

TAKKT AG

BUSINESS EQUIPMENT SOLUTIONS



Geschäftsbericht 2004

Kennzahlen TAKKT-Konzern in Millionen Euro nach IFRS

	2000	2001	2002	2003	2004
Umsatz	762,8	824,1	783,7	713,9	727,6
<i>Veränderung in %</i>	<i>21,6</i>	<i>8,0</i>	<i>- 4,9</i>	<i>- 8,9</i>	<i>1,9</i>
EBITDA	90,3	86,6	85,7	80,1	87,2
<i>in % vom Umsatz</i>	<i>11,8</i>	<i>10,5</i>	<i>10,9</i>	<i>11,2</i>	<i>12,0</i>
EBITA	81,3	76,4	75,1	70,3	78,2
<i>in % vom Umsatz</i>	<i>10,7</i>	<i>9,3</i>	<i>9,6</i>	<i>9,8</i>	<i>10,7</i>
EBIT	68,6	57,7	57,0	53,9	62,5
<i>in % vom Umsatz</i>	<i>9,0</i>	<i>7,0</i>	<i>7,3</i>	<i>7,5</i>	<i>8,6</i>
Ergebnis vor Steuern	55,5	35,5	39,0	40,6	51,5
<i>in % vom Umsatz</i>	<i>7,3</i>	<i>4,3</i>	<i>5,0</i>	<i>5,7</i>	<i>7,1</i>
Jahresüberschuss vor Minderheitenanteilen	33,5	19,4	24,5	24,4	33,0
<i>in % vom Umsatz</i>	<i>4,4</i>	<i>2,4</i>	<i>3,1</i>	<i>3,4</i>	<i>4,5</i>
Cashflow	55,1	48,3	53,0	50,5	57,7
Investitionen*	169,1	24,0	8,6	9,8	8,6
Abschreibungen	21,6	28,9	28,7	26,1	24,7
Cashflow pro Aktie in Euro	0,75	0,65	0,72	0,68	0,78
Ergebnis pro Aktie in Euro	0,45	0,26	0,33	0,33	0,44
Dividende pro Aktie in Euro	0,10	0,10	0,10	0,10	0,15
Anlagevermögen	407,7	414,6	358,6	311,8	285,9
<i>in % von Bilanzsumme</i>	<i>67,9</i>	<i>69,2</i>	<i>66,4</i>	<i>65,0</i>	<i>62,5</i>
Eigenkapital (Eigenanteil)	135,9	148,4	149,6	157,2	181,1
<i>in % von Bilanzsumme</i>	<i>22,6</i>	<i>24,8</i>	<i>27,7</i>	<i>32,8</i>	<i>39,6</i>
Nettofinanzverschuldung	374,0	353,0	285,7	234,3	182,3
Mitarbeiter (Vollzeitbasis) zum 31.12.	1.931	1.964	1.914	1.860	1.840

* inkl. Akquisitionen und Finanzierungsleasing

TAKKT AG

BUSINESS EQUIPMENT SOLUTIONS

KAISER + KRAFT EUROPA

Topdeq

K + K America

 KAISER + KRAFT

















KAISER + KRAFT EUROPA

Mit den Marken KAISER+KRAFT, Gaerner, Gerdmans und KWESTO bietet der Geschäftsbereich in 20 europäischen Ländern und in Japan 33.000 Produkte für Büro-, Betriebs- und Lagerausstattung an. Darüber hinaus fertigt KAISER+KRAFT unter der Eigenmarke EUROKRAFT Transportgeräte, auf Wunsch auch Sonderanfertigungen oder Kleinserien. Logistisches Herzstück ist das Versandhandelszentrum in Kamp-Lintfort, das für eine reibungslose Belieferung der rund 950.000 Kunden sorgt.

TOPDEQ

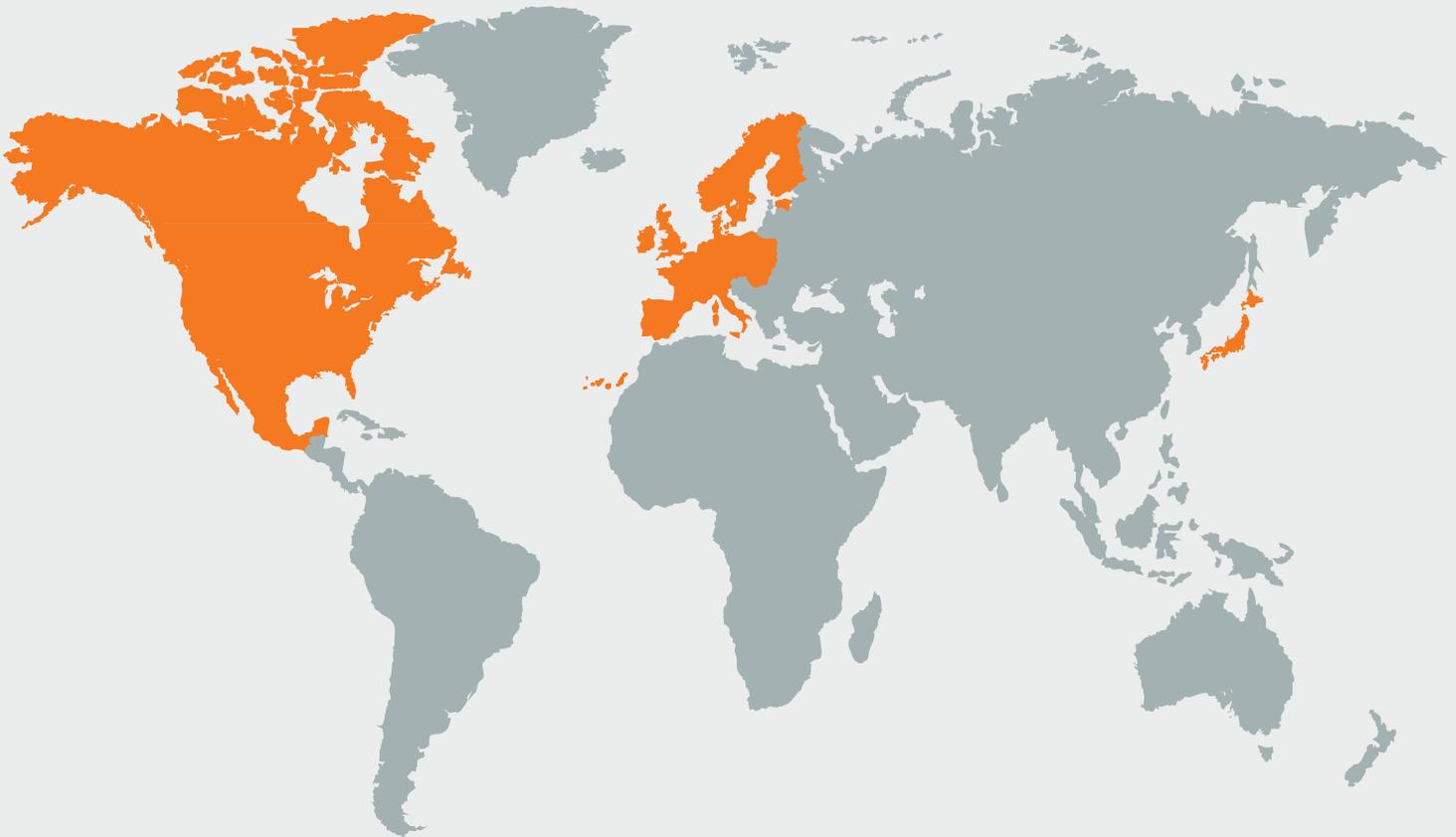
Topdeq vertreibt in Deutschland, der Schweiz, den Niederlanden, Frankreich und in den USA designorientierte Büromöbel und Accessoires via Katalog und Internet. Rund 450.000 Kunden schätzen neben den Produkten namhafter Designer wie Phillippe Starck und Paolo Rizzato die Dienstleistungsphilosophie des Spezialversenders. Das Versandhandelszentrum in Pfungstadt sowie drei Regionallager sorgen für eine optimale Infrastruktur und sichern den 24-Stunden-Lieferservice bei Topdeq.

K + K AMERICA

K + K America ist mit den Tochtergesellschaften C&H Distributors, Avenue Industrial Supply, Conney Safety Products, Hubert Company und C&H Productos Industriales der führende B2B-Versandhändler für Business Equipment und Ausrüstungsgegenstände in Nordamerika. Rund 1,2 Millionen Kunden werden mit mehr als 70.000 Artikeln aus insgesamt drei Versandhandelszentren und sechs regionalen Lagern beliefert.

WERTSCHÖPFUNG MIT SYSTEM

Die TAKKT AG ist in Europa und Nordamerika der führende **B2B-Versandhändler** für Business Equipment. Wir orientieren uns an den Wünschen unserer Kunden: Unser diversifiziertes Produktportfolio kommt ihren Bedürfnissen nach einem **One-Stop-Shop** entgegen. Der Erfolg unseres Unternehmens ist darauf zurückzuführen, dass wir ein **effizientes** und **stabiles Systemgeschäft** konsequent perfektioniert haben. Die Gesellschaften der TAKKT-Gruppe verbinden äußerst effizient das Produktangebot tausender Lieferanten mit mehr als 2,6 Millionen Kunden – und schaffen so **Mehrwert für alle Marktteilnehmer**. Mit über 100.000 **hochwertigen Produkten** ist unser Sortiment in seiner Breite und Tiefe einzigartig. Unsere Kunden erhalten die komplette Ausstattung für ihren Betrieb aus einer Hand, ergänzt um einen **beispielhaften Service**. **Unsere Vision:** Wir wollen weltweit für unsere Kunden der führende B2B-Versandhändler für Qualitätsprodukte aus dem Bereich Business Equipment sein.



Belgien www.kaiserkraft.be Dänemark www.germans.dk Deutschland www.gaerner.de, www.kaiserkraft.de, www.topdeq.de Estland www.germans.ee
Finnland www.germans.fi Frankreich www.frankel.fr, www.topdeq.fr Großbritannien www.kaiserkraft.co.uk, www.powellmol.co.uk
Irland www.kaiserkraft.ie Italien www.kaiserkraft.it Japan www.kaiserkraft.jp Kanada www.avenuesupply.com Mexiko www.chdist.mx
Niederlande www.hoffmann-zeist.nl, www.vinklisse.nl, www.topdeq.nl Norwegen www.germans.no Österreich www.gaerner.at,
www.kaiserkraft.at Polen www.kaiserkraft.pl, www.kwesto.pl Portugal www.kaiserkraft.pt Schweden www.germans.se Schweiz www.gaerner.ch,
www.kaiserkraft.ch, www.topdeq.ch Slowakische Republik www.kwesto.sk Spanien www.kaiserkraft.es Tschechische Republik
www.kaiserkraft.cz, www.kwesto.cz Ungarn www.kaiserkraft.hu, www.kwesto.hu USA www.chdist.com, www.conney.com, www.hubert.com, www.topdeq.com

Inhalt

02	BERICHT DES AUFSICHTSRATS
05	Der Aufsichtsrat
06	VORWORT DES VORSTANDS
09	Der Vorstand
10	BERICHT ÜBER DIE LAGE DER TAKKT AG UND DES KONZERNS
10	Strategie und Geschäftslage
13	Ertragssituation
15	Vermögens- und Finanzlage
20	Risikobericht
26	Ausblick
28	GESCHÄFTSBEREICHE
28	KAISER + KRAFT EUROPA
32	Topdeq
36	K + K America
40	CORPORATE GOVERNANCE
43	DIE TAKKT-AKTIE
46	STRATEGIEKONZEPTE
46	Lösungen nach Maß
50	Den Vorsprung ausbauen
55	KONZERNABSCHLUSS
97	FINANZKALENDER 2005

Sehr geehrte Damen und Herren,

im Namen des Aufsichtsrats danke ich unseren Aktionärinnen und Aktionären für ihr Vertrauen in die TAKKT AG. Das abgelaufene Geschäftsjahr zeigt, dass dieses Vertrauen gerechtfertigt ist: Umsatz und Erträge haben sich erfreulich entwickelt. Das Unternehmen ist sehr profitabel und mit seinem Geschäftsmodell des B2B-Versandhandels auch langfristig hervorragend aufgestellt. Der Erfolg steht auf einer breiten Basis: TAKKT verfügt über ein ausgewogenes Kunden- und Produktportfolio. Der Konzern ist mit seinen Marken inzwischen in mehr als 20 Ländern präsent.

GESCHÄFTSENTWICKLUNG 2004

Die TAKKT AG hat ihre Umsatzziele für das Geschäftsjahr 2004 übertroffen. Der Konzern profitierte sowohl von verbesserten Katalogen als auch von der Konjunkturerholung in Nordamerika und Europa. Wachstumsimpulse erhielt der Konzern zudem durch die Neugründungen der vergangenen Jahre. Und auch die Kapazitätsanpassungen der Vorjahre und das konsequente Kostenmanagement trugen zu dem guten Ergebnis bei. Durch den hohen Cashflow konnte TAKKT die Bilanzstruktur weiter verbessern: Die Eigenkapitalquote ist gestiegen, während sich die Verschuldung verringert hat.

ARBEIT DES AUFSICHTSRATS

Der Aufsichtsrat verfolgte während des gesamten Geschäftsjahrs die Anstrengungen des TAKKT-Vorstands, Umsatz und Ergebnis weiter zu verbessern, und stand ihm beratend zur Seite. Das Gremium tagte 2004 ein Mal pro Quartal. Dabei befassten sich die Mitglieder unter anderem eingehend mit dem Geschäftsverlauf, der Planung, der Entwicklung der neu gegründeten und jungen Gesellschaften sowie mit dem Risikomanagement.

Während des Berichtsjahrs wechselte der Vorsitz des Aufsichtsrats. Günther Hülse nahm aus gesundheitlichen Gründen nur an einer Sitzung teil und legte das Amt des Vorsitzenden zum 4. Mai 2004 nieder. Der Aufsichtsrat wählte mich, Dr. Klaus Trützscher, in derselben Sitzung zu seinem Nachfolger.

Am 30. November 2004 starb Günther Hülse nach kurzer schwerer Krankheit im Alter von 62 Jahren. Diese Nachricht hat im Unternehmen und beim Aufsichtsrat tiefe Betroffenheit ausgelöst. Herr Hülse hat die TAKKT-Gruppe über Jahre mit seiner sachlichen und menschlichen, stets zielorientierten Art geprägt: Er war seit Mai 2001 Mitglied des Aufsichtsrats und übernahm im September 2001 den Vorsitz des Gremiums. Wir sind Herrn Hülse zu großem Dank verpflichtet und werden die erfolgreiche Arbeit bei TAKKT nach seinen Wertvorstellungen und seinem Vorbild fortsetzen.

Der Personalausschuss des Aufsichtsrats kam ein Mal zusammen. Er befasste sich mit einer Veränderung im Vorstand. Dr. Felix A. Zimmermann verließ die TAKKT AG am 31. Mai 2004, um eine Berufung zum Finanzvorstand der Celesio AG anzunehmen. Wir danken Dr. Zimmermann herzlich für die gute und erfolgreiche Arbeit, die er in mehr als fünf Jahren bei TAKKT geleistet hat. Neuer Finanzvorstand der TAKKT AG ist seit 1. Juni 2004 Dr. Florian Funck. Er ist Diplom-Kaufmann und war zuvor Direktor der Zentralabteilung Betriebswirtschaft bei der Franz Haniel & Cie. GmbH. Wir freuen uns, dass wir Dr. Funck für dieses wichtige Amt gewonnen haben, und wünschen ihm für die Zukunft viel Erfolg.



