

---

# TAKKT AG

  
BUSINESS EQUIPMENT SOLUTIONS

**Unternehmenspräsentation**

**Sommer 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"><li>Vertriebskanal: B2B Versandhandel</li><li>Produkte: Ausrüstungsgegenstände</li></ul>
Regionale Ausweitung	<ul style="list-style-type: none"><li>Weltweite Präsenz: mehr als 25 Länder</li><li>Umsatzaufteilung: ~ 50 % Europa/ ~ 50 % Nordamerika</li></ul>
Kennzahlen	<ul style="list-style-type: none"><li>Kunden: &gt; 2 Mio.</li><li>Versandte Werbemittel pro Jahr: ~ 65 Mio.</li><li>Mitarbeiter (Vollzeit): ~ 2.000</li></ul>
Finanzkennzahlen	<ul style="list-style-type: none"><li>Umsatz 2005: 773 Mio. Euro</li><li>Wachstum (CAGR 1985 – 2005) 12 % p. a.</li><li>EBITDA Marge (1985 – 2005) &gt; 10 %</li></ul>

# TAKKT: vier Säulen der Produktpalette

---

Betriebs-/Lagerausstattung



Büroausstattung



Arbeits-sicherheit



Foodserviceausstattung



---

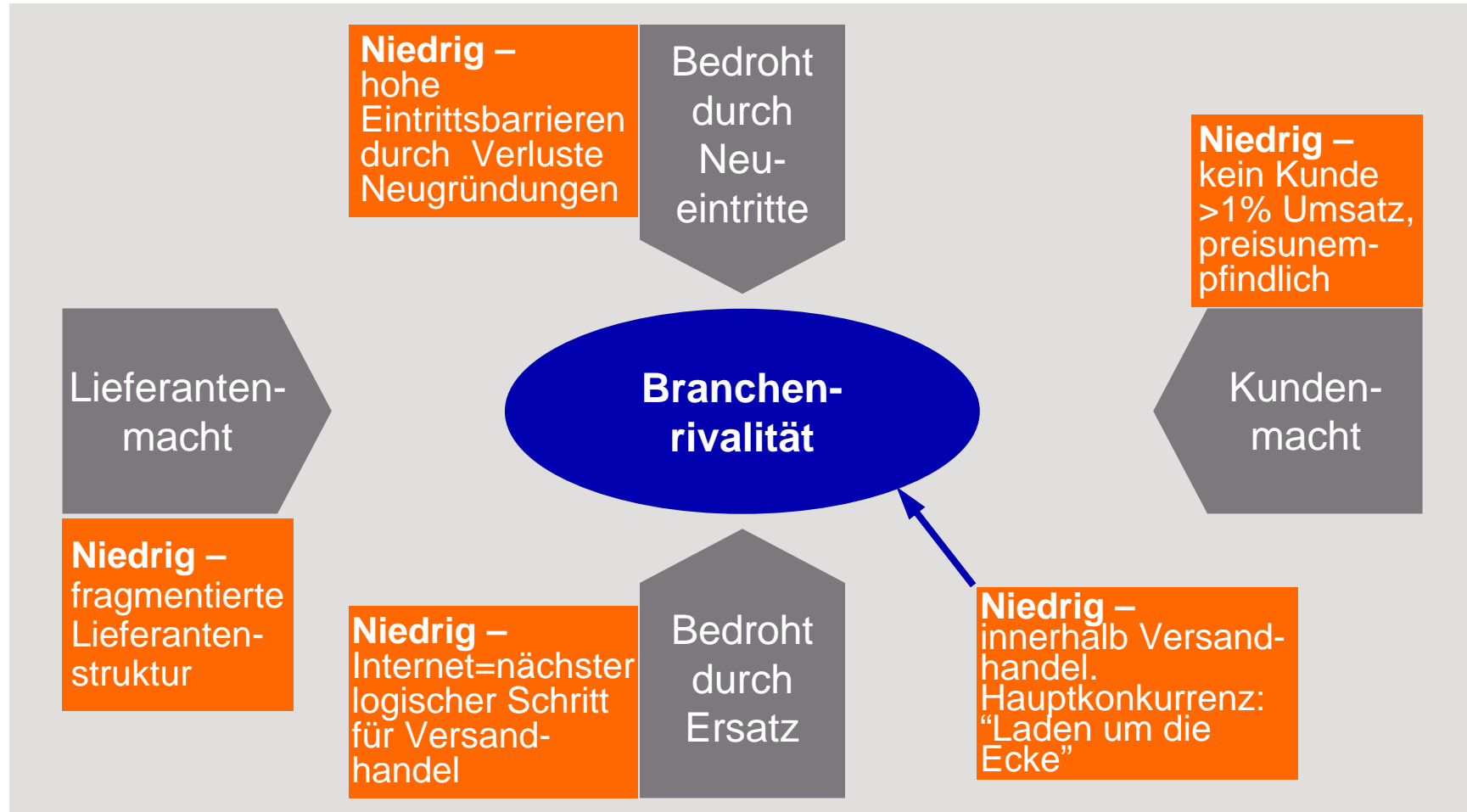
# TAKKT AG

BUSINESS EQUIPMENT SOLUTIONS

**Strategische Erfolgsfaktoren**

---

## TAKKT: Wettbewerb in einer sehr attraktiven Branche

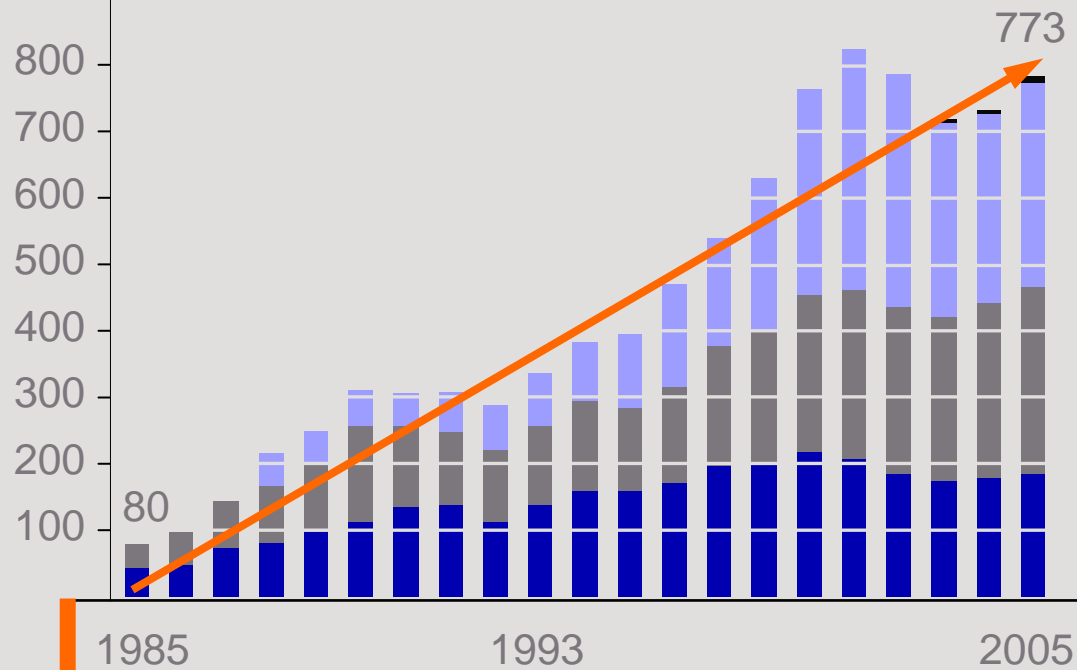


→ keine Änderung in naher Zukunft

# TAKKT: langjähriger Wachstumspfad

## UMSATZ TAKKT KONZERN

↗ 1985 – 2005  
in Mio. Euro



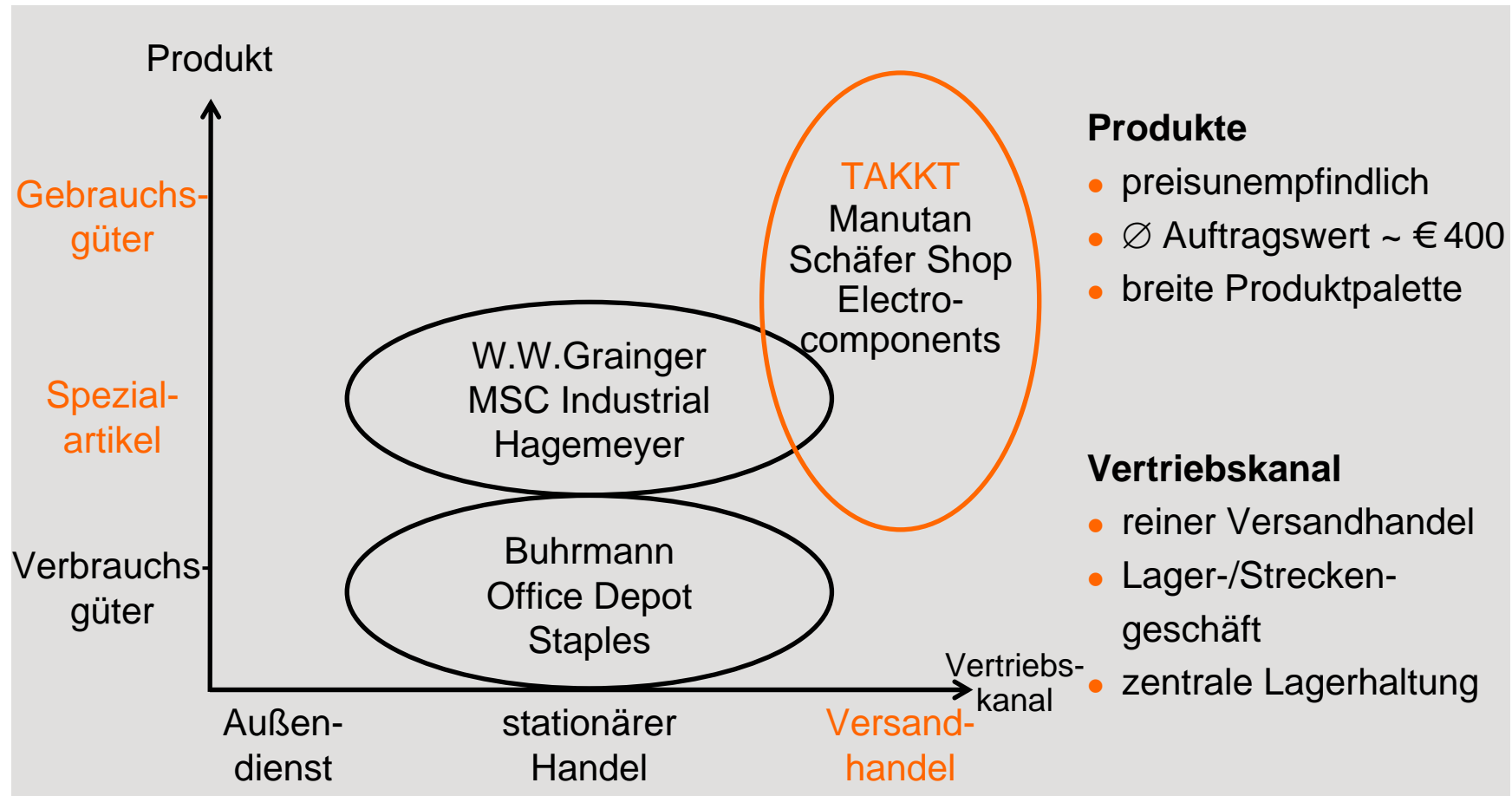
1985 – 2005

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

- Andere
- Nordamerika
- Übriges Europa
- Deutschland

➔ Wachstum: ~ ½ organisch, ~ ½ Akquisitionen

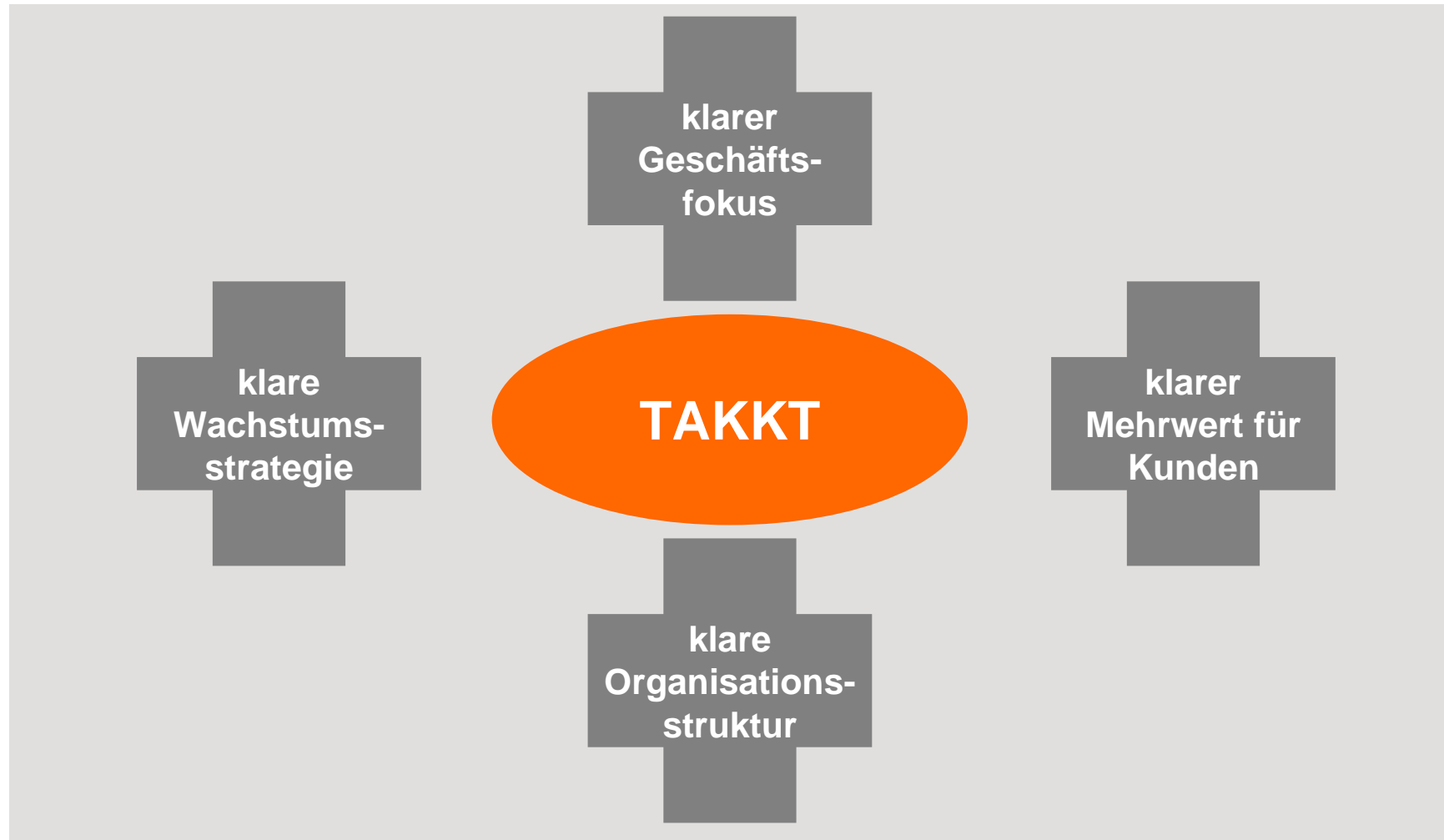
# TAKKT Erfolgsfaktoren: Geschäftsmodell und Marktübersicht



