

Rede von Georg Gayer

Vorstandsvorsitzender der TAKKT AG, anlässlich der 2.
Hauptversammlung der TAKKT AG am 4. Mai 2001 in Ludwigsburg

Es gilt das gesprochene Wort.

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

ich begrüße Sie recht herzlich zur diesjährigen Hauptversammlung der
TAKKT AG hier in Ludwigsburg.

2000 - ein sehr gutes Jahr

Wie im letzten Jahr kann ich Ihnen auch dieses Jahr über ein
außergewöhnlich gutes Geschäftsjahr berichten.

Im Jahr 2000 wurden in fast allen Bereichen neue Rekordwerte erzielt. Sei
es beim Umsatz, den Kundenzuwächsen oder bei den Ertragszahlen.

Die die Ertragskraft am besten darstellende Kennziffer EBITDA, also das
Ergebnis vor Zinsen, Steuern, Abschreibungen und Amortisationen,
konnte überproportional zum guten Umsatzwachstum gesteigert werden.
Auch der Cash-flow konnte mit einer Steigerung von über 20 Prozent
kräftig zulegen.

Bemerkenswert ist dies, weil wir - wie angekündigt - unsere Aktivitäten in
den Ausbau unseres Geschäftes durch Neugründungen erhöht haben.

Ohne die Neugründungen Topdeq Frankreich, KWESTO und ohne die
Aufbaukosten der Topdeq USA hätten wir die Margen noch weiter
verbessern können: Unsere unveränderte Strategie ist und bleibt jedoch
das Ausrollen unserer erfolgreichen Geschäfte in neue Regionen bzw.
neue Produktfelder.

Die Ernte werden wir nach einer Aufbauphase einfahren. Dies zeigen uns
die Ergebniszahlen der Neugründungen, die wir in der Vergangenheit
getätigt haben.

Gute konjunkturelle Lage

Das Jahr 2000 war durch eine gute Konjunktur in den meisten europäischen Ländern und durch eine gute konjunkturelle Lage in den ersten drei Quartalen in Nordamerika gekennzeichnet.

In diesem Umfeld gelang es dem B2B-Versandhandel wiederum, Marktanteile gegenüber den traditionellen Vertriebskanälen Einzel- und Großhandel zu gewinnen.

Die TAKKT-Gruppe mit den drei Geschäftsbereichen KAISER + KRAFT EUROPA, Topdeq und K + K America war dabei überdurchschnittlich erfolgreich.

Die im Jahr 2000 erzielte währungsbereinigte organische Wachstumsrate von 11,4 Prozent war die höchste der letzten 15 Jahre. Dies ist kein Zufall, sondern das Ergebnis unserer Unternehmenspolitik, die in Punkto Angebot und Service den Kunden hundertprozentig zufrieden stellen will.

Wir konnten das Vertrauen und damit die Bindung unserer Kunden weiter steigern.

Mehrwert durch profitables Wachstum geschaffen

Qualitativ und quantitativ hat die TAKKT-Gruppe an Wert gewonnen.

Der Umsatz stieg um 21,5 Prozent auf 762,8 Millionen Euro nach 627,6 Millionen Euro im Jahr 1999.

Der nachhaltige Umsatzzuwachs hat bei uns Tradition: 1997 bauten wir die Erlöse um 19,1 Prozent auf 469,5 Millionen Euro aus, 1998 um 14,8 Prozent und 1999 erneut um 16,4 Prozent auf 627,6 Millionen Euro.

Der Heimatmarkt Deutschland trug 28,6 Prozent zum Gesamtumsatz bei, das übrige Europa 30,9 Prozent und Nordamerika, inklusive Hubert, 40,5 Prozent.

Mit dieser ausgewogenen Umsatzverteilung steht die TAKKT auf einem guten Fundament.

Auf die einzelnen Geschäftsbereiche verteilt sich der Umsatz folgendermaßen:

KAISER + KRAFT EUROPA erreichte einen Umsatzanteil von 48 Prozent. Die Topdeq-Gruppe erzielte 11,5 Prozent. Die US-Gruppe inklusive Hubert steigerte den Anteil auf 40,5 Prozent.

Gutes Kostenmanagement, operative Margen gesteigert

Durch Lieferantenkonzentration und moderate Preissteigerungen, die von den Märkten akzeptiert wurden, konnte die Rohertragsmarge - trotz der gestiegenen Frachtkosten auf Grund der Ölpreissteigerung - auf hohem Niveau stabil gehalten werden.

Der Personalaufwand erhöhte sich durch das gestiegene Geschäftsvolumen, die Neugründungen und die Akquisition Hubert leicht überproportional.

Bereinigt um die Wechselkurseffekte und die Akquisition Hubert konnten wir jedoch unsere Leistungsdaten

- Umsatz pro Mitarbeiter
- Aufträge pro Mitarbeiter weiter steigern.

