

## **9. Hauptversammlung der TAKKT AG am 7. Mai 2008 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,

im Namen des gesamten Vorstands der TAKKT AG freue ich mich, Sie heute auf unserer neunten Hauptversammlung begrüßen zu dürfen. Zunächst darf ich Ihnen einen kurzen Überblick geben, was Sie heute erwartet: Beginnen werde ich mit den Veränderungen im TAKKT-Aufsichtsrat und -Vorstand. Danach erfahren Sie von mir, wie sich das Geschäft der TAKKT AG im vergangenen Jahr entwickelt hat.

Anschließend stelle ich Ihnen die Zahlen des ersten Quartals 2008 vor und gebe Ihnen zum Schluss einen Ausblick auf das Jahr 2008.

Auf zwei Themen möchte ich heute ausführlicher eingehen:

- erstens: auf unser Sortiment und unsere Leistungen und
- zweitens: auf den Ausbau unserer Logistikinfrastuktur

Meine Damen und Herren, wie Ihnen vielleicht schon aufgefallen ist, sehen Sie heute auf dem Podium ein neues Gesicht – für diejenigen von Ihnen, die schon vor 2004 Aktionäre der TAKKT AG waren, ein bekanntes Gesicht: Ich möchte Ihnen Herrn Dr. Felix Zimmermann vorstellen – seit 1. Mai 2008 unser neues Mitglied im Vorstand. Herr Dr. Zimmermann ersetzt in seiner Funktion als Verantwortlicher für den Geschäftsbereich K + K America Thomas Loos, der den TAKKT-Vorstand im Juli 2007 aus gesundheitlichen Gründen verlassen hat. Damit sind wieder alle unsere Geschäftsbereiche personell im Vorstand repräsentiert. Herr Dr. Zimmermann übernimmt zudem den stellvertretenden Vorstandsvorsitz.

Mit Herrn Dr. Zimmermann haben wir einen Kollegen gewinnen können, dessen Herz für den B2B-Versandhandel schlägt. Er war von 1999 bis 2004 als Finanzvorstand für uns tätig und hatte die Abspaltung und den Börsengang maßgeblich vorangetrieben.

TAKKT verfügt über ein sehr erfolgreiches Geschäftsmodell. Um aber profitabel zu bleiben und die Marktstellung weiter auszubauen, bedarf es guter Manager und Mitarbeiter, die unser Geschäftsmodell ständig optimieren und gegebenenfalls modernisieren. Mit ihm zusammen wird uns dies noch besser gelingen.

Wie Sie dem Chart entnehmen können, hat sich an unserer bewährten Vorstandszusammensetzung darüber hinaus nichts geändert: Dr. Florian Funck ist weiterhin Finanzvorstand der TAKKT AG, Franz Vogel ist für den Geschäftsbereich KAISER + KRAFT EUROPA verantwortlich und Didier Nulens vertritt Todeq im Vorstand.

Über die Vertragsverlängerungen des Vorstands hat Sie der Aufsichtsratsvorsitzende Herr von Witzleben schon informiert.

Eine Veränderung hat es auch im Aufsichtsrat der TAKKT AG gegeben. Seit dem 1. Januar 2008 ist Alexander von Witzleben neuer Aufsichtsratsvorsitzender unseres Konzerns. Er löst damit Prof. Dr. Klaus Trützschler ab, der seine Stellvertretung übernommen hat. Mit diesem Wechsel wird der veränderten Zuständigkeit für TAKKT im Vorstand der Franz Haniel & Cie. GmbH als TAKKT-Mehrheitsaktionärin Rechnung getragen.

### **TAKKT 2007: weiter auf Wachstumskurs**

Meine Damen und Herren, wieder einmal hat die TAKKT AG ihre Umsatz- und Ertragszahlen deutlich steigern können. Diesen Erfolg haben wir trotz der weltweit uneinheitlichen Konjunktur erzielt. Möglich machten das vor allem zwei Faktoren: unsere erfolgreiche Strategie der internationalen Diversifizierung und die Konzentration auf unser Kerngeschäft mit langlebigen Ausrüstungsgegenständen.

Dank dieser konsequenten strategischen Ausrichtung erreichte der Umsatz im vergangenen Jahr mit 986,2 Millionen Euro ein Rekordniveau. Gegenüber 2006 ist dies ein Plus von 2,9 Prozent. Unser organisches Wachstum, das heißt bereinigt um Wechselkurseffekte sowie um die Umsätze der per 30. September 2007 verkauften US-Gesellschaft Conney Safety Products (Conney), belief sich 2007 auf 9,2 Prozent. 2006 betrug es 10,1 Prozent.

Auch die Profitabilität der TAKKT AG entwickelte sich im vergangenen Jahr erfreulich. Die EBITDA-Marge betrug 14,4 Prozent. Damit lag sie deutlich über dem bisherigen Zielkorridor von elf bis 13 Prozent.

Das Periodenergebnis stieg gegenüber dem Vorjahr um 26,8 Prozent. Damit konnte unsere Gruppe das hohe Profitabilitätsniveau nicht nur halten, sondern sogar weiter steigern.

Auch der Cashflow erreichte einen Rekordwert. Mit 101,2 Millionen Euro liegt er erstmals im dreistelligen Millionenbereich.

Die Bilanz der TAKKT AG kann man mit Fug und Recht als sehr gesund und solide bezeichnen. Die Bilanzsumme fällt gegenüber dem Vorjahr durch den Abgang von Conney etwas niedriger aus. Zudem konnte der Konzern dank der guten operativen Geschäftsentwicklung seine Verschuldung deutlich reduzieren. Entsprechend erhöhte sich die Eigenkapitalquote von 47,7 Prozent im Vorjahr auf 58,6 Prozent im Jahr 2007.

An der erfreulichen Geschäftsentwicklung 2007 möchte die TAKKT AG auch Sie, die Aktionäre, wieder angemessen beteiligen. Daher schlägt der Vorstand zusammen mit dem Aufsichtsrat vor, die Basisdividende pro Aktie um 28 Prozent auf 32 Cent zu erhöhen. Darüber hinaus möchten wir Ihnen eine Sonderdividende von 48 Cent pro Aktie zahlen. Möglich macht dies der Liquiditätszufluss durch den Verkauf von Conney, auf den ich gleich noch zu sprechen komme. Die Gesamtdividende würde damit 80 Cent pro Aktie betragen und hätte sich gegenüber dem Vorjahr mehr als verdreifacht.

### **TAKKT 2007: Highlights**

Meine Damen und Herren, wie ich bereits sagte, ist das gute Konzernergebnis 2007 vor allem eine positive Folge unserer Strategie der internationalen Diversifizierung sowie der Konzentration auf unser Kerngeschäft. Welche positiven Effekte diese Strategie in den einzelnen Geschäftsbereichen hatte, möchte ich Ihnen nun erläutern:

Dank neuer Kunden, gesteigener Auftragszahlen und höherer durchschnittlicher Auftragswerte entwickelte sich unser umsatzstärkster Geschäftsbereich KAISER + KRAFT EUROPA auch 2007 wieder sehr erfreulich. Gestützt von einem positiven konjunkturellen Umfeld erreichte der Geschäftsbereich mit seinen vier Marken ein hohes zweistelliges organisches Wachstum. Im Zuge der internationalen Expansion startete KAISER + KRAFT mit einer neuen Gesellschaft in der Slowakei. Die Schwestergesellschaft KWESTO ist auf diesem Markt bereits erfolgreich tätig und kann KAISER + KRAFT in der Startphase unterstützen.

