
TAKKT AG

—————
BUSINESS EQUIPMENT SOLUTIONS

Roadshow Präsentation

November 2005

Inhalt

- Geschäftsüberblick

- Neue Akquisition

- Finanzkennzahlen und Forecast

- TAKKT Konzernstrategie – Gute Gründe, in TAKKT zu investieren

- Anhang

TAKKT AG

—————
BUSINESS EQUIPMENT SOLUTIONS

Geschäftsüberblick

Geschäftsüberblick

Geschäftstätigkeit

- Vertriebskanal: B2B Versandhandel
- Produkte: Ausrüstungsgegenstände

Regionale Ausweitung

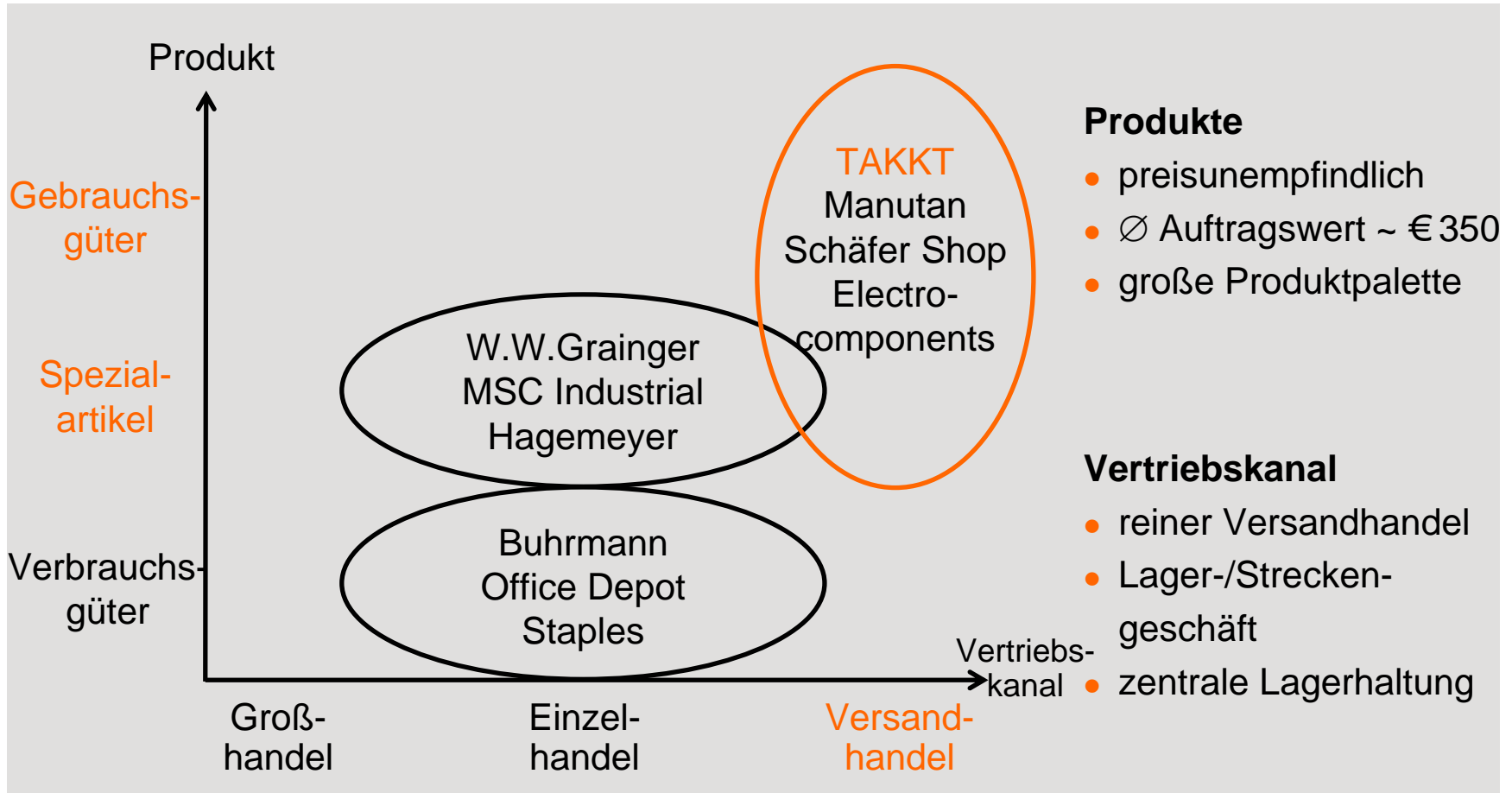
- Weltweite Präsenz: mehr als 20 Länder
- Umsatzaufteilung: ~ 60 % Europa/
~ 40 % Nordamerika

Kennzahlen 2005e

- Umsatz (estimate): € 757 Mio.
- Kunden: 2,6 Mio.
- Versandte Werbemittel pro Jahr: > 50 Mio.
- Mitarbeiter (Vollzeit): ~ 1.900

Marktübersicht und Positionierung

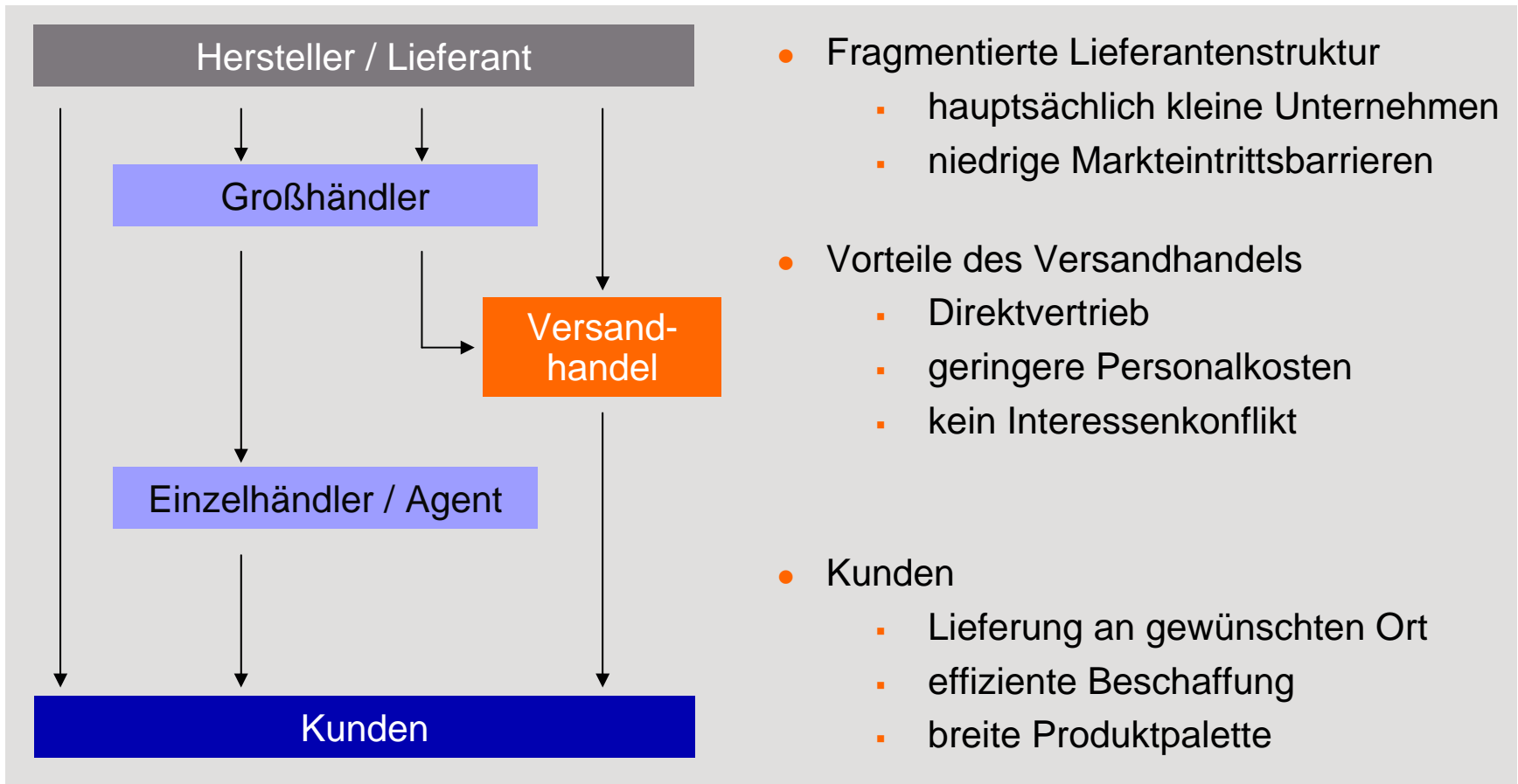
Fokus: langlebige Gebrauchsgüter und Spezialartikel via Versandhandel



