
TAKKTAG

BUSINESS EQUIPMENT SOLUTIONS

Roadshow Präsentation

Herbst 2008



H
MOTORS, INC.

0 558 9966

11

Quick Quote
Quick Description
Quick Material
Customer Service

C & M PRODUCTS

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

Catalog Request

YOU'VE ACCOUNT FEATURED PRODUCTS CATALOGS

Request your
free catalog today!

Call 1-800-558-9966
or visit our website

at www.takktag.com

or email info@takktag.com

at www.takktag.com

or visit our website

at www.takktag.com

or visit our website

at www.takktag.com

or visit our website

at www.takktag.com

or visit our website

at www.takktag.com

Inhalt

- Geschäftsmodell & strategische Erfolgsfaktoren

- Erste neun Monate 2008

- TAKKT im Konjunkturverlauf

- Transparente Finanzkommunikation

- Strategische Initiativen und Ausblick

- Anhang

TAKKT: Geschäftsüberblick

Geschäftstätigkeit

- Vertriebskanal: B2B Versandhandel
- Produkte: Ausrüstungsgegenstände

Regionen

- Weltweite Präsenz: > 25 Länder
- Umsatzaufteilung: ~ 60 % Europa/
~ 40 % Nordamerika

Kennzahlen

- Kunden: ~ 3 Mio.
- Mitarbeiter (Vollzeit): ~ 2.000
- Produkte: > 130.000

Finanzkennzahlen

- Umsatz 2007: 986 Mio. Euro
- Wachstum (CAGR 1985 – 2007) 12 % p. a.
- EBITDA Marge (1985 – 2007) > 10 %

TAKKT Geschäftsmodell: Mehrwert für Kunden und Lieferanten

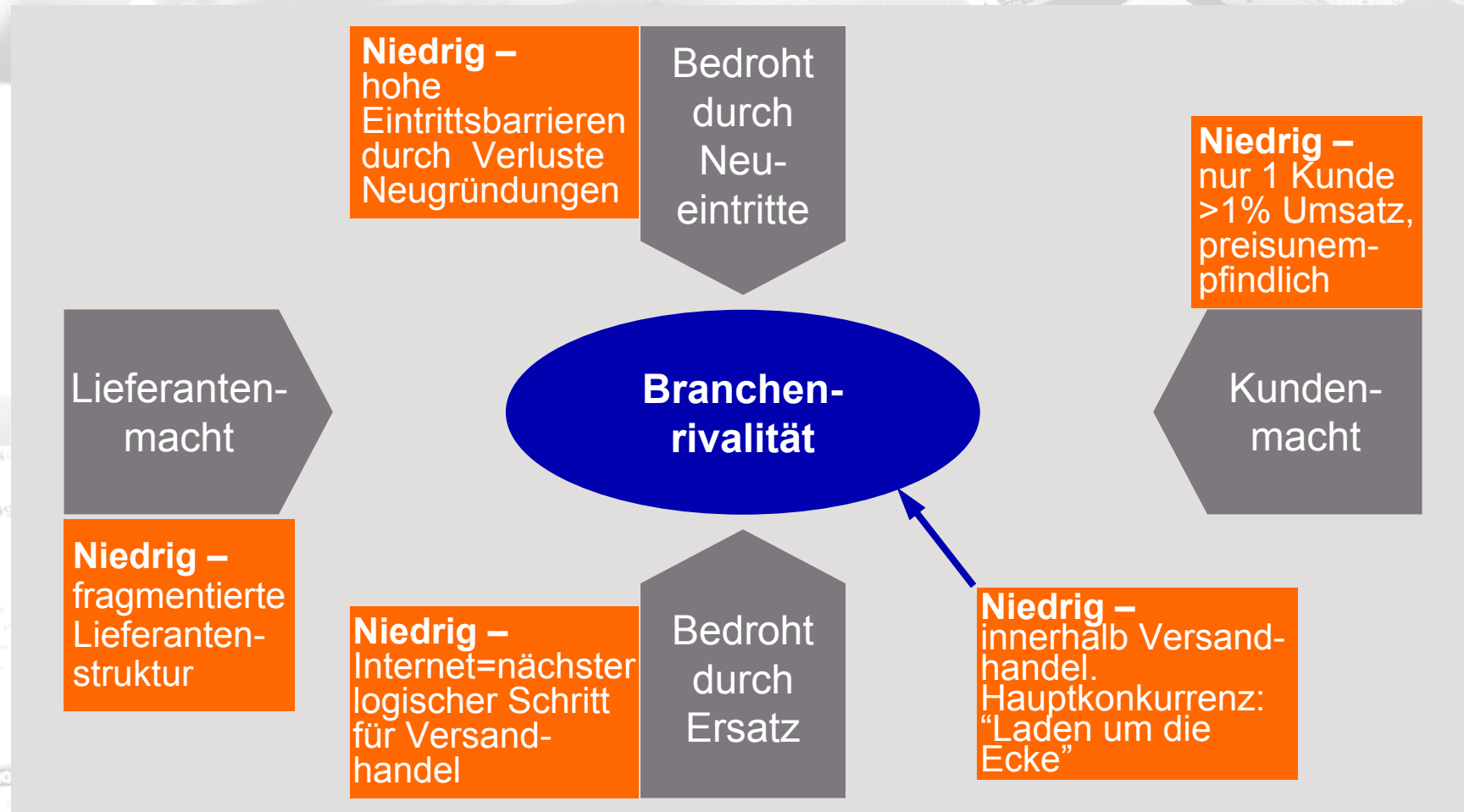
Beispiel: KAISER + KRAFT EUROPA



→ Konsolidierer und Manager der Wertschöpfungskette

TAKKTAG

TAKKT: Wettbewerb in einer sehr attraktiven Branche



→ keine Änderung in naher Zukunft

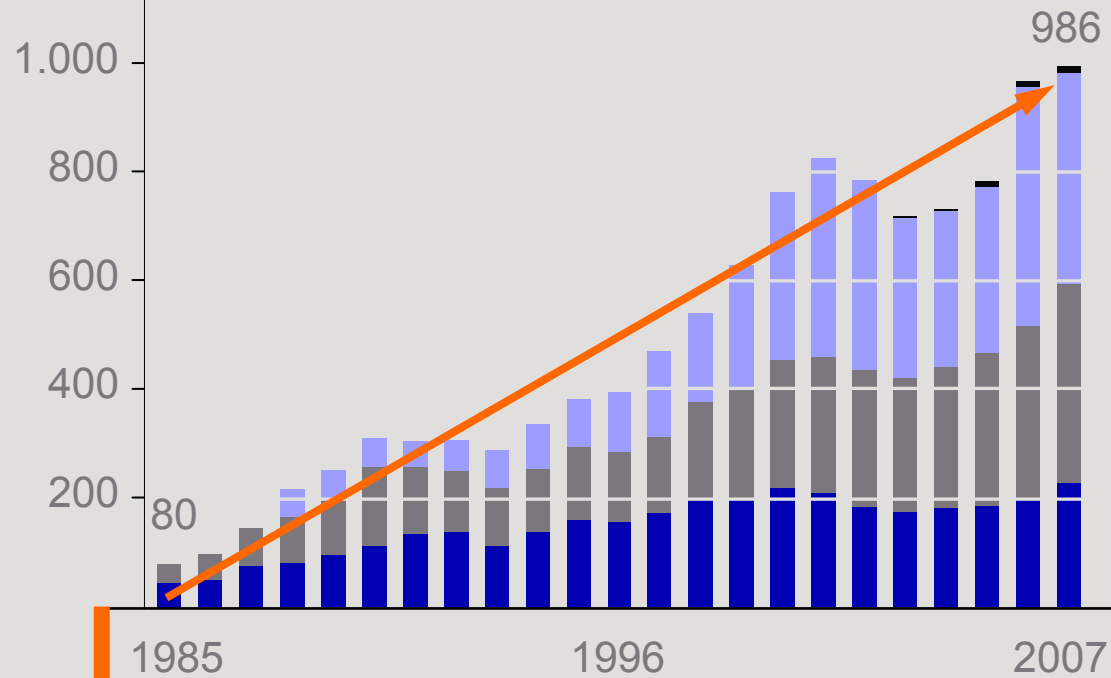
TAKKTAG

nach Michael Porter (1980) "Competitive Strategy"

TAKKT: langjähriger Wachstumspfad

UMSATZ TAKKT KONZERN

1985 – 2007
in Mio. Euro



1985 – 2007

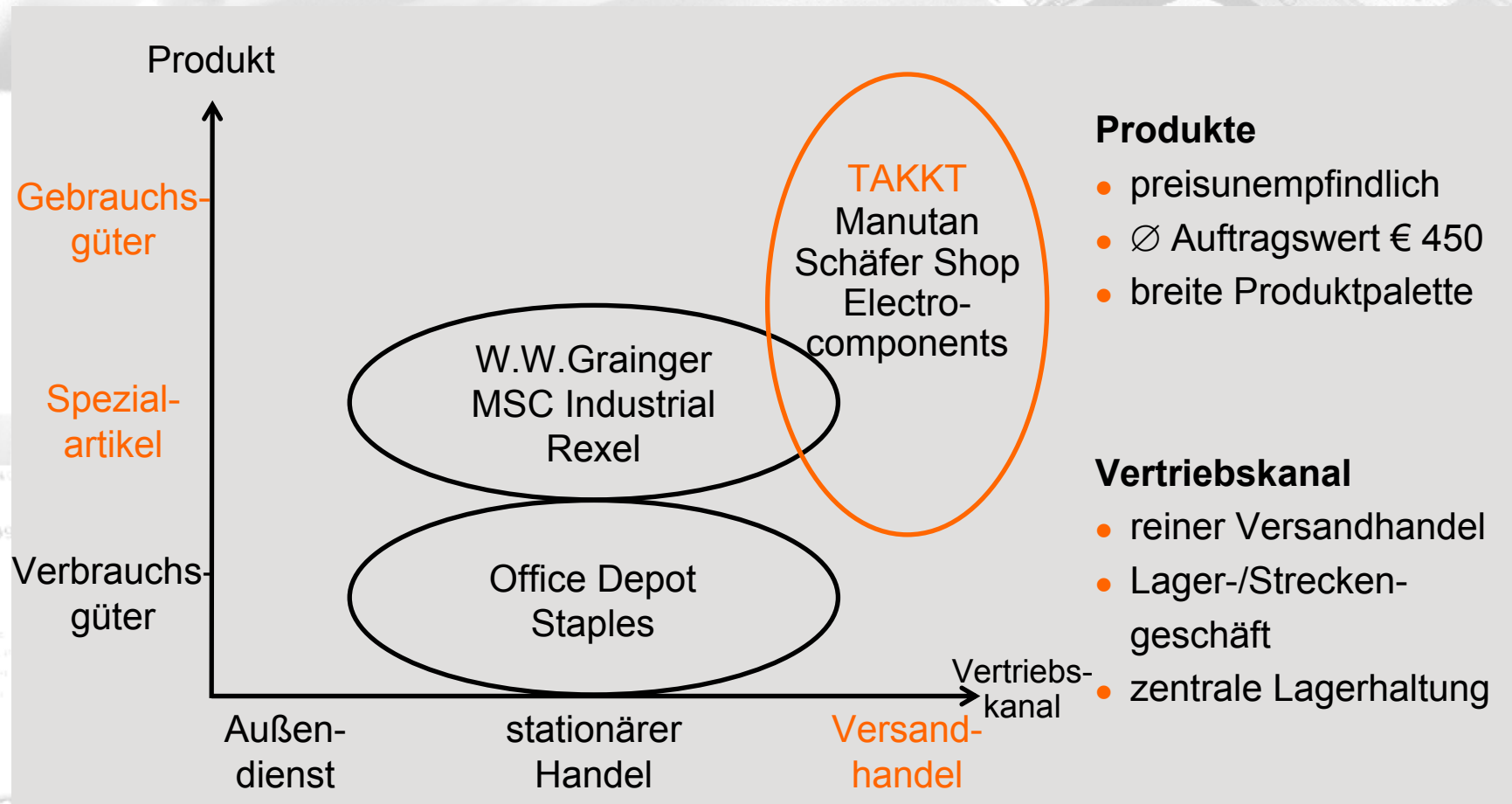
- Wachstum: CAGR +12%
- EBITDA Marge: >10%

