
TAKKT AG

BUSINESS EQUIPMENT SOLUTIONS

Deutsches Eigenkapitalforum

Dr. Florian Funck, CFO
24. November 2004, Frankfurt

Inhalt

- Wer sind wir
- Strategie, Geschäftsmodell und Perspektiven
- Marktumfeld, Positionierung und USP
- Finanzkennzahlen und Ausblick

TAKKT: Geschäftsüberblick

Geschäfts- tätigkeit

- Vertriebskanal: B2B Versandhandel
- Produkte: Ausrüstungsgegenstände

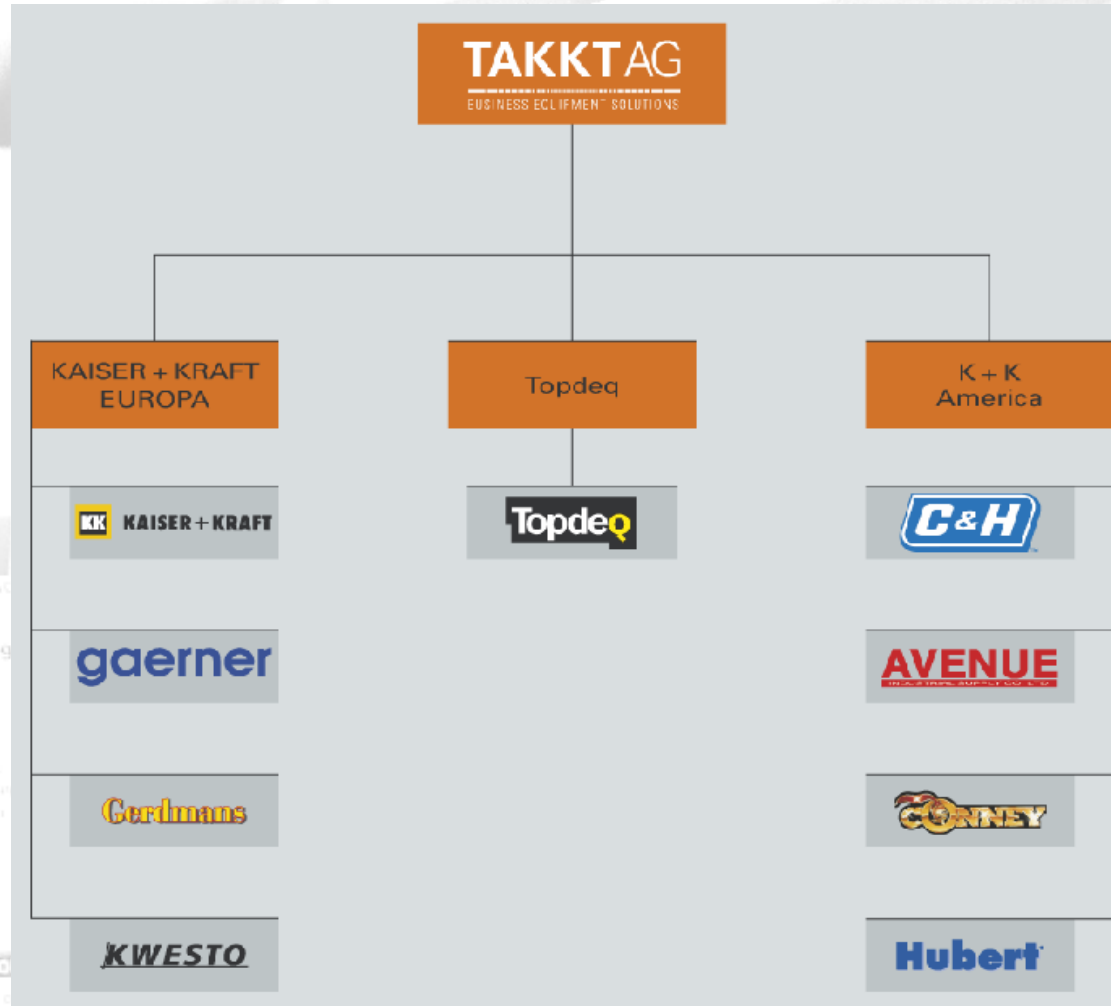
Regionale Ausweitung

- Weltweite Präsenz: mehr als 20 Länder
- Umsatzaufteilung: ~ 60 % Europa/
~ 40 % Nordamerika

Kennzahlen 2004e

- Umsatz (estimate): € 720 Mio.
- Kunden: 2,5 Mio.
- Versandte Werbemittel pro Jahr: 52 Mio.
- Mitarbeiter (Vollzeit): ~ 1.900

Die TAKKT Gruppe: zentrale Steuerung und Marktnähe



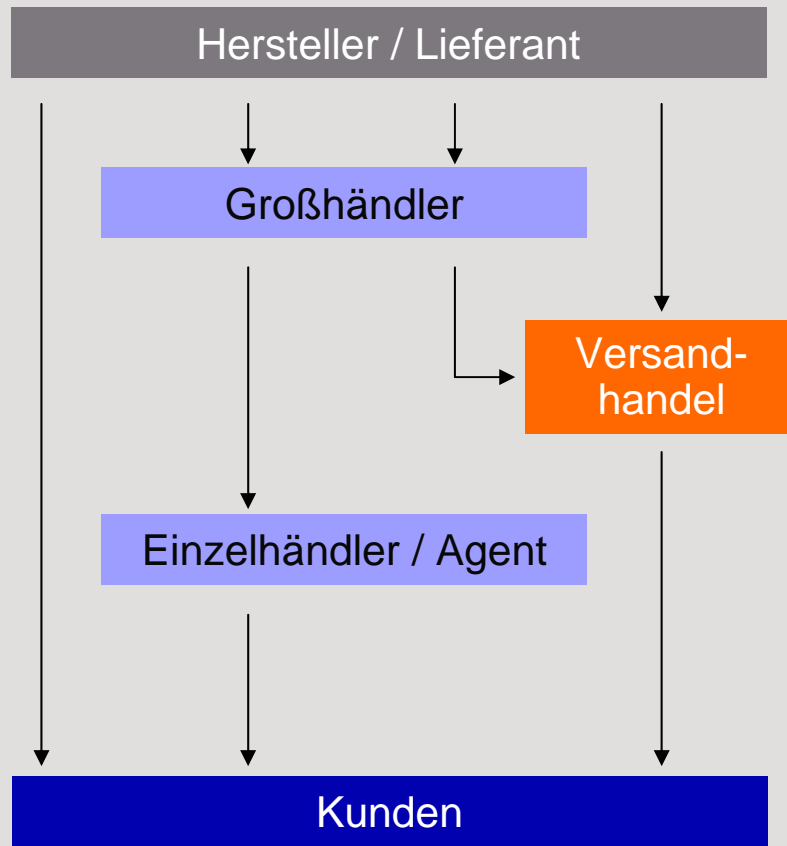
- Wissen
- Synergien / Größenvorteile

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

- Vertriebsgesellschaften

TAKKT: Vertriebsweg B2B Versandhandel

Der effizienteste Vertriebskanal



- Fragmentierte Lieferantenstruktur
 - hauptsächlich kleine Unternehmen
 - niedrige Markteintrittsbarrieren
- Vorteile des Versandhandels
 - Direktvertrieb
 - geringere Personalkosten
 - kein Interessenkonflikt
- Kunden
 - Lieferung an gewünschten Ort
 - effiziente Beschaffung
 - breite Produktpalette

→ gewinnt im Vergleich Marktanteile

TAKKTAG

Wachstums Optionen

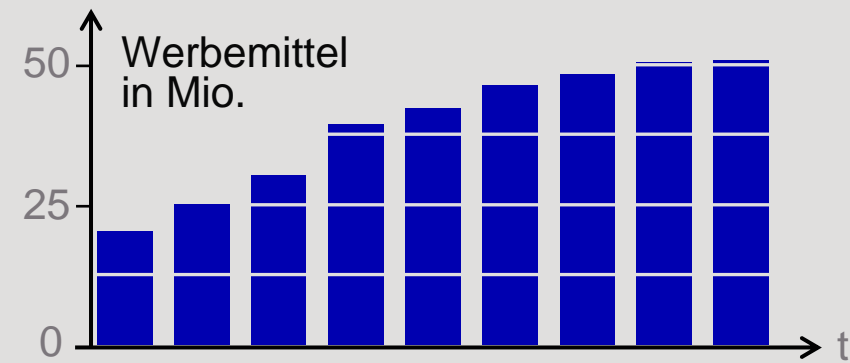
1. Akquisitionen (Plattform)

