

Unternehm

TAKKT AG

BUSINESS EQUIPMENT SOLUTIONS



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

Roadshow Präsentation

April 2005

Inhalt

- Geschäftsüberblick
- B2B- versus B2C-Versandhandel
- Finanzkennzahlen 2004
- IFRS 3
- TAKKT Konzernstrategie – Gute Gründe, in TAKKT zu investieren
- Anhang

Geschäftsüberblick

Geschäfts- tätigkeit

- Vertriebskanal: B2B Versandhandel
- Produkte: Ausrüstungsgegenstände

Regionale Ausweitung

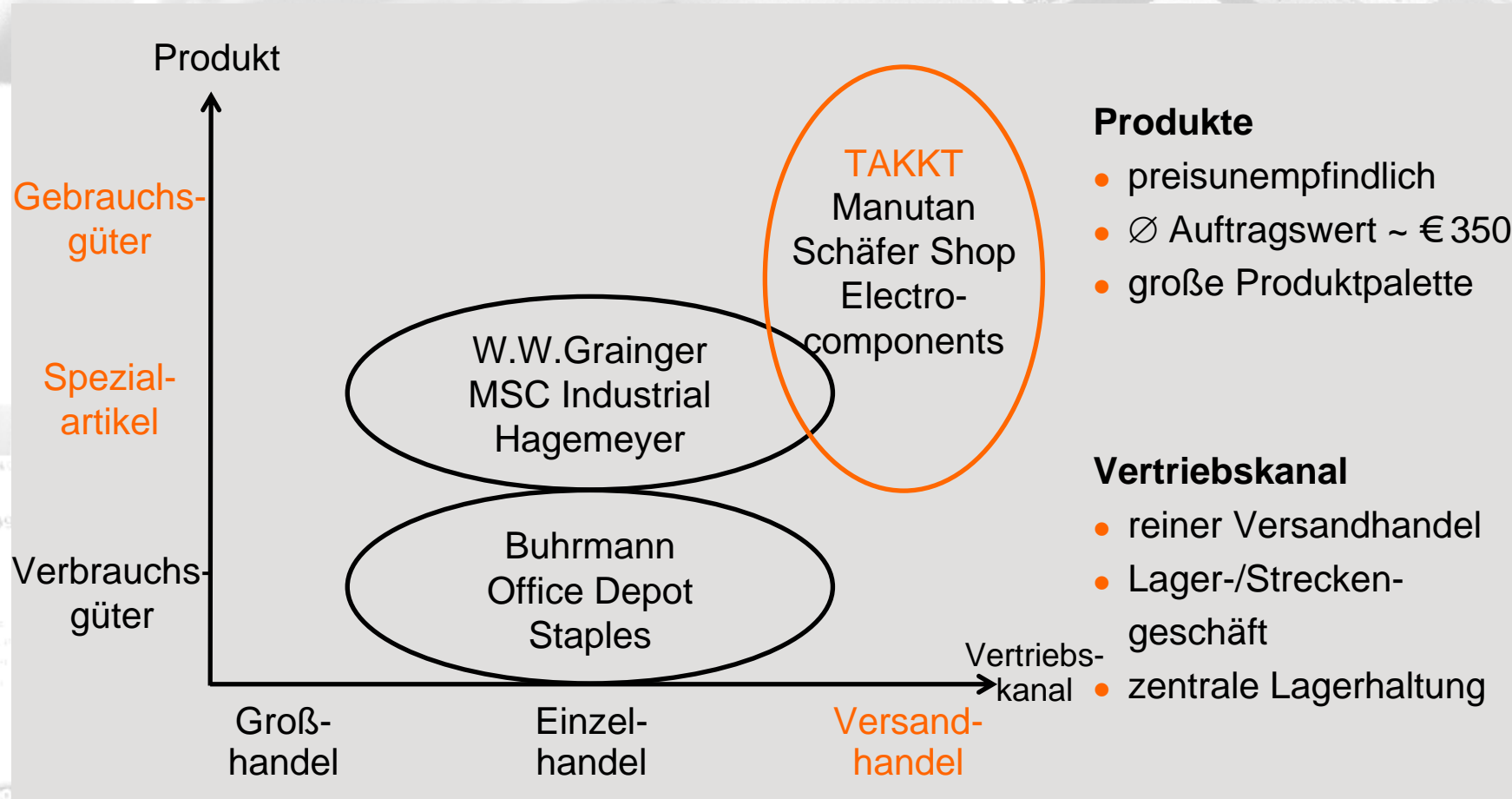
- Weltweite Präsenz: mehr als 20 Länder
- Umsatzaufteilung: ~ 60 % Europa/
~ 40 % Nordamerika

Kennzahlen 2004

- Umsatz: € 728 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

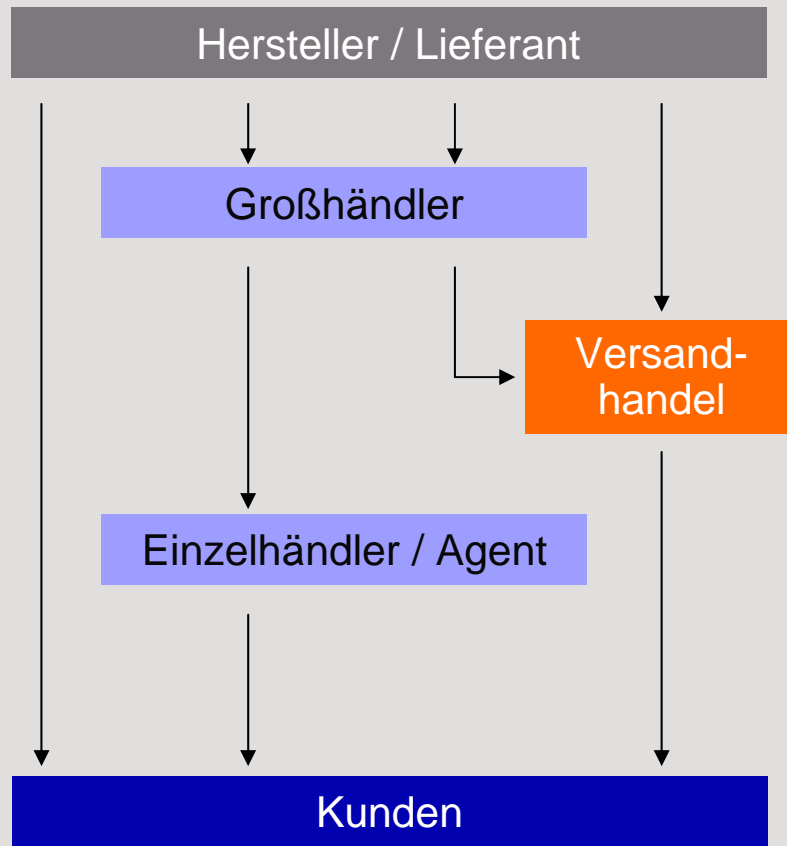


➔ Systemgeschäft mit stabiler Rohertragsmarge

TAKKTAG

Vertriebsweg B2B Versandhandel

Der effizienteste Vertriebskanal

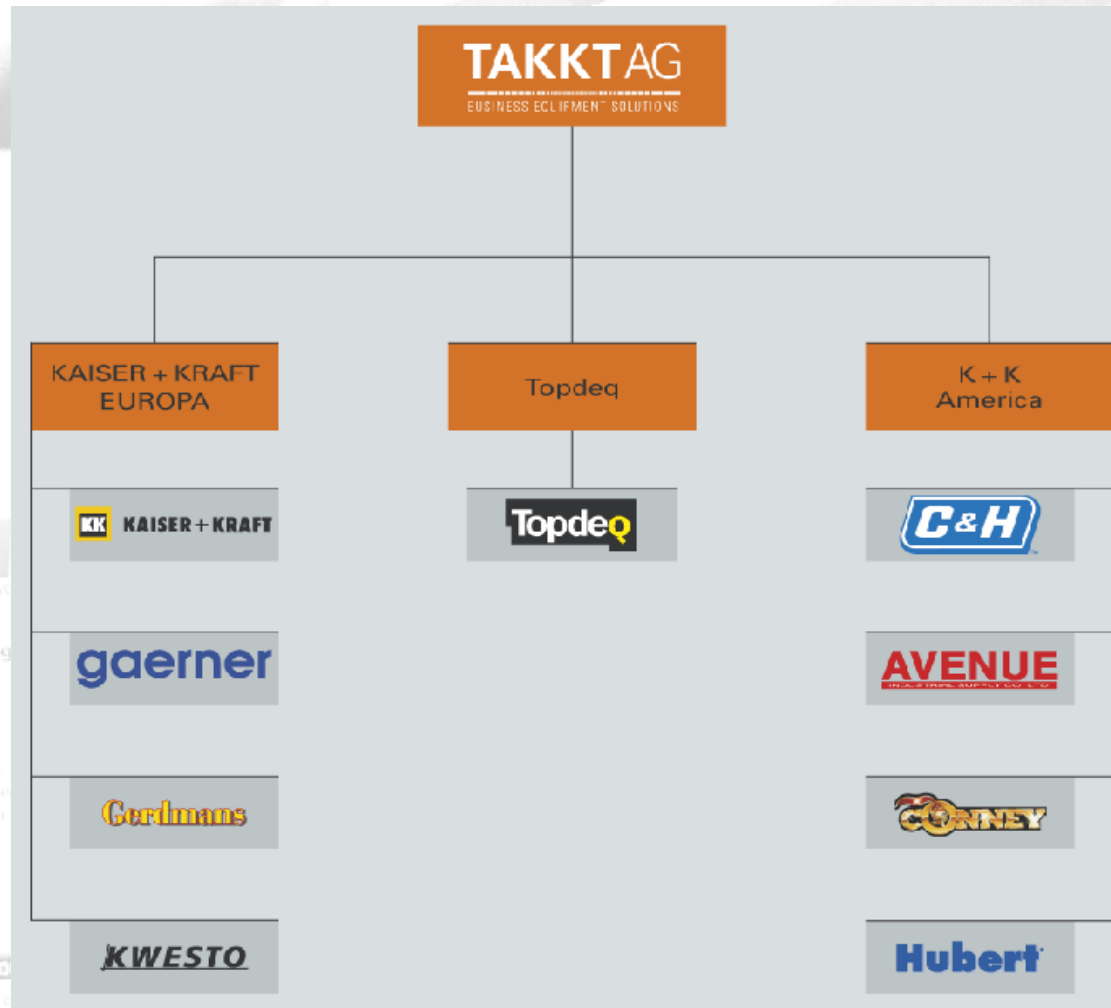


- Fragmentierte Lieferantenstruktur
 - hauptsächlich kleine Unternehmen
 - niedrige Markteintrittsbarrieren
- Vorteile des Versandhandels
 - Direktvertrieb
 - geringere Personalkosten
 - kein Interessenkonflikt
- Kunden
 - Lieferung an gewünschten Ort
 - effiziente Beschaffung
 - breite Produktpalette

→ gewinnt im Vergleich Marktanteile

TAKKTAG

Die TAKKT Gruppe: zentrale Steuerung und Marktnähe



- Wissen
- Synergien / Größenvorteile

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

- Vertriebsgesellschaften

B2B vs. B2C: konsequente Duplizierung des Systemgeschäfts

TAKKT Produktpalette lässt sich ohne Anpassung auf neue Märkte übertragen...