→ Systemgeschäft mit stabiler Rohertragsmarge

## 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: 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

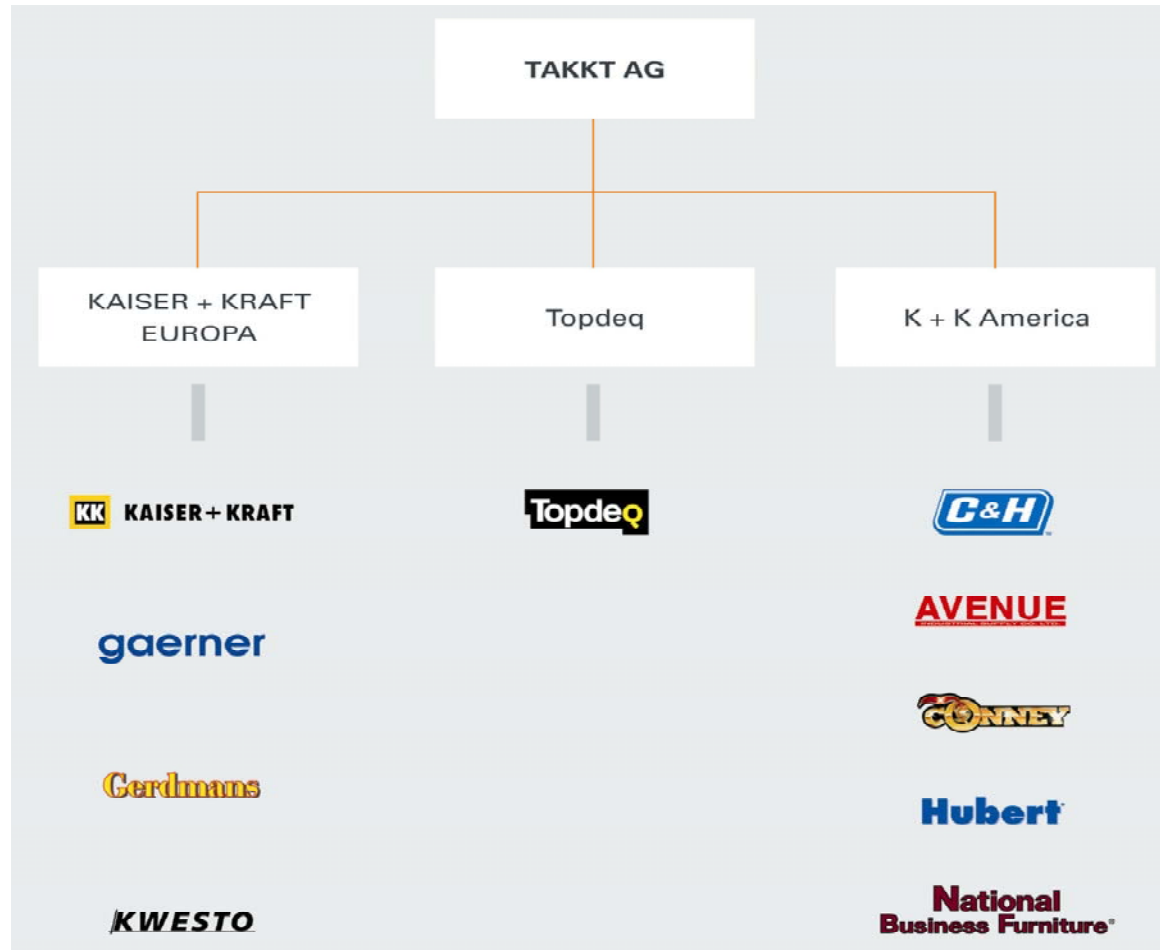
internationale  
Präsenz

- 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**AG

# TAKKT Erfolgsfaktoren: klare Wachstumsstrategie

---

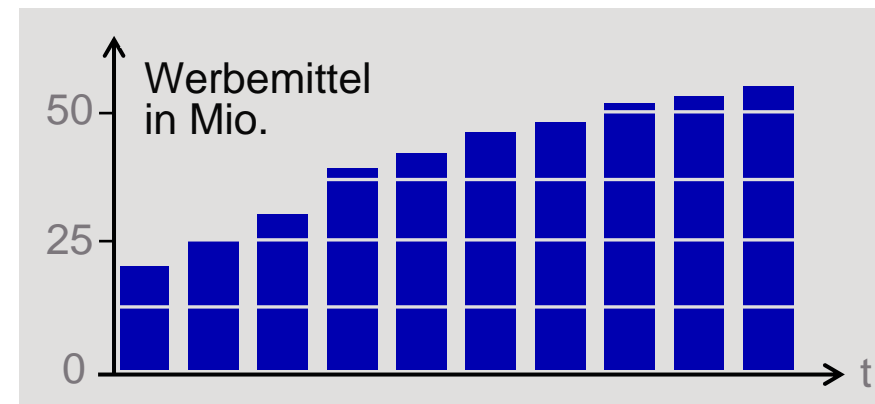
## 1. Akquisitionen (Plattform)

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

## 2. Neugründungen (Duplizierung)

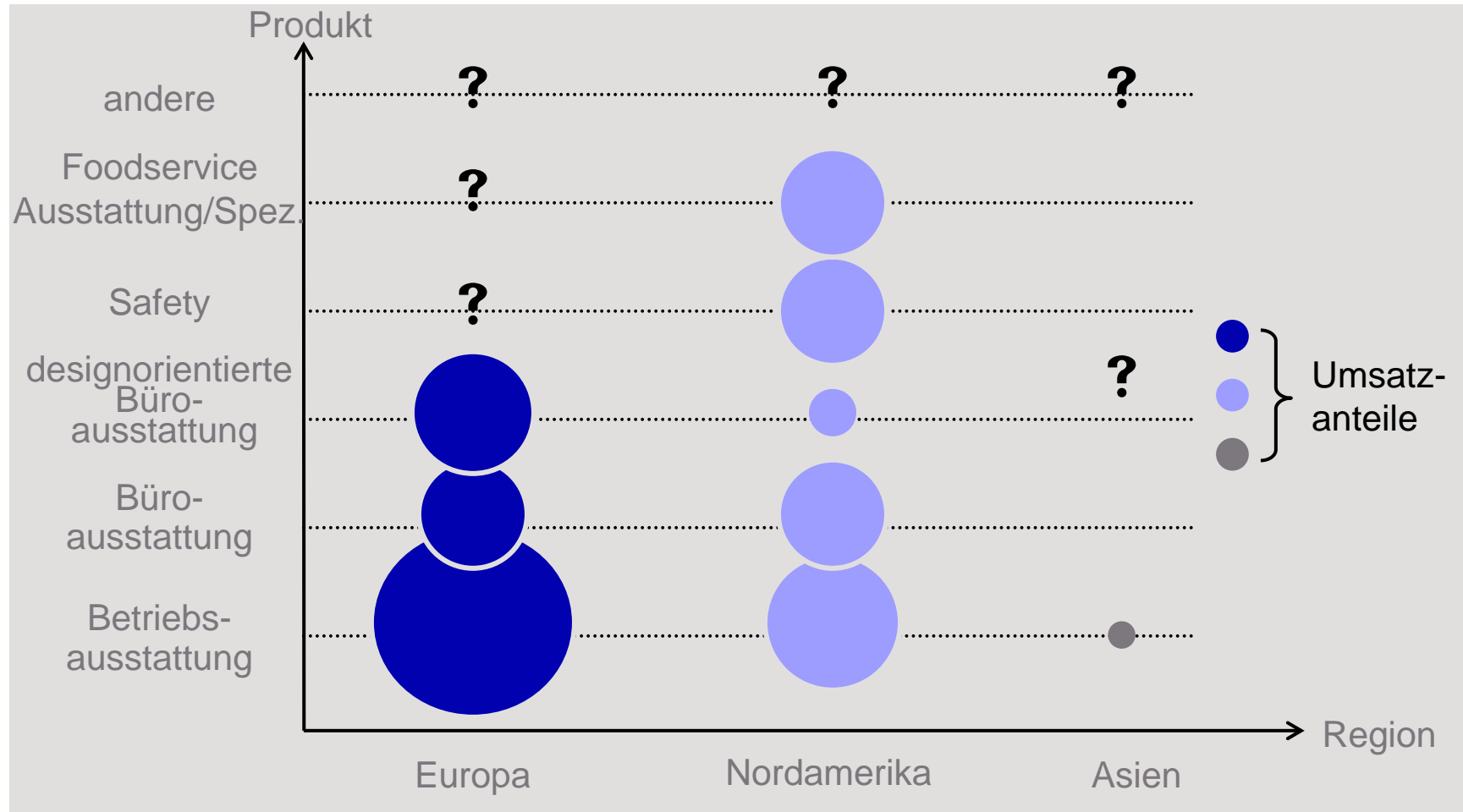
▪ z. B. Topdeq USA	2000
▪ z. B. KAISER + KRAFT Japan	2002
▪ z. B. KWESTO Rumänien	2005

## 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

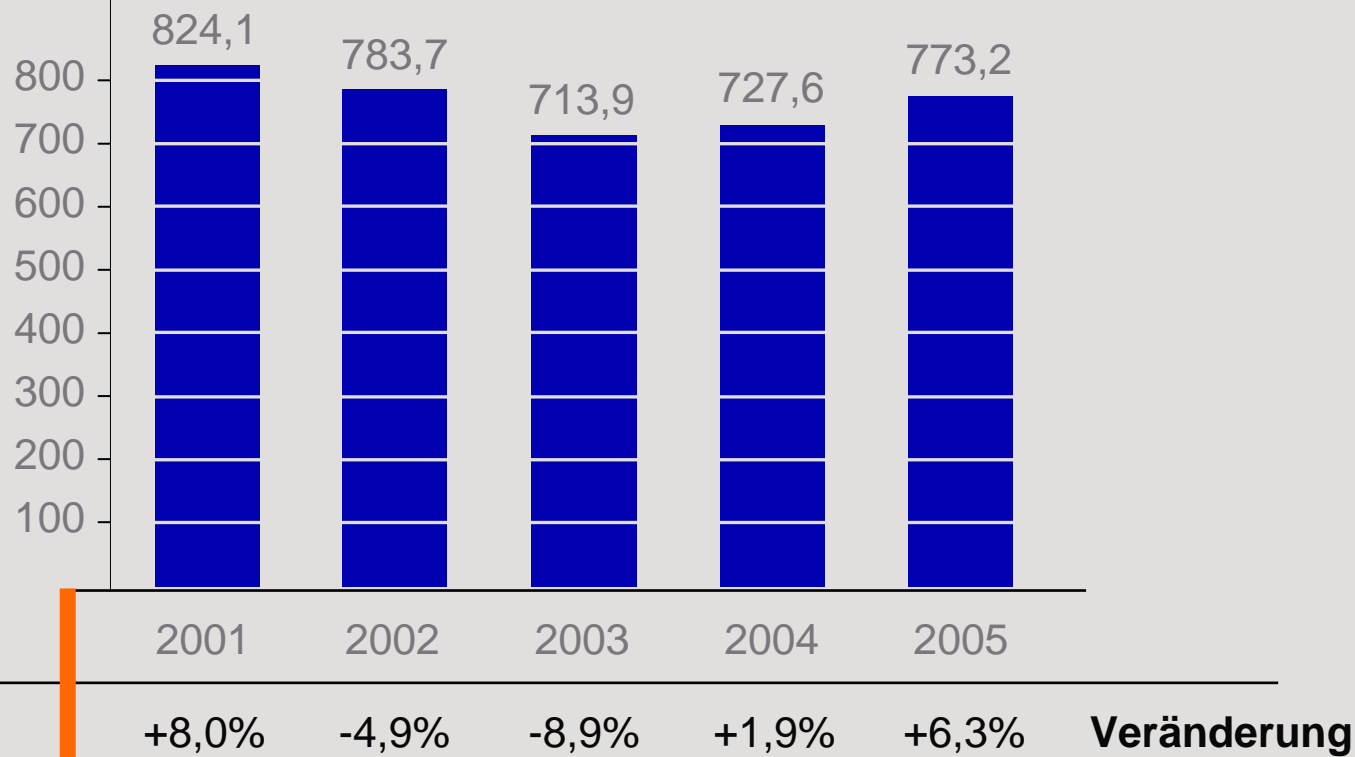
**Finanzkennzahlen 2005**

---

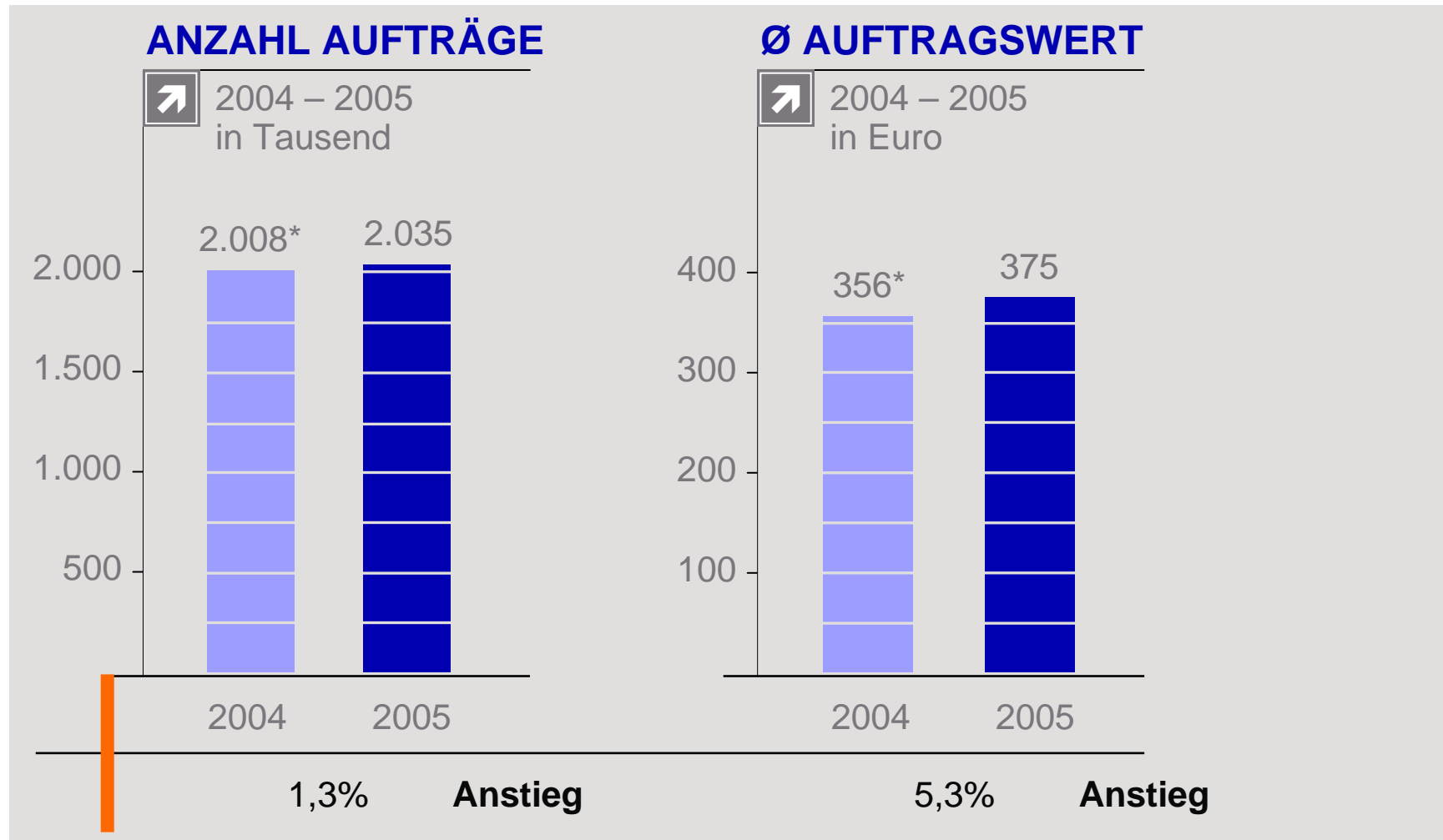
## Umsatz: währungsbereinigtes Wachstum von 5,9 Prozent