EBITDA wächst überproportional

Die TAKKT-Gruppe ist im Jahr 2000 nicht nur gewachsen, sondern hat auch ihre gute Ergebnisqualität beibehalten.

Das EBITDA verbesserte sich überproportional um 24,3 Prozent auf 87,6 (70,5) Millionen Euro.

Eine beachtenswerte Leistung, wenn man die Kosten für die Neugründungen - überwiegend gewinn- und verlustwirksame Anlauf- und Werbekosten -, unsere Ausgaben für den erstmaligen Katalogversand in Mexiko sowie unsere Investitionen in E-Commerce berücksichtigt.

Wir haben somit unser Ziel, eine Marge zwischen 10,5 und 11,0 Prozent zu erreichen, deutlich übertroffen.

EBIT und Jahresüberschuss durch Abspaltung und Akquisition beeinflusst

Im Gegensatz zum EBITDA lassen sich EBIT (das Ergebnis vor Zinsaufwendungen und Steuern) und der Jahresüberschuss schwerer mit den Vorjahren vergleichen.

Die Mitte 1999 erfolgte Abspaltung geht auch im Geschäftsjahr nicht spurlos am EBIT und dem Jahresüberschuss vorbei.

Erstmalig fielen für das ganze Jahr Abschreibungen auf die gehobenen Geschäftswerte und Zinsaufwendungen für die Abspaltungsfinanzierung an. Deshalb ist ein Vergleich beider Ergebniszahlen mit den vergangenen Perioden nur von bedingter Aussagekraft.

Weiter beeinflusst wird die Vergleichbarkeit auch durch den Erwerb von Hubert, da hier die Zinsen und Abschreibungen zeitanteilig ab dem 16. Oktober berücksichtigt werden müssen.

Auf Geschäftswertabschreibungen im Rahmen der Abspaltung entfielen 7,3 Millionen Euro gegenüber 3,6 Millionen Euro in 1999. Die Abschreibungen auf Geschäftswerte bei Hubert betrugen ca. 2 Millionen Euro.

Dennoch verbesserte sich das Ergebnis vor Steuern und Zinsaufwendungen (EBIT) um gute 16,9 Prozent auf 66,1 Millionen Euro. Die EBIT-Marge verringerte sich leicht von 9,0 auf 8,7 Prozent.

Der Jahresüberschuss nach Steuern stieg im Vergleich zum Vorjahr um 5,2 Prozent auf 33,6 Millionen Euro.

Ergebnis pro Aktie gesteigert

Das Ergebnis pro Aktie verbesserte sich damit von 44 Cent auf 46 Cent.

An der guten Geschäftsentwicklung sollen Sie, unsere Aktionäre, teilhaben: Der Vorstand und der Aufsichtsrat schlagen deshalb unter dem Tagesordnungspunkt 2 "Beschlussfassung über die Verwendung des Bilanzgewinnes" der heutigen Hauptversammlung vor, eine Ausschüttung von 10 Cent je Stückaktie zu beschließen.

Dies entspricht einer Ausschüttungsquote von 21,7 Prozent. Zusammen mit der Steuergutschrift beträgt die Bruttodividende 14 Cent.

Den einbehaltenen Gewinn werden wir zur Stärkung des Eigenkapitals nutzen und, wie es sich für einen Wachstumswert gehört, in den weiteren Geschäftsausbau investieren. Das heißt, wir werden unsere Wachstumsstrategie mittels Neugründungen und Akquisitionen konsequent fortsetzen und den Vertriebskanal E-Commerce weiter ausbauen.

Nach dem Überblick über Umsatz und Ergebnisse der TAKKT-Gruppe möchte ich Ihnen, meine Damen und Herren, die Entwicklung der einzelnen Geschäftsbereiche näher erläutern.

KAISER + KRAFT EUROPA - Umsatzträger und hochprofitabel

Den größten Umsatzanteil erwirtschaftete - wie in den letzten Jahren zuvor - mit 48 Prozent wieder einmal der Geschäftsbereich KAISER + KRAFT EUROPA.

Die erfreuliche Umsatzsteigerung lag zum einen - wie bereits erwähnt - an einer guten konjunkturellen Lage und zum anderen an unseren verbesserten, teilweise erweiterten Angeboten begründet.

Wir konnten so unseren Kundenstamm wiederum vergrößern und außerdem den Umsatz pro Kunde steigern.

Der Umsatz kletterte auf 366,4 (326,5) Millionen Euro. Eine Steigerung von 12,2 Prozent gegenüber dem Vorjahr.

Überdurchschnittlich wuchsen vor allem die KAISER + KRAFT EUROPA-Gesellschaften in Deutschland, der Schweiz, Spanien und Frankreich.