▪ Topdeq	1994
▪ Gerdmans	1998
▪ Conney	1998
▪ Hubert	2000

2. Neugründungen (Duplizierung)

▪ Topdeq USA	2000
▪ KAISER + KRAFT Japan	2002
▪ Gerdmans Estland	2004

3. Steigerung der Marktdurchdringung durch Auflagensteigerung und Angebots-erweiterung

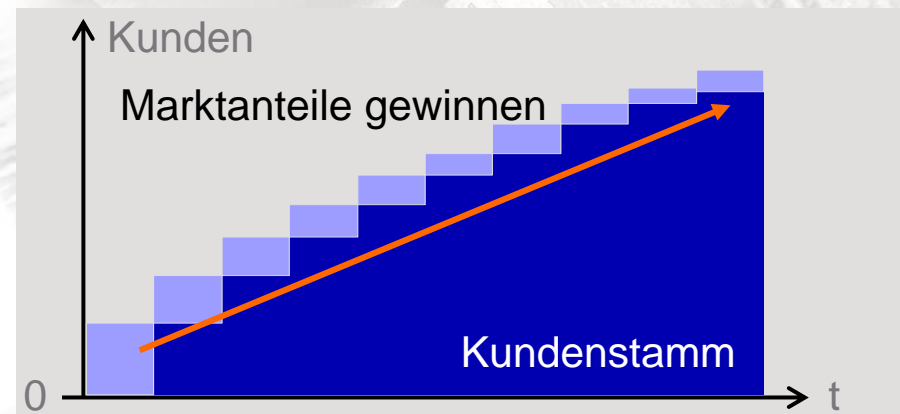
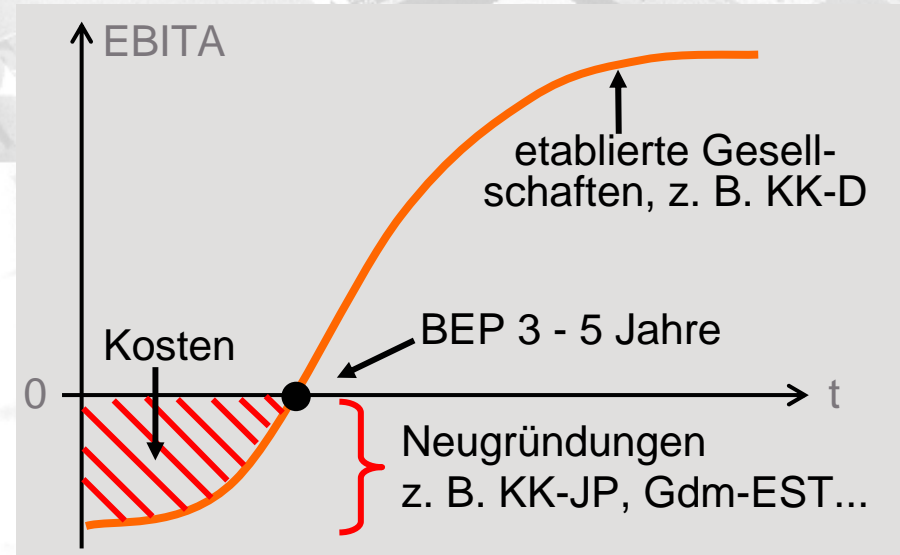


→ in den letzten 15 Jahren: 1 Neugründung oder Akquisition pro Jahr

Neukundengewinnung

Neugründungen sind Investitionen . . .

. . . in Neukundengewinnung unter Nutzung bestehender Infrastrukturen



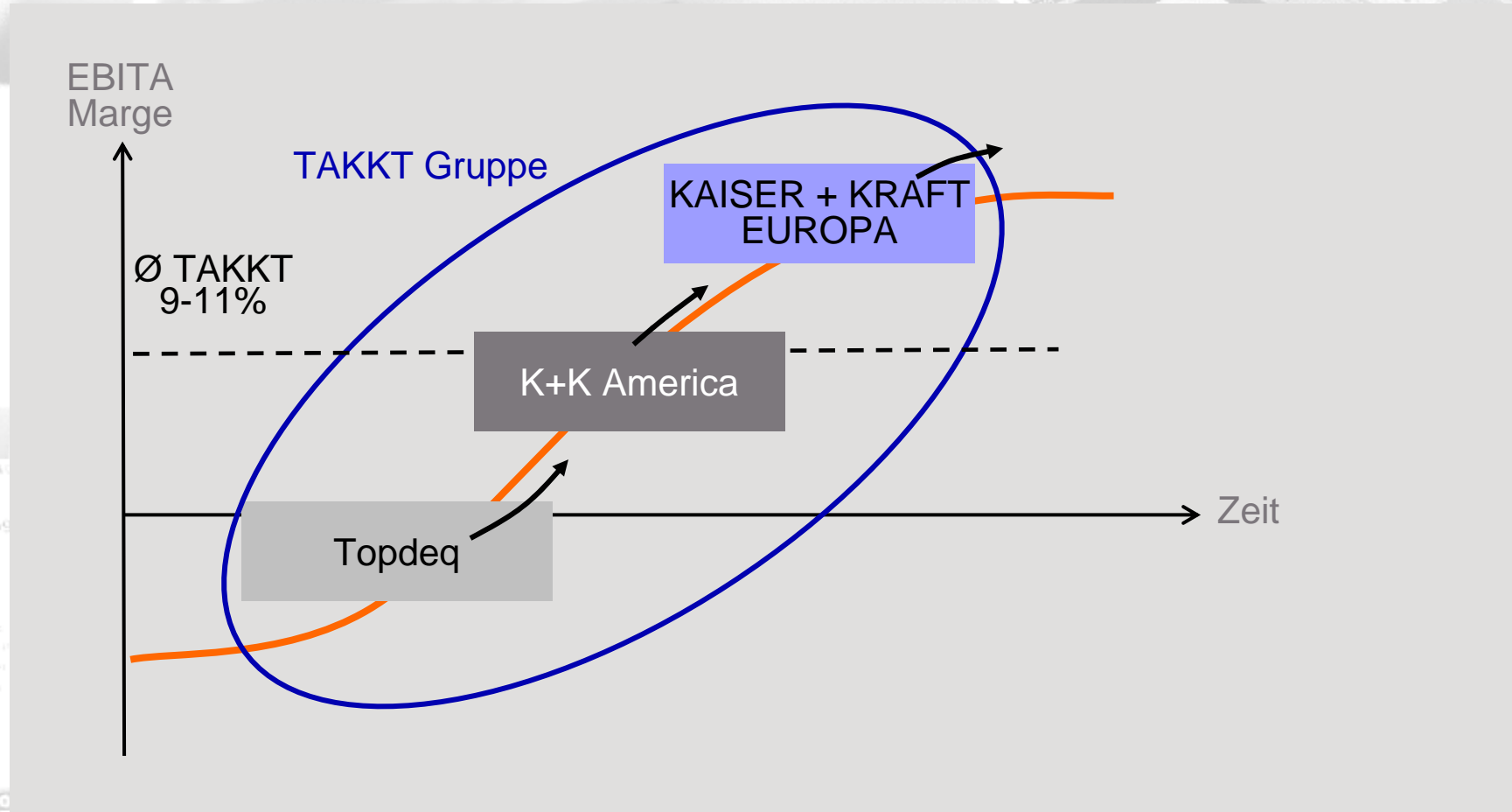
TAKKTAG

■ Neukunden

■ Kunden

Wertorientiertes Management

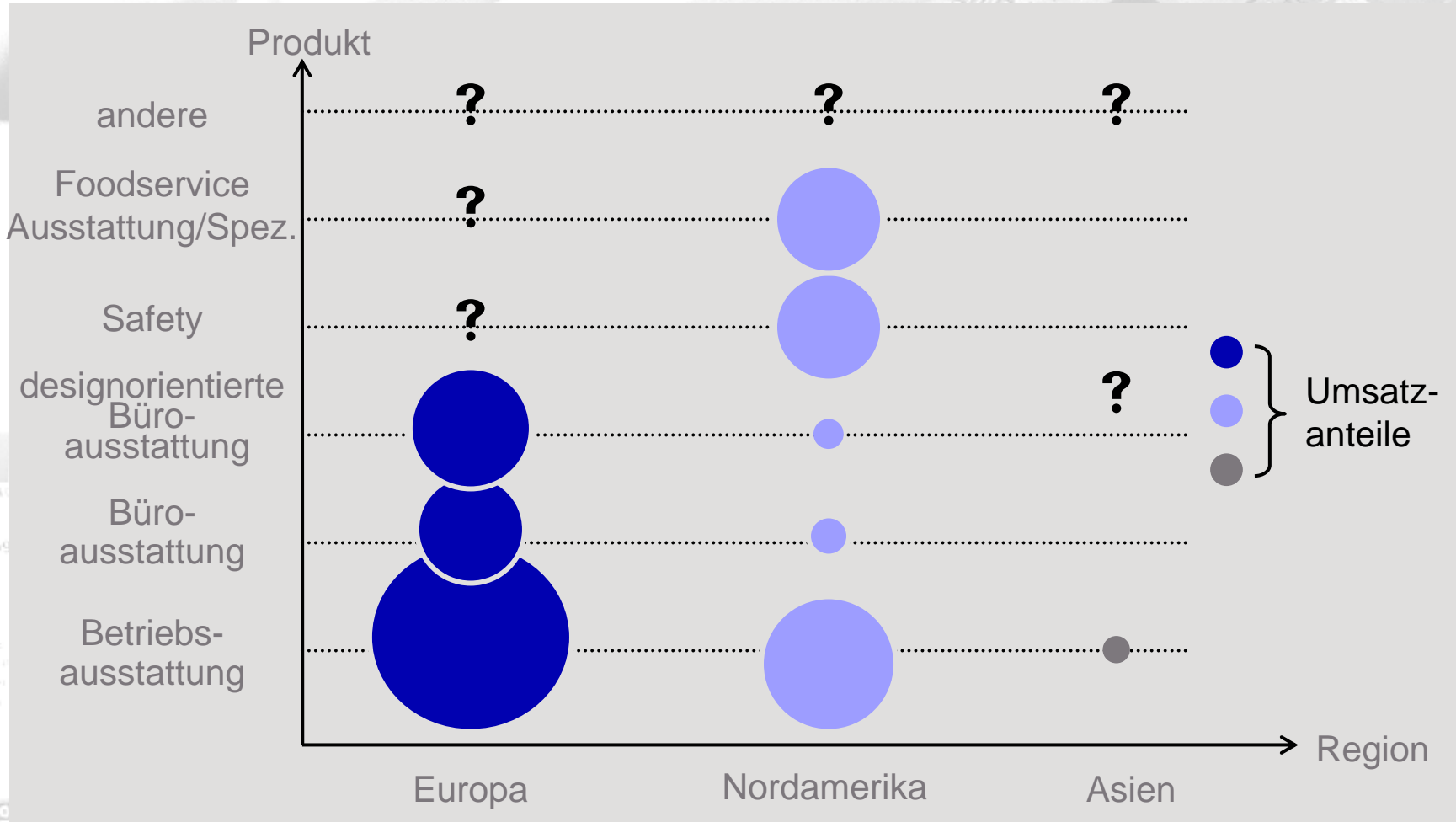
Unternehmensbereiche in jeder Phase des Lebenszyklus