### UMSATZ TAKKT KONZERN

↗ 2001 – 2005  
in Mio. Euro



# Umsatz: Anstieg dank höherer Anzahl Aufträge und Ø Auftragswert

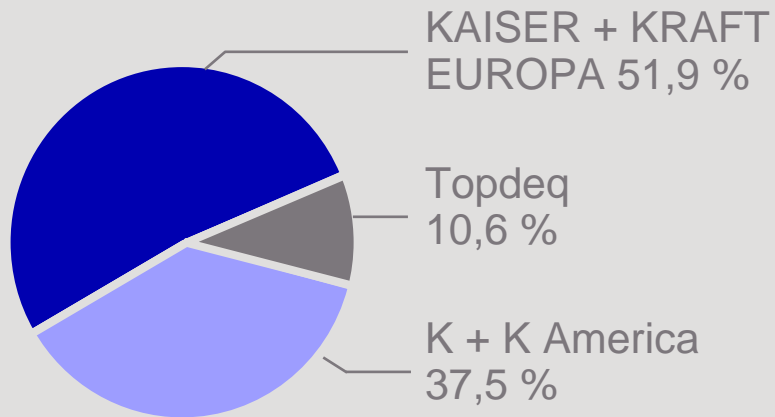


# Umsatz: diversifiziertes Portfolio

---

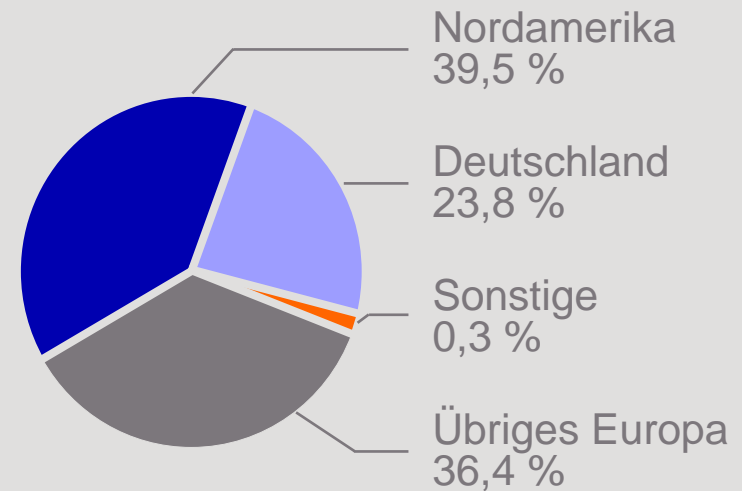
## UMSATZ nach Geschäftsbereichen

↗ 2005

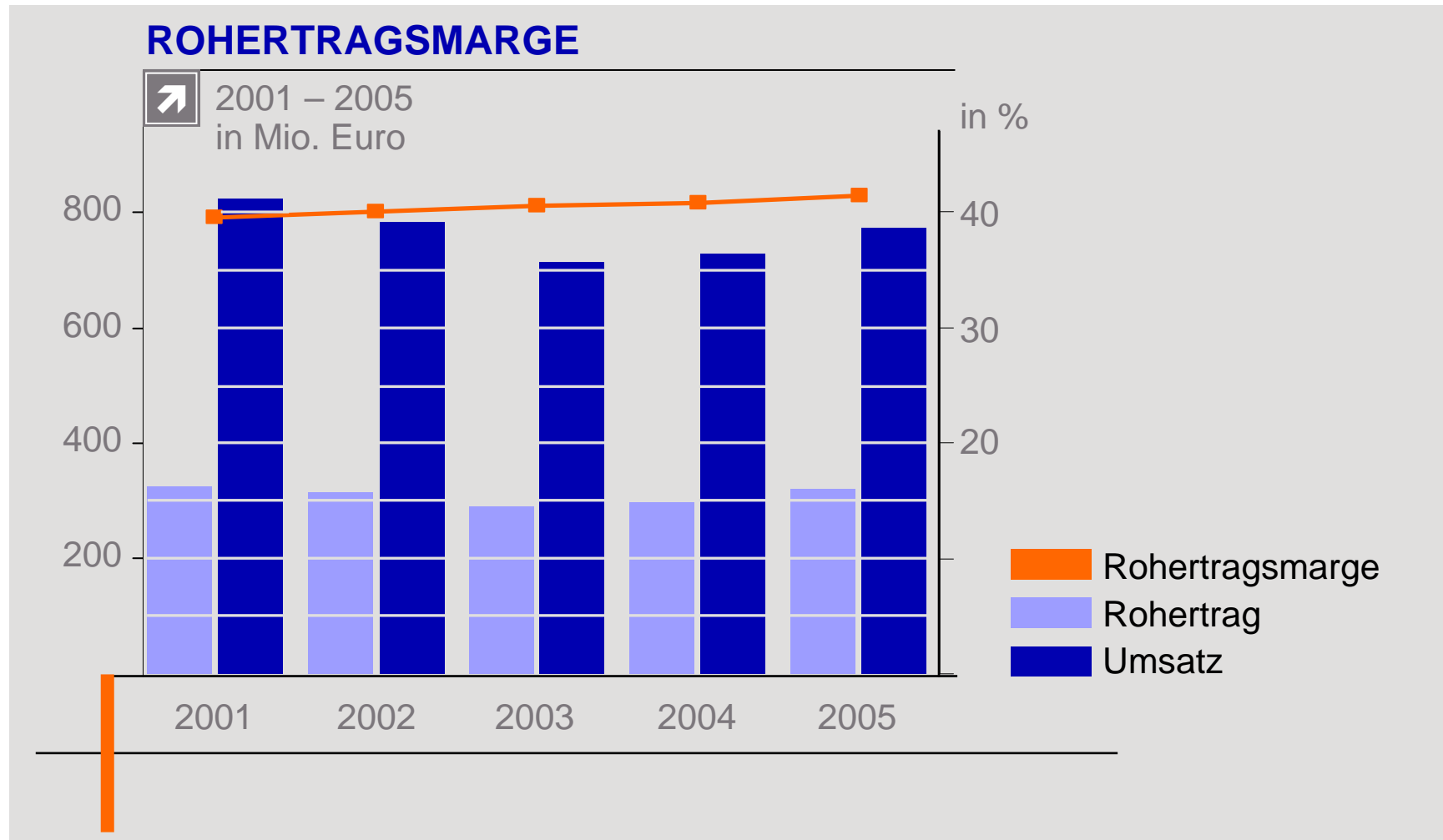


## UMSATZ nach Regionen

↗ 2005

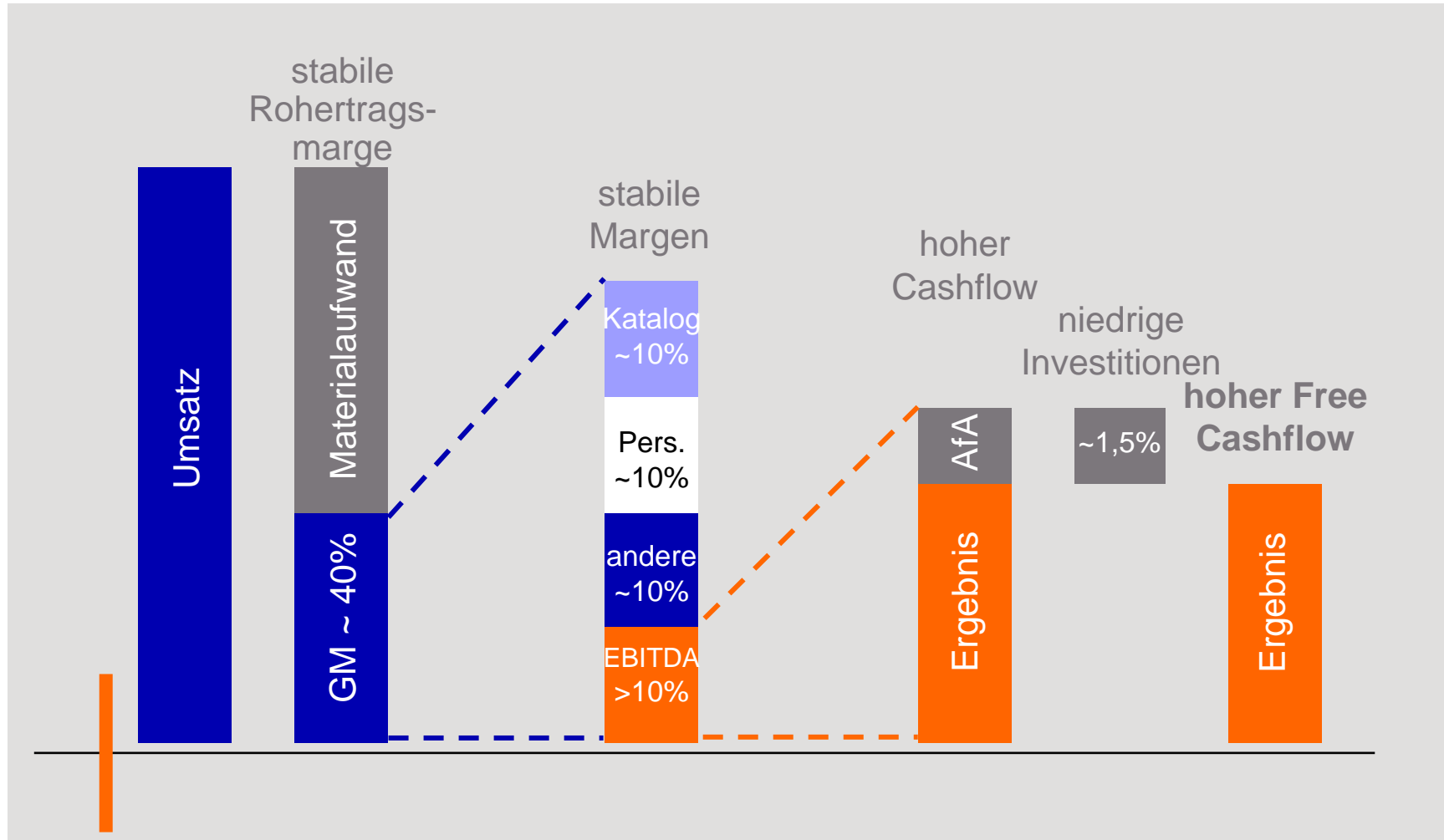


# Rohrertrag: Steigerung der Marge auf 41,4 Prozent

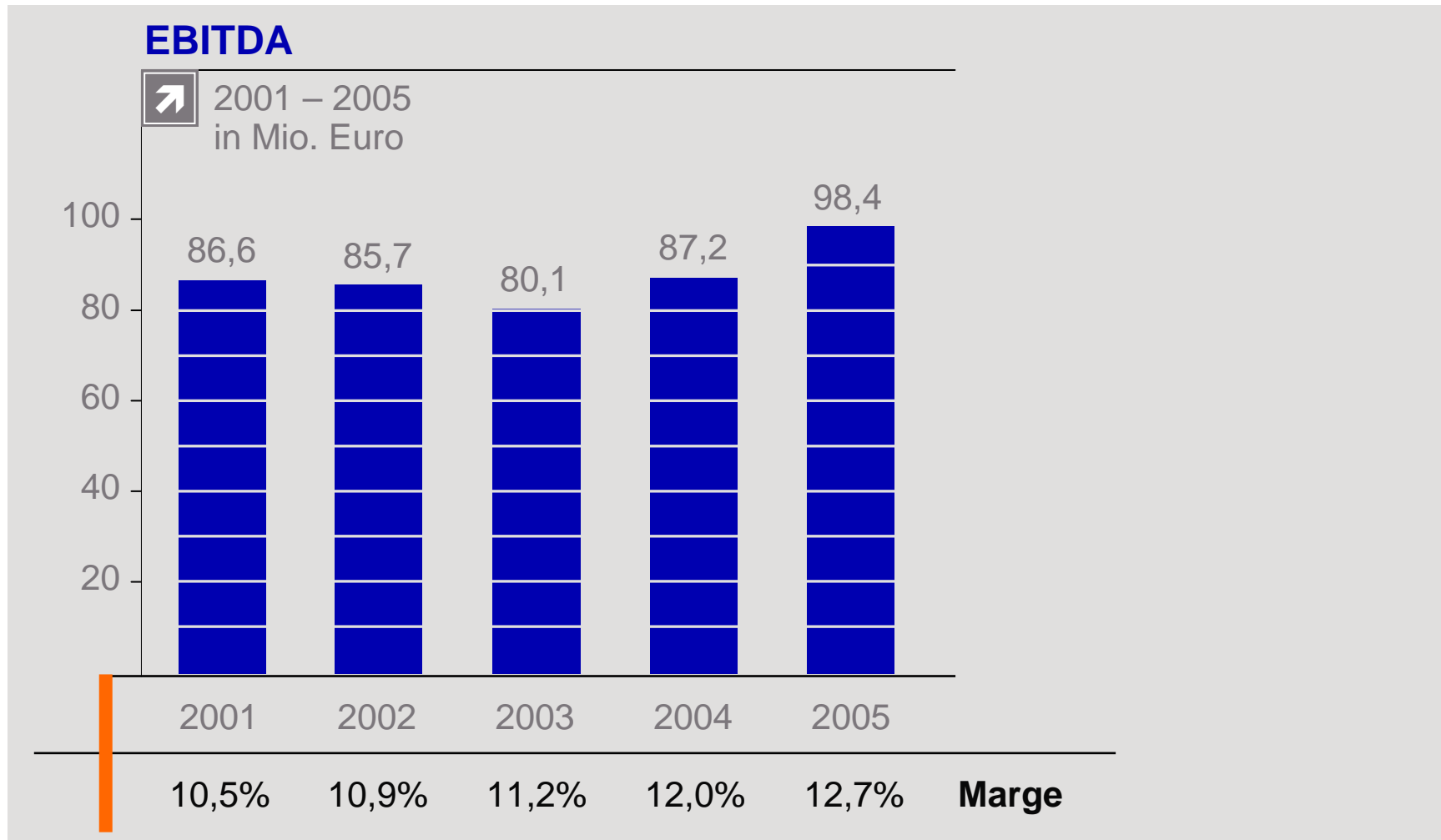