➔ Systemgeschäft mit stabiler Rohertragsmarge

Vertriebsweg B2B Versandhandel

Der effizienteste Vertriebskanal



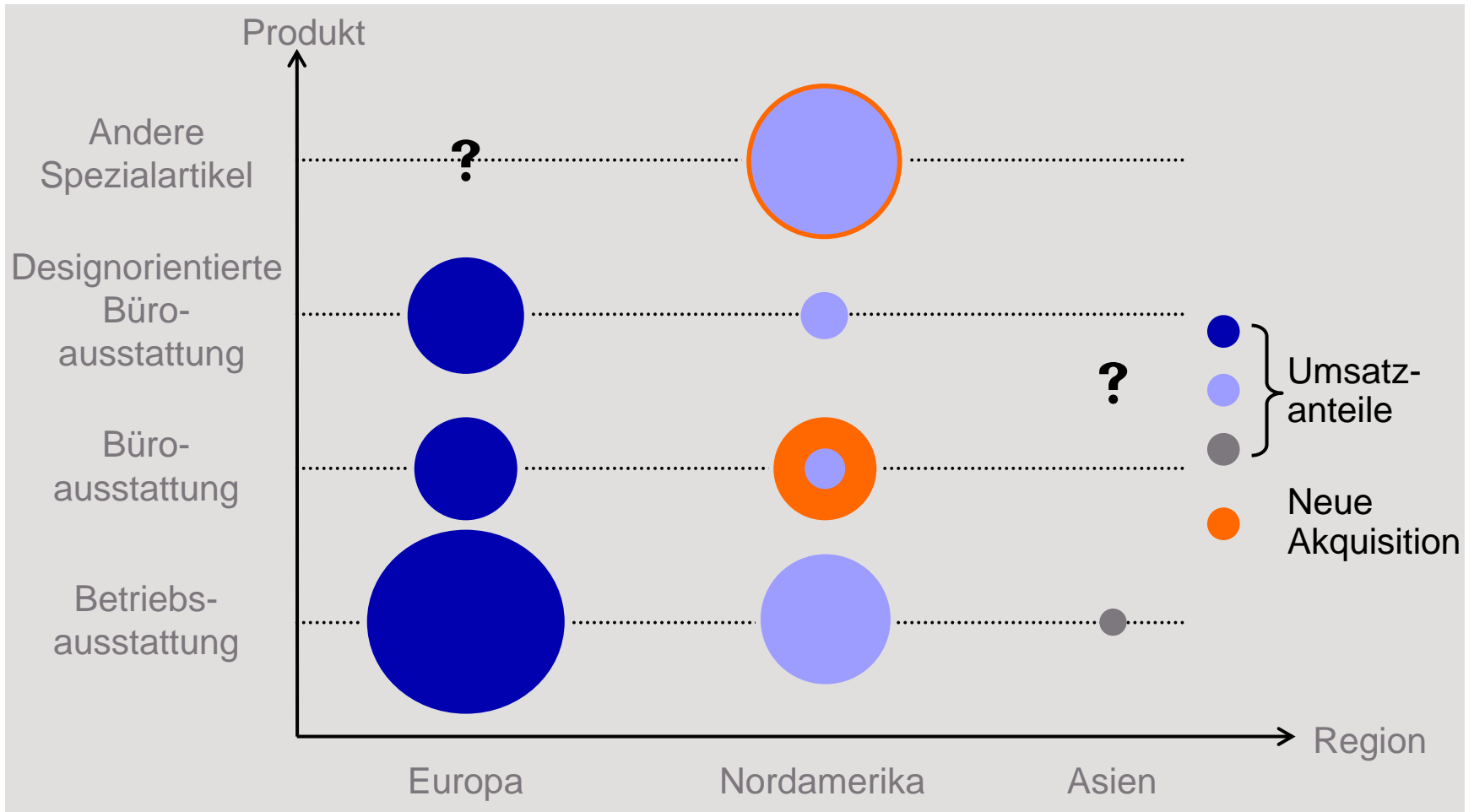
➔ gewinnt im Vergleich Marktanteile

Die TAKKT Gruppe: zentrale Steuerung und Marktnähe



- Wissen
- Synergien / Größenvorteile
- Einkauf / Werbemittel
- Logistik
- Kundendatei
- E-Commerce
- Vertriebsgesellschaften

Portfolio: logische Weiterentwicklung durch neue Akquisition



→ Neuakquisition stabilisiert das Produktportfolio

Neue Akquisition: Geschäftsüberblick

Geschäftstätigkeit

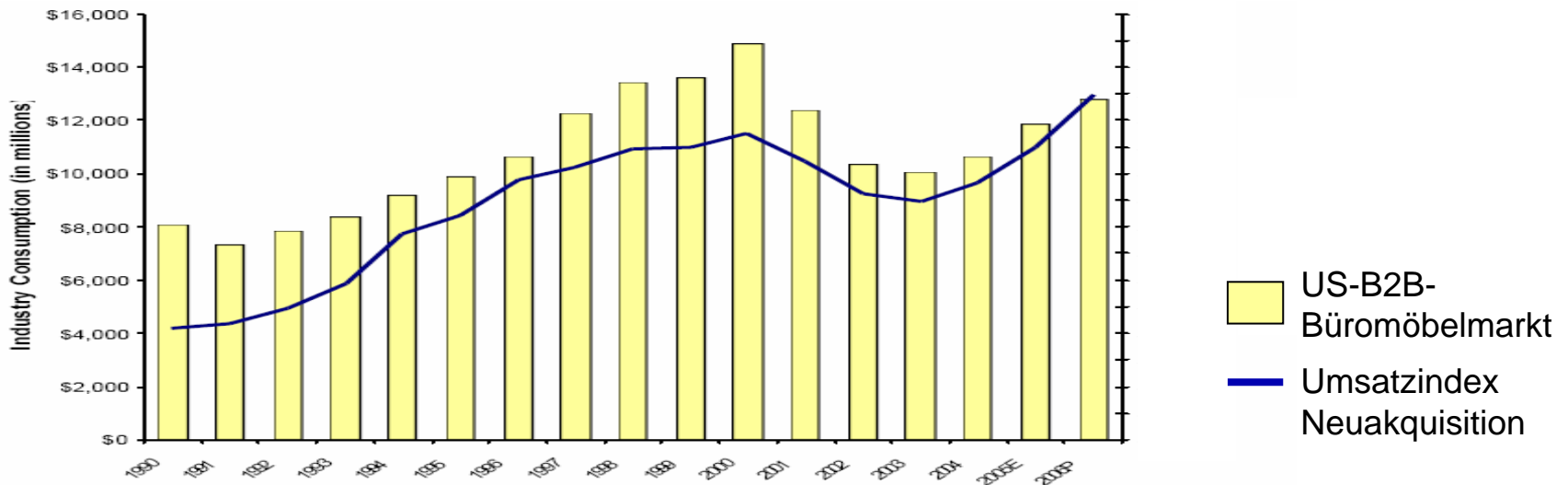
- Führender B2B Versandhändler für Büroausstattung in den USA

Kennzahlen

- Umsatz: > USD 100 Mio.
- Mitarbeiter (Vollzeit): ~ 120
- Portfolio: 5 Marken
- Kaufpreis: USD 80 - 100 Mio.

US-Büromöbelmarkt

- Größe des B2B Büromöbelmarkts in USA: > 10 Mrd. USD
- Marktwachstum 1990 – 2005e: 3 % CAGR
- Organisches Wachstum der Neuakquisition 1990 – 2005e: > 5 % CAGR
- US-Wirtschaftskrise 2001 – 2003 spiegelt sich in Branchen- und Unternehmensentwicklung wider



Warum diese Akquisition?

- Diese Akquisition passt zum TAKKT Geschäftsmodell
 - B2B Versandhändler
 - Duplizierungspotenzial in andere Länder
 - fragmentierte Kunden- und Lieferantenstruktur
 - preisunempfindliche Produkte aus den Bereichen langlebige Gebrauchsgüter

- Diese Akquisition stärkt strategische Position von TAKKT
 - internationale Diversifizierung
 - Reduzierung Abhängigkeit vom verarbeitenden Gewerbe
 - Stärkung Kundenbasis im überproportional wachsenden Dienstleistungssektor
 - Synergieeffekte v. a. im Einkaufsbereich (Transport-, Telekommunikations- und Druckdienstleistungen, einige Lieferanten)

Langjährige Integrationserfahrung

- 1967 Akquisition Vink Lisse (NL)
- 1973 Akquisition Frankel (F)
- 1987 Akquisition Gaerner (D, A, CH, NL)
- 1988 Akquisition C&H (USA)
- 1994 Akquisition Topdeq (D) / Avenue (CAN)
- 1996 Akquisition Powell (GB)
- 1998 Akquisition Conney Safety (USA) / Gerdmans (S, DK, N, FIN)
- 2000 Akquisition Hubert (USA)