Für unseren Geschäftsbereich Topdeq können wir die erfolgreiche Repositionierung als Premiummarke verkünden. Damit ist ein wesentlicher Schritt für die weitere Expansion geschafft. Um als Premiummarke den Kunden einen Premiumservice anbieten zu können, hat der Geschäftsbereich in den USA zwei neue Lagerstandorte in Betrieb genommen.

Damit kann Topdeq USA seine Kunden nunmehr flächendeckend in maximal 48 Stunden beliefern – ein einmaliger Service in den USA. Darüber hinaus wird demnächst das neue Logistikzentrum in Pfungstadt eröffnet, das weitere Kapazitäten für die Topdeq-Premiumprodukte schafft. Doch dazu später mehr.

Der dritte Geschäftsbereich K + K America stand im Berichtsjahr vor allem im Zeichen der Konzentration auf das TAKKT-Kerngeschäft, den B2B-Versandhandel mit langlebigen und preisstabilen Ausrüstungsgegenständen. Daher trennte sich K + K America von der margenschwachen US-Tochter Conney – einem Spezialisten für Artikel aus den Bereichen Erste Hilfe und Arbeitssicherheit. Darüber hinaus stellte die nordamerikanische Tochtergesellschaft National Business Furniture (NBF) ihr Privatkundengeschäft ein.

Meine Damen und Herren,  
dass wir unsere Aktionärinnen und Aktionäre angemessen am Unternehmenserfolg beteiligen, ist uns ein wichtiges Anliegen. Eine ebenso wichtige Maxime unserer Unternehmensphilosophie ist die offene und transparente Unternehmens- und Finanzkommunikation. Diese wurde im vergangenen Jahr besonders honoriert. Beim renommierten Investor-Relations-Preis des Wirtschaftsmagazins Capital erreichten wir 2007 den ersten Platz im Segment SDAX. Die Finanzkommunikation von TAKKT erhielt als einziges der 194 deutschen und europäischen Unternehmen aus Euro Stoxx, DAX, MDAX, TecDAX und SDAX das Urteil „herausragend“. Darin sehen wir eine Bestätigung unserer bisherigen Kommunikationsarbeit und einen Ansporn, unsere hohen Standards weiterhin aufrecht zu erhalten oder noch zu verbessern.

## **TAKKT 2003 – 2007: eine beeindruckende Entwicklung**

Wenn Sie auf dieses Chart schauen, brauche ich eigentlich nichts mehr zu erläutern: Die Zahlen sprechen für sich. Während wir unseren Konzernumsatz in den vergangenen fünf Jahren trotz immer schwächer werdendem US-Dollar um 38,1 Prozent steigern konnten, erhöhten wir unser Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen, kurz EBITDA, im selben Zeitraum um knapp 78 Prozent. Das Ergebnis vor Steuern erreichte ein Plus von 185,7 Prozent. Getoppt wurde dies vom Periodenergebnis, welches um über 225 Prozent gesteigert werden konnte. Und dass TAKKT seine Aktionärinnen und Aktionäre am Unternehmenserfolg teilhaben lässt, können Sie dem Dividendenwachstum der vergangenen fünf Jahre entnehmen.

Sollte die Dividende in diesem Jahr entsprechend dem Vorschlag von Vorstand und Aufsichtsrat erhöht werden, entspräche das einem Anstieg von 700 Prozent. Wir haben dies durch Verbesserung unserer Serviceangebote und Prozesse erreicht.

Denn besserer Service ergibt weniger Fehler, und das spart Kosten. Dies ist auch deutlich an dem unterdurchschnittlichen Personalzuwachs zu erkennen.

## **Umsatz: starkes organisches Wachstum von 9,2 Prozent**

Meine Damen und Herren, nun möchte ich Ihnen etwas ausführlicher erläutern, wie sich die Geschäftsentwicklung im Berichtsjahr auf die verschiedenen Kennzahlen des Konzerns ausgewirkt hat.

2007 erreichte TAKKT, wie eingangs erwähnt, einen Rekordumsatz von 986,2 Millionen Euro. Gegenüber dem Vorjahr ist dies ein Anstieg von 2,9 Prozent. Betrachten wir allerdings das organische Wachstum, das heißt den Umsatz bereinigt um Wechselkursschwankungen, und den Verkauf der nordamerikanischen Gesellschaft Conney, dann haben wir ein Umsatzwachstum von 9,2 Prozent erreicht.

Zu dieser insgesamt sehr erfreulichen Umsatzentwicklung haben sämtliche Wert- und Wachstumstreiber von TAKKT beigetragen: Auch im vergangenen Jahr konnte TAKKT erneut seinen Kundenkreis erweitern. Zudem erhöhte sich die Anzahl der Aufträge. Und in allen drei Geschäftsbereichen stieg der durchschnittliche Auftragswert.

Das deutliche organische Wachstum von über neun Prozent belegt erneut die Wachstumskraft und Chancen des TAKKT-Geschäftsmodells.

### **Umsatz: durch Diversifikation erfolgreich**

Gerade für das Berichtsjahr 2007 ist unser Geschäftserfolg ein Ergebnis unserer Strategie der internationalen Diversifikation. Während sich 2007 in Deutschland und Europa die Wirtschaft annähernd wie im Vorjahr entwickelte, ging in den USA die Wachstumsrate des Bruttoinlandsprodukts deutlich zurück. Dies bekam auch unser nordamerikanischer Geschäftsbereich K + K America zu spüren. Durch die breite Aufstellung in verschiedenen internationalen Märkten konnten wir die Konjunkturschwankungen jedoch vollständig kompensieren.

Unser größter Geschäftsbereich KAISER + KRAFT EUROPA erwirtschaftete 52,7 Prozent des Konzernumsatzes und ist damit wieder über die 50-Prozent-Marke geklettert. Topdeq trug mit 9,2 Prozent zum TAKKT-Umsatz bei, K + K America erwirtschaftete 38,1 Prozent. Dies ist ein Rückgang im Vergleich zum Vorjahreswert von 5,9 Prozentpunkten. Für diesen Rückgang gibt es drei Gründe:

Erstens wuchs der Geschäftsbereich K + K America aufgrund der schwierigen Konjunktursituation in Nordamerika unterdurchschnittlich. Zweitens reduzierte der schwache US-Dollar die in die Konzernberichts-währung Euro umgerechneten Werte. Und drittens lagen die Umsätze durch den Verkauf unserer US-Tochter Conney unter den Werten des Vorjahres.

Betrachten wir die Verteilung nach Regionen, trug unser Heimatmarkt Deutschland einen Anteil von 23,1 Prozent zum Gesamtumsatz bei. In den anderen europäischen Märkten waren es zusammengenommen 36,8 Prozent. Nordamerika erwirtschaftete 39,5 Prozent des Gesamtumsatzes. Der Anteil „Sonstige“ umfasst die Länder Mexiko, Japan und China, die gegenüber dem Vorjahr ihren Anteil um 50 Prozent steigern konnten.