# Kostenstrukturen: im Durchschnitt stabil

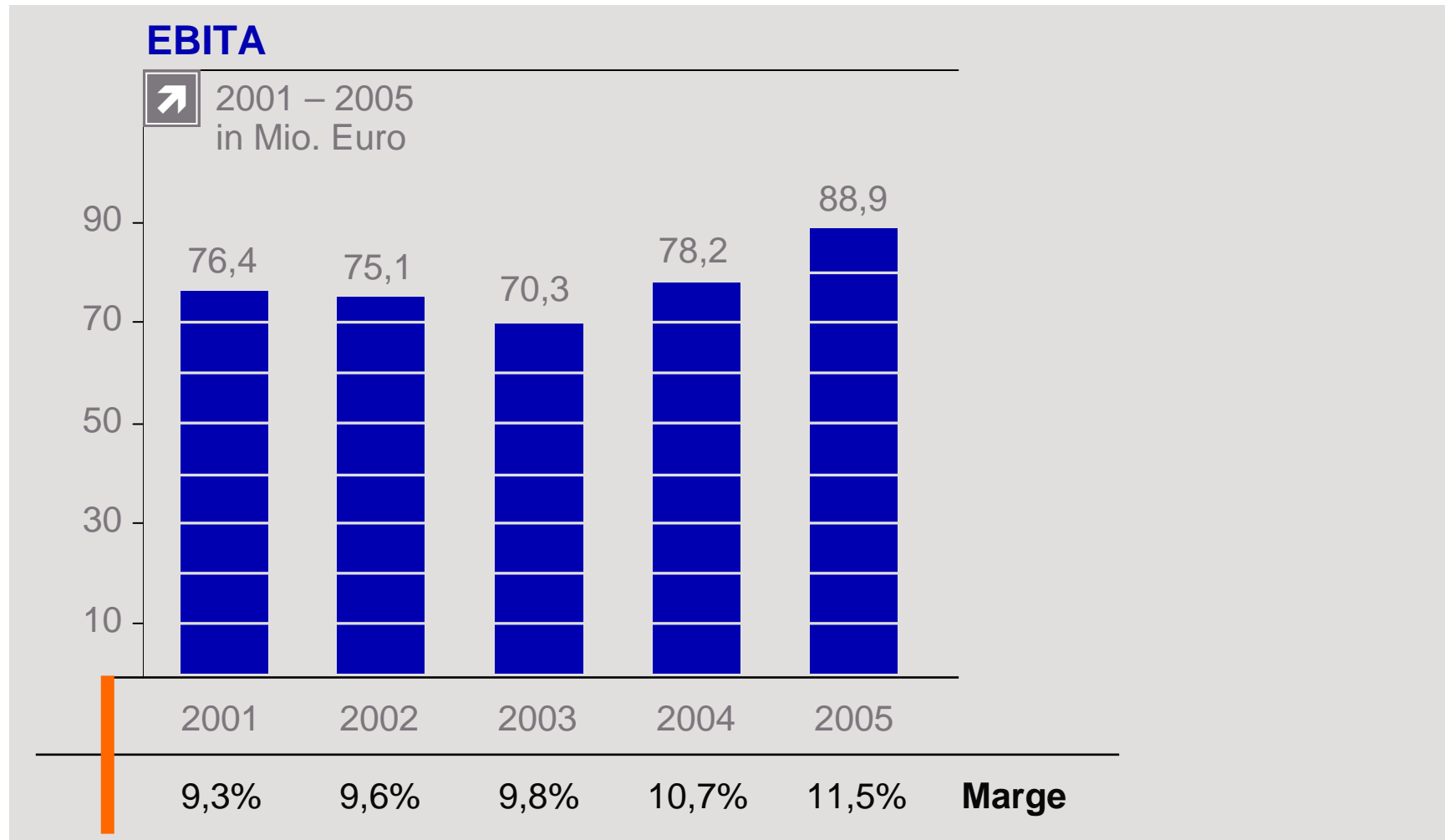
Geschäftsmodell generiert hohen Free Cashflow



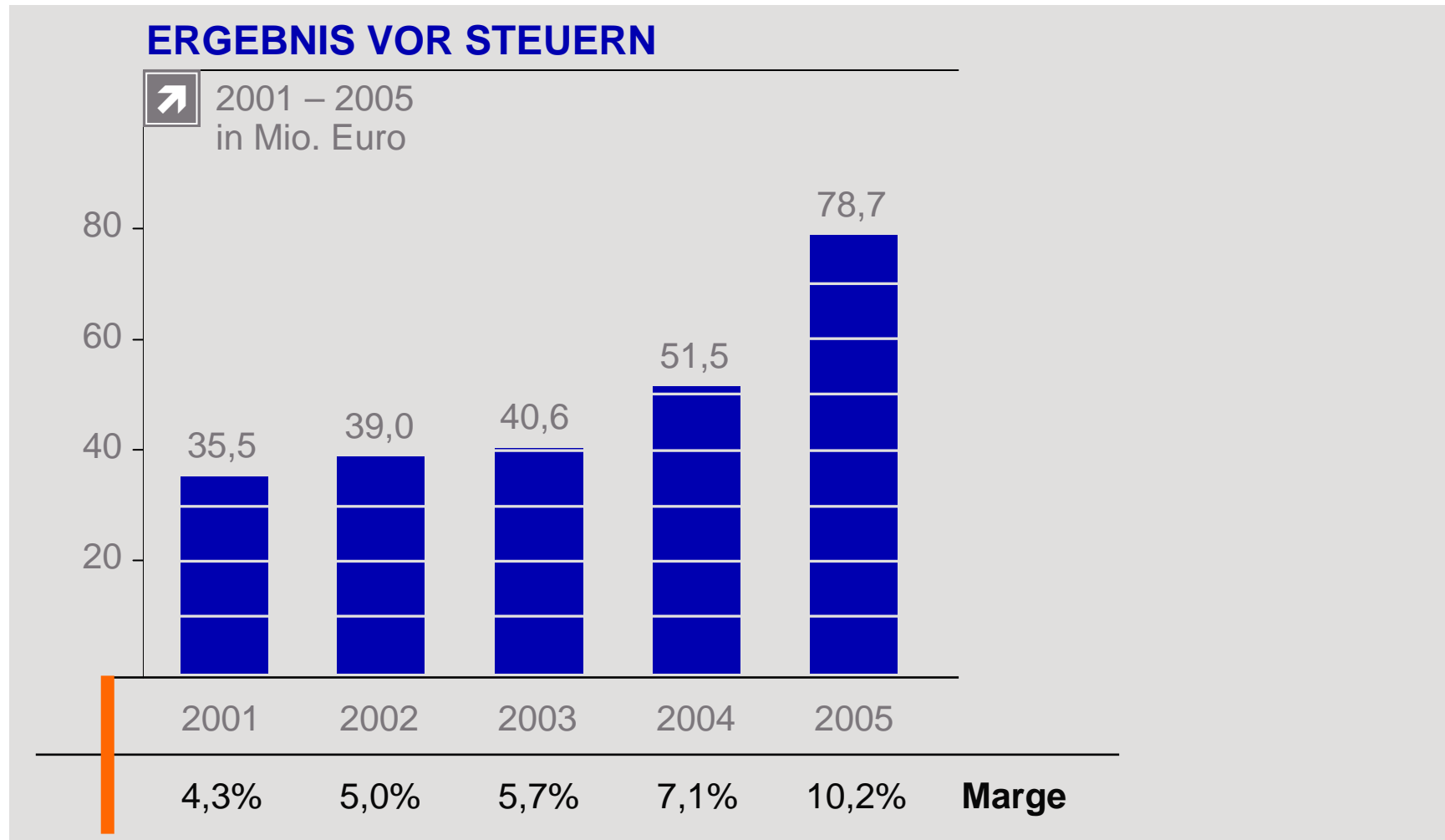
# EBITDA: Marge erhöht trotz Neugründungen



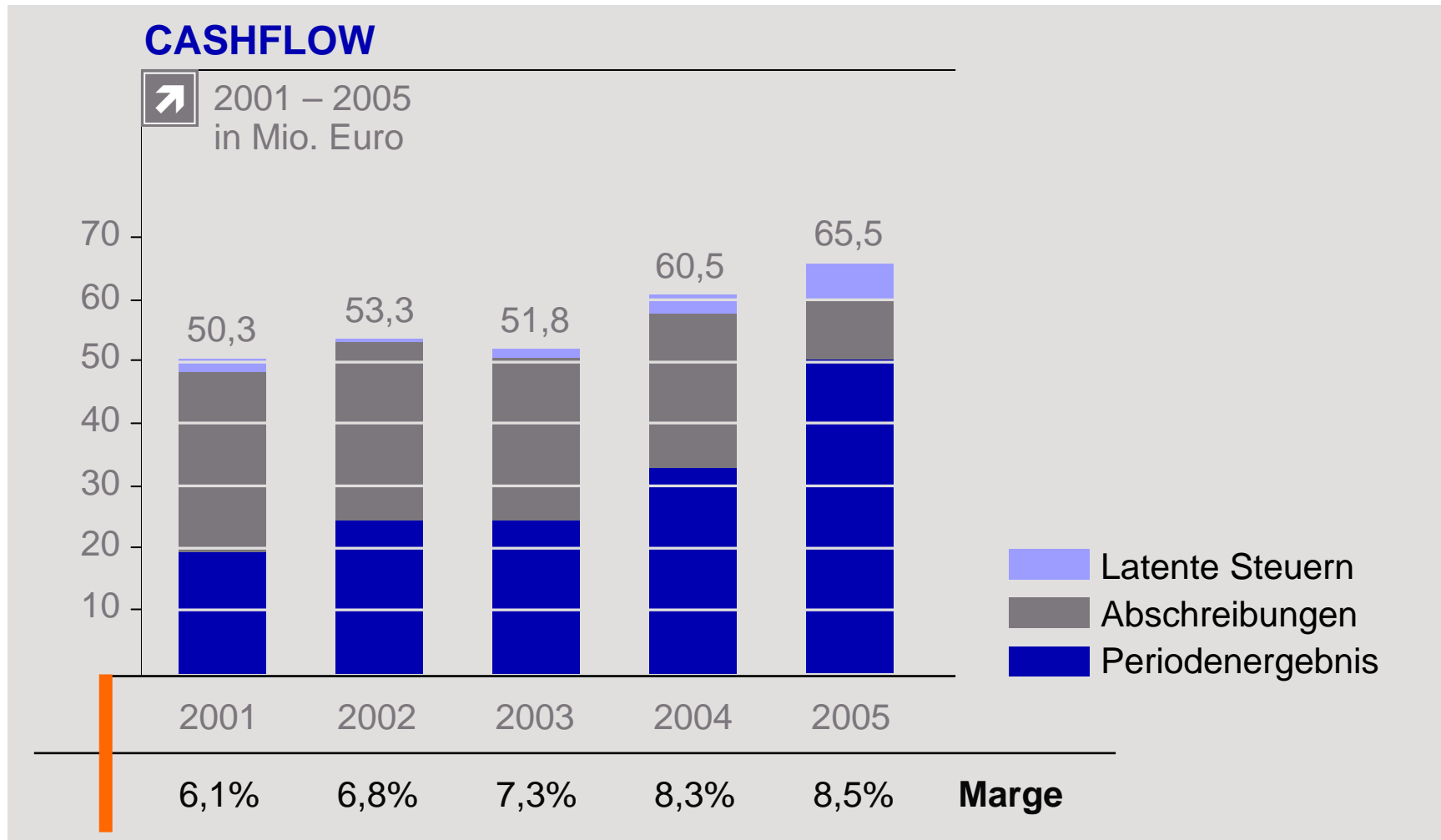
## EBITA: Marge oberhalb des Zielkorridors von 9 bis 11 Prozent



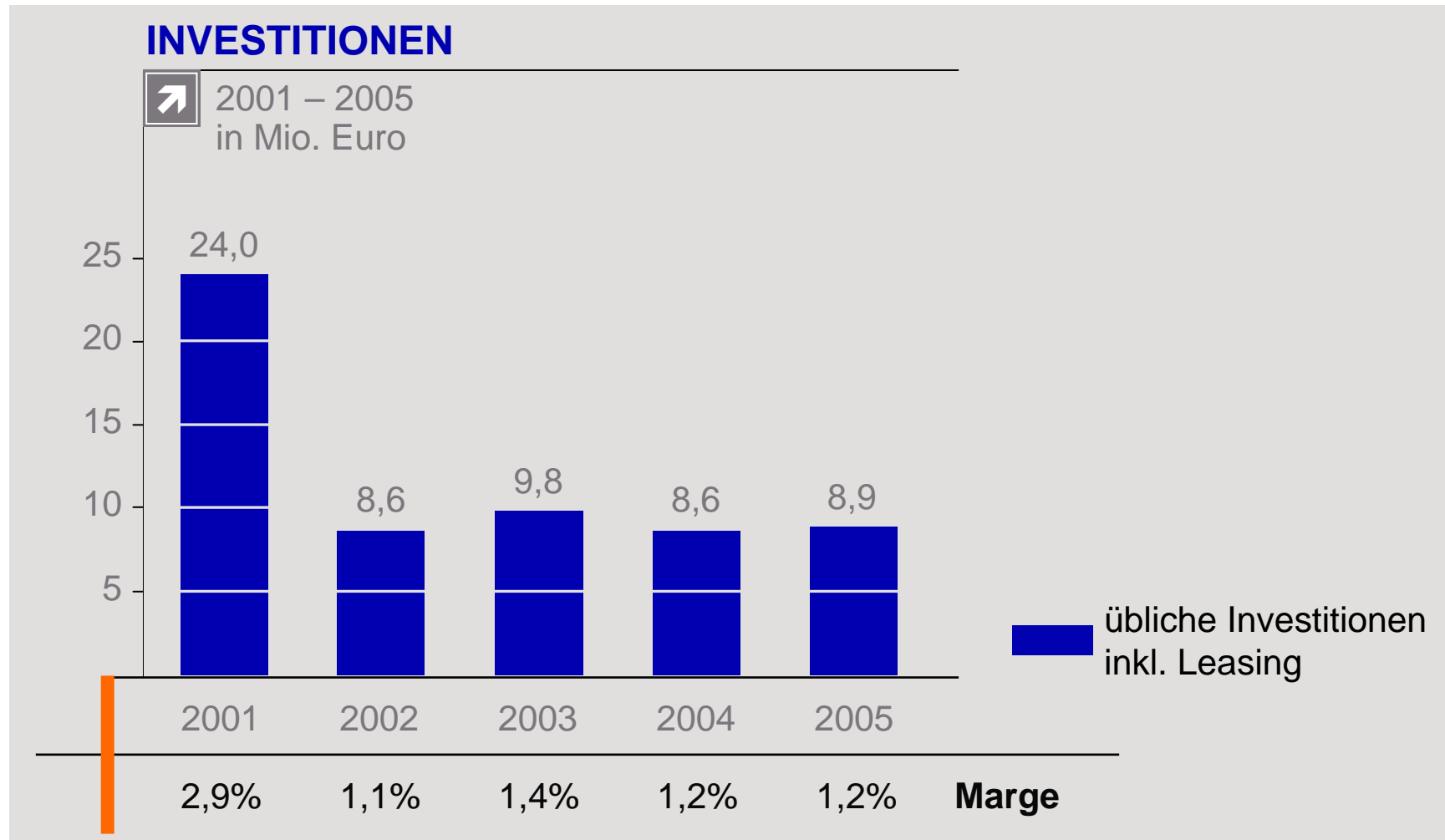
## Ergebnis vor Steuern: deutliche Steigerung unter anderem durch IFRS 3



