

**5. Hauptversammlung der TAKKT AG  
am 4. Mai 2004 in Ludwigsburg**

**Rede von Georg Gayer,  
Vorstandsvorsitzender der TAKKT AG**

*Es gilt das gesprochene Wort*

---

**Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,  
sehr geehrte Aktionärsvertreter und Vertreter der Presse,  
sehr geehrte Damen und Herren,**

ich heiße Sie ganz herzlich zur fünften Hauptversammlung der TAKKT AG hier im Ludwigsburger Forum am Schlosspark willkommen. In den nächsten Minuten möchte ich Ihnen zunächst einen Überblick über das Geschäftsjahr 2003 geben und danach die Perspektiven des Unternehmens für die Zukunft skizzieren.

**Rückblick: unsere Ziele für das Jahr 2003**

Beginnen möchte ich mit den Zielen und Aussagen für das Jahr 2003, welche wir vor über einem Jahr formuliert haben.

Unser Leitspruch für das Jahr 2003 lautete:

- Qualität geht vor Quantität

Dieser Leitspruch galt beispielsweise für den Umfang unseres Produktangebots und für die Werbemittel. Er galt aber auch für die Eckpfeiler

unseres Wachstums: das organische Wachstum und das Wachstum über Zukäufe.

Lassen Sie mich in der Reihenfolge der Schlagzeilen beginnen, die hinter mir zu sehen sind.

Die Stärkung unserer Kernkompetenzen ist die Basis für ein überdurchschnittliches Wachstum. Hierzu gehört ein aktuelles und optimales Produktangebot. Hierzu zählt aber auch ein TOP-Service.

Wir – das Management und unsere Mitarbeiter – haben an diesen Zielen gearbeitet und den Kunden neue beziehungsweise überarbeitete Angebote zur Verfügung gestellt.

Über 10.000 neue Produkte, schnellere Lieferzeiten durch Lagererweiterungen, aber auch durch besseres Bestandsmanagement, erweiterte Öffnungszeiten sowie verbesserte Werbemittel halfen uns, die Kundenbeziehungen zu festigen und unsere Marktstellung in einem weiterhin schwierigen Umfeld zu halten bzw. auszubauen.

Neben den Anfang 2003 operativ gestarteten Neugründungen KAISER + KRAFT Japan und C&H Mexiko haben wir KWESTO Ungarn planmäßig und erfolgreich im Mai letzten Jahres gestartet.

Die Vorbereitungsphase sowie der Aufbau dieser Gesellschaften benötigen bekanntermaßen keine großen Investitionen, weder in Gebäude und Maschinen noch in Hard- und Software. Wir nutzen ökonomisch unsere duplizierbaren Systeme zur Bearbeitung der neuen Märkte. Die einzige nennenswerte Ausgabe, die wir haben, sind unsere Werbemittel.

Grenzen, die uns gesetzt sind, liegen überwiegend in der Verfügbarkeit von Adressen oder der Leistungsfähigkeit unserer Partner (zum Beispiel geeigneten Spediteuren) beziehungsweise in den gesetzlichen Vorschriften und Regulierungen.

Zum Letzteren möchte ich Folgendes anmerken:

Wir alle beklagen in Deutschland die Verlagerung unserer Arbeitsplätze in das Ausland. Die Verlagerung wird überwiegend mit zwei Ursachen begründet:

- den zu hohen Kosten
- und den Überregulierungen.

Die Überregulierungen sind meines Erachtens der Kern allen Übels. Nicht nur, dass sie lähmen, nein, sie sind der eigentliche Verursacher unserer zu hohen Kosten.

Wir tun in Deutschland jedoch noch nicht genug, um durch mehr Flexibilität und mehr Gestaltungsfreiheit die Arbeitsplätze zu erhalten. Wir haben stattdessen die ungute Angewohnheit, dass immer dann, wenn Einzelne oder Wenige Normen und Gesetze übertreten, die Allgemeinheit mit weiteren Restriktionen und Bußgeldern bedroht wird.

Lassen wir doch mehr Freiheit zu und bestrafen aber all diejenigen hart, welche diese Freiheit missbräuchlich nutzen.

Ich möchte Ihnen dies am Beispiel unserer Faxwerbung erläutern.

Per Fax machen wir unserer Kundschaft – und nur dieser – günstige Angebote. Will jedoch ein Kunde – aus welchen Gründen auch immer – keine Faxwerbung mehr, dann halten wir uns daran. Denn wir wissen ganz genau, dass Unstimmigkeiten mit dem Kunden zum Abbruch der Geschäftsbeziehungen führen können.

Nun gibt es auch im B2B-Geschäft schwarze Schafe, die die Wünsche der Kunden nicht beachten. Anstatt diese schwarzen Schafe hart zu bestrafen, werden unzählige weitere Regulierungsgesetze erlassen, die unser Geschäft erschweren.

Der B2B-Versandhandel ist definitiv der effizienteste Weg, um Einkaufs- und Beschaffungskosten zu senken. Dazu muss es aber erlaubt sein, unsere Kunden zu umwerben und zu informieren. Dadurch können eventuell Fehlentwicklungen wie beim nachfolgenden Beispiel verhindert werden.

Ein Großunternehmen in Deutschland hat vor einigen Wochen angekündigt, den Einkauf nach Tschechien zu verlegen, um Einkaufsprozesskosten einzusparen. Dieses Unternehmen kennt offensichtlich noch nicht die Vorteile des B2B-Versandhandels.

Wie gesagt: Durch den B2B-Versandhandel lassen sich Einkaufs- und Beschaffungskosten deutlich senken. TAKKT bündelt in den verschiedenen Katalogen mehr als 100.000 Produkte von etwa 3.000 Lieferanten und bietet sie den Kunden zu einheitlichen Konditionen an. Kurz zusammengefasst: „Der Kunde erhält von uns einen kostenlosen Marktüberblick“.

Wenn das besagte Unternehmen alle Aufträge bei uns platzieren würde, könnte es Einsparungen in bedeutendem Umfang erzielen. Und die Verlagerung des Einkaufs ins Ausland wäre vielleicht unnötig.

Zurück zu unseren Zielen 2003. Neben den organischen Wachstumsmöglichkeiten wollten wir auch die Wachstumsoption durch Akquisitionen nutzen.

- Denn wir wollen unsere Produktpalette erweitern.
- Und wir wollen unsere Internationalisierung weiter vorantreiben, um noch unabhängiger von einzelnen Branchen und Regionen zu werden.

Es mangelte in den letzten zwei Jahren nicht an Kandidaten. Gründe für das Scheitern der Verhandlungen waren in der Regel die zu hohen Kaufpreisvorstellungen der Verkäufer. Wir haben uns auch in diesen Fällen von unserem Leitspruch führen lassen:

„Qualität geht vor Quantität“.

Es ist nicht unser Ziel, alles überteuert zusammenzukaufen, um einige Zeit später Sonderabschreibungen vornehmen zu müssen.

Stichwort Sonderabschreibungen:

Nach den US-amerikanischen Bilanzierungsregeln (US-GAAP) ist regelmäßig ein Werthaltigkeitstest (Impairment-Test) für Geschäftswerte vorzunehmen.