### **E-Business bei TAKKT: weiter steigende Bedeutung**

Meine Damen und Herren, das Thema E-Business wird von Jahr zu Jahr wichtiger für TAKKT. Der Anteil unseres Online-Geschäfts steigt kontinuierlich. Im Berichtsjahr haben unsere Gesellschaften bereits 13 Prozent des TAKKT-Gesamtumsatzes über elektronische Bestellwege erwirtschaftet, dies entspricht rund 130 Millionen Euro Umsatz in 2007. Dabei haben die TAKKT-Kunden die Wahl zwischen verschiedenen elektronischen Bestellplattformen:

Kunden können über die Internetseiten unserer Gesellschaften bestellen.

Eine andere effiziente Möglichkeit bei uns zu bestellen sind unsere E-Procurement-Lösungen. Diese eignen sich besonders für unsere Großkunden, die solche Angebote in ihr eigenes Beschaffungssystem integrieren können.

Mit Business Integration ermöglicht der Konzern seinen Kunden zudem die bequeme und schnelle Übermittlung von Geschäftsdokumenten.

Darüber hinaus bieten die TAKKT-Gesellschaften ihren Kunden individuell eingerichtete Webshops an.

## **EBITDA: Marge oberhalb des bisherigen Zielkorridors von elf bis 13 Prozent**

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,  
auch in diesem Jahr kann ich Ihnen von neuen Rekorden berichten. Ohne Ausnahme haben sich alle Profitabilitätskennziffern verbessert; Basis ist die Rohertragsmarge. Unabhängig von konjunkturellen Rahmenbedingungen kann TAKKT hohe und starke Rohertragsmargen erzielen. Die Margen verbesserten sich trotz den Preissteigerungen bei den Rohstoffen in allen drei Geschäftsbereichen.

Das EBITDA, das Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen, verbesserte sich dadurch deutlich von 119,5 Millionen Euro auf einen neuen Rekordwert von 142,3 Millionen Euro. Das ist ein Anstieg von nahezu 20 Prozent.

Die EBITDA-Marge lag mit 14,4 Prozent über dem vom Management festgesetzten Zielkorridor von elf bis 13 Prozent. Wir haben daher beschlossen, den Zielkorridor ab 2008 erneut anzuheben: auf zwölf bis 15 Prozent. Anlass sind die nachhaltig hohe Profitabilität von KAISER + KRAFT EUROPA und die zu erwartenden Margenverbesserungen von Topdeq und K + K America.

## **Periodenergebnis: Profitabilität auf hohem Niveau weiter gesteigert**

Das Periodenergebnis verbesserte sich um sehr gute 27,0 Prozent von 62,5 Millionen Euro im Jahr 2006 auf 79,3 Millionen Euro im Berichtsjahr. Damit haben wir auch in diesem Bereich eine neue Rekordmarke erreicht. Das Gleiche gilt für die Marge: Sie erhöhte sich im selben Zeitraum von 6,5 auf 8,0 Prozent.

## **Cashflow: erreicht erstmals Wert über 100 Millionen Euro**

Meine Damen und Herren, lassen Sie mich mit einer weiteren Rekordzahl fortfahren. Unser Cashflow erreichte mit 101,2 Millionen Euro im Berichtsjahr erstmals einen Wert im dreistelligen Millionenbereich. Damit unterstreicht TAKKT wieder einmal seine Ertragskraft. Dank des hohen Cashflows konnten trotz der gestiegenen Investitionen

für die Logistikprojekte die Schulden weiter getilgt und das Eigenkapital weiter gesteigert werden. Darüber hinaus ist es uns möglich, eine stark erhöhte Dividendenzahlung vorzuschlagen.

## **Mitarbeiter: Basis für nachhaltigen Unternehmenserfolg**

All diese Rekordwerte verdankt die TAKKT AG nicht nur ihrem erfolgreichen Geschäftsmodell. Mindestens genauso wichtig sind die Menschen, die dieses Modell mit Engagement umsetzen – unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Deshalb möchte ich an dieser Stelle die Gelegenheit nutzen, unserer gesamten Belegschaft für ihren großen Einsatz im Jahr 2007 zu danken.

1.971 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter beschäftigte der Konzern am 31. Dezember 2007. Das sind 56 weniger als ein Jahr zuvor. Dies hängt jedoch ausschließlich mit dem Verkauf von Conney zusammen. Bereinigt um diesen Effekt wuchs die TAKKT-Mitarbeiterzahl in allen drei Geschäftsbereichen.

Persönlich und fachlich überdurchschnittlich qualifizierte Mitarbeiter sind ein wichtiger Erfolgsfaktor unseres Konzerns. Deshalb haben Aus- und Weiterbildung einen hohen Stellenwert bei TAKKT.

Im Berichtsjahr absolvierten beispielsweise in Deutschland 32 junge Menschen eine Berufsausbildung bei TAKKT. Darüber hinaus studieren acht Mitarbeiter berufsbegleitend an einer Berufsakademie. Für zukünftige Fach- und Führungsaufgaben haben wir zudem Hochschulabsolventen eingestellt, die ein zweijähriges Programm innerhalb des Konzerns durchlaufen.

Unsere Fortbildungsmaßnahmen gliedern sich in drei Bausteine: Erstens bieten wir unseren Mitarbeitern interne Schulungen, zweitens Seminare von externen Referenten und drittens Schulungen in der Haniel Akademie. Letztere richten sich insbesondere an unsere Fach- und Führungskräfte.

Neben guten Fortbildungsperspektiven stellt aber natürlich auch die leistungsgerechte Vergütung der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter einen wesentlichen Motivationsfaktor dar. Daher zahlt TAKKT Prämien an die Mitarbeiter, deren Gesellschaft ihre Ziele erreicht oder übertroffen hat. Darüber hinaus können die Mitarbeiter in Deutschland Belegschaftsaktien erwerben und damit vom Erfolg des Unternehmens profitieren.

### **Konzernbilanz: Conney-Verkauf führt zu Bilanzverkürzung**

Ich möchte Ihnen nun die Konzernbilanz der TAKKT AG erläutern, die auch in diesem Jahr das Prädikat „äußerst solide“ verdient. Dass sich die Bilanzsumme im Vergleich zum Vorjahr verkürzt hat, resultiert im Wesentlichen aus dem Verkauf von Conney.

Lassen Sie mich die wichtigsten Veränderungen erläutern:

Mit 211,6 Millionen Euro stellen die Geschäfts- und Firmenwerte den größten Posten dar. Aufgrund der Bilanzierungsgrundsätze nach IFRS 3 werden diese seit 2005 nicht mehr planmäßig abgeschrieben, sondern jährlich einem Werthaltigkeitstest unterzogen. Wie in den vergangenen Jahren musste TAKKT auch 2007 aufgrund des hohen Cashflows keine außerordentlichen Abschreibungen auf Geschäfts- und Firmenwerte vornehmen. Damit sind die reduzierten Geschäfts- und Firmenwerte ausschließlich eine Folge der Entkonsolidierung von Conney sowie veränderter Wechselkurse.

Erhöht haben sich im langfristigen Vermögen hingegen die Sachanlagen. Dies ist die Folge umfangreicher Maßnahmen zur Erweiterung der Versandhandelsinfrastruktur.

