
TAKKT AG


BUSINESS EQUIPMENT SOLUTIONS

Roadshow Präsentation der TAKKT AG

November 2003

Inhalt

- Geschäftsüberblick

- Jahresabschluss 2002 und 9-Monats-Zahlen 2003

- Neukundengewinnung und Kundenbindung

- TAKKT Konzernstrategie – Gute Gründe, in TAKKT zu investieren

- Anhang

TAKKT AG

BUSINESS EQUIPMENT SOLUTIONS

Geschäftsüberblick

TAKKT: Geschäftsüberblick

Geschäfts- tätigkeit

- Vertriebskanal: B2B Versandhandel
- Produkte: Ausrüstungsgegenstände

Regionale Ausweitung

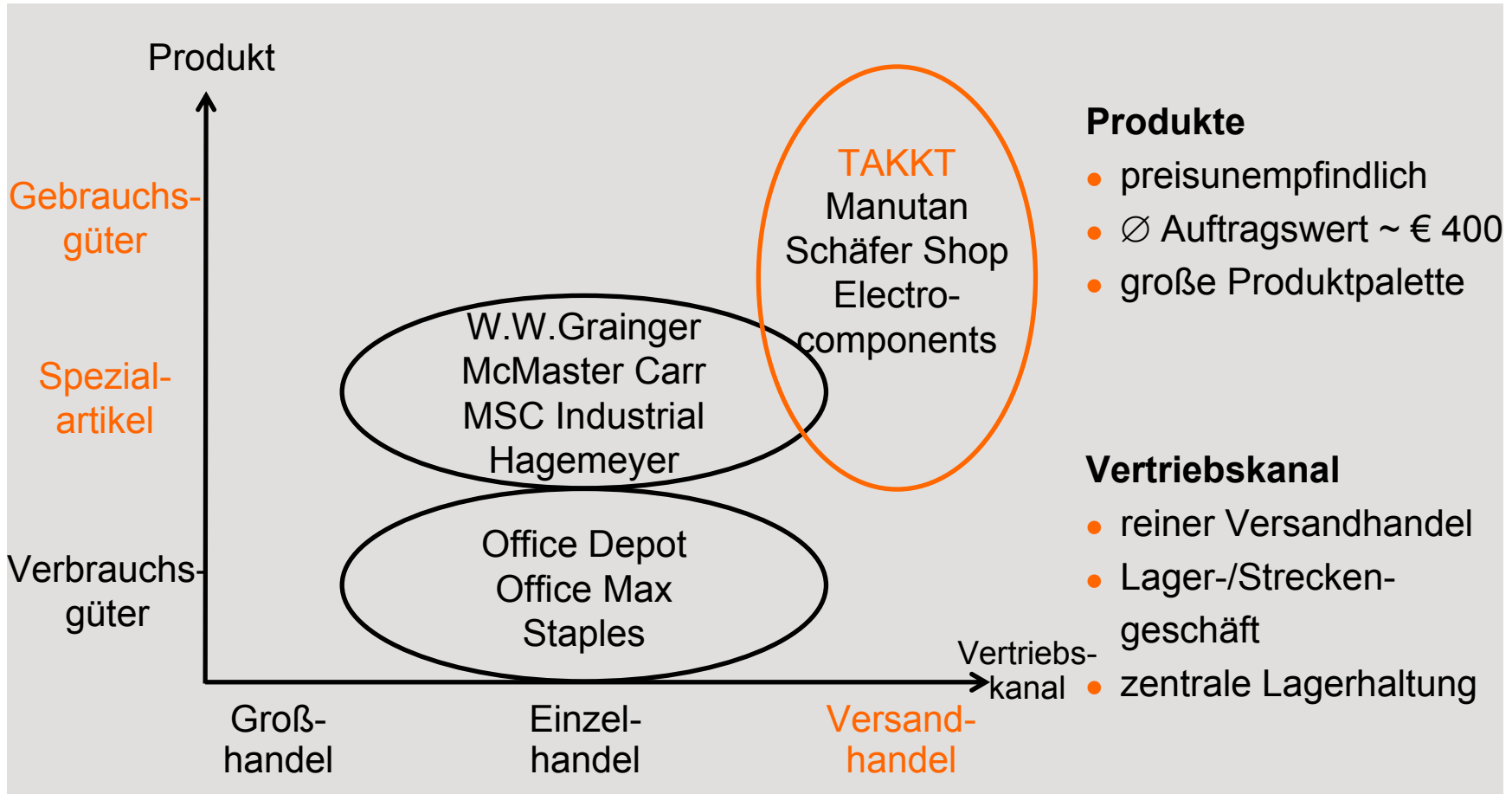
- Weltweite Präsenz: mehr als 20 Länder
- Umsatzaufteilung: ~ 50 % Europa/
~ 50 % Nordamerika

Kennzahlen 2002

- Umsatz: € 784 Mio.
- Kunden: 2,6 Mio.
- Ausgesendete Werbemittel pro Jahr: 53 Mio.
- Mitarbeiter (Vollzeit): ~ 1.950

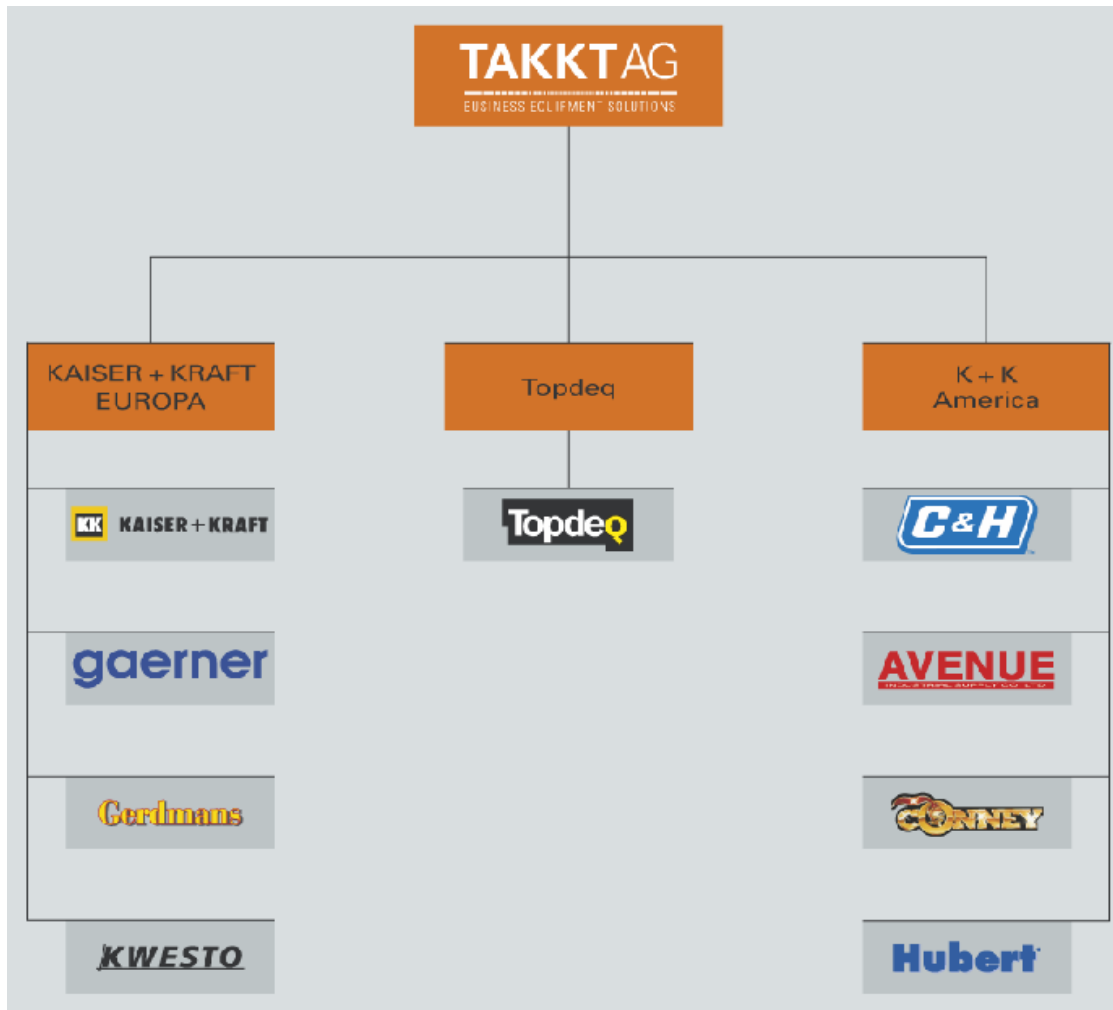
TAKKT: Marktübersicht und Geschäftsmodell

Fokus: langlebige Gebrauchsgüter und Spezialartikel via Versandhandel



➔ Systemgeschäft mit stabiler Rohertragsmarge

Die TAKKT Gruppe: zentrale Steuerung und Marktnähe



- Wissen
- Synergien / Größenvorteile

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

- Vertriebsgesellschaften

TAKKT Produktportfolio: starke Marken mit einzigartigem Service

KAISER+KRAFT
EUROPA

- Über 30.000 Produkte: Transport, Lager, Betrieb, Umwelt und Büro
- In 20 Ländern vertreten
- Mitarbeiter (Vollzeit): 880

TopdeQ

- Über 2.000 Produkte: designorientierte Büroausstattung und Accessoires
- In 5 Ländern vertreten
- Mitarbeiter (Vollzeit): 235

K+K America
Corporation

- Über 71.000 Produkte: Transport, Lager, Arbeitssicherheit, Verpackung, Food-service und Gastro
- In 3 Ländern vertreten
- Mitarbeiter (Vollzeit): 774

TAKKT AG

BUSINESS EQUIPMENT SOLUTIONS

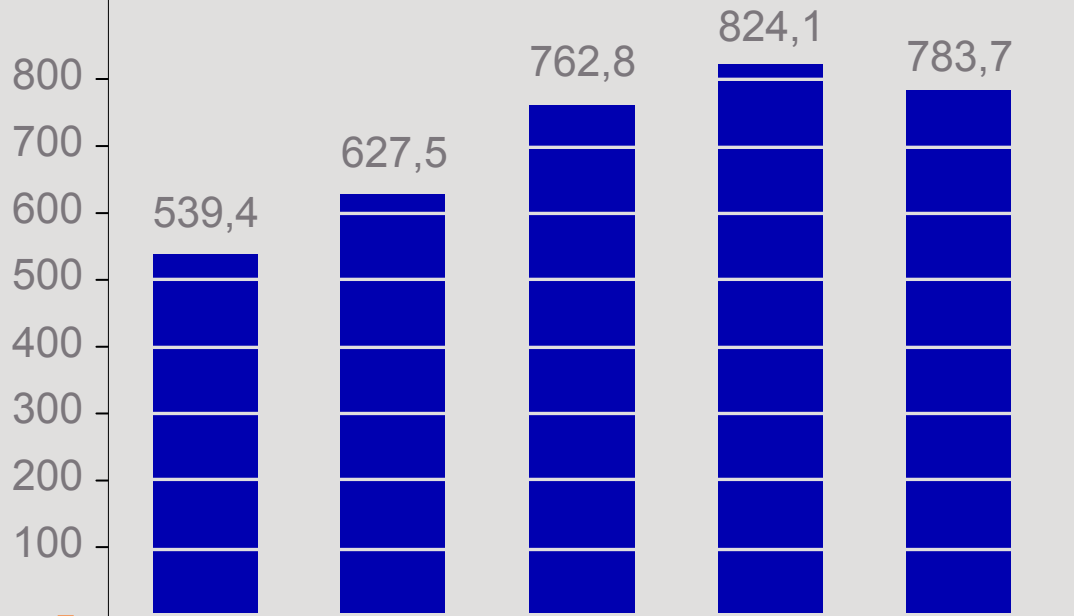
**Jahresabschluss 2002 und
9-Monats-Zahlen 2003**