Seit zwei Jahren lassen wir den Test in den USA durchführen – es lag kein Impairment, das heißt kein Abschreibungsbedarf, vor.

### **Geschäftsjahr 2003: Umfeld bleibt unverändert schwierig**

Ich komme nun zu den Ergebnissen und Ereignissen des Jahres 2003.

Lassen Sie mich zu Beginn das konjunkturelle Umfeld beleuchten, in dem sich TAKKT im vergangenen Jahr bewegt hat.

Wie schon 2002 haben schwierige wirtschaftliche Rahmenbedingungen auch dieses Berichtsjahr geprägt. Wir alle hatten einen Aufschwung in Europa erwartet, doch er blieb aus. Zwar erholte sich die Konjunktur gegen Ende 2002 leicht, sie verlor jedoch schnell wieder an Dynamik, vor allem in Deutschland. In den USA ist seit dem dritten Quartal 2003 ein wirtschaftlicher Aufwärtstrend zu erkennen, er wird jedoch in erster Linie von den Ausgaben der Verbraucher und des Militärs getragen. Das Verarbeitende Gewerbe, das die wichtigste Zielgruppe unserer Gesellschaften C&H Distributors und Conney Safety Products ist, profitierte von diesen Impulsen leider kaum. Insgesamt war das Geschäft im vergangenen Jahr sowohl in Nordamerika als auch in Europa großen Schwankungen unterworfen.

Trotzdem haben wir unsere Position als internationaler Marktführer im B2B-Versandhandel mit Business Equipment weiter festigen können. Unsere Profitabilität ist unverändert hoch und unser Vorsteuerergebnis haben wir erneut verbessert. Wir ziehen daraus den Schluss: Die Wachstums- und Produktportfoliostrategie von TAKKT hat sich gerade auch in schwierigen Zeiten wieder einmal bewährt.

### **Geschäftsjahr 2003: Veränderung bei der Einschätzung des BIP 2003**

Natürlich hätten wir Ihnen für 2003 gerne ein Umsatzwachstum präsentiert. Sämtliche Konjunkturprognosen, die zumindest von einem moderaten Aufwärtstrend ausgingen und auf eine verbesserte Auftragslage hoffen ließen, erwiesen sich jedoch als zu optimistisch. Die Institute mussten ihre Aussagen über die Entwicklung des Bruttoinlandsprodukts in den Industrienationen im Laufe des Jahres mehrfach nach unten korrigieren. Deutschland bildete dabei eindeutig das Schlusslicht. Gingen die Konjunkturexperten und die Bundesregierung im März 2003 noch davon aus, dass das deutsche Bruttoinlandsprodukt um 0,8 Prozent wachsen würde, so reduzierten sie ihre Vorhersagen Mitte des Jahres auf Null. Tatsächlich schrumpfte die deutsche Wirtschaft jedoch um 0,1 Prozent.

Auch die USA konnten ihrer traditionellen Rolle als Konjunkturmotor nicht gerecht werden. Der US-Einkaufsmanagerindex ISM, ein wichtiger monatlicher Frühindikator für den Konjunkturverlauf in den Vereinigten Staaten, lag in der ersten Jahreshälfte mehrere Monate lang unter der 50-Punkte-Marke und signalisierte damit einen Geschäftsrückgang im Verarbeitenden Gewerbe. TAKKT war von dieser Entwicklung gleich mehrfach betroffen: Erstens erwirtschafteten wir einen erheblichen Teil unseres Umsatzes in den USA. Damit wirkt sich ein stockendes Geschäft in den Vereinigten Staaten unmittelbar auf die gesamte TAKKT-Gruppe aus. Zweitens beeinflusst die aktuelle Wirtschaftslage in den USA immer auch die Konjunkturentwicklung und damit die Nachfrage in Europa.

Hinzu kam, dass der Kurs des Euro im vergangenen Geschäftsjahr deutlich anstieg. Diese Entwicklung hat wesentlich dazu beigetragen, unsere Zahlen optisch zu verschlechtern. Auf die Auswirkungen der veränderten Wechselkurse werde ich im Einzelnen noch eingehen.

### **Aufträge 2003: Kernkompetenzen gestärkt / Kundenbasis verbreitert**

In Anbetracht der schwierigen wirtschaftlichen Lage ist der Vorstand mit dem Geschäftsverlauf insgesamt zufrieden.

Dies gilt insbesondere für die Anzahl der Aufträge, die wir von unseren Kunden erhalten haben.

Die Anzahl der Aufträge ist der Maßstab für unsere tägliche Arbeit, für unsere Leistung. Sie ist das Ergebnis

- der neuen und verbesserten Angebote
- der attraktiveren Werbemittel

und nicht zuletzt

- eines immer besseren Serviceangebots und einer fast fehlerlosen Beratung und Belieferung unserer Kunden.

In Zeiten wirtschaftlicher Flaute verringern sich die Auftragswerte und die Kaufhäufigkeit pro Kunde, außerdem fällt eine höhere Zahl von Kunden durch Insolvenz beziehungsweise Konkurs aus. In den beiden vergangenen Jahren konnten wir dies jedoch durch die Gewinnung von Neukunden mehr als kompensieren – und damit unsere Kundenbasis verbreitern. Wir legen so den Grundstein für ein substanzielles Wachstum bei besserem konjunkturellem Umfeld.

### **Umsatz TAKKT-Gruppe: währungsbereinigter Rückgang um 1,1 Prozent**

Meine Damen und Herren,

die schwache Konjunktur und der starke Euro wirkten sich negativ auf den Umsatz der TAKKT-Gruppe aus. Er betrug im Berichtsjahr rund 714 Millionen Euro, das sind 8,9 Prozent weniger als im Vorjahr. Bei stabilen Wechselkursen hätte das Minus nur rund 1,1 Prozent betragen. Auf Grund der schwierigen Wirtschaftslage gingen – wie schon erwähnt – der durchschnittliche Auftragswert und die Kaufhäufigkeit zurück. Diese Entwicklung ist jedoch völlig normal. Dagegen konnten wir auch im Berichtsjahr wiederum etwa 200.000 neue Kunden gewinnen und unsere Geschäftsbasis verbreitern.

### **Umsatz TAKKT-Gruppe: diversifiziertes Produktportfolio**

Lassen Sie uns nun einen Blick auf die regionale Umsatzverteilung werfen. In Deutschland erwirtschafteten wir 24,4 Prozent unseres Gesamtumsatzes. Der Anstieg um ein Prozent resultiert vor allem aus den veränderten Wechselkursen. Auch der Anteil der übrigen europäischen Gesellschaften nahm deshalb leicht von 32,2 auf 34,6 Prozent zu. Durch den schwachen Dollar verringerte sich der Anteil Nordamerikas am Gesamtumsatz der TAKKT-Gruppe von 44,4 auf 40,9 Prozent.

Leichte Verschiebungen gab es durch die Währungsschwankungen auch bei der Umsatzverteilung nach Geschäftsbereichen: KAISER + KRAFT EUROPA erhöhte seinen Anteil am Gesamtumsatz um 3,2 Prozentpunkte

auf jetzt 50,1 Prozent. Topdeq trug 10,5 Prozent bei, etwas mehr als 2002. Dagegen ging der Anteil von K + K America um 3,6 Prozentpunkte auf 39,4 Prozent zurück.