TAKKT AG

BUSINESS EQUIPMENT SOLUTIONS

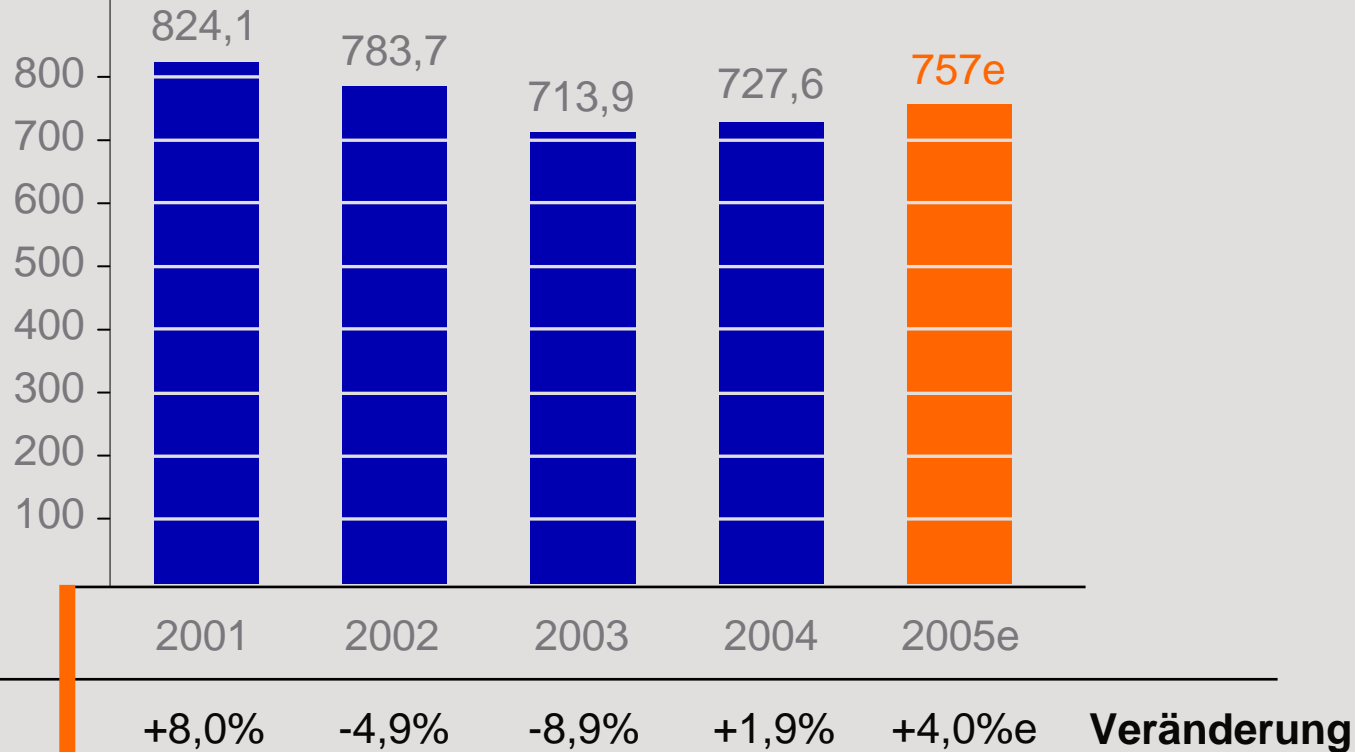
Finanzkennzahlen und Forecast

Umsatz TAKKT Gruppe: organisches Wachstum von min. 4 % erwartet

UMSATZ TAKKT KONZERN

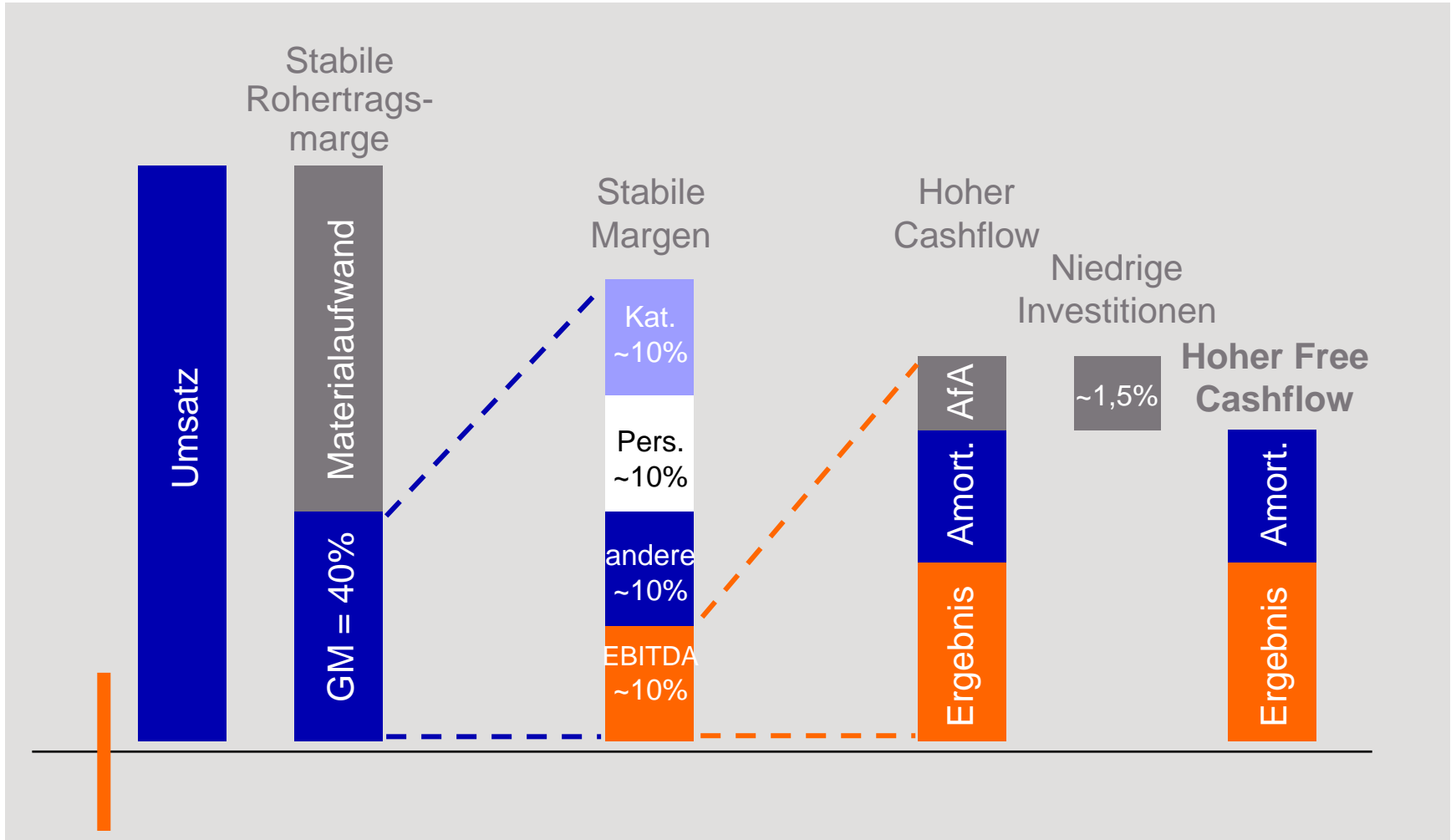


