
TAKKT AG


BUSINESS EQUIPMENT SOLUTIONS

Roadshow Präsentation

Frühjahr 2006

Inhalt

- TAKKT im Überblick

- Strategische Erfolgsfaktoren

- Finanzkennzahlen 2005

- Akquisition NBF

- Ausblick

- Anhang

TAKKT AG

BUSINESS EQUIPMENT SOLUTIONS

TAKKT im Überblick

TAKKT: Geschäftsüberblick

Geschäftstätigkeit	<ul style="list-style-type: none">• Vertriebskanal: B2B Versandhandel• Produkte: Ausrüstungsgegenstände
Regionale Ausweitung	<ul style="list-style-type: none">• Weltweite Präsenz: mehr als 25 Länder• Umsatzaufteilung: ~ 60 % Europa/ ~ 40 % Nordamerika
Kennzahlen	<ul style="list-style-type: none">• Kunden: > 2 Mio.• Versandte Werbemittel pro Jahr: ~ 55 Mio.• Mitarbeiter (Vollzeit): ~ 2.000
Finanzkennzahlen	<ul style="list-style-type: none">• Umsatz 2005: 773 Mio. Euro• Wachstum (CAGR 1985 – 2005) 12 % p. a.• EBITDA Marge (1985 – 2005) > 10 %