Umsatz TAKKT-Gruppe: Rückgang um 4,9 Prozent

UMSATZ TAKKT KONZERN



1998 – 2002
in Mio. Euro



1998

1999

2000

2001

2002

CAGR: + 10%

+14,9%

+16,3%

+21,6%

+8,0%

-4,9%

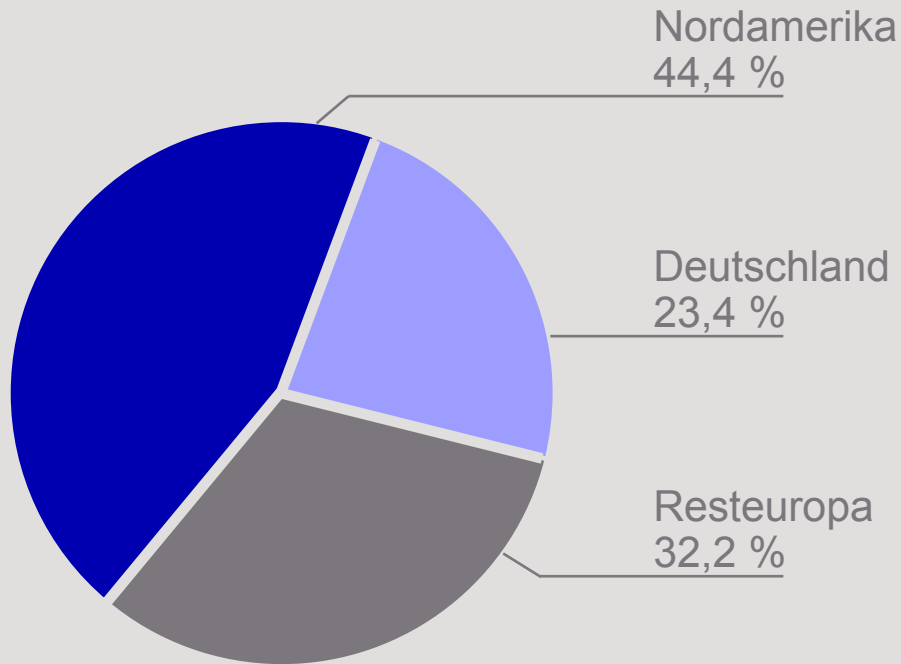
Veränderung

Umsatz: Gleichgewicht zwischen Europa und Nordamerika

UMSATZ nach Regionen

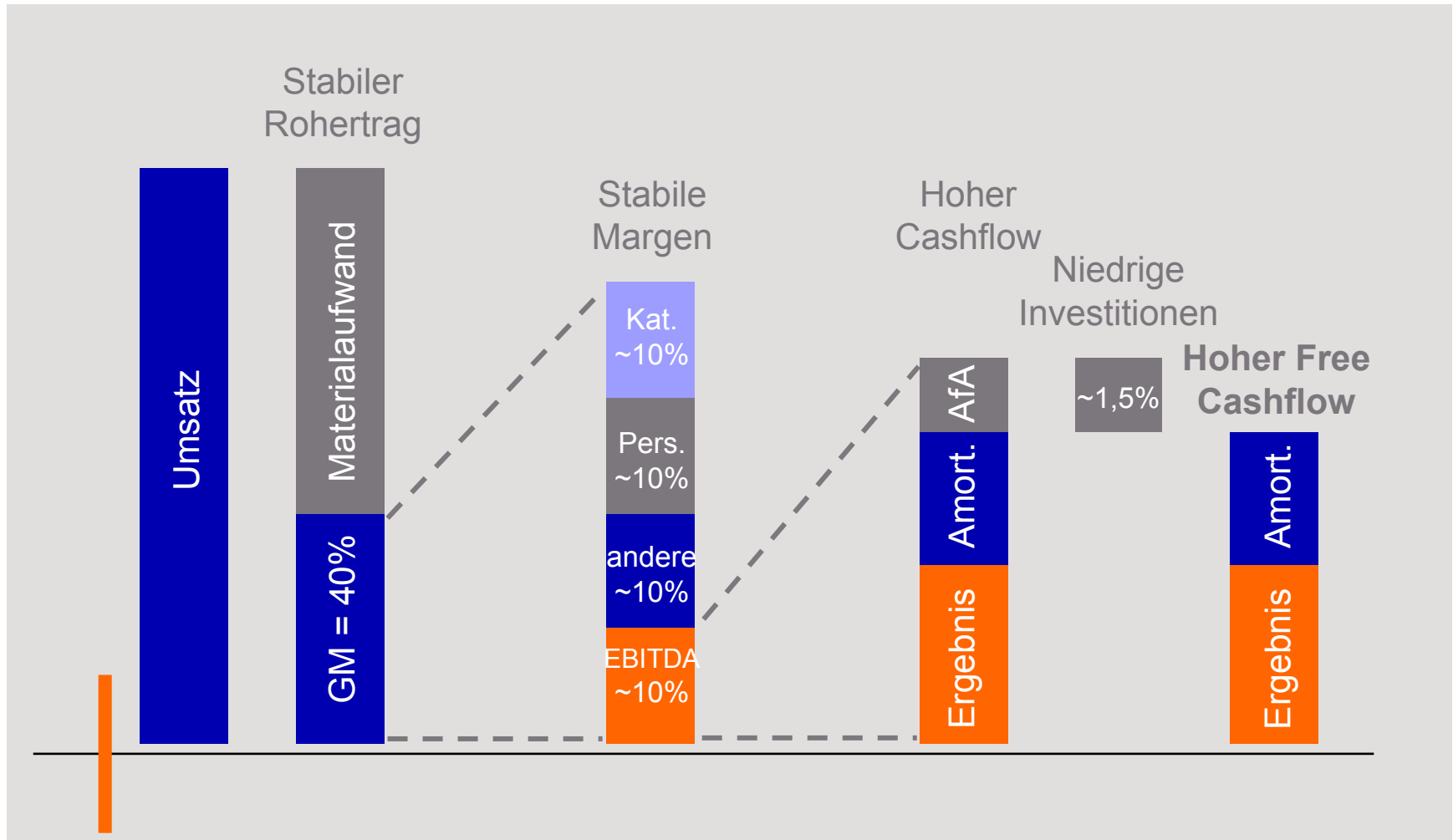


2002



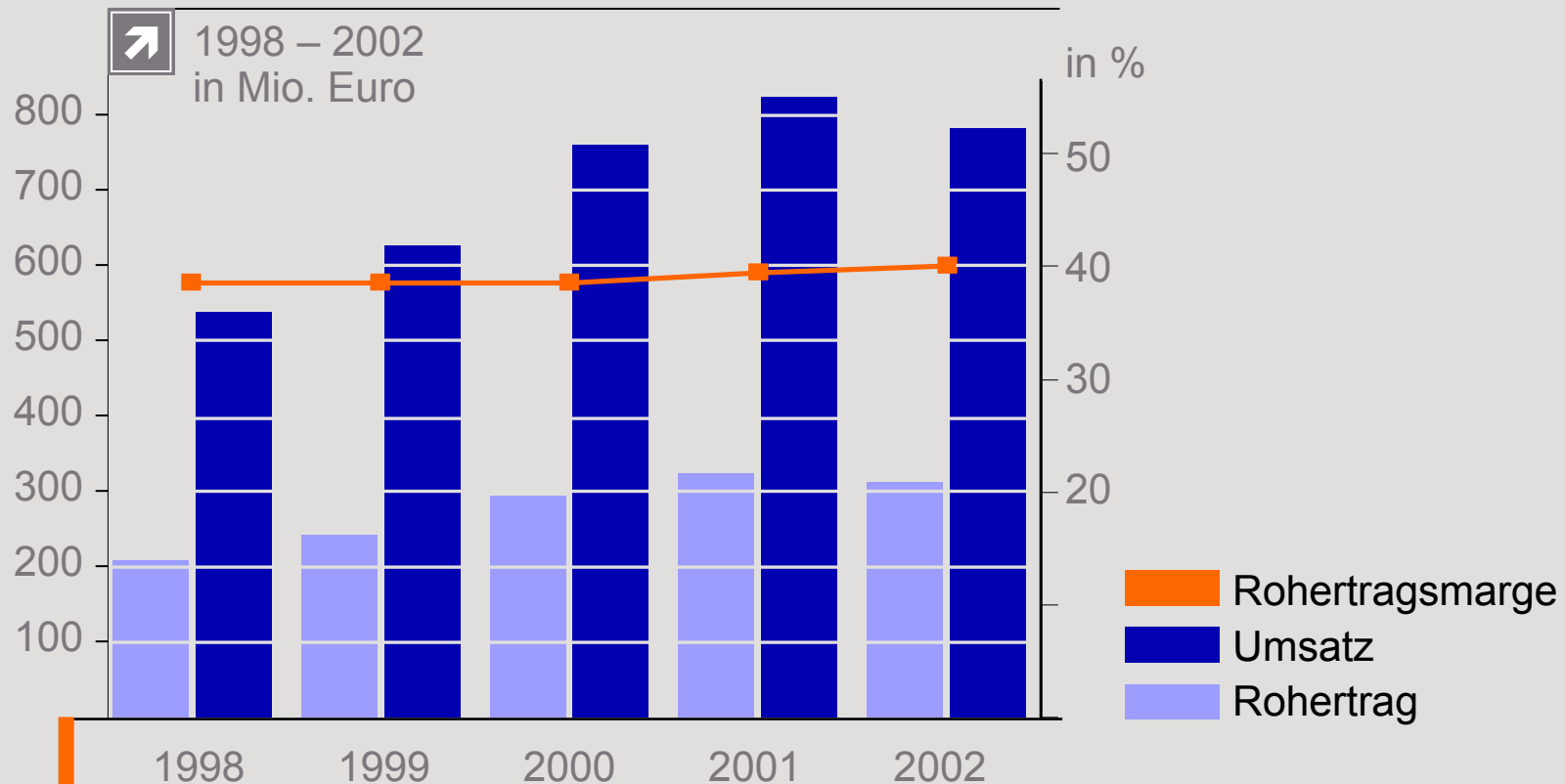
Kostenstrukturen: im Durchschnitt stabil

