
TAKKTAG

BUSINESS EQUIPMENT SOLUTIONS

Roadshow Präsentation

Sommer 2008



H
MOTORS, INC.

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

HOME ABOUT US CONTACT US
YOUR ACCOUNT FEATURED PRODUCTS CATALOGS

Catalog Request

First Name
Last Name
Company Name
Address
City
State
Zip
Country

Phone
Fax
E-mail

Product Category
Product Name
Product Description

Product Code
Product Price
Product Availability

Product Image
Product Details
Product Specifications

Product Reviews
Product Ratings
Product Comments

Product Questions
Product Answers
Product Support

Product News
Product Updates
Product Alerts

Product Links
Product Resources
Product Information

Product Search
Product Filter
Product Sort

Product Page

Inhalt

- Geschäftsmodell & strategische Erfolgsfaktoren

- 1. Halbjahr 2008

- Finanzkennzahlen 2007

- 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.
- Versandte Werbemittel pro Jahr: > 70 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

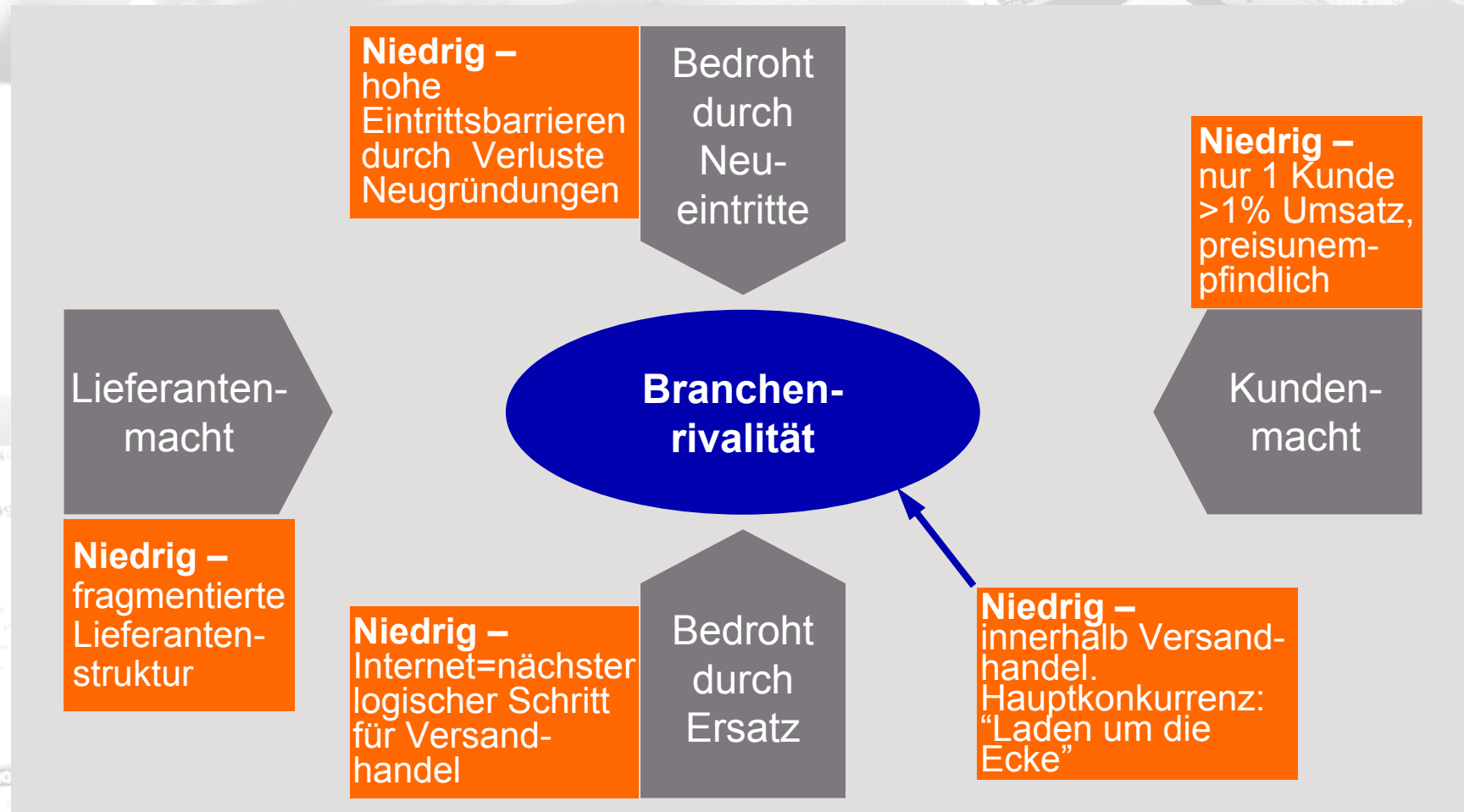
Beispiel: KAISER + KRAFT EUROPA



→ Konsolidierer und Manager der Wertschöpfungskette

TAKKTAG

TAKKT: Wettbewerb in einer sehr attraktiven Branche



→ keine Änderung in naher Zukunft

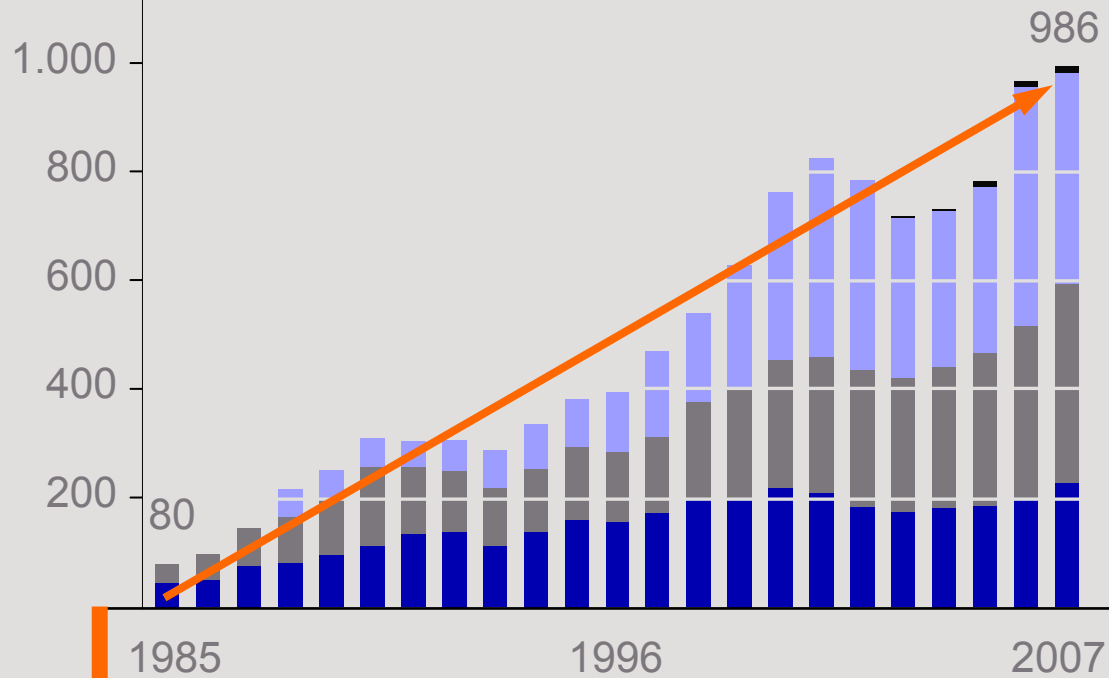
TAKKTAG

nach Michael Porter (1980) "Competitive Strategy"

TAKKT: langjähriger Wachstumspfad

UMSATZ TAKKT KONZERN

1985 – 2007
in Mio. Euro



1985 – 2007

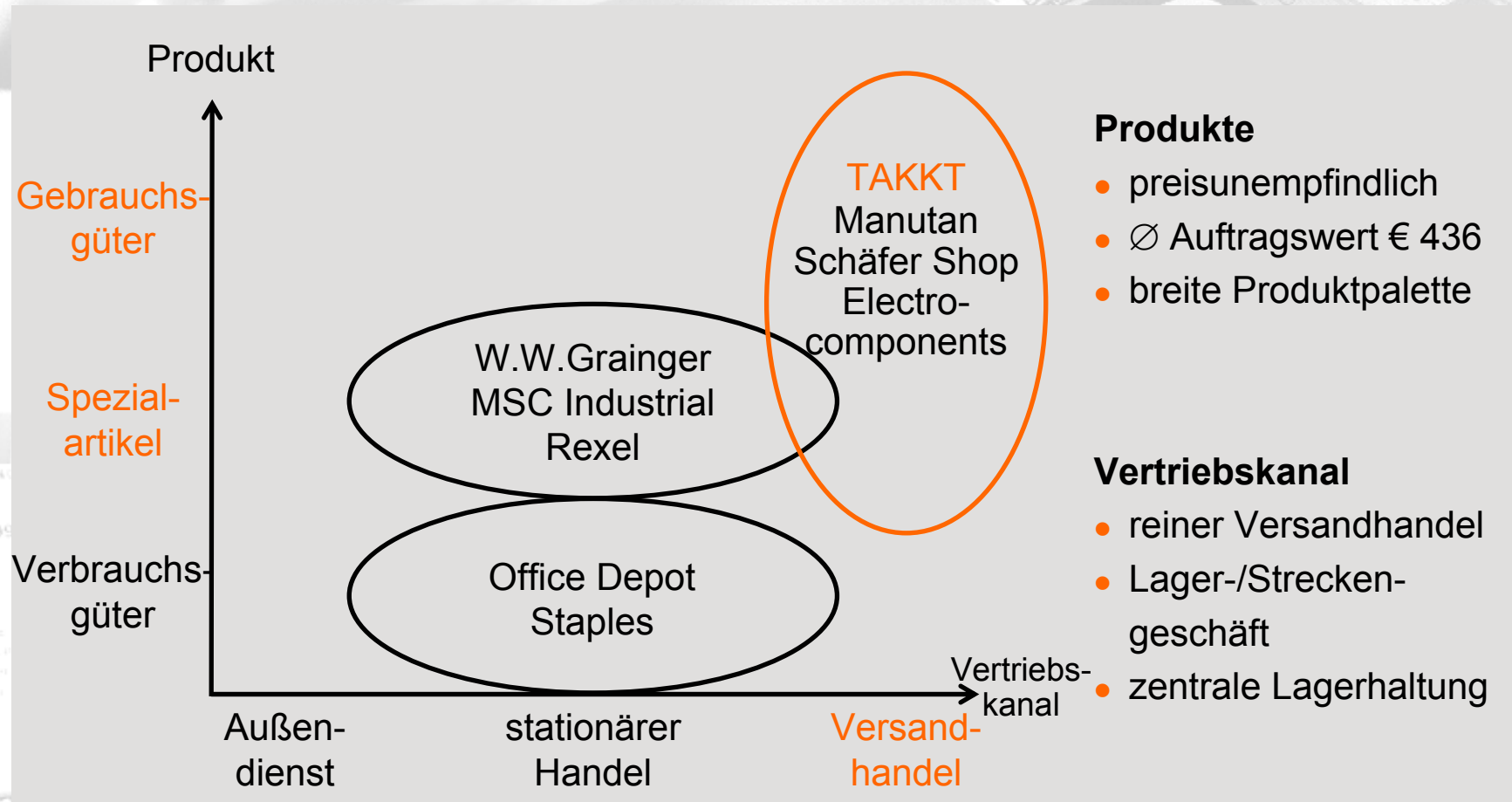
- Wachstum: CAGR +12%
- EBITDA Marge: >10%

- Sonstige
- Nordamerika
- Übriges Europa
- Deutschland

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

TAKKTAG

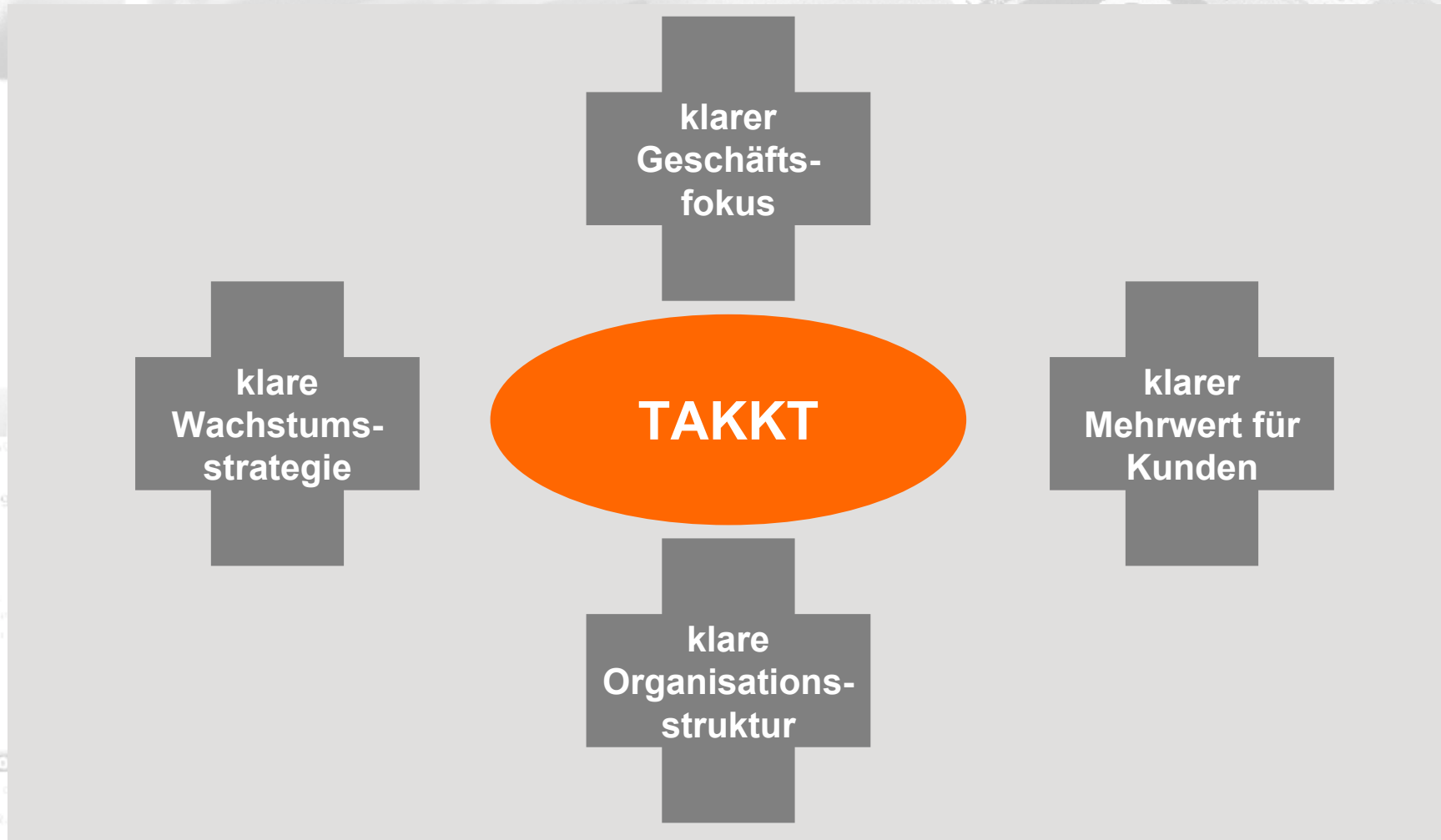
TAKKT: Geschäftsmodell und Marktübersicht



