

**8. Hauptversammlung der TAKKT AG
am 4. Mai 2007 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,
meine sehr geehrten Damen und Herren,**

ich freue mich sehr, Sie heute im Namen des gesamten Vorstands zur achten Hauptversammlung der TAKKT AG begrüßen zu dürfen. Zu Beginn möchte ich Sie kurz informieren, was Sie heute erwartet. Zuerst werde ich Ihnen die Entwicklung der TAKKT AG im Geschäftsjahr 2006 vorstellen. Anschließend erläutere ich Ihnen die heutigen Tagesordnungspunkte. Danach berichte ich über die Zahlen für das erste Quartal 2007, bevor ich Ihnen schildere, wie unsere Prognose für 2007 aussieht. Auf zwei Themen möchte ich ausführlicher eingehen:

- Erstens: den Beitrag aller TAKKT-Mitarbeiterinnen und -Mitarbeiter zum Gesamterfolg der Gruppe
- Und zweitens: den Ausbau unserer Logistik-Infrastruktur

Diejenigen unter Ihnen, die auch im vergangenen Jahr unsere Jahreshauptversammlung besucht haben, haben es vielleicht schon bemerkt: Auf dem Podium gibt es zwei neue Gesichter. Es handelt sich um die neuen Vorstandsmitglieder: den Belgier Didier Nulens von Topdeq und unseren amerikanischen Kollegen Thomas Loos von K + K America.

Beide berief der Aufsichtsrat Mitte 2006 in den Vorstand, nachdem sich Alfred Milanello in seinen wohlverdienten Ruhestand verabschiedet hat. Nun besteht der Vorstand aus fünf Mitgliedern. Das bedeutet auch, dass jetzt alle Geschäftsbereiche personell im Vorstand vertreten sind. So bündeln wir noch mehr Kompetenzen in diesem Gremium und werden der zunehmenden Internationalität des Konzerns im Vorstand noch besser gerecht.

TAKKT 2006: weiter auf Wachstumskurs

Meine Damen und Herren,

in den vergangenen beiden Jahren konnte ich an dieser Stelle jeweils erklären, dass wir unsere Erwartungen für das abgelaufene Geschäftsjahr übertroffen haben. Das ist in diesem Jahr nicht anders: TAKKT ist 2006 erneut profitabel gewachsen. Möglich war das aus drei Gründen: Erstens sind fast alle etablierten Gesellschaften überdurchschnittlich gut gewachsen. Zweitens haben die Neugründungen des Jahres 2005 und 2006 zirka ein Prozent zum Wachstum beigetragen. Und drittens hat uns die Anfang 2006 erworbene amerikanische National Business Furniture-Gruppe – kurz NBF – ein deutliches Umsatzplus beschert.

Das Team von TAKKT hat insgesamt so erfolgreich gearbeitet, dass der Vorstand seine Umsatzprognose gleich zweimal anheben konnte: erst im August von 18 auf 20 Prozent und dann im November um weitere drei Prozentpunkte auf 23 Prozent. Das währungsbereinigte Umsatzplus von letztlich 24,4 Prozent übertraf unsere Erwartung noch einmal um rund 1,5 Prozentpunkte.

Ohne die NBF-Akquisition ist TAKKT währungsbereinigt um 10,1 Prozent gewachsen. Damit verzeichnen wir ein deutlich stärkeres Wachstum als jene Volkswirtschaften, in denen wir tätig sind. Das bedeutet im Umkehrschluss: TAKKT hat im vergangenen Jahr Marktanteile gewonnen.

Dieses Wachstum – und das möchte ich betonen – hat sich aber keinesfalls negativ auf unsere Profitabilität ausgewirkt. Die operative Marge lag 2006 trotz Neugründungen und der NBF-Akquisition erneut oberhalb unseres langfristigen Zielbereichs von zehn bis zwölf Prozent.

Auch der Cashflow hat sich positiv entwickelt und erreichte einen neuen Rekordwert.

Die Eigenkapitalquote konnten wir weiter stärken. Es ist uns dank des hohen Cashflows gelungen, die Kaufpreisbelastung für NBF innerhalb eines Jahres fast gänzlich zu kompensieren. Die Eigenkapitalquote liegt mit 47,7 Prozent sogar um 1,6 Prozentpunkte höher als im Vorjahr beziehungsweise vor der Akquisition.

TAKKT 2006: Highlights

Meine Damen und Herren,

die guten Zahlen zeigen: TAKKT ist sehr gut aufgestellt. Dies ist auch das Ergebnis vieler verschiedener Maßnahmen und Ereignisse im Berichtsjahr. Ich möchte Ihnen jetzt kurz schildern, welches die Highlights 2006 aus unserer Sicht waren – sowohl im Konzern als auch in den einzelnen Geschäftsbereichen.

Den Anfang macht ein Rückblick auf KAISER + KRAFT EUROPA. Der größte Geschäftsbereich hat 2006 den Katalog der Marke KAISER + KRAFT neu gestaltet – mit Erfolg. Darüber hinaus hat der Geschäftsbereich die Erschließung neuer Märkte vorangetrieben. Ein Beispiel dafür ist der Start von Gaerner in Frankreich. Die Ergebnisse der ersten Monate übertrafen unsere Erwartungen deutlich.

2005 hatte KAISER + KRAFT EUROPA den Schritt nach China gewagt. Im vergangenen Jahr wurden dort die ersten KAISER + KRAFT-Kataloge verschickt. Die Zahlen beim Auftragseingang und den Wiederkaufsraten liegen bislang erheblich über unseren Annahmen.

Kommen wir zum Geschäftsbereich Topdeq. Hier können wir feststellen: Die Trendwende ist vollzogen. Unser Spezialist für hochwertige Designmöbel und -accessoires wuchs im Berichtsjahr um rund fünf Prozent und hat ebenso wie KAISER + KRAFT EUROPA weiter expandiert. Anfang September nahm Topdeq in Österreich das operative Geschäft auf und verschickte den ersten Katalog. Auch diese neue Gesellschaft entwickelt sich sehr zufriedenstellend.

Was war das wichtigste Ereignis 2006 im Geschäftsbereich K + K America? Zweifellos die Akquisition der NBF-Gruppe. Die Integration des amerikanischen Marktführers im B2B-Versandhandel für Büroausstattung verläuft planmäßig. Besonders beeindruckt bin ich davon, wie schnell aus den Mitarbeitern von TAKKT und NBF ein Team entstanden ist. Zur Bedeutung unserer Mitarbeiter für den Geschäftserfolg werde ich mich wie angekündigt später noch ausführlicher äußern.

Meine Damen und Herren,

um eine starke Marktposition weiter ausbauen zu können, muss ein erfolgreiches Unternehmen wie TAKKT den berechtigten Interessen unterschiedlicher Gruppen gerecht werden: Kunden, Geschäftspartner, Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Und vor allem denen unserer Aktionärinnen und Aktionäre. Ihre Interessen, meine Damen und Herren, sind für uns stets der Maßstab, an dem wir uns orientieren. Dies zeigt auch der Vorschlag von Vorstand und Aufsichtsrat, die Dividende in diesem Jahr deutlich zu erhöhen: um rund 67 Prozent auf 25 Cent pro Aktie. Trotzdem verbleibt der TAKKT AG genügend Kapital, um das weitere Wachstum zu finanzieren. Die angemessene

Beteiligung am Unternehmenserfolg ist ein wichtiger Bestandteil unserer aktionärsorientierten Unternehmenspolitik. Ein anderer ist die schnelle und kompetente Information über aktuelle Entwicklungen bei TAKKT. Die hohe Qualität unserer Investor Relations Arbeit wurde 2006 erneut von unabhängigen Fachleuten bestätigt: Wie schon 2005 belegte TAKKT beim renommierten Investor-Relations-Preis des Magazins „Capital“ den dritten Platz im SDAX-Segment. Im Gesamtranking aller 196 untersuchten deutschen und europäischen Unternehmen aus EURSTOXX 50, DAX, MDAX, TecDAX und SDAX gehört TAKKT nun sogar zu den besten zehn. Dieser Erfolg ist für uns Bestätigung, aber noch viel mehr Ansporn. Denn auch in diesem Bereich ist es unser Ziel Marktführer zu sein.

