folgt entwickelt:

in Mio. EUR	2013	2012
Stand 01.01.	103	103
Währungsdifferenzen	-4	0
Konsolidierungskreisänderung	3	-
Zuführungen	24	21
Inanspruchnahme	8	12
Auflösung	22	9
Stand 31.12.	96	103

Hinsichtlich der weder wertgeminderten noch in Zahlungsverzug befindlichen Forderungen aus Lieferungen und Leistungen deuten zum Abschlussstichtag keine Anzeichen darauf hin, dass die Schuldner ihren Zahlungsverpflichtungen nicht nachkommen werden. Darüber hinaus ist im Konzerndurchschnitt über ein Drittel der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen durch die jeweiligen Gesellschaften versichert. Weiterhin liegen für einige Forderungen aus Lieferungen und Leistungen Sicherheiten in Form von Bürgschaften, Grundpfandrechten, Hypotheken und Sicherheitsleistungen vor.

Der in der Bilanz ausgewiesene Nettobetrag der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen von 2.627 Mio. EUR (im Vorjahr 2.408 Mio. EUR) beinhaltet Saldierungen in Höhe von 335 Mio. EUR (im Vorjahr 340 Mio. EUR), die mit dem Bruttobetrag der angesetzten Forderungen aus Lieferungen und Leistungen von 2.962 Mio. EUR (im Vorjahr 2.748 Mio. EUR) verrechnet wurden (vgl. auch Anhangangabe 23).

Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen enthalten einen Betrag von 0,1 Mio. EUR (im Vorjahr 0,1 Mio. EUR) mit einer Restlaufzeit von mehr als einem Jahr.

17 Übrige kurzfristige Vermögenswerte

in Mio. EUR	2013	2012
Sonstige Steuerforderungen und Forderungen gegenüber Mitarbeitern	183	169
Sonstige Forderungen (Dritte)	127	103
Aktive Rechnungsabgrenzungsposten	25	24
Kurzfristige derivative Finanzinstrumente (Anhangangabe 30)	18	2
Sonstige Forderungen gegen nicht konsolidierte verbundene Unternehmen	1	1
Wertberichtigungen auf übrige kurzfristige Vermögenswerte	-2	-6
Gesamt	352	293

18 Vorräte

in Mio. EUR	2013	2012
Fertige Erzeugnisse und Handelswaren	916	856
Unfertige Erzeugnisse	28	31
Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe	293	284
Ersatzteile	60	59
Geleistete Anzahlungen	3	5
Gesamt	1.300	1.235

Die im Berichtsjahr enthaltene Wertminderung beträgt 111 Mio. EUR (im Vorjahr 105 Mio. EUR). Unter der Position „Ersatzteile“ werden Komponenten für Hausgeräte ausgewiesen. Vorräte, die als Sicherheiten verpfändet wurden, liegen wie im Vorjahr nicht vor.

Die Umsatzkosten enthalten Vorräte, die als Aufwand erfasst wurden, in Höhe von 5.034 Mio. EUR (im Vorjahr 4.722 Mio. EUR).

19 Langfristige finanzielle Vermögenswerte

Die langfristigen finanziellen Vermögenswerte beinhalten folgende Positionen:

in Mio. EUR	2013	2012
Finanzielle Vermögenswerte	979	894
Sonstige langfristige Vermögenswerte	30	18
Gesamt	1.009	912

Die langfristigen finanziellen Vermögenswerte enthalten im Wesentlichen Wertpapiere der Kategorie „Available for Sale“.

Die in den sonstigen langfristigen Vermögenswerten enthaltenen Darlehen sind wie im Vorjahr weder wertgemindert noch überfällig.

20 Sachanlagen und als Finanzinvestition gehaltene Immobilien

Die Aufgliederung der in der Bilanz zusammengefassten Positionen des Sachanlagevermögens und der als Finanzinvestition gehaltenen Immobilien sowie ihre Entwicklung im Berichtsjahr sind aus der Entwicklung des Konzernanlagevermögens (siehe Anlagespiegel in Anlage I) ersichtlich.

Wertminderungsaufwendungen aufgrund der wirtschaftlichen Entwicklung in einigen Ländern wurden im Geschäftsjahr in Höhe von 41 Mio. EUR (im Vorjahr 11 Mio. EUR) auf Grundlage des Nutzungswerts (Value in Use) vorgenommen; sie betreffen vornehmlich eine Tochtergesellschaft in Russland (Segment SR I). Im Vorjahr waren im Wesentlichen Tochtergesellschaften in Griechenland (Segment SR II) und China (Segment SR III) betroffen.

Wertaufholungen auf in Vorjahren wertgemindertes Sachanlagevermögen wurden im Geschäftsjahr nicht erfasst (im Vorjahr 11 Mio. EUR).

Im Sachanlagevermögen sind die folgenden Buchwerte aus Finanzierungsleasing enthalten, bei der die BSH Leasingnehmer ist:

- Grundstücke und Gebäude: 12 Mio. EUR (Vorjahr 0 Mio. EUR)
- Technische Anlagen und Maschinen: 1 Mio. EUR (Vorjahr 0 Mio. EUR)
- Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung: 1 Mio. EUR (Vorjahr 1 Mio. EUR)

Die Finanzierungsleasingvereinbarungen betreffen im Wesentlichen ein Produktionsgebäude der im Berichtsjahr erworbenen Zelmer-Gruppe (vgl. Anhangangaben 3 und 31).

Die eingegangenen Verpflichtungen zum Erwerb von Sachanlagevermögen zum Abschlussstichtag betragen 62 Mio. EUR (im Vorjahr 21 Mio. EUR). Verfügungsbeschränkungen liegen im aktuellen Geschäftsjahr, wie auch im Vorjahr, nicht vor. Im Berichtsjahr wurden keine Zuwendungen der öffentlichen Hand von den Zugängen abgesetzt (im Vorjahr 17 Mio. EUR).

Für qualifizierte Vermögenswerte wurden Fremdkapitalkosten in Höhe von 0,2 Mio. EUR (im Vorjahr 0,6 Mio. EUR) aktiviert.

Der Buchwert der als Finanzinvestition gehaltenen Immobilien beträgt 9 Mio. EUR (im Vorjahr 0 Mio. EUR) im Vergleich zum beizulegenden Zeitwert von 9 Mio. EUR (im Vorjahr 0 Mio. EUR). Die Ermittlung des beizulegenden Zeitwerts erfolgte durch einen unabhängigen Sachverständigen mittels eines Ertragswertverfahrens, im Wesentlichen auf Grundlage von Input-Faktoren der Stufe 2 der Fair-Value-Hierarchie nach IFRS 13. Die derzeitige Nutzung stellt die höchst- und bestmögliche Nutzung der Immobilien dar. Mieterträge aus als Finanzinvestition gehaltenen Immobilien wurden in Höhe von 2 Mio. EUR (im Vorjahr 0 Mio. EUR) erfasst. Diesen standen direkt zurechenbare Aufwendungen in Höhe von 1 Mio. EUR (im Vorjahr 0 Mio. EUR) gegenüber. Umgliederungen zwischen als Finanzinvestition gehaltenen Immobilien und Sachanlagen wurden nur in geringfügigem Umfang vorgenommen.

21 Immaterielle Vermögenswerte

Hinsichtlich der Entwicklung der immateriellen Vermögenswerte verweisen wir auf den Anlage-
spiegel (Anlage I).

Im Zugang dieser Position sind neben den Aufwendungen für gekaufte Software Nutzungsrechte an Werkzeugen, gewerbliche Schutzrechte, Markennamen, Kundenstämme sowie ähnliche Werte aktiviert. Als wesentlicher Posten bei den immateriellen Vermögenswerten ist der Geschäfts- oder Firmenwert mit 162 Mio. EUR (im Vorjahr 167 Mio. EUR) zu nennen. Hiervon entfallen 112 Mio. EUR (im Vorjahr 140 Mio. EUR) auf die Tochtergesellschaft in der Türkei. Im Geschäftsjahr ergab sich ein Zugang zu den Geschäfts- und Firmenwerten von 23 Mio. EUR aus dem Erwerb der Zelmer S.A. (vgl. Anhangangabe 3).

Aufgrund verbesserter wirtschaftlicher Aussichten wurde im Berichtsjahr eine Wertaufholung auf einen Markennamen in Höhe von 2 Mio. EUR (im Vorjahr 1 Mio. EUR) bei der Tochtergesellschaft in den USA (Segment SR III) erfasst.

Die Werthaltigkeit aller in der Konzernbilanz enthaltenen und den zahlungsmittelgenerierenden Einheiten zugeordneten Geschäftswerte wurde überprüft. Aufgrund dessen wird wie im Vorjahr keine Wertminderung erfasst.

Verfügungsbeschränkungen für immaterielle Vermögenswerte liegen im Geschäftsjahr, wie auch im Vorjahr, nicht vor.

22 Kurz- und langfristige Finanzverbindlichkeiten

Die kurz- und langfristigen Finanzverbindlichkeiten beinhalten vornehmlich Finanzverbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten und aus Anleihen.

Die Finanzverbindlichkeiten haben folgende Restlaufzeiten:

in Mio. EUR	2013	2012
Bis 1 Jahr	246	146
1 bis 5 Jahre	1.058	652
Über 5 Jahre	225	165
Gesamt	1.529	963

Finanzverbindlichkeiten mit einer Fälligkeit von unter einem Jahr werden als kurzfristig ausgewiesen; Finanzverbindlichkeiten mit einer Fälligkeit von mehr als einem Jahr werden als langfristig klassifiziert.

Aus der nachfolgenden Tabelle sind die vertraglich vereinbarten (nicht diskontierten) Zins- und Tilgungszahlungen der originären finanziellen Verbindlichkeiten sowie der derivativen Finanzinstrumente mit negativem beizulegendem Zeitwert ersichtlich:

in Mio. EUR	Buchwert 31.12.2013	2014	2015	2016	2017	2018	> 2018
Anleihen	882	119	55	108	111	60	540
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	647	155	157	100	98	93	82
Übrige finanzielle Verbindlichkeiten	121	121	0	–	–	–	–
Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing	13	2	2	2	1	1	10
Derivative Finanzinstrumente	9	8	0	2	–	–	–

in Mio. EUR	Buchwert 31.12.2012	2013	2014	2015	2016	2017	> 2017
Anleihen	390	12	115	46	100	103	72
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	573	152	98	125	68	65	103
Übrige finanzielle Verbindlichkeiten	167	149	5	4	3	2	3
Derivative Finanzinstrumente	11	12	6	0	2	–	–

Im November 2013 hat die BSH im Freihandel der Frankfurter Börse eine Anleihe mit einem Volumen von 500 Mio. EUR und einer Laufzeit bis zum 13. November 2020 begeben.

23 Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen

Die Bewertung der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen erfolgt zum Nennwert oder zum höheren Rückzahlungsbetrag; Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen mit einer Restlaufzeit von mehr als einem Jahr bestehen in Höhe von 2 Mio. EUR (Vorjahr: 0 Mio. EUR).

Der in der Bilanz ausgewiesene Nettobetrag der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen von 1.317 Mio. EUR (im Vorjahr 1.202 Mio. EUR) beinhaltet Saldierungen in Höhe von 335 Mio. EUR (im Vorjahr 340 Mio. EUR), die mit dem Bruttobetrag der angesetzten Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen von 1.652 Mio. EUR (im Vorjahr 1.542 Mio. EUR) verrechnet wurden (vgl. auch Anhangangabe 16).

24 Übrige Verbindlichkeiten und Rückstellungen (kurzfristig)

Die Positionen „Übrige kurzfristige Verbindlichkeiten“ und „Übrige kurzfristige Rückstellungen“ gliedern sich wie folgt:

in Mio. EUR	2013	2012
Abgegrenzte Verbindlichkeiten	809	704
Erhaltene Anzahlungen	73	82
Übrige Steuerverbindlichkeiten	69	74
Wechselverbindlichkeiten	64	70
Kurzfristige derivative Finanzinstrumente (Anhangangabe 30)	8	9
Passiver Rechnungsabgrenzungsposten	5	6
Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing (Anhangangabe 31)	1	1
Übrige sonstige Verbindlichkeiten	157	129
Übrige kurzfristige Verbindlichkeiten	1.186	1.075
Steuerrückstellungen	22	36
Sonstige Rückstellungen	443	391
Übrige kurzfristige Rückstellungen	465	427

Die Entwicklung der übrigen kurzfristigen Rückstellungen ist im Rückstellungsspiegel (Anhangangabe 25) dargestellt.

25 Übrige Verbindlichkeiten und Rückstellungen (langfristig)

Die nachfolgende Tabelle stellt die Inhalte der langfristigen übrigen Verbindlichkeiten und der übrigen langfristigen Rückstellungen dar:

in Mio. EUR	2013	2012
Langfristige derivative Finanzinstrumente (Anhangangabe 30)	1	2
Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing (Anhangangabe 31)	12	0
Übrige sonstige Verbindlichkeiten	18	20
Übrige langfristige Verbindlichkeiten	31	22
Steuerrückstellungen	128	120
Sonstige Rückstellungen	390	306
Übrige langfristige Rückstellungen	518	426

Der Rückstellungsspiegel zeigt die Entwicklung sowohl der kurz- als auch der langfristigen übrigen Rückstellungen:

in Mio. EUR	Steuerrückstellungen	Verpflichtungen aus dem Personal- und Sozialbereich	Verpflichtungen aus dem Verkaufsbereich	Übrige sonstige Rückstellungen	Gesamt
Stand 01.01.2013	156	171	368	158	853
Währungsumrechnung	-1	0	-16	-2	-19
Konsolidierungskreisänderung	4	0	2	1	7
Verbrauch	27	48	201	38	314
Auflösung	7	31	25	13	76
Zuführung	25	44	374	83	526
Aufzinsung	0	3	3	0	6
Umgliederung	0	0	0	0	0
Stand 31.12.2013	150	139	505	189	983
Kurzfristiger Teil der Rückstellungen	22	56	287	100	465
Langfristiger Teil der Rückstellungen	128	83	218	89	518

Die Umgliederungen sind in der Position „Abgegrenzte Verbindlichkeiten“ (Anhangangabe 24) enthalten.