- Sonstige
- Nordamerika
- Übriges Europa
- Deutschland

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

TAKKTAG

TAKKT: Geschäftsmodell und Marktübersicht



Produkte

- preisunempfindlich
- Ø Auftragswert € 450
- breite Produktpalette

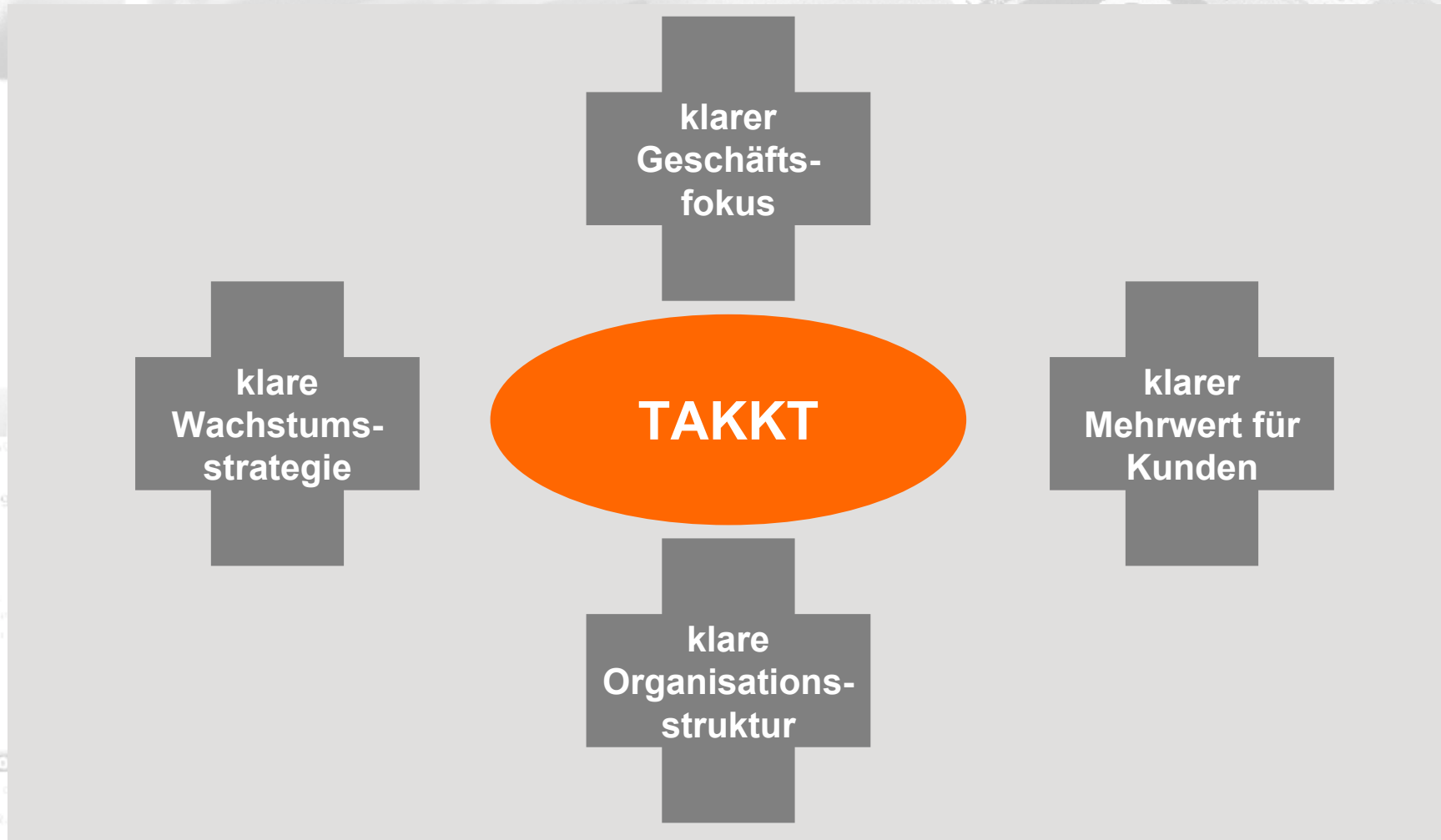
Vertriebskanal

- reiner Versandhandel
- Lager-/Streckengeschäft
- zentrale Lagerhaltung

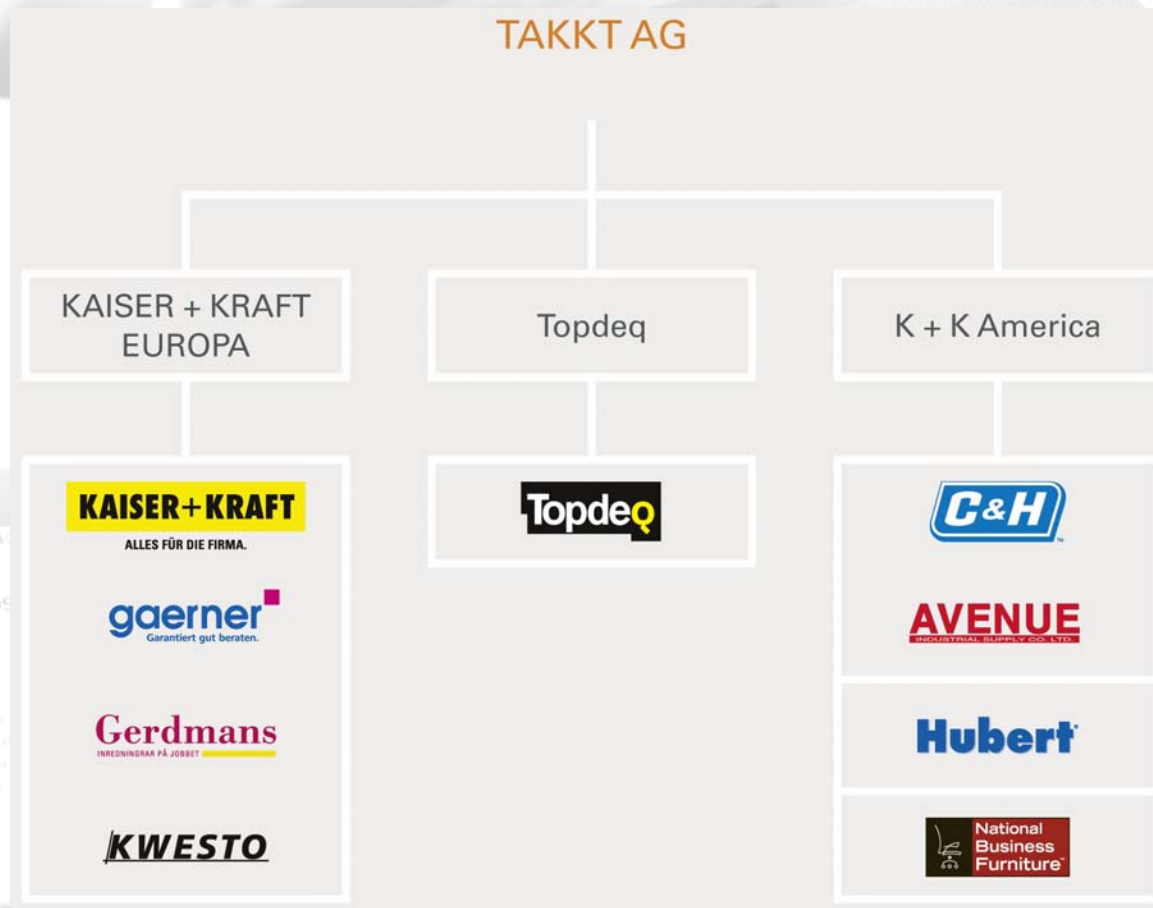
→ Systemgeschäft mit stabiler Rohertragsmarge

TAKKTAG

TAKKT: strategische Erfolgsfaktoren



TAKKT Erfolgsfaktoren: klare Organisationsstruktur



- Wissen
- Synergien / Größenvorteile

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

- Vertriebsgesellschaften

→ zentrale Steuerung und Marktnähe

TAKKT AG

TAKKT Erfolgsfaktoren: klare Wachstumsstrategie

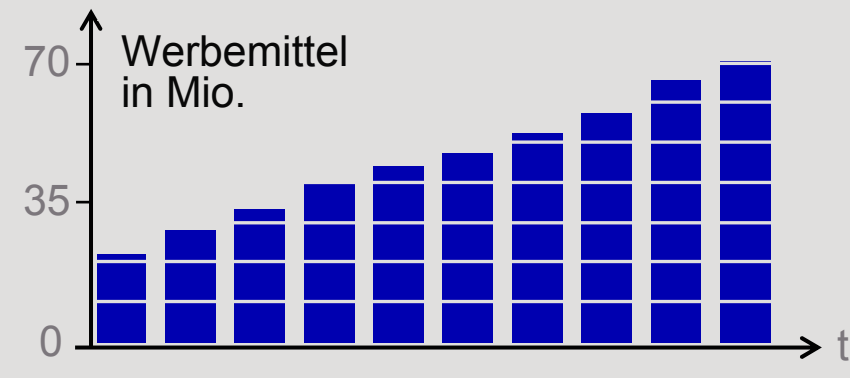
1. Akquisitionen (Plattform)

▪ Topdeq	1994
▪ Gerdmans	1998
▪ Hubert	2000
▪ NBF	2006

2. Neugründungen (Duplizierung)

▪ z. B. KAISER + KRAFT Slowakei	2007
▪ z. B. Gaerner Spanien	2008
▪ z. B. Hubert Deutschland	2008

3. Steigerung der Marktdurchdringung durch Auflagensteigerung und Angebots-erweiterung



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

TAKKTAG

TAKKTAG

BUSINESS EQUIPMENT SOLUTIONS

Erste neun Monate 2008



0 558 9966

11

Quick Quote
Quick Description
Quick Material
Quick Delivery

C & M PRODUCTS

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

Catalog Request

Request your
free catalog
today!

Name
Address
City
State
Zip

Phone

E-mail

Company

Job Title

Business Type

Industry

Product Interest

Comments

Submit

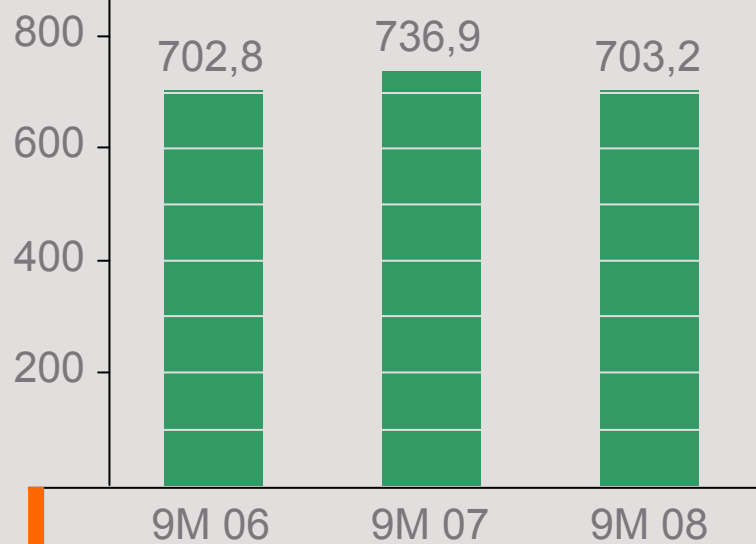
TAKKT 9M 2008: Highlights

- Währungs- und desinvestitionsbereinigter Umsatzanstieg von 5,0 Prozent
- Ergebnis pro Aktie wächst um 5,3 Prozent
- Neuer 9-Monatsrekord beim Cashflow mit 74,6 Millionen Euro
- TAKKT zahlt Gesamtdividende in Höhe von 80 Cent pro Aktie
- Investor-Relations-Arbeit von TAKKT zweifach ausgezeichnet
- KAISER + KRAFT EUROPA ist das "Versandhandelsunternehmen des Jahres 2008"

TAKKT 9M 2008: organisches Wachstum und Margensteigerung

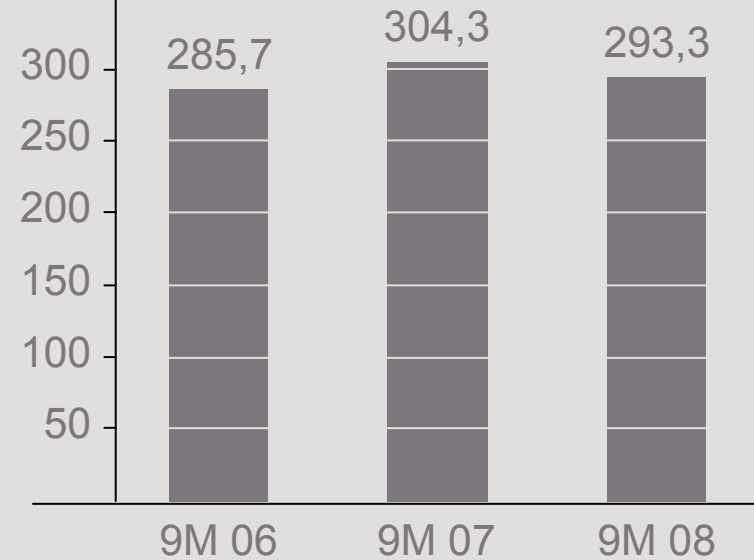
UMSATZ

↗ 9M 2006 – 2008
in Mio. Euro



ROHERTRAG

↗ 9M 2006 – 2008
in Mio. Euro



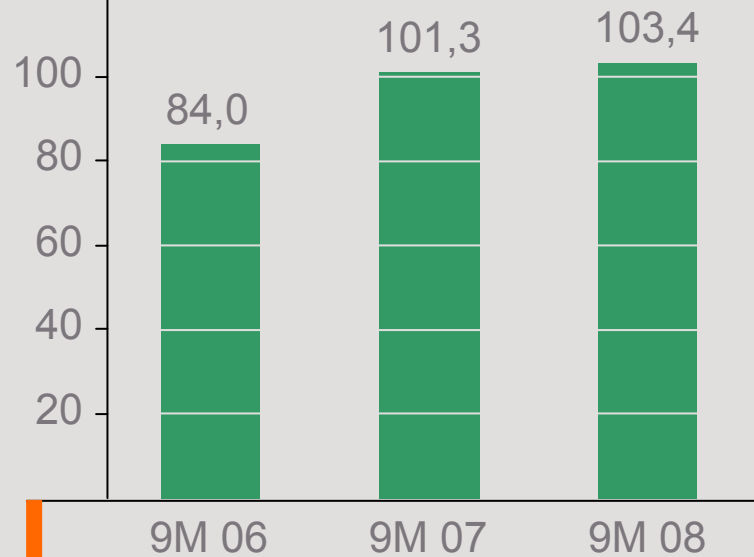
Veränderung -4,6%
organisch +5,0%

Marge 40,6% 41,3% 41,7%

TAKKT 9M 2008: Margen auf neuem Rekordniveau

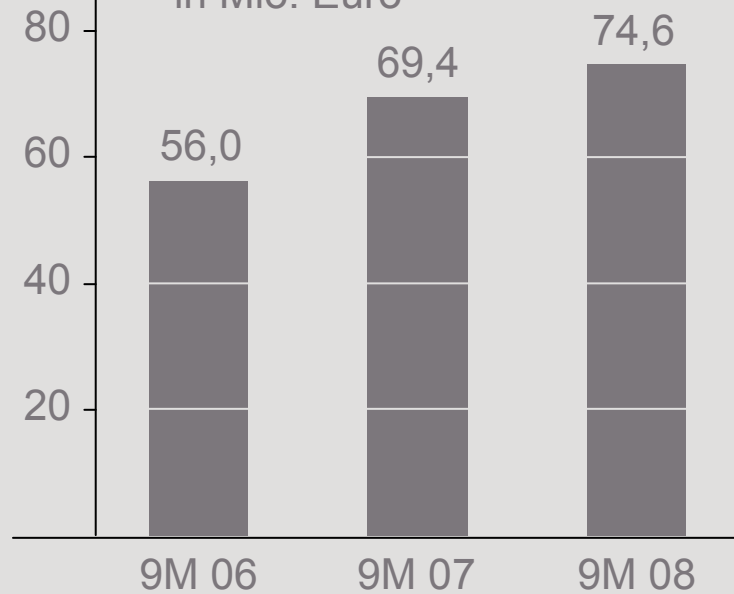
EBITDA

↗ 9M 2006 – 2008
in Mio. Euro



CASHFLOW

↗ 9M 2006 – 2008
in Mio. Euro



12,0%

13,7%

14,7%

Marge

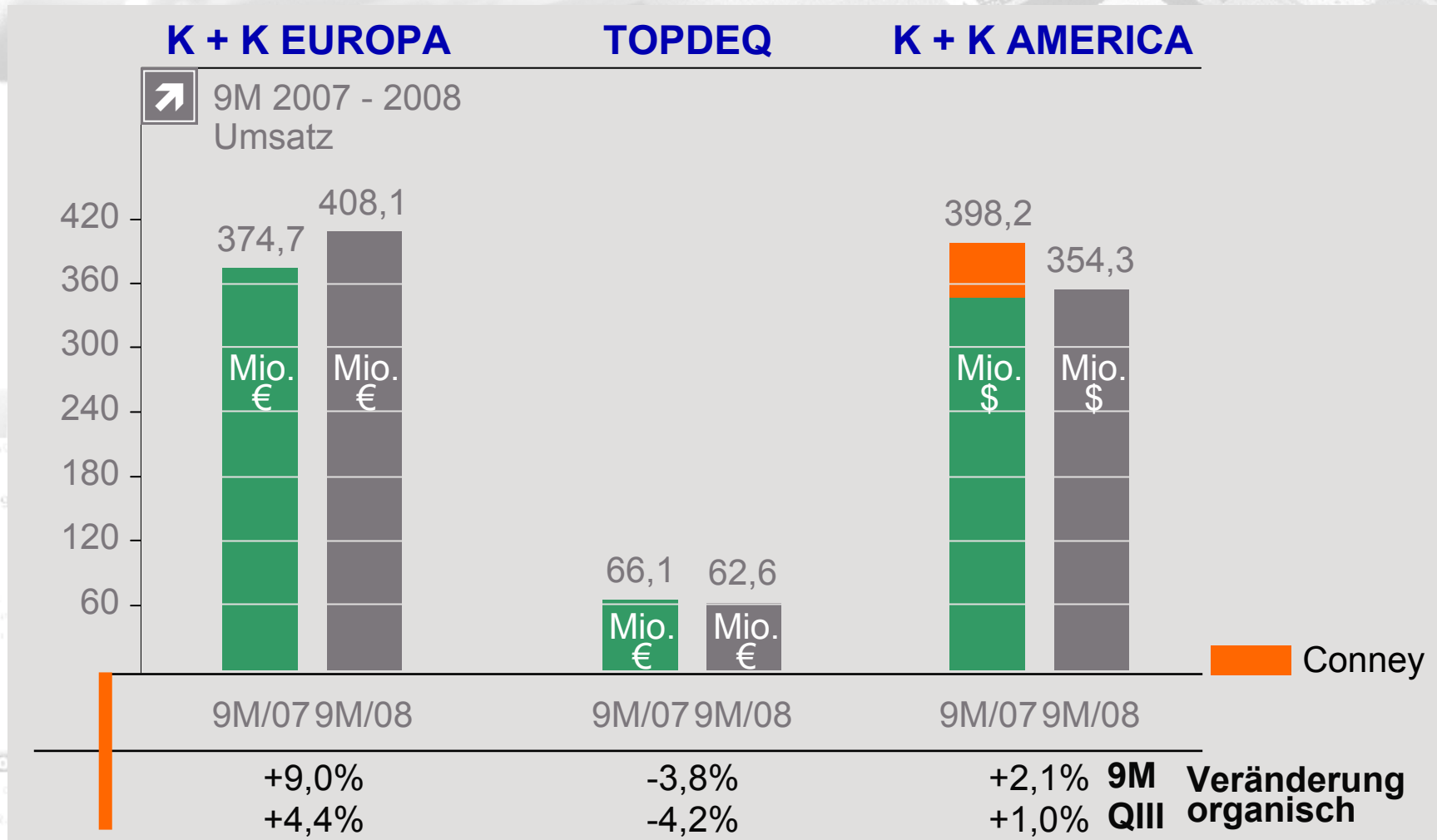
8,0%

9,4%

10,6%

TAKKTAG

TAKKT 9M 2008: uneinheitlicher Konjunkturverlauf beeinflusst Umsatz



TAKKT 9M 2008: Bilanzsumme

AKTIVA

↗ in Mio. Euro	Stand am 30.09.08	%	Stand am 31.12.07	%
Langfristiges Vermögen				
Sachanlagen	106,5	19,0	93,4	17,0
Geschäfts- und Firmenwerte	214,7	38,4	211,6	38,5
Anderes immat. Vermögen	20,1	3,6	21,9	4,0
Sonstige	0,9	0,2	0,9	0,2
Latente Steuern	5,9	1,0	5,6	1,0
Kurzfristiges Vermögen				
Vorräte	69,1	12,4	64,6	11,8
Forderungen aus L. u. L.	110,0	19,7	109,0	19,8
Sonstige	32,0	5,7	42,0	7,7
	559,2	100,0	549,0	100,0