➔ Wachstumsfinanzierung durch etablierte Gesellschaften gesichert

TAKKTAG

Wachstumspotenzial des TAKKT Systemgeschäfts



➔ Ziel: diversifiziertes Produktportfolio durch Duplizieren des Systemgeschäfts

TAKKTAG

TAKKT AG

BUSINESS EQUIPMENT SOLUTIONS

**Marktumfeld, Positionierung
und USP**



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

HOME | ABOUT US | CONTACT |
YOUR ACCOUNT | FEATURED PRODUCTS | CATALOG

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:

Product Name:
Product Description:
Part Number:
Manufacturer:

Product Name:
Product Description:
Part Number:
Manufacturer:

Product Name:
Product Description:
Part Number:
Manufacturer:

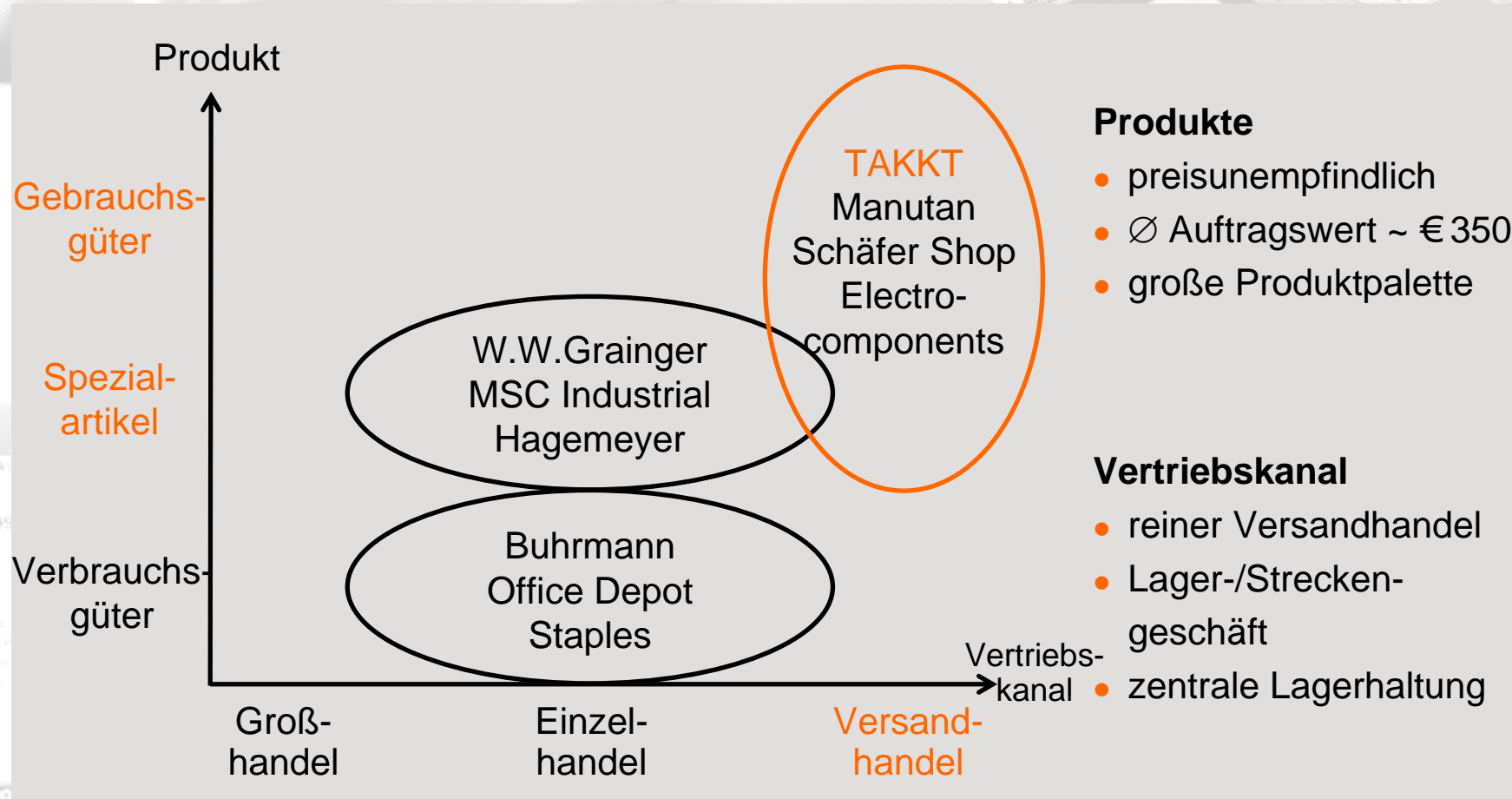
Product Name:
Product Description:
Part Number:
Manufacturer:

Product Name:
Product Description:
Part Number:
Manufacturer:

Product Name:
Product Description:
Part Number:
Manufacturer:

Marktübersicht und Positionierung

Fokus: langlebige Gebrauchsgüter und Spezialartikel via Versandhandel



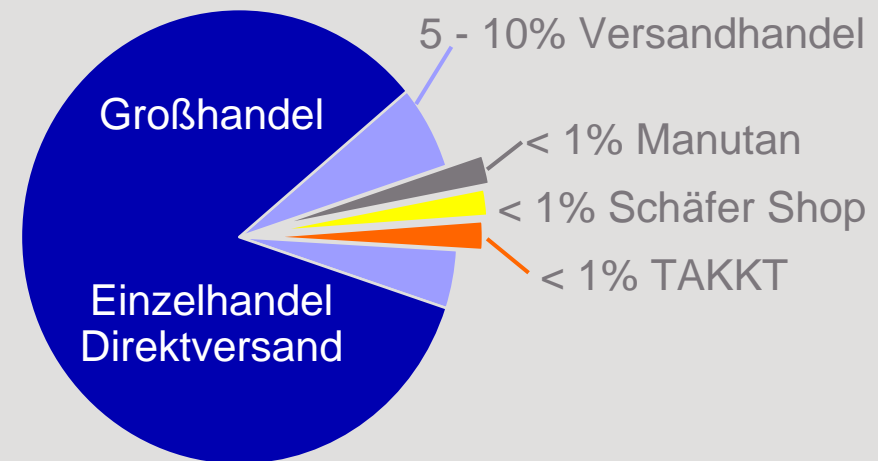
➔ Systemgeschäft mit stabiler Rohertragsmarge

TAKKTAG

Marktanteile: nur grobe Abschätzung möglich

- Exakte Berechnung ist schwierig, da:
 - > 100.000 Produkte aus verschiedensten Produktsegmenten
 - Statistiken kaum vergleichbar
 - keine klare Marktsegmentierung

Bsp. europäischer Markt
~ 200 Mrd. Euro



→ Wachstumspotenzial ausreichend vorhanden

TAKKTAG

Vorteile B2B- gegenüber B2C-Versandhandel

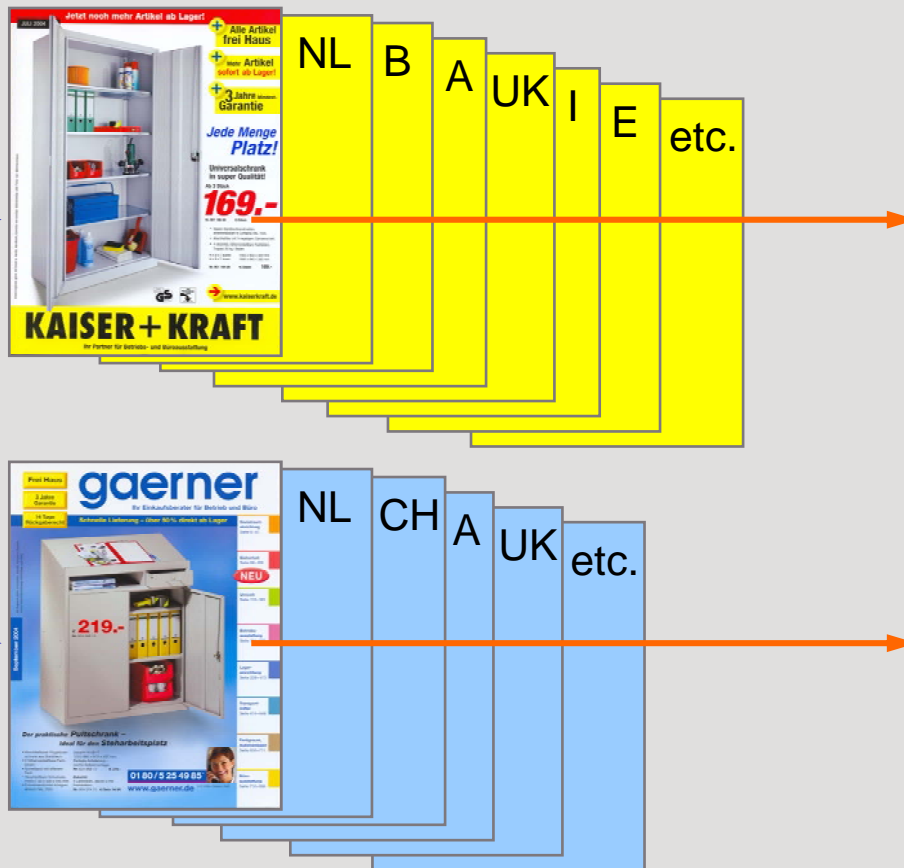
Beispiel: Prozesseffizienz

- weniger Fehlzustellungen bei Katalogversand
- Logistik ist einfacher – keine erfolglose Kundenanfahrt
- geringe Retourenquote
- geringere Abschreibungen bei Forderungen aus Lieferungen u. Leistungen