Zu KAISER + KRAFT EUROPA gehören neben der KAISER + KRAFT-Gruppe die Gaerner- und die Gerdmans-Gruppe sowie seit Mitte 2000 nun auch KWESTO.

KWESTO ist unsere neue tschechische Gesellschaft in Prag. Die Gesellschaft vertreibt mit einem 224-seitigen Katalog Büro- und Betriebseinrichtungen, die gegenwärtig hauptsächlich aus Osteuropa kommen.

Mit dieser Gesellschaft bieten wir ein maßgeschneidertes Produktprogramm für die kleineren und mittleren Firmen in den Schwellenländern Osteuropas an.

Die bisherige Geschäftsentwicklung übertraf unsere Erwartungen - sowohl im Umsatz, als auch bei der Neukundengewinnung.

Mittel- und langfristig wollen wir von Tschechien aus die Marktdurchdringung in Osteuropa vorantreiben.

Die KAISER + KRAFT EUROPA ist nicht nur der größte Umsatzträger der Gruppe, sondern weist mit einer EBITDA-Marge von 14,3 Prozent auch die höchste Profitabilität aus.

Das Ergebnis vor Zinsen, Steuern, Abschreibungen und Amortisationen stieg im Berichtsjahr von 43,6 Millionen Euro um nahezu 20 Prozent auf 52,3 Millionen Euro.

Der Jahresüberschuss erhöhte sich trotz der ganzjährigen Einbeziehung der abspaltungsbedingten Zinsen und Abschreibungen auf die gehobenen Geschäftswerte um 11,2 Prozent.

Gestatten Sie mir in diesem Zusammenhang einen kurzen Exkurs zu unserem europäischen Logistikzentrum in Kamp-Lintfort:

Vielleicht erinnern Sie sich, dass wir letztes Jahr mit der Erweiterung unseres Versandhandelszentrums begonnen haben. Am 23. Mai erfolgte der Spatenstich für den zweiten Bauabschnitt. Die Arbeiten schreiten planmäßig voran. Mitte dieses Jahres werden wir das vergrößerte Logistikzentrum - wie geplant - in Betrieb nehmen.

Mit der Erweiterung werden wir die Kapazitäten mehr als verdoppeln. Die Lieferzeit wird sich für einen Großteil unseres Produktprogramms wesentlich reduzieren und wir sind fortan in der Lage, unsere internationale Beschaffung weiter auszubauen - wichtige Aspekte, um als Markt- und Serviceführer weitere Marktanteile hinzuzugewinnen.

Topdeq - Wachstumsspitzenreiter

Kommen wir nun zu Topdeq.

Der Geschäftsbereich Topdeq war - wieder einmal - Wachstumsspitzenreiter innerhalb der TAKKT-Gruppe.

Der Umsatz erhöhte sich um 19,2 Prozent auf 87,1 Millionen Euro.

In den letzten fünf Jahren konnten wir damit das Geschäft mit designorientierter Büroausstattung und Accessoires nahezu verdoppeln.

Alle Gesellschaften - Deutschland, die Niederlande, die Schweiz und Frankreich - trugen gleichermaßen zum Erfolg bei:

Das Geschäft in Deutschland entwickelte sich dabei, gemessen am Wachstum des Büroausstattungsmarktes, überproportional gut. Grund dafür waren erfolgreiche Verkaufs- und Marketingmaßnahmen im Rahmen der Zehnjahresfeier des noch jungen Unternehmens. Insbesondere im ersten Quartal konnten wir dieses Ereignis bei der Umwerbung unserer Kunden und Neukunden nutzen.

Sehr zufrieden sind wir auch mit der Entwicklung von Topdeq Frankreich. Anfang 2000 gestartet, lagen die Ergebnisse über unseren Erwartungen.

Unsere regionale Offensive setzte Topdeq zu Beginn dieses Jahres mit der Expansion in den US-Markt fort. Vom neuen Standort Cranbury in New Jersey können wir nun - wie bei Topdeq üblich - innerhalb von 24 Stunden ca. 2,3 Millionen Kunden mit Büromöbeln im europäischen Design bedienen: Auch im Land der unbegrenzten Möglichkeiten ein einmaliger Service.

Um Ihnen eine Vorstellung vom Potenzial des Marktes zu geben, ein paar Zahlen:

Der gesamte US-Bürobedarfsmarkt hat eine Umsatzgröße von 225 Milliarden US-Dollar (ca. 250 Milliarden Euro). 22,5 Milliarden US-Dollar entfallen dabei auf Büromöbel und Accessoires. Für unsere Tochtergesellschaft Topdeq ist der Schritt über den Atlantik - nicht zuletzt wegen der Größe des Marktes - ein wichtiger Meilenstein.