TAKKT: vier Säulen der Produktpalette

Betriebs-/Lagerausstattung



Büroausstattung



Arbeits-sicherheit



Foodserviceausstattung

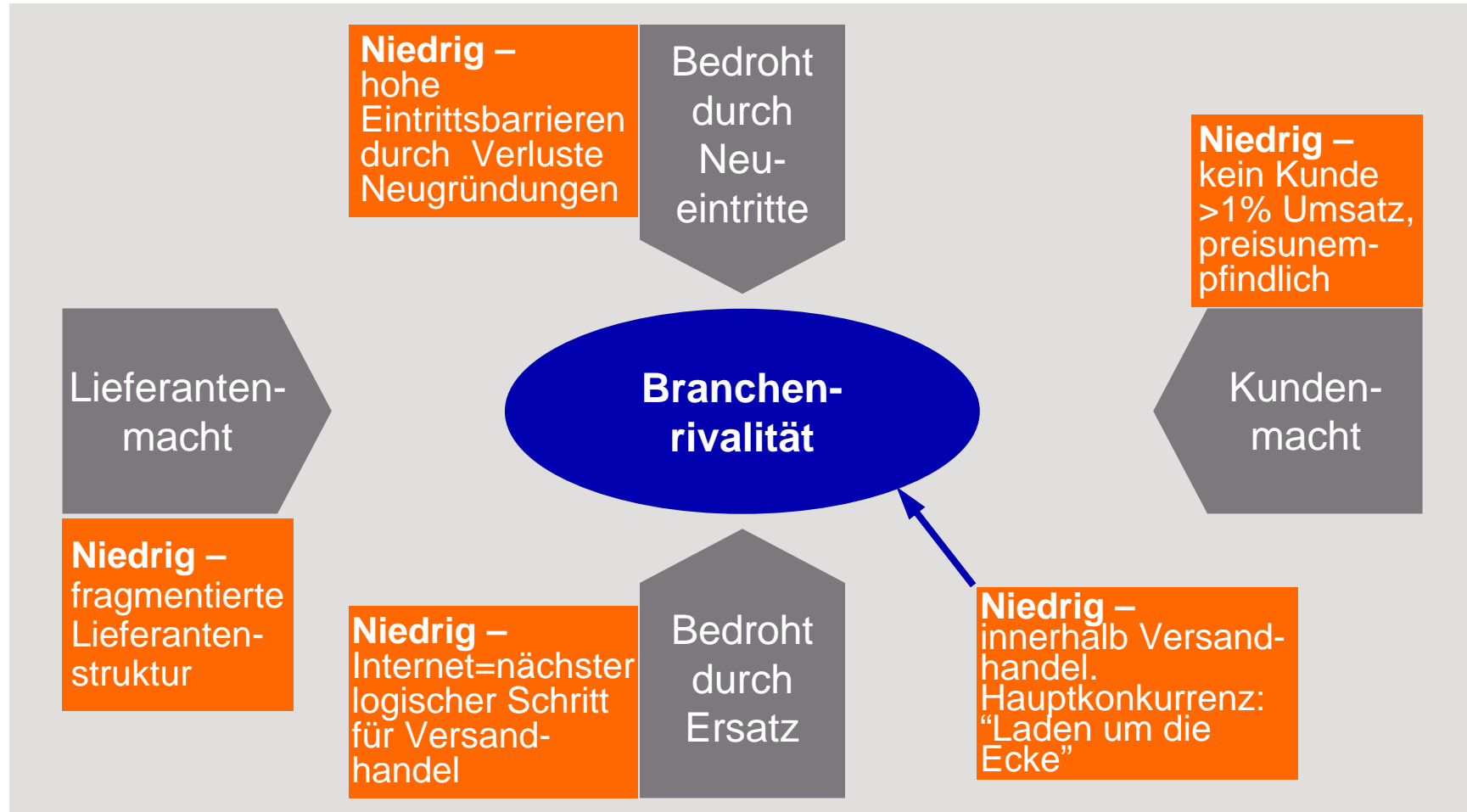


TAKKT AG

BUSINESS EQUIPMENT SOLUTIONS

Strategische Erfolgsfaktoren

TAKKT: Wettbewerb in einer sehr attraktiven Branche

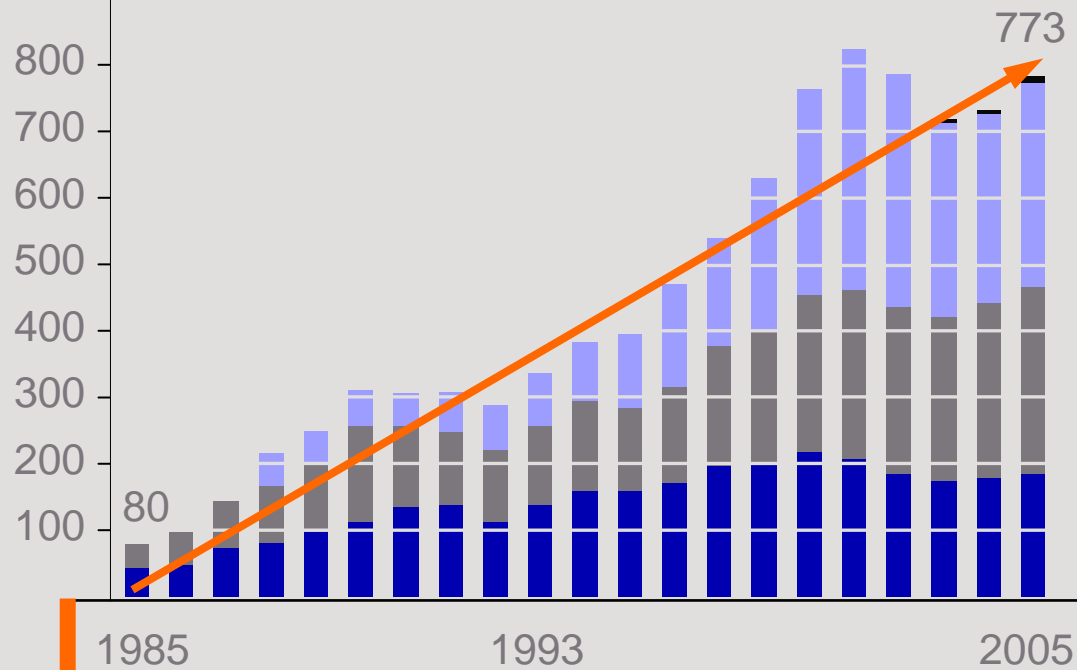


→ keine Änderung in naher Zukunft

TAKKT: langjähriger Wachstumspfad

UMSATZ TAKKT KONZERN

↗ 1985 – 2005
in Mio. Euro



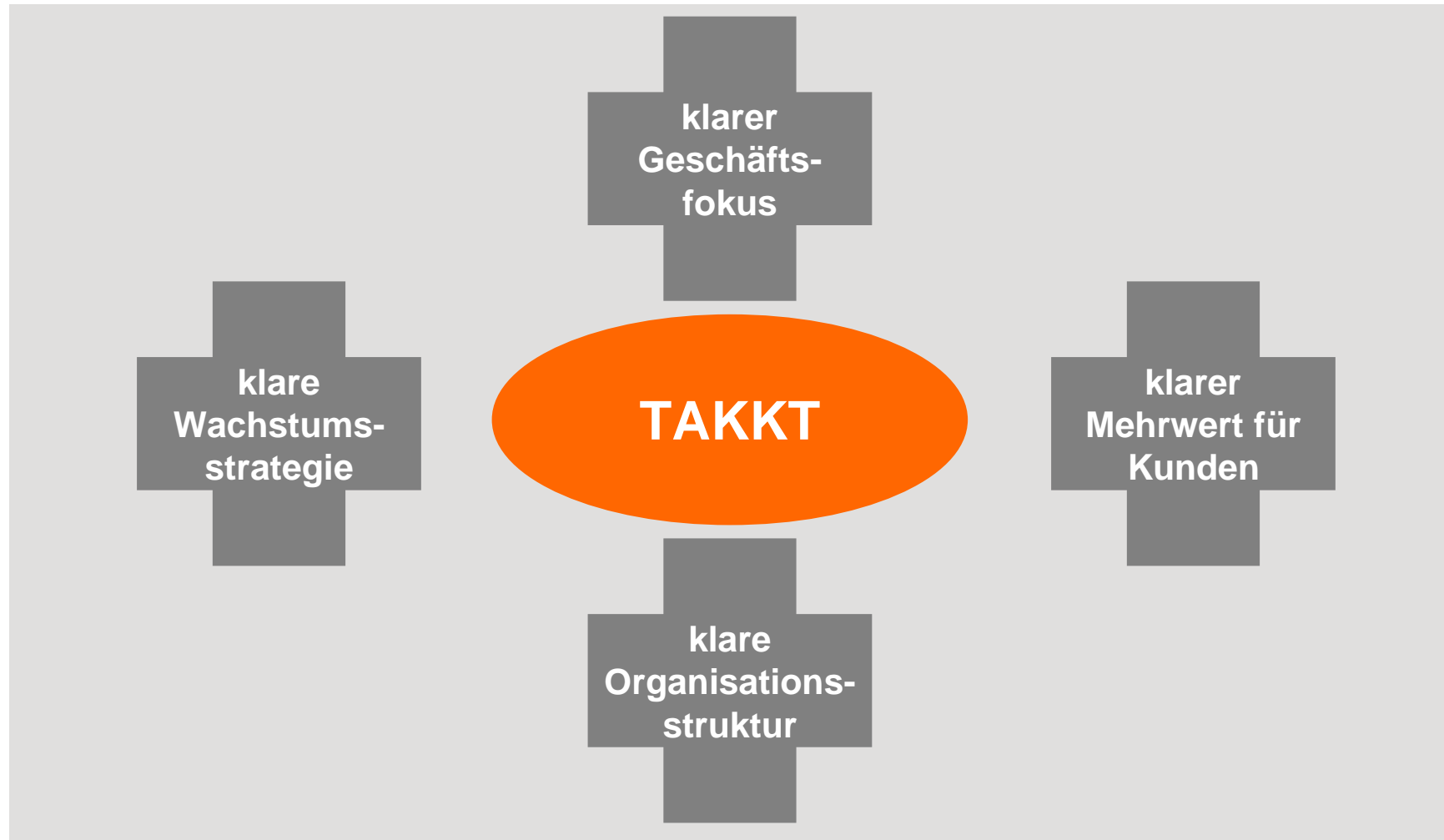
1985 – 2005

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

- Andere
- Nordamerika
- Übriges Europa
- Deutschland

➔ Wachstum: ~ ½ organisch, ~ ½ Akquisitionen

TAKKT: strategische Erfolgsfaktoren



TAKKT Erfolgsfaktoren: klarer Geschäftsfokus

Fokus 1
Versandhandel

- keine Ladengeschäfte / Outlets
- kein Außendienst

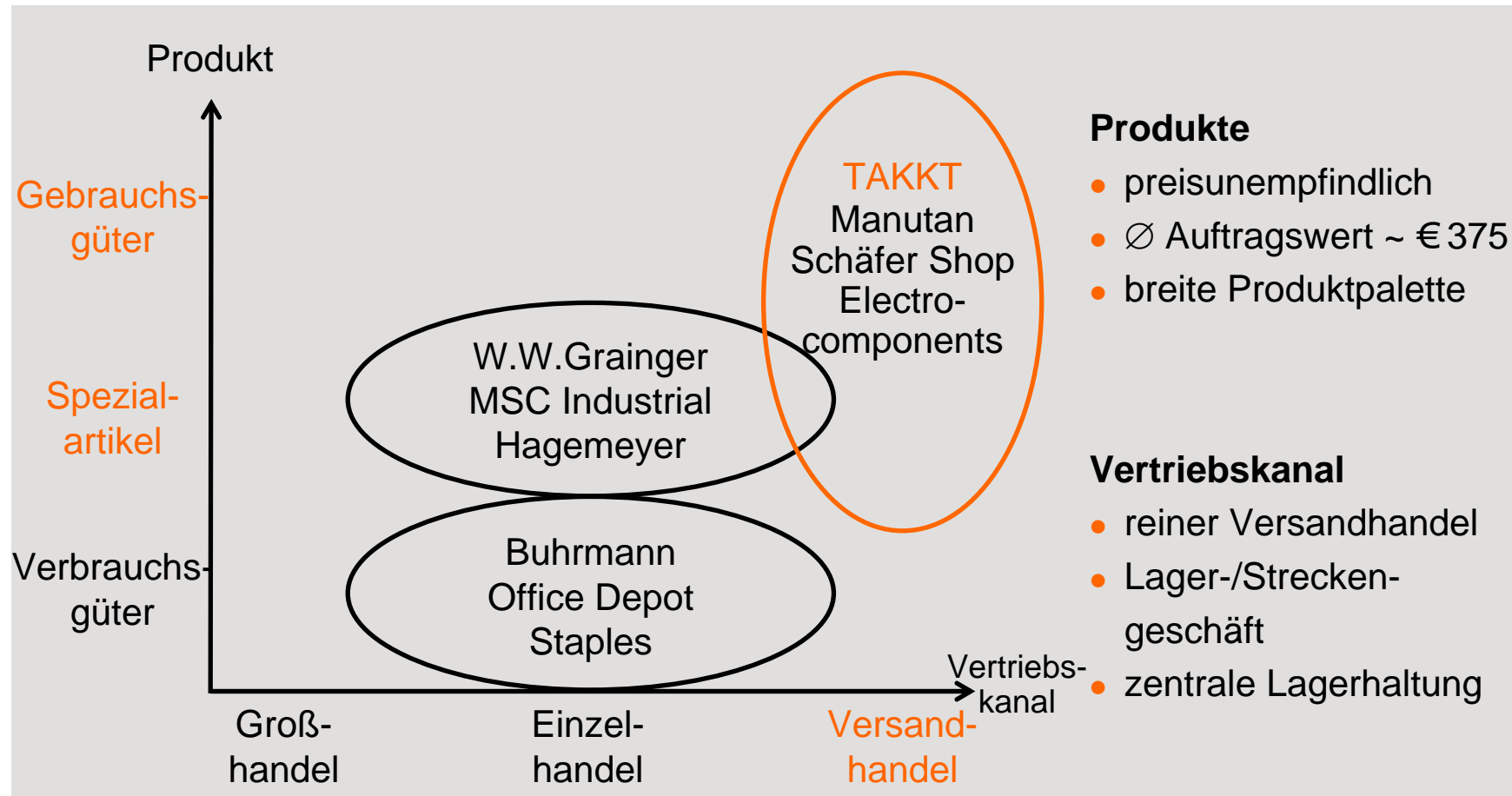
Fokus 2
B2B Kunden

- keine Privatkunden

Fokus 3
Ausrüstungs-
gegenstände

- keine Verbrauchsgüter
- keine preiseempfindlichen Produkte

TAKKT Erfolgsfaktoren: Geschäftsmodell und Marktübersicht



→ Systemgeschäft mit stabiler Rohertragsmarge

TAKKT Erfolgsfaktoren: klarer Mehrwert für Kunden

One-Stop-Shop

- breite Produktpalette
- Vorauswahl

operative Exzellenz

- herausragende Servicequalität an jedem Punkt der Wertschöpfungskette

geringste
Gesamtbeschaffungs-
kosten

- geringe Informationskosten
- geringe Transaktionskosten

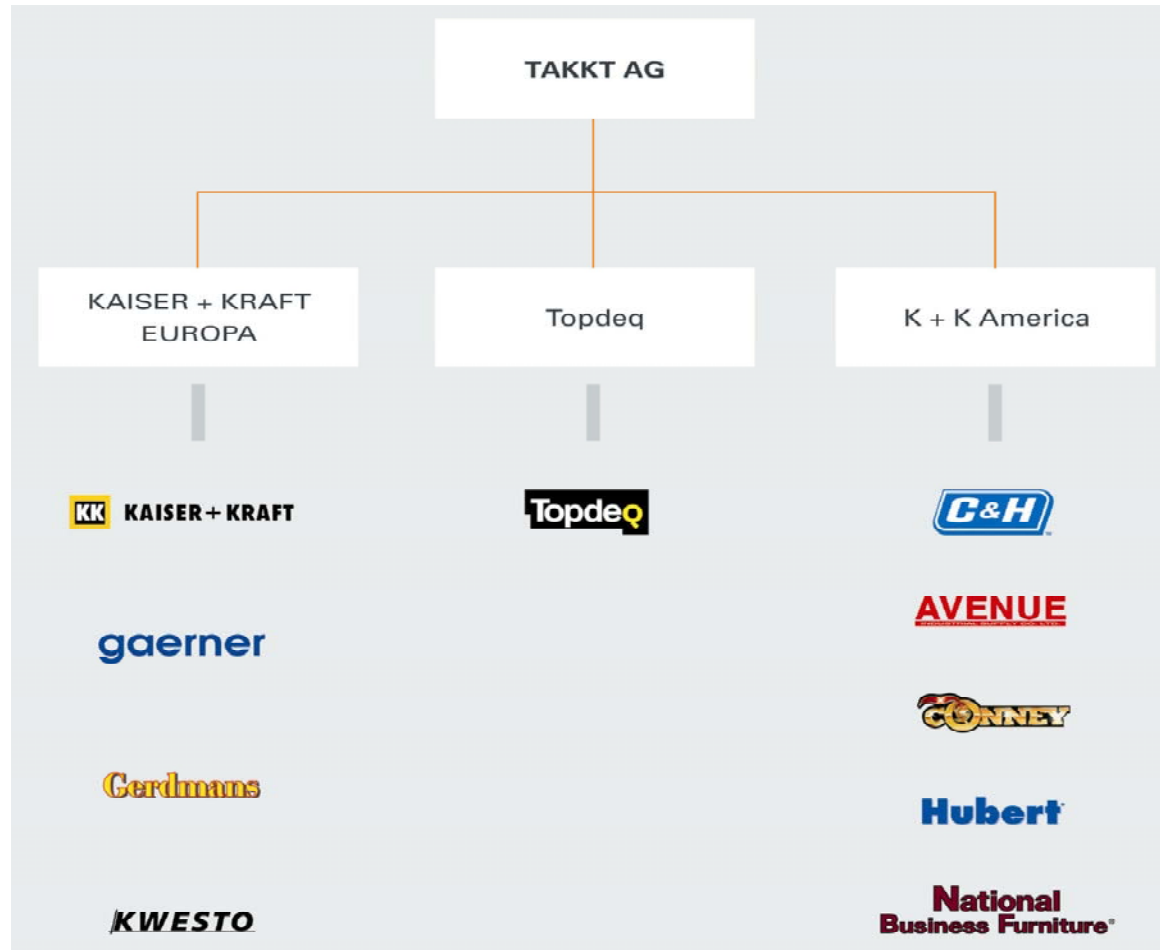
internationale
Präsenz

- Kunden können in über 25 Ländern bei TAKKT einkaufen

Flexibilität

- Katalogoptionen (Druck, Web, PDF, Intranet)
- nach Kundenwunsch gefertigte Produkte

TAKKT Erfolgsfaktoren: klare Organisationsstruktur



- Wissen
- Synergien / Größenvorteile

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

- Vertriebsgesellschaften

→ zentrale Steuerung und Marktnähe

TAKKT Erfolgsfaktoren: klare Wachstumsstrategie

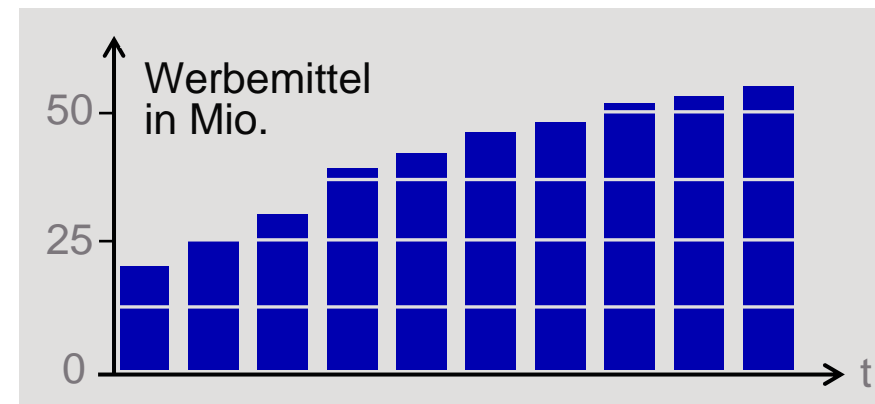
1. Akquisitionen (Plattform)