... andere Artikel können in den Märkten sehr unterschiedlich sein

TAKKTAG

Vorteile B2B- gegenüber B2C-Versandhandel

Beispiel: Prozesseffizienz

- weniger Fehlzustellungen bei Katalogversand
- Logistik ist einfacher – keine erfolglose Kundenanfahrt
- geringe Retourenquote
- geringere Abschreibungen bei Forderungen aus Lieferungen u. Leistungen

Transformation: Versandhandel bündelt Volumen, Zeit, Bezahlung, Garantie

Beispiel: Lieferzeit für Bürostühle



→ Bündelung der Konditionen im B2B-Bereich wichtiger

TAKKTAG

B2B vs. B2C: Kundenerwartungen

B2B

- gute Produktqualität
- kundenspezifische Produkte
- Servicequalität
- Lieferzeit und Flexibilität
- Nachkaufgarantie
- One-Stop-Shop

B2C

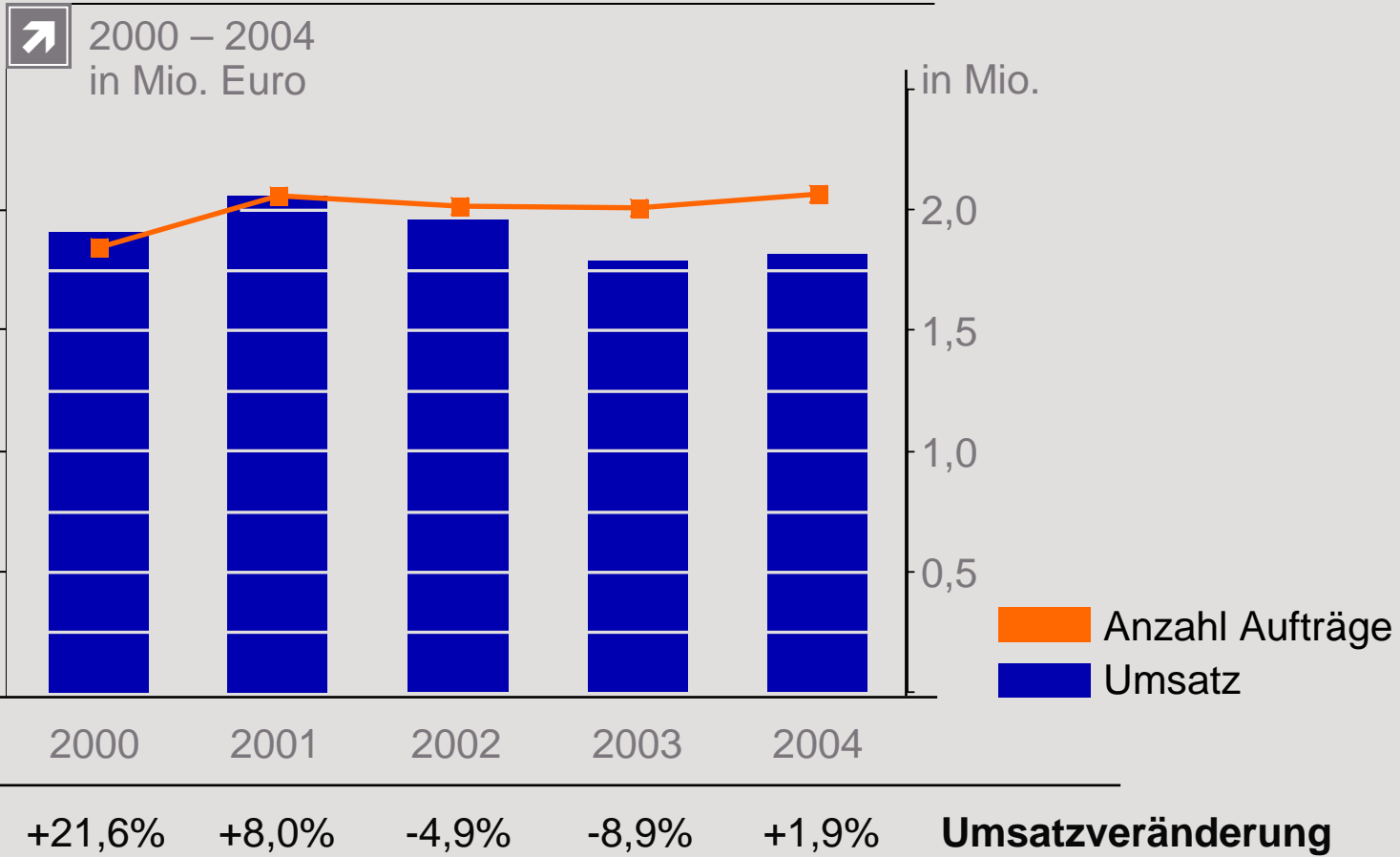
- “Schnäppchen”
- gute Produktqualität
- Markenprodukt