Dr. Klaus Trützschler
Vorsitzender des Aufsichtsrats

„2004 war für TAKKT ein erfolgreiches Geschäftsjahr: Der Konzern hat seine Umsatzziele übertroffen und alle Ergebniskennzahlen überproportional gesteigert.“

ZUSAMMENARBEIT MIT DEM VORSTAND

Die Zusammenarbeit zwischen Aufsichtsrat und Vorstand verlief vorbildlich. Der Vorstand berichtete dem Aufsichtsrat ausführlich über den aktuellen Geschäftsverlauf. Er lieferte fundierte Informationen zu den gesetzlich geforderten Punkten, erteilte die verlangten Auskünfte und beantwortete Nachfragen eingehend. Sämtliche Themen wurden in gebührendem Umfang besprochen. Die Mitglieder des Aufsichtsrats fassten bei allen Angelegenheiten, die einer Mitwirkung des Gremiums bedurften, die notwendigen Beschlüsse. Zwischen den Aufsichtsratssitzungen informierte der Vorstand den Vorsitzenden des Aufsichtsrats über alle wichtigen Geschäftsentwicklungen. Diese Informationen wurden jeweils in der folgenden Sitzung an die anderen Mitglieder weitergegeben.

Ich bin überzeugt, dass der Aufsichtsrat die Geschäftsführung angemessen überwacht und seine Aufgaben und Pflichten gewissenhaft wahrgenommen hat.

CORPORATE GOVERNANCE

Über die Corporate Governance der TAKKT AG berichten Vorstand und Aufsichtsrat des Unternehmens gemäß Ziffer 3.10 des Deutschen Corporate Governance Kodex auf Seite 40ff. dieses Geschäftsberichts. Dabei werden auch die Grundzüge und Veränderungen des Vergütungssystems für den Vorstand erläutert. Vorstand und Aufsichtsrat der TAKKT AG haben im Dezember 2004 eine aktualisierte Entsprechenserklärung zu den Empfehlungen der Regierungskommission Deutscher Corporate Governance Kodex gemäß § 161 AktG abgegeben. Die Erklärung ist in diesem Bericht auf Seite 40f. wiedergegeben und auf den Internetseiten des Unternehmens dauerhaft der Öffentlichkeit zugänglich.

EFFIZIENZPRÜFUNG

Im November 2004 haben wir erneut die Effizienz des Aufsichtsrats geprüft. Auf Grundlage eines detaillierten Fragebogens bewerteten die Aufsichtsratsmitglieder die Arbeit und die Kompetenz des Gremiums.

In der Dezembersitzung fand eine umfassende Aussprache über die Resultate der Effizienzprüfung statt. Insgesamt ist festzustellen, dass die guten Ergebnisse der Prüfung im Jahr 2003 noch einmal verbessert wurden.

HÖHERE DIVIDENDE VORGESCHLAGEN

Die gute Ertragslage und die Cashflow-Stärke der TAKKT AG erlauben es, eine höhere Dividende für das Geschäftsjahr 2004 auszuschütten. Vorstand und Aufsichtsrat werden der Hauptversammlung daher vorschlagen, die Dividende von zehn auf 15 Cent je Aktie zu erhöhen und die Aktionäre dadurch angemessen am gestiegenen Ergebnis zu beteiligen.

JAHRES- UND KONZERNABSCHLUSS

Die Hauptversammlung hat die Dr. Ebner, Dr. Stolz & Partner GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Steuerberatungsgesellschaft, Stuttgart, erneut zum Abschlussprüfer für das Geschäftsjahr 2004 bestellt. Diese hat den Jahresabschluss der TAKKT AG, den Konzernabschluss, den Konzernlagebericht und den damit zusammengefassten Lagebericht der TAKKT AG geprüft und uneingeschränkt testiert. Dabei wurde auch das Risikomanagementsystem der TAKKT-Gruppe geprüft und dessen Eignung vom Abschlussprüfer bestätigt.

Die Abschlüsse, der zusammengefasste Lagebericht sowie die Prüfungsberichte des Abschlussprüfers und der Gewinnverwendungsvorschlag des Vorstands haben allen Mitgliedern des Aufsichtsrats vorgelegen.

Die verantwortlichen Abschlussprüfer haben an der Bilanzsitzung des Aufsichtsrats teilgenommen, über die wesentlichen Ergebnisse der Prüfung berichtet und für vertiefende Erörterungen zur Verfügung gestanden. Der Aufsichtsrat stimmt dem Ergebnis der Abschlussprüfung zu. Das Gremium hat zudem den Konzernabschluss, den Jahresabschluss der TAKKT AG, den Konzernlagebericht und den damit zusammengefassten Lagebericht der TAKKT AG sowie den Vorschlag über die Verwendung des Bilanzgewinns geprüft. Es gab dabei keinen Anlass zur Beanstandung. Wir haben den vom Vorstand aufgestellten Jahresabschluss der TAKKT AG und den Konzernabschluss gebilligt. Damit ist der Jahresabschluss der TAKKT AG festgestellt. Dem Vorschlag des Vorstands für die Gewinnverwendung schließen wir uns an. Auch mit dem zusammengefassten Lagebericht und insbesondere der Beurteilung zur weiteren Entwicklung des Konzerns ist der Aufsichtsrat einverstanden.

ABHÄNGIGKEITSBERICHT

Im Hinblick auf die im Berichtsjahr bestehende Mehrheitsbeteiligung der Franz Haniel & Cie. GmbH, Duisburg-Ruhrort, hat der Vorstand dem Aufsichtsrat den Bericht über die Beziehungen zu verbundenen Unternehmen für das Geschäftsjahr 2004 gemäß § 312 AktG vorgelegt. Auch der hierzu von der Dr. Ebner, Dr. Stolz & Partner GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Steuerberatungsgesellschaft, Stuttgart, als Abschlussprüfer gemäß § 313 AktG erstellte Prüfungsbericht wurde dem Aufsichtsrat vorgelegt. Aufgrund der ohne Beanstandungen abgeschlossenen Prüfung hat der Abschlussprüfer

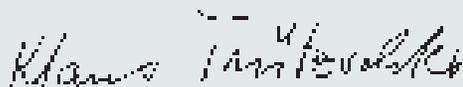
folgenden Bestätigungsvermerk erteilt: „Nach unserer pflichtgemäßen Prüfung und Beurteilung bestätigen wir, dass erstens die tatsächlichen Angaben des Berichts richtig sind und zweitens bei den im Bericht aufgeführten Rechtsgeschäften die Leistung der Gesellschaft nicht unangemessen hoch war.“

Der Aufsichtsrat hat den vom Vorstand vorgelegten Bericht über die Beziehungen zu verbundenen Unternehmen und den hierzu erstatteten Prüfungsbericht geprüft. Wir haben keine Einwendungen gegen diesen Prüfungsbericht und die im Lagebericht auf Seite 27 abgedruckte Schlussklärung des Abhängigkeitsberichts.

DANK AN MITARBEITER

Der Aufsichtsrat dankt dem Vorstand und allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern der TAKKT-Gruppe für die engagierte und erfolgreiche Arbeit im Geschäftsjahr 2004. Sie haben entscheidend dazu beigetragen, dass der Konzern seine Wachstums- und Ertragsziele übertreffen konnte.

Stuttgart, im März 2005
Der Aufsichtsrat



Dr. Klaus Trützschler, Vorsitzender

Der Aufsichtsrat

DR. KLAUS TRÜTZSCHLER | Vorsitzender seit 04.05.2004
Mitglied des Vorstands der
Franz Haniel & Cie. GmbH, Gelsenkirchen

GÜNTHER HÜLSE | Vorsitzender bis 04.05.2004
gest.: 30.11.2004
Vorsitzender des Vorstands der
Franz Haniel & Cie. GmbH, Krefeld

DR. DIETER SCHADT | Stellvertretender Vorsitzender
Ehemaliger Vorsitzender des Vorstands der
Franz Haniel & Cie. GmbH, Mülheim an der Ruhr

WALTER FLAMMER
Bereichsleiter Organisation der
KAISER + KRAFT EUROPA GmbH, Esslingen

DIETER KÄMMERER
Ehemaliger Vorsitzender des
Vorstands der GEHE Aktiengesellschaft, Holzgerlingen

MICHAEL KLEIN
Non-Executive Chairman der
Agentur Rapp Collins/Direct Friends, Hamburg

THOMAS KNIEHL
Sachbearbeiter Logistik der
KAISER + KRAFT GmbH, Stuttgart

JULIAN MATZKE
Sachbearbeiter Logistik der
KAISER + KRAFT GmbH, Stuttgart

PROF. DR. DRES. H. C. ARNOLD PICOT
Universitätsprofessor, Gauting

Sehr geehrte Damen und Herren,

vor einem Jahr hatten wir Ihnen für 2004 ein währungsbereinigtes organisches Umsatzwachstum von drei Prozent in Aussicht gestellt. Heute können wir feststellen: Die TAKKT AG hat dieses Ziel nicht nur erreicht, sondern sogar übertroffen. Zudem sind alle Ergebniskennzahlen überproportional gestiegen. Wir blicken auf ein erfolgreiches Geschäftsjahr zurück.

Der Konzern profitierte davon, dass wir unsere Kataloge und Leistungen kontinuierlich verbessert haben. Darüber hinaus hat sich die konjunkturelle Lage weltweit erholt. Sowohl in den Vereinigten Staaten als auch in Europa wuchs die Wirtschaft stärker als 2003. Auch in Deutschland legte das Bruttoinlandsprodukt wieder zu. Allerdings war der Aufwärtstrend in Europa nicht so stabil wie in den USA.

TAKKT hat durch sein hochwertiges Produktangebot und den guten Service erneut zahlreiche Kunden hinzugewonnen. Dazu hat auch beigetragen, dass das Unternehmen seine Neukundenwerbung in den vergangenen Jahren trotz der schwierigen wirtschaftlichen Lage nicht eingeschränkt hatte. Im Gegenteil: Die Auflagen unserer Kataloge haben sich sogar leicht erhöht. Dies hat unter anderem dazu geführt, dass die drei wesentlichen Größen für das Geschäft von TAKKT – die Zahl der Kunden und die Zahl der Bestellungen sowie der währungsbereinigte durchschnittliche Auftragswert – gestiegen sind.

Die in den vergangenen Jahren neu gegründeten Gesellschaften entwickelten sich sehr erfreulich und übertrafen unsere Erwartungen. Auch im Geschäftsjahr 2004 expandierte TAKKT in neue Märkte: Gerdmans eröffnete eine Tochtergesellschaft in Estland.

UMSATZ UND ERTRAG LEGEN DEUTLICH ZU

Die TAKKT-Gruppe erwirtschaftete einen Umsatz von 727,6 (713,9) Millionen Euro, 1,9 Prozent mehr als 2003. Dabei ist zu berücksichtigen, dass sich die Schwankungen der Wechselkurse, insbesondere der schwache US-Dollar, negativ auf die in Euro berichtete Kennzahl auswirkten. Währungsbereinigt betrug der Umsatzanstieg 5,8 Prozent.

Das operative Ergebnis EBITA verbesserte sich um 11,1 Prozent auf 78,2 (70,3) Millionen Euro. Die Profitabilität hat sich erneut erhöht: Die EBITA-Marge stieg auf 10,7 (9,8) Prozent. Sie liegt damit am oberen Rand unseres Zielkorridors von neun bis elf Prozent. Die hohen Margen sind auch darauf zurückzuführen, dass TAKKT seine Kapazitäten, wie bereits in den vergangenen Jahren, flexibel an das Auftragsvolumen angepasst und die Produktivität weiter gesteigert hat.

Durch die guten Umsatz- und Ertragszahlen erreichte auch der Cashflow im Geschäftsjahr 2004 wieder einen hohen Wert von 57,7 (50,5) Millionen Euro. Die Cashflow-Stärke unseres Unternehmens ermöglicht es uns, die Verbindlichkeiten weiter zu reduzieren und die Eigenkapitalquote zu steigern. Der Konzern hat damit beste Voraussetzungen, um künftige Wachstumsoptionen wahrzunehmen.

Auf Basis dieser erfreulichen Entwicklung schlagen wir vor, die Dividende für das Geschäftsjahr 2004 von zehn auf 15 Cent pro Aktie zu erhöhen und unsere Aktionäre so angemessen am guten Ergebnis zu beteiligen.



Georg Gayer
Vorsitzender des Vorstands

„TAKKT wird sein erfolgreiches Systemgeschäft weiter auf aussichtsreiche Märkte übertragen: 2005 will der Konzern fünf neue Gesellschaften auf drei Kontinenten gründen.“

AUSBLICK: VORSICHTIG OPTIMISTISCH FÜR 2005

Die solide Ertrags- und Finanzlage gibt TAKKT eine gute Ausgangsbasis für das Geschäftsjahr 2005. TAKKT plant, sein erfolgreiches Systemgeschäft auf aussichtsreiche neue Märkte zu übertragen. So sollen 2005 fünf neue Gesellschaften auf drei Kontinenten gegründet werden.

Vor dem Hintergrund der geplanten Aktivitäten sind wir vorsichtig optimistisch für 2005, auch wenn es Anzeichen für eine leichte Abschwächung der Konjunktur gibt. Wir gehen davon aus, dass der Konzern ein währungsbereinigtes organisches Wachstum von rund drei Prozent erreichen wird. Die EBITA-Marge wird sich erneut im Zielkorridor von neun bis elf Prozent bewegen, aber aufgrund der Gründungsaktivitäten leicht unter dem Niveau von 2004 liegen.

Der vorbildliche Service von TAKKT ist ein wesentliches Kaufargument für die Kunden. Wie bereits in den vergangenen beiden Jahren wird TAKKT auch 2005 das Projekt „Perfect Service“ konsequent fortsetzen, mit dem die Leistungen in allen Unternehmensbereichen noch weiter verbessert werden. Der Abschnitt „Strategiekonzepte“ dieses Geschäftsberichts stellt die für uns zukunftsweisende Initiative ab Seite 46 ausführlich vor.

WECHSEL IM VORSTAND

Im Berichtsjahr hat Dr. Felix A. Zimmermann das Unternehmen verlassen, um eine Berufung zum Finanzvorstand der Celesio AG anzunehmen. Dr. Zimmermann war seit der Gründung der TAKKT AG Mitglied des Vorstands und maßgeblich am Börsengang des Konzerns beteiligt. Wir danken ihm

ausdrücklich für die hervorragende Arbeit, die er in den vergangenen fünf Jahren geleistet hat. Gleichzeitig heißen wir Dr. Florian Funck als neuen Finanzvorstand herzlich willkommen.

WIR TRAUERN UM GÜNTHER HÜLSE

Günther Hülse, langjähriges Mitglied des TAKKT-Aufsichtsrats und Vorstandsvorsitzender der Franz Haniel & Cie. GmbH, ist am 30. November 2004 nach kurzer schwerer Krankheit im Alter von 62 Jahren verstorben. Sein Tod trifft uns alle sehr. Herr Hülse hinterlässt eine tiefe Lücke. In seiner Person verbanden sich Verantwortungsbewusstsein für seine Aufgaben und die Menschen, unternehmerische Weitsicht und Bescheidenheit in vorbildlicher Weise. Wir werden ihn sehr vermissen.