Im kurzfristigen Vermögen gab es kaum Änderungen zum Vorjahr. Die Abgänge im Forderungs- und Vorratsbereich im Zusammenhang mit dem Conney-Verkauf wurden durch entsprechende Zugänge als Folge des organischen Wachstums des Konzerns kompensiert.

Das Zahlungsverhalten der Kunden blieb weitgehend stabil. Die durchschnittliche Außenstandsdauer der Kundenforderungen verbesserte sich von 41 auf 39 Tage.

## **Konzernbilanz: deutliche Entschuldung, Eigenkapitalquote erreicht 58,6 Prozent**

Im Bereich der Passiva hat sich das Eigenkapital aufgrund des hohen Periodenergebnisses deutlich erhöht. Die Finanzverschuldung als zweiter wesentlicher Posten der Passivseite reduzierte sich zum Berichtsstichtag von 168,7 auf 91,3 Millionen Euro. Zu dieser deutlichen Entschuldung hat der Conney-Verkauf mit rund 34 Millionen Euro beigetragen. Zudem führte der schwächere US-Dollar zu einer Abwertung der Finanzverbindlichkeiten in Höhe von 13,4 Millionen Euro. Ein großer Beitrag zur Entschuldung kam zudem aus dem operativen Cashflow des Konzerns. Er reduzierte die Verbindlichkeiten um rund 30 Millionen Euro.

Als Fazit können wir festhalten, dass die TAKKT-Bilanz noch viel Spielraum für weiteres Wachstum des Konzerns lässt – aber auch Möglichkeiten zur Steigerung der Dividende bietet. Doch dazu später mehr.

## **TAKKT: Geschäftsbereiche**

Meine Damen und Herren, nach meiner Präsentation der überaus soliden Bilanzrelationen unseres Konzerns möchte ich Ihnen nun die Entwicklung unserer drei Geschäftsbereiche vorstellen. Auf diesem Chart erhalten Sie einen groben Überblick über die Leistungen und Schwerpunkte von KAISER + KRAFT EUROPA, Topdeq und K + K America.

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

Ich beginne mit unserem umsatz- und ertragsstärksten Bereich KAISER + KRAFT EUROPA. KAISER + KRAFT EUROPA konnte 2007 seinen Umsatz auf 519,8 Millionen Euro steigern. Gegenüber 2006 ist das ein Plus von 15,2 Prozent. Nahezu alle Gesellschaften haben zu diesem Ergebnis beigetragen. Wesentliche Wachstumstreiber waren die weiter gestiegene Zahl der Aufträge und der höhere durchschnittliche Auftragswert. Blicken wir auf die Entwicklung der vergangenen fünf Jahre wird deutlich, dass der Geschäftsbereich kontinuierlich seinen Umsatz erhöht hat.

KAISER + KRAFT EUROPA konnte nicht nur den Umsatz steigern, sondern wuchs in den vergangenen Jahren auch deutlich stärker als die europäischen Wirtschaften. Das heißt, der Unternehmensbereich hat Marktanteile gewonnen.

Das EBITDA stieg 2007 auf 108,4 Millionen Euro, was einem Plus von 27,7 Prozent gegenüber dem Vorjahr entspricht. Im Fünfjahresvergleich hat es sich fast verdoppelt. Auch die EBITDA-Marge entwickelte sich kontinuierlich positiv und erreichte im Berichtsjahr 20,9 Prozent. Dies ist auf die erneut erhöhte Rohertragsmarge, eine höhere Werbemittelleffizienz und die verbesserte Auslastung der Versandhandelsinfrastruktur zurückzuführen.

#### **Topdeq: Repositionierung greift weiter**

Die Repositionierung von Topdeq als Premiummarke und eine gute konjunkturelle Lage in Europa waren die Basis für die positive Geschäftsentwicklung. Der Umsatz wuchs gegenüber 2006 um 6,1 Prozent von 86,0 auf 91,2 Millionen Euro. Wechselkursbereinigt erreichte Topdeq sogar ein Umsatzwachstum von 8,5 Prozent. Während die Zahl der Aufträge leicht zurückging, stieg der durchschnittliche Auftragswert infolge des stärkeren Fokus auf hochwertige Designprodukte. Damit erweist sich unsere vor über drei Jahren beschlossene strategische Neuausrichtung erneut als richtig. Der Blick auf die Entwicklung der vergangenen fünf Jahre unterstreicht dies.

Das operative Ergebnis von Topdeq fiel besonders positiv aus. Das EBITDA stieg von 4,3 Millionen Euro im Jahr 2006 auf 7,0 Millionen Euro im Jahr 2007 – ein Plus von 61,7 Prozent. Entsprechend erhöhte sich auch die EBITDA-Marge. Sie stieg auf 7,6 Prozent und liegt damit 2,6 Prozentpunkte über dem Vorjahr. Eine höhere Rohertragsmarge und Effizienzsteigerungen in allen Bereichen waren dafür verantwortlich.

**K + K America in USD: organisches Wachstum trotz schwacher Konjunktur**

Der TAKKT-Geschäftsbereich K + K America konnte trotz schwacher Konjunktur im Berichtsjahr organisch leicht wachsen. Der Umsatz sank von 528,8 Millionen US-Dollar auf 513,0 Millionen US-Dollar. Das entspricht einem Minus von 3,0 Prozent. Bereinigt um die Effekte aus dem Conney-Verkauf stiegen die Umsätze auf US-Dollar-Basis allerdings um 2,0 Prozent. Das ist vor allem auf gestiegene Auftragswerte zurückzuführen.

Das EBITDA fiel im Berichtsjahr leicht von 49,3 auf 49,2 Millionen US-Dollar. Die EBITDA-Marge liegt jedoch mit 9,6 Prozent über dem Vorjahresniveau von 9,3 Prozent. Zurückzuführen ist das auf die gestiegene Rohertragsmarge und den einmaligen Gewinn aus dem Conney-Verkauf von 1,4 Millionen Euro.

Der Verkauf von Conney erfolgte aus mehreren Gründen:

Zum einen aus strategischen Gründen. Conney vertreibt vor allem Verbrauchsartikel aus den Bereichen Erste Hilfe und Arbeitssicherheit. Diese Produkte werden zunehmend als Massenware gehandelt und führen zu einem stärkeren Preisdruck und damit zu schwächeren Margen.

Des Weiteren folgen wir mit dem Verkauf von Conney konsequent unserer Strategie, uns auf den B2B-Versandhandel mit langlebigen Ausrüstungsgegenständen zu konzentrieren.

Es gab aber auch interne Gründe. Wir waren zu klein, um bessere Einkaufspreise zu erzielen. Dies zu ändern, wäre nur durch eine bedeutende Akquisition möglich gewesen. Nicht zuletzt veranlassten uns geringe Synergien zwischen dem Kerngeschäft von TAKKT und Conney, die Gesellschaft zu verkaufen.

Zum Ende des dritten Quartals 2007 veräußerten wir Conney zu einem Preis von 48 Millionen US-Dollar beziehungsweise 34 Millionen Euro an einen Finanzinvestor und erzielten dabei – wie erwähnt – einen Gewinn in Höhe von 1,4 Millionen Euro.