TAKKT 9M 2008: solide Finanzierungsstruktur

PASSIVA

↗ in Mio. Euro	Stand am 30.09.08	%	Stand am 31.12.07	%
Konzerneigenkapital				
Eigenkapital	323,6	57,9	321,9	58,6
Minderheitenanteile	3,2	0,6	3,0	0,5
Finanzverbindlichkeiten	98,6	17,6	91,3	16,6
Rückstellungen	29,8	5,3	32,2	5,9
Verbindlichkeiten aus L. u. L.	28,0	5,0	31,7	5,8
Sonstige Verbindlichkeiten	76,0	13,6	68,9	12,6
	559,2	100,0	549,0	100,0

Free Cashflow ermöglicht externes Wachstum und/oder hohe Dividende

Zielkorridor
Eigenkapitalquote

~ 60 % Obergrenze



~ 30 % Untergrenze

- Steuerungsinstrumente außerhalb des operativen Geschäfts
 - Akquisitionen
 - Dividende/Kapitalrückzahlung
 - Entschuldung
- deutliche Reduzierung der Nettofinanzverschuldung unter 100 Mio. Euro nicht angestrebt
- primärer Fokus auf Akquisitionen als Cashflow-Verwendung
- Sonderdividende auch in Folgejahren möglich wenn wertsteigernde Akquisitionen oder Investitionen ausbleiben

TAKKT AG

BUSINESS EQUIPMENT SOLUTIONS

TAKKT im Konjunkturverlauf



0 558 9966

11

Product Name:
Product Description:
Product Number:
Product Category:

C & M PRODUCTS

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

Catalog Request

Product Name:
Product Description:
Product Number:
Product Category:

Product Name:
Product Description:
Product Number:
Product Category:

Product Name:
Product Description:
Product Number:
Product Category:

Product Name:
Product Description:
Product Number:
Product Category:

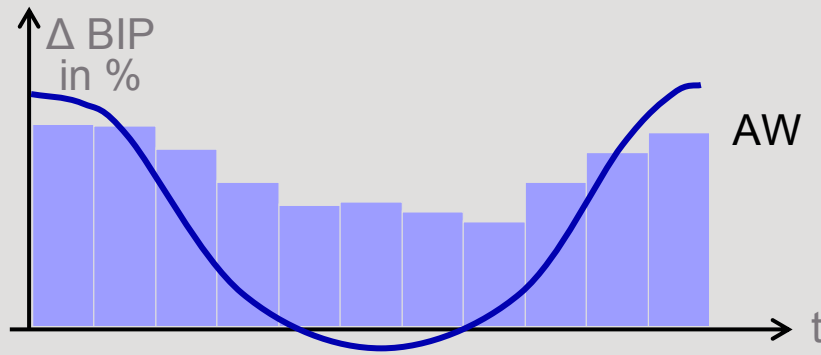
Product Name:
Product Description:
Product Number:
Product Category:

Product Name:
Product Description:
Product Number:
Product Category:

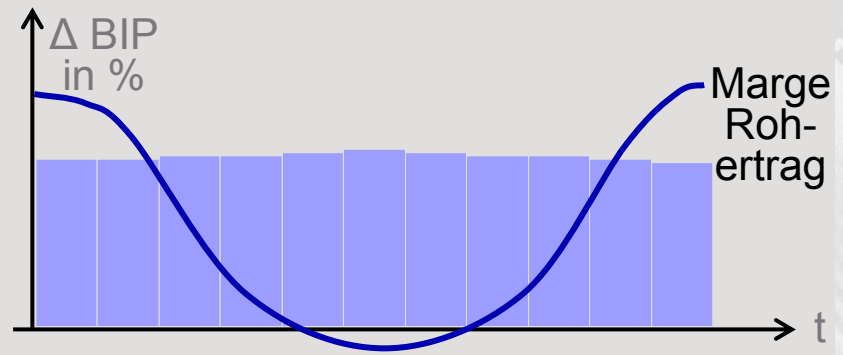
Product Name:
Product Description:
Product Number:
Product Category:

Konjunkturelle Entwicklung: Wert- und Wachstumstreiber im Konjunkturverlauf

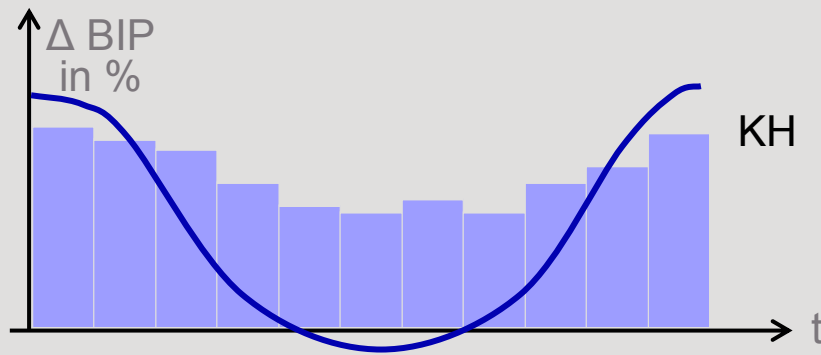
Ø Auftragswert (AW) schwankt



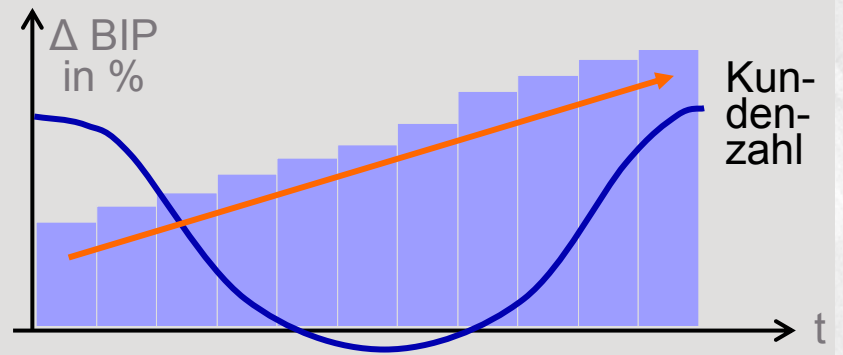
Rohertragsmarge stabil (leicht antizyklisch)



Kaufhäufigkeit (KH) schwankt



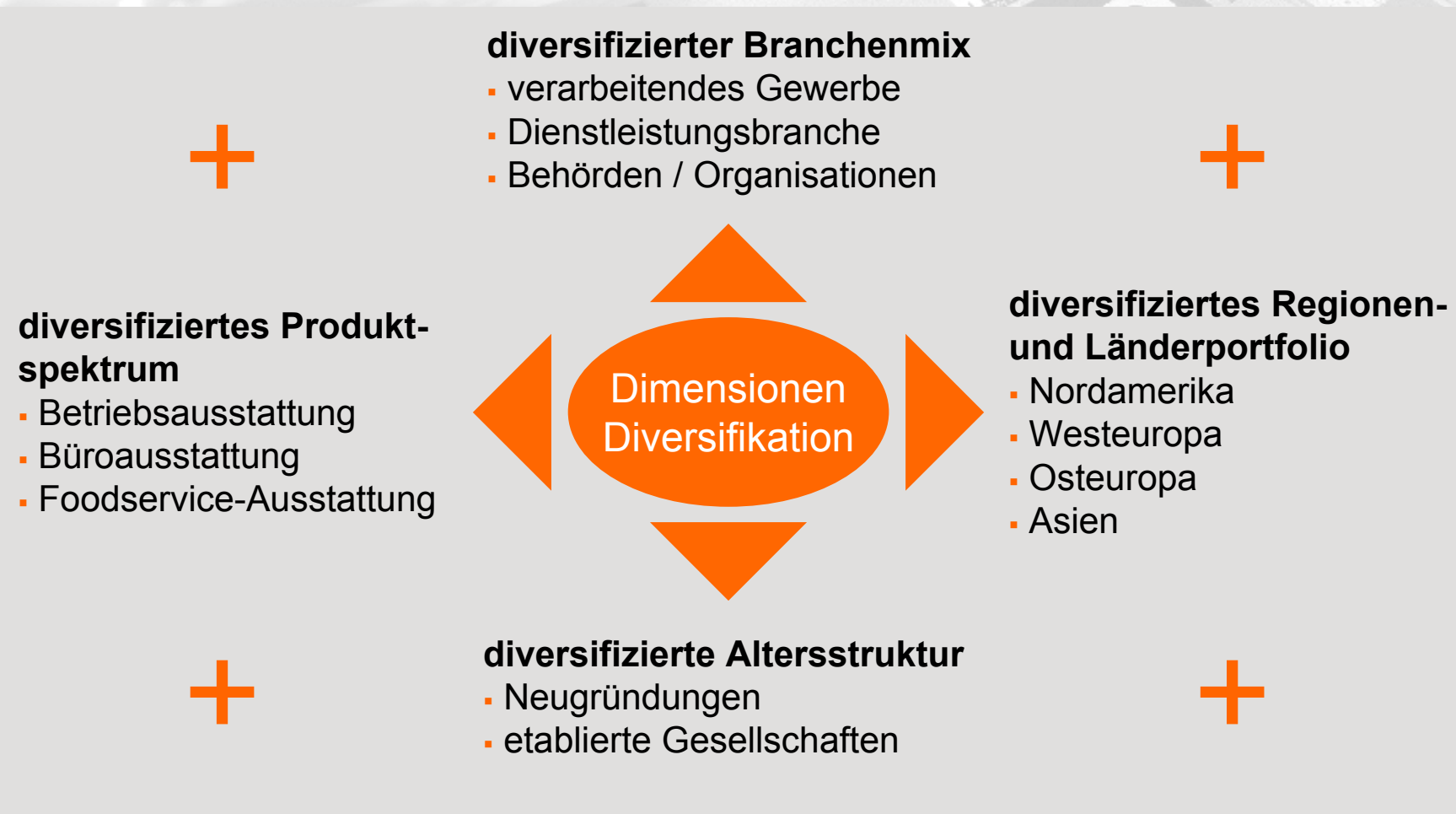
Stabile Neukunden- / Marktanteilsgewinne



➔ stabile Entwicklung der Auftragszahlen sowie der Profitabilität

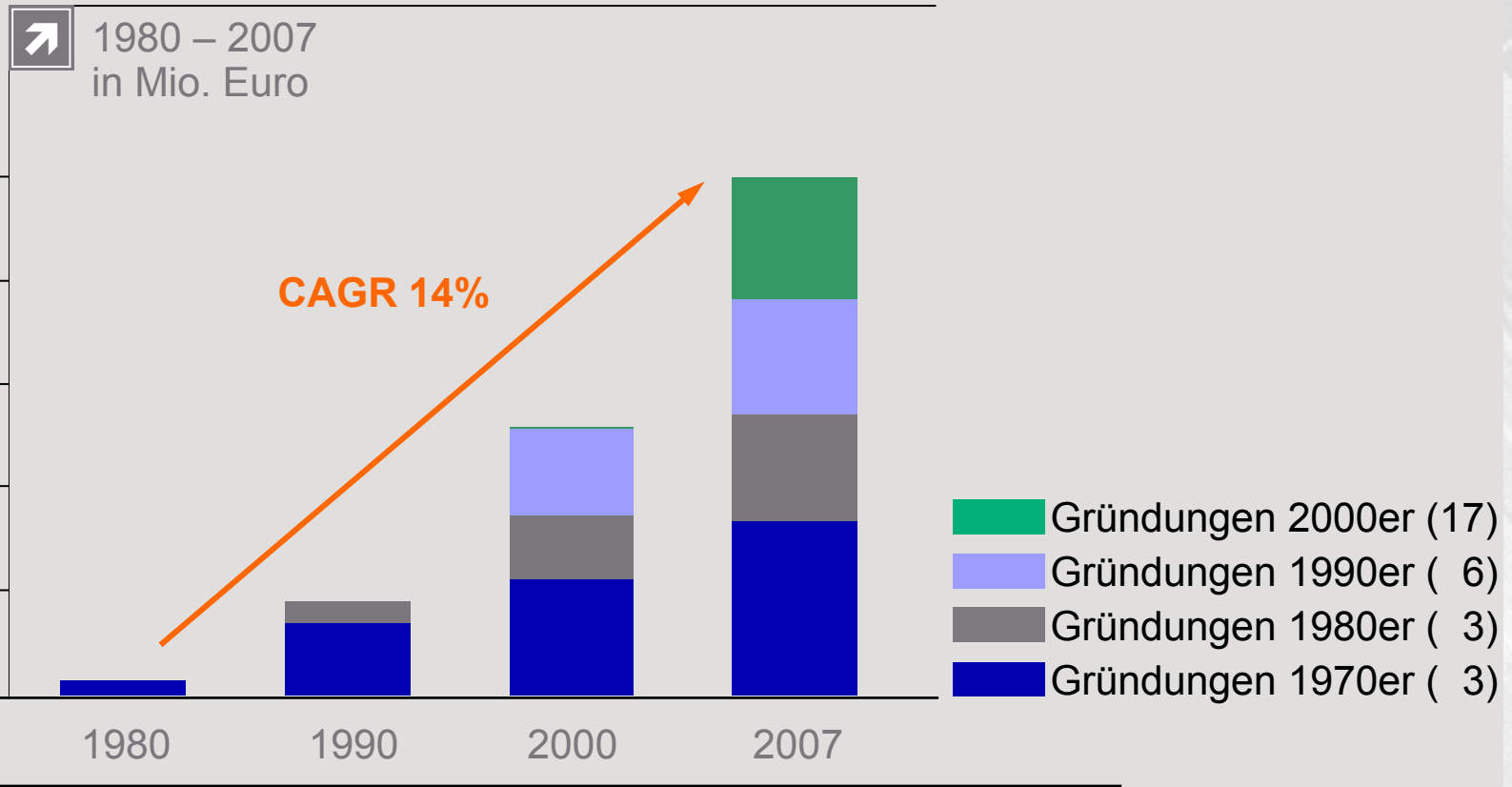
TAKKTAG

Konjunkturelle Entwicklung: positive Diversifikationseffekte in vier Dimensionen



TAKKT Wachstumsstrategie: Neugründungen sind wichtig

UMSATZ TAKKT KONZERN

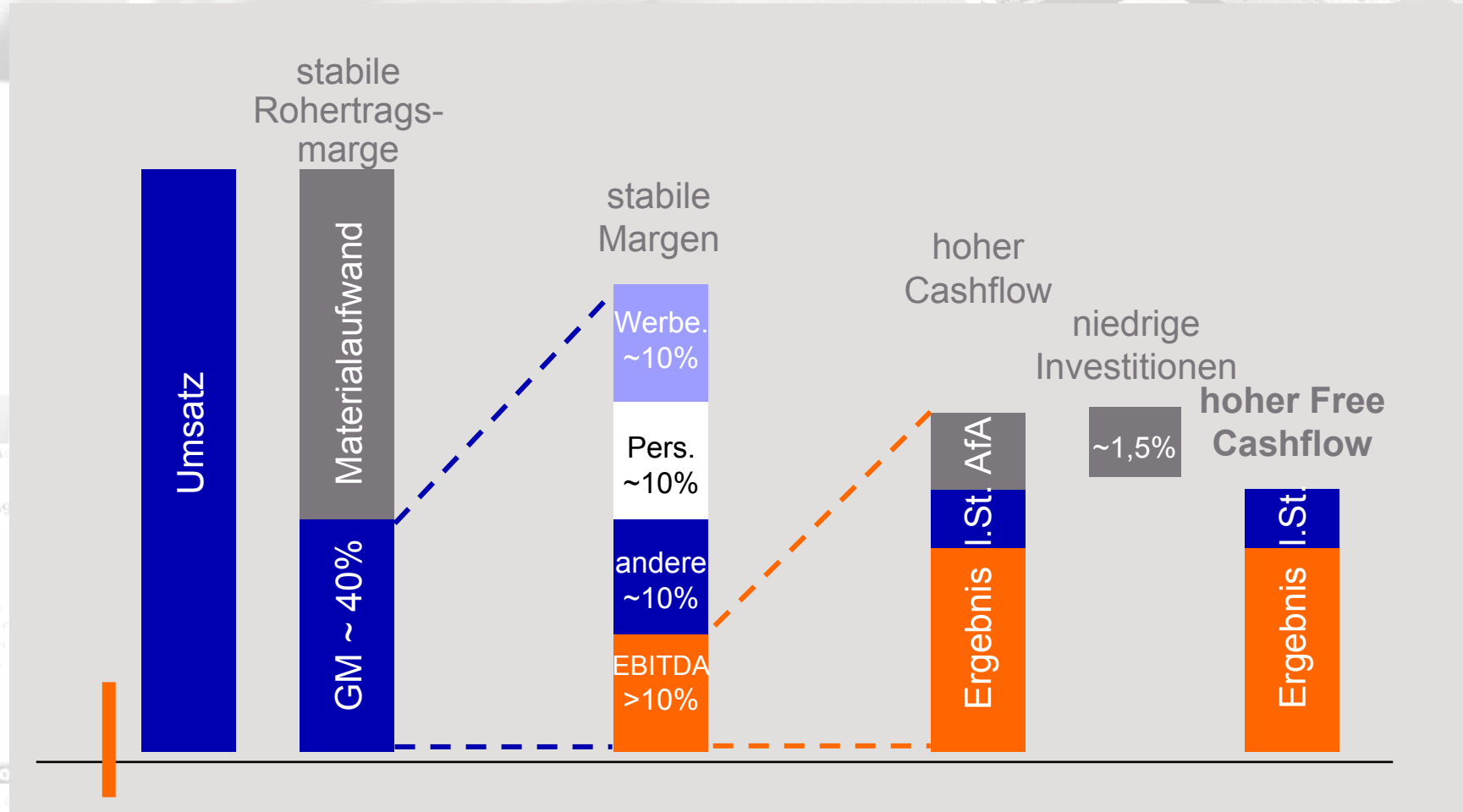


→ dynamisches Wachstum der 29 Neugründungen, Umsatzbeitrag 2007 ~ 25 %

TAKKTAG

Kostenstrukturen: hohe Stabilität im Konjunkturzyklus

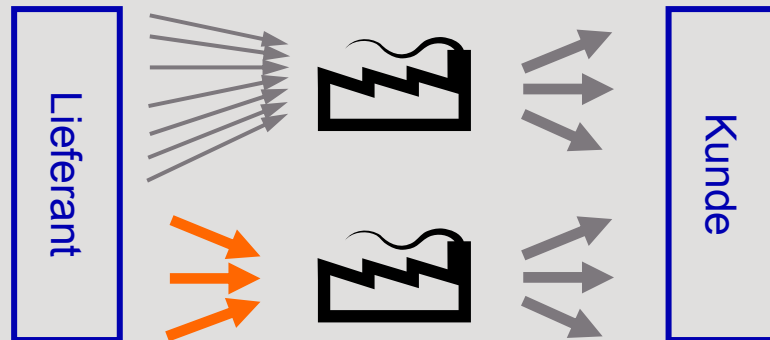
Geschäftsmodell generiert hohen Free Cashflow