→ B2B: Service und Qualität (TAKKT Kernkompetenzen) wichtiger als Preis

TAKKTAG

Umsatz TAKKT-Gruppe: währungsbereinigte Steigerung um 5,8 Prozent

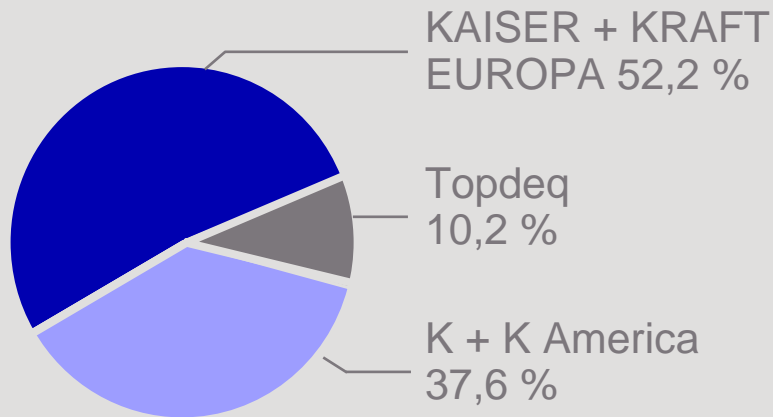
UMSATZ / AUFTRÄGE TAKKT KONZERN



Umsatz TAKKT-Gruppe: diversifiziertes Portfolio

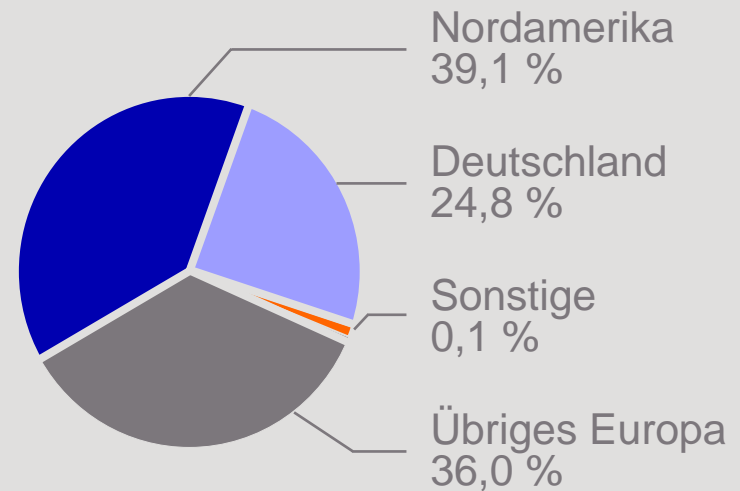
UMSATZ nach Geschäftsbereichen

↗ 2004



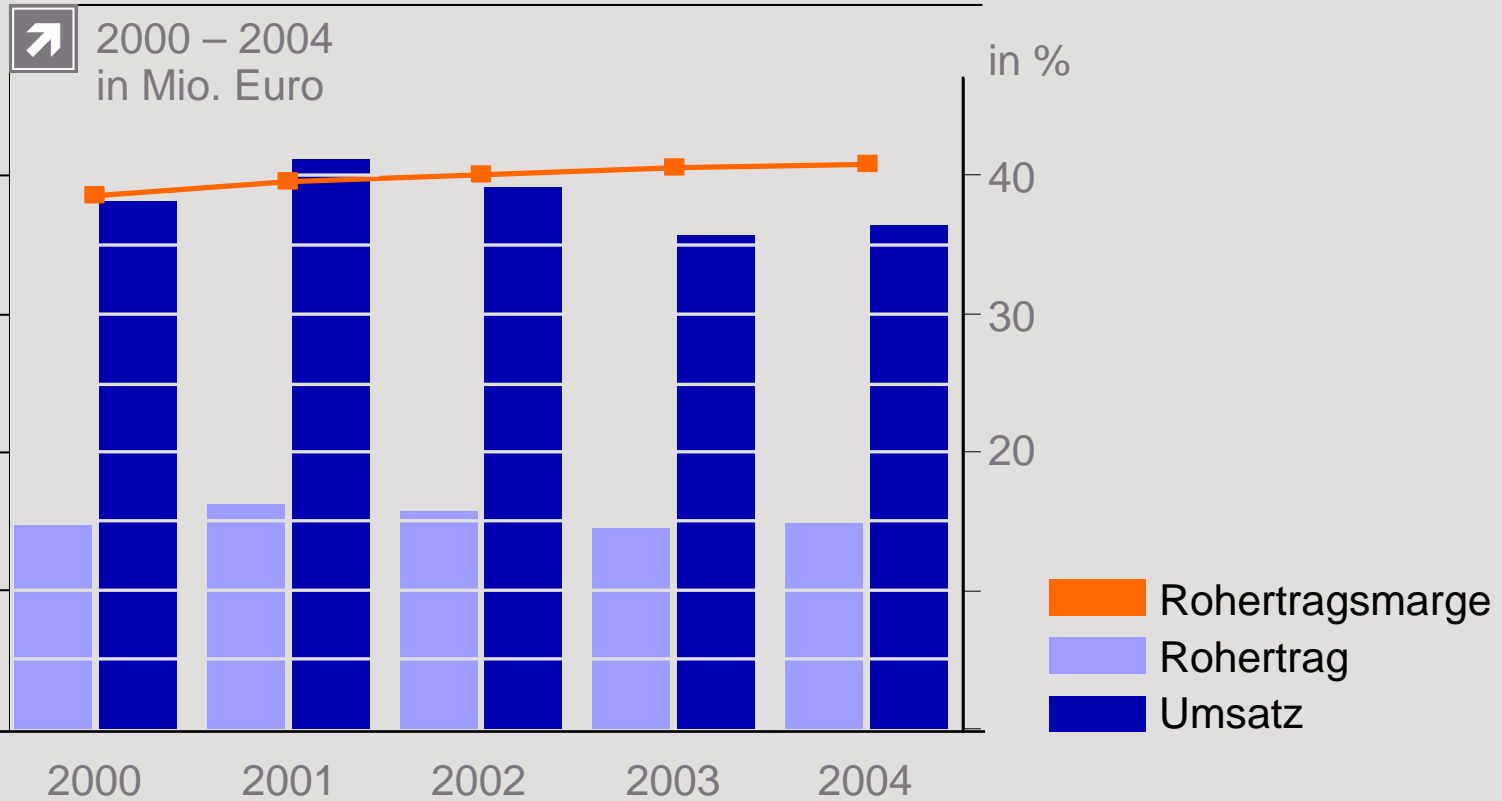
UMSATZ nach Regionen

↗ 2004



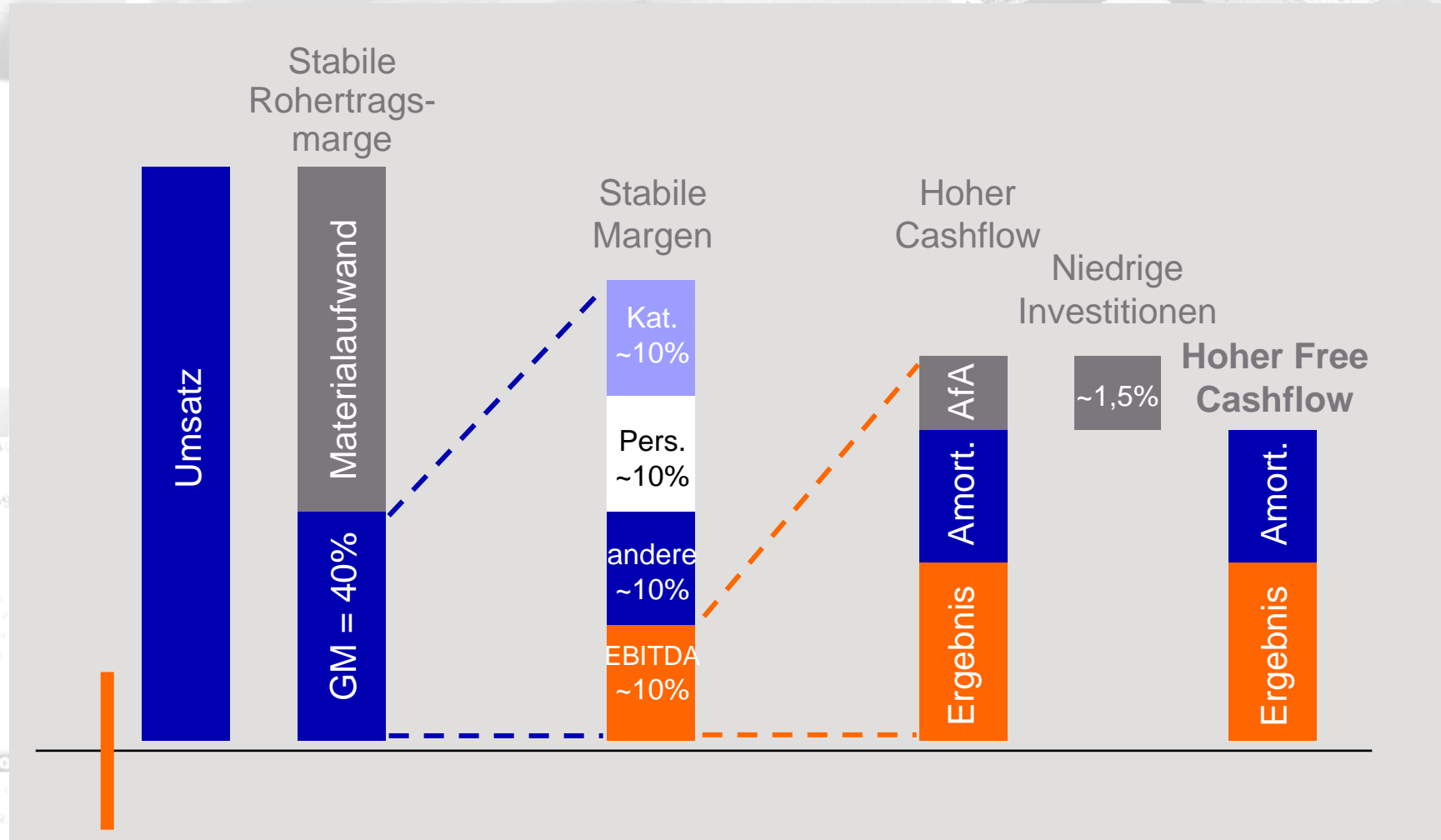
Rohertrag: Steigerung der Marge auf 40,8 Prozent

ROHERTRAGSMARGE



Kostenstrukturen: im Durchschnitt stabil

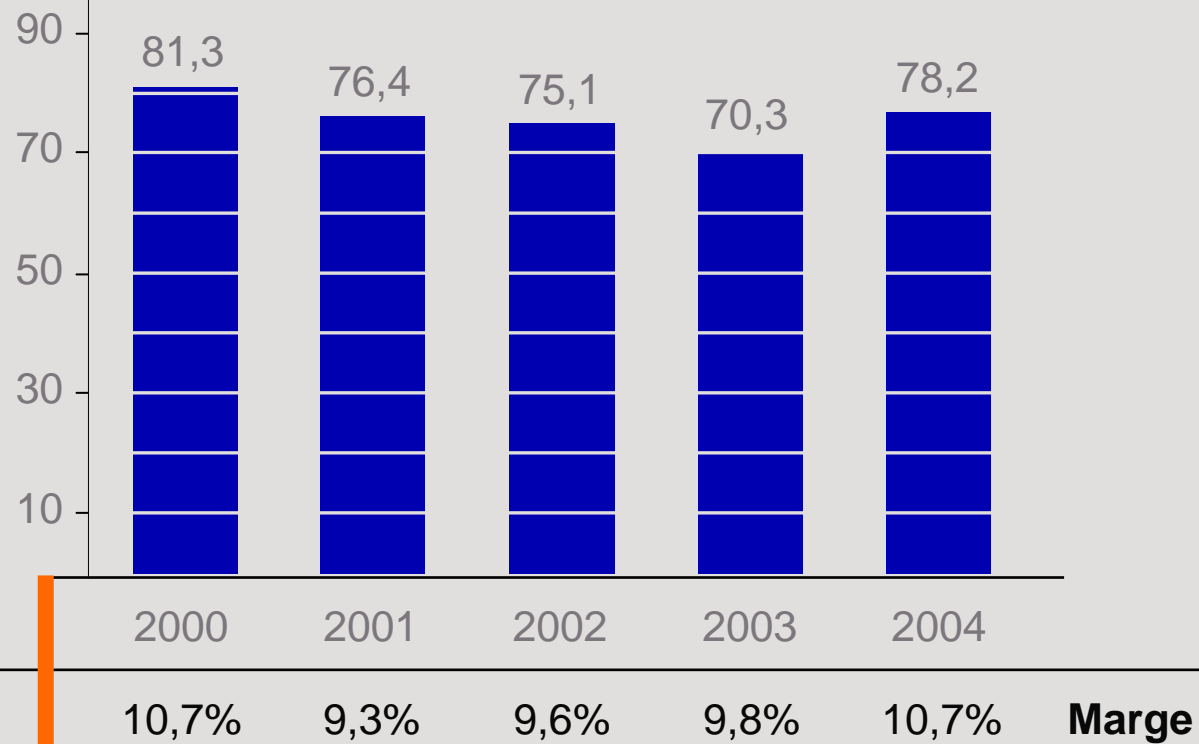
Geschäftsmodell generiert hohen Free Cashflow