### **Kennzahlen pro Aktie: Cashflow, Ergebnis und Dividende steigen deutlich**

Meine Damen und Herren, sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, das erfreuliche Konzernergebnis hat sich im Berichtsjahr auch auf die Kennzahlen pro Aktie ausgewirkt: Cashflow und Ergebnis sind beispielsweise deutlich gestiegen. Der Cashflow pro Aktie beträgt 1,39 Euro, und das Ergebnis pro Aktie liegt mit 1,07 Euro erstmals über der Marke von einem Euro.

An dieser positiven Entwicklung möchten Vorstand und Aufsichtsrat auch die Aktionäre über eine höhere Dividende beteiligen. Die Gesamtdividende soll 80 Cent je Aktie betragen. Dies bedeutet, dass sich die Dividende im Vergleich zum Vorjahr mehr als verdreifacht und die Ausschüttungsquote am Eigenanteil des Periodenergebnisses auf rund 75 Prozent ansteigt.

Die überaus solide Bilanz und das stabile Geschäftsmodell des TAKKT-Konzerns ermöglichen auch zukünftig eine faire Beteiligung der Aktionäre am Ergebnis und Cashflow des Unternehmens. Klar gesagt: Sofern der Konzern keine größeren wertsteigernden Akquisitionen oder andere Investitionen finanzieren muss, sind auch in den Folgejahren Sonderdividenden denkbar.

### **TAKKT-Aktie: Kursentwicklung spiegelt operative Performance nicht wider**

Abschließend möchte ich Sie noch über den Kursverlauf der TAKKT-Aktie informieren. Wie Sie auf dem Chart sehen können, hat sich die TAKKT-Aktie diesmal ähnlich wie der Markt entwickelt. Zwischen dem 1. Januar und dem 31. Dezember 2007 sank der Kurs der Aktie um 9,5 Prozent im Zuge der zunehmenden allgemeinen konjunkturellen Unsicherheit und der Turbulenzen an den internationalen Finanzmärkten. Mit dieser

Entwicklung sind wir als Vorstand nicht zufrieden, zumal sich der Kursverlauf deutlich von der operativen Geschäftsentwicklung abgekoppelt hat. Aber mit Blick auf das Jahr 2008 bin ich aus zwei Gründen zuversichtlich: erstens, weil das TAKKT-Geschäftsmodell unabhängig von konjunkturellen Rahmenbedingungen stabile beziehungsweise steigende Profitabilitäten erwirtschaften kann. Und zweitens, weil eine Investition in die TAKKT-Aktie mit Blick auf die Dividendenstrategie noch attraktiver geworden ist.

Die Gesamtzahl der Aktien blieb mit 72,9 Millionen weiterhin konstant. Zum Stichtag am 31. Dezember 2007 entsprach das einer Marktkapitalisierung von etwa 868 Millionen Euro. Auch die Aktionärsstruktur blieb unverändert: Nach wie vor hält die Franz Haniel & Cie. GmbH 72,7 Prozent der Aktien. Verschiedene institutionelle und private Anleger teilen sich die verbleibenden 27,3 Prozent.

## **Sonderthema: Sortiment und Leistungen**

Wie eingangs erwähnt, möchte ich Ihnen heute unsere Sortimentsstrategie und -politik etwas näher erläutern.

Das Sortiment ist neben den Adressen und dem Service eine der wichtigsten Säulen des Geschäftsmodells Versandhandel.

Das Ziel eines jeden Versandhandels ist es deshalb, dem Kunden ein optimales Sortiment anzubieten. Optimal ist aber nicht gleichbedeutend mit maximal – zum Beispiel Sackkarren aller Hersteller der Welt anzubieten. Optimal heißt aber auf der anderen Seite auch nicht, eine zu starke Vorauswahl zu treffen und beispielsweise nur zwei Sackkarren im Angebot zu haben.

Sie fragen sich jetzt: Ja, was ist dann optimal?

Meine Antwort dazu: Ich weiß es auch nicht, aber wir nähern uns mit jeder neuen Katalogausgabe diesem Optimum.

Der zweite, das Sortiment betreffende Aspekt ist die Qualität.

Der Versandhandel ist ein Distanzhandel und hat es aus diesem Grund schwer, eine Kundenbindung aufzubauen. Diese ist aber notwendig, um profitabel zu werden. Wir müssen uns deshalb die Kundenbindung erarbeiten. Wir tun dies unter anderem mit bester Qualitätsware. Bei der Lieferantenauswahl ist deshalb der Qualitätsaspekt äußerst wichtig.

Wichtig ist aber auch die Innovationskraft unserer Lieferanten. Wie bereits erwähnt, aktualisieren wir alle vier Monate unsere Kataloge und erwarten daher von unseren Lieferanten neue, bessere Ideen und Produkte. Die Kataloge der TAKKT-Gruppe sind hier führend. Bis auf wenige Ausnahmen überarbeitet der Wettbewerb die Kataloge in einem längeren Zeitintervall.

Neben der Sortimentsbreite und -tiefe, den Qualitätsanforderungen und der Aktualität ist die Liefergeschwindigkeit, die exakte Einhaltung der vereinbarten Lieferzeit, ein weiterer wichtiger Erfolgsfaktor. Wir haben deshalb unsere Lagerkapazitäten kontinuierlich erweitert und damit unsere Wettbewerbsvorteile ausgebaut.

Abgerundet wird unsere Sortimentspolitik mit einem Aufbau- und After-Sale-Service.

Im großen Markt Deutschland haben wir als einziger Anbieter einen eigenen Aufbauservice und Kundendienst. In den übrigen Regionen übernehmen diese Aufgaben sorgfältig ausgewählte Partner.

Nach diesen theoretischen Ausführungen nun etwas aus der Praxis am Beispiel des Produktes „Behälter“:

Im KAISER + KRAFT-Katalog werden über 70 verschiedene Behälterttypen auf 87 Katalogseiten angeboten. Von der Alu-Box bis zur Werkzeugkiste.

Unterschiedliche Größen, verschiedene Farben und Materialien führen zu einer Angebotspalette von 3.101 Artikeln. Unsere Kunden können dabei aus einer Preisspanne von 4,40 Euro bis 2.335 Euro das passende Produkt auswählen.

Das ist Versandhandel pur.

## **Corporate Governance**

Meine Damen und Herren, wir sind der Überzeugung, dass TAKKT als Konzern jederzeit verantwortungsvoll handeln muss. Das gilt für den Unternehmensalltag ebenso wie für die Zusammenarbeit zwischen Vorstand und Aufsichtsrat und die Kommunikation mit den TAKKT-Anteilseignern.

Für eine effiziente Kommunikation pflegt TAKKT flache und direkte Hierarchien auf allen Ebenen. Dazu zählt im weiteren Sinne auch unsere schnelle und transparente Unternehmens- und Finanzkommunikation. Zudem betreibt der Konzern ein aktives Risikomanagement, um den nachhaltigen Erfolg von TAKKT zu sichern.

Der Vorstand arbeitet eng mit dem Aufsichtsrat zusammen. Beide Gremien bekennen sich dabei ausdrücklich zu den Zielen und Anforderungen des Deutschen Corporate Governance Kodex.

Dass bei TAKKT guter Führungsstil gelebt wird, möchte ich an zwei Beispielen verdeutlichen:

Erstens: Der Aufsichtsrat verzichtet auf einen Teil seiner Vergütung, die durch die Sonderausschüttung gemäß Satzung fällig gewesen wäre. Später mehr dazu.