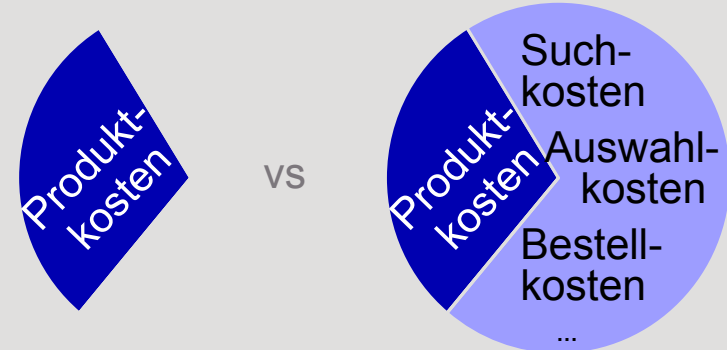
→ Margenkontrolle durch striktes Kostenmanagement

Branchentrends: unterstützen das TAKKTAG Geschäftsmodell

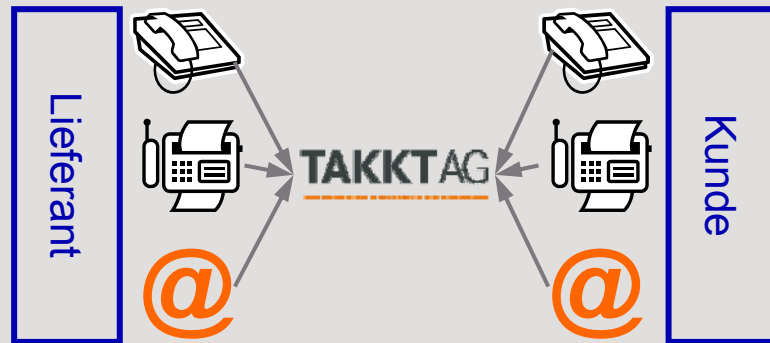
Bündelung von Geschäftsbeziehungen



Umdenken von Produkt- zu Prozesskosten



E-Commerce



Internationalisierung von Unternehmen



Erwartete Veränderung bei Katalogbilanzierung

- Veröffentlichung des geänderten IAS 38 “advertising and promotional activity” soll im April 2008 erfolgen; Anwendung ab 1. Januar 2009

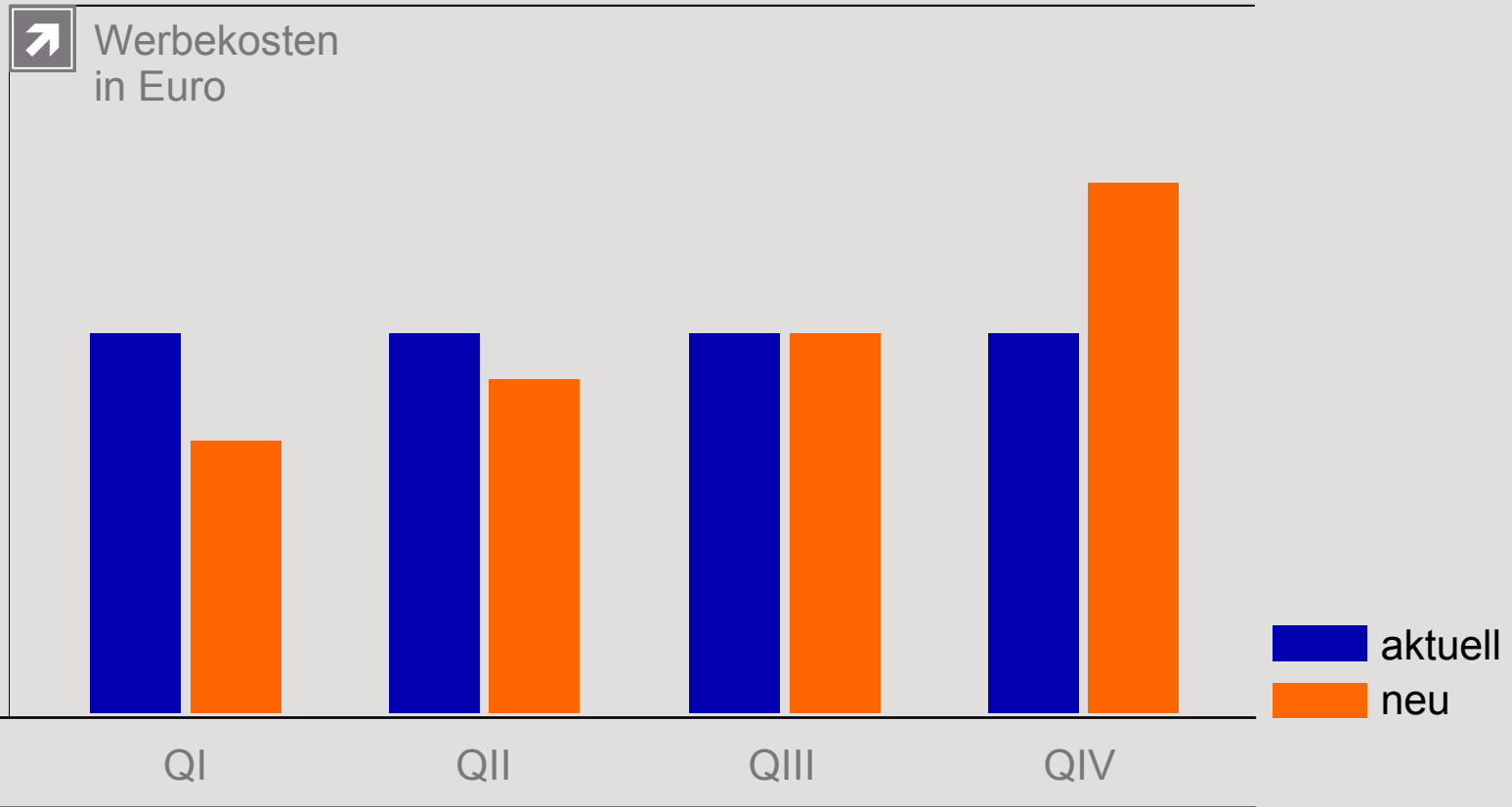
Katalogbilanzierung “heute”

- gemäß dem “matching principle”: Abgrenzung der Katalogkosten über Zeitraum der Umsatzgenerierung
- gleichmäßige Verteilung der Werbekosten über das Jahr

Katalogbilanzierung “morgen”

- aufwandwirksame Verbuchung der Katalogkosten zum Zeitpunkt der Leistungserbringung an den Versandhändler (Fertigstellung & Fakturierung)
- ungleichmäßige Verteilung während des Jahres mit Schwerpunkten in Monaten Dez/Jan – April/Mai – Aug/Sep

Erwartete Verteilung der Katalogkosten zwischen den Quartalen



→ weitere Details folgen, sobald genauere Informationen verfügbar sind

TAKKTAG

Arbeitstageeffekt 2008

	QI	QII	H1
2008	62,8	63,1	125,9
2007	63,9	61,8	125,7
Δ	-1,1	+1,3	+0,2

→ Umsatzverschiebung zwischen QI und QII mind. 2 % des Quartalsumsatzes

TAKKTAG

QI + QII 2008: Arbeitstageeffekte für TAKKT Konzern

weniger Arbeitstage
in QI

Umsatz ↓

Rohhertrag ↓

Kosten →

EBITDA ↓

mehr Arbeitstage
in QII

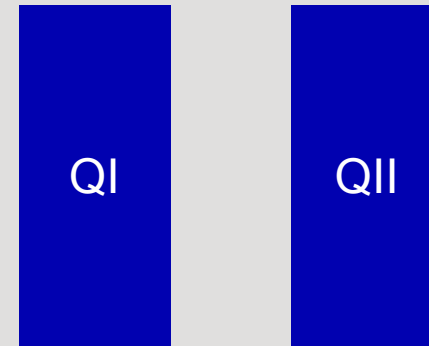
Umsatz ↑

Rohhertrag ↑

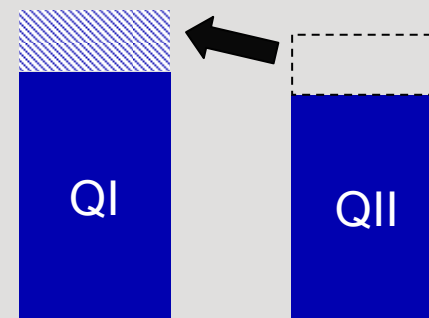
Kosten →

EBITDA ↑

QI & QIIe Umsatz



angepasst QI & QIIe



TAKKTAG

BUSINESS EQUIPMENT SOLUTIONS

Strategische Initiativen und Ausblick



H
MOTORS, INC.

0 558 9966

11

Quick Return
Quick Description
Quick Material
Quick Delivery

C & M PRODUCTS

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

YOU'VE ACCOUNT

Catalog Request

Product Name
Product Description
Product Material
Product Delivery

Product Name
Product Description
Product Material
Product Delivery

Product Name
Product Description
Product Material
Product Delivery

Product Name
Product Description
Product Material
Product Delivery

Product Name
Product Description
Product Material
Product Delivery

Product Name
Product Description
Product Material
Product Delivery

Ausblick: strategische Agenda

Wachstums- ziele

- langfristiges Durchschnittswachstum 12% p. a.
 - ~ 50 % organisches Wachstum
 - ~ 50 % durch Akquisitionen
- mindestens 1 Neugründung oder Akquisition p. a.

Wachstums- initiativen 2008

- laufende Optimierung und Erweiterung der Angebote und Services
- Aufbau von Hubert in Europa
- Erweiterung der logistischen Infrastruktur
- Ausbau der Mehrmarkenstrategie (online & offline), z. B. Gaerner in Spanien

Mehrmarkenstrategie – Treiber für profitables Wachstum

Grund

- Kunden haben gerne begrenzte Auswahl und möchten nicht von einem einzigen Lieferanten abhängig sein

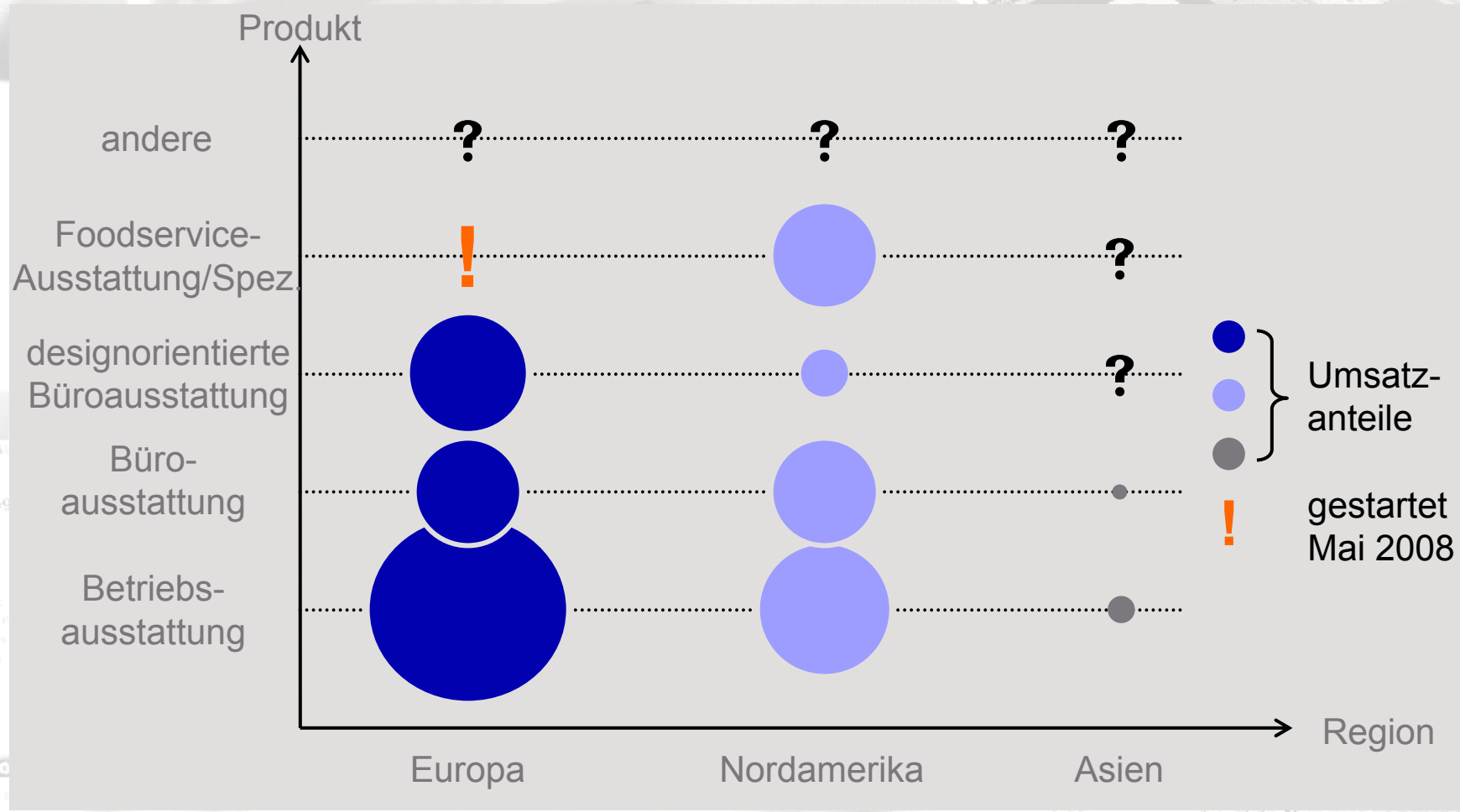
Mechanismus

- verschiedene Marken arbeiten im Wesentlichen auf derselben Plattform
- Bilder, Texte, Preise in den Katalogen weichen leicht ab
- Marken konkurrieren in jeweiligem Markt hauptsächlich über Kundenservice

Nutzen für TAKKT

- Wahrscheinlichkeit höher dass Kunde bei TAKKT kauft
- höhere Nutzung der Versandhandelsinfrastruktur bei begrenzten Zusatzkosten
- zunehmende Einkaufskraft
- geringes Risiko durch Erfahrung in jeweiligen Märkten
- Austausch von Best Practise zwischen den Unternehmen
- früherer Break Even bei Zweitmarken-Neugründungen

Klares Wachstumspotenzial



➔ Ziel: diversifiziertes Produktportfolio durch Duplizieren des Systemgeschäfts

Ausblick 2008: TAKKT Kennzahlen

- organisches (währungs- und desinvestitionsbereinigt) Wachstum von rund 2 Prozent
- Rohertragsmarge über 40 Prozent
- EBITDA Marge über dem Vorjahreswert von 14,4 Prozent
- Investitionen über langjährigem Durchschnitt von 1 bis 2 Prozent des Umsatzes, aber unter dem Wert von 2007
- hohe Dividende in 2009 falls keine größere Akquisition

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 EBITDA Marge
- (Free-) Cashflow und Dividendenpotenzial hoch

TAKKTAG

TAKKTAG

BUSINESS EQUIPMENT SOLUTIONS

Anhang



C & M MOTORS, INC.