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

2. Neugründungen (Duplizierung)

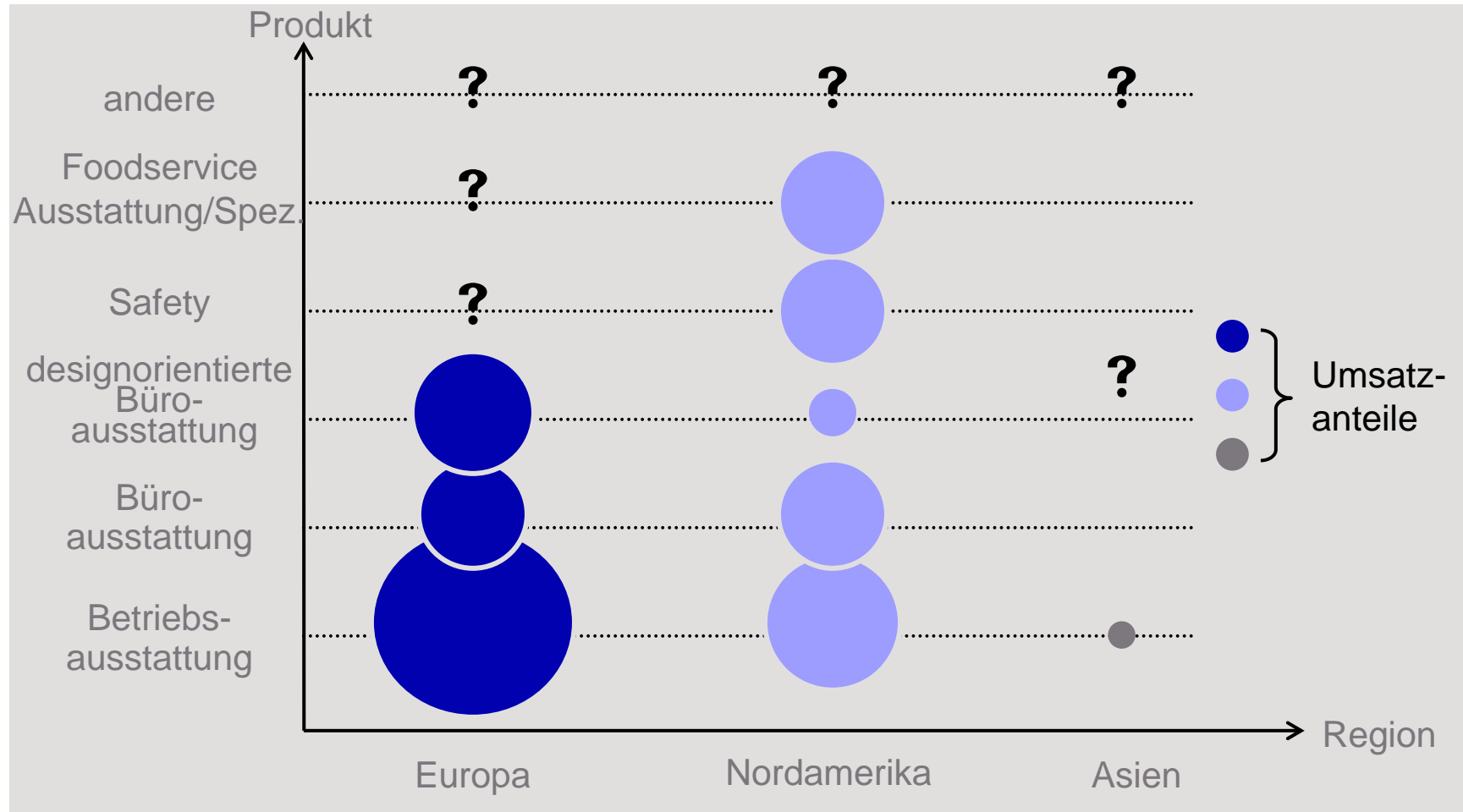
▪ z. B. Topdeq USA	2000
▪ z. B. KAISER + KRAFT Japan	2002
▪ z. B. KWESTO Rumänien	2005

3. Steigerung der Marktdurchdringung durch Auflagensteigerung und Angebots-erweiterung



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

TAKKT Erfolgsfaktoren: klares Wachstumspotenzial



→ Ziel: diversifiziertes Produktportfolio durch Duplizieren des Systemgeschäfts

TAKKT AG

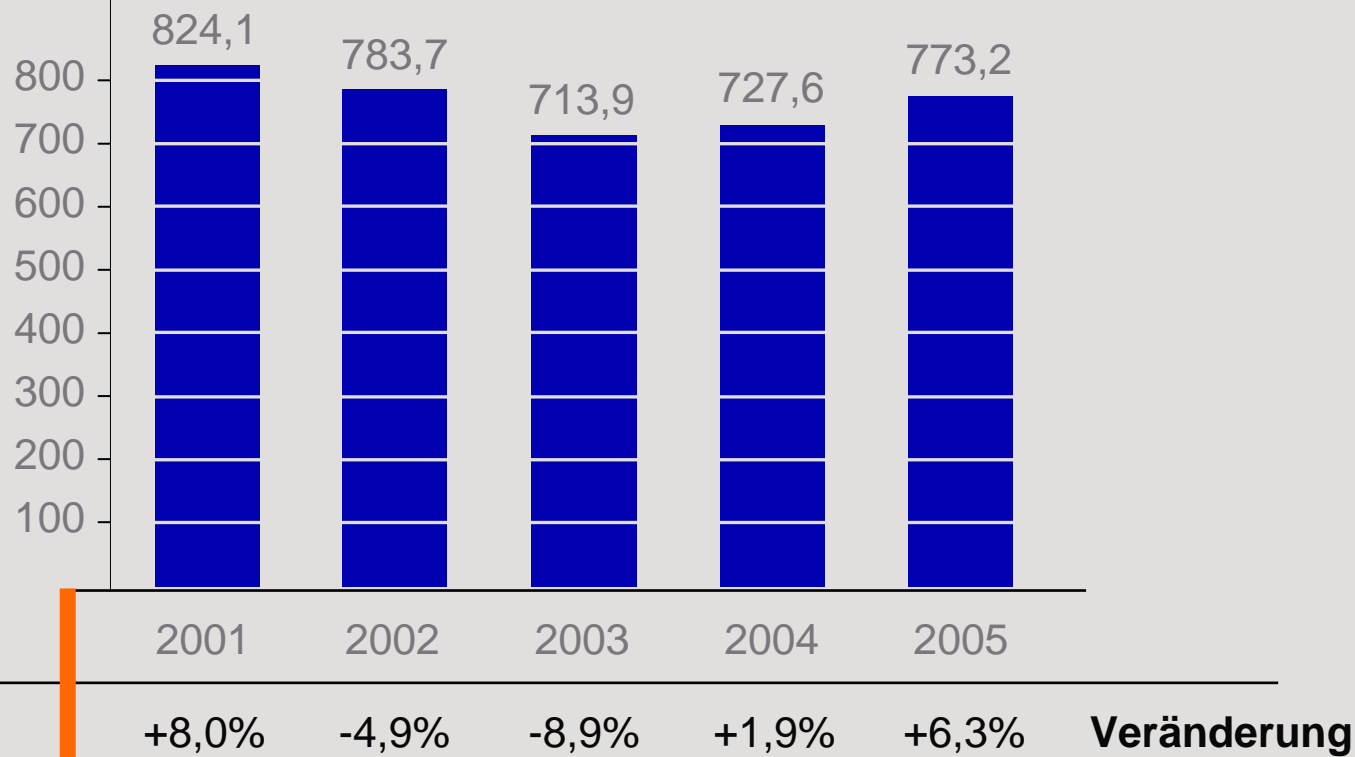

BUSINESS EQUIPMENT SOLUTIONS

Finanzkennzahlen 2005

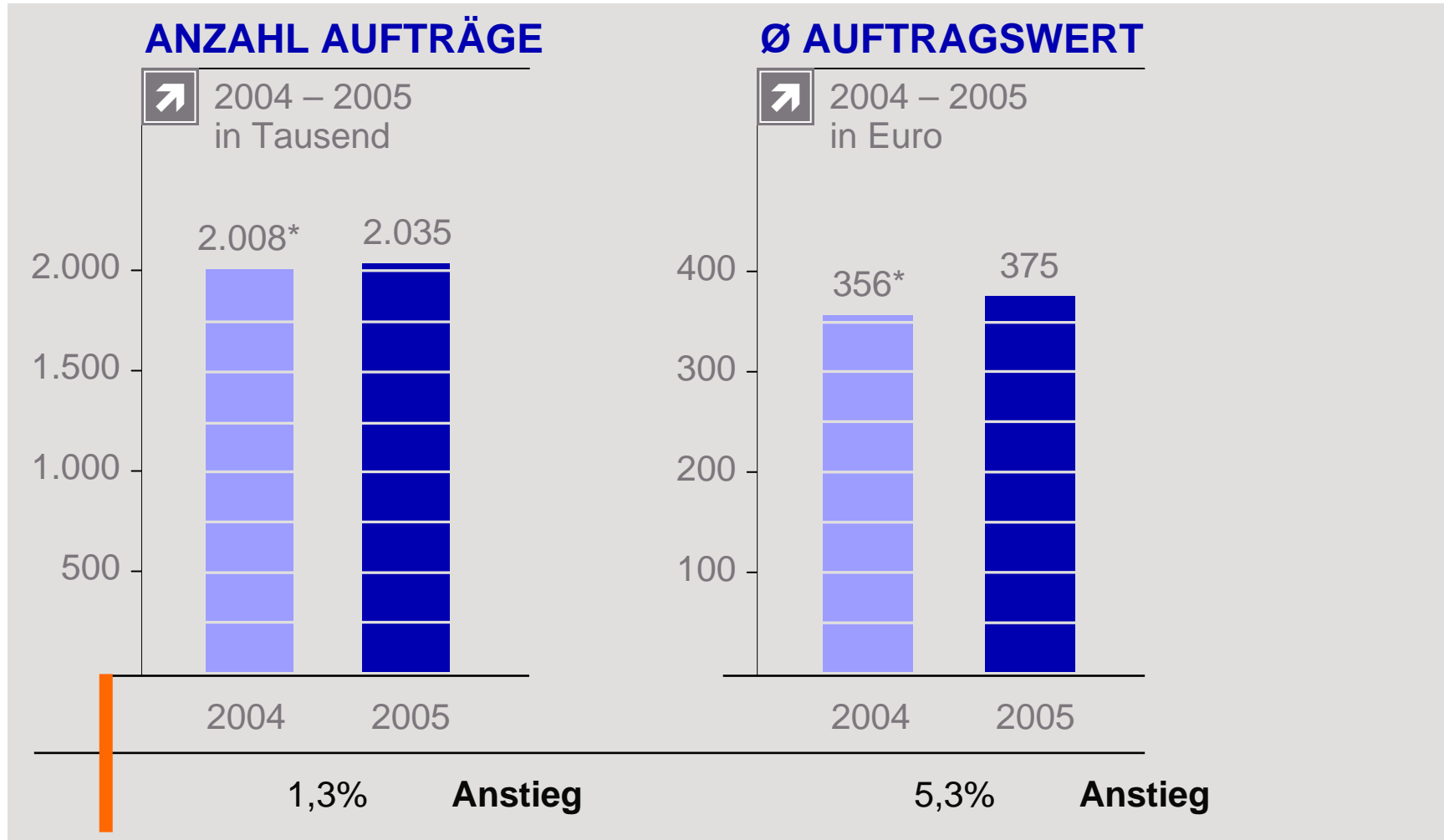
Umsatz: währungsbereinigtes Wachstum von 5,9 Prozent

UMSATZ TAKKT KONZERN

↗ 2001 – 2005
in Mio. Euro



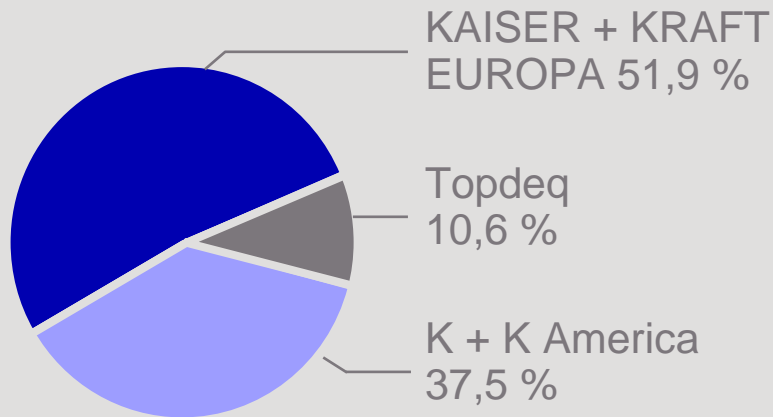
Umsatz: Anstieg dank höherer Anzahl Aufträge und Ø Auftragswert