Konsequente Duplizierung des Systemgeschäfts

Am Beispiel der Produktpalette im Katalog

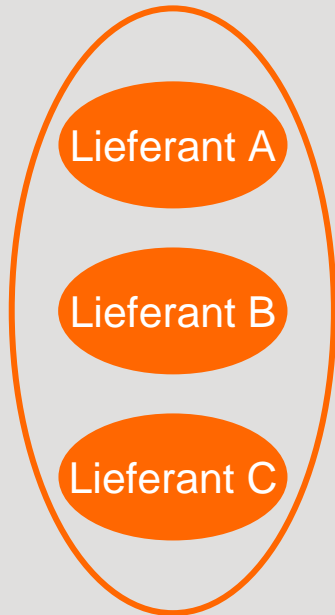
Bsp. Procurement/
Katalogerstellung



Mehrwert für Kunden und Lieferanten

Am Beispiel KAISER + KRAFT EUROPA

Lieferanten



Gesamt:
900+ Lieferanten



Services:
- kurze Lieferzeit
- E-Procurement
- . . .

Kunden



Gesamt:
950.000 Kunden



Unternehm

TAKKTAG

BUSINESS EQUIPMENT SOLUTIONS

Finanzkennzahlen und Ausblick



0 558 9966

11

Quick Quote
Quick Description
Quick Material
Quick Delivery

C & M PRODUCTS

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

HOME ABOUT US CONTACT US
YOUR ACCOUNT FEATURED PRODUCTS

Catalog Request

Request your
free catalog
today!