DANK AN MITARBEITER, KUNDEN UND PARTNER

An den Erfolgen von TAKKT sind viele Menschen beteiligt. Unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter haben mit großem Engagement dafür gesorgt, dass 2004 ein gutes Geschäftsjahr wurde. Ihnen gilt unser Dank ebenso wie den zahlreichen Kunden, die TAKKT ihr Vertrauen geschenkt haben. Auch für die gute Zusammenarbeit mit unseren Geschäftspartnern bedanken wir uns herzlich.

Stuttgart, im März 2005
Der Vorstand

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Georg Gayer', written over a faint circular stamp or watermark.

Georg Gayer, Vorsitzender



Der Vorstand

Georg Gayer

Vorsitzender
des Vorstands

Eberdingen-Nußdorf
Jahrgang 1946

Franz Vogel

Vorstand Vertrieb

Leinfelden-Echterdingen
Jahrgang 1948

Dr. Florian Funck

Vorstand Controlling
und Finanzen

Stuttgart
Jahrgang 1971

Alfred Milanello

Vorstand Informatik
und Organisation

Ditzingen
Jahrgang 1941

Bericht über die Lage der TAKKT AG und des Konzerns

Strategie und Geschäftslage

KONJUNKTUR ERHOLT SICH WELTWEIT

Das gesamtwirtschaftliche Umfeld präsentierte sich 2004 freundlicher als im Vorjahr. In den USA und in Europa gewann die Konjunktur an Fahrt.

Das Bruttoinlandsprodukt der USA legte um 4,5 Prozent zu, nach 3,0 Prozent Steigerung im Jahr 2003. Der Euroraum erreichte eine Wachstumsrate von 2,0 (0,5) Prozent. In Deutschland erhöhte sich das Bruttoinlandsprodukt um 1,8 Prozent – 2003 war es noch um 0,1 Prozent zurückgegangen.

Neben der Wachstumsrate des Bruttoinlandsprodukts verwendet TAKKT die Werte der Einkaufsmanagerindizes als Frühindikatoren. Aus den Indexwerten leitet TAKKT eine Prognose über die konjunkturelle Entwicklung der nächsten sechs bis acht Monate ab. Dabei weisen Werte von mehr als 50 darauf hin, dass das Marktvolumen wächst und sich die Absatzmöglichkeiten dadurch verbessern. Der US-Einkaufsmanagerindex ISM ist zu Beginn des Jahrs auf hohem Niveau gestartet. Im Verlauf des Jahrs fiel der Index leicht ab, lag aber im Dezember noch deutlich über 50 Zählern. Der europäische Einkaufsmanagerindex wies über das gesamte Jahr relativ konstante Werte über der 50-Punkte-Marke auf.

Nach einem leichten Anstieg in der Mitte des Jahrs lag er im Dezember knapp über 50 Punkten.

BRANCHENUMFELD: SPEZIALVERSENDER IM AUFWIND

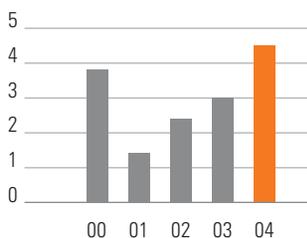
Im Versandhandel zeichnet sich seit einigen Jahren ein Trend ab: Spezialversender wie TAKKT, die über eine klare Positionierung verfügen und ein bestimmtes Marktsegment besetzen, entwickeln sich besser als die warenhausähnlichen Universalisten. Positive Impulse für die Branche gehen deshalb weitgehend von diesen Spezialisten aus, wie auch aktuelle Research-Studien von Finanzanalysten belegen.

Gegenüber dem stationären Fachhandel können Versandhandelsunternehmen wie TAKKT gleich in mehreren Bereichen punkten: Sie bieten eine besonders umfangreiche Auswahl an Produkten – übersichtlich in Katalogen aufbereitet und aus einer Hand. Ein Großteil der Waren ist zudem direkt ab Lager verfügbar. Das Sortiment wird durch einen kompetenten und umfassenden Service ergänzt. Die Kunden erhalten durchdachte Lösungen, die auf ihre Bedürfnisse abgestimmt sind und so echten Mehrwert schaffen.

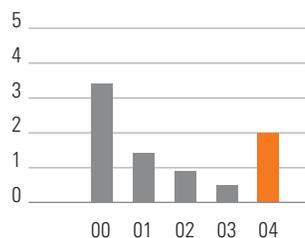
POSITIVE GESCHÄFTSENTWICKLUNG BEI TAKKT

2004 war für die TAKKT AG ein erfreuliches Geschäftsjahr. Der Konzern präsentierte sich deutlich gestärkt durch die intensive Kundenwerbung, die verbesserten Angebote

Bruttoinlandsprodukt USA
Veränderung in Prozent



Bruttoinlandsprodukt Europa
Veränderung in Prozent



Wir bieten unseren Kunden verschiedene Möglichkeiten, aus unserem Sortiment zu wählen. Viele tausend Produkte stellen wir unseren Kunden beispielsweise in unseren Katalogen vor.



sowie die Neugründungen der letzten Jahre. Das Unternehmen wuchs organisch und steigerte seine Ergebnismargen überproportional. Durch das ausgewogene Kunden- und Produktportfolio hat TAKKT Konjunkturschwankungen in einzelnen Branchen und Regionen abfedern können. Der Konzern ist damit gut aufgestellt, um sein erfolgreiches Systemgeschäft in den kommenden Jahren auf weitere aussichtsreiche Märkte und Produktbereiche zu übertragen.

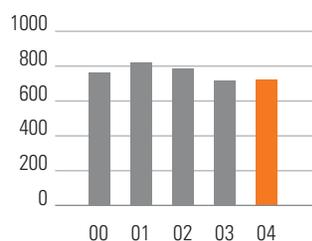
UMSATZ STEIGT SPÜRBAR AN

TAKKT erzielte im Berichtsjahr einen Umsatz von 727,6 (713,9) Millionen Euro. Das entspricht einem Wachstum von 1,9 Prozent. Wie bereits im Vorjahr wirkte sich die Schwäche des US-Dollar negativ auf die in Euro berichteten Zahlen aus. Werden konstante Wechselkurse zugrunde gelegt, beträgt die Umsatzsteigerung 5,8 Prozent.

Die Zunahme beruht sowohl auf einem Anstieg der Kunden- und Auftragszahlen als auch auf dem höheren durchschnittlichen Auftragswert.

Alle drei Geschäftsbereiche von TAKKT haben, bereinigt um Wechselkurseffekte, zum Umsatzwachstum beigetragen. Allerdings verlief das Geschäft in den einzelnen Märkten uneinheitlich.

Umsatz
in Millionen Euro

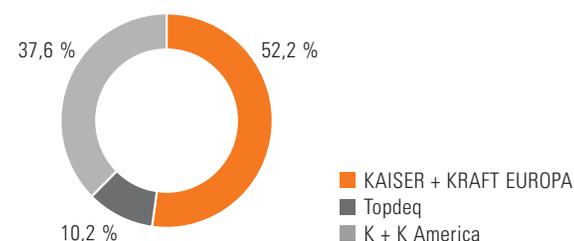


Sehr positiv entwickelte sich KAISER + KRAFT EUROPA. Fast alle Gesellschaften des Geschäftsbereichs konnten Umsatzsteigerungen vorweisen. Insbesondere die Tochterunternehmen in Japan, Osteuropa, Norwegen, der Schweiz und Frankreich legten gute Zahlen vor. In Deutschland lag der Umsatz nach einem schwachen Start ins Jahr 2004 leicht über den Erwartungen. Dagegen blieb das Geschäft in den Niederlanden hinter den Zielen zurück. Insgesamt erwirtschaftete der Geschäftsbereich einen Umsatz von 379,5 (357,9) Millionen Euro, 6,1 Prozent mehr als 2003. KAISER + KRAFT EUROPA trug damit 52,2 (50,1) Prozent zum Konzernumsatz bei.

Topdeq hat sich in einem weiterhin schwierigen Umfeld relativ gut behauptet. Die Nachfrage nach Büromöbeln war in Europa – insbesondere in den Niederlanden – unverändert schwach. Der Geschäftsbereich schließt das Berichtsjahr mit einem Umsatz von 74,6 (74,6) Millionen Euro ab. Währungsbereinigt stieg der Umsatz um 1,7 Prozent – vor allem aufgrund der guten Entwicklung der Gesellschaften in Frankreich und den USA. Topdeq erwirtschaftete 10,2 (10,5) Prozent des Gesamtumsatzes.

K + K America ist das gesamte Jahr über annähernd gleichmäßig gewachsen. Der Umsatz des Geschäftsbereichs erhöhte sich um 7,0 Prozent auf 339,8 (317,7) Millionen

Umsaufteilung
nach Geschäftsbereichen





Auch auf unseren Websites sind die gewünschten Artikel einfach und schnell zu finden – und mit wenigen Klicks bestellt.

US-Dollar. Durch die Schwäche des Dollar ging der Umsatz in der Berichtswährung Euro um 2,8 Prozent auf 273,5 (281,4) Millionen zurück. Positiv verlief das Geschäft bei den Unternehmen C&H Distributors, Hubert Company und Avenue Industrial Supply. Die junge Gesellschaft C&H Productos Industriales in Mexiko übertraf die Erwartungen. Anders war die Situation bei Conney Safety Products: Hier wirkte sich die sinkende Zahl der Beschäftigten im verarbeitenden Gewerbe negativ auf das Geschäft aus. Allerdings gibt die Umsatzentwicklung des zweiten Halbjahrs 2004 Anlass zu vorsichtigem Optimismus. Der Anteil von K + K America am Gesamtumsatz betrug 37,6 (39,4) Prozent.

Die Tendenzen in den Geschäftsbereichen spiegeln sich auch in der regionalen Verteilung des Konzernumsatzes wider. In Deutschland erhöhte sich der Umsatz auf 180,4 (174,0) Millionen Euro, das entspricht 24,8 (24,4) Prozent der Gesamterlöse. In den übrigen europäischen Märkten von TAKKT war der Anstieg etwas stärker: Der Umsatz legte auf 261,7 (247,1) Millionen Euro zu; das sind 36,0 (34,6) Prozent der Konzernerlöse. Bei den amerikanischen Gesellschaften beeinflusste der schwache US-Dollar den Umsatzanteil deutlich. TAKKT erwirtschaftete hier 284,5 (292,3) Millionen Euro. Der Anteil am Gesamtumsatz liegt damit bei 39,1 (40,9) Prozent.

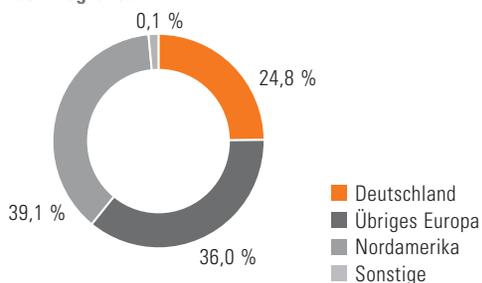
In den sonstigen Regionen wurden 1,0 (0,5) Millionen Euro mit einem Umsatzanteil von 0,1 (0,1) Prozent erzielt. Die Zahl der Aufträge, die TAKKT über das Internet erhält, nahm weiter zu. Der Konzern erwirtschaftet inzwischen rund 7,4 Prozent des Gesamtumsatzes mit Online- und E-Procurement-Angeboten. Spitzenreiter bei den einzelnen Gesellschaften ist nach wie vor Topdeq USA mit einem Online-Anteil von fast 20 Prozent.

MEHR KUNDEN UND AUFTRÄGE

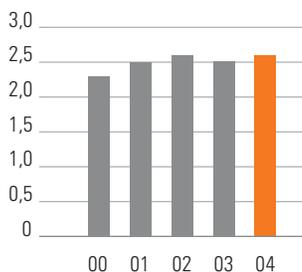
TAKKT profitierte im Jahr 2004 auch davon, dass das Unternehmen die Katalogauflagen erhöht und konsequent etwa die Hälfte der Werbemittel an potenzielle Kunden versandt hat. Dadurch hat der Konzern seinen Kundstamm kontinuierlich verbreitert. So wurde die Basis für künftiges Wachstum gelegt, da bei weiter anziehender Konjunktur sowohl die Zahl der Bestellungen als auch der durchschnittliche Auftragswert pro Kunde steigen.

Im Berichtsjahr gewann der Konzern 100.000 Kunden hinzu. Der Kundstamm vergrößerte sich dadurch auf 2,6 Millionen. Die Zahl der Bestellungen betrug 2,1 Millionen, ca. 2,8 Prozent mehr als 2003. Der durchschnittliche Auftragswert ist gegenüber dem Vorjahr mit 346 (349) Euro nahezu unverändert. Währungsbereinigt ergibt sich ein Anstieg um 2,8 Prozent.

Umsatzaufteilung nach Regionen



Kunden TAKKT-Gruppe in Millionen





Wer lieber schriftlich ordert, braucht nur ein Fax an uns zu senden – oder seine Bestellung per Post zu schicken.

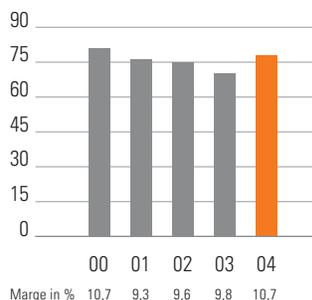
Ertragssituation

STARKES WACHSTUM BEI DEN ERTRÄGEN

TAKKT konnte die wesentlichen Ertragskennzahlen zum Vorjahr verbessern. Die Rohertragsmarge wurde nochmals leicht auf 40,8 (40,5) Prozent gesteigert. Diese erfreuliche Entwicklung ist auf mehrere Faktoren zurückzuführen. So erzielte TAKKT im Berichtsjahr erneut leicht verbesserte Einkaufskonditionen. Zudem wirkte sich die Erweiterung des Versandhandelszentrums in Kamp-Lintfort positiv aus: Mit dem Lagergeschäft erwirtschaftet TAKKT aufgrund der gebündelten Einkaufsvolumina im Allgemeinen höhere Rohertragsmargen als mit dem Streckengeschäft. Die gestiegene Rohertragsmarge des Konzerns ist die Grundlage für das Wachstum der übrigen Ertragskennzahlen.

Das Ergebnis vor Zinsen, Steuern, Abschreibungen sowie Abschreibungen auf Geschäfts- und Firmenwerte, EBITDA, legte um 8,9 Prozent auf 87,2 (80,1) Millionen Euro zu. Die EBITDA-Marge verbesserte sich deutlich und erreichte 12,0 (11,2) Prozent. Die Aufwendungen für neu gegründete Gesellschaften entsprachen dem geplanten Umfang, waren aber etwas geringer als im Vergleichszeitraum.

EBITA
in Millionen Euro

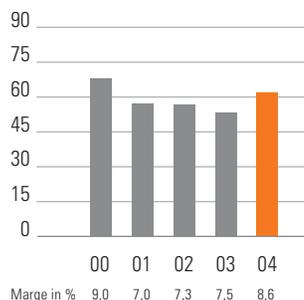


Das Ergebnis vor Zinsen, Steuern sowie Abschreibungen auf Geschäfts- und Firmenwerte, EBITA, erhöhte sich um 11,1 Prozent auf den guten Wert von 78,2 (70,3) Millionen Euro. Auch die EBITA-Marge verbesserte sich erneut von 9,8 auf 10,7 Prozent. Sie liegt damit am oberen Rand des Zielbereichs von neun bis elf Prozent.