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

EBITA

↗ 2000 – 2004
in Mio. Euro

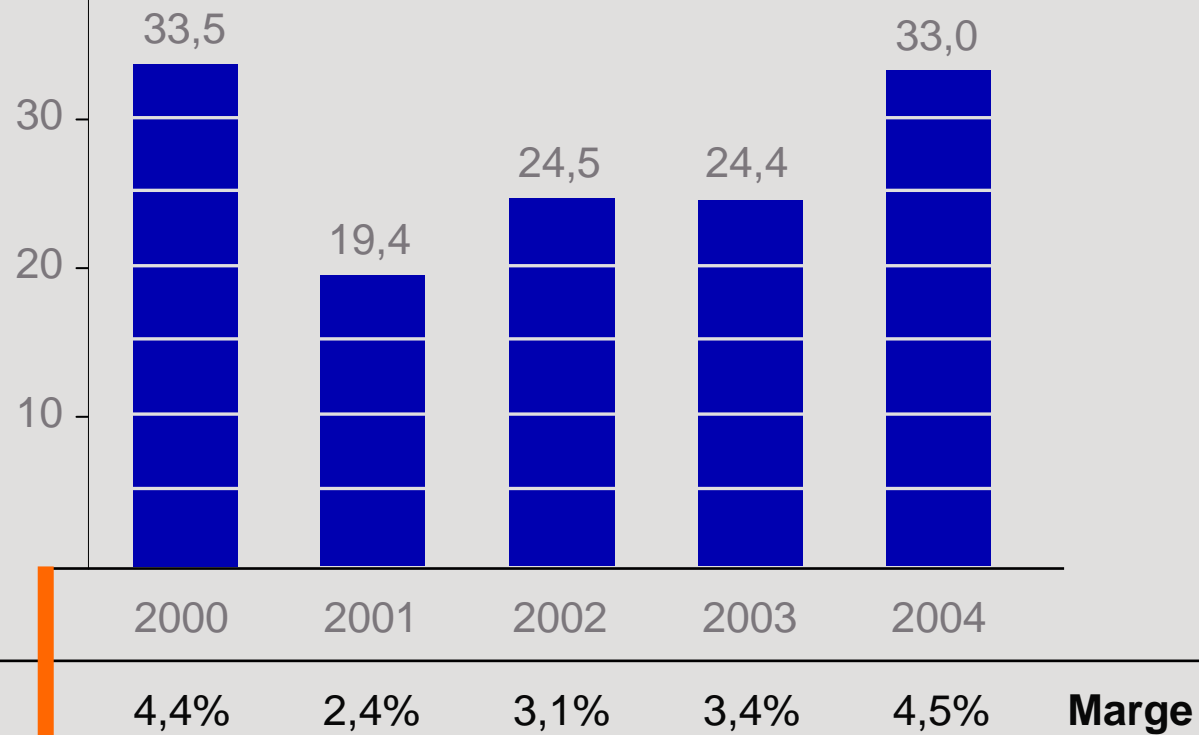


TAKKTAG

Jahresüberschuss*: gutes Ergebnis bei geringerer Steuerquote

JAHRESÜBERSCHUSS*

↗ 2000 – 2004
in Mio. Euro



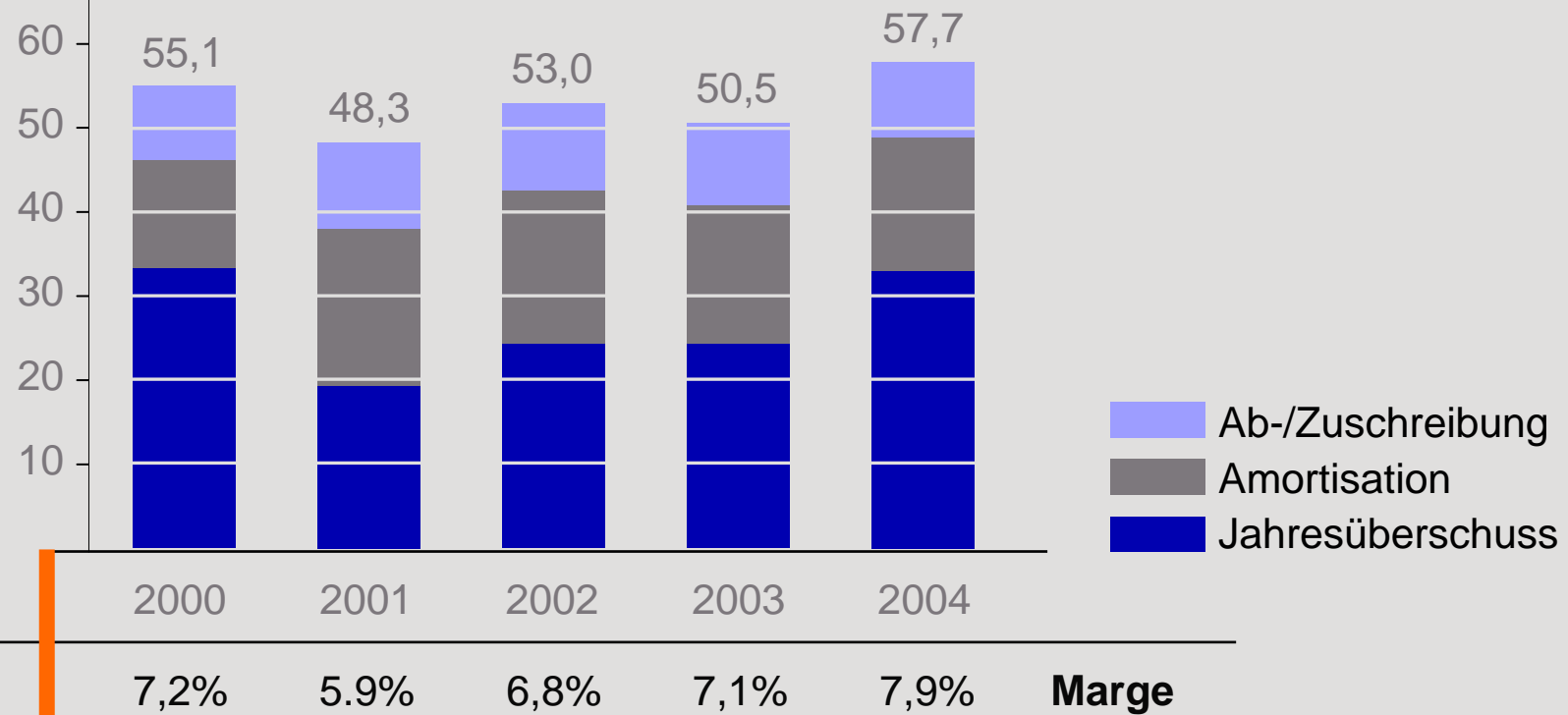
TAKKTAG

* vor Minderheitenanteilen

Cashflow: hohes Niveau belegt Ertragskraft

CASHFLOW

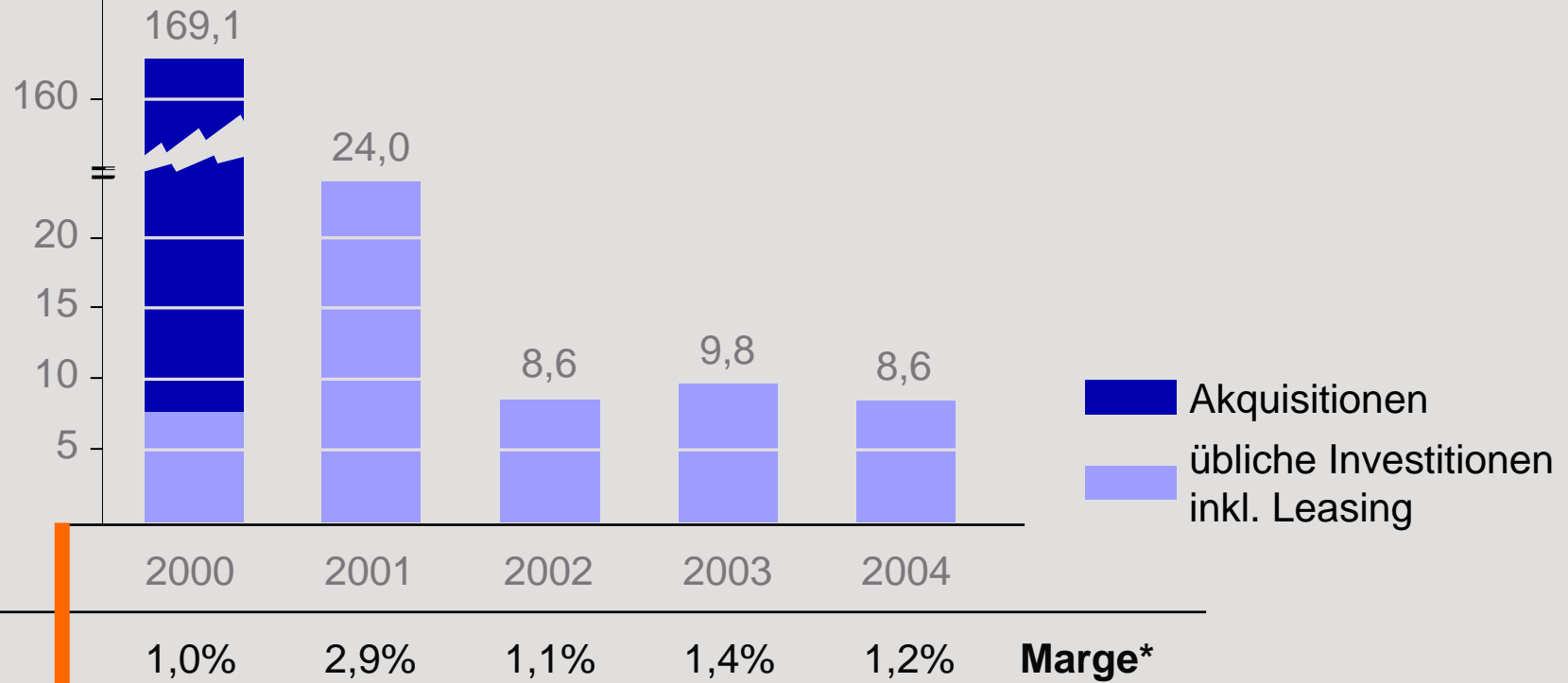
↗ 2000 – 2004
in Mio. Euro



Investitionen: auf Normalniveau

INVESTITIONEN TAKKT KONZERN

2000 – 2004
in Mio. Euro



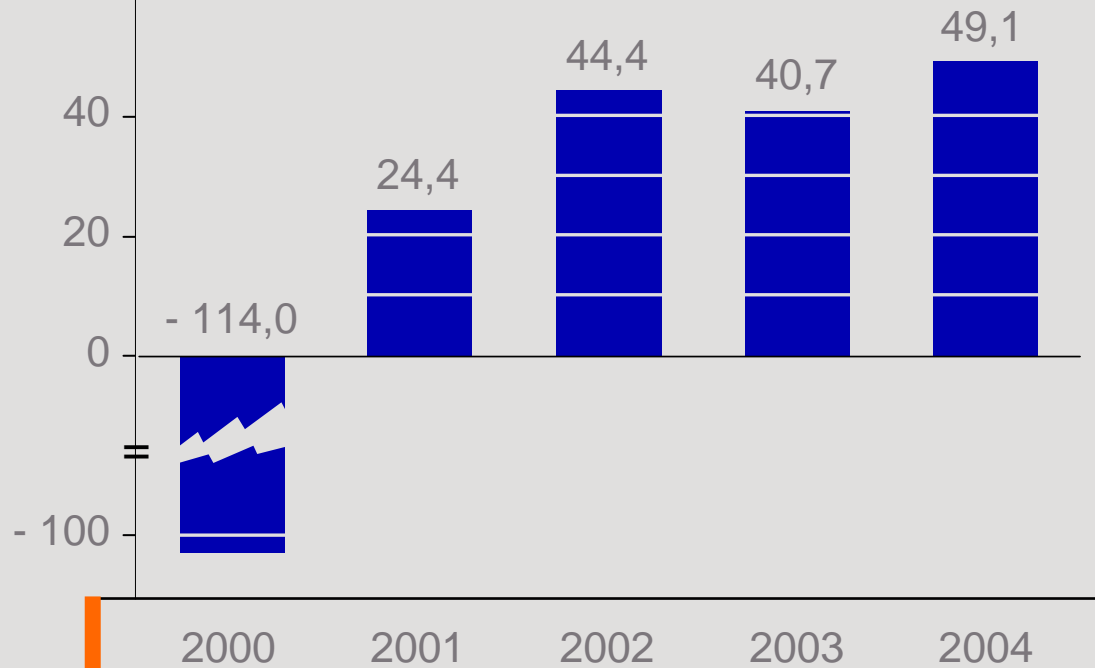
TAKKTAG

* Marge: übliche Investitionen inkl. Leasing in Prozent des Umsatzes

Free Cashflow: Schuldentilgung und Wachstumsfinanzierung gesichert

FREE CASHFLOW

↗ 2000 – 2004
in Mio. Euro



freie Mittel zur Rückführung der Finanzverschuldung

Finanzierungsbedarf für Akquisition Hubert 2000

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	68,0	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	104,3	22,7	97,9	20,4
Sonstige	5,6	1,2	5,0	1,0
	457,8	100,0	479,9	100,0

TAKKTAG

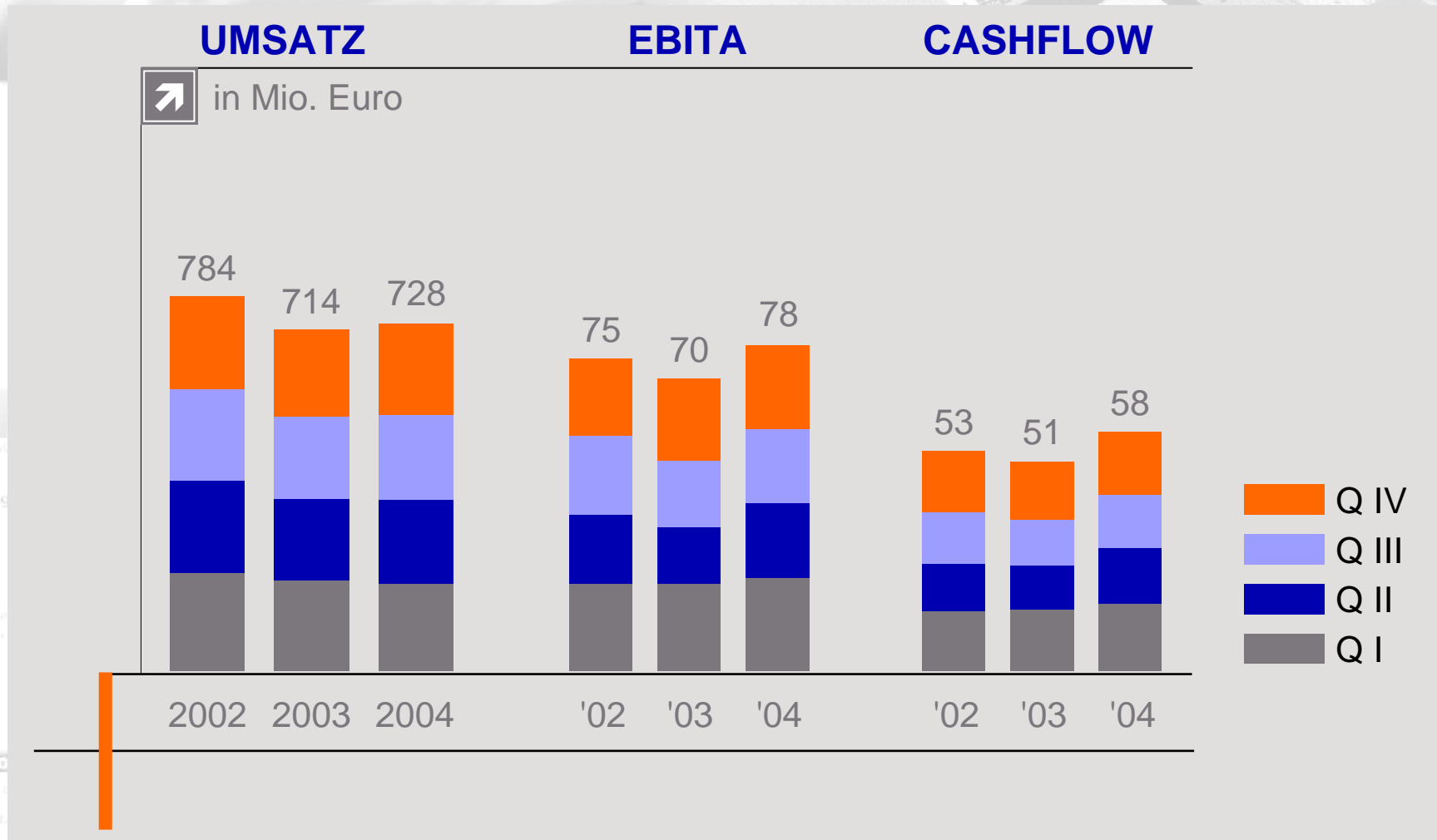
* VG = Vermögensgegenstände ** VW = Vermögenswerte