2001 – 2005e
in Mio. Euro

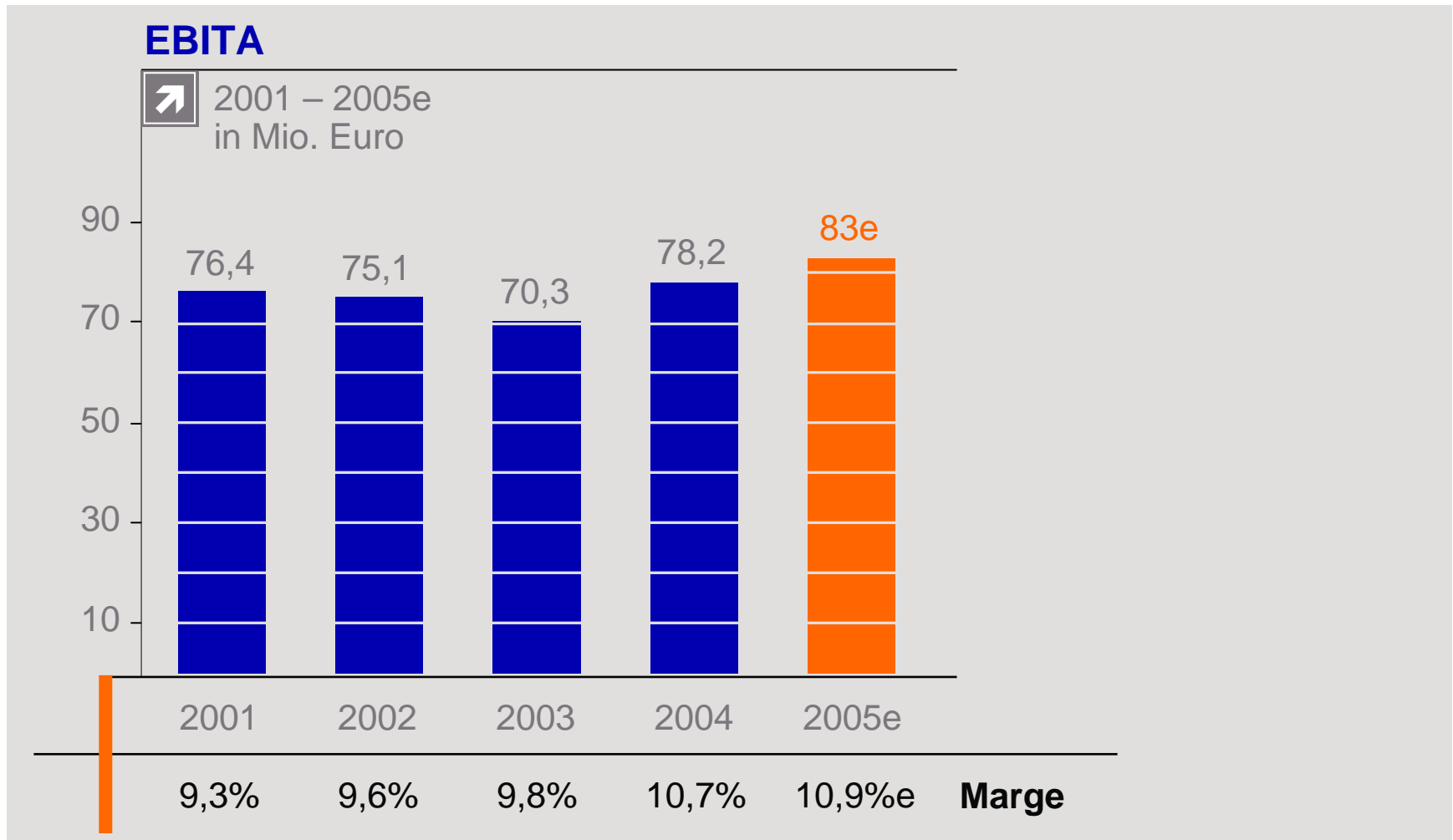


Kostenstrukturen: im Durchschnitt stabil

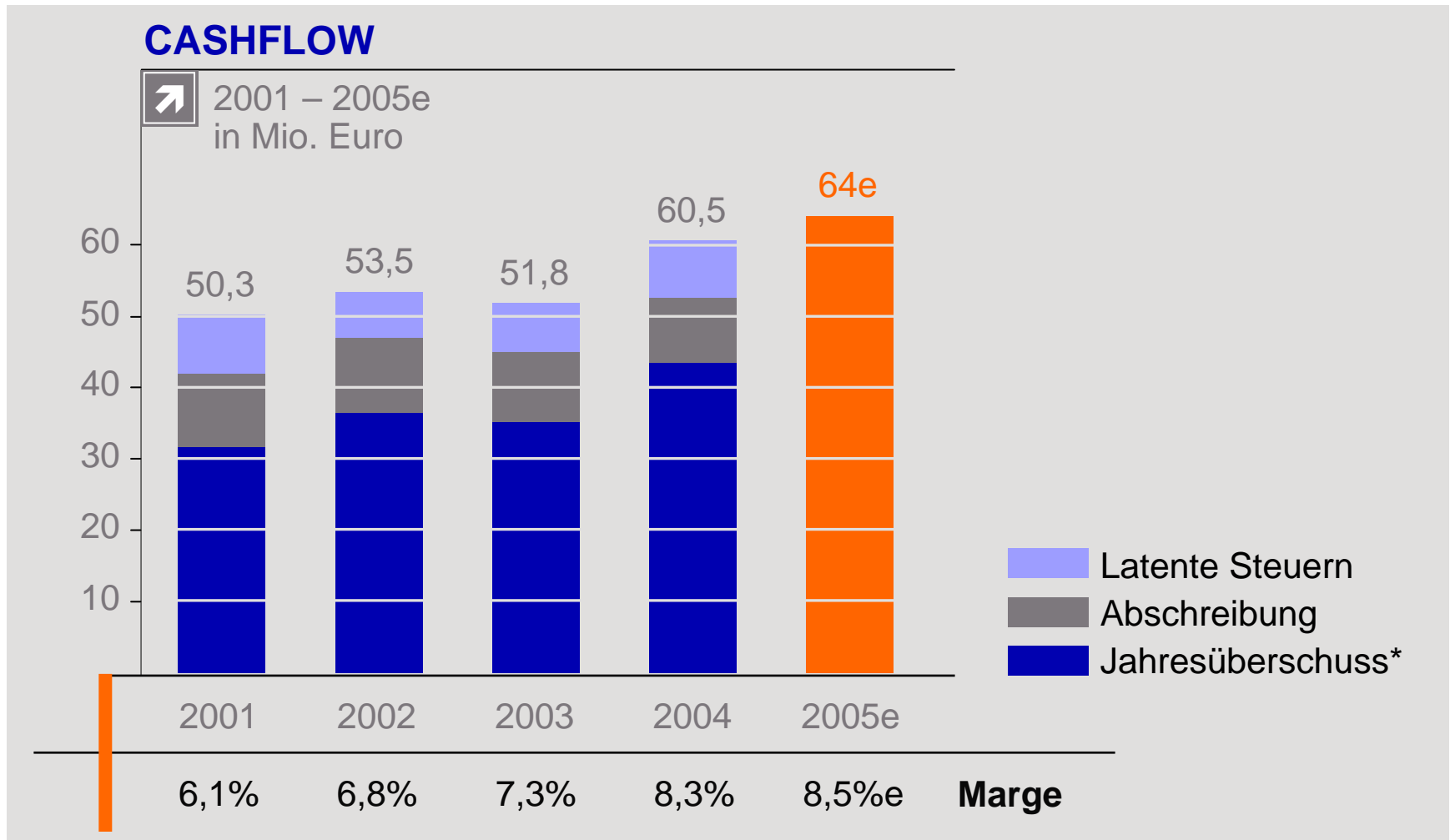
Geschäftsmodell generiert hohen Free Cashflow