Planmäßige Abschreibungen auf Geschäfts- und Firmenwerte fielen in gleicher Höhe an wie im Vorjahr. Die ausgewiesenen Veränderungen sind umrechnungsbedingt und wurden durch den Wertverlust des US-Dollar verursacht. Ab dem Geschäftsjahr 2005 sind gemäß IFRS keine planmäßigen Abschreibungen auf Geschäfts- und Firmenwerte mehr vorzunehmen. Die Auswirkungen sind im Anhang auf Seite 75 beschrieben. Das Ergebnis vor Zinsaufwendungen sowie Einkommen- und Ertragsteuern, EBIT, stieg um 16,0 Prozent auf 62,5 (53,9) Millionen Euro. Dies entspricht einer EBIT-Marge von 8,6 (7,5) Prozent.

Vor allem durch den konsequenten Abbau der Verschuldung senkte TAKKT das Zinsergebnis weiter. Der Konzern profitierte auch von der anhaltenden Schwäche des US-Dollar: Sie reduzierte das Zinsergebnis bei der Umrechnung in die Berichtswährung Euro. Leicht belastet wurde das Zinsergebnis durch die im Jahresverlauf gestiegenen Zinssätze in den USA.

EBIT
in Millionen Euro





Für telefonische Bestellungen stehen den Kunden unsere Service-Hotlines zur Verfügung. Unsere Mitarbeiter beraten kompetent bei der Auswahl der Produkte.

Das Ergebnis vor Steuern legte um 26,8 Prozent zu und erreichte 51,5 (40,6) Millionen Euro. Die Ergebnismarge betrug entsprechend 7,1 (5,7) Prozent.

Die Steuerquote der TAKKT-Gruppe lag im Berichtsjahr aufgrund einer Steuererstattung unter dem Niveau des Vorjahrs. Der Jahresüberschuss vor Minderheitenanteilen belief sich auf 33,0 (24,4) Millionen Euro; davon entfielen 0,6 Millionen Euro auf Minderheitenanteile und 32,4 Millionen Euro auf die Aktionäre. Bei einer konstanten Zahl von 72,9 Millionen Aktien betrug das Ergebnis je Stückaktie 44 Cent, 33,3 Prozent mehr als im Vorjahr.

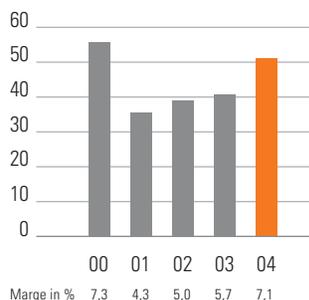
SEHR GUTER CASHFLOW ERZIELT

Auch der Cashflow wurde auf hohem Niveau nochmals gesteigert. Er lag bei 57,7 (50,5) Millionen Euro; dies entspricht 7,9 (7,1) Prozent des Konzernumsatzes. Da sich 2005 die Bilanzierungsvorschriften für Geschäfts- und Firmenwerte ändern, wird TAKKT ab 2005 die Methode für die Cashflow-Berechnung umstellen. Das neue Berechnungsverfahren berücksichtigt zusätzlich latente Steuern. Die neue Berechnungsmethode ist im Anhang auf Seite 62 dieses Geschäftsberichts erläutert.

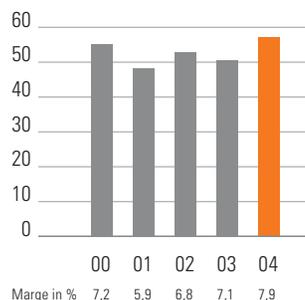
Cashflow-Berechnung in Millionen Euro

	2000	2001	2002	2003	2004
Jahresüberschuss vor Minderheitenanteilen	33,5	19,4	24,5	24,4	33,0
Abschreibungen	21,6	28,9	28,5	26,1	24,7
Cashflow	55,1	48,3	53,0	50,5	57,7

Ergebnis vor Steuern in Millionen Euro



Cashflow in Millionen Euro





Sobald ein Auftrag erfasst ist, wird er elektronisch im Warenwirtschaftssystem verarbeitet und beispielsweise an das Versandhandelszentrum in Kamp-Lintfort übertragen.

Vermögens- und Finanzlage

BILANZRELATIONEN VERBESSERN SICH WEITER

Die Konzernbilanz ist von einer unverändert soliden Finanzstruktur geprägt. Durch den hohen Cashflow reduzierte TAKKT die Finanzverbindlichkeiten, gleichzeitig erhöhte sich die Eigenkapitalquote.

Zum Berichtsstichtag 31. Dezember 2004 betrug die Bilanzsumme 457,8 (479,9) Millionen Euro. Das Anlagevermögen von TAKKT belief sich insgesamt auf 285,9 (311,8) Millionen Euro. Die planmäßigen Abschreibungen auf Geschäftswerte, immaterielle Vermögensgegenstände und das Sachanlagevermögen bewegten sich mit 24,7 (26,1) Millionen Euro in ähnlicher Höhe wie im Vorjahr.

Auch bei den kurzfristigen Forderungen und Vermögenswerten gab es keine wesentlichen Veränderungen. Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen stiegen aufgrund des höheren Umsatzvolumens gegenüber 2003 an. Das Zahlungsverhalten der TAKKT-Kunden ist unverändert gut und stabil: Die durchschnittliche Debitorenreichweite

beträgt 38 Tage. Der Forderungsausfall liegt konstant bei weniger als 0,5 Prozent des Umsatzes. Gründe für diese guten Werte sind die konsequenten Bonitätsprüfungen bei Kunden und Neukunden sowie das systematische Forderungsmanagement.

Um den Lieferservice weiter zu verbessern, erhöhte TAKKT das Vorratsvermögen leicht. Dabei nutzte der Konzern auch die im Vorjahr erweiterten Kapazitäten des Versandhandelszentrums in Kamp-Lintfort.

Das Eigenkapital erhöhte sich durch den hohen Jahresüberschuss (nach Minderheitenanteilen) auf 181,1 (157,2) Millionen Euro. Die Eigenkapitalquote (ohne Minderheitenanteile) liegt bei 39,6 (32,8) Prozent.

Die Finanzverbindlichkeiten verringerten sich im Vergleich zum Vorjahr um insgesamt 52,3 Millionen Euro. Dabei verwendete TAKKT 43,6 Millionen Euro des Cashflows, um Schulden zu tilgen. Zudem reduzierten Wechselkurseffekte die Finanzverbindlichkeiten um 8,7 Millionen Euro. Zum Bilanzstichtag 31. Dezember 2004 betrug die Nettofinanzverschuldung 182,3 (234,3) Millionen Euro.

Kennzahlen

	2000	2001	2002	2003	2004
Eigenkapitalquote in % (ohne Minderheitenanteile)	22,6	24,8	27,7	32,8	39,6
Entschuldungsdauer in Jahren	4,2	7,5	6,1	5,2	3,7
Zinsdeckung	6,2	3,4	4,2	5,3	7,2
Gearing	2,8	2,4	1,9	1,5	1,0

24 Meter hoch sind die Regalreihen im Hochregallager des Versandhandelszentrums von KAISER + KRAFT EUROPA. Es bietet Platz für 31.000 Paletten. 6.000 Artikel sind hier ständig auf Lager.



Bei den Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen nutzt TAKKT konsequent Lieferantenkredite und Skonto.

Auch die übrigen Finanzkennzahlen konnten weiter verbessert werden. Die rechnerische Entschuldungsdauer, also die Relation von durchschnittlicher Nettofinanzverschuldung und Cashflow, sank von 5,2 auf 3,7 Jahre. Das Verhältnis zwischen Nettofinanzverbindlichkeiten und Eigenkapital, kurz Gearing genannt, verringerte sich von 1,5 auf 1,0. Die Zinsdeckung, also die Relation von EBITA und Zinsaufwand, erreichte einen Wert von 7,2 (5,3). Dabei wirkte sich neben dem gestiegenen EBITA auch der etwas geringere Zinsaufwand positiv aus.

Durch die solide Vermögenslage ist TAKKT für die Zukunft hervorragend aufgestellt. Die Banken haben in Einzelgesprächen gute Ratings signalisiert.

INVESTITIONEN: OPTIMIERUNG VON SERVICES UND PROZESSEN

Für Investitionen zur Rationalisierung, Erweiterung und Instandhaltung des Geschäfts gab TAKKT 8,6 (9,8) Millionen Euro aus. Der Betrag lag damit im langfristigen Durchschnitt von ein bis zwei Prozent des Umsatzes.

Besondere Großprojekte gab es im Geschäftsjahr 2004 nicht. Der Konzern investierte vor allem in Systeme, durch die er seine Services und Prozesse weiter verbessert.

So führten KAISER + KRAFT EUROPA und Hubert neue Telefonanlagen ein. In Europa werden die Tochtergesellschaften schrittweise auf Internet-Telefonie (voice over IP) umsteigen. Bei dieser Technologie wird ein Gespräch per Datenleitung übertragen. Dadurch wird es effizient möglich, Telefon und Kundendatenbank miteinander zu verknüpfen. Die Gesellschaften von K + K America führen in einem mehrjährigen Projekt neue EDV-Systeme für Finanzbuchhaltung, Warenwirtschaft und Marketing ein, die auf einer gemeinsamen Software-Plattform basieren. Ziel des Projekts ist es, die Effizienz der Geschäftsprozesse zu erhöhen, Kundeninformationen noch gezielter zu analysieren und erweiterte Serviceleistungen anzubieten.

TAKKT BETEILIGT MITARBEITER AM ERFOLG

Die Zahl der fest angestellten Mitarbeiter ist im Berichtsjahr in allen Geschäftsbereichen nahezu unverändert. Da TAKKT seine Produktivität in den vergangenen Jahren deutlich verbessert hat, wurden trotz des gestiegenen Geschäftsvolumens keine zusätzlichen Mitarbeiter eingestellt. Zum 31. Dezember 2004 beschäftigte die TAKKT-Gruppe 1.840 (1.860) Mitarbeiter auf Vollzeitbasis.

Investitionen TAKKT-Konzern in Millionen Euro

	2000	2001	2002	2003	2004
Immaterielle Vermögensgegenstände	144,3	2,6	0,9	1,3	3,1
Sachanlagen	24,8	21,4	7,7	8,5	5,5
Gesamt	169,1	24,0	8,6	9,8	8,6
Abschreibungen	21,6	28,9	28,7	26,1	24,7



Über ein Transportband wird die Ware aus dem Hochregallager befördert.

846 (844) davon arbeiteten bei KAISER + KRAFT EUROPA, 214 (226) bei Topdeq und 754 (764) bei K + K America. Die Holding TAKKT AG hatte 26 (26) Beschäftigte. Der Altersdurchschnitt im gesamten Konzern betrug etwa 40 Jahre.

Kompetenz und Wissen sind für den Erfolg eines Unternehmens entscheidend. TAKKT legt deshalb großen Wert auf eine hochwertige Aus- und Fortbildung seiner Mitarbeiter. Die Gesellschaften des Konzerns bilden in verschiedenen Berufen aus: beispielsweise zum Groß- und Außenhandelskaufmann, Bürokaufmann, Fachinformatiker, technischen Zeichner, Fachlagerist und Industriemechaniker. In Deutschland beschäftigt der Konzern 23 Auszubildende; sieben weitere Mitarbeiter in Deutschland absolvieren ein berufsbegleitendes Studium.

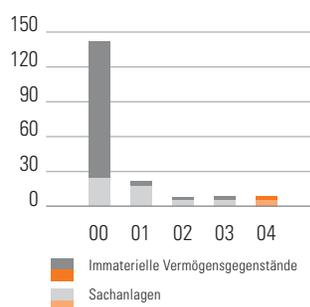
Um das Know-how im Konzern stetig und gezielt zu verbessern, führt TAKKT jedes Jahr eine Reihe von Schulungen durch. So gab es 2004 zum Beispiel Verkaufsseminare für den Vertrieb, mit denen die Beratungskompetenz gesteigert wird. In seiner Stuttgarter Zentrale hat der Konzern darüber hinaus 500 Quadratmeter Fläche zu einem internen Showroom umgestaltet. Dort können sich die Mitarbeiter mit den Produkten vertraut machen.

Für die individuelle Fortbildung nutzt TAKKT das umfassende Angebot der Haniel-Akademie: Hier können Fach- und Führungskräfte beispielsweise an Seminaren zu Mitarbeiterführung oder Vertragsverhandlungen teilnehmen und ihre BWL-Kenntnisse erweitern.

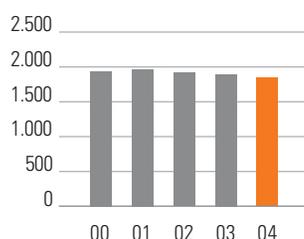
Um Motivation und Engagement zu fördern, beteiligt TAKKT seine Mitarbeiter konsequent an Wertentwicklung und Erfolg des Unternehmens. Mit leistungsbezogenen Vergütungssystemen schafft der Konzern besondere Anreize für seine Führungskräfte. So sind die Bezüge des oberen Managements vom erzielten Cashflow und EVA® (Economic Value Added) abhängig. Bei den Führungskräften der mittleren Ebene richtet sich die Vergütung danach, wie das operative Ergebnis ihrer Gesellschaft ausfällt und ob individuell festgelegte Arbeitsziele erreicht werden.

In Deutschland können die Beschäftigten darüber hinaus Belegschaftsaktien erwerben. Im Berichtsjahr nutzten 55 Prozent aller Zeichnungsberechtigten diese Anlagemöglichkeit – neun Prozent mehr als im Vorjahr. Insgesamt bezogen die Mitarbeiter 31.725 Aktien. Auch 2005 gibt es wieder ein vergleichbares Programm.

**Investitionen
in Millionen Euro**



**Mitarbeiter TAKKT-Gruppe
Vollzeitbasis – Durchschnitt**



Ein Mitarbeiter stellt die Bestellungen zusammen.



FORSCHUNG UND ENTWICKLUNG: KUNDEN SIND ZUFRIEDEN MIT PRODUKTEN UND SERVICES

Als Unternehmen, das im B2B-Versandhandel tätig ist, betreibt TAKKT keine Forschung und Entwicklung im eigentlichen Sinne. Die Gesellschaften der TAKKT-Gruppe passen jedoch ihre Sortimente, Services und Werbemittel laufend an die aktuellen Anforderungen der Märkte an. Sie nehmen beispielsweise jedes Jahr zahlreiche verbesserte und neue Produkte in ihre Kataloge auf. So ergänzte Gaerner sein Sortiment im Berichtsjahr um Artikel aus dem Bereich Sicherheit und Hubert vergrößerte seine Produktauswahl für den Einzelhandel. Dadurch sind die Angebote des Konzerns immer auf dem neuesten Stand. Diese konstante Entwicklung ist entscheidend für den Erfolg von TAKKT.

Um die aktuellen Bedürfnisse und Wünsche der Kunden festzustellen, führen die einzelnen Geschäftsbereiche regelmäßig Umfragen durch. Im Jahr 2004 beispielsweise bei C&H Distributors und KAISER + KRAFT Großbritannien: Eine international renommierte Agentur interviewte repräsentativ ausgewählte Kunden der beiden Unternehmen zur Zufriedenheit mit Produkten, Services und Werbemitteln. Damit die Erkenntnisse vergleichbar sind, arbeitet TAKKT weltweit mit demselben Marktforschungsinstitut zusammen.

