

**Hauptversammlung der TAKKT AG
am 26. Mai 2000 in Ludwigsburg**

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

Es gilt das gesprochene Wort

Sehr geehrte Aktionärinnen,
Sehr geehrte Aktionäre,
Sehr geehrte Gäste,
Meine sehr geehrten Damen und Herren,

Im Namen des Vorstandes der TAKKT AG begrüße ich Sie sehr herzlich zur ersten ordentlichen Hauptversammlung unserer Gesellschaft hier im Forum in Ludwigsburg.

Da dies heute die erste Hauptversammlung der TAKKT AG ist, möchte ich Ihnen zuerst etwas ausführlicher die Entwicklung der TAKKT-Gruppe erläutern, im Anschluss daran gehe ich auf die Gründe der Abspaltung ein und erläutere Ihnen die im Zuge der Abspaltung vorgenommene Umstrukturierung und den Börsengang. Daran anschließend folgt der Bericht des Vorstandes über das erste Geschäftsjahr und unsere Sicht über das kommende E-Business. Vor den Ausführungen zu unseren Zukunftsaussichten werde ich noch einige Bemerkungen zum Verlauf der TAKKT-Aktie und den wichtigsten Tagesordnungspunkten machen.

Junger Konzern mit über 50-jähriger Erfahrung

KAISER + KRAFT, die ehemalige Obergesellschaft der heutigen TAKKT-Gruppe wurde 1945 von den Herren Kaiser und Kraft in Stuttgart-

Untertürkheim gegründet. Schon Anfang der 50er Jahre wurde der Direktvertrieb von Transportgeräten durch die Ausgabe eines ersten Kataloges auf das damals neue Business-to-Business-Versandhandelsgeschäft umgestellt. Die starke Nachfrage nach Betriebs- und Geschäftsausstattung und die noch sehr dürftig vorhandenen Informationen begünstigten die gute Entwicklung des Versandhandels. Der Katalog war und ist heute noch eine hervorragende Informationsquelle für die Beschaffung von Betriebs- und Geschäftsausstattung. Neben dem hohen Informationsgehalt sind das kompetente Produktangebot und der gute Service eine günstige Einkaufsquelle für Unternehmen aller Art.

1967 wagte KAISER + KRAFT mit dem Erwerb der Vink en Zonen B.V. in Holland den ersten Schritt ins europäische Ausland.

Die Erfolge bei Vink en Zonen ermutigten zu dem Erwerb der französischen Gesellschaft Frankel Industrie im Jahre 1973 und zu den Neugründungen in Großbritannien und in der Schweiz im Jahre 1974, 1975 in Belgien und 1983 in Österreich.

1985 übernahm die GEHE AG zu 100 % die Anteile der damaligen Obergesellschaft KAISER + KRAFT GmbH. Der Umsatz belief sich zu dieser Zeit auf 156 Millionen Mark. Auch unter der GEHE AG wurde die Expansionspolitik durch Gründungen und Akquisitionen fortgesetzt.

In 1986 und 1989 wurden mit den Neugründungen in Italien und Spanien weitere weiße Flecke auf der Europakarte getilgt.

Durch die erfolgreiche Akquisition der Gaerner-Gruppe konnte 1987 die Marktstellung in Deutschland, Österreich, der Schweiz und in Holland wesentlich ausgebaut werden.

Parallel zur kontinuierlichen regionalen Expansion in Europa wurden auch außereuropäische Märkte auf Eignung für weitere Expansionsmöglichkeiten untersucht.

Durch die Akquisition von C&H in den USA im Jahr 1988 gelang uns der Sprung über den Teich. Sukzessive bauten wir dort die Marktanteile durch ein starkes organisches Wachstum und durch den Erwerb von mehreren kleineren Gesellschaften wie BrownCor 1990, Avenue 1994 und Dozier 1996 aus.

Wir sind heute im reinen Mailorder-Geschäft der Marktführer bei Betriebs- und Geschäftsausstattung auf dem nordamerikanischen Markt.

Mit dem Fall des ‚Eisernen Vorhangs‘ gründeten wir 1990 die KAISER + KRAFT in Budapest, zwei Jahre später folgte die KAISER + KRAFT in Polen und schon ein Jahr danach die tschechische Tochtergesellschaft KAISER + KRAFT in Prag. Dies sind Musterbeispiele für die Nutzung von Chancen – die wir am Schopfe packen –, wenn die Zeit reif für unser Geschäft ist.

Im Jahr 1994 konnten wir durch den Erwerb der Topdeq in den Markt für designorientierte Büroausstattung und Accessoires einsteigen. Mit dem hochwertigen Produktangebot von Topdeq öffnete sich für uns der in Zentraleuropa stark wachsende Markt von Dienstleistungsunternehmen. Dieser Schritt hat sich als ausgesprochen erfolgreich erwiesen. Wir nutzten deshalb zügig unsere Kernkompetenz – das Duplizieren unseres Systemgeschäfts in neue Märkte.