EBITA: Marge am oberen Ende des Zielkorridors von 9 bis 11 Prozent



Cashflow: hohes Niveau belegt Ertragskraft

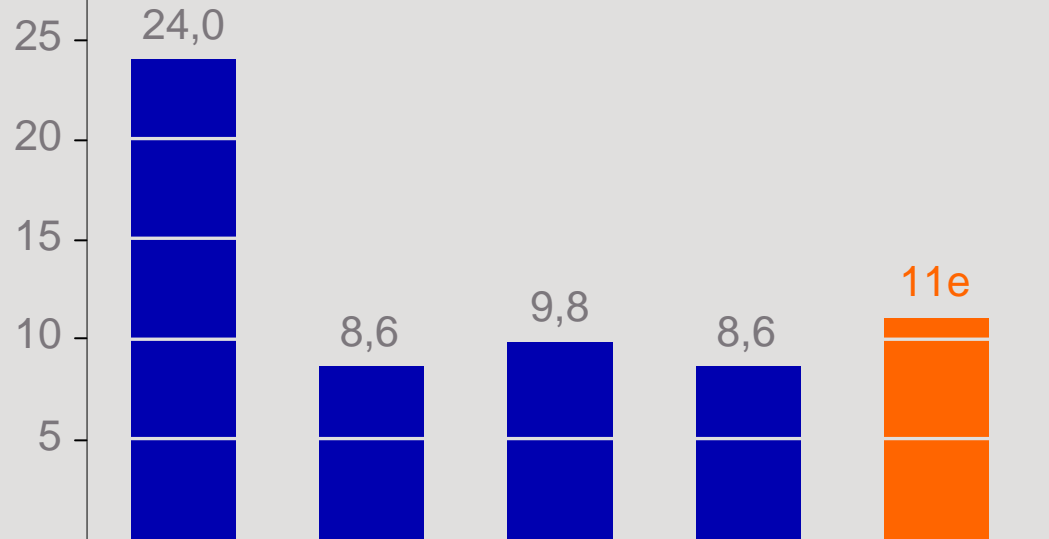


Investitionen: auf Normalniveau

INVESTITIONEN TAKKT KONZERN



2001 – 2005e
in Mio. Euro



2001

2002

2003

2004

2005e

2,9%

1,1%

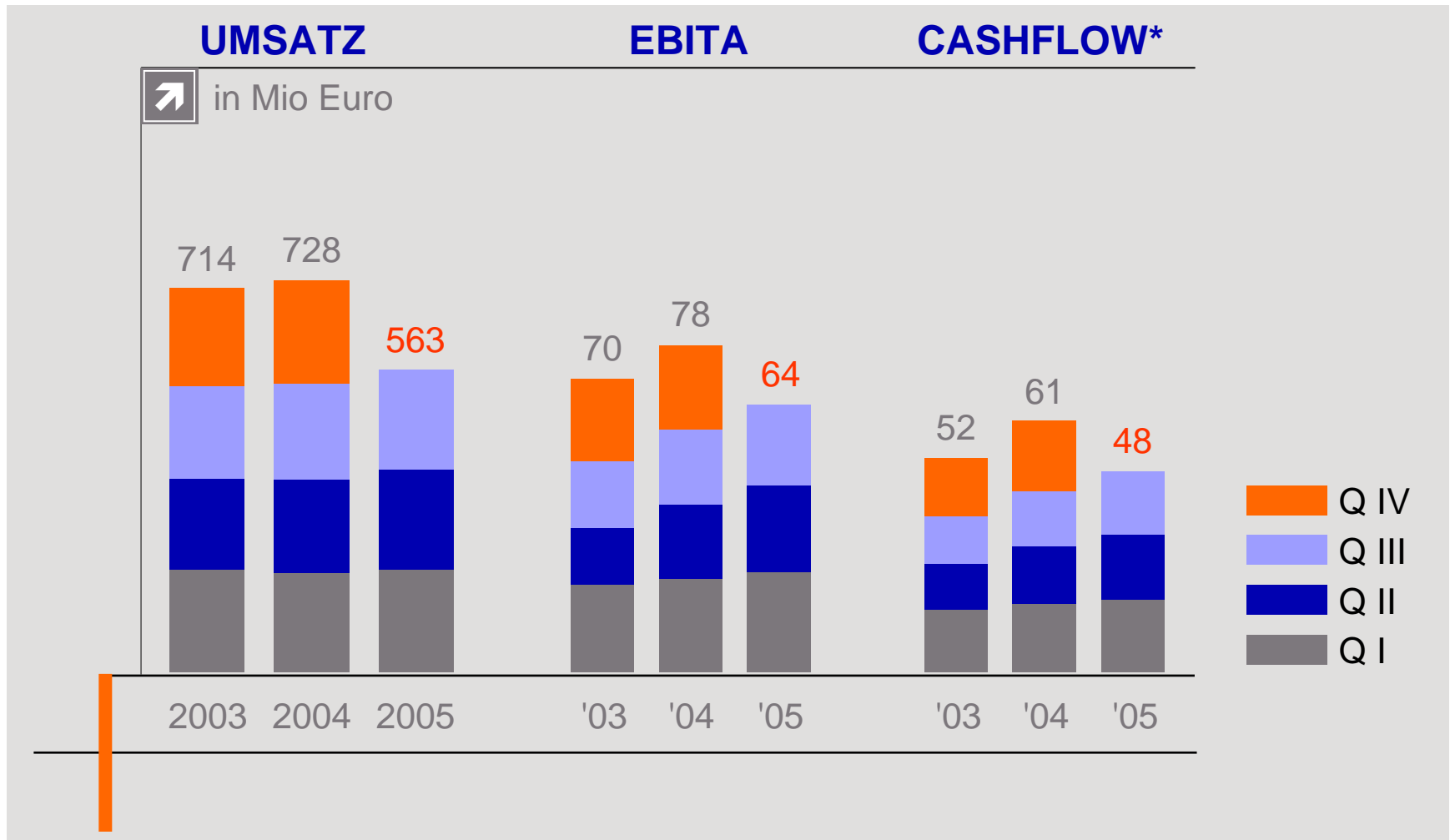
1,4%

1,2%

1,5%e

Marge

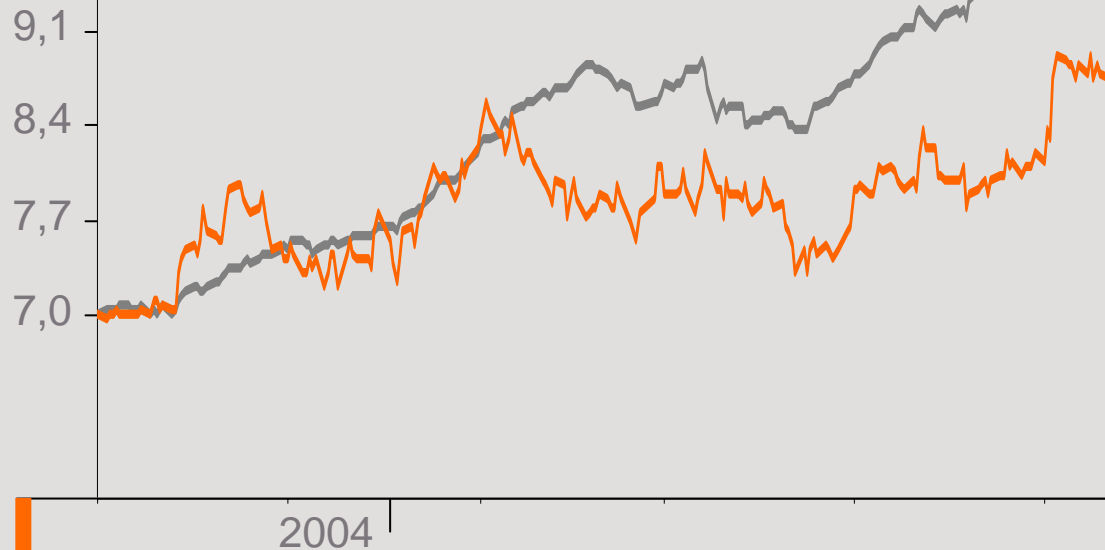
Kennzahlen: Quartalsentwicklung



TAKKT Aktie: weiteres Wachstumspotenzial

KURSENTWICKLUNG

in Euro
52-Wochen-Vergleich



- Prime Standard seit 01.01.2003
 - 72,9 Mio. Aktien
 - Marktkapitalisierung: ~ 660 Mio. Euro
 - Aktionärsstruktur:
 - Free Float: 27,3 %
 - Franz Haniel & Cie. GmbH: 72,7 %
-
- TAKKT Aktie
 - SDAX (indiziert)

Wachstumsoptionen

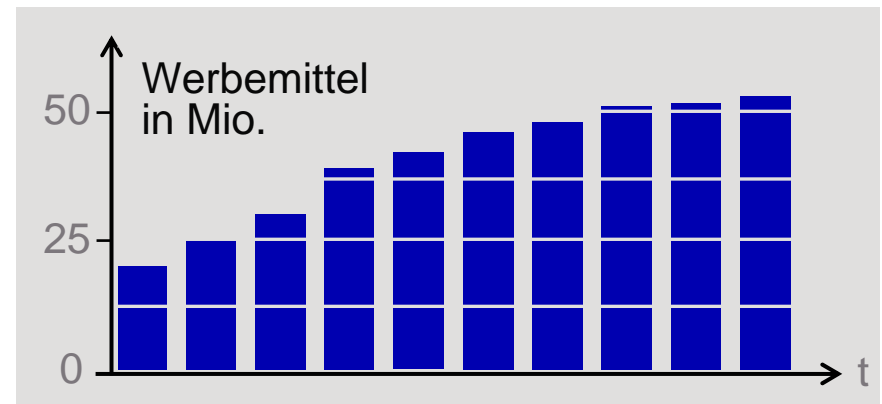
1. Akquisitionen (Plattform)

▪ Topdeq	1994
▪ Gerdmans / Conney	1998
▪ Hubert	2000
▪ Büroausstattung	2006

2. Neugründungen (Duplizierung)

▪ z. B. Topdeq USA	2000
▪ z. B. KAISER + KRAFT Japan	2002
▪ z. B. KWESTO Rumänien	2005

3. Steigerung der Marktdurchdringung durch Auflagensteigerung und Angebots-erweiterung

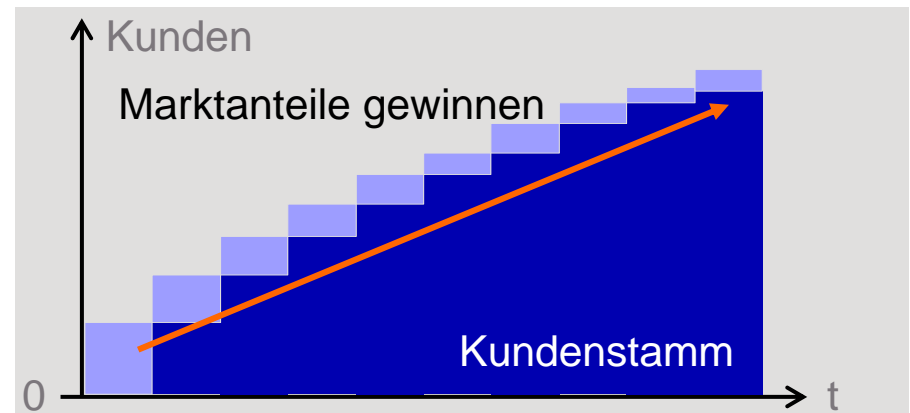
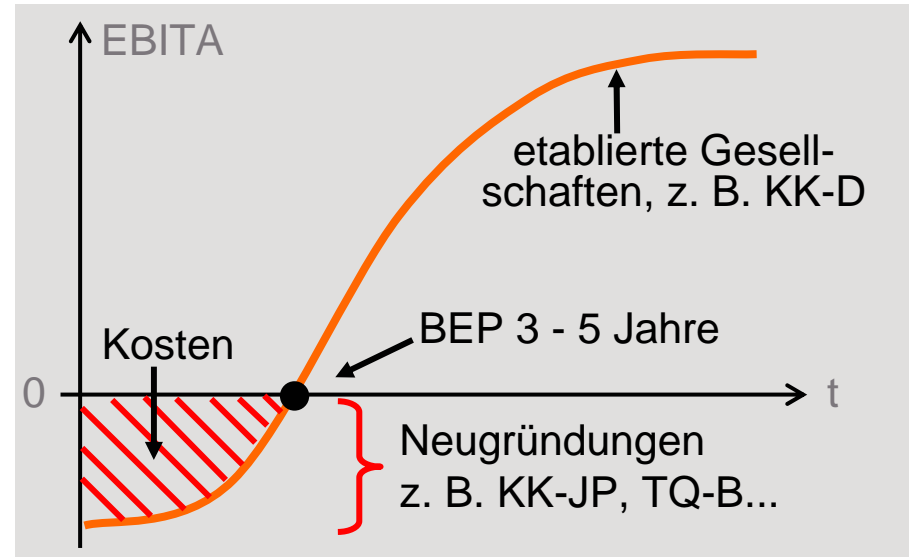


➔ in den letzten 15 Jahren: 1 Neugründung oder Akquisition pro Jahr

Neukundengewinnung

Neugründungen sind Investitionen . . .