Die Ergebnisse der Umfragen bestätigten auch diesmal, dass TAKKT bei Sortiment und Service die richtige Strategie verfolgt: Die Kunden sind überdurchschnittlich zufrieden. Die verschiedenen Erhebungen der vergangenen Jahre zeigen zudem, dass die Kundenbindung bei den TAKKT-Gesellschaften generell deutlich höher ist als bei anderen Unternehmen der Branche – und sie steigt kontinuierlich.

Zur Kundenbindung tragen auch die erfolgreichen E-Procurement-Angebote des Konzerns bei, eine Sonderform des E-Business: TAKKT erstellt elektronische Kataloge, die direkt in das EDV-System des Kunden eingebunden sind. Ihr Sortiment ist genau auf den Bedarf des jeweiligen Unternehmens abgestimmt. Das hat für beide Seiten deutliche Vorteile: Der Kunde kann bequemer, schneller und kostengünstiger bestellen; TAKKT erhöht Kundenbindung und Umsatz. Die Zahl der E-Procurement-Angebote nimmt daher stetig zu. So realisierte der Geschäftsbereich KAISER + KRAFT EUROPA bereits Projekte für mehr als 200 Kunden.

Auch seine Internetpräsenz hat TAKKT im Berichtsjahr konsequent ausgebaut: 2004 kamen Websites in neun Ländern hinzu. Damit ist der Konzern in nahezu allen seinen Märkten online vertreten.

Die bestellten Produkte werden bei der Kommissionierung gescannt. Dadurch werden Fehllieferungen verhindert.



UMWELTSCHUTZ

Der Schutz der natürlichen Lebensgrundlagen ist für TAKKT ein wichtiges Anliegen. Der Konzern achtet in allen Unternehmensbereichen streng darauf, Ressourcen zu schonen und Umweltbelastungen zu vermeiden. Investitionen müssen sich auch daran messen lassen, ob sie ökologisch vertretbar sind.

Die Produkte werden in der Regel auf ihre Umweltverträglichkeit geprüft, bevor die TAKKT-Gesellschaften sie in ihre Kataloge aufnehmen. Auch die Produkte der Marke EUROKRAFT in Haan unterliegen einer strengen ökologischen Kontrolle. TAKKT hat den Anspruch, keine Ware zu beschaffen, zu verwenden und zu verkaufen, die gesundheitsgefährdende Schadstoffe enthält. Die Gesellschaften des Konzerns verwenden ausschließlich umweltfreundliches oder recyclebares Verpackungsmaterial. Soziale Aspekte spielen bei der Produktbeschaffung ebenfalls eine wichtige Rolle: Nach Kenntnis des TAKKT-Managements wird kein Artikel des Sortiments in Kinderarbeit hergestellt.

Langfristig kann Umweltschutz nur dann erfolgreich sein, wenn er sich über die gesamte Prozesskette erstreckt. TAKKT bezieht seine Lieferanten deshalb konsequent in seine Bemühungen ein. Etwa beim Druck der Kataloge:

Sie werden beispielsweise in Deutschland ausschließlich von Firmen produziert, die ISO-zertifiziert sind und die Öko-Audit-Verordnung einhalten. Alle Materialien, die bei der Herstellung verwendet werden, sind ökologisch geprüft. So lässt TAKKT seine Kataloge nur auf chlorfrei gebleichtem Papier drucken.

ISO-ZERTIFIZIERUNG

TAKKT legt großen Wert auf Qualitätssicherung. In Europa sind zahlreiche Gesellschaften nach DIN EN ISO 9001:2000 oder vergleichbaren Standards zertifiziert. Die ISO-Norm gibt Kunden die Sicherheit, dass die Unternehmen bestimmte Qualitätsstandards einhalten – etwa bei der Abwicklung von Aufträgen oder Beschwerden. Für TAKKT ist die Zertifizierung ein eindeutiger Wettbewerbsvorteil: Manche Kunden kaufen nur bei Unternehmen, die den ISO-Standard erfüllen.

BESONDERE EREIGNISSE NACH ABSCHLUSS DES GESCHÄFTSJAHRIS

Nach Ende des Berichtszeitraums gab es keine wesentlichen Ereignisse.



Ein Knopfdruck und die Stretch-Maschine verpackt und schützt die Ware für den Versand.

Risikobericht

RISIKOMANAGEMENT BEI TAKKT

Effizientes Risikomanagement ist ein wesentlicher Bestandteil wertorientierter Unternehmensführung. Es geht darum, Risiken zu erkennen, einzuschätzen und zu steuern, welche die künftige Wertschöpfung gefährden. Daher hat TAKKT das Risikomanagement als wichtige und permanente Führungsaufgabe in seine Managementprozesse integriert.

Ein zentraler Baustein des Risikomanagements von TAKKT ist die Planung. Der Konzern analysiert dabei das Markt- und Wettbewerbsumfeld der einzelnen Geschäftsbereiche und Gesellschaften sowie die eigenen Potenziale. Risiken werden so systematisch erkannt. Anschließend bewertet TAKKT die Gefahren hinsichtlich ihrer Eintrittswahrscheinlichkeit und des möglichen Schadens. Darüber hinaus legt das Unternehmen Maßnahmen fest, um die Risiken in geeignetem Umfang zu begrenzen.

Ein weiteres wichtiges Element des Risikomanagements ist das zeitnahe und umfangreiche Berichtswesen. Der Vorstand erhält beispielsweise täglich Berichte über Auftragseingang und Servicekennzahlen der einzelnen Konzerngesellschaften. Auch die planmäßige Auswertung von Konjunkturindikatoren – das sind zum Beispiel die

Wachstumsraten der Volkswirtschaften oder die Einkaufsmanagerindizes – und die laufende Beobachtung des Wettbewerbsumfelds zählen zum Risikomanagement. Ziel ist es, frühzeitig Faktoren zu erkennen, welche die Umsetzung der Konzernstrategie beeinträchtigen könnten.

Zudem kontrolliert TAKKT die operative Leistungsfähigkeit und Wirtschaftlichkeit sowie die Einhaltung interner Richtlinien. Dazu prüfen interne Revision und Wirtschaftsprüfer regelmäßig die Systeme und Prozesse aller Konzerngesellschaften.

Akquisitionen oder Neugründungen – wie beispielsweise Gerdman's Estland im Berichtsjahr – integriert TAKKT unmittelbar in das Risikomanagement. Für alle neuen Gesellschaften gelten dabei die gleichen strengen Anforderungen wie für die etablierten Tochterunternehmen.

TAKKT entwickelt sein Risikomanagement kontinuierlich weiter und passt es bei Bedarf an. Der Abschlussprüfer hat die Eignung und Wirksamkeit des Risikomanagementsystems bestätigt. Im Geschäftsjahr 2004 hat sich die Risikolage für den Konzern nicht verändert.



Die Produkte werden je nach Zielort auf verschiedene LKW-Anhänger verteilt.

KONJUNKTURELLE UND VOLKSWIRTSCHAFTLICHE RISIKEN

TAKKT setzt bewusst auf ein diversifiziertes Kunden- und Produktportfolio, um konjunkturelle Schwankungen abzufedern. Der Konzern ist in mehr als 20 Ländern auf drei Kontinenten präsent. Sein Sortiment von mehr als 100.000 Produkten spricht Unternehmen aus allen Branchen an – von kleinen Dienstleistern über Gastronomie und Einzelhandel, Krankenhäuser und Behörden bis zum produzierenden Gewerbe.

Diese breite Basis trägt wesentlich dazu bei, den Geschäftsverlauf zu stabilisieren: TAKKT ist dadurch weniger von der wirtschaftlichen Entwicklung in einzelnen Branchen und Regionen abhängig. Der Konzern wird seine erfolgreiche Wachstums- und Produktportfoliostrategie daher in den kommenden Jahren konsequent fortsetzen. Neue Märkte und Produkte werden dazu beitragen, die Auswirkungen von Konjunkturschwankungen weiter zu reduzieren.

Auch auf Veränderungen der Beschaffungspreise – etwa durch eine stark steigende Stahlnachfrage – kann TAKKT flexibel reagieren: Die Konzerngesellschaften überarbeiten in der Regel dreimal pro Jahr ihre Kataloge. Sie haben dadurch die Möglichkeit, kurzfristig Preisanpassungen vorzunehmen oder alternative Produkte anzubieten.

BRANCHENRISIKEN

Das Risiko im B2B-Versandhandel mit Business Equipment ist gering. So sind die Barrieren für einen Markteintritt neuer Wettbewerber relativ hoch, weil der Aufbau eines Kundenstamms zeit- und kostenintensiv ist.

Für nahezu alle Produkte, die TAKKT in seinen Katalogen anbietet, gibt es mehrere Hersteller. Sollte einer davon ausfallen, können die Gesellschaften des Konzerns auf die Artikel anderer Firmen ausweichen. Auch langfristig besteht kaum das Risiko, dass sich diese Situation grundlegend ändert: Eine umfassende Konsolidierung des Lieferantenmarkts ist unwahrscheinlich.

Die Abhängigkeit von einzelnen Kunden ist ebenfalls gering, da das Geschäft von TAKKT auf einer sehr breiten Basis steht. Bei rund 2,6 Millionen Kunden in mehr als 20 Ländern hat selbst der Wegfall größerer Abnehmer kaum Auswirkungen auf den Konzernumsatz.

KATALOGERSTELLUNG UND -VERTEILUNG

Gedruckte Kataloge und Mailings sind die Grundlage für das Geschäft von TAKKT. Der Konzern schützt sich deshalb effizient gegen eine Beschädigung oder Zerstörung der Werbemittel in der Produktion oder bei deren Verteilung.



Wo befindet sich die Ware? Unsere Kunden können den Status ihrer Bestellung jederzeit im Internet abrufen.

Um das Ausfallrisiko zu minimieren, lässt TAKKT seine Kataloge von sechs Druckereien produzieren, die wiederum jeweils über mehrere Standorte verfügen. Zusätzlich haben die Konzerngesellschaften spezielle Versicherungen für den Verlust ihrer Werbemittel abgeschlossen.

Durch die hohen Auflagen von mehr als 50 Millionen Exemplaren jährlich sind die Preise von Papier und Druckleistungen ein wichtiger Faktor für das Geschäft von TAKKT. Der Konzern sichert sich deshalb durch langfristige Lieferverträge gegen Preisschwankungen ab.

Damit die Verteilung der Kataloge gewährleistet ist, schützen die TAKKT-Gesellschaften die Adressen von bestehenden und potenziellen Kunden durch spezielle EDV-gestützte Sicherungssysteme. Dort sind die Daten zentral gespeichert und werden laufend durch Kopien gesichert. Datenverluste sind so nahezu ausgeschlossen.

LAGERHALTUNG UND LOGISTIK

TAKKT vertreibt Produkte, die nahezu zeitlos sind: Tische, Stühle, Schränke und Sackkarren werden immer benötigt. Sie unterliegen keinen saisonalen Preisschwankungen oder kurzfristigen Modewellen. Deshalb sind die Risiken aus dem Vorratsvermögen – im Hinblick auf Alterung, Preise und Technik der Produkte – gering.

Den überwiegenden Teil ihrer Warenbestände lagern die drei Geschäftsbereiche der TAKKT-Gruppe in großen Versandhandelszentren. Diese zentrale Lagerhaltung bringt deutliche Vorteile mit sich: So müssen die Geschäftsbereiche insgesamt ein geringeres Volumen vorhalten und weniger häufig Ware bei den Herstellern ordern, als dies bei mehreren kleinen Lagern der Fall wäre.

Zudem ermöglicht die zentrale Lagerhaltung eine effiziente internationale Beschaffung. Dadurch gibt es wesentlich mehr Hersteller, aus deren Angebot TAKKT wählen kann. Der Konzern erzielt so günstigere Konditionen, die er an seine Kunden weitergeben kann.

Diese Vorteile überwiegen bei weitem die Risiken, die durch die Lagerung an nur einem Ort entstehen. Wenn es für einen optimalen Lieferservice erforderlich ist, errichten die Geschäftsbereiche zusätzlich Regionallager.

Das Versandhandelszentrum von KAISER + KRAFT EUROPA steht in Kamp-Lintfort. Es beliefert fast alle europäischen Länder, in denen die Marken des Geschäftsbereichs vertreten sind. Die beiden Gruppen Gerdman's und KWESTO unterhalten zusätzlich eigene Regionallager, um den skandinavischen beziehungsweise osteuropäischen Raum zu versorgen.



Die Lieferung ist unterwegs. In den meisten Fällen dauert es nur 24 Stunden, bis die Produkte auf dem Weg zum Kunden sind.

Topdeq hat ein Versandhandelszentrum in Pfungstadt und drei Regionallager in der Schweiz, Frankreich und den USA. Bei K + K America betreibt die Tochtergesellschaft C&H ein großes National Distribution Center in Milwaukee. Vier weitere Lager sind über die USA verteilt. Conney Safety Products unterhält ein Zentrallager in Madison. Hubert versendet nahezu alle Produkte von Harrison an Kunden in ganz Nordamerika. Avenue Industrial Supply verfügt über ein Zentrallager in Toronto und ein Regionallager in Calgary.

Um hohe Standards bei Sicherheit, Lieferqualität, Schnelligkeit und Effizienz zu gewährleisten, überprüfen die TAKKT-Gesellschaften laufend ihre Lagerkonzepte. Bei Bedarf passen sie die Standorte an neue Gegebenheiten an. Falls es durch Störungen in einem Lager zu Engpässen kommt, können die Gesellschaften den größten Teil der Ware per Streckengeschäft an die Kunden liefern. Betriebsausfall- und Produkthaftungsversicherungen schützen die Unternehmen vor allen wesentlichen Risiken.

Bei der Auslieferung der Ware ist TAKKT auf Logistikdienstleister angewiesen. Da die Konkurrenz im Speditionsgewerbe groß ist, kann der Konzern mit seinen Partnern günstige Konditionen aushandeln. Die Logistikkosten sind zu einem gewissen Grad von Ölpreis und Maut abhängig.

Der Einfluss dieser beiden Faktoren auf die Ertragsituation von TAKKT ist jedoch als gering einzuschätzen, da die Ausgaben für den Transport insgesamt weniger als zehn Prozent des Umsatzes betragen.

FORDERUNGEN AUS LIEFERUNGEN UND LEISTUNGEN

Forderungsausfälle belaufen sich bei TAKKT auf weniger als 0,5 Prozent des Umsatzes. Grundlage für diese niedrige Quote ist der sehr gute Kundenstamm, dessen Bonität konsequent geprüft wird. Das Zahlungsverhalten der Kunden ist im Berichtszeitraum unverändert gegenüber den Vorjahren: Die Debitorenreichweite liegt weiter bei 38 Tagen.

Das Risiko aus Gewährleistungen, Garantien und Rückgaberechten ist ebenfalls gering. TAKKT vertreibt Ausrüstungsgegenstände, die langlebig und wenig fehleranfällig sind. Deshalb ist die Zahl der Kunden niedrig, die Gewährleistungen und Garantien beanspruchen. Auch das Rückgaberecht nehmen die Käufer nur selten in Anspruch. Beide Quoten sind seit Jahren sehr stabil und unterliegen kaum Schwankungen. Um sich zusätzlich abzusichern, hat TAKKT mit dem überwiegenden Teil seiner Lieferanten Rückgabevereinbarungen abgeschlossen.