# 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	%
<b>Langfristiges Vermögen</b>				
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
<b>Kurzfristiges Vermögen</b>				
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
	<b>499,9</b>	<b>100,0</b>	<b>457,8</b>	<b>100,0</b>

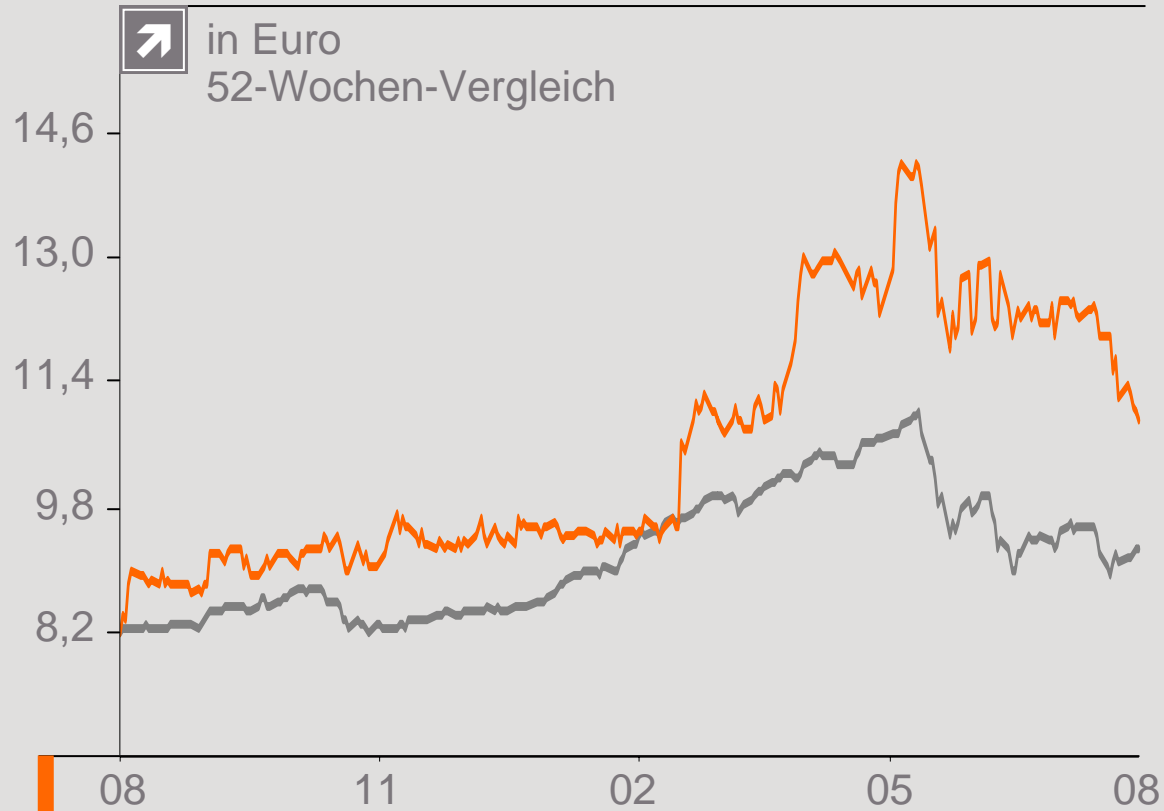
## Konzernbilanz: gestärkte Eigenkapitalquote von 46,1 Prozent

### PASSIVA

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

# TAKKT Aktie: schlägt SDAX

## KURSENTWICKLUNG



- Prime Standard seit 01.01.2003
- 72,9 Mio. Aktien
- Marktkapitalisierung: ~800 Mio. Euro
- Aktionärsstruktur:
  - Free Float: 27,3 %
  - Franz Haniel & Cie. GmbH: 72,7 %

- TAKKT Aktie
- SDAX (indiziert)

---

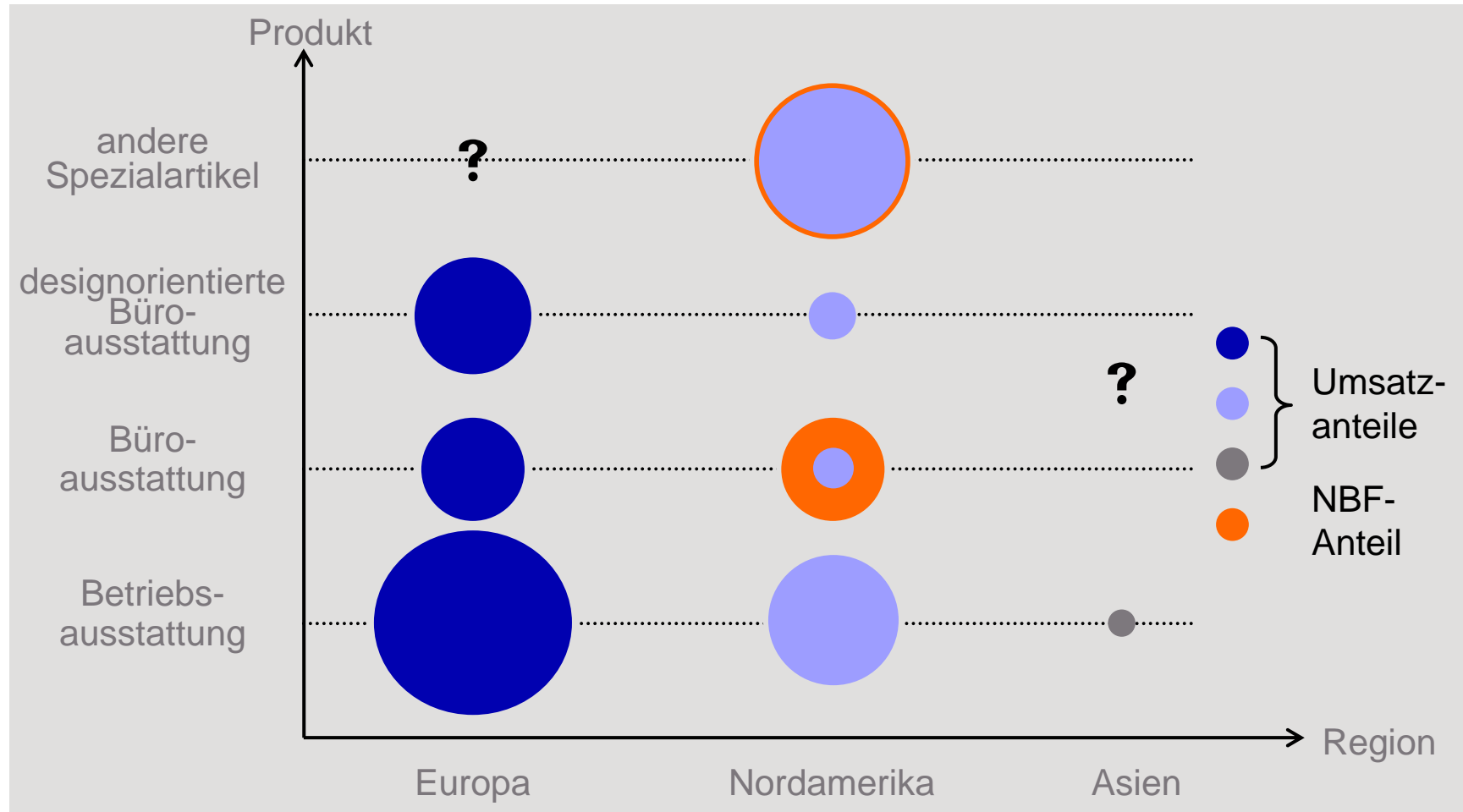
# TAKKT AG

BUSINESS EQUIPMENT SOLUTIONS

**Akquisition NBF**

---

# NBF: logische Weiterentwicklung des Portfolios



# NBF: Überblick

## National Business Furniture



- US-Marktführer im B2B-Versandhandel für Büromöbel

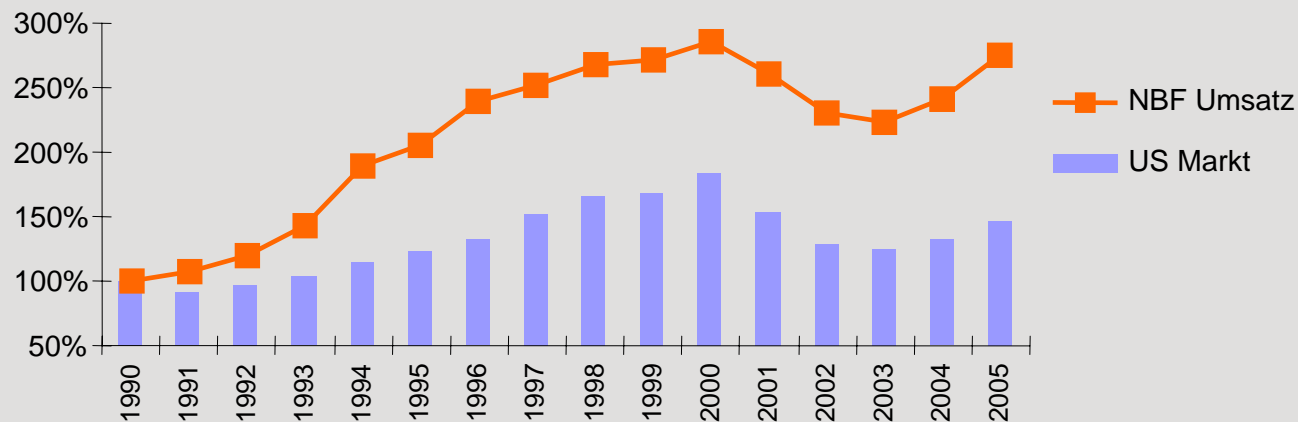
- Hauptsitz in Milwaukee, Wisconsin
- Gegründet 1975 von George (66) und Julie Mosher (61)
- Vertrieb über 5 Marken

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

## US-Büromöbelmarkt

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

Entwicklung B2B Büromöbelmarkt in USA vs. NBF Umsatz



## 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 78,5 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 2006: konjunkturelle Rahmenbedingungen

---

<b>BIP Wachstum in % *</b>	<b>2005</b>	<b>2006</b>	<b>2007</b>
Europa	1,3	2,3	1,8
Deutschland	1,0	1,5	1,0
USA	3,5	3,5	2,3

- 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

---

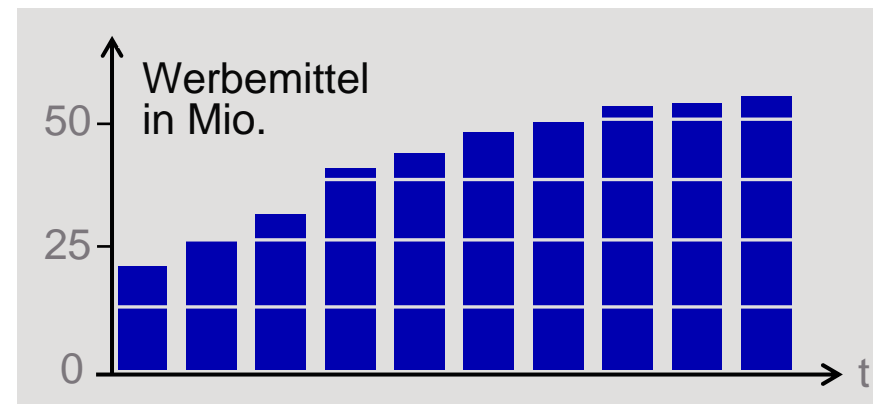
### 1. Akquisitionen (Plattform)

▪ 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

---

- Umsatzsteigerung mit NBF von rund 20 Prozent
- Organisches währungsbereinigtes Wachstum von rund 6 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