1995 erfolgte die Gründung der Topdeq AG in der Schweiz, 1996 der Topdeq B.V. in den Niederlanden und seit dem 01.01.2000 sind wir mit Topdeq auch in Frankreich tätig.

Im Jahr 1996 wagten wir mit dem Erwerb der Direct Safety in den USA den Sprung in eine weitere neue Produktlinie – in die der Arbeitssicherheitsprodukte. Ist das Geschäft von Büro- und Geschäftsausstattung zum Teil abhängig von Konjunkturzyklen, so verändert sich der Markt bei Sicherheitsprodukten überwiegend durch gesetzliche Bestimmungen und hier – das ist sicher – werden weitere Regelungen zur notwendigen Arbeitssicherheit den Markt positiv beeinflussen.

Zur Stärkung des Safety-Geschäfts in den USA erwarben wir 1998 den Katalogversandhändler Conney Safety Products in Madison, USA. Mit den Produktlinien Betriebs- und Geschäftsausstattung von C&H und den Arbeitssicherheitsprodukten von Conney bieten wir nunmehr unseren Kunden über 45.000 Produkte an.

Die Kunden, die ihre Lieferantenvielfalt reduzieren wollen und damit Prozesskosten senken können, finden in der K + K America den geeigneten Partner.

Die europäischen Aktivitäten konnten wir – ebenfalls in 1998 – mit dem Erwerb der schwedischen Gerdmans-Gruppe erheblich ausbauen. Die Gerdmans-Gruppe ist in allen skandinavischen Ländern vertreten und nimmt dort den zweiten Platz am Markt ein.

Ausgewogene Umsatzverteilung

Heute präsentiert sich die TAKKT-Gruppe mit 34 Gesellschaften in 18 Ländern in Europa und Nordamerika als führender Versandhändler für Betriebs- und Geschäftsausstattung sowie Arbeitssicherheitsprodukte in bester Verfassung. Der Umsatz verteilt sich nahezu gleichmäßig auf Deutschland, Resteuropa und Nordamerika. Darüber hinaus ist bemerkenswert, dass alle drei Geschäftsbereiche, also die KAISER + KRAFT EUROPA-Gruppe, die Topdeq-Gruppe und die K + K America gleichermaßen profitabel sind.

Erfolgreiche Abspaltung

Im Oktober 1998 beschloss der Vorstand der GEHE AG, dem Aufsichtsrat die Abspaltung der Versandhandelssparte vorzuschlagen. Im Dezember beauftragte der Aufsichtsrat der GEHE AG den Vorstand mit der Durchführung des Projektes.

Die Gründe für die Abspaltung waren einleuchtend:

1. Wegen der unterschiedlichen Geschäftsstrukturen zwischen dem Pharma-Groß- und Einzelhandel und der Versandhandelsgruppe gab es keine Synergieeffekte.
 - Die Produkte waren unterschiedlich,
 - der Kundenkreis deckte sich nicht und
 - die logistischen Anforderungen waren verschieden.
2. Die Versandhandelsgruppe hatte mit einem Umsatz von über einer Milliarde Mark und einem Vorsteuerergebnis von mehr als 100 Millionen Mark die kritische Größe für die Eigenständigkeit erreicht.
3. Die GEHE AG – wie auch die TAKKT AG – können sich nunmehr voll und ganz auf ihre Kernkompetenzen konzentrieren, und schließlich:
4. die Kapitalmärkte bevorzugen klar aufgestellte Konzerne, sogenannte pure plays.

Mit der Abspaltung und dem Börsengang beschritten wir Neuland in Deutschland: Wir wollten erstens die bisherigen Aktionäre der GEHE AG ohne finanziellen Aufwand an dem Erfolg der neuen TAKKT-Aktie teilhaben lassen, und zweitens wollten wir die steuerlichen Belastungen dabei so gering wie möglich halten – was uns auch gelungen ist.

Die deutschen Steuergesetze verlangten jedoch, dass die Abspaltung transaktionsorientiert durchgeführt werden musste.

