

Hauptversammlung der TAKKT AG

04. Mai 2010 in Ludwigsburg

Rede von Dr. Felix A. Zimmermann,

Vorstandsvorsitzender

der TAKKT AG

(es gilt das gesprochene Wort)

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,
sehr geehrte Aktionärsvertreter und Vertreter der Presse,
meine sehr geehrten Damen und Herren,

zur TAKKT-Hauptversammlung 2010 heiÙe ich Sie auch im Namen meiner Vorstandskollegen ganz herzlich willkommen.

Ich will Ihnen heute der Reihe nach zu folgenden Punkten Auskunft geben beziehungsweise berichten:

Zuerst sind personelle Veränderungen zu erwähnen, dann stelle ich Ihnen den Abschluss des Geschäftsjahres 2009 vor. Anschließend erläutere ich unseren Vorschlag für die diesjährige Dividende und die Entwicklung unserer oder vielmehr Ihrer TAKKT-Aktie. Nach einem durchaus positiv gestimmten Blick auf das erste Quartal 2010 will ich Ihnen unseren Ausblick 2010 sowie unsere strategischen Pläne für die Zukunft vorstellen, gefolgt von einigen Anmerkungen zur Verantwortung von TAKKT gegenüber der Gesellschaft, der Umwelt und unseren Mitarbeitern. Zum Schluss gehe ich auf die Punkte unserer Tagesordnung ein, die wir Ihnen heute zur Beschlussfassung vorlegen.

Personelle Veränderungen

Meine sehr geehrten Damen und Herren,
mit der Hauptversammlung 2009 hat mein Vorgänger Georg Gayer nach 30 überaus erfolgreichen Jahren für unser Haus das Amt des Vorstandsvorsitzenden aus persönlichen Gründen niedergelegt. Momentan genießt er seinen mehr als verdienten Ruhestand meines Wissens an der Nordsee. Dennoch sei ihm von hier aus nochmals ausdrücklich gedankt für sein, man darf wohl sagen, Lebenswerk.

Eine weitere Veränderung im TAKKT-Vorstand hat sich zum Jahresende aus unserer neuen Konzernstruktur heraus ergeben, die ich später noch vorstelle. Im Zuge dieser Neustrukturierung haben wir auch die Zahl der Vorstände auf nun drei Personen reduziert. Didier Nulens ist zum Jahresende 2009 aus dem Vorstand ausgeschieden, bleibt aber wie bisher verantwortlich für das Topdeq-Geschäft. Für Ihre Arbeit im Vorstand möchten wir Ihnen, Herr Nulens, an dieser Stelle nochmals ganz herzlich danken.

Auch im Aufsichtsrat gibt es zwei Veränderungen: Dr. Eckhard Cordes hat sein Mandat zum Jahresende 2009 niedergelegt, Michael Klein mit Wirkung zum Ende der heutigen Hauptversammlung. Auch ihnen beiden gilt unser besonderer Dank für die stets konstruktive Zusammenarbeit.

Herr Klein wird uns künftig in einem neu geschaffenen Gremium unterstützen. Derzeit ist ein TAKKT-Beirat in Gründung, dessen Aufgabe unter anderem darin besteht, mindestens zwei Mal im Jahr zu wechselnden Strategiethemata ein „TAKKT-Forum“ zu organisieren; sei es zu Fragen der Weiterentwicklung unseres Geschäftsmodells, des Ausbaus unserer asiatischen Aktivitäten oder der Zukunft des E-Commerce-Geschäfts. Zusammen mit externen Experten und wichtigen Führungskräften unseres Unternehmens wollen wir damit eine noch intensivere Diskussion unserer Wachstumsoptionen sicherstellen.

TAKKT 2009: schwieriges Jahr mit ordentlichen Ergebnissen

Meine Damen und Herren,
wie kann das Resümee für ein wahrlich einmaliges Krisenjahr wie 2009 ausfallen? Es mag Sie überraschen, aber angesichts des gesamtwirtschaftlichen Umfelds sind wir mit dem

Ergebnis unseres Konzerns zufrieden. Gewiss bietet der Blick auf die absoluten Zahlen keinen Grund zur Freude. So ging zum Beispiel der Umsatz um 21,5 Prozent auf 731,5 (2008: 932,1) Millionen Euro zurück.

Aber in Relation zu den dramatischen Rückgängen auf sämtlichen Märkten der Welt bleibt es richtig: TAKKT hat sich alles in allem gut behauptet. Dies liegt auch daran, dass wir – so glaube ich – rechtzeitig auf die Krise reagiert haben. Bereits im zweiten Quartal 2009 haben wir mit dem Projekt FOCUS unsere Kapazitätsanpassungsmaßnahmen gestartet und gleichzeitig mit GROWTH unsere Wachstumsoptionen mit Prioritäten und einem schnelleren Umsetzungsplan versehen. In der Krise hat sich aber auch unser Geschäftsmodell einmal mehr als flexibel, robust und vergleichsweise ertragsstark erwiesen. Das zeigt unsere anti-zyklisch gestiegene Rohertragsmarge von 42 Prozent ebenso wie die operative EBITDA-Marge von sogar mehr als zehn Prozent, wenn man sie um unsere gleich noch zu erläuternden Aufwendungen für FOCUS-Maßnahmen bereinigt. Ein weiterer Beleg für die Robustheit selbst in extrem schwierigen Zeiten ist der erwirtschaftete freie Cashflow, der trotz des gravierenden Umsatzrückgangs bei 66,4 (69,0) Millionen Euro liegt. Die Bilanzstruktur der TAKKT bleibt ebenfalls weiter solide: Die Eigenkapitalquote liegt auch nach Aktienrückkauf, Akquisition von Central und Dividendenzahlung für 2008 noch bei weit überdurchschnittlichen 44,5 (61,1) Prozent.

FOCUS-Maßnahmen

Doch nun zu unseren FOCUS-Initiativen: Wir haben schon frühzeitig, als sich die Konjunkturmisere abzeichnete, alle Konzernaktivitäten auf ihre Wertschöpfungsbeiträge und -potenziale hin untersucht. Als Ergebnis haben wir den Ressourceneinsatz optimiert und unsere Kapazitäten der veränderten Nachfrage angepasst. Zu den wesentlichen Maßnahmen zählte etwa das Einstellen der USA-Aktivitäten von Topdeq, die Optimierung der Lagerstrukturen der Plant Equipment Group von vier auf zwei Standorte und Kapazitätsanpassungen an unserem Standort in Haan. Insgesamt führten alle FOCUS-Maßnahmen dazu, dass die Zahl unserer Beschäftigten weltweit um etwa zehn Prozent zurückging. Die großteils schon im Jahresverlauf 2009 abgeschlossenen FOCUS-Maßnahmen führten im Berichtsjahr einmalig zu Sonderaufwendungen von gut fünf Millionen Euro; dafür rechnen wir schon ab diesem Jahr mit positiven Ergebniseffekten von mindestens drei Millionen Euro jährlich. Für 2010

haben wir keine weiteren Kostensenkungsprogramme geplant. Vielmehr wollen und werden wir im laufenden Jahr alles daran setzen, die Trendwende zu forcieren, und aus eigener Kraft auf den nachhaltigen Wachstumspfad zurückkehren. Und schließlich haben wir die Konzernstruktur optimiert. Dazu später mehr.

TAKKT: Krise hinterlässt deutliche Spuren

In der Summe mussten wir 2009 einen Umsatzrückgang von 21,5 Prozent hinnehmen. Bereinigt um die Central-Akquisition und Währungseffekte belief sich der Rückgang auf 26,2 Prozent. Damit landeten wir leicht unterhalb unseres pessimistischen Szenarios von minus 25 Prozent Umsatzrückgang, das wir Ihnen vor rund zwölf Monaten für das Geschäftsjahr 2009 vorgestellt hatten.

EBITDA: Marge ex FOCUS-Aufwendungen zweistellig

Die operative Profitabilität, die für uns wichtigste Kennzahl zur Unternehmenssteuerung und Erfolgsmessung, hat trotz aller Maßnahmen auf der Kostenseite aufgrund des erheblichen Umsatzrückgangs die Auswirkungen der Krise deutlich zu spüren bekommen. Das Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen, kurz EBITDA, sank um 48,4 Prozent von 133,1 auf 68,7 Millionen Euro. Die EBITDA-Marge ging auf 9,4 (14,3) Prozent zurück. Bereinigt um Sonderaufwendungen in Höhe von 5,2 Millionen Euro im Zusammenhang mit dem FOCUS-Programm betrug die EBITDA-Marge 10,1 Prozent. Während also beim Umsatz unser zu Jahresbeginn skizziertes Worst-Case-Szenario noch leicht unterboten wurde, haben wir das für diesen Fall erwartete Ergebnis deutlich übertroffen. Denn damals hatten wir ab organischen Umsatzrückgängen von über 20 Prozent das Erreichen einer zweistelligen Marge in Frage gestellt. TAKKT hat damit in jedem der letzten 25 Jahre eine zweistellige operative Marge erzielen können, und dies werte ich mit Blick auf das Ausmaß der Krise im Jahr 2009 als klaren Erfolg.

Periodenergebnis: TAKKT trotz Krise profitabel

Das Periodenergebnis oder auch das Ergebnis nach Steuern ging im Vergleich zum operativen Ergebnis noch etwas stärker zurück und erreichte 27,8 (75,1) Millionen Euro. Dafür gibt es drei wesentliche Gründe: Zum einen war ein Anstieg der Abschreibungen von

16 auf gut 19 Millionen Euro zu verbuchen, der in Zusammenhang mit dem Erwerb von Central zum 03. April 2009 steht. Zweitens war der Finanzierungsaufwand im Jahr 2009 größer. Zwar profitierte TAKKT von niedrigeren Zinssätzen. Gegenläufig wirkte aber das durch die Central-Akquisition, den Aktienrückkauf im Februar 2009 und die Sonderdividende im Mai 2009 erhöhte Finanzierungsvolumen, auf das Zinsen fällig wurden. Dritter Grund für den überproportionalen Rückgang des Periodenergebnisses ist eine von 32,4 auf 34,3 Prozent gestiegene Steuerquote.

Cashflow-Generierung: weiter Stärke von TAKKT

Der Cashflow ist bei TAKKT als Ergebnis nach Steuern plus Abschreibungen und latente Steuern definiert. Er fiel aufgrund des gesunkenen Ergebnisses deutlich auf 56,1 (97,1) Millionen Euro. Die Cashflow-Marge in Prozent der Konzernumsätze lag mit 7,7 (10,4) Prozent zwar deutlich unter dem hohen Wert des Vorjahres, aber immer noch auf einem guten Niveau.

Noch deutlicher wird das, wenn man sich den freien Cashflow anschaut, der für Akquisitionen, Tilgungen von Darlehen und Ausschüttungen an die Aktionäre zur Verfügung steht. Dieser hat sich aufgrund der Liquiditätsfreisetzung im Nettoumlaufvermögen und dem reduzierten Investitionsbedarf nur unwesentlich im Vergleich zum Jahr 2008 verringert und belief sich auf 66,4 (69,0) Millionen Euro.

Konzernbilanz: verlängert durch Central-Akquisition

Die Veränderungen der Aktivseite der Bilanz spiegeln die Akquisition von Central sowie den schwachen Geschäftsverlauf 2009 wider. Im langfristigen Vermögen auf der Aktivseite sehen Sie die Effekte aus der Central-Akquisition insbesondere in Form höherer Geschäfts- und Firmenwerte sowie anderer immaterieller Vermögenswerte. Der Gesamtkaufpreis für Central betrug 83 Millionen US-Dollar beziehungsweise 59 Millionen Euro.

Der Rückgang der Sachanlagen ist auf planmäßige Abschreibungen zurückzuführen. Da wir die wesentlichen Investitionsmaßnahmen zur Anpassung und Modernisierung der logistischen Infrastruktur bereits in den Jahren 2007 und 2008 getätigt haben, waren nur geringe

Investitionen im Jahr 2009 notwendig. Die Investitionsquote lag bei 0,6 Prozent der Umsätze und damit unter dem langjährigen Durchschnittswert von ein bis zwei Prozent.

Im Bereich der kurzfristigen Vermögensgegenstände sind vor allem Rückgänge im Bereich der Forderungen und Vorräte erkennbar. Das Niveau der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen ist durch den schwachen Geschäftsverlauf und währungsbedingt gegenüber 2008 gesunken.

Bei den Vorräten haben sich neben dem schwachen Geschäftsverlauf insbesondere die FOCUS-Maßnahmen niedergeschlagen. Hier sind die Verschlankung der Lagerstruktur in der Plant Equipment Group in den USA von vier auf zwei Standorte sowie der Rückzug von Topdeq aus den USA mit seinen drei Lagerstandorten als wesentliche Punkte zu nennen.

Konzernbilanz: auch 2009 solide Strukturen

Auf der Passivseite sehen wir eine Verringerung der Eigenkapitalquote von zuvor 61,1 auf nunmehr 44,5 Prozent. Die drei schon bei der Erläuterung des Finanzierungsaufwands erwähnten Faktoren Central-Akquisition, Aktienrückkauf und Dividende waren wiederum ausschlaggebend. Wir befinden uns mit der Eigenkapitalquote somit Ende 2009 wieder in der Mitte unseres Zielkorridors von 30 bis 60 Prozent.

Durch den Erwerb eigener Aktien sowie die Zahlung der Sonderdividende für 2008 konnten wir die Bilanzstruktur mit Blick auf die Gesamtkapitalkosten verbessern. Maßnahmen wie diese mögen sich in Zeiten der Finanzkrise kontraproduktiv anhören. Aber der hohe freie Cashflow und die damit einhergehende Entschuldungskraft machen eine höhere Verschuldung betriebswirtschaftlich sinnvoll – auch in der Krise. Insbesondere wenn man bedenkt, dass die dahinterstehende Verschuldung überwiegend langfristiger Natur ist. Mit einer Nettofinanzverschuldung von 181 Millionen Euro verfügt der Konzern weiterhin über genügend Spielraum zur Finanzierung von externem und internem Wachstum.

Alle Geschäftsbereiche mit Umsatzrückgang

KAISER + KRAFT EUROPA: weiterhin hoch profitabel

Mit einem Umsatzrückgang von 29,7 Prozent auf 379,2 (539,3) Millionen Euro wurde KAISER + KRAFT EUROPA als größter Geschäftsbereich der TAKKT-Gruppe von der Rezession stark getroffen. Im zweiten Halbjahr war allerdings ein Nachlassen der Rückgangsraten zu spüren. Das EBITDA ging um 48,4 Prozent auf 56,6 (109,8) Millionen Euro zurück. Die EBITDA-Marge lag mit 14,9 (20,4) Prozent deutlich unter dem in den Vorjahren erreichten Niveau. Trotz dieses spürbaren Einschnitts hielt KAISER + KRAFT EUROPA die operative Marge am oberen Ende des TAKKT-Zielkorridors von zwölf bis 15 Prozent und blieb damit der profitabelste Geschäftsbereich. Bereinigt um die Einmalkosten in Höhe von 2,4 Millionen Euro aus dem FOCUS-Programm lag die Marge bei 15,6 Prozent.

Topdeq: Rückzug aus dem US-Geschäft

Bei der Topdeq-Gruppe lastete neben der Konjunkturkrise auch der im Rahmen des FOCUS-Programms beschlossene Rückzug aus den USA im vierten Quartal 2009 auf dem Geschäftsverlauf.

Im Berichtsjahr fielen die Umsätze auf 57,3 (82,7) Millionen Euro. Währungsbereinigt entspricht dies einem Rückgang von 31,4 Prozent. Das operative Ergebnis sank nach 6,1 Millionen Euro im Vorjahr erstmals seit 2004 wieder in den negativen Bereich auf minus 1,5 Millionen Euro. Die europäischen Aktivitäten der Topdeq-Gruppe lieferten hingegen weiterhin einen positiven operativen Ergebnisbeitrag. Allerdings wird das ursprünglich für 2010 angestrebte Ziel einer zweistelligen operativen Marge erst zu einem späteren Zeitpunkt erreicht werden können.

K + K America: mit Erholung zum Jahresende

Alle drei Sparten von K + K America mussten in 2009 Umsatzrückgänge hinnehmen. Innerhalb des Geschäftsbereichs gab es aber deutliche Unterschiede im Ausmaß der Umsatzeinbußen. Während die Plant Equipment Group (C&H, Avenue) Rückgangsraten ähnlich dem europäischen Niveau verzeichnete, konnten sich die Office Equipment Group (NBF-Gruppe) und insbesondere die Specialties Group (Hubert, Central), deren Kunden eher aus dem Dienstleistungssektor kommen, noch vergleichsweise gut behaupten. Letztere erzielte bereits im vierten Quartal 2009 ein leicht positives organisches Umsatzwachstum.

Insgesamt sank der Umsatz um 9,6 Prozent auf 411,2 (454,9) Millionen US-Dollar. Bereinigt um Central betrug der Rückgang 20,0 Prozent. Umgerechnet in die Berichtswährung Euro lag der Umsatz bei 295,6 (310,9) Millionen Euro, was einem Minus von 4,9 Prozent entspricht. Das EBITDA ging auf 21,1 (25,5) Millionen Euro zurück, die EBITDA-Marge lag entsprechend bei 7,1 (8,2) Prozent. Ergebnis belastend wirkten hier neben den konjunkturellen Faktoren die geplanten Anlaufverluste der neuen Hubert-Gesellschaften in Deutschland und Frankreich sowie die FOCUS-Sonderbelastungen in Höhe von 1,6 Millionen Euro.

TAKKT-Aktie: Basisdividende stabil

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

das Erwirtschaften hoher Cashflows gehört zu den Stärken des TAKKT-Geschäftsmodells. Daher schlagen wir Ihnen heute vor, aus dem wirtschaftlichen Ergebnis für das Geschäftsjahr 2009 eine unveränderte Basisdividende von 32 Cent pro Aktie auszuschütten, was absolut einem Betrag von rund 21 Millionen Euro entspricht. Somit bleiben wir auch in diesem Jahr unseren Grundsätzen treu, mindestens 30 Prozent des Gewinns, aber nicht weniger als im vorangegangenen Jahr als Basisdividende auszuschütten. Eine Sonderdividende wie in den Vorjahren war angesichts des Geschäftsverlaufs sowie der Bilanzstruktur dieses Mal allerdings nicht geboten. Zur Kursentwicklung und den weiteren Aussichten unserer, nein Ihrer TAKKT-Aktie nur so viel: Vergleicht man Jahresanfang und Jahresende 2009, dann ist der Kurs stabil geblieben. Seit Anfang des Jahres 2010 sehen wir jedoch schon wieder eine Kurssteigerung, und die überwiegende Mehrheit der Analysten stuft sie nach wie vor als Kaufempfehlung ein. Dem will ich, da ich hier naturgemäß befangen bin, gar nichts hinzufügen, würde mich jedoch freuen, wenn Sie uns weiterhin die Treue halten.

TAKKT Q1/2010: langsame Erholung

Wie schon zum Ende des Jahres 2009 vermutet, erholt sich die Weltwirtschaft in 2010 langsam von der tiefen Rezession, in die sie infolge der US-amerikanischen Immobilienkrise gerutscht war. Für TAKKT bedeutet dies, dass sich die Geschäftsentwicklung von Monat zu Monat verbessert. Im Januar war TAKKT wie erwartet noch mit negativen Umsatzwachstumsraten ins Jahr gestartet, aber bereits im März lagen die Umsätze über den

Monatswerten des Vorjahres. Insgesamt verbuchte der Konzern im ersten Quartal währungs- und akquisitionsbereinigt noch ein leichtes Minus. Ab dem zweiten Quartal erwartet der Vorstand aus heutiger Sicht allerdings wieder durchgehend positive Wachstumsraten bei Umsatz und Ergebnis.

Der Konzernumsatz betrug im ersten Quartal 2010 185,8 (186,4) Millionen Euro. Dies entspricht einem Rückgang von 0,3 Prozent. Organisch, also bereinigt um Währungseffekte und den positiven Einfluss der im Jahr 2009 getätigten Central-Akquisition, beträgt der Umsatzrückgang 4,1 Prozent. Grund hierfür ist der niedrigere durchschnittliche Auftragswert, während die absolute Zahl der Aufträge bereits über Vorjahresniveau liegt. Diese gegenläufige Entwicklung der Wert- und Wachstumstreiber ist typisch für Phasen kurz nach Wendepunkten im Konjunkturverlauf.

Nicht zuletzt auch durch die in 2009 aufgesetzten FOCUS-Maßnahmen hat sich die operative Profitabilität gegenüber dem Vorjahr verbessert. In den Monaten Januar bis März 2010 stieg das EBITDA von 26,9 auf 28,7 Millionen Euro. Die EBITDA-Marge verbesserte sich bereits auf 15,4 (14,4) Prozent.

Die Geschäftsentwicklung in den ersten drei Monaten des Jahres 2010 entsprach damit exakt der Anfang des Jahres geäußerten Erwartung des Vorstands. Die Rückgangsraten reduzierten sich im Verlauf des Quartals auf breiter Front. Im März hat der Konzern bereits wieder ein positives, organisches Wachstum gegenüber dem Vorjahr erzielt.

Erwerb von Minderheitenanteilen

Im April 2010 hat TAKKT für einen Kaufpreis von knapp 11 Millionen Euro die Minderheitenanteile an der niederländischen Gesellschaft Vink Lisse B.V. und der belgischen Gesellschaft KAISER + KRAFT N.V. erworben. Der Erwerb wurde aus freien Kreditlinien der TAKKT AG finanziert.

Der Erwerb führt auf Basis konservativer Bewertungsannahmen zu einer Verzinsung des eingesetzten Kapitals, die deutlich über den gewichteten Kapitalkosten des Konzerns liegt. Durch den Restanteilserwerb bestehen im TAKKT-Konzern keine Minderheitenanteile mehr.

Ausblick auf 2010

Die anhaltende wirtschaftliche Erholung macht es zunehmend wahrscheinlich, dass TAKKT beim organischen Umsatzwachstum die zu Jahresbeginn für 2010 anvisierte Obergrenze von zwei Prozent erreichen beziehungsweise überschreiten wird. Die Rohertragsmarge wollen wir auf einem ähnlich hohen Niveau wie in 2009 halten. Bei der operativen Marge rechnen wir – auf Basis der erwarteten Geschäftserholung und Effizienzverbesserungen aus den Maßnahmen des FOCUS-Programms – mit einem Anstieg um mindestens einen Prozentpunkt auf über elf Prozent. Und unser Investitionsaufwand wird am unteren Ende des langjährigen Durchschnitts von ein bis zwei Prozent des Umsatzes liegen. Mit anderen Worten: Das Krisenjahr 2009 liegt eindeutig hinter uns, wir haben die Zeit genutzt, haben unsere Effizienz gesteigert und gehen 2010 in die Offensive. Unser Ziel ist es, schneller aus der Krise zu kommen als unsere Wettbewerber.

Neue Konzernstruktur ab 2010

Denn wer unser Unternehmen kennt, weiß, dass wir nicht einfach abwarten, ob und wann sich das Konjunkturklima wieder bessert. Wir setzen auf Wachstum aus eigener Kraft. Dazu hat sich der TAKKT-Konzern im Januar dieses Jahres eine neue Struktur gegeben. Vom Vorstand angefangen bis in die einzelnen Geschäftsbereiche hinein reichen die Veränderungen, mit denen unser Haus noch schneller, flexibler und leistungsfähiger agieren kann. Während die alte Struktur historisch bedingt an ihre Grenzen stieß, können wir jetzt sowohl vertikal in die Tiefe als auch horizontal in die Breite wachsen: Sei es durch Akquisition weiterer Unternehmen oder Ausweitung bestehender Geschäftsfelder, sei es durch Eintritt in neue regionale Märkte oder Gründung neuer Tochtergesellschaften. In ihrer jetzigen Struktur gliedert sich TAKKT in die zwei Geschäftsbereiche TAKKT EUROPE und TAKKT AMERICA. Im Zuge dieser Neuausrichtung hat sich auch der Vorstand wie erwähnt auf drei Personen reduziert.

Meine Damen und Herren,

wenn ich sage, TAKKT setzt auf Wachstum aus eigener Kraft, will ich Ihnen gern konkret benennen, wo wir im Einzelnen mit unserer Wachstumsstrategie ansetzen.

Wachstumsperspektiven für TAKKT

Das Geschäftsmodell von TAKKT bietet gleich mehrere Möglichkeiten zu expandieren. Im Rahmen unseres Projekts GROWTH haben wir diesen Wachstumsinitiativen für 2010 konkrete Prioritäten zugeordnet, die in vier Richtungen gehen:

1. Markteintritt von TAKKT-Gesellschaften in neue Länder: So ging KAISER + KRAFT nach Russland, die ersten Kataloge sind im Januar bereits verschickt worden; zudem werden in 2010 unsere Marken Hubert in der Schweiz und gaerner in Italien starten. Darüber hinaus wird Topdeq mit einem reinen Online-Auftritt in den spanischen Markt eintreten. Dies sind konkrete Möglichkeiten für organisches Wachstum, die wir aus uns selbst heraus vorantreiben.
2. Akquisition von Unternehmen, die unser Portfolio ergänzen: Hier sind mögliche Deals in der Sondierungsphase, allerdings zum heutigen Tag noch nicht spruchreif. Wenn Sie sich jedoch erinnern, dass wir selbst im schwärzesten Monat des vergangenen Jahres ein Unternehmen – nämlich Central in den USA – erfolgreich übernommen haben, so wird es Sie kaum wundern, wenn wir dazu auch im laufenden Jahr willens und fähig sind.
3. Ausbau unserer Eigenmarken: Nach den durchweg positiven Erfahrungen mit den Marken EUROKRAFT und *office aktiv* haben wir begonnen, weltweit unser Angebot an Eigenmarken auszubauen. So haben wir im ersten Quartal 2010 *Quipo* bei unserer BEG und *signatop* bei Topdeq eingeführt. Warum Eigenmarken, was sind die Vorteile? Erstens können wir damit am allerbesten unsere Kompetenz zeigen und uns sichtbar gegenüber anderen Anbietern differenzieren. Zweitens erwarten wir uns von den Eigenmarken eine noch höhere Kundenbindung. Und drittens spricht für Eigenmarken die bessere Margengestaltung.
4. Ausbau der E-Commerce-Aktivitäten: Der TAKKT-Vorstand sieht in der gesamten E-Business-Thematik einen entscheidenden Erfolgsfaktor für die Zukunft des Konzerns. Da wir diesen Wachstumsbereich mit der höchsten Priorität versehen haben, will ich hier zunächst ein Missverständnis ausräumen:

Nein, Katalog- und Onlinegeschäft sind keine Gegensätze. Im Gegenteil, die beiden ergänzen sich perfekt, jedenfalls in unserem Haus. Entscheidend sind nämlich auch beim Online-Handel zwei Dinge: Erstens, dass Sie als Anbieter langjährige und hervorragende Kenntnisse der jeweiligen Märkte, Produkte und Kundenbedürfnisse besitzen. Dieses Erfahrungswissen über die Besonderheiten des B2B-Versandhandels hat sich TAKKT in vielen Jahren erworben, und das macht uns so schnell keiner nach. Zweitens müssen Sie über eine leistungsstarke Logistik verfügen. Und niemand ist dafür besser positioniert als ein Unternehmen, das seit Jahrzehnten genau das macht.

Wir beobachten seit einigen Jahren, wie sich das Verhalten der Kunden verändert und das Internet in Zeiten des Web 2.0 zum Leitmedium avanciert. Das ist nach unserer Auffassung weniger ein revolutionärer als vielmehr ein evolutionärer Prozess. Das World Wide Web gibt es ja nicht erst seit gestern, und es fand auch im Jahr 2009 kein plötzlicher Umbruch statt, sondern nach und nach verändern sich Gewohnheiten, entwickeln sich neue und effizientere Formen der Kommunikation und Interaktion, ermöglichen neue Funktionalitäten leistungsfähigere Anwendungen und damit setzen sich schnellere, bessere und damit kundenfreundlichere Angebote durch. Gerade weil sich dies eher schleichend als abrupt vollzieht, ist die Gefahr groß, dass die Insider und damit die Betroffenen eines solchen Strukturwandels die Auswirkungen unterschätzen. Hinzu kommt, dass Krisen wie die jüngst erlebte, solche evolutionären Prozesse zwar nicht verursachen, aber mitunter beschleunigen. Dabei überleben erfahrungsgemäß diejenigen, die sich schneller als andere auf die neuen Gegebenheiten einstellen.

Ein Blick auf den typischen Verlauf von Innovationszyklen zeigt, dass die Entwicklung von Internet und E-Commerce im B2B-Segment inzwischen das Stadium der Marktreife und des nachhaltigen Wachstums erreicht hat. Dies war beim Aufkommen und ebenso plötzlichen Platzen der dot.com-Blase vor acht Jahren ganz offensichtlich noch nicht der Fall.

Das Angebot neuer E-Commerce-Aktivitäten stand daher bei TAKKT 2009 ganz oben auf der Prioritätenliste, und dies wird auch 2010 so sein.

So wurden die Webshops der KAISER + KRAFT EUROPA-Gesellschaften einer grundlegenden Überarbeitung unterzogen, um die Nutzerfreundlichkeit und dadurch die Kundenbindung zu erhöhen. Darüber hinaus bestärkten das seit Jahren überdurchschnittliche Wachstum des Online-Geschäfts von TAKKT sowie die stabilere Entwicklung der reinen Internet-Gesellschaft in den USA die strategische Entscheidung, dieses Geschäftsmodell im Konzern weiter auszubauen.

TAKKT: traditionelles Kataloggeschäft vs. Certo

Beispiel Certo: Unter diesem Namen haben wir im Oktober die erste reine Internet-Marke des TAKKT-Konzerns in Europa gegründet. Dabei nutzen wir unsere wertvollen Erfahrungen mit vergleichbaren Gesellschaften wie officefurniture.com in den USA, die dort genau dieses Geschäft schon seit Jahren betreiben. Die Grundidee für den Start von Certo: Während die bestehenden Webshops unserer Marken naturgemäß recht eng an ihre jeweiligen Kataloge gebunden sind und damit eher die Bedürfnisse der Stammkunden befriedigen, zeichnet sich das eigenständige Geschäftsmodell von Certo durch deutlich mehr Freiheitsgrade in der Produktpräsentation und der Preisgestaltung aus. Das ermöglicht auch ein anderes Marketing, um die Möglichkeiten des Internethandels voll auszuschöpfen. Mit reinen Online-Plattformen wie Certo können wir gezielt neue Kundenkreise, zum Beispiel Laufkunden aus dem Bereich der mittleren und kleineren Betriebe, ansprechen. Diese waren mit dem klassischen Kataloggeschäft und den dazugehörigen Webshops bisher nicht kosteneffizient zu erreichen. Wie Erfolg versprechend der Start von Certo in Deutschland verlief, können Sie daran ersehen, dass wir bereits die Ausweitung dieses Geschäftsmodells auf andere Sparten und andere Länder vorbereiten.

Sehr geehrte Damen und Herren,

falls Sie sich jetzt fragen, woher wir so genau wissen, was die Kunden im Netz suchen: Wir betreiben intensive Marktforschung – nicht nur zum Thema E-Commerce, aber hierzu im letzten Jahr verstärkt. So haben wir Kunden von insgesamt zehn Webshops unserer Gesellschaften befragt. Anhand der daraus gewonnenen Erkenntnisse werden die Internetauftritte aller bestehenden Gesellschaften und erst recht die der Neustarter kontinuierlich optimiert. Marktanalysen und Kundenbefragungen zeigen: Hauptkriterien sind Funktionalität, Sicherheit und bedienerfreundliche Nutzerführung. Doch bevor jemand überhaupt zum

Kunden werden kann, ist zunächst entscheidend, dass unsere Online-Plattformen gefunden werden. Effizientes Online-Marketing – sei es durch bezahlte Werbung oder die Optimierung der organischen Suchergebnisse – ist hier das Gebot der Stunde. Dazu gilt es, die Internetpräsenzen aller TAKKT-Gesellschaften permanent zu überarbeiten, um bei der Eingabe von Suchbegriffen möglichst weit oben in den Ergebnislisten zu erscheinen. Auch hierfür nutzen wir den schon erwähnten Erfahrungsvorsprung unserer US-Gesellschaften.

Ein letzter Punkt noch zu unseren E-Commerce-Aktivitäten, zu denen sich noch einiges sagen ließe: Mit sogenannten E-Procurement-Lösungen gehen wir gemeinsam mit bestimmten Kunden – in erster Linie große Unternehmen – eine Stufe weiter im E-Business. Dabei integrieren wir in deren Intranet oder Warenwirtschaftssystem jeweils passende Versionen unserer elektronischen Kataloge. Damit erhöht sich neben der Präsenz unseres Produktangebots zugleich die Kundenbindung und Kundenzufriedenheit. Denn solche Lösungen vereinfachen die Bestellvorgänge im Unternehmen, senken dadurch die Transaktionskosten und führen schon aus Gründen der Wirtschaftlichkeit dazu, dass die Entscheidung bei der Wahl des Anbieters immer häufiger auf uns fällt.

Kürzlich wurde ich gefragt, ob sich denn die traditionsreiche TAKKT AG jetzt in ein hypermodernes E-Commerce-Unternehmen verwandeln wolle. Die Antwort ist: ja und nein. Genauer gesagt sind wir beides, ein modernes Unternehmen mit einem Standbein im klassischen B2B-Versandgeschäft und einem zweiten Standbein im B2B-Online-Handel. Das wollte ich hier deutlich machen, als ich sagte, dass Katalog- und Onlinegeschäft in unserem Haus keine Gegensätze, sondern eine Einheit sind.

Sehr geehrte Damen und Herren,

ein hohes Wachstumstempo gehört schon lange zu den strategischen Zielen von TAKKT. Seit 1995 gab es kein einziges Jahr, in dem wir nicht mindestens eine Neugründung oder Akquisition zu vermelden hatten. Im langfristigen Durchschnitt streben wir nach wie vor ein Umsatzplus von zehn Prozent pro Jahr an, das zu etwa gleichen Teilen aus organischem Wachstum und Unternehmensakquisitionen resultieren soll. Der Durchschnitt von zehn Prozent ergibt sich naturgemäß aus Jahren mit höheren und Jahren mit niedrigeren oder sogar negativen Raten wie in 2009. Im Rahmen unserer Wachstumsinitiative GROWTH lautet das Ziel für 2010, schneller als der Wettbewerb aus der Krise herauszukommen.

Verantwortungsvolles und nachhaltiges Wirtschaften bei TAKKT

So wichtig Wachstum für jedes Unternehmen gerade nach einer Rezession zweifellos sein mag, es ist dennoch weder Selbstzweck noch um jeden Preis anzustreben. Zu Recht fragen die Medien und andere Interessengruppen – nicht zuletzt auch Analysten, institutionelle Anleger und Aktionäre – inzwischen die Unternehmen danach, wie sie es mit den Grundsätzen der Nachhaltigkeit und mit ihrer gesellschaftlichen Verantwortung halten. Diesem gestiegenen Interesse tragen wir gerne Rechnung, dieses Jahr erstmals in Form eines eigenständigen CR-Berichts, den Sie auf unserer Internetseite www.takkt.de finden.

Zugleich hat sich TAKKT Leitlinien verantwortungsvollen unternehmerischen Handelns gegeben, die unseren Mitarbeitern als Orientierung dienen.

Jeder Mitarbeiter und insbesondere unsere Führungskräfte sind aufgefordert, diese Grundsätze im Alltag mit Leben zu füllen. TAKKT versteht Corporate Responsibility (CR) als nachhaltige Unternehmensführung mit den drei Feldern Mitarbeiter, Gesellschaft und Umwelt. Unsere wesentlichen Aktivitäten habe ich Ihnen hier auf einem Chart zusammengestellt. Den größten Beitrag zu nachhaltigem Wirtschaften leisten diejenigen Unternehmen, bei denen ein sparsamer Umgang mit Ressourcen schon im Kern ihres Geschäftsmodells enthalten ist. Genau das ist bei TAKKT der Fall. Der Versandhandel ist verglichen mit anderen Vertriebsformen die umweltfreundlichere Alternative und verursacht weniger CO₂-Emissionen als andere Distributionskanäle. Jedes Produkt auf dem kürzesten und effektivsten Weg zum Kunden zu bringen – dieses prinzipiell nachhaltige Geschäftsmodell des Versandhandels ist der wichtigste, aber längst nicht der einzige Beitrag von TAKKT zum Umwelt- und Klimaschutz.

Seit Anfang dieses Jahres beteiligt sich TAKKT an den Waldfonds der Umweltschutzorganisation Naturefund. Die Initiative dient dem Erhalt des Klimas und der Artenvielfalt, indem sie mithilfe eines Netzwerks von Unternehmen weltweit bestehende Wälder schützt und Projekte zur Wiederaufforstung realisiert. TAKKT unterstützt diese gemeinnützige Organisation, weil wir als weltweit tätiges Unternehmen dazu beitragen wollen, die Vielfalt der Natur zu schützen und für kommende Generationen zu bewahren. Insgesamt konnten seit Gründung von Naturefund im Jahr 2003 bereits 150.000 Quadratmeter Land „für die Natur zurückgekauft“ und 90.000 Bäume gepflanzt werden.

Mitarbeiter: Basis für nachhaltigen Unternehmenserfolg

Mindestens so wichtig wie Umwelt und Klimaschutz sollte ein Unternehmen seine Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter nehmen. Diese sind unser wertvollstes Kapital. Ohne unsere Mitarbeiter ist unser Unternehmen verloren. Und ja, es ist auch wahr, wir mussten im vergangenen Jahr Stellen abbauen. Ist das ein Widerspruch? Ich denke nicht. Wenn Aufgaben wie etwa die Bestellabwicklung einzig und allein von der Zahl der Aufträge abhängen und diese Auftragszahlen wie im letzten Jahr längere Zeit stark nach unten gehen, müssen Sie als verantwortungsvoller Kaufmann die Kapazitäten im Interesse aller Beteiligten – und damit auch der Mitarbeiter – an die Realitäten anpassen. Wir haben dies so lange wie möglich ohne Stellenabbau getan, zunächst über hauseigene Instrumente wie Arbeitszeitkonten und anschließend in Deutschland über Kurzarbeit – ein für alle Beteiligten überaus sinnvolles Instrument, weil damit die Mitarbeiter gehalten und Entlassungen vermieden werden können. Bekanntlich gibt es vergleichbare Regelungen leider weder in den USA noch in den vielen anderen Ländern, in denen TAKKT außerhalb Deutschlands aktiv ist.

Wie sehr wir auf unsere Belegschaft als Quelle von Wertschöpfung und Kreativität setzen, mag Ihnen unser aktuell laufender Ideenwettbewerb zeigen: Beim FUTURE@TAKKT-Award sind alle Mitarbeiter weltweit eingeladen, Vorschläge für neue Marketing-Initiativen zu entwickeln. Denn, so heißt es in der Einladung wörtlich: „Keiner weiß besser als Sie, was zu tun ist.“ Für die Realisierung der besten Ideen stellt TAKKT den Gewinner-Teams insgesamt eine halbe Million Euro zur Umsetzung ihrer Idee zur Verfügung. Ich denke, das zeigt, was uns die Ideen unserer Mitarbeiter wert sind. Auch dafür, dass sie sich in diesem Ausnahme-Jahr 2009 so engagiert für unser Haus eingesetzt haben, bedanke ich mich im Namen des Vorstands bei allen unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern ausdrücklich.

Meine sehr geehrten Damen und Herren,

Wir haben das Jahr 2009 genutzt, um im Rahmen unseres FOCUS-Programms unsere Hausaufgaben zu machen. Dieses Programm ist abgeschlossen. In 2010 wollen wir uns ausschließlich auf die Umsetzung unserer GROWTH-Projekte konzentrieren. TAKKT ist damit auch in wirtschaftlich schwierigen Zeiten aktiv, innovativ und offensiv: Wir halten damit das Heft des Handelns weiter fest in unseren Händen. Darauf können Sie sich verlassen.

Tagesordnung zur 11. ordentlichen Hauptversammlung

Nun möchte ich Ihnen abschließend die Punkte unserer heutigen Tagesordnung vorstellen.

Als erster Punkt ist wie gewohnt die **Vorlage des Jahresabschlusses** zu nennen, bestehend aus dem Konzernabschluss, dem gemeinsamen Lagebericht von TAKKT AG und Konzern, dem Bericht des Aufsichtsrats für das Geschäftsjahr 2009 sowie dem erläuternden Bericht des Vorstands. Da der Jahresabschluss bereits vom Aufsichtsrat gebilligt und Ihnen auf verschiedenen Wegen zugänglich gemacht wurde, entfällt eine Feststellung durch die Hauptversammlung.

Zum zweiten Punkt, der **Verwendung des Bilanzgewinns 2009**, lautet der Vorschlag von Vorstand und Aufsichtsrat, etwa die Hälfte des Bilanzgewinns von rund 42,4 Millionen Euro als Dividende an die Aktionäre auszuschütten, genauer:

- (a) Zahlung einer Dividende von 0,32 Euro je Stückaktie oder in absoluten Zahlen knapp 21 Millionen Euro.
- (b) Vortrag des verbleibenden Bilanzgewinns von 21.402.481,84 Euro auf neue Rechnung.

Die Tagesordnungspunkte 3 und 4 enthalten die **Entlastung des Vorstands und des Aufsichtsrats**. Der Vorschlag der Verwaltung an die Hauptversammlung lautet, beiden Gremien Entlastung zu erteilen.

Zu Punkt 5, **Wahl des Abschlussprüfers und des Konzernabschlussprüfers**, schlägt der Aufsichtsrat vor, für das Geschäftsjahr 2010 die Ebner Stolz Mönning Bachem GmbH & Co. KG, Kronenstraße 30, 70174 Stuttgart, zu wählen.

Unter Punkt 6 kann die Hauptversammlung über die **Billigung des neuen Vergütungssystems für die Vorstandsmitglieder** beschließen. In seiner aktualisierten Form entspricht das Vergütungssystem bei der TAKKT den Empfehlungen des Corporate Governance Kodex sowie in vollem Umfang dem Gesetz zur Angemessenheit der Vorstandsvergütung vom 31. Juli 2009 (VorstAG). Das Vergütungssystem für den Vorstand der TAKKT AG ist

ausführlich im Geschäftsbericht 2009 als Teil des Corporate Governance Berichts veröffentlicht. Vorstand und Aufsichtsrat schlagen der Hauptversammlung vor, dieses System zu billigen.

Tagesordnungspunkt 7 ist der **Wahl neuer Aufsichtsratsmitglieder** gewidmet. Wie eingangs erwähnt, haben Dr. Eckhard Cordes zum Jahresende 2009 und Michael Klein mit Wirkung zum Ende der heutigen Hauptversammlung ihre Aufsichtsratsmandate niedergelegt. Daher sind von der Hauptversammlung zwei neue Aufsichtsratsmitglieder zu wählen. Hierfür schlägt der Aufsichtsrat vor:

- (a) Prof. Dr. Jürgen Kluge, Düsseldorf,
Vorsitzender des Vorstands der Franz Haniel & Cie. GmbH,
- (b) Stefan Meister, Stuttgart,
Mitglied des Vorstands der Franz Haniel & Cie. GmbH.

Unter Punkt 8 ist über die **Ermächtigung zum Erwerb eigener Aktien** gemäß Paragraf 71 Absatz 1 Nr. 8 AktG zu beschließen. Nach einer Gesetzesänderung 2009 kann diese Ermächtigung nun für bis zu fünf Jahre erfolgen. Vorstand und Aufsichtsrat schlagen daher vor, die Gesellschaft für die Zeit bis zum 03. Mai 2015 zu ermächtigen, eigene Aktien bis zu insgesamt zehn Prozent des derzeitigen Grundkapitals zu erwerben.

Unter Punkt 9 möge die Hauptversammlung über die **Anpassung von Unternehmensverträgen** an das Gesetz zur Modernisierung des Bilanzrechts (BilMoG) beschließen. Auch hier hat sich im Laufe des Jahres 2009 eine Gesetzesänderung ergeben, die eine redaktionelle Anpassung der sogenannten Gewinnabführungsverträge erfordert. Die TAKKT AG hat daher am 17. Februar 2010 mit ihren hundertprozentigen Tochtergesellschaften KAISER + KRAFT EUROPA GmbH und Topdeq Service GmbH einen Vertrag zur entsprechenden Änderung der Gewinnabführungsverträge abgeschlossen. Diese Änderungsverträge bedürfen der Zustimmung durch die Hauptversammlung mit einer Drei-Viertel-Mehrheit des vertretenen Grundkapitals.

Der letzte Punkt 10 betrifft die Beschlussfassung über die **Anpassung der Satzung an das Gesetz zur Umsetzung der Aktionärsrechterichtlinie** (ARUG). Mit dem ARUG vom 30. Juli 2009 haben sich die aktienrechtlichen Fristen für die Anmeldung zur Hauptversammlung und für den Nachweis der Teilnahmeberechtigung sowie die Regelungen zur Ausübung des Stimmrechts durch einen Bevollmächtigten geändert. Das ARUG eröffnet zudem die Möglichkeit zur Wahrnehmung der Aktionärsrechte mittels elektronischer Medien (Online-Teilnahme) sowie zur Stimmabgabe mittels Briefwahl. Vorstand und Aufsichtsrat schlagen daher der Hauptversammlung vor, eine entsprechende Anpassung der Satzung an die neue Gesetzeslage zu beschließen.

Meine Damen und Herren, das war es zunächst von unserer Seite.

Ich bedanke mich für Ihre Aufmerksamkeit.