
TAKKT AG

BUSINESS EQUIPMENT SOLUTIONS

Deutsches Eigenkapitalforum

27. November 2006



H MOTORS, INC.

0 558 9966

11

Product Name:
Product Description:
Part Number:
Manufacturer:

C & M PRODUCTS

- Printers & Copiers
- Shipping & Racks
- Material Storage
- Shop Equipment
- Material Handling
- Various Products
- ... & Shipping

Catalog Request

Product Name:
Product Description:
Part Number:
Manufacturer:

Product Name:
Product Description:
Part Number:
Manufacturer:

Product Name:
Product Description:
Part Number:
Manufacturer:

Product Name:
Product Description:
Part Number:
Manufacturer:

Product Name:
Product Description:
Part Number:
Manufacturer:

Product Name:
Product Description:
Part Number:
Manufacturer:

Inhalt

- TAKKT im Überblick
- Geschäftsmodell & Branche
- Strategische Erfolgsfaktoren
- Finanzkennzahlen & Ausblick
- Anhang

Unternehm

forideo

TAKKT AG

BUSINESS EQUIPMENT SOLUTIONS



0 558 9966

Catalog Request

TAKKT im Überblick

C & M PRODUCTS

- Printers & Lockers
- Shelving & Racks
- Material Storage
- Shop Equipment
- Material Handling
- Various Products
- ... & Shipping

KAISER+KRAFT
KAISER+KRAFT
KAISER+KRAFT
KAISER+KRAFT
KAISER+KRAFT

TAKKT: Geschäftsüberblick

Geschäfts- tätigkeit

- Vertriebskanal: B2B Versandhandel
- Produkte: Ausrüstungsgegenstände

Regionale Ausweitung

- Weltweite Präsenz: mehr als 25 Länder
- Umsatzaufteilung: ~ 50 % Europa/
~ 50 % Nordamerika

Kennzahlen

- Kunden: > 2 Mio.
- Versandte Werbemittel pro Jahr: ~ 65 Mio.
- Mitarbeiter (Vollzeit): ~ 2.000

Finanz- kennzahlen

- Umsatz 2006e: ~ 950 Mio. Euro
- Wachstum (CAGR 1985 – 2005) 12 % p. a.
- EBITDA Marge (1985 – 2005) > 10 %

TAKKT: vier Säulen der Produktpalette

Betriebs-/Lagerausstattung



Büroausstattung



Arbeits-sicherheit



Foodserviceausstattung



TAKKTAG

Unternehm

TAKKTAG

BUSINESS EQUIPMENT SOLUTIONS

**Geschäftsmodell &
Branche**



0 558 9966

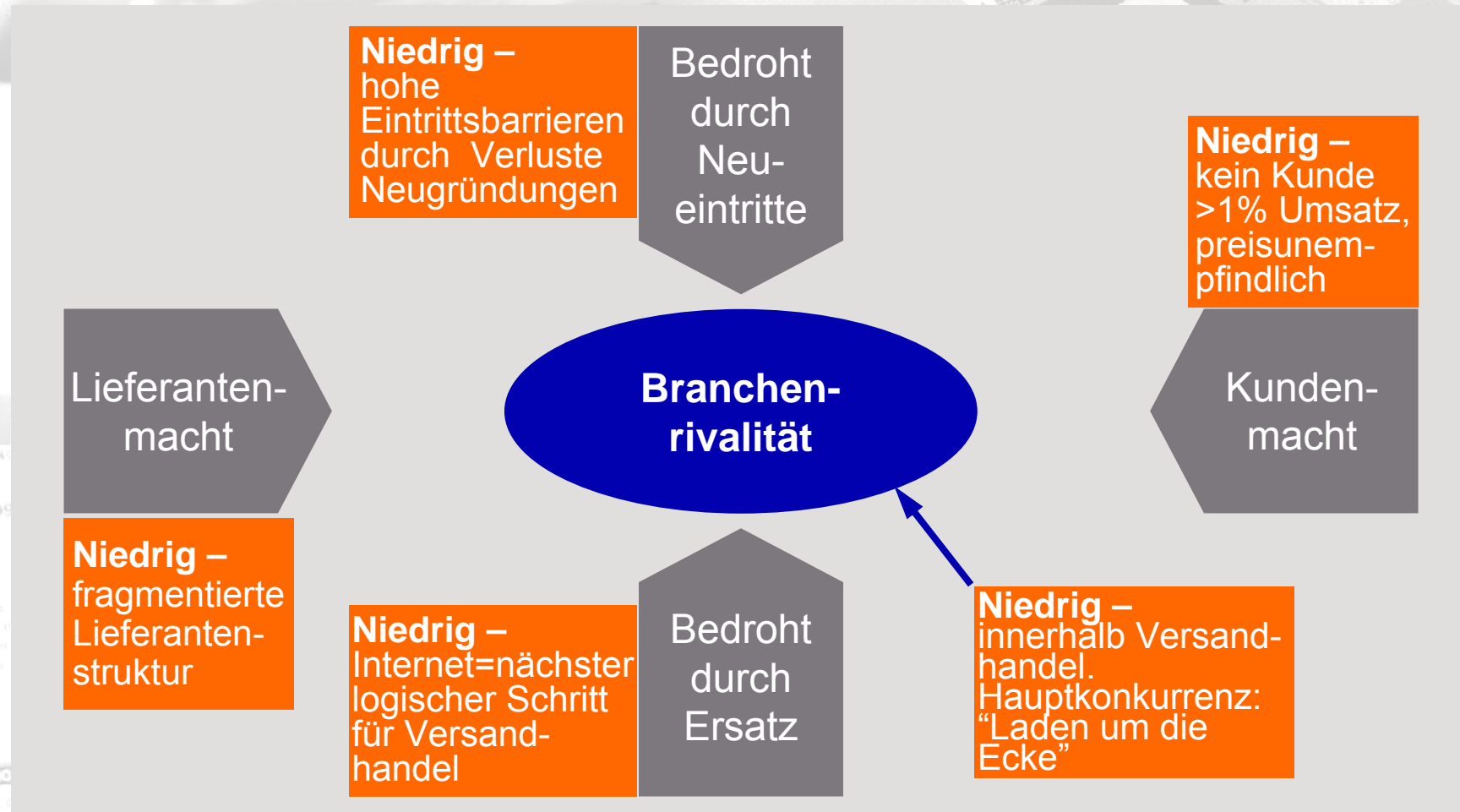
Catalog Request

C & M PRODUCTS

- Printers & Copiers
- Shipping & Racks
- Material Storage
- Shop Equipment
- Material Handling
- Various Products
- ... & Shipping

KAISER+KRAFT
KAISER+KRAFT
KAISER+KRAFT
KAISER+KRAFT
KAISER+KRAFT

TAKKT: Wettbewerb in einer sehr attraktiven Branche

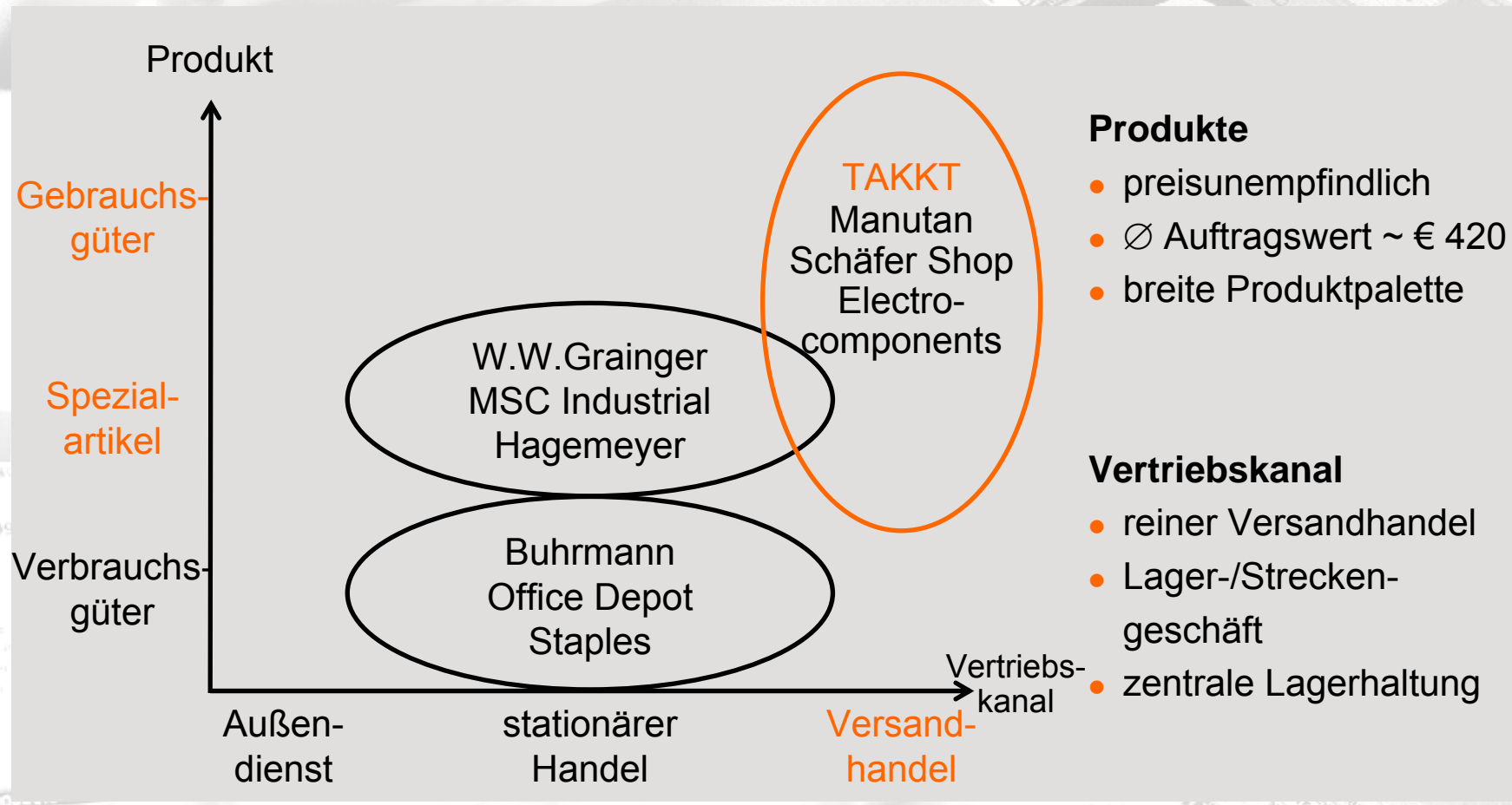


→ keine Änderung in naher Zukunft

TAKKTAG

nach Michael Porter (1980) "Competitive Strategy"

TAKKT Erfolgsfaktoren: Geschäftsmodell und Marktübersicht



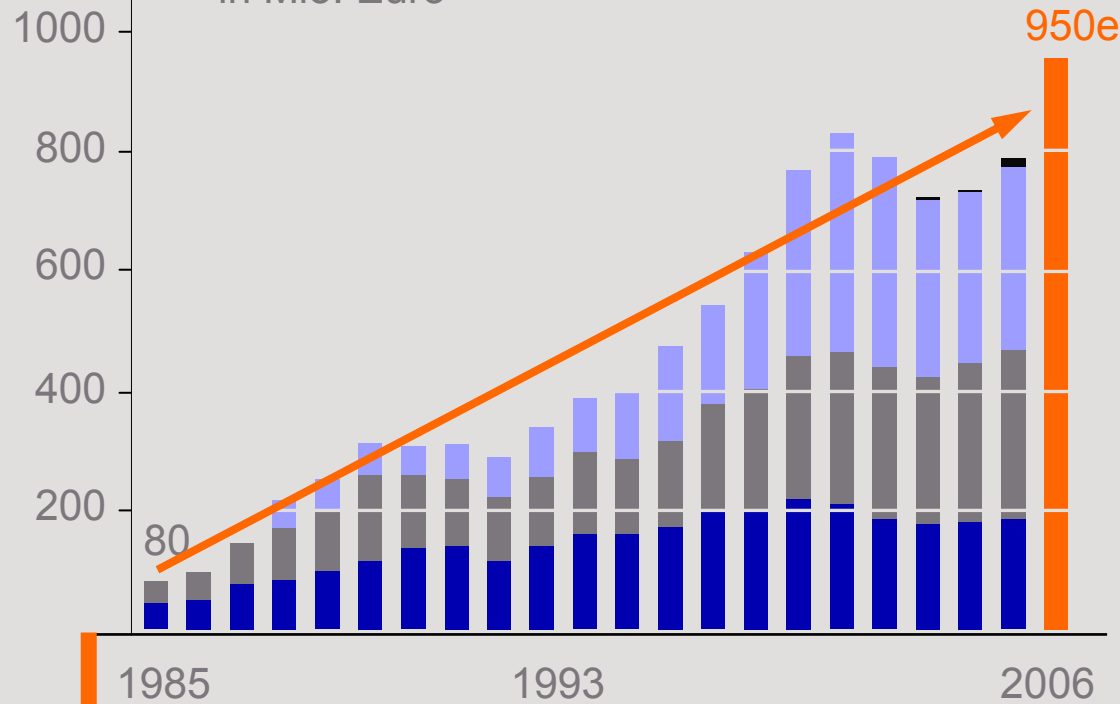
→ Systemgeschäft mit stabiler Rohertragsmarge