TAKKT 2006: Corporate Social Responsibility

Das Ziel, unsere Marktposition kontinuierlich zu stärken, ist uns sehr wichtig. Aber bei allen Anstrengungen vergessen wir nicht, unserer gesellschaftlichen Verantwortung gerecht zu werden. Denn in unseren Augen bedingen sich wirtschaftlicher Erfolg und soziale Verantwortung. Wir bekennen uns deshalb zu einer sozial und ökologisch verantwortungsvollen Unternehmensführung und verstehen Corporate Social Responsibility als Bestandteil unserer Unternehmenskultur.

TAKKT hat 2006 einen konzernweiten Förderschwerpunkt definiert. Ziel ist es, Projekte zu fördern, die Kinder und Jugendliche aus- und weiterbilden sowie Arbeitsplätze schaffen. Durch den gemeinsamen Schwerpunkt wollen wir Aktionen innerhalb der TAKKT-Gruppe besser aufeinander abstimmen, um so letztlich noch wirkungsvoller helfen zu können.

Umsatz: währungsbereinigtes Wachstum von 24,4 Prozent und 10,1 Prozent ex NBF

Meine Damen und Herren,

ich möchte Ihnen jetzt erläutern, wie sich der erfreuliche Geschäftsverlauf des vergangenen Jahres auf verschiedene Kennzahlen des Konzerns ausgewirkt hat.

Im Berichtsjahr 2006 erwirtschaftete TAKKT einen Umsatz von 958,5 Millionen Euro. Rechnet man den in diesem Jahr geringen Einfluss schwankender Wechselkurse heraus, bedeutet das ein Plus von 24,4 Prozent im Vergleich zu 2005.

Der Umsatzzanstieg des Konzerns lag somit deutlich über dem Wachstumspfad der vergangenen 20 Jahre. In dieser Zeit wuchs TAKKT im Schnitt jährlich um immerhin zwölf Prozent.

Die sehr erfreuliche Umsatzentwicklung wurde natürlich durch den Kauf von NBF und die vor allem in Europa positive Konjunktur unterstützt. Von den gut 24 Prozent Wachstum gehen allein 14 Prozentpunkte auf das Konto von NBF. Aber: Die verbleibenden zehn Prozent Wachstum zeigen eindrucklich, wie erfolgreich TAKKT arbeitet und welche Chancen der B2B-Versandhandel bietet.

Umsatz: Portfolio durch NBF-Akquisition weiter diversifiziert

Unser Erfolg hat auch strukturelle Gründe. Einer der wesentlichen Vorteile von TAKKT ist, dass der Konzern breit aufgestellt ist. Unsere drei Geschäftsbereiche beliefern Kunden aus verschiedenen Branchen. Zugleich ist TAKKT in mehr als 25 Ländern auf drei Kontinenten tätig. Dadurch können wir Konjunkturschwankungen in einzelnen Märkten leichter abfedern.

Wie verteilt sich der Umsatz auf die Geschäftsbereiche? 2006 erzielte KAISER + KRAFT EUROPA mit rund 47 Prozent nach wie vor den höchsten Umsatz. Allerdings ist der Anteil am Umsatz der TAKKT-Gruppe wieder unter 50 Prozent gefallen.

Gleichzeitig steigerte K + K America seinen Umsatzanteil auf jetzt 44 Prozent. Hauptgrund für beide Entwicklungen ist der Kauf von NBF. Der Umsatzanteil von Topdeq fiel leicht auf 8,9 Prozent.

Im Heimatmarkt Deutschland erwirtschaftete TAKKT im Berichtsjahr 21 Prozent des Konzernumsatzes. In den anderen europäischen Märkten waren es 33 Prozent. Der Anteil der Gesellschaften in Nordamerika stieg im Zuge der NBF-Akquisition auf 45,6 Prozent. Vergleichsweise gering erscheint dagegen der Beitrag der Gesellschaften in Mexiko, Japan und China, die auf dem Chart unter Sonstige zusammengefasst werden. Ihr Anteil betrug 0,4 Prozent in 2006. Allerdings muss man berücksichtigen, dass die jährlichen Zuwachsraten im hohen zweistelligen bzw. im dreistelligen Prozentbereich liegen.

Ich möchte hier auf ein scheinbares Phänomen des B2B-Versandhandels eingehen: auf der einen Seite sind Neugründungen auf lange Sicht Wachstumstreiber und schließlich hochprofitable Einheiten der TAKKT-Gruppe. Das beweisen wir Jahr für Jahr. Auf der anderen Seite dauert es relative lange, bis eine Neugründung substanzielle Zahlen erreicht. Dies ist nichts für eine Titelseite und damit keine Schlagzeile wert. Das hat aber auch einen weiteren großen Vorteil: Die Markteintrittsbarrieren für Wettbewerber sind hoch.

Es gibt noch Vieles zu tun. Wir liegen aber im oder sogar über Plan und erwarten, dass TAKKT in Asien und Mittelamerika weiter überproportional stark wächst.

E-Business bei TAKKT: stetig steigende Bedeutung

Meine Damen und Herren Aktionäre,

seit Jahren generiert TAKKT einen wachsenden Teil des Umsatzes über die elektronischen Medien. Im Schnitt stieg das Online-Geschäft um rund 40 Prozent jährlich. Dieser Trend hat sich auch 2006 fortgesetzt. Erstmals übertrafen wir mit den

elektronischen Medien die 100-Millionen-Euro-Umsatz-Grenze. Und: Durch die NBF-Akquisition haben wir mit OfficeFurniture.com und OfficeChairs.com jetzt sogar zwei Marken im Portfolio, die Büroausstattung ausschließlich online vertreiben.

Wir bieten in den Hauptmärkten eine Vielzahl von Möglichkeiten im Bereich der elektronischen Medien an. Unsere Kunden können das für sie effizienteste Beschaffungssystem auswählen und so die Beschaffungskosten substanziell senken.

Da ist erstens die für alle zugängliche Internet-Website. Häufige Nutzer können mit einem Passwort beispielsweise den zusätzlichen Service der Auftragsverfolgung oder der Bestellhistorie nutzen.

Wer gerne im Internet wie im Katalog blättern möchte, kann dies mit unseren PDF-Katalogen tun. Neben dem Internet können die Kunden unsere verschiedenen Angebote für das E-Procurement nutzen.

Und seit kurzer Zeit bieten wir mit „eprocZONE“ eine vereinfachte Lösung für uns und unsere Kunden an. Wenn Sie sich dafür interessieren, unsere Mitarbeiter stehen im Internetcafé – im Foyer – für Ihre Fragen zur Verfügung.