Konzernbilanz: gestärkte Eigenkapitalquote von 39,6 Prozent

PASSIVA

↗ in Mio. Euro	Stand am 31.12.04	%	Stand am 31.12.03	%
Konzerneigenkapital				
Eigenkapital (Eigenanteil)	181,1	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	69,7	15,2	63,6	13,2
	457,8	100,0	479,9	100,0

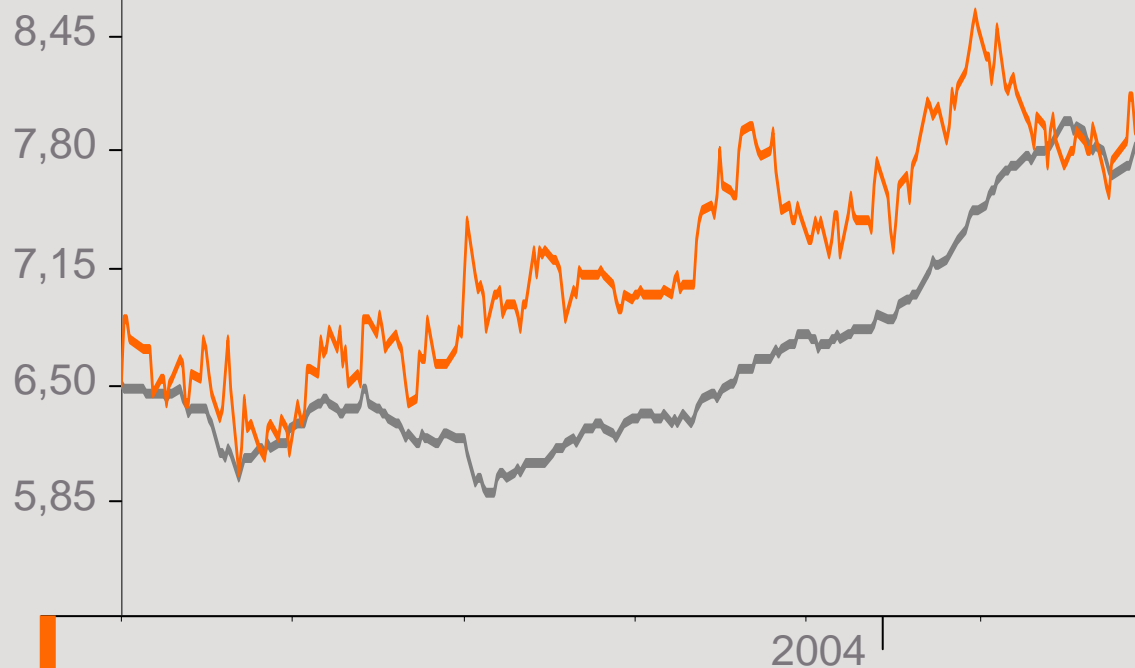
Kennzahlen: Entwicklung in den Quartalen



TAKKT Aktie: Kurssteigerung spiegelt Potenzial wider

KURSENTWICKLUNG

↗ in Euro
52-Wochen-Vergleich



- Prime Standard seit 01.01.2003
- 72,9 Mio. Aktien
- Marktkapitalisierung: ~ 575 Mio. Euro
- Aktionärsstruktur:
 - Free Float: 27.3 %
 - Franz Haniel & Cie. GmbH: 72.7 %

- TAKKT Aktie
- SDAX (indiziert)

TAKKTAG

TAKKT: Ausblick 2005

- BIP-Wachstum 2005:
 - Eurozone 1,8 % (2004: 2,0 %)
 - USA 3,3 % (2004: 4,5 %)
- Umsatzwachstum organisch mindestens 3 Prozent
- Neugründungen beeinflussen Profitabilität
- EBITA-Marge in oberer Hälfte des Zielkorridors von 9 bis 11 Prozent
- höhere Investitionen wegen EDV-Projekt bei K + K America, aber noch im langfristigen Durchschnitt von 1 bis 2 Prozent