Umsatz: diversifiziertes Portfolio

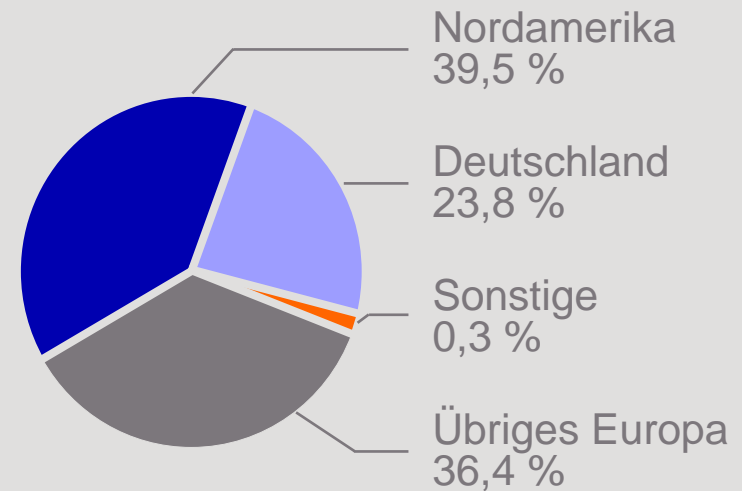
UMSATZ nach Geschäftsbereichen

↗ 2005

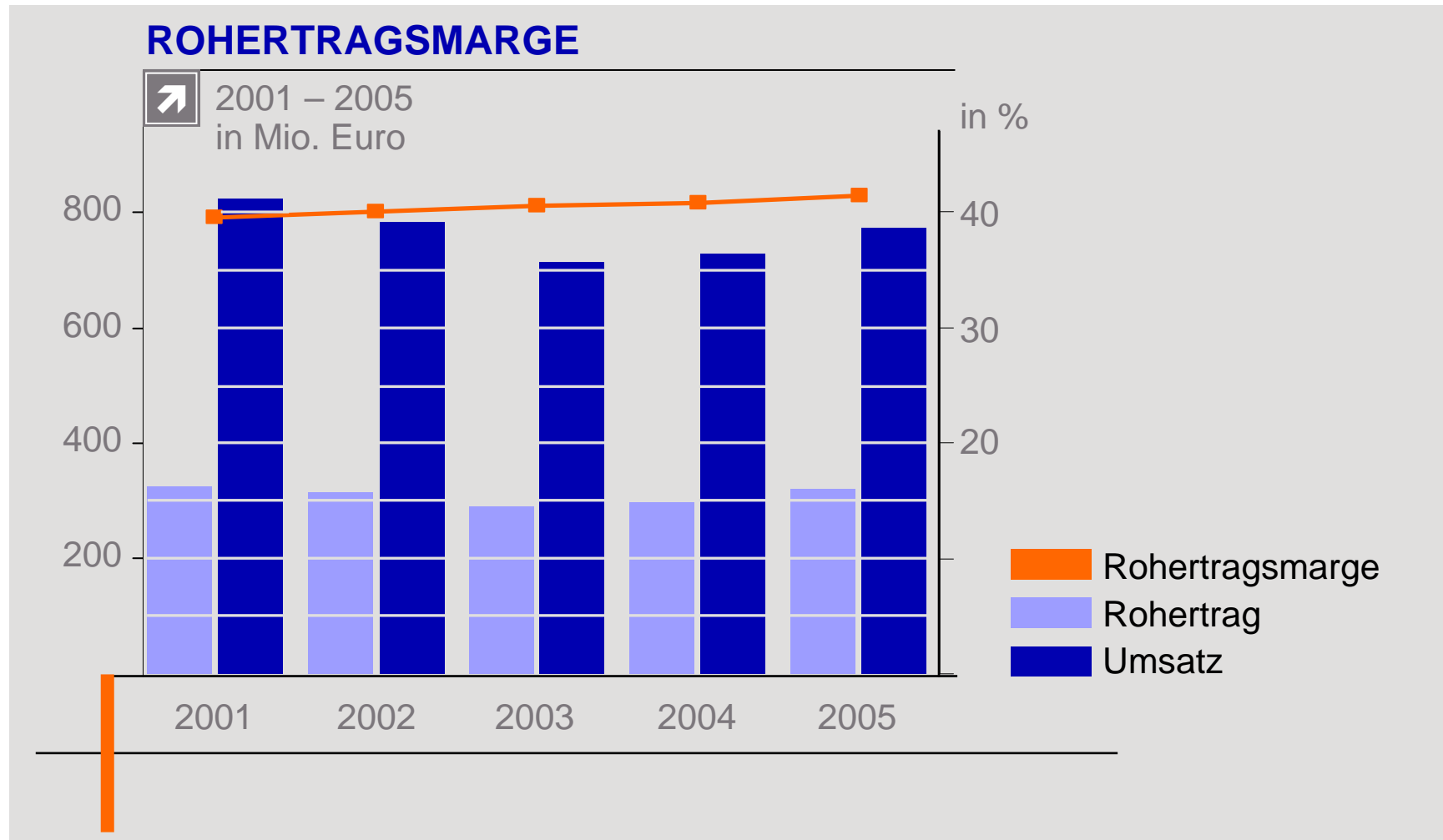


UMSATZ nach Regionen

↗ 2005

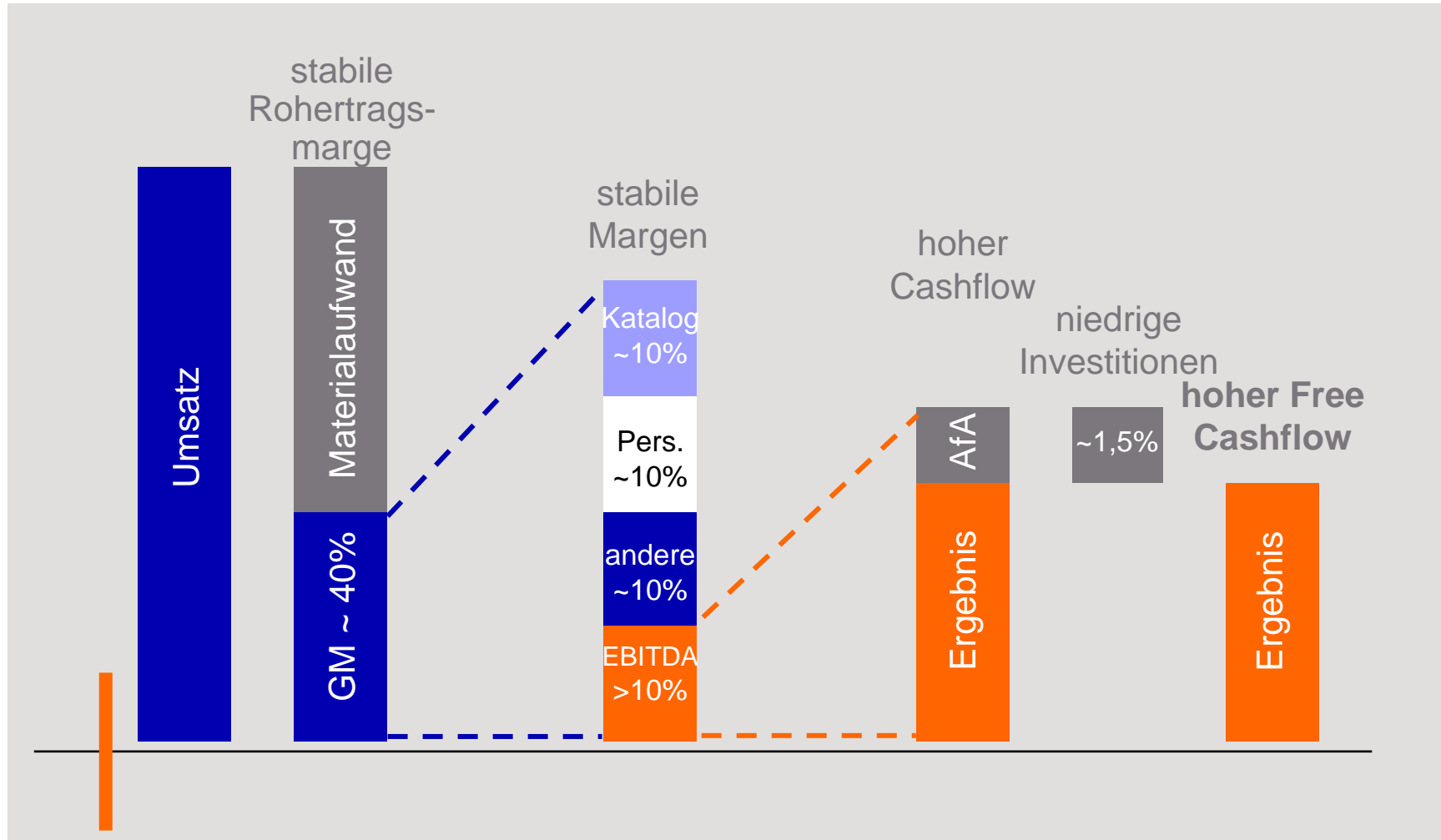


Rohrertrag: Steigerung der Marge auf 41,4 Prozent

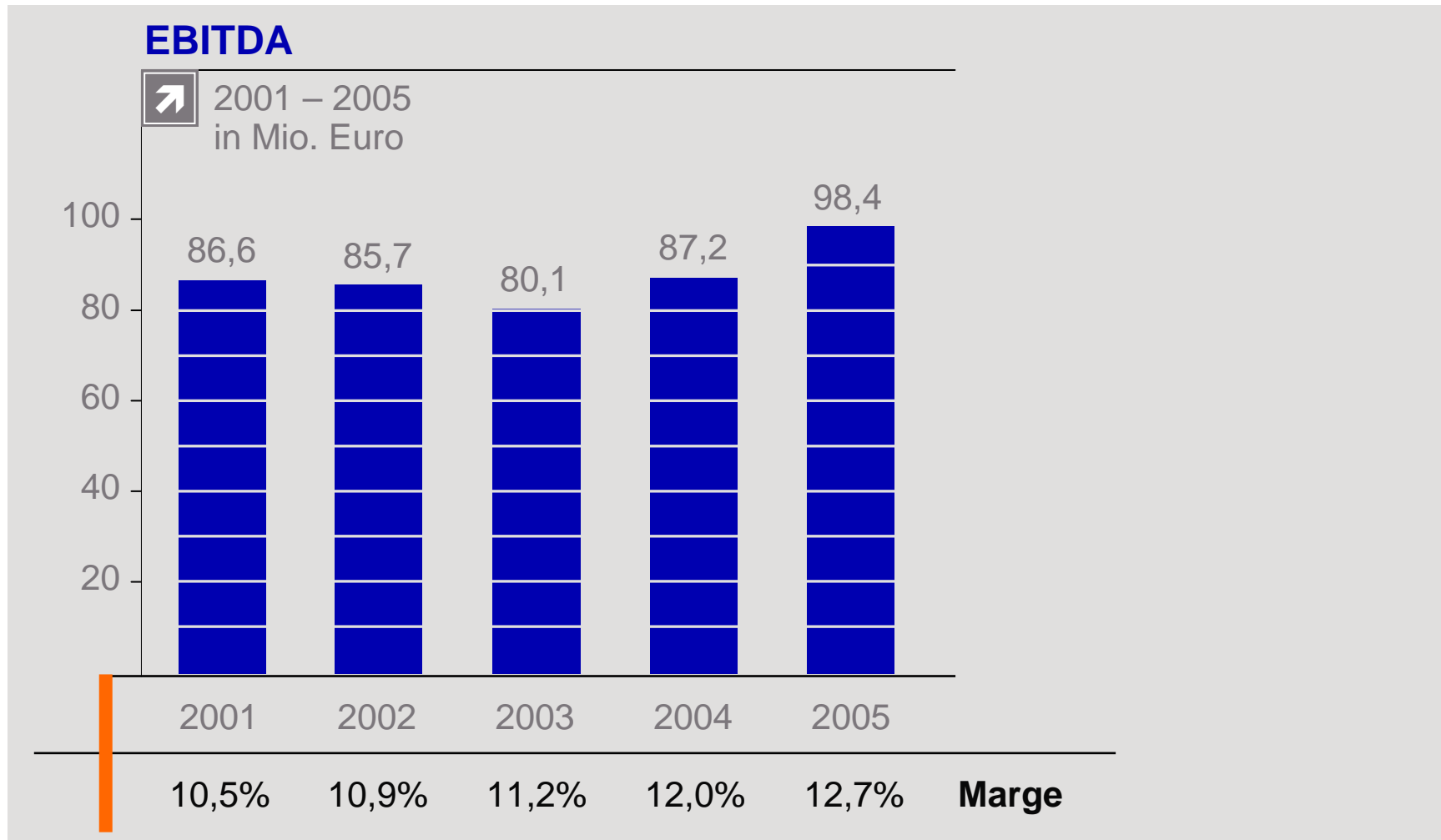