Die langfristigen Rückstellungen betreffen überwiegend einen Zeitraum von bis zu fünf Jahren.

Für Rückstellungen aus dem Verkaufsbereich bestehen Erstattungsansprüche, die in Höhe von 2 Mio. EUR in den übrigen kurzfristigen Vermögenswerten enthalten sind.

In den Rückstellungen aus dem Personal- und Sozialbereich sind im Wesentlichen Verpflichtungen für Altersteilzeit, Mitarbeiterjubiläen, ERA-Anpassungsfonds und aus ergebnisabhängigen Vereinbarungen enthalten. Die Rückstellungen aus dem Verkaufsbereich beinhalten überwiegend Vorsorgen für allgemeine und erweiterte Gewährleistungsverpflichtungen.

Unter den übrigen Rückstellungen sind u. a. Verpflichtungen für Bürgschaften, Vertragsvereinbarungen im In- und Ausland, Umweltschutz und sonstige Risiken zusammengefasst.

Die Auflösung im Personal- und Sozialbereich steht überwiegend im Zusammenhang mit abgeschlossenen Untersuchungen vertrieblicher Sachverhalte.

Der Anstieg der Rückstellungen aus dem Verkaufsbereich ist vor allem auf die freiwillige Sicherheitsmaßnahme bei Geschirrspülern und die Anpassung von Rückstellungen für bereits früher in einzelnen Ländern in diesem Zusammenhang gestartete Field Actions zurückzuführen (vgl. Anhangangabe 8).

Rückstellungen für anhängige Rechtsstreitigkeiten bestehen in Höhe der als wahrscheinlich eingeschätzten Inanspruchnahme. Obwohl der Konzern die geltend gemachten Ansprüche grundsätzlich als nicht gerechtfertigt ansieht, können auch darüber hinausgehende Belastungen nicht vollständig ausgeschlossen werden.

Im Zusammenhang mit der Untersuchung weiterer vertrieblicher Sachverhalte im Ausland wurden Vorsorgen in aus derzeitiger Sicht erforderlichem Umfang gebildet (vgl. Anhangangabe 8).

26 Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen

26.1 Leistungsorientierte Pläne

Für Mitarbeiter im Inland bestehen Zusagen auf betriebliche Altersversorgung. Dabei werden im Wesentlichen Kapital-/Rentenleistungen bzw. individuelle Festbeträge gewährt. Für im Ausland (u. a. in Großbritannien, der Schweiz, Schweden, Belgien und Norwegen) beschäftigte Mitarbeiter hängen die Leistungen im Wesentlichen von der Dienstzugehörigkeit und dem zuletzt bezogenen Gehalt ab. Bei den in den übrigen Ländern gewährten Versorgungsleistungen handelt es sich um Kapitalzahlungen.

Die zugesagten Leistungen werden jährlich unter Anwendung des Verfahrens der laufenden Einmalprämie (Projected Unit Credit Method) bzw. anhand von Näherungen bewertet.

Seit dem 1. Januar 2013 wendet der Konzern den überarbeiteten Standard IAS 19 (revised 2011) an. Die für den Konzern relevanten Änderungen aufgrund des Übergangs auf IAS 19 (revised 2011) stellen sich wie folgt dar: Das Nettozinsergebnis, das in der Gewinn- und Verlustrechnung zu erfassen ist, wird auf Basis der Netto-Pensionsverpflichtung ermittelt. Dies bedeutet, dass implizit eine erwartete Rendite des Planvermögens nach Berücksichtigung einer möglichen Limitierung in Höhe des einheitlich zu verwendenden Rechnungszinses (AA-Bonds) angesetzt wird. Zusätzlich ist der nachzuerrechnende Dienstzeitaufwand zukünftig erfolgswirksam in der Periode zu erfassen, in der er entsteht. Der zu Beginn 2013 vorhandene noch nicht realisierte nachzuerrechnende Dienstzeitaufwand wurde erfolgsneutral in den Gewinnrücklagen erfasst. Des Weiteren hat die Umstellung auf IAS 19 (revised 2011) zu einer Anpassung der Pensionsverpflichtung in einigen Ländern geführt. Die Änderungen umfassen die Behandlung der Mitarbeiterbeiträge in der Schweiz und die Berücksichtigung von Steuern in Schweden, Belgien und Luxemburg. Die aufgeführten Änderungen aufgrund von IAS 19 (revised 2011) haben keine wesentlichen Auswirkungen auf den Konzernabschluss. Die Vorjahreszahlen wurden entsprechend angepasst. Da der Übergang auf IAS 19 (revised 2011) in Millionen Euro ausgedrückt keine Auswirkung auf den Konzernabschluss der BSH hatte, wurde auf eine Angabe der nach IAS 8 geforderten Informationen verzichtet.

In Deutschland hat der Konzern über die Jahre mehrere leistungsorientierte Pensionspläne eingeführt, die teilweise geschlossen oder in neue Pläne überführt wurden. Ein Großteil der Begünstigten bezieht bereits Leistungen aus diesen Pensionsplänen. Generell unterliegen leistungsorientierte Pensionspläne in Deutschland den Regelungen des Betriebsrentengesetzes (BetrAVG) und des Arbeitsrechts. Bei dem Versorgungsplan, in den neu eingetretene Mitarbeiter aufgenommen werden, handelt es sich um eine beitragsorientierte Leistungszusage. Dies bedeutet, dass für jeden Anspruchsberechtigten ein jährlicher Beitrag bereitgestellt wird. Dieser Beitrag wird in einen Kapitalbaustein umgewandelt und auf einem individuellen Versorgungskonto gutgeschrieben. Im Falle der Pensionierung, der Invalidität oder des Todes wird das Guthaben auf dem Versorgungskonto ausgezahlt. Hierbei kann der Mitarbeiter zwischen

verschiedenen Auszahlungsoptionen wie Kapital-, Raten- oder Rentenzahlungen wählen. Bei der Bewertung werden die unterschiedlichen Auszahlungsoptionen anhand von Wahrscheinlichkeiten berücksichtigt, die auf Vergangenheitswerten beruhen und in regelmäßigen Abständen überprüft werden. Die Finanzierung der Leistungen aus leistungsorientierten Pensionsplänen erfolgt überwiegend über die Bildung von Pensionsrückstellungen, ein Teil der Verpflichtungen wird über eine Unterstützungskasse finanziert.

Ein Großteil der Vermögenswerte der Unterstützungskasse ist in einem Fonds angelegt. Der Verwaltungsrat der Unterstützungskasse in Deutschland wird über die laufenden Tätigkeiten des Fonds regelmäßig informiert. Die Anlagepolitik wird von dem Asset Manager im Rahmen der vorgegebenen Richtlinie bestimmt. Bei den gesetzlich vorgeschriebenen Anlageausschusssitzungen informieren sich die Mitglieder des Anlageausschusses (Geschäftsführung der BSH Bosch und Siemens Altersfürsorge GmbH, Vertreter der BSH Bosch und Siemens Hausgeräte GmbH sowie der Vorsitzende des Gesamtbetriebsrates) über die Geschäftsentwicklung sowie über die zukünftige Anlagestrategie und geben entsprechende Vorschläge an das Asset Management weiter.

In Großbritannien existiert ein endgehaltsabhängiger leistungsorientierter Pensionsplan, der für Neueintritte geschlossen ist. Die gesetzlichen Rahmenbedingungen bilden das britische Trustee-Recht („UK Pension Law“) und die britische Rentenregulierungsmethode („UK Pensions Regulator“), in denen auch eine Mindestdotierungsverpflichtung geregelt ist. In den Verantwortungsbereich des Treuhänders („Trustee Board“) fallen die Dotierung des Planes sowie die Festlegung der Beiträge und der Investmentstrategie. Hierbei wird das Ziel verfolgt, die Volatilität im Finanzierungsstand so gering wie möglich zu halten.

Gemäß Bundesgesetz über die berufliche Alters-, Hinterlassenen- und Invalidenvorsorge (BVG) wird jeder Arbeitgeber in der Schweiz gesetzlich verpflichtet, seine Mitarbeiter in einem beitragsorientierten Versorgungsplan unter Berücksichtigung einer Garantieverzinsung zu versichern. Das BVG legt zusätzlich eine Mindestdotierung fest. Die Beiträge werden an eine Pensionskasse entrichtet und in eine Leistung umgewandelt. Für die Anlagestrategie ist die Pensionskasse verantwortlich.

Die leistungsorientierten Pensionspläne des Konzerns sehen sich Risiken resultierend aus möglichen Änderungen der versicherungsmathematischen Annahmen (Risiko der Vermögenswertentwicklung, Zinsänderungsrisiko) und der Langlebigkeit ausgesetzt. Ein niedrigerer Rechnungszins führt zu höheren Pensionsverpflichtungen was wiederum zu einer höheren Fondsdotierung führen kann. Bei einer niedrigeren als der erwarteten Rendite verschlechtert sich der Finanzierungsstand und es werden unter Umständen höhere Beiträge zum Fondsvermögen fällig. In Bezug auf die Langlebigkeit ergeben sich Risiken bei Plänen, die lebenslange Rentenzahlungen gewähren, derart, dass Leistungen in der Rentenphase über einen längeren Zeitraum ausgezahlt werden als in den Sterbetafeln angenommen werden und somit aus heutiger Sicht der ermittelte Verpflichtungsumfang zu niedrig ist.

Ungefähr 88 % der Pensionsverpflichtungen (DBO) liegen in Deutschland, je 4 % in Großbritannien und in der Schweiz. In den folgenden Tabellen wird daher eine Unterteilung in Deutschland und Ausland vorgenommen.

Der Finanzierungsstand der Pensionsverpflichtungen stellt sich wie folgt dar:

	Deutschland	Ausland	Deutschland	Ausland
in Mio. EUR	2013	2013	2012	2012
Barwert der nicht fondsfinanzierten Pensionsverpflichtungen	60	49	57	57
Barwert der fondsfinanzierten Pensionsverpflichtungen	1.076	111	1.063	122
Externes Planvermögen	-64	-112	-67	-105
Finanzierungsstand	1.072	48	1.053	74
Effekt aus der Vermögenswertlimitierung (IAS 19.64)	-	0	-	0
Pensionsnettoverpflichtung	1.072	48	1.053	74
Aktivierter Vermögenswert	-	11	-	-
Pensionsrückstellungen	1.072	59	1.053	74

In Israel erfolgt gemäß IAS 19.64 (revised 2011) eine Reduzierung des Vermögenswertes der fondsfinanzierten Leistungszusage um 0,1 Mio. EUR (im Vorjahr 0,3 Mio. Euro).

Der voll finanzierte Pensionsplan in Großbritannien weist zum Bilanzstichtag eine Überdeckung von 11 Mio. EUR aus. Daher wurde ein Vermögenswert in gleicher Höhe entsprechend aktiviert.

Im Geschäftsjahr 2013 haben sich die Pensionsrückstellungen wie folgt entwickelt:

	Deutschland	Ausland	Deutschland	Ausland
in Mio. EUR	2013	2013	2012	2012
Vortrag	1.053	74	821	65
Währungsdifferenz	-	-6	-	2
Transferwerte	0	-	-1	-
Übernommene Verpflichtungen aus Unternehmenszusammenschluss	-	1	-	-
Von der Gesellschaft gezahlte Renten- und Kapitalbeträge	-43	-7	-42	-12
Beiträge des Arbeitgebers an externe Versorgungsträger	-	-7	-	-6
Auflösung (-)/Zuführung (+)	72	12	71	16
Betrag, berücksichtigt im OCI	-10	-19	204	9
Pensionsnettoverpflichtung	1.072	48	1.053	74
Aktivierter Vermögenswert	-	11	-	-
Pensionsrückstellungen	1.072	59	1.053	74

Die aufgrund des Erwerbs der Zelmer Gesellschaften übernommenen Pensionsverpflichtungen in Polen sind unter „Übernommene Verpflichtungen aus Unternehmenszusammenschluss“ geführt. Zudem wurden erstmalig Leistungen aus Pensionsplänen in Indonesien in den Pensionsrückstellungen berücksichtigt.