0 558 9966

11

Product Name:
Product Description:
Product Number:
Product Category:

C & M PRODUCTS

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

Catalog Request

First Name:
Last Name:
Address:
City:
State:
Zip:

Phone:
E-mail:

Company:
Job Title:

Business Type:
Company Size:

Product Interest:
Comments:

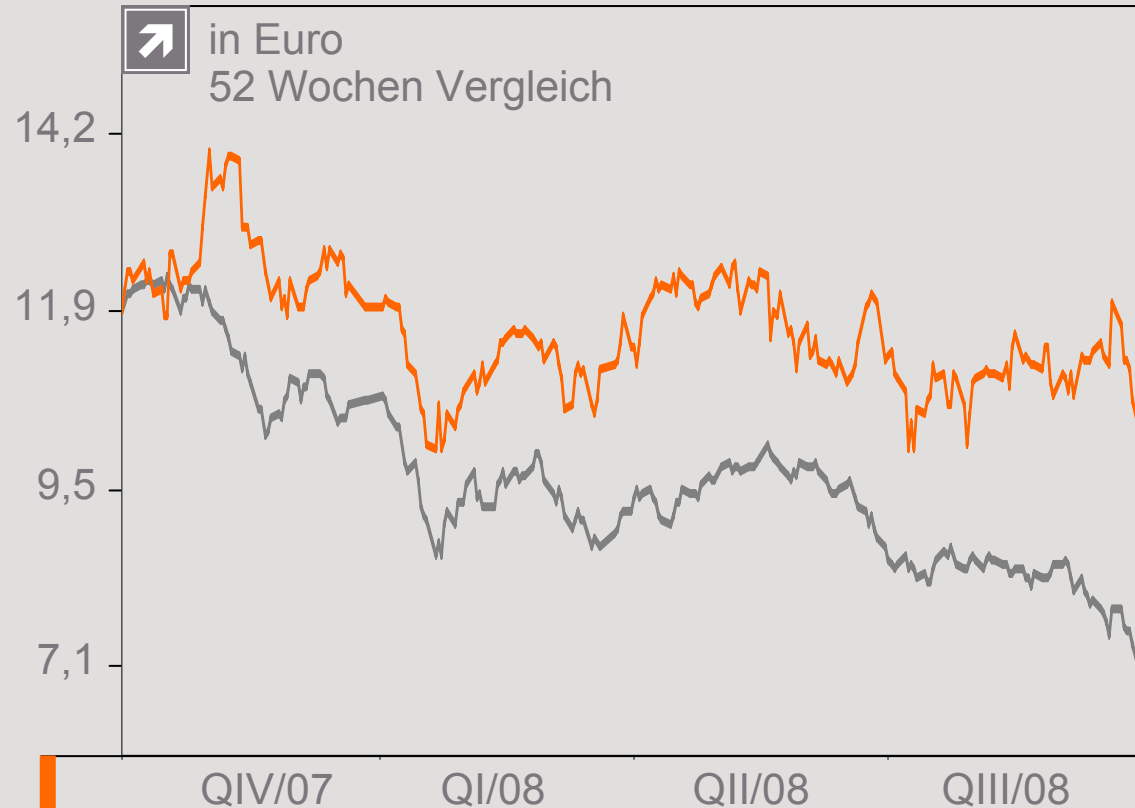
Submit Request

Cancel

Back

TAKKT Aktie: Kursentwicklung spiegelt operative Performance nicht wider

KURSENTWICKLUNG



- Prime Standard seit 01/01/2003
- 72,9 Millionen Aktien
- Marktkapitalisierung: ~ 715 Millionen Euro
- Aktionärsstruktur:
 - Free Float: 27,3 %
 - Franz Haniel & Cie. GmbH: 72,7 %

- TAKKT-Aktie
- SDAX (indiziert)

TAKKTAG

TAKKT: Geschäftsbereiche

KAISER+KRAFT
EUROPA

- ca. 45.000 Produkte: Transport, Lager, Betrieb, Büro und Umwelt
- in mehr als 20 Ländern vertreten
- ~ 1,1 Mio. Kunden

Topdeq

- ca. 2.500 Produkte: designorientierte Büromöbel und Accessoires
- in 7 Ländern vertreten
- ~ 500.000 Kunden

KK America
CORPORATION

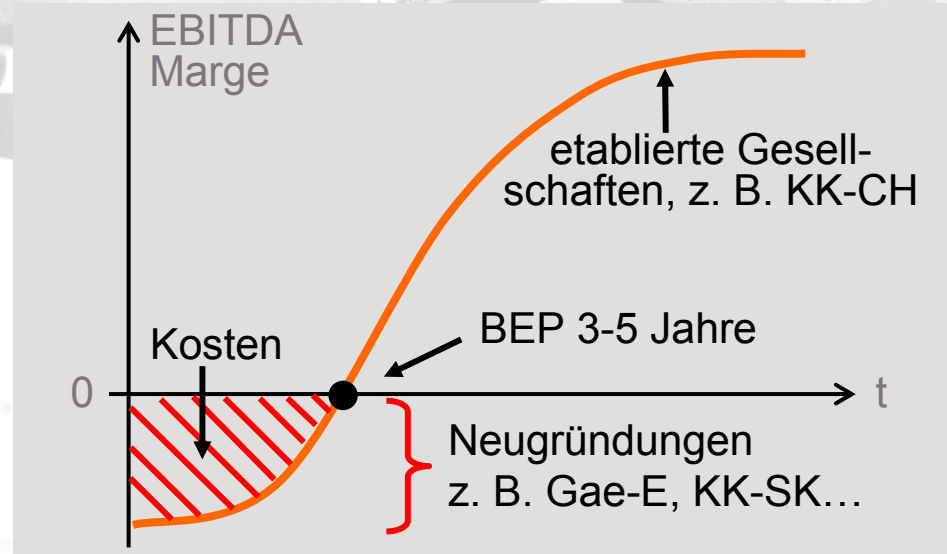
- 87.000 Produkte: Transport, Lager, Betrieb, Büro, Einzelhandel, Foodservice und Gastro
- in 3 Ländern vertreten
- ~ 1,3 Mio. Kunden

→ Produktportfolio: starke Marken mit einzigartigem Service

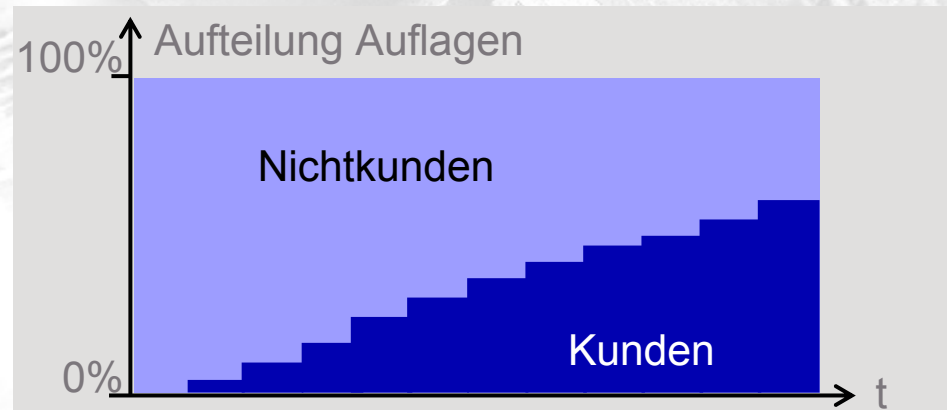
TAKKTAG

TAKKT Wachstumsstrategie: typischer Lebenszyklus von Neugründungen

Die Profitabilitätsentwicklung verläuft in einer typischen Lebenszykluskurve . . .



. . . da der Anteil des Werbemittelversands an Kunden nur langsam zunimmt



TAKKTAG

BUSINESS EQUIPMENT SOLUTIONS

Finanzkennzahlen 2007



0 558 9966

11

Quick Quote
Quick Description
Quick Material
Quick Delivery

C & M PRODUCTS

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

Catalog Request

Request your
free catalog
today!

Name
Address
City
State
Zip

Phone

E-mail

Company

Job Title

Business Type

Comments

TAKKT 2007: weiter auf Wachstumskurs

- Umsatz steigt um 2,9 Prozent; organisches Umsatzwachstum von 9,2 Prozent
- Profitabilität deutlich oberhalb des langfristigen Zielkorridors
- Periodenergebnis um 26,8 Prozent über Vorjahreswert
- Cashflow mit neuem Rekordwert erstmals über 100 Millionen Euro
- reduzierte Bilanzsumme, geringere Verschuldung, höhere Eigenkapitalquote
- Dividende mehr als verdreifacht

TAKKT 2007: Highlights

KAISER+KRAFT
EUROPA

- hohes zweistelliges organisches Wachstum mit allen Marken
- KAISER + KRAFT startet erfolgreich in der Slowakei

TopdeQ

- Repositionierung erfolgreich
- Ausbau der Logistikkapazitäten in den USA
- Ausbau des Zentrallagers Pfungstadt im Plan

KK America
CORPORATION

- Verkauf von Conney Safety Products
- gute Fortschritte bei NBF-Integration

TAKKT AG

- Zahlung einer Sonderdividende
- 1. Platz SDAX Investor-Relations-Preis bei „Capital“

TAKKT AG

TAKKT 2003 - 2007: eine beeindruckende Entwicklung

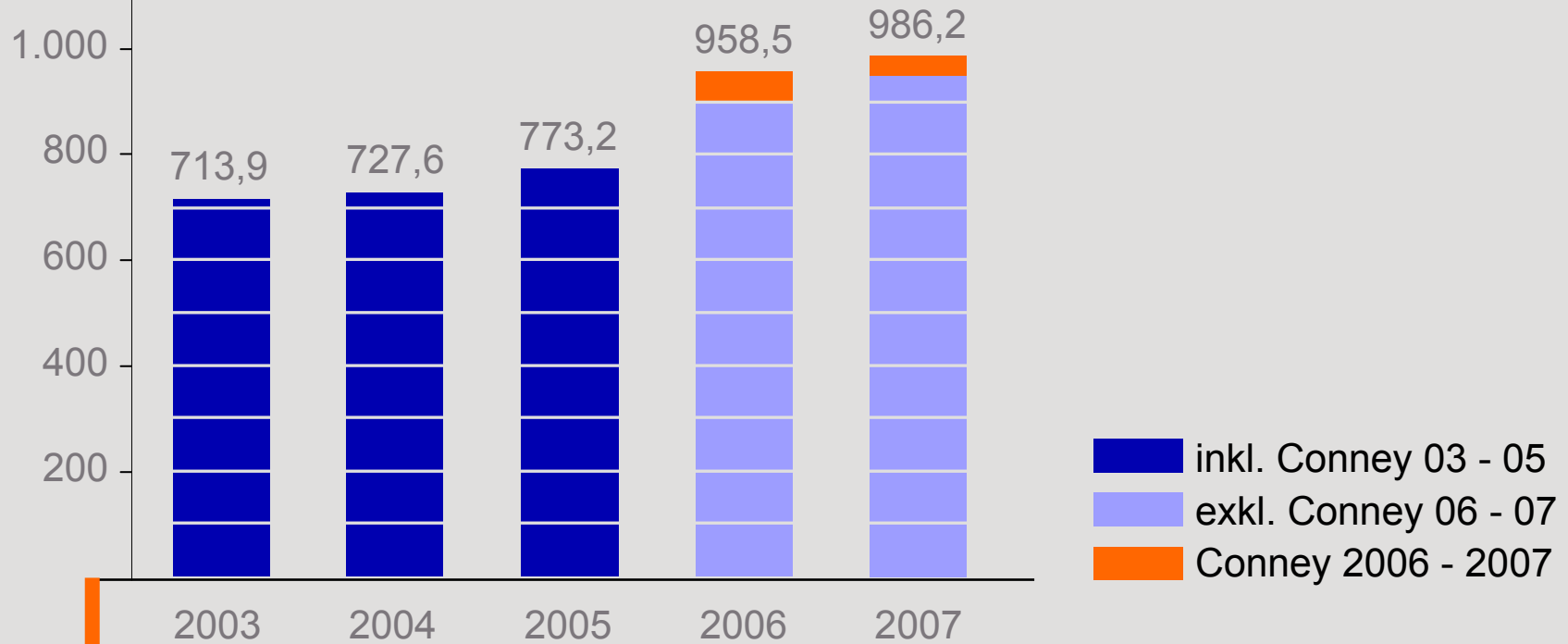
Kennzahlenentwicklung der letzten 5 Jahre

Umsatz	+ 38,1 %
EBITDA	+ 77,8 %
Ergebnis vor Steuern	+ 185,7 %
Periodenergebnis	+ 225,3 %
Dividende	+ 700,0 %
Mitarbeiter	+ 8,1 %

Umsatz: starkes organisches Wachstum von 9,2 Prozent

UMSATZ TAKKT KONZERN

2003 – 2007
in Mio. Euro



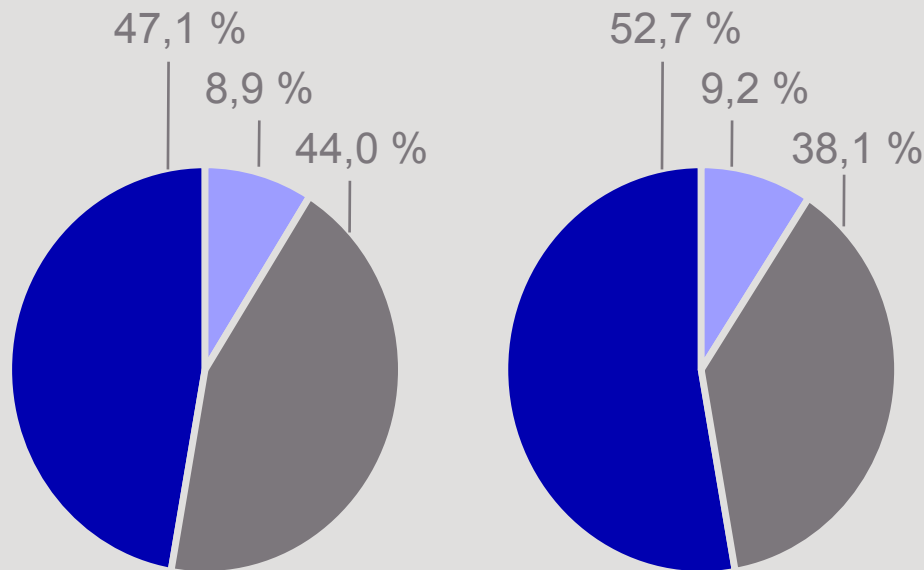
■ inkl. Conney 03 - 05
■ exkl. Conney 06 - 07
■ Conney 2006 - 2007

Jahr	Veränderung	organisch
2003	-8,9%	-1,1%
2004	+1,9%	+5,8%
2005	+6,3%	+5,9%
2006	+24,0%	+10,1%
2007	+2,9%	+9,2%