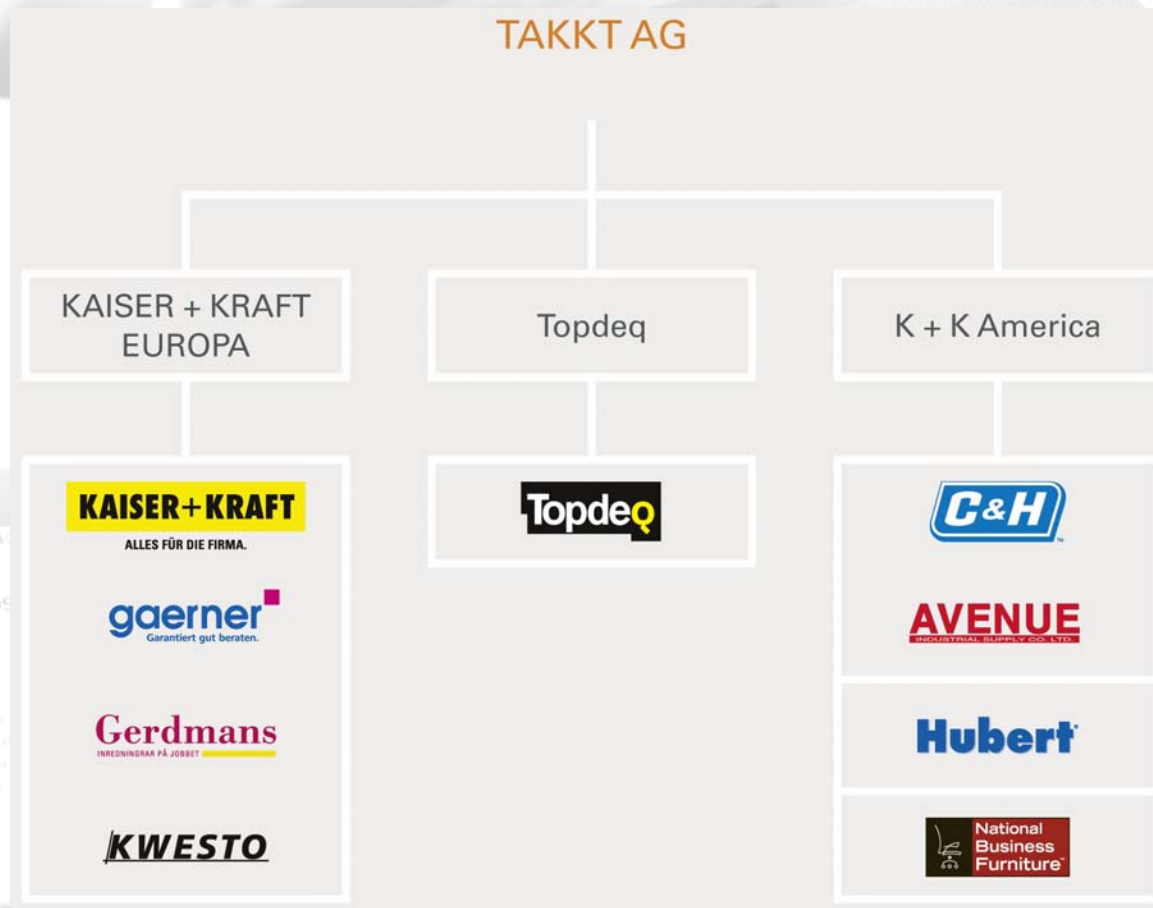
→ Systemgeschäft mit stabiler Rohertragsmarge

TAKKTAG

TAKKT: strategische Erfolgsfaktoren



TAKKT Erfolgsfaktoren: klare Organisationsstruktur



- Wissen
- Synergien / Größenvorteile

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

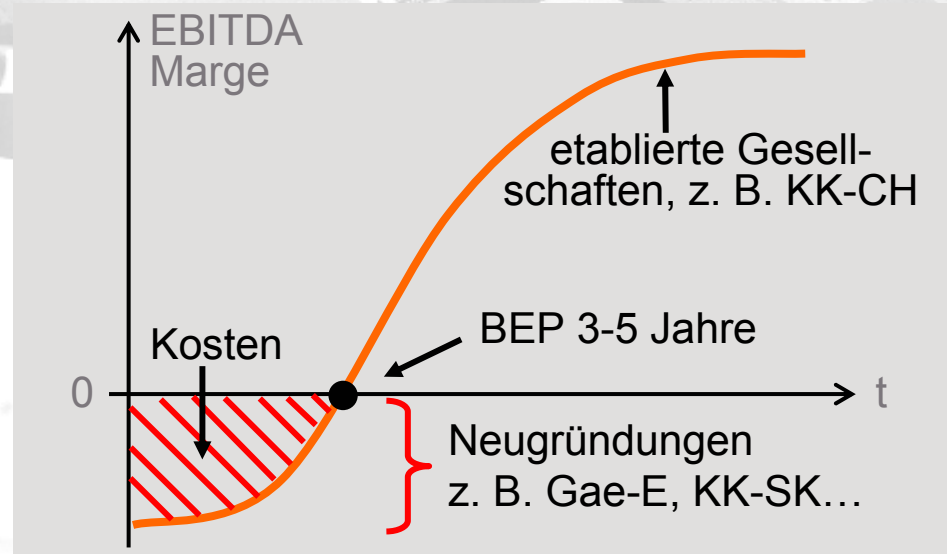
- Vertriebsgesellschaften

→ zentrale Steuerung und Marktnähe

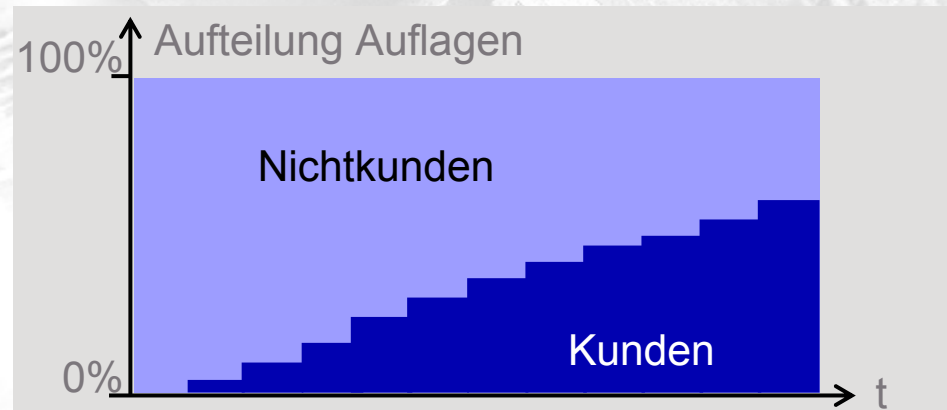
TAKKT AG

TAKKT 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

1. Halbjahr 2008



H MOTORS, INC.

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

HOME ABOUT US CONTACT US 1-800-558-9966
YOUR ACCOUNT FEATURED PRODUCTS ABOUT US

Catalog Request

First Name
Last Name
Company Name
Address
City
State
Zip

Phone
Fax
E-mail
Comments

Submit

Cancel

Back

Home

Privacy Policy

Terms & Conditions

Site Map

Feedback

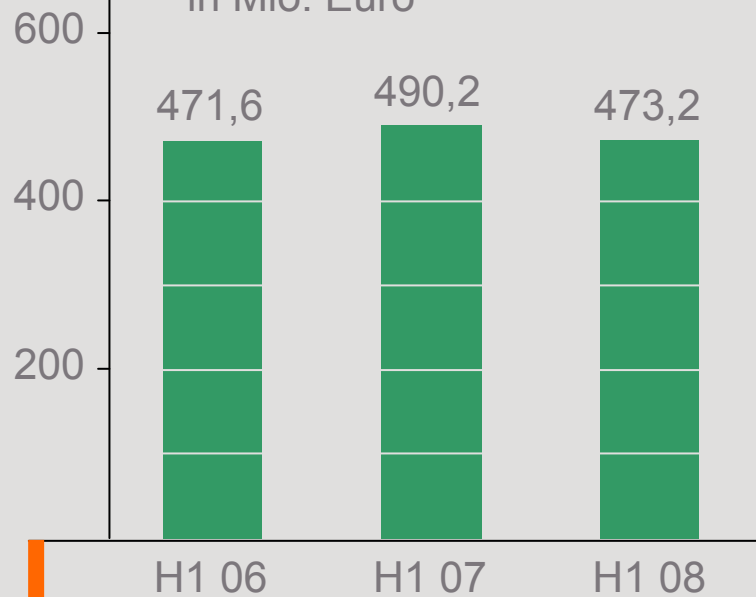
Help



TAKKT H1/2008: organisches Wachstum und überproportionale Ertragssteigerung

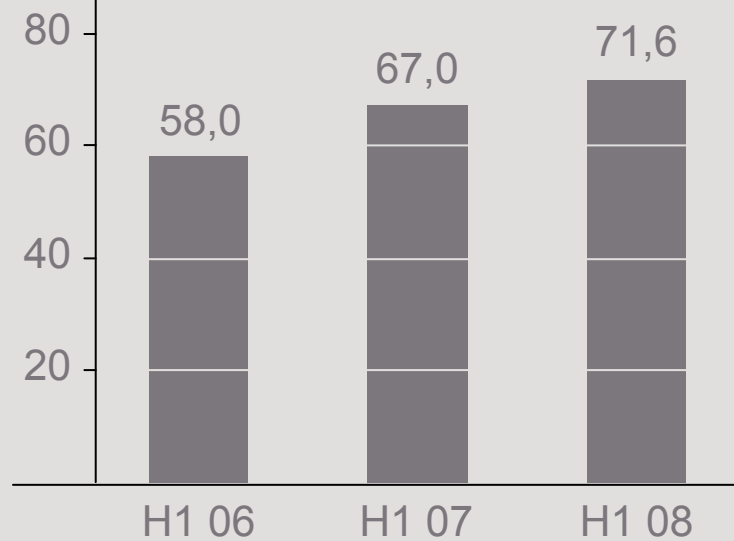
UMSATZ

↗ H1 2006 – 2008
in Mio. Euro



EBITDA

↗ H1 2006 – 2008
in Mio. Euro



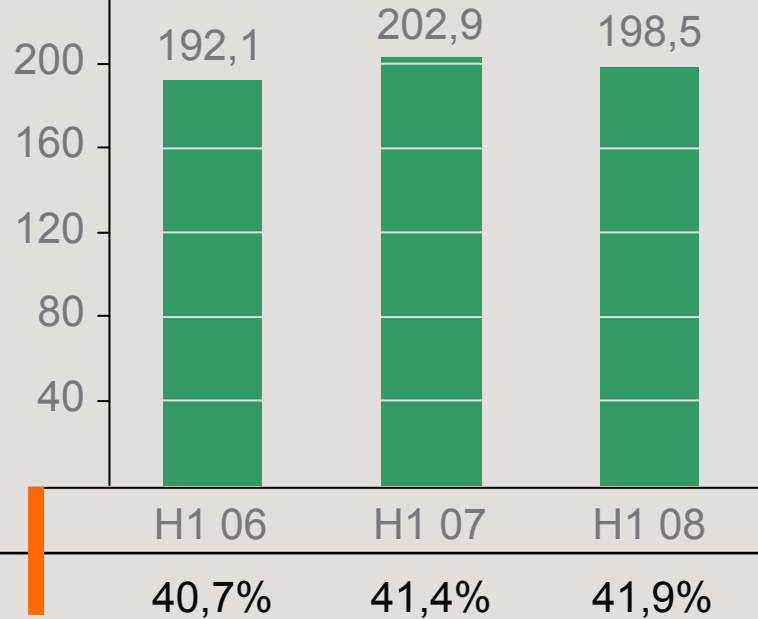
Veränderung -3,5%
organisch +6,4%

Marge 12,3% 13,7% 15,1%

TAKKT H1/2008: Margen auf neuem Rekordniveau

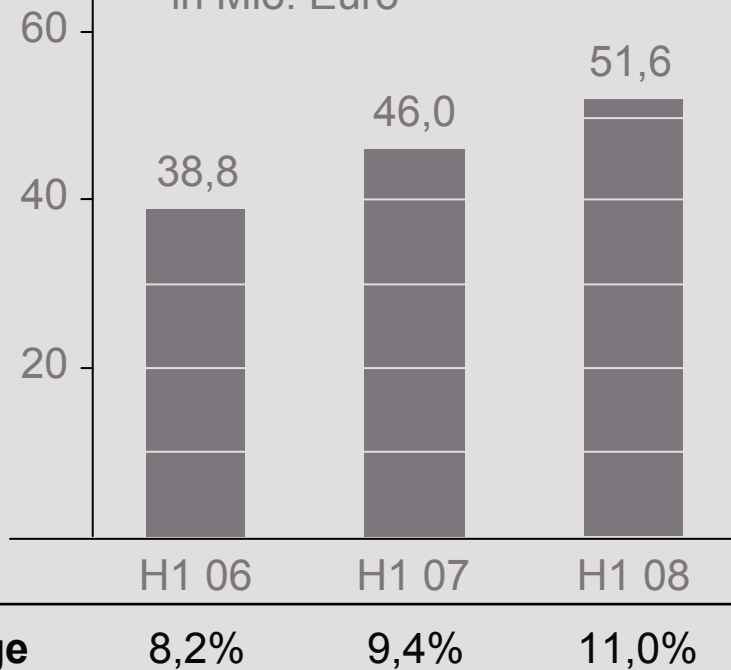
ROHERTRAG

↗ H1 2006 – 2008
in Mio. Euro

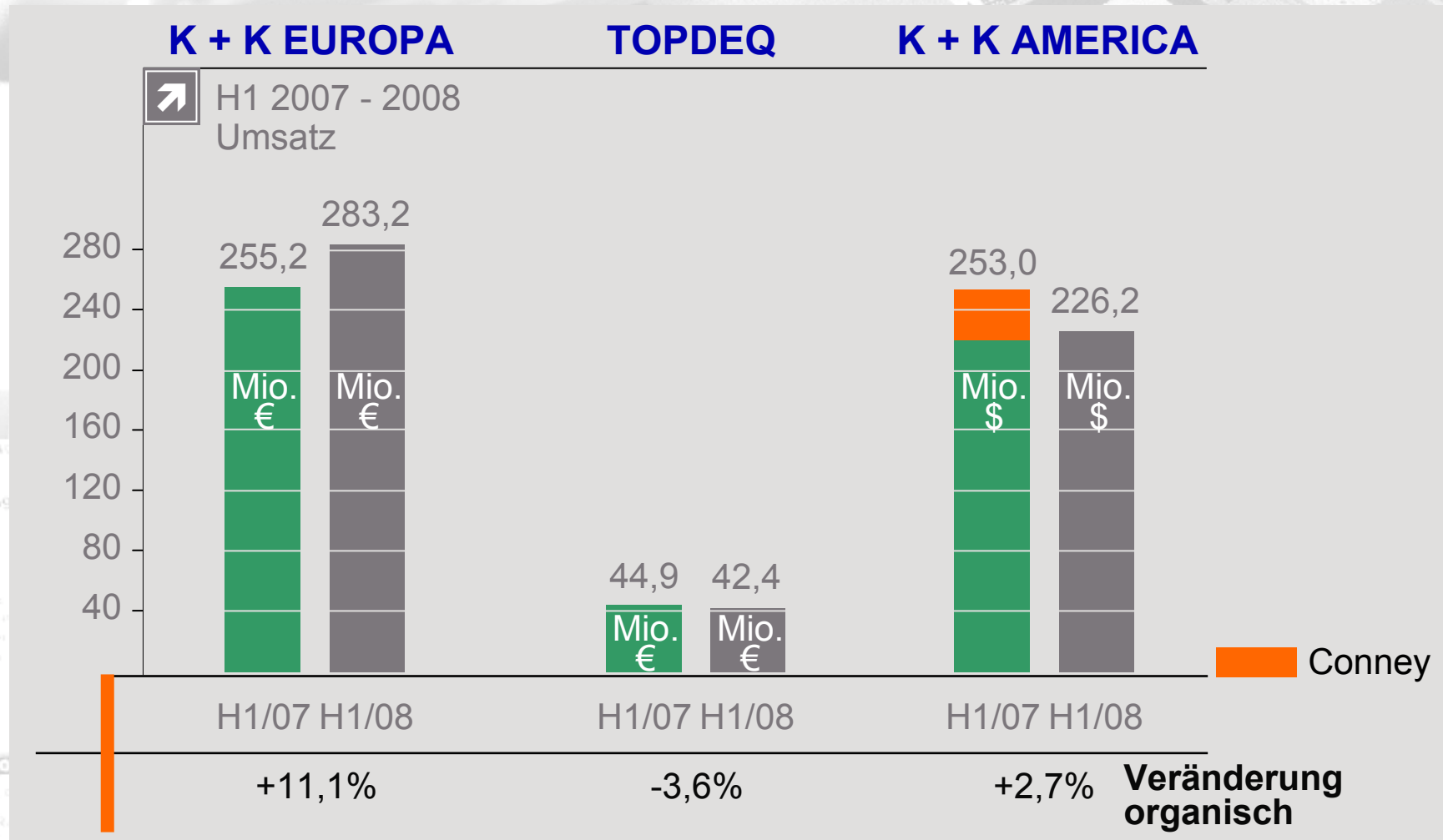


CASHFLOW

↗ H1 2006 – 2008
in Mio. Euro



TAKKT H1/2008: uneinheitlicher Konjunkturverlauf beeinflusst Umsatz



TAKKT H1/2008: Bilanzsumme v. a. durch Währungseffekte reduziert

AKTIVA

↗ in Mio. Euro	Stand am 30.06.08	%	Stand am 31.12.07	%
Langfristiges Vermögen				
Sachanlagen	102,0	19,1	93,4	17,0
Geschäfts- und Firmenwerte	204,8	38,4	211,6	38,5
Anderes immat. Vermögen	18,8	3,5	21,9	4,0
Sonstige	0,8	0,1	0,9	0,2
Latente Steuern	6,0	1,1	5,6	1,0
Kurzfristiges Vermögen				
Vorräte	66,6	12,5	64,6	11,8
Forderungen aus L. u. L.	106,5	19,9	109,0	19,8
Sonstige	28,5	5,4	42,0	7,7
	534,0	100,0	549,0	100,0

TAKKT H1/2008: weitere Entschuldung durch hohen Cashflow

PASSIVA

↗ in Mio. Euro	Stand am 30.06.08	%	Stand am 31.12.07	%
Konzerneigenkapital				
Eigenkapital	299,7	56,1	321,9	58,6
Minderheitenanteile	3,0	0,6	3,0	0,5
Finanzverbindlichkeiten	106,6	20,0	91,3	16,6
Rückstellungen	27,2	5,1	32,2	5,9
Verbindlichkeiten aus L. u. L.	27,9	5,2	31,7	5,8
Sonstige Verbindlichkeiten	69,6	13,0	68,9	12,6
	534,0	100,0	549,0	100,0

TAKKTAG

BUSINESS EQUIPMENT SOLUTIONS

Finanzkennzahlen 2007



0 558 9966

11

Product Name:
Product Description:
Part Number:
Quantity:

C & M PRODUCTS

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

Catalog Request

Product Name:
Product Description:
Part Number:
Quantity:

Product Name:
Product Description:
Part Number:
Quantity:

Product Name:
Product Description:
Part Number:
Quantity:

Product Name:
Product Description:
Part Number:
Quantity:

Product Name:
Product Description:
Part Number:
Quantity:

Product Name:
Product Description:
Part Number:
Quantity:

Product Name:
Product Description:
Part Number:
Quantity:

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

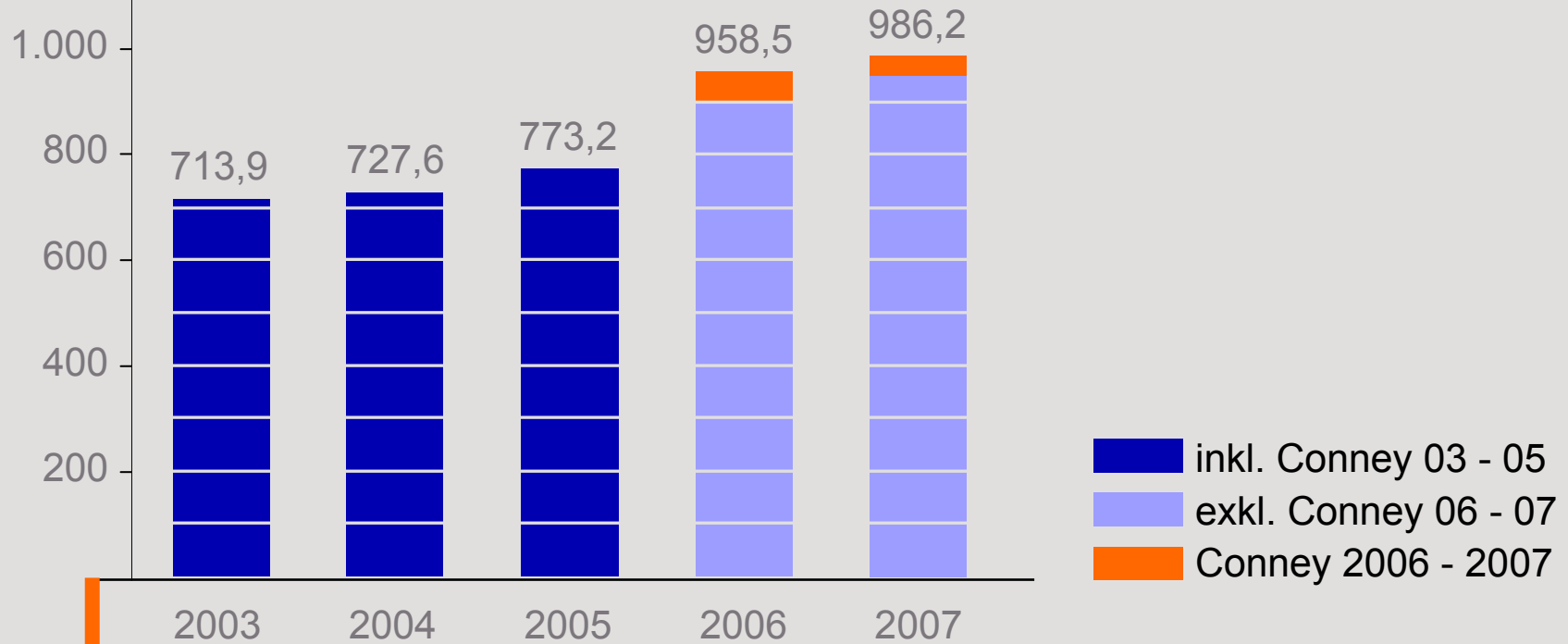
Kennzahlenentwicklung der letzten 5 Jahre

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



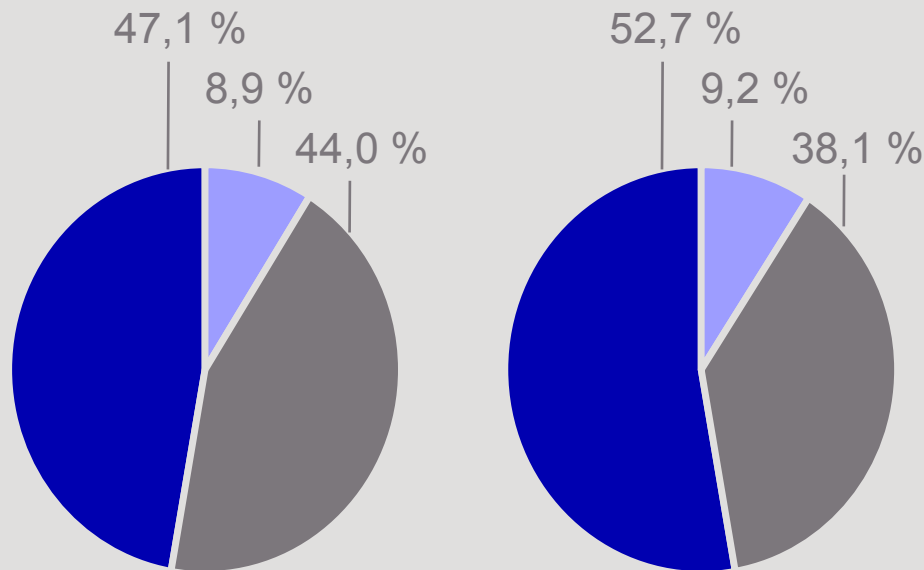
■ inkl. Conney 03 - 05
■ exkl. Conney 06 - 07
■ Conney 2006 - 2007

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

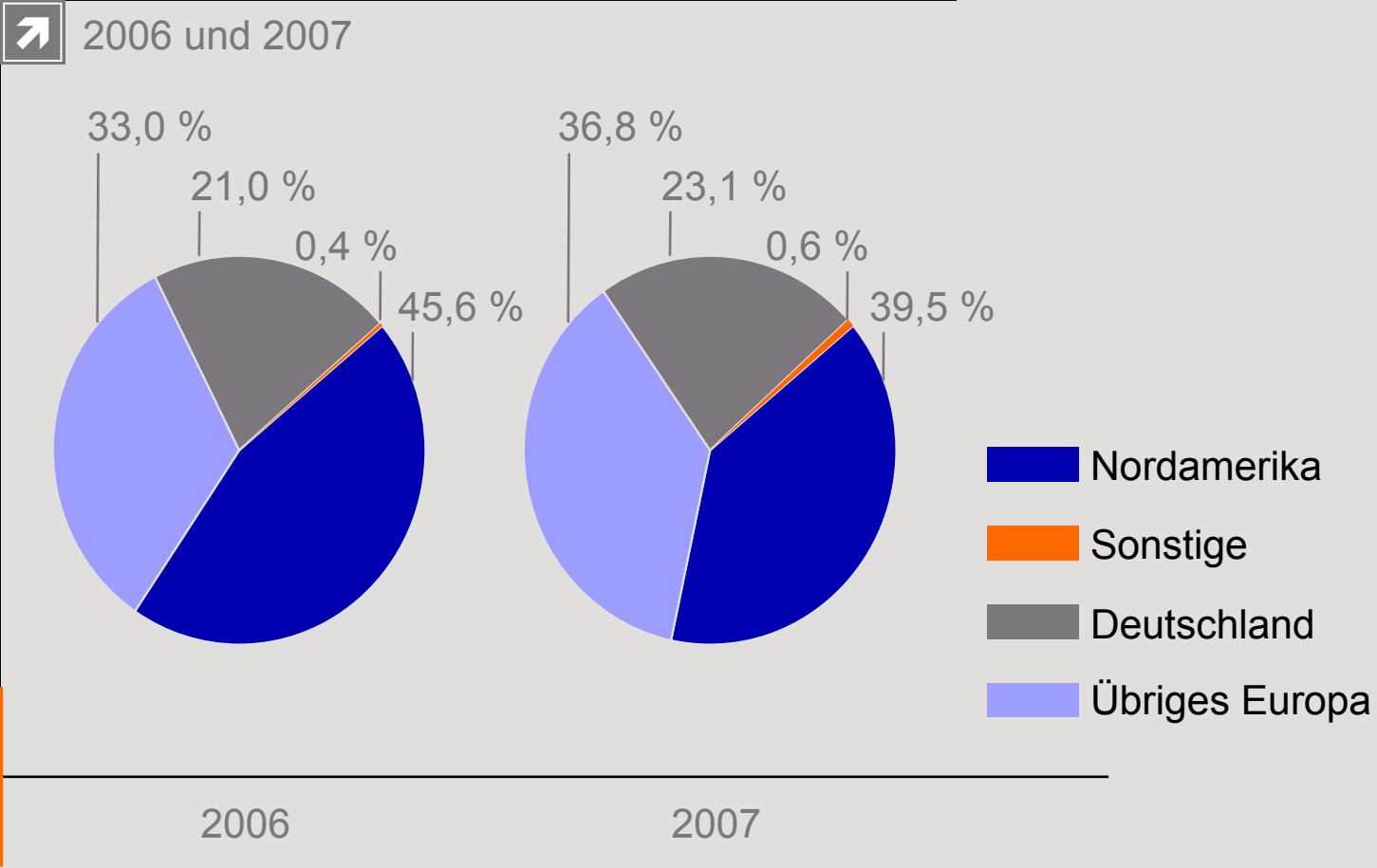
2006

2007

TAKKTAG

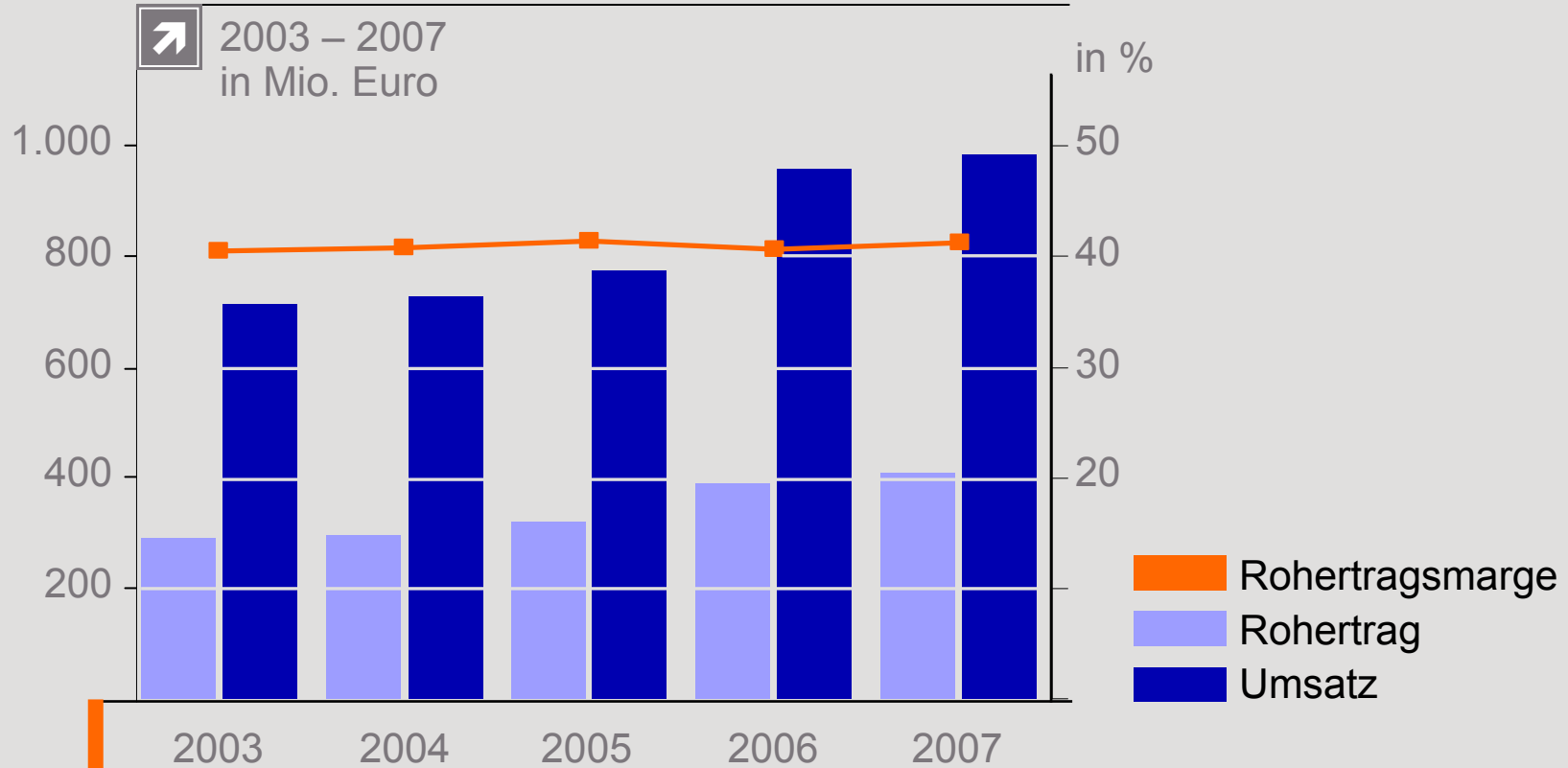
Umsatz: durch Diversifikation erfolgreich

UMSATZ nach Regionen



Rohrertrag: Marge weiter in allen Geschäftsbereichen optimiert

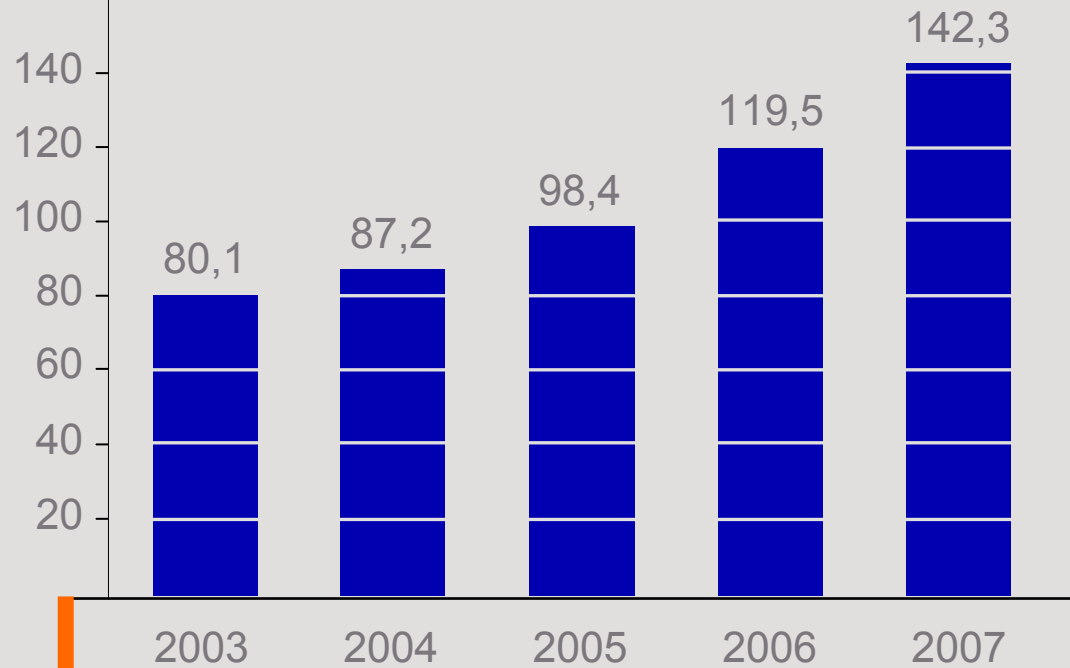
ROHERTRAGSMARGE



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

EBITDA

↗ 2003 – 2007
in Mio. Euro



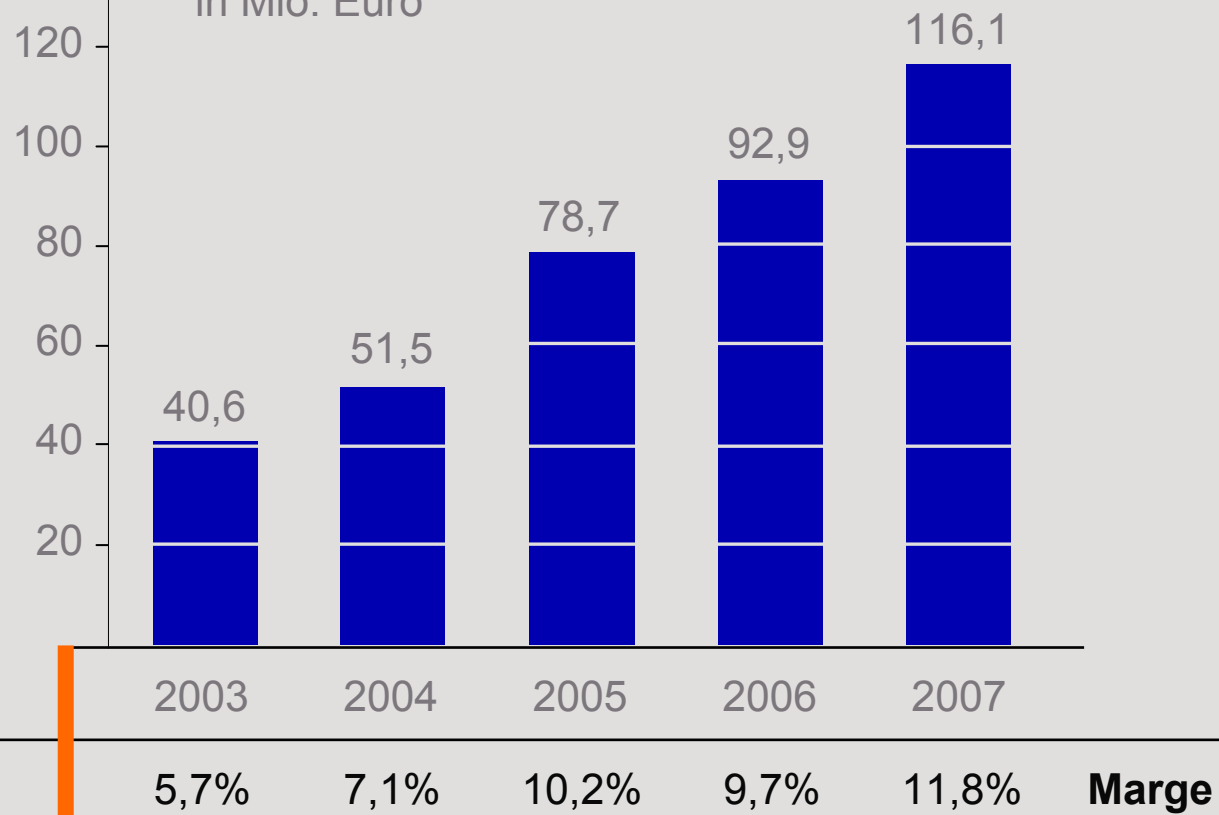
- Anhebung des Zielkorridors EBITDA-Marge von 11 - 13 % auf 12 - 15 % ab 2008

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

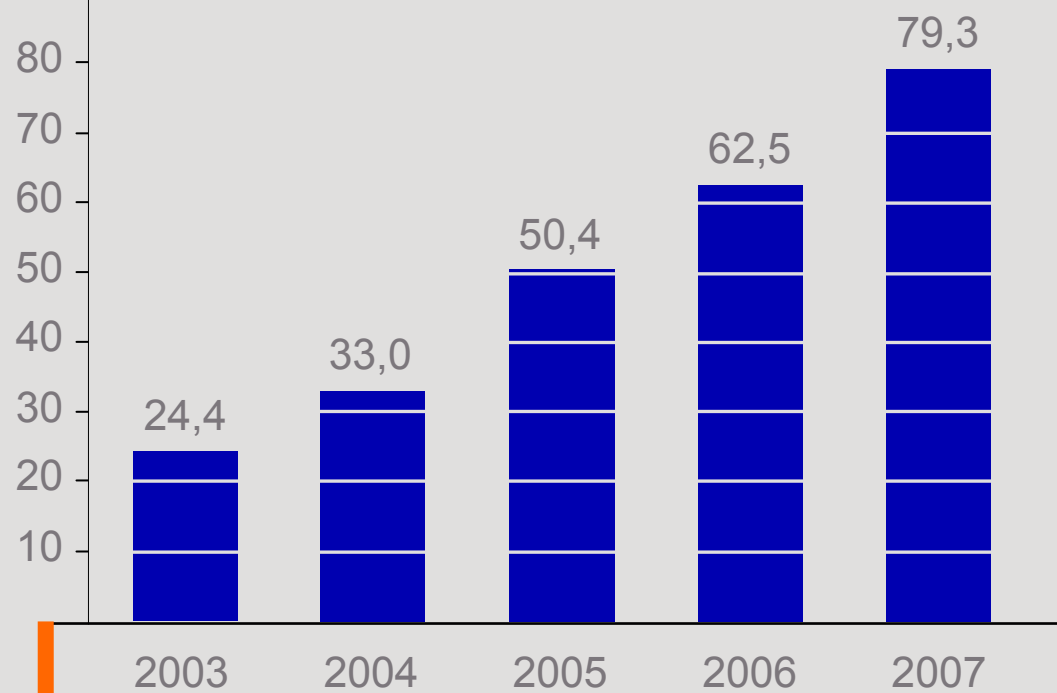
↗ 2003 – 2007
in Mio. Euro



Periodenergebnis: Profitabilität auf hohem Niveau weiter gesteigert

PERIODENERGEBNIS

↗ 2003 – 2007
in Mio. Euro



3,4%

4,5%

6,5%

6,5%

8,0%

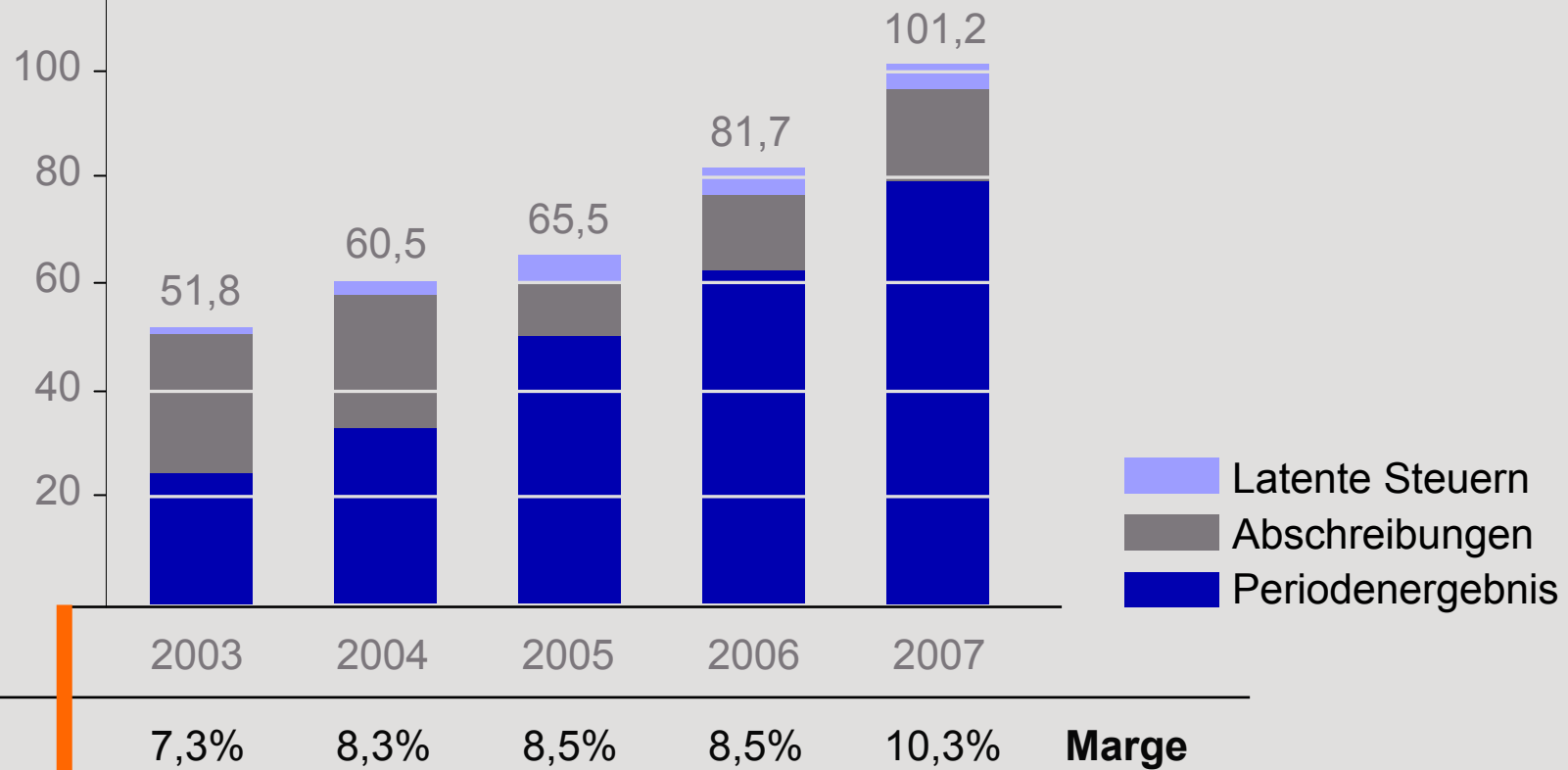
Marge

TAKKTAG

Cashflow: erreicht erstmals Wert über 100 Millionen Euro

CASHFLOW

↗ 2003 – 2007
in Mio. Euro

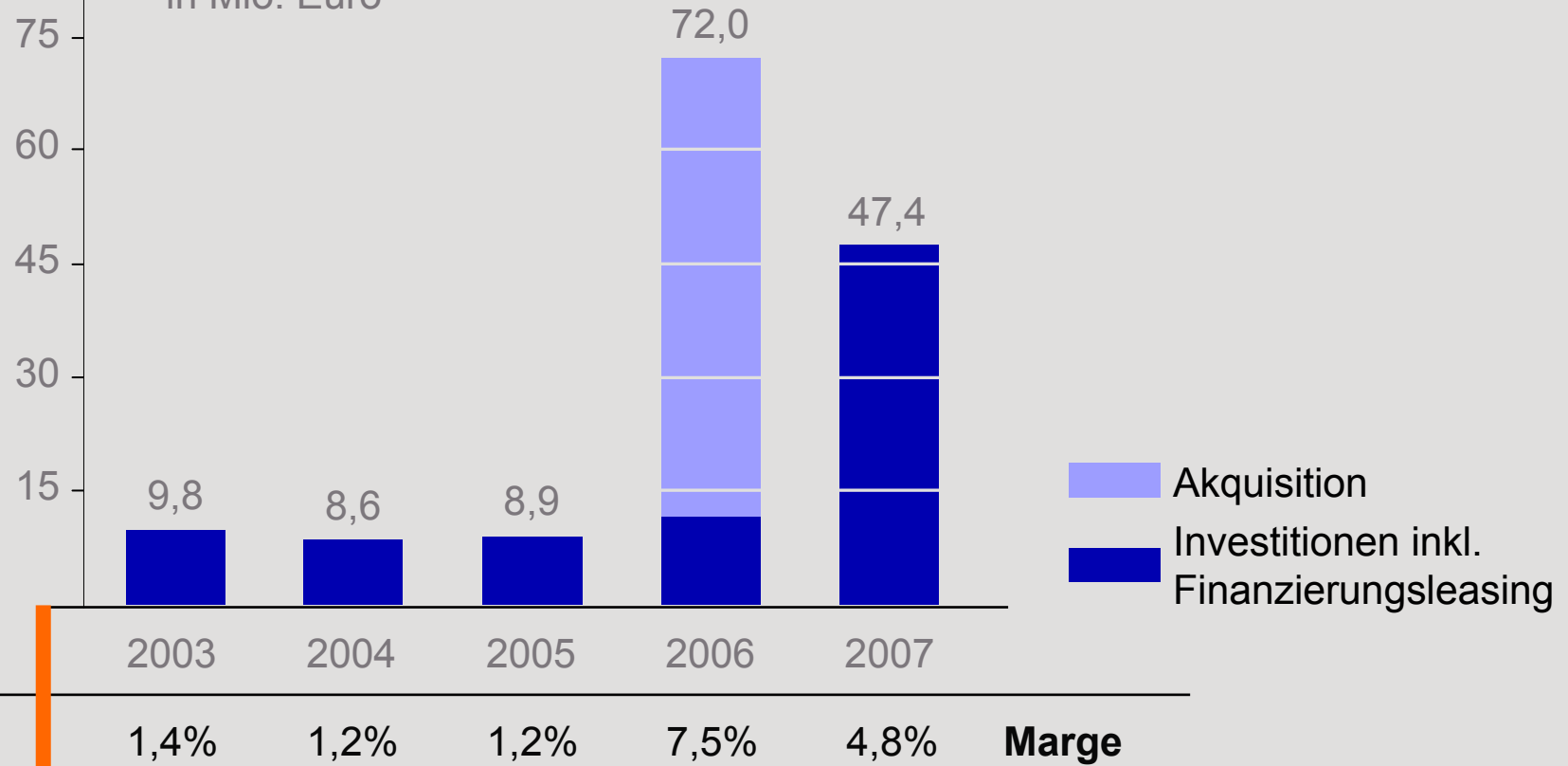


TAKKTAG

Investitionen: höher wegen Investitionen in logistische Infrastruktur

INVESTITIONEN

↗ 2003 – 2007
in Mio. Euro



KAISER + KRAFT EUROPA: Hauptumsatzträger mit hoher Profitabilität

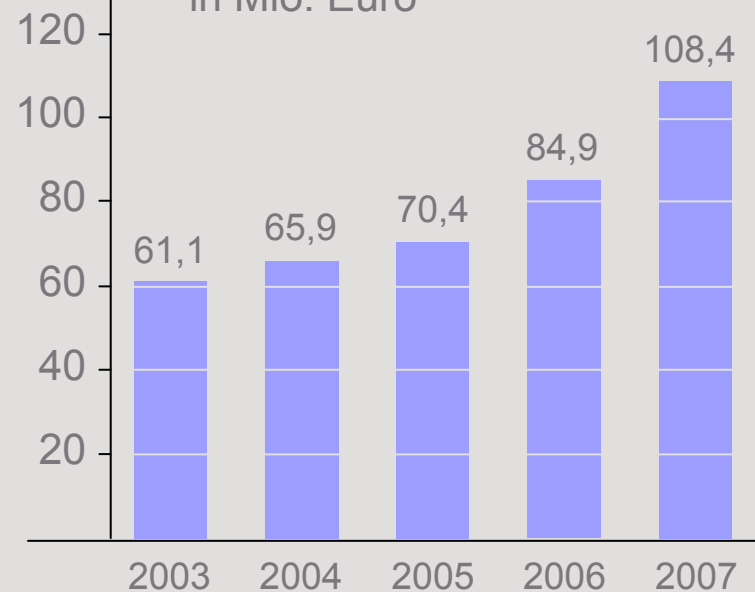
UMSATZ

↗ 2003 – 2007
in Mio. Euro



EBITDA

↗ 2003 – 2007
in Mio. Euro

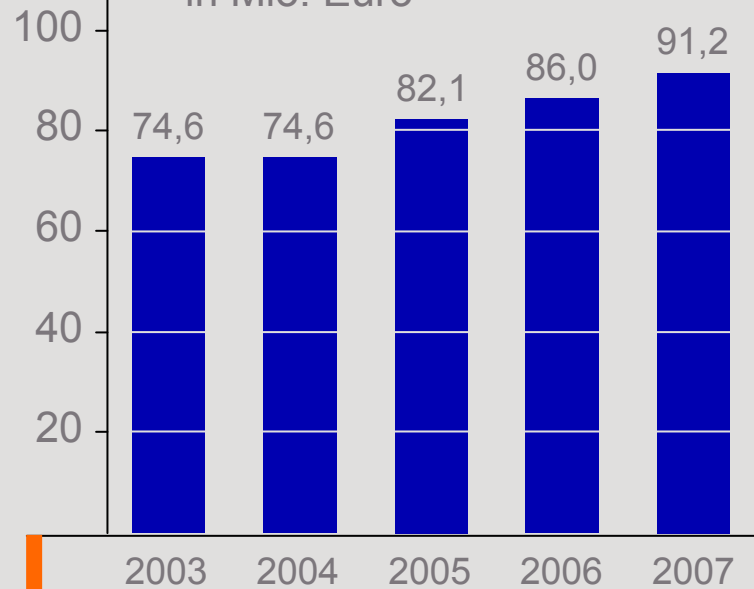


Marge 17,1% 17,4% 17,5% 18,8% 20,9%

Topdeq: Repositionierung greift weiter

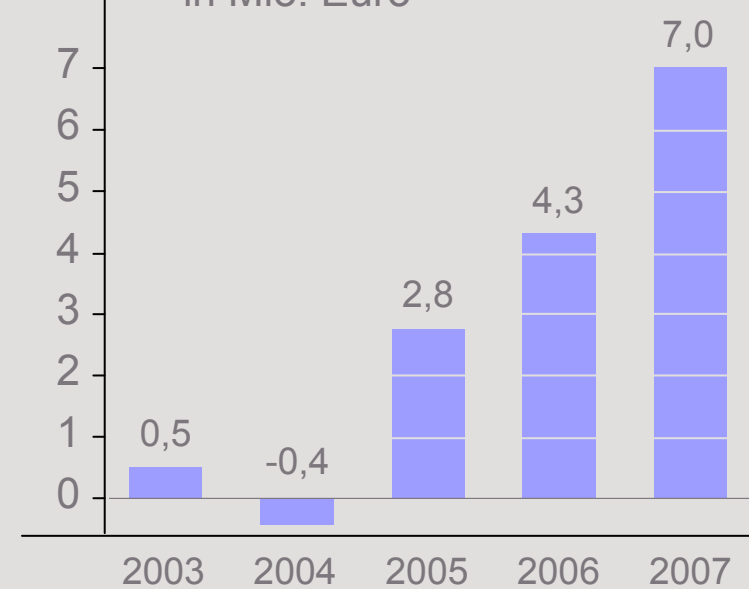
UMSATZ

↗ 2003 – 2007
in Mio. Euro



EBITDA

↗ 2003 – 2007
in Mio. Euro

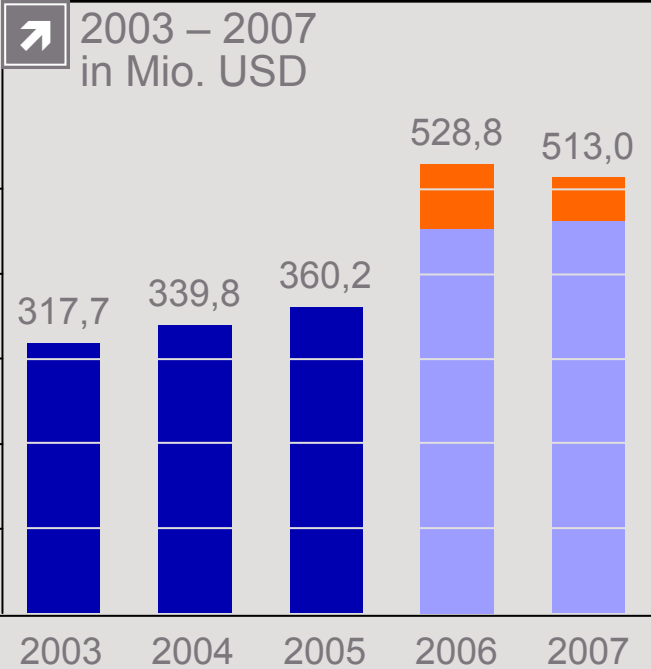


Marge

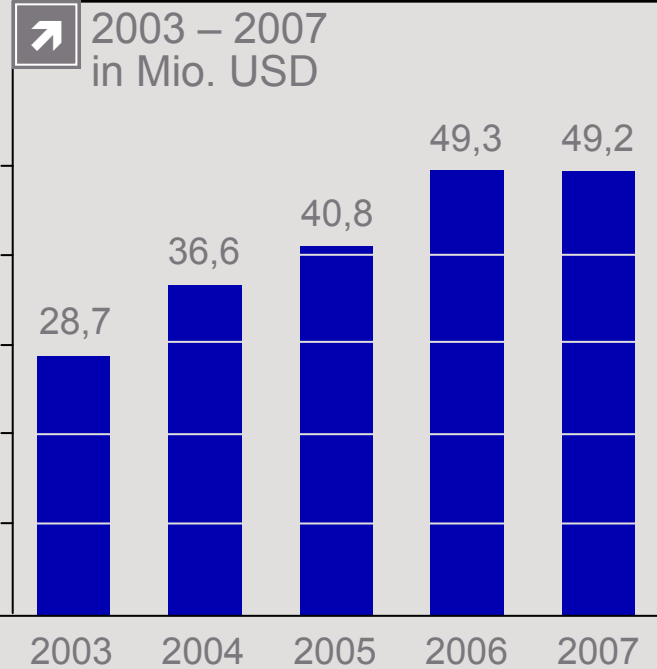
0,7% -0,6% 3,4% 5,0% 7,6%

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

UMSATZ



EBITDA



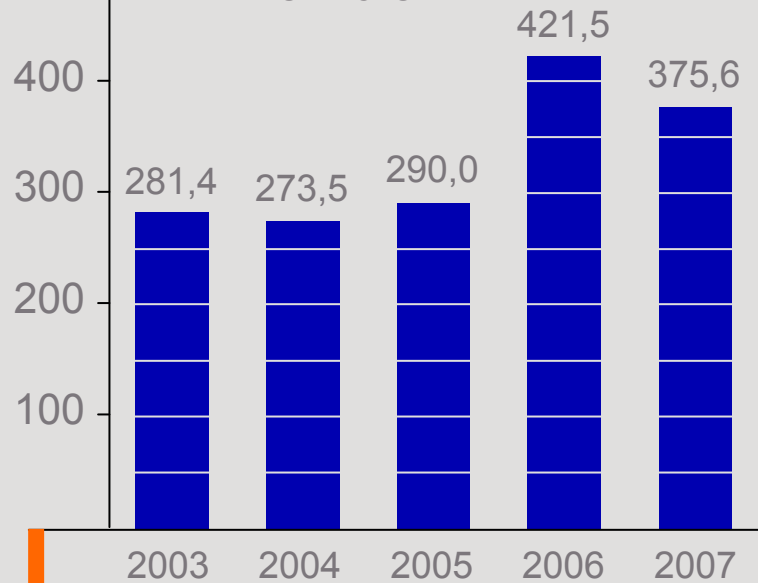
Conney: ■ inkl. 03 - 05 ■ exkl. 06 + 07
■ 2006 + 2007

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

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

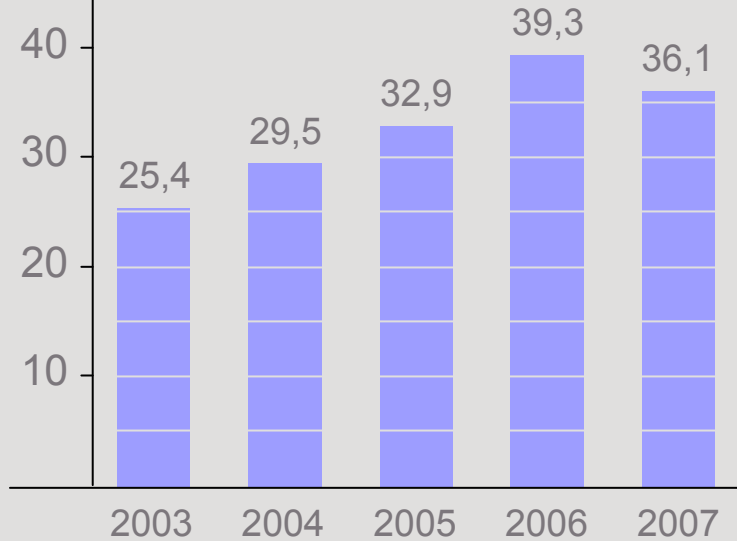
UMSATZ

↗ 2003 – 2007
in Mio. Euro



EBITDA

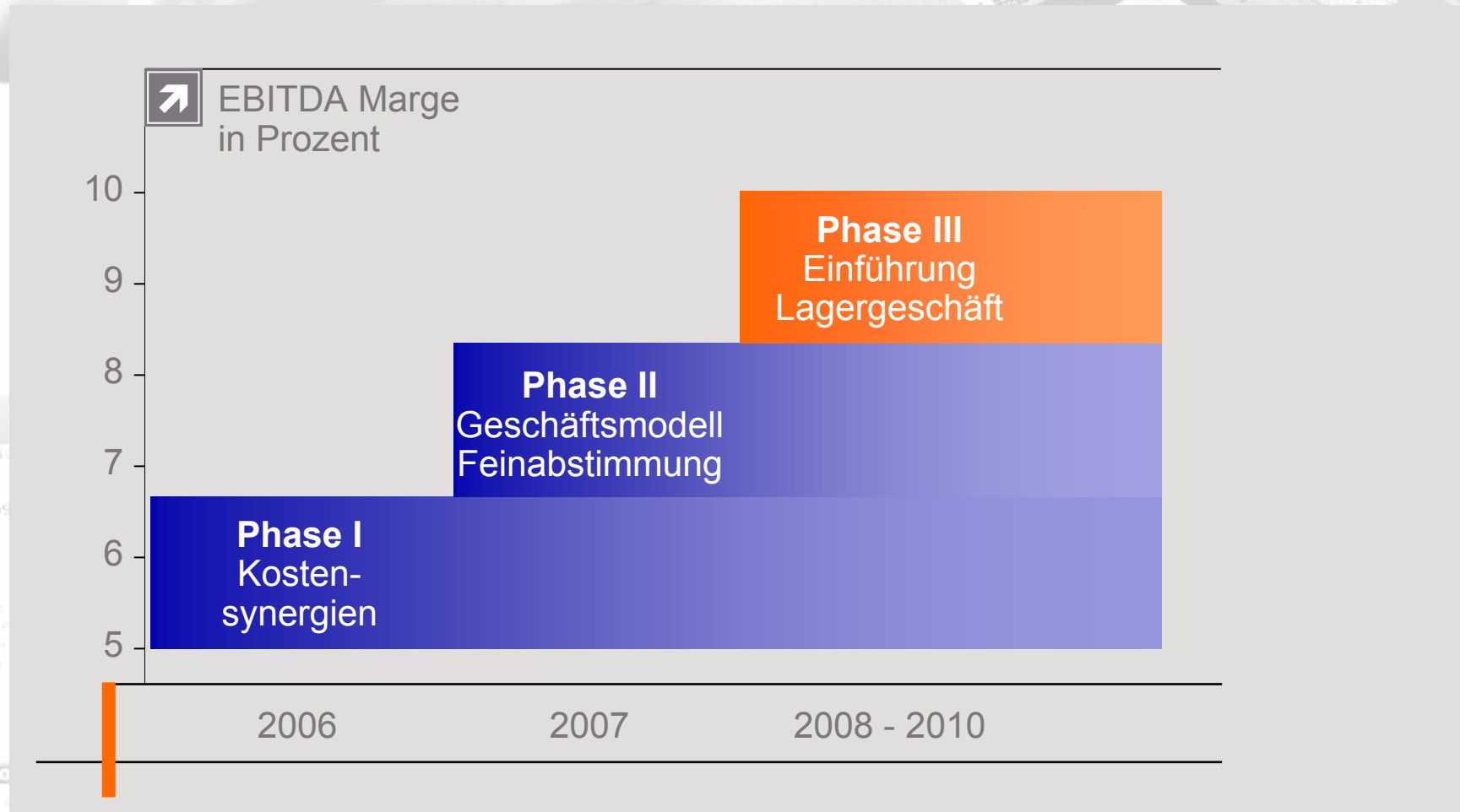
↗ 2003 – 2007
in Mio. Euro



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 %

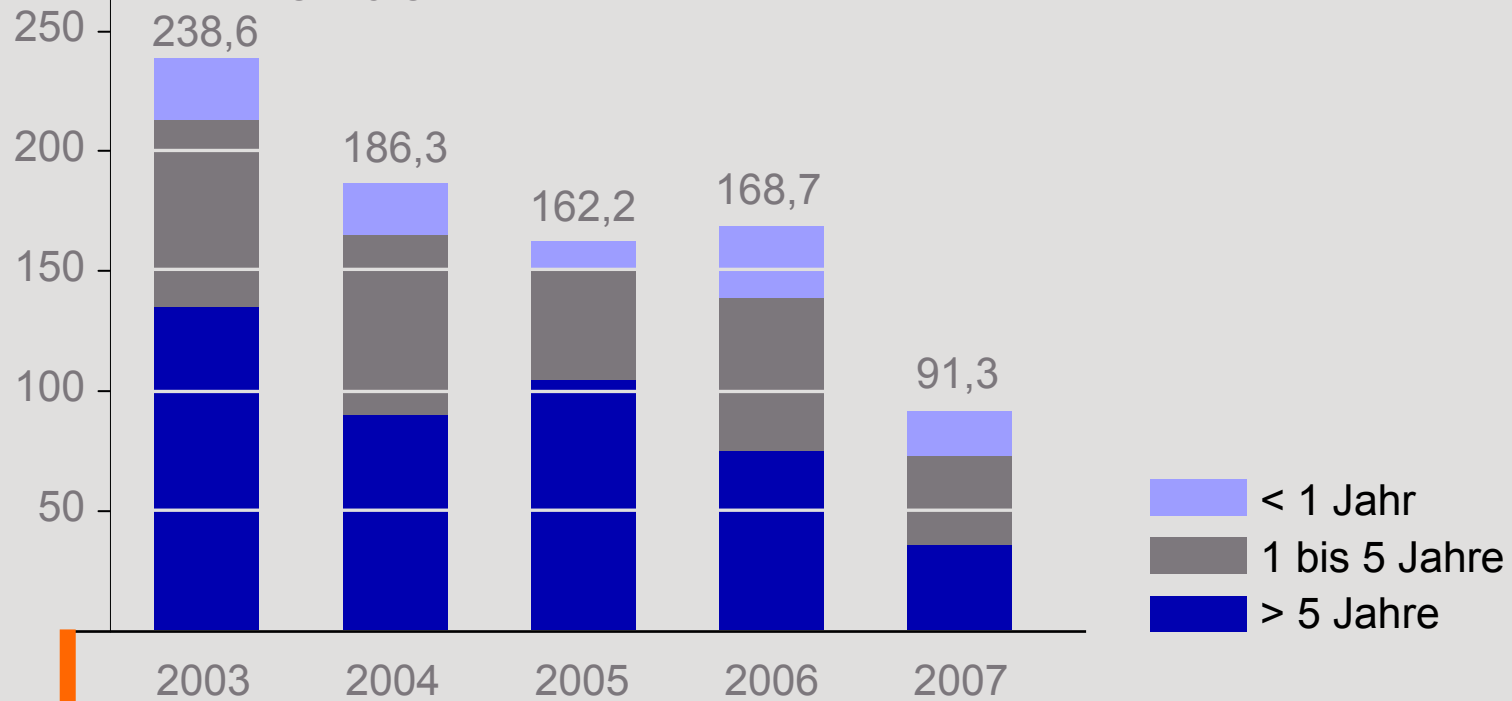
PASSIVA

↗ 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

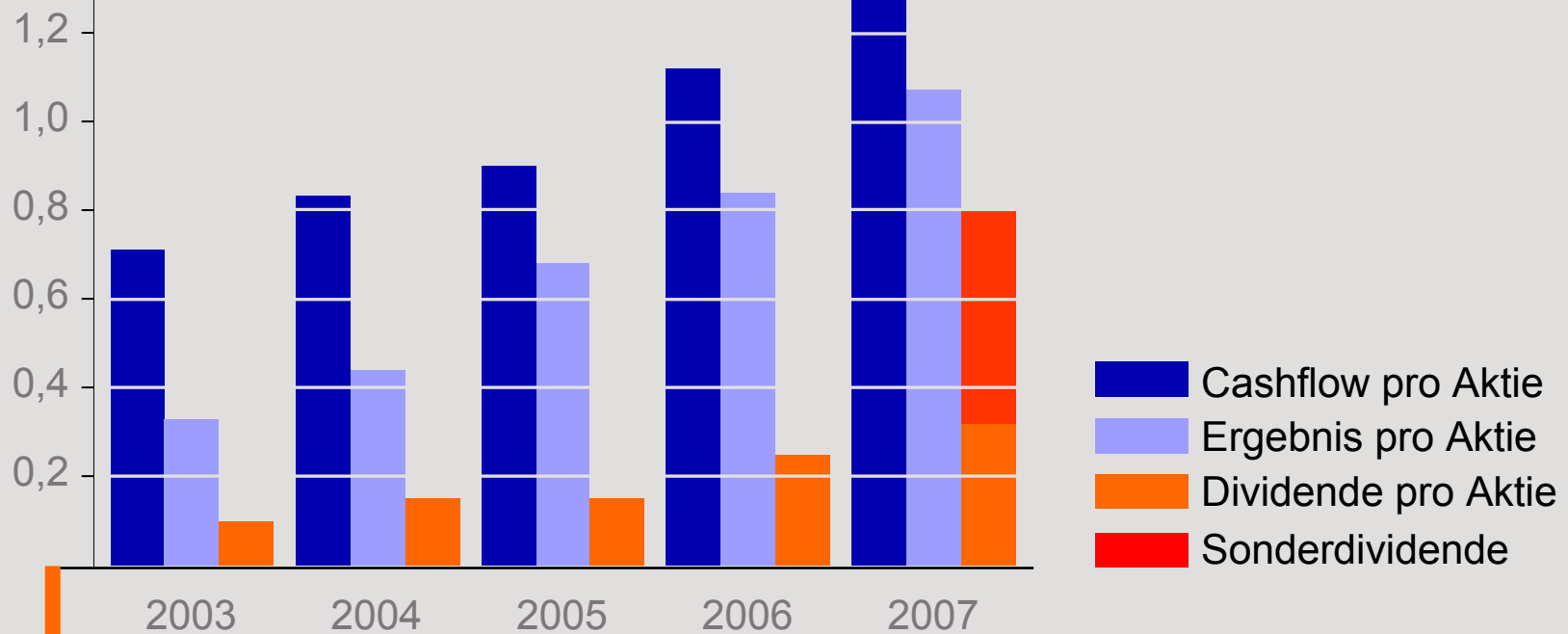
↗ 2003 – 2007
in Mio. Euro



Kennzahlen pro Aktie: Cashflow, Ergebnis und Dividende steigen deutlich

KENNZAHLEN PRO AKTIE

↗ 2003 – 2007
in Euro



31%

34%

22%

30%

75%

Ausschüttungsquote

TAKKTAG

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:

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

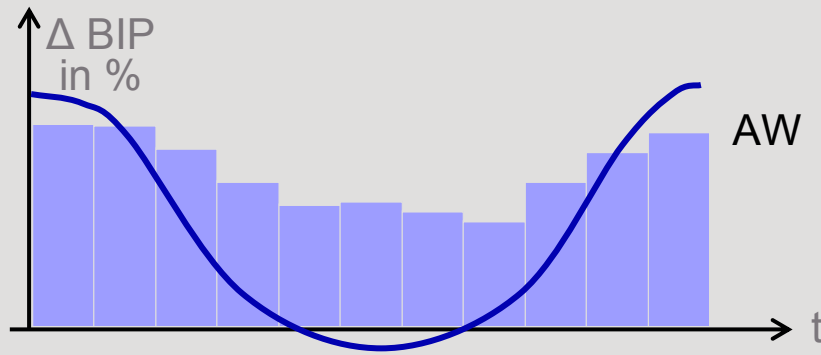
Product Name:
Product Description:
Product Number:
Product Category:

TAKKT: organische Wachstumstreiber

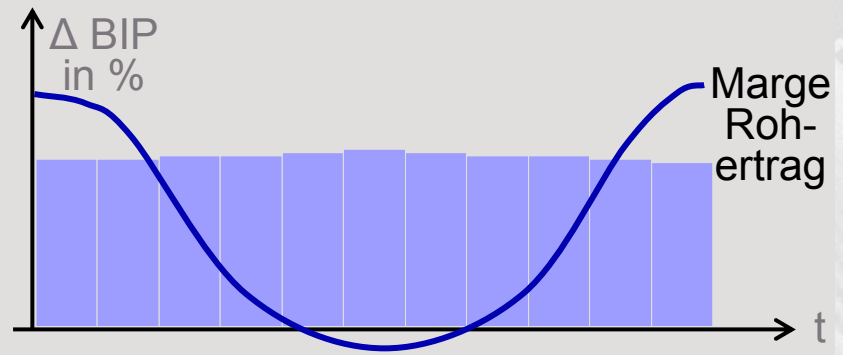


Konjunkturelle Entwicklung: Wert- und Wachstumstreiber im Konjunkturverlauf

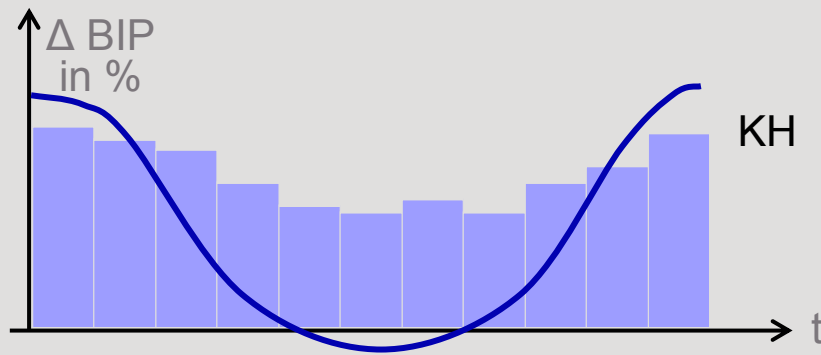
Ø Auftragswert (AW) schwankt



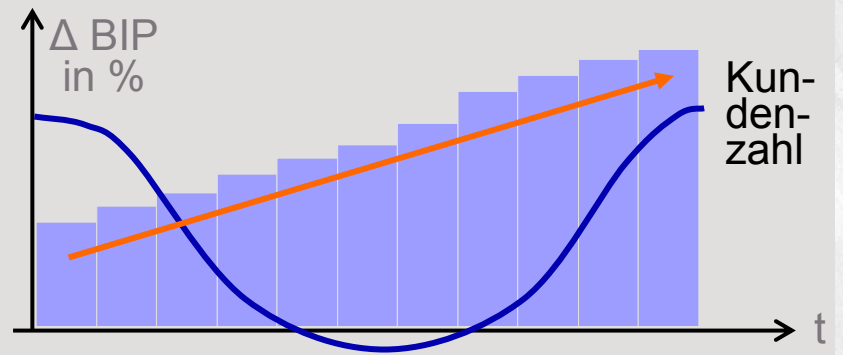
Rohertragsmarge stabil (leicht antizyklisch)



Kaufhäufigkeit (KH) schwankt



Stabile Neukunden- / Marktanteilsgewinne

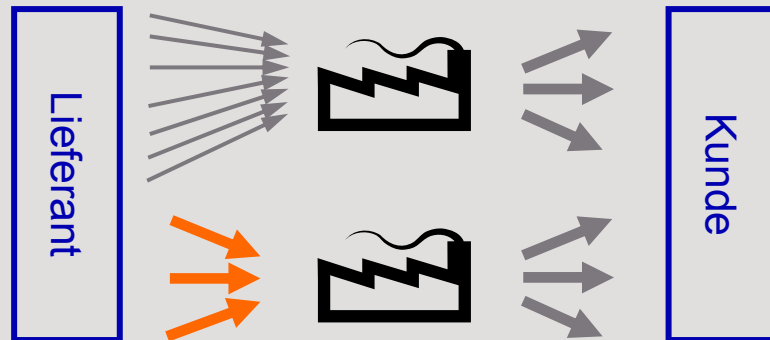


➔ stabile Entwicklung der Auftragszahlen sowie der Profitabilität

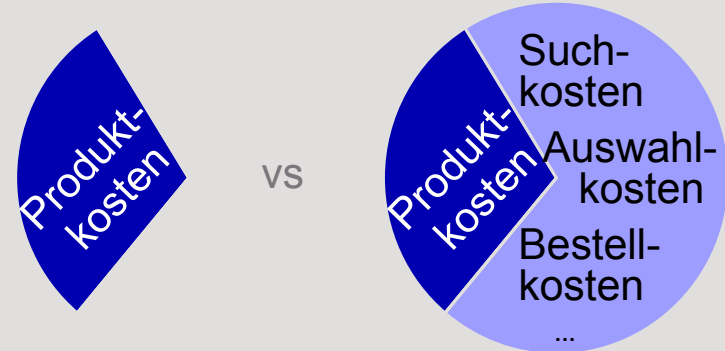
TAKKTAG

Branchentrends: unterstützen das TAKKTAG Geschäftsmodell

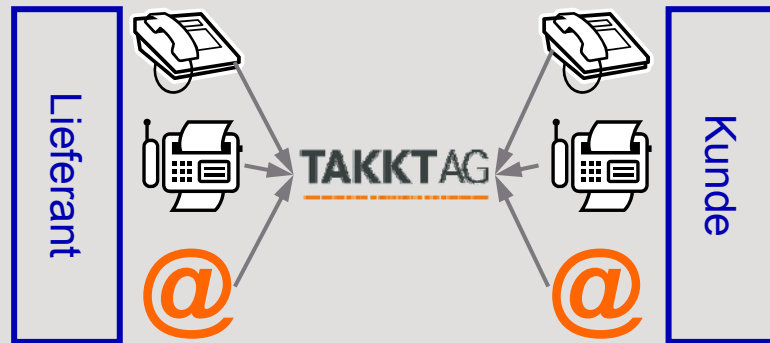
Bündelung von Geschäftsbeziehungen



Umdenken von Produkt- zu Prozesskosten



E-Commerce



Internationalisierung von Unternehmen



TAKKT Erfolgsfaktoren: klare Wachstumsstrategie

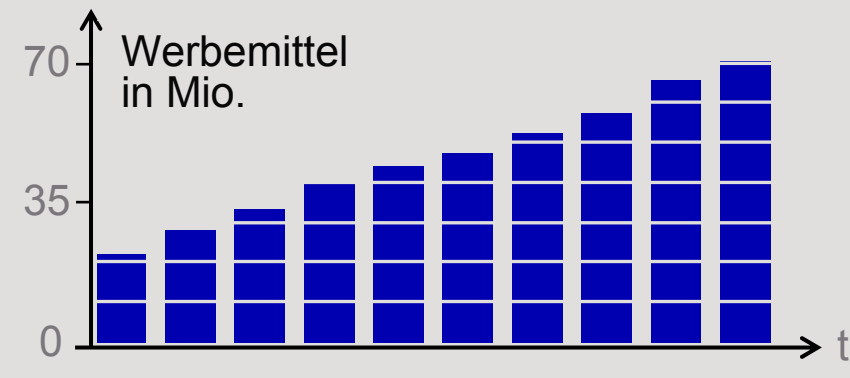
1. Akquisitionen (Plattform)

▪ 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

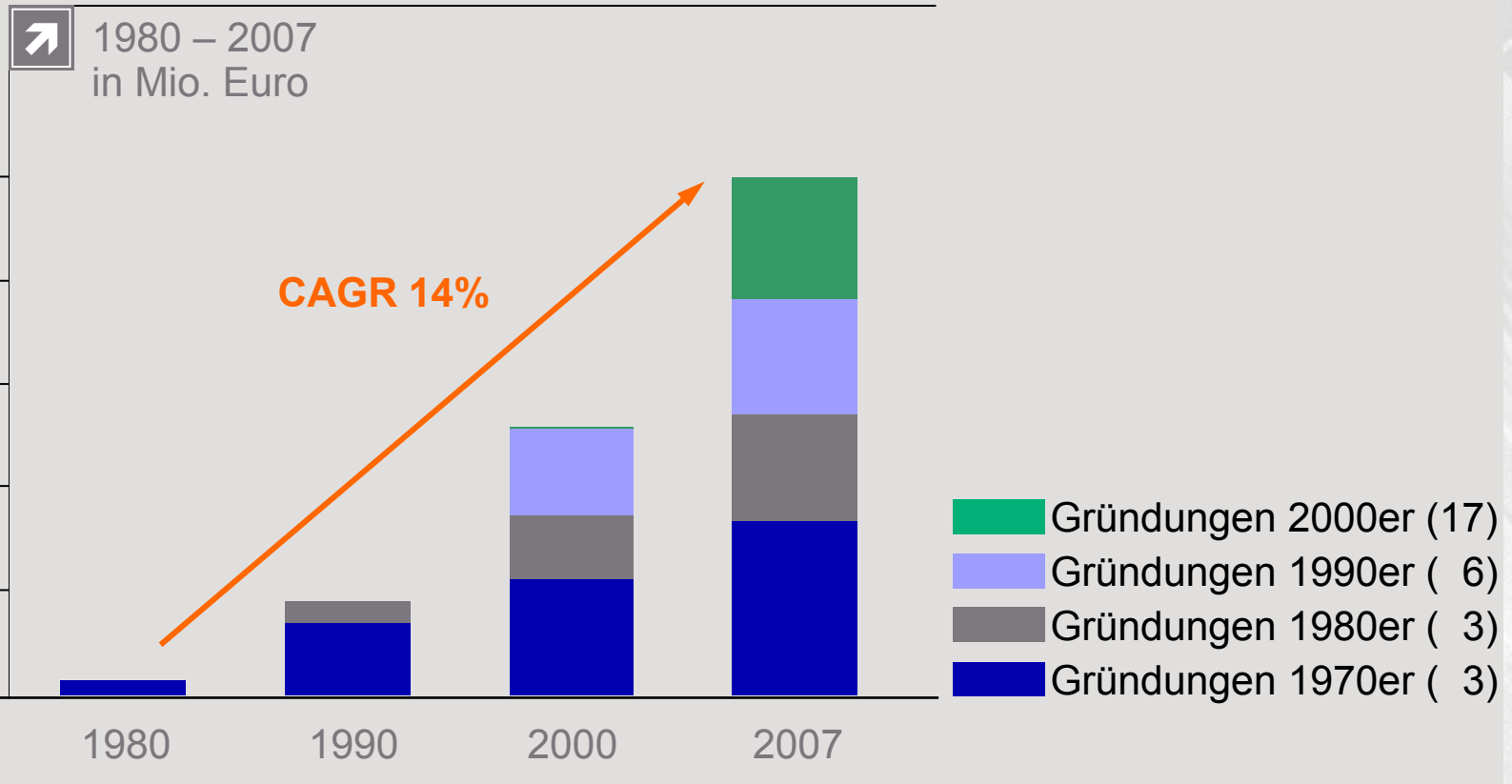


→ in den letzten 15 Jahren: mind. 1 Neugründung oder Akquisition pro Jahr

TAKKTAG

TAKKT Wachstumsstrategie: Neugründungen sind wichtig

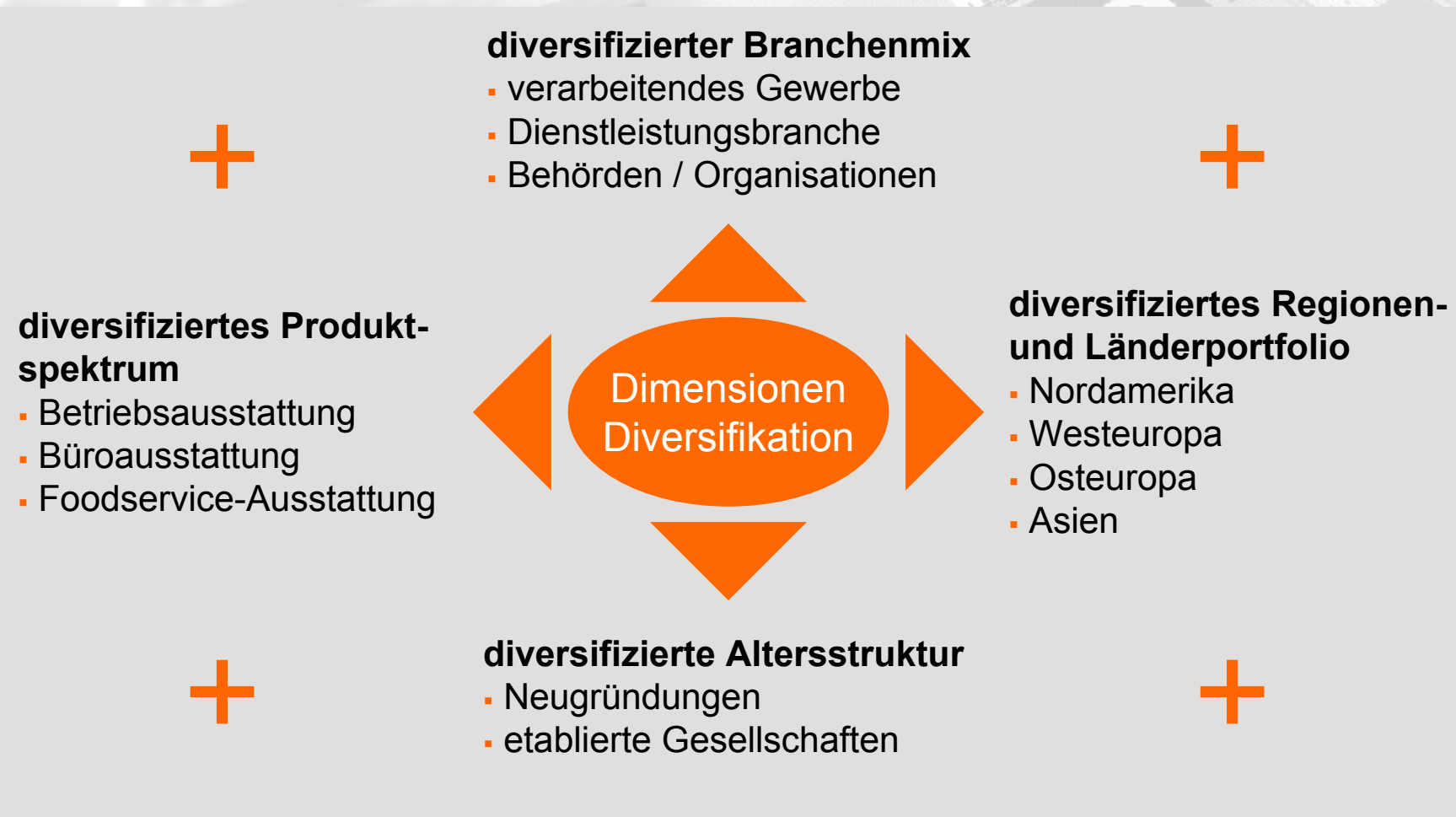
UMSATZ TAKKT KONZERN



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

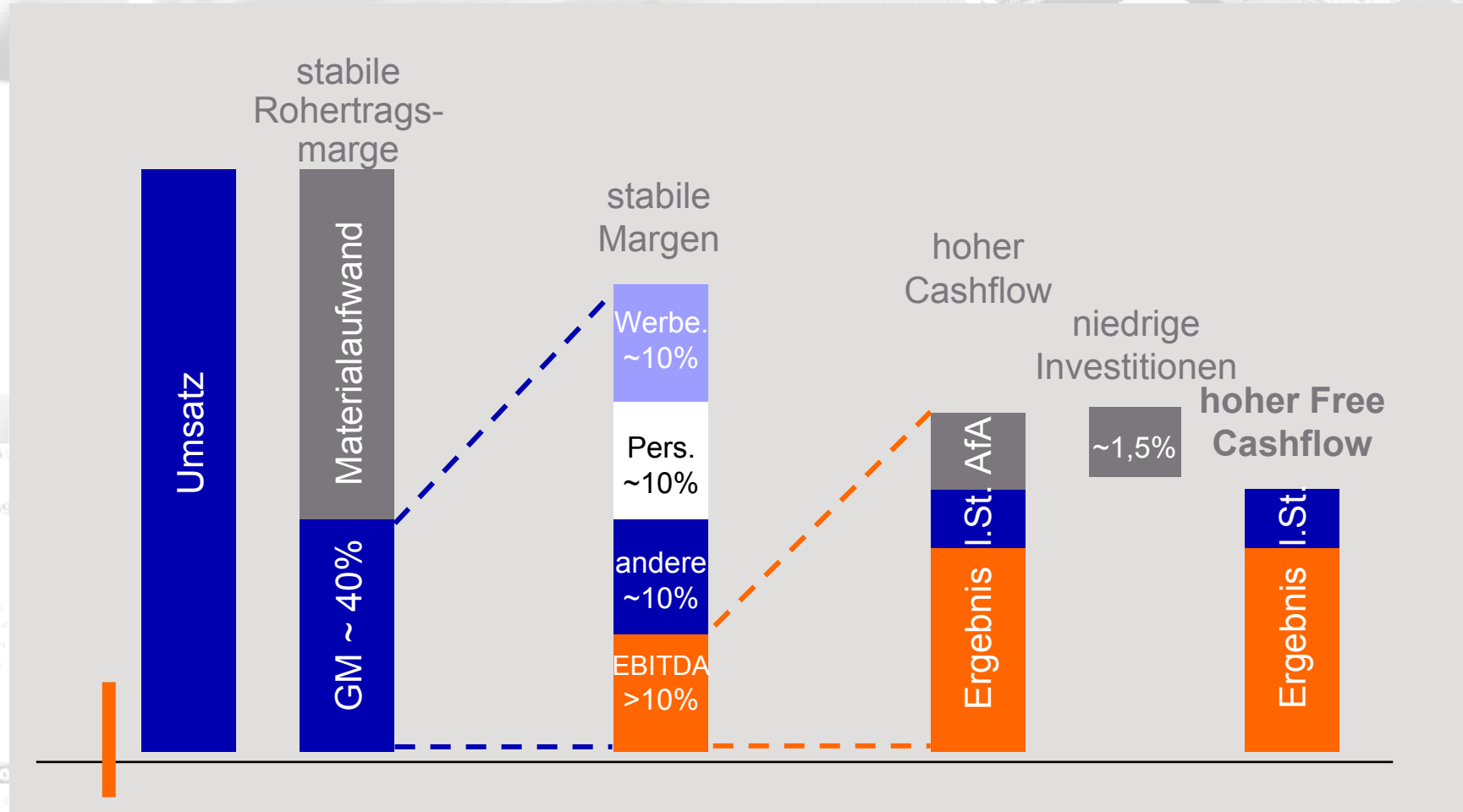
TAKKTAG

Konjunkturelle Entwicklung: positive Diversifikationseffekte in vier Dimensionen



Kostenstrukturen: hohe Stabilität im Konjunkturzyklus

Geschäftsmodell generiert hohen Free Cashflow



→ Margenkontrolle durch striktes Kostenmanagement

TAKKTAG

BUSINESS EQUIPMENT SOLUTIONS

Transparente Finanzkommunikation



H MOTORS, INC.

0 558 9966

11

Contact Name:
Contact Description:
Contact Number:
Contact Address:

C & M PRODUCTS

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

HOME MY ACCOUNT MY CART

YOUR ACCOUNT FEATURED PRODUCTS ABOUT US

Catalog Request

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

Phone:
E-mail:
Company:

Country:

Comments:

Submit

Cancel

Back

Home

My Account

My Cart

Checkout

Search

Help

Privacy

Terms

Site Map

Feedback

FAQ

Site Map

Feedback

FAQ

Site Map

Feedback

FAQ

Site Map

Feedback

FAQ

Site Map

Feedback

FAQ

Site Map

Feedback

FAQ

Site Map

Feedback

FAQ

Site Map

Feedback

FAQ

Site Map

Feedback

FAQ

Site Map

Feedback

FAQ

Site Map

Feedback

FAQ

Site Map

Feedback

FAQ

Site Map

Feedback

FAQ

Site Map

Feedback

FAQ

Site Map

Feedback

FAQ

Site Map

Feedback

FAQ

Site Map

Feedback

FAQ

Site Map

Feedback

FAQ

Site Map

Feedback

FAQ

Site Map

Feedback

FAQ

Site Map

Feedback

FAQ

Site Map

Feedback

FAQ

Site Map

Feedback

FAQ

Site Map

Feedback

FAQ

Site Map

Feedback

FAQ

Site Map

Feedback

FAQ

Site Map

Feedback

FAQ

Site Map

Feedback

FAQ

Site Map

Feedback

FAQ

Site Map

Feedback

FAQ

Site Map

Feedback

FAQ

Site Map

Feedback

FAQ

Site Map

Feedback

FAQ

Site Map

Feedback

FAQ

Site Map

Feedback

FAQ

Site Map

Feedback

FAQ

Site Map

Feedback

FAQ

Site Map

Feedback

FAQ

Site Map

Feedback

FAQ

Site Map

Feedback

FAQ

Site Map

Feedback

FAQ

Site Map

Feedback

FAQ

Site Map

Feedback

FAQ

Site Map

Feedback

FAQ

Site Map

Feedback

FAQ

Site Map

Feedback

FAQ

Site Map

Feedback

FAQ

Site Map

Feedback

FAQ

Site Map

Feedback

FAQ

Site Map

Feedback

FAQ

Site Map

Feedback

FAQ

Site Map

Feedback

FAQ

Site Map

Feedback

FAQ

Site Map

Feedback

FAQ

Site Map

Feedback

FAQ

Site Map

Feedback

FAQ

Site Map

Feedback

FAQ

Site Map

Feedback

FAQ

Site Map

Feedback

FAQ

Site Map

Feedback

FAQ

Site Map

Feedback

FAQ

Site Map

Feedback

FAQ

Site Map

Feedback

FAQ

Site Map

Feedback

FAQ

Site Map

Feedback

FAQ

Site Map

Feedback

FAQ

Site Map

Feedback

FAQ

Site Map

Feedback

FAQ

Site Map

Feedback

FAQ

Site Map

Feedback

FAQ

Site Map

Feedback

FAQ

Site Map

Feedback

FAQ

Site Map

Feedback

FAQ

Site Map

Feedback

FAQ

Site Map

Feedback

FAQ

Site Map

Feedback

FAQ

Site Map

Feedback

FAQ

Site Map

Feedback

FAQ

Site Map

Feedback

FAQ

Site Map

Feedback

FAQ

Site Map

Feedback

FAQ

Site Map

Feedback

FAQ

Site Map

Feedback

FAQ

Site Map

Feedback

FAQ

Site Map

Feedback

FAQ

Site Map

Feedback

FAQ

Site Map

Feedback

FAQ

Site Map

Feedback

FAQ

Site Map

Feedback

FAQ

Site Map

Feedback

FAQ

Site Map

Feedback

FAQ

Site Map

Feedback

FAQ

Site Map

Feedback

FAQ

Site Map

Feedback

FAQ

Site Map

Feedback

FAQ

Site Map

Feedback

FAQ

Site Map

Feedback

FAQ

Site Map

Feedback

FAQ

Site Map

Feedback

FAQ

Erwartete Veränderung bei Katalogbilanzierung

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

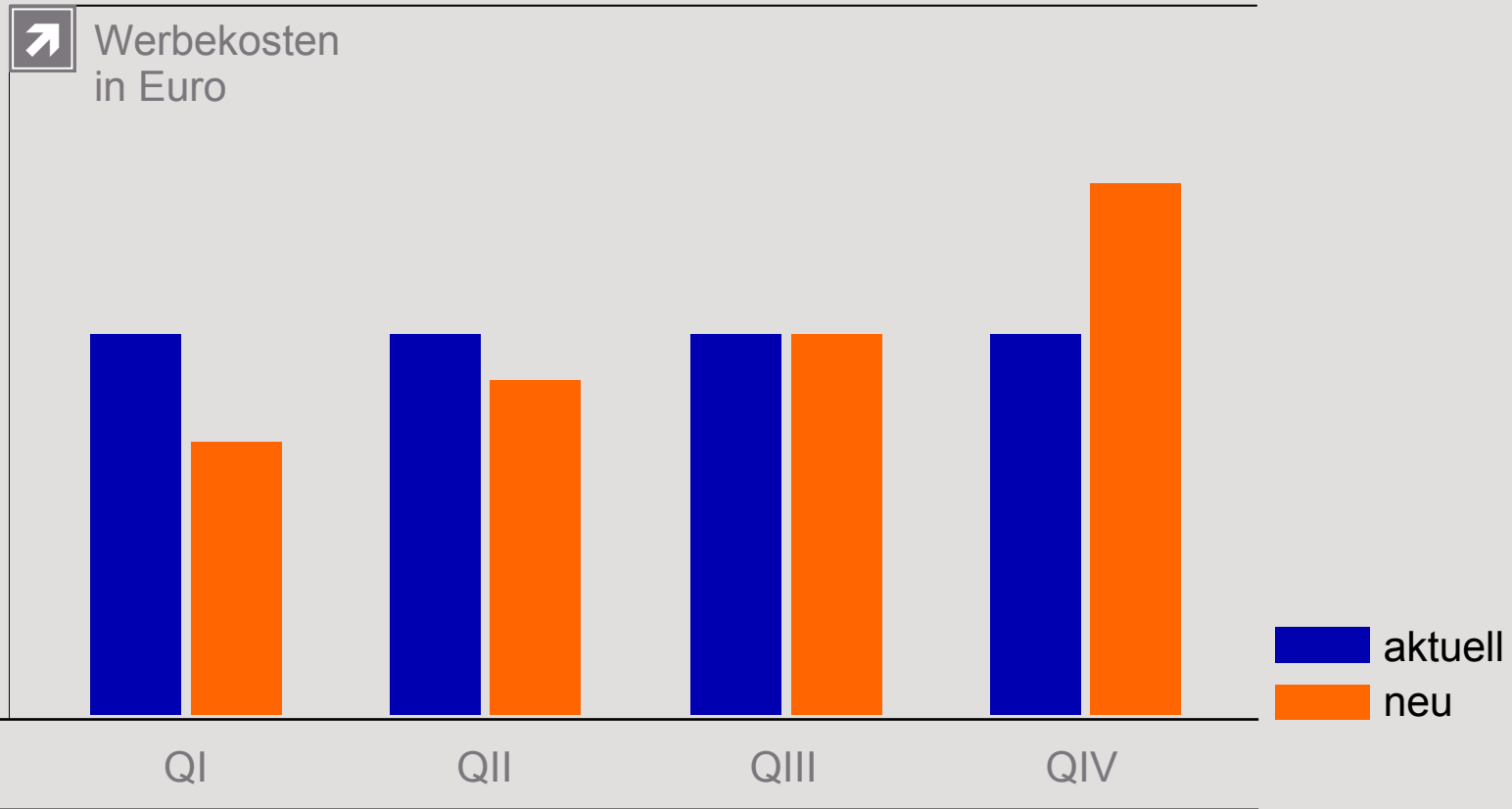
Katalogbilanzierung “heute”

- 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 ↓

↓
Rohertrag ↓

↓
Kosten →

↓
EBITDA ↓

mehr Arbeitstage
in QII

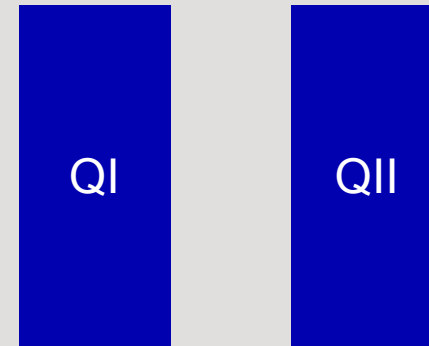
↓
Umsatz ↑

↓
Rohertrag ↑

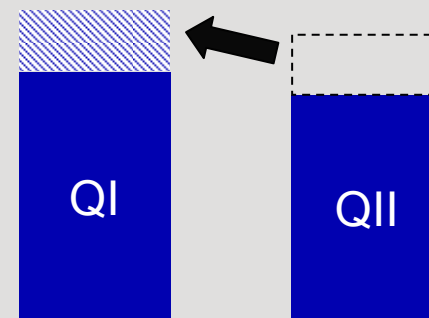
↓
Kosten →

↓
EBITDA ↑

QI & QIIe Umsatz



angepasst QI & QIIe



Ausblick: konjunkturelle Rahmenbedingungen – kein Rückenwind

BIP Wachstum in %*	2007	2008	2009
Europa	2,7	1,6	1,7
Deutschland	2,5	1,6	1,5
USA	2,2	1,5	2,4

- drohende Rezession in Nordamerika in 2008 nach Platzen der Immobilienblase und anschließenden Turbulenzen im Finanzsektor

- 2008 nachlassende konjunkturelle Dynamik in Europa infolge des Abschwungs in USA

- insgesamt leicht belebte Konjunktur für 2009 prognostiziert

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

- 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

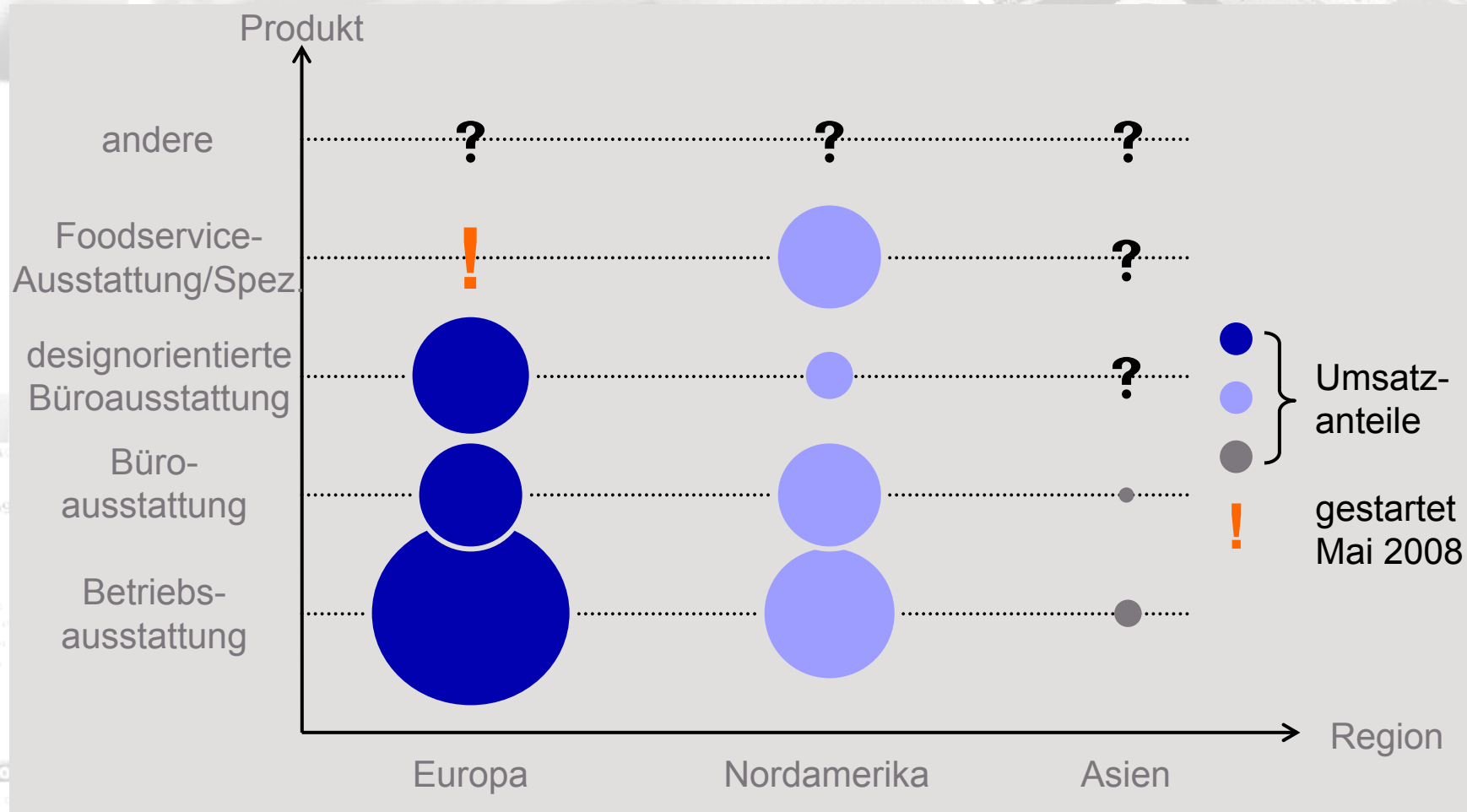
Mechanismus

- 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

Margensteigerungspotenzial weiter vorhanden

Unternehmensbereich	Ziele	Auswirkung auf Marge
KAISER + KRAFT EUROPA	sehr hohes EBITDA Margen Niveau halten	○
Topdeq	Repositionierung erfolgreich; zweistellige EBITDA Marge vor 2010	+
K + K America	PEG: Refokussierungsstrategie	+
	SPG: hohes Niveau trotz EU Start halten	○
	OEG: Einführung Lagergeschäft; zwei- stellige EBITDA Marge bis 2010	+
	Conney: Struktureffekte durch Veräußerung	+
		++++

Ausblick 2008: Prognosen vorsichtig optimistisch

- organisches (währungs- und desinvestitionsbereinigt) Wachstum von mindestens 4 Prozent
- Rohertragsmarge über 40 Prozent
- EBITDA Marge am oberen Rand des Zielkorridors von 12 bis 15 Prozent
- Investitionen über langjährigem Durchschnitt von 1 bis 2 Prozent des Umsatzes, aber unter dem Wert von 2007

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:
Fax:

E-mail:
Company:

Job Title:
Business Title:

Business Type:
Business Address:

Business Phone:
Business Fax:

Business E-mail:
Business Website:

Business Hours:
Business Days:

↗ 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

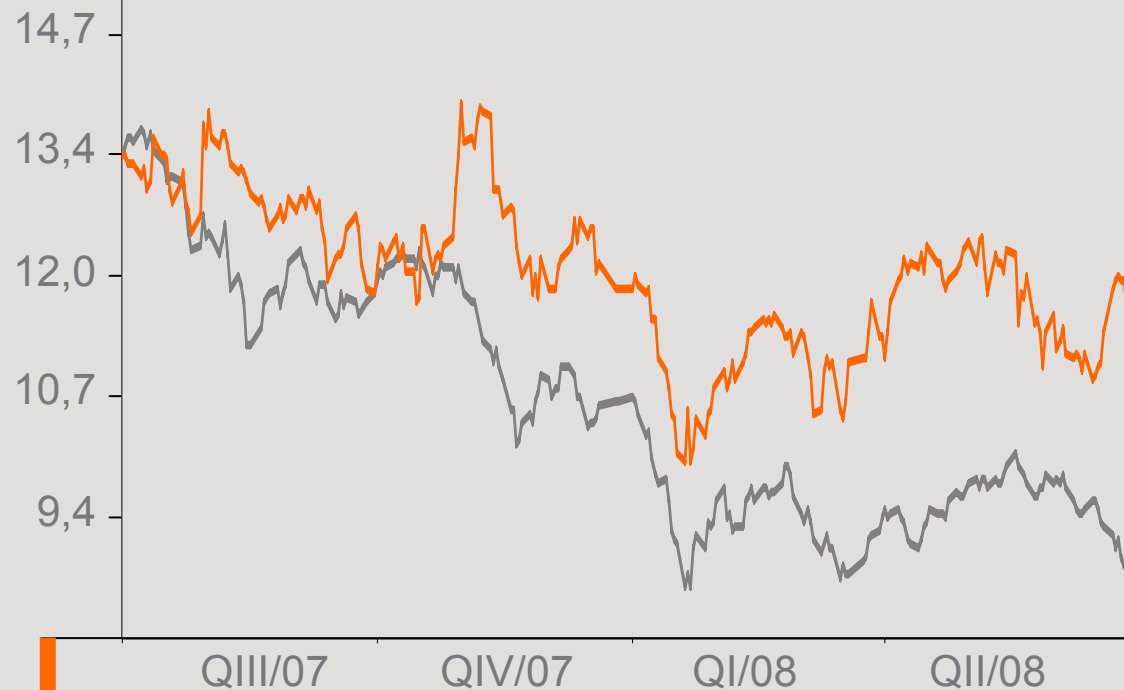
↗ in Mio. Euro / andere	2003	2004	2005	2006	2007
Ø Nettofinanzverschuldung	-260,4	-211,8	-170,2	-188,7	-124,6
Nettofinanzverschuldung	-234,3	-182,3	-156,5	-164,8	-81,6
Investitionen	9,8	8,6	8,9	72,0	47,4
Änderung Working Capital	7,8	2,8	11,5	14,6	9,8
Gearing	1,5	1,0	0,7	0,6	0,3
Zinsdeckung	5,3	7,2	8,6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

TAKKT Aktie: Kursentwicklung spiegelt operative Performance nicht wider

KURSENTWICKLUNG

↗ in Euro
52 Wochen Vergleich



- Prime Standard seit 01/01/2003
- 72,9 Millionen Aktien
- Marktkapitalisierung: ~ 815 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, Einzel-
handel, Foodservice
und Gastro
- in 3 Ländern vertreten
- ~ 1,3 Mio. Kunden

→ Produktportfolio: starke Marken mit einzigartigem Service

TAKKTAG

Conney: Veräußerungsgründe für TAKKT

- marktbedingte Gründe
 - Arbeitssicherheitsprodukte werden zunehmend als Massenware gesehen
 - ➔ Preisdruck
- interne Gründe
 - aufgrund der geringen Größe von Conney konnte Preisdruck des Marktes nicht an Lieferanten weitergegeben werden
 - geringe Synergien (Kontaktpersonen, Cross Selling) zwischen TAKKT Geschäft mit Ausrüstungsgegenständen und Conney
 - Strategie: Konzentration auf B2B Versandhandel mit langlebigen Ausrüstungsgegenständen

Finanzkalender 2008

- 21.01.2008 Cheuvreux German Corporate Conference
- 14.02.2008 Vorläufige Zahlen 2007
- 20.03.2008 Bilanzpressekonferenz + Analystenkonferenz
- April Frühjahrsroadshows
- 29.04.2008 Quartalsfinanzbericht I/2008
- 07.05.2008 Hauptversammlung in Ludwigsburg
- 31.07.2008 Halbjahresfinanzbericht 2008
- **September Sommerroadshows**
- 30.10.2008 Quartalsfinanzbericht III/2008
- November Herbstroadshows
- 10.11.2008 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