Unternehm

TAKKTAG

BUSINESS EQUIPMENT SOLUTIONS



0 558 9966

Catalog Request

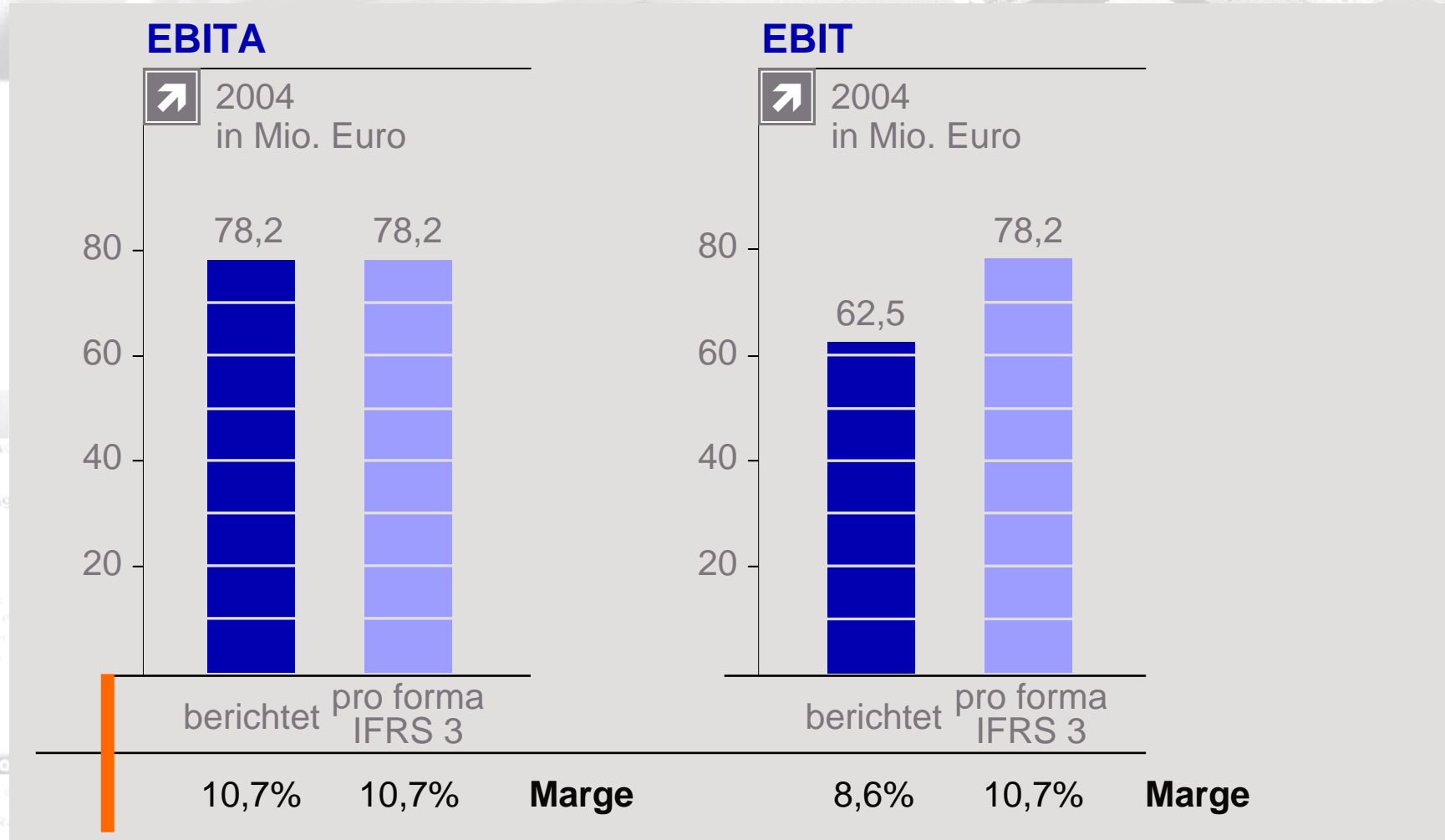
IFRS 3

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



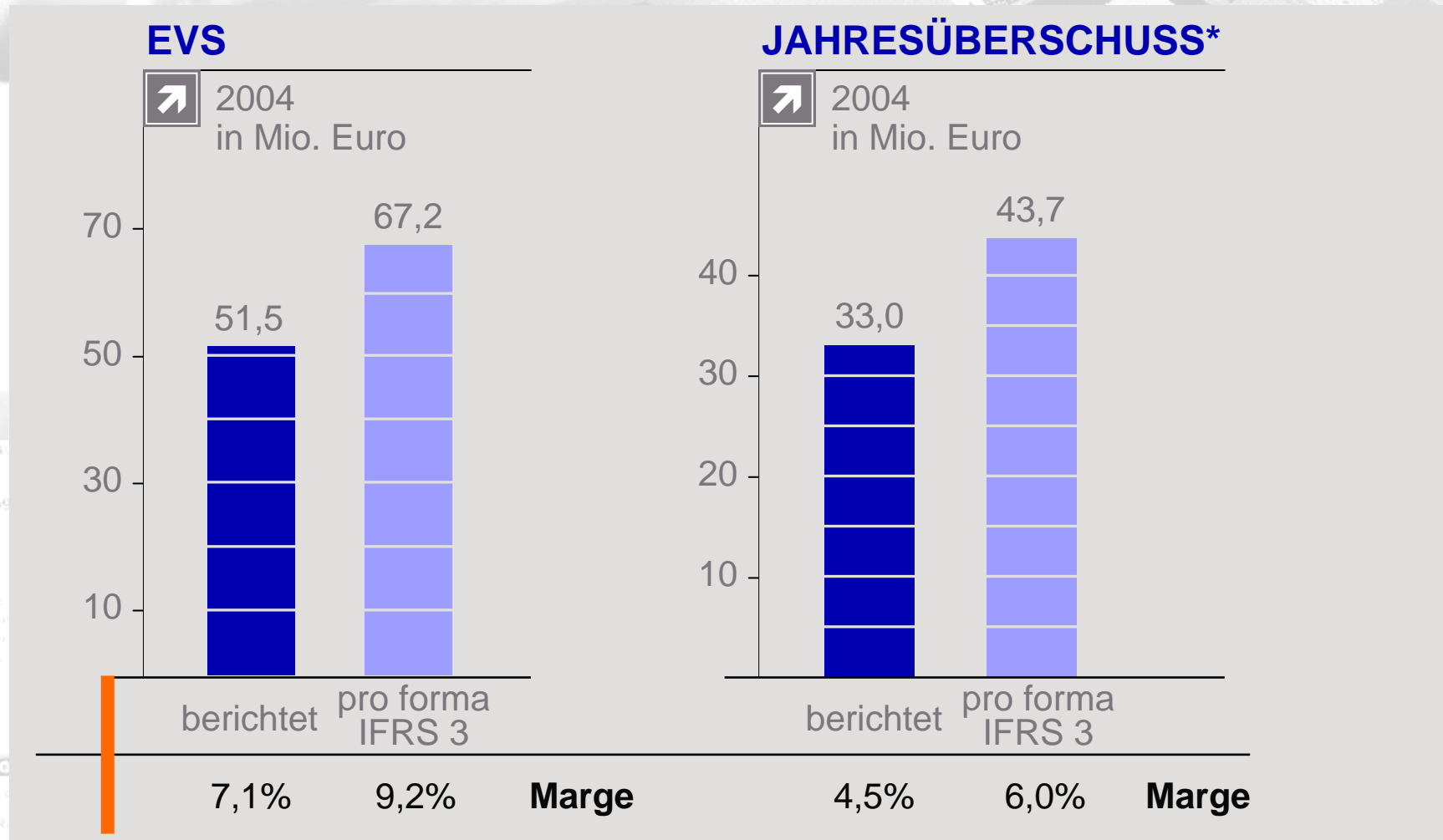
IFRS 3: Auswirkung auf EBITA und EBIT

Erhöhung der Profitabilität wird bei EBIT sichtbar



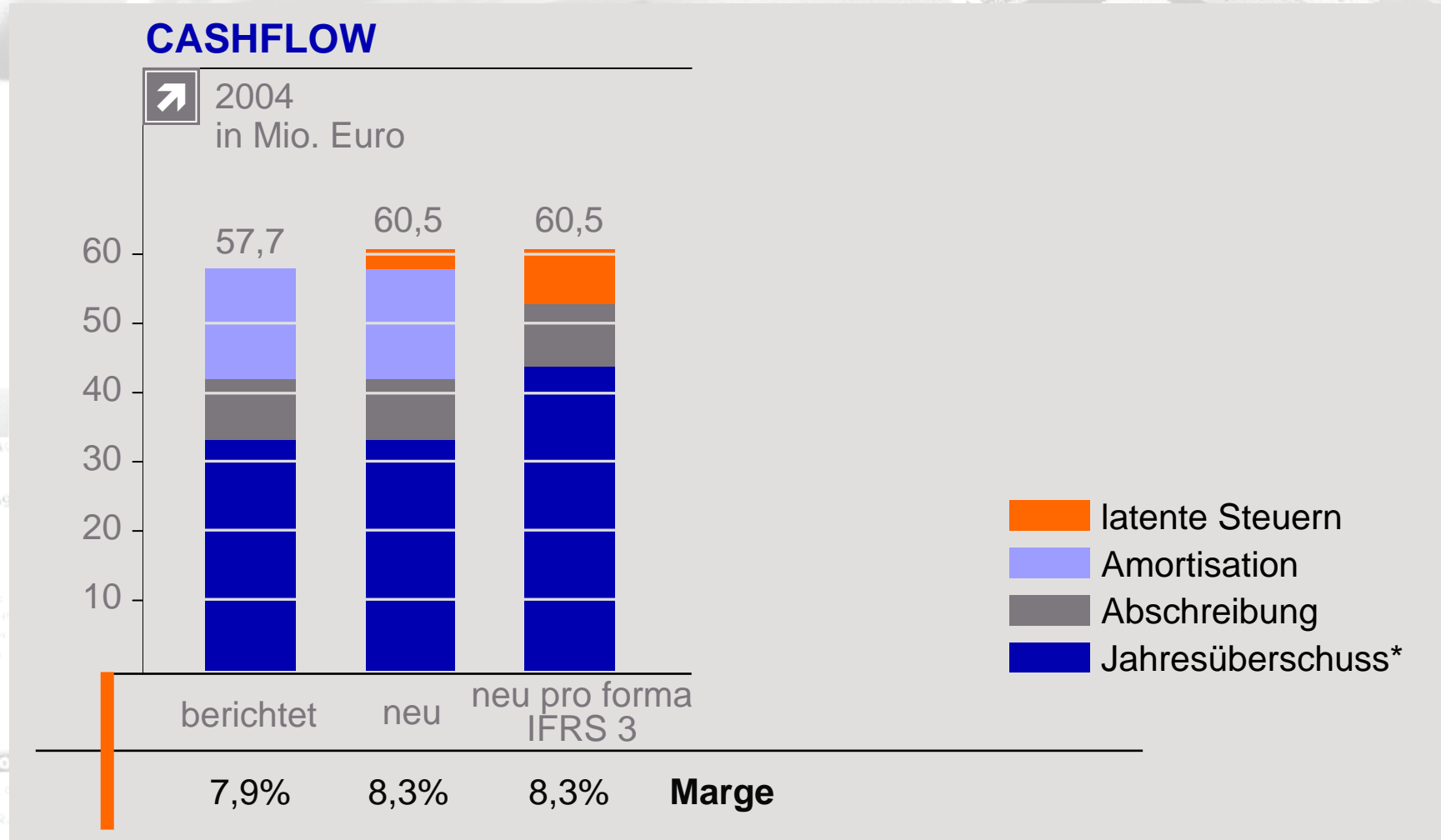
IFRS 3: Auswirkung auf Ergebnis vor Steuern und Jahresüberschuss*

Anstieg Jahresüberschuss* geringer als Anstieg EVS aufgrund latenter Steuern



IFRS 3: angepasste neue Definition des Cashflow erforderlich

Neue Cashflow Berechnung berücksichtigt latente Steuern



Unternehm

TAKKT AG

BUSINESS EQUIPMENT SOLUTIONS



0 558 9966

Catalog Request

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

C & M PRODUCTS

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

KAISER + KRAFT
KAISER + KRAFT
KAISER + KRAFT
KAISER + KRAFT
KAISER + KRAFT
KAISER + KRAFT

Wachstums Optionen

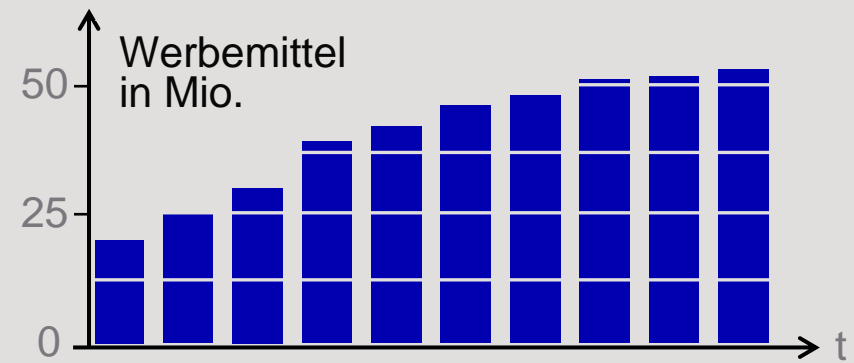
1. Akquisitionen (Plattform)