Geschäftsmodell generiert hohen Free Cashflow



Rohhertrag: strukturbedingte Steigerung der Marge

ROHERTRAGSMARGE

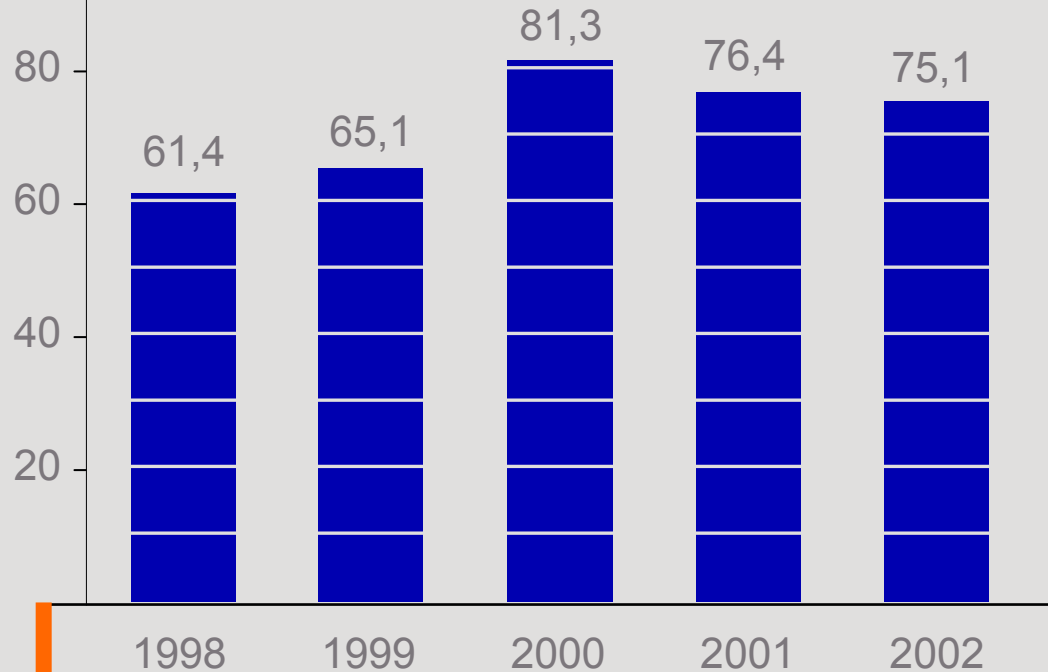


EBITA: Steigerung der Marge trotz Umsatzrückgang

EBITA



1998 – 2002
in Mio. Euro



11,4%

10,4%

10,7%

9,3%

9,6%

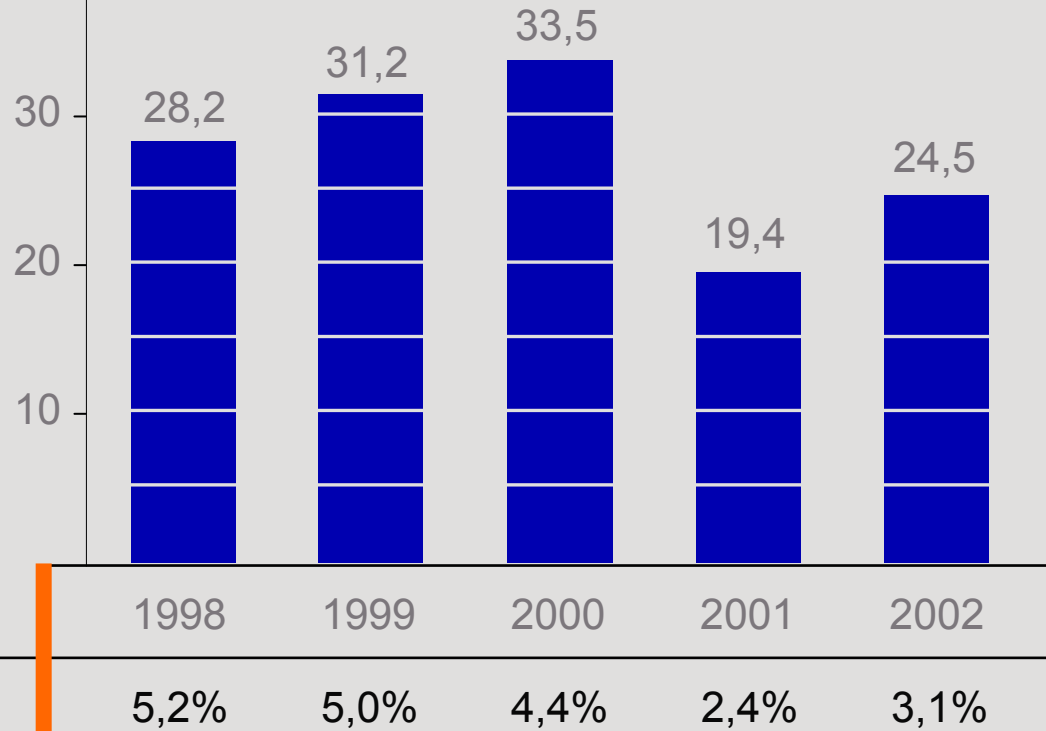
Marge

Ergebnis nach Steuern: Steigerung u. a. wegen geringerer Steuerquote

JAHRESÜBERSCHUSS NACH STEUERN



1998 – 2002
in Mio. Euro

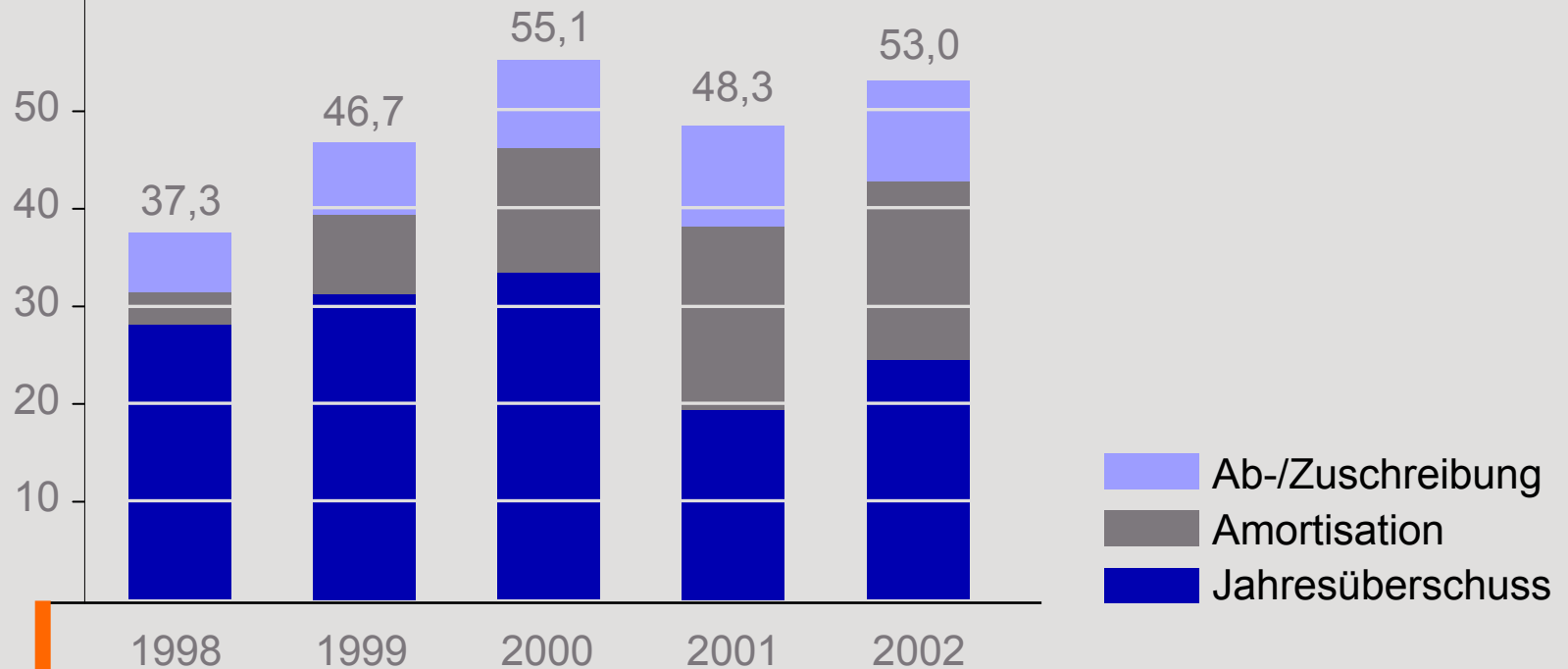


Cashflow: nachhaltige Steigerung belegt Ertragskraft

CASHFLOW



1998 – 2002
in Mio. Euro

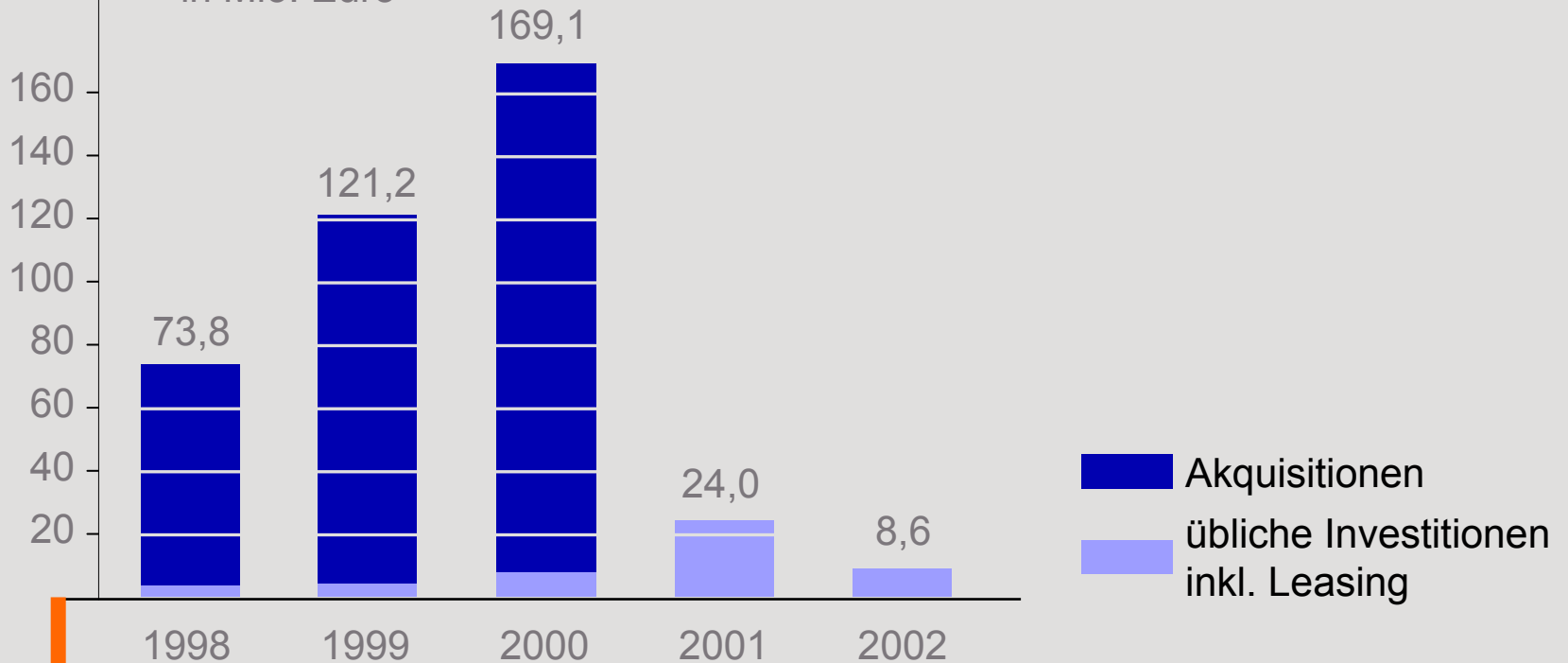


Investitionen: auf Normalniveau

INVESTITIONEN TAKKT-KONZERN




1998 – 2002
in Mio. Euro




Konzernbilanz: reduzierte Bilanzsumme

AKTIVA

 in Mio. Euro	Stand am 30.09.03	%	Stand am 31.12.02	%
Anlagevermögen				
Geschäfts- u. Firmenwerte	249,1	49,4	276,6	51,2
Andere immaterielle VG*	5,1	1,0	6,5	1,2
Sachanlagen	73,6	14,7	75,4	14,0
Finanzanlagen	0,1	0,0	0,1	0,0
Umlaufvermögen				
Vorräte	56,1	11,1	60,7	11,2
Forderungen u. sonstige VG*	90,1	17,9	88,2	16,3
Liquide Mittel	6,2	1,2	5,5	1,0
RAP / Latente Steuern	23,7	4,7	27,4	5,1
	504,0	100,0	540,4	100,0

Konzernbilanz: gestärkte Eigenkapitalquote von 30,5 %

PASSIVA

 in Mio. Euro	Stand am 30.09.03	%	Stand am 31.12.02	%
Eigenkapital				
Gezeichnetes Kapital	72,9	14,5	72,9	13,5
Gewinnrücklagen	69,1	13,7	60,1	11,1
Sonst. Gesamtergebnis	-4,7	-0,9	-7,2	-1,3
Konzerngewinn	16,3	3,2	23,8	4,4
Minderheitenanteile	3,2	0,6	3,7	0,7
Rückstellungen	31,2	6,2	29,3	5,4
Zinspflichtige Verbindlichkeiten	257,4	51,1	291,3	53,9
Sonstige Verbindlichkeiten	58,6	11,6	66,5	12,3
	504,0	100,0	540,4	100,0

TAKKT 9-Monats-Zahlen 2003

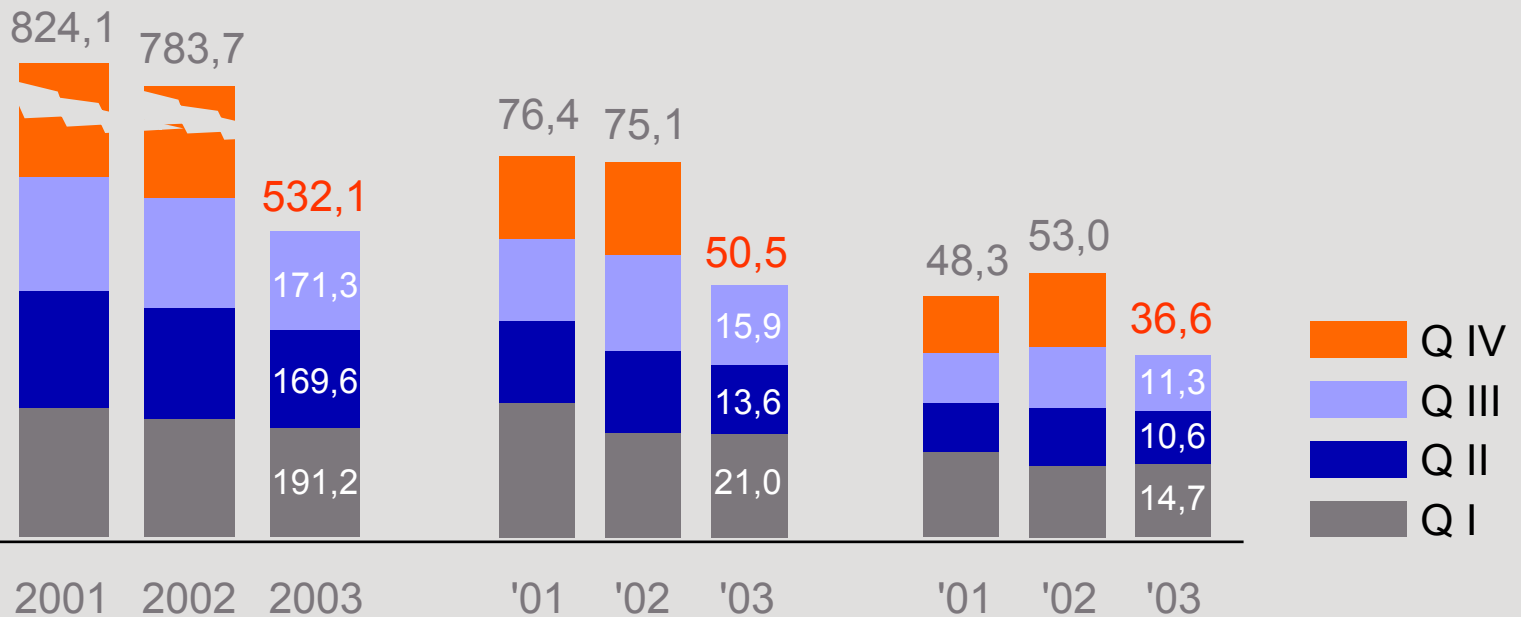
UMSATZ

EBITA

CASHFLOW



in Mio. Euro



Kennzahlen: Schätzung 2003

Rückgang hauptsächlich währungsbedingt – aber stabile Margen zu erwarten

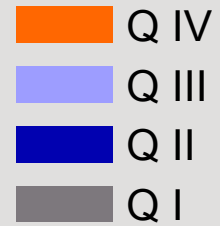
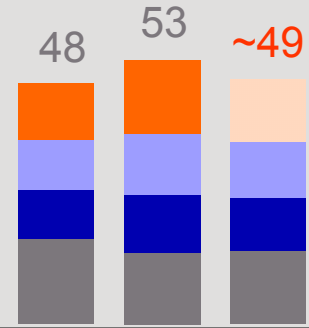
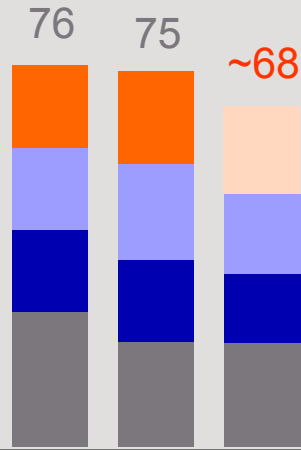
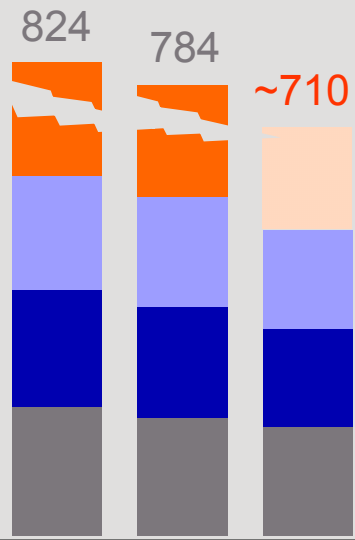
UMSATZ

EBITA

CASHFLOW



in Mio. Euro



2001 2002 2003e

'01 '02 '03e

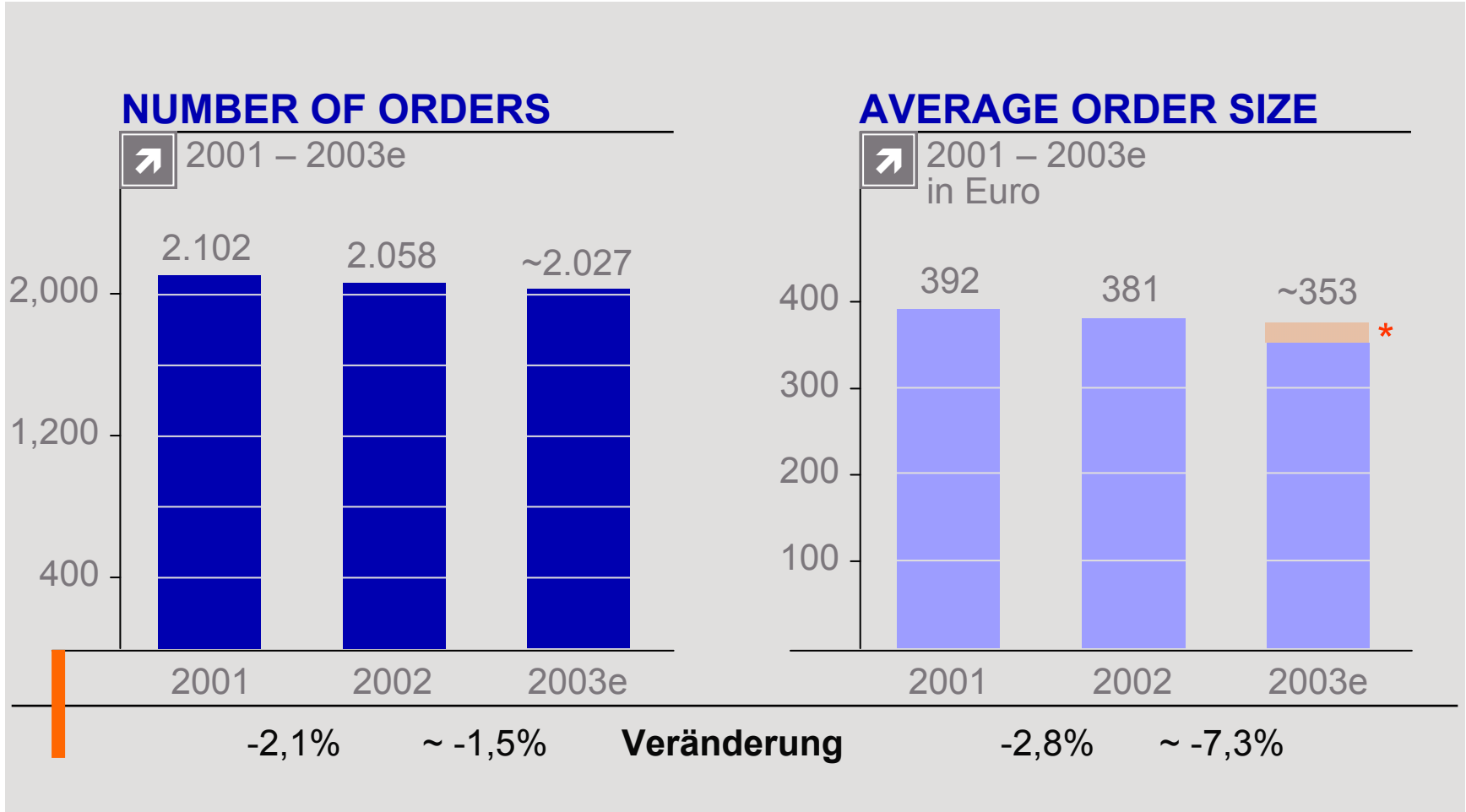
'01 '02 '03e

9,3 9,6 ~9,6

Marge in %

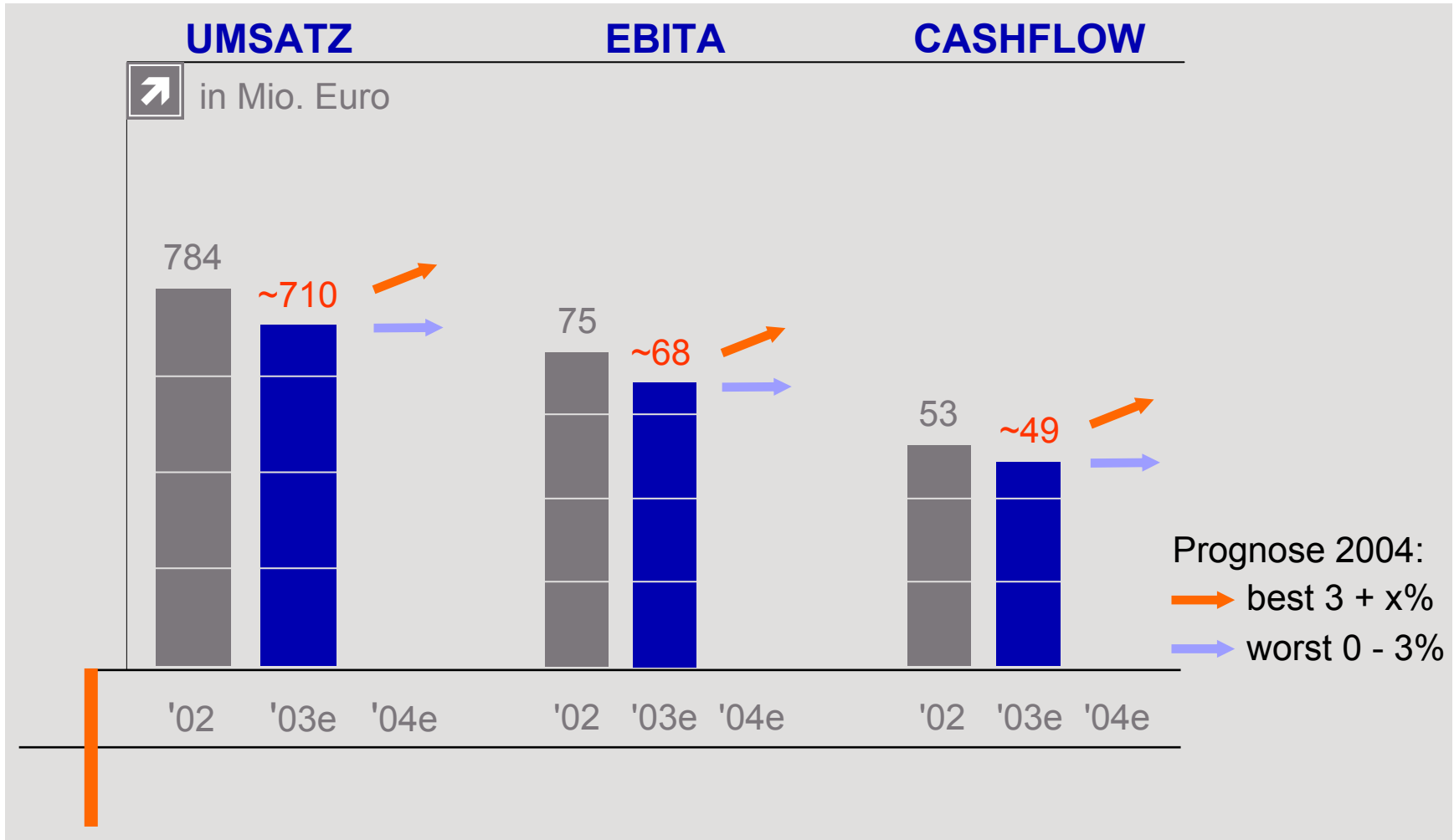
Wert- und Wachstumstreiber: Ausblick 2003

Stabile Anzahl Aufträge - während durchschnittlicher Auftragswert abnimmt . . .