Kostenstrukturen: im Durchschnitt stabil

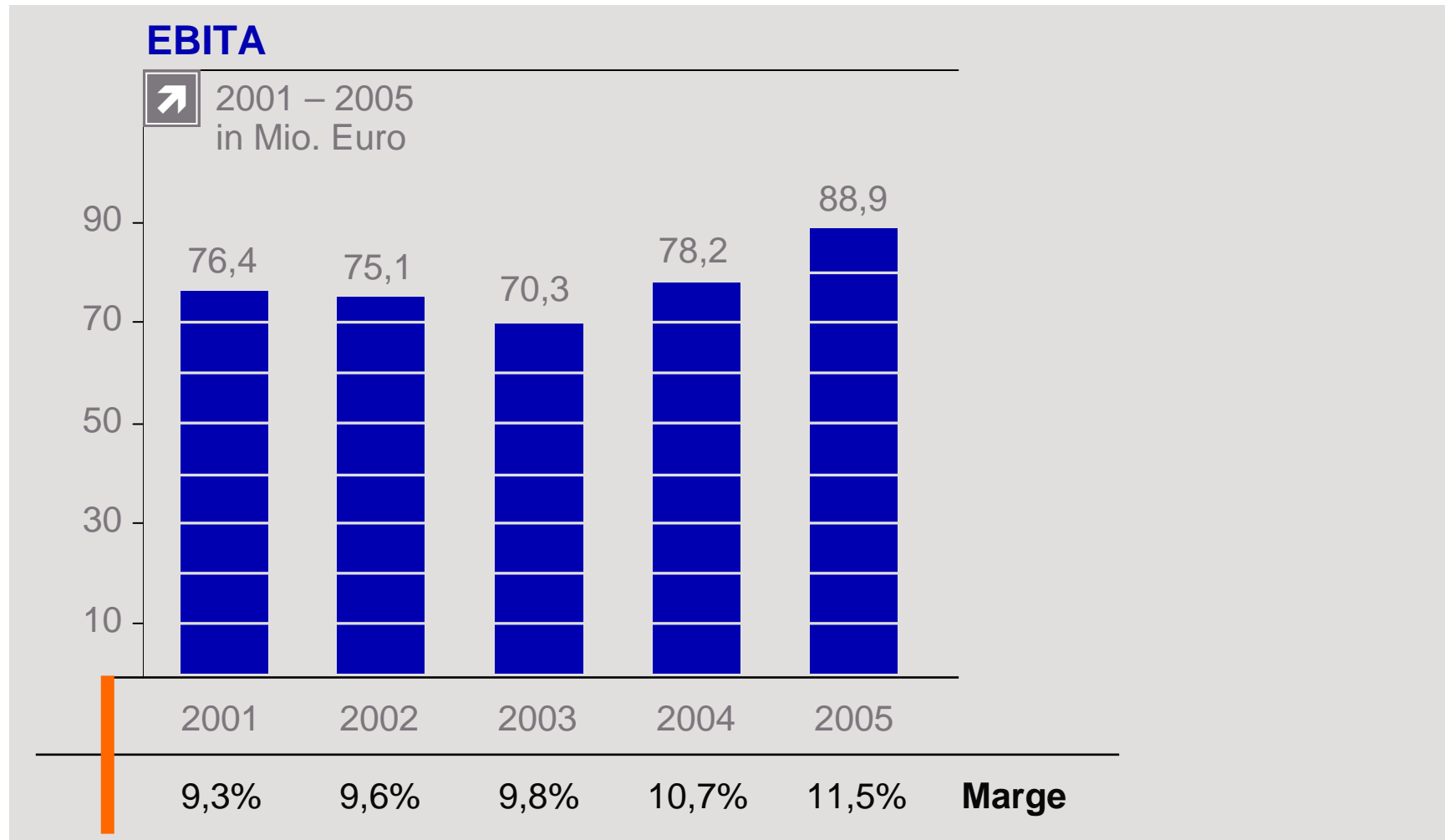
Geschäftsmodell generiert hohen Free Cashflow



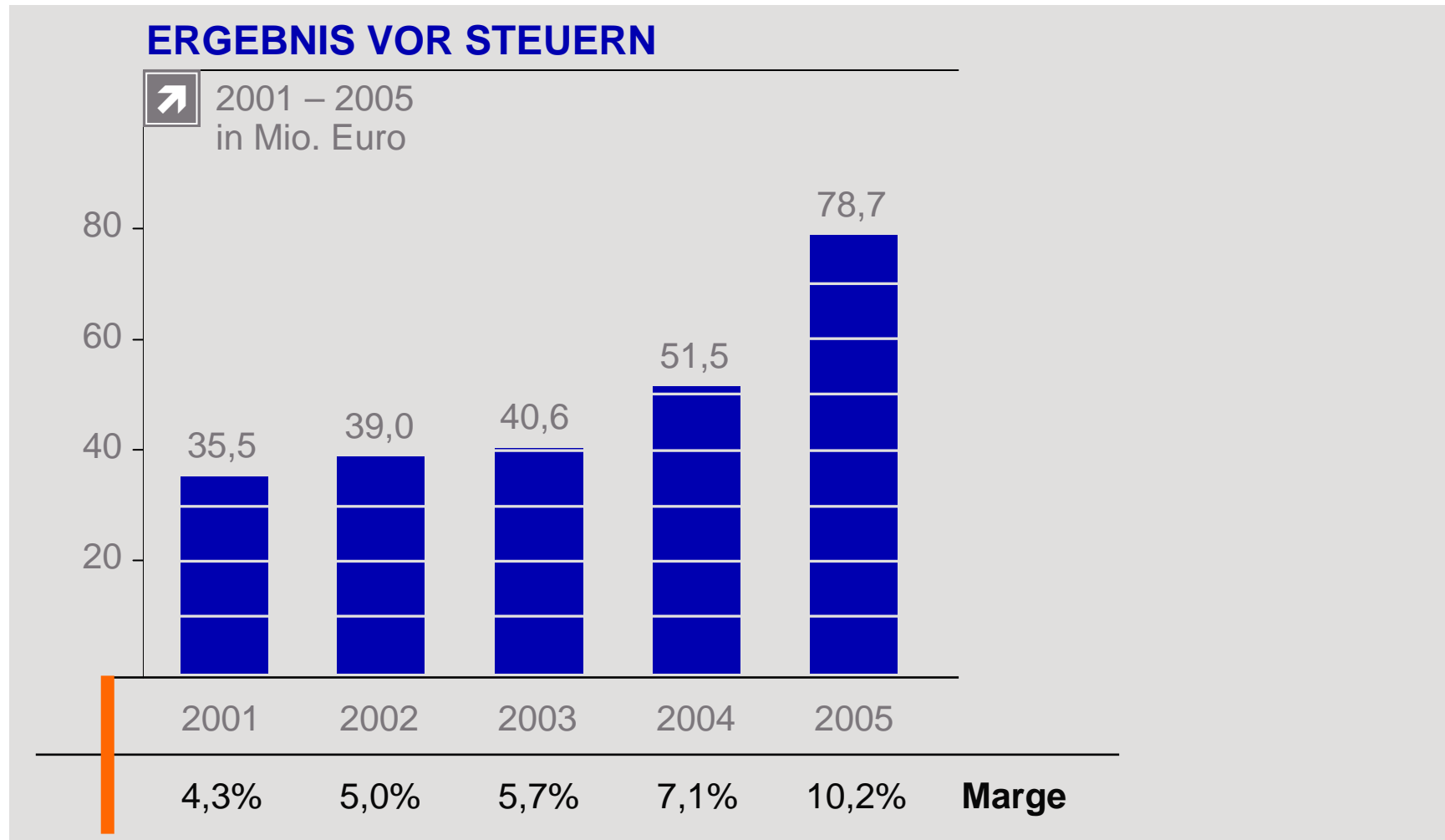
EBITDA: Marge erhöht trotz Neugründungen



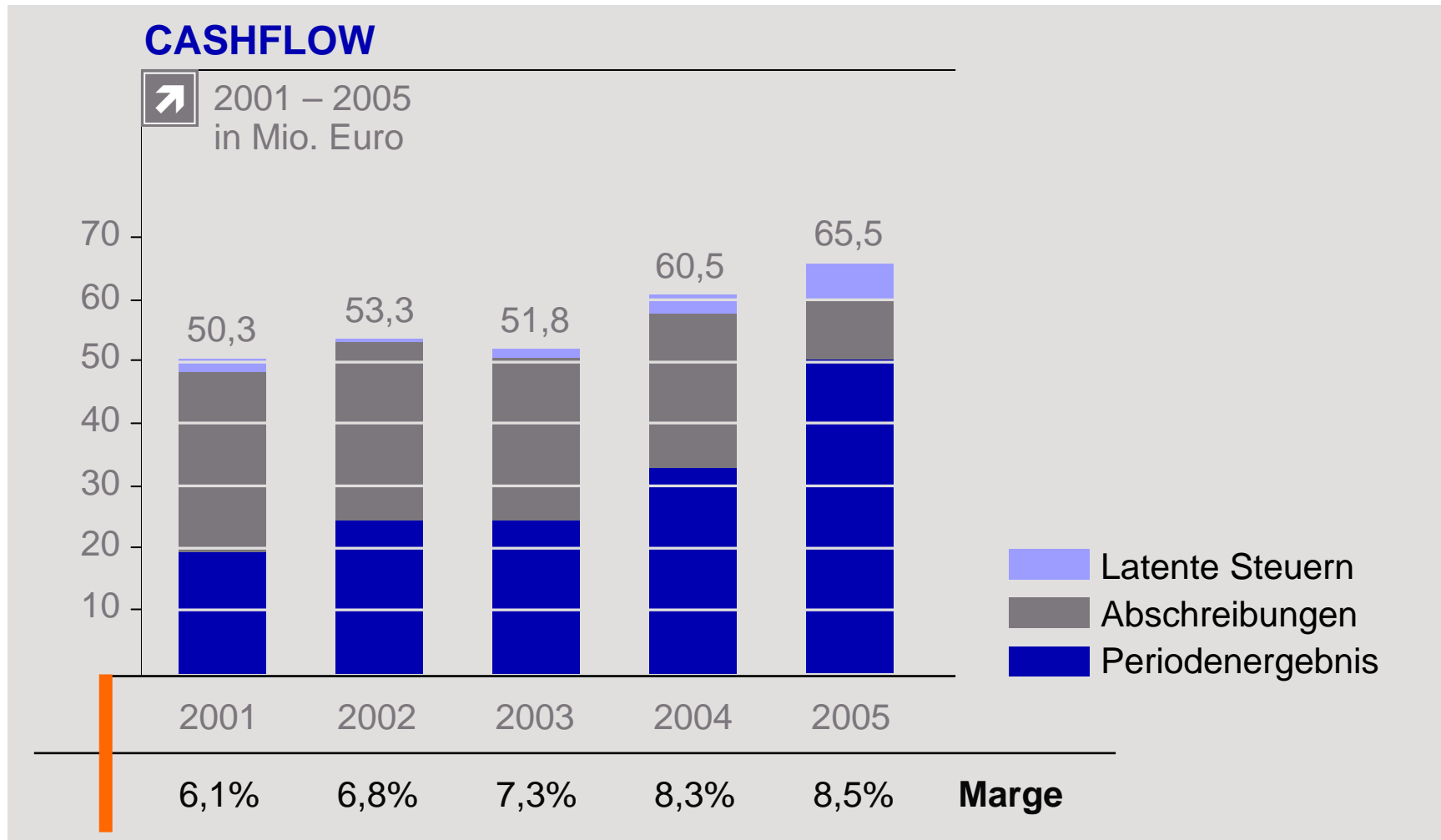
EBITA: Marge oberhalb des Zielkorridors von 9 bis 11 Prozent