**EBITA: Marge im Zielkorridor von neun bis elf Prozent**

Das EBITA, also das Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen auf Geschäftswerte, verringerte sich im Berichtsjahr um 6,4 Prozent auf 70,3 Millionen Euro. Die EBITA-Marge erhöhte sich – trotz des geringeren Umsatzes und weiterer Investitionen in Neugründungen – auf 9,8 Prozent. Sie blieb damit, wie erwartet, innerhalb unseres langfristigen Zielkorridors von neun bis elf Prozent. Konsequente Einsparungen, rechtzeitige Kapazitätsanpassungen und eine erneut verbesserte Rohertragsmarge sind die maßgeblichen Gründe für die höhere Profitabilität unserer Gruppe.

**Rohertrag: Steigerung der Marge auf 40,5 Prozent**

Die gerade schon angesprochene Rohertragsmarge konnten wir im vergangenen Jahr um 0,5 Prozentpunkte auf 40,5 Prozent erhöhen. Auch für diese erfreuliche Entwicklung gibt es mehrere Gründe: Unsere Produktpalette ist weitgehend preisstabil. Darüber hinaus hat KAISER + KRAFT EUROPA durch die Erweiterung des Versandhandelszentrums in Kamp-Lintfort sein profitables Lagergeschäft weiter ausgebaut. Und die schlechte konjunkturelle Lage hat auch ihre nicht ganz so schlechten Seiten: Großaufträge, die uns in den meisten Fällen zu Rabatten verpflichten, blieben weitgehend aus.

Gleichzeitig wirkte sich auch die Portfolio-Strategie der TAKKT-Gruppe positiv auf Erträge und Margen aus. Da wir über einen großen und ausgewogenen Kundenstamm verfügen, können wir die Auswirkungen von Konjunkturschwankungen in einzelnen Branchen teilweise abfedern. So trug beispielsweise die US-Gesellschaft Hubert, die auf den weniger konjunkturanfälligen Dienstleistungsbereich spezialisiert ist, wesentlich zu einer höheren Rohertragsquote bei.

**Ergebnis nach Steuern: Stabil trotz leicht erhöhter Steuerquote**

Auch beim Ergebnis nach Steuern kann ich Ihnen von einer positiven Entwicklung berichten. Es ist uns trotz der schwachen Konjunktur und einer leicht erhöhten Steuerquote gelungen, das Ergebnis nach Steuern mit 24,4 Millionen Euro stabil zu halten. Im Vorjahr hatten wir 24,5 Millionen Euro erzielt. Die Marge erhöhte sich von 3,1 auf 3,4 Prozent.

Die leicht verbesserte EBITA-Marge ist nur ein Grund für diesen Anstieg. Ausschlaggebend ist vor allem, dass sich der Zinsaufwand durch die planmäßige Tilgung unserer Verbindlichkeiten weiter reduzierte. Auch die niedrigeren Zinssätze und der schwache US-Dollar trugen bei der Umrechnung des Zinsaufwands zu diesem Ergebnis bei.

Und, was Sie, meine sehr geehrten Damen und Herren Aktionäre, natürlich ganz besonders interessieren wird: Das Ergebnis pro Aktie blieb im Vergleich zum Vorjahr erfreulicherweise stabil bei 33 Cent.

**Cashflow: hoher Wert belegt Ertragskraft**

Die TAKKT AG überzeugt schon immer durch eine außerordentliche Cashflow-Stärke. Auch 2003 ist es uns gelungen, einen sehr hohen Wert zu erzielen: Der Cashflow erreichte 50,6 Millionen Euro gegenüber 53,0 Millionen Euro im Vorjahr. Der leichte Rückgang ist vor allem darauf zurückzuführen, dass sich die Abschreibungen umrechnungsbedingt verringert haben. Sie sehen also, TAKKT bleibt auch in wirtschaftlich schwierigen Zeiten ein Unternehmen mit überdurchschnittlicher Ertragskraft.

**Free Cashflow: Schuldentilgung und Wachstumsfinanzierung gesichert**

Der Free Cashflow sank im Berichtsjahr von 44,4 Millionen Euro auf 40,8 Millionen Euro. Das ist jedoch immer noch ein sehr guter Wert. TAKKT ist dadurch in einer Position, um die uns viele andere Unternehmen beneiden: Wir können unsere Schulden planmäßig tilgen, die Dividende

bezahlen und darüber hinaus das organische Wachstum sowie kleinere Akquisitionen aus eigener Kraft finanzieren. Für das laufende Geschäftsjahr rechnen wir ebenfalls mit einem hohen Free Cashflow.

**TAKKT 2003: Investitionen auf Normalniveau**

Ein Grund für den guten Free Cashflow ist, dass die Investitionen für Erhaltung, Rationalisierung und Erweiterung 2003 auf Normalniveau blieben. 9,8 Millionen Euro haben wir insgesamt aufgewendet. Dies entspricht unserer langfristigen Vorgabe, jährlich ein bis zwei Prozent des Umsatzes zu investieren. Für 2004 haben wir Ausgaben in ähnlicher Höhe vorgesehen.

Ein Investitionsschwerpunkt war im Berichtsjahr der weitere Ausbau unserer Services. So haben wir beispielsweise unser Versandhandelszentrum in Kamp-Lintfort um ein neues Hochregallager mit 2.700 Palettenplätzen erweitert. Dadurch sind wir in der Lage, unseren Kunden europaweit noch mehr Produkte schnell und direkt ab Lager zu liefern.

Darüber hinaus haben wir 2003 konzernweit das Projekt „Perfect Service“ gestartet, mit dem wir unsere Leistungen konsequent optimieren wollen. Denn auch wenn wir unseren Kunden schon heute in vielen Bereichen einen beispielhaften Service bieten, sind die Leistungen noch nicht in jedem Fall perfekt. In das Projekt sind nicht nur unsere Mitarbeiter einbezogen. Der Vorstand, die Geschäftsführer der Tochtergesellschaften und alle unsere Partner sind ebenfalls gefordert. Das Projekt wird dazu beitragen, die Kundenbindung zu erhöhen – und damit auch die Kaufhäufigkeit und Profitabilität verbessern.

Meine Damen und Herren,

wenn wir das eben Gesagte noch einmal Revue passieren lassen, kann uns der Geschäftsverlauf im vergangenen Jahr eigentlich nur optimistisch stimmen. Es ist TAKKT gelungen, trotz schlechter wirtschaftlicher Rahmenbedingungen ein durchaus zufrieden stellendes Ergebnis zu

erzielen. Damit haben sich die Konzentration auf unsere Kernkompetenzen sowie unsere internationale Wachstums- und Portfoliostrategie erneut als äußerst tragfähiges Fundament für einen nachhaltigen Erfolg erwiesen.

## **TAKKT 2003: Japan, Mexiko und Osteuropa**

Stichwort „Internationalisierung“: Auch im Berichtsjahr haben wir unser Geschäft – den B2B-Versandhandel – konsequent auf viel versprechende neue Regionen ausgeweitet. Drei neue Gesellschaften haben ihre Tätigkeit in strategisch wichtigen Märkten aufgenommen.