Der in der Gesamtergebnisrechnung und im sonstigen Ergebnis erfasste Pensionsaufwand setzt sich wie folgt zusammen:

	Deutschland	Ausland	Deutschland	Ausland
in Mio. EUR	2013	2013	2012	2012
Laufender Dienstzeitaufwand	36	7	28	7
Nettozinsen, davon	36	4	43	3
<i>Zinsaufwand</i>	38	7	46	7
<i>Zinsertrag</i>	-2	-3	-3	-4
Nachzuverrechnender Dienstzeitaufwand	-	0	-	1
Aufwand (+)/Ertrag (-) aus Planabgeltung	-	1	-	5
Nicht investitionsbezogene, vom Plan geleistete Verwaltungskosten	-	0	-	0
Effekt aus der Vermögenswertlimitierung (IAS 19.64)	-	0	-	-
Aufwand (+)/Ertrag (-) in GuV erfasst	72	12	71	16
Ertrag des Planvermögens (abweichend vom Zinsertrag)	1	-3	0	-4
Versicherungsmathematische Verluste (+)/Gewinne (-) aufgrund von erfahrungsbedingten Anpassungen	1	-2	1	0
Versicherungsmathematische Verluste (+)/Gewinne (-) aufgrund von Änderung der finanziellen Annahmen	13	-11	203	11
Versicherungsmathematische Verluste (+)/Gewinne (-) aufgrund von Änderung der demografischen Annahmen	-25	-3	-	2
Aufwand (+)/Ertrag (-) aus Neubewertungen im Sonstigen Ergebnis (OCI) erfasst	-10	-19	204	9
Gesamtaufwand (+)/Gesamtertrag (-) in GuV oder im Sonstigen Ergebnis erfasst	62	-7	275	25

Der laufende Dienstzeitaufwand wird in den Funktionsbereichen ausgewiesen; die Nettozinsen werden im Finanzergebnis erfasst. In dem laufenden Dienstzeitaufwand sind ebenfalls Beiträge aus der Entgeltumwandlung in Deutschland mit ausgewiesen. Im Jahr 2013 betragen die Beiträge 3 Mio. EUR (im Vorjahr 2 Mio. EUR). In dem Zinsertrag ist der Zinsertrag aus den Erstattungsleistungen („Reimbursement Rights“) in Deutschland und die Verzinsung der Auswirkungen der Vermögenswertlimitierung in Israel berücksichtigt. Die Abwicklung eines Pensionsplanes in Griechenland hat zu einem Aufwand von 1 Mio. EUR geführt. Der Aufwand bzw. Ertrag, der im „sonstigen Ergebnis“ ausgewiesen wird und zu einer Reduzierung bzw. Erhöhung des Eigenkapitals führt, ergibt sich im Wesentlichen aus den Änderungen des Rechnungszinses (finanzielle Annahme) und aus der Anpassung des Finanzierungsalters für den übertariflichen Bereich in Deutschland (demografische Annahme).

Die Überleitung des Barwertes der Pensionsverpflichtungen stellt sich wie folgt dar:

	Deutschland	Ausland	Deutschland	Ausland
in Mio. EUR	2013	2013	2012	2012
Barwert der Pensionsverpflichtungen zu Beginn des Jahres	1.120	179	891	157
Laufender Dienstzeitaufwand	36	7	28	7
Zinsaufwand	38	7	46	7
Mitarbeiterbeiträge	–	1	–	1
Versicherungsmathematischer Gewinn (-)/Verlust (+)	-10	-16	204	13
Währungseffekte	–	-8	–	3
Insgesamt gezahlte Renten- und Kapitalbeträge	-48	-12	-48	-15
Nachzuverrechnender Dienstzeitaufwand	–	0	–	1
Transferwerte	0	0	-1	–
Übernommene Verpflichtungen aus Unternehmenszusammenschluss	0	1	–	–
Effekte aus Planabgeltung	–	1	–	5
Barwert der Pensionsverpflichtungen am Ende des Jahres	1.136	160	1.120	179

Der Barwert der Pensionsverpflichtungen lässt sich nach Anspruchsberechtigten wie folgt aufteilen:

	Deutschland	Ausland	Deutschland	Ausland
in Mio. EUR	2013	2013	2012	2012
Barwert der Pensionsverpflichtungen der aktiven Mitarbeiter	517	105	509	129
Barwert der Pensionsverpflichtungen der ausgeschiedenen Mitarbeiter mit unverfallbarem Anspruch	89	24	86	26
Barwert der Pensionsverpflichtungen der Leistungsempfänger	530	31	525	24
Barwert der Pensionsverpflichtungen insgesamt	1.136	160	1.120	179

Der Ermittlung der Pensionsverpflichtungen und des Pensionsaufwands wurden folgende Prämissen zugrunde gelegt:

	Deutschland	Ausland	Deutschland	Ausland
Angaben in %	2013	2013	2012	2012
Rechnungszins (DBO)	3,4	4,3	3,5	3,9
Rentensteigerungstrend	1,8	1,6	1,8	1,6

Bei den für das Ausland angegebenen Bewertungsannahmen handelt es sich um gewichtete Durchschnittswerte.

Der Rechnungszins für die Eurozone wird mittels einer Zinsstrukturkurve auf Basis von High Quality Corporate Bonds ermittelt.

Als biometrische Rechnungsgrundlagen wurden in Deutschland die Richttafeln Heubeck 2005G verwendet, die Fluktuationswahrscheinlichkeiten wurden alters- und geschlechtsspezifisch geschätzt.

In der nachfolgenden Tabelle werden die Auswirkungen von möglichen Änderungen der wesentlichen versicherungsmathematischen Annahmen auf die in Deutschland liegenden Pensionsverpflichtungen ausgewiesen.

Bei der Ermittlung der Sensitivitäten ist nur die jeweils aufgeführte Annahme wie dargestellt angepasst worden und alle übrigen versicherungsmathematischen Annahmen wurden unverändert gelassen. Aufgrund der Plangestaltungen in Deutschland spielen Änderungen des

Gehaltstrends nur eine untergeordnete Rolle, da die Pensionsverpflichtung für die meisten Pensionspläne nicht von der zukünftigen Gehaltsentwicklung abhängt.

Mögliche Korrelationen zwischen den einzelnen Annahmen wurden hierbei nicht berücksichtigt. Die aufgeführten Sensitivitäten sind im Hinblick auf Änderungen des Verpflichtungsumfangs nicht unbedingt repräsentativ, da in vielen Fällen die Änderung einer Annahme automatisch die Änderung einer weiteren Annahme nach sich zieht.

	Deutschland
in Mio. EUR	2013
Barwert der Pensionsverpflichtungen	1.136
Barwert der Pensionsverpflichtungen bei	
– Erhöhung des Rechnungszinses um 0,5 %	1.073
– Reduzierung des Rechnungszinses um 0,5 %	1.205
– Erhöhung des Rentensteigerungstrends um 0,25 %	1.156
– Reduzierung des Rentensteigerungstrends um 0,25 %	1.115
– Erhöhung der Lebenserwartung um 1 Jahr	1.164

Die Duration der Pensionsverpflichtungen in Deutschland beträgt ca. 12 Jahre (Vorjahr 12 Jahre). In Großbritannien beträgt die Duration ca. 18 Jahre (Vorjahr 22 Jahre), in der Schweiz ca. 16 Jahre (Vorjahr 16 Jahre). Die Reduzierung der Duration in Großbritannien resultiert aus der erstmalig für 2013 getroffenen Annahme, dass die Begünstigten sich bei Rentenbeginn den maximal möglichen Teil der Leistung als Kapital auszahlen lassen.

Das ausgewiesene Planvermögen setzt sich wie folgt zusammen:

	Deutschland		Ausland		Deutschland		Ausland	
	2013		2013		2012		2012	
	Mio. EUR	in %	Mio. EUR	in %	Mio. EUR	in %	Mio. EUR	in %
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	1	1,6	9	8,0	1	1,5	7	6,7
Aktien und ähnliche Wertpapiere	13	20,3	47	42,0	7	10,4	40	38,1
Anleihen	31	48,4	37	33,1	36	53,7	39	37,1
Immobilien	4	6,3	9	8,0	3	4,5	9	8,6
Andere Vermögenswerte	15	23,4	10	8,9	20	29,9	10	9,5
Summe	64	100,0	112	100,0	67	100,0	105	100,0

In Deutschland hat das Planvermögen bis auf die unter „Immobilien“ und „Andere Vermögenswerte“ ausgewiesenen Werte eine Marktpreisnotierung auf einem aktiven Markt. Die Anleihen entfallen auf Unternehmens- sowie Staatsanleihen. Der Teil des Planvermögens in Deutschland, der als „Andere Vermögenswerte“ ausgewiesen wird, ist in die Trägerunternehmen der Unterstützungskasse investiert. Er umfasst im Wesentlichen Forderungen der Altersfürsorge (Unterstützungskasse) gegen die BSH-D. Die Forderungen beliefen sich zum 31. Dezember 2013 auf 15 Mio. EUR (im Vorjahr 20 Mio. EUR). Unter „Immobilien“ sind an die BSH-Gesellschaften vermietete Immobilien enthalten. Der Wert wird in Höhe des geschätzten Marktwertes angesetzt und beträgt 4 Mio. EUR zum 31. Dezember 2013 (Vorjahr 3 Mio. EUR).

Das Planvermögen im Ausland entfällt zu 54 % (Vorjahr 52 %) auf Großbritannien und zu 35 % (Vorjahr 37 %) auf die Schweiz. In Großbritannien wird das Planvermögen in einem von der Gesellschaft unabhängigen Trust gehalten. Das Planvermögen in der Schweiz ist in einer Pensionskasse investiert.

In dem Planvermögen für die Schweiz sind Immobilien in Höhe von 8 Mio. EUR (im Vorjahr 9 Mio. EUR) enthalten, die keine Marktpreisnotierung auf einem aktiven Markt haben.

Die Überleitung des beizulegenden Zeitwerts des Planvermögens stellt sich wie folgt dar:

	Deutschland	Ausland	Deutschland	Ausland
in Mio. EUR	2013	2013	2012	2012
Marktwert des Planvermögens zu Beginn des Jahres	67	105	69	92
Zinsertrag	2	3	3	4
Ertrag des Planvermögens (abweichend vom Zinsertrag)	0	3	-	4
Währungseffekte	-	-2	-	1
Arbeitgeberbeiträge an die externen Versorgungsträger	-	6	-	6
Mitarbeiterbeiträge an die externen Versorgungsträger	-	1	-	1
Vom externen Träger gezahlte Renten- und Kapitalbeträge	-5	-4	-5	-3
Marktwert des Planvermögens am Ende des Jahres	64	112	67	105

Im Wesentlichen wird eine Anlagestrategie verfolgt, die zum Ziel hat, die Zahlungen aus dem gedeckten Pensionsplan bei Fälligkeit zu leisten, den Finanzierungsstand konstant zu halten und eine ausreichende Rendite zu erwirtschaften.

Erstattungsleistungen („Reimbursement Rights“) in Deutschland resultieren aus Rückdeckungsversicherungen, die zur Absicherung der Pensionsverpflichtungen abgeschlossen wurden. Der Marktwert der Rückdeckungsversicherungen beträgt 4 Mio. EUR zum Ende des Jahres 2013 (3 Mio. EUR zum Ende des Jahres 2012). Der tatsächliche Ertrag des externen Planvermögens beträgt in Deutschland 2 Mio. EUR (im Vorjahr 3 Mio. EUR) und im Ausland 6 Mio. EUR (im Vorjahr 8 Mio. EUR).

Für das Jahr 2014 werden die Beitragszahlungen an die externen Versorgungsträger ca. 4 Mio. EUR und die direkten Rentenzahlungen voraussichtlich ca. 46 Mio. EUR betragen.

26.2 Beitragsorientierte Pläne

Die von der Gesellschaft im Rahmen der beitragsorientierten Pläne (Arbeitgeberbeiträge zu gesetzlichen Rentenversicherungen) gezahlten Beiträge im Geschäftsjahr 2013 belaufen sich auf 117 Mio. EUR (im Vorjahr 110 Mio. EUR).

26.3 Andere langfristige Leistungen an Mitarbeiter

In einigen Ländern bestehen weiterhin Verpflichtungen aus anderen langfristigen Leistungen an Mitarbeiter. Hierunter fallen unter anderem Verpflichtungen aus Altersteilzeitvereinbarungen sowie aus Jubiläumszusagen. Der Verpflichtungsumfang für diese Pläne beträgt zum Ende des Geschäftsjahres 2013 rund 92 Mio. EUR (im Vorjahr 84 Mio. EUR).

Die Neuklassifizierung der Leistungen bei Altersteilzeit führte zu einer Änderung der Bewertungsmethode, was zu einer erfolgsneutralen Reduzierung um 1 Mio. EUR geführt hat. Aufgrund der unwesentlichen Auswirkungen aus dem Übergang auf IAS 19 (revised 2011) hat die BSH auf die Angabe der nach IAS 8 geforderten Informationen verzichtet. Zur Absicherung von Ansprüchen aus Altersteilzeitvereinbarungen waren zum Bilanzstichtag 2013 Wertpapiere in Höhe von 21 Mio. EUR (im Vorjahr 19 Mio. EUR) verpfändet.

27 Eigenkapital

Die Entwicklung des Eigenkapitals des BSH-Konzerns und seiner Bestandteile ist in der Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung dargestellt.

Die Gewinnrücklagen und sonstigen Rücklagen enthalten die in der Vergangenheit erzielten Ergebnisse der in den Konzernabschluss einbezogenen Unternehmen, soweit sie nicht ausgeschüttet wurden, sowie die kumulierten übrigen Eigenkapitalveränderungen. Für die Entwicklung der Gewinnrücklagen waren die Ausschüttungen an die Gesellschafter sowie das gegenüber dem Vorjahr rückläufige Konzernergebnis ursächlich. Für die Verwendung des

Bilanzgewinns der BSH-D zum 31. Dezember 2013 schlägt die Geschäftsführung eine Ausschüttung in Höhe von 154 Mio. EUR vor.

In der Rücklage für Währungsumrechnung sind die Differenzen aus der erfolgsneutralen Umrechnung der Abschlüsse ausländischer Tochterunternehmen ausgewiesen.