Rohhertrag: Marge auch nach NBF-Akquisition über 40 Prozent

Unabhängig von konjunkturellen Rahmenbedingungen kann TAKKT hohe und starke Rohhertragsmargen erzielen. Das ist die Basis, um dauerhaft profitabel wirtschaften zu können. Zwar ist unsere Rohhertragsmarge 2006 von 41,4 auf 40,6 Prozent gesunken. Dies ist allerdings auf die NBF-Akquisition zurückzuführen. Denn derzeit erwirtschaftet NBF noch Rohhertragsmargen, die unter dem Durchschnitt der TAKKT-Gruppe liegen. Ohne NBF wäre die Rohhertragsmarge aufgrund von optimierten Angeboten, günstigeren Einkaufskonditionen und besserem Service sogar auf 41,6 Prozent gestiegen.

EBITDA: Marge oberhalb des bisherigen Zielkorridors von zehn bis zwölf Prozent

Meine Damen und Herren,

kommen wir nun zum EBITDA, also dem Ergebnis vor Zinsen, Steuern sowie Abschreibungen, der zentralen Kennzahl für TAKKT, um die operativen Gesellschaften zu steuern. Knapp 120 Millionen Euro bedeuten einen neuen Rekordwert.

Die EBITDA-Marge liegt mit 12,5 Prozent oberhalb unseres bisherigen langfristigen Zielkorridors von zehn bis zwölf Prozent. Ausschlaggebend hierfür war vor allem die bereits erwähnte hohe und stabile Rohertragsmarge.

Wie gesagt: Bislang lag der Zielkorridor für die EBITDA-Marge zwischen zehn und zwölf Prozent. Nachdem wir zwei Jahre hintereinander diesen Zielkorridor nach oben verlassen haben, erhöhen wir ihn ab 2007 um einen Prozentpunkt. Somit liegt er jetzt bei elf bis 13 Prozent. Dies geschieht auch mit Blick auf die weiterhin guten Ertragsaussichten bei KAISER + KRAFT EUROPA. Hinzu kommen noch verschiedene Projekte, durch die wir die Profitabilität bei Topdeq und K + K America weiter verbessern werden.

Periodenergebnis: Profitabilität auf hohem Niveau gehalten

Auch das Periodenergebnis hat sich im Berichtsjahr verbessert und ebenfalls einen neuen Rekordwert erreicht. Die Marge blieb dabei im Vergleich zum Vorjahr unverändert.

Steuerquote: erfolgreiche Reduzierung

Erfreulich ist die um 3,3 Prozent niedrigere Steuerquote. Der Rückgang hat nichts damit zu tun, dass die Steuersätze gesenkt wurden. Es liegt auch nicht daran, dass wir Rückzahlungen erhalten haben oder besondere Steuertricks angewandt haben.

Der Grund für den Rückgang ist, dass unsere Neugründungen der letzten Jahre sich besser entwickelt haben als angenommen. Dadurch haben sich die Chancen erhöht, die Verlustvorträge früher als geplant zu nutzen.

Der zweite Grund ist struktureller Natur. Wir haben in denjenigen Ländern unsere Gewinne überdurchschnittlich gesteigert, in denen die niedrigsten Steuersätze zum Ansatz kommen. Glück den Tüchtigen. Wir nehmen es gerne an und ich denke, Sie liebe Aktionärinnen und Aktionäre, auch.

Zurück zu den Kennzahlen.

Cashflow: neuer Rekordwert belegt Ertrags- und Finanzierungskraft

Aller guten Dinge sind bekanntlich drei – vor allem wenn es um Rekordzahlen geht: Nach Umsatz und EBITDA kann ich Ihnen auch beim Cashflow heute einen neuen Rekord präsentieren. Der Cashflow betrug im vergangenen Jahr 81,7 Millionen Euro. Wir haben den Cashflow genutzt, um in weiteres Wachstum zu investieren, die eingeplanten Anfangsverluste der neu gegründeten Gesellschaften zu finanzieren und unsere Bankschulden zu reduzieren.

Konzernbilanz: NBF-Akquisition führt zu Bilanzverlängerung

Meine Damen und Herren,

ich möchte Ihnen jetzt kurz unsere Konzernbilanz erläutern. Erlauben Sie mir eine Vorbemerkung: Durch den Kauf der NBF-Gruppe stiegen 2006 zunächst sowohl Goodwill und andere Vermögenswerte als auch Schulden. Aufgrund der hohen Innenfinanzierungskraft haben sich unsere Bilanzrelationen zum Jahresende gegenüber 2005 letztlich aber sogar leicht verbessert.

Zum Stichtag, dem 31. Dezember 2006, betrug die Bilanzsumme 573,1 Millionen Euro. Das langfristige Vermögen belief sich auf 352,5 Millionen Euro. Mit 250,4 Millionen Euro stellen die Geschäfts- und Firmenwerte hier weiterhin die größte Position dar. Veränderungen zum Vorjahr sind vor allem auf die NBF-Akquisition, aber auch auf Währungseffekte zurückzuführen.

Das Vorratsvermögen hat sich währungsbereinigt aufgrund des gestiegenen Geschäftsvolumens ebenfalls leicht erhöht.

Auch die kurzfristigen Forderungen und Vermögenswerte sowie insbesondere die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen haben zugenommen. Hierzu hat neben der NBF-Akquisition auch das gestiegene Geschäftsvolumen beigetragen. Das Zahlungsverhalten der Kunden blieb dabei weitgehend stabil.

Konzernbilanz: gestärkte Eigenkapitalquote von 47,7 Prozent

Auch auf der Passivseite kann ich Ihnen erfreuliche Zahlen präsentieren. Unser Eigenkapital ist dank des guten Periodenergebnisses deutlich gestiegen. Der NBF-Kauf hat die Verschuldung zunächst erwartungsgemäß erhöht. Andererseits hat aber der schwächere US-Dollar insgesamt zu einer Abwertung der Verschuldung geführt. Aus dem Cashflow konnten wir 2006 Nettotilgungen von insgesamt 52,9 Millionen Euro vornehmen, so dass die Finanzverbindlichkeiten lediglich um 6,5 Millionen zunahmen.

TAKKT: Mitarbeiter

Meine Damen und Herren,

ich denke Sie können mir zustimmen, wenn ich sage, dass der Geschäftsverlauf der TAKKT AG 2006 überaus erfreulich war. Für die positive Entwicklung der einzelnen Kennzahlen habe ich Ihnen soeben viele Gründe genannt. Auf den wichtigsten möchte ich jetzt näher eingehen: es sind unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Die TAKKT betreibt ein sehr erfolgreiches Geschäftsmodell – das steht für mich außer Frage. Um eine dauerhaft überdurchschnittliche Profitabilität zu erzielen – zu erhalten – und gleichzeitig Marktanteile zu gewinnen, sind gute, sehr gute Mitarbeiter erforderlich. Unsere Entwicklung und unsere Ergebnisse zeigen, wir haben viele gute Mitarbeiter.

Ihr Know-how, ihr Engagement und ihre hohe Leistungsbereitschaft haben die geschilderten Erfolge überhaupt ermöglicht. Dafür möchte ich mich bei allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern an dieser Stelle nochmals sehr herzlich bedanken.

Ende 2006 hatte TAKKT erstmals in seiner Geschichte insgesamt mehr als 2.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter auf Vollzeitbasis. Der starke Anstieg im Vergleich zum Vorjahr ist vor allem auf die NBF-Akquisition zurückzuführen.