First Name
Last Name
Address
City
State
Zip

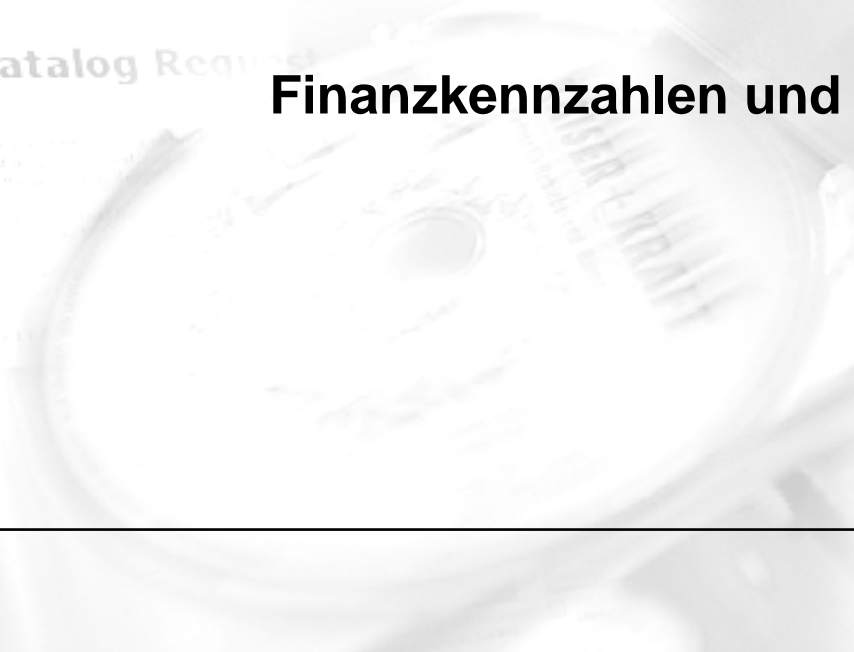
Phone
E-mail

Company
Title

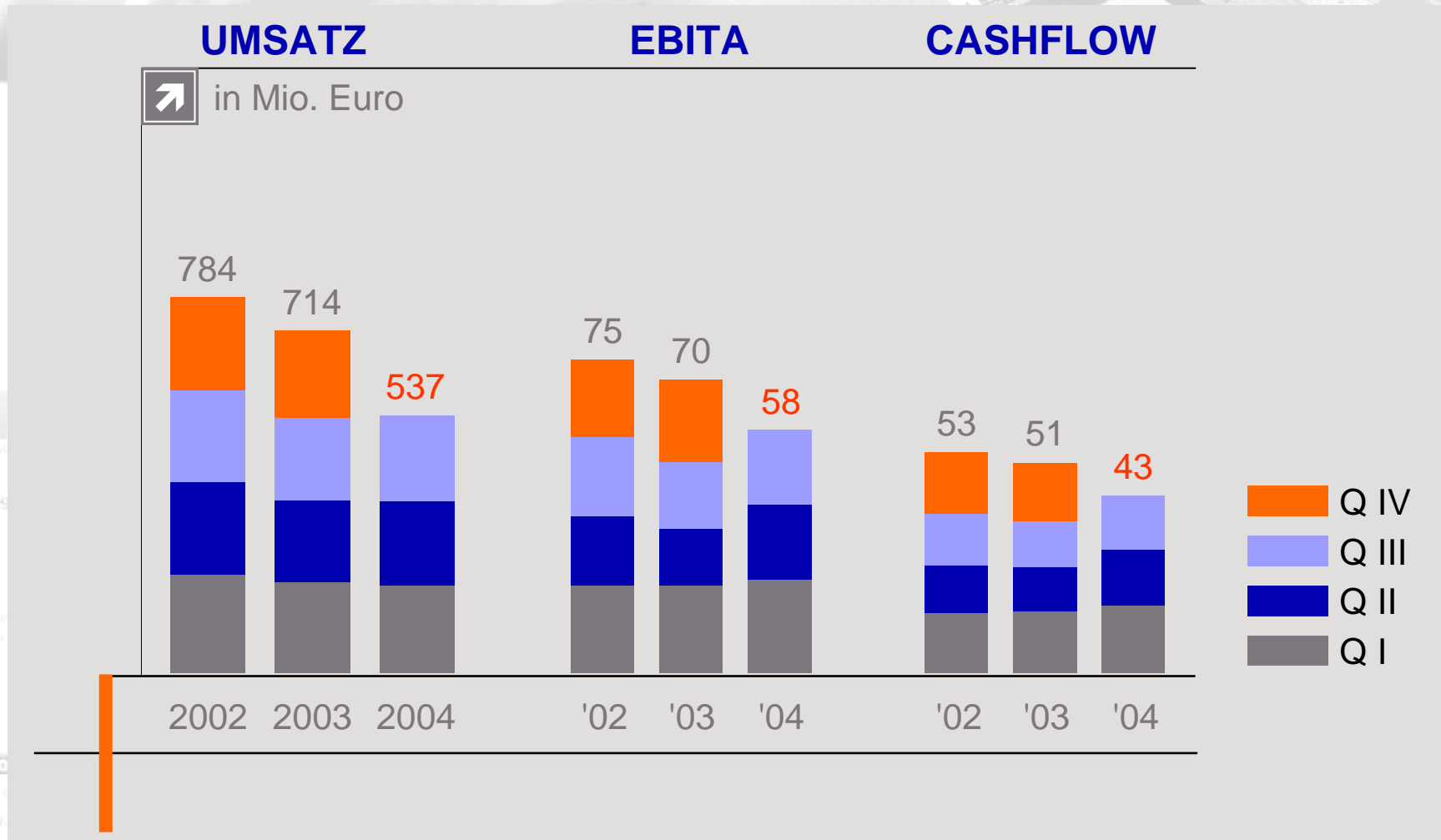
Business Hours

Comments

Submit



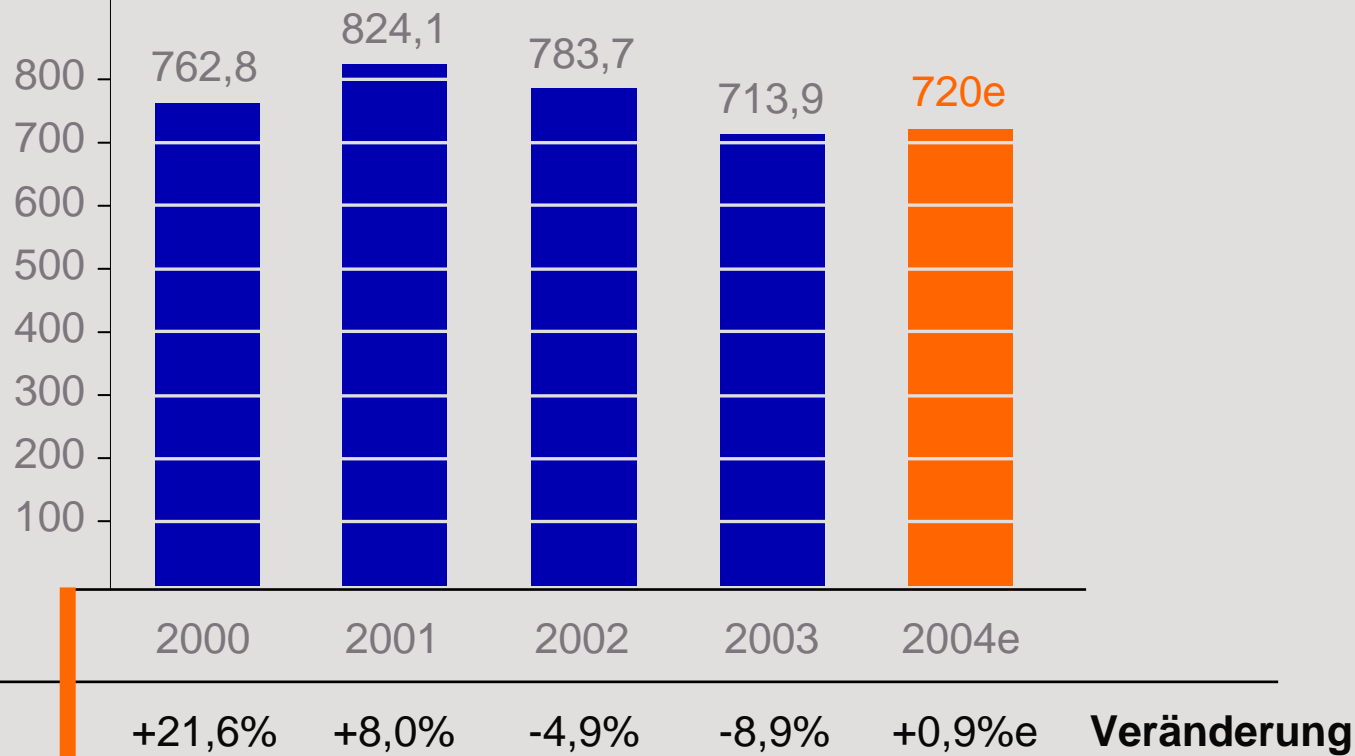
Kennzahlen: Entwicklung in den Quartalen



Umsatz TAKKT-Gruppe: organische Steigerung um 4,5% erwartet

UMSATZ TAKKT KONZERN

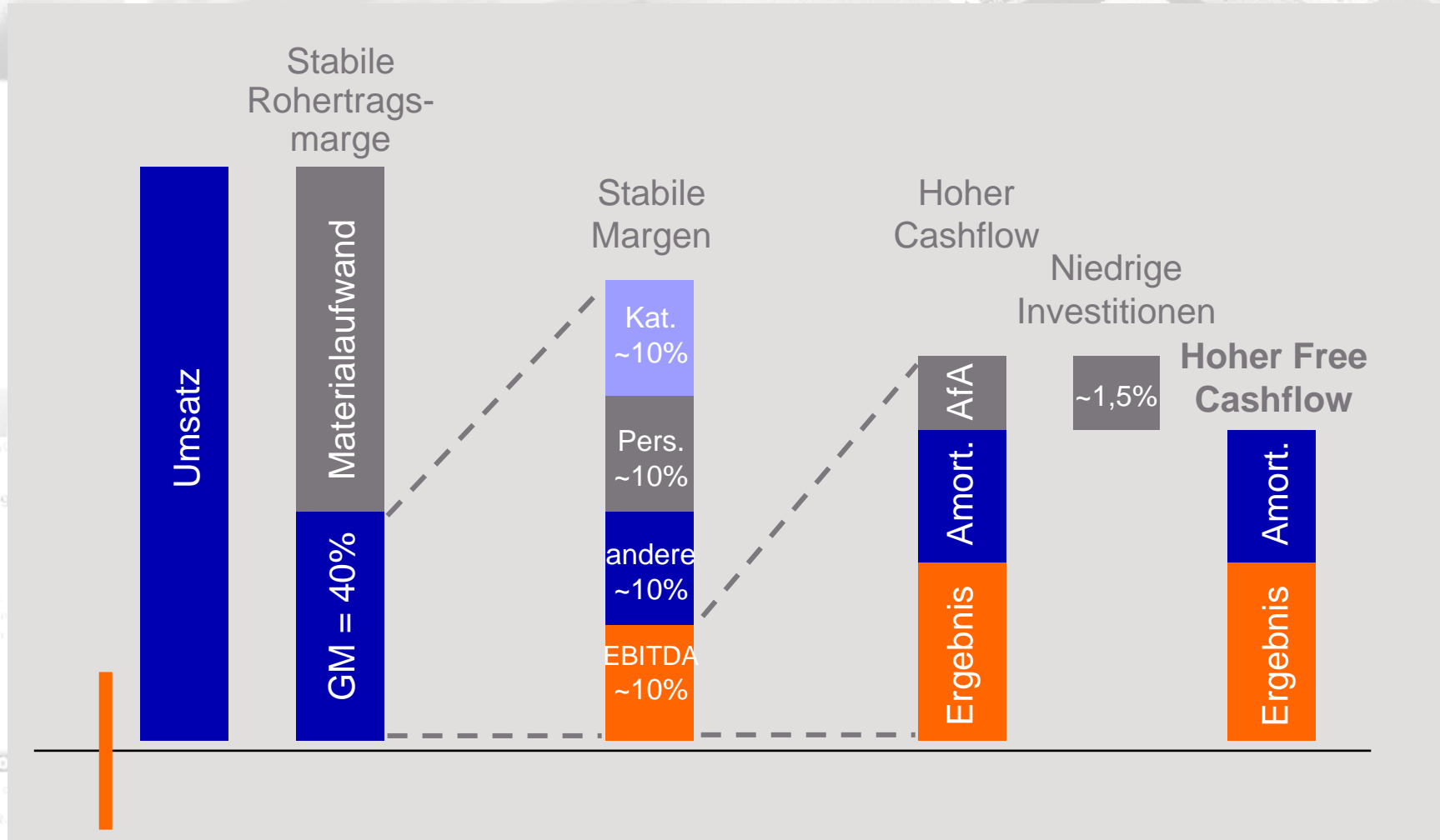
↗ 2000 – 2004e
in Mio. Euro



TAKKTAG

Kostenstrukturen: im Durchschnitt stabil

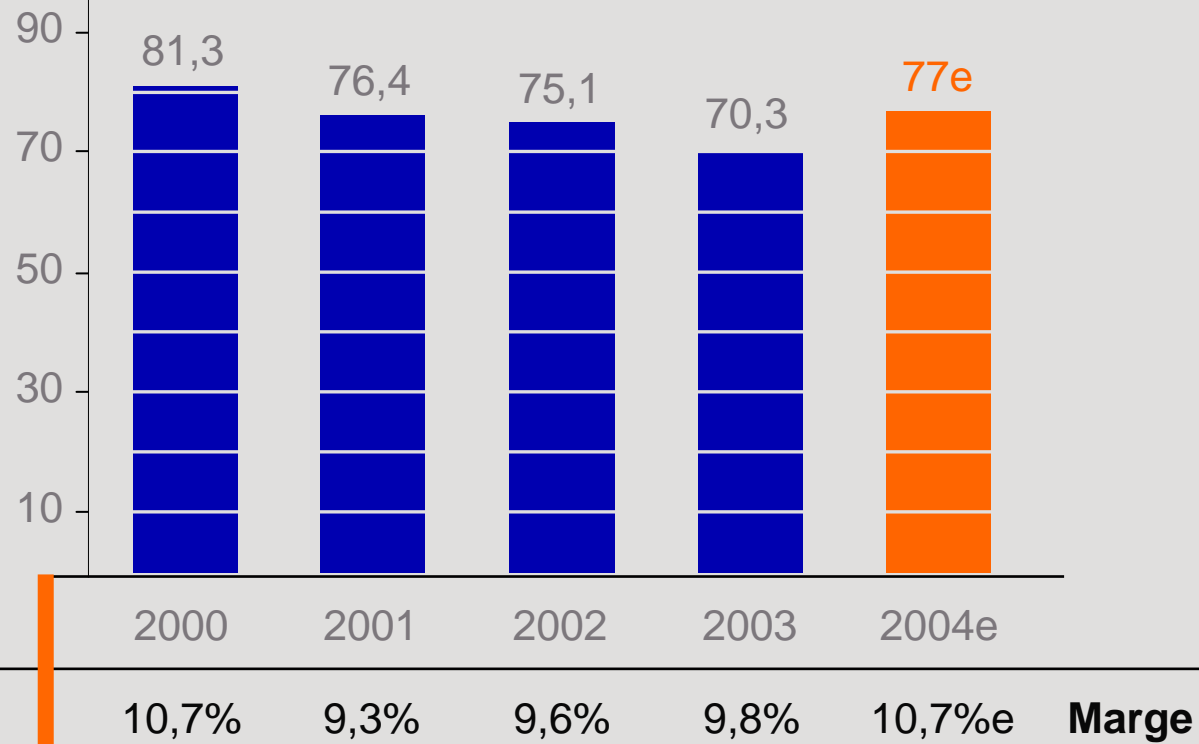
Geschäftsmodell generiert hohen Free Cashflow