Die Rücklage für zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte enthält die Bewertung von Wertpapieren nach Abzug latenter Steuern.

In der Rücklage für derivative Finanzinstrumente im Zusammenhang mit Cashflow Hedges wird die Bewertung der Derivate nach Abzug latenter Steuern erfasst, soweit diese auf den effektiven Teil der Sicherungsbeziehung entfallen.

Die Position „Versicherungsmathematische Gewinne/Verluste“ beinhaltet gemäß IAS 19 (revised 2011) die ergebnisneutral verrechneten versicherungsmathematischen Gewinne/Verluste der Pensionsrückstellungen nach Abzug latenter Steuern.

Unter den Anteilen nicht beherrschender Gesellschafter werden das eingezahlte Kapital sowie der Jahresgewinn der Vertriebsgesellschaften, deren Anteile sich im Besitz der Robert Bosch GmbH bzw. der Siemens AG befinden, bilanziert. Ferner enthält dieser Posten die von konzernfremden Gesellschaftern gehaltenen Anteile am Eigenkapital der BSH Ev Aletleri Sanayi ve Ticaret A. Ş., Istanbul, der BSH Home Appliances Saudi Arabia LLC, Jeddah, und der Constructa-Neff Vertriebs-GmbH, München, einschließlich der darauf anteilig entfallenden Ergebnisse.

Die BSH hat keine gesetzlichen Vorschriften zur Mindesteigenkapitalausstattung zu beachten. Der Konzern achtet im Rahmen seiner Geschäftsaktivitäten auf eine angemessene Eigenkapitalquote. Die BSH orientiert sich zur Steuerung ihres Geschäftes an einem System des sog. Geschäftswertbeitrags (GWB), der im Wesentlichen auf dem EBIT und dem Geschäftsvermögen basiert. Ein Ziel des Kapital- und Finanzmanagements ist die Beibehaltung des externen Long-term-Ratings, das von der internationalen Ratingagentur Standard & Poor's unverändert zum Vorjahr mit „A“ und stabilem Ausblick eingestuft wird.

28 Anmerkungen zur Kapitalflussrechnung

Die Kapitalflussrechnung zeigt, wie sich die Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente des BSH-Konzerns im Laufe des Berichtsjahres durch Mittelzu- und -abflüsse verändert haben. Gemäß IAS 7 „Kapitalflussrechnung“ wird zwischen Zahlungsströmen aus betrieblicher, Investitions- und Finanzierungstätigkeit unterschieden.

Ausgehend vom Ergebnis nach Steuern wird die Veränderung der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente indirekt abgeleitet. Bereinigt um nicht zahlungswirksame Aufwendungen und Erträge – im Wesentlichen Abschreibungen des Anlagevermögens – sowie unter Berücksichtigung von Veränderungen des Working Capital ergibt sich der Mittelzufluss aus betrieblicher Tätigkeit. Die Investitionstätigkeit umfasst die Zugänge des Anlagevermögens und den Kauf oder Verkauf von Wertpapieren sowie den Erwerb von Tochterunternehmen. In der Finanzierungstätigkeit sind Zahlungsmittelzu- und -abflüsse aus der Aufnahme bzw. Tilgung von Finanzverbindlichkeiten sowie aus Dividenden zusammengefasst.

Die in der Kapitalflussrechnung ausgewiesenen Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente umfassen Kassenbestände, Schecks sowie Guthaben bei Kreditinstituten, soweit sie innerhalb von drei Monaten verfügbar sind. Der Einfluss von Wechselkursänderungen auf die Zahlungsmittel sowie von Konsolidierungskreisänderungen wird gesondert gezeigt. Die in der Kapitalflussrechnung abgebildeten Veränderungen von Bilanzpositionen sind nicht unmittelbar aus der Bilanz ableitbar, da sie um Wechselkurseffekte bereinigt sind. Ausgenommen hiervon sind die Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente.

29 Segmentberichterstattung

in Mio. EUR	SR I		SR II		SR III		Summe der berichtspflichtigen Segmente		Sonstiges		Überleitung		Konzern	
	2013	2012	2013	2012	2013	2012	2013	2012	2013	2012	2013	2012	2013	2012
Umsatzerlöse	3.211	3.193	3.347	3.234	3.410	3.004	9.968	9.431	540	369	0	0	10.508	9.800
Herstellungskosten des Umsatzes	2.091	2.092	2.074	2.040	2.095	1.959	6.260	6.091	393	257	-113	-220	6.540	6.128
EBIT	202	273	231	215	323	200	756	688	-247	-5	0	0	509	683
Summe der Vermögenswerte ¹⁾	1.163	1.106	762	827	1.393	1.323	3.318	3.256	146	218	5.278	4.391	8.742	7.865
Investitionen ²⁾	123	132	95	115	140	151	358	398	19	23	0	0	377	421
Abschreibungen ³⁾	110	99	84	86	125	113	319	298	17	17	0	0	336	315
Zahlungsunwirksame Posten	38	-13	40	-13	41	-12	119	-38	6	-2	0	0	125	-40

¹⁾ Für die Segmente wird hier das Geschäftsvermögen ausgewiesen.

²⁾ Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte (ohne Goodwill)

³⁾ Planmäßige Abschreibungen auf Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte

29.1 Grundlagen

Die Segmentberichterstattung erfolgt entsprechend den Vorschriften des IFRS 8 nach dem Management Approach. Hiernach orientiert sich die Segmentberichterstattung an der internen Berichterstattung an die jeweiligen Hauptentscheidungsträger und beinhaltet die Informationen, die diesen Entscheidungsträgern im Rahmen einer regelmäßigen Berichterstattung vorgelegt und von diesen zur Ressourcenallokation für die einzelnen Bereiche des Konzerns verwendet werden. Der Hauptentscheidungsträger des BSH-Konzerns ist definiert als die gemeinsame Geschäftsführung der BSH.

Die Steuerung des BSH-Konzerns erfolgt mittels der wertorientierten Kennzahl des Geschäftswertbeitrags (GWB). Die operativen Treiber dieser Spitzenkennzahl sind das EBIT (Ergebnis vor Zinsen und Steuern) sowie das Geschäftsvermögen der jeweiligen Segmente.

Das EBIT ist definiert als externer Umsatz des Segments abzüglich direkt zurechenbarer Kosten sowie abzüglich indirekt zugeordneter Betriebsgemeinkosten. Dies entspricht dem in der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung ausgewiesenen Ergebnis vor Ertragsteuern abzüglich dem Saldo aus Finanzierungserträgen und -aufwendungen.

Das Geschäftsvermögen der Segmente entspricht dem gebundenen Kapital, für welches die Kapitalkosten durch die operative Geschäftstätigkeit erwirtschaftet werden müssen. Bei der Ermittlung des Geschäftsvermögens werden die Vermögenswerte des Konzerns um bestimmte Posten korrigiert, um auf das für die betrieblichen Prozesse zur Verfügung stehende Vermögen (mit Verzinsungsanspruch) überzuleiten sowie Gestaltungsoptionen im Bereich der Finanzierung und der Risikoabdeckung vergleichbar zu machen.

Die Geschäftsführung der BSH steuert ihr Gesamtgeschäft sowohl nach Vertriebsregionen als auch nach Produktbereichen (Matrixorganisation). Entsprechend dem Grundprinzip des IFRS 8 bestimmt die Geschäftsführung der BSH die Vertriebsregionen als im Rahmen der Segmentberichterstattung darzustellende Geschäftssegmente. Da in den Regionen das Produktportfolio vergleichbar ist, liegt der Fokus auf der Steuerung nach regionalen Marktpotenzialen.

Entsprechend der Darstellung im internen Berichtswesen werden die Vertriebsregionen SR I, SR II und SR III separat als Segmente berichtet, die weiteren Aktivitäten werden unter „Sonstiges“ zusammengefasst:

- **Vertriebsregion I (SR I)**

Die Vertriebsregion SR I beinhaltet die Vertriebsverantwortung Deutschland, Österreich, Ukraine, Polen, Rumänien, Russland, Ungarn, Tschechische Republik, Slowenien, Kroatien, Serbien und Bulgarien.

- **Vertriebsregion II (SR II)**

Die Vertriebsregion SR II beinhaltet die Vertriebsverantwortung Belgien, Frankreich, Griechenland, Großbritannien, Israel, Italien, Finnland, Schweden, Norwegen, Dänemark, Portugal, Spanien (einschließlich Marokko), Schweiz, Niederlande, Luxemburg, Lettland, Litauen, Estland und Südafrika.

- **Vertriebsregion III (SR III)**

Die Vertriebsregion SR III beinhaltet die Vertriebsverantwortung Hongkong, Singapur, Thailand, Taiwan, Indien, Indonesien, Australien, Neuseeland, Malaysia, Korea, China, USA, Kanada und Türkei.

- **Sonstiges**

Der Bereich „Sonstiges“ umfasst unter anderem den Produktbereich Electronic Systems, Drives, den Verkauf von Fertigerzeugnissen und Komponenten an Handels- und Fabrikkunden, Teile des Vertriebs des Produktbereichs Consumer Products, die Finanz-Holdinggesellschaft in Österreich, den Spezialfonds und andere nicht wesentliche Gesellschaften außerhalb der beschriebenen Vertriebsregionen sowie Positionen, die nicht den operativ tätigen Gesellschaften zugeordnet werden. Seit 2013 werden hier auch die Gesellschaften der Zelmer-Gruppe ausgewiesen, mit Ausnahme der auf diese entfallenden Vermögenswerte, Investitionen und Abschreibungen, die in den Vertriebsregionen enthalten sind.

29.2 Segmentinformationen

Die Segmentdaten werden auf der Grundlage der im Konzernabschluss angewendeten Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden – sofern nachfolgend nicht anders angegeben – ermittelt.

Die Umsatzerlöse der Vertriebsregionen repräsentieren Umsätze aus Verkaufsgeschäften von Haushaltsgroß- und -kleingeräten sowie Bodenpflege- und Warmwassergeräten und aus erbrachten Serviceleistungen des Kundendienstes (Umsatzerlöse 2013 – Weiße Ware: 8.822 Mio. EUR [im Vorjahr 8.398 Mio. EUR], Sonstiges: 1.686 Mio. EUR [im Vorjahr 1.402 Mio. EUR]). Diese entsprechen grundsätzlich den in der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung dargestellten Umsatzerlösen.

Die Herstellungskosten des Umsatzes stellen direkt dem Umsatz zuordenbare Kosten der internen Berichterstattung dar und beinhalten auch bestimmte Kostenpositionen, welche nicht den nach IFRS erfassten Herstellungskosten des Umsatzes (z. B. Installationskosten, Kosten von Kundendienstwerkstätten; siehe Spalte „Überleitung“ [113 Mio. EUR]) zugeordnet sind.

Die zahlungsunwirksamen Posten beinhalten im Wesentlichen die Veränderung der Rückstellungen, nicht zahlungswirksame Ergebnisse aus dem Verkauf von Vermögenswerten des Anlagevermögens, Effekte aus der erfolgsneutralen Währungsumrechnung und sonstige Posten des OCI-Ergebnisses.

Konzerninterne Transaktionen werden grundsätzlich zu marktüblichen Transferpreisen durchgeführt. An die Geschäftsführung werden nur externe Umsätze berichtet.

29.3 Ergänzende Angaben zur Überleitung des Geschäftsvermögens

Die Vermögenswerte des Konzerns leiten sich wie folgt auf das Geschäftsvermögen der berichtspflichtigen Segmente über:

in Mio. EUR	2013	2012
Geschäftsvermögen der berichtspflichtigen Segmente	3.318	3.256
Geschäftsvermögen des sonstigen Bereichs	146	218
Summe Geschäftsvermögen	3.464	3.474
Abzugskapital (nicht zinstragende Verbindlichkeiten und Rückstellungen)	3.560	3.202
Finanzanpassungen	-351	-343
Nicht auf Segmente verteilte Posten (Cashpool, Spezialfonds, aktive latente Steuern, Sonstiges)	2.069	1.532
Summe Überleitung	5.278	4.391
Vermögenswerte Konzern	8.742	7.865

Das Geschäftsvermögen enthält im Wesentlichen die kurz- sowie langfristigen Vermögenswerte abzüglich der Summe der nicht zinstragenden Verbindlichkeiten (z. B. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen) und Rückstellungen (Abzugskapital).

Die Finanzanpassungen beinhalten Korrekturen für nicht aktivierte Vermögenswerte (z. B. Miet- und Leasingverträge) sowie bestimmte Finanzierungsgeschäfte, bei denen das Risiko von der BSH übernommen wird (Unechtes Factoring, Eventualverbindlichkeiten).

Ebenfalls nicht Bestandteil des Geschäftsvermögens sind der Cashpool und der Spezialfonds, die daraus resultierenden Verbindlichkeiten sowie die aktiven und passiven latenten Steuern.

Die Schulden des Konzerns leiten sich wie folgt auf das Geschäftsvermögen der berichtspflichtigen Segmente über:

in Mio. EUR	2013	2012
Geschäftsvermögen der berichtspflichtigen Segmente	3.318	3.256
Geschäftsvermögen des sonstigen Bereichs	146	218
Summe Geschäftsvermögen	3.464	3.474
Aktivposten des Geschäftsvermögens	-6.672	-6.332
Finanzanpassungen	-351	-343
Nicht auf Segmente verteilte Posten (Verbindlichkeiten Cashpool und Spezialfonds, passive latente Steuern, Sonstiges)	-2.686	-2.085
Summe Überleitung	-9.709	-8.760
Schulden Konzern	-6.245	-5.286

29.4 Informationen über geografische Gebiete

Umsatzerlöse nach Sitz der Kunden:

in Mio. EUR	2013	2012
Deutschland	2.174	2.151
China	1.556	1.246
Übrige Länder	6.778	6.403
Gesamt	10.508	9.800

Die Umsatzerlöse mit Dritten werden in dem geografischen Markt ausgewiesen, in dem die Umsatzerlöse realisiert werden. Dabei wurden mit keinem einzelnen Kunden mehr als 10 % der Umsatzerlöse erwirtschaftet.