Mitarbeiter: Kennzahlen

Doch wer sind eigentlich „die“ Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter? Dies lässt sich nicht pauschal sagen. Denn genau so vielfältig wie die TAKKT-Gruppe, ist auch unsere Personalstruktur. Zum Jahresende 2006 waren 1.054 Frauen und 973 Männer im Konzern tätig. Dies zeigt: TAKKT ist ein Konzern in dem Gleichberechtigung gelebt wird. Die Kolleginnen und Kollegen arbeiten bei 57 Gesellschaften in 26 Ländern und sprechen insgesamt 20 Sprachen.

Ein Blick auf die Altersstruktur zeigt, dass wir weder dem vielfach beschworenen Jugendwahn verfallen sind noch dass wir eine Bande älterer Herrschaften sind. Für uns ist nicht das Alter unserer Mitarbeiter entscheidend, sondern allein ihr Know-how und ihr Engagement.

Wie Sie sehen, ist der Großteil unseres Personals in Europa und hier wiederum in Deutschland beschäftigt. Entsprechend den Umsatzanteilen arbeiten 46 Prozent unserer Mitarbeiter in Nordamerika und rund ein Prozent in Mexiko, Japan und China.

Mitarbeiter: Zuwachs 2006

Um auf unserem kontinuierlichen Wachstumskurs zu bleiben, brauchen wir in Zukunft noch mehr motivierte Mitarbeiter. Deshalb haben KAISER + KRAFT EUROPA sowie K + K America bereits 2006 neues Personal eingestellt. Das besonders starke Wachstum bei K + K America ist dabei vor allem Folge des geschilderten NBF-Kaufs. Topdeq wiederum hat – trotz Umsatzzuwachs und der Neugründungen – 2005 in Belgien und 2006 in Österreich – im Vergleich zum Vorjahr Stellen abgebaut. Ursache

hierfür waren zum einen die Repositionierung des Katalogangebots, das zu weniger Aufträgen, aber zu höheren Auftragsdurchschnittswerten führte. Und zum anderen die strikte Anpassung der Organisationsstrukturen an das erfolgreiche Verbundsystem.

Mitarbeiter: Aus- und Fortbildung

Qualifizierte Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sind unser wichtigster Erfolgsgarant. Deshalb übernimmt TAKKT Verantwortung und ermöglicht beispielsweise jungen Menschen den Einstieg in das Berufsleben: Aktuell erhalten allein in Deutschland 38 junge Männer und Frauen eine erstklassige Berufsausbildung bei TAKKT. Neun von ihnen absolvieren parallel ein berufsbegleitendes Studium.

Einen hohen Stellenwert hat für uns auch die Fortbildung unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Sie besteht aus drei Bausteinen:

Erstens: regelmäßige interne Schulungen, in denen Mitarbeiter ihr Know-how an Kollegen weitergeben. Unser Slogan hierzu: Mitarbeiter schulen Mitarbeiter.

Zweitens: externe Seminare, beispielsweise im Bereich Verkauf und EDV.

Und drittens: Schulungen für die Fach- und Führungskräfte an der Haniel-Akademie. Von großer Bedeutung ist auch die Möglichkeit, dass sich unsere Fach- und Führungskräfte auf internationaler Ebene innerhalb des Konzerns austauschen können.

Das in den Seminaren, Schulungen und Veranstaltungen vermittelte Wissen hat einen hohen Praxisbezug und dient nicht nur der persönlichen Entwicklung unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. TAKKT ermuntert alle Mitarbeiter, ihr dort erworbenes Wissen aktiv in ihre tägliche Arbeit einzubringen und beispielsweise Verbesserungsvorschläge für betriebliche Prozesse zu unterbreiten. Mit Erfolg: Im vergangenen Jahr ist die Zahl der eingereichten Verbesserungsvorschläge um acht Prozent gestiegen.

Mitarbeiter: Leistungsgerechte Vergütung plus Bonus

Ein interessantes Arbeitsumfeld und Fortbildungen, sind sicher zwei wesentliche Punkte, um qualifizierte Mitarbeiter langfristig an ein Unternehmen zu binden. Ich verrate Ihnen aber nichts neues, wenn ich sage, dass natürlich auch das Gehalt eine wichtige Rolle spielt.

TAKKT zahlt positions- und leistungsgerechte Gehälter. Zusätzlich motivieren wir unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, mit der Chance auf Bonuszahlungen. Dies gilt für alle Kolleginnen und Kollegen, angefangen bei der Telefonistin, den Lagerarbeitern, bis hin zur Debitorenbuchhalterin, die keine gesonderte Bonusregelung in ihrem Vertrag haben. Ob am Jahresende ein Bonus gezahlt wird, hängt von dem Ergebnis der jeweiligen Gesellschaft ab. Die Höhe der Extra-Zahlung ist gestaffelt und orientiert sich am persönlichen Monatsgehalt. 2006 erhielten beispielsweise die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter von Gaerner in Deutschland einen Bonus in Höhe von 30 Prozent des Monatsgehalts.

Um erfolgreich zu sein und einen Bonus zu erhalten, muss man etwas leisten. Dies kann man nur, wenn man gesund ist. Deshalb fördert TAKKT aktiv die Gesundheit aller Mitarbeiter. In Zusammenarbeit mit den Krankenkassen bieten wir beispielsweise Raucherentwöhnungskurse bzw. Betriebssport an.

Ich denke, es wird deutlich, dass sich TAKKT um seine Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen kümmert und alles unternimmt, um ein leistungsförderndes Arbeitsklima zu schaffen. Für uns ist die Formel „geringe Fluktuation = Erfahrung = Erfolg“ ein wichtiger Bestandteil unseres Handelns. Dass uns dies gelingt und sich viele Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter stark mit ihrem Unternehmen identifizieren, zeigt folgende Tatsache: In diesem Jahr feiern fast zehn Prozent unserer Angestellten in Deutschland ihr zehnjähriges Dienstjubiläum.

TAKKT: Geschäftsbereiche

Meine Damen und Herren,

im Folgenden werde ich Ihnen erläutern, wie sich unsere drei Konzernbereiche entwickelt haben. Mit diesem Schaubild möchte ich Ihnen noch einmal kurz die wesentlichen Merkmale und Stärken der Geschäftsbereiche KAISER + KRAFT EUROPA, Topdeq und K + K America in Erinnerung rufen.

KAISER + KRAFT EUROPA: Hauptumsatzträger mit hoher Profitabilität

Beginnen möchte ich mit KAISER + KRAFT EUROPA. Der größte Geschäftsbereich steigerte seinen Umsatz um 12,5 Prozent und erwirtschaftete mit 451,2 Millionen Euro einen neuen Rekordwert.

Besonders positiv entwickelten sich die Gesellschaften in Skandinavien, Süd- und Osteuropa, Benelux, Schweiz und Deutschland: Sie alle weisen für 2006 zweistellige Wachstumsraten auf.

Trotz der Anlaufkosten für die zahlreichen Neugründungsprojekte der vergangenen beiden Jahre ist KAISER + KRAFT EUROPA weiter hoch profitabel. Das EBITDA stieg um 20,6 Prozent auf 84,9 Millionen Euro. Auch die Marge stieg: um 1,3 Prozentpunkte auf sehr gute 18,8 Prozent. Zurückzuführen ist das auf verbesserte Einkaufskonditionen, besser ausgelastete Kapazitäten, besseren Service – sprich eine geringere Fehlerquote – und eine gesteigerte Werbemittelleffizienz.