---

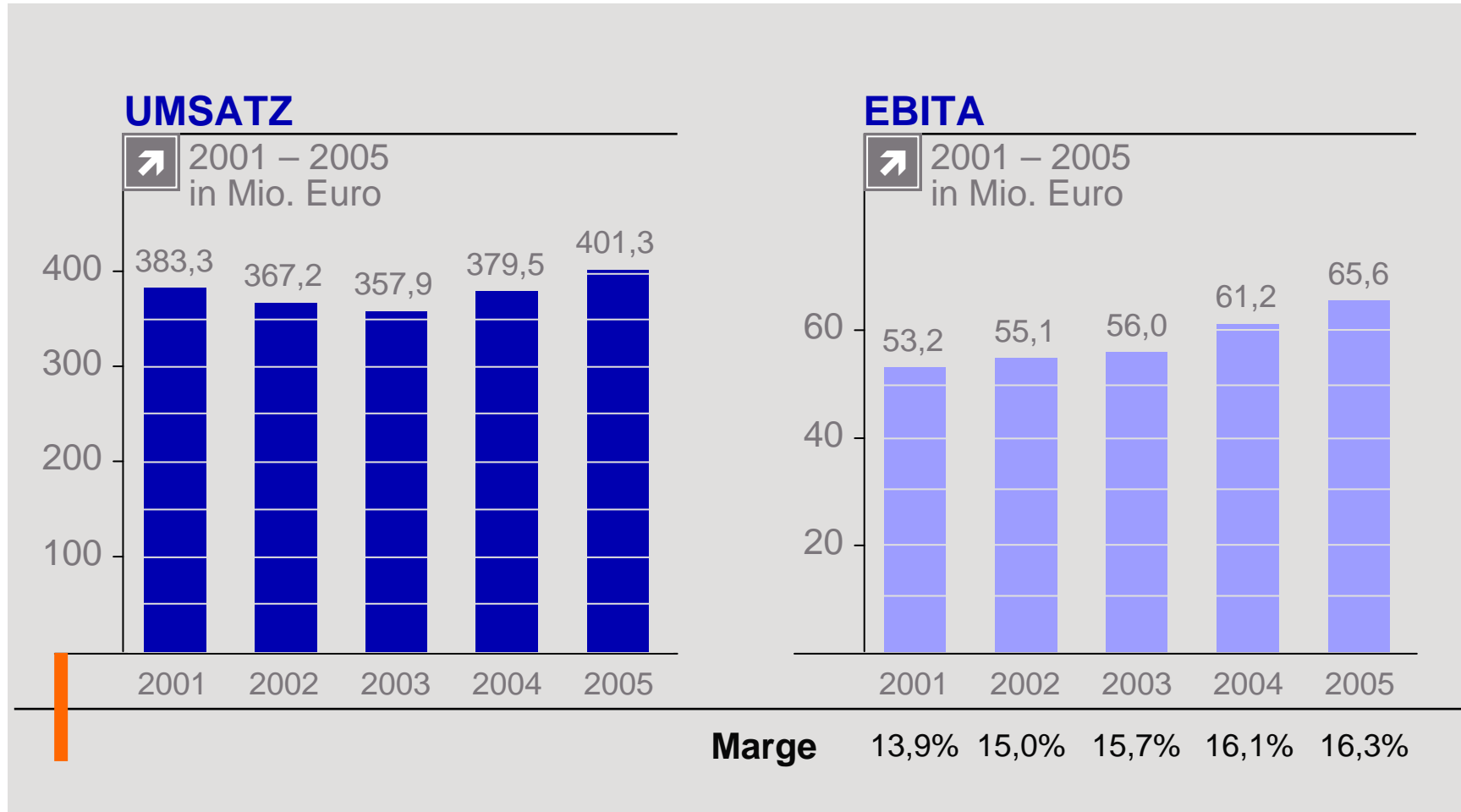
# TAKKT AG

BUSINESS EQUIPMENT SOLUTIONS

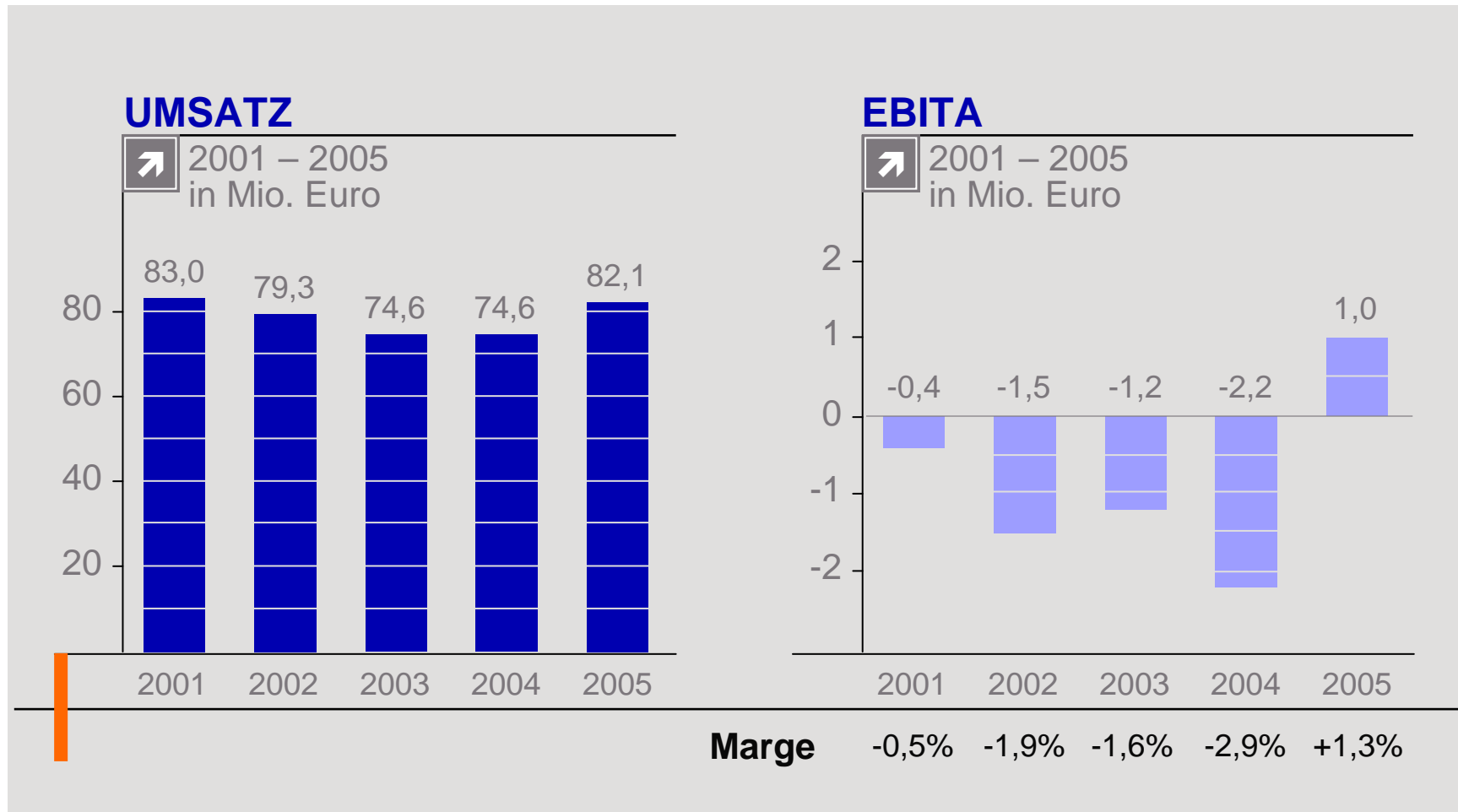
**Anhang**

---

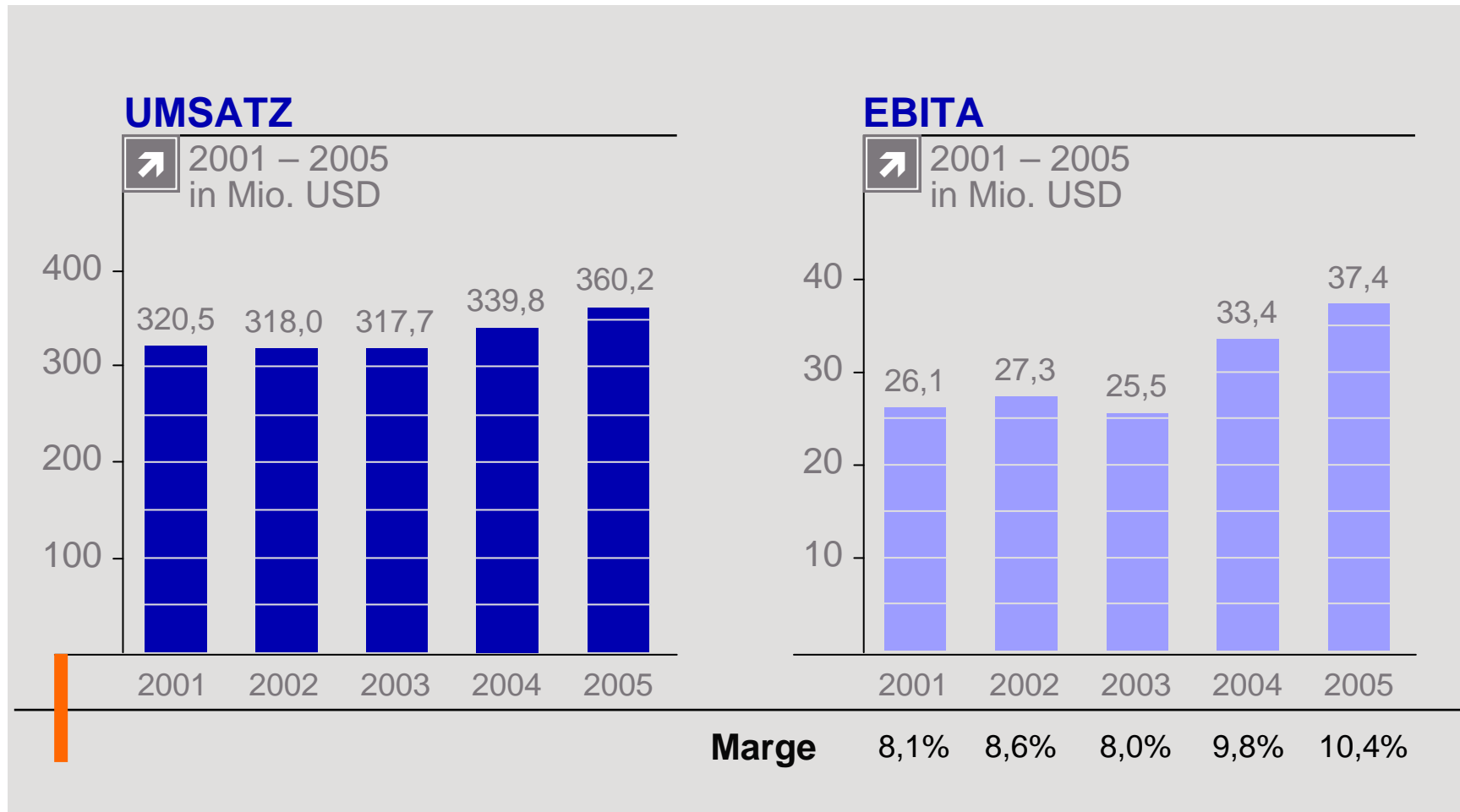
# KAISER + KRAFT EUROPA: Hauptumsatzträger mit hoher Profitabilität