. . . hauptsächlich währungsbedingt

TAKKT: Prognose 2004



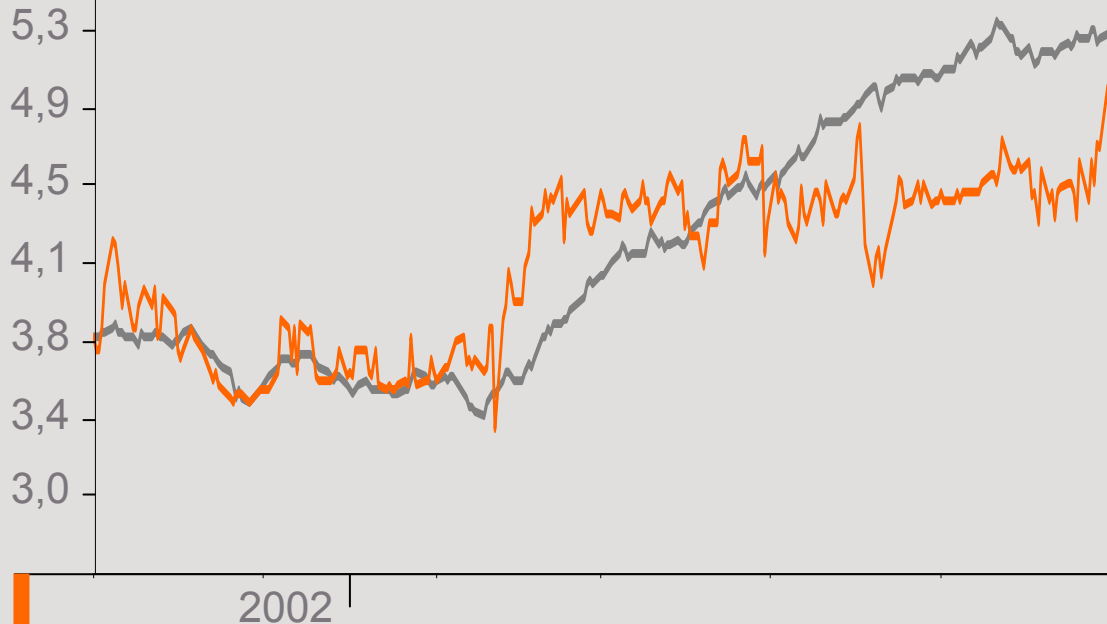
TAKKT Aktie: Konjunkturschwäche spiegelt sich wider

KURSENTWICKLUNG



in Euro

52 Wochen Vergleich



- Prime Standard seit 01/01/2003
- Marktkapitalisierung: ~ 380 Millionen Euro
- Free Float Marktkapitalisierung: ~ 83 Millionen Euro
- 72,9 Millionen Aktien

- TAKKT-Aktie
- SDAX (indiziert)

Aktienrückkauf: Hintergrund, Verwendung, Verfahren

- Hintergrund:
 - Möglicher Aktienüberhang – Wandlung der AXA-Anleihe in TAKKT-Aktien. Ca. 10 % der Anteile.
- Verwendung:
 - Mögliche Akquisitionswährung für kleinere Akquisitionen
- Verfahren:
 - Genehmigung durch Hauptversammlung am 6. Mai 2003
 - Dauer 18 Monate
 - Maximale Höhe 10 %, d. h. 7,29 Mio. Aktien

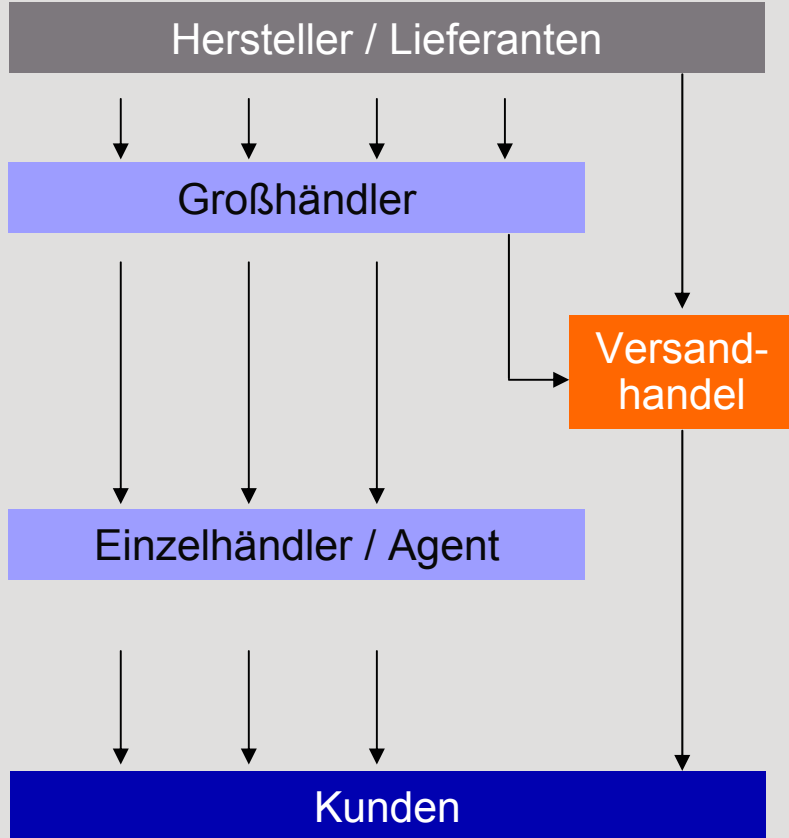
TAKKT AG

BUSINESS EQUIPMENT SOLUTIONS

**Neukundengewinnung und
Kundenbindung**

Vertriebswege: Versandhandel

Der effizienteste Vertriebskanal

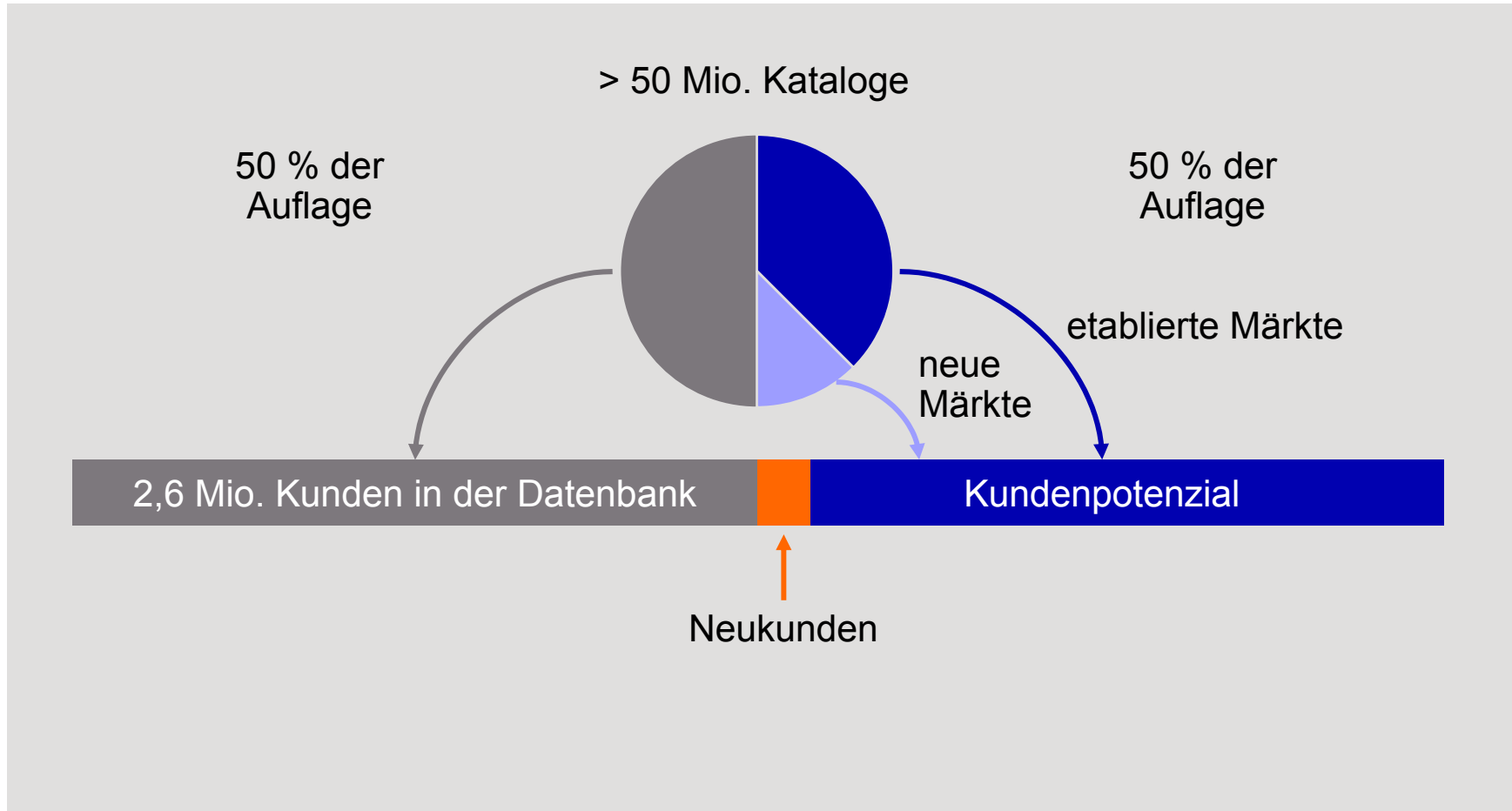


- Fragmentierte Lieferantenstruktur
 - hauptsächlich kleine Unternehmen
- Vorteile des Versandhandels
 - Direktvertrieb
 - geringere Personalkosten
 - kein Interessenkonflikt
- Kunden
 - Lieferung an gewünschten Ort
 - effiziente Beschaffung
 - breite Produktpalette

➔ gewinnt im Vergleich Marktanteile

Neukundengewinnung: Katalogauflage

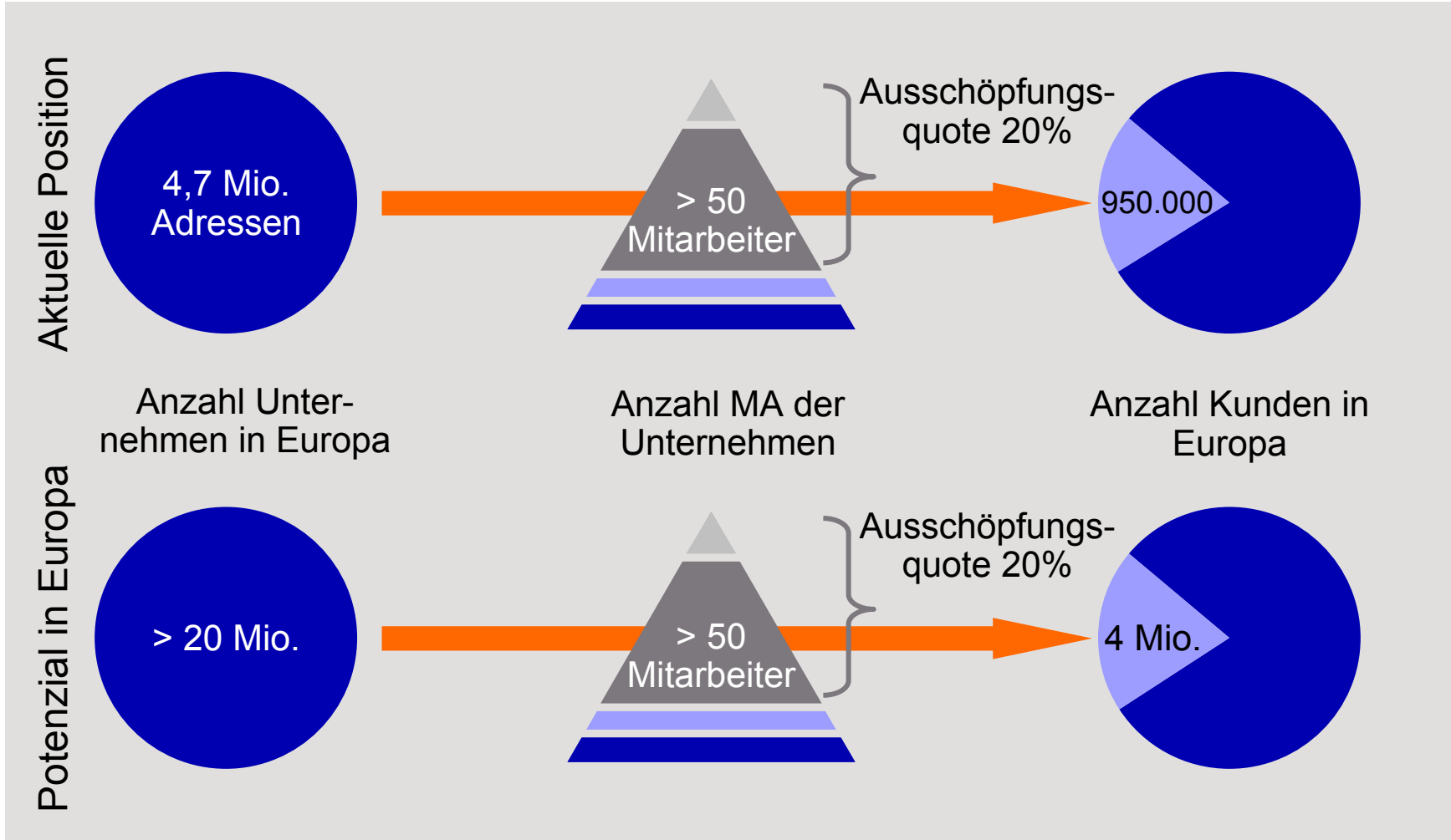
TAKKT investiert in die Akquisition neuer Kunden