Topdeq: Repositionierung greift

Ebenfalls auf Wachstumskurs befindet sich Topdeq. Es wird immer deutlicher, dass es die richtige strategische Entscheidung war, Topdeq als Premiummarke zu repositionieren. 2006 wuchs der Umsatz währungsbereinigt um 4,9 Prozent. Was genau bedeutet Repositionierung? Lassen Sie mich das erklären: Topdeq fokussiert sich seit Anfang 2005 verstärkt auf hochwertige, designorientierte Ausrüstungs-

gegenstände mit hohem Nutzwert. Zwar werden dadurch teilweise weniger profitable Kundengruppen nicht mehr angesprochen. Dies wird jedoch bewusst in Kauf genommen. Denn letztlich soll ein deutlich gestiegener durchschnittlicher Auftragswert die rückläufigen Auftragszahlen überkompensieren.

Die Strategie ist aufgegangen. Unsere Auftragswerte sind gestiegen, die Reklamationsquoten gesunken. Dank dieser Effekte konnte Topdeq – wie schon erwähnt – die Effizienz steigern. Dies hat bewirkt, dass Topdeq profitabler geworden ist: Die EBITDA-Marge stieg von 3,4 auf 5,0 Prozent.

Ohne die Neugründung in Österreich hätte die Gruppe ein noch besseres Ergebnis erzielt, aber auch mit dieser Neugründung steigerte Topdeq sein operatives Ergebnis um mehr als 50 Prozent.

K + K America: großer Sprung u. a. dank NBF-Akquisition

Auch von K + K America gibt es Positives zu berichten. Unser dritter Geschäftsbereich erhöhte seinen Umsatz auf US-Dollar-Basis deutlich um rund 47 Prozent auf 528,8 Millionen. Umgerechnet in Euro sind das 421,5 Millionen. Das lag natürlich auch an der NBF-Akquisition. Aber: K + K America ist auch ohne NBF um 8,6 Prozent gewachsen.

Aufgrund der erstmaligen Konsolidierung der NBF-Gruppe stieg das EBITDA um rund 20 Prozent auf 49,3 Millionen Dollar. Wie erwartet sank gleichzeitig die EBITDA-Marge. Denn NBF erzielt derzeit noch Margen, die unter dem Durchschnitt von K + K America liegen. Ohne die NBF-Gruppe hätte die EBITDA-Marge 10,2 Prozent betragen.

Im Vergleich zu 2005 ist das ein leichter Rückgang. Zu diesem haben insbesondere die Anlaufkosten der neuen IT-Plattform des Geschäftsbereichs beigetragen. Wir sind aber überzeugt, dass sich die positiven Effekte der neuen Plattform ab 2008 in den Zahlen niederschlagen werden.

Kennzahlen pro Aktie: Ergebnis und Dividende steigen deutlich

Die guten Zahlen wirken sich natürlich auch auf die Kennzahlen pro Aktie aus: Ergebnis und Cashflow pro Aktie sind gestiegen. So liegt beispielsweise der Cashflow pro Aktie mit 1,12 Euro erstmals über einem Euro.

Die Steigerungsraten der vergangenen fünf Jahre können sich sehen lassen. Das Ergebnis pro Aktie konnten wir in diesem Zeitraum um über 150 Prozent steigern.

Dies alles hatte natürlich auch Auswirkungen auf die Dividendenhöhe. Bis einschließlich 2003 schütteten wir 10 Cent pro Aktie aus. 2004 und 2005 erhöhten wir die Dividende um 50 Prozent auf 15 Cent. Heute schlagen Vorstand und Aufsichtsrat vor, die Dividende um rund 67 Prozent auf 25 Cent pro Aktie zu erhöhen.

Mit einer Ausschüttungsquote von rund 30 Prozent werden Sie – liebe Aktionärinnen und Aktionäre – angemessen am Erfolg beteiligt. Dem Konzern verbleiben genügend Mittel, um das zukünftige Wachstum zu finanzieren.

TAKKT-Aktie: erneut ein gutes Jahr für Aktionäre

Für den Aktionär ist die Dividende nur ein Teil seiner Renditeerwartung. Der andere Teil sind die Kurssteigerungen. Auf diesem Chart können Sie nun sehen, wie sich die TAKKT-Aktie im vergangenen Jahr entwickelt hat – nämlich besser als der Vergleichsindex SDAX.

Zwischen dem 1. Januar und dem 31. Dezember 2006 legte die Aktie um 37 Prozent zu, der Index hingegen nur um 29,9 Prozent.

Die Gesamtzahl der Aktien blieb konstant bei 72,9 Millionen. Zum 31. Dezember 2006 entsprach das einer Marktkapitalisierung von rund 959 Millionen Euro. Auch die Aktionärsstruktur ist unverändert. Die Franz Haniel & Cie. GmbH hält weiterhin 72,7 Prozent der Aktien. Die übrigen 27,3 Prozent sind breit über institutionelle und private Anleger gestreut.

Meine Damen und Herren,

Corporate Governance, also eine verantwortungsvolle Unternehmensführung, ist elementarer Bestandteil unserer Unternehmenskultur. Dies zeigt sich auf verschiedenen Ebenen. So informieren wir Aufsichtsrat und Aktionäre schnell und umfassend über aktuelle Geschäftsentwicklungen. Dadurch bleiben Ihre Interessen jederzeit gewahrt.

Der Konzern betreibt außerdem aktives Risikomanagement, um dauerhaften Erfolg zu sichern. Die Führungsstrukturen sind klar organisiert und zeichnen sich durch direkte Berichtslinien aus. Und schließlich kommunizieren wir transparent mit unseren Mitarbeitern und Mitarbeiterinnen sowie der Öffentlichkeit.

Um den hohen Stellenwert einer verantwortungsvollen Unternehmenspolitik auch nach außen zu dokumentieren, bekennen sich Vorstand und Aufsichtsrat ausdrücklich und erneut zu den Empfehlungen der Regierungskommission Deutscher Corporate Governance Kodex. Die Regelungen dieses Kodex halten wir bis auf zwei begründete Ausnahmen ein.

Die erste Ausnahme: TAKKT macht keine Angaben zu den Bezügen der einzelnen Vorstands- und Aufsichtsratsmitglieder. Hinsichtlich der Vorstandsbezüge verweise ich auf den Beschluss der Hauptversammlung vom Vorjahr. Gemäß diesem Beschluss unterbleibt die individuelle Offenlegung der Vorstandsbezüge für die nächsten fünf Jahre. Abweichend vom Codex wird die Vergütung des Aufsichtsrats nicht individualisiert angegeben.

Die zweite Ausnahme betrifft die Arbeit des Aufsichtsrats. TAKKT setzt keinen separaten Prüfungsausschuss für dieses Gremium ein. Unserer Meinung nach ist der Aufsichtsrat heute mit neun Mitgliedern vergleichsweise klein besetzt. Mit der Reduzierung auf sechs Mitglieder allemal.

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

lassen Sie mich an dieser Stelle auf die Tagesordnungspunkte der heutigen
Versammlung näher eingehen.

Zum Tagesordnungspunkt 1 – Vorlage des festgestellten Jahresabschlusses – haben
Sie gerade von mir alle Informationen erhalten.

Nun zum Tagesordnungspunkt 2: Verwendung des Bilanzgewinns. Unseren Vorschlag,
eine Dividende in Höhe von 25 Cent pro Stückaktie auszuschütten, habe ich ebenfalls
erläutert und begründet.