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

2. Neugründungen (Duplizierung)

▪ Topdeq USA	2000
▪ KAISER + KRAFT Japan	2002
▪ Gerdmans Estland	2004

3. Steigerung der Marktdurchdringung durch Auflagensteigerung und Angebots-erweiterung

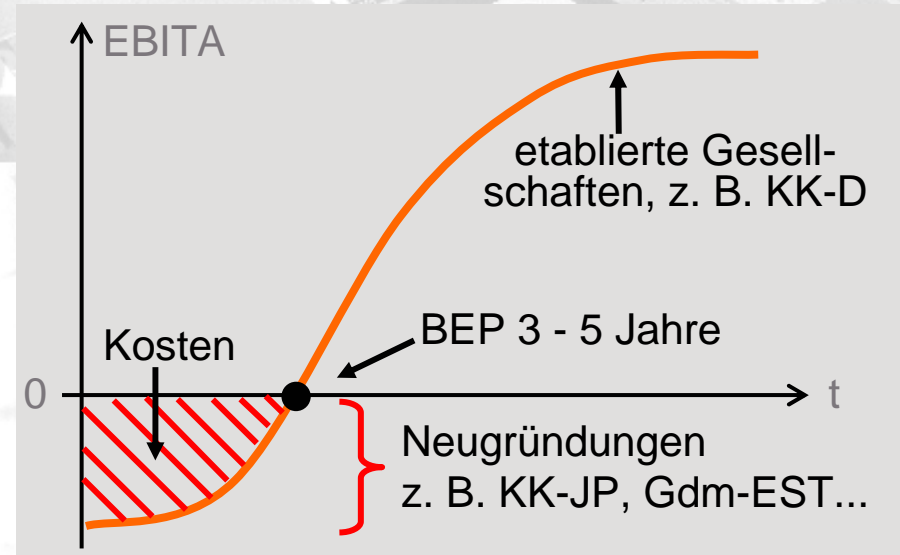


→ in den letzten 15 Jahren: 1 Neugründung oder Akquisition pro Jahr

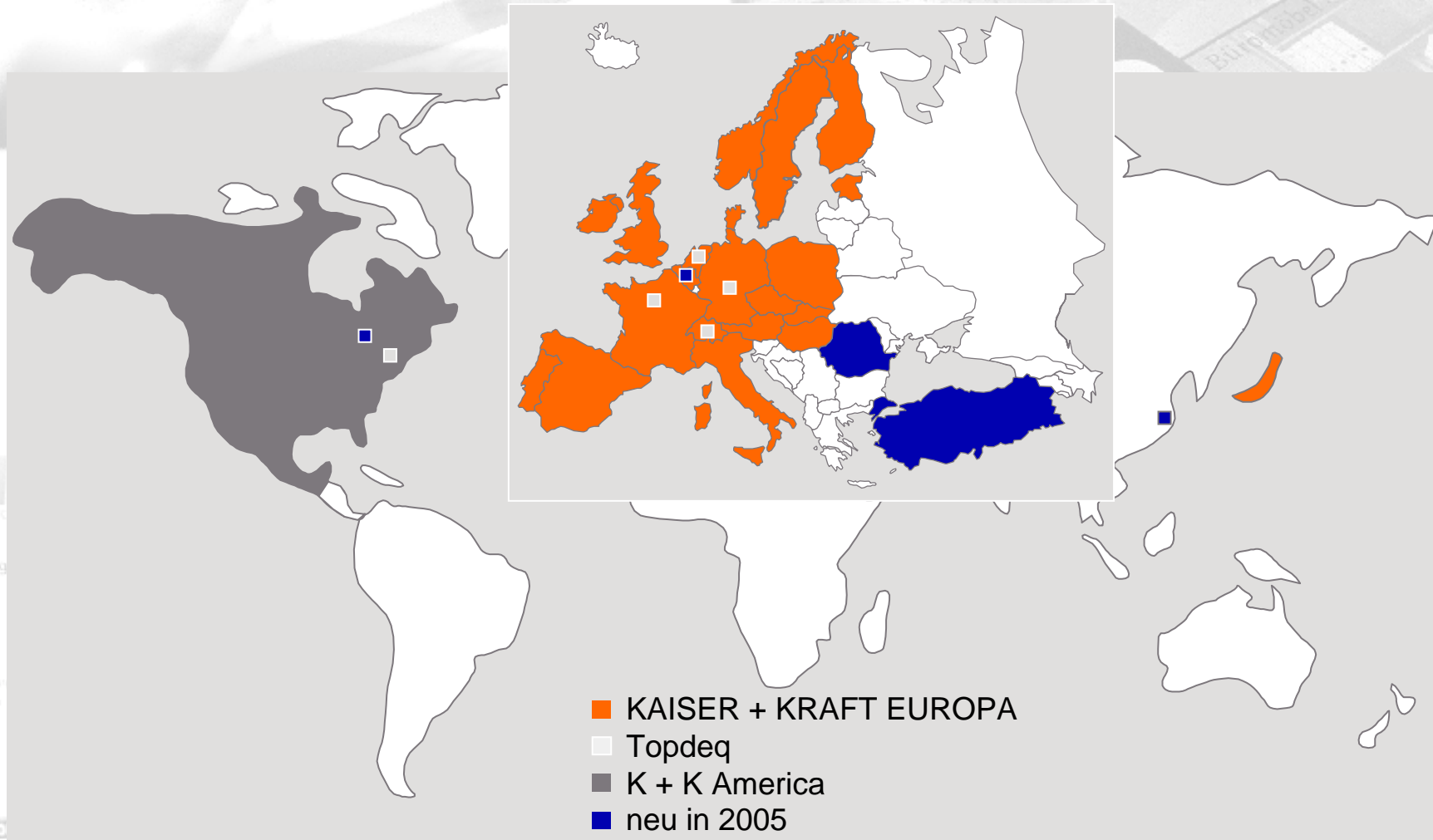
Neukundengewinnung

Neugründungen sind Investitionen . . .

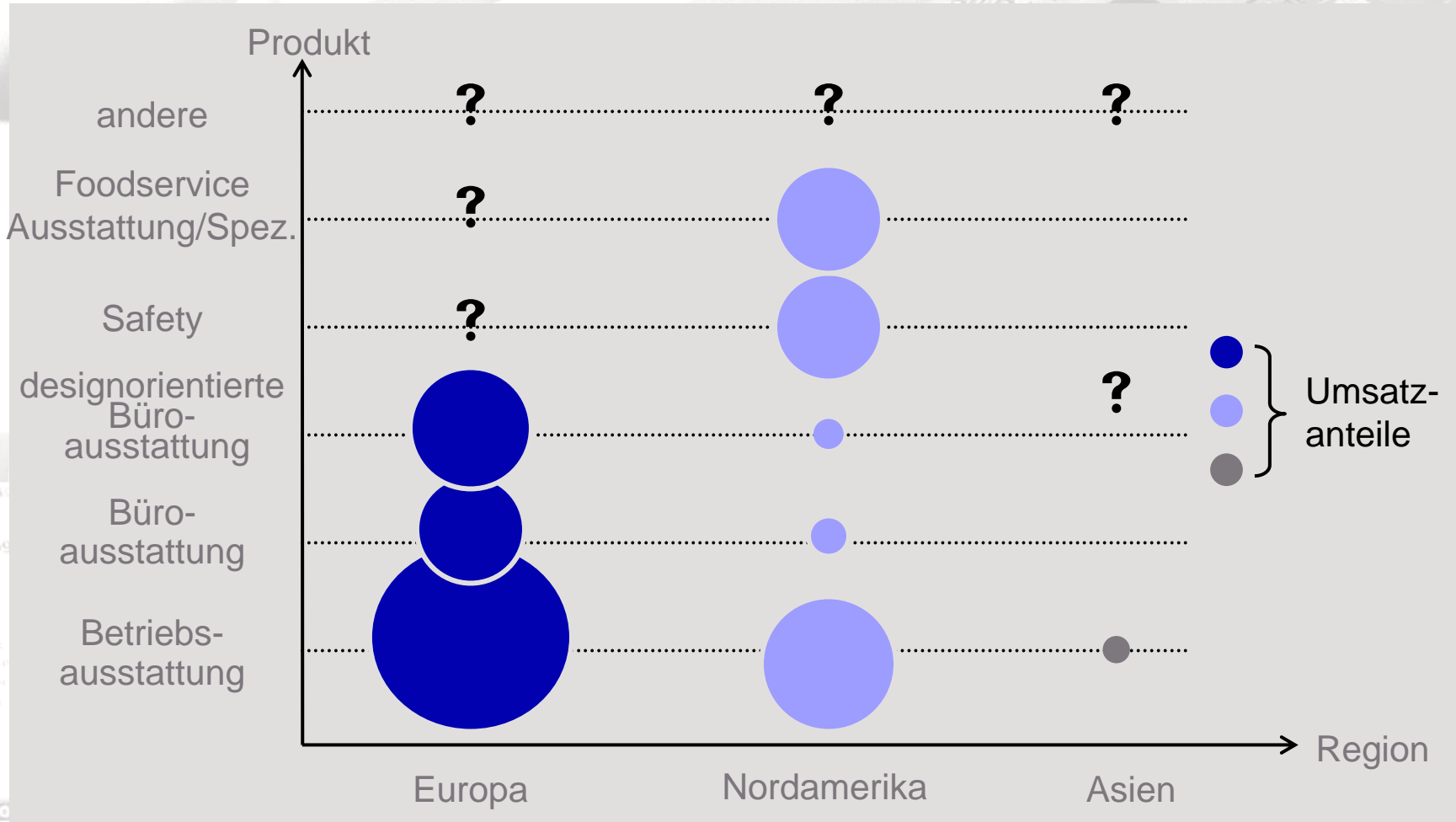
. . . in Neukundengewinnung unter Nutzung bestehender Infrastrukturen