Unser Expansionskurs spiegelt sich auch im Ergebnis von Topdeq wider: Der Rückgang des EBITDA von 9,3 auf 8,4 Millionen Euro liegt in den Vorlaufkosten für Topdeq USA und den Geschäftsausbau in Frankreich begründet. Ohne die Geschäftserweiterung hätte Topdeq einen nicht unerheblichen Mehrertrag ausgewiesen.

Auswirkung der Neugründungen

Meine Damen und Herren, einer der Wachstumstreiber der TAKKT-Gruppe ist das Ausrollen unseres Systemgeschäftes in neue Regionen. Wir tun dies seit vielen Jahren mit Erfolg. Weit über 50 Prozent unserer Gesellschaften sind so entstanden und tragen heute nicht unerheblich zum Erfolg der TAKKT-Gruppe bei.

Die Art unseres Geschäftes bringt es jedoch mit sich, dass Neugründungen erst nach 3 - 5 Jahren die Gewinnschwelle erreichen.

Lassen Sie mich deshalb die Anlaufphase bei unseren Neugründungen und deren Auswirkungen auf die Gewinn- und Verlustrechnung kurz erläutern:

Im Gegensatz zu anderen Branchen, bei denen eine Geschäftserweiterung durch Investitionen in Sachanlagen (z. B. Gebäude, Maschinen) und danach folgende Abschreibungen über einige Jahre gekennzeichnet ist, bestehen unsere Investitionen in einen neuen Markt überwiegend aus Werbekosten, also größtenteils aus Kosten für den Katalogversand. Diese Investitionen werden, so schreibt es das HGB vor, sofort als Aufwand verbucht und führen zu Anlaufverlusten. Die dabei gewonnenen Kunden sind allerdings bereits nach dem zweiten Auftrag profitabel.

Am Anfang des Lebenszyklus einer Gesellschaft schicken wir zuerst 100 Prozent, im Laufe der Zeit dann prozentual immer weniger Werbemittel an die potenziellen Kunden. Der profitable Kundenstamm wächst, und die neu gegründete Gesellschaft erreicht - wie gesagt - nach 3 - 5 Jahren die Gewinnschwelle.

Ein Beleg dafür sind die 1994 bzw. 1995 gegründeten Topdeq-Gesellschaften in der Schweiz bzw. in Holland: Beide Gesellschaften haben inzwischen diesen Lebenszyklus durchlaufen und steuern mit positiven Ergebnissen zum gestiegenen Jahresüberschuss bei.

Der Ergebnisrückgang bei Topdeq im Jahr 2000 überraschte uns aus den vorgenannten Gründen deshalb nicht. Wir legten mit der Geschäftsausweitung in Frankreich und den USA den Grundstein für ein nachhaltiges Wachstum im Umsatz und Ertrag.

K + K America mit Ergebnissprung und erfolgreicher Akquisition

Die K + K-America, unser dritter Geschäftsbereich, erlöste mit 285,6 Millionen US-Dollar 17,5 Prozent mehr als in 1999. In Euro gerechnet ergibt sich sogar eine Steigerung von 35,6 Prozent.

C&H Distributors, Avenue Industrial Supply, Conney Safety Products sowie Hubert konnten die Erlöse von 228,0 Millionen Euro auf 309,3 Millionen Euro steigern. Hubert wurde seit dem 16. Oktober 2000 konsolidiert und trug mit rund 20 Millionen US-Dollar zum Gesamtumsatz bei.

Lassen Sie mich an dieser Stelle noch einige Erläuterungen zu der erfolgreichen Akquisition Hubert geben:

Hubert ist in den USA der Marktführer im B2B-Versandhandel für Bedarfsartikel und Ausrüstungsgegenstände für den Lebensmitteleinzelhandel und für den Gastrobereich, also für Restaurants, Kantinen und Hotels.

Unser Geschäftsbereich K + K America besetzt damit ein neues Produktfeld, das hervorragend in die Gruppenstrategie hineinpasst, nämlich:

Unser duplizierbares Systemgeschäft systematisch unter Nutzung von Synergien auf neue Produkte, Marktsegmente oder Regionen zu übertragen.

Mit Hubert haben wir ein hochprofitables, gut positioniertes Unternehmen erworben. Für K + K America - ja für die gesamte TAKKT-Gruppe - eröffnen sich somit weitere Wachstumschancen.

Mit dem Erwerb von Hubert konnten wir den Kundenstamm in der TAKKT-Gruppe schlagartig um rund 175.000 Kunden erweitern und die Abhängigkeit von einzelnen Branchen weiter reduzieren. Das Marktvolumen des Hubertgeschäftes beläuft sich auf rund 7,5 Milliarden US-Dollar und wird hauptsächlich durch eine Vielzahl von regionalen Händlern bearbeitet.