Über unsere Neugründung KAISER + KRAFT Japan habe ich Ihnen schon auf der letzten Hauptversammlung ausführlich berichtet. Inzwischen hat die Gesellschaft ihr erstes Geschäftsjahr erfolgreich abgeschlossen. Auf Grund der positiven Resonanz hat KAISER + KRAFT Japan inzwischen das Produktangebot mehr als verdoppelt, die Katalogauflagen erhöht sowie die Kundenumwerbung intensiviert.

Mit diesen Maßnahmen verringern wir zwar im laufenden Geschäftsjahr nicht die Anlaufverluste, wir werden damit jedoch früher den Break-Even-Point – die Gewinnschwelle – erreichen.

Auch unser Geschäftsbereich K + K America hat weiter expandiert. Im Januar 2003 versandte C&H Mexiko zum ersten Mal einen Katalog in spanischer Sprache. Er wendet sich vor allem an Mittelständler in diesem großen und wichtigen lateinamerikanischen Land. Risiko und Aufwand der Expansion sind begrenzt, da die Gesellschaft auf nahezu alle bei C&H bestehenden Systeme und Abläufe zurückgreifen kann. Trotz einiger Anlaufschwierigkeiten bei der Abwicklung und Logistik wurden die Planziele für das Jahr 2003 erreicht.

Seit Anfang Mai 2003 bietet unsere auf Osteuropa spezialisierte Marke KWESTO ihre Produkte auch in Ungarn an. Die Resonanz auf den ersten

Katalog, der ebenfalls vorwiegend den Mittelstand anspricht, war gut und ermutigend. Mit der Neugründung ist KWESTO jetzt in den vier wichtigsten Märkten Osteuropas vertreten. Neben Ungarn sind dies Tschechien, Polen und die Slowakei. Eine hervorragende Ausgangsposition, um von den Wachstumsimpulsen der EU-Erweiterung zu profitieren und weiter in der Region zu expandieren.

## **TAKKT-Produktportfolio: starke Marken mit einzigartigem Service**

Lassen Sie mich jetzt einen Blick auf die TAKKT-Geschäftsbereiche werfen.

Mit KAISER + KRAFT EUROPA, Topdeq sowie K + K America verfügt die TAKKT AG über ein einzigartiges Sortiment aus mehr als 100.000 Produkten, das von einem außergewöhnlichen Serviceangebot ergänzt wird.

- KAISER + KRAFT EUROPA bietet mehr als 30.000 Produkte aus den Bereichen Transport, Lager, Betrieb, Umwelt und Büro an. Die Gesellschaft ist in 20 Ländern vertreten und beschäftigte zum Bilanzstichtag 844 Mitarbeiter auf Vollzeitbasis.
- Topdeq ist unser Spezialist für designorientierte Büroausstattung und Accessoires. Das Unternehmen vertreibt in fünf Ländern über 2.000 Produkte. 226 Angestellte arbeiten auf Vollzeitbasis für Topdeq.
- K + K America versendet rund 70.000 Produkte für die Bereiche Transport, Lager, Büro, Arbeitssicherheit sowie Ausrüstungsgegenstände für den Einzelhandel und die Gastronomie. In drei Ländern waren 764 Mitarbeiter auf Vollzeitbasis für die Gruppe tätig.

Ich möchte Ihnen nun die Geschäftsentwicklung von KAISER + KRAFT EUROPA, Topdeq und K + K America im vergangenen Jahr erläutern.

**KAISER + KRAFT EUROPA: Hauptumsatzträger mit hoher Profitabilität**

Den Anfang macht unser umsatzstärkster Geschäftsbereich, KAISER + KRAFT EUROPA. Die Gruppe besteht aus den Marken KAISER + KRAFT, Gaerner, Gerdmans und KWESTO. Sie trug 2003 rund 50 Prozent zu unserem Gesamtumsatz bei. Vor dem Hintergrund der schwachen Konjunktur, die vor allem das Geschäft in Deutschland beeinflusste, war es jedoch nicht möglich, das Umsatzniveau des Vorjahres zu halten. Zudem wirkte sich der starke Euro negativ auf die absoluten Kennzahlen aus. Mit 357,9 Millionen Euro ging der Umsatz von KAISER + KRAFT EUROPA daher um 2,5 Prozent zurück. Wechselkursbereinigt hätte der Rückgang lediglich 1,2 Prozent betragen. Positiv hervorzuheben sind unsere osteuropäischen Gesellschaften sowie die Gesellschaften in Spanien, Portugal und Belgien, die ein überdurchschnittliches Wachstum erzielten. Dagegen mussten die Gesellschaften in Deutschland, Großbritannien und den Niederlanden Einbußen hinnehmen.

Trotzdem gelang es, das EBITA auf die Rekordsumme von 56,0 Millionen Euro zu steigern. Dies entspricht einem Plus von 1,7 Prozent. Mit einer sehr guten EBITA-Marge von 15,7 Prozent blieb KAISER + KRAFT EUROPA nicht nur der größte, sondern auch der ertragsstärkste Geschäftsbereich der TAKKT-Gruppe. Für diese Spitzenposition gibt es gute Gründe:

- KAISER + KRAFT EUROPA besteht überwiegend aus etablierten Gesellschaften. Viele von ihnen sind Marktführer und erzielen überdurchschnittliche Margen.
- Die Anlaufkosten der Neugründungen sind im Verhältnis zum Ertrag der Gesamtgruppe relativ gering.
- Die vier Gesellschaften der Marke KWESTO sind mit ihrem auf Osteuropa spezialisierten Angebot sehr erfolgreich. Das Sortiment ist vor allem auf die Bedürfnisse von kleinen und mittelständischen Unternehmen zugeschnitten. Das schnelle Wachstum von KWESTO

zeigt uns, dass es genau richtig war, in Osteuropa eine zweite Marke neben KAISER + KRAFT zu etablieren.

- Die ständige, sinnvolle Anpassung unserer Kapazitäten an die geänderte Nachfrage in den einzelnen Märkten half uns, das Kosten-niveau weiter zu optimieren.
- Nicht zuletzt ist es uns gelungen, die Rohertragsmarge durch den Ausbau der Lagerkapazitäten zu erhöhen.

### **Topdeq: Ergebnisentwicklung im Bereich der Erwartungen**

Die Geschäftsentwicklung bei Topdeq wurde im vergangenen Jahr deutlich stärker von der konjunkturellen Talfahrt und dem sehr schwachen Büromöbelmarkt beeinflusst als dies bei KAISER + KRAFT EUROPA der Fall war. Insbesondere der Bereich der Systemmöbel war stark davon betroffen, dass die Zahl der Angestellten im Dienstleistungsbereich abnahm. Zusätzlich wirkte sich auch hier der starke Euro negativ auf die Zahlen aus. Bei unserem Versandhandel für designorientierte Büromöbel und Accessoires sanken die Erlöse daher um 5,9 Prozent auf 74,6 Millionen Euro. Wechselkursbereinigt beläuft sich der Umsatzrückgang auf 2,6 Prozent.