TAKKTAG

TAKKT: langjähriger Wachstumspfad

UMSATZ TAKKT KONZERN

↗ 1985 – 2006e
in Mio. Euro



1985 – 2006

- Wachstum: CAGR +12 %
- EBITDA Marge: 10 – 12 %

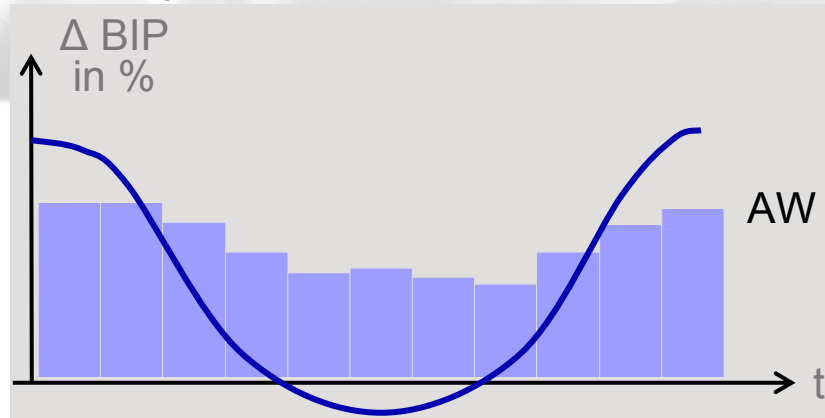
- Andere
- Nordamerika
- Übriges Europa
- Deutschland

➔ Wachstum: ~ 1/2 organisch, ~ 1/2 Akquisitionen

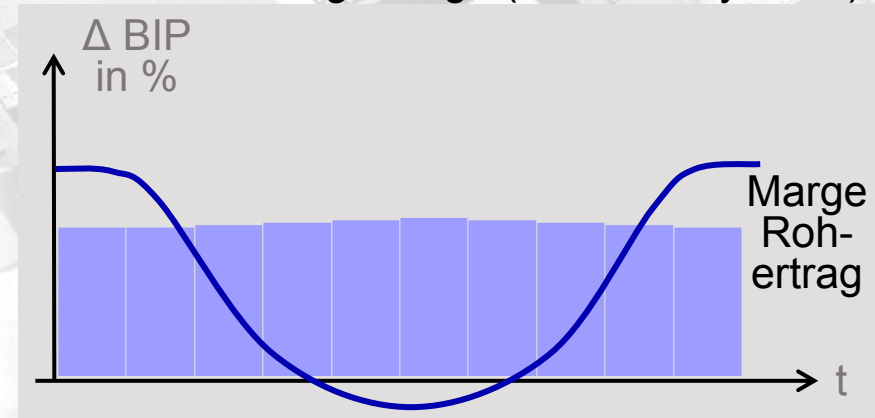
TAKKTAG

Wert- und Wachstumstreiber im Konjunkturverlauf

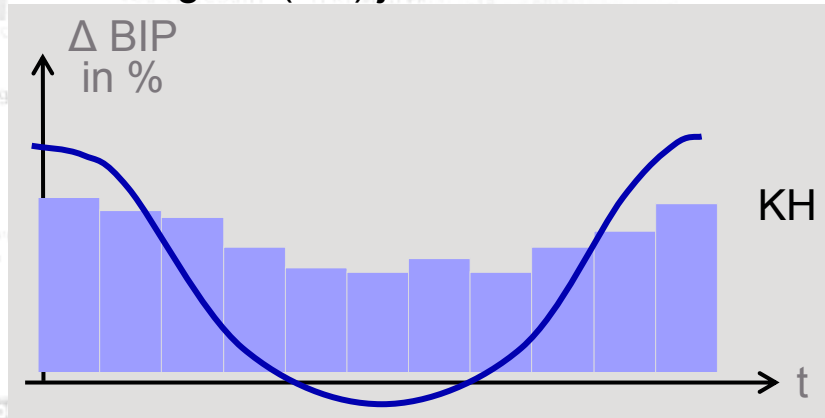
Ø Auftragswert (AW) schwankt



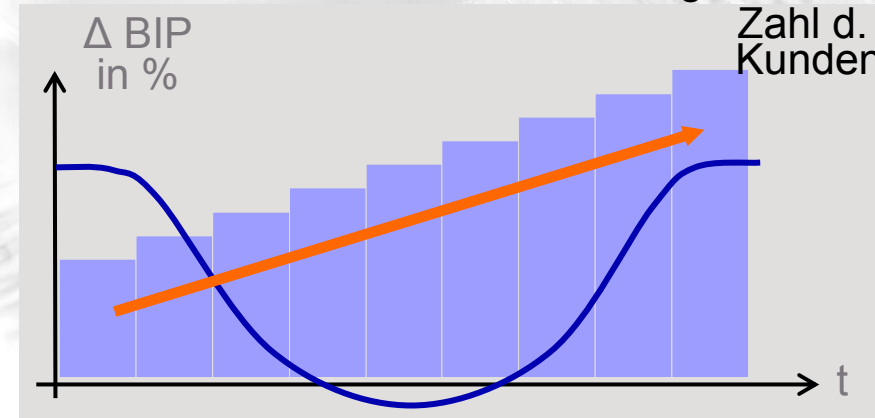
Stabile Rohertragsmarge (leicht antizyklisch)



Kaufhäufigkeit (KH) je Kunde schwankt



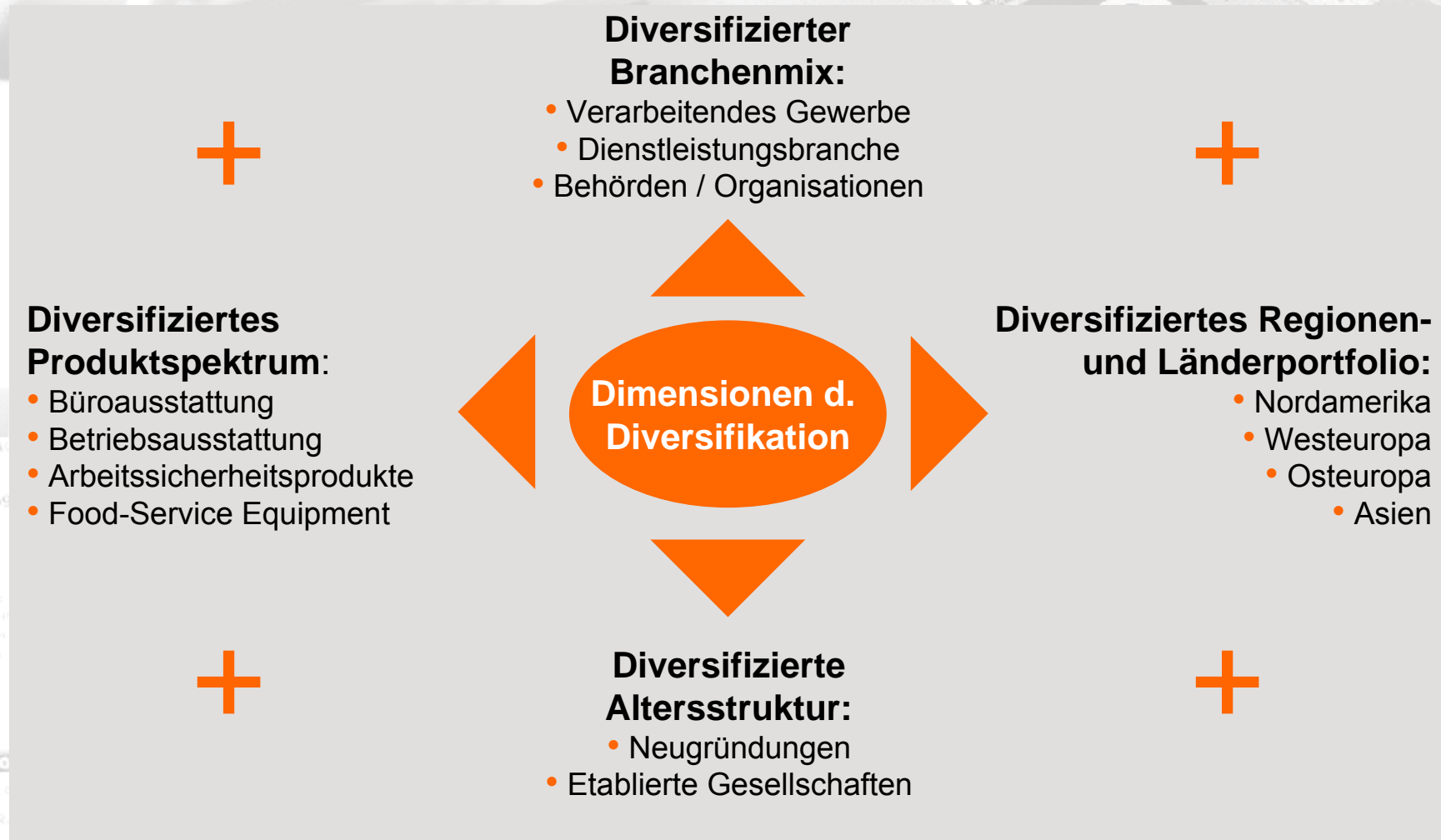
Stabile Neukunden- u. Marktanteilsgewinne



→ stabile Entwicklung der Auftragszahlen sowie der Profitabilität

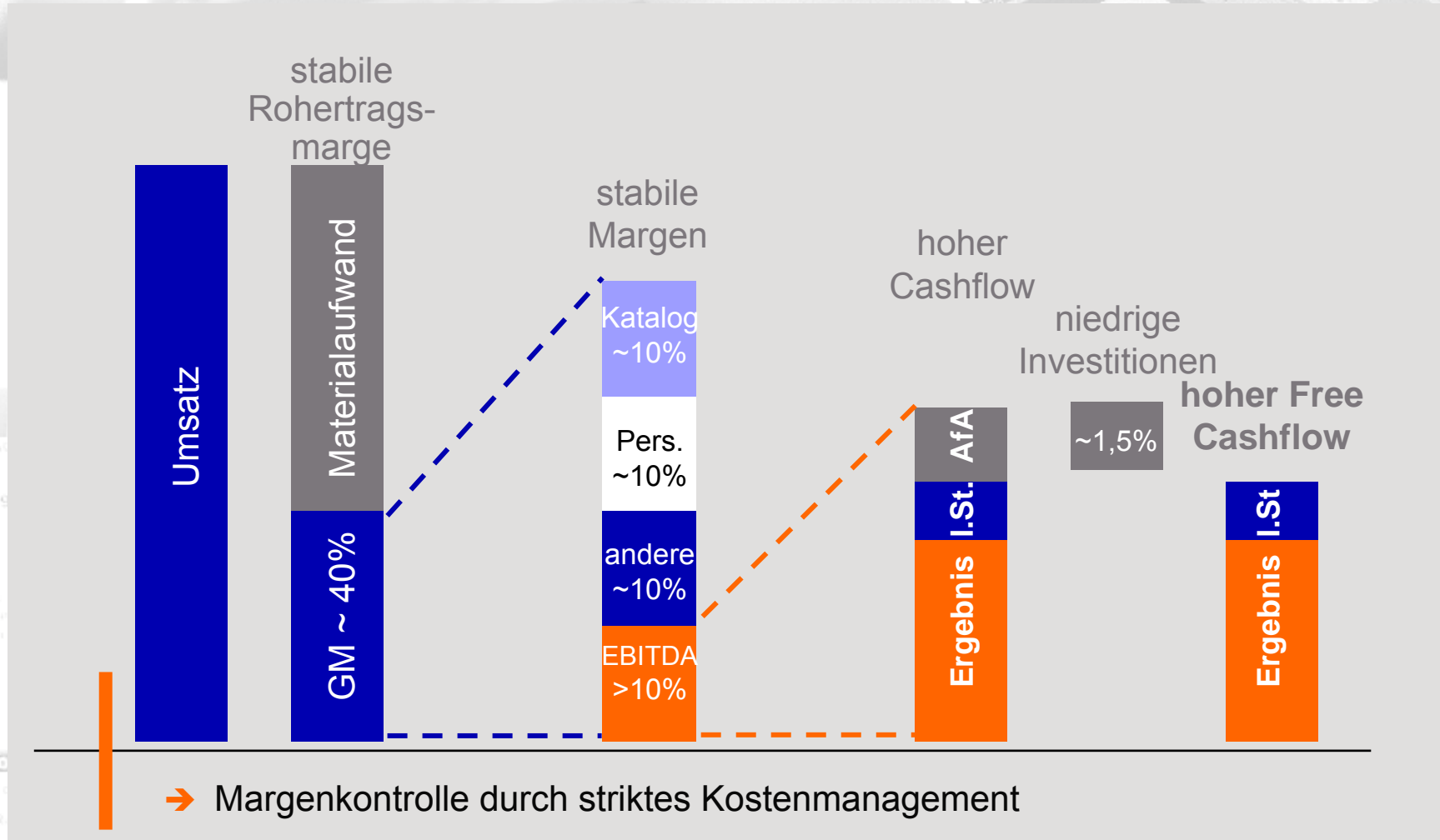
TAKKTAG

TAKKT: Positive Diversifikationseffekte in vier Dimensionen



Kostenstrukturen: hohe Stabilität im Konjunkturzyklus

Geschäftsmodell generiert hohen Free Cashflow



Unternehm

TAKKT AG

BUSINESS EQUIPMENT SOLUTIONS

Strategische Erfolgsfaktoren



0 558 9966

11

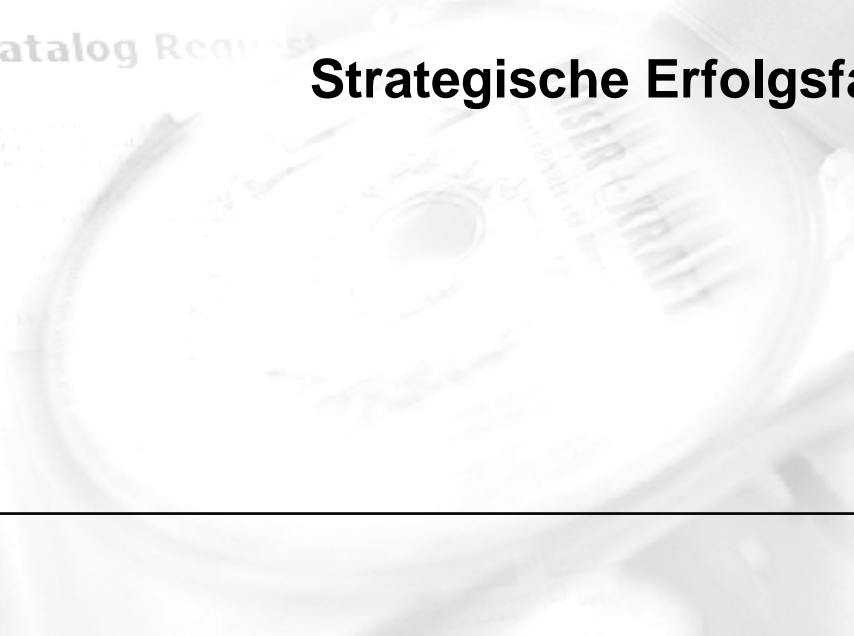
Product Name:
Product Description:
Product Number:
Product Category:

C & M PRODUCTS

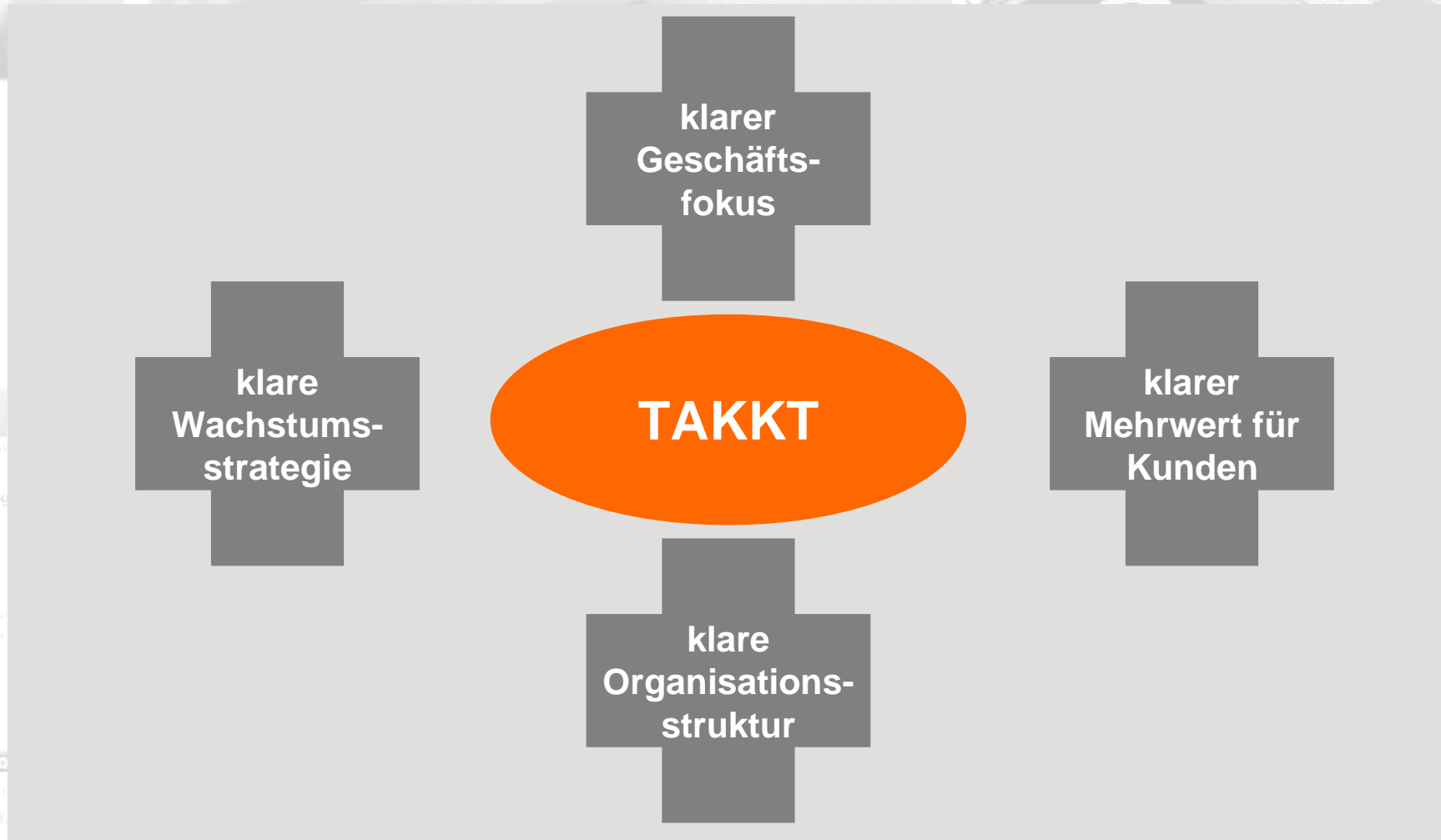
- Printers & Copiers
- Shipping & Racks
- Material Storage
- Shop Equipment
- Material Handling
- Various Products
- ... & Shipping

Catalog Request

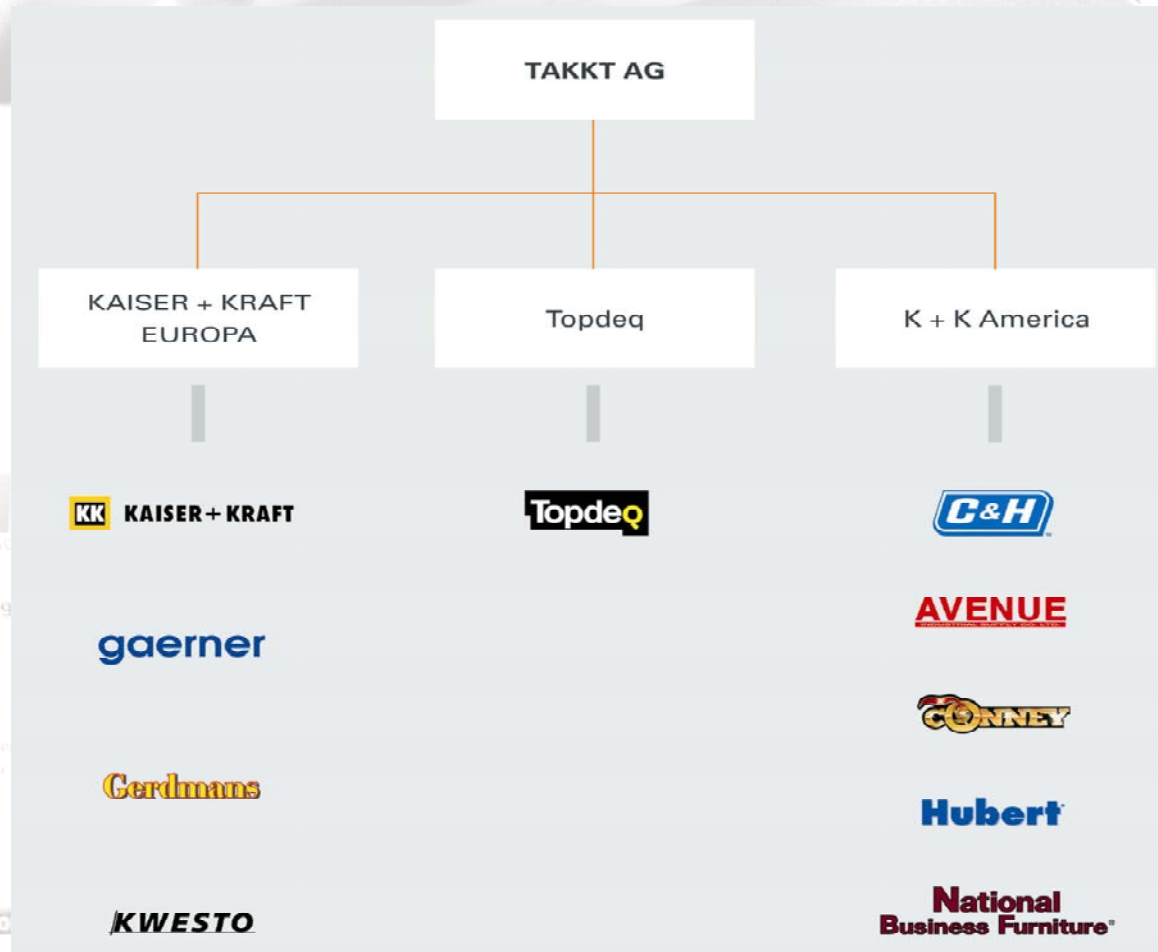
Product Name:
Product Description:
Product Number:
Product Category:



TAKKT: strategische Erfolgsfaktoren



TAKKT Erfolgsfaktoren: klare Organisationsstruktur



- Wissen
- Synergien / Größenvorteile

- Einkauf / Werbemittel
- Logistik
- Kundendatei
- E-Commerce

- Vertriebsgesellschaften

→ zentrale Steuerung und Marktnähe

TAKKT AG

TAKKT Erfolgsfaktoren: klare Wachstumsstrategie

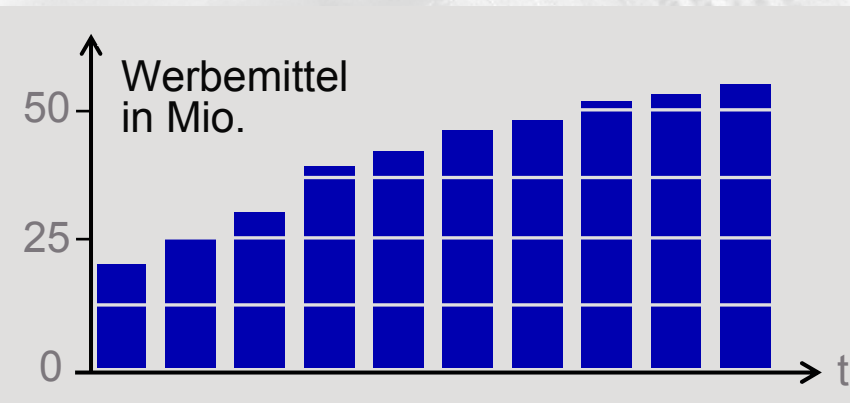
1. Akquisitionen (Plattform)

▪ Topdeq	1994
▪ Gerdmans / Conney	1998
▪ Hubert	2000
▪ NBF	2006

2. Neugründungen (Duplizierung)

▪ z. B. Topdeq USA	2000
▪ z. B. KAISER + KRAFT Japan	2002
▪ z. B. Kwesto Rumänien	2005

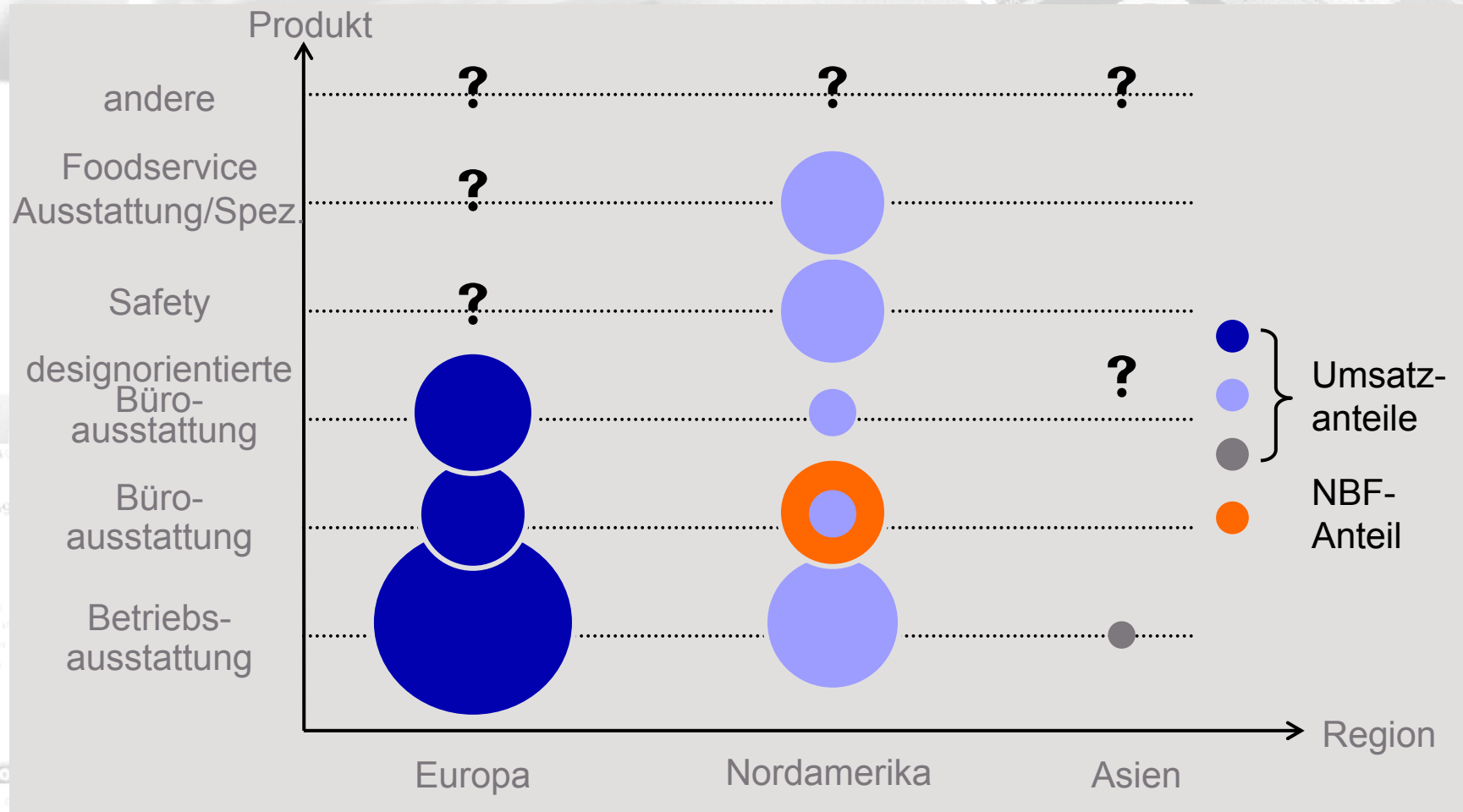
3. Steigerung der Marktdurchdringung durch Auflagensteigerung und Angebots-erweiterung