In den letzten fünf Jahren wuchs Hubert durchschnittlich jährlich um sieben Prozent. Zum Vergleich: Die Branche brachte es auf ungefähr fünf Prozent pro Jahr.

Den Kauf finanzierten wir vollständig über Fremdkapital, da K + K America über einen ausreichend hohen und stabilen Cash-flow verfügt.

Neben der Akquisition Hubert investierte die K + K America-Gesellschaft C&H Distributors erstmalig in das Nachbarland Mexiko.

Unser erster Schritt in das mittelamerikanische Land war erfolgreich, wobei ich hinzufügen möchte, dass wir den Markteintritt nach Mexiko sehr sorgfältig betreiben.

Obwohl Mexiko Mitglied der Freihandelszone NAFTA ist, bestehen immer noch erhebliche Einfuhrbarrieren bzw. hohe Schutzzölle. Auf Grund der ersten positiven Erfahrungen und dem Wissen, dass die angesprochenen Barrieren sukzessive abgebaut werden, planen wir, unser Engagement weiter auszubauen.

Das sehr gute organische Wachstum der K + K America-Gruppe war maßgeblich für den Ertragszuwachs von über 46 Prozent verantwortlich. Die EBITDA-Marge konnte von 10,2 auf 11,0 Prozent gesteigert werden. Der einzige Wermutstropfen in einem an sich herausragenden Geschäftsjahr war und ist die sich verschlechternde konjunkturelle Lage seit dem vierten Quartal des Jahres 2000.

TAKKT weiter cash-flow-stark

Lassen Sie mich nach diesem Überblick über unsere Geschäftsbereiche nochmals einen Blick auf den Konzern werfen.

Im Berichtsjahr nahm der Cash-flow um 20,3 Prozent auf 55,1 Millionen Euro zu. Innerhalb der letzten fünf Jahre konnten wir den Cash-flow somit um über 100 Prozent steigern.

Die TAKKT AG verfügt damit sowohl über ausreichend liquide Mittel zum Abbau der Verbindlichkeiten, als auch zum weiteren Ausbau der Geschäftsbasis.

Solide Bilanz

Die Bilanz zum 31.12.2000 ist stark durch die Akquisition von Hubert geprägt.

Die Bilanzsumme erhöhte sich von 370,9 auf 569,3 Millionen Euro. Das Anlagevermögen erweiterte sich von 237,3 auf 386,6 Millionen Euro. Durch die Akquisition und das starke organische Wachstum erhöhte sich das Umlaufvermögen um rund 48 Millionen Euro.

Die schon erwähnte Fremdfinanzierung der Hubert-Akquisition und das gestiegene Geschäftsvolumen erhöhten die Verbindlichkeiten auf 408,5 Millionen Euro.

Entsprechend veränderte sich das Verhältnis der Verbindlichkeiten zur Bilanzsumme: Die Quote beträgt nunmehr 71,8 Prozent gegenüber 65,3 Prozent im Vorjahr.

Das Eigenkapital konnte durch die gestiegenen Erträge von 99,1 auf 128,1 Millionen Euro gesteigert werden. Die Eigenkapitalquote beträgt damit 22,5 Prozent gegenüber 26,7 Prozent zum 31.12.1999.

Die Bilanz der TAKKT ist weiterhin solide und ermöglicht uns auf Grund der Cash-flow- und Ertragsstärke weiteres Wachstum aus eigener Kraft.

TAKKT schafft weiter Arbeitsplätze

Die Neugründungen, insbesondere aber die positive Geschäftsentwicklung, führten zum Ausbau unserer personellen Kapazitäten - gleichwohl wir modernisierten und Arbeitsvorgänge rationalisierten.

150 Arbeitsplätze konnten somit neu geschaffen werden.

302 Beschäftigte kamen im Rahmen der Akquisition Hubert neu zur TAKKT-Gruppe. Somit beschäftigten wir im Berichtsjahr 2.069 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter - 452 mehr als im Vorjahr.

Unser Geschäftserfolg wird maßgeblich durch gut ausgebildete und motivierte Mitarbeiter bestimmt. Auch im Berichtsjahr steigerten wir deshalb unsere Ausgaben für Ausbildung und Schulung nochmals.

Leider korrespondiert unser Arbeitsangebot nicht immer mit der Arbeitsmarktnachfrage: Seit 1998 bilden wir in unserer Produktionsstätte in Haan Fertigungsmechaniker aus. Im letzten Jahr konnten wir - trotz aller Anstrengungen mittels Anzeigen, Arbeitsamt und Westdeutscher Rundfunk - keine neuen Auszubildenden finden.

Ich persönlich bedaure dies sehr.