Langfristige Vermögenswerte:

in Mio. EUR	2013	2012
Deutschland	585	561
China	356	363
Türkei	306	380
Übrige Länder	759	695
Gesamt	2.006	1.999

Langfristige Vermögenswerte werden unabhängig von der Segmentstruktur dem geografischen Markt nach dem Sitz der Gesellschaft zugeordnet. Bei der Berechnung der langfristigen Vermögenswerte werden Finanzinstrumente und latente Steueransprüche nicht berücksichtigt.

30 Finanzinstrumente

Im BSH-Konzern sind Finanzinstrumente im Allgemeinen als Kredite und Forderungen oder als zur Veräußerung verfügbar eingeordnet. Die originären Finanzverbindlichkeiten werden den sonstigen finanziellen Verbindlichkeiten zugeordnet. Derivative Finanzinstrumente werden zur Sicherung von zukünftigen Zahlungsströmen eingesetzt. Soweit solche Derivate nicht die Bedingungen für Hedge Accounting erfüllen, werden sie als „zu Handelszwecken gehalten“ klassifiziert. Die Bilanzierung von Finanzinstrumenten erfolgt bei Kauf oder Verkauf zum Transaktionstag.

Nettoergebnisse nach Bewertungskategorien

in Mio. EUR	2013	2012
Kredite und Forderungen	-7	18
Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte	15	32
Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Vermögenswerte und Verbindlichkeiten	34	-53
Finanzielle Verbindlichkeiten, bewertet zu fortgeführten Anschaffungskosten	-65	-53

Die Nettoergebnisse aus der Kategorie Kredite und Forderungen enthalten Veränderungen in den Wertberichtigungen, Gewinne und Verluste aus der Ausbuchung sowie Zahlungseingänge, Währungskursgewinne und -verluste und Wertaufholungen auf ursprünglich wertberichtigte oder ausgebuchte Kredite und Forderungen.

Nettogewinne bzw. -verluste aus zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerten umfassen Gewinne bzw. Verluste aus der Ausbuchung von zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerten sowie Zinserträge aus diesen Finanzinstrumenten. Die Höhe der unrealisierten Gewinne und Verluste aus zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerten, die im Geschäftsjahr direkt im Eigenkapital erfasst wurden, und der Betrag, der dem Eigenkapital entnommen und im Geschäftsjahr ergebniswirksam erfasst wurde, sind aus der Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung ersichtlich.

Die Nettogewinne bzw. -verluste der erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewerteten finanziellen Vermögenswerte und Verbindlichkeiten beinhalten neben den Ergebnissen aus Marktwertänderungen auch Zinsaufwendungen bzw. -erträge aus diesen Finanzinstrumenten.

Das Nettoergebnis von finanziellen Verbindlichkeiten, bewertet zu fortgeführten Anschaffungskosten, setzt sich aus Zinsaufwand sowie Währungsgewinnen und Währungsverlusten zusammen.

Die Angaben nach IFRS 7.20 (b) finden sich im Abschnitt 9 „Finanzierungsaufwendungen und Finanzierungserträge“. Angaben zu den Wertminderungen nach IFRS 7.20 (e) sind, sofern notwendig, in den Erläuterungen zu den Positionen der Bilanz und der Gewinn- und Verlustrechnung enthalten.

Buchwerte und beizulegende Zeitwerte nach Kategorien

in Mio. EUR		31.12.2013		31.12.2012	
	Bewertungs- kategorien IAS 39	Buchwert	Fair Value	Buchwert	Fair Value
AKTIVA					
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	n.a. ¹⁾	985	985	594	594
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	LaR	2.627	2.627	2.408	2.408
Sonstige finanzielle Forderungen	LaR	99	99	77	77
Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte	AFS	1.011	1.011	938	938
Derivative finanzielle Vermögenswerte außerhalb Hedge Accounting	FAHFT	18	18	2	2
Derivative finanzielle Vermögenswerte (Hedge Accounting)	n.a. ¹⁾	0	0	0	0
Finanzielle Vermögenswerte mit eingebetteten Derivaten	FVTPL	0	0	3	3
PASSIVA					
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	FLAC	1.317	1.317	1.202	1.202
Anleihen	FLAC	882	858	390	378
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	FLAC	647	661	573	601
Sonstige Finanzverbindlichkeiten	FLAC	121	121	167	167
Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing	n.a. ¹⁾	13	13	1	1
Derivative finanzielle Verbindlichkeiten außerhalb Hedge Accounting	FLHFT	8	8	11	11
Derivative finanzielle Verbindlichkeiten (Hedge Accounting)	n.a. ¹⁾	1	1	0	0
Davon aggregiert nach Bewertungskategorien					
Kredite und Forderungen	LaR	2.726	2.726	2.485	2.485
Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte	AFS	1.011	1.011	938	938
Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Vermögenswerte	FAHFT	18	18	2	2
Finanzielle Verbindlichkeiten, bewertet zu fortgeführten Anschaffungskosten	FLAC	2.967	2.957	2.331	2.347
Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Verbindlichkeiten	FLHFT	8	8	11	11
Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Vermögenswerte	FVTPL	0	0	3	3
Überleitung zur Bilanz					
– Sonstige nicht finanzielle Forderungen		311	311	305	305
(enthalten in den übrigen kurz- und langfristigen Vermögenswerten und kurzfristigen Ertragsteuerforderungen)					
– Sonstige nicht finanzielle Verbindlichkeiten		1.103	1.103	944	944
(enthalten in den übrigen kurz- und langfristigen Verbindlichkeiten sowie den kurzfristigen Ertragsteuerverbindlichkeiten)					

LaR Kredite und Forderungen (Loans and Receivables)

AFS Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte (Available for Sale)

FAHFT Zu Handelszwecken gehaltene Vermögenswerte (Financial Assets Held for Trading)

FLAC Schulden, bewertet zu fortgeführten Anschaffungskosten (Financial Liabilities measured at Amortized Cost)

FLHFT Zu Handelszwecken gehaltene Schulden (Financial Liabilities Held for Trading)

FVTPL Finanzielle Vermögenswerte, bewertet zum beizulegenden Zeitwert (Fair Value Through Profit or Loss)

¹⁾ nicht anwendbar

Mit beizulegendem Zeitwert bewertete Finanzinstrumente in der Bilanz

Die folgende Übersicht zeigt eine Analyse der Zuordnung der zum Marktwert bewerteten finanziellen Vermögenswerte und Verbindlichkeiten zu den drei Stufen der Fair-Value-Hierarchie:

Stufe 1:

Bewertung mit den an einem aktiven Markt beobachtbaren Marktpreisen für identische Vermögenswerte bzw. Verbindlichkeiten.

Stufe 2:

Bewertung von Vermögenswerten oder Verbindlichkeiten durch Anpassung von Preisen ähnlicher Finanzinstrumente, die nicht unter Stufe 1 fallen. Dabei kann der beizulegende Zeitwert entweder direkt (z. B. Preise) oder indirekt (z. B. Ableitung von Preisen) ermittelt werden.

Stufe 3:

Unter diese Kategorie fallen alle Finanzinstrumente, die weder Stufe 1 noch Stufe 2 zugeordnet werden können, weil keine verlässlichen Marktpreise existieren. In diesem Fall müssen spezielle Bewertungsmodelle zur Ermittlung der Vermögenswerte und der Verbindlichkeiten angewendet werden.

in Mio. EUR				31.12.2013
	Stufe 1	Stufe 2	Stufe 3	Gesamt
Finanzielle Vermögenswerte, bewertet zum Marktwert				
Derivative finanzielle Vermögenswerte	–	18	–	18
Finanzielle Vermögenswerte, die erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden	0	–	–	0
Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte	1.011	–	–	1.011
Summe	1.011	18	–	1.029
Finanzielle Verbindlichkeiten, bewertet zum Marktwert				
Derivative finanzielle Verbindlichkeiten	–	9	–	9
Summe	–	9	–	9

in Mio. EUR				31.12.2012
	Stufe 1	Stufe 2	Stufe 3	Gesamt
Finanzielle Vermögenswerte, bewertet zum Marktwert				
Derivative finanzielle Vermögenswerte	–	2	–	2
Finanzielle Vermögenswerte, die erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden	3	–	–	3
Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte	938	–	–	938
Summe	941	2	–	943
Finanzielle Verbindlichkeiten, bewertet zum Marktwert				
Derivative finanzielle Verbindlichkeiten	–	11	–	11
Summe	–	11	–	11

Im aktuellen Geschäftsjahr haben keine Umgliederungen zwischen Stufe 1 und 2 stattgefunden.

Für die nicht zum Marktwert bilanzierten finanziellen Vermögenswerte und Verbindlichkeiten ergibt sich für die Ermittlung der im Anhang angegebenen beizulegenden Zeitwerte die folgende Zuordnung zu den drei Stufen der Fair-Value-Hierarchie:

in Mio. EUR	31.12.2013			
	Stufe 1	Stufe 2	Stufe 3	Gesamt
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	985	–	–	985
Summe finanzielle Vermögenswerte	985	–	–	985
Schulden, bewertet zu fortgeführten Anschaffungskosten				
Anleihen	–	858	–	858
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	–	661	–	661
Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing	–	–	13	13
Summe finanzielle Verbindlichkeiten	–	1.519	13	1.532

in Mio. EUR	31.12.2012			
	Stufe 1	Stufe 2	Stufe 3	Gesamt
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	594	–	–	594
Summe finanzielle Vermögenswerte	594	–	–	594
Schulden, bewertet zu fortgeführten Anschaffungskosten				
Anleihen	–	378	–	378
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	–	601	–	601
Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing	–	–	1	1
Summe finanzielle Verbindlichkeiten	–	979	1	980

30.1 Originäre Finanzinstrumente

Zur Veräußerung verfügbare Finanzinstrumente

Zur Veräußerung verfügbare Finanzinstrumente werden grundsätzlich mit ihrem beizulegenden Zeitwert angesetzt. Der beizulegende Zeitwert entspricht im Allgemeinen dem Markt- oder Börsenwert. Wenn kein aktiver Markt existiert, wird der beizulegende Zeitwert mithilfe allgemein anerkannter finanzmathematischer Methoden ermittelt.

Anteile an nicht konsolidierten Tochtergesellschaften und Beteiligungen

Anteile an nicht konsolidierten Tochtergesellschaften und Beteiligungen werden grundsätzlich mit ihren jeweiligen Anschaffungskosten gezeigt, gegebenenfalls unter Berücksichtigung von außerplanmäßigen Wertminderungen. Da für diese Gesellschaften kein aktiver Markt existiert, lassen sich die beizulegenden Zeitwerte nicht mit vertretbarem Aufwand verlässlich ermitteln.

Kredite/Forderungen und finanzielle Verbindlichkeiten

Kredite/Forderungen und finanzielle Verbindlichkeiten werden zu fortgeführten Anschaffungskosten unter Beachtung der Effektivzinsmethode bewertet, wenn sie nicht mit Sicherungsgeschäften im Zusammenhang stehen. Insbesondere handelt es sich dabei um:

- Forderungen und Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen
- Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten
- Anleihen
- sonstige finanzielle Vermögenswerte und Verbindlichkeiten

Die fortgeführten Anschaffungskosten ermitteln sich als der Betrag, mit dem ein finanzieller Vermögenswert oder eine finanzielle Schuld bei der erstmaligen Erfassung bewertet wurde, vermindert um eventuelle Tilgungen, etwaige außerplanmäßige Abschreibungen für Wertminderungen oder Uneinbringlichkeit sowie unter Berücksichtigung des Agios/Disagios. Die Verteilung des Agios/Disagios erfolgt mittels der Effektivzinsmethode über die Laufzeit des finanziellen Vermögenswerts oder der finanziellen Schuld.

Bei kurzfristigen Forderungen und Verbindlichkeiten entsprechen die fortgeführten Anschaffungskosten dem Nenn- bzw. dem Rückzahlungsbetrag.

Hinsichtlich der ausgewiesenen Forderungen ergibt sich – aufgrund der Abnehmerstruktur – keine erhebliche bzw. angabepflichtige Ausfallrisikokonzentration.

30.2 Derivative Finanzinstrumente

Sicherungspolitik und Finanzderivate

Die Aktivitäten der BSH unterliegen auch Risiken wie Schwankungen der Währungskurse und Zinssätze. Geschäftspolitisches Ziel ist es, diese Risiken durch Sicherungsmaßnahmen zu begrenzen. Die Sicherungsgeschäfte werden ausschließlich mit erstklassigen nationalen und internationalen Banken abgeschlossen.

Um eine Kumulation des Kontrahentenrisikos zu vermeiden, sind Geschäfte mit einzelnen Vertragspartnern mit Limits versehen. Diese Limits werden laufend auf Basis von aktuellen Credit Default Swaps der Institute definiert.

Handlungsrahmen und Verantwortlichkeiten bei den Sicherungsvorgängen sind durch interne Vorschriften und Richtlinien verbindlich festgelegt, insbesondere auch der Sicherungszusammenhang mit dem operativen Geschäft, bei der Geldanlage und auch bei Finanzierungsvorgängen. Die BSH nutzt derivative Finanzinstrumente nicht zu spekulativen Zwecken.