EBITA: Marge im Zielkorridor von 9 bis 11 Prozent

EBITA

↗ 2000 – 2004e
in Mio. Euro

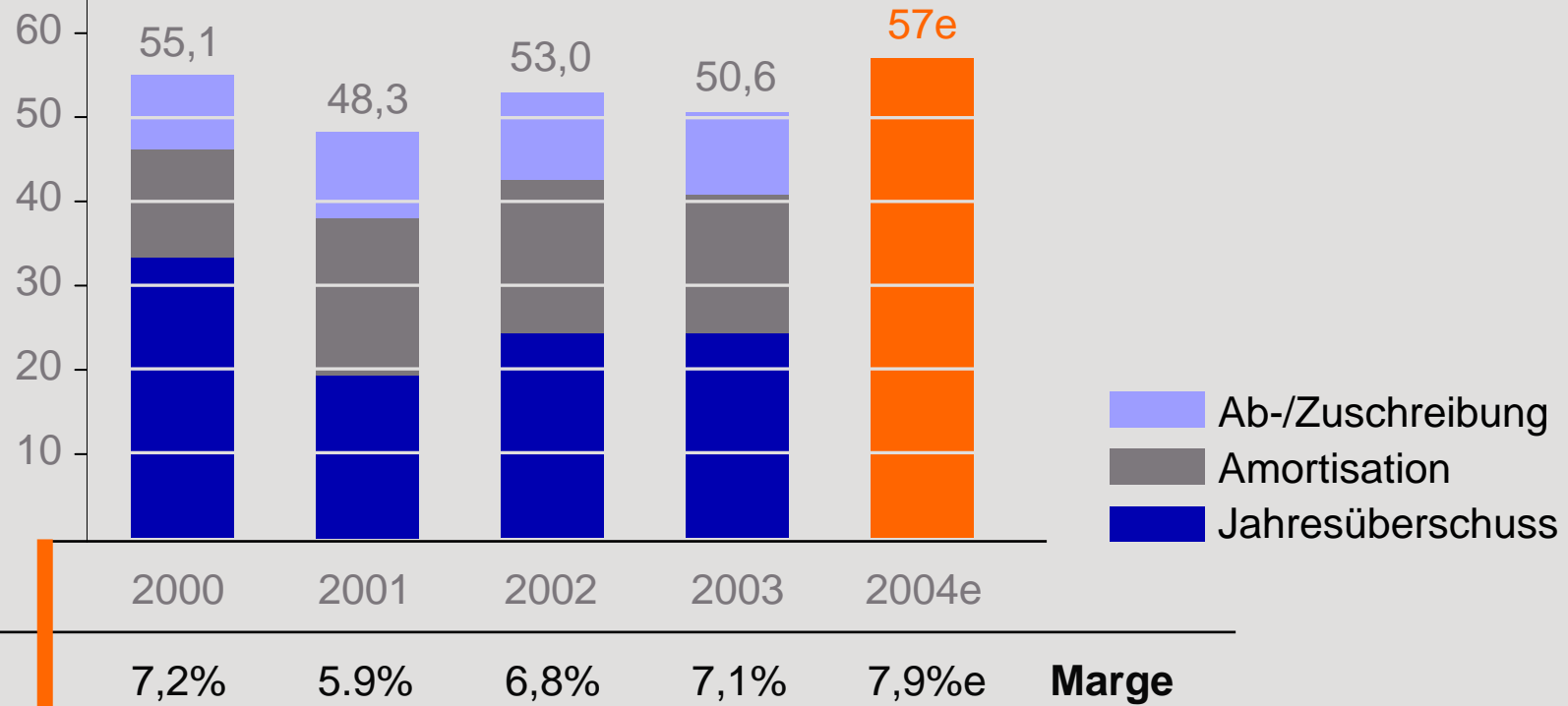


TAKKTAG

Cashflow: hohes Niveau belegt Ertragskraft

CASHFLOW

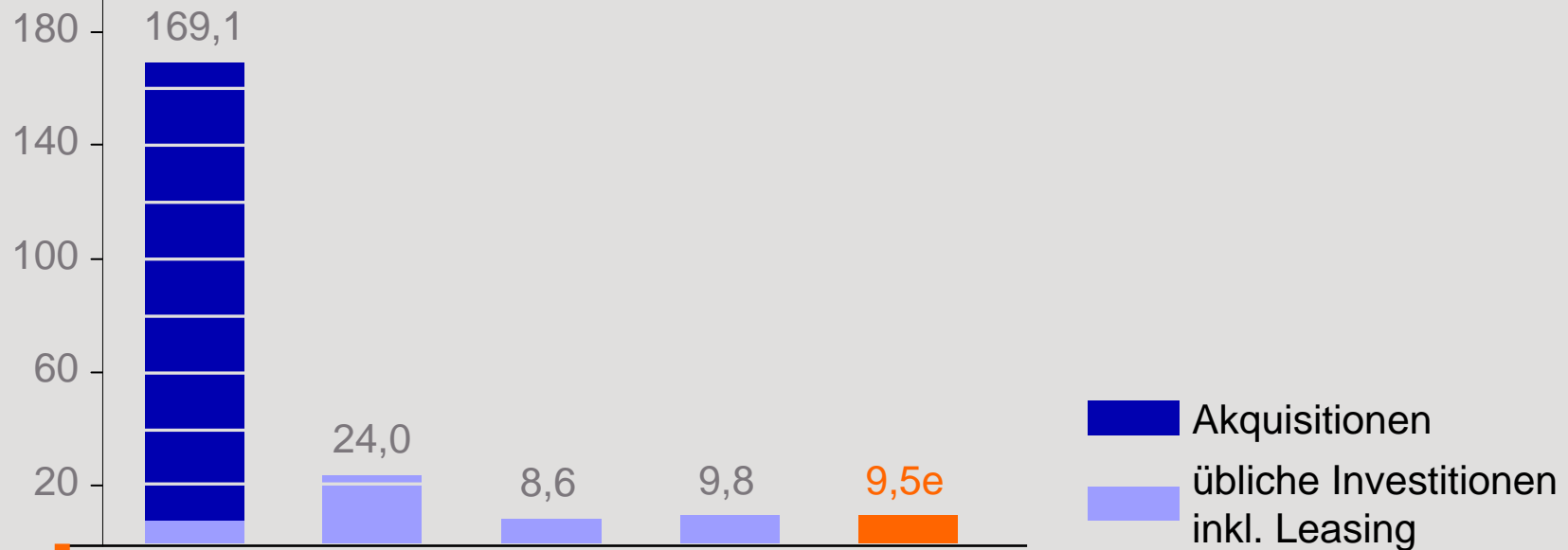
↗ 2000 – 2004e
in Mio. Euro



Investitionen: auf Normalniveau

INVESTITIONEN TAKKT KONZERN

↗ 2000 – 2004e
in Mio. Euro



2000 2001 2002 2003 2004e

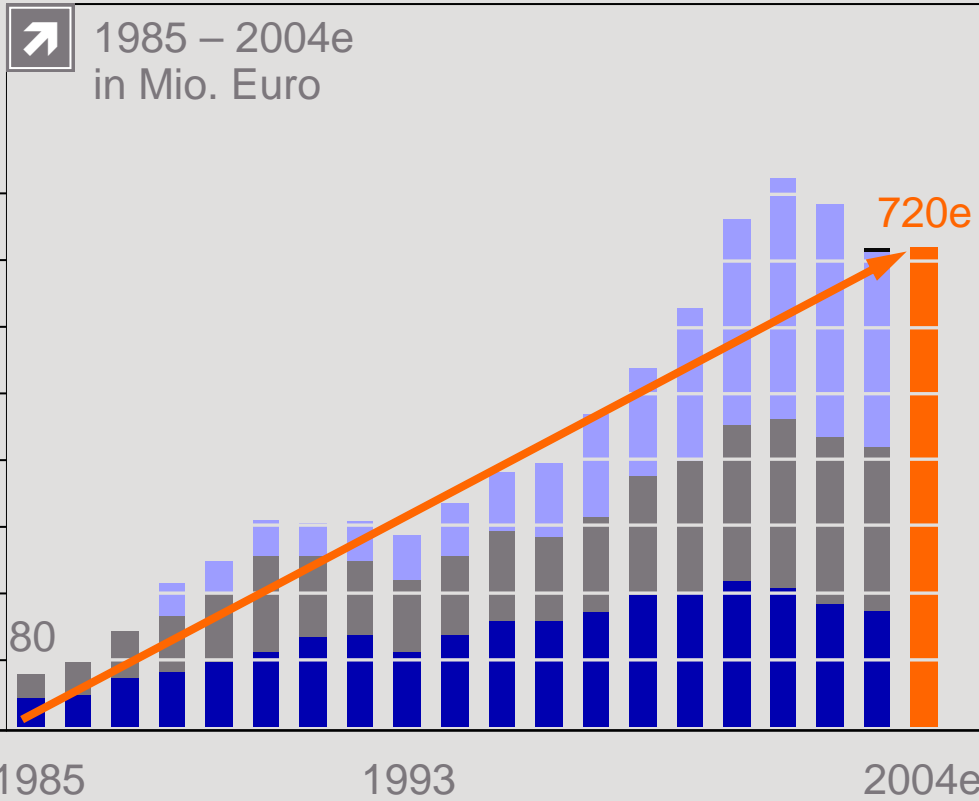
1,0% 2,9% 1,1% 1,4% 1,3%e **Marge***

TAKKTAG

* Marge: übliche Investitionen inkl. Leasing

Entwicklung des Konzernumsatzes nach Regionen

UMSATZ TAKKT KONZERN



1985 - 2004e

- Wachstum: CAGR +12%
- EBITA Marge: 9 - 11%

- Sonstige
- Nordamerika
- Übriges Europa
- Deutschland

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

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

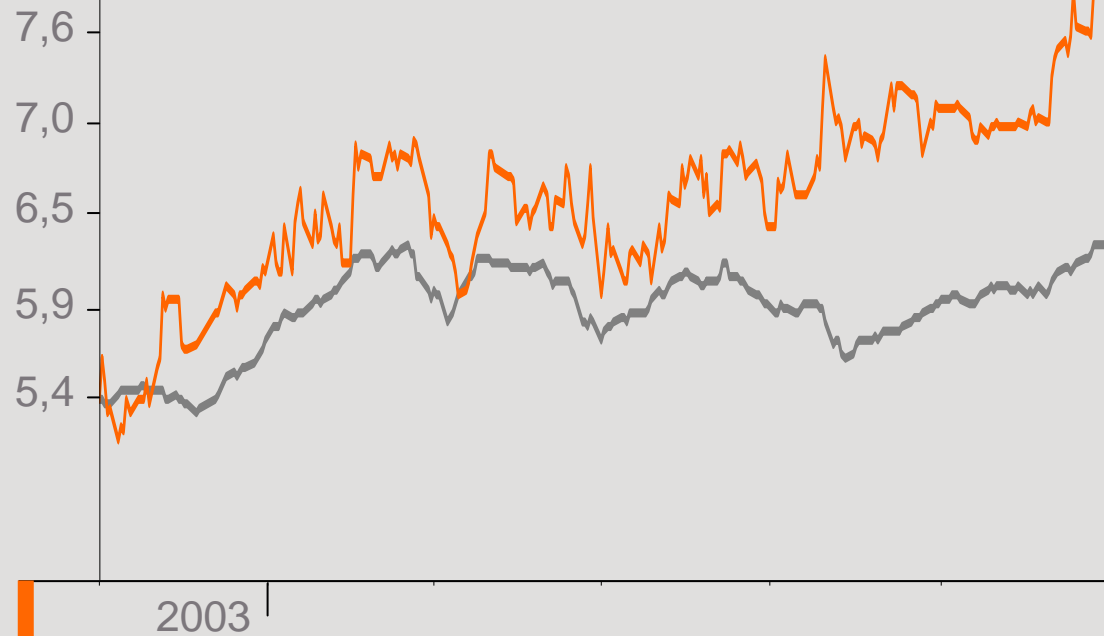
- Stabile Rohertragsmarge
- Stabile EBITA Marge
- Hoher (Free-) Cashflow

TAKKTAG

TAKKT-Aktie: gute Entwicklung und weiteres Wachstumspotenzial

KURSENTWICKLUNG

↗ in Euro
52-Wochen-Vergleich



- Prime Standard seit 01/01/2003
- 72,9 Millionen Aktien
- Marktkapitalisierung: ~ 570 Millionen Euro
- Aktionärsstruktur:
 - Free Float: 27,45 %
 - Franz Haniel & Cie. GmbH: 72,55 %

- TAKKT-Aktie
- SDAX (indiziert)

TAKKTAG

↗ in Mio. Euro	1999*	2000	2001	2002	2003
Umsatz	627,5	762,8	824,1	783,7	713,9
EBITDA	72,6	90,3	86,6	85,7	80,1
EBITA	65,1	81,3	76,4	75,1	70,3
EBIT	57,1	68,6	57,7	57,0	53,9
EBT	50,2	55,5	35,5	39,0	40,6
Jahresüberschuss	31,2	33,5	19,4	24,5	24,4