Bei den ausländischen Gesellschaften hatte dies keinen steuerlichen Effekt. Die gehobenen Geschäftswerte wurden mit dem zur Verfügung stehenden Eigenkapital verrechnet, sodass die bisherigen Wertansätze auch nach der Abspaltung unverändert fortgeführt werden konnten. Anders verhält sich dies bei den inländischen Gesellschaften. Hier musste jeweils der Geschäftsbetrieb veräußert werden, was zur Folge hatte, dass die dabei aufgedeckten ‚Stillen Reserven‘ der Versteuerung unterlagen. Die gehobenen Geschäftswerte werden sowohl handels- als auch steuerrechtlich über die übliche Nutzungsdauer von 15 Jahren abge-

schrieben. Die deutschen Gesellschaften sind also in den nächsten 15 Jahren mit diesen Abschreibungen belastet, auf der anderen Seite jedoch führen diese steuerlich absetzbaren Aufwendungen zu einer Reduzierung der Steuerlast, diesen positiven Effekt sehen Sie schon im Berichtsjahr. Die Steuerquote sank von 48,9 % auf 36,9 %.

Zusammengefasst hat die Abspaltung folgende Auswirkungen:

1. Eine Bilanzverlängerung durch die aufgedeckten Stillen Reserven im Inland in Höhe von ca. 109,5 Millionen Euro.
2. Ein steuerliches Abschreibungspotenzial in der vorher genannten Höhe.
3. Durch die Verlängerung der Bilanzsumme ergab sich zusätzlicher Finanzierungsbedarf, der zu erhöhten Zinsaufwendungen führt.

Ich möchte darauf hinweisen, dass die genannten Effekte zwar die G + V beeinflussen, aber keinerlei Auswirkungen auf die operative Ertragskraft der TAKKT-Gruppe haben.

Für die Zukunft bestens gerüstet mit neuer Konzernstruktur

Die Abspaltung bot uns darüber hinaus die Gelegenheit, die Versandhandelsgruppe neu zu strukturieren.

Die damalige Obergesellschaft KAISER + KRAFT hatte drei Funktionen:

- Sie war zum einen eine Führungsholding.
- Sie war teilweise Dienstleister für die in- und ausländischen Gesellschaften und
- sie war eine operative Verkaufsgesellschaft für den deutschen Markt.

Diese Struktur entsprach nicht mehr den Erfordernissen des Marktes und unserem Ziel einer funktionellen Steuerung mit klar abgegrenzten Verantwortlichkeiten. Mit der heutigen Struktur haben wir eine klare Zuordnung der Geschäftsbereiche erreicht. Sie erlaubt uns, sowohl horizontal als auch vertikal zu expandieren, ohne erneut die Struktur verändern zu

müssen. In den drei Subholdings wurden jeweils die zentralen Bereiche unseres Geschäftes konzentriert.

Dies sind

- der Einkauf
- die Werbung
- die Logistik
- und die EDV.

Wir erreichen mit der Bündelung dieser wichtigen Bereiche Synergieeffekte durch Größenvorteile, auf der anderen Seite erhalten wir die notwendige Marktnähe.

Unterhalb der Subholdings sind die einzelnen operativen Vertriebsgesellschaften aufgehängt, die sich in ihrer jeweiligen Region voll und ganz auf ihre Kunden und deren Bedürfnisse konzentrieren können. Die offene und flexible Struktur hat sich inzwischen bewährt und versetzt uns in die Lage, den angestrebten Wachstumskurs fortzusetzen.

Gelungener Börsengang

Die Umstrukturierung und die Abspaltung hatten das Endziel, die TAKKT-Gruppe an die Börse zu bringen. Und zwar nicht, um Kasse zu machen, sondern um Sie als Aktionäre an unserer Wachstumsstrategie teilhaben zu lassen. Für die Zukunft beabsichtigen wir, neben einem weiteren gesunden organischen Wachstum und der Ausweitung unserer bestehenden Geschäfte in neue Regionen, auch durch sinnvolle Akquisitionen, zu wachsen.

Wir wollen die sich uns bietenden Chancen nutzen:

- zur weiteren regionalen Expansion,
- zur Konsolidierung des Marktes und damit unsere Marktstellung weiter ausbauen sowie
- zur Erweiterung unserer Produktpalette.

Wir werden damit noch mehr als heute unseren Kunden „alles aus einer Hand“ anbieten. Die Kunden können ihre Lieferantenvielfalt einschränken und ihre Beschaffungskosten reduzieren.

Den Kapitalbedarf werden wir ganz oder teilweise mittels Kapitalerhöhungen finanzieren.

Der Tagesordnungspunkt 7 – Schaffung eines genehmigten Kapitals – soll uns dazu in die Lage versetzen.

Bevor ich nun zur Geschäftsentwicklung des vergangenen Jahres komme, lassen Sie mich noch kurz den Vorstand der TAKKT AG vorstellen:

Insgesamt hat der Vorstand über 50 Jahre erfolgreiche Versandhandels-erfahrung hinter sich, was – wie ich meine – ein nicht zu vernachlässigender Stabilitätsfaktor ist.