Der Konzern hat für das Liquiditäts- und Währungsmanagement einen Treasury Controlling Monitor und einen Value Contribution Monitor im Einsatz. Mit diesen Informationssystemen identifiziert, gewichtet und bewertet die BSH ihre konzernweiten Liquiditäts- und Währungsrisiken für die nächsten zwölf Monate auf Basis von geplanten Cashflows. Dies erfolgt unter Einhaltung von Mindestsicherungsquoten, die in den Konzernfinanzrichtlinien festgeschrieben sind, sowie unter Berücksichtigung der strategischen Vorgaben aus dem regelmäßig unter dem Vorsitz eines Geschäftsführers tagenden Treasury Committee.

Die Veränderungen der beizulegenden Zeitwerte der derivativen Finanzinstrumente werden bei Anwendung von Cashflow Hedge Accounting im Eigenkapital als Bestandteil des kumulierten übrigen Eigenkapitals ausgewiesen. Kann kein Cashflow Hedge Accounting angewendet werden, so werden die Marktwertänderungen in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst.

Währungsrisiken

Als Basis zur Steuerung des Währungsrisikos bedient sich die BSH hauptsächlich eines konzernweiten, währungsdifferenzierten Cashflow-Reportings, bei dem die ausländischen Tochtergesellschaften monatlich rollierend ihre Liquiditätsplanung an die Zentrale berichten.

Als Sicherungsinstrumente kommen vor allem Devisentermingeschäfte zum Einsatz, vereinzelt auch Optionen. Zur Überwachung der Risiken aus den Finanzderivaten erfolgt bankarbeitstäglich eine Mark-to-Market-Bewertung, die mit weiteren Informationen, wie Währungsergebnissen und -risiken, den zuständigen Mitarbeitern und verantwortlichen Führungskräften zur Verfügung steht.

Die Nominalvolumina der dargestellten Derivate stellen die Summe der Kauf- und Verkaufsbeträge dar, die den Geschäften zugrunde liegen.

in Mio. EUR	Restlaufzeit	Nominalvolumen				Marktwert	
		2013		2012		2013	2012
		Bis zu 1 Jahr	1 – 5 Jahre	Bis zu 1 Jahr	1 – 5 Jahre		
Derivate mit positivem Marktwert							
– Devisenderivate außerhalb Hedge Accounting							
	Devisentermingeschäfte	680	–	202	–	15	1
	Devisenoptionsgeschäfte	29	–	18	–	0	0
	Sonstige Devisenderivate	144	5	–	–	0	–
– Zins- und sonstige Derivate außerhalb Hedge Accounting							
	Sonstige Zinsderivate	102	–	22	–	1	0
	Aktienbasierte Derivate und Optionen	65	–	7	–	2	1
– Devisenderivate Hedge Accounting							
	Devisentermingeschäfte	19	20	44	–	0	0
Derivate mit negativem Marktwert							
– Devisenderivate außerhalb Hedge Accounting							
	Devisentermingeschäfte	651	–	337	45	6	8
	Devisenoptionsgeschäfte	31	–	–	–	0	–
	Sonstige Devisenderivate	17	29	–	46	2	2
– Zins- und sonstige Derivate außerhalb Hedge Accounting							
	Sonstige Zinsderivate	65	–	5	–	0	0
	Aktienbasierte Derivate und Optionen	2	–	27	–	0	1
– Devisenderivate Hedge Accounting							
	Devisentermingeschäfte	81	–	16	–	1	0

Die in der Übersicht aufgeführten Marktwerte wurden auf Basis der am Bilanzstichtag zur Verfügung stehenden Marktinformationen ermittelt und stellen die Auflösungsbeträge (Rückkaufswerte) der Finanzderivate dar. Die Ermittlung der Rückkaufswerte basiert auf quotierten Preisen und standardisierten Verfahren. Durch Anwendung eines Nettingverfahrens wird das Ausfallrisiko aus derivativen Finanzinstrumenten auf die Summe aus positiven und negativen Marktwerte eines Vertragspartners begrenzt.

Die Marktwertänderungen von Finanzinstrumenten aus der Absicherung von geplanten Transaktionen und von zur Veräußerung verfügbaren Wertpapieren werden direkt im kumulierten übrigen Eigenkapital erfasst. Zum 31. Dezember 2013 sind nach Abzug von latenten Steuern 36 Mio. EUR (im Vorjahr 33 Mio. EUR) im Eigenkapital enthalten. Die Cashflow Hedges haben zum Bilanzstichtag – in vollen Millionen Euro ausgedrückt – nach Abzug von latenten Steuern keinen Effekt im Eigenkapital (im Vorjahr 0 Mio. EUR). Im Berichtsjahr wurden Devisenderivate im Hedge Accounting veräußert. In diesem Zusammenhang wurde per Saldo ein Gewinn von 2 Mio. EUR (im Vorjahr Verlust von 4 Mio. EUR) im sonstigen betrieblichen Ergebnis erfasst. Wie im Vorjahr wurde für das Geschäftsjahr 2013 keine Ineffektivität bei den Cashflow Hedges erfasst.

Marktpreisschwankungen können für den BSH-Konzern signifikante Risiken zur Folge haben. Änderungen der Fremdwährungskurse, der Zinssätze sowie der Aktienkurse beeinflussen sowohl das weltweite operative Geschäft als auch die Investitions- und Finanzierungsaktivitäten. Zur Darstellung dieser Risiken verlangt IFRS Sensitivitätsanalysen, die Auswirkungen hypothetischer Änderungen von relevanten Risikovariablen auf Ergebnis und Eigenkapital zeigen. Die periodischen Auswirkungen werden bestimmt, indem die hypothetischen Änderungen der Risikovariablen auf den Bestand der Finanzinstrumente zum Abschlussstichtag bezogen werden. Dabei wird unterstellt, dass der Bestand zum Abschlussstichtag repräsentativ für das Gesamtjahr ist.

Aus verschiedenen Methoden der Risikoanalyse und des Risikomanagements implementierte die BSH ein auf der Sensitivitätsanalyse basierendes System. Die Sensitivitätsanalyse quantifiziert näherungsweise das Risiko, das innerhalb der gegebenen Annahmen eintreten kann, wenn bestimmte Parameter in einem definierten Umfang verändert werden. Dabei unterstellt die Risikoabschätzung:

- eine parallele Abwertung/Aufwertung des russischen Rubels (RUB) gegenüber dem Euro um 10 %
- eine parallele Abwertung/Aufwertung des britischen Pfunds (GBP) gegenüber dem Euro um 10 %
- eine parallele Abwertung/Aufwertung der türkischen Lira (TRY) gegenüber dem Euro um 10 %
- eine parallele Abwertung/Aufwertung des chinesischen Renminbi (CNY) gegenüber dem Euro um 10 %
- eine Parallelverschiebung der Zinskurven aller Währungen um 100 Basispunkte (1 Prozentpunkt)
- ein Steigen bzw. Absinken der Aktienkurse aller börsennotierten Investments, klassifiziert als zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte, um 10 %

Die potenziellen wirtschaftlichen Auswirkungen daraus stellen Schätzungen dar. Sie basieren auf der Annahme, dass die im Rahmen der Sensitivitätsanalyse unterstellten Marktveränderungen eintreten. Die tatsächlichen Auswirkungen auf die Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung können hiervon aufgrund der tatsächlich eingetretenen weltweiten Marktentwicklungen deutlich abweichen.

Mehr als die Hälfte der BSH-Tochtergesellschaften befindet sich außerhalb des Euro-Währungsraums. Da die Berichtswährung des Konzerns der Euro ist, überführt das Unternehmen im Konzernabschluss die Abschlüsse dieser Gesellschaften in Euro. Um translationsbezogene Fremdwährungseffekte im Risikomanagement zu adressieren, gilt die Arbeitshypothese, dass Investitionen in ausländische Gesellschaften grundsätzlich auf Dauer angelegt sind und die Ergebnisse kontinuierlich reinvestiert werden.

Translationsbezogene Auswirkungen, die entstehen, wenn sich der Wert der Nettovermögenspositionen – umgerechnet in Euro – aufgrund von Wechselkursschwankungen ändert, werden im Eigenkapital des BSH-Konzernabschlusses erfasst und sind nicht Gegenstand der Sensitivitätsanalyse.

Fremdwährungsrisiken (Umbewertung)								
+10%				-10%				
in Mio. EUR	31.12.2013		31.12.2012		31.12.2013		31.12.2012	
	Wirkung im Ergebnis	Wirkung im Eigenkapital	Wirkung im Ergebnis	Wirkung im Eigenkapital	Wirkung im Ergebnis	Wirkung im Eigenkapital	Wirkung im Ergebnis	Wirkung im Eigenkapital
Russischer Rubel (RUB)	-2	-	3	-	2	-	-3	-
Britisches Pfund (GBP)	-2	-7	-1	-4	2	7	2	4
Türkische Lira (TRY)	0	-	0	-	0	-	0	-
Chinesischer Renminbi (CNY)	1	-	0	-	-1	-	0	-
Gesamtauswirkung vor Steuern	-3	-7	2	-4	3	7	-1	4

Zinsrisiken

Zur Ermittlung des Zinsrisikos wird eine pauschale Erhöhung bzw. Reduzierung des Zinsniveaus um 1 % simuliert. Zinsaufwands- bzw. -ertragsveränderungen ergeben sich dabei aus dem jeweiligen Nominalvolumen. Änderungen bei Marktwerten von festverzinslichen Wertpapieren sowie zinsreagiblen Derivaten werden über die Berechnung des Basis Point Value (1 % = 100 BP) bestimmt.

Zinsrisiko								
+1%				-1%				
in Mio. EUR	31.12.2013		31.12.2012		31.12.2013		31.12.2012	
	Wirkung im Ergebnis	Wirkung im Eigenkapital	Wirkung im Ergebnis	Wirkung im Eigenkapital	Wirkung im Ergebnis	Wirkung im Eigenkapital	Wirkung im Ergebnis	Wirkung im Eigenkapital
Gesamtauswirkung vor Steuern	14	16	5	0	-14	-16	-5	0

Rohstoffpreisrisiken

Schwankungen der Rohstoffpreise und die sich daraus ergebenden Ergebnisrisiken können eine konzernweite Absicherung erforderlich machen. Soweit möglich erfolgt diese Sicherung über vertragliche Vereinbarungen mit Zulieferern. Darüber hinaus setzte der Konzern zur Absicherung von Risiken aus Rohstoffpreisen im Berichtsjahr auch ETCs (Exchange Traded Commodities) ein.

Sonstige Preisrisiken

Im Rahmen des sonstigen Preisrisikos wird eine pauschale Erhöhung bzw. Reduzierung der Aktienkurse um 10 % simuliert mit der Folge, dass die Aktienkurse bzw. die korrespondierenden Aktienindizes (bezogen auf die in Aktienfonds investierenden Publikumsfonds bzw. bezogen auf die jeweiligen Index Futures) um 10 % höher bzw. niedriger ausgewiesen werden.

Sonstige Preisrisiken								
+10%				-10%				
in Mio. EUR	31.12.2013		31.12.2012		31.12.2013		31.12.2012	
	Wirkung im Ergebnis	Wirkung im Eigenkapital	Wirkung im Ergebnis	Wirkung im Eigenkapital	Wirkung im Ergebnis	Wirkung im Eigenkapital	Wirkung im Ergebnis	Wirkung im Eigenkapital
Gesamtauswirkung vor Steuern	6	18	4	11	-6	-18	-3	-11

Kredit- und Liquiditätsrisiken

Das Liquiditätsrisiko für die Gesellschaft besteht darin, dass sie möglicherweise ihren finanziellen Verpflichtungen nicht nachkommen kann, z. B. zur Tilgung von Finanzschulden und zur Bezahlung von Einkaufsverpflichtungen. Die BSH begrenzt dieses Risiko durch ein effektives zentrales Cash-Management und den weltweiten Zugang zu Kreditlinien bei Kreditinstituten durch ein gutes eigenes Rating. Ein maßgeblicher Teil der externen Bankkredite wurde langfristig aufgenommen, womit kurzfristige Liquiditätsrisiken aus Tilgungsverbindlichkeiten vermieden werden. Ergänzend zu den oben genannten Instrumenten der Liquiditätssicherung verfolgt die BSH kontinuierlich die sich an den Finanzmärkten bietenden Finanzierungsmöglichkeiten. Außerdem beobachtet der Konzern die Entwicklungen im Hinblick auf deren Verfügbarkeit und Kosten. Ein wesentliches Ziel dabei ist es, die finanzielle Flexibilität der BSH zu sichern und unangemessene Refinanzierungsrisiken zu begrenzen.

Ausfälle aus mit Kreditrisiken behafteten Finanzanlagen waren zum Bilanzstichtag nicht erkennbar.

Das maximale Ausfallrisiko wird durch die in der Bilanz ausgewiesenen Buchwerte der finanziellen Vermögenswerte wiedergegeben.