Investitionen der TAKKT

Lassen Sie mich nun einige Sätze zu den Investitionen der TAKKT AG sagen: Insgesamt betragen sie im Geschäftsjahr 2000 168,9 Millionen Euro.

Wir konzentrierten uns dabei auf drei Schwerpunkte:

Der größte Teil floss in die Erweiterung des Geschäfts durch die Akquisition Hubert im Oktober 2000.

Den zweiten Schwerpunkt setzten wir in die Erweiterung des europäischen Versandhandelszentrums der KAISER + KRAFT EUROPA in Kamp-Lintfort mit dem Ziel, unseren Service weiter zu verbessern. In das gesamte Projekt, das als Leasingobjekt konzipiert ist, investieren wir ca. 17 Millionen Euro.

Drittens investierten wir in die Optimierung unserer Prozesse, z. B. in verbesserte Kommunikationsanlagen, in die Überwachung und Steuerung der Warenflüsse oder in den neuen Vertriebskanal E-Commerce.

Hierzu noch einige Erläuterungen:

E-Business - der nächste logische Schritt

Unserer Ansicht nach kann der Versandhandel auf E-Commerce, E-Procurement und E-Payment nicht verzichten. Im Gegenteil: E-Commerce ist für das Geschäftsmodell Versandhandel der nächste logische Schritt.

Wir nutzen das Internet als zusätzliche Vertriebschiene bereits seit 1998, und das mit wachsendem Erfolg. Denn wir haben die Kunden, die bereits mit dem Distanzgeschäft vertraut sind. Wir verfügen über langjährige Erfahrung im Versandhandel und dementsprechend über gut eingespielte Geschäftsprozesse. Und wir haben eine breite Produktpalette, die durch ein hohes Serviceniveau ergänzt wird.

Aus diesen Gründen haben wir im Geschäftsjahr 2000 verstärkt in den Vertriebskanal Internet investiert. KAISER + KRAFT Deutschland und C&H Distributors in den USA verfügen seit Mitte 2000 über eine interaktive Webpage der zweiten Generation.

Mit den schon vorhandenen Internetangeboten von Hubert, Conney, den Topdeq-Gesellschaften in Deutschland, der Schweiz und in den Niederlanden und mit inzwischen fünf weiteren KAISER + KRAFT EUROPA- Gesellschaften bietet die TAKKT-Gruppe über 100.000 Produkte im ‚world wide web‘ an.

Die Zuwachsraten des Internetgeschäftes - inzwischen erzielen wir bei einigen Gesellschaften über 4 Prozent Umsatz mit dem Internet - untermauern unsere Strategie, die Angebote sukzessive auf die übrigen Gesellschaften auszudehnen.

Zusätzlich zu den schon vorhandenen Web-Aktivitäten gelang es der KAISER + KRAFT EUROPA, große E-Procurement-Systeme zu etablieren. Also Online-Systeme, die Unternehmen den Einkauf erleichtern: zum Beispiel mit den Unternehmen Wacker-Chemie, BASF Coatings, Siemens und Novartis.

Seit Mitte des letzten Jahres können die Mitarbeiter dieser Unternehmen im Intranet-Web-Shop aus dem Katalog von KAISER + KRAFT bestellen. Die gewünschten Produkte werden online, ohne Zeitverzögerung, nach Stuttgart übermittelt, dort bearbeitet und ausgeliefert. Der gesamte Bestellvorgang verkürzt sich damit signifikant. Beide Seiten profitieren davon. Unsere Partner sparen Zeit und damit Geld. Und wir? Wir werden mit unseren Produkten der bevorzugte Lieferant des Kunden.

Aktie mit Kurspotenzial

Meine Damen, meine Herren, Sie sehen, es war ein interessantes und erfolgreiches Jahr, in dem wir wichtige Weichenstellungen vornahmen.

Der Kapitalmarkt hat dies jedoch in letzter Zeit nicht im gleichen Maße honoriert. So konnte sich unsere Aktie trotz erfolgreich umgesetzter Projekte, der erfolgreichen Akquisition Hubert und einer, meines Erachtens nach doch sehr ordentlichen Gewinnsteigerung, nicht so entwickeln, wie es nicht nur wir, sondern auch einige namhafte Analysten einschätzen.

Grund für den aktuellen Verlauf der TAKKT-Aktie - dies ergab sich aus Gesprächen mit potenziellen Investoren - ist die konjunkturelle Lage in Amerika.

Vor nicht allzu langer Zeit fand die überregionale Aufstellung des TAKKT-Konzerns ein überaus positives Echo. Heute ist scheinbar - wegen der Konjunkturschwäche in den USA - unser Engagement in Nordamerika ein negativer Faktor.