Cashflow	46,7	55,1	48,3	53,0	50,6
Free Cashflow	42,6	47,4	24,4	44,4	40,8
EPS (in EUR)	0,42	0,45	0,26	0,33	0,33
CEPS / CFPS (in EUR)	0,63	0,75	0,65	0,72	0,68
Ausschüttungsquote (in %)	11,9	22,3	39,0	30,7	30,8

Kennzahlen

Bilanz / Covenants

↗ in Mio. Euro / andere	1999*	2000	2001	2002	2003
Ø Nettofinanzschulden	-159,4	-231,5	-363,3	-321,7	-260,4
Nettofinanzschulden (JE)	-220,2	-374,0	-353,0	-285,7	-234,3
Investitionen	4,1	7,7	24,0	8,6	9,8
Änderung Working Capital	1,1	16,6	-16,2	2,5	9,5
Gearing	2,1	2,8	2,4	1,9	1,5
Zinsdeckung	9,4	6,2	3,4	4,2	5,3
Entschuldungsdauer (Jahre)	3,4	4,2	7,5	6,1	5,2
Eigenkapitalquote **	26,4	22,6	24,8	27,7	32,8

↗ in Tausend Euro / andere	1999*	2000	2001	2002	2003
Mitarbeiter (Vollzeitbasis Ø)	1.497	1.674	1.973	1.932	1.888
Umsatz pro Mitarbeiter	419	456	418	406	378
Personalkosten pro MA	45,7	51,0	50,8	52,3	50,3
Cashflow pro Mitarbeiter	31,2	32,9	24,5	27,4	26,8
Mitarbeiter (Vollzeit 31.12.)	1.546	1.931	1.964	1.914	1.860

TAKKT Produktportfolio: starke Marken mit einzigartigem Service

KAISER+KRAFT
EUROPA

- Ca. 33.000 Produkte: Transport, Lager, Betrieb, Umwelt und Büro
- In 20 Ländern vertreten
- Mitarbeiter (Vollzeit): 844

Topdeq

- Rund 3.000 Produkte: designorientierte Büroausstattung und Accessoires
- In 5 Ländern vertreten
- Mitarbeiter (Vollzeit): 226

K+K America
Corporation

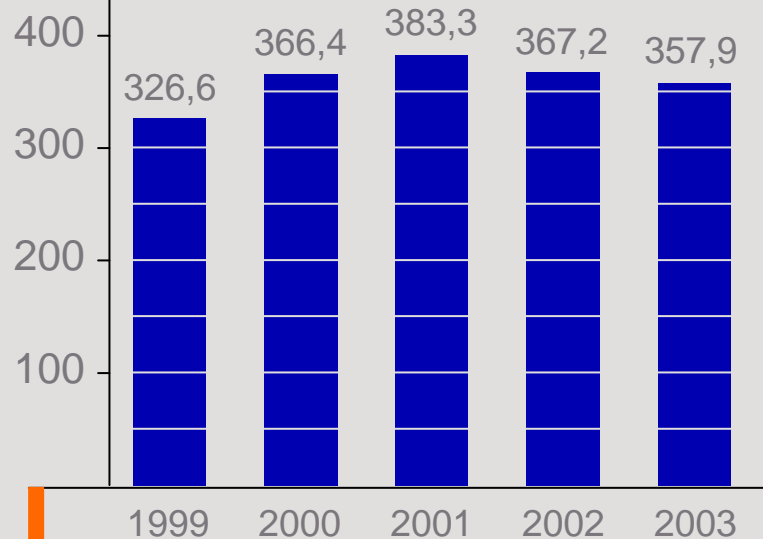
- Über 71.000 Produkte: Transport, Lager, Arbeitssicherheit, Verpackung, Food-service und Gastro
- In 3 Ländern vertreten
- Mitarbeiter (Vollzeit): 764