Sofern Sie dem Vorschlag zustimmen, werden von dem ausgewiesenen Bilanzgewinn
in Höhe von rund 36,5 Millionen Euro nach Abzug der Dividende 18.253.436,93 Euro
auf neue Rechnung vorgetragen.

Nun zu den Tagesordnungspunkten 3 und 4 – Entlastung des Vorstands beziehungs-
weise des Aufsichtsrats. Dazu nur eine Bemerkung: Die vorgelegten Zahlen und die
Marktstellung von TAKKT sprechen für sich und für die Gremien der TAKKT.

Den Vorschlag des Aufsichtsrats – Tagesordnungspunkt 5 –, die Wirtschaftsprüfungs-
gesellschaft, Steuerberatungsgesellschaft Dr. Ebner, Dr. Stolz & Partner zu Abschluss-
prüfern und zu Konzernabschlussprüfern der Gesellschaft für das Geschäftsjahr 2007
zu wählen, unterstützt der Vorstand in vollem Umfang.

Der Tagesordnungspunkt 6 sieht die Wahl des gesamten Aufsichtsrats der TAKKT AG
vor.

Gemäß der geänderten Satzung setzt sich der Aufsichtsrat aus sechs von der
Hauptversammlung zu wählenden Mitgliedern zusammen.

Der Aufsichtsrat schlägt folgende Herren zur Wiederwahl in den Aufsichtsrat vor:

1. Herrn Dr. Klaus Trützscher
2. Herrn Dr. Eckhard Cordes
3. Herrn Michael Klein
4. Herrn Thomas Kniehl
5. Herrn Prof. Dr. Dres. h. c. Arnold Picot

Neu in den Aufsichtsrat gewählt werden soll

6. Herr Alexander von Witzleben

Herr von Witzleben ist Vorstandsvorsitzender der JENOPTIK AG und wird im Juli 2007 den Vorstand unseres Hauptaktionärs Franz Haniel & Cie. GmbH ergänzen.

Der Vorstand unterstützt die Wahlvorschläge des Aufsichtsrats und bittet um Ihre Zustimmung.

Meine sehr geehrten Damen und Herren,

lassen Sie mich an dieser Stelle den Herren danken, die aus dem Aufsichtsrat ausscheiden. Es sind die Herren Dr. Schadt, Kämmerer, Flammer und Matzke.

Den Herren Dr. Schadt und Kämmerer gilt mein besonderer Dank. Sie waren es, die 1984 und 1985 als Vorstände der GEHE AG, heute Celesio AG, in einer schwierigen Zeit zielbewusst und mit hohem Sachverstand KAISER + KRAFT erworben haben. Der Erwerb war eine Sache, die Entwicklung positiv zu beeinflussen, war eine andere und weitaus schwieriger. Sie haben die Entwicklung erfolgreich mitgestaltet und forciert. Sofern unsere Entscheidungsvorlagen gut waren – und das waren sie oft – kam die klare Anweisung „mache“.

Es war nicht immer leicht mit ihnen, aber es gab immer neue Erfahrungen und Herausforderungen, an denen man wachsen konnte. Eine ist mir ganz besonders in Erinnerung geblieben: „Bleibe deinen Zielen und dem Geschäftsmodell treu und schaffe Vertrauen. Nur wenn gegenseitiges Vertrauen vorhanden ist, ist Erfolg möglich – und nur dann.“ Ich danke Ihnen auch im Namen des gesamten Vorstands der TAKKT AG. Ohne sie wären wir nicht das, was wir heute sind – der in Europa und Nordamerika erfolgreichste B2B-Versandhändler für Betriebs- und Geschäftsausstattung.

Danke.

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

Vorstand und Aufsichtsrat erbitten außerdem Ihre Zustimmung zum Tagesordnungspunkt 7 – Ermächtigung zum Erwerb eigener Aktien gemäß Paragraph 71, Absatz 1, Nummer 8 Aktiengesetz.

Der Erwerb eigener Aktien ist in erster Linie dazu gedacht, einen eventuellen Kauf von Unternehmen, Unternehmensanteilen oder Unternehmensbeteiligungen zu erleichtern. Wir erhalten dadurch mehr finanzielle Flexibilität – und das erspart uns unter Umständen kostspielige Lösungen. Wir beabsichtigen auch weiterhin nicht, das Programm zum Einzug von Aktien zu nutzen. Es dient auch nicht als Aktienoptionsprogramm.

Mit diesem Beschluss – die Bestandteile der Ermächtigung sind im Wesentlichen unverändert gegenüber dem Beschluss des vergangenen Jahres – wollen wir die auslaufende Ermächtigung erneut um 18 Monate verlängern.

Und schließlich zum letzten Tagesordnungspunkt 8: Änderung der Satzung.

Den Beschluss und die Begründung für die Änderung konnten Sie aus der Einladung entnehmen.

Die Informationsübermittlung durch Datenübertragung hilft, Sie liebe Aktionärinnen und Aktionäre, schneller und auch kostengünstiger zu informieren.

Auch hierzu bitten der Aufsichtsrat und der Vorstand um Ihre Zustimmung.

Ausblick: strategische Agenda

Meine Damen und Herren,

ich möchte Ihnen nun einen Überblick über unsere strategische Agenda geben.

Wie Sie gesehen haben, war TAKKT 2006 überaus erfolgreich. Und nicht nur das: Seit nunmehr 20 Jahren steigert TAKKT seinen Umsatz durchschnittlich um rund zwölf Prozent pro Jahr. Dabei wachsen wir im Schnitt jeweils zur einen Hälfte organisch, zur anderen durch Akquisitionen. Unser Ziel ist mittel- und langfristig auf diesem Wachstumspfad zu bleiben. Wir sind fest davon überzeugt, dass uns dies gelingt.

Auch in Zukunft wird TAKKT neue Märkte erschließen. Konkret heißt das: Wir wollen jährlich mindestens eine neue Gesellschaft gründen oder erwerben.

Was unsere Renditeziele anbelangt, sind wir ebenfalls zuversichtlich. Der beste Beweis ist die Anhebung unseres langfristigen Zielkorridors für die EBITDA-Marge. Wie bereits geschildert lag dieser bislang bei zehn bis zwölf Prozent. Ab 2007 gelten elf bis 13 Prozent als Messlatte.

Für den Geschäftsbereich Topdeq und das Unternehmen NBF haben wir uns ehrgeizige, aber realistische Ziele gesetzt: Spätestens 2010 sollen beide zweistellige EBITDA-Margen aufweisen. Sowohl Topdeq als auch NBF sind dabei auf einem guten Weg.

Ausblick: Ausbau der Logistik-Infrastruktur

Meine Damen und Herren,

der französische Schriftsteller Antoine de Saint-Exupéry hat einmal gesagt: „Man kann nicht in die Zukunft schauen. Aber man kann den Grund für etwas Zukünftiges legen. Denn Zukunft kann man bauen.“

Zweifellos wäre es fahrlässig, wenn wir uns auf die Herausforderungen der Zukunft nicht bestmöglich vorbereiten würden. Wenn wir nicht versuchen würden, unsere Zukunft „zu bauen“. Tatsächlich planen wir wie jedes dauerhaft erfolgreiche Unternehmen vorausschauend. Dies gilt besonders für den Ausbau der logistischen Infrastruktur, mein zweites Schwerpunktthema am heutigen Tag.