Dies ist unter dem Blickwinkel einer kurzfristigen Betrachtung vielleicht verständlich. Für uns aber als verantwortlicher Vorstand ist unser Geschäft in Nordamerika in keiner Weise in Frage gestellt. Im Gegenteil, wir sind davon überzeugt, dass wir die derzeitige Schwächephase durch geeignete Maßnahmen des erfahrenen Managements sowohl hier wie auch in den USA bewältigen werden und alsbald wieder gewohnte Wachstumsraten und Ergebniszahlen vorlegen werden.

Einer Steigerung des Wertes unserer Aktie sollte demzufolge nichts mehr im Wege stehen.

Die Aufnahme unserer Aktie in den SDAX am 19. Juni 2000 wirkte sich positiv auf die Präsenz der TAKKT AG in den Medien aus. Dies reicht jedoch nicht aus. Wir werden deshalb unsere Aktivitäten noch weiter verstärken und Schritt für Schritt die potenziellen Investoren von unserem erfolgreichen profitablen Geschäftsmodell und unserer klaren Strategie überzeugen.

Werttreiber Kunde

Doch was macht den Wert der TAKKT-Gruppe aus?

Was sind die eigentlichen Ursachen unseres Erfolgs?

Auf den Punkt gebracht lautet die Antwort:

- Viele zufriedene Kunden -

Nicht umsonst investieren wir Jahr für Jahr mehr in die Gewinnung neuer Kunden und in die Erhaltung bzw. den Ausbau unserer Stammkunden, in die Ausbildung unserer Mitarbeiter und in die Verbesserung des Services.

So konnten wir seit 1995 etwa 10 Prozent Neukunden jährlich hinzugewinnen. Der gesamte Kundenstamm der TAKKT-Gruppe beläuft sich augenblicklich auf rund 2,3 Millionen Kunden. Unsere Kunden, zufriedene Kunden, sind der Wert der TAKKT-Gruppe und die Basis für weitere Erfolge.

Wir wollen unsere Kunden - dies ist der zentrale Punkt unseres Handelns - von den Vorzügen des Versandhandelsgeschäftes nachhaltig überzeugen.

Wir wollen sie durch außerordentliche Leistungen an uns binden und diese Bindung mit neuen Angeboten weiter ausbauen.

Dies ist uns in den letzten Jahren sehr erfolgreich gelungen. Wir haben nicht nur unseren Kundenstamm international erweitert, sondern auch ein breites, Risiko diversifizierendes Kundenportfolio geschaffen. Unternehmen der Dienstleistungsbranche gehören heute genauso zu unseren Kunden wie Gewerbetreibende, Behörden, Internet-Start-ups oder Biotech-Unternehmen, Großkonzerne und Handwerker. Auf dieser Basis wollen wir die TAKKT-Gruppe noch erfolgreicher machen.

Aufsichtsratserweiterung - zusätzliche Kompetenz und Erfahrung

Lassen Sie mich noch kurz auf die Tagesordnungspunkte 6 und 7 der heutigen Hauptversammlung eingehen:

Vorstand und Aufsichtsrat sind sich einig, in dem wichtigen Gremium Aufsichtsrat möglichst viel Kompetenz zu haben und - wenigstens

andeutungsweise - die Anteilsverhältnisse an der TAKKT AG widerzuspiegeln.

Bislang war mit Herrn Dr. Schadt lediglich ein Vertreter des Hauptaktionärs Franz Haniel & Cie. GmbH Mitglied des Aufsichtsrates.

Vorstand und Aufsichtsrat schlagen deshalb vor, die Zahl der Mitglieder des Aufsichtsrates von sechs auf neun zu erhöhen, die Vorschriften der Satzung bezüglich der Amtszeitregelung flexibler zu gestalten und bezüglich des Endes der Amtszeit aller Aufsichtsratsmitglieder zu vereinheitlichen.

Der Aufsichtsrat schlägt unter dem TOP 7 vor, folgende Herren in den Aufsichtsrat zu wählen:

1. **Herrn Günther Hülse**
Mitglied des Vorstandes der Franz Haniel & Cie. GmbH ,
wohnhaft in Krefeld.
Herr Hülse wird, viele von Ihnen werden dies aus der Presse entnommen haben, ab Juni dieses Jahres den Vorstandsvorsitz unseres Hauptgesellschafters übernehmen.
2. **Herrn Dr. Klaus Trützscher**
ebenfalls Mitglied des Vorstandes der Franz Haniel & Cie. GmbH ,
wohnhaft in Gelsenkirchen
und
3. **Herrn Walter Flammer**
Bereichsleiter Organisation der KAISER + KRAFT EUROPA
GmbH,
wohnhaft in Esslingen

Die weiteren Tätigkeiten bzw. Funktionen der zur Wahl vorgeschlagenen Aufsichtsratsmitglieder konnten Sie aus der Einladung zur heutigen Hauptversammlung entnehmen, so dass ich mir die Aufzählung ersparen kann.