... mit Neugründungen und Erhöhung der Katalogauflage

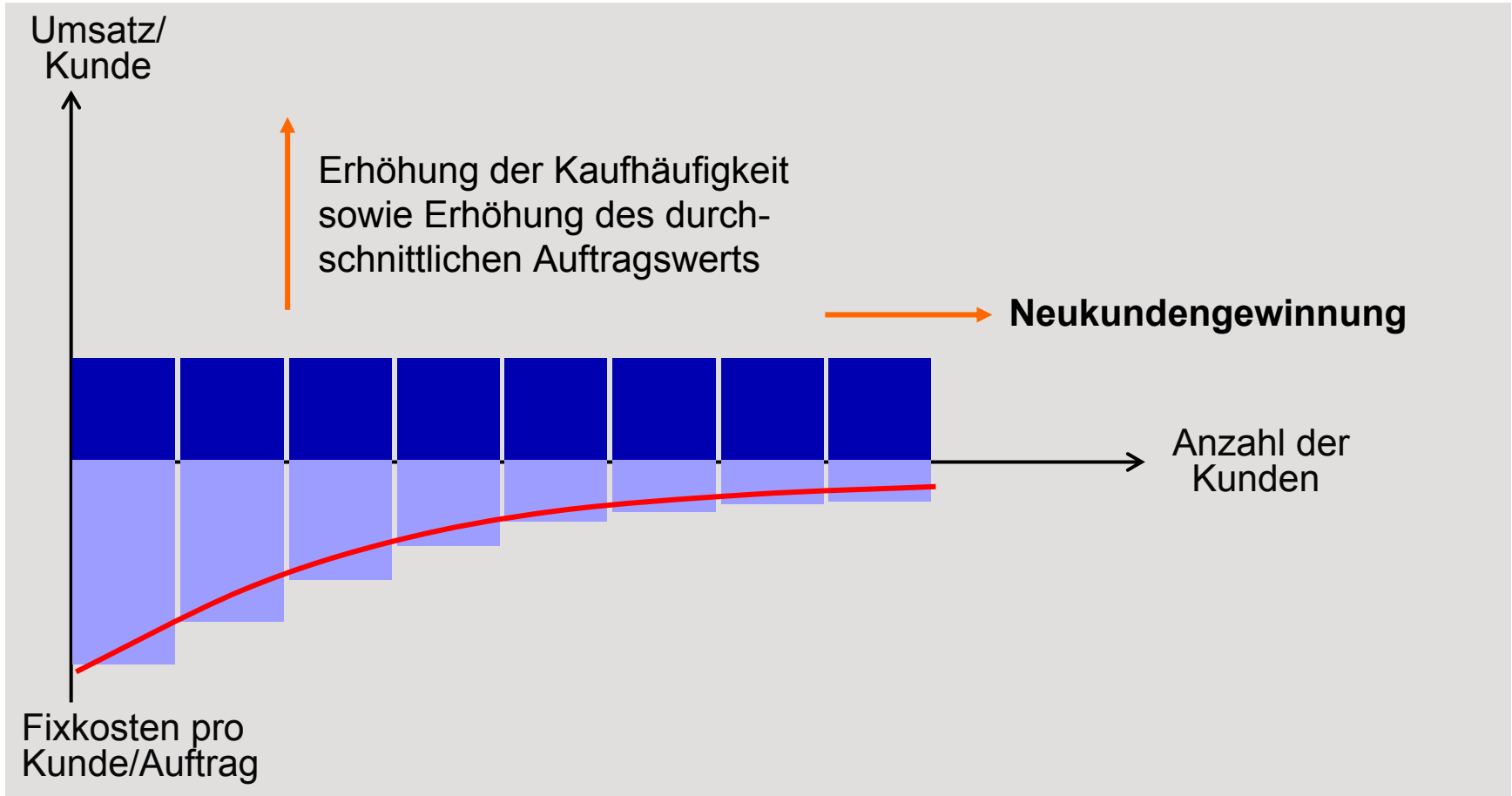
Fragmentierte Kundenstruktur: Marktpotenzial

z. B. KAISER + KRAFT EUROPA



Neukundengewinnung: Fixkostendegression

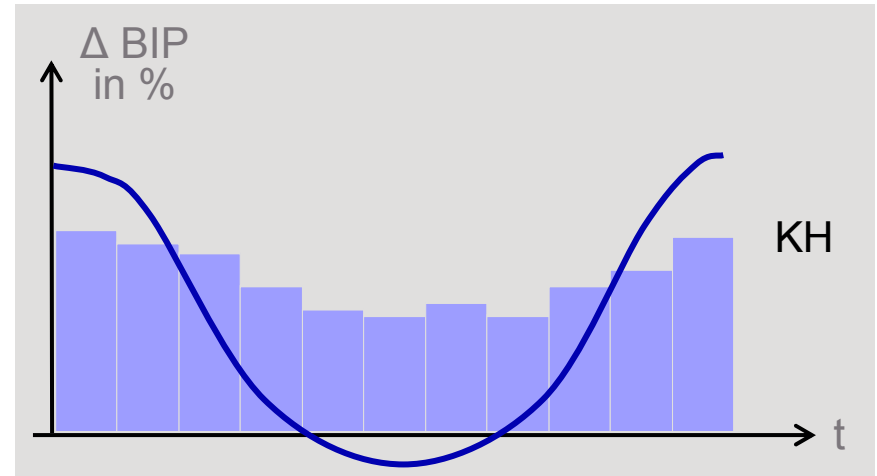
Die breite Kundenbasis ist die Grundlage . . .



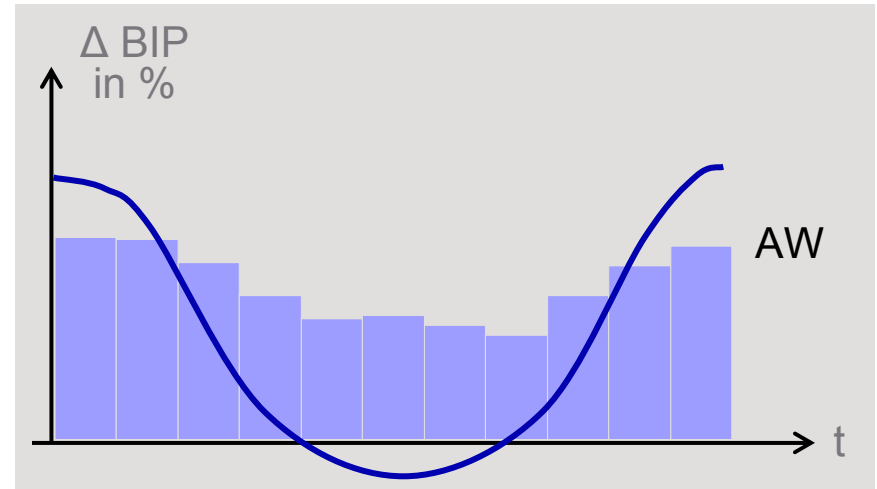
. . . TAKKT profitiert sofort bei einer konjunkturellen Erholung

Auswirkungen der Konjunktur

- Kaufhäufigkeit (KH) schwankt im Konjunkturverlauf



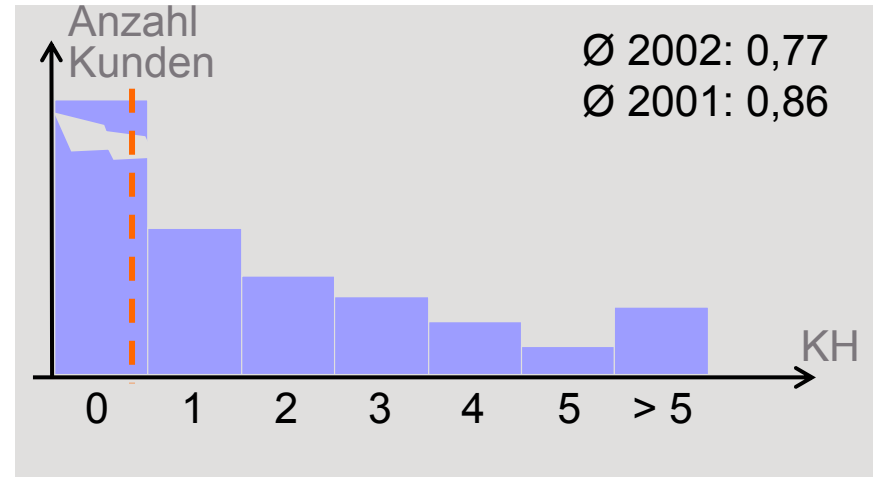
- Ø Auftragswert (AW) schwankt im Konjunkturverlauf



Ausschöpfung bestehender Kundenbeziehungen

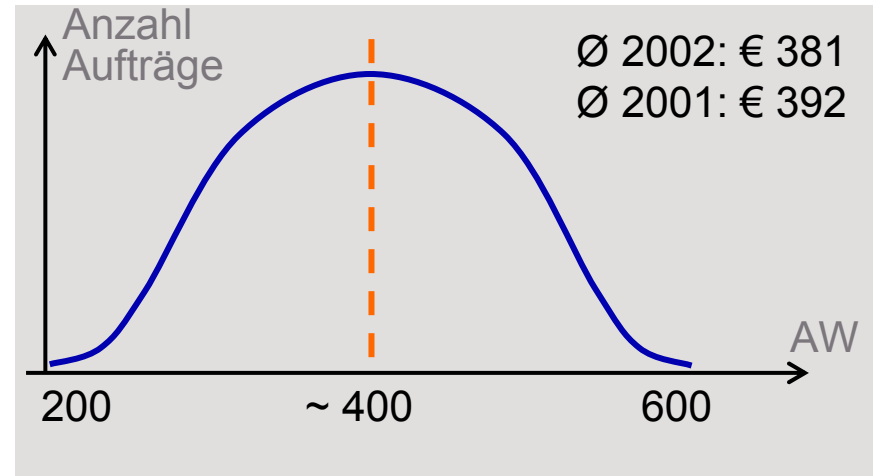
Erhöhung der Kaufhäufigkeit (KH)

- Erhöhung der Kundenloyalität
- Erhöhung der Kundenkontakte (Durchdringung)



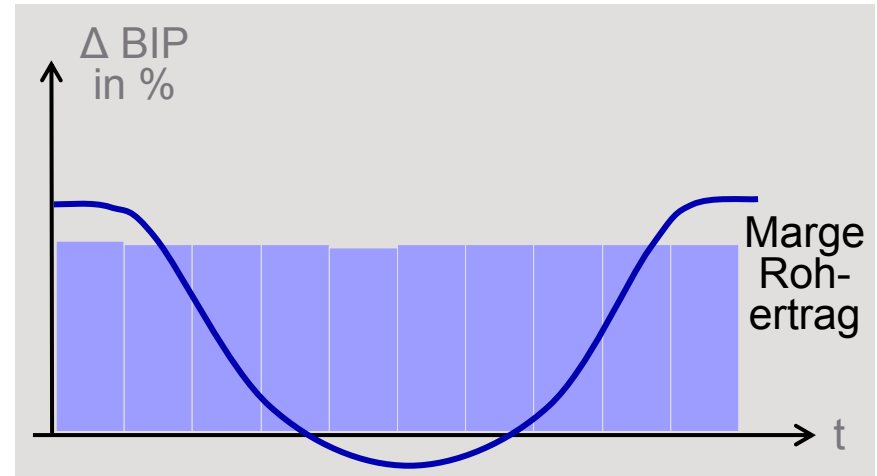
Erhöhung des Auftragswerts (AW)

- höherpreisige Produkte
- herausragender Service
- mehr Produkte pro Auftrag (z. B. Staffelpreise)