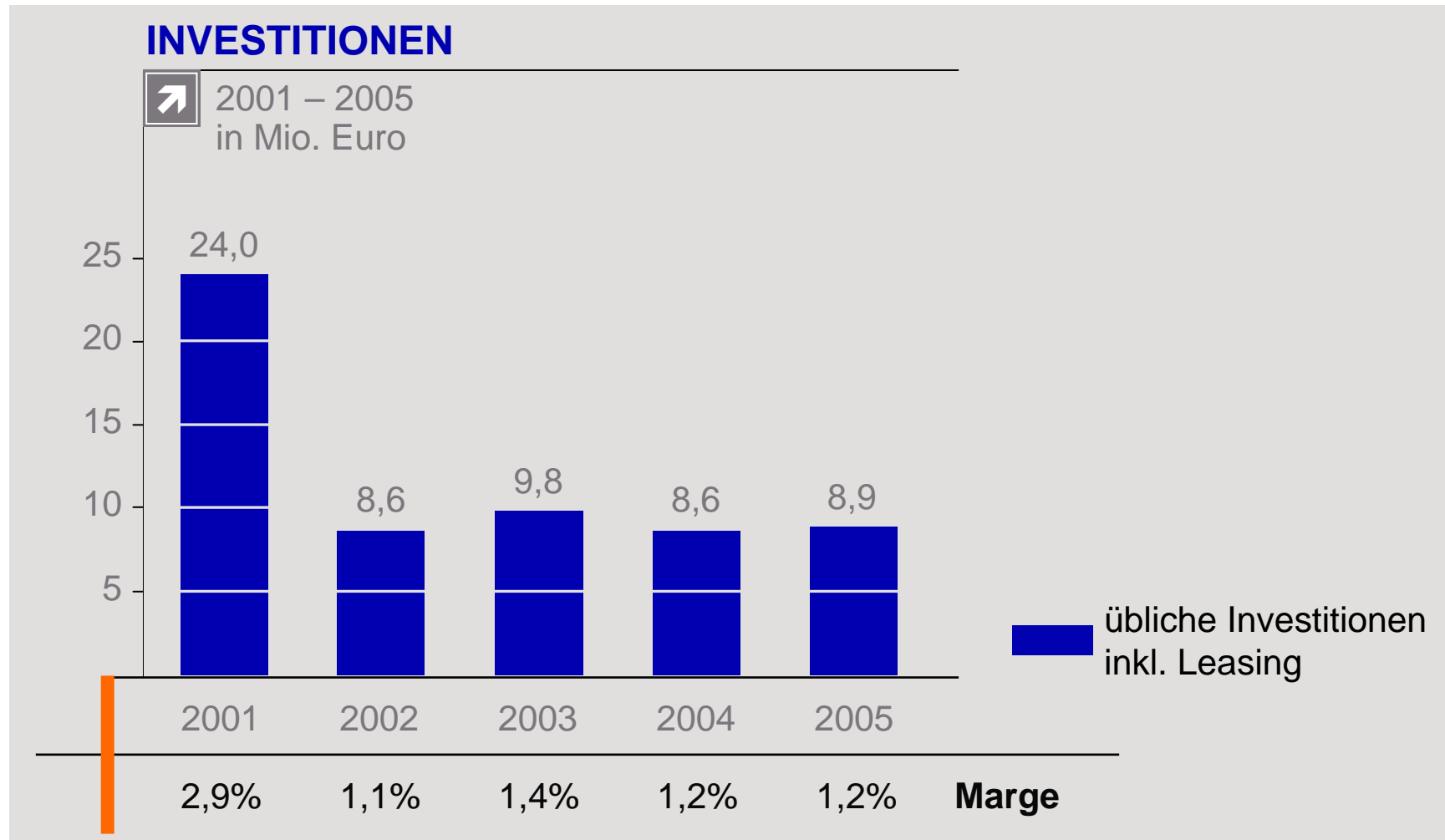
Ergebnis vor Steuern: deutliche Steigerung unter anderem durch IFRS 3



Cashflow: hohes Niveau belegt Ertragskraft



Investitionen: wie geplant etwas höher und in Zielbereich



Konzernbilanz: Wachstums- und Währungseffekte verlängern Bilanzsumme

AKTIVA

↗ in Mio. Euro	Stand am 31.12.05	%	Stand am 31.12.04	%
Langfristiges Vermögen				
Sachanlagen	68,0	13,6	68,0	14,8
Geschäfts- u. Firmenwerte	227,5	45,5	211,4	46,2
Andere immaterielle VG*	9,3	1,9	6,3	1,4
Sonstige	0,4	0,1	0,4	0,1
Latente Steuern	5,1	1,0	5,1	1,1
Kurzfristiges Vermögen				
Vorräte	66,0	13,2	56,7	12,4
Forderungen aus L. u. L.	95,9	19,2	82,8	18,1
Sonstige	27,7	5,5	27,1	5,9
	499,9	100,0	457,8	100,0

Konzernbilanz: gestärkte Eigenkapitalquote von 46,1 Prozent

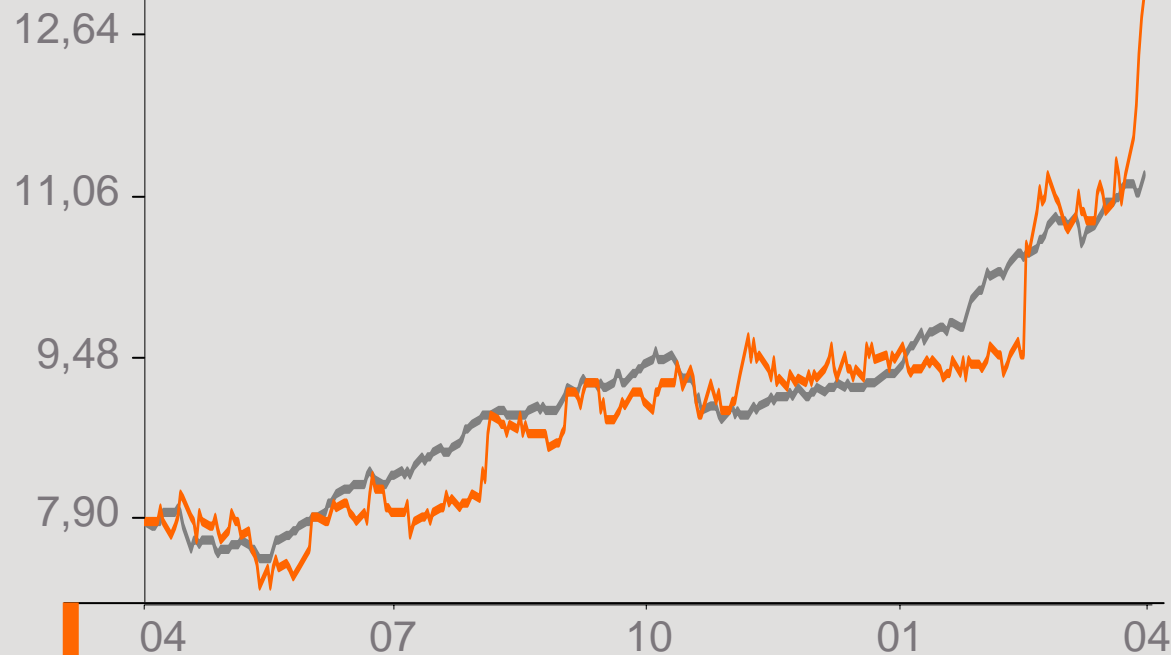
PASSIVA

↗ in Mio. Euro	Stand am 31.12.05	%	Stand am 31.12.04	%
Konzerneigenkapital				
Eigenkapital	230,6	46,1	181,0	39,6
Minderheitenanteile	2,4	0,5	3,0	0,6
Pensionsrückstellungen	9,9	2,0	9,3	2,0
Sonstige Rückstellungen	12,9	2,6	10,6	2,3
Finanzverbindlichkeiten	162,2	32,5	186,3	40,7
Verbindlichkeiten aus L. u. L.	28,2	5,6	26,4	5,8
Sonstige Verbindlichkeiten	53,7	10,7	41,2	9,0
	499,9	100,0	457,8	100,0

TAKKT Aktie: Kurssteigerung spiegelt Potenzial wider

KURSENTWICKLUNG

↗ in Euro
52-Wochen-Vergleich



- Prime Standard seit 01.01.2003
- 72,9 Mio. Aktien
- Marktkapitalisierung: ~940 Mio. Euro
- Aktionärsstruktur:
 - Free Float: 27,3 %
 - Franz Haniel & Cie. GmbH: 72,7 %

- TAKKT Aktie
- SDAX (indiziert)

TAKKT AG

BUSINESS EQUIPMENT SOLUTIONS

Akquisition NBF

NBF: Überblick

National Business Furniture

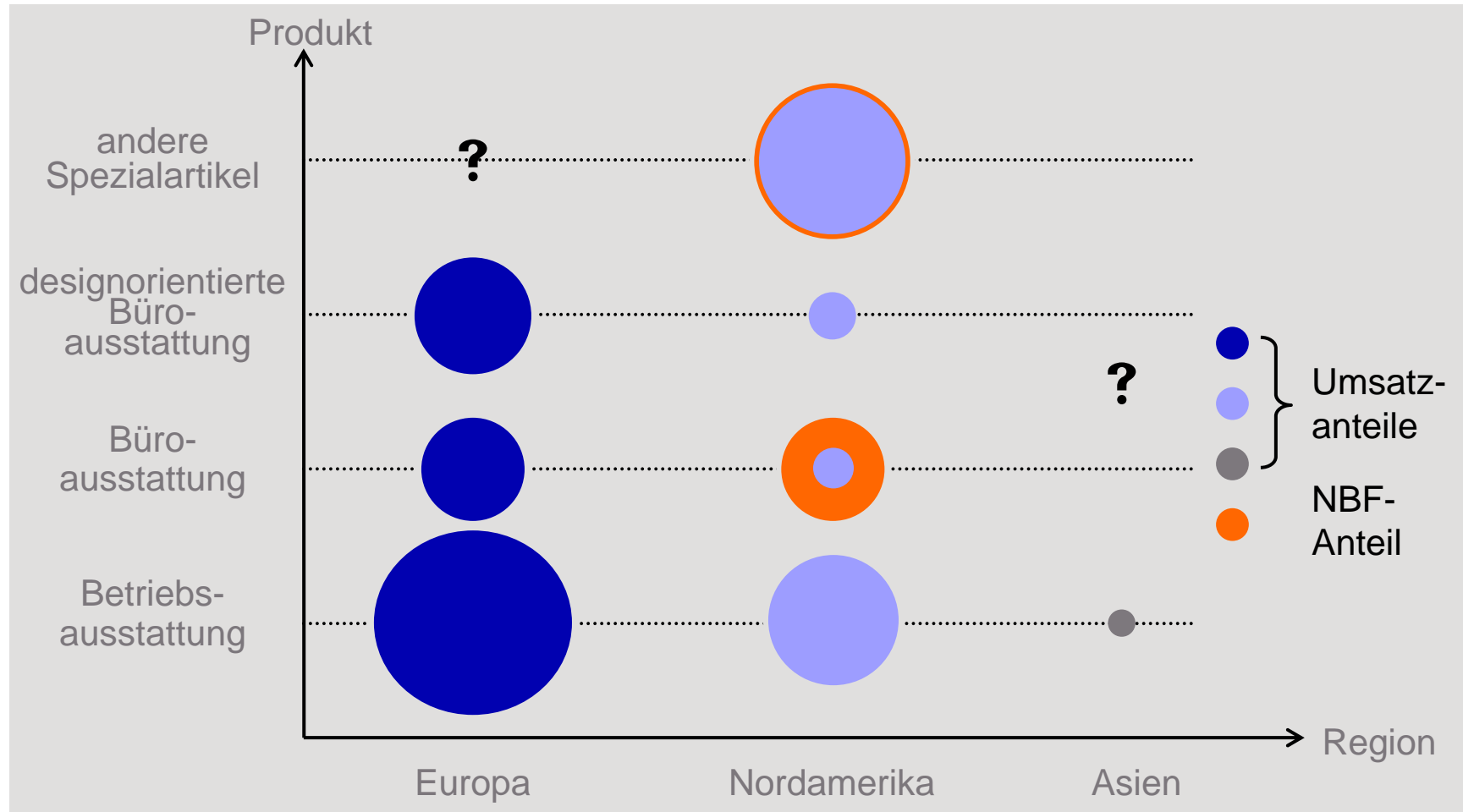


- US-Marktführer im B2B-Versandhandel für Büromöbel

- Hauptsitz in Milwaukee, Wisconsin
- Gegründet 1975 von George (66) und Julie Mosher (61)
- Vertrieb über 5 Marken

- Umsatz 2004 / 2005e: 114 / 125 Mio. USD
- EBITA-Marge 2004 / 2005e: 4 / 5 %
- Artikel im Sortiment: > 11.000
- Mitarbeiter: 120

NBF: logische Weiterentwicklung des Portfolios



Warum NBF?