Ausbau der Logistik: Investitionen in die Zukunft

Warum wollen wir unsere Logistikkapazitäten ausbauen? Der Grund ist so einfach wie erfreulich: In vielen Bereichen stoßen wir aufgrund unseres Erfolgs an Kapazitätsgrenzen.

Handeln wir in dieser Situation nicht, laufen wir mittelfristig Gefahr, zwei unserer wesentlichen Wettbewerbsvorteile zu verlieren: die kurze Lieferzeit sowie die zuverlässige Lieferung.

Insgesamt fließen deshalb 2007 rund 50 Millionen Euro in unsere Lagerinfrastruktur.

Grundsätzlich birgt der Logistikausbau natürlich Risiken. Sollte der Lieferumfang konstant bleiben oder sich vorübergehend rückläufig entwickeln, bestehen Überkapazitäten, die sich schlechter amortisieren.

Allerdings ergreifen wir verschiedene Maßnahmen, um diese Risiken zu minimieren. Zudem spielen die typischen Lagerrisiken – verderbliche Ware, preissensible Ware – bei TAKKT keine, beziehungsweise nur eine untergeordnete Rolle.

Im Folgenden möchte ich Ihnen wichtige Projekte der einzelnen Geschäftsbereiche bis 2009 skizzieren.

Bei KAISER + KRAFT EUROPA und Topdeq nutzen wir bereits in diesem Jahr einen Großteil des Investitionsvolumens, um Logistikstrukturen zu verbessern und Lagerkapazitäten an das steigende Geschäftsvolumen anzupassen. Beispielsweise fließen mehr als 40 Millionen Euro in den Kauf und den Ausbau des bisher gemieteten Versandhandelszentrums in Pfungstadt. Dieses soll künftig als europäisches Logistikzentrum für Geschäftsausstattung dienen.

Durch die zusätzlichen Kapazitäten wird der Anteil des über das Lager abgewickelten Geschäfts bei KAISER + KRAFT EUROPA mittelfristig von 50 Prozent auf rund 60 Prozent steigen. Die Vorteile liegen auf der Hand: Der Geschäftsbereich kann einerseits einen schnelleren und zuverlässigeren Lieferservice garantieren. Andererseits können Einkaufsvorteile erzielt werden. Diese übersteigen nach unseren Erfahrungen die zusätzlichen Lagerkosten.

Auch bei Topdeq in den USA soll die logistische Infrastruktur optimiert werden. Durch zwei zusätzliche Lagerstandorte in Atlanta und Reno will Topdeq Kunden künftig flächendeckend in höchstens zwei Tagen beliefern.

Durch die sehr gute Entwicklung von Hubert seit dem Erwerb im Jahre 2000, die Belieferung der kanadischen Tochter und vermehrte internationale Einkäufe, sind die Kapazitäten des Lagers von Hubert erschöpft. K + K America baut deshalb die Lagerkapazitäten in Cincinnati/Ohio aus.

Bei Gerdmans in Schweden sind die Lagerkapazitäten ebenfalls ausgeschöpft und dies obwohl immer mehr Ware direkt aus dem Versandhandelszentrum in Kamp-Lintfort an die skandinavischen Kunden geliefert wird.

Der Ausbau unserer Kataloge und eine gute konjunkturelle Lage waren und sind die Ursachen für eine sehr gute Umsatzentwicklung in Skandinavien. Da eine Erweiterung auf dem vorhandenen Areal nicht sinnvoll war, wird in Nähe des bisherigen Standorts neu gebaut. Ein neues, 70.000 m² großes Grundstück wurde erworben. Die Planungen haben begonnen und bis spätestens Anfang 2009 sollte das Objekt in Betrieb genommen werden.

Ein weiteres Projekt zur Erweiterung der Kapazitäten und zur Rationalisierung steht in unserer Produktionsstätte in Haan bei Düsseldorf an.

Auch hier ist die gute konjunkturelle Lage ein Grund für den Ausbau. Daneben gibt es weitere erwähnenswerte Ursachen:

- Die neu entwickelten Produkte sind sehr erfolgreich vom Markt aufgenommen worden.
- Durch das Roll-out des erfolgreichen KAISER + KRAFT-Geschäftsmodells in neue Länder, vergrößern sich die Absatzchancen der selbst gefertigten Produkte.
- Durch die laufenden Rationalisierungen und ein striktes Kostenmanagement können wir die nach Osteuropa vergebenen Baugruppen wieder zurückholen und schließlich
- werden wir durch die Anschaffung einer neuen Lackieranlage die Kosten senken und die Qualität erhöhen können.

All diese Maßnahmen helfen, das zukünftige Wachstum ohne Serviceeinbußen zu bewerkstelligen.

TAKKT Q1/2007: Fortsetzung der positiven Entwicklung

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

wie Sie dem Quartalsfinanzbericht vom 26. April entnehmen konnten, hat sich die TAKKT-Gruppe auch im ersten Quartal 2007 weiter positiv entwickelt.

Der währungsbereinigte Umsatz erhöhte sich um gute 6,7 Prozent. Das EBITDA, das Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen, erhöhte sich überproportional um 7,5 Prozent. Die Marge erreichte erfreuliche 14,6 Prozent. Basis für die steigende Profitabilität war erneut die hohe, stabile Rohertragsquote. Die Marge wuchs im Berichtszeitraum von 41,1 Prozent auf 41,3 Prozent.

TAKKT Q1/2007: höhere Margen überzeugen

Noch besser entwickelte sich der Cashflow, der mit 25,2 Millionen Euro einen neuen Rekordwert erreichte. Gegenüber dem Vorjahresquartal bedeutet das ein Plus von 10,5 Prozent. Die Finanzierung unserer zahlreichen Projekte steht damit weiterhin auf einer soliden Basis.

Die Bilanzrelationen haben sich ebenfalls weiter verbessert. Die Eigenkapitalquote hat sich seit Jahresende von 47,7 Prozent auf 49,1 Prozent erhöht.

TAKKT Q1/2007: uneinheitlicher Konjunkturverlauf beeinflusst Umsatz

Die Entwicklung der einzelnen Geschäftsbereiche verlief wegen der uneinheitlichen Konjunktur in Europa und Nordamerika unterschiedlich.

Während KAISER + KRAFT EUROPA von der stabilen wirtschaftlichen Lage – insbesondere in Deutschland – profitierte, hat sich die Konjunktur in den USA weiter eingetrübt.

Die KAISER + KRAFT EUROPA-Gruppe konnte ihren Quartalsumsatz währungs-
bereinigt um 15,0 Prozent steigern. Ein Zuwachs, der in der Firmengeschichte bislang
sehr selten vorgekommen ist. Das höhere Rohertragsvolumen und eine bessere
Auslastung der Kapazitäten führten zu einem Ertragsprung von 18,3 Prozent. Mit 21,3
Prozent erreichte die EBITDA-Marge einen neuen Rekordwert.

Die Topdeq-Gruppe konnte den Umsatz – währungsbereinigt – um 7,3 Prozent
steigern. Hier tragen immer noch die Effekte der Repositionierung Früchte. Die
Rohertragsmarge konnte durch bessere Einkaufskonditionen und eine geringere
Retourenquote weiter gesteigert werden. An der Optimierung der Organisationsstruktur
wurde weiter gearbeitet, so dass sich Effizienz und Auslastung nochmals verbesserten.

Das Resultat: Das EBITDA konnte um 50 Prozent gesteigert werden. Die Marge lag
damit bei rund 10 Prozent.