Diese Entwicklung ist vor allem auf den enttäuschenden Geschäftsverlauf in Deutschland, der Schweiz und den Niederlanden zurückzuführen. Wir haben den Trend allerdings vorausgesehen und mit Kostenreduzierungen konsequent gegengesteuert. Erwartungsgemäß lag das EBITA bei minus 1,2 Millionen Euro.

Erfreulich dagegen verlief das Geschäftsjahr bei den jungen Topdeq-Gesellschaften in Frankreich und den Vereinigten Staaten, die sich weiterhin sehr positiv entwickelten. Sie gewannen durch konsequentes Marketing und die Ausweitung ihrer Lieferbereiche zahlreiche Neukunden hinzu.

**E-Commerce: stetiger Ausbau des zusätzlichen Vertriebskanals**

Meine Damen und Herren,

an dieser Stelle möchte ich auf das wichtige Thema Verkauf per Internet eingehen, denn dieser Vertriebskanal wird vor allem von Topdeq-Kunden gerne genutzt. Topdeq USA erzielt derzeit bereits mehr als 15 Prozent des Umsatzes mit Online-Bestellungen und ist damit Spitzenreiter in der TAKKT-Gruppe.

E-Commerce hat sich inzwischen in allen drei Geschäftsbereichen als effizienter zusätzlicher Vertriebskanal etabliert. Der Anteil des Online-Geschäfts am Gesamtumsatz lag Ende 2003 bei über fünf Prozent. Das entspricht einer Steigerung von ca. 33 Prozent gegenüber dem Vorjahr.

KAISER + KRAFT EUROPA realisiert darüber hinaus mit wachsendem Erfolg E-Procurement-Projekte mit Großkunden. Bei dieser Sonderform des E-Commerce werden elektronische Kataloge direkt in die Computernetzwerke der Unternehmen eingebunden. Dadurch können wir die Kunden stärker an uns binden und somit das Umsatzvolumen deutlich erhöhen. Aktuell gibt es bei den TAKKT-Gesellschaften weit über 200 E-Procurement-Projekte.

Wir werden unsere E-Commerce- und E-Procurement-Angebote konsequent ausbauen, denn wir gehen davon aus, dass sich das Bestellen per Mausklick in Zukunft immer weiter durchsetzen wird. Die Zuwachsraten im ersten Quartal 2004 bestätigen dies.

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

Kommen wir nun zu unserem dritten Geschäftsbereich, K + K America, zu dem die Unternehmen C&H, C&H Mexiko, Avenue, Conney und Hubert gehören. Gemeinsam erwirtschafteten sie 317,7 Millionen US-Dollar. Damit blieb der Umsatz trotz der schwachen Konjunktur nahezu unverändert. Das EBITA ging dagegen um 6,3 Prozent auf 25,5 Millionen Dollar zurück. Neben den Anlaufverlusten für die Neugründung C&H

Mexiko und für den neuen Einzelhandelskatalog bei Hubert haben auch die gestiegenen Sozialabgaben im Gesundheitsbereich die Kosten erhöht. Insgesamt ein nicht gerade herausragendes, aber auch kein schlechtes Ergebnis. Das Bild verdunkelt sich jedoch ein wenig, wenn wir die erzielten Werte in Euro umrechnen. Dann ergibt sich auf Grund der Wechselkursentwicklung ein Umsatzrückgang um 16,6 Prozent auf 281,4 Millionen Euro. Auch das EBITA verringerte sich von 28,9 auf 22,6 Millionen Euro.

Wie bereits in den vergangenen Jahren, trug Hubert erneut maßgeblich zu der relativ stabilen Profitabilität des US-Geschäfts bei. Auch Avenue in Kanada konnte den Aufwärtstrend der Vorjahre fortsetzen und erzielte ein zufrieden stellendes Ergebnis. Conney Safety Products und C&H Distributors profitierten dagegen noch nicht von der leichten Konjunkturerholung in den USA, da diese vor allem auf die Ausgaben der Verbraucher und des Militärs zurückzuführen ist. Das Verarbeitende Gewerbe durchlebt seit längerem eine Durststrecke und verzichtet daher weitgehend auf Neu- oder Ersatzbeschaffungen. Der dadurch entstehende Nachholbedarf wird – wie die Vergangenheit gezeigt hat – zu einem deutlichen Anstieg der Nachfrage in der Zukunft führen.

### **Mitarbeiter: Kapazitätsanpassungen erfolgt**

Die Zahl der auf Vollzeitbasis beschäftigten Mitarbeiter sank zum Bilanzstichtag 31. Dezember 2003 leicht auf 1.860. Bei den etablierten Gesellschaften gelang es, die Kapazitäten fast ausschließlich über die natürliche Fluktuation anzupassen. Da wir bei unseren Neugründungen zusätzliche Arbeitsplätze geschaffen haben, konnten wir den Rückgang zumindest teilweise kompensieren.

Die Aus- und Weiterbildung unserer Mitarbeiter genießt auch in wirtschaftlich schwierigen Zeiten höchsten Stellenwert. Obwohl wir ein mehr und mehr perfektioniertes Systemgeschäft betreiben, ist der Mensch, sind unsere Mitarbeiter, der entscheidende Faktor für unseren Erfolg. Wir

haben – nicht wegen der drohenden Ausbildungsabgabe, sondern ausgehend von diesem Wissen – seit September vergangenen Jahres die Zahl unserer Ausbildungsplätze in Stuttgart erhöht. Schon heute kann ich Ihnen sagen, dass TAKKT auch in Zukunft an diesen Investitionen festhalten wird. Denn wir sehen es nicht nur als wesentlich für unseren Konzern an, konsequent geeigneten Nachwuchs auszubilden. Die Vorbereitung von jungen Leuten auf das Berufsleben ist in unseren Augen auch eine soziale Pflicht.

An dieser Stelle möchte ich mich, auch im Namen meiner Vorstandskollegen und des Aufsichtsrats, ganz herzlich bei allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern des TAKKT-Konzerns bedanken. Sie haben mit ihrem außerordentlichen Engagement dafür gesorgt, dass die TAKKT-Gruppe im Geschäftsjahr 2003 ein insgesamt doch recht gutes Ergebnis erzielt hat.

## **Konzernbilanz: reduzierte Bilanzsumme und gestärkte Eigenkapitalquote**

Betrachten wir nun die Auswirkungen des Geschäftsverlaufs und der konjunkturellen Rahmenbedingungen auf die Bilanz unseres Konzerns. Zunächst ein Blick auf die Aktiv-Seite:

Das Anlagevermögen reduzierte sich deutlich von 358,6 Millionen Euro auf 311,8 Millionen Euro. Ursachen hierfür sind die Wechselkursveränderungen sowie planmäßige Abschreibungen auf Geschäftswerte, immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen. Das Umlaufvermögen sank ebenfalls währungsbedingt um rund 7 Prozent auf 143,4 Millionen Euro. Die Bilanzsumme verringerte sich entsprechend um 11,2 Prozent auf rund 480 Millionen Euro.