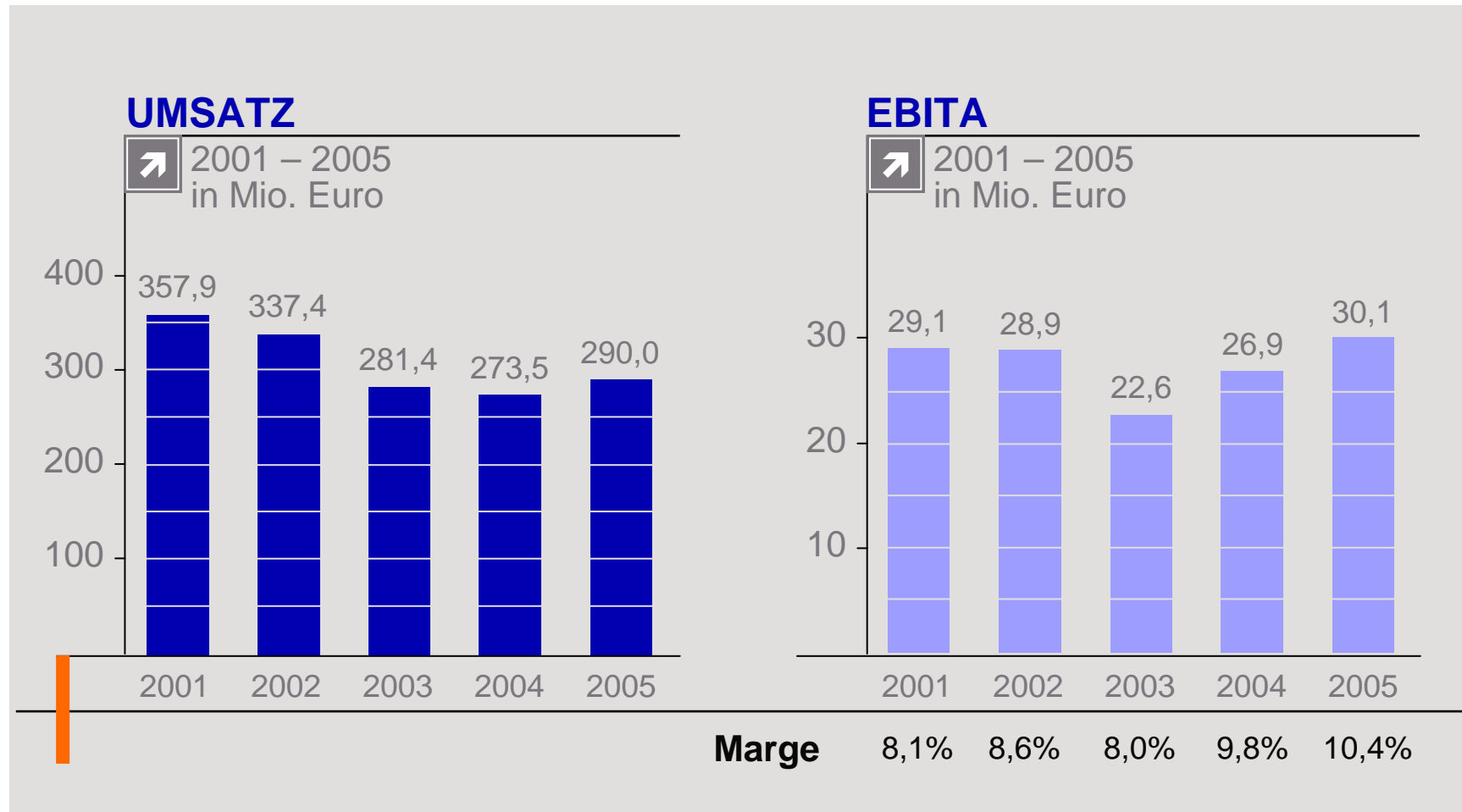
# Topdeq: Neuausrichtung gelungen



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



## K + K America: 2005 kaum Währungseffekte



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

---

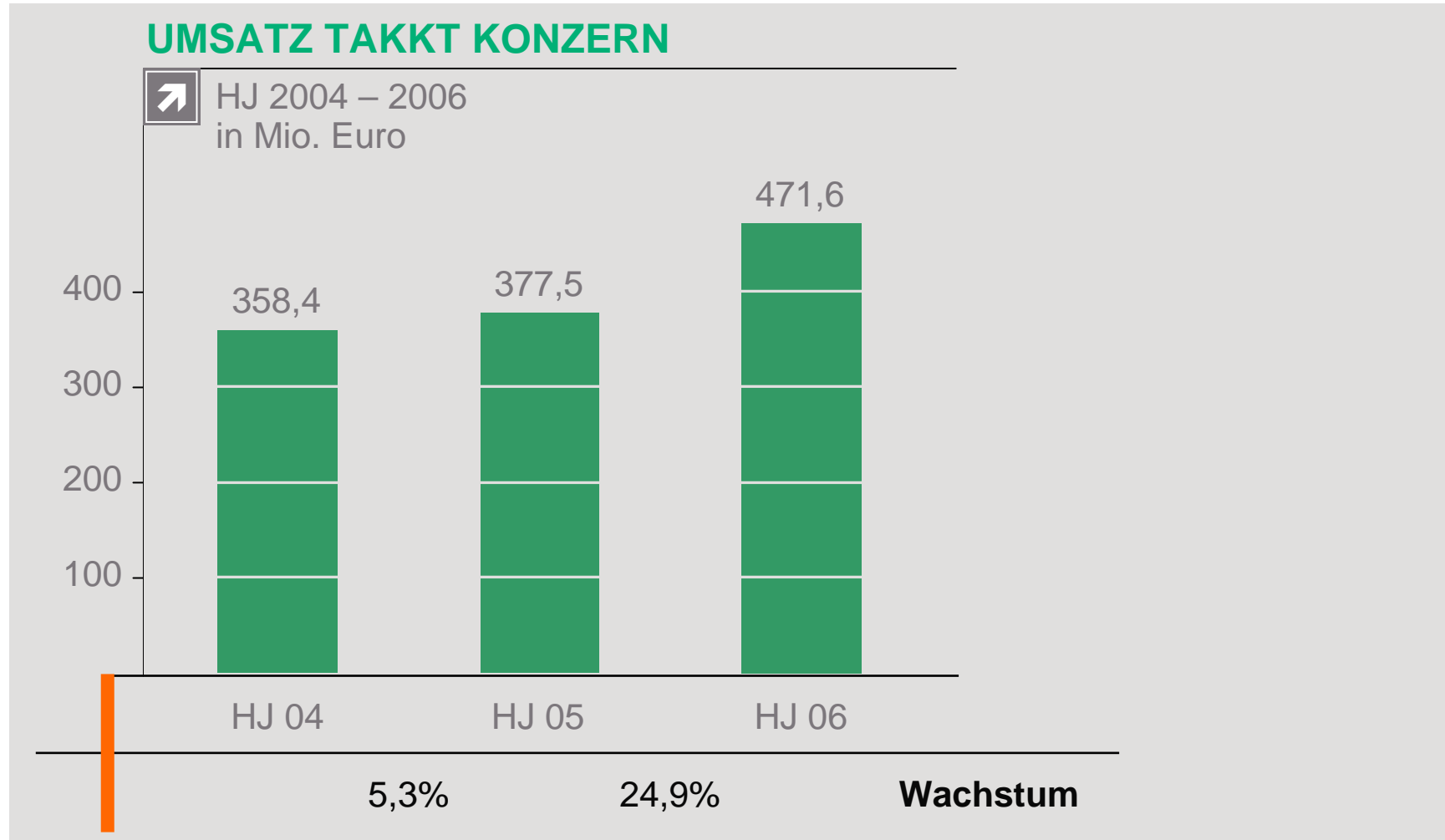
# TAKKT AG

  
BUSINESS EQUIPMENT SOLUTIONS

**1. Halbjahr 2006**

---

# HJ Umsatz: währungsbereinigtes Wachstum von 22,2 Prozent

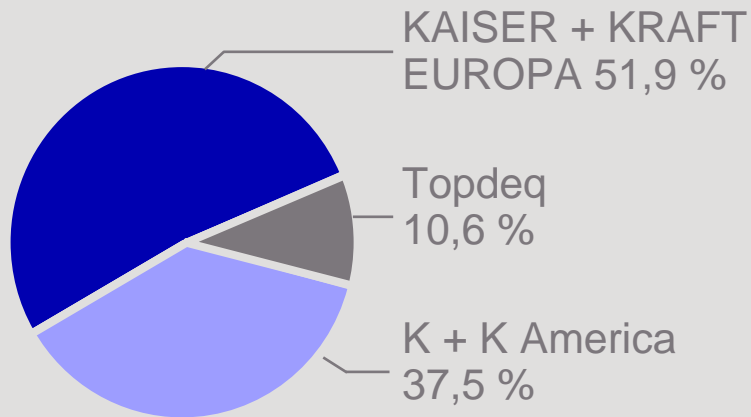


# Umsatz: diversifiziertes Portfolio

---

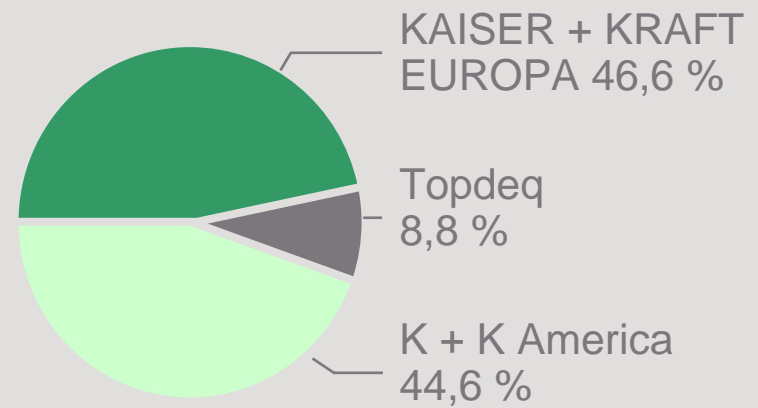
## UMSATZ Geschäftsbereich

↗ 2005

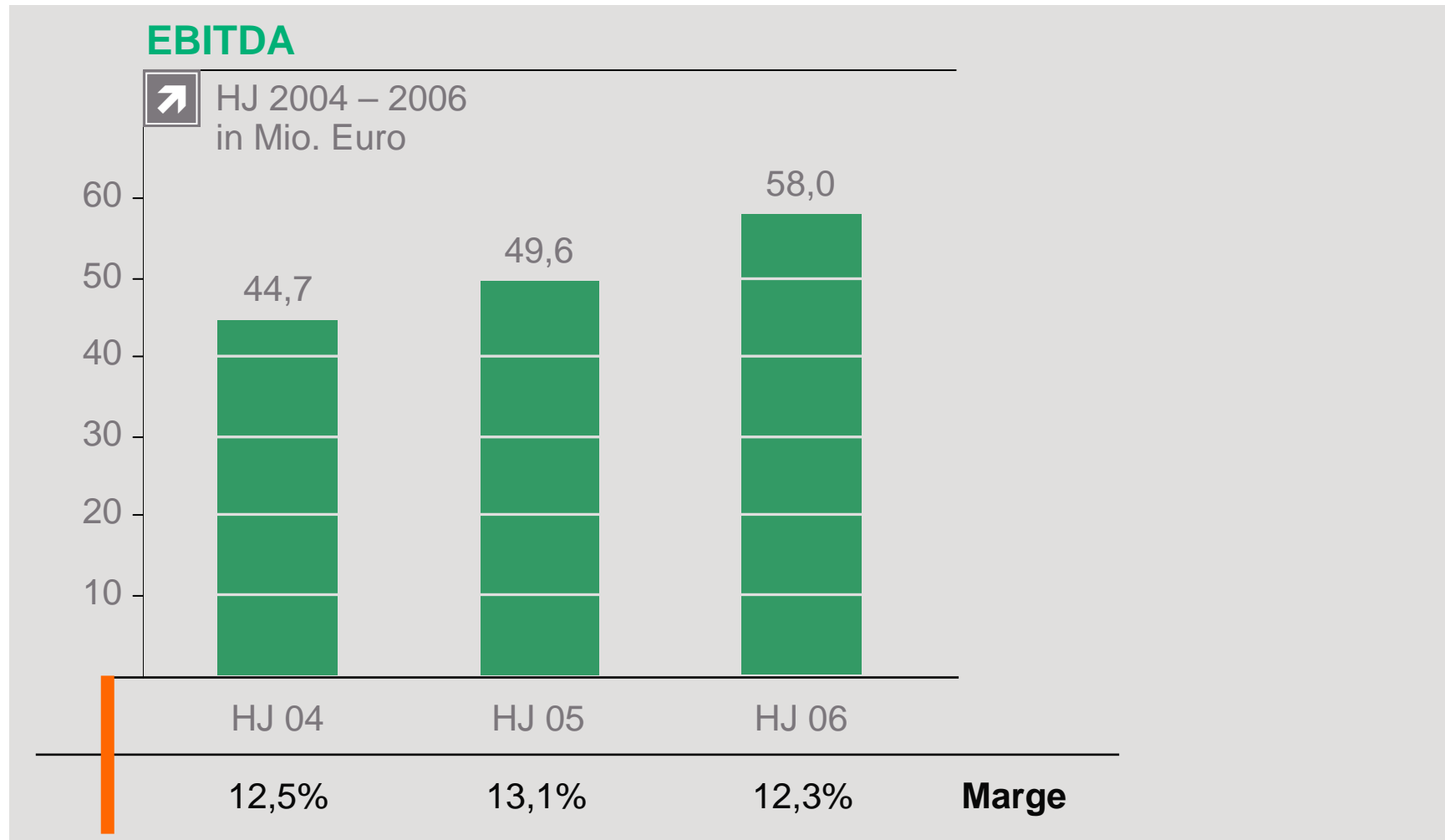


## UMSATZ Geschäftsbereich

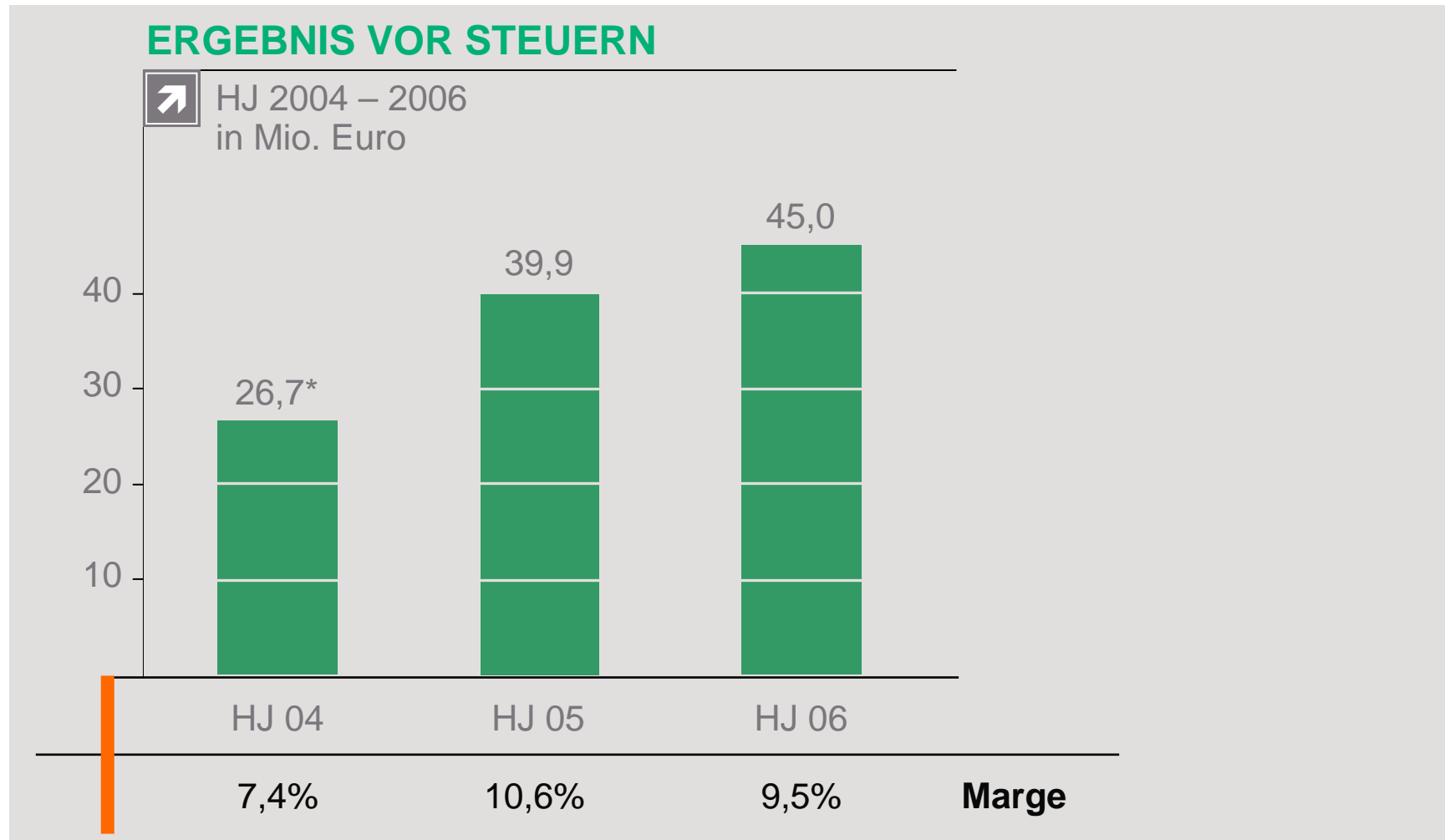
↗ HJ 2006



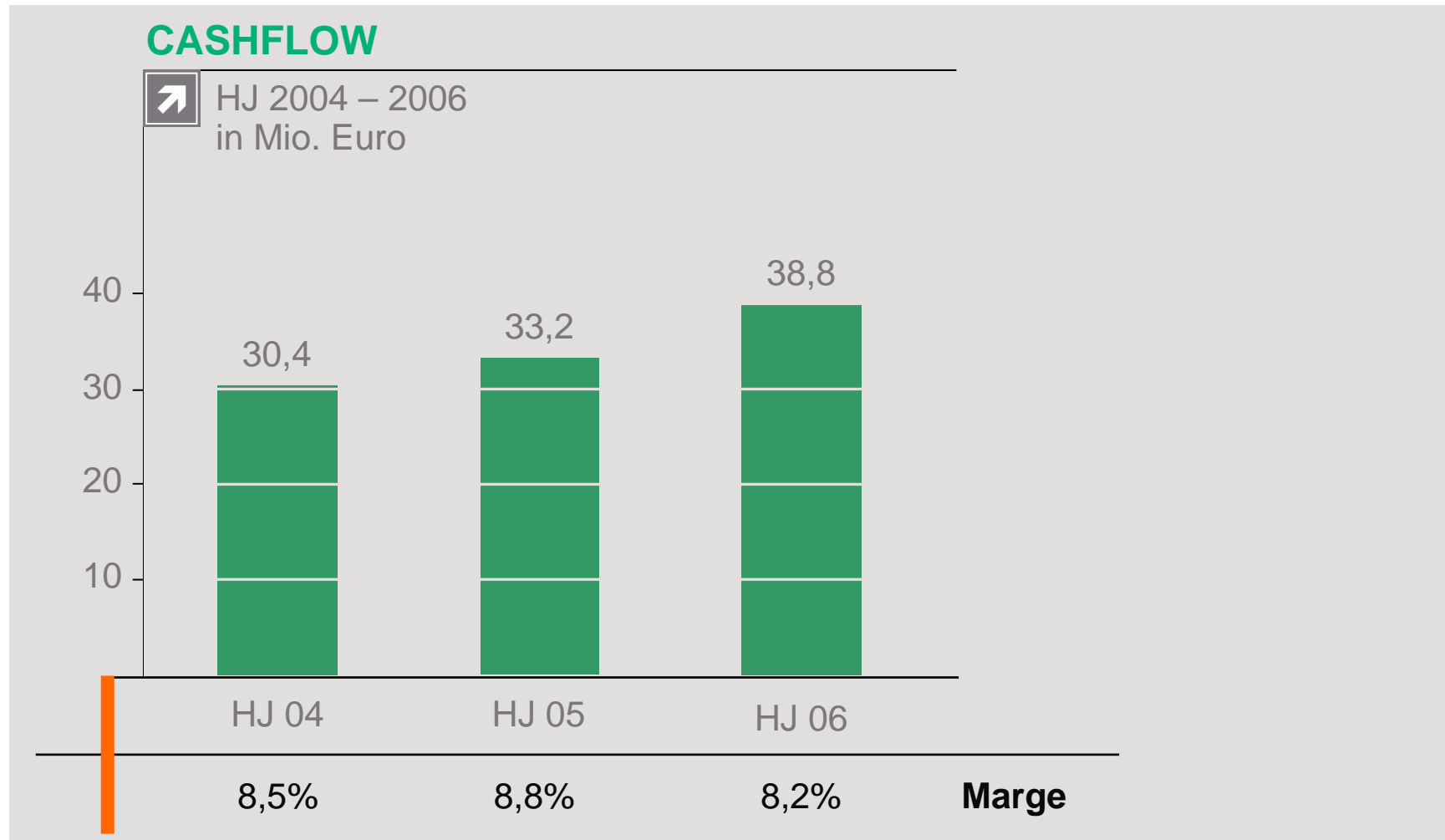
## HJ EBITDA: Marge bei 13,2 Prozent bereinigt um NBF