→ in den letzten 15 Jahren: mind. 1 Neugründung oder Akquisition pro Jahr

TAKKTAG

TAKKT Erfolgsfaktoren: klares Wachstumspotenzial



→ Ziel: diversifiziertes Produktportfolio durch Duplizieren des Systemgeschäfts

TAKKTAG

NBF: Überblick

National Business Furniture



- US-Marktführer im B2B-Versandhandel für Büromöbel

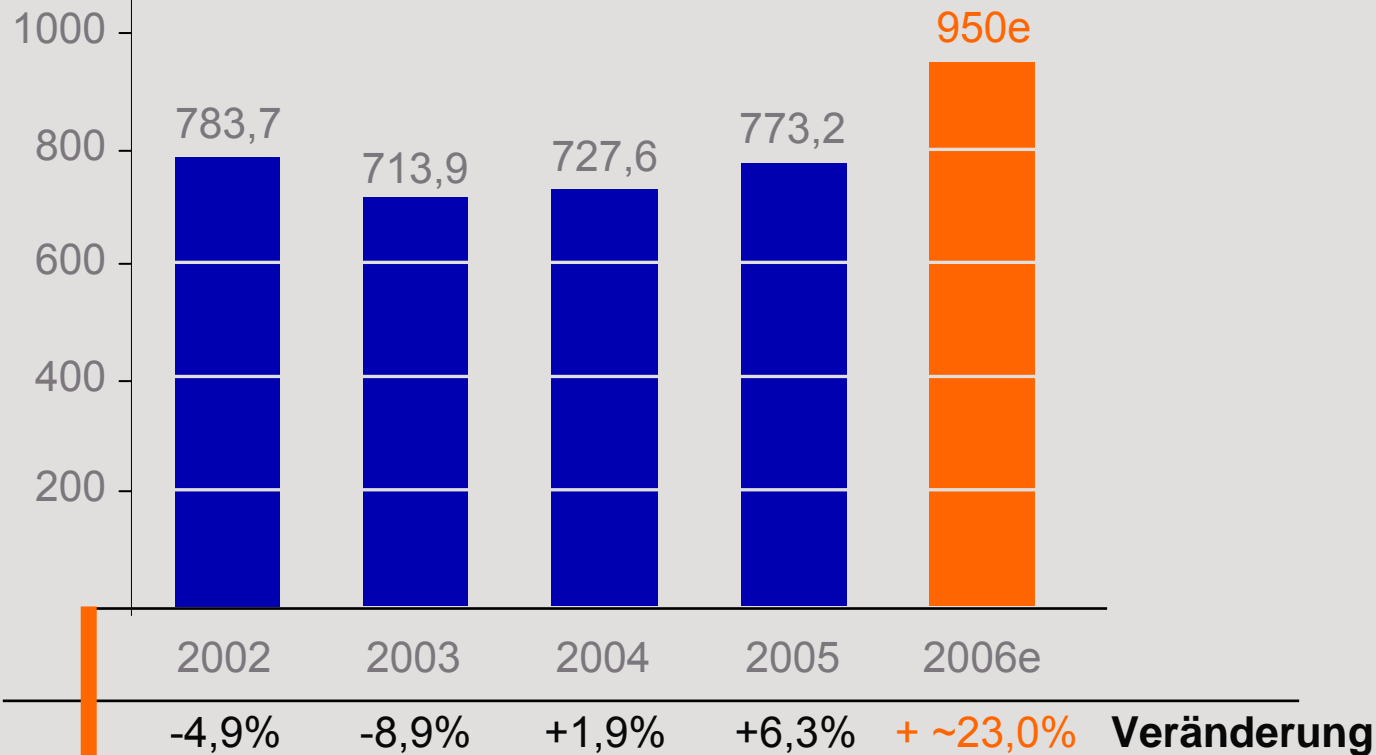
- Hauptsitz in Milwaukee, Wisconsin
- Gegründet 1975 von George (66) und Julie Mosher (61)
- Vertrieb über 5 Marken

- Umsatz 2004 / 2005: 114 / 125 Mio. USD
- EBITA Marge 2004 / 2005: 4 / 5 %
- Artikel im Sortiment: > 11.000
- Mitarbeiter: 120