31 Leasing

Die künftigen Mindestleasingzahlungen aus Finanzierungsleasingvereinbarungen und deren Überleitung auf den in den übrigen Verbindlichkeiten enthaltenen Barwert der Leasingzahlungen ist aus der folgenden Tabelle ersichtlich:

in Mio. EUR	2013	2012
Künftige Mindestleasingzahlungen		
Innerhalb eines Jahres	2	1
Zweites bis fünftes Jahr	6	0
Über fünf Jahre	10	0
Gesamt	18	1
In den künftigen Mindestleasingzahlungen enthaltener Zinsanteil		
Innerhalb eines Jahres	1	0
Zweites bis fünftes Jahr	2	0
Über fünf Jahre	2	0
Gesamt	5	0
Barwert der künftigen Mindestleasingzahlungen		
Innerhalb eines Jahres	1	1
Zweites bis fünftes Jahr	4	0
Über fünf Jahre	8	0
Gesamt	13	1

Die Finanzierungsleasingvereinbarungen betreffen im Wesentlichen ein Produktionsgebäude der im Berichtsjahr erworbenen Zelmer-Gruppe (vgl. Anhangangaben 3 und 20).

Die künftigen Mindestleasingzahlungen aufgrund von unkündbaren Operating-Leasingvereinbarungen verteilen sich wie folgt:

Fälligkeit (in Mio. EUR)	2013	2012
Innerhalb eines Jahres	95	80
Zweites bis fünftes Jahr	224	222
Über fünf Jahre	61	81
Gesamt	380	383

Die Mindestleasingzahlungen resultieren insbesondere aus Mietzahlungen für Immobilien. Im Rahmen der Miet- und Leasingverträge wurden im Jahr 2013 Mindestleasingzahlungen in Höhe von 109 Mio. EUR (im Vorjahr 103 Mio. EUR) und Zahlungen aus Untermietverhältnissen in Höhe von 3 Mio. EUR (im Vorjahr 6 Mio. EUR) erfolgswirksam erfasst.

Die im Jahr 2007 durch die Altersfürsorge (Unterstützungskasse) der BSH-D an einen Investor veräußerte Teilimmobilie wurde von diesem im Jahr 2008 zu Teilen an eine Gesellschaft der BSH-Gruppe über einen Zeitraum von zehn Jahren mit einer zweimaligen Verlängerungsoption von jeweils fünf Jahren rückvermietet. Die nach Veräußerung bei der Unterstützungskasse verbliebene Restimmobilie wurde an Gesellschaften der BSH längerfristig vermietet.

32 Eventualverbindlichkeiten und sonstige finanzielle Verbindlichkeiten

Für die nachfolgenden, zu Nominalwerten angesetzten Eventualverbindlichkeiten und sonstigen finanziellen Verbindlichkeiten wurden keine Rückstellungen gebildet, weil der Eintritt des Risikos als wenig wahrscheinlich eingeschätzt wird.

in Mio. EUR	2013	2012
Bürgschaften und Patronatserklärungen	3	3
Verbindlichkeiten aus der Begebung von Wechseln	2	2
Sonstige Eventualverbindlichkeiten	1	11
Gesamt	6	16

Die sonstigen Eventualverbindlichkeiten bestanden im Vorjahr in Höhe von 10 Mio. EUR gegenüber ausländischen Steuerbehörden (aktuelles Jahr 0 Mio. EUR).

33 Beziehungen zu nahestehenden Personen und Unternehmen

Nahestehende Unternehmen oder Personen sind nach IAS 24 für die BSH-D:

- die Robert Bosch GmbH, Stuttgart
- die Siemens AG, München und Berlin
- Unternehmen, die direkt oder indirekt von der BSH-D beherrscht werden
- übrige konsolidierte und nicht konsolidierte verbundene Unternehmen des Robert Bosch-Konzerns und des Siemens-Konzerns
- Mitglieder der Geschäftsführung oder des Aufsichtsrats
- Mitglieder der Geschäftsführung, des Vorstands oder des Aufsichtsrats der Robert Bosch GmbH und der Siemens AG
- Unternehmen, an denen ein beträchtlicher Anteil der Stimmrechte durch die Robert Bosch GmbH, die Siemens AG oder Mitglieder des Managements gehalten wird

Die Geschäftsbeziehungen mit diesen nahestehenden Unternehmen oder Personen werden zu marktüblichen Konditionen abgewickelt. Zu den von nahestehenden Unternehmen bezogenen Lieferungen und Leistungen zählen vornehmlich Zulieferungen für die Produktion sowie

Vertriebsleistungen, in geringem Umfang auch Schulungs- und Serviceleistungen. Bei den an nahestehende Unternehmen erbrachten Leistungen handelt es sich überwiegend um den Verkauf von Hausgeräten.

in Mio. EUR	2013		2012	
	Robert Bosch-Konzern	Siemens-Konzern	Robert Bosch-Konzern	Siemens-Konzern
Forderungen	0	0	0	0
Verbindlichkeiten	3	2	2	4
Umsätze	1	0	2	0

Zum Bilanzstichtag bestehen gegenüber nicht konsolidierten verbundenen Unternehmen Verbindlichkeiten in Höhe von 15 Mio. EUR (im Vorjahr 20 Mio. EUR). Diese entfallen im Wesentlichen auf die BSH Bosch und Siemens Hausgeräte Altersfürsorge GmbH, München (vgl. Anhangangabe 26).

34 Vergütungen von Mitgliedern der Geschäftsführung und des Aufsichtsrats

Die Bezüge des Aufsichtsrats betragen 0,1 Mio. EUR (im Vorjahr 0,1 Mio. EUR) und die der Geschäftsführung 4,7 Mio. EUR (im Vorjahr 3,8 Mio. EUR). An frühere Mitglieder der Geschäftsführung und deren Hinterbliebene wurden inklusive Ruhegeldern und Übergangsbezügen 4,5 Mio. EUR (im Vorjahr 3,7 Mio. EUR) gezahlt. Die genannten Beträge enthalten Leistungen aus Anlass der Beendigung von Arbeitsverhältnissen. Rückstellungen für Pensionen und Anwartschaften dieses Personenkreises bestehen zum 31. Dezember 2013 in Höhe von 21,6 Mio. EUR (im Vorjahr 21,7 Mio. EUR).

Im Geschäftsjahr bestanden wie im Vorjahr keine Kredite an Mitglieder der Geschäftsführung bzw. des Aufsichtsrats. Die Mitglieder der Geschäftsführung und des Aufsichtsrats sind in den Anlagen genannt.

35 Honorare und Dienstleistungen des Abschlussprüfers gemäß §314 HGB

Der Deloitte & Touche GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, München, wurden für im Geschäftsjahr erbrachte Dienstleistungen folgende Honorare vergütet:

in Mio. EUR	2013	2012
a) Abschlussprüfungsleistungen	0,4	0,4
b) Andere Bestätigungsleistungen	0,5	0,6
c) Steuerberatungsleistungen	0,0	0,0
d) Sonstige Leistungen	0,2	0,1
Gesamt	1,1	1,1

Unter a) sind die Honorare für die gesetzlichen Jahresabschlussprüfungen der deutschen Gesellschaften und der Konzernabschlussprüfung der BSH zum 31. Dezember 2013 ausgewiesen.

Unter b) sind im Wesentlichen die Honorare für die prüferische Durchsicht der Zwischenabschlüsse zum 30. Juni 2013 und 30. September 2013 sowie Bestätigungsleistungen für diverse Projekte und Aufwendungen im Rahmen der Segmentberichterstattung enthalten.

Unter c) berücksichtigte Steuerberatungsleistungen wurden in sehr geringfügigem Umfang erbracht.

Unter d) sind im Wesentlichen Leistungen im Rahmen eines IT-Projekts enthalten.

36 Ereignisse nach dem Bilanzstichtag

Es sind keine Ereignisse nach Bilanzstichtag bekannt, die einen wesentlichen Einfluss auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns haben könnten.

München, 18. März 2014

BSH Bosch und Siemens Hausgeräte GmbH
Die Geschäftsführer

Anlage I
Entwicklung des Konzernanlagevermögens
1. Januar bis 31. Dezember 2013

in Mio. EUR	Anhang	Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten						31.12.2013
		01.01.2013	Währungs- änderungen	Zugänge	Abgänge	Um- buchungen	Konsolidie- rungskreis- änderung	
I. Sachanlagen	20							
Grundstücke und Gebäude		971	-38	19	6	16	17	979
Als Finanzinvestition gehaltene Immobilien		0	0	0	0	0	10	10
Technische Anlagen und Maschinen		1.660	-57	67	74	75	9	1.680
Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung		1.569	-40	101	133	44	14	1.555
Anlagen im Bau		146	-3	119	3	-103	2	158
Anzahlungen auf Anlagen		69	-4	53	0	-32	1	87
		4.415	-142	359	216	0	53	4.469
II. Immaterielle Vermögenswerte	21							
Entgeltlich erworbene immaterielle Vermögenswerte								
Konzessionen, Schutzrechte, Markennamen und Kundenstämme usw. (ohne Software)		62	-2	0	1	0	63	122
Software		101	0	10	2	1	6	116
Goodwill		173	-30	0	0	0	23	166
Anzahlungen auf immaterielle Vermögenswerte		7	1	5	0	-1	0	12
		343	-31	15	3	0	92	416
Selbst erstellte immaterielle Vermögenswerte								
Software		44	0	1	0	0	0	45
Entwicklungskosten		4	0	0	0	0	0	4
Immaterielle Vermögenswerte im Entstehen		4	0	2	0	0	0	6
		52	0	3	0	0	0	55
		4.810	-173	377	219	0	145	4.940

¹⁾ Darin enthalten sind Wertminderungen auf Sachanlagevermögen in Höhe von 41 Mio. EUR (i. W. enthalten im Segment SR I).

²⁾ Enthalten im Segment SR III.

Abschreibungen								Buchwerte
01.01.2013	Währungs- änderungen	Laufendes Jahr ¹⁾	Abgänge	Um- buchungen	Zuschrei- bungen ²⁾	Konsolidie- rungskreis- änderung	31.12.2013	31.12.2013
409	-10	53	5	1	0	0	448	531
0	0	1	0	0	0	0	1	9
1.120	-36	144	60	7	0	4	1.179	501
1.133	-24	155	123	-5	0	6	1.142	413
4	0	1	0	-3	0	0	2	156
0	0	0	0	0	0	0	0	87
2.666	-70	354	188	0	0	10	2.772	1.697
27	-2	7	1	0	2	0	29	93
79	0	11	2	0	0	3	91	25
6	-2	0	0	0	0	0	4	162
0	0	0	0	0	0	0	0	12
112	-4	18	3	0	2	3	124	292
31	0	4	0	0	0	0	35	10
2	0	1	0	0	0	0	3	1
0	0	0	0	0	0	0	0	6
33	0	5	0	0	0	0	38	17
2.811	-74	377	191	0	2	13	2.934	2.006

Anlage I

Entwicklung des Konzernanlagevermögens

1. Januar bis 31. Dezember 2012

Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten							
in Mio. EUR	Anhang	01.01.2012	Währungs- änderungen	Zugänge	Abgänge	Um- buchungen	31.12.2012
I. Sachanlagen	20						
Grundstücke und Gebäude		884	3	52	54	86	971
Technische Anlagen und Maschinen		1.634	9	73	137	81	1.660
Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung		1.475	7	117	99	69	1.569
Anlagen im Bau		200	3	113	1	-169	146
Anzahlungen auf Anlagen		93	1	48	2	-71	69
		4.286	23	403	293	-4	4.415
II. Immaterielle Vermögenswerte	21						
Entgeltlich erworbene immaterielle Vermögenswerte							
Konzessionen, Schutzrechte, Markennamen und Kundenstämme usw. (ohne Software)		73	0	2	17	4	62
Software		86	1	12	1	3	101
Goodwill		166	6	1	0	0	173
Anzahlungen auf immaterielle Vermögenswerte		7	0	3	0	-3	7
		332	7	18	18	4	343
Selbst erstellte immaterielle Vermögenswerte							
Software		45	-1	0	0	0	44
Entwicklungskosten		6	1	0	3	0	4
Immaterielle Vermögenswerte im Entstehen		3	0	1	0	0	4
		54	0	1	3	0	52
		4.672	30	422	314	0	4.810

¹⁾ Darin enthalten sind Wertminderungen auf Sachanlagevermögen in Höhe von 11 Mio. EUR (i. W. enthalten in den Segmenten SR II und SR III).

²⁾ Enthalten in den Segmenten SR III und „Sonstiges“.