## HJ Ergebnis vor Steuern: positive Entwicklung



## HJ Cashflow: hohes Niveau belegt Ertragskraft



## HJ Konzernbilanz: Effekt der NBF Konsolidierung sichtbar

### AKTIVA

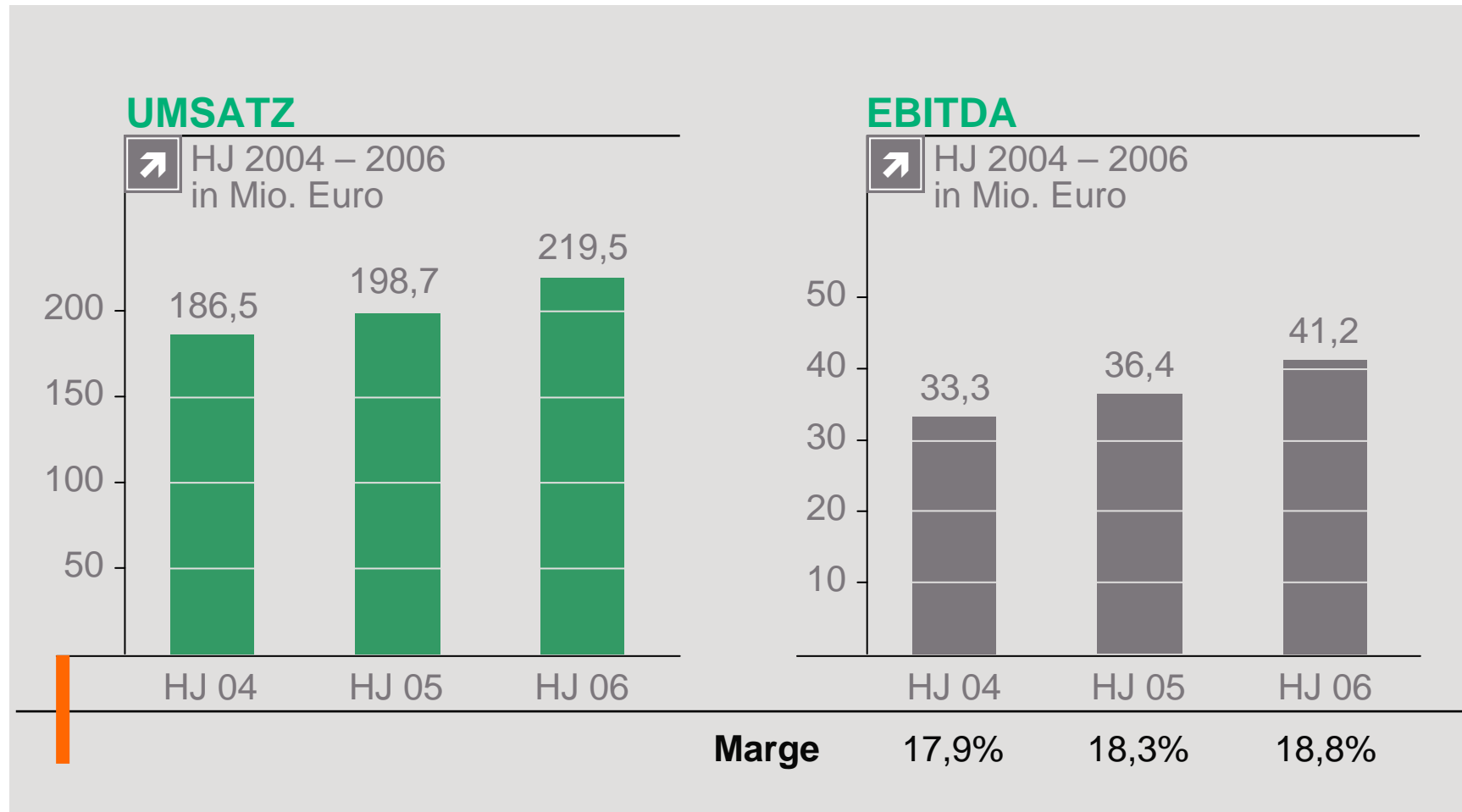
↗ in Mio. Euro	Stand am 30.06.06	%	Stand am 31.12.05	%
<b>Langfristiges Vermögen</b>				
Sachanlagen	67,5	11,9	68,0	13,6
Geschäfts- und Firmenwerte	255,5	45,3	227,5	45,5
Andere immaterielle VG*	33,6	6,0	9,3	1,9
Sonstige	0,4	0,1	0,4	0,1
Latente Steuern	5,1	0,9	5,1	1,0
<b>Kurzfristiges Vermögen</b>				
Vorräte	65,7	11,6	66,0	13,2
Forderungen aus L. u. L.	103,7	18,4	95,9	19,2
Sonstige	32,5	5,8	27,7	5,5
	<b>564,0</b>	<b>100,0</b>	<b>499,9</b>	<b>100,0</b>

## HJ Konzernbilanz: gesunde Finanzierungsstruktur

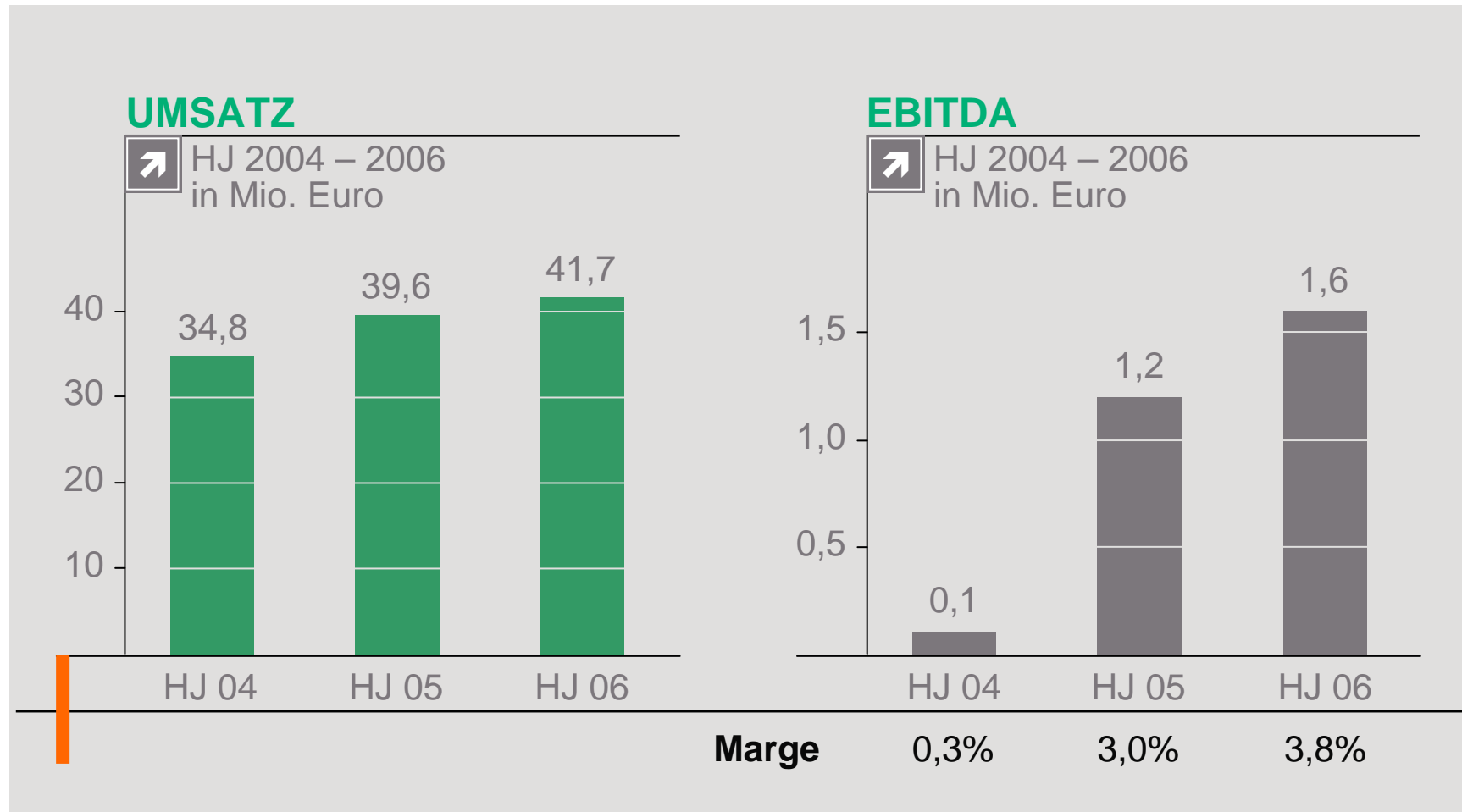
### PASSIVA

↗ in Mio. Euro	Stand am 30.06.06	%	Stand am 31.12.05	%
<b>Konzerneigenkapital</b>				
Eigenkapital	244,4	43,3	230,6	46,1
Minderheitenanteile	2,9	0,5	2,4	0,5
<b>Finanzverbindlichkeiten</b>	207,1	36,7	162,2	32,5
<b>Rückstellungen</b>	22,6	4,0	22,9	4,6
<b>Verbindlichkeiten aus L. u. L.</b>	29,7	5,3	28,2	5,6
<b>Sonstige Verbindlichkeiten</b>	57,3	10,2	53,6	10,7
	<b>564,0</b>	<b>100,0</b>	<b>499,9</b>	<b>100,0</b>

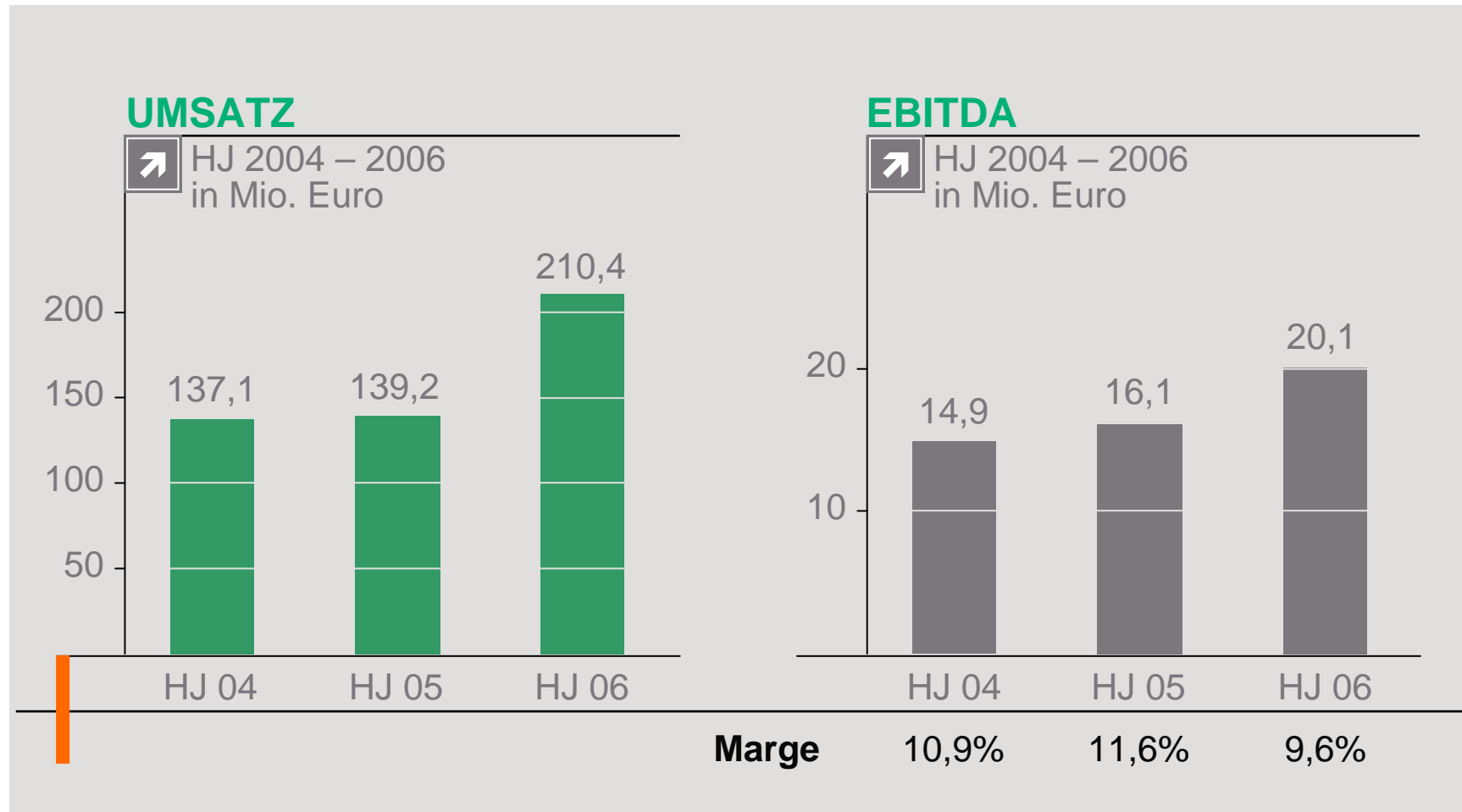
# KAISER + KRAFT EUROPA: Entwicklung 1. Halbjahr



# Topdeq: Entwicklung 1. Halbjahr



# K + K America: Entwicklung 1. Halbjahr



## Finanzkalender 2006

---

- 23/03/2006 Bilanzpressekonferenz + DVFA Analystenkonferenz
- März/April Roadshows Edinburgh, London, Paris
- 04/05/2006 Zwischenbericht 1. Quartal 2006
- 31/05/2006 Hauptversammlung, Ludwigsburg
- 01/06/2006 Deutsche Bank German Corporate Conference
- 06/06/2006 DrKW German MidCap Investor Day
- 27/07/2006 Roadshow Mailand
- 03/08/2006 Zwischenbericht 1. Halbjahr 2006
- 10/08/2006 Roadshow Brüssel
- **02/11/2006 Zwischenbericht erste neun Monate 2006**
- November Herbst Roadshows
- 27/11/2006 Deutsche Börse Deutsches Eigenkapitalforum

## Kontakt

---

TAKKT AG  
Presselstraße 12  
70191 Stuttgart  
Deutschland

Tel.: +49 711 34658-0  
Fax: +49 711 34658-100  
E-Mail: [service@takkt.de](mailto:service@takkt.de)  
[www.takkt.de](http://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](mailto:joachim.eschke@takkt.de)  
[www.takkt.de](http://www.takkt.de)