Umsatz: währungsbereinigtes Wachstum von rund 23 Prozent

UMSATZ TAKKT KONZERN

↗ 2002 – 2006e
in Mio. Euro

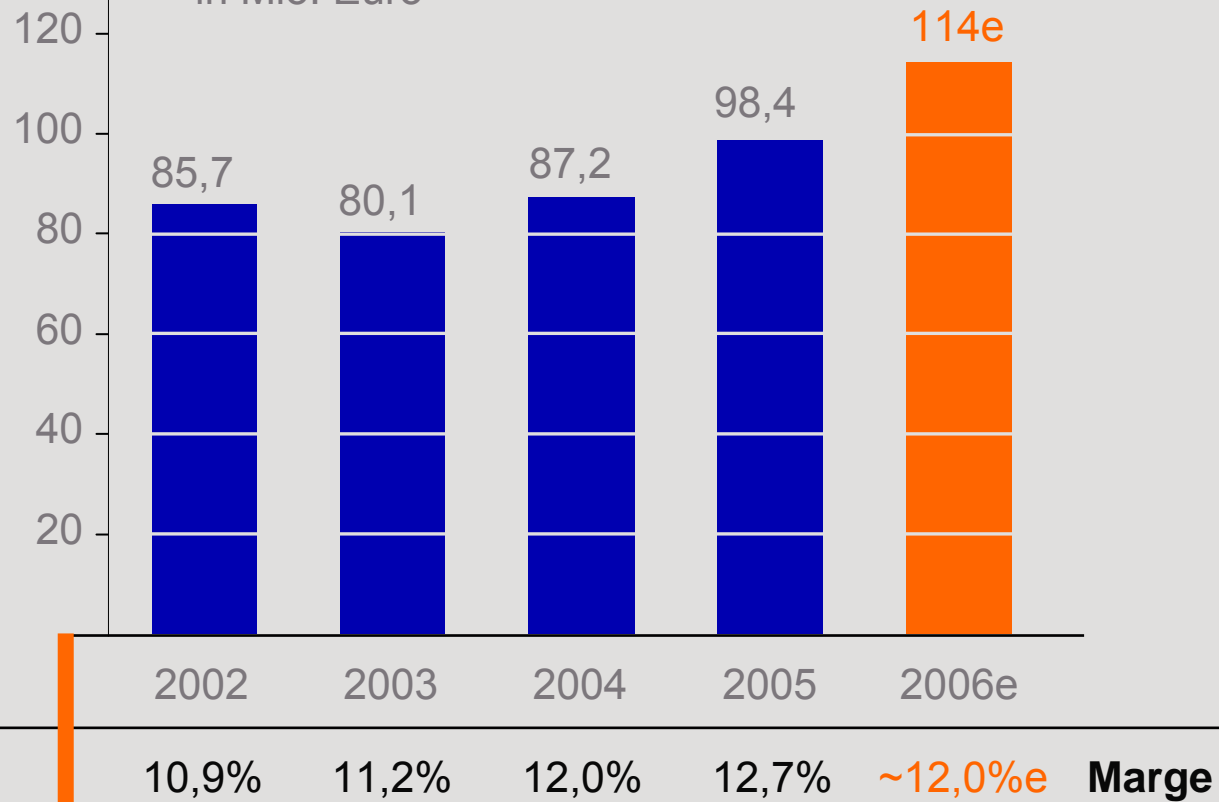


TAKKTAG

EBITDA: am oberen Ende des Zielkorridors von 10 bis 12 Prozent

EBITDA

↗ 2002 – 2006e
in Mio. Euro

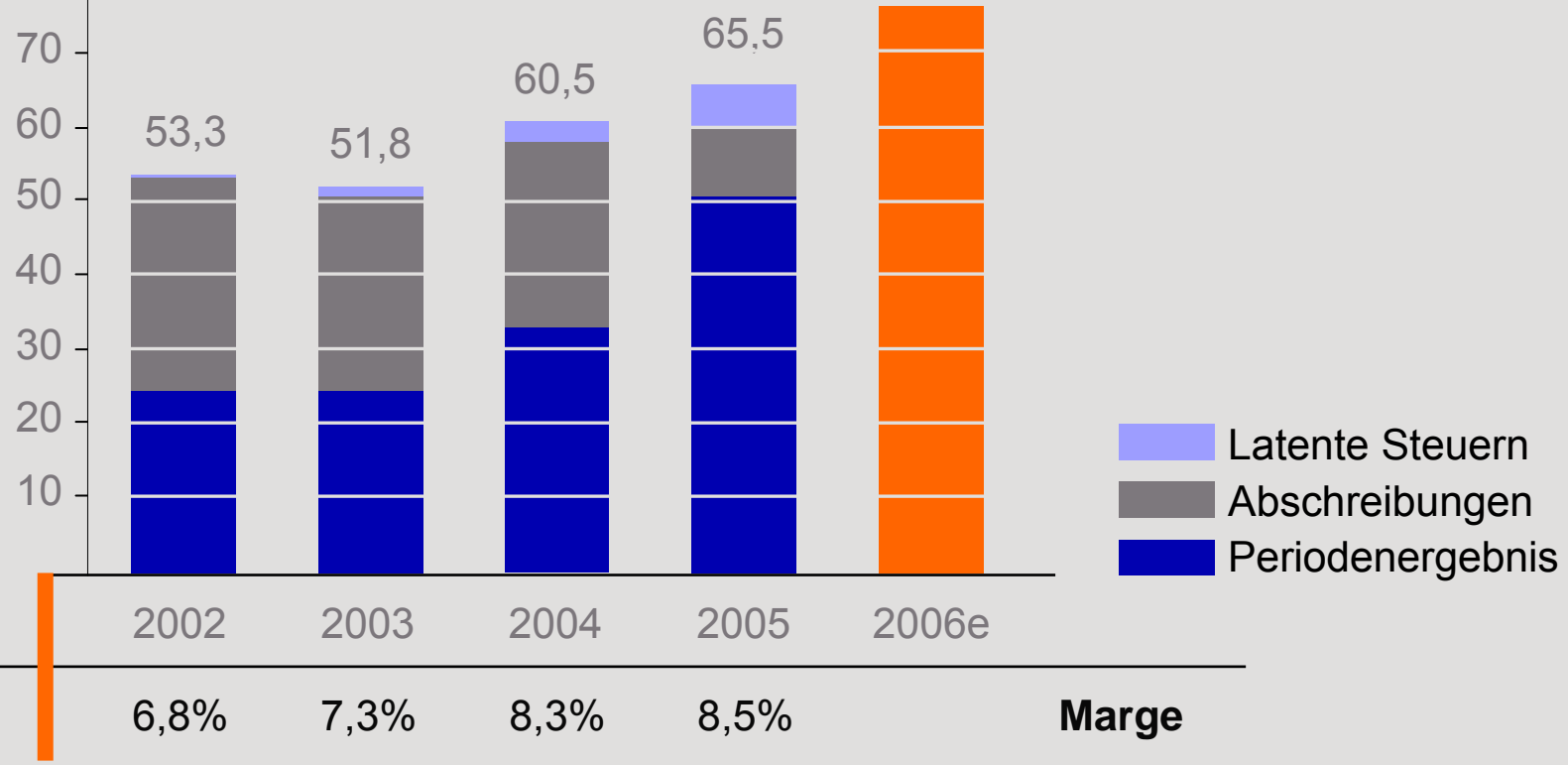


TAKKTAG

Cashflow: hohes Niveau belegt Ertragskraft

CASHFLOW

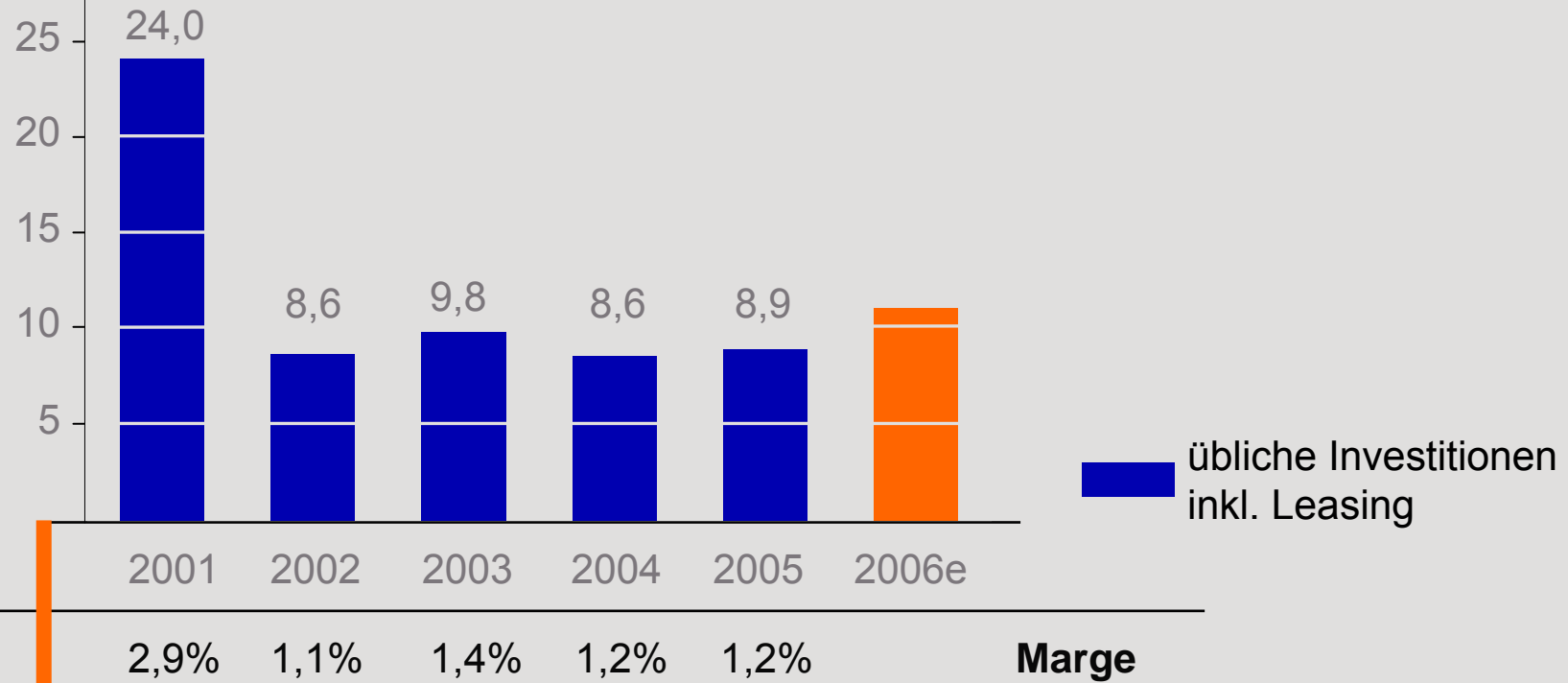
↗ 2002 – 2006e
in Mio. Euro



Investitionen: langfristig 1,5% vom Umsatz

INVESTITIONEN

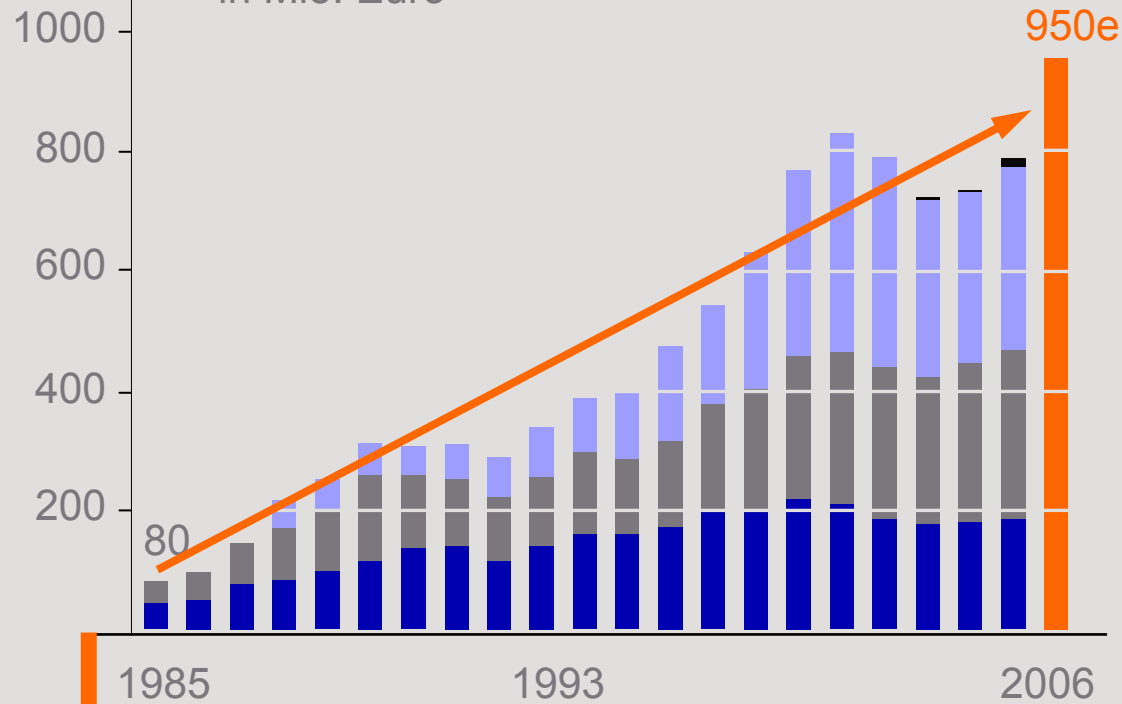
↗ 2001 – 2006e
in Mio. Euro



TAKKT: langjähriger Wachstumspfad

UMSATZ TAKKT KONZERN

1985 – 2006e
in Mio. Euro



1985 – 2006

- Wachstum: CAGR +12 %
- EBITDA Marge: 10 – 12 %

- Andere
- Nordamerika
- Übriges Europa
- Deutschland

➔ Wachstum: ~ 1/2 organisch, ~ 1/2 Akquisitionen

TAKKTAG

Gute Gründe, in TAKKT zu investieren

Ausgewogenes
Risikoportfolio

- Produktdiversifikation
- Fragmentiertes Kunden- und Lieferantenportfolio
- Regionale Diversifikation

Nachhaltiges
Wachstumspotenzial

- Duplizierbares Systemgeschäft
- Eintritt in neue Märkte / Produktgruppen
- Expansion / Durchdringung etablierter Märkte

Hohe + stabile
Ertragskraft

- Stabile Rohertragsmarge
- Stabile EBITDA Marge
- Hoher (Free-) Cashflow

TAKKTAG

Unternehm

TAKKTAG

BUSINESS EQUIPMENT SOLUTIONS



0 558 9966

Product Name:
Product Description:
Product Number:
Product Category:

C & M PRODUCTS

- Printers & Copiers
- Shelving & Racks
- Material Storage
- Shop Equipment
- Material Handling
- Various Products
- ... & Shipping

Catalog Request

Anhang



TAKKT Aktie: schlägt SDAX

KURSENTWICKLUNG

↗ in Euro
52-Wochen-Vergleich



- Prime Standard seit 01.01.2003
- 72,9 Mio. Aktien
- Marktkapitalisierung: ~890 Mio. Euro
- Aktionärsstruktur:
 - Free Float: 27,3 %
 - Franz Haniel & Cie. GmbH: 72,7 %

- TAKKT Aktie
- SDAX (indiziert)

TAKKTAG

↗ in Mio. Euro	2001	2002	2003	2004	2005
Umsatz	824,1	783,7	713,9	727,6	773,2
EBITDA	86,6	85,7	80,1	87,2	98,4
EBITA	76,4	75,1	70,3	78,2	88,9
EBIT	57,7	57,0	53,9	62,5	88,9
Ergebnis vor Steuern	35,5	39,0	40,6	51,5	78,7
Periodenergebnis	19,4	24,5	24,4	33,0	50,4
Cashflow	50,3	53,3	51,8	60,5	65,5
Free Cashflow	26,3	44,7	42,0	51,9	56,6
EPS (in EUR)	0,26	0,33	0,33	0,44	0,68
CEPS / CFPS (in EUR)	0,69	0,73	0,71	0,83	0,90
Ausschüttungsquote (in %)	39,0	30,7	30,8	33,8	22,0

Kennzahlen

Bilanz / Covenants

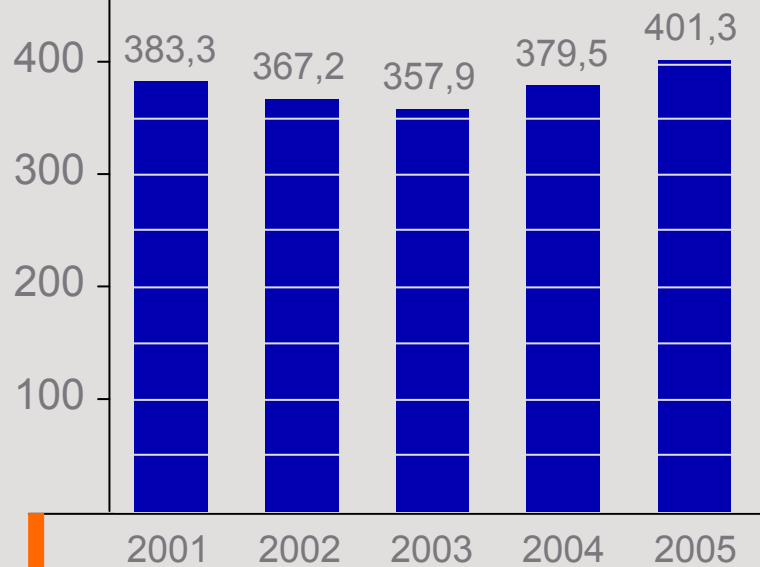
↗ in Mio. Euro / andere	2001	2002	2003	2004	2005
Ø Nettofinanzverschuldung	-363,3	-321,7	-260,4	-211,8	-170,2
Nettofinanzverschuldung	-353,0	-285,7	-234,3	-182,3	-156,5
Investitionen	24,0	8,6	9,8	8,6	8,9
Änderung Working Capital	-13,6	-0,3	7,8	2,8	11,5
Gearing	2,4	1,9	1,5	1,0	0,7
Zinsdeckung	3,4	4,2	5,3	7,2	8,6
Entschuldungsdauer (Jahre)	7,2	6,0	5,0	3,5	2,6
Eigenkapitalquote in % *	24,8	27,7	32,8	39,6	46,1

↗ in Tausend Euro / andere	2001	2002	2003	2004	2005
Mitarbeiter (Ø Vollzeitbasis)	1.973	1.932	1.888	1.851	1.848
Umsatz pro Mitarbeiter	418	406	378	393	418
Personalkosten pro MA	50,8	52,3	50,3	51,7	53,3
Cashflow pro Mitarbeiter	25,5	27,6	27,5	32,7	35,5
Mitarbeiter (Vollzeit 31.12.)	1.964	1.914	1.860	1.840	1.868

KAISER + KRAFT EUROPA: Hauptumsatzträger mit hoher Profitabilität

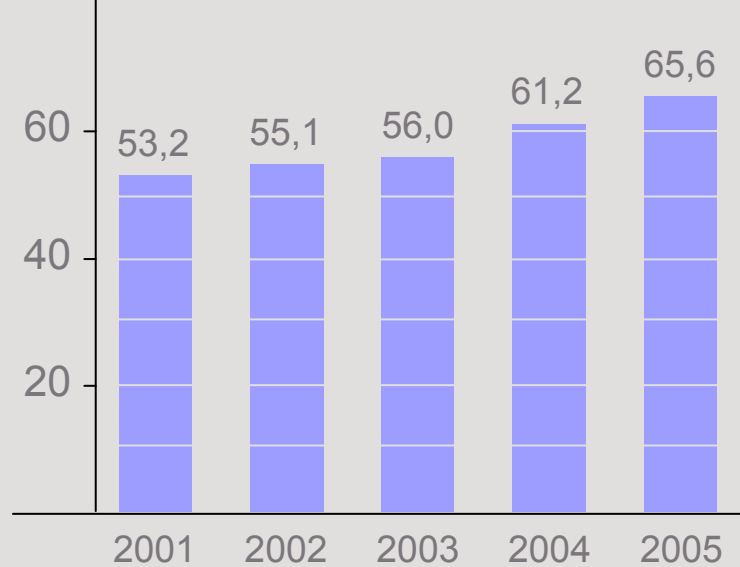
UMSATZ

↗ 2001 – 2005
in Mio. Euro



EBITA

↗ 2001 – 2005
in Mio. Euro

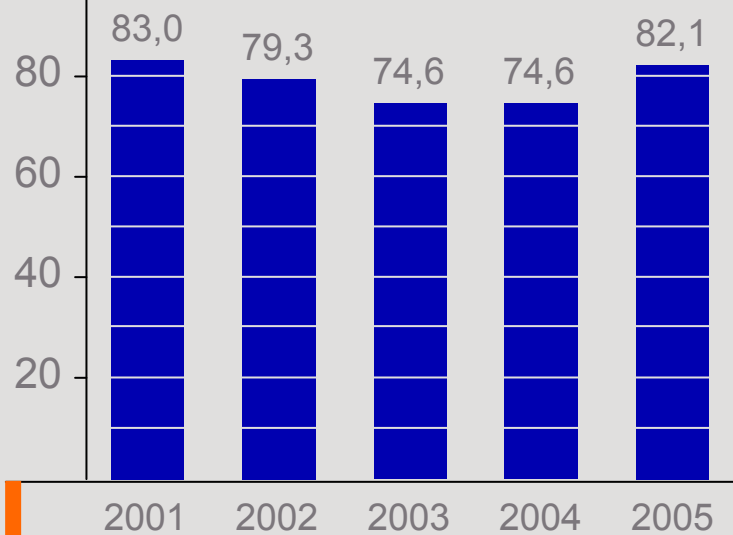


Marge 13,9% 15,0% 15,7% 16,1% 16,3%

Topdeq: Neuausrichtung gelungen

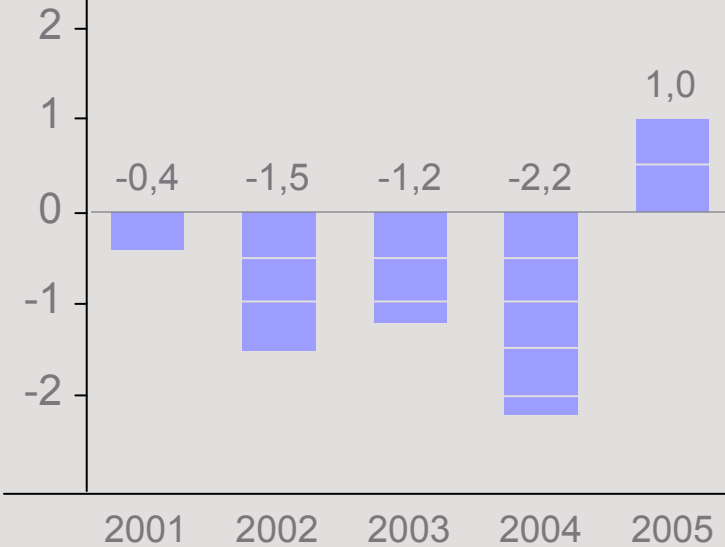
UMSATZ

↗ 2001 – 2005
in Mio. Euro



EBITA

↗ 2001 – 2005
in Mio. Euro



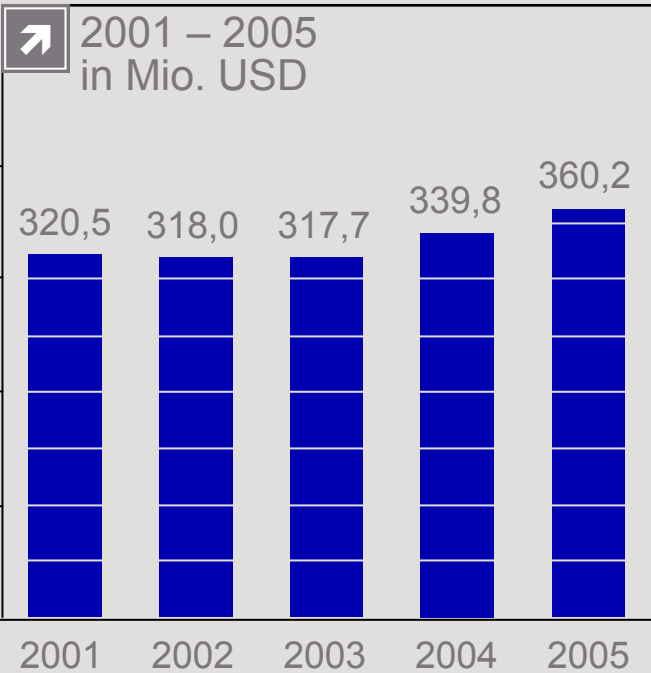
Marge

-0,5% -1,9% -1,6% -2,9% +1,3%

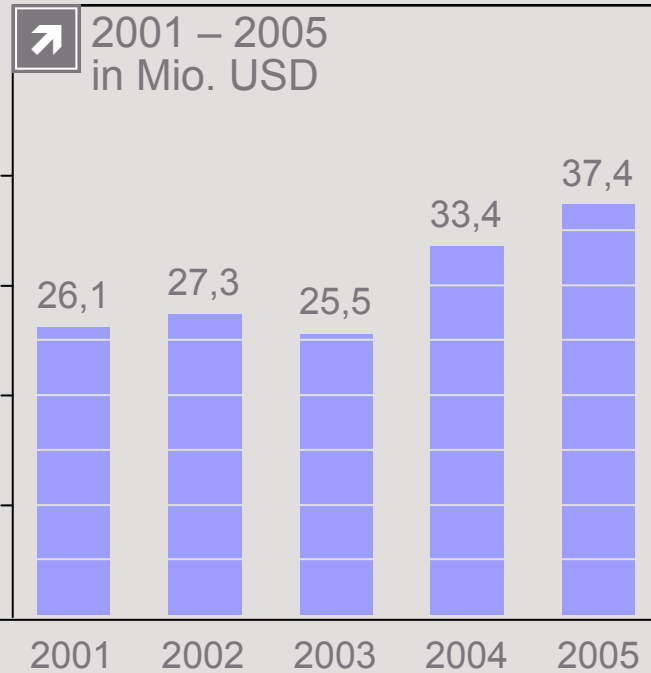
TAKKTAG

K + K America in US-Dollar: gute Zuwächse bei Umsatz und Ergebnis

UMSATZ



EBITA



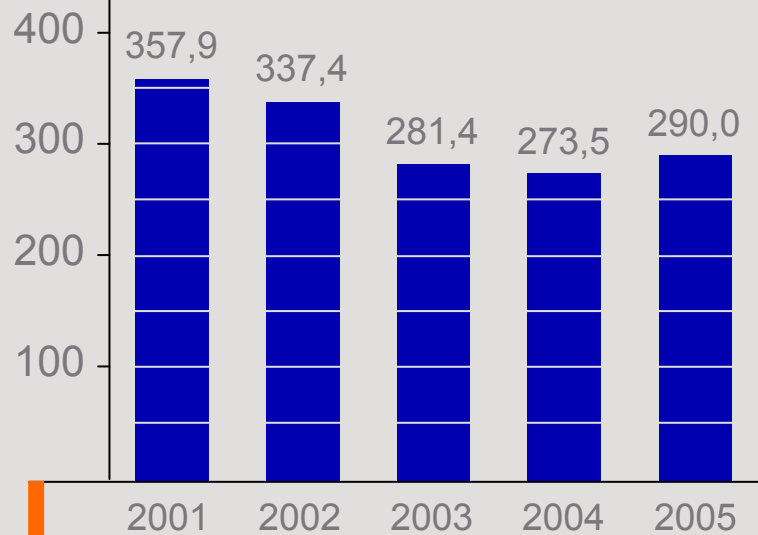
Marge

8,1% 8,6% 8,0% 9,8% 10,4%

K + K America: 2005 kaum Währungseffekte

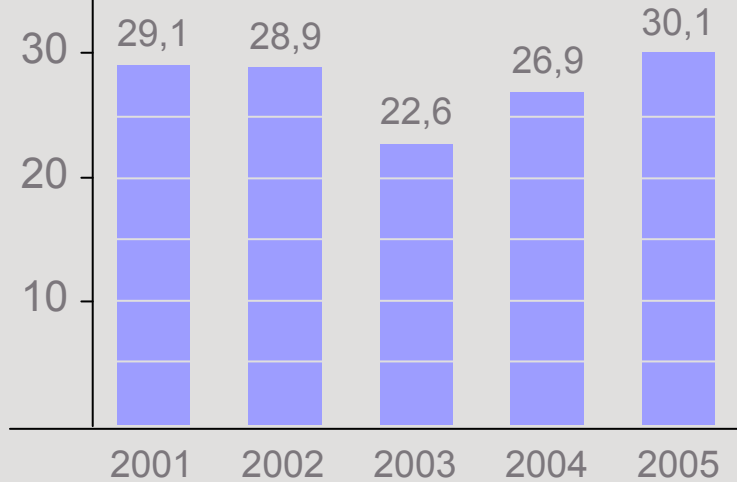
UMSATZ

↗ 2001 – 2005
in Mio. Euro



EBITA

↗ 2001 – 2005
in Mio. Euro



Marge

8,1% 8,6% 8,0% 9,8% 10,4%

Konzernbilanz: Wachstums- und Währungseffekte verlängern Bilanzsumme

AKTIVA

↗ in Mio. Euro	Stand am 31.12.05	%	Stand am 31.12.04	%
Langfristiges Vermögen				
Sachanlagen	68,0	13,6	68,0	14,8
Geschäfts- u. Firmenwerte	227,5	45,5	211,4	46,2
Andere immaterielle VG*	9,3	1,9	6,3	1,4
Sonstige	0,4	0,1	0,4	0,1
Latente Steuern	5,1	1,0	5,1	1,1
Kurzfristiges Vermögen				
Vorräte	66,0	13,2	56,7	12,4
Forderungen aus L. u. L.	95,9	19,2	82,8	18,1
Sonstige	27,7	5,5	27,1	5,9
	499,9	100,0	457,8	100,0

Konzernbilanz: gestärkte Eigenkapitalquote von 46,1 Prozent

PASSIVA

↗ in Mio. Euro	Stand am 31.12.05	%	Stand am 31.12.04	%
Konzerneigenkapital				
Eigenkapital	230,6	46,1	181,0	39,6
Minderheitenanteile	2,4	0,5	3,0	0,6
Pensionsrückstellungen	9,9	2,0	9,3	2,0
Sonstige Rückstellungen	12,9	2,6	10,6	2,3
Finanzverbindlichkeiten	162,2	32,5	186,3	40,7
Verbindlichkeiten aus L. u. L.	28,2	5,6	26,4	5,8
Sonstige Verbindlichkeiten	53,7	10,7	41,2	9,0
	499,9	100,0	457,8	100,0

NBF: Kaufpreisaufteilung (Indikation)

- Behandlung gemäß US Steuergesetzgebung
 - steuerbare immaterielle Vermögenswerte 78,5 Mio. USD
 - Abschreibungszeitraum 15 Jahre
 - jährliche Abschreibung 5,2 Mio. USD

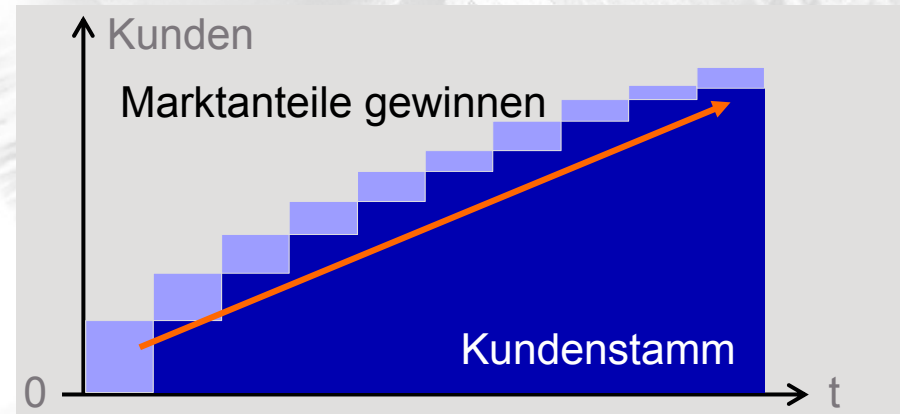
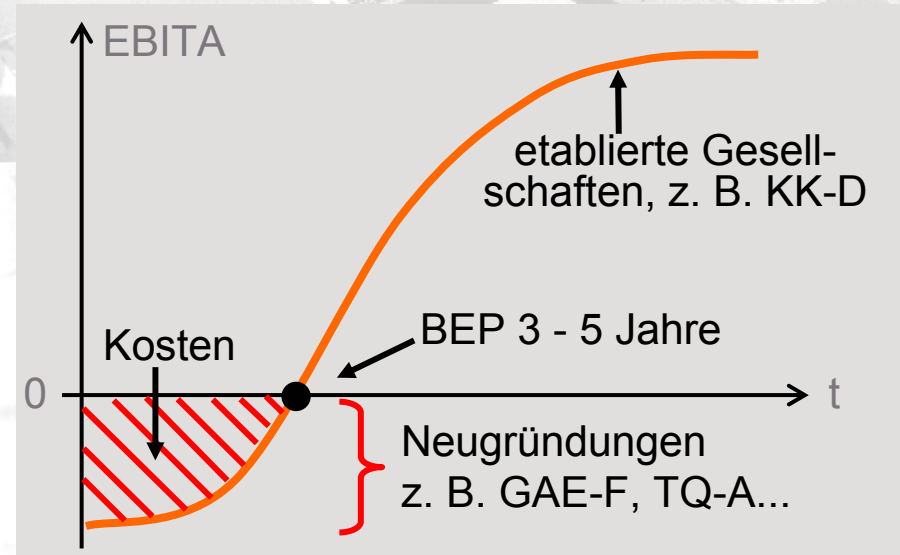
- identifizierbare immaterielle Vermögenswerte (IFRS 3)
 - Kundenstamm und -liste
 - Kataloge
 - Website, Datenbanken, Domännennamen
 - Handelsmarken

- jährliche Abschreibung aufgrund Kaufpreisaufteilung (IFRS 3)
 - Jahre 1 – 3 ~ 4,7 Mio. USD
 - Jahre 4 – 5 ~ 2,8 Mio. USD
 - Jahre 5 – 10 ~ 0,5 Mio. USD

Neukundengewinnung

Neugründungen sind Investitionen . . .

. . . in Neukundengewinnung unter Nutzung bestehender Infrastrukturen



TAKKTAG

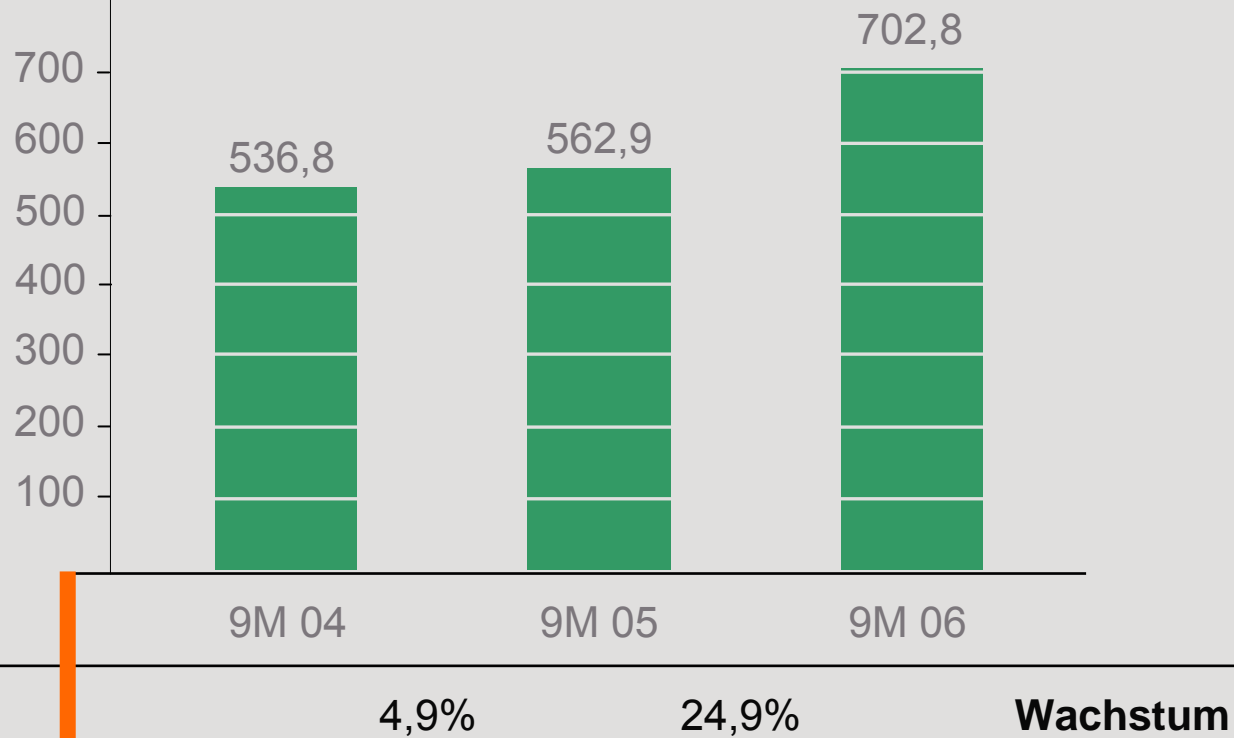
■ Neukunden

■ Kunden

9M Umsatz: währungsbereinigtes Wachstum von 23,9 Prozent

UMSATZ TAKKT KONZERN

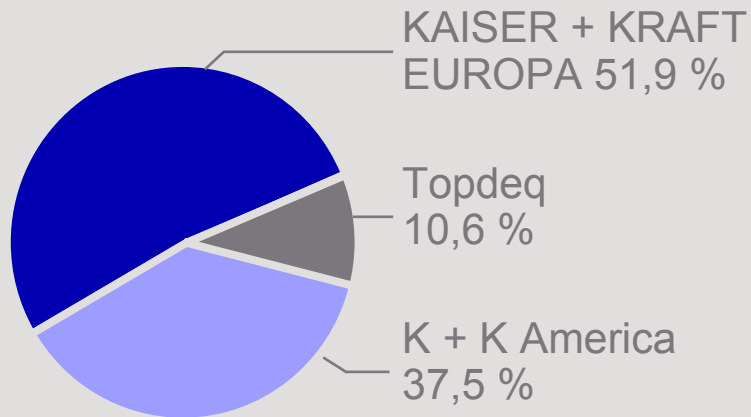
↗ 9M 2004 – 2006
in Mio. Euro



Umsatz: diversifiziertes Portfolio

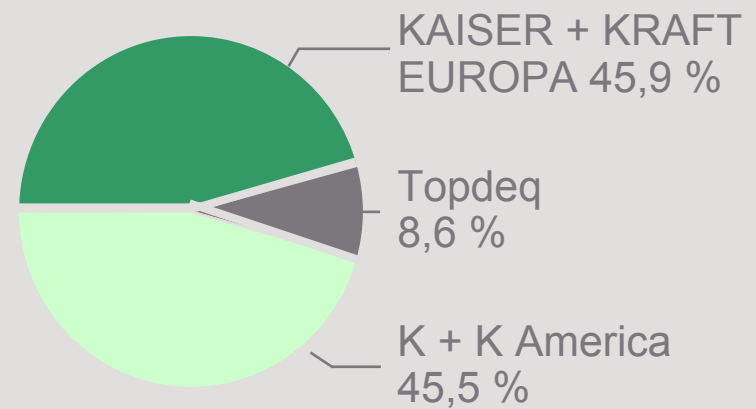
UMSATZ Geschäftsbereich

➔ 2005



UMSATZ Geschäftsbereich

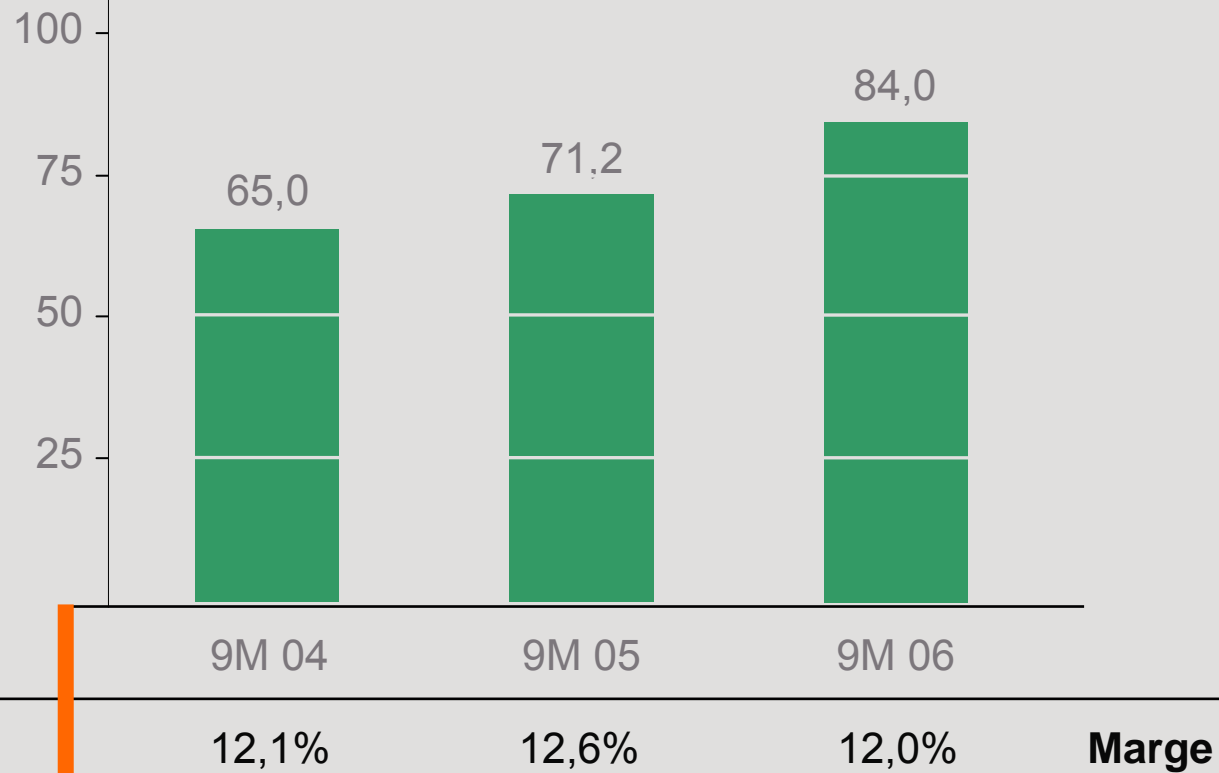
➔ 9M 2006



9M EBITDA: Marge bei 12,6 Prozent bereinigt um NBF

EBITDA

↗ 9M 2004 – 2006
in Mio. Euro

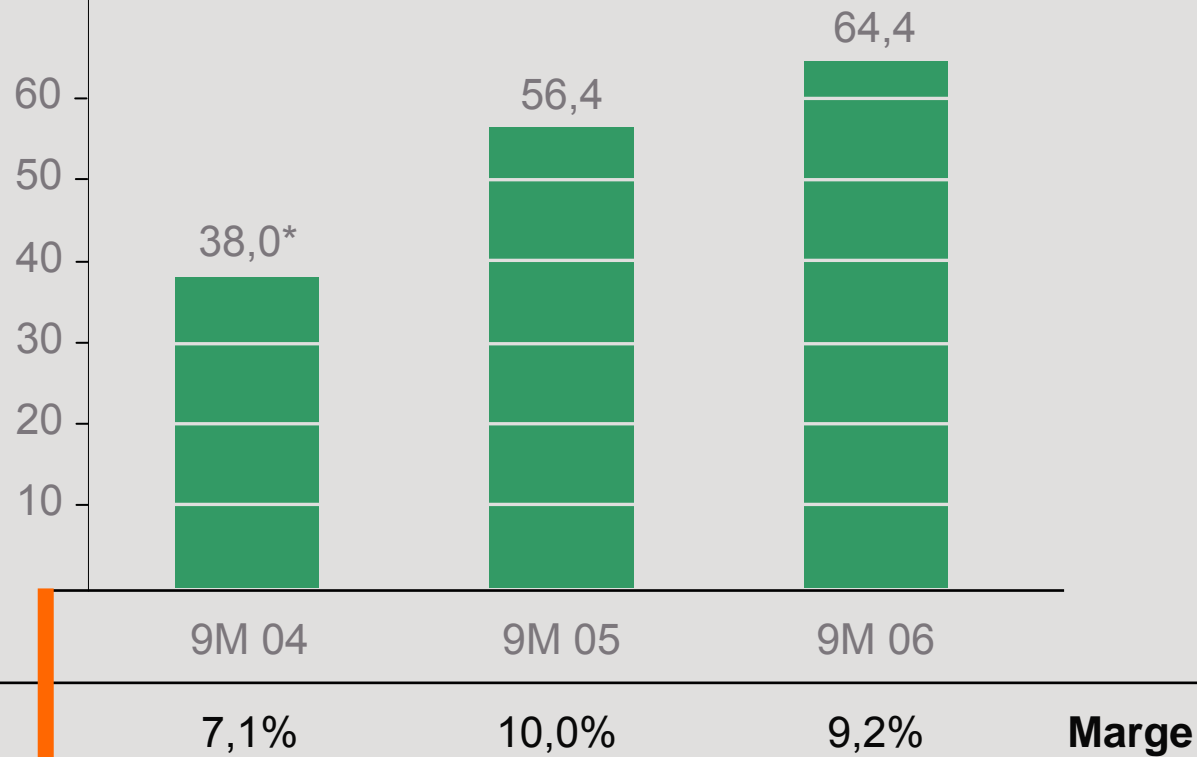


TAKKTAG

9M Ergebnis vor Steuern: positive Entwicklung

ERGEBNIS VOR STEUERN

↗ 9M 2004 – 2006
in Mio. Euro



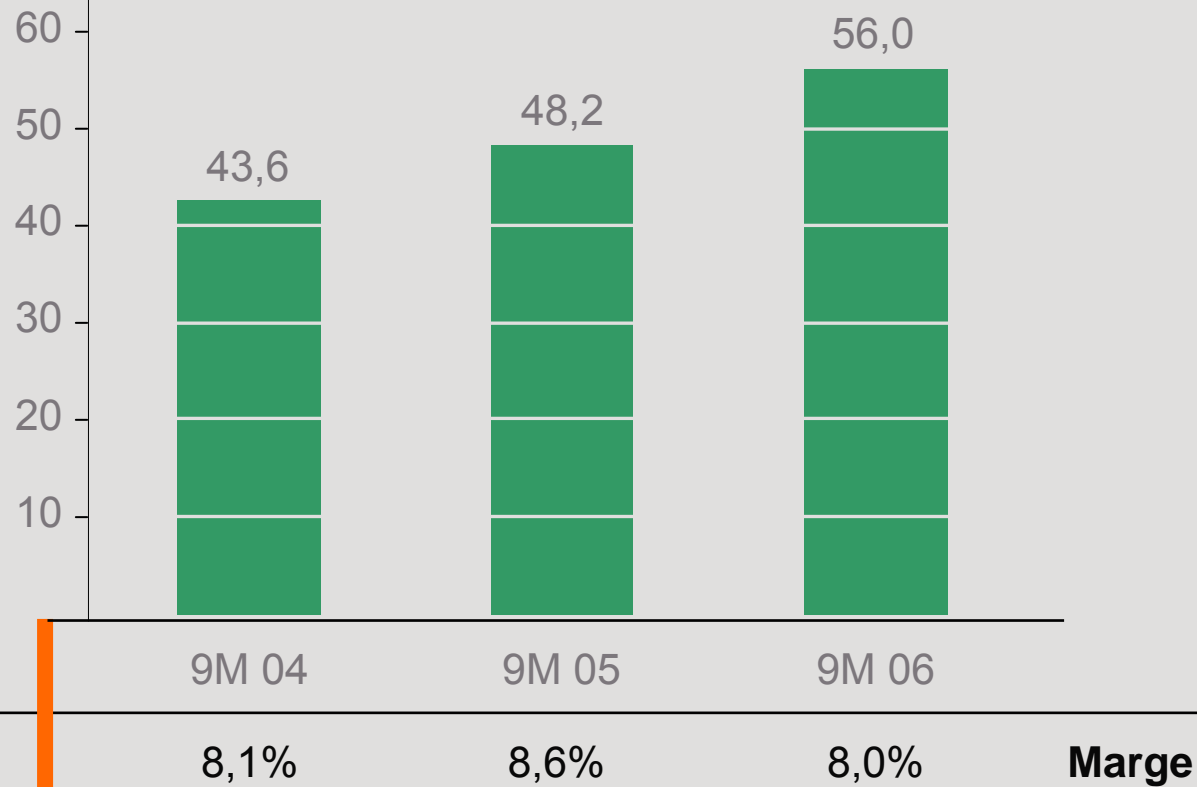
TAKKTAG

* vor Anwendung IFRS 3

9M Cashflow: hohes Niveau belegt Ertragskraft

CASHFLOW

↗ 9M 2004 – 2006
in Mio. Euro



TAKKTAG

9M Konzernbilanz: Effekt der NBF Konsolidierung sichtbar

AKTIVA

↗ in Mio. Euro	Stand am 30.09.06	%	Stand am 31.12.05	%
Langfristiges Vermögen				
Sachanlagen	66,5	11,6	68,0	13,6
Geschäfts- und Firmenwerte	256,2	44,9	227,5	45,5
Andere immaterielle VG*	32,9	5,8	9,3	1,9
Sonstige	0,4	0,1	0,4	0,1
Latente Steuern	6,4	1,1	5,1	1,0
Kurzfristiges Vermögen				
Vorräte	64,9	11,4	66,0	13,2
Forderungen aus L. u. L.	113,0	19,8	95,9	19,2
Sonstige	30,2	5,3	27,7	5,5
	570,5	100,0	499,9	100,0

9M Konzernbilanz: gesunde Finanzierungsstruktur

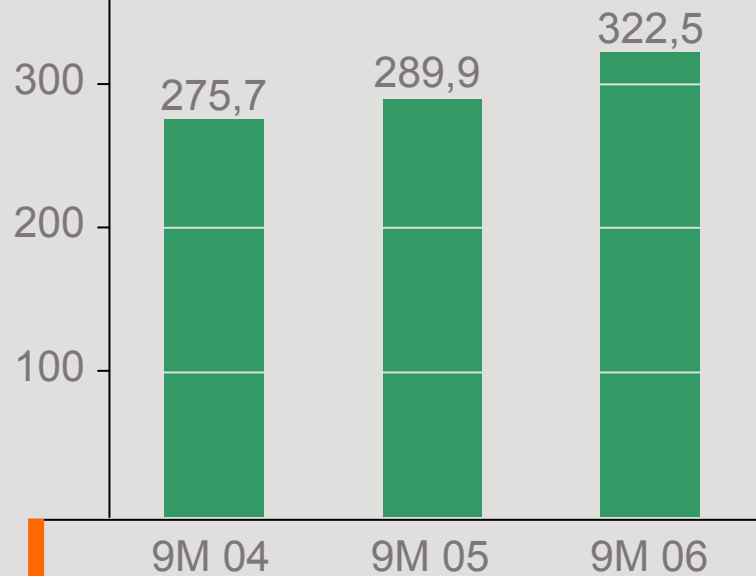
PASSIVA

↗ in Mio. Euro	Stand am 30.09.06	%	Stand am 31.12.05	%
Konzerneigenkapital				
Eigenkapital	257,0	45,0	230,6	46,1
Minderheitenanteile	2,0	0,4	2,4	0,5
Finanzverbindlichkeiten	192,9	33,8	162,2	32,5
Rückstellungen	25,7	4,5	22,9	4,6
Verbindlichkeiten aus L. u. L.	31,2	5,5	28,2	5,6
Sonstige Verbindlichkeiten	61,7	10,8	53,6	10,7
	570,5	100,0	499,9	100,0

KAISER + KRAFT EUROPA: Entwicklung erste 9 Monate 2006

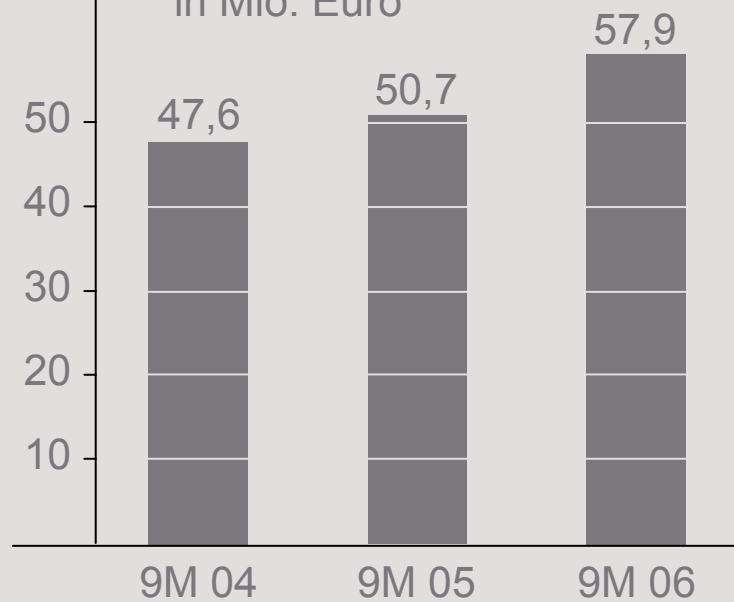
UMSATZ

↗ 9M 2004 – 2006
in Mio. Euro



EBITDA

↗ 9M 2004 – 2006
in Mio. Euro



Marge

17,3%

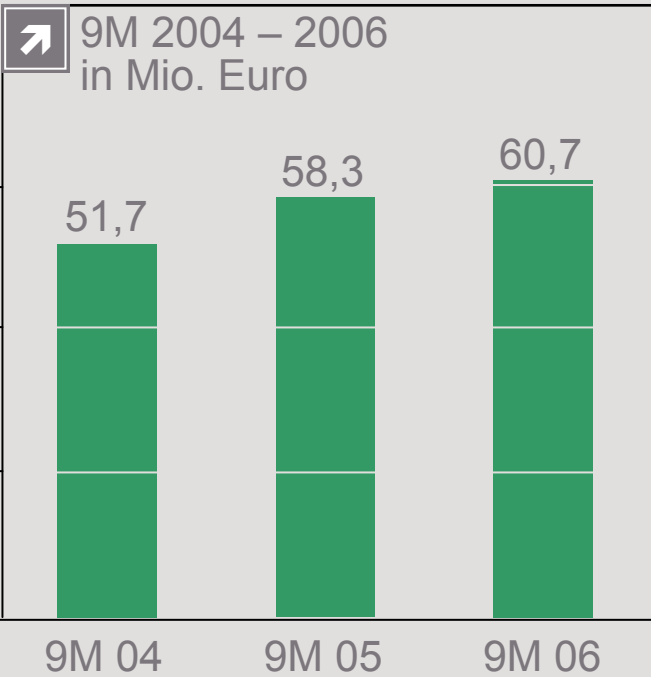
17,5%

18,0%

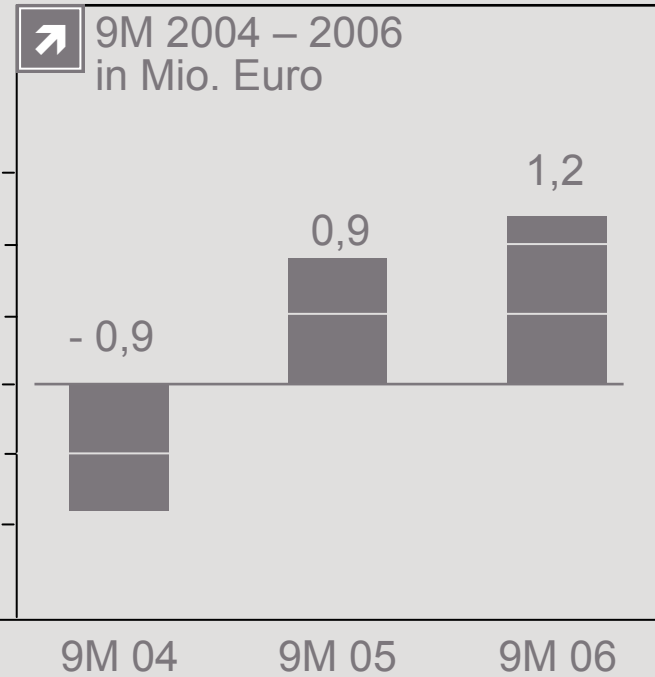
TAKKTAG

Topdeq: Entwicklung erste 9 Monate 2006

UMSATZ



EBITDA

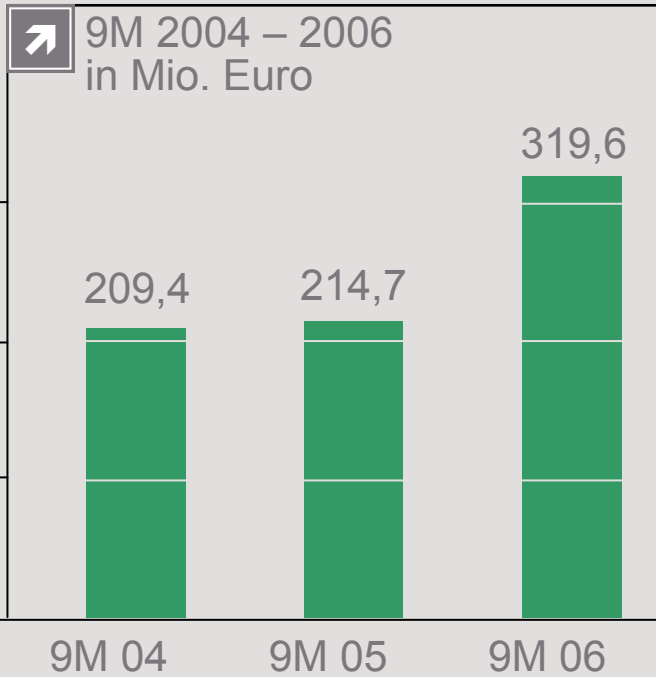


Marge

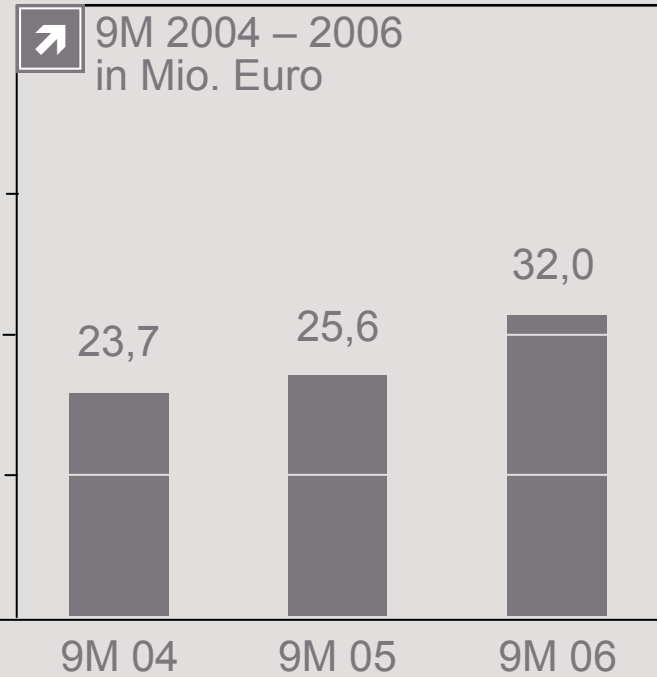
-0,2% 1,5% 2,0%

K + K America: Entwicklung erste 9 Monate 2006

UMSATZ



EBITDA



Marge

11,3%

11,9%

10,0%

Finanzkalender 2006 / 2007

- 31/05/2006 Hauptversammlung, Ludwigsburg
- 03/08/2006 Zwischenbericht 1. Halbjahr 2006
- 02/11/2006 Zwischenbericht erste neun Monate 2006
- November Herbst Roadshows Frankfurt, Paris, London, Zürich
- **27/11/2006 Deutsche Börse Deutsches Eigenkapitalforum**
- 15/01/2007 Cheuvreux German Corporate Conference
- 15/02/2007 Vorläufige Zahlen 2006
- 22/03/2007 Bilanzpressekonferenz und DVFA-Analystenkonferenz
- 26/04/2007 Zwischenbericht 1. Quartal 2007
- 04/05/2007 Hauptversammlung, Ludwigsburg
- 31/07/2007 Zwischenbericht 1. Halbjahr 2007
- 30/10/2007 Zwischenbericht erste neun Monate 2007

Kontakt

TAKKT AG
Presselstraße 12
70191 Stuttgart
Deutschland

Tel.: +49 711 34658-0
Fax: +49 711 34658-100
E-Mail: service@takkt.de
www.takkt.de

ZA Finanzen/Investor Relations
Herr Joachim Eschke

Tel.: +49 711 34658-222
Fax: +49 711 34658-104
E-Mail: joachim.eschke@takkt.de
www.takkt.de

TAKKT AG

BUSINESS EQUIPMENT SOLUTIONS

Deutsches Eigenkapitalforum

27. November 2006