TAKKTAG

KAISER + KRAFT EUROPA: Hauptumsatzträger mit hoher Profitabilität

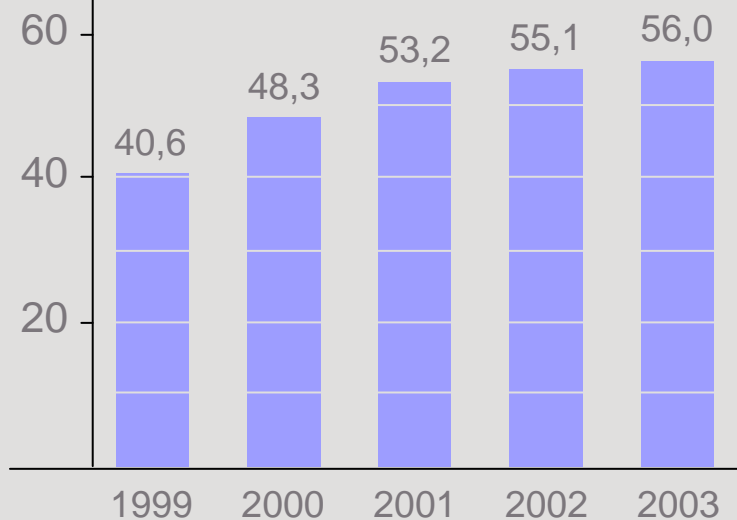
UMSATZ

↗ 1999 – 2003
in Mio. Euro



EBITA

↗ 1999 – 2003
in Mio. Euro

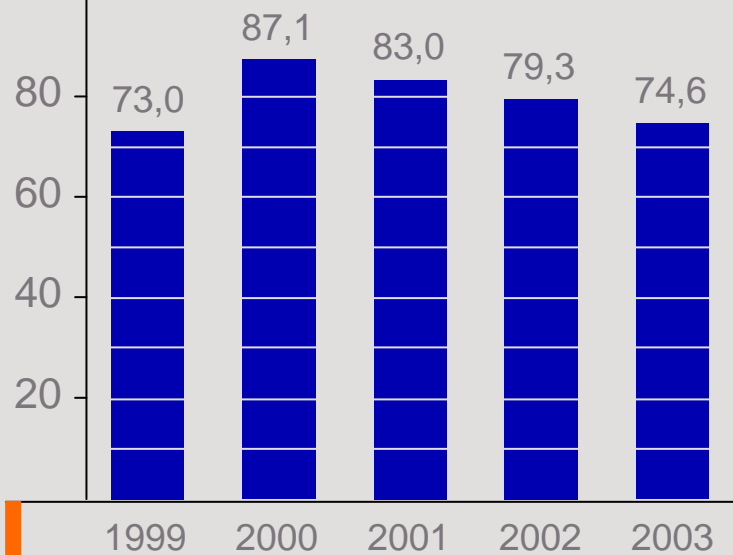


Marge 12,4% 13,2% 13,9% 15,0% 15,7%

Topdeq: Ergebnisentwicklung im Bereich der Erwartungen

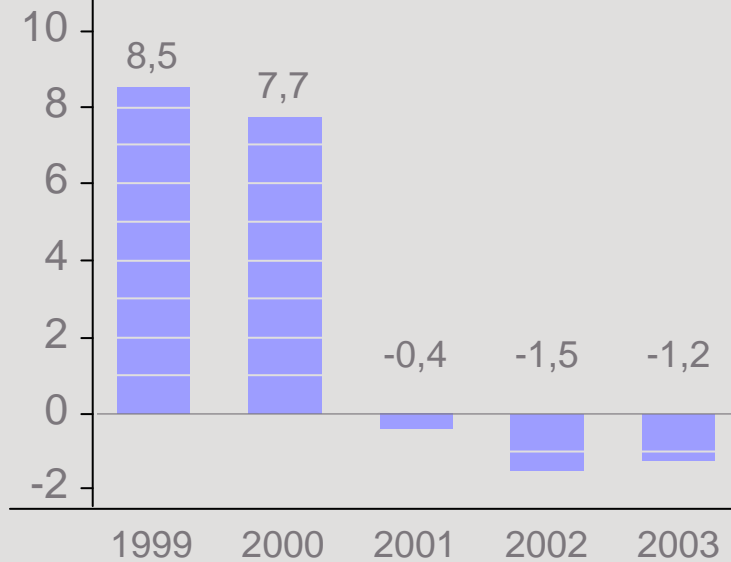
UMSATZ

↗ 1999 – 2003
in Mio. Euro



EBITA

↗ 1999 – 2003
in Mio. Euro

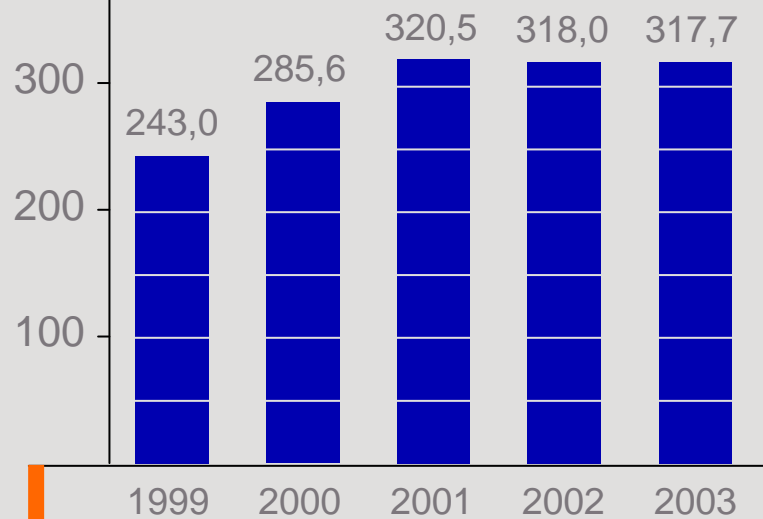


Marge 11,6% 8,8% -0,5% -1,9% -1,6%

K + K America: in US-Dollar fast stabiler Umsatz

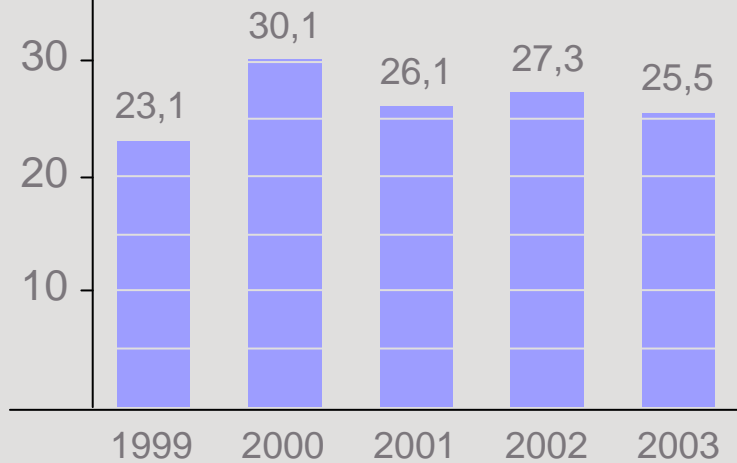
UMSATZ

↗ 1999 – 2003
in Mio. USD



EBITA

↗ 1999 – 2003
in Mio. USD



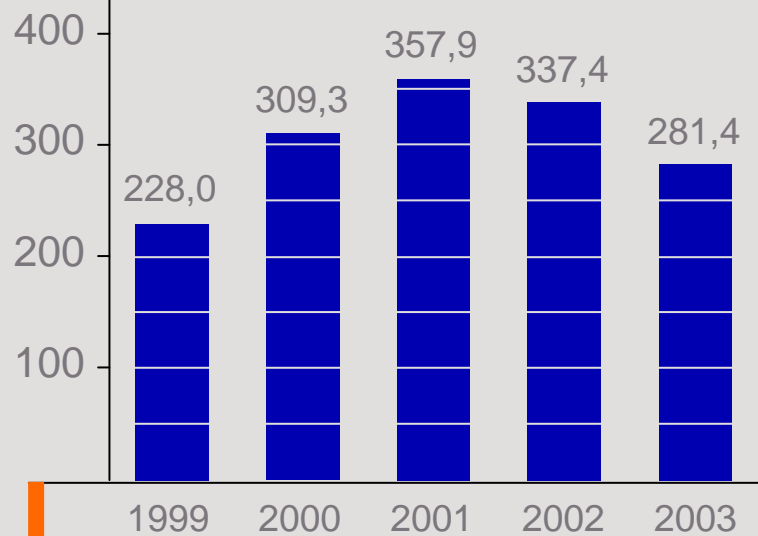
Marge

9,5% 10,6% 8,1% 8,6% 8,0%

K + K America: währungsbedingter Umsatzrückgang, gute Profitabilität

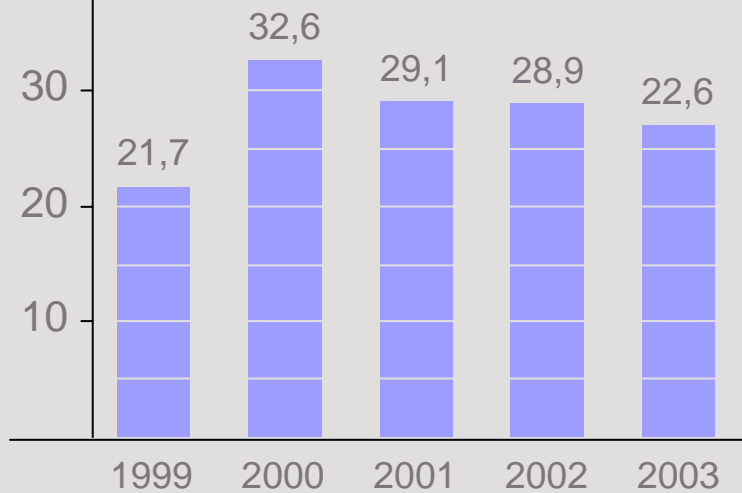
UMSATZ

↗ 1999 – 2003
in Mio. Euro



EBITA

↗ 1999 – 2003
in Mio. Euro



Marge

9,5% 10,6% 8,1% 8,6% 8,0%

Finanzkalender 2004 / 2005

- Okt/Nov Road Shows Paris, London, Frankfurt
- 04/11/2004 Zwischenbericht erste neun Monate 2004
- **24/11/2004** **Deutsches Eigenkapitalforum der Deutschen Börse**
- 17/01/2005 Cheuvreux German Corporate Conference
- 17/02/2005 Vorläufige Zahlen 2004
- 23/03/2005 Bilanzpressekonferenz und DVFA-Analystenkonferenz
- 28/04/2005 Zwischenbericht 1. Quartal 2005
- 03/05/2005 Hauptversammlung in Ludwigsburg
- 04/08/2005 Zwischenbericht 1. Halbjahr 2005
- 03/11/2005 Zwischenbericht erste neun Monate 2005

Kontakt

- TAKKT AG

Presselstraße 12
70191 Stuttgart
Deutschland

Tel.: +49 (0)711 3 46 58-0

Fax: +49 (0)711 3 46 58-100

E-Mail: service@takkt.de

www.takkt.de

- ZA Finanzen / Investor Relations
Herr Hanns Rüsçh

Tel.: +49 (0)711 3 46 58-222

Fax: +49 (0)711 3 46 58-104

E-Mail: hanns.ruesch@takkt.de

www.takkt.de