Zweitens: Die TAKKT AG informiert Sie, die Aktionäre und den gesamten Kapitalmarkt, außergewöhnlich vorbildlich. Beleg dafür ist der Investor-Relations-Preis der Zeitschrift Capital.

## **Corporate Social Responsibility**

Verantwortung ist für TAKKT eine wichtige Richtlinie unternehmerischen Handelns – nicht nur in unserem Kerngeschäft. Der Konzern übernimmt deshalb weltweit gesellschaftliche Verantwortung – vor allem für hilfsbedürftige Kinder und Jugendliche.

Dabei hat unsere Unterstützung viele Facetten. Wir unterstützen beispielsweise das Kinderhilfsprojekt Prem Dan in Indien und übernehmen dort Kinderpatenschaften. Mit diesen Maßnahmen fördert der Konzern die Aus- und Weiterbildung der Kinder – ein wesentlicher Grundstein für ein selbstständiges Leben ohne Armut.

Doch auch vor der eigenen Tür brauchen Kinder und Jugendliche unsere Hilfe. Die TAKKT-Geschäftsbereiche unterstützten daher 2007 ausgewählte Projekte, die beispielsweise Kindern ein Zuhause geben, behinderte Kinder gezielt fördern oder Stipendien an sozial schwache Schüler vergeben. Damit möchte die TAKKT AG etwas von ihrem Erfolg an diejenigen weitergeben, die unsere Unterstützung dringend benötigen.

Auch Umwelt- und Klimaschutz zählen zur Corporate Social Responsibility. So wird bei TAKKT beispielsweise jeder Artikel auf seine Umweltverträglichkeit geprüft, und die Printwerbemittel werden ausnahmslos mit chlorfrei gebleichtem Papier erstellt.

## **Tagesordnung**

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,  
ich komme nun zu den Tagesordnungspunkten der heutigen Hauptversammlung.

Zur Vorlage des festgestellten Jahres- und Konzernabschlusses – unserem heutigen Tagesordnungspunkt 1 – haben Sie gerade alle Informationen erhalten.

Zum Tagesordnungspunkt 2, der Verwendung des Bilanzgewinns, habe ich Ihnen unseren Vorschlag, eine Dividende von 80 Cent pro Stückaktie auszuschütten, ebenfalls unterbreitet und erläutert.

Wenn Sie unseren Vorschlägen zustimmen, werden vom ausgewiesenen Bilanzgewinn der TAKKT AG in Höhe von 67.732.339,19 Euro nach Abzug der Gesamtdividende von 58.320.000,00 Euro 9.412.339,19 Euro auf neue Rechnung vorgetragen.

Lassen Sie mich jetzt auf die Tagesordnungspunkte 3 und 4 eingehen: die Entlastung des Vorstands beziehungsweise des Aufsichtsrats. Ich denke, diesbezüglich sprechen die vorgestellten Zahlen, das vorbildliche Verhalten und die Marktposition der TAKKT AG für sich und die Gremien.

Den Tagesordnungspunkt 5 – der Vorschlag des Aufsichtsrats, die Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Steuerberatungsgesellschaft Dr. Ebner, Dr. Stolz & Partner auch für das Geschäftsjahr 2008 zu Abschlussprüfern und Konzernabschlussprüfern der Gesellschaft zu wählen – unterstützt der Vorstand in vollem Umfang.

Zum Tagesordnungspunkt 6, der Ermächtigung zum Erwerb eigener Aktien laut Paragraph 71 Absatz 1 Nummer 8 des Aktiengesetzes, erbitten Vorstand und Aufsichtsrat Ihre Zustimmung.

Vorstand und Aufsichtsrat schlagen daher wie in den vergangenen Jahren vor, die auslaufende Ermächtigung zum Erwerb eigener Aktien erneut um 18 Monate zu verlängern.

Und nun komme ich zum letzten Tagesordnungspunkt, Nummer 7: Die Beschlussfassung über die Änderung der Satzung beziehungsweise die Änderung der Aufsichtsratsvergütung.

Meine Damen und Herren Aktionäre,  
nach der gegenwärtigen Regelung in Paragraf 10 der Satzung unserer Gesellschaft erhalten die Aufsichtsratsmitglieder eine feste Vergütung in Höhe von jährlich 5.000 Euro. Zusätzlich bekommen sie eine Tantieme von 1.500 Euro für jeden Prozentpunkt, um den die an die Aktionäre ausgeschüttete Dividende für das abgelaufene Geschäftsjahr vier Prozent des dividendenberechtigten Grundkapitals übersteigt.

Für die Mitgliedschaft in einem Aufsichtsratsausschuss erhalten sie eine ergänzende Vergütung von 2.000 Euro („sehr komplizierte Regelung“).

Die TAKKT AG hat aufgrund der geänderten Dividendenpolitik, der nicht mehr zeitgemäßen und komplizierten Vergütungsstruktur einen Vorschlag entwickelt, welcher heute zur Abstimmung kommen soll.

Die Kernelemente der neuen Vergütungsstruktur sind:

- einfach und verständlich
- Erhöhung des Fixums, um die Kernaufgabe des Aufsichtsrats, die Überwachungs- und Kontrollfunktion, besser abzubilden
- Deckelung des Honorars, um zufällige Ertragsspitzen zu berücksichtigen

Mit Blick auf den Dividendenvorschlag für das Geschäftsjahr 2007 haben sich die Mitglieder des Aufsichtsrats bereit erklärt, auf einen erheblichen Anteil ihrer variablen Vergütung zu verzichten.

In dem Chart hinter mir sehen Sie, dass der gesamte Aufsichtsrat – dies sind nicht nur die Herren auf dem Podium, dies sind auch die im Mai 2007 ausgeschiedenen Herren Dr. Schadt, Kämmerer, Flammer und Matzke – auf eine Summe in Höhe von 375.025 Euro verzichtet.

Dies ist, meine Damen und Herren, ein guter und vorbildlicher Führungsstil und einen Applaus wert.

Vorstand und Aufsichtsrat schlagen also eine Änderung der Vergütung mit folgenden Eckpunkten vor:

- Das Fixum der Aufsichtsratsvergütung für jedes Mitglied wird von 5.000 Euro auf 25.000 Euro erhöht
- Der erfolgsorientierte variable Teil der Vergütung beträgt 2.500 Euro je 0,10 Euro des im Konzernabschluss der TAKKT AG ausgewiesenen Ergebnisses pro Aktie für das jeweilige Geschäftsjahr
- Die Vergütung beträgt insgesamt maximal das Dreifache des Fixums (zzgl. eines Fixums für die Mitgliedschaft in einem Aufsichtsratsausschuss)

Der Vorstand und der Aufsichtsrat erbitten hierzu Ihre Zustimmung.

## **TAKKT Q1/2008: guter Start, neue Rekorde**

Meine Damen und Herren,

nach dem Rechenschaftsbericht und den Erläuterungen zu den Beschlusspunkten der Tagesordnung komme ich nun zum Jahr 2008.