Auf Wunsch montieren wir die Produkte direkt vor Ort – und erleichtern unseren Kunden damit ihre tägliche Arbeit.

IT-RISIKEN

TAKKT nutzt für sein Geschäft zahlreiche EDV-Systeme: Dazu zählen beispielsweise sehr leistungsfähige Datenserver, Software für die Warenwirtschaft und Produktmanagementsysteme. Eine zentrale Aufgabe des Risikomanagements ist es, den reibungslosen und zuverlässigen Betrieb der EDV zu gewährleisten.

Oberste Priorität hat dabei die Sicherung der Daten und Funktionalitäten. So setzen die Geschäftsbereiche KAISER + KRAFT EUROPA und Topdeq beispielsweise zentrale Hochverfügbarkeitssysteme ein, auf die alle Vertriebsgesellschaften zugreifen: Während ein Server den normalen Geschäftsbetrieb abwickelt, kopiert eine Spezialsoftware laufend alle Programme und Daten auf ein Back-up-System. Sollte der Server ausfallen, übernimmt das zweite System innerhalb kurzer Zeit den Betrieb.

Externe IT-Spezialisten kontrollieren die Computersysteme regelmäßig. Sie testen, ob die Systeme zuverlässig funktionieren, vor unbefugtem Zugriff sicher sind und ob sich die Daten problemlos wiederherstellen lassen. Im Geschäftsjahr 2004 haben sie beispielsweise die EDV

von KAISER + KRAFT EUROPA auf ihre Sicherheit geprüft. Dabei wurde getestet, ob unautorisierte externe Datenzugriffe möglich sind. Es gab keine Beanstandungen.

Auch für den Umgang mit der EDV gelten hohe Sicherheitsstandards. So verpflichten sich beispielsweise die Mitarbeiter von KAISER + KRAFT EUROPA schriftlich, strenge Richtlinien einzuhalten. Diese regeln unter anderem die Nutzung von E-Mail, Internet und anderen Systemen.

Ein weiterer wichtiger Faktor für das Geschäft der TAKKT-Gruppe ist die telefonische Erreichbarkeit der einzelnen Gesellschaften. Der Konzern schützt sich durch Back-up-Systeme und unterbrechungsfreie Stromversorgung gegen Leitungs- und Stromausfälle sowie Defekte an den Telefonanlagen. Zusätzlich ist es möglich, Rufnummern zu anderen Standorten umzuleiten. TAKKT lässt die Erreichbarkeit regelmäßig messen. Auf Basis der Ergebnisse kann das Unternehmen die Kapazitäten seiner Call-Center flexibel an das Geschäftsvolumen anpassen.



Der Umwelt zuliebe: Unser Entsorgungsservice nimmt die leeren Verpackungen zurück.

FINANZWIRTSCHAFTLICHE RISIKEN

TAKKT sichert sich durch verschiedene Maßnahmen gegen Risiken ab, die sich aus den Veränderungen der Wechselkurse ergeben. So beschaffen und verkaufen die Geschäftsbereiche Waren in der Regel in der gleichen Währung. Transaktionen zwischen zwei Währungsgebieten – etwa der Eurozone und den USA – machen weniger als zehn Prozent des Konzernumsatzes aus. Zudem sind bis zu drei Viertel dieser Geschäfte durch derivative Finanzinstrumente abgesichert.

Für die Bilanz sowie die Gewinn- und Verlustrechnung des Konzerns sind so genannte Translationsrisiken relevant. Sie entstehen durch die Umrechnung der Einzelabschlüsse ausländischer Tochtergesellschaften in die Berichtswährung Euro. Da die Bilanzstrukturen der einzelnen Gesellschaften vergleichbar sind, haben Translationsrisiken bei TAKKT nur einen relativ geringen Einfluss auf die Struktur der Konzernbilanz. Allerdings wirken sich Schwankungen der Wechselkurse, vor allem des US-Dollar, auf die absolute Höhe der in Euro berichteten Kennzahlen aus.

Um die langfristigen Translationsrisiken zu minimieren, finanziert TAKKT Investitionen grundsätzlich in der gleichen Währung, in der sie getätigt werden. Dies ist Teil der

Strategie, im Finanzbereich bestimmte Kennzahlen dauerhaft einzuhalten. Bei diesen so genannten Covenants handelt es sich beispielsweise um die Relationen aus den operativen Ertragszahlen und der Nettofinanzverschuldung sowie dem daraus entstehenden Zinsaufwand.

Ein weiterer wichtiger Faktor im Finanzbereich sind Zinsrisiken. Sie entstehen durch die Veränderung der Marktzinsen. TAKKT nutzt zwei verschiedene Strategien, um sich dagegen abzusichern: Zinssatzswaps und Zinscaps. In Bezug auf die Verwendung von Währungs- und Zinsicherungsinstrumenten entstehen TAKKT keine wesentlichen Preisänderungs-, Ausfall- oder Liquiditätsrisiken. Ausführlich sind die Sicherungsinstrumente im Anhang auf Seite 86ff. dieses Geschäftsberichts erläutert.

RECHTLICHE UND SONSTIGE RISIKEN

Die einzelnen Gesellschaften der TAKKT-Gruppe sind im Tagesgeschäft als Kläger und Beklagte an Rechtsstreitigkeiten beteiligt. Diese Verfahren haben aber weder einzeln noch insgesamt Bedeutung für die wirtschaftliche Lage von TAKKT. Auch die sonstigen Risiken für das Geschäft von TAKKT sind gering.

Service wird bei TAKKT groß geschrieben. Kein Wunder, dass unsere Kunden überdurchschnittlich zufrieden sind.



Ausblick

KONJUNKTURELLE RAHMENBEDINGUNGEN

Für 2005 zeichnet sich eine leichte Abschwächung der weltweiten Konjunktur ab: Experten rechnen damit, dass die Wachstumsraten der Volkswirtschaften etwas niedriger sein werden als 2004. So soll das Bruttoinlandsprodukt der USA um 3,3 (4,5) Prozent steigen. Die Wirtschaft in der Eurozone legt voraussichtlich um 1,8 (2,0) Prozent zu; in Deutschland beträgt das Wachstum wahrscheinlich 1,5 (1,8) Prozent. Die Werte der Einkaufsmanagerindizes deuten zumindest für das erste Halbjahr auf eine eher verhaltene Entwicklung hin. Die TAKKT AG geht dennoch vorsichtig optimistisch in das Geschäftsjahr 2005.

NEUGRÜNDUNGEN UND AKQUISITIONEN

TAKKT wird seine bewährte Wachstums- und Internationalisierungsstrategie konsequent fortsetzen. Der Konzern überträgt sein erfolgreiches Geschäftsmodell weiter auf viel versprechende neue Märkte. So wird die auf Osteuropa spezialisierte Gesellschaft KWESTO nach Rumänien expandieren.

Auch unter der Marke KAISER + KRAFT wird das Geschäft auf neue Länder ausgeweitet. Das Unternehmen wird künftig den türkischen Markt erschließen.

Außerdem ist geplant, eine Gesellschaft in China zu gründen. Der asiatische Staat ist für TAKKT nicht nur als Absatzmarkt, sondern auch im Hinblick auf die Beschaffung interessant.

Topdeq expandiert nach Belgien: Das Unternehmen wird im Großraum Brüssel eine neue Gesellschaft gründen.

Hubert gründet eine Gesellschaft in Kanada, um das dortige Kundenpotenzial stärker zu erschließen. Vor drei Jahren hatte das US-Unternehmen erstmals einen Katalog in das nordamerikanische Land versandt.

Über Neugründungen hinaus ist TAKKT grundsätzlich offen für interessante Akquisitionen, die das Portfolio des Konzerns sinnvoll ergänzen.

UMSATZ- UND ERTRAGSZIELE

Der Vorstand der TAKKT AG geht davon aus, dass sich der währungsbereinigte organische Umsatz des Unternehmens um drei Prozent erhöht. Die EBITA-Marge wird sich in der oberen Hälfte des Zielkorridors von neun bis elf Prozent bewegen. Durch die verstärkten Gründungsaktivitäten wird die Marge allerdings voraussichtlich leicht unter dem diesjährigen Wert liegen. Der Cashflow wird wieder ein ähnlich hohes Niveau erreichen.

Qualität und Service setzen sich durch: Weltweit bestellen
2,6 Millionen Kunden immer wieder bei TAKKT.



INVESTITIONEN

Die Investitionen in Erhalt, Erweiterung und Rationalisierung des Geschäftsbetriebs werden 2005 durch die Einführung einer neuen EDV-Plattform bei K + K America etwas höher sein als im Berichtsjahr. Sie liegen aber trotzdem weiter im langfristigen Durchschnitt von ein bis zwei Prozent des Konzernumsatzes.

VERMÖGENS- UND FINANZLAGE

Der Konzern hat durch die solide Bilanzstruktur und die Cashflow-Stärke des Geschäftsmodells ausreichend Finanzkraft, um aus eigenen Mitteln zu expandieren.

Das Vorratsvermögen von TAKKT orientiert sich am Service-niveau der Tochtergesellschaften. Es wird sich im Geschäftsjahr 2005 nicht wesentlich verändern. Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen richten sich nach den Zahlungsbedingungen. Auch hier plant der Konzern keine größeren Änderungen. Falls TAKKT 2005 keine Unternehmen akquiriert, wird die Verschuldung weiter planmäßig reduziert.

DIVIDENDENPOLITIK

Der TAKKT-Vorstand verfolgt in Abstimmung mit dem Aufsichtsrat eine nachhaltige und berechenbare Dividendenpolitik. Dabei berücksichtigt er verschiedene Faktoren:

Zum einen sollen die Aktionäre angemessen am Ertrag des Unternehmens beteiligt werden. Zum anderen geht es darum, mit den erwirtschafteten Überschüssen die Eigenkapitalbasis zu stärken und die Verschuldung zu reduzieren. So entsteht der notwendige finanzielle Spielraum für weiteres Wachstum durch Akquisitionen und Neugründungen.

ABHÄNGIGKEITSBERICHT

Die TAKKT AG befindet sich im Mehrheitsbesitz der Franz Haniel & Cie. GmbH, Duisburg-Ruhrort. Der Vorstand hat deshalb dem Aufsichtsrat nach § 312 AktG ordnungsgemäß über die Beziehungen zu verbundenen Unternehmen Bericht erstattet. Der Abhängigkeitsbericht schließt mit folgender Feststellung:

„Zusammengefasst erklären wir, dass die TAKKT AG nach den Umständen, die uns zu dem Zeitpunkt bekannt waren, in dem Rechtsgeschäfte vorgenommen wurden, bei jedem Rechtsgeschäft eine angemessene Gegenleistung erhalten hat. Wir erklären darüber hinaus, dass die Gesellschaft nach unserer Überzeugung durch die berichteten Rechtsgeschäfte nicht benachteiligt wurde.“



Belgien Dänemark Deutschland Estland Finnland Frankreich Großbritannien Irland
Italien Japan Niederlande Norwegen Österreich Polen Portugal Schweden
Schweiz Slowakische Republik Spanien Tschechische Republik Ungarn



KAISER + KRAFT EUROPA

Maßarbeit: Die Eigenfertigung von KAISER + KRAFT EUROPA entwickelt individuelle Lösungen für die Kunden. Auf Wunsch können auch Sonderanfertigungen, Kleinserien oder Produkte im Corporate Design des Unternehmens hergestellt werden.

KAISER + KRAFT EUROPA Vom Pionier zum Marktführer

Mit KAISER + KRAFT fing vor 60 Jahren alles an: 1945 gründeten Walter Kaiser und Helmut Kraft unter diesem Namen das Unternehmen, aus dem sich später die TAKKT-Gruppe entwickelte. Die Firma war damals einer der Pioniere des B2B-Versandhandels in Deutschland. Heute ist KAISER + KRAFT EUROPA der größte und umsatzstärkste Geschäftsbereich des Konzerns. Seine vier Marken KAISER + KRAFT, Gaerner, Gerdmans und KWESTO sind in 20 Ländern Europas und in Japan vertreten. Sie bieten ihren Kunden ein außerordentlich vielseitiges Sortiment von ca. 33.000 hochwertigen Produkten für Büro, Betrieb und Lager: von der einfachen Sackkarre über Schreibtische und Bürodrehstühle bis hin zu Werkstattkränen und kompletten Bürocontainern. Mit insgesamt rund 950.000 Kunden ist dieser TAKKT-Geschäftsbereich Europas Marktführer im Versandhandel mit Business Equipment.

PLUS BEI UMSATZ UND ERTRAG

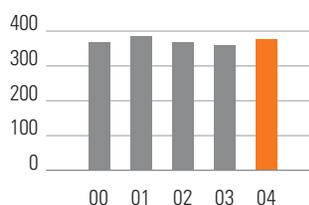
Das Geschäftsjahr 2004 verlief bei KAISER + KRAFT EUROPA erfreulich: Mit 379,5 (357,9) Millionen Euro übertraf das Unternehmen den Umsatz des Vorjahrs um 6,1 Prozent. Bei stabilen Wechselkursen wären es 6,2 Prozent gewesen. Ausschlaggebend hierfür war vor allem die gestiegene

Zahl von Aufträgen, sowohl von bestehenden als auch von Neukunden. Der durchschnittliche Auftragswert erhöhte sich ebenfalls. Nahezu alle Gesellschaften von KAISER + KRAFT EUROPA haben zu der positiven Entwicklung beigetragen. Deutliche Zuwächse erwirtschafteten die Tochterunternehmen in Japan, Osteuropa, Norwegen, der Schweiz und Frankreich. Auch der Umsatz in Deutschland legte nach einem enttäuschenden ersten Quartal wieder spürbar zu. Lediglich in den Niederlanden war das Geschäft schwach. Die Profitabilität von KAISER + KRAFT EUROPA ist auf hohem Niveau weiter gestiegen: Der Geschäftsbereich erwirtschaftete ein EBITA von 61,2 (56,0) Millionen Euro. Die EBITA-Marge erhöhte sich von 15,7 auf 16,1 Prozent. Zum Bilanzstichtag 31. Dezember 2004 arbeiteten bei KAISER + KRAFT EUROPA 846 (844) Beschäftigte auf Vollzeitbasis.

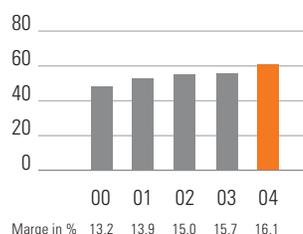
GESCHÄFTSBEREICH WEITET SEINE MARKTPRÄSENZ AUS

Die junge Gesellschaft KAISER + KRAFT Japan entwickelt sich weiter positiv. Nach der guten Resonanz der Kunden hat die Gesellschaft Auflage und Umfang ihres Katalogs erhöht. Das Unternehmen plant, Produktangebot und Lieferradius in den kommenden Jahren kontinuierlich auszubauen.