Konsequente Duplizierung des Systemgeschäfts



Wachstumspotenzial des TAKKT Systemgeschäfts



➔ Ziel: diversifiziertes Produktportfolio durch Duplizieren des Systemgeschäfts

TAKKTAG

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

TAKKTAG

Unternehm

TAKKTAG

BUSINESS EQUIPMENT SOLUTIONS



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

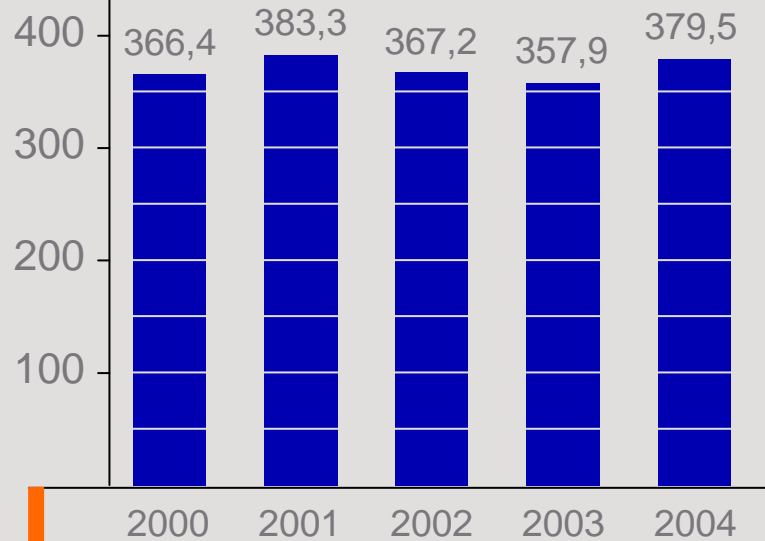
Anhang



KAISER + KRAFT EUROPA: Hauptumsatzträger mit hoher Profitabilität

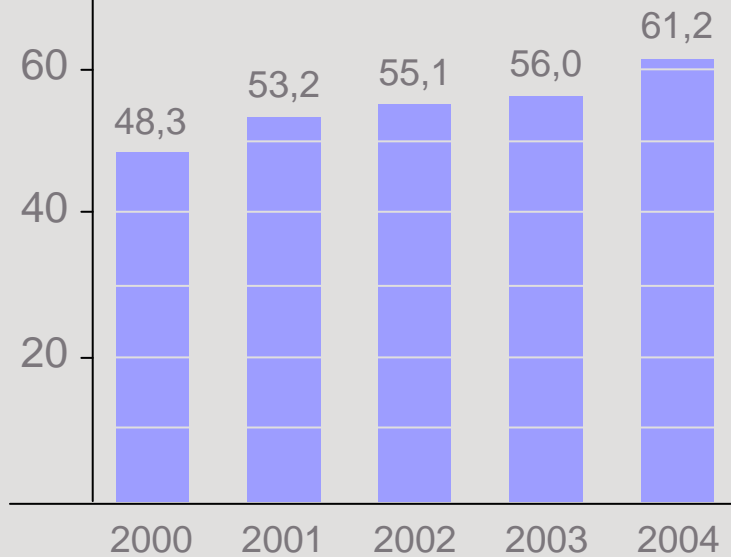
UMSATZ

↗ 2000 – 2004
in Mio. Euro



EBITA

↗ 2000 – 2004
in Mio. Euro

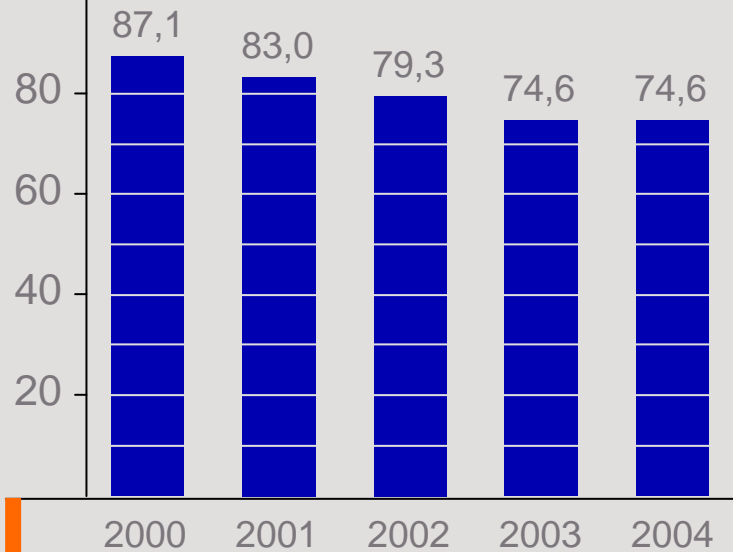


Marge 13,2% 13,9% 15,0% 15,7% 16,1%

Topdeq: Aufwendungen für Neuausrichtung

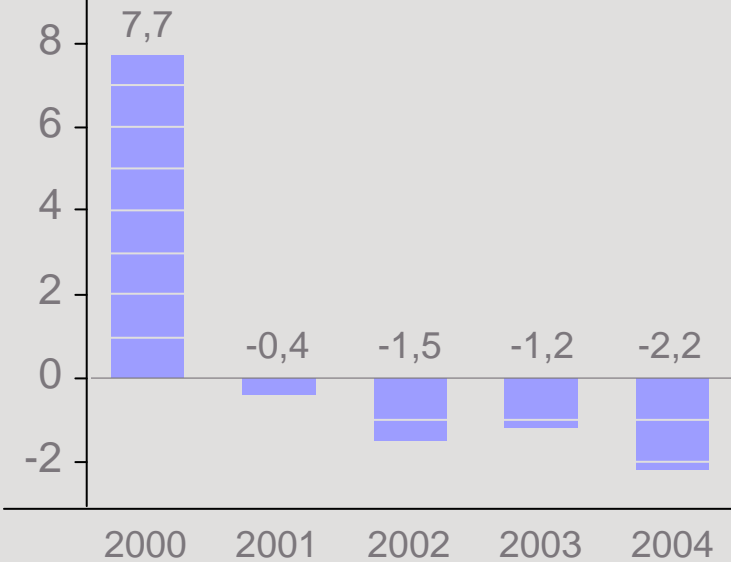
UMSATZ

↗ 2000 – 2004
in Mio. Euro



EBITA

↗ 2000 – 2004
in Mio. Euro

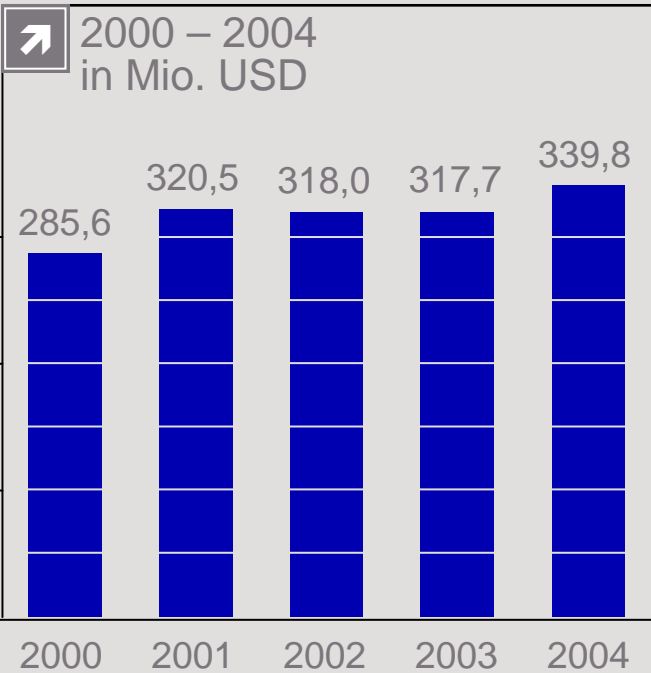


Marge

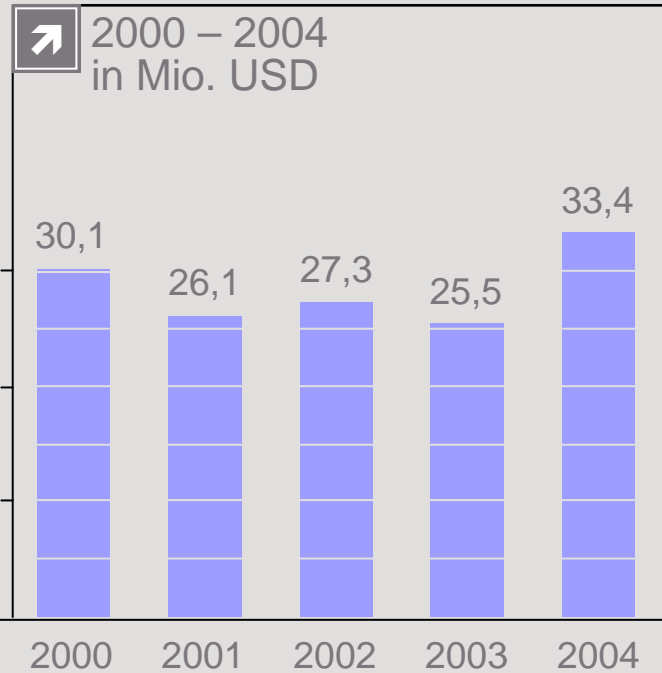
8,8% 2000, -0,5% 2001, -1,9% 2002, -1,6% 2003, -2,9% 2004

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

UMSATZ



EBITA

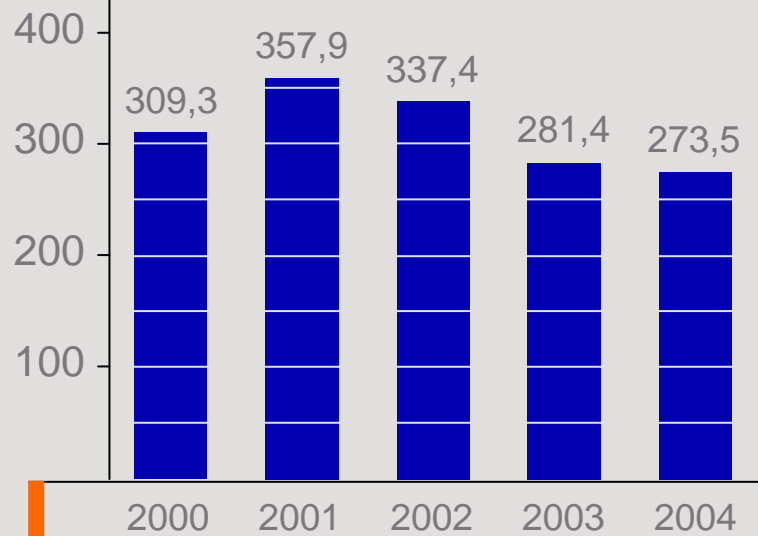


Marge 10,6% 8,1% 8,6% 8,0% 9,8%

K + K America: währungsbedingter Umsatzrückgang

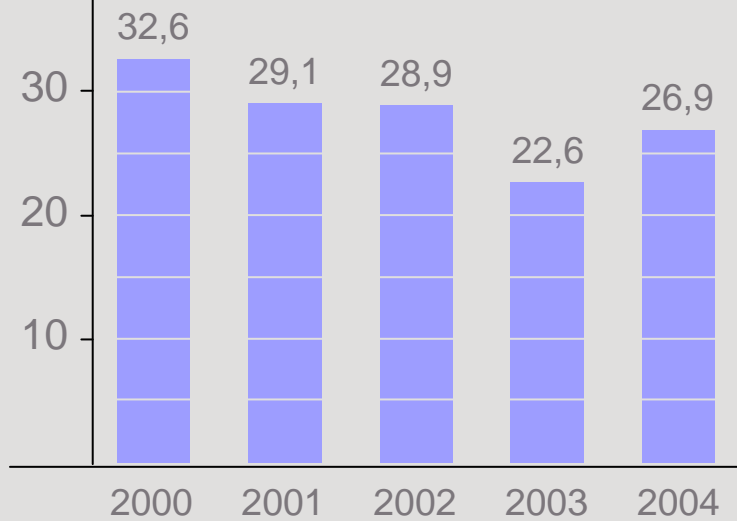
UMSATZ

↗ 2000 – 2004
in Mio. Euro



EBITA

↗ 2000 – 2004
in Mio. Euro



Marge

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

↗ 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

Kennzahlen

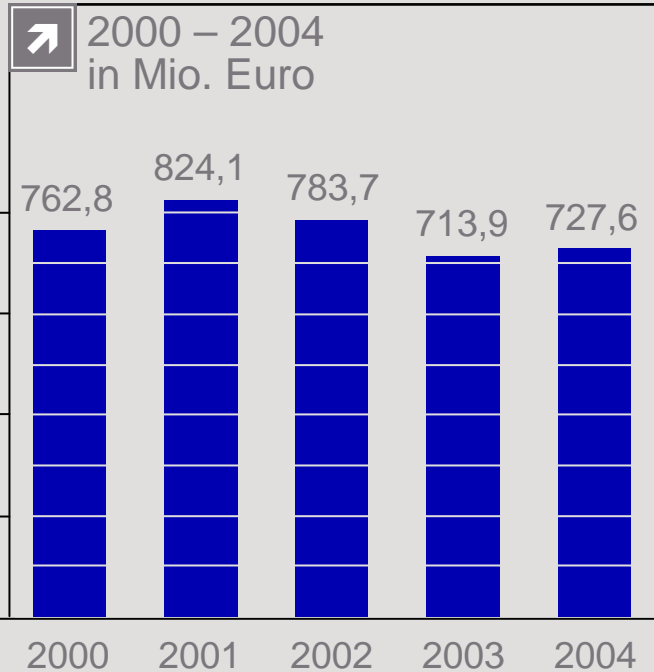
Bilanz / Covenants

↗ 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

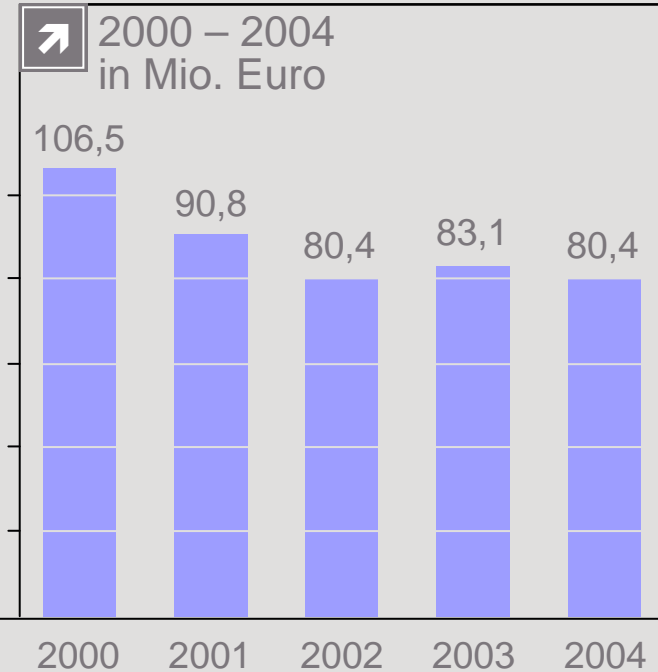
↗ in Tausend Euro / andere	2000	2001	2002	2003	2004
Mitarbeiter (Vollzeitbasis Ø)	1.674	1.973	1.932	1.888	1.851
Umsatz pro Mitarbeiter	456	418	406	378	393
Personalkosten pro MA	51,0	50,8	52,3	50,3	51,7
Cashflow pro Mitarbeiter	32,9	24,5	27,4	26,8	31,2
Mitarbeiter (Vollzeit 31.12.)	1.931	1.964	1.914	1.860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

Working Capital: gutes Management

UMSATZ TAKKT KONZERN



NET WORKING CAPITAL



- Forderungen aus L und L direkt abhängig von Geschäftsentwicklung
- Höhe der Vorräte orientiert sich am Servicegrad

TAKKTAG

Finanzkalender 2005

- 17/01/2005 Cheuvreux German Corporate Conference
- 17/02/2005 Vorläufige Zahlen 2004
- 23/03/2005 Bilanzpressekonferenz und DVFA-Analystenkonferenz
- **April** **Roadshows Frankfurt, Paris, London**
- 28/04/2005 Zwischenbericht 1. Quartal 2005
- 03/05/2005 Hauptversammlung in Ludwigsburg
- Mai Roadshow Edinburgh
- 04/08/2005 Zwischenbericht 1. Halbjahr 2005
- 03/11/2005 Zwischenbericht erste neun Monate 2005

Kontakt

- 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

- CFO

Dr. Florian Funck

Tel.: +49 (0)711 3 46 58-207

Fax: +49 (0)711 3 46 58-101

E-Mail: florian.funck@takkt.de

www.takkt.de