Umsatz: durch Diversifikation erfolgreich

UMSATZ nach Geschäftsbereichen

↗ 2006 und 2007



- K + K America
- Topdeq
- KAISER + KRAFT EUROPA

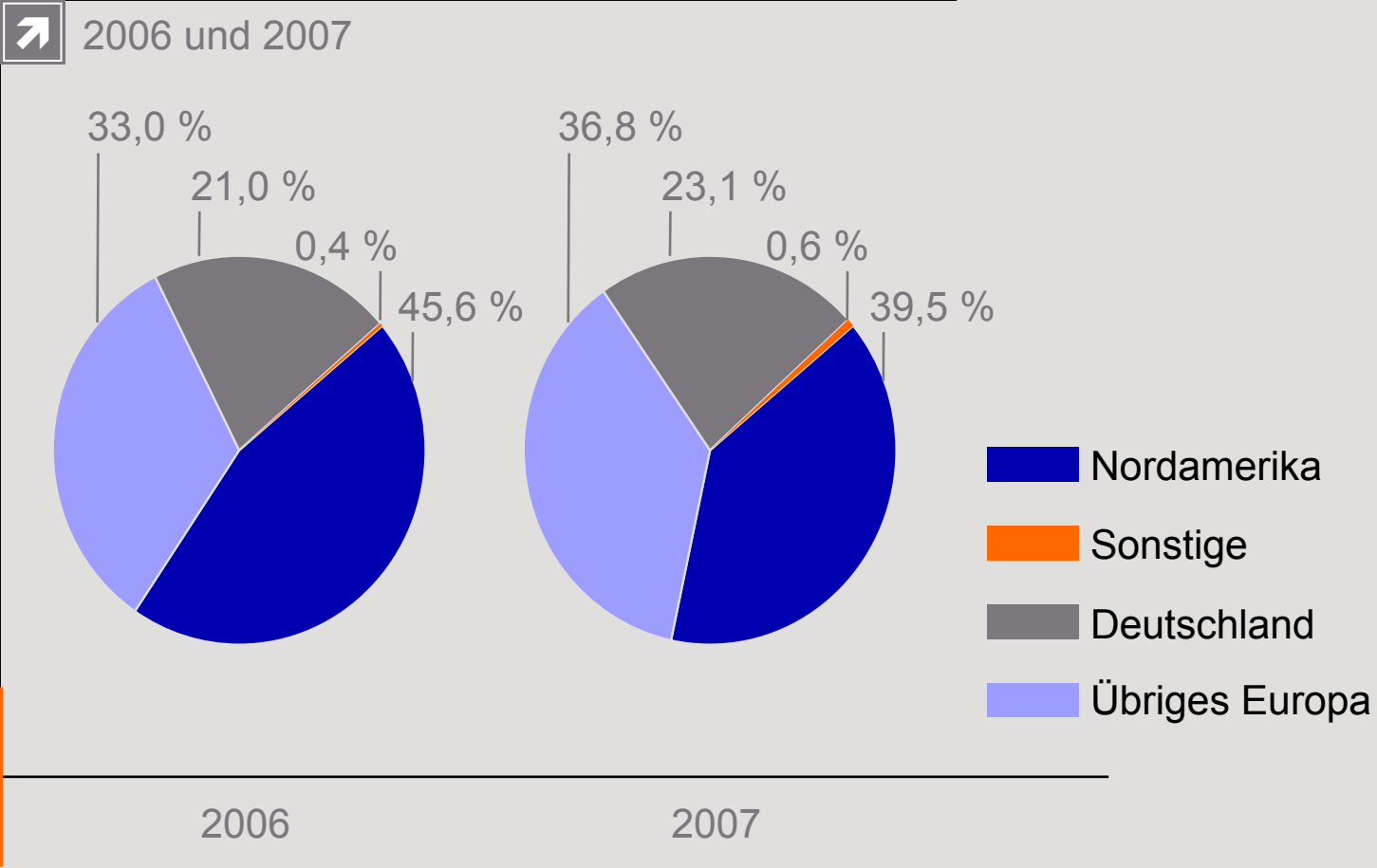
2006

2007

TAKKTAG

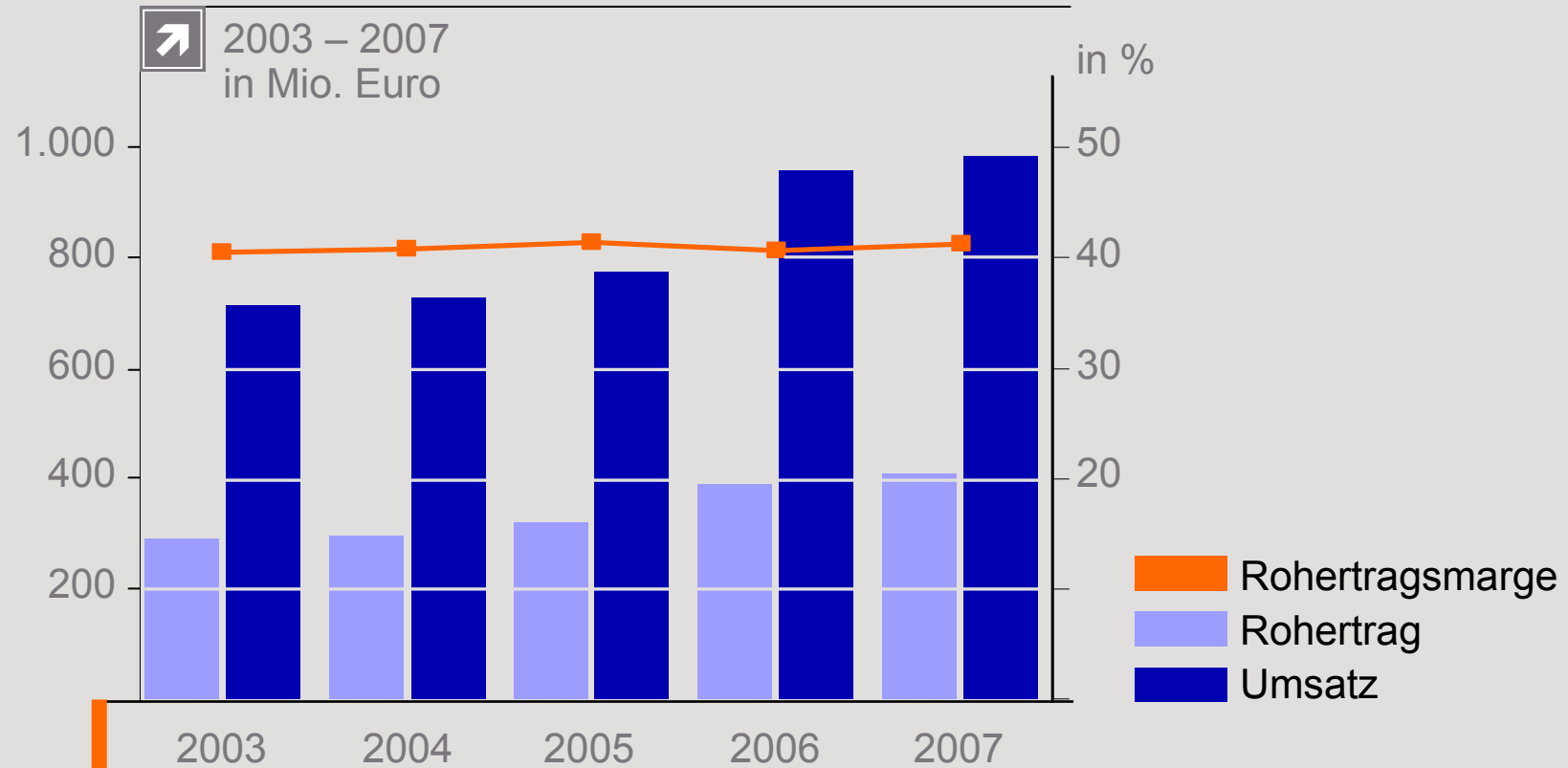
Umsatz: durch Diversifikation erfolgreich

UMSATZ nach Regionen



Rohhertrag: Marge weiter in allen Geschäftsbereichen optimiert

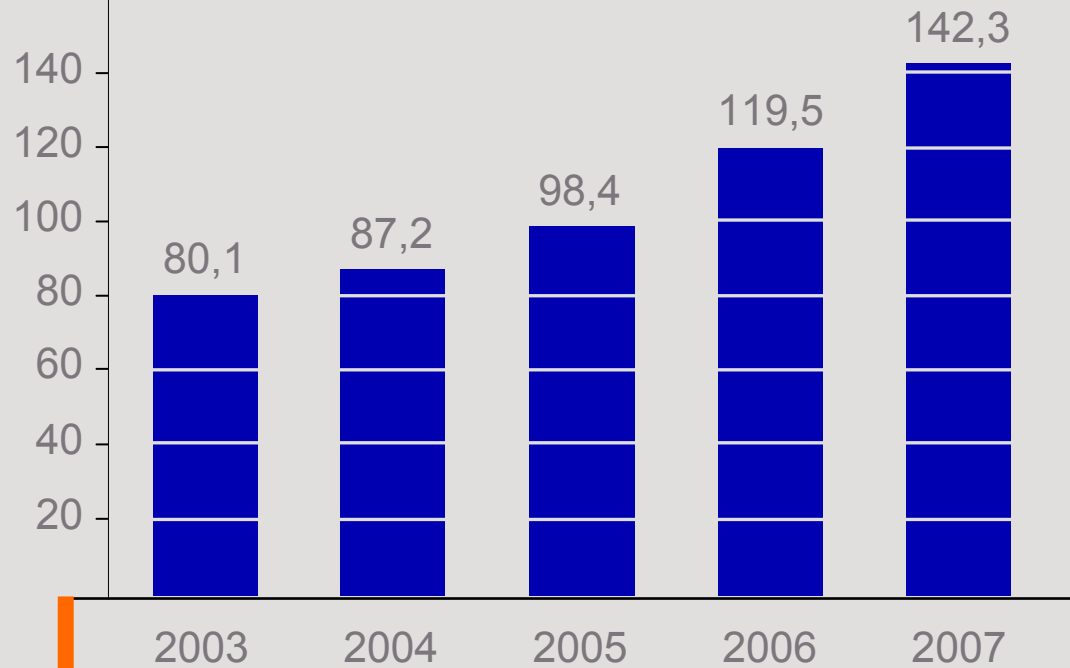
ROHERTRAGSMARGE



EBITDA: Marge oberhalb des bisherigen Zielkorridors von 11 - 13 Prozent

EBITDA

↗ 2003 – 2007
in Mio. Euro



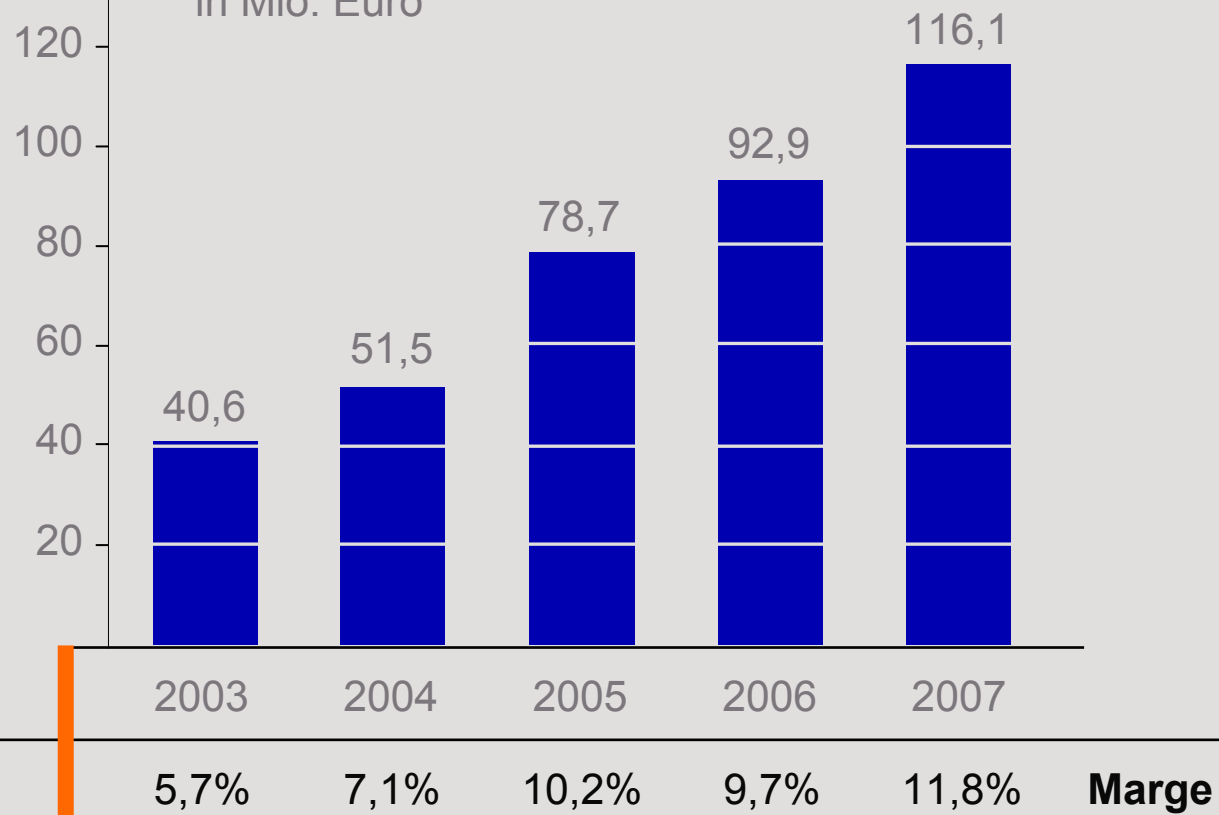
- Anhebung des Zielkorridors EBITDA-Marge von 11 - 13 % auf 12 - 15 % ab 2008