Unser dritter Geschäftsbereich K + K America leidet etwas unter der wirtschaftlichen
Lage in den USA. Die Experten prognostizieren für 2007 mittlerweile einen Rückgang
der Wachstumsrate des Bruttoinlandsprodukts auf nur noch 1,8 Prozent. Im vergan-
genen Jahr wuchs die amerikanische Wirtschaft noch um rund 3,5 Prozent. Das führte
bei K + K America zu rückläufigen Auftragszahlen. Der Umsatz sank auf US Dollar-
Basis um 2,4 Prozent auf 126,7 Millionen US-Dollar.

Neben dem Umsatzrückgang sind eine niedrige Werbemittelleffizienz sowie zusätzliche
Aufwendungen für die Einführung der neuen IT-Plattform verantwortlich für den
Ergebnisrückgang. Die EBITDA-Marge sank von 10,5 Prozent auf 8,8 Prozent ab.

Die Zahlen des 1. Quartals der K + K America-Gruppe sind nicht gut und müssen sich
verbessern. Die Profitabilität wird sich verbessern, weil:

Erstens: Die zusätzlichen Aufwendungen für die neue IT-Plattform ab 2008 entfallen und erste Effizienzverbesserungen sich zeigen werden und zweitens: weil wir die Erfahrung gemacht haben, dass es in rezessiven Phasen einfacher ist, effizientere Strukturen einzuführen und unser Geschäft auf eine noch bessere Basis zu stellen. Letztlich wiesen die Geschäftsbereiche nach allen schwachen Phasen eine bessere Marktstellung auf als vorher. Deswegen sind wir überzeugt, dass es auch wieder so sein wird.

Alles in allem lässt uns das erste Quartal 2007 weiter positiv in die Zukunft schauen.

Ausblick 2007: konjunkturelle Rahmenbedingungen

Meine Damen und Herren,

sie können sicher sein: TAKKT erledigt seine Hausaufgaben und unternimmt alles Notwendige, um weiter dynamisch zu wachsen. Allerdings haben wir dabei natürlich keinen Einfluss auf die Konjunktur. Von deren Entwicklung sind wir aber zumindest teilweise abhängig. Ich möchte Ihnen deshalb jetzt schildern, wie sich die Wirtschaft der Einschätzung von Experten nach in diesem und im nächsten Jahr entwickeln wird.

Grundsätzlich werden 2007 keine starken konjunkturellen Impulse für unser Geschäft erwartet. Diese Aussage gilt vor allem für Nordamerika.

Es wird prognostiziert, dass die europäische Wirtschaft in diesem Jahr leicht an Fahrt verliert und nur zwei Prozent wächst. Für Deutschland variieren die Voraussagen erheblich: Sie liegen zwischen 1,6 und 2,5 Prozent Wachstum. Zur Erinnerung: Vergangenes Jahr legte das deutsche Bruttoinlandsprodukt noch um 2,7 Prozent zu. Als Gründe für den möglichen Rückgang werden steigende Zinsen, die Erhöhung der Mehrwertsteuer und ein stärkerer Euro genannt.

Erlauben Sie mir an dieser Stelle eine persönliche Einschätzung: Ich kann mir vorstellen, dass wir am Ende des Jahres in Deutschland besser dastehen werden, als die Mehrheit der Fachleute heute glaubt. Unsere Zahlen des 1. Quartals deuten jedenfalls stark darauf hin.

Am schwierigsten dürfte die konjunkturelle Lage in Nordamerika werden. Hier erwarten Fachleute nur ein Plus von 1,8 bis 2,2 Prozent. Das wäre ein Minus von mehr als 1,3 Prozentpunkten im Vergleich zu 2006. Sorgen bereiten den Experten vor allem das erreichte Zinsniveau und die Risiken am Immobilienmarkt.

Für 2008 geht TAKKT jedoch davon aus, dass wieder ein leichter konjunktureller Aufwärtstrend möglich ist.

Unser Ziel ist und bleibt: wir wollen stärker wachsen als die Volkswirtschaften, in denen TAKKT vertreten ist.

Ausblick 2007: Wachstumsinitiativen

Ich habe gerade geschildert, dass die Konjunkturprognosen für 2007 nicht überall spürbaren Rückenwind für unser Geschäft erwarten lassen. Dies beeinflusst aber keinesfalls unsere Wachstumsinitiativen für das laufende Jahr. Im Einzelnen sind das:

Erstens: Alle Geschäftsbereiche passen kontinuierlich Sortiment und Service an Kundenwünsche und neue Markterfordernisse an.

Zweitens: Im Mai startet KAISER + KRAFT in der Slowakei. Da KWESTO bereits in der Slowakei vertreten ist, wird dort die bewährte Zwei-Marken-Strategie umgesetzt. Das heißt: Die slowakische KAISER + KRAFT-Gesellschaft kann von den Erfahrungen KWESTOs profitieren.

Drittens: TAKKT bereitet den Aufbau des Hubert-Geschäfts in Europa vor. Hubert handelt bislang ausschließlich in den USA und Kanada mit Ausrüstungsgegenständen für den Einzelhandel und die Gastronomie. Nach Abschluss der Marktstudie steht zurzeit besonders die Zusammenstellung des Katalogs im Fokus.

Und schließlich viertens: TAKKT wird die zuletzt neu gegründeten Gesellschaften, wie beispielsweise KAISER + KRAFT in China oder Topdeq in Belgien und Österreich, weiter ausbauen und im Markt etablieren.

Ausblick 2007: TAKKT-Kennzahlen

Meine Damen und Herren,

ich komme nun zum letzten Teil meiner Rede. Sie wissen bereits, welches Wirtschaftswachstum wir in diesem Jahr erwarten. Und Sie haben auch erfahren, was TAKKT tun wird, um weiter zu wachsen. Die Frage ist nun: Wie wird sich beides voraussichtlich auf die Zahlen der TAKKT-Gruppe auswirken?

Insgesamt ist der Vorstand vorsichtig optimistisch für 2007. Vorsichtig, weil die abkühlende Konjunktur in Nordamerika die Geschäftsentwicklung beeinflusst. Optimistisch, weil der Konzern weiter das Potenzial des B2B-Versandhandels voll ausschöpfen wird.

Ausgehend von unseren Planungen und Prämissen steigen Umsatz und Ergebnis 2007 weiter an. Insbesondere KAISER + KRAFT EUROPA und die Topdeq-Gruppe werden hierzu beitragen.

Für 2007 erwarten wir, dass TAKKT ohne Akquisitionen währungsbereinigt um mindestens vier Prozent wächst. Mit dieser Prognose bleiben wir unserem Ziel treu, mindestens ein bis zwei Prozentpunkte stärker zu wachsen als die Volkswirtschaften, in denen wir tätig sind.

Dank unseres effizienten Kostenmanagements kann TAKKT auch in schwächeren Konjunkturphasen eine EBITDA-Marge erreichen, die innerhalb des auf elf bis 13 Prozent angehobenen Zielkorridors liegt. Für dieses Jahr rechnen wir mit einer Marge in der oberen Hälfte des Korridors, das heißt 12,x Prozent.

Insgesamt sind wir davon überzeugt, dass die Kombination aus unserem erfolgreichen Geschäftsmodell, einer relativ guten konjunkturellen Lage in Europa sowie unseren Maßnahmen und Initiativen letztlich dafür sorgen wird, dass 2007 und 2008 erfolgreiche Jahre für TAKKT werden. Seien Sie sicher: Wir werden hart dafür arbeiten, damit es so sein wird.

Meine Damen und Herren,

vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit.