

**10. Hauptversammlung der TAKKT AG
am 6. Mai 2009 in Ludwigsburg**

**Rede von Georg Gayer,
Vorstandsvorsitzender der TAKKT AG**

Es gilt das gesprochene Wort

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

meine Vorstandskollegen und ich begrüßen Sie herzlich zur zehnten Hauptversammlung der TAKKT AG. Lassen Sie mich kurz die Themen vorstellen, über die ich Ihnen heute berichten will. Da wären zunächst personelle Veränderungen im Vorstand und Aufsichtsrat, gefolgt von einem Überblick über das zurückliegende Geschäftsjahr. Für Sie von besonderem Interesse dürfte dann das Thema Kursentwicklung der TAKKT-Aktie sein. Nach einigen Sätzen zur Corporate Governance und Corporate Social Responsibility bei TAKKT will ich Ihnen die heutige Tagesordnung vorstellen.

Danach gehe ich kurz auf unsere jüngste, gerade erst im April abgeschlossene Akquisition ein, die Ihnen zeigt, wie stark und handlungsfähig wir selbst in Zeiten der Krise sind.

Und schließlich erfahren Sie etwas über das erste Quartal 2009, die weiteren Aussichten und wie wir die TAKKT AG strategisch und operativ auf die Wirtschaftskrise – und die Zeit danach! – ausrichten.

Personelle Veränderungen in Vorstand und Aufsichtsrat

Meine Damen und Herren, dies ist meine 10. und letzte TAKKT-Hauptversammlung als Vorstandsvorsitzender. Wie ich bereits Anfang des Jahres erklärt habe, scheidet mich aus persönlichen Gründen zum 31. Mai 2009 aus dem Vorstand aus. Daher möchte ich Ihnen heute meinen Nachfolger vorstellen, Herrn Dr. Felix A. Zimmermann. Er wird ab 1. Juni 2009 den Vorstandsvorsitz bei TAKKT übernehmen. Wer von Ihnen schon letztes Jahr auf unserer Hauptversammlung war, mag sich erinnern – da wurde Ihnen Dr. Zimmermann bereits als stellvertretender Vorsitzender präsentiert sowie als Verantwortlicher für den Geschäftsbereich K + K America. Er war aber auch schon früher einmal bei uns, hat also eine mehrjährige Erfahrung in der TAKKT-Gruppe, denn er war bei TAKKT von 1999 bis 2004 Vorstand für Betriebswirtschaft und Finanzen.

Lieber Herr Dr. Zimmermann, es ist wahrlich keine leichte Zeit, in der Sie hier das Ruder übernehmen, und ich hätte Ihnen wirklich ein ruhigeres erstes Jahr gewünscht, als es Ihnen vermutlich bevorsteht. Aber ich bin sicher, Sie und der gesamte TAKKT-Vorstand werden das Unternehmen gut durch diese konjunkturell so schwierige Phase bringen.

Auch im Aufsichtsrat gab es Veränderungen: Am 24. September 2008 wählte das Gremium Prof. Dr. Klaus Trützschler zum Vorsitzenden und Dr. Eckhard Cordes zum stellvertretenden Vorsitzenden. Professor Trützschler löste damit Alexander von Witzleben ab, der zum Jahresende 2008 aus dem Aufsichtsrat der TAKKT AG wie auch aus dem Vorstand unseres Mehrheitsaktionärs, der Franz Haniel & Cie. GmbH, ausgeschieden ist. Ich bedanke mich an dieser Stelle bei Herrn von Witzleben herzlich für die gute Zusammenarbeit.

TAKKT 2008: trotz Wirtschaftskrise profitabel und stabil

Als wir Sie letztes Jahr hierher eingeladen hatten, sah die Welt noch anders aus. Damals hatten wir für 2008 zwar keine positiven Konjunkturimpulse erwartet, waren aber dennoch, Zitat: „vorsichtig optimistisch“. Nun, zumindest mit der Vorsicht lagen wir goldrichtig. Mit dem Optimismus leider nicht.

Wie Sie wissen, hat sich seitdem die allgemeine Wirtschaftslage dramatisch verschlechtert. Dennoch können wir für die TAKKT-Gruppe sagen: In diesem Umfeld von Umsatzeinbrüchen, Kurzarbeit, Entlassungen und Insolvenzmeldungen erwies sich unser Unternehmen in 2008 als bemerkenswert stabil.

Insgesamt lag der Umsatz mit 932,1 Millionen Euro zwar 5,5 Prozent niedriger als im Vorjahr. Bereinigt um die Währungseffekte durch den schwachen US-Dollar im Jahresverlauf 2008 und Sondereffekte aus dem Verkauf unserer ehemaligen Tochter Conney Safety Products LLC im Vorjahr konnten wir beim Umsatz organisch um 0,7 Prozent zulegen. Das soll nicht heißen, dass TAKKT gegen die weltweite Rezession immun wäre.

Ein Blick auf die Umsatzentwicklung im Jahresverlauf zeigt das: Guten Umsatzzuwächsen in den ersten neun Monaten stand im vierten Quartal ein deutlicher Umsatzrückgang gegenüber. Denn es kann auch an uns als B2B-Versandhändler nicht spurlos vorüber gehen, wenn unsere Kunden weltweit unter Auftragsrückgängen zu leiden haben.

Gerade in den letzten beiden Monaten des Jahres 2008 hielten sich unsere Kunden mit Kaufaufträgen viel stärker zurück als erwartet, sodass wir unsere ursprünglichen Wachstumsziele nicht erreichen konnten.

In puncto Profitabilität haben wir nicht nur das hohe Niveau gehalten, sondern uns sogar noch leicht verbessert. Die für die operative Profitabilität maßgebliche EBITDA-Marge stieg um 0,2 Prozentpunkte auf 14,6 Prozent und liegt damit nach wie vor am oberen Ende unseres langfristigen Zielkorridors von zwölf bis 15 Prozent. Dass TAKKT in einem so schwierigen Marktumfeld so profitabel dasteht, ist zwei Faktoren zu verdanken: dass wir uns strategisch auf unsere Stärken, sprich unser Kerngeschäft konzentriert haben, und dass wir auch in den guten Jahren zuvor ein effizientes Kapazitäts- und Kostenmanagement betrieben haben. Unser Ziel war und ist es, flexibel auf Nachfrageschwankungen reagieren zu können. Dies werden wir auch in 2009 tun.

Die Kontinuität und Stabilität unseres Unternehmens wollen wir auch in unserer Dividendenpolitik zum Ausdruck bringen. Daher schlagen wir Ihnen heute vor, wie im Vorjahr eine Dividende von 80 Cent je Aktie zu beschließen, bestehend aus einer Basisdividende von 32 Cent und einer Sonderdividende von 48 Cent je Aktie. Mit Blick auf die hohe Eigenkapitalquote und die Cashflow-Stärke von TAKKT haben wir auch in Zukunft ein solide finanziertes Unternehmen.

So weit zu den Eckdaten des Jahres 2008: Angesichts des Ausnahmezustands, in dem sich die gesamte Weltwirtschaft befindet, müssen und dürfen wir mit dem Ergebnis des TAKKT-Konzerns durchaus zufrieden sein.

TAKKT: Highlights aus den Geschäftsbereichen

Was gibt es aus 2008 an erfolgreichen Aktivitäten zu berichten? Hier nur die wichtigsten Highlights aus unseren drei Geschäftsbereichen:

KAISER + KRAFT EUROPA

Dass KAISER + KRAFT EUROPA ein ausgezeichnetes und systematisiertes Geschäftsmodell besitzt, hat man uns jetzt auch offiziell bestätigt. Im September 2008 bekam KAISER + KRAFT EUROPA die Auszeichnung „Versender des Jahres“, das ist der bedeutendste Preis, sozusagen der Oscar der deutschen Versandbranche, vergeben vom Bundesverband des Deutschen Versandhandels und der Fachzeitschrift „Der Versandhausberater“. Zum ersten Mal wurde dabei übrigens ein Unternehmen aus dem B2B-Bereich geehrt.

Ausschlaggebend für die Jury war die Qualität und Weiterentwicklung des Sortiments ebenso wie die Innovationskraft von KAISER + KRAFT EUROPA, nicht zuletzt aber auch die überzeugende wirtschaftliche Entwicklung in den zurückliegenden Jahren.

2008 hat KAISER + KRAFT EUROPA seine Mehrmarkenstrategie mit einer erfolgreichen Neugründung fortgesetzt. Seit Mai letzten Jahres ist der Geschäftsbereich nunmehr auch mit der Marke Gaerner in Spanien präsent. Den Start kann man mit Fug und Recht als gelungen bezeichnen, denn die Zahlen aus den ersten Monaten haben unsere Erwartungen bei weitem übertroffen.

Topdeq

Als Premiummarke im Segment hochwertiger Büroausstattung ist Topdeq mehr als unsere anderen Geschäftsbereiche von der Konjunkturkrise betroffen. Jedoch haben wir trotz deutlich rückläufiger Umsatzzahlen die operative Profitabilität auf Vorjahresniveau halten können. Dies ist neben operativen Verbesserungen auch darauf zurückzuführen, dass unser deutlich vergrößertes Versandhandelszentrum in Pfungstadt bei Darmstadt im Mai 2008 „auf Sendung ging“.

Für die Investition in den Standort Pfungstadt wurde Topdeq übrigens vom Landkreis Darmstadt-Dieburg als Unternehmen des Jahres 2008 ausgezeichnet.

K + K America

Bei K + K America kann als Highlight sicherlich der Start von Hubert in Deutschland genannt werden: Die Resonanz der Kunden auf den ersten Katalogversand schon vor der offiziellen Eröffnung im Juni 2008 war weitaus positiver als gedacht. Daher gehen die Pläne bei Hubert schon jetzt über Deutschland hinaus. Der Eintritt in weitere Märkte in Europa ist bereits in Vorbereitung – mit Frankreich kommt noch in diesem Jahr ein zweites Land dazu.

Auch die Integration des 2006 übernommenen Büromöbelversenders National Business Furniture (NBF), Marktführer in den USA, geht weiter zügig voran. Ein Beispiel dafür: Seit 2008 kann die NBF-Gruppe ihren Kunden noch kürzere Lieferzeiten und besseren Service bieten, da sie nun die Logistikinfrastuktur von Topdeq nutzt und so einen Teil der Produkte direkt ab Lager liefern kann.

Umsatz: organisches Wachstum von 0,7 Prozent

Nachdem wir unsere Wachstumsprognose bereits Ende Oktober von vier auf zwei Prozent gesenkt hatten, fielen die letzten beiden Monate des Jahres 2008 unerwartet schwach aus. So erreichten wir im Gesamtjahr nur noch ein organisches Wachstum von 0,7 Prozent. Organisches Wachstum heißt, dass wir die Zahlen um Sondereffekte bereinigt haben, nämlich um die Umsätze der 2007 veräußerten Conney sowie um den im Jahresdurchschnitt schwachen US-Dollar. Rechnet man diese Sondereffekte nicht heraus, so ist der Gesamtumsatz gegenüber dem Vorjahr um 5,5 Prozent zurückgegangen.

EBITDA: erhöhte Marge im oberen Bereich des Zielkorridors

Erfreulich und bemerkenswert ist angesichts des extrem schwierigen Umfelds, dass es uns gelungen ist, die Ertragslage der TAKKT-Gruppe weiter zu verbessern. So haben wir den Rohertrag leicht von 41,3 Prozent auf 41,4 Prozent erhöht. Das hört sich nicht viel an, ist aber angesichts der gestiegenen Rohstoffpreise ein schöner Erfolg. Eine unserer wichtigsten Steuerungsgrößen für den operativen Erfolg ist die EBITDA-Marge, also das Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen.

Mit 14,6 Prozent haben wir hier erneut eine Verbesserung erzielt und liegen am oberen Rand des von uns ausgegebenen Zielkorridors von zwölf bis 15 Prozent.

Periodenergebnis: Profitabilität weiter gesteigert

Auch das Periodenergebnis blieb weitestgehend stabil und liegt mit 77,1 Millionen Euro nur knapp unter dem Vorjahreswert. Die Steuerquote lag mit 32,3 Prozent hingegen etwas über den 31,7 Prozent des Jahres 2007. Dass wir trotz gesunken Körperschaftsteuersatzes in Deutschland hier einen leichten Anstieg zu verzeichnen hatten, liegt an höheren latenten Steueraufwendungen im Zusammenhang mit der Bewertung aktiver latenter Steuern auf Verlustvorträge.

Cashflow: Marge mit neuem Rekordwert

Einen neuen Rekordwert dürfen wir auch für die Cashflow-Marge vermelden, diese erreichte erstmals die Marke von 10,7 Prozent. Der absolute Cashflow lag mit exakt 100,0 Millionen Euro wiederum umsatzbedingt leicht unter dem Wert des Vorjahres. Der Cashflow als Kennzahl der Innenfinanzierungskraft ist eine der wesentlichen Stärken der TAKKT-Gruppe, und wahrscheinlich ist diese Stärke selten so wertvoll wie in der aktuellen Situation.

Sie bedeutet nämlich, dass wir nicht auf Gedeih und Verderb auf den Finanzmarkt angewiesen sind, sondern vieles aus eigener Kraft schultern können, wie zum Beispiel Investitionen und Akquisitionen.

Mitarbeiter: Basis für nachhaltigen Unternehmenserfolg

Die Basis unseres Unternehmenserfolgs sind unsere Mitarbeiter. Zum 31. Dezember 2008 waren bei uns nahezu unverändert gegenüber dem Vorjahr 1.960 Beschäftigte konzernweit tätig, in Deutschland waren es 739 und damit sogar 40 mehr als im Jahr zuvor. Diese zusätzlichen Arbeitsplätze entstanden vor allem durch den Ausbau unserer Logistikinfrastruktur in Pfungstadt.

Bis zum dritten Quartal des letzten Jahres war die Welt für die Mitarbeiter und für uns noch in Ordnung. Aufgrund der guten Geschäftslage häuften die Mitarbeiter tausende von Gleitzeitstunden durch tägliche Mehrarbeit an. Dies hat sich aber radikal geändert. Inzwischen stehen die Gleitzeitsalden im Minus – trotz Kurzarbeit.

Der Vorstand und viele unserer Mitarbeiter kennen die Zyklen mit Über- und Unterbeschäftigung. Sie wissen, dass unsere flexiblen Entlohnungssysteme in guten Zeiten zusätzliche Boni einbringen. Sie wissen aber auch, dass es in Zeiten wie diesen keine Boni gibt.

Der soziale Frieden ist durch schlüssiges Handeln und durch die umfangreiche und rechtzeitige Informationspolitik gewahrt. Dies ist wichtig, um möglichst unbeschadet diese schwere Krise zu überstehen.

Für das Engagement unserer Mitarbeiter, aber auch für ihr flexibles, verständnisvolles Verhalten möchte ich mich an dieser Stelle recht herzlich bei allen Mitarbeitern der TAKKT-Gruppe bedanken.

Konzernbilanz: Investitionen und schwaches Q IV prägen Bilanz

2008 hat die TAKKT-Gruppe umfangreiche Investitionen zur Rationalisierung, Erweiterung und Modernisierung vorgenommen: 27,9 Millionen Euro, was einer Investitionsquote von drei Prozent bezogen auf den Konzernumsatz entspricht und über dem langjährigen Durchschnitt liegt.

Ein Großteil der Investitionen galt der Kapazitätserweiterung und der Logistikinfrastruktur. Dazu zählt insbesondere das bereits erwähnte Versandhandelszentrum von Topdeq, ebenso wie der Neubau des Lager- und Verwaltungsgebäudes unserer skandinavischen Tochter Gerdmans in Schweden. Insgesamt erhöhten sich die Sachanlagen im Berichtsjahr von 93,4 auf 108,7 Millionen Euro.

Geschäfts- und Firmenwerte bilden den größten Posten auf der Aktivseite unserer Bilanz. Da wir nach IFRS bilanzieren, sind Firmenwerte nicht über einen festgelegten Zeitraum abzuschreiben, sondern jährlich auf ihre Werthaltigkeit zu prüfen. Daraus ergab sich 2008 kein Abschreibungsbedarf. Die Konjunkturkrise hat jedoch beim Umlaufvermögen erste Spuren hinterlassen. So gingen im vierten Quartal die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen im Vergleich zum Vorjahresstichtag um gut 20 Millionen Euro zurück. Bei unveränderten Währungskursen wäre der Rückgang noch deutlicher ausgefallen.

Das Zahlungsverhalten der Kunden blieb dagegen im Jahresverlauf stabil und die Quote der Forderungsausfälle liegt weiterhin deutlich unter 0,3 Prozent des Umsatzes. Hier erwarten wir auch keine größeren Auswirkungen der Konjunkturkrise; denn zum einen betreiben wir ein konsequentes Debitorenmanagement einschließlich Bonitätsprüfung und Mahnwesen; zum anderen haben wir keine nennenswerten Einzelausfallrisiken angesichts unserer breiten Kundenstreuung und eines durchschnittlichen Auftragswerts von weniger als 500 Euro.

Konzernbilanz: weitere Entschuldung; Eigenkapitalquote über 60 Prozent

Auf der Passivseite hat sich die Eigenkapitalquote per Stichtag erneut erhöht auf nunmehr 61,7 Prozent (gegenüber 58,6 Prozent im Vorjahr). Unser Zielkorridor liegt hier zwischen 30 und 60 Prozent. Nicht zuletzt diese hohe Eigenkapitalquote hatte uns veranlasst, im Januar ein Aktienrückkaufprogramm zu starten – dazu gleich noch mehr. Aus dem hohen operativen Cashflow haben wir insgesamt 11,9 Millionen Euro Finanzverbindlichkeiten getilgt, trotz umfangreicher Investitionen und der Auszahlung der Dividende in Höhe von 58,3 Millionen Euro. Das zeigt, wie solide der TAKKT-Konzern bilanziell nach wie vor aufgestellt ist. Was mit Blick auf die Bilanz nicht deutlich wird, sind die umfassenden freien Kreditlinien.

Nicht zuletzt durch diese haben wir deshalb auch in konjunkturell schwierigen Zeiten ausreichend Spielraum, um unsere Wachstumsstrategie nach unseren eigenen Vorstellungen voranzutreiben.

Meine Damen und Herren,

nach diesem Überblick zur Entwicklung des Gesamtkonzerns einige Anmerkungen zu den einzelnen Geschäftsbereichen:

KAISER + KRAFT EUROPA: Umsatz und EBITDA weiter gesteigert

KAISER + KRAFT EUROPA steigerte seinen Umsatz dank eines sehr guten ersten Halbjahres insgesamt um 3,8 Prozent auf 539,3 Millionen Euro. Damit hat dieser Bereich der Krise am besten getrotzt. KAISER + KRAFT EUROPA ist nicht nur im Hinblick auf den Umsatzanteil das Flaggschiff unseres Konzerns, auch beim Ergebnis: Die EBITDA-Marge ist mit 20,7 Prozent nach wie vor auf sehr hohem Niveau.

Topdeq: trotz Umsatzrückgang stabile Profitabilität

Topdeq reagierte am sensibelsten auf die wirtschaftliche Lage. Der Umsatz ging währungsbereinigt um 8,8 Prozent zurück auf 82,7 Millionen Euro. Doch auch hier gab es Märkte, die zulegen konnten, wie Österreich und Belgien. Seine EBITDA-Marge konnte Topdeq mit 7,6 Prozent erfreulicherweise stabil halten.

K + K America in USD: rückläufige Kennzahlen durch Conney-Verkauf und Konjunktur

Vor allem durch den Conney-Verkauf sank der Umsatz um 11,3 Prozent auf 454,9 Millionen US-Dollar. Bereinigt um die Conney-Zahlen war es nur ein Minus von 1,5 Prozent. Die EBITDA-Marge erreichte 8,6 Prozent gegenüber 9,6 Prozent im Vorjahr. Wegen der üblichen und geplanten Anlaufverluste wirkte sich der Start von Hubert in Deutschland belastend auf das Ergebnis aus, was nichts daran ändert, dass dieser Start sehr erfolgreich verlief.

Kennzahlen pro Aktie: Cashflow und Dividende weiter auf hohem Niveau

Als eine Art Zusammenfassung zeigen die Kennzahlen pro Aktie sowohl beim Cashflow als auch beim Ergebnis pro Aktie leichte Rückgänge auf hohem Niveau. Unverändert bleibt jedoch unser Dividendenvorschlag von insgesamt 80 Cent je Aktie, auf den ich unter Punkt 2 unserer heutigen Tagesordnung noch eingehen werde. Lassen Sie mich an dieser Stelle etwas zur Kursentwicklung unserer Aktie und zu unserem Aktienrückkaufprogramm sagen, auch wenn das vom Datum her natürlich schon ins Jahr 2009 gehört.

Aktienrückkaufprogramm erfolgreich abgeschlossen

Am 15. Januar 2009 hatten wir ein Rückkaufangebot für bis zu 7,29 Millionen Aktien veröffentlicht, das entsprach zu diesem Zeitpunkt zehn Prozent des ausstehenden Kapitals. Das Angebot stieß auf große Resonanz, sodass jedem teilnehmenden Aktionär nur eine Quote von etwa 14,5 Prozent der angedienten Anteile abgekauft werden konnten. Insgesamt haben wir durch den Rückkauf rund 58 Millionen Euro Eigenkapital an die Aktionäre zurückgeführt. Die erworbenen Aktien wurden bereits Ende Februar 2009 eingezogen.

Warum haben wir das gemacht? Einen Grund nannte ich bereits: unsere hohe, sehr hohe Eigenkapitalquote. Außerdem ergeben sich durch den Einzug der erworbenen Aktien positive Effekte auf die Bilanzstruktur und die Eigenkapital-Rendite sowie auf das Ergebnis und den Cashflow pro Aktie.

Das Rückkaufprogramm war auch ein Schritt, um die Attraktivität der TAKKT-Aktie weiter zu erhöhen. Neben den positiven Effekten auf Aktienkennzahlen und Eigenkapitalrendite führte der Rückkauf auch zu einem höheren Free-Float-Anteil von nunmehr 29,6 Prozent. Die Franz Haniel & Cie. GmbH bleibt mit 70,4 Prozent der Anteile weiterhin Großaktionärin.

TAKKT-Aktie: besser als Index in schwierigem Kapitalmarktumfeld

Angesichts dieser aktionärsfreundlichen Politik, zu der gewiss auch die hohe Ausschüttungsquote gehört, und angesichts unserer auch im vergangenen Jahr wieder mit Preisen ausgezeichneten Investor-Relations-Arbeit sind wir mit der Kursentwicklung

unserer Aktie nicht zufrieden. Zwar haben wir uns etwas besser als der Markt geschlagen, doch die operative Leistung des Unternehmens spiegelt sich aus unserer Sicht nur ungenügend im Kurs der TAKKT-Aktie wider.

Auch wenn es in der aktuellen Phase der Marktverunsicherung noch schwieriger ist, gegen den herrschenden Negativtrend zu performen, so sind wir doch überzeugt, dass die TAKKT-Gruppe auch in Zukunft ihren eingeschlagenen Erfolgsweg fortsetzt – und dass dies mittelfristig auch der Kursverlauf der TAKKT-Aktie abbilden wird.

Corporate Governance

„Good Corporate Governance“ gehört bei TAKKT zu den Grundprinzipien. Wir bekennen uns ausdrücklich zu den Zielen des Deutschen Corporate Governance Kodex. Das beginnt im Alltag mit der Zusammenarbeit zwischen Führungskräften und Mitarbeitern, zwischen Vorstand und Aufsichtsrat, oder auch in der Kommunikation mit Geschäftspartnern, Aktionären und Medienvertretern. So informieren wir Aufsichtsrat und Anteilseigner schnell und umfassend über alle aktuellen Entwicklungen. Konkret heißt das zum Beispiel, dass wir den Vorsitzenden und stellvertretenden Vorsitzenden des Aufsichtsrats fortlaufend sowie den gesamten Aufsichtsrat monatlich über den Geschäftsverlauf schriftlich informieren. Daher halten wir in diesem Fall die Empfehlung des Kodex für nicht notwendig, die Quartals- und Halbjahresfinanzberichte vor Veröffentlichung mit dem Gesamtaufsichtsrat zu erörtern.

Darüber hinaus hält der Aufsichtsrat weder die Einrichtung eines eigenen Prüfungsausschusses noch eines eigenen Nominierungsausschusses für notwendig. Mit sechs Mitgliedern ist der Aufsichtsrat klein und effektiv besetzt.

Andere Aspekte der Corporate Governance setzen wir schon allein deshalb sehr engagiert um, weil wir überzeugt sind, dass dies zu unserem unternehmerischen Erfolg beiträgt: etwa unser aktives Risikomanagement oder unser wertorientiertes Vergütungs- und Anreizsystem.

Wie Sie wissen, wird derzeit nicht nur in den Medien, sondern auch in der Politik lebhaft über die Höhe von Managergehältern diskutiert. Daher an dieser Stelle ein paar Sätze zu unserem Vergütungsmodell bei TAKKT: Der Personalausschuss hat ein Vergütungsmodell aus fixen und variablen Anteilen entwickelt. Danach erhält der Vorstand eine Vergütung, die sowohl seinen Aufgaben angemessen ist als auch der wirtschaftlichen Lage des Konzerns. Das Fixgehalt ist von der Erfahrung und Leistung sowie von den marktüblichen Konditionen abhängig. Der variable Teil setzt sich aus einem Ergebnis- und einem Strategiebonus zusammen.

Das Zusammenspiel beider Bonuskomponenten setzt Anreize für den Vorstand, seine Aktivitäten und Entscheidungen langfristig an Wachstum und Wertsteigerung des Unternehmens auszurichten. Dies kommt den Mitarbeitern und Aktionären gleichermaßen zugute. Der Ergebnisbonus berechnet sich auf Basis des Cashflows und ist eher wachstumsorientiert. Er wird aber gleichzeitig begrenzt durch den Strategiebonus auf EVA-Basis, der Anreize setzt für ein langfristiges Wachstum und die Erfüllung der Verzinsungsanforderungen sowohl von Fremd- als auch Eigenkapitalgebern. Und zu dem viel diskutierten Instrument der Aktienoptionen: Sie gehören bei uns nicht zur Vorstandsvergütung und das wird auch in Zukunft so bleiben.

Und noch etwas: Das Vergütungsmodell der TAKKT AG für den Vorstand besteht seit deren Gründung im Jahr 1999 unverändert fort. Wir als Vorstand und der Aufsichtsrat konzentrieren uns voll und ganz auf unser (beziehungsweise ihr) Unternehmen und nicht auf unsere Bezüge. Auch so etwas gibt es heute noch – und nicht nur bei uns.

Corporate Social Responsibility

Die TAKKT AG bekennt sich zu ihrer gesellschaftlichen Verantwortung. Seit Jahren engagieren wir uns für soziale Projekte insbesondere zur Förderung der Ausbildung von Kindern und Jugendlichen. In Mumbai haben wir Patenschaften für 30 Kinder übernommen, um ihnen eine zehnjährige Schulausbildung zu ermöglichen; 2008 haben alle ihr erstes Schuljahr erfolgreich abgeschlossen. Darüber hinaus engagiert sich jeder unserer

Geschäftsbereiche in jeweils eigenen Projekten. So förderte KAISER + KRAFT EUROPA im letzten Jahr mit Zahlungen aus Lieferantenvereinbarungen eine Schule für Kinder und Jugendliche mit geistiger Behinderung in Sindelfingen und stiftete ihr einen Kleinbus.

Zu unserer gesellschaftlichen Verantwortung gehört ganz besonders auch der umwelt- und klimaschonende Umgang mit Ressourcen. Deshalb prüfen Mitarbeiter jeden Artikel im Sortiment auf seine Umweltverträglichkeit. Und da effektiver Umweltschutz die gesamte Prozesskette mit einbeziehen muss, gelten auch für unsere Lieferanten strenge Vorschriften. So müssen unsere Druckereien in Deutschland ISO-zertifiziert sein und darüber hinaus die Öko-Audit-Verordnung der Europäischen Union erfüllen.

Einen wirksamen Beitrag zum Klimaschutz leistet der TAKKT-Konzern schon dank seines Geschäftsmodells: Denn der Versandhandel beruht auf dem Prinzip, Produkte auf dem effektivsten Weg zum Endkunden zu befördern. Es geht also darum, die Transportwege möglichst kurz und damit auch die verursachten Emissionen entsprechend gering zu halten. Vorteilhaft ist die CO₂-Bilanz des Versandhandels auch im Vergleich zum stationären Vertrieb oder zum Außendienst: Denn hier muss weder der Kunde zum Händler noch der Vertreter zum Kunden fahren. Kataloge aus nachwachsenden und gleichzeitig CO₂-absorbierenden Rohstoffen wirken sich ebenfalls positiv auf die Öko-Bilanz des Versandhandels aus.

2008 haben wir uns zum dritten Mal am Carbon Disclosure Project beteiligt, das weltweit mehr als 3.000 Unternehmen nach ihren Strategien zur CO₂-Reduktion befragt. Ziel der Initiative ist es, die Öffentlichkeit besser über CO₂-Emissionen zu informieren und damit den Anstoß für eine nachhaltige Zukunftsvorsorge zu geben. Diese Initiative werden wir weiter unterstützen und auch dieses Jahr wieder an der Umfrage teilnehmen.

Tagesordnung

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,
ich komme nun zur Tagesordnung der heutigen Hauptversammlung.

Zu Tagesordnungspunkt 1, der Vorlage des festgestellten Jahres- und Konzernabschlusses, haben Sie alle relevanten Informationen erhalten.

Unser Vorschlag zur Verwendung des Bilanzgewinns – unserem 2. Tagesordnungspunkt – liegt Ihnen ebenfalls vor. Er lautet, aus dem ausgewiesenen Gewinn von 67.101.125,42 Euro eine Dividende von 0,32 Euro je Stückaktie sowie eine Sonderdividende von 0,48 Euro je Stückaktie, also insgesamt einer Dividende von 0,80 Euro je Stückaktie auf das dividendenberechtigte Grundkapital von 65.610.331 Euro an die Aktionäre zu zahlen, insgesamt also eine Ausschüttung von 52.488.264,80 Euro, zahlbar am 7. Mai 2009. Diesem Vorschlag folgend soll der verbleibende Bilanzgewinn von 14.612.860,62 Euro auf neue Rechnung vorgetragen werden. Mit dem Vorschlag zur erneuten Ausschüttung einer Sonderdividende tragen Vorstand und Aufsichtsrat der guten Geschäftsentwicklung des Jahres 2008 Rechnung.

Zu den nächsten beiden Tagesordnungspunkten 3 und 4, der Entlastung von Vorstand und Aufsichtsrat, haben Sie meine Ausführungen zur äußerst stabilen und soliden Position der TAKKT AG gehört. Ich denke, gerade angesichts der schwierigen Zeiten spricht das auch für die Arbeit der Gremien.

Zu Tagesordnungspunkt 5 unterstützt der Vorstand den Vorschlag des Aufsichtsrats, die Ebner Stolz Mönning Bachem GmbH & Co. KG, Stuttgart, zu Abschlussprüfern und Konzernabschlussprüfern der Gesellschaft für das Geschäftsjahr 2009 zu wählen.

Zum Punkt 6 der Tagesordnung hat Professor Trützschler zu Beginn bereits darauf hingewiesen, dass Herr Dr. Wiegel seine Kandidatur zur Wahl in den Aufsichtsrat niedergelegt hat und dass die Hauptaktionärin Franz Haniel & Cie. GmbH Herrn Dr. Dr. Bettermann zur Wahl vorschlägt. Der Vorschlag des Aufsichtsrats lautet, Herrn Dr. Dr. Bettermann für den Rest der Amtsdauer des ausgeschiedenen Mitglieds Alexander von Witzleben zu wählen (Paragraf 7 Absatz 3 der Satzung der Gesellschaft), also für die Zeit bis zur Beendigung derjenigen Hauptversammlung, die über die Entlastung des Aufsichtsrats für das Geschäftsjahr 2011 beschließt. Hier noch ein Hinweis: Die Hauptversammlung ist an Wahlvorschläge nicht gebunden.

Zum Tagesordnungspunkt 7, der Ermächtigung zum Erwerb eigener Aktien laut Paragraf 71 Absatz 1 Nummer 8 des Aktiengesetzes, erbitten Vorstand und Aufsichtsrat Ihre Zustimmung.

Vorstand und Aufsichtsrat erbitten außerdem Ihre Zustimmung zum Tagesordnungspunkt 8 „Beschlussfassung über die Aufhebung des bestehenden genehmigten Kapitals und die Schaffung eines neuen genehmigten Kapitals in Höhe von 32.805.165,50 Euro sowie die damit zusammenhängende Satzungsänderung“ und Tagesordnungspunkt 9: Beschlussfassung über die Änderung der Satzung.

Übernahme Central Restaurant Products

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre,

lassen Sie mich an dieser Stelle auf unsere neueste Akquisition eingehen. Wo vielerorts nur noch über die Krise geredet wird, handelt die TAKKT AG. Vor wenigen Wochen erst, am 3. April 2009, haben wir das US-Versandhandelsunternehmen Central Restaurant Products – oder kurz: Central – übernommen. Central ist B2B-Versandhändler und US-Marktführer im Versandhandel für Restauraustattungen, passt somit perfekt in unser Portfolio und stärkt unsere Präsenz auf dem nordamerikanischen Markt. Central ist seit circa 30 Jahren am Markt, hat seinen Sitz in Indianapolis und macht mit 75.000 Kunden rund 70 Millionen US-Dollar Umsatz. Die Gesellschaft operiert in einem wachsenden Markt und ist ein kerngesundes Unternehmen, das hohe Margen und Cashflows erwirtschaftet.

Der Kaufpreis besteht aus einem Basispreis von 83 Millionen US-Dollar, das sind rund 62 Millionen Euro, und einem Besserungsschein bezogen auf den Rohertrag der nächsten zwölf Monate. Auf Basis der aktuellen Entwicklung ist nicht mit einem wesentlichen Kaufpreisanteil aus dem Besserungsschein zu rechnen. Finanziert wird die Akquisition aus bereits zugesagten langfristigen Kreditlinien. Selbst nach Abschluss der Transaktion und der Zahlung der vorgeschlagenen Dividende von 0,80 Euro pro Aktie wird TAKKT mit einer Eigenkapitalquote von mehr als 40 Prozent noch immer über eine solide Bilanzstruktur verfügen. Sofern Sie weitere Informationen hierzu wünschen, stellen Sie bitte nachher ihre Fragen.

Auswirkungen der Konjunktur- und Finanzkrise auf TAKKT

Relativ hohe Investitionen in 2008, Finanzierung von Neugründungen, Aktienrückkaufprogramm, Sonderdividende und Übernahme von Central Restaurant Products, ist dies nicht alles zuviel in der heutigen Zeit?

Unsere Antwort: Eindeutig nein. Selbstverständlich ignorieren auch wir die Wirtschaftskrise nicht. Denn natürlich ist auch unser Geschäft – wie schon mehrfach erwähnt – konjunkturabhängig. Das hat sich in der Vergangenheit nur deshalb kaum bemerkbar gemacht, weil unsere Gruppe weltweit aktiv ist und die Konjunkturschwankungen in den einzelnen Regionen der Welt sich häufig ausgeglichen haben. Sprich: Wenn es mal in Europa schwächer lief, lief es dafür zeitgleich anderswo, zum Beispiel in den USA, ganz gut.

Wir konnten somit dank unserer globalen Präsenz ein Minus hier oder Stagnation da mit einem Wachstumsplus anderswo kompensieren, unterm Strich meistens sogar mehr als ausgleichen. Dieses Mal aber geht es zeitgleich auf allen Weltmärkten in dieselbe Richtung, und zwar bergab.

Wir haben also allen Grund, uns dafür vorzusehen. Und das tun wir, ohne Hektik, besonnen, aber auch konsequent.

Ich will Ihnen nun kurz erläutern, welche Auswirkungen TAKKT bei einer schweren Konjunkturkrise erfährt und warum wir davon überzeugt sind, für deren Bewältigung gut gerüstet zu sein.

- Erstens: TAKKT ist regional sowie hinsichtlich der Abnehmerbranchen breit aufgestellt. Auch wenn wir aktuell den seltenen Fall erleben, dass es überall herunterrauscht, so werden die jungen Gesellschaften den Abschwung etwas abfedern.
- Zweitens: Unsere Produkte sind wenig preissensibel. Das heißt, die Sackkarre wird gekauft, weil sie gebraucht wird und nicht, weil sie auf einmal 20 Prozent billiger angeboten wird. Für uns bedeutet das, dass die Rohertragsmargen stabil bleiben.

- Drittens: Unser Geschäftsmodell ist wenig Fixkosten-intensiv. Wir können entsprechend an vielen Stellschrauben drehen, um die Kosten an die Umsatzsituation anzupassen. Im Personalbereich nutzen wir Zeitkonten, Kurzarbeit, etc. Auch in der Werbung können wir mit Veränderungen bei Seitenzahlen und Katalogauflagen flexibel auf den aktuellen Wirkungsgrad reagieren. So können wir auch in Krisenzeiten profitabel bleiben.
- Viertens: Zusätzlich zur Stärke der TAKKT-Gruppe – dem Cashflow – ist unser internes und externes Wachstum durch langfristige Kreditzusagen zu guten Konditionen gesichert. Wir können uns damit voll und ganz auf die Herausforderungen der Gegenwart und der Zukunft konzentrieren.
- Und schließlich fünftens: Wir haben ein erfahrenes Top-Management, das mit Augenmaß und ohne Hektik auf Basis unserer strategischen Grundausrichtung je nach Situation die adäquaten Entscheidungen trifft.

Erster Ausblick in 2009

Da diese Krise in ihrem Ausmaß und ihrer Dauer nicht abgeschätzt werden kann, haben wir verschiedene Szenarien entwickelt, welche Auswirkungen die Rezession je nach Ausmaß auf unsere Umsatzentwicklung und als Folge daraus auf die Profitabilität der TAKKT AG haben könnte. Die Szenarien reichen von einem spürbaren Umsatzrückgang über einen starken bis hin zu einem extremen Umsatzeinbruch. Im Einzelnen ergibt sich daraus folgendes Bild:

- Bei einem Umsatz-Minus von bis zu 15 Prozent bleibt unsere Profitabilität (EBITDA-Marge) weiterhin innerhalb unseres langfristigen Zielkorridors von zwölf bis 15 Prozent.
- Bei einem Umsatzrückgang zwischen 15 und 20 Prozent gehen wir davon aus, dass wir den Korridor zwar nicht mehr halten können, aber immer noch eine EBITDA-Marge von mehr als zehn Prozent erzielen.
- Erst bei einem extremen Umsatzeinbruch von mehr als 20 Prozent über das gesamte Jahr 2009 würde unsere EBITDA-Marge unter zehn Prozent fallen.

Meine Damen und Herren,
lassen Sie mich, bevor ich zum Ausblick komme, einige persönliche Worte zur Weltwirtschaftskrise und zu unserer heutigen Gesellschaft sagen: Ich tue dies, da ich einen engen Bezug zu unserem Geschäft sehe.

Sie können meine Aussage ignorieren oder – was ich mir wünsche – Sie können wie ich versuchen, die Welt um uns herum etwas besser zu machen.

Mein ganzes Arbeitsleben war darauf ausgerichtet, durch eigene Leistung und durch die Leistung der mir anvertrauten Mitarbeiter ein möglichst sicheres und unabhängiges Unternehmen zu schaffen und weiterzuentwickeln.

Dies beinhaltete, dass wir die Abhängigkeit von Banken reduzierten, dies beinhaltete auch, dass wir uns jeglicher politischer Lobbyarbeit enthielten. Wir brauchten und brauchen keinen Staat, um besser zu werden und um unsere Kunden zu bedienen.

Wir sind weiterhin ziemlich unabhängig von den Banken. Durch ein verantwortungsloses Handeln einiger Banker sind wir jedoch als konjunkturabhängiges Unternehmen in den Abwärtssog gezogen worden und müssen nun durch harte Sparmaßnahmen das Unternehmen auf Kurs halten.

Die Banker – nochmals, nicht alle – konnten jedoch nur ihr „Spiel“ treiben, weil die Medien und insbesondere die Politiker den Boden dafür bereiteten.

Lassen Sie es mich an zwei Beispielen erläutern:

Im Zuge des Internetbooms und des neuen Marktes wurden Vorstände und Firmen, wie zum Beispiel die EM.TV, vor die Kameras gezerrt und von der Politik hofiert. Die verantwortungsbewussten Unternehmensführer wurden aber nicht gehört beziehungsweise zitiert.

Es wurde damals von der Politik und den Medien, natürlich auch von der Wirtschaft, die bis zu diesem Zeitpunkt kaum bekannte Form der variablen Vergütung für Manager mittels Aktienoption als das allein selig machende Instrument dargestellt. Zitat eines Fondsmanagers im Jahre 1999: „Was, Herr Gayer, Sie erhalten keine Aktienoption, Sie wollen sich also nicht voll und ganz dem Aktienkurs widmen?“ Viele, die mich kennen, wissen, dass ich mich immer voll und ganz für die TAKKT eingesetzt habe. Wenn wir erfolgreich sind, wird sich dies auch im Aktienkurs abbilden. So wird ein Schuh daraus.

Die Politik hat meines Erachtens auch ohne Not das deutsche Bilanzierungsrecht abgeschafft und durch den neuen Standard IAS ersetzt. Der zentrale Punkt der alten Regelung war das Niederstwertprinzip, welches definitiv Überbewertungen verhinderte. Die dem Gläubigerschutz dienende deutsche Bewertungsregel wurde durch den Begriff „fair value“ ersetzt. Wer bestimmt nun den „fairen Wert“ eines Gutes? Meine etwas überspitzte Antwort darauf: „Jeder, und zwar so, wie er es will.“

Fast alle Banken bewerten heute die Bilanzansätze von Unternehmen außergewöhnlich niedrig und häufig unabhängig davon, ob die betreffende Gesellschaft gut geführt ist oder nicht. Die Bewertung ist teilweise so katastrophal weit weg von dem Wert unter Fortführungsgesichtspunkten, dass damit die Katastrophe endgültig herbeigeführt wird.

Noch vor Monaten wurden in den USA und anderswo Häuser von Banken mit Herstellungskosten in Höhe von 100.000 US-Dollar oder Euro mit über 1 Million bewertet; bewohnt wurden diese Häuser von einer Familie mit einem Jahreseinkommen von, sagen wir, 50.000 US-Dollar. Alles gesetzeskonform – „fair value“. Einer hat ja diesen astronomischen Preis bezahlt.

Meine Botschaft an uns alle: Wir müssen zu der Tugend zurückkehren, Vorhandenes stetig verbessern und nicht jeden Tag alles auf den Kopf stellen.

Unsere Regierung arbeitet jedoch zielstrebig daran, eine neue Welt für uns zu schaffen.

Lassen Sie mich noch erklären, warum wir zurzeit, ich befürchte auch zukünftig, nicht ohne Lobbyarbeit unser Unternehmen führen können.

Sie alle kennen die Adressskandale, den Datenklau, die Speicherung von Krankheitsdaten, die Datenabgleiche zur Verhinderung von Korruption und so weiter. Die Politiker fühlen sich aufgefordert – sie sind auch aufgefordert – zu handeln.

Aber wie handelt die Politik? Anstatt die Verursacher für ihr kriminelles Handeln hart zu bestrafen, werden Gesetze entworfen, die eine zentrale Funktion unseres Wirtschaftslebens, wie zum Beispiel Verkauf und Werbung, erschweren, ja sogar verhindern.

Was hat der Versand eines Prospektes oder eines Kataloges mit den genannten Daten-skandalen zu tun? – Nichts, aber auch gar nichts.

Wir und alle anderen Anbieter von Waren und Dienstleistungen versenden Millionen Werbematerialien an potenzielle Abnehmer und an Kunden – ohne Probleme. Adressaten, die keine Werbung möchten, können sich in die Robinsonliste in Frankfurt eintragen lassen und erhalten von seriösen Unternehmen wie uns keinen Katalog mehr. Dies funktioniert reibungslos. Nunmehr möchte die Regierung diese bisherige Opt-out-Regelung auf den Kopf stellen und fordert eine Opt-in-Lösung. Neukundengewinnung wird dadurch erschwert und verteuert.

Hier noch ein Beispiel, welches aufzeigt, wie das neue Bundesdatenschutzgesetz – wenn es so kommt – hauptsächlich mittlere, kleine und junge Unternehmen daran hindert, Umsätze zu machen:

Ein junges Unternehmen hat ein neues Gerät entwickelt und möchte es nun vermarkten.

Folgende Möglichkeiten stehen heute zur Verfügung:

1. Ausstellung auf der Hannover-Messe:
Die war aber gerade.
2. Streuwerbung mittels Fernsehen, Radio oder Zeitungswerbung:
Die ist für das noch junge Unternehmen zu teuer.

3. Direktwerbung – unser Model:

Das junge Unternehmen geht zu einem Adressbroker und mietet zum Beispiel 50.000 potenzielle Firmenadressen mit oder ohne Kontaktperson an. Ist es dem Jungunternehmer zu teuer, variiert er die Auflagen. Ist die erste Aktion erfolgreich, mietet er mehr an und forciert damit sein Geschäft. Tritt das neue Gesetz in Kraft, darf er das nicht machen. Da es offiziell keine Adresslisten mehr gibt, hat er auch keine Chance, jemals seine potenziellen Kunden kostengünstig ausfindig zu machen und anzusprechen.

Der Gipfel ist der, dass Wettbewerber aus dem Ausland dies tun können. Es ist zwar auch diesen nicht erlaubt, sie können jedoch nicht belangt werden. Resultat: Das junge Unternehmen hat keine Chance zu überleben.

Was mich jedoch am meisten beunruhigt ist die Ignoranz, Arroganz und Unkenntnis einiger wichtiger Personen in unserem Land bezüglich des neuen Bundesdatenschutzgesetzes:

- Die Landesregierung in Baden-Württemberg teilte mit, „wir sind nicht zuständig“.
- Bei der Anhörung in Berlin erhielten wir als einziger Vertreter des B2B-Versandhandels eine Minute Redezeit.
- Uns wurde vorab mitgeteilt, dass dies und jenes nicht verhandelbar sei.
- Die Antwort einer wichtigen Person in der Regierung lässt mich als Manager, aber auch als Bürger, fast verzweifeln. Auf den Hinweis eines Kritikers des Regierungsentwurfs, dass das neue Bundesdatenschutzgesetz definitiv viele Arbeitsplätze kostet, kam die Antwort: „Das haben schon viele vor Ihnen auch gesagt. Was ist passiert? Nichts, die Bundesrepublik ist weiterhin spitze.“

Meine Botschaft an Jungunternehmer: Wandern Sie aus!

Meine Botschaft an die Politik: Weniger ist mehr.

Zurück zum Ausblick 2009.

TAKKT Q1/2009: schwacher Umsatz, EBITDA-Marge weiterhin zweistellig

Das erste Quartal des laufenden Jahres zeigt in aller Deutlichkeit, dass wir uns auf harte Zeiten und damit auf das Worst-Case-Szenario einstellen müssen. Offen ist die Frage, wie lange die Krise andauern wird. Meine Antwort hierzu: Sie wird bis weit in 2010 hinein dauern.

Wir haben deshalb schon frühzeitig tiefgreifende Maßnahmen eingeleitet. Die Anpassung der Beschäftigten an die gesunkene Nachfrage erfolgt mit einer Vielzahl von Maßnahmen. Sei es die Nutzung der Gleitzeitalden, Kurzarbeit, Reduzierung der täglichen Arbeitszeit, verlängerter unbezahlter Urlaub oder der Einstellungsstopp. Sofern diese Maßnahmen nicht ausreichen, werden betriebsbedingte Kündigungen erfolgen.

Auf der anderen Seite werden die Führungskräfte durch unentgeltliche Mehrarbeit zusätzliche Einsparmöglichkeiten, wie zum Beispiel Reduzierung der Beschaffungskosten für Waren und Dienstleistungen, erschließen.

Das Ergebnis können Sie nur zum Teil aus den Zahlen des ersten Quartals entnehmen. Der Umsatz reduzierte sich währungsbereinigt um 25,3 Prozent.

Die EBITDA-Marge liegt weiterhin im zweistelligen Bereich, ist aber durch eine schlechtere Auslastung unserer Kapazitäten und durch eine geringere Werbemittelleffizienz um 3,5 Prozentpunkte zurückgegangen.

Der Rückgang würde sich um circa 0,5 Prozentpunkte verringern, wenn wir alle eingeleiteten Maßnahmen im Personalbereich gezeigt hätten beziehungsweise zeigen könnten.

Lassen Sie es mich kurz erläutern:

- Die Reduzierung der Personalkapazität durch den Aufbau negativer Gleitzeitkonten ist nicht GuV-wirksam. Verhindert aber einschneidendere Maßnahmen.
- Die Einsparungen durch Nutzung der Kurzarbeit werden erst im 2. Quartal verbucht.
- Schließlich erhöhen die Abfindungen für den begonnenen Personalabbau die Personalkosten.

TAKKT Q1/2009: Margen weiterhin auf hohem Niveau

Positive Auswirkungen zeigen sich schon in der Rohertragsquote. Sie stieg von 42,1 auf 42,9 Prozent. Ein Resultat der Entspannung an den Rohstoffmärkten und der Erweiterung der Lagerkapazitäten, aber auch ein Resultat unserer zusätzlichen Verhandlungs-runde mit den Lieferanten. Die Cashflow-Marge liegt weiterhin über zehn Prozent.

Meine Damen und Herren,

diese Rezession ist nicht die erste in meinem Berufsleben, genauer gesagt ist es die vierte. Man weiß zwar vorher nie genau, wann es so weit ist, aber dass man sein Unternehmen frühzeitig auf Konjunkturlauten einstellen muss, ist klar. Es ist aber auch klar, dass jede Rezession irgendwann wieder vorbei ist und in einen Aufschwung übergeht. Bisher ist TAKKT aus jedem Konjunkturtal gestärkt hervorgegangen, und so wird es auch dieses Mal sein.

Das ist kein frommes Wunschdenken, sondern lässt sich ganz plausibel begründen, denn: In guten Zeiten können sich viele Anbieter im B2B-Versandhandel versuchen, und da mögen sie auch mehr oder weniger zurechtkommen. In schlechten Zeiten dagegen trennt sich die Spreu vom Weizen. Wer da keine perfekte Logistik aufweisen kann, keine ausreichenden Marktanteile, keine entsprechenden Volumina (Skaleneffekte) und somit keine gesunden Margen hat, wird sich früher oder später verabschieden müssen. Nennen Sie es die Selektionsfunktion des Marktes oder auch (aktuell zum 200. Geburtstag von Charles Darwin) den Prozess der „natürlichen Auslese“. Jedenfalls, da wir in all den genannten Punkten gut dastehen und daran in den letzten Jahren konsequent gearbeitet haben, können wir mit großer Sicherheit sagen: Am Ende wird TAKKT zu den Gewinnern gehören und seine Marktanteile sogar ausweiten.

10 Jahre TAKKT – ein Unternehmen im Wachstum

Meine sehr geehrten Damen und Herren,

die zwei folgenden Charts zeigen Ihnen die ersten zehn Jahre der TAKKT AG. Auch in dieser Periode mussten wir bereits einmal – wenn auch eine nicht so gravierende – rezessive Phase verkraften.

10 Jahre TAKKT – ein Unternehmen im Wachstum

Die Entwicklung lässt sich vorzeigen: Bei einer Umsatzsteigerung von rund 50 Prozent trotz Wertverfalls des US-Dollars konnten wir das Ergebnis vor Steuern um 126,9 Prozent und die Dividende sogar um 700 Prozent steigern. Wie gesagt – dies alles inklusive einer konjunkturellen Delle.

Erreicht wurde dies durch Verbesserungen auf allen Gebieten, aber auch durch Neugründungen und Akquisitionen. Mit den vielen jungen Gesellschaften, hauptsächlich im asiatischen Raum und der Expansion von Hubert nach Europa, ist eine ähnliche Entwicklung in den nächsten zehn Jahren nicht ausgeschlossen.

Ausblick: strategische Agenda

Unser ambitioniertes Ziel für die weitere Zukunft ist also klar formuliert: Was wir in Europa und den USA bereits sind, wollen wir auch weltweit werden: die Nummer Eins im B2B-Versandhandel für Business Equipment. Daher werden wir auch in den nächsten Jahren unser bewährtes Geschäftsmodell auf neue Märkte übertragen. Ich denke, mit der jüngsten Übernahme von Central und dem Gang von Hubert nach Frankreich haben wir unter Beweis gestellt, dass wir es ernst meinen.

Die einzelnen Bausteine unserer Strategie lauten: Wir wollen jedes Jahr mindestens eine Neugründung oder Akquisition realisieren. Als quantitativ messbare Zielgröße haben wir eine Wachstumsrate von durchschnittlich zwölf Prozent pro Jahr definiert. Dies mag nicht jedes Jahr realisierbar sein, insbesondere nicht in der derzeitigen Wirtschaftskrise; dennoch halten wir als Mittelwert über die Jahre an dieser ambitionierten Zielmarke fest.

Erreicht werden soll dies etwa zur Hälfte aus organischem Wachstum und zur anderen Hälfte aus Akquisitionen. Dazu haben wir eine Reihe von Wachstumsinitiativen definiert: Neben der kontinuierlichen Optimierung unserer Services und Angebote gehört dazu die Erweiterung der logistischen Infrastruktur ebenso wie der konsequente Ausbau unserer Mehrmarkenstrategie sowie den Ausbau unserer E-Commerce-Aktivitäten.

Meine Damen und Herren,

wie das Jahr 2009 nur allzu deutlich gezeigt hat, darf man sich auf keine konjunkturellen Wachstumsimpulse verlassen, im Gegenteil. Mehr denn je gilt es, selbst die Weichen in Richtung Wachstum zu stellen. Bei allem, was wir uns für die TAKKT AG an Expansionsplänen vorgenommen haben, sei jedoch ausdrücklich betont: Es geht uns nie um reines Größenwachstum als Selbstzweck, vielmehr liegt unser Fokus auf der Ergebnismarge. Das heißt, wir wollen nicht wachsen um jeden Preis, „koste es was es wolle“, sondern qualitatives Wachstum – nämlich da, wo es sich auch rechnet. An dieser strikt ertragsorientierten Ausrichtung wird sich auch durch den personellen Wechsel in der Führung der TAKKT AG nichts ändern.

Sehr geehrte Damen und Herren,

nach zehn Jahren als Vorstandsvorsitzender der TAKKT AG bleibt mir jetzt nur noch eines: mich bei Ihnen allen zu verabschieden und zu bedanken. Zuerst möchte ich mich bei allen Mitgliedern des Aufsichtsrats bedanken für das Vertrauen, das sie mir und meinen Kollegen entgegengebracht haben. Bei meinen Vorstandskollegen bedanke ich mich für die stets konstruktive Zusammenarbeit während der letzten zehn Jahre. Bei allen, die das (manchmal vielleicht zweifelhafte?) Vergnügen hatten, mit mir zusammenzuarbeiten, bedanke ich mich für die Unterstützung. Für ihr Engagement und ihren Einsatz danke ich allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern des TAKKT-Konzerns, denn ohne sie wären die letzten Jahre nicht so erfolgreich verlaufen. Und ich danke Ihnen, den Aktionärinnen und Aktionären, für Ihr Vertrauen in unser Unternehmen. Es waren für mich ebenso aufregende wie inhaltlich erfüllte Jahre. Vielen Dank!