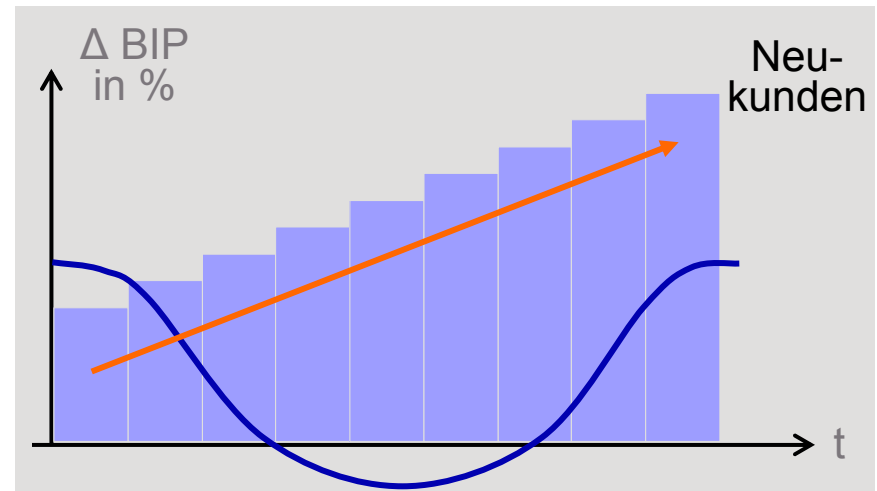


Auswirkungen der Konjunktur

- Rohertragsmarge bleibt stabil



- unabhängig vom Konjunkturverlauf werden Neukunden/Marktanteile gewonnen



TAKKT AG

BUSINESS EQUIPMENT SOLUTIONS

**TAKKT Konzernstrategie –
Gute Gründe, in TAKKT zu investieren**

Neukundengewinnung

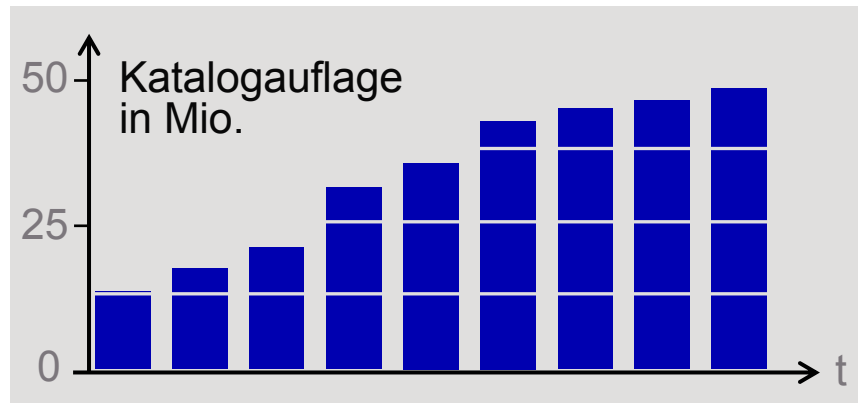
- Akquisitionen

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

- Neugründungen

▪ Topdeq USA	2001
▪ KAISER + KRAFT Japan	2002
▪ KWESTO Ungarn	2003

- Katalogauflagensteigerung

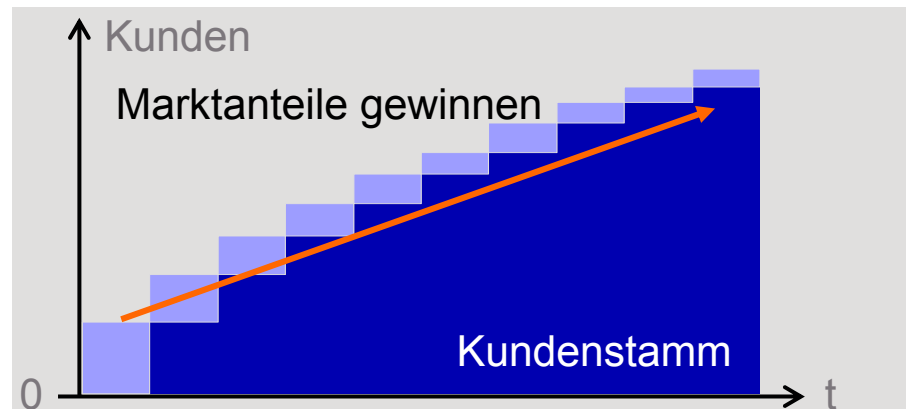
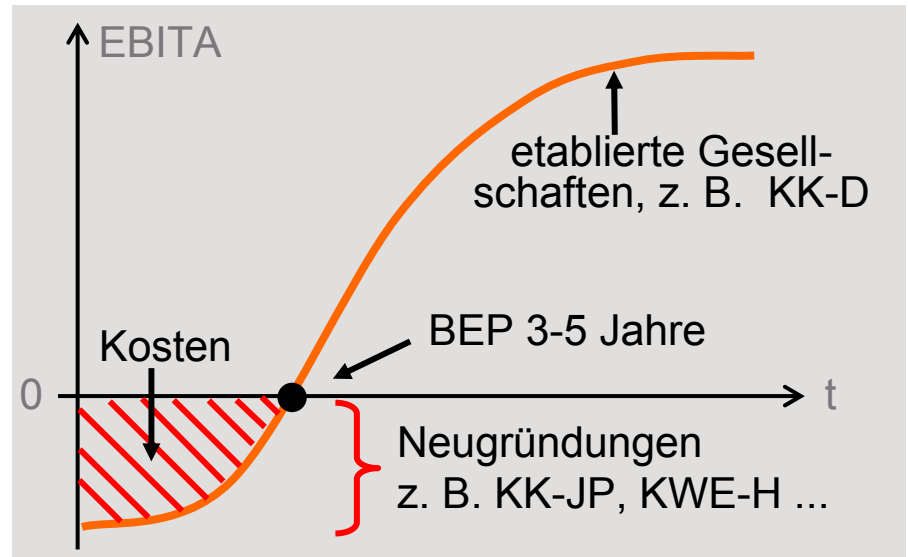


➔ in den letzten 15 Jahren: 1 Neugründung oder Akquisition pro Jahr

Neukundengewinnung

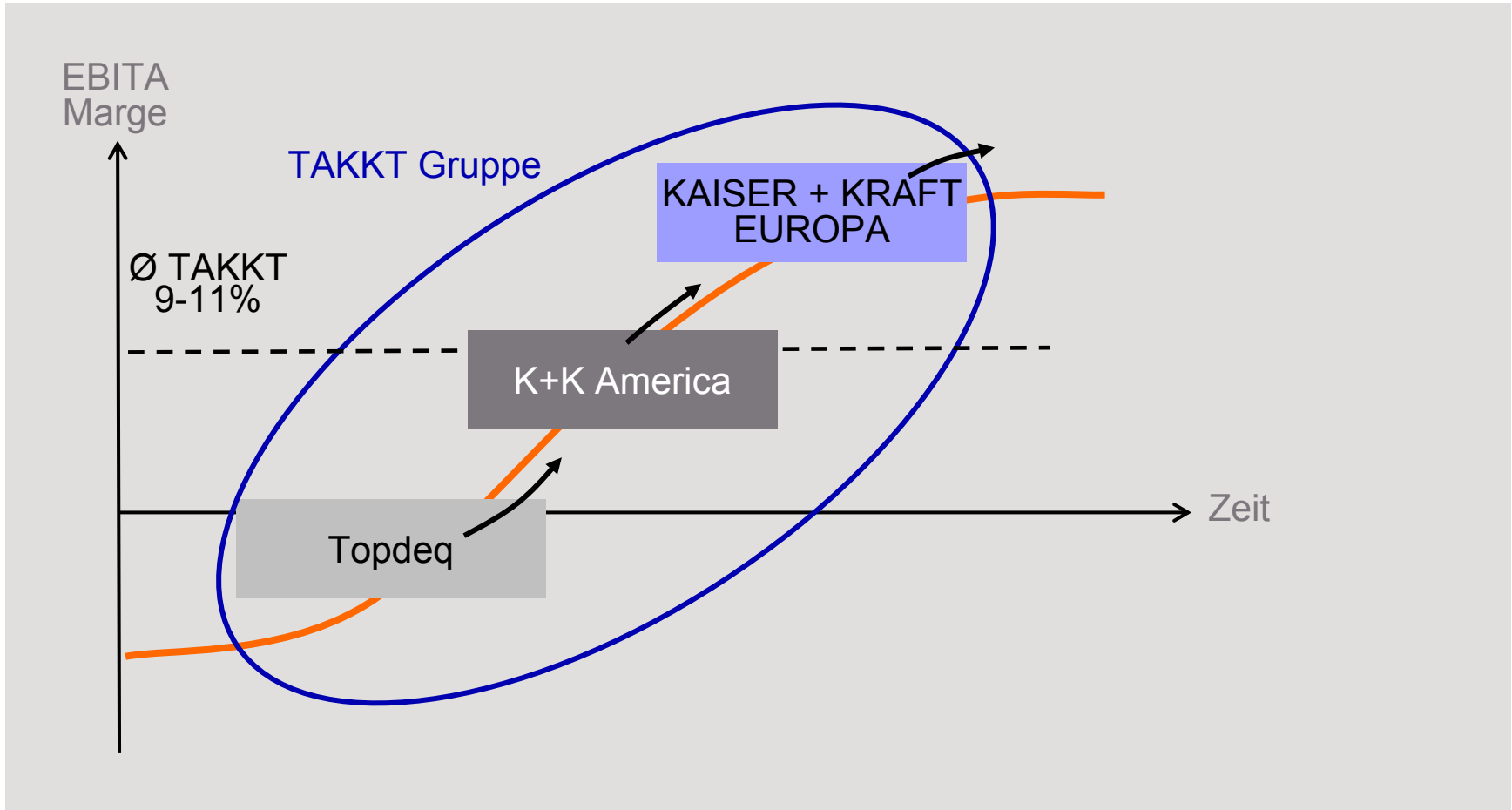
Neugründungen sind Investitionen . . .

. . . in Neukundengewinnung unter Nutzung bestehender Infrastrukturen



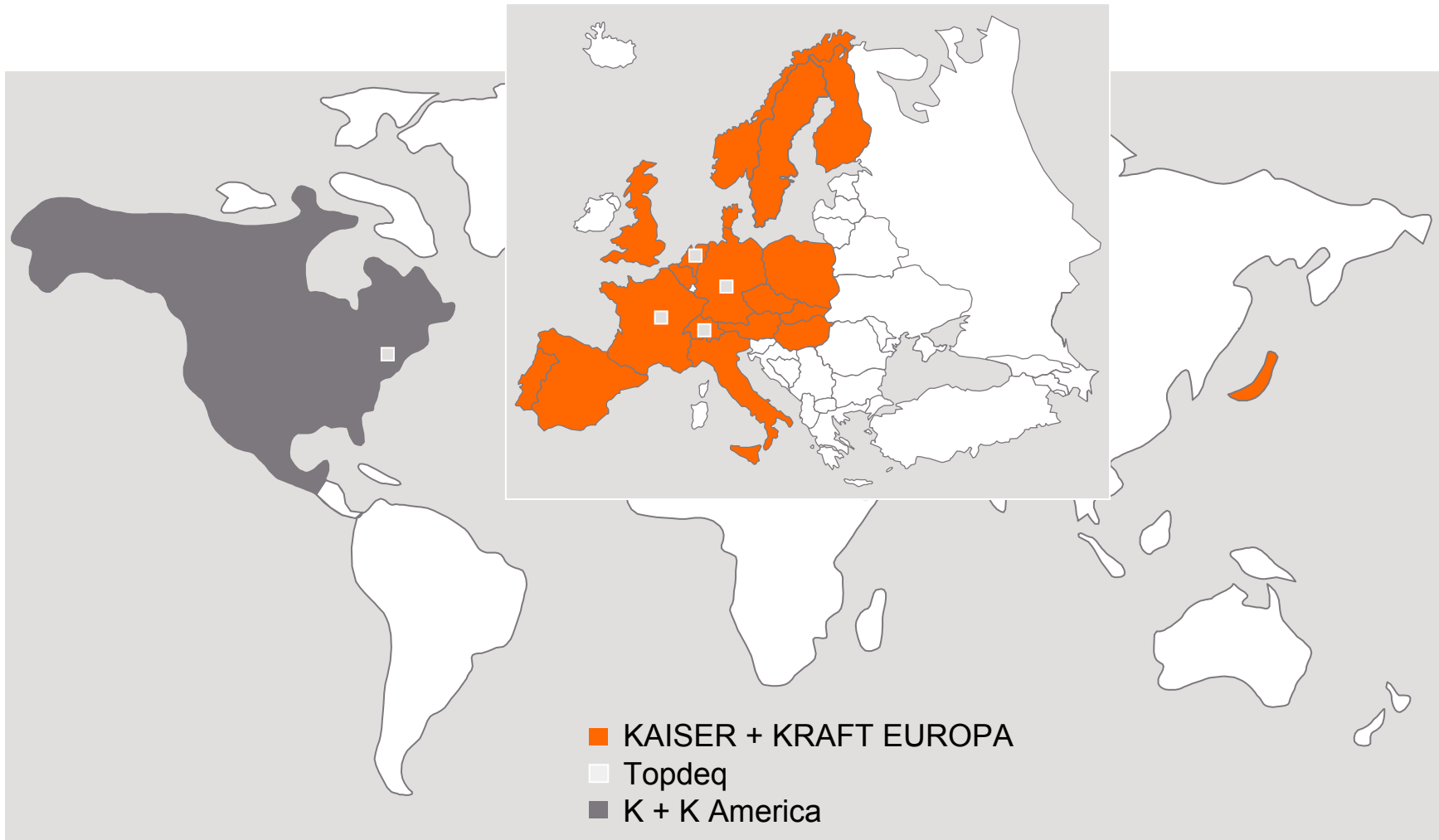
Wertorientiertes Management

Unternehmensbereiche in jeder Phase des Lebenszyklus

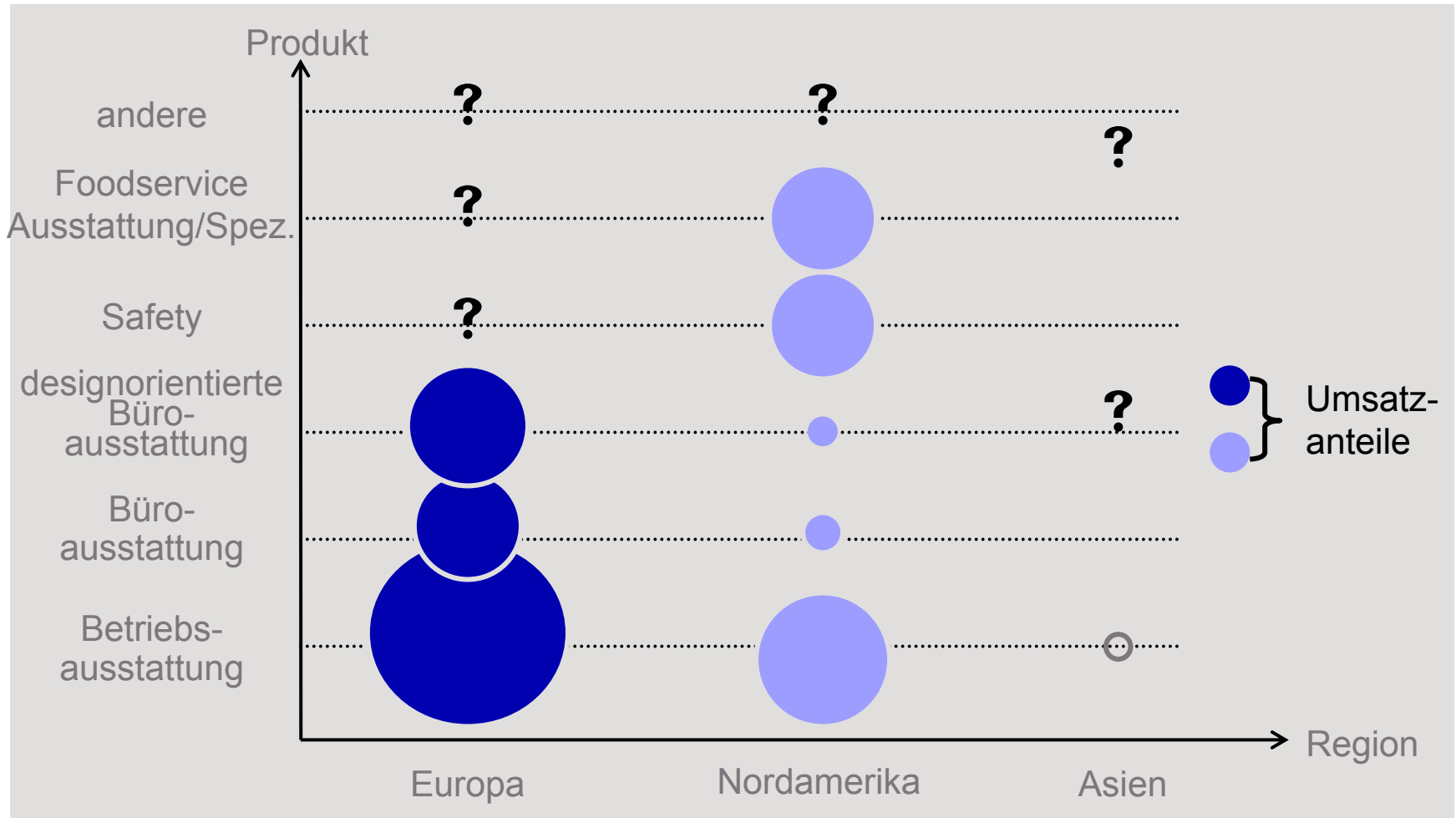


➔ Wachstumsfinanzierung durch etablierte Gesellschaften gesichert

Konsequente Übertragung des Systemgeschäfts



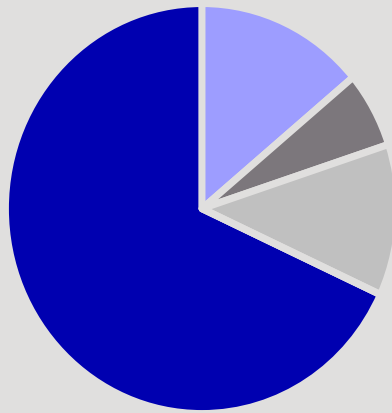
Wachstumspotenzial des TAKKT Systemgeschäfts