Wie Sie vielleicht schon unserem Quartalsbericht entnommen haben, ist die TAKKT-Gruppe trotz zunehmender Rezessionsängste erfolgreich in das Jahr gestartet. Der Umsatz ging zwar in der Berichtswährung Euro um 14,1 Millionen zurück – das organische Wachstum, also bereinigt um Wechselkurseffekte und die Desinvestition Conney, betrug jedoch plus 3,5 Prozent.

Berücksichtigt man noch den Effekt der Osterfeiertage und ein um zwei Arbeitstage kürzeres erstes Quartal 2008, dann kann man den Start in das Jahr als gelungen bezeichnen. Die außerordentlich guten Aprilzahlen unterstreichen dies nachdrücklich.

Die Ertragszahlen, zum Beispiel das EBITDA, haben sich im ersten Quartal nochmals verbessert. Die Profitabilität konnte von 14,6 Prozent im Vorjahr auf 15,7 Prozent gesteigert werden. Basis dafür war eine noch bessere Rohertragsmarge. Sie stieg

von 41,3 auf 42,1 Prozent. Alle drei Geschäftsbereiche trugen dazu bei. Unsere Stärke, der hohe Cashflow, konnte weiter ausgebaut werden und erreichte einen neuen Quartalsrekord sowohl im absoluten Wert als auch in der Marge.

Also alles „in Butter“? – Nicht ganz.

Die Entwicklung von Topdeq und der Plant Equipment Group mit der wichtigsten Gesellschaft C&H ist nicht zufriedenstellend. Wir sehen aber nicht tatenlos zu, sondern ergreifen geeignete Maßnahmen, um eine Trendwende herbeizuführen. KAISER + KRAFT EUROPA dagegen setzte die erfreuliche Entwicklung weiter fort.

Meine Damen und Herren,

was können wir nach dem Rekordjahr 2007 und dem guten ersten Quartal 2008 erwarten? Wir glauben – ein weiteres erfolgreiches Jahr!

TAKKT ist vorsichtig optimistisch, dass der Konzern weiter wachsen wird. Allerdings dürfen wir uns bei unserer Prognose nur auf unser erfolgreiches Geschäftsmodell und unsere eingeleiteten Maßnahmen stützen. Von positiven konjunkturellen Einflüssen können wir 2008 nicht ausgehen. Auf die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen komme ich gleich noch zu sprechen. Lassen Sie mich zunächst unsere mittel- und langfristigen Wachstumsziele skizzieren – und was die TAKKT-Gruppe unternimmt, um diese Ziele zu erreichen.

### **Ausblick: strategische Agenda**

In den vergangenen zwei Jahrzehnten konnte TAKKT seinen Umsatz um durchschnittlich zwölf Prozent pro Jahr steigern – in etwa zu gleichen Teilen durch Akquisitionen und organisches Wachstum. Für die Zukunft hat sich das Management das Ziel gesetzt, diesen Wachstumspfad fortzusetzen.

Wie ich bereits erwähnt habe, darf und wird sich TAKKT nicht auf positive konjunkturelle Einflüsse verlassen, sondern muss selbst die Initiative ergreifen, um das Unternehmenswachstum weiter voranzutreiben. Dafür optimieren und erweitern wir kontinuierlich unser Produktangebot, unsere Kataloge und unsere Serviceleistungen.

Weitere Erfolgsfaktoren des Konzerns sind das Ausrollen unseres Systemgeschäfts in lukrative neue Märkte sowie der Know-how-Transfer innerhalb der TAKKT-Gruppe. Davon profitieren wir auch beim Hubert-Start in Europa. Zum ersten Mal in der TAKKT-Geschichte kommt eine Marke aus den USA nach Europa. Hubert ist US-Marktführer im Versandhandel für Ausrüstungsgegenstände im Einzelhandel sowie in der Gastronomie und hat sich dort auch im letzten Jahr wieder außerordentlich positiv entwickelt. Der Versand des ersten Katalogs in Deutschland ist für diesen Monat geplant.

### **Sonderthema: Ausbau der Logistikinfrastruktur**

Meine Damen und Herren, ein anderes wichtiges Thema ist der Ausbau unserer Lagerinfrastruktur. Um bei bestehenden beziehungsweise durch neue Gesellschaften weiter expandieren zu können und neue Möglichkeiten für den internationalen Einkauf zu schaffen, sind viele Maßnahmen notwendig.

Die Projekte in den USA sind beendet, einige werden dieses Jahr abgeschlossen werden, und unser neues Projekt mit KWESTO im Osten wird demnächst gestartet.

Grundsätzlich gilt: Nur wenn wir für künftige Herausforderungen gewappnet sind, können wir weiter profitabel wachsen. Engpässe in der Logistik führen zwangsläufig zu Fehlern. Fehler führen, wie ausgeführt, zu hohen Kosten und Kundenverlusten. Oberstes Prinzip ist daher eine schnelle und zuverlässige Lieferung der Produkte an unsere Kunden.

Herausforderung Nummer 1 war es, den Kapazitätsengpass bei Hubert-USA zu beseitigen. In kürzester Zeit konnte die Erweiterung des Lagers in Ohio fertig gestellt werden. Unsere Projekte und Ziele können nun umgesetzt werden.

Diese sind:

- Erhöhung der Importquote
- Belieferung von Hubert-Deutschland und
- Ausweitung unseres Produktangebots

Die Herausforderung Nummer 2 war zwar weniger kapitalintensiv, dafür aber schwieriger. Unser Ziel bei Topdeq in den USA ist es, die US-amerikanischen Kunden mit einem einzigartigen Lieferservice und frachtfreier Lieferung zu überzeugen. Dafür war es zuerst notwendig, die Anzahl der Lager und deren Standorte zu bestimmen. Mit der jetzigen Lösung können wir unsere Aussage „frachtfreie Lieferung innerhalb von 48 Stunden“ umsetzen. Ein Premiumservice mit Premiumprodukten.

Die Herausforderung Nummer 3 wird gerade in Markaryd, Schweden, bewältigt. Dort entsteht ein neues Verwaltungs- und Lagergebäude für die Gerdmans-Gruppe.

Die Herausforderung Nummer 4 ist das größte Projekt: Nach einer relativ kurzen Planungsphase haben wir im März 2007 mit dem Ausbau des Versandhandelszentrums bei Topdeq in Pfungstadt begonnen. In den nächsten Tagen wird das Lager unter Volllast in Betrieb gehen.

Damit haben wir das erste gemeinsame Versandhandelszentrum zweier Geschäftsbereiche geschaffen. KAISER + KRAFT EUROPA und Topdeq werden künftig gemeinsam die Geschäftsausstattungsprodukte an die jeweiligen Kunden ausliefern. Synergieeffekte, die Schließung von Ausweichlagern und ein besserer Service, werden die zusätzlichen Kosten nahezu kompensieren.

Die Ausgaben für die Erweiterung der Lagerkapazitäten beliefen sich 2007 auf 36 Millionen Euro. Für 2008 und 2009 werden nochmals circa 24 Millionen Euro anfallen.

Lassen Sie mich noch ein paar Worte zum Risiko von Lagererweiterungen sagen: Generell gelten die Vorbehalte bei Lagererweiterungen bezüglich einer Einengung der finanziellen Spielräume, Fixkostenaufbau und Verwertungsrisiko der Vorräte auch bei TAKKT. Die Risiken halten sich jedoch in Grenzen beziehungsweise bestehen so gut wie nicht:

Die TAKKT AG ist so Cashflow-stark, dass auch in 2008 ein hoher Free Cashflow erzielt werden wird. Eine Einschränkung unseres finanziellen Spielraumes ergibt sich durch diese Projekte nicht.