Jahr	Marge
2003	11,2%
2004	12,0%
2005	12,7%
2006	12,5%
2007	14,4%

Ergebnis vor Steuern: deutliche Steigerung

ERGEBNIS VOR STEUERN

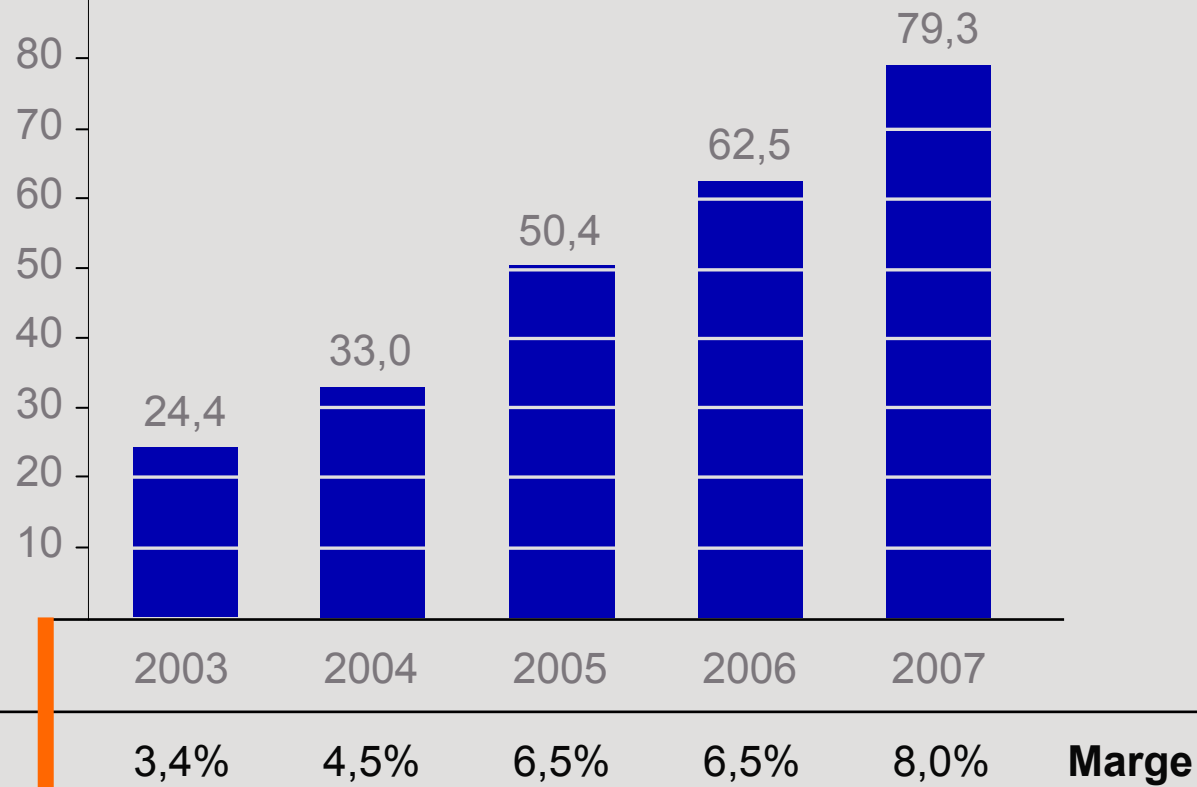
↗ 2003 – 2007
in Mio. Euro



Periodenergebnis: Profitabilität auf hohem Niveau weiter gesteigert

PERIODENERGEBNIS

↗ 2003 – 2007
in Mio. Euro

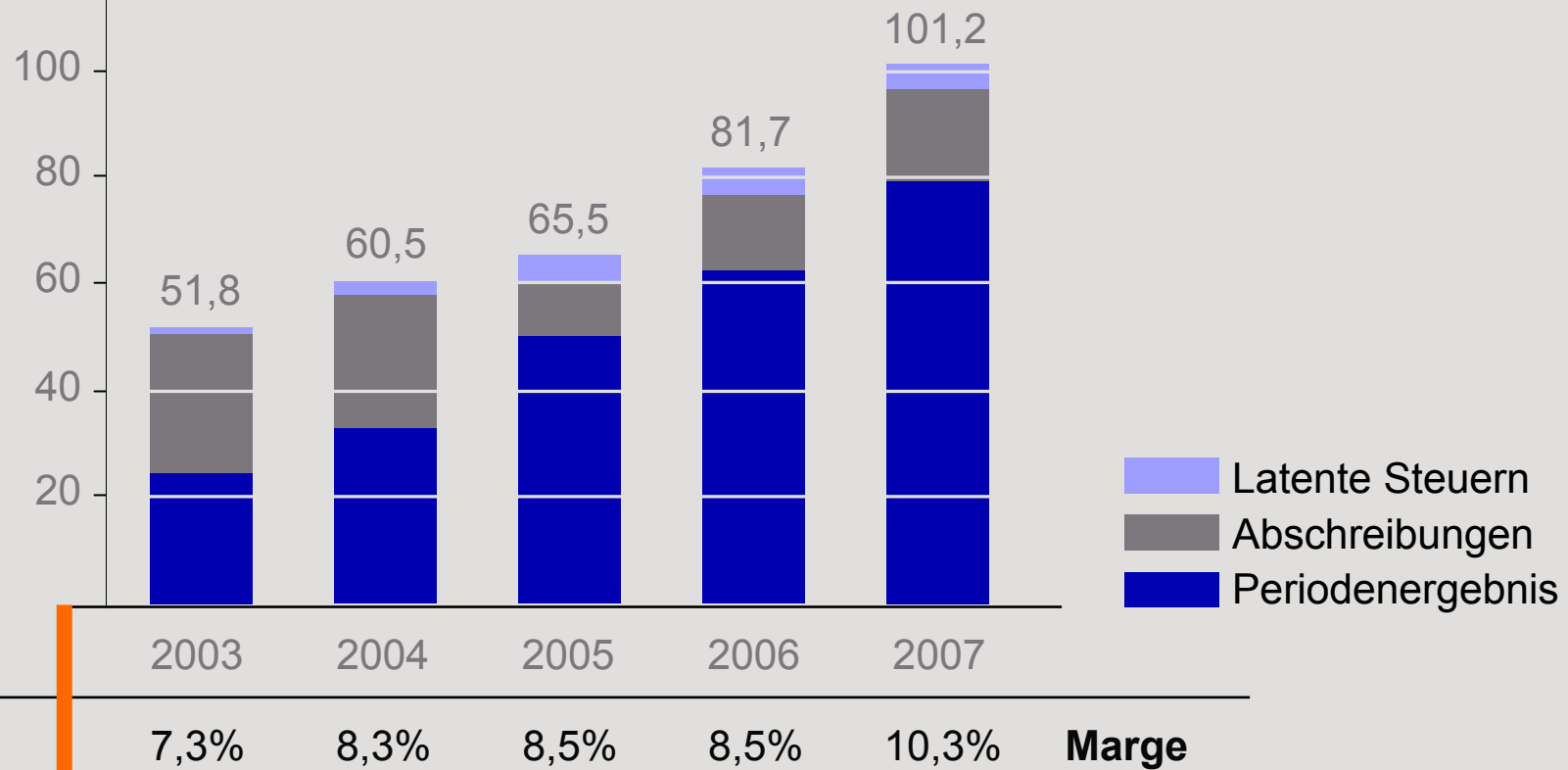


TAKKTAG

Cashflow: erreicht erstmals Wert über 100 Millionen Euro

CASHFLOW

↗ 2003 – 2007
in Mio. Euro

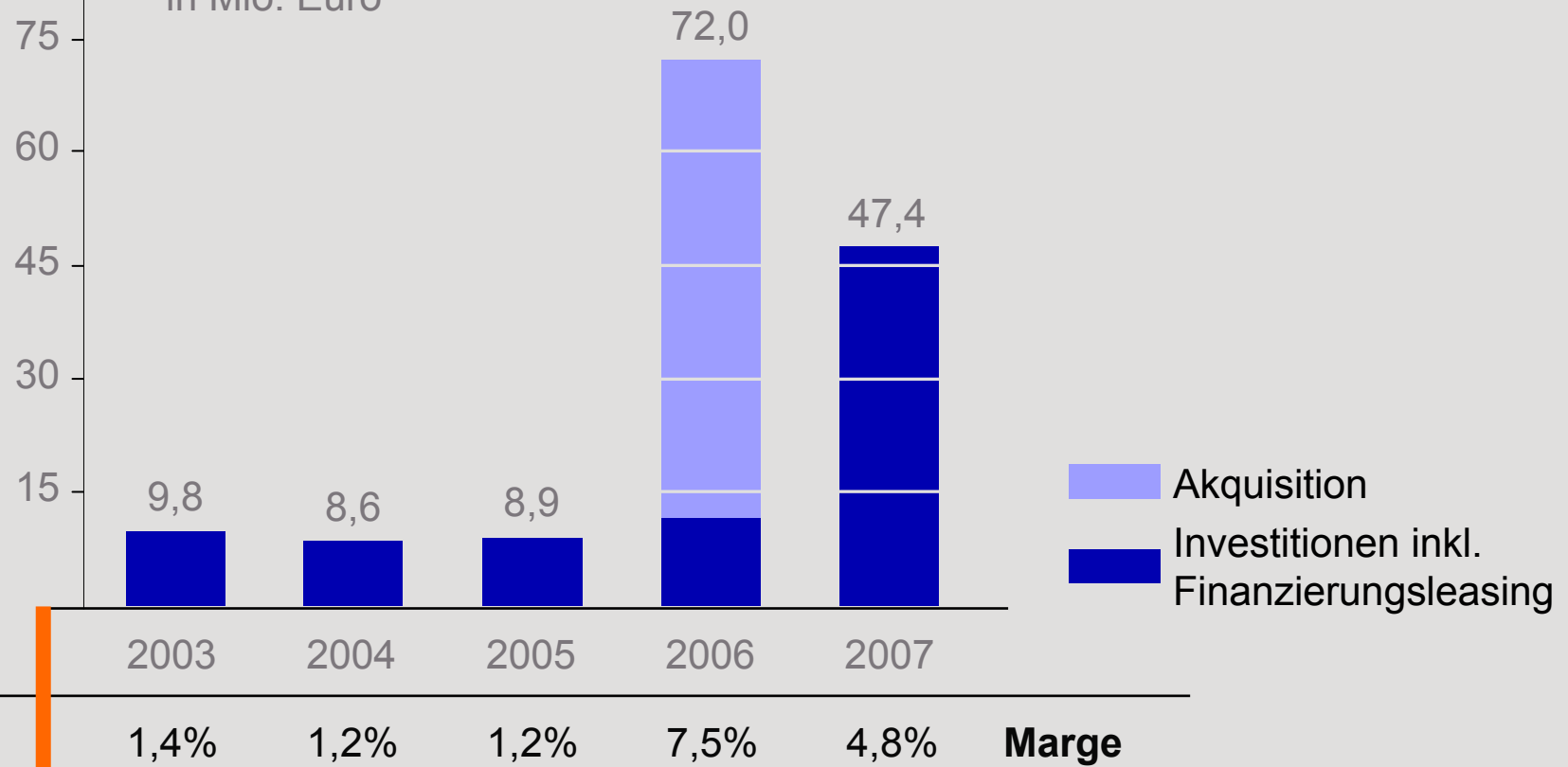


TAKKTAG

Investitionen: höher wegen Investitionen in logistische Infrastruktur

INVESTITIONEN

↗ 2003 – 2007
in Mio. Euro



KAISER + KRAFT EUROPA: Hauptumsatzträger mit hoher Profitabilität

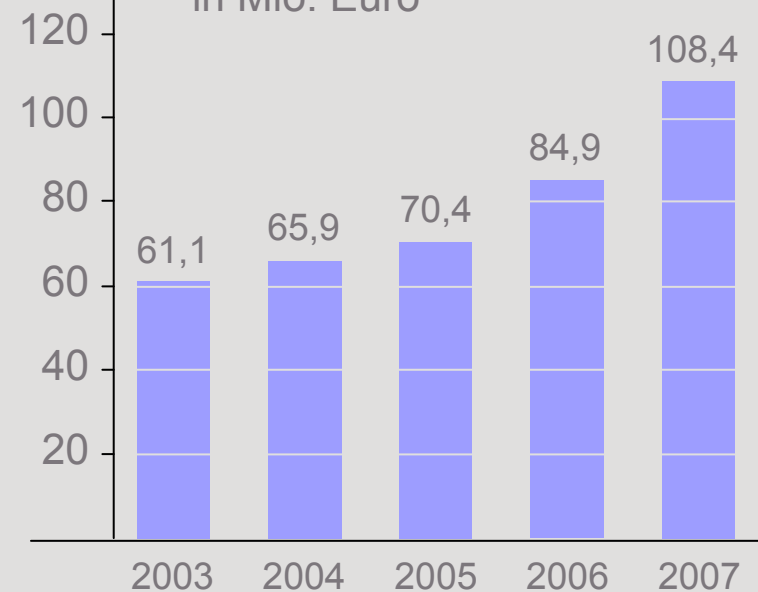
UMSATZ

↗ 2003 – 2007
in Mio. Euro



EBITDA

↗ 2003 – 2007
in Mio. Euro

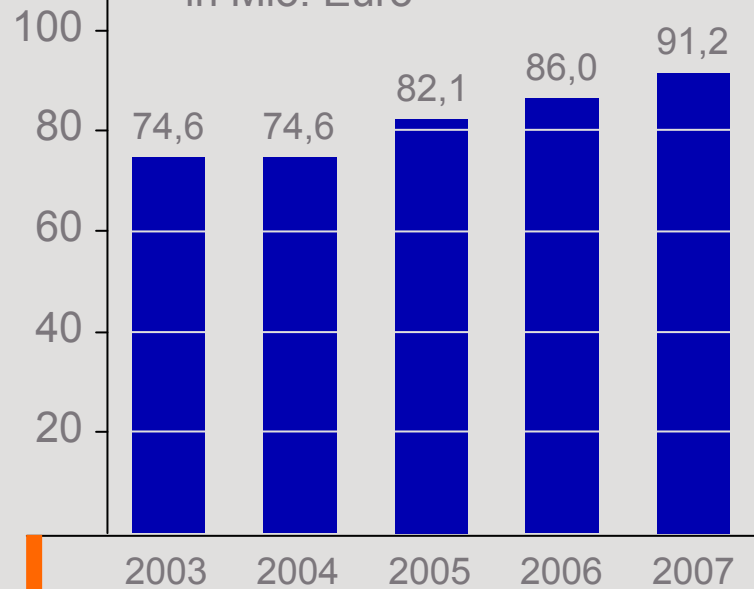


Marge 17,1% 17,4% 17,5% 18,8% 20,9%

Topdeq: Repositionierung greift weiter

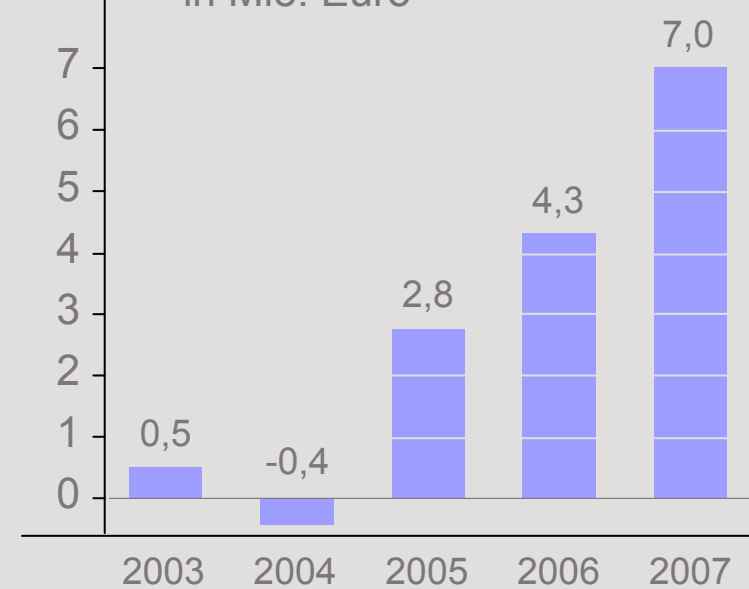
UMSATZ

↗ 2003 – 2007
in Mio. Euro



EBITDA

↗ 2003 – 2007
in Mio. Euro

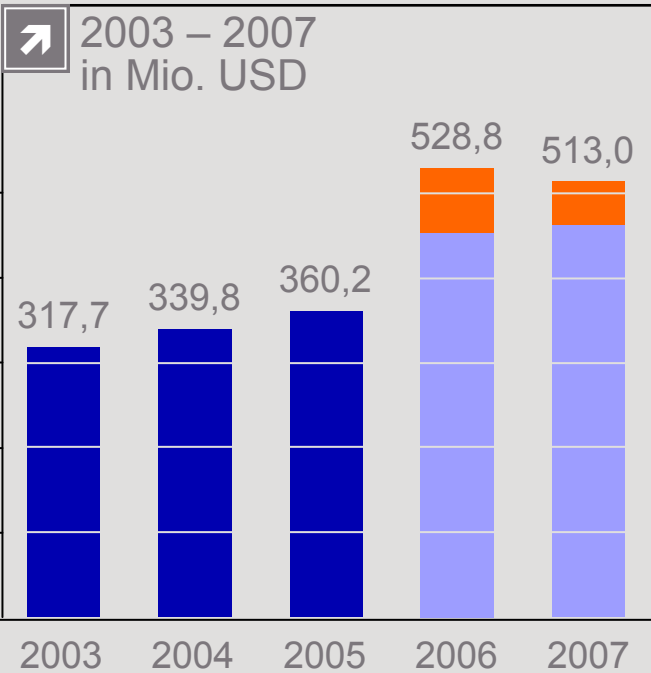


Marge

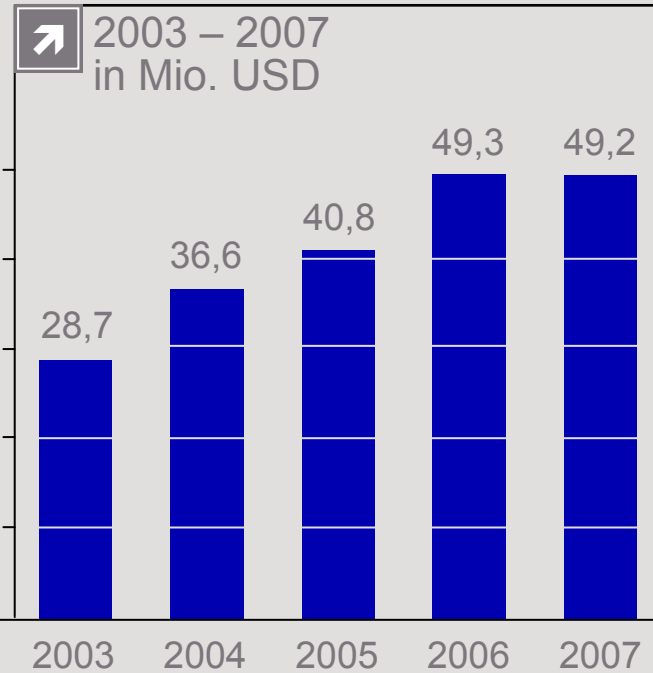
0,7% -0,6% 3,4% 5,0% 7,6%

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

UMSATZ



EBITDA



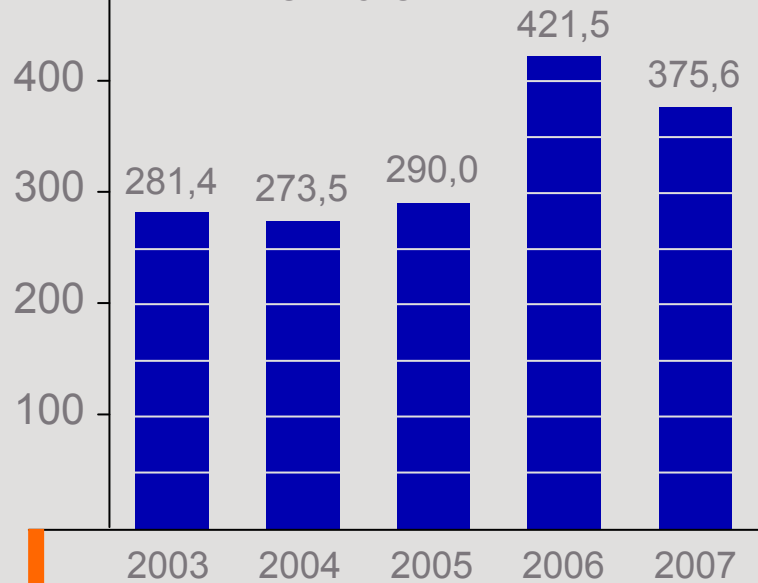
Conney: ■ inkl. 03 - 05 ■ exkl. 06 + 07
■ 2006 + 2007