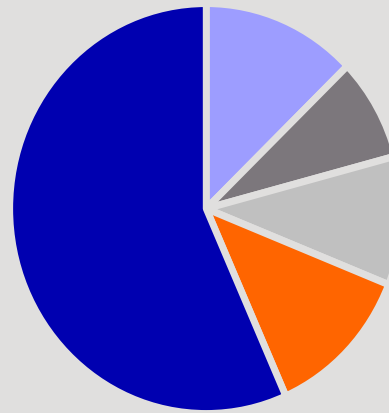
➔ Ziel: diversifiziertes Produktportfolio durch Duplizieren des Systemgeschäfts

UMSATZ nach Produktgruppen






➔ 1998 und 2002 im Vergleich



1998



2002

-  Betriebsausstattung
-  Büroausstattung
-  Safety
-  Design-orientierte Büroausstattung
-  Foodservice Ausstattung

Gute Gründe, in TAKKT zu investieren

Ausgewogenes
Risikoportfolio

- Produktdiversifikation
- Fragmentiertes Kunden- und Lieferantenportfolio
- Regionale Diversifikation

Nachhaltiges
Wachstumspotenzial

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

Hohe + stabile
Ertragskraft

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

TAKKT AG


BUSINESS EQUIPMENT SOLUTIONS

Roadshow Präsentation der TAKKT AG

November 2003

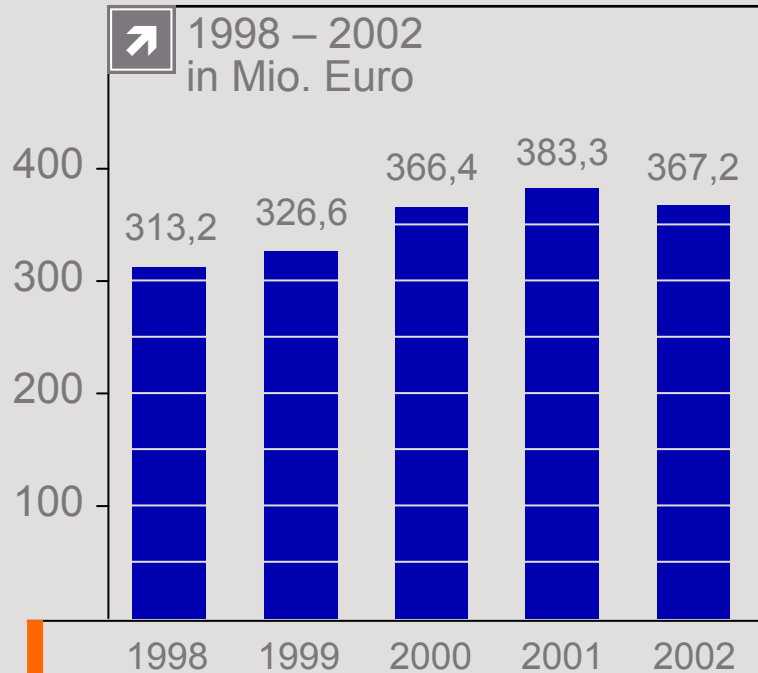
TAKKT AG

—————
BUSINESS EQUIPMENT SOLUTIONS

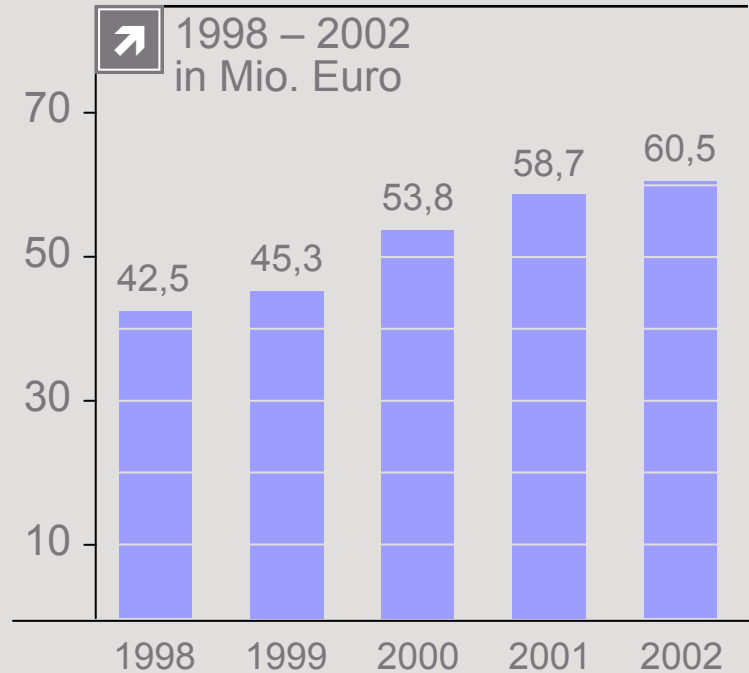
Anhang

KAISER + KRAFT EUROPA: Hauptumsatzträger mit hoher Profitabilität

UMSATZ



EBITDA

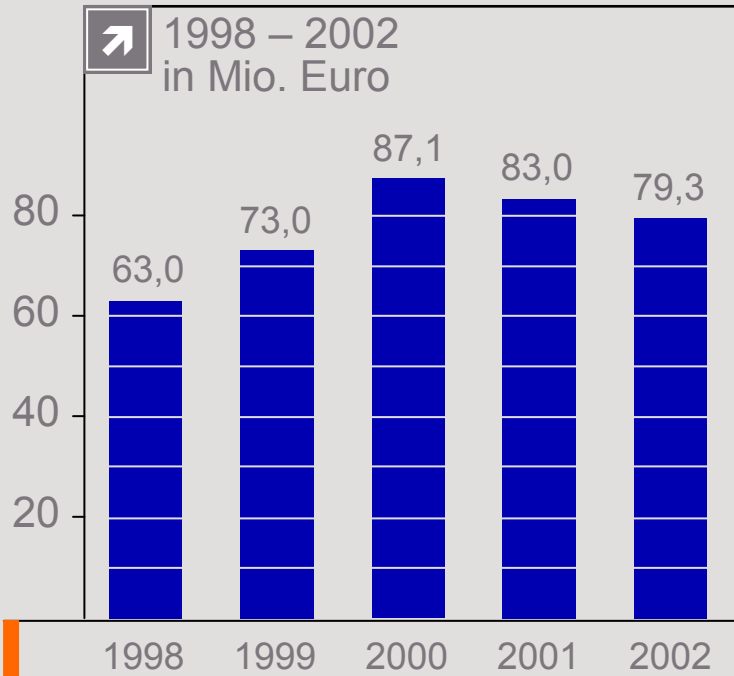


Marge

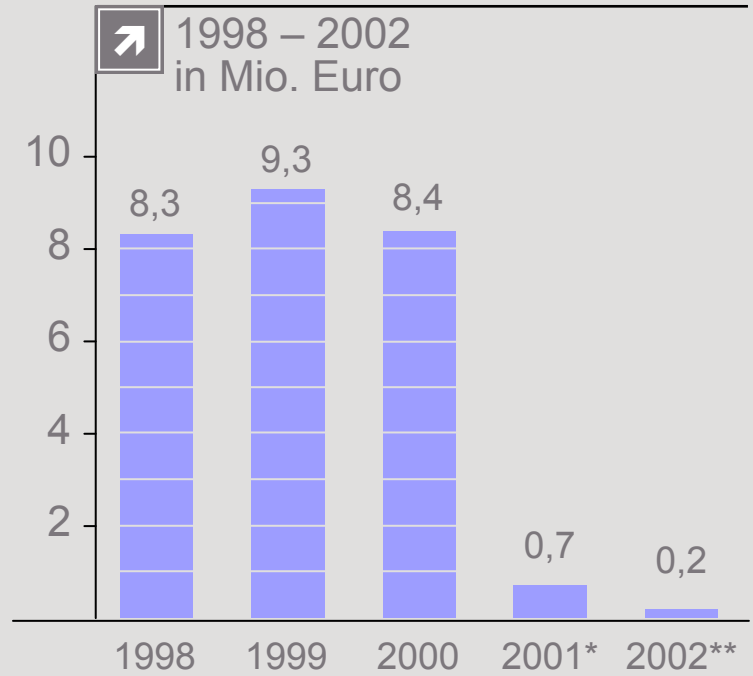
13,6% 13,9% 14,7% 15,3% 16,5%

Topdeq: Schwacher Verlauf in D u. CH konnte nicht kompensiert werden

UMSATZ



EBITDA

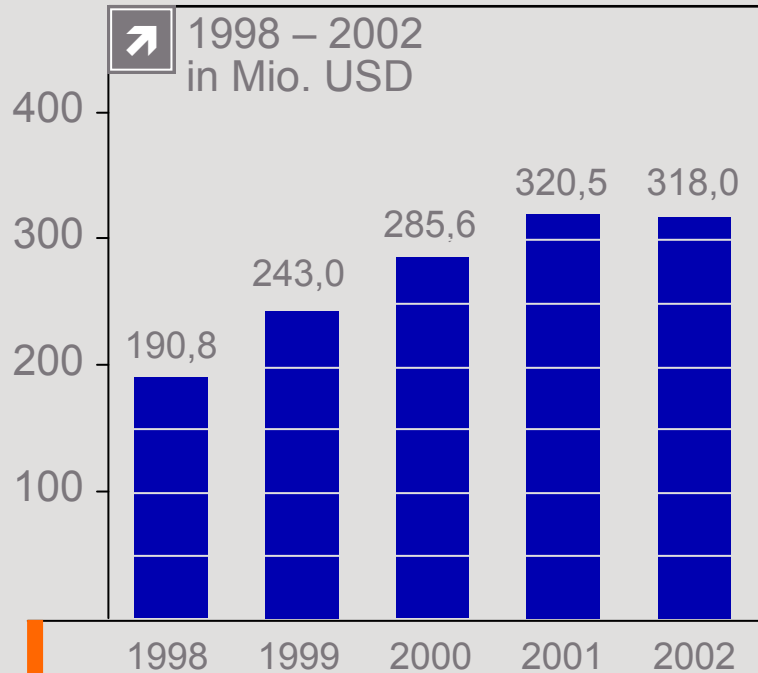


Marge

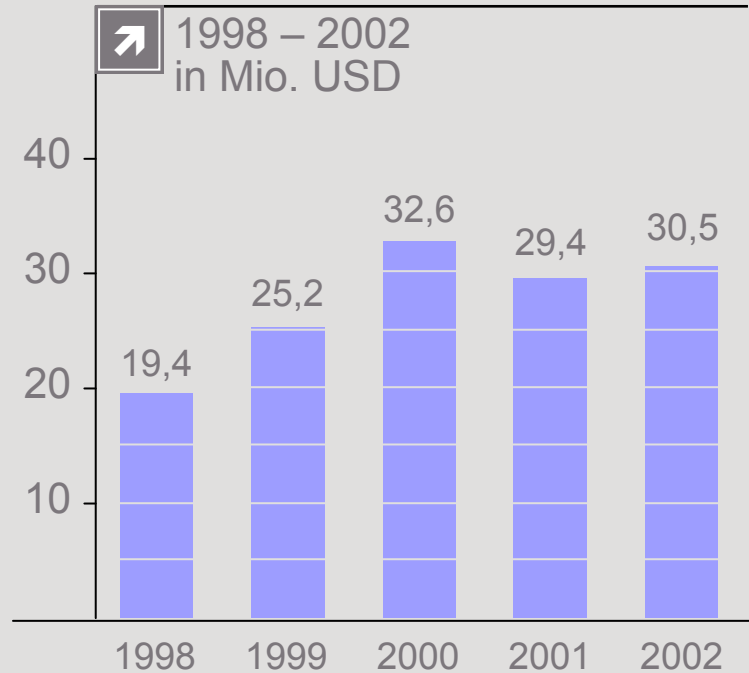
13,2% 12,7% 9,7% 0,8% 0,2%

K + K America: in USD fast stabiler Umsatz

UMSATZ



EBITDA

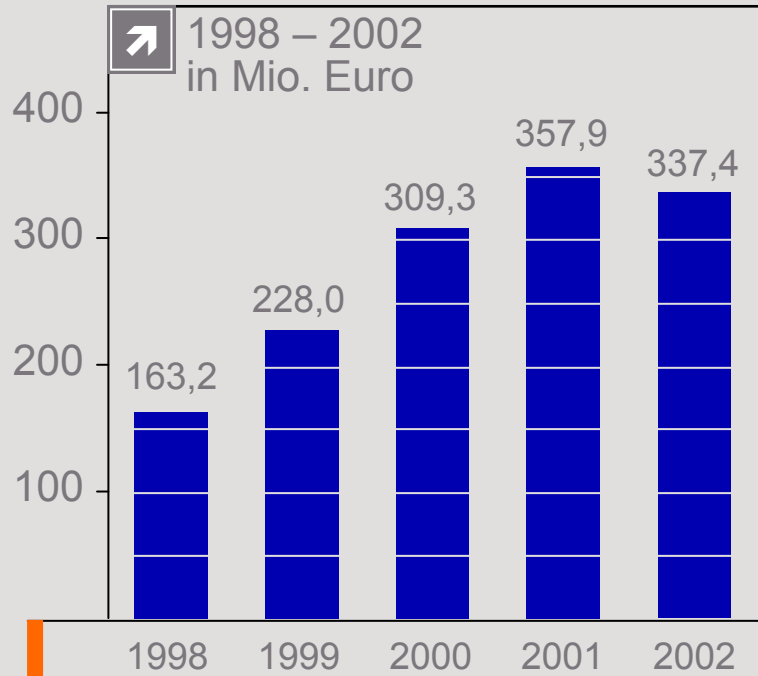


Marge

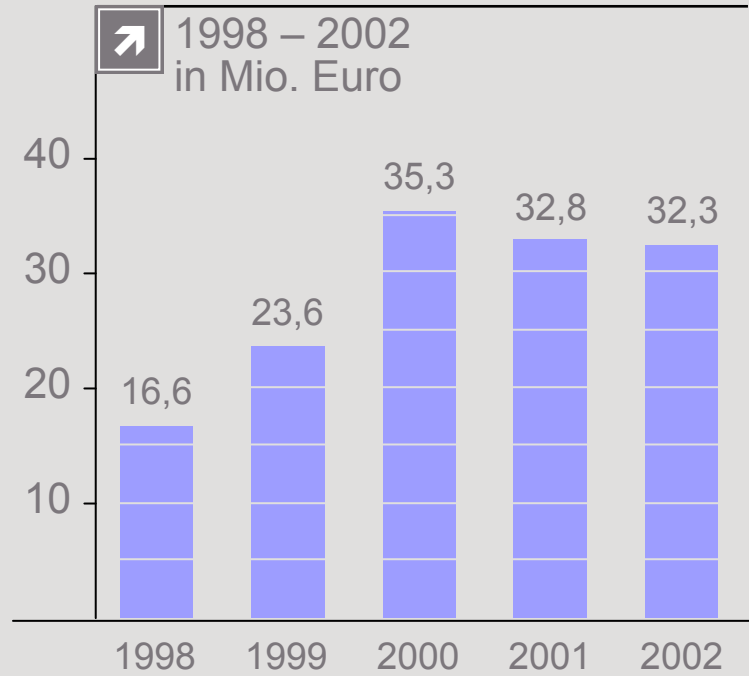
10,2% 10,4% 11,4% 9,2% 9,6%

K + K America: währungsbedingter Umsatzrückgang, stabile Profitabilität

UMSATZ



EBITDA

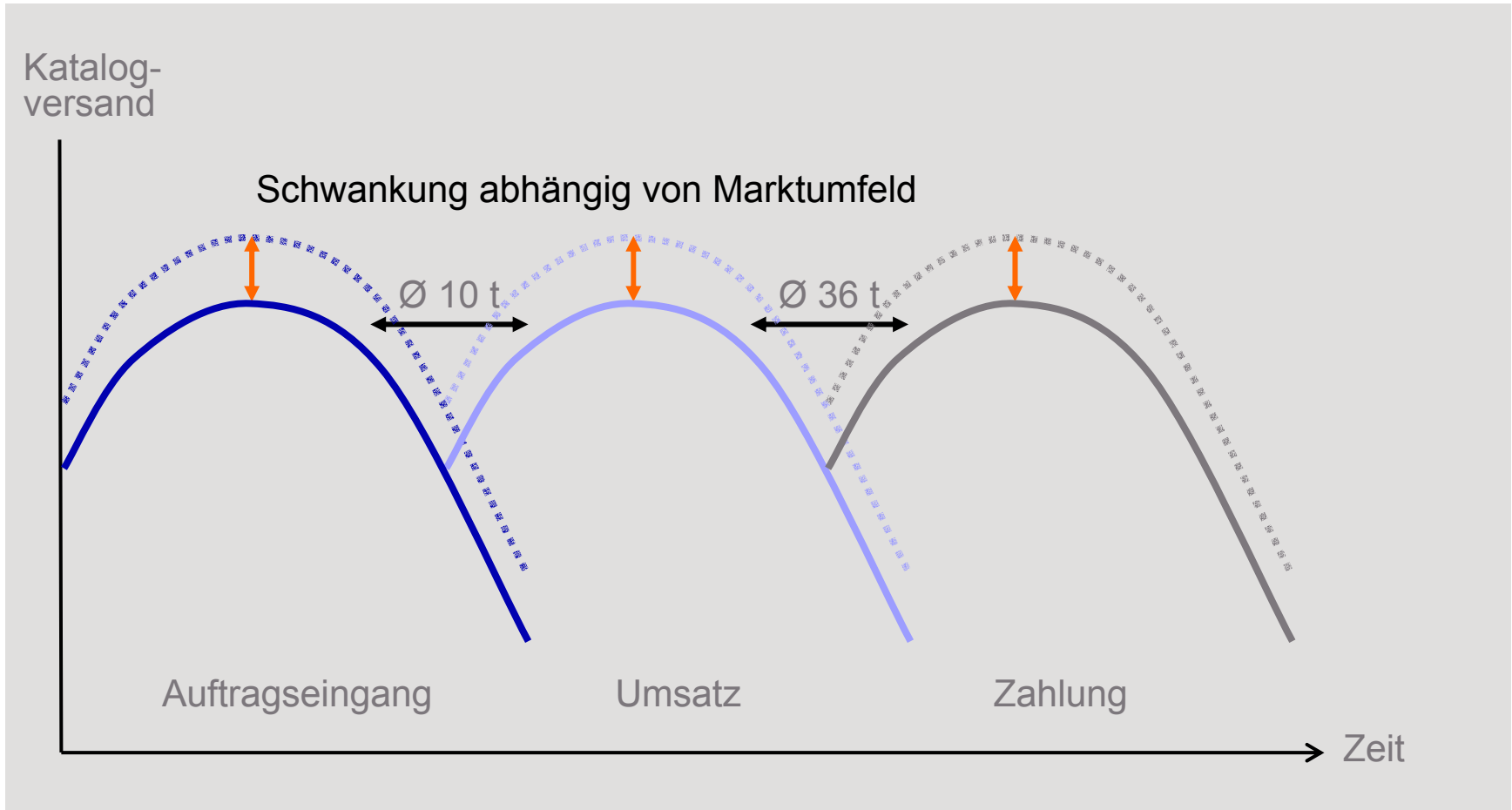


Marge

10,2% 10,4% 11,4% 9,2% 9,6%

Impuls des Katalogversands

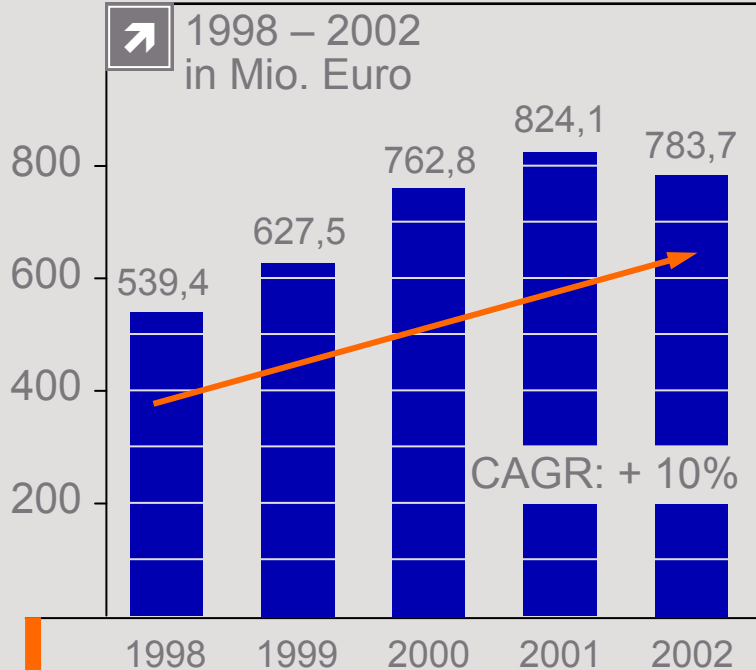
Konjunktur hat keinen Einfluss auf das Zahlungsverhalten ...



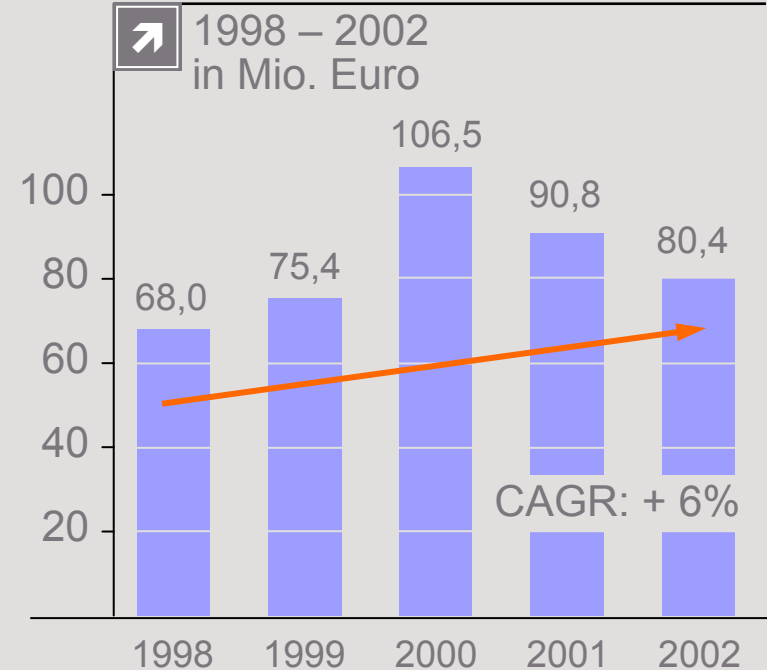
... aber auf das Auftragseingangsvolumen

Working Capital: Geschäftsmodell und Bedarf


UMSATZ TAKKT KONZERN



NET WORKING CAPITAL



- ➔ Geschäftsmodell erfordert Working Capital
- ➔ Expansionsrate sollte niedriger sein als Umsatzwachstum

 in Mio. Euro	1998*	1999*	2000	2001	2002
Umsatz	539,4	627,5	762,8	824,1	783,7
EBITDA	67,4	72,6	90,3	86,6	85,7
EBITA	61,4	65,1	81,3	76,4	75,1
EBIT	58,4	57,1	68,6	57,7	57,0
EBT	56,4	50,2	55,5	35,5	39,0
Jahresüberschuss	28,2	31,2	33,5	19,4	24,5
Cashflow	37,3	46,7	55,1	48,3	53,0
Free Cashflow	33,7	42,6	47,4	24,4	44,4
EPS (in EUR)	-	0,42	0,45	0,26	0,33
CEPS / CPS (in EUR)	-	0,63	0,75	0,65	0,72