Nun zur Passiv-Seite der Konzernbilanz. Hier möchte ich Sie vor allem auf zwei Entwicklungen hinweisen: Zum einen konnten wir das Eigenkapital auf 157,2 Millionen Euro steigern und damit die Eigenkapitalquote von 27,7 Prozent auf sehr gute 32,8 Prozent anheben. Zum anderen gelang es

TAKKT, die Verschuldung in der Berichtswährung Euro deutlich zu reduzieren. Die zinspflichtigen Verbindlichkeiten betragen zum Bilanzstichtag 238,6 Millionen Euro gegenüber 291,3 Millionen Euro am 31. Dezember des Vorjahres.

Meine sehr geehrten Damen und Herren,  
bevor ich zur TAKKT-Aktie komme, möchte ich die wesentlichen Entwicklungen im vergangenen Geschäftsjahr zusammenfassen:

- Die Profitabilität der TAKKT-Gruppe ist trotz eines moderaten Umsatzrückgangs weiter gestiegen.
- Der stabile Cashflow sichert unsere Unabhängigkeit und schafft ein solides finanzielles Fundament für weiteres Wachstum.
- Die Bilanzstruktur verbesserte sich erneut.
- Mehr als 200.000 Neukunden, neue Produktlinien und die erfolgreiche Expansion in neue Regionen unterstreichen, dass unser Geschäftsmodell des B2B-Versandhandels auch in wirtschaftlich schwierigen Zeiten umsatz- und ertragsstark bleibt.

## **TAKKT-Aktie wird nach Wandlung gut vom Markt angenommen**

Gestatten Sie mir nun einige Bemerkungen zur TAKKT-Aktie und ihrer Kursentwicklung im vergangenen Jahr.

Der Streubesitz hat sich Ende 2003 erwartungsgemäß erhöht. Hintergrund war eine am 12. November fällig gewordene Wandelschuldverschreibung, die die AXA-Versicherung im März 1998 begeben hatte: Die im Besitz der AXA befindlichen zehn Prozent TAKKT-Aktien gingen fast vollständig auf eine Vielzahl von einzelnen Investoren über.

Nach Abschluss der Wandlung erhöhte sich der Free Float auf insgesamt 27,45 Prozent, während der Anteil unseres Hauptaktionärs, der Franz Haniel & Cie. GmbH, Duisburg, nunmehr 72,55 Prozent ausmacht.

Unter anderem für den Fall, dass nicht alle TAKKT-Aktien bei der Wandlung vom Markt aufgenommen worden wären, hatten wir ein Aktienrückkaufprogramm aufgelegt. Aufgrund einer gestiegenen Nachfrage – die unter anderem durch eine Roadshow Anfang November gestützt wurde – mussten wir von der Ermächtigung, die Sie uns auf der letzten Hauptversammlung erteilten, jedoch keinen Gebrauch machen.

Lassen Sie mich an dieser Stelle auf den Tagesordnungspunkt 6 der heutigen Versammlung eingehen, nämlich

„Die Ermächtigung zum Erwerb eigener Aktien gemäß § 71 Absatz 1 Nr. 8 des Aktiengesetzes.“

Meine sehr geehrten Aktionärinnen und Aktionäre, mit diesem Beschluss wollen wir die nur bis zum 5. November 2004 laufende Ermächtigung aus dem vergangenen Jahr um weitere 18 Monate – von heute an gerechnet – verlängern.

Der Vorstand denkt hier vornehmlich an eine eventuelle Verwendung in Zusammenhang mit dem Erwerb von Unternehmen, Unternehmensanteilen beziehungsweise Unternehmensbeteiligungen.

Das Rückkaufprogramm gibt uns hier eine gewisse Flexibilität und erspart uns unter Umständen teurere Lösungswege. Es ist weiterhin nicht beabsichtigt, die Ermächtigung zum Einzug von Aktien auszunützen.

Die Bestandteile der Ermächtigung sind im Wesentlichen unverändert gegenüber dem letztjährigen Beschluss. Vorstand und Aufsichtsrat bitten Sie, dem Vorhaben zuzustimmen.

**TAKKT-Aktie: Deutliche Kurssteigerung nach der Wandlung**

Schauen wir uns nun noch die Kursentwicklung der TAKKT-Aktie im vergangenen Jahr an und stellen sie dem SDAX-Verlauf gegenüber.

Sie sehen hier auf dem Chart zunächst den verhaltenen Start im ersten Quartal 2003. Ihn führen wir eindeutig auf die schlechten Konjunkturaussichten zu Jahresbeginn 2003 zurück. Besserung setzte dann im Frühjahr ein, unmittelbar im Anschluss an unsere Roadshow, mit der wir uns nach der Bilanzpressekonferenz direkt vor Ort an die Investoren gewandt haben. Zu diesem Zeitpunkt zog auch die Konjunktur leicht an und die TAKKT-Aktie erreichte einen Wert von rund 4,50 Euro. Auf diesem Niveau verharrte der Kurs lange Zeit in einer Seitwärtsbewegung. Wir interpretieren diese Entwicklung mit Unsicherheiten am Kapitalmarkt im Zusammenhang mit der AXA-Wandelschuldverschreibung.

Diese Bedenken waren, wie wir heute wissen, unbegründet. Die Anleger haben die durch die Wandelschuldverschreibung freigewordenen Aktien sehr gut aufgenommen. Dies wirkte sich positiv auf den Aktienkurs aus. Seit Herbst 2003 geht es wieder aufwärts, verstärkt auch durch die anziehende Konjunktur in den USA.

Angesichts des konstanten Gewinns von 33 Cent pro Aktie schlagen Vorstand und Aufsichtsrat vor, eine unveränderte Dividende von zehn Cent je Stückaktie zu beschließen. Das entspricht einer Ausschüttungsquote von 31 Prozent. Mit dieser Quote ermöglichen wir Ihnen eine angemessene Teilhabe am Ertrag der TAKKT AG, behalten jedoch den notwendigen Spielraum, um unser Wachstum durch Neugründungen und passende Akquisitionen zu beschleunigen, Marktanteile in etablierten Märkten zu gewinnen und unsere Schulden planmäßig zu tilgen.

**TAKKT 2003: Kapitalmarkt und Transparenz (Corporate Governance)**

Bevor ich auf die Geschäftsaussichten für das laufende Jahr eingehe, möchte ich noch das wichtige Thema Corporate Governance ansprechen.

Verantwortungsvolle und transparente Unternehmensführung hat für TAKKT einen sehr hohen Stellenwert. Wir bekennen uns deshalb ausdrücklich zu den Regelungen des Deutschen Corporate Governance Kodex.

Der Kodex unterscheidet zwischen zwingenden Empfehlungen und unverbindlichen Anregungen. Hält eine börsennotierte Gesellschaft die Empfehlungen nicht ein, so muss sie sich öffentlich zu diesen Abweichungen bekennen und Gründe dafür nennen. Wir von TAKKT pflegen schon seit vielen Jahren einen offenen und fairen Umgang mit unseren Aktionären, Partnern und Mitarbeitern. Den Empfehlungen des Kodex fühlen wir uns ausdrücklich verpflichtet. Lediglich in zwei Punkten gibt es gute Gründe, davon abzuweichen.