Abschreibungen							Buchwerte
01.01.2012	Währungs- änderungen	Laufendes Jahr ¹⁾	Abgänge	Um- buchungen	Zuschrei- bungen ²⁾	31.12.2012	31.12.2012
425	1	35	46	0	6	409	562
1.131	6	122	133	-2	4	1.120	540
1.070	4	151	93	2	1	1.133	436
5	0	0	1	0	0	4	142
0	0	0	0	0	0	0	69
2.631	11	308	273	0	11	2.666	1.749
42	0	3	17	0	1	27	35
70	0	10	1	0	0	79	22
6	0	0	0	0	0	6	167
0	0	0	0	0	0	0	7
118	0	13	18	0	1	112	231
27	0	4	0	0	0	31	13
4	0	1	3	0	0	2	2
0	0	0	0	0	0	0	4
31	0	5	3	0	0	33	19
2.780	11	326	294	0	12	2.811	1.999

Anlage II

Anteilsbesitz der BSH Bosch und Siemens Hausgeräte GmbH am 31. Dezember 2013

	Anteil am Kapital in %
In den Konzernabschluss einbezogene Unternehmen nach IAS 27.12	
Deutschland	
Constructa-Neff Vertriebs-GmbH, München	50
Neff GmbH, München ¹⁾	100
BSH Hausgeräte Service GmbH, München	100
BSH Hausgerätewerk Nauen GmbH, Nauen ¹⁾	100
BSH Hausgeräte Service Nauen GmbH, Nauen ¹⁾	100
Gaggenau Hausgeräte GmbH, München	100
BSH Vermögensverwaltungs-GmbH, München	100
BSH Hausgeräte Vertriebs GmbH, München	100
Europa	
BSH Home Appliances S.A., Brüssel	100
BSH Domakinski Uredi Bulgaria EOOD, Sofia	100
BSH Hvidevarer A/S, Ballerup	100
BSH Kodinkoneet Oy, Helsinki	100
BSH Electroménager S.A.S., Saint Ouen	100
Gaggenau Industrie S.A.S., Lipsheim	100
BSH Ikiakes Syskeves A.B.E., Athen	100
BSH Home Appliances Limited, Milton Keynes	100
BSH Elettrodomestici S.p.A., Mailand	100
BSH kucanski uredaji d.o.o. za usluge, Zagreb	100
BSH electroménagers S.A., Senningerberg	100
BSH Huishoudapparaten B.V., Amsterdam	100
BSH Husholdningsapparater A/S, Oslo	100
BSH Hausgeräte Gesellschaft mbH, Wien	100
BSH Finance and Holding GmbH, Wien	100
BSH Sprzet Gospodarstwa Domowego Sp.z o.o., Warschau	100
Zelmer S.A., Rzeszow	100
Zelmer PRO Sp. z o.o., Rzeszow	100
REMZEL, Rzeszow	96,75
BSHP Electrodomésticos, S.U., Lda., Carnaxide	100
BSH Electrocasnice S.R.L., Bukarest	100
Zelmer South Europe SRL, Bukarest	100
OOO BSH Bytowaja Technika, Moskau	100
OOO BSH Bytovye Pribory, St. Petersburg	100
Zelmer Russia O.O.O., Moskau	100
BSH Home Appliances AB, Stockholm	100
BSH Hausgeräte AG, Geroldswil	100
BSH KUCNI APARATI d.o.o. Beograd, Beograd	100
BSH Drives and Pumps s.r.o., Michalovce	100
Zelmer Slovakia s.r.o., Bidowetz	100
BSH Hišni Aparati d.o.o., Nazarje	100
BSH Electrodomésticos España, S.A., Huarte	100
BSH domácí spotřebiče s.r.o., Prag	100
Zelmer Central Europe s.r.o., Ostrava	100
BSH Ev Aletleri Sanayi ve Ticaret A.Ş., Istanbul	99,28
TOV BSH Pobutova Technika, Kiew	100
Zelmer Ukraina T.B.O., Kiew	100
MBT Trade T.B.O., Kiew	100
BSH Háztartási Készülék Kereskedelmi Kft., Budapest	100
Zelmer Magyarország K.f.t., Budapest	100
SDA SUPPLY Ltd., Larnaca	100

	Anteil am Kapital in %
Nordamerika	
BSH Home Appliances Ltd./Électroménagers	
BSH Ltée, Mississauga	100
BSH Home Appliances Corporation, Irvine/New Bern	100
Südamerika	
BSH Electrodomésticos S.A., Buenos Aires	100
BSH Participações Ltda., São Paulo	100
BSH Electrodomésticos S.A.C., Callao-Lima	100
Briky S.A., Montevideo	100
Asien/Ozeanien	
BSH Home Appliances Pty. Ltd., Heatherton, Victoria	100
BSH Home Appliances Holding (China) Co., Ltd., Nanjing	100
BSH Home Appliances Co., Ltd., Chuzhou	100
BSH Home Appliances Service Jiangsu Co., Ltd., Nanjing	100
BSH Home Appliances (China) Co., Ltd., Nanjing	100
BSH Electrical Appliances (Jiangsu) Co., Ltd., Nanjing	100
BSH Electrical Appliances (Anhui) Co., Ltd., Chuzhou	100
BSW Household Appliances Co., Ltd., Wuxi	100
BSH Home Appliances Ltd., Hongkong	100
BSH Home Appliances Private Limited, Mumbai	100
BSH Household Appliances Manufacturing Private Limited, Mumbai	100
PT BSH Home Appliances, West Jakarta	100
BSH Home Appliances Ltd., Tel Aviv	100
Zelmer Kazakhstan Sp. z o.o., Almaty	100
BSH Home Appliances Sdn. Bhd., Kuala Lumpur	100
BSH Home Appliances Ltd., Auckland	100
BSH Home Appliances Saudi Arabia LLC, Jeddah	51
BSH Home Appliances Pte. Ltd., Singapur	100
BSH Home Appliances Limited, Yongin-City	100
BSH Home Appliances Private Limited, Taipeh	100
BSH Home Appliances Ltd., Bangkok	100
BSH Home Appliances Manufacturing Ltd., Kabinburi	100
BSH Home Appliances FZE, Dubai	100
BSH Home Appliances Trading LLC, Dubai	100
Afrika	
BSH Electroménagers (SA), Casablanca	100
BSH Home Appliances (Pty) Ltd., Johannesburg	100
In den Konzernabschluss einbezogene Unternehmen nach IAS 27.13 (b)	
Robert Bosch Hausgeräte GmbH, München	-
Siemens-Electrogeräte GmbH, München	-
Constructa GmbH, München	-
Nicht in den Konzernabschluss einbezogene Unternehmen nach IAS 27.13	
BSH Bosch und Siemens Hausgeräte Altersfürsorge GmbH, München	100
Aufgrund von Unwesentlichkeit nicht in den Konzernabschluss einbezogene Unternehmen	
BSH I.D. Invalidska družba d.o.o., Nazarje	100
BSH Home Appliances Sarl, Tunis	100
Ferner zwei Gesellschaften ohne Geschäftsbetrieb	
Profilo Elektrogeräte-Vertriebsgesellschaft mbH, München	100
BSH Home Appliances Trading Co., Ltd., Shanghai	100

¹⁾ Diese Gesellschaften machen von der Befreiung nach § 264 Abs. 3 HGB teilweise Gebrauch.

| Bestätigungsvermerk des Abschlussprüfers

Wir haben den von der BSH Bosch und Siemens Hausgeräte GmbH, München, aufgestellten Konzernabschluss – bestehend aus Gewinn- und Verlustrechnung sowie Gesamtergebnisrechnung, Bilanz, Eigenkapitalveränderungsrechnung, Kapitalflussrechnung und Anhang – sowie den Konzernlagebericht für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis 31. Dezember 2013 geprüft. Die Aufstellung von Konzernabschluss und Konzernlagebericht nach den International Financial Reporting Standards (IFRS), wie sie in der EU anzuwenden sind, und den ergänzend nach § 315a Abs. 1 HGB anzuwendenden handelsrechtlichen Vorschriften liegt in der Verantwortung der Geschäftsführung der Gesellschaft. Unsere Aufgabe ist es, auf der Grundlage der von uns durchgeführten Prüfung eine Beurteilung über den Konzernabschluss und über den Konzernlagebericht abzugeben.

Wir haben unsere Konzernabschlussprüfung gemäß § 317 HGB unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer 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 in 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 Geschäftsführung 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.

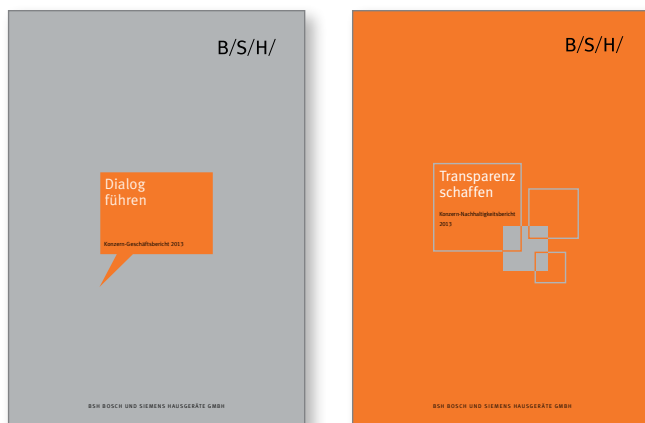
Nach unserer Beurteilung aufgrund der bei der Prüfung gewonnenen Erkenntnisse entspricht der Konzernabschluss der BSH Bosch und Siemens Hausgeräte GmbH, München, den IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, und den ergänzend nach § 315a Abs. 1 HGB anzuwendenden handelsrechtlichen Vorschriften und vermittelt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

München, den 20. März 2014

Deloitte & Touche GmbH
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

(Prof. Dr. Plendl)
Wirtschaftsprüfer

(Prosig)
Wirtschaftsprüfer



Dialog führen. Transparenz schaffen.

In einer vernetzten Welt sind Dialog und Transparenz wichtiger denn je. Nur wenn wir die Bedürfnisse der Konsumenten kennen, können wir ihnen die besten Lösungen bieten. Deshalb nutzen wir intensiv unsere Kommunikationskanäle, um den Konsumenten vor, während und nach dem Kauf alle wichtigen Informationen und Servicedienstleistungen zu liefern. Denn Transparenz und Offenheit im Austausch mit unseren Stakeholdern sind wesentliche Elemente unserer nachhaltigen Unternehmensstrategie. Wie wir diesen Dialog führen, stellen wir in unserem Geschäfts- und in unserem Nachhaltigkeitsbericht dar.

Beide Berichte stehen als PDF unter <http://publikationen.bsh-group.de>, der Geschäftsbericht auch als iPad-App im App-Store bereit.

Bildnachweis

- S. 2, 12 © Sasha Gulish/Corbis
 S. 2, 21 iStockphoto © mbortolino; iStockphoto © luminis
 S. 13 iStockphoto © alexsi
 S. 16 © Rolf Brenner/Corbis; iStockphoto © skegbydave
 S. 17 © white – Fotolia.com
 S. 20 © Ken Seet/Corbis; © Mariana; Marcello/Acraid/Corbis
 S. 22 © Peter Hermes Furian – Fotolia.com

BSH Bosch und Siemens Hausgeräte GmbH

Carl-Wery-Straße 34, 81739 München
 Tel. +49 89 4590-01
 Fax +49 89 4590-2347
www.bsh-group.de

Pressekontakt:
 Zentralbereich
 Unternehmenskommunikation
 Tel. +49 89 4590-2809
 Fax +49 89 4590-2128
corporate.communications@bshg.com

Der Geschäftsbericht und folgende weitere Publikationen sind in Deutsch und Englisch erhältlich:

- Nachhaltigkeitsbericht 2013
- BSH im Überblick 2014

ClimatePartner^o
 klimaneutral
 Druck | ID: 53116-1404-1007



Dieser Bericht wurde klimaneutral auf FSC®-zertifiziertem Hello Silk Papier gedruckt.

Änderungen, Irrtümer vorbehalten.
 Printed in Germany. Mai 2014.

© BSH Bosch und Siemens Hausgeräte GmbH, 2014

Nachdruck sowie Verwendung in allen Medien ist auch auszugsweise nur mit Genehmigung gestattet.

| BSH weltweit



- Konzernzentrale
- Tochtergesellschaften/Standorte
- Fabriken:
 - Kochen
 - Kühlen/Gefrieren
 - Spülen
 - Waschen/Trocknen
 - Consumer Products
 - Motoren, Pumpen

| Mehrjahresübersicht

BSH Bosch und Siemens Hausgeräte GmbH (Konzern)

in Mio. EUR	2013	2012	2011	2010	2009	2008	2007	2006
Umsatz	10.508	9.800	9.654	9.073	8.405	8.758	8.818	8.308
Veränderung gegenüber Vorjahr in %	7,2	1,5	6,4	7,9	-4,0	-0,7	6,1	13,2
Auslandsquote in %	79,3	78,1	78,6	79,0	78,1	79,9	80,5	78,1
Mitarbeiter	49,9	46,9	45,6	42,8	39,6	40,3	39,0	38,0
(in Tausend am 01.01. des Folgejahres)								
Personalaufwand	2.195	2.043	1.893	1.807	1.688	1.646	1.663	1.480
Forschungs- und Entwicklungskosten	334	326	298	277	261	258	254	231
in % des Umsatzes	3,2	3,3	3,1	3,1	3,1	2,9	2,9	2,8
Investitionen in das Anlagevermögen*	377	421	453	403	294	382	378	358
in % des Umsatzes	3,6	4,3	4,7	4,4	3,5	4,4	4,3	4,3
Abschreibungen auf das Anlagevermögen*	377	326	296	298	320	299	257	281
in % der Investitionen	100,0	77,4	65,3	73,9	108,8	78,3	68,0	78,5
Bilanzsumme	8.742	7.865	7.435	6.901	6.443	6.173	6.276	5.950
Anlagevermögen und langfristige finanzielle Vermögenswerte	3.015	2.911	2.655	2.688	2.496	2.349	2.374	2.259
Vorräte	1.300	1.235	1.305	1.226	1.032	1.074	1.103	1.019
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und übrige kurzfristige Vermögenswerte	3.024	2.773	2.691	2.199	1.954	2.031	2.053	2.052
Eigenkapital	2.497	2.579	2.409	2.408	2.535	2.396	2.372	2.057
in % der Bilanzsumme	28,6	32,8	32,4	34,9	39,3	38,8	37,8	34,6
Rückstellungen	2.114	1.980	1.760	1.857	1.702	1.593	1.673	1.709
EBITDA	886	1.009	943	1.052	905	867	949	868
EBIT	509	683	647	754	585	568	692	587
Ergebnis vor Steuern	439	616	538	691	517	510	637	542
Konzernergebnis	308	466	373	465	324	311	411	372

* Ohne die Position „Geschäfts- oder Firmenwert“.