. . . in Neukundengewinnung unter Nutzung bestehender Infrastrukturen



Highlights 2005

Januar

- Bilanzierung nach IFRS 3

Februar

- Vink/NL gewinnt „Sterkste Schakel“

Mai

- Start KAISER + KRAFT Türkei/ Topdeq Belgien

Mai

- HV beschließt Dividenden-erhöhung

Juli

- TAKKT erhält von Capital 3. Platz im SDAX für IR

Juli

- Start Hubert in Kanada

September

- Start KWESTO Rumänien

Oktober

- Erhalt der Geschäftslizenz in China

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

Anhang

↗ in Mio. Euro	2000	2001	2002	2003	2004
Umsatz	762,8	824,1	783,7	713,9	727,6
EBITDA	90,3	86,6	85,7	80,1	87,2
EBITA	81,3	76,4	75,1	70,3	78,2
EBIT	68,6	57,7	57,0	53,9	62,5
Ergebnis vor Steuern	55,5	35,5	39,0	40,6	51,5
Jahresüberschuss*	33,5	19,4	24,5	24,4	33,0
Cashflow	55,1	48,3	53,0	50,5	57,7
Free Cashflow	47,4	24,4	44,4	40,8	49,2
EPS (in EUR)	0,45	0,26	0,33	0,33	0,44
CEPS / CFPS (in EUR)	0,75	0,65	0,72	0,68	0,78
Ausschüttungsquote (in %)	22,3	39,0	30,7	30,8	33,8

 in Mio. Euro / andere	2000	2001	2002	2003	2004
Ø Nettofinanzverschuldung	231,5	363,3	321,7	260,4	211,8
Nettofinanzverschuldung	374,0	353,0	285,7	234,3	182,3
Investitionen	7,7	24,0	8,6	9,8	8,6
Änderung Working Capital	16,6	-16,2	2,5	9,5	-0,3
Gearing	2,8	2,4	1,9	1,5	1,0
Zinsdeckung	6,2	3,4	4,2	5,3	7,2
Entschuldungsdauer (Jahre)	4,2	7,5	6,1	5,2	3,7
Eigenkapitalquote in %*	22,6	24,8	27,7	32,8	39,6

↗ in Tausend Euro / andere	2000	2001	2002	2003	2004
Mitarbeiter (Vollzeitbasis Ø)	1.674	1.973	1.932	1.888	1.851
Umsatz pro Mitarbeiter	456	418	406	378	393
Personalkosten pro MA	51,0	50,8	52,3	50,3	51,7
Cashflow pro Mitarbeiter	32,9	24,5	27,4	26,8	31,2
Mitarbeiter (Vollzeit 31.12.)	1.931	1.964	1.914	1.860	1.840

Konzernbilanz: Abschreibungen u. Währungseffekte kürzen Bilanzsumme

AKTIVA

↗ in Mio. Euro	Stand am 31.12.04	%	Stand am 31.12.03	%
Anlagevermögen				
Geschäfts- u. Firmenwerte	211,4	46,2	235,1	49,0
Andere immaterielle VG*	6,3	1,4	5,1	1,1
Sachanlagen	68,1	14,9	71,5	14,9
Finanzanlagen	0,1	0,0	0,1	0,0
Langfristige Forderungen	5,4	1,2	9,9	2,1
Kurzfrist. Forderungen u. VW**				
Vorräte	56,7	12,4	55,3	11,5
Forderungen und VW	104,2	22,7	97,9	20,4
Sonstige	5,6	1,2	5,0	1,0
	457,8	100,0	479,9	100,0

Konzernbilanz: gestärkte Eigenkapitalquote von 39,6 Prozent

PASSIVA

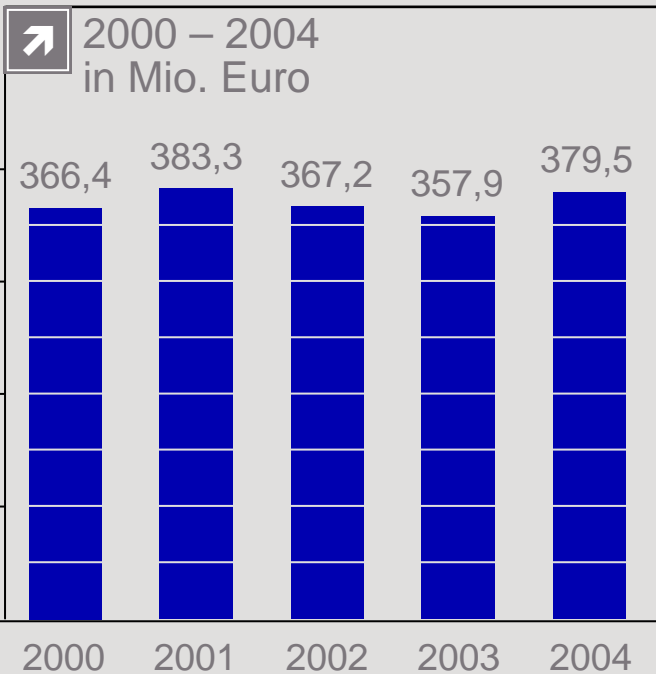


in Mio. Euro

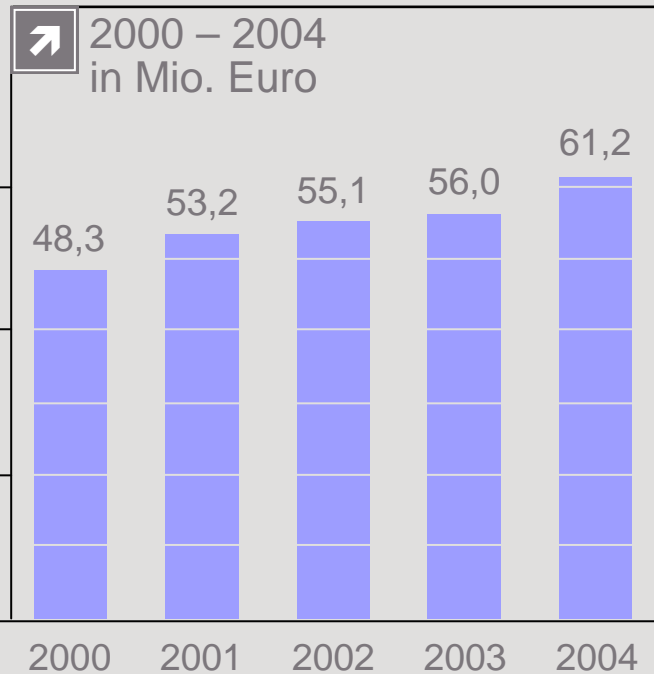
	Stand am 31.12.04	%	Stand am 31.12.03	%
Konzerneigenkapital				
Eigenkapital (Eigenanteil)	181,0	39,6	157,2	32,8
Minderheitenanteile	3,0	0,6	3,4	0,7
Langfristige Verbindlichkeiten				
Finanzverbindlichkeiten	164,8	36,0	213,0	44,4
Sonstige	17,7	3,9	17,2	3,6
Kurzfristige Verbindlichkeiten				
Finanzverbindlichkeiten	21,5	4,7	25,5	5,3
Sonstige	69,8	15,2	63,6	13,2
	457,8	100,0	479,9	100,0