Marge 9,0% 10,8% 11,3% 9,3% 9,6%

K + K America: schwacher US-Dollar prägt Euro-Zahlen

UMSATZ

↗ 2003 – 2007
in Mio. Euro



EBITDA

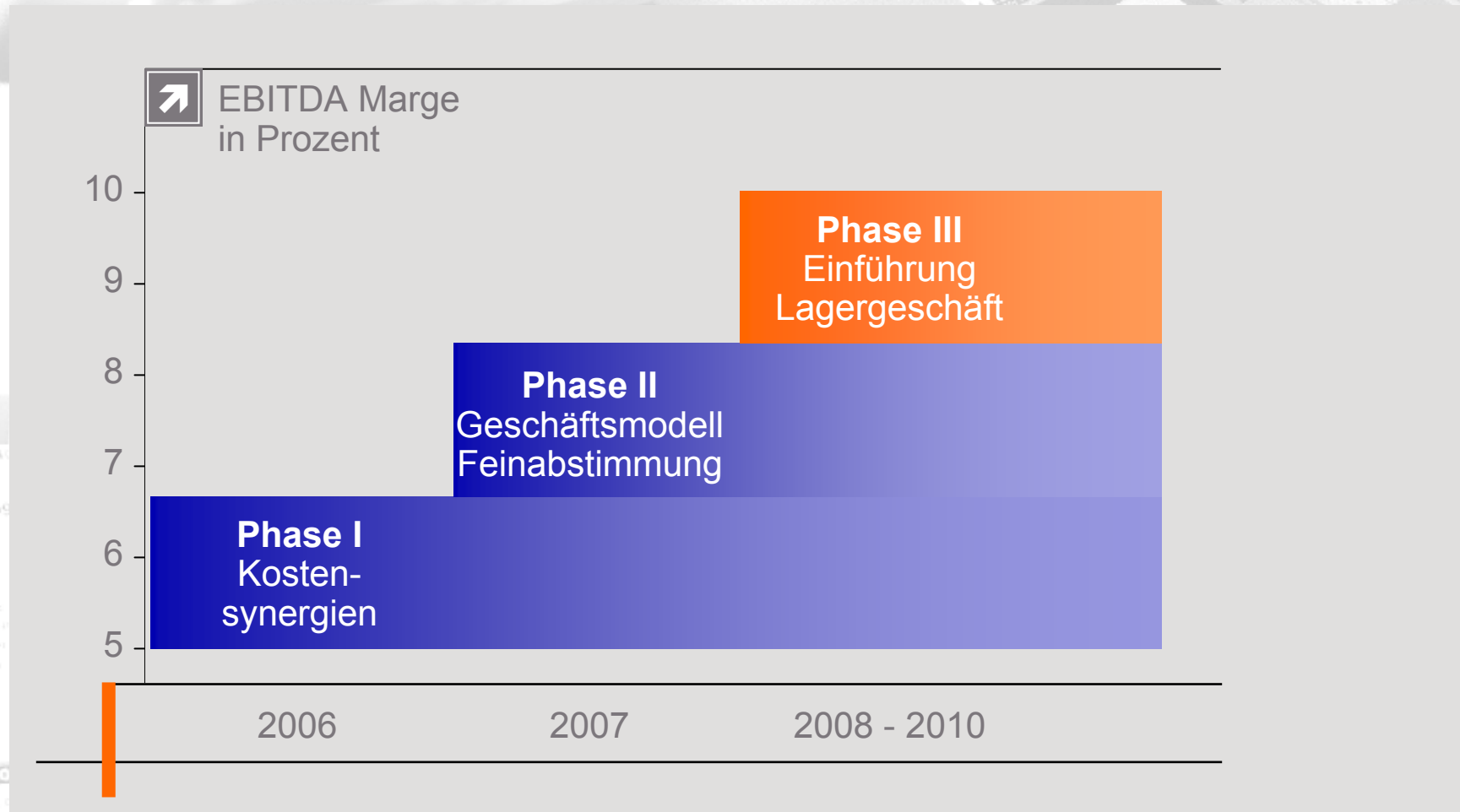
↗ 2003 – 2007
in Mio. Euro



Marge

9,0% 10,8% 11,3% 9,3% 9,6%

NBF Integration: verläuft nach Plan



→ 2007 EBITDA Marge von 8,6 Prozent nach 5 Prozent in 2005

TAKKTAG

Konzernbilanz: Conney Verkauf führt zu Bilanzverkürzung

AKTIVA

↗ in Mio. Euro	Stand am 31.12.07	%	Stand am 31.12.06	%
Langfristiges Vermögen				
Sachanlagen	93,4	17,0	64,4	11,2
Geschäfts- u. Firmenwerte	211,6	38,5	250,4	43,7
Anderes immat. Vermögen	21,9	4,0	30,7	5,4
Sonstige	0,9	0,2	0,7	0,1
Latente Steuern	5,6	1,0	6,3	1,1
Kurzfristiges Vermögen				
Vorräte	64,6	11,8	64,7	11,3
Forderungen aus L. u. L.	109,0	19,8	118,4	20,6
Sonstige	42,0	7,7	37,5	6,6
	549,0	100,0	573,1	100,0

Konzernbilanz: deutliche Entschuldung, Eigenkapitalquote erreicht 58,6 %

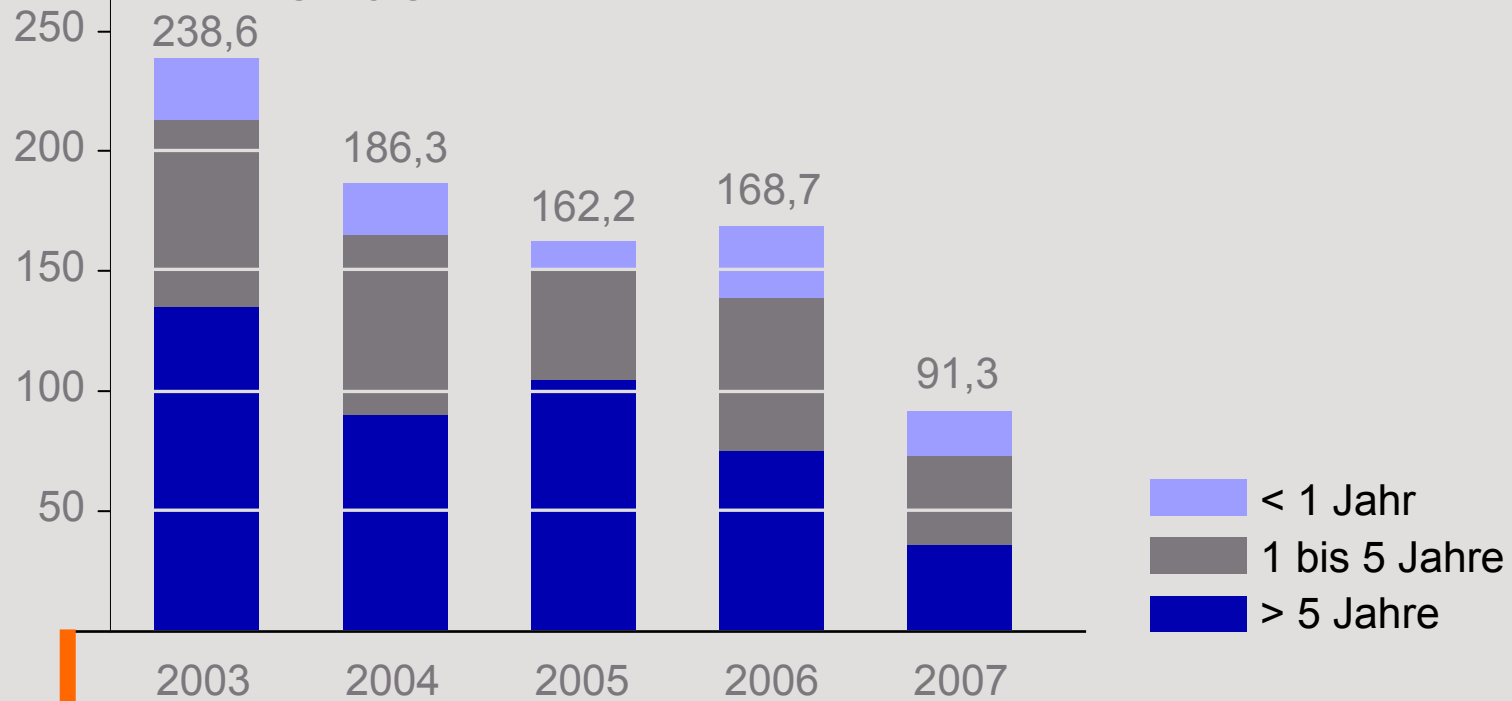
PASSIVA

↗ in Mio. Euro	Stand am 31.12.07	%	Stand am 31.12.06	%
Konzerneigenkapital				
Eigenkapital	321,9	58,6	273,2	47,7
Minderheitenanteile	3,0	0,5	2,3	0,4
Pensionsrückstellungen	14,3	2,6	12,8	2,2
Sonstige Rückstellungen	17,9	3,3	17,3	3,0
Finanzverbindlichkeiten	91,3	16,6	168,7	29,4
Verbindlichkeiten aus L. u. L.	31,7	5,8	32,4	5,7
Sonstige Verbindlichkeiten	68,9	12,6	66,4	11,6
	549,0	100,0	573,1	100,0

Finanzverbindlichkeiten: reduzierte Basis bietet Raum für externes Wachstum

FINANZVERBINDLICHKEITEN

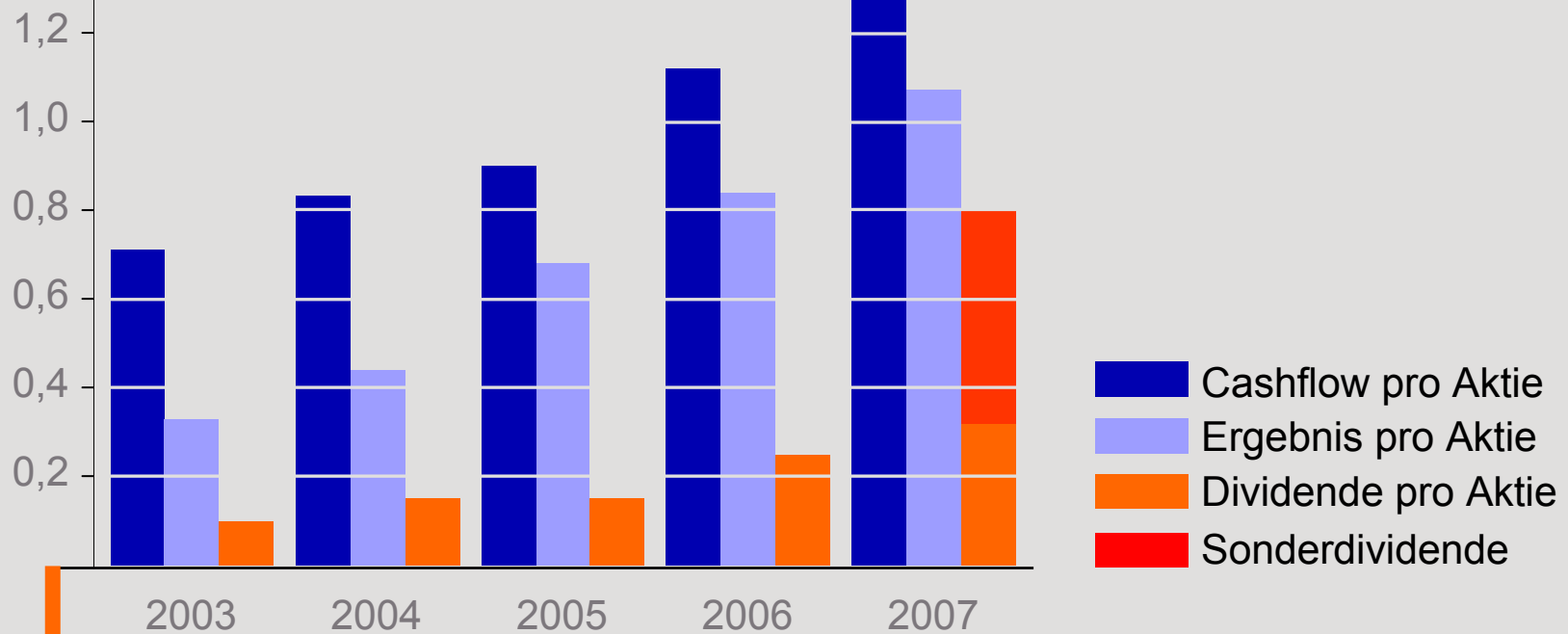
↗ 2003 – 2007
in Mio. Euro



Kennzahlen pro Aktie: Cashflow, Ergebnis und Dividende steigen deutlich

KENNZAHLEN PRO AKTIE

↗ 2003 – 2007
in Euro



31%

34%

22%

30%

75%

Ausschüttungsquote

TAKKTAG

↗ in Mio. Euro	2003	2004	2005	2006	2007
Umsatz	713,9	727,6	773,2	958,5	986,2
EBITDA	80,1	87,2	98,4	119,5	142,3
EBITA	70,3	78,2	88,9	105,2	125,0
EBIT	53,9	62,5	88,9	105,2	125,0
Ergebnis vor Steuern	40,6	51,5	78,7	92,9	116,1
Periodenergebnis	24,4	33,0	50,4	62,5	79,3
Cashflow	51,8	60,5	65,5	81,7	101,2
Free Cashflow	42,0	51,9	56,6	9,7	53,8
EPS (in EUR)	0,33	0,44	0,68	0,84	1,07
CEPS / CFPS (in EUR)	0,71	0,83	0,90	1,12	1,39
Ausschüttungsquote (in %)	30,8	33,8	22,0	29,6	74,7

Kennzahlen

Bilanz / Covenants

↗ in Mio. Euro / andere	2003	2004	2005	2006	2007
Ø Nettofinanzverschuldung	-260,4	-211,8	-170,2	-188,7	-124,6
Nettofinanzverschuldung	-234,3	-182,3	-156,5	-164,8	-81,6
Investitionen	9,8	8,6	8,9	72,0	47,4
Änderung Working Capital	7,8	2,8	11,5	14,6	9,8
Gearing	1,5	1,0	0,7	0,6	0,3
Zinsdeckung	5,3	7,2	8,6	8,7	14,1
Entschuldungsdauer (Jahre)	5,0	3,5	2,6	2,3	1,2
Eigenkapitalquote in % *	32,8	39,6	46,1	47,7	58,6

↗ in Tausend Euro / andere	2003	2004	2005	2006	2007
Mitarbeiter (Ø Vollzeitbasis)	1.888	1.851	1.848	2.016	2.040
Umsatz pro Mitarbeiter	378	393	418	475	483
Personalkosten pro MA	50,3	51,7	53,3	57,2	55,1
Cashflow pro Mitarbeiter	27,5	32,7	35,5	40,5	49,6
Mitarbeiter (Vollzeit 31.12.)	1.860	1.840	1.868	2.027	1.971

Finanzkalender 2008 / 2009

- 30.10.2008 Quartalsfinanzbericht III/2008
- **Okt/Nov** **Herbstroadshows**
- 10.11.2008 Deutsches Eigenkapitalforum, Frankfurt
- 19.01.2009 Cheuvreux German Corporate Conference
- 17.02.2009 Vorläufige Zahlen 2008
- 25.03.2009 Bilanzpressekonferenz + Analystenkonferenz
- März/April Frühjahrsroadshows
- 28.04.2009 Quartalsfinanzbericht I/2009
- 06.05.2009 Hauptversammlung in Ludwigsburg
- 30.07.2009 Halbjahresfinanzbericht 2009
- 29.10.2009 Quartalsfinanzbericht III/2009
- November Herbstroadshows
- November Deutsches Eigenkapitalforum, Frankfurt

Kontakt

TAKKT AG
Presselstraße 12
70191 Stuttgart
Deutschland

Tel.: +49 711 34658-0
Fax: +49 711 34658-100
E-Mail: service@takkt.de
www.takkt.de

ZA Finanzen/Investor Relations
Herr Joachim Eschke

Tel.: +49 711 34658-222
Fax: +49 711 34658-104
E-Mail: joachim.eschke@takkt.de
www.takkt.de

TAKKTAG

BUSINESS EQUIPMENT SOLUTIONS

Roadshow Präsentation

Herbst 2008