Der Vorstand ist sich sicher, dass durch diese Erweiterung des Aufsichtsrates noch mehr Kompetenz und Erfahrung zur Verfügung stehen werden, um die zukünftigen Ziele erfolgreich umzusetzen.

Der Vorstand bittet Sie, hierfür Ihre Zustimmung zu erteilen.

Ausblick 2001 - weiter gute Wachstumschancen

Zum Schluss meiner Ausführungen noch der Ausblick auf das laufende Geschäftsjahr 2001.

Meinen vorangegangenen Ausführungen haben Sie entnommen, dass unser Geschäftsbereich K + K America seit dem vierten Quartal 2000 durch die zunehmend schlechtere wirtschaftliche Lage in Nordamerika tangiert ist. Wir spüren hier die typischen Auswirkungen einer konjunkturellen Flaute:

- die Auftragsdurchschnittswerte gehen zurück,

- ebenso die Kaufhäufigkeit der Kunden.

Durch unsere wiederum gesteigerten Werbeaktivitäten können wir jedoch weiterhin, wenn auch in geringerem Umfange, Kundenzuwächse feststellen. Wir verlieren also keine Kunden.

Diese erfreuliche Tatsache wird jedoch den Rückgang des Umsatzes aus den erwähnten gesunkenen Auftragsdurchschnittswerten und der Reduzierung der Kaufhäufigkeit nicht auffangen können.

Auf Grund der relativ guten Geschäftsentwicklung bei Hubert und deren hohen Profitabilität werden wir jedoch aller Voraussicht nach die gute EBITDA-Marge des vergangenen Jahres wieder erreichen können.

Bei der *Topdeq-Gruppe* haben wir insbesondere im ersten Quartal 2001 den Sondereffekt des Vorjahresquartals zu berücksichtigen. Wie erwähnt haben wir anlässlich des 10-jährigen Bestehens der Topdeq GmbH im ersten Quartal 2000 mit 23 Prozent außergewöhnlich hohe Zuwachsraten erzielt, die sich dieses Jahr nicht wiederholen lassen. Der ausgewiesene Umsatzrückgang im ersten Quartal wird jedoch, hier sind wir uns sicher, in den drei ausstehenden Quartalen überkompensiert werden.

Neben diesem Sondereffekt wurde das Ergebnis der Topdeq-Gruppe im ersten Quartal durch den operativen Start der Topdeq USA beeinflusst. Wie ich bereits ausgeführt habe, belastet die Investition (die versandten Kataloge) in den US-Markt das Quartalsergebnis zu einem nicht unerheblichen Teil.

Der Geschäftsbereich *KAISER + KRAFT EUROPA* zeigt sich weiterhin in bester Verfassung:

Der Umsatz stieg im 1. Quartal um 14,8 Prozent.

Die Umsatzausweitung konnten wir durch unsere verbesserten und erweiterten Angebote und durch eine Steigerung unserer Werbeaktivitäten im ersten Quartal 2001 erreichen. Die abgeschlossenen E-Procurement-Projekte trugen ebenfalls zur guten Umsatzsteigerung bei.

Meine Damen und Herren, sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, das erste Quartal 2001 ist nicht ganz so gelaufen, wie wir es noch vor einem Jahr erwartet hätten. Vor allem der konjunkturelle Einbruch in Nordamerika macht uns hier einen Strich durch die Rechnung.

An der Stellung des Konzerns, den Wachstumschancen und der Profitabilität ändert sich aber grundsätzlich nichts.

Für das Gesamtjahr 2001 wird sich unser organisches Wachstum - nach dem sehr guten Jahr 2000 mit einer Steigerung von 11,4 Prozent - etwas unter dem langjährigen Mittel von 7,5 Prozent orientieren.

Mit Hubert wird TAKKT auch in 2001 sowohl im Umsatz als auch beim EBITDA zweistellig wachsen.

Wir sind von unserem Geschäftsmodell überzeugt und werden unsere erfolgreiche Strategie weiter fortsetzen.

Wir werden dort - wo sinnvoll - durch Neugründungen beziehungsweise Akquisitionen unsere Geschäftsbasis erweitern.

Wir werden den Vertriebskanal E-Commerce weiter ausbauen, unsere Serviceleistungen verbessern sowie unsere Angebote marktgerecht aktualisieren und mit zusätzlichen Produkten noch attraktiver gestalten.

Wir bleiben auf Kurs.

Ich danke Ihnen für Ihre Aufmerksamkeit.

Ansprechpartner:

Georg Gayer
Tel.: (49) 711 / 5001-239
Dr. Felix A. Zimmermann
Tel.:(49) 711 / 5001-861