KAISER + KRAFT EUROPA: Hauptumsatzträger mit hoher Profitabilität

UMSATZ



EBITA

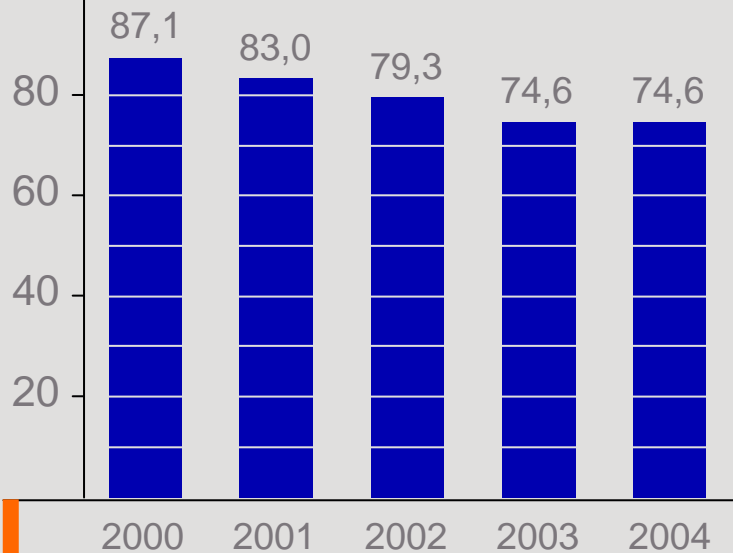


Marge 13,2% 13,9% 15,0% 15,7% 16,1%

Topdeq: Aufwendungen für Neuausrichtung

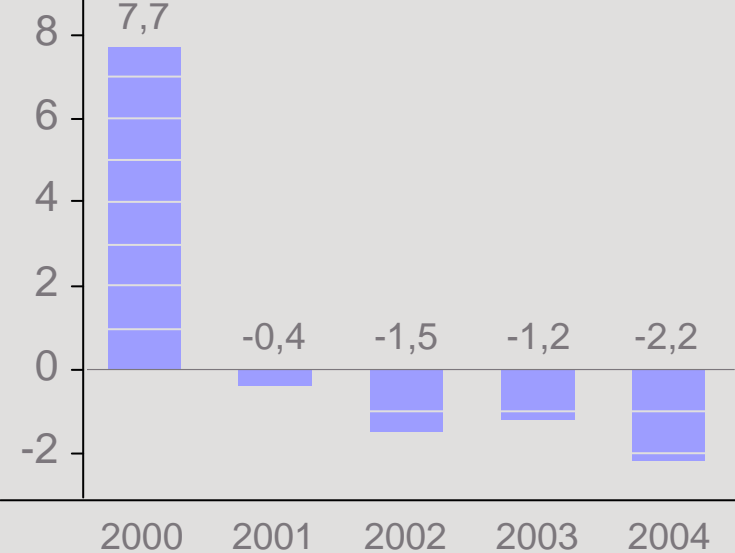
UMSATZ

↗ 2000 – 2004
in Mio. Euro



EBITA

↗ 2000 – 2004
in Mio. Euro

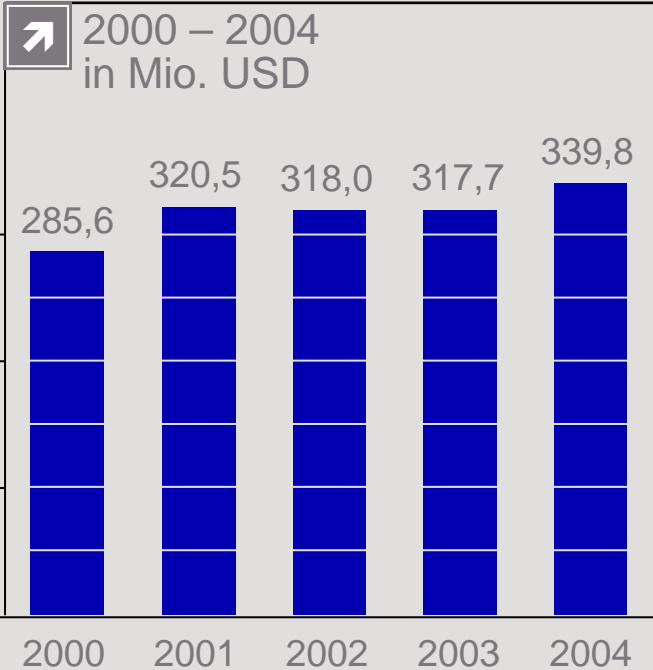


Marge

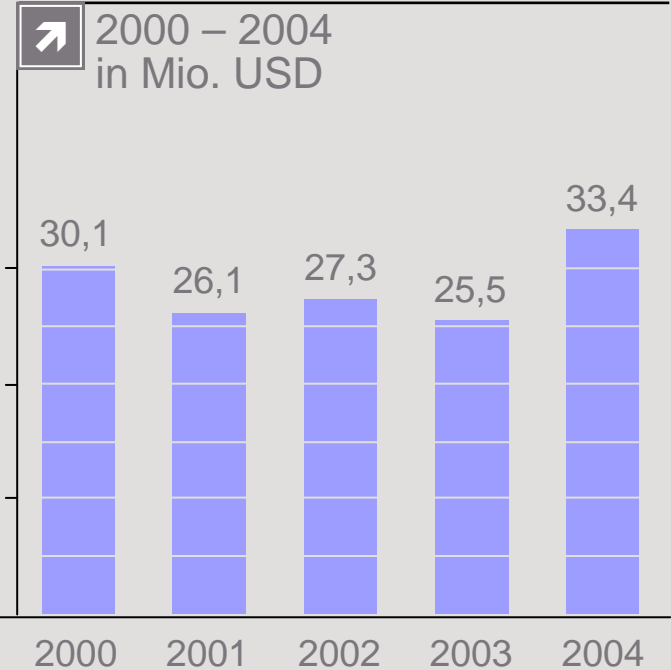
8,8% -0,5% -1,9% -1,6% -2,9%

K + K America in US-Dollar: gute Zuwächse bei Umsatz und Profitabilität

UMSATZ



EBITA



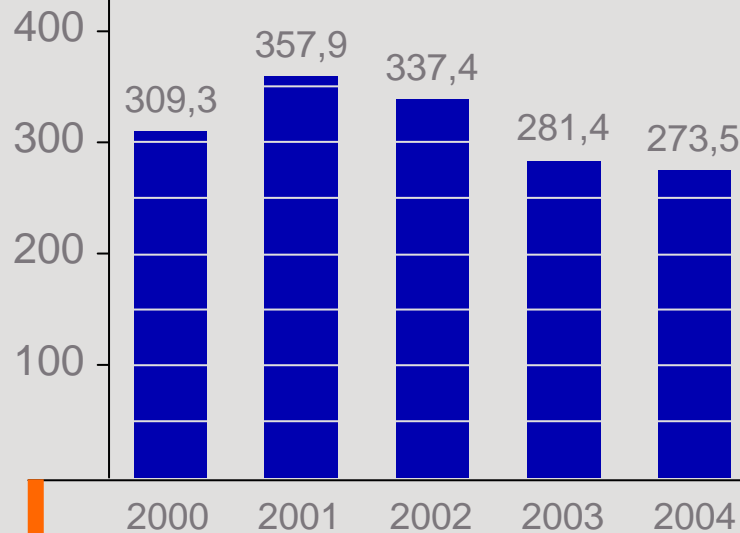
Marge

10,6% 8,1% 8,6% 8,0% 9,8%

K + K America: währungsbedingter Umsatzrückgang

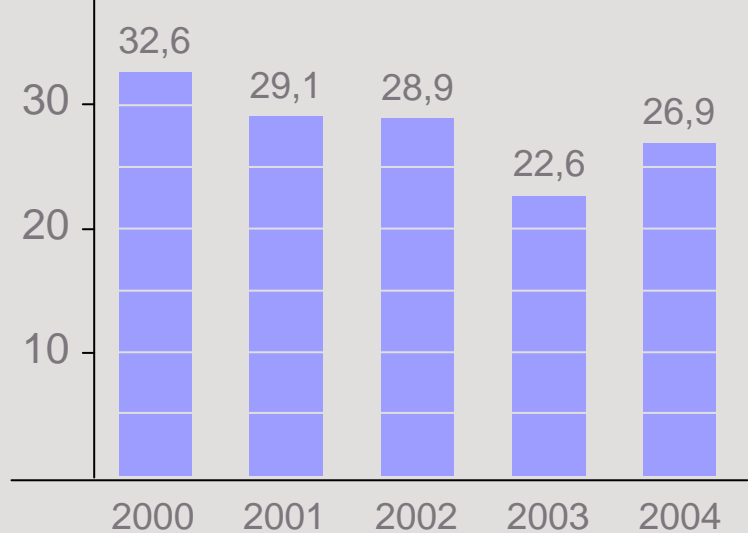
UMSATZ

↗ 2000 – 2004
in Mio. Euro



EBITA

↗ 2000 – 2004
in Mio. Euro



Marge

10,6% 8,1% 8,6% 8,0% 9,8%

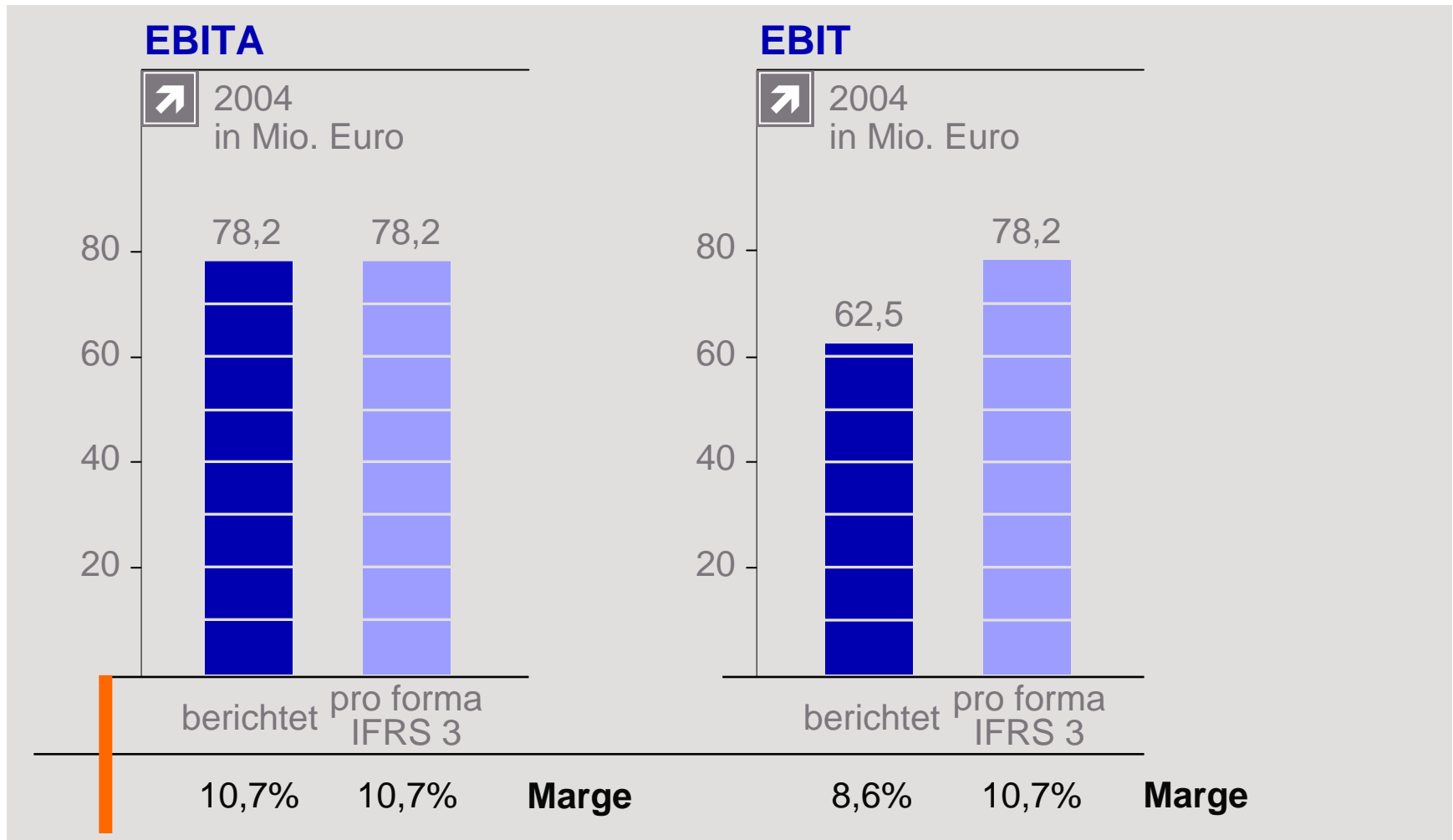
TAKKT AG

—————
BUSINESS EQUIPMENT SOLUTIONS

IFRS 3

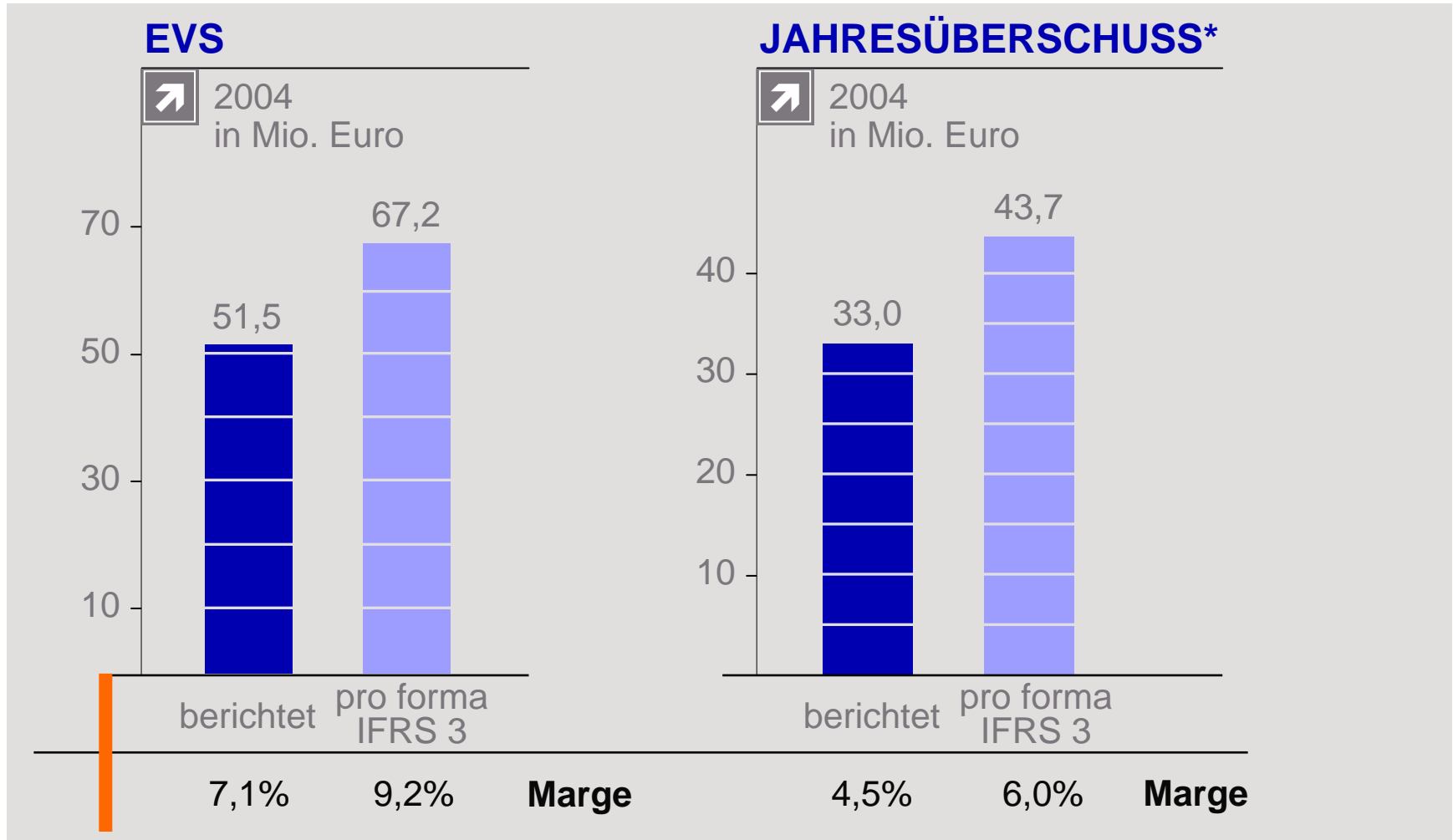