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

- NBF 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)

NBF: Kaufpreisaufteilung (Indikation)

- Behandlung gemäß US Steuergesetzgebung
 - steuerbare immaterielle Vermögenswerte 78,6 Mio. USD
 - Abschreibungszeitraum 15 Jahre
 - jährliche Abschreibung 5,2 Mio. USD

- identifizierbare immaterielle Vermögenswerte (IFRS 3)
 - Kundenstamm und -liste
 - Kataloge
 - Website, Datenbanken, Domännennamen
 - Handelsmarken

- jährliche Abschreibung aufgrund Kaufpreisaufteilung (IFRS 3)
 - Jahre 1 - 3 ~ 4,7 Mio. USD
 - Jahre 4 – 5 ~ 2,8 Mio. USD
 - Jahre 5 – 10 ~ 0,5 Mio. USD

Berichterstattung: künftig EBITDA zentrale Profitabilitäts-Kennzahl

- Übergang von EBITA auf EBITDA durch IFRS 3 notwendig
- Bei Neuerwerbungen müssen bisher als Goodwill bilanzierte Werte so weit wie möglich auf immaterielle Vermögensgegenstände verteilt und planmäßig abgeschrieben werden (z. B. Kundenlisten)
- Anwendung gilt ausschließlich für neue Gesellschaften
→ Vergleich mit bestehenden Gesellschaften auf Ebene EBITA Marge schwierig
- Übergangsweise wird auch über Entwicklung EBITA Marge berichtet
- Langfristiger Zielkorridor für EBITDA Marge 10 bis 12 Prozent

TAKKT AG

BUSINESS EQUIPMENT SOLUTIONS

Ausblick

Ausblick: konjunkturelle Rahmenbedingungen

BIP Wachstum in %	2005	2006	2007
Europa	1,3	1,8	1,8
Deutschland	0,6	1,5	1,0
USA	3,6	3,3	2,5

- Konjunktur in Europa auf niedrigem Niveau leicht verbessert

- Konjunktur in Deutschland positiv beeinflusst durch steigende Binnennachfrage im Vorfeld der geplanten Mehrwertsteuererhöhung

- Wachstum in USA 2007 schwächer wegen Zinserhöhungen und Normalisierung am Immobilienmarkt

Ausblick 2006: Wachstumsinitiativen

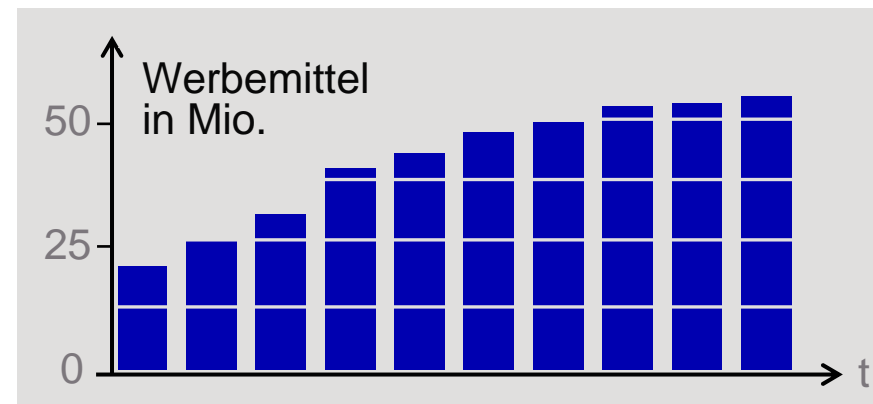
1. Akquisitionen (Plattform)

▪ NBF	2006
▪ ...	?

2. Neugründungen (Duplizierung)

▪ KAISER + KRAFT China	2006
▪ Gaerner Frankreich	2006
▪ Topdeq Österreich	2006

3. Steigerung der Marktdurchdringung durch Auflagensteigerung und Angebots-erweiterung



→ Maßnahmen für langfristiges Wachstum

Ausblick 2006: TAKKT-Kennzahlen

- Organisches währungsbereinigtes Wachstum von 4 bis 5 Prozent
- Umsatzsteigerung mit NBF um mindestens 18 Prozent
- Neugründungen und NBF beeinflussen Profitabilität
- Rohertragsmarge bleibt oberhalb 40 Prozent
- EBITDA Marge im oberen Bereich des Zielkorridors von 10 bis 12 Prozent

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
- Hoher (Free-) Cashflow

TAKKT AG

BUSINESS EQUIPMENT SOLUTIONS

Anhang

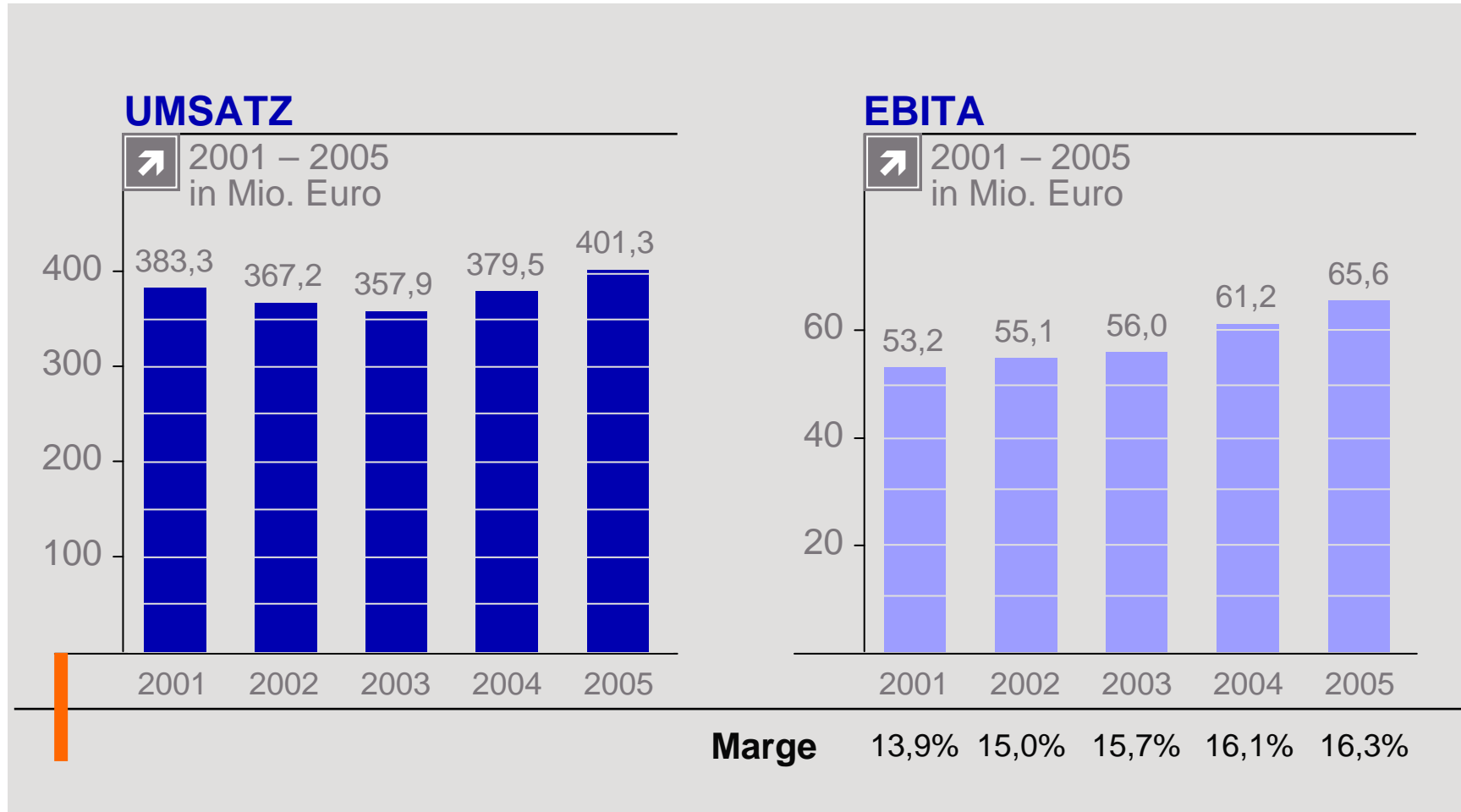
NBF: theoretische Auswirkung auf Passiva der TAKKT in 2005

PASSIVA

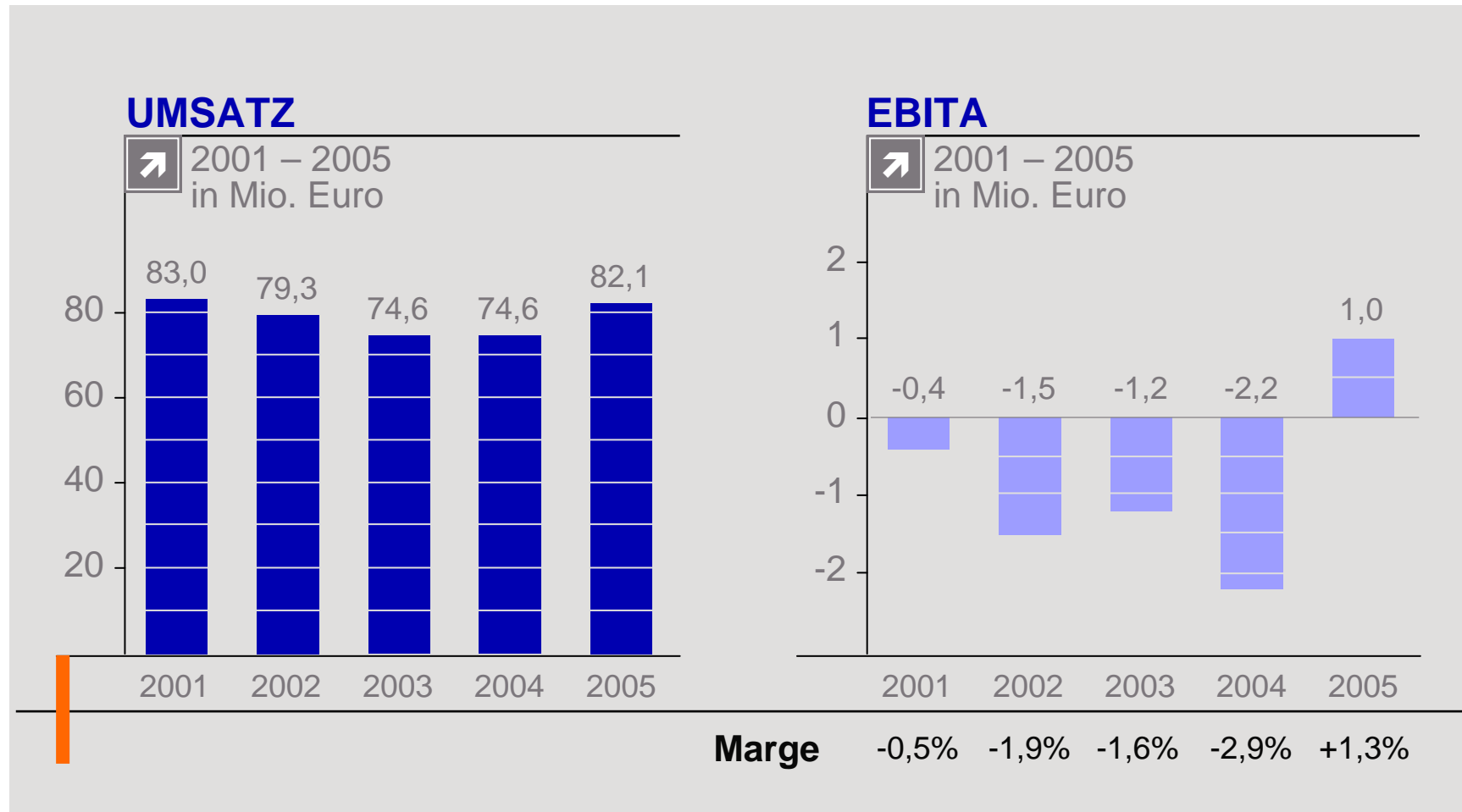
↗ in Mio. Euro	31/12/2005			31/12/04
	IST	NBF	pro forma	IST
Konzerneigenkapital	233,0	0,0	233,0	184,0
Finanzverbindlichkeiten	162,2	76,5	238,7	186,3
Sonstige Verbindlichkeiten	104,7	3,6	108,3	87,5
Bilanzsumme	499,9	80,1	580,0	457,8
Konzerneigenkapitalquote	46,6 %	-	40,2 %	40,2 %
Gearing	0,7	-	1,0	1,0