Unsere Lager sind mit Ausnahme der zwei Versandhandelszentren, lassen Sie es mich salopp sagen, quadratisch und praktisch – einfache Kästen, die relativ leicht wieder veräußert werden können.

Wir haben so gut wie kein Verwertungsrisiko. Unsere Vorräte können nicht verderben, kommen nicht so schnell aus der Mode und unterliegen keinen großen Preisschwankungen und wir finanzieren die gesamte Infrastruktur mit besseren Einkaufspreisen.

Die erweiterten Kapazitäten erlauben es uns auch, die erfolgreiche Mehrmarkenstrategie weiter voranzutreiben.

Für dieses Jahr ist der Markteinstieg der KAISER + KRAFT EUROPA-Gesellschaft Gaerner in Spanien geplant. Dort ist die Marke KAISER + KRAFT bereits seit 1989 erfolgreich vertreten.

## **Margensteigerungspotenzial weiter vorhanden**

Aus meinen bisherigen Ausführungen konnten Sie entnehmen, dass TAKKT über viele Möglichkeiten verfügt, weiter stark zu wachsen. Lassen Sie mich diese noch einmal kurz zusammenfassen:

Wir können wachsen über

- ein erweitertes Produktangebot
- mehr Adressen
- das weitere Ausrollen unserer Geschäfte in neue Regionen
- den Ausbau der Mehrmarkenstrategie
- die Verbesserung unserer Serviceangebote und
- Akquisitionen

All das wollen wir mit möglichst geringem Risiko und ohne Verwässerung unserer Profitabilität. Ja, wir wollen unsere Profitabilität sogar weiter steigern und haben uns deshalb neue, höhere Ziele gesetzt.

Für den Geschäftsbereich KAISER + KRAFT EUROPA hat der Konzern das Ziel, die EBITDA-Marge weiterhin auf hohem Niveau zu halten.

Topdeq konnte die EBITDA-Marge von 5,0 Prozent in 2006 auf 7,6 Prozent in 2007 verbessern. Die Repositionierung als Premiummarke hat dieses gute Ergebnis maßgeblich unterstützt. Das Management erwartet trotz des enttäuschenden ersten Quartals, dass sich diese strategische Entscheidung weiter positiv auswirkt. Das Ziel für diesen Geschäftsbereich ist daher, die EBITDA-Marge bis spätestens 2010 auf einen zweistelligen Wert zu steigern.

Bei K + K America rechnen wir im Produktbereich Betriebsausstattung, der Plant Equipment Group, mit einer positiven Entwicklung der Marge durch die Konzentration auf das Kerngeschäft und die Optimierung der Betriebsabläufe.

Für den Spezialanbieter Hubert hat TAKKT das Ziel, das hohe Margenniveau dieser Gesellschaft auch trotz des Deutschland-Starts und der damit verbundenen Anlaufkosten weiter zu halten.

Die NBF-Gesellschaften mit dem Schwerpunkt Büroausstattung haben genau wie Topdeq geplant, bis 2010 eine EBITDA-Marge in zweistelliger Höhe zu erreichen. Dies soll unter anderem durch die schrittweise Einführung des Lagergeschäfts in diesem Bereich erreicht werden.

Zudem rechnet der Konzern aufgrund der Trennung vom margenschwachen Conney-Geschäft auch mit einer strukturellen Verbesserung der EBITDA-Marge des Geschäftsbereichs K + K America.

### **Ausblick: konjunkturelle Rahmenbedingungen – kein Rückenwind**

Wie ich bereits betonte, dürfen wir nicht erwarten, dass konjunktureller Rückenwind unser Geschäft belebt. Wirtschaftsexperten erwarten für die Jahre 2008 und 2009 lediglich ein europäisches Wirtschaftswachstum von 1,6 beziehungsweise 1,7 , Prozent – Tendenz eher noch weniger. Die Ursache hierfür ist unter anderem die rückläufige Exportdynamik als Folge des starken Euros und der schwächeren US-Wirtschaft. Außerdem sind hohe Rohstoffpreise und die Unsicherheit an den Kapitalmärkten zusätzliche Risikofaktoren.

Für Deutschland prognostizieren die Experten ein Wirtschaftswachstum von 1,6 Prozent im Jahr 2008 und 1,5 Prozent im Jahr 2009.

In Nordamerika ist eine Ausweitung der Risiken aus den Immobilien- und Finanzmärkten zu erwarten. Entsprechend geht TAKKT von keiner Verbesserung der nordamerikanischen Wirtschaft aus. Für 2008 ist daher in den USA nur mit einem Wirtschaftswachstum von 1,5 Prozent oder weniger zu rechnen.

Das dynamische Wachstum der asiatischen Länder wird wahrscheinlich weiter anhalten. Doch aufgrund der noch begrenzten Geschäftsaktivitäten des Konzerns in diesen Märkten wird dies TAKKT keine nennenswerten Impulse geben.

Unsere Prognose bezeichnen wir als vorsichtig optimistisch, weil wir von keinen positiven konjunkturellen Einflüssen in den für uns relevanten Regionen ausgehen können. Dennoch sind wir im Hinblick auf die weitere Entwicklung unseres Unternehmens optimistisch, da der B2B-Versandhandel noch große Potenziale besitzt, die wir ausschöpfen werden.

Wir gehen davon aus, unsere Umsätze 2008 organisch (das heißt bereinigt um Währungseffekte sowie Akquisitionen und die Conney-Desinvestition) um mindestens vier Prozent zu steigern.

Aufgrund der Stabilität des Geschäftsmodells wird die Rohertragsmarge – unabhängig von der konjunkturellen Entwicklung in Europa und Nordamerika – auch 2008 wieder über der 40-Prozent-Marke liegen.

Zudem sind wir davon überzeugt, unsere Ertragskennzahlen, insbesondere auch aufgrund der erwarteten Profitabilitätssteigerung in den Geschäftsbereichen Topdeq und K + K America, auch dieses Jahr weiter zu erhöhen. Deshalb streben wir eine EBITDA-Marge im oberen Drittel unseres angehobenen Zielkorridors von zwölf bis 15 Prozent an – heißt: 14 Prozent plus X.

Das Investitionsvolumen wird 2008 gegenüber dem Berichtsjahr wieder sinken. Dennoch wird es über dem langjährigen Durchschnitt von ein bis zwei Prozent des Umsatzes liegen. Denn nicht alle 2007 begonnenen Investitionsprojekte wurden, wie erwähnt, im vergangenen Jahr abgeschlossen. Für 2009 ist zu erwarten, dass das Investitionsvolumen wieder den langfristigen Durchschnitt erreicht.

Wie Sie sehen: TAKKT ist ein kerngesundes Unternehmen mit vielen Möglichkeiten zu wachsen – profitabel zu wachsen. Es liegt viel Arbeit vor uns, deshalb werden wir keine Zeit verlieren und den Erfolg der TAKKT-Gruppe weiter vorantreiben.

Ich danke Ihnen für Ihre Aufmerksamkeit.