Ausschüttungsquote (in %)	-	11,9	22,3	39,0	30,7

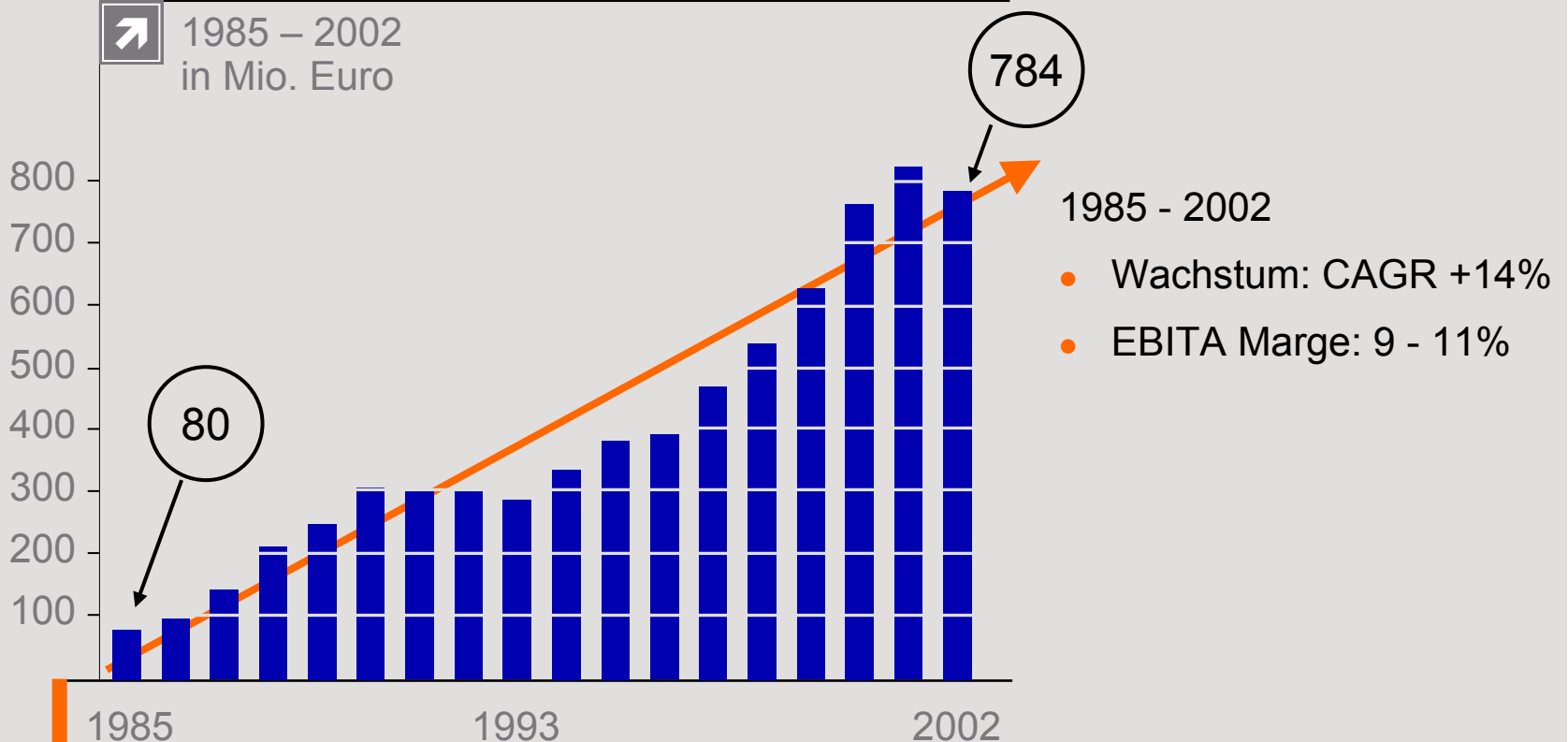
↗ in Mio. Euro / andere	1998*	1999*	2000	2001	2002
Ø Nettofinanzschulden	-26,0	-159,4	-231,5	-363,3	-321,7
Nettofinanzschulden (JE)	-95,4	-220,2	-374,0	-353,0	-285,7
Investitionen	3,6	4,1	7,7	24,0	8,6
Änderung im WC	7,2	1,1	16,6	-16,2	2,5
Gearing	0,9	2,1	2,8	2,4	1,9
Zinsdeckung	32,1	9,4	6,2	3,4	4,2
Entschuldungsdauer (Jahre)	0,7	3,4	4,2	7,5	6,1
Eigenkapitalquote **	41,8	26,4	22,6	24,8	27,7

↗ in Mio. Euro	1999*	2000	2001	2002
Marktkapitalisierung (Jahresende)	474	669	426	256
Unternehmenswert (EV)	694	1.043	779	542
EV / EBITDA	9,6	11,6	9,0	6,3
EV / EBITA	10,7	12,8	10,2	7,2
EV / EBIT	12,2	15,2	13,5	9,5
PER	15,5	20,5	22,8	10,7
PCFR	10,1	12,2	8,8	4,8

↗ in Tausend Euro / andere	1998*	1999*	2000	2001	2002
Mitarbeiter (Vollzeit Ø)	1.330	1.497	1.674	1.973	1.932
Umsatz pro Mitarbeiter	406	419	456	418	406
Personalkosten pro MA	42,9	45,7	51,0	50,7	52,3
Cashflow pro Mitarbeiter	28,0	31,2	32,9	24,5	27,4
Mitarbeiter (Vollzeit 31.12.)	1.465	1.546	1.931	1.964	1.914

UMSATZ TAKKT-GRUPPE*

↗ 1985 – 2002
in Mio. Euro



➔ Wachstum: ~ 7% organisch ~ 7% akquisitionsbedingt

TAKKT-Aktie: Handelsvolumen



VOLUMEN	2002				
	Q 1*	Q 2	Q 3	Q 4	Gesamt
Gehandelte Stücke	819.672	982.266	1.223.138	1.627.945	4.653.021
Durchschnitt Tage	13.221 (62 Tage)	15.592 (63 Tage)	18.532 (66 Tage)	26.257 (62 Tage)	18.391 (253 Tage)
In % vom FF (15,5 Mio. Stück)	5,3	6,3	7,9	10,5	30,0

VOLUMEN	2003		
	Q 1	Q 2	Q 3**
Gehandelte Stücke	658.969	1.127.540	2.589.378
Durchschnitt Tage	10.460 (63 Tage)	18.186 (62 Tage)	39.233 (66 Tage)
In % vom FF (15,5 Mio. Stück**)	4,3	7,3	16,5**

- 30/10/2003 Zwischenbericht erste neun Monate 2003
- **November** **Roadshows Edinburgh, London, Paris, Frankfurt/Main**
- 25/11/2003 GMCC 2003, Frankfurt/Main
- 27/11/2003 Deutsches Eigenkapitalforum, Frankfurt/Main
- 19/01/2004 Cheuvreux German Corporate Conference, Kronberg
- 17/02/2004 Vorläufige Zahlen 2003
- 23/03/2004 Bilanzpressekonferenz
- 24/03/2004 DVFA Analystenkonferenz
- 04/05/2004 Hauptversammlung in Ludwigsburg

- TAKKT AG

Presselstraße 12

70191 Stuttgart

Deutschland

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

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

E-Mail: service@takkt.de

www.takkt.de

- ZA Finanzen / Investor Relations
Herr Hanns Rüschi

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

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

E-Mail: hanns.ruesch@takkt.de

www.takkt.de