- identische Finanzstruktur wie zum Jahresende 2004
- Vorstand und Aufsichtsrat schlagen für 2005 gleiche Dividende vor

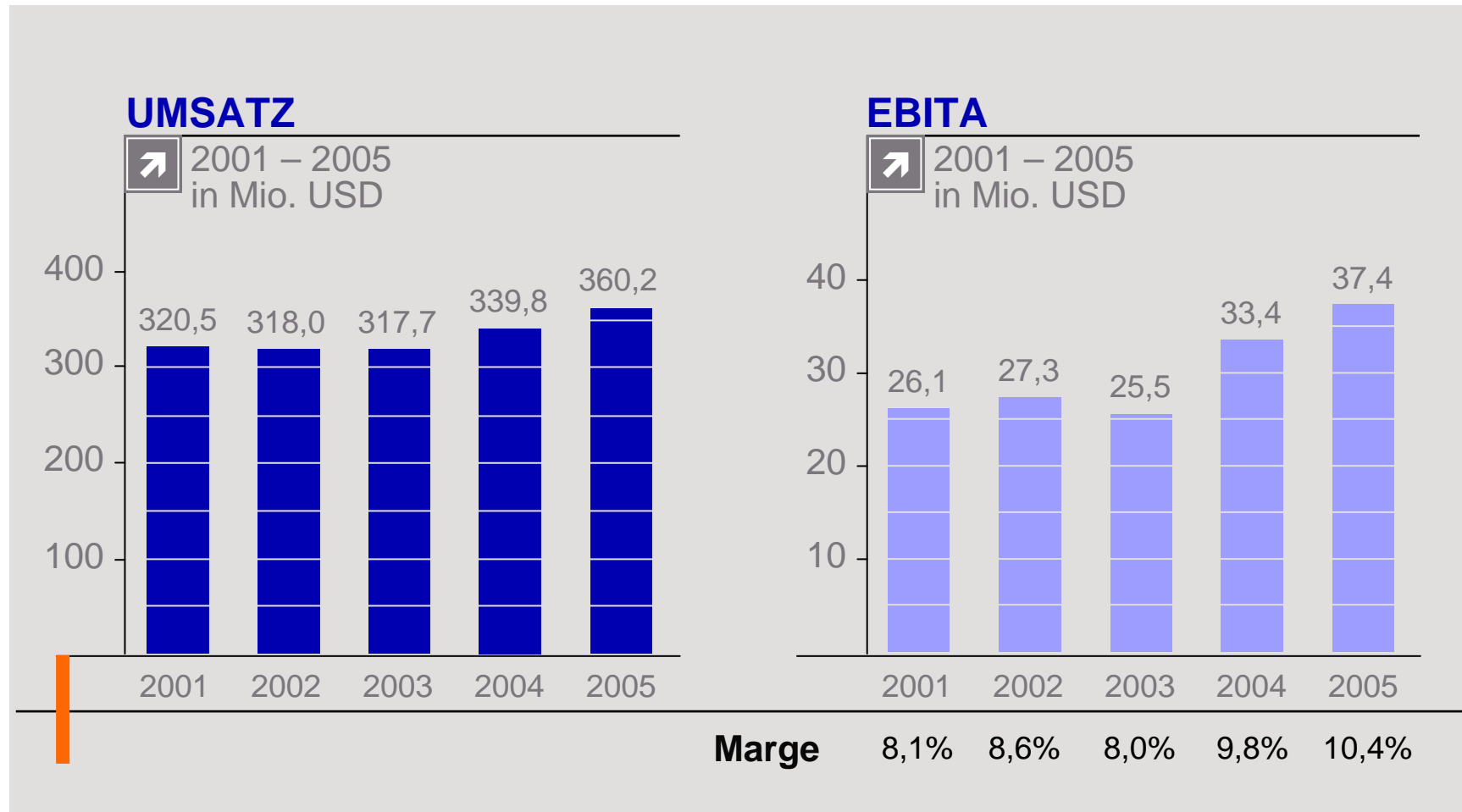
KAISER + KRAFT EUROPA: Hauptumsatzträger mit hoher Profitabilität



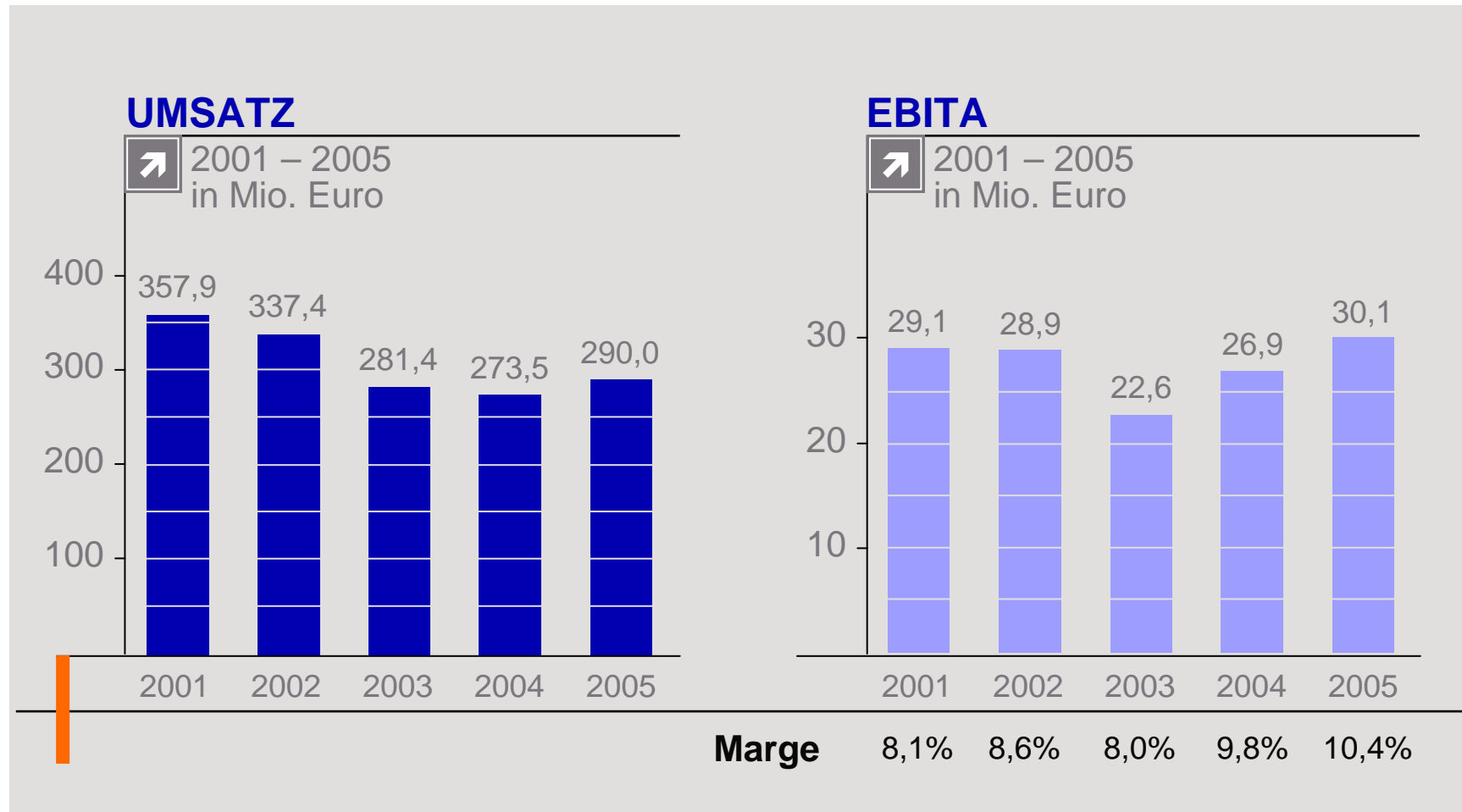
Topdeq: Neuausrichtung gelungen



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



K + K America: kaum Währungseffekte



↗ in Mio. Euro	2001	2002	2003	2004	2005
Umsatz	824,1	783,7	713,9	727,6	773,2
EBITDA	86,6	85,7	80,1	87,2	98,4
EBITA	76,4	75,1	70,3	78,2	88,9
EBIT	57,7	57,0	53,9	62,5	88,9
Ergebnis vor Steuern	35,5	39,0	40,6	51,5	78,7
Periodenergebnis	19,4	24,5	24,4	33,0	50,4
Cashflow	50,3	53,3	51,8	60,5	65,5
Free Cashflow	26,3	44,7	42,0	51,9	56,6
EPS (in EUR)	0,26	0,33	0,33	0,44	0,68
CEPS / CFPS (in EUR)	0,69	0,73	0,71	0,83	0,90
Ausschüttungsquote (in %)	39,0	30,7	30,8	33,8	22,0

↗ in Mio. Euro / andere	2001	2002	2003	2004	2005
Ø Nettofinanzverschuldung	-363,3	-321,7	-260,4	-211,8	-170,2
Nettofinanzverschuldung	-353,0	-285,7	-234,3	-182,3	-156,5
Investitionen	24,0	8,6	9,8	8,6	8,9
Änderung Working Capital	-13,6	-0,3	7,8	2,8	11,5
Gearing	2,4	1,9	1,5	1,0	0,7
Zinsdeckung	3,4	4,2	5,3	7,2	8,6
Entschuldungsdauer (Jahre)	7,2	6,0	5,0	3,5	2,6
Eigenkapitalquote in % *	24,8	27,7	32,8	39,6	46,1

 in Tausend Euro / andere	2001	2002	2003	2004	2005
Mitarbeiter (Ø Vollzeitbasis)	1.973	1.932	1.888	1.851	1.848
Umsatz pro Mitarbeiter	418	406	378	393	418
Personalkosten pro MA	50,8	52,3	50,3	51,7	53,3
Cashflow pro Mitarbeiter	25,5	27,6	27,5	32,7	35,5
Mitarbeiter (Vollzeit 31.12.)	1.964	1.914	1.860	1.840	1.868

Finanzkalender 2006

- 16/01/2006 Cheuvreux German Corporate Conference
- 16/02/2006 vorläufige Zahlen 2005
- 23/03/2006 Bilanzpressekonferenz + DVFA Analystenkonferenz
- **März/April Roadshows Edinburgh, London, Paris**
- 04/05/2006 Zwischenbericht 1. Quartal 2006
- 31/05/2006 Hauptversammlung, Ludwigsburg
- 03/08/2006 Zwischenbericht 1. Halbjahr 2006
- 02/11/2006 Zwischenbericht erste neun Monate 2006
- November Herbst Roadshows

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