IFRS 3: Auswirkung auf EBITA und EBIT

Erhöhung der Profitabilität wird bei EBIT sichtbar



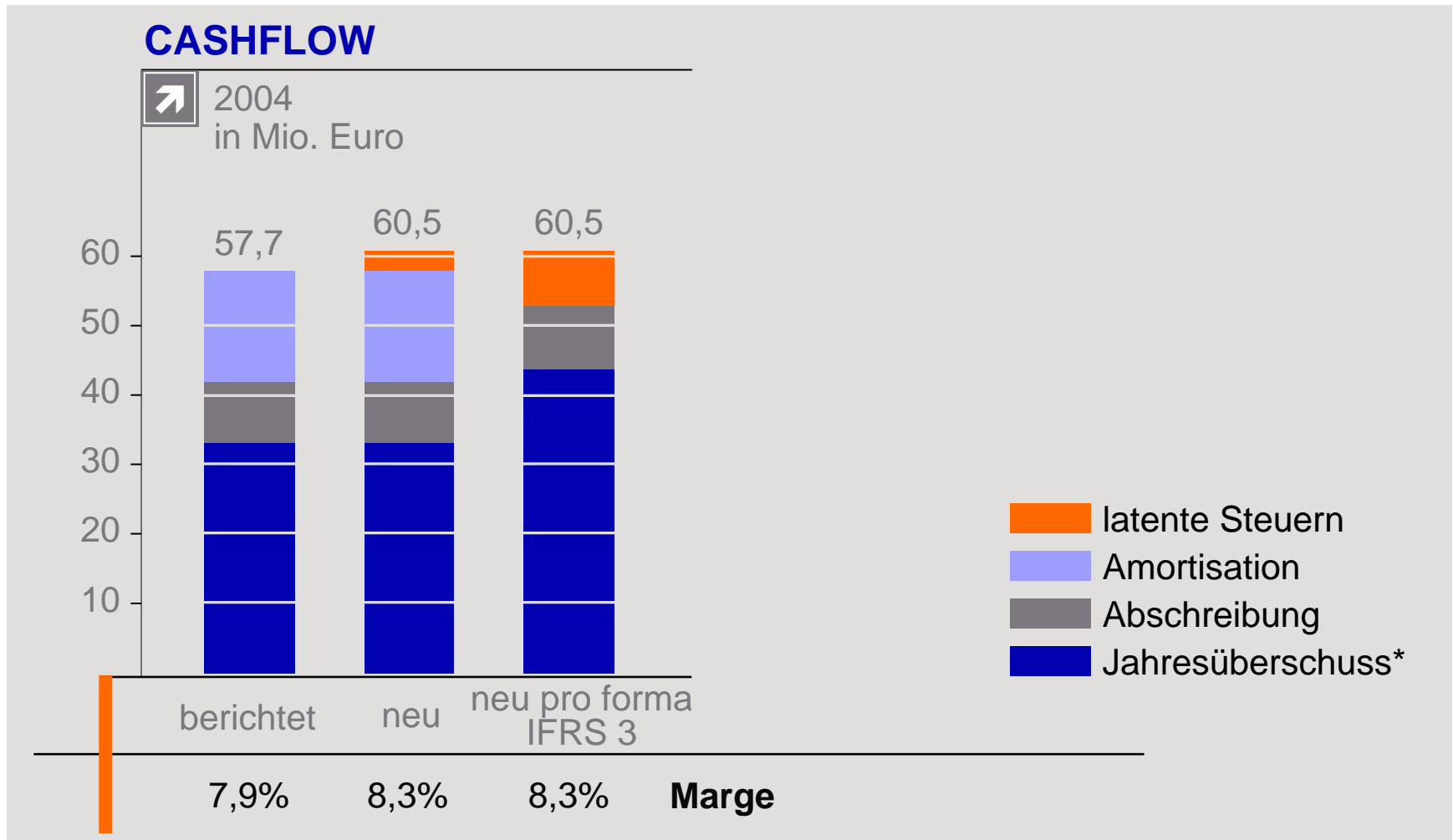
IFRS 3: Auswirkung auf Ergebnis vor Steuern und Jahresüberschuss*

Anstieg Jahresüberschuss* geringer als Anstieg EVS aufgrund latenter Steuern



IFRS 3: angepasste neue Definition des Cashflow erforderlich

Neue Cashflow Berechnung berücksichtigt latente Steuern



- 28/04/2005 Zwischenbericht 1. Quartal 2005
- 04/08/2005 Zwischenbericht 1. Halbjahr 2005
- 03/11/2005 Zwischenbericht erste neun Monate 2005
- **November** **Herbst-Roadshows**
- 21/11/2005 Deutsches Eigenkapitalforum
- 16/02/2006 Vorläufige Zahlen 2005
- 31/05/2006 Hauptversammlung, Ludwigsburg

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
Joachim Eschke

Tel.: +49-711-34658-222

Fax: +49-711-34658-104

E-Mail: joachim.eschke@takkt.de

www.takkt.de

TAKKT AG

BUSINESS EQUIPMENT SOLUTIONS

Roadshow Präsentation

November 2005