**Umsatz
in Millionen Euro**



**EBITA
in Millionen Euro**



KAISER+KRAFT EUROPA

Auch im Geschäftsjahr 2004 hat KAISER + KRAFT EUROPA wieder einen neuen Markt erschlossen: Das Tochterunternehmen Gerdmans eröffnete im Mai eine Gesellschaft in Estland. Darüber hinaus hat der Geschäftsbereich im Berichtsjahr Vorbereitungen getroffen, um 2005 seine Marktpräsenz auszudehnen. So expandiert die auf Osteuropa spezialisierte Marke KWESTO nach Rumänien. KWESTO wird dort der erste namhafte B2B-Versandhändler sein und daher als Pionier den Markt entscheidend prägen. Der erste Katalogversand ist für Sommer 2005 vorgesehen.

KAISER + KRAFT bereitet die Gründung einer Gesellschaft in der Türkei vor. Das Unternehmen mit Sitz im Großraum Istanbul wird die erfolgreichsten Artikel aus dem Sortiment von KAISER + KRAFT anbieten. Ab Mai 2005 werden Kataloge in der wirtschaftlich bedeutendsten Region im Dreieck Istanbul, Izmir, Ankara versandt.

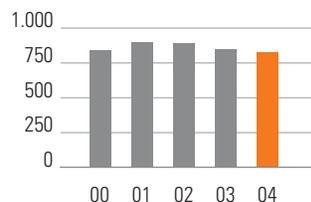
Zudem will KAISER + KRAFT den chinesischen Markt erschließen: Seit November 2004 besitzt das Unternehmen eine Repräsentanz in Shanghai; die Gründung einer eigenen Gesellschaft ist vorgesehen. Der erste Katalog wird

voraussichtlich im Herbst 2005 versandt. China ist jedoch nicht nur als Absatzmarkt, sondern auch für die Beschaffung interessant. KAISER + KRAFT EUROPA und K + K America werden künftig verstärkt Artikel aus dem asiatischen Land beziehen. Voraussetzung dafür ist aber immer, dass die Waren die hohen Qualitätsanforderungen von TAKKT erfüllen.

VERNETZUNG FÜR MEHR SERVICE

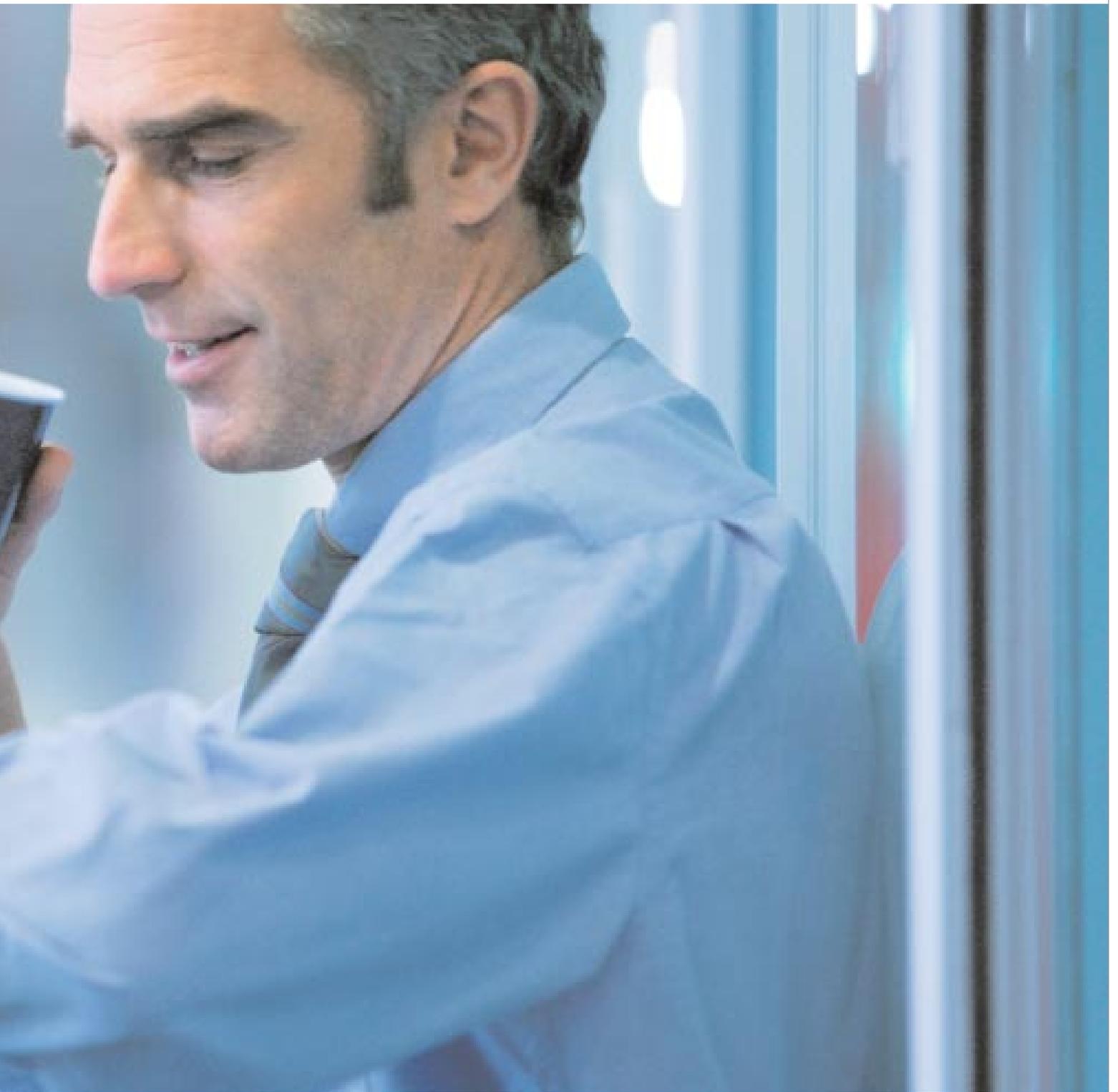
Außergewöhnlich hohe Einzelinvestitionen gab es im Berichtsjahr nicht. KAISER + KRAFT EUROPA führt bei seinen Gesellschaften ein neues Telefonsystem ein. Die Unternehmen werden schrittweise auf Internet-Telefonie (voice over IP) umsteigen. Durch den Einsatz moderner Software (ACD und CTI) werden Telefon und Kundendatenbanken direkt miteinander verknüpft. Dies schafft beste Voraussetzungen für eine noch kompetentere Kundenberatung.

Mitarbeiter
Vollzeitbasis – Durchschnitt





Deutschland Frankreich Niederlande Schweiz USA



TOPDEQ

Heute bestellt, morgen geliefert: Hat der Kunde bis 16:30 Uhr bei Topdeq geordert, erhält er die Ware innerhalb von 24 Stunden.

Topdeq Exklusives Design fürs Büro

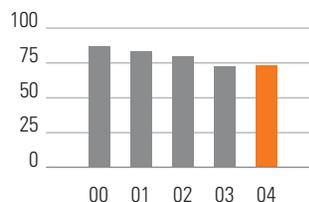
Topdeq vertreibt eine exklusive Auswahl von rund 3.000 hochwertigen Designprodukten. Zu diesen Büromöbeln und Accessoires zählen beispielsweise Stühle von Philippe Starck, eine Schreibtischserie von Sir Norman Foster oder die berühmte Tischleuchte von Wilhelm Wagenfeld. Topdeq ist seit 1994 ein Teil der heutigen TAKKT-Gruppe. Zuerst expandierte das Unternehmen von Deutschland aus in die Nachbarländer Schweiz, Niederlande und Frankreich. 2001 vollzog Topdeq dann den Sprung über den Atlantik an die Ostküste der USA. Inzwischen beliefert der Geschäftsbereich in seinen fünf Märkten etwa 450.000 Kunden, vor allem aus dem Dienstleistungsbereich.

GUTES GESCHÄFT IN FRANKREICH UND DEN USA

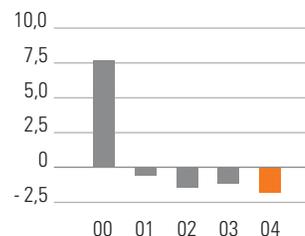
Auch im Geschäftsjahr 2004 hat die Schwäche des Büromöbelmarkts in Europa den Umsatz von Topdeq belastet. Die Auswirkungen waren jedoch geringer als 2003; das Unternehmen hat sich in einem schwierigen Umfeld relativ gut behauptet. Es erzielte einen Umsatz von 74,6 (74,6) Millionen Euro. Werden konstante Wechselkurse zugrunde gelegt, ergibt sich ein Umsatzwachstum

von 1,7 Prozent. In Deutschland, der Schweiz und insbesondere in den Niederlanden war die Nachfrage nach Büromöbeln schwach. Topdeq Frankreich entwickelte sich weiter gut. Die Umsätze von Topdeq USA stagnierten im ersten Halbjahr noch, stiegen dann jedoch wieder spürbar an. Der US-Markt hat nun endgültig die Preisanpassungen akzeptiert, die Topdeq USA wegen des schwachen Dollar im ersten Quartal vorgenommen hatte. Diese reichten jedoch nicht aus, um die Rohertragsmarge der Topdeq-Gruppe stabil zu halten. Zudem belasteten Personalmaßnahmen auf der Führungsebene das Ergebnis. Das EBITA betrug -2,2 (-1,2) Millionen Euro. Die EBITA-Marge lag bei -2,9 (-1,6) Prozent. Zum 31. Dezember 2004 beschäftigte Topdeq 214 (226) Mitarbeiter auf Vollzeitbasis.

**Umsatz
in Millionen Euro**



**EBITA
in Millionen Euro**



Marge in % 8,8 -0,5 -1,9 -1,6 -2,9

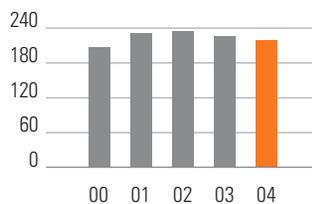


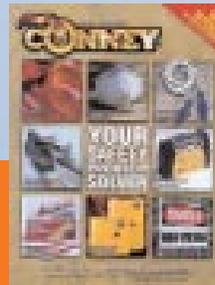
EXPANSION NACH BELGIEN

Topdeq hat in den Jahren 2003 und 2004 seine EDV-Systeme optimiert. Das Unternehmen integrierte alle Tochtergesellschaften in das Warenwirtschaftssystem, das es im Vorjahr von KAISER + KRAFT EUROPA übernommen hatte. Als erste ausländische Gesellschaft war Topdeq Niederlande 2003 an das System angebunden worden. Mit der Integration von Topdeq USA wurde die Umstellung im Sommer 2004 abgeschlossen. Die einheitliche Software-Plattform ermöglicht es, Auftragsdaten in verschiedenen Sprachen zentral in Pfungstadt zu verarbeiten. So wird es für den Geschäftsbereich künftig einfacher und kostengünstiger, neue Märkte zu erschließen.

Ein Vorteil, der sich jetzt auszahlt: Topdeq bereitet sich aktuell darauf vor, nach Belgien zu expandieren. Durch das Warenwirtschaftssystem wird auch die neue Gesellschaft im Großraum Brüssel ihren Kunden den 24-Stunden-Lieferservice bieten können. Die regionale Ausweitung führt zudem dazu, dass Topdeq die bestehende Infrastruktur besser ausnutzt. Die ersten Kataloge in französischer und flämischer Sprache werden voraussichtlich Mitte 2005 versandt.

**Mitarbeiter
Vollzeitbasis – Durchschnitt**





Kanada Mexiko USA



K + K AMERICA

Verlässlicher Service: C&H garantiert seinen Kunden, die bestellten Produkte bis zu einem bestimmten Datum zu liefern. Kann dieser Termin einmal nicht eingehalten werden, bekommt der Kunde die Lieferkosten erstattet.

K + K America 70.000 Produkte unter einem Dach

Ähnlich wie KAISER + KRAFT EUROPA vereint auch der dritte TAKKT-Geschäftsbereich, K + K America, mehrere Versandhandelsunternehmen unter einem Dach. C&H Distributors, die größte der fünf Gesellschaften, ist bereits seit 1988 Teil des Konzerns. Bis zum Jahr 2003 kamen Avenue Industrial Supply, Conney Safety Products, Hubert Company und C&H Productos Industriales in Mexiko hinzu. Während C&H Distributors, C&H Mexiko und Avenue vor allem Betriebs- und Lagerausstattungen anbieten, vertreibt Conney Produkte für die Arbeitssicherheit. Hubert hat sich auf Bedarfsartikel und Ausrüstungsgegenstände für Einzelhandel und Gastronomie spezialisiert. Zusammen haben die Gesellschaften von K + K America das bei weitem umfangreichste Sortiment aller TAKKT-Geschäftsbereiche: Die rund 1,2 Millionen Kunden in den USA, Kanada und Mexiko können aus mehr als 70.000 Produkten wählen.

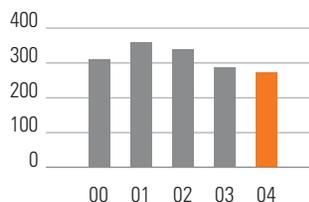
KENNZAHLEN DEUTLICH VERBESSERT

K + K America hat seinen Umsatz gesteigert: Der Geschäftsbereich erwirtschaftete 339,8 (317,7) Millionen US-Dollar, 7,0 Prozent mehr als 2003. Die Zahl der Bestellungen

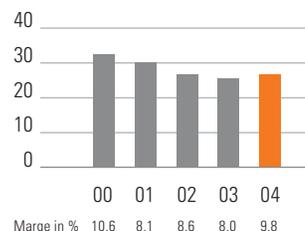
erhöhte sich und auch der durchschnittliche Auftragswert legte auf Dollar-Basis zu. Durch die veränderten Wechselkurse ging der Umsatz in der Berichtswährung Euro jedoch um 2,8 Prozent auf 273,5 (281,4) Millionen zurück.

C&H und Hubert entwickelten sich erfreulich – bei beiden Gesellschaften war die bessere Konjunkturlage spürbar. Der Auftragseingang bei der Neugründung C&H Mexiko hat die Erwartungen übertroffen. Auch Avenue Industrial Supply legte gute Zahlen vor. Conney Safety Products konnte dagegen die Erwartungen nicht erfüllen. Der unverändert schwache Arbeitsmarkt im verarbeitenden Gewerbe ist die Hauptursache für diese Entwicklung. Allerdings besserte sich die Situation im zweiten Halbjahr 2004 leicht. Im Vergleich zum Vorjahr steigerte K + K America seine Profitabilität: Das EBITA erreichte 33,4 (25,5) Millionen US-Dollar; in Euro umgerechnet ergibt dies 26,9 (22,6) Millionen. Die EBITA-Marge lag bei 9,8 (8,0) Prozent. Ein Grund für das gute Ergebnis ist, dass der Geschäftsbereich seine Kapazitäten effizienter nutzt. Zum 31. Dezember 2004 hatte K + K America 754 (764) Mitarbeiter auf Vollzeitbasis.

**Umsatz
in Millionen Euro**



**EBITA
in Millionen Euro**





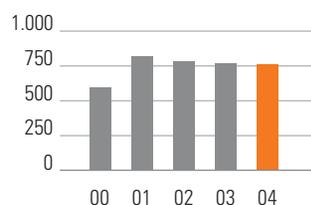
VERSCHIEDENE UNTERNEHMEN, EINE EDV-PLATTFORM

K + K America investierte 2004 in mehrere Projekte, mit denen der Geschäftsbereich Prozesse und Services optimiert. So begannen die Tochterunternehmen damit, neue EDV-Systeme für Finanzbuchhaltung und Warenwirtschaft einzuführen, die auf einer gemeinsamen Software-Plattform basieren. Ziel des Projekts ist es, die Effizienz der Geschäftsprozesse zu erhöhen, Kundeninformationen umfassender analysieren und die Serviceleistungen weiter ausbauen zu können.