Nun zu den einzelnen Herren:

Herr Milanello, 58 Jahre alt, ist seit dem Jahre 1987 in unserem Hause beschäftigt. Er ist verantwortlich für die Informatik einschließlich der Neuen Medien, die Auftragsabwicklung und die Läger der KAISER + KRAFT EUROPA-Gruppe.

Herr Vogel, 51 Jahre alt, trat 1985 als Geschäftsführer der KAISER + KRAFT AG in der Schweiz seinen Dienst bei uns an, 1991 wurde er zum Regional-Direktor Europa berufen und ist im Vorstand für den Vertrieb der KAISER + KRAFT EUROPA zuständig.

Herr Dr. Zimmermann trat 1998 in unsere Gruppe ein. Er ist verantwortlich für die Bereiche Betriebswirtschaft/Controlling, Finanzen und Investor Relations. Wie man unschwer erkennen kann, ist er mit 33 Jahren unser jüngstes Mitglied.

Ich selbst bin 54 Jahre alt und trat im Jahre 1978, also vor 22 Jahren in die KAISER + KRAFT GmbH ein. Mir unterstehen die Zentralabteilungen Recht und Personal, die Marktentwicklung sowie die Geschäftsbereiche K + K America und Topdeq.

1999 war wiederum ein sehr erfolgreiches Jahr

Ich komme nun zum Bericht des Vorstandes über das erste Geschäftsjahr.

Zum besseren Verständnis meiner nachfolgenden Ausführungen über die Zahlen des Berichtsjahres noch eine Vorbemerkung: Der TAKKT-Konzern wurde mit der Abspaltung am 30.06.1999 zum 01.07.1999 wirtschaftlich gegründet. Der erste Abschluss der TAKKT ist somit ein Rumpfgeschäftsjahr. Zur Erleichterung der Vergleichbarkeit mit dem Jahr 1998 und dem laufenden Jahr 2000 haben wir deshalb für das Gesamtjahr 1999 und für 1998 eine Pro-forma-Gewinn- und Verlustrechnung sowie eine Pro-forma-Konzernbilanz für das Jahr 1998 erstellt. Weil wir Wert auf eine offene und transparente Informationspolitik legen, haben wir zusätzlich den Geschäftsbericht um die Segmentsberichtserstattung erweitert. Wir hoffen, dass Sie als unsere Aktionäre die zusätzlichen Angaben zu schätzen wissen, wenn auch hier und da im Geschäftsbericht Zahlen und Tabellen dadurch etwas dominant sind.

Der Umsatz der TAKKT-Gruppe erhöhte sich 1999 gegenüber dem Jahr 1998 um 16,4 % und erreichte damit einen neuen Rekordwert mit nahezu 628 Millionen Euro gegenüber 539 Millionen Euro des Vorjahres. Für den Zuwachs war sowohl ein starkes externes Wachstum, als auch ein ausgeprägtes organisches Wachstum verantwortlich. Ohne die im Laufe des Jahres 1998 erworbenen Unternehmen der Gerdmans-Gruppe in Skandinavien und der Conney Safety Products in den USA stieg der Umsatz um rund 8 % an.

Auf die einzelnen Geschäftsbereiche verteilt sich der Umsatz wie folgt:

- die KAISER + KRAFT EUROPA-Gruppe erzielte 52 %
- die Topdeq Gruppe 11,7 %
- die K + K America steigerte den Anteil auf 36,3 %.

Die Umsatzdynamik der Gruppe schlug sich auch in den guten Ergebniszahlen nieder. Das EBITDA, also das Ergebnis vor Steuern, Zinsen und Abschreibungen, stieg um 8,3 % auf 70,5 Millionen Euro an, ohne die außerordentlichen Aufwendungen – für den Börsengang – hätte das EBITDA bei 72,5 Millionen Euro gelegen, was einer Steigerung um 11,4 % gleichgekommen wäre.

Der Jahresüberschuss vor Steuern und außerordentlichem Ergebnis lag am Ende des Jahres – abspaltungsbedingt – bei 52,5 Millionen Euro und damit ca. 9 % unter dem Vorjahr. Wie berichtet, wurden bei den konzerninternen Veräußerungen der inländischen Geschäftsbetriebe die vorhandenen ‚Stillen Reserven‘ aufgedeckt. Dies führte zu den gestiegenen Abschreibungen insbesondere bei der Position „Geschäfts- und Firmenwerte“, aber auch bei der Position Sachanlagen. Für den Zeitraum 01.07.99 bis 31.12.99 ergab sich aus den vorgenannten Gründen ein um 4,3 Millionen Euro höheres Abschreibungsvolumen. Die Zinsaufwendungen erhöhten sich von 1 Million Euro im Jahr 1998 auf 6 Millionen Euro im Jahr 1999. 2,5 Millionen Euro resultieren aus der Bilanzverlängerung, die restlichen Zinsaufwendungen entstanden durch die Finanzierung der Kaufpreise der Gerdmans-Gruppe und der Conney Safety Products.

Der Cash-flow der TAKKT-Gruppe erhöhte sich im Berichtsjahr überproportional um 27,6 % von 35,9 Millionen Euro auf 45,8 Millionen Euro. Die Cash-flow-Entwicklung zeigt sehr deutlich die unverändert hohe Ertragskraft der TAKKT-Gruppe. Wir sind damit in der Lage, unser beachtliches organisches Wachstum aus unseren erwirtschafteten Ergebnissen zu finanzieren.

Der Jahresüberschuss nach Steuern stieg auf Grund der geringeren Steuerquote im Vergleich zum Vorjahr von 29,5 Millionen Euro auf 31,9 Millionen Euro. Ein Plus von 8,1 %. Die Earnings per Share beliefen sich auf Pro-forma-Basis für das Gesamtjahr 1999 auf gut 44 Cent.

Der Abspaltungsvorgang führte sowohl in der Bilanzsumme als auch in der Bilanzstruktur zu signifikanten Veränderungen. Insgesamt erhöhte sich die Bilanzsumme von 235,7 Millionen Euro auf 370,9 Millionen Euro. Das Anlagevermögen stieg – wegen der schon mehrfach erwähnten Hebung der Stillen Reserven – von 123,9 Millionen Euro auf 237,3 Millionen Euro an. Das Umlaufvermögen erhöhte sich proportional zum Anstieg des erweiterten Geschäftsvolumens um 18,5 % auf 130,4 Millionen Euro. Der Anstieg der Verbindlichkeiten von 107,0 Millionen Euro auf 242,2 Millionen Euro resultiert zum einen aus dem gestiegenen Geschäftsvolumen, zum überwiegenden Teil jedoch aus der Finanzierung der gehobenen Geschäftswerte. Mit einer Eigenkapitalquote von über 25 % verfügt TAKKT damit aber auch nach der Abspaltung über eine solide Bilanzstruktur.

Am 31.12.1999 beschäftigte die TAKKT-Gruppe – auf Vollzeitbasis gerechnet – 1.546 Mitarbeiter. Ein Zuwachs von 81 Mitarbeitern.

Ich möchte nun noch kurz auf den Beitrag der einzelnen Geschäftsbereiche zu dem guten Ergebnis des Jahres 1999 eingehen.

KAISER + KRAFT EUROPA

Den größten Umsatzanteil, nämlich 52 % des Konzernumsatzes, erwirtschaftete mit 326,5 Millionen Euro – wie in den Jahren zuvor – die KAISER + KRAFT EUROPA. Dies bedeutet eine Steigerung gegenüber dem Vorjahr von 4,3 %. Überdurchschnittliche Zuwächse verzeichneten wir in den Ländern Frankreich, der Schweiz, in Spanien und in Ungarn. Dagegen mussten in Polen, Tschechien und Großbritannien leichte, konjunkturbedingte Rückgänge hingenommen werden. Das EBITDA der KAISER + KRAFT EUROPA betrug 1999 43,6 Millionen Euro und repräsentiert einen Anteil von rund 62 % des Konzern-EBITDA. Die Steigerung gegenüber 1998 lag mit 8,2 % deutlich über dem Umsatzwachstum.

Topdeq

Topdeq entwickelte sich sehr gut. Im Berichtsjahr setzte das Unternehmen mit 73,1 Millionen Euro 16,0 % mehr um als im Vergleichsjahr 1998: ein beachtliches Ergebnis, bei dem wir eine konjunkturbedingte Beeinflussung nicht feststellen konnten. Auch das EBITDA wuchs um 12 % und liegt damit deutlich über dem Vergleichsjahr. Die im Jahr 1999 gegründete und Anfang dieses Jahrtausends operativ startende neue Tochtergesellschaft in Frankreich entwickelt sich bereits sehr gut, wie uns die Zahlen der ersten 4 1/2 Monate zeigen. Es bestätigt sich erneut, dass das einmalige Produktangebot von Topdeq, gepaart mit dem hervorragenden Service von Topdeq, nicht nur in Deutschland, der Schweiz und in Holland gut ankommt, sondern auch bei unseren Nachbarn in Frankreich.

K + K America

Getragen von einer weiterhin boomenden US-Wirtschaft wuchs K + K America, bestehend aus den Gesellschaften C&H, Avenue und Conney, überproportional stark. Mit einem Zuwachs von 39,7 % verzeichnete K + K America den stärksten Anstieg der drei Gruppen. Lag der Umsatz 1998 noch bei 163,2 Millionen Euro, so betrug er im Berichtsjahr gute 228,0 Millionen Euro. Nach Bereinigung der Wechselkurseffekte lag der Umsatz der Gesellschaften auf Dollarbasis 27,3 % über dem Vorjahr.

Ohne die Unternehmensakquisition Conney verbesserte sich K + K America um 16,2 % auf 181,0 Millionen Euro. Dieser positive Trend setzte sich auch beim EBITDA fort: Die Kennzahl betrug im Berichtsjahr 23,2 Millionen Euro, was eine Steigerung um 40,5 % gegenüber dem Vorjahr bedeutet.

E-Commerce – the logical next step for Mailorder

Lassen Sie mich nunmehr einige Erläuterungen zu unseren E-Commerce-Aktivitäten machen. Wie Sie wahrscheinlich aus unseren Presseberichten entnehmen konnten, ist für uns das E-Commerce eine Herausforderung und eine große Chance. Reine Mailordergesellschaften

wie die TAKKT haben die besten Voraussetzungen, auch im Internet erfolgreich zu sein, weil

- unser Geschäftsmodell nicht verändert werden muss,
- wir Kenntnisse über eine große Anzahl von Produkten haben – derzeit insgesamt 75.000 Artikel –,
- wir den notwendigen Service und die erforderliche Beratung anbieten und weil
- wir die logistischen Herausforderungen täglich bewältigen.

Im Gegensatz dazu operieren unsere Wettbewerber, die Fachhändler, lokal. Sie betreiben Shops und verkaufen über Handelsvertreter bzw. den Außendienst. Eine Verlagerung ihres Geschäftes auf das Internet führt zu logistischen Problemen und zu schmerzhaften Einschnitten in das sogenannte „Altgeschäft“. Die reinen Internetcompanies – sogenannte Start ups – wiederum haben große Probleme mit dem Service und der Logistik. Deshalb sind wir davon überzeugt, dass wir geradezu prädestiniert sind, die Chancen, die das Internet bietet, für uns nutzen zu können.

Der Satz „E-Commerce is the logical next step for Mailorder“ trifft voll und ganz auf uns zu:

Seit 1998 bietet die KAISER + KRAFT Deutschland das volle Produktprogramm über CD und Internet an. Seit Mitte 1999 ist auch die KAISER + KRAFT Schweiz im WEB vertreten; und Mitte dieses Jahres werden die Gesellschaften in Belgien, der Niederlande und Gaerner Deutschland das volle Produktprogramm über Internet und CD-ROM anbieten.

Durch das Internet – das jedem zugänglich ist – erreichen wir insbesondere bei der KAISER + KRAFT EUROPA und bei der K + K America auch kleinere Kunden. Durch unsere Angebote von sogenannten E-Procurement Systemen erhöhen wir die Kundenbindung bei unseren großen Kunden. Wir erhoffen uns mehr Umsatz pro Kunde, weil dieser das Ziel verfolgt, durch eine Reduzierung seiner Lieferantenvielfalt die Prozesskosten zu reduzieren. Ohne intensive Werbung stoßen wir heute schon mit diesem Angebot auf große Resonanz.

Die Topdeq Deutschland, Schweiz und Holland bieten ebenfalls erfolgreich ihr Produktprogramm über das Internet an und seit Mitte Mai ist auch das Produktprogramm der C & H im WEB verfügbar.

Derzeit arbeitet Topdeq – wie auch die KAISER + KRAFT EUROPA – an einem WEB-Auftritt der Zweiten Generation. Wir können unseren Kunden in Zukunft mehr Servicefunktionen anbieten als bisher, wie z. B.:

- Informationen über die Produktverfügbarkeit,
- Sendungsverfolgung,
- wir können kundenindividuelle Informationen bereitstellen,
- für Rückfragen ist ein Call back-Button vorhanden, und vieles mehr.

Wie in Europa werden wir auch in Nordamerika in den nächsten Monaten das gesamte heute angebotene Produktprogramm im WEB bereitstellen. Mit den 45.000 Artikeln in den Produktbereichen Betriebs- und Geschäftsausstattung sowie der Arbeitssicherheit bietet dann die K + K America ein Programm an, das viele heute entstehende Marktplätze ad hoc nicht bieten können, ganz zu schweigen von dem exzellenten Service, der K + K America zu dem führenden Versandhändler gemacht hat. Unsere Planungen gehen davon aus, dass ab den Jahren 2001/2002 die Umsätze über das Internet substantiell zunehmen werden.

Es lässt sich aber heute noch schwer abschätzen, wie viel Umsatz davon vom Printgeschäft auf das WEB-Geschäft verlagert wird und wie viel zusätzlicher Umsatz generiert werden kann. Das Potenzial ist jedoch riesig. Trotz allen Chancen, die uns das Internet bietet, werden wir aber unser erfolgreiches und profitables „Altgeschäft“ auf keinen Fall vernachlässigen.

Gute Performance und weiteres Wachstumspotenzial

Zurück zur ‚real world‘ und zu unserer Aktie.

Mit dem bisherigen Verlauf des Aktienkurses sind wir grundsätzlich zufrieden. Der Kurs für die neu eingeführte TAKKT-Aktie lag am ersten Handelstag, dem 15. September vorigen Jahres, bei 6,50 Euro. Nachdem

sich danach vor allem viele institutionelle Anleger – aus nachvollziehbaren Gründen, die da waren:

- die TAKKT-Aktie ist kein Pharma-Wert
- die TAKKT-Aktie ist kein M-DAX-Wert

von uns getrennt hatten, gelang es uns durch Analysten-Meetings und zahlreiche Roadshows, neue Aktionäre zu gewinnen. Nach einem vorübergehenden Tiefstand von 5,10 Euro kletterte dann die Aktie im Januar und Februar auf den Höchstkurs von 12,50 Euro.

Mit dem Kurs von 8,50 Euro dieser Woche erreichte die Aktie eine Performance von über 30 % innerhalb von acht Monaten. Ich denke, dies kann sich sehen lassen. Sie stellt uns aber noch nicht zufrieden. Wir werden deshalb in Zukunft unsere Investor-Relations-Anstrengungen weiter intensivieren.

Das erstmalig aufgelegte Mitarbeiter-Aktienprogramm erfreute sich regen Interesses und zeigt uns, dass auch unsere Mitarbeiter die Zukunft der TAKKT positiv sehen.

Bevor ich zu den Aussichten des laufenden Jahres komme, möchte ich noch auf die wesentlichsten Tagesordnungspunkte der heutigen Hauptversammlung eingehen:

Unter dem Punkt 2

„Verwendung des Bilanzgewinnes des Geschäftsjahres 1999“ schlagen der Vorstand und Aufsichtsrat vor, den Bilanzgewinn wie folgt zu verwenden:

- Ausschüttung einer Dividende von 5 Cent je Stückaktie, dies macht insgesamt 3.645.000 Euro aus sowie
- 2.719.303 Euro auf neue Rechnung vortragen.

Wir wollen mit der Stärkung des Eigenkapitals, welches damit 26,7 % von der Bilanzsumme betragen wird, unser zukünftiges organisches Wachstum finanzieren. Ich bitte hierfür um Ihre Zustimmung.

Zum Tagesordnungspunkt 7:

Mit der Schaffung eines genehmigten Kapitals in Höhe von rund 36,5 Millionen Euro wollen wir uns die Möglichkeit eröffnen, bei zukünftigen größeren Akquisitionen schnell mit Kapitalmaßnahmen reagieren zu können. Ich bitte auch in diesem Fall, uns in unserer Strategie zu unterstützen und der Beschlussvorlage zuzustimmen.

Mit der Beschlussfassung über die Gewinnabführungsverträge zwischen der TAKKT AG und ihren 100%igen Tochtergesellschaften KAISER + KRAFT EUROPA GmbH und Topdeq Holding GmbH verfolgen wir zwei Ziele:

1. Die vorgelegten Gewinnabführungsverträge dienen dazu, eine körperschaftsteuerliche Organschaft zwischen der TAKKT AG und der KAISER + KRAFT EUROPA GmbH bzw. der Topdeq Holding GmbH herzustellen. Die körperschaftsteuerlichen Organschaften bewirken eine zusammengefasste Besteuerung von Organgesellschaft und Organträgergesellschaft. Die Gewinnabführungsverträge ersetzen Gewinnausschüttungen und vermeiden damit die bei Gewinnausschüttungen im Konzernverbund üblichen Zinsnachteile aus einer Kapitalertragsteuer-Vorbelastung.
2. Mit den Gewinnabführungsverträgen stellen wir außerdem sicher, dass die Ergebnisse der KAISER + KRAFT EUROPA GmbH bzw. der Topdeq Holding GmbH dauerhaft ohne rechtliche Risiken im selben Geschäftsjahr von der TAKKT AG vereinnahmt werden können.

Ich bitte auch hier um Ihre Zustimmung.

Der Tagesordnungspunkt 6 betrifft die Wahl des Aufsichtsrates.

Ich möchte hier die Gelegenheit wahrnehmen, Ihnen die Mitglieder des Aufsichtsrates, die auch zur Wahl anstehen, vorzustellen:

Herr Dr. Schadt ist als Vertreter unseres Hauptaktionärs Franz Haniel & Cie. GmbH, dessen Vorstandsvorsitzender er ist, in unserem Aufsichtsrat – und steht diesem auch vor.

Sein Stellvertreter ist Herr Peer. Als mein Vorgänger hat er über sechzehn Jahre lang bis zu seinem Ausscheiden Ende 1998 die Geschicke der früheren KAISER + KRAFT-Gruppe geleitet.

Herr Kämmerer – bis Ende 1998 GEHE-Chef – hat die Entwicklung der früheren KAISER + KRAFT seit deren Kauf durch die GEHE im Jahr 1985 aktiv begleitet.

Herr Professor Picot lehrt an der Uni München Betriebswirtschaftslehre mit einem gewichtigen Schwerpunkt auf aktuellen Themen der sogenannten New-Economy, also dem E-Business, in dem auch wir zunehmend tätig werden.

Mit den Herren Kniehl und Matzke gehören auch zwei Arbeitnehmervertreter dem Aufsichtsrat an, was die für uns sehr wichtige Stellung der Mitarbeiter im TAKKT-Konzern zum Ausdruck bringt.

Insgesamt bin ich der Ansicht, dass die TAKKT AG über einen Aufsichtsrat mit höchstmöglicher Kompetenz verfügt, und bitte Sie, diesem Aufsichtsrat Ihr Vertrauen auszusprechen.

Für die gute und konstruktive Zusammenarbeit mit dem Aufsichtsrat möchte ich mich an dieser Stelle recht herzlich bedanken.

Mit klarer Strategie weiterhin auf Wachstumskurs

Sehr geehrte Damen und Herren,
abschließend möchte ich Ihnen nun die Einschätzung des Vorstandes über die Zukunftsaussichten unserer Gesellschaft darlegen:

Ausgehend von der exzellenten Position, die wir haben, nämlich unsere System- und Kostenvorteile gegenüber dem stationären Handel, dem Direktvertrieb und dem Großhandel, sehen wir die Zukunft der TAKKT-Gruppe uneingeschränkt positiv.

Neben der optimalen Ausgangslage werden wir durch unsere klare Strategie zusätzliches Wachstum erzielen.

Unsere Ansätze sind:

- Ausweitung der bestehenden Geschäfte durch stetige Verbesserungen des Produkt- und Serviceangebotes
- Fortsetzen der regionalen Ausdehnung durch Neugründungen
- Akquisitionen zur Festigung und zum Ausbau unserer Marktstellung, aber auch zur Erweiterung unseres Produktprogrammes, und schließlich
- wollen wir durch E-Commerce neue Kundenkreise erschließen, sowie mit unseren E-Procurement-Systemen zusätzlichen Umsatz bei unseren großen Kunden generieren.

Im laufenden Jahr 2000 wendet sich unsere Einschätzung um zur Realität: Die Auftragseingänge und Umsätze liegen in allen 3 Bereichen über unseren Erwartungen. Das erste Quartal konnten wir mit einem Umsatzzuwachs von über 15 % abschließen. An dieser positiven Entwicklung hat sich bis heute nichts geändert. Für das Jahr 2000 erwarten wir deshalb eine Umsatzsteigerung von mindestens 10 %. Wachstumstreiber sind neben der relativ guten konjunkturellen Lage unsere verbesserten Kataloge, die hohen Zuwachsraten im Internetgeschäft und der erfolgreiche Start unserer Topdeq-Tochtergesellschaft in Frankreich.

Ab Mitte des Jahres 2000 werden wir für die Ostgesellschaften einen neuen Katalog auf den Markt bringen. Mit dem zusätzlichen Katalog, dessen Produkt- und Leistungsangebot sich an den Bedürfnissen der dortigen Kunden orientiert, können wir das vorhandene Marktpotenzial besser und schneller ausschöpfen, ohne das bisherige Geschäft zu kannelalisieren.

Ebenfalls für Mitte 2000 ist die Bearbeitung des mexikanischen Marktes vorgesehen. Mit diesem Projekt werden wir das erfolgreiche C & H-Geschäft weiter ausbauen.

Die Erweiterung unseres Versandhandelszentrums in Kamp-Lintfort – der erste Spatenstich erfolgte am Dienstag dieser Woche – versetzt uns in die Lage, das zusätzliche Umsatzvolumen kundengerecht abzuwickeln.

Trotz der erwarteten – und auch geplanten – Anlaufverluste dieser Projekte werden wir das Ergebnis weiter steigern können, wenn auch nicht mit derselben Performance wie das Umsatzwachstum.

Wie Sie erkennen können, erhöhen wir unsere Tak(k)t-Zahl und setzen unsere Ziele zügig um.

Ich bedanke mich für Ihre Aufmerksamkeit.