Erstens: Nach wie vor sehen wir keine Notwendigkeit für die Einrichtung eines Prüfungsausschusses des Aufsichtsrats, da unser Aufsichtsrat mit lediglich neun Mitgliedern vergleichsweise klein ist und alle unsere Aufsichtsratsmitglieder in der Lage sind, den Jahresabschluss gründlich zu prüfen. Zweitens werden wir keine individualisierten Angaben über die Vergütung der Vorstands- und Aufsichtsratsmitglieder machen, da der objektive Aussagewert der kumulierten Vorstandsbezüge nicht wesentlich geringer ist als die individualisierten Angaben. Letztere würden jedoch die schützenswerte Privatsphäre der Gremiumsmitglieder beeinträchtigen.

Die aktuelle Entsprechenserklärung gemäß Paragraph 161 Aktiengesetz haben Vorstand und Aufsichtsrat am 31. Dezember 2003 abgegeben. Umfassende Informationen und den vollen Wortlaut finden Sie im Geschäftsbericht und auf unserer Website.

Sehr geehrte Damen und Herren,

lassen Sie mich an dieser Stelle auf die Veränderungen in den Gremien der TAKKT AG eingehen.

Zuerst ein Grußwort an Herrn Hülse. Der Vorstand, der Aufsichtsrat und die gesamte Belegschaft der TAKKT-Gruppe wünschen Ihnen alles Gute und hoffen, dass Sie uns bald wieder Ihr Wissen und Ihre Erfahrung zur Verfügung stellen können. Alles Gute!

Einige von Ihnen werden schon aus der Presse entnommen haben, dass Herr Dr. Zimmermann die TAKKT AG zum 31.05. verlässt.

Wir bedauern einerseits diese Entscheidung, andererseits respektieren wir seinen Entschluss, sich nun einer neuen Herausforderung zu stellen.

Herr Dr. Zimmermann hat in seiner über 5-jährigen Tätigkeit für die TAKKT AG mehrere große Projekte erfolgreich umgesetzt.

Ich möchte hier nur

- die Abspaltung von der GEHE AG
- den Börsengang und
- die Umstellung der Rechnungslegung auf IAS

erwähnen.

Neben diesen Großprojekten hat Herr Dr. Zimmermann mit hohem Einsatz und Können unser Geschäftsmodell dem Kapitalmarkt erläutert, er hat aber auch dazu beigetragen, die Profitabilität der Gruppe zu verbessern.

Dafür sind wir Ihnen – Herr Dr. Zimmermann – zu Dank verpflichtet. Wir wünschen Ihnen alles Gute für Ihre weitere berufliche Zukunft.

Meine sehr geehrten Damen und Herren, Herr Dr. Zimmermann ist ein Gewächs unseres Hauptgesellschafters, der Franz Haniel & Cie. GmbH. Sein Nachfolger, den ich Ihnen nun vorstellen darf, ist ebenfalls ein Gewächs von Haniel.

Herr Dr. Florian Funck wurde in der heutigen Aufsichtsratssitzung einstimmig mit Wirkung zum 01.06.2004 für fünf Jahre in den Vorstand der TAKKT AG berufen. Herr Dr. Funck übernimmt die Ressorts Controlling, Rechnungswesen sowie Finanzen und Investor Relations.

Herr Dr. Funck, darf ich Sie bitten, sich zu erheben – danke.

Die Attraktivität, die Haniel als Großkonzern ausstrahlt, und die exzellenten Ausbildungsmöglichkeiten in der Haniel Akademie sind Garant dafür, dass wir auf so genannte High Potentials zurückgreifen können, wenn es erforderlich ist.

Der Vorstand der TAKKT AG kennt Herrn Dr. Funck aus seiner Tätigkeit als Direktor der Betriebswirtschaft seit Jahren.

Wir kennen – trotz der gebotenen kritischen Distanz als Controller – seine positive Einstellung zum Versandhandel. Dies sind gute Voraussetzungen, um die Lücke, die Dr. Zimmermann hinterlässt, schnell zu schließen.

Meine Damen und Herren,

zum Schluss meiner Ausführungen möchte ich Ihnen einen Ausblick auf das laufende Geschäftsjahr geben. Zunächst jedoch ein paar Worte zum ersten Quartal 2004:

### **Ausblick 2004: weitere Steigerung der Profitabilität im 1. Quartal 2004**

In den ersten drei Monaten des Jahres setzte sich die moderat positive Entwicklung des vierten Quartals 2003 fort.

Die Stärke des Euro gegenüber vielen Währungen beeinflusste auch im ersten Quartal unsere Geschäftszahlen. Der Umsatz reduzierte sich um

3,6 Prozent auf 184,4 Millionen Euro. Bereinigt um die Wechselkursinflüsse hätte sich ein Umsatzzuwachs von nahezu drei Prozent ergeben. Da wir dieses Jahr im ersten Quartal einen Arbeitstag mehr hatten, reduziert sich der Zuwachs auf vergleichbarer Basis auf 1,1 Prozent.

Zu den einzelnen Geschäftsbereichen:

Der Umsatz von KAISER + KRAFT EUROPA erhöhte sich um 0,2 Prozent. Bereinigt um die Effekte von Wechselkursen und Arbeitstagen musste der Geschäftsbereich einen Rückgang von 0,7 Prozent hinnehmen.

Positiv hervorzuheben sind wieder einmal die KWESTO-Gruppe sowie die Gesellschaften in der Schweiz, Spanien und Ungarn. Nach wie vor unbefriedigend verläuft das Geschäft bei den K+K - Gesellschaften in Deutschland und den Niederlanden sowie bei Gerdmans Schweden.

Sehr positiv entwickelte sich unsere Tochtergesellschaft in Japan. Sie vervierfachte den Umsatz, zugegebenermaßen natürlich noch auf einem niedrigen Niveau.

Das Ergebnis nach Steuern der KK-EUROPA-Gruppe verbesserte sich um 9,1 Prozent auf 9,6 Millionen Euro.

Der Topdeq-Umsatz wird ebenfalls von den Veränderungen der Wechselkurse beeinflusst. Maßgeblich ist hier die Schwäche von US-Dollar und Schweizer Franken gegenüber dem Euro. Bereinigt um diese Einflüsse hätte Topdeq eine Umsatzsteigerung von 0,5 Prozent verzeichnen können. In der Topdeq-Gruppe wie auch bei K + K America ist der Effekt der „Arbeitstage“ zu vernachlässigen. Nach dem relativ guten vierten Quartal 2003 ist dies trotzdem eine leichte Enttäuschung. Ein Grund für den geringen Zuwachs ist die Optimierung des Katalogversands. Wir haben im ersten Quartal 2004 die am wenigsten profitablen

Adress- und Kundengruppen nicht so stark umworben wie im Vorjahr. Neben weiteren Kostenreduzierungen wie zum Beispiel der Schließung des Lagers in Holland hat diese Maßnahme zu einer wesentlich verbesserten Profitabilität beigetragen. Der Quartalsverlust nach Steuern verringerte sich um 0,8 Millionen Euro auf 0,3 Millionen Euro.

Die Performance von K + K America hat sich weiter verbessert. Auf US-Dollar-Basis erreichte der Geschäftsbereich im ersten Quartal einen Umsatzzuwachs von mehr als sechs Prozent. Maßgeblich dazu beigetragen haben die Gesellschaften C&H und Hubert. Conney, unser Spezialist für Arbeitssicherheit, konnte von dem leichten Aufschwung des Verarbeitenden Gewerbes noch nicht profitieren.

Durch den im Vergleich zum ersten Quartal 2003 schwächeren US-Dollar ging der Umsatz in Euro umgerechnet deutlich um 8,9 Prozent zurück. Wie aber schon mehrmals betont, berührt dies unsere Profitabilität nicht. Das Ergebnis nach Steuern verbesserte sich bei K + K America um über 60 Prozent auf 3 Millionen Euro.

Die EBITDA-Marge der TAKKT-Gruppe erhöhte sich von 12,3 Prozent auf 13,3 Prozent, der absolute Betrag von 23,5 Millionen Euro auf nahezu 25 Millionen Euro. Das Ergebnis nach Steuern stieg aus den genannten Gründen sowie auf Grund der reduzierten Schulden, der niedrigeren Zinssätze und einer geringeren Steuerquote überproportional um 27,5 Prozent.

Insgesamt ein guter Start in das Jahr 2004.

Doch wie geht es in den nächsten Monaten weiter?

Wie entwickelt sich die Konjunktur?

Welcher Trend zeichnet sich beim Stahlpreis ab?

Zuerst zum Stahlpreis:

Bei vielen Produkten hat der Stahlpreis einen Einfluss auf den Abgabepreis unserer Lieferanten. Auf Grund der großen Nachfrage und knapper Kapazitäten hat sich der Werkstoff enorm verteuert.

Wir müssen vermehrt Teuerungszuschläge akzeptieren. Einen Teil dieser Mehrkosten können wir – verzögert – in den Verkaufspreisen unterbringen, einen anderen Teil nicht.

Wir erwarten deshalb keine weitere Verbesserung unserer Rohertragsmarge, die mit 41,2 Prozent im ersten Quartal 2004 einen absoluten Höchstwert erreichte. Wir erwarten aber auch nicht, dass die Marge unter 40 Prozent fallen wird.

## **TAKKT: Ausblick 2004**

Meine Damen und Herren,

die positive Entwicklung im ersten Quartal lässt uns für das Geschäft im gesamten Jahr 2004 hoffen. Die Konjunkturaussichten scheinen sich zu verbessern. So deuten die wichtigsten Wirtschaftsdaten auf einen anhaltenden Aufschwung in den USA hin. Wir erwarten, dass sich dort außer dem Konsumsektor auch die Bereiche Industrie und Dienstleistung erholen werden. Allerdings wird es einige Monate dauern, bis sich diese Impulse auf die übrigen Märkte der TAKKT-Gruppe auswirken.

Wir bleiben jedoch vorsichtig, weil wir die konjunkturelle Entwicklung in den USA und ganz besonders in Europa noch als sehr labil einschätzen. Zudem haben sich die Vorhersagen der Wirtschaftsforscher und Regierungen in den vergangenen beiden Jahren häufig als zu optimistisch herausgestellt.

Unser Umsatzziel kann zwar durch die anhaltende Stärke des Euro negativ beeinflusst werden, unsere Ergebnismargen bleiben davon jedoch

unberührt. Die Teuerungszuschläge für den Stahl sind zwar Fakt, ihr Einfluss auf unsere Profitabilität hält sich jedoch in Grenzen.

Falls die von den Experten prognostizierten Wachstumsraten erreicht werden, gehen wir für die TAKKT-Gruppe von einer währungsbereinigten organischen Umsatzsteigerung von rund drei Prozent aus. Das Ergebnis vor und nach Steuern wird dann überproportional ansteigen.

Wie wollen wir diese ehrgeizigen Ziele erreichen?

Angesichts der recht unsicheren Konjunkturaussichten werden wir uns weiter darauf konzentrieren, unsere Prozesse, Serviceleistungen, Werbemittel und Angebote zu optimieren und unsere Position in den verschiedenen Märkten auszubauen. Das Projekt „Perfect Service“ wird uns dabei sicher weiter voranbringen. Darüber hinaus werden wir natürlich auch unsere Wachstumschancen konsequent nutzen. Wir sind davon überzeugt, dass unsere Neugründungen der vergangenen Jahre großes Potenzial besitzen.

### **Ausblick 2004: Ausbau der Marktposition (EU-Beitrittsländer)**

So sind die Marken KWESTO und KAISER + KRAFT schon heute in den wichtigsten Märkten Osteuropas vertreten. Die EU-Erweiterung schafft die Basis dafür, dass sich die Volkswirtschaften in diesen Staaten weiter dynamisch entwickeln und somit das Geschäft unserer Gesellschaften in Polen, Tschechien, Ungarn und der Slowakei positiv beeinflussen. Bereits heute liegen die Wachstumsraten der Beitrittsländer deutlich über dem bisherigen EU-Durchschnitt. Die vergleichsweise niedrige Kaufkraft wird sich mittelfristig dem EU-Durchschnittswert annähern.

Dass wir Worten auch Taten folgen lassen, dafür steht die folgende Mitteilung.

Noch diesen Monat werden wir den ersten Katalog in den baltischen Staaten verteilen. Eine estnische Gesellschaft mit Sitz in Tallin ist bereits gegründet. Mitarbeiter wurden eingestellt und geschult. Die Infrastruktur steht. Wir sind damit schon in fünf von zehn EU-Beitrittsländern präsent. Was aber noch wichtiger ist, diese fünf Länder repräsentieren über 85 Prozent des Potenzials aller Beitrittsländer.

Expandieren werden wir aber natürlich auch in unseren übrigen Märkten. So beabsichtigen beispielsweise KAISER + KRAFT Japan und Topdeq USA, ihre Lieferbereiche in den kommenden Jahren schrittweise weiter auszudehnen. Durch unseren guten Cashflow sind diese Maßnahmen ebenso gesichert wie auch die Finanzierung einer möglichen kleineren Akquisition.

## **Gute Gründe in TAKKT zu investieren**

Meine Damen und Herren,

Sie sehen: Die TAKKT AG ist mit ihrem erfolgreichen Geschäftsmodell, der starken internationalen Präsenz und dem ausgewogenen Kunden- und Produktportfolio gut aufgestellt. Trotz der schwachen Konjunktur verfügen wir über eine breite und ständig wachsende Kundenbasis. Die TAKKT-Gruppe hat deshalb gute Aussichten, von einem kommenden Wirtschaftsaufschwung überdurchschnittlich zu profitieren. Auftragswerte und Kaufhäufigkeit werden bei einem Aufschwung wieder spürbar ansteigen – und sich so unmittelbar positiv auf den Umsatz auswirken. Darüber hinaus wird auch die erfreuliche Entwicklung unserer Internet- und E-Procurement-Angebote zu weiterem Wachstum beitragen.

Unser erfolgreiches Geschäftsmodell steht für

- stabile Rohertragsmargen
  - stabile EBITA-Margen
- und einen hohen
- Cashflow

Es lohnt sich, für die TAKKT zu arbeiten, es lohnt sich aber auch, in TAKKT zu investieren.

Wir – das Management und die Mitarbeiter – setzen unsere ganze Arbeitskraft und unser Können dafür ein, die Erfolgsgeschichte von TAKKT weiter fortzuschreiben.

Ich danke Ihnen für Ihre Aufmerksamkeit.