Auch das Thema Expansion ist bei K + K America wieder aktuell. Vor drei Jahren hatte das US-Unternehmen Hubert erstmals einen Katalog nach Kanada versandt. Inzwischen hat sich das Geschäft so gut entwickelt, dass Hubert 2005 eine eigene Gesellschaft im Großraum Toronto gründet.

Hubert ist so näher am Kunden, kann Anfragen schneller und effizienter bearbeiten und damit das Marktpotenzial noch besser ausschöpfen. Dabei greift die neue Gesellschaft auf die bestehende Infrastruktur von Hubert USA zurück.

**Mitarbeiter
Vollzeitbasis – Durchschnitt**



Corporate Governance

VERANTWORTUNG STEHT AN ERSTER STELLE

Die transparente und verantwortungsvolle Führung des Unternehmens hat bei TAKKT seit jeher höchsten Stellenwert. Der Konzern bekennt sich deshalb ausdrücklich zu den Regelungen des Deutschen Corporate Governance Kodex, dessen Empfehlungen er bis auf zwei Ausnahmen vollständig einhält.

Da der Aufsichtsrat der TAKKT AG vergleichsweise klein ist, sieht das Management nach wie vor keinen Bedarf, einen Prüfungsausschuss für das Gremium einzurichten.

Zudem wird TAKKT keine individualisierten Angaben über die Vergütung der Vorstands- und Aufsichtsratsmitglieder machen, da der objektive Aussagewert der kumulierten Bezüge nicht wesentlich geringer ist als die individualisierten Angaben. Letztere würden die schützenswerte Privatsphäre der Gremiumsmitglieder beeinträchtigen.

DEUTSCHER CORPORATE GOVERNANCE KODEX

Vorstand und Aufsichtsrat der TAKKT AG haben im Dezember 2004 die gemeinsame Entsprechenserklärung zu den Empfehlungen der Regierungskommission Deutscher Corporate Governance Kodex gemäß § 161 Aktiengesetz abgegeben. Diese Erklärung ist nachfolgend im Original wiedergegeben:

Entsprechenserklärung gemäß § 161 AktG
zum 31. Dezember 2004:

„Vorstand und Aufsichtsrat der TAKKT AG erklären, dass den vom Bundesministerium der Justiz im amtlichen Teil des elektronischen Bundesanzeigers bekannt gemachten Empfehlungen der „Regierungskommission Deutscher Corporate Governance Kodex“ („Kodex“) in der Fassung vom 21. Mai 2003 mit Ausnahme der nachfolgend dargestellten Punkte im gesamten Geschäftsjahr 2004 entsprochen wurde und zukünftig entsprochen werden soll:

1. Zu Ziffer 4.2.4 Satz 2 und Ziffer 5.4.5 Absatz 3 des Kodex
Die Angaben über die Vergütung der Vorstands- und Aufsichtsratsmitglieder erfolgen nicht individualisiert.
2. Zu Ziffer 5.3.2 des Kodex
Es ist kein Prüfungsausschuss gebildet.

Stuttgart, 31. Dezember 2004

Für den Aufsichtsrat und Vorstand der TAKKT AG

Dr. Klaus Trützscher – Vorsitzender des Aufsichtsrats
Georg Gayer – Vorstandsvorsitzender“

EFFIZIENZPRÜFUNG

Im Dezember 2004 hat TAKKT erneut – wie im Kodex empfohlen – die Effizienz seines Aufsichtsrats überprüft. Anhand eines umfangreichen Fragebogens bewerteten die Aufsichtsratsmitglieder die Arbeit und die Kompetenz ihres Gremiums. Zu den Themen des Fragebogens („Sitzungsführung“, „Einbindung des Aufsichtsrats durch den Vorstand“, „Aufsichtsratsinterne Prozesse und Corporate

Governance“, „Personalkompetenz“, „Risikomanagement und Abschlussprüfung“ sowie „Allgemeine Bewertung der Aufsichtsratsstätigkeit“) fand eine umfassende Aussprache statt. Als Ergebnis der Evaluation stellten die Aufsichtsratsmitglieder fest, dass die Bewertung noch besser ausgefallen ist als im Vorjahr.

VERGÜTUNGSSYSTEM FÜR DEN VORSTAND

Beim Vergütungssystem für den Vorstand gab es im Berichtsjahr keine grundsätzlichen Änderungen. TAKKT setzt auf eine wert- und leistungsorientierte Vergütung für die Mitglieder seines Vorstands. Die Gehälter müssen der Aufgabe und der Verantwortung der Manager entsprechen und gleichzeitig in einem angemessenen Verhältnis zu den erbrachten Leistungen und zur wirtschaftlichen Lage des Unternehmens stehen. Auch die Gesamtvergütung des Vorstands hat diesen Kriterien zu entsprechen. Die Gehälter der TAKKT-Vorstände setzen sich deshalb aus einem fixen und einem variablen Teil zusammen. Das Fixgehalt ist von Erfahrung und Leistung sowie von den marktüblichen Konditionen abhängig. Der variable Teil besteht aus einem Ergebnis- und einem Strategiebonus.

Der Ergebnisbonus wird auf Basis des Cashflows berechnet, der Aufschluss über die Ertragskraft des Unternehmens gibt. Der Vorstand erhält so Anreize, Wachstum und Profitabilität zu verbessern. Um die Höhe des Bonus zu ermitteln, wird der Cashflow eines Geschäftsjahrs mit dem geplanten und dem im Vorjahr erreichten Wert verglichen.

Für den Strategiebonus ist der Performance-Indikator EVA® (Economic Value Added) ausschlaggebend. Dieser Wert gibt an, wie stark das Unternehmen die Renditeerwartungen der Kapitalgeber übertroffen hat. Die Höhe des Bonus errechnet sich aus dem Vergleich des EVA®-Werts eines Geschäftsjahrs mit dem des Vorjahrs.

Die variable Vergütung auf EVA®-Basis schafft starke Anreize, den Wert des Unternehmens langfristig und nachhaltig zu steigern. Dies kommt insbesondere auch den Aktionären zugute.

Weitere Informationen zum Vergütungssystem für den Vorstand stehen auf der Website www.takkt.de im Bereich „Aktie-Corporate Governance“.

LANGFRISTIGE ANREIZE DURCH EVA®-ZERTIFIKATE

TAKKT gibt keine Aktienoptionen aus und wird dies auch in Zukunft nicht tun. Die Vorstandsmitglieder und ein definierter Kreis von Führungskräften können so genannte EVA®-Zertifikate zeichnen. Das sind Schuldverschreibungen, mit denen die Inhaber dem Unternehmen Fremdkapital zur Verfügung stellen. Die Höhe der Rückzahlung richtet sich nach der Wertentwicklung des Unternehmens, die mit dem EVA® gemessen wird. Dadurch haben die Zertifikate eine Risikokomponente: Ihre Wertentwicklung kann positiv oder negativ sein. Gewinne für die Inhaber bedeuten dabei einen finanziellen Aufwand für TAKKT.

Jährlich zum Bilanzstichtag wird der Wert der Zertifikate neu bestimmt. Wirtschaftsprüfer bestätigen dafür im Rahmen des Jahresabschlusses die Kennziffer EVA®.

Die TAKKT-Aktie

TAKKT BERICHTET TRANSPARENT UND ZEITNAH

Die Bilanzierung nach IFRS (International Financial Reporting Standards) und die quartalsweise Berichterstattung sind für TAKKT selbstverständlich. Auf dieser Basis betreibt der Konzern eine aktive Investor-Relations-Arbeit, in die auch das Top-Management eingebunden ist. TAKKT informiert grundsätzlich alle Interessengruppen gleichberechtigt über aktuelle Themen. Die Informationen werden entsprechend zielgruppengerecht aufbereitet und stets so veröffentlicht, dass sie für die verschiedenen Interessenten frei zugänglich sind. TAKKT nutzt dafür vor allem seine Website www.takkt.de. Wenn der Konzern eine Pressemitteilung versendet, wird diese gleichzeitig auch auf der Website veröffentlicht. Der Unternehmenskalender informiert über die Erscheinungstermine der Finanzberichte und -mitteilungen. Alle Publikationen werden auf Anfrage auch per Post oder E-Mail versandt.

MANAGEMENT BESUCHT INVESTOREN VOR ORT

Besuche bei Anlegern in den wichtigsten Finanzmetropolen Europas spielen eine zentrale Rolle für die Investor-Relations-Arbeit. Roadshows führten das TAKKT-Management im Jahr 2004 jeweils zweimal nach Frankfurt, London und

Paris. Auch in Edinburgh, Kopenhagen und Stockholm informierte TAKKT Investoren über die Vorteile des B2B-Versandhandels. Insgesamt fanden rund 70 Einzel- und Gruppengespräche mit Anlegern und potenziellen Investoren statt.

Ende Juni beziehungsweise Anfang Juli stellte sich Dr. Florian Funck als neuer Finanzvorstand persönlich Analysten in Frankfurt und London vor.

TAKKT nutzte auch Kapitalmarktkonferenzen, um institutionelle Investoren und Privatanleger anzusprechen. So präsentierte sich das Unternehmen im Januar 2004 bei der Cheuvreux German Corporate Conference und im November auf dem Deutschen Eigenkapitalforum der Deutschen Börse.

Zusätzlich zu diesen Aktivitäten informierten sich zahlreiche Investoren telefonisch oder direkt vor Ort in Stuttgart über die Strategie der TAKKT AG. Beispielsweise bot das Unternehmen zu jedem Quartalsbericht eine Telefonkonferenz an, bei der der Vorstand die Fragen der Anleger und Analysten beantwortete.

HAUPTVERSAMMLUNG: AKTIONÄRE BILLIGEN ANTRÄGE

Vorstand und Aufsichtsrat begrüßten zur fünften ordentlichen Hauptversammlung der TAKKT AG am 4. Mai 2004 in Ludwigsburg etwa 450 Aktionäre und Gäste. Bei der Veranstaltung gab das Unternehmen einen Wechsel im Vorsitz des Aufsichtsrats bekannt: Dr. Klaus Trützschler folgte auf Günther Hülse, der bis zu seinem Tod im November 2004 Mitglied des Aufsichtsrats blieb. Gleichzeitig teilte TAKKT die Bestellung von Dr. Florian Funck zum neuen Finanzvorstand mit. Dr. Funck löste am 1. Juni 2004 Dr. Felix A. Zimmermann ab, der mit gleichem Datum zum Finanzvorstand der Celesio AG berufen wurde.

Mit großer Mehrheit verabschiedeten die Aktionäre die von der Verwaltung vorgelegten Entscheidungen. Sie genehmigten eine Dividende von zehn Cent pro Stückaktie. Damit zahlte TAKKT wie schon 2003 insgesamt 7,3 Millionen Euro an die Anleger aus. Die Hauptversammlung ermächtigte Aufsichtsrat und Vorstand zudem, bei Bedarf bis zu zehn Prozent der eigenen Aktien zurückzukaufen. Von dieser Möglichkeit hat TAKKT im Berichtszeitraum keinen Gebrauch gemacht.

Aktienkennzahlen TAKKT AG nach IFRS

	2000	2001	2002	2003	2004
Ergebnis pro Aktie (EPS) in EUR	0,45	0,26	0,33	0,33	0,44
Cashflow pro Aktie (CPS) in EUR	0,75	0,65	0,72	0,68	0,78
EBITA in Mio. EUR	81,3	76,4	75,1	70,3	78,2
Eigenkapitalquote in %	22,6	24,8	27,7	32,8	39,6
Dividende in EUR	0,10	0,10	0,10	0,10	0,15
Ausschüttungsquote in %	22,3	39,0	30,7	30,8	33,8
Anzahl ausgegebener Aktien in Mio.	72,9	72,9	72,9	72,9	72,9
Schlusskurs 31.12. in EUR	9,18	5,85	3,51	5,90	7,75
Höchstkurs in EUR	12,05	10,50	7,30	6,01	7,95
Tiefstkurs in EUR	5,90	4,40	3,45	3,50	5,92
Börsenwert 31.12. in Mio. EUR	669,2	426,5	255,9	430,1	565,0

FACHZEITSCHRIFT PRÄMIERT INVESTOR-RELATIONS-ARBEIT

Unabhängige Experten bewerten die kontinuierliche Investor-Relations-Arbeit von TAKKT als besonders gut: Im Berichtsjahr zeichnete die Fachzeitschrift „Institutional Investor“ die Finanzkommunikation des Unternehmens als beste im Bereich „Business Services“ aus. Grundlage dafür war eine Umfrage bei Analysten von Investmentfonds.

HÖHERE DIVIDENDE VORGESCHLAGEN

Das renditestarke Geschäftsmodell und der hohe Cash-flow ermöglichen es der TAKKT AG, ihre Aktionäre angemessen am Erfolg des Unternehmens im Geschäftsjahr 2004 zu beteiligen. Vorstand und Aufsichtsrat werden der Hauptversammlung eine Dividende von 15 Cent pro Stückaktie vorschlagen, das sind fünf Cent mehr als im Vorjahr. Die Ausschüttungsquote beträgt damit 33,8 (30,8) Prozent.

Kursentwicklung der TAKKT-Aktie, 52-Wochen-Vergleich



Quelle: XETRA

Lösungen nach Maß



VON DER SACKKARRE BIS ZUR ARBEITSBÜHNE: WIR BIETEN UNSEREN KUNDEN DEN SERVICE, VIELE PRODUKTE AUS UNSEREM SORTIMENT FARBLICH AN DAS CORPORATE DESIGN IHRES UNTERNEHMENS ANZUPASSEN.

Kompetente Beratung ist für uns selbstverständlich – auch direkt vor Ort beim Kunden.



Dienstleistung von der Auswahl des Sortiments bis weit über die Lieferung hinaus. Vorbildlicher Service, der das hochwertige Produktangebot ideal ergänzt. Durchdachte Lösungen, die auf die Bedürfnisse der Kunden abgestimmt sind. Das ist unser Verständnis von ausgezeichnetem Service.

Studien zeigen es immer wieder: Vor allem im B2B-Bereich ist nicht der Preis das entscheidende Kaufkriterium, sondern der Service. Kunden legen großen Wert auf gute Dienstleistungen und kompetente Beratung.

Um sich vom Wettbewerb abzusetzen, sind deshalb herausragende Leistungen gefragt. TAKKT kann hier glänzen: Wir bieten einen Service, der kaum Wünsche offen lässt. In den vergangenen Jahren haben wir Maßstäbe für die gesamte Branche gesetzt. Frachtfreie Lieferung, kostenlose CAD-Planung, das komplette Programm im Internet – viele Leistungen, die heute selbstverständlich sind, hat TAKKT als eines der ersten Unternehmen eingeführt.

Ausgewähltes Angebot

Die Arbeit im Dienste des Kunden beginnt für uns lange bevor wir eine Bestellung erhalten – beispielsweise bei der Zusammenstellung des Sortiments. TAKKT bündelt mit seinen Katalogen das Angebot von vielen tausend Herstellern. Ob Designermöbel, Displays für Lebensmittel oder Transportgeräte – unsere Kunden erhalten die komplette Ausstattung für ihren Betrieb und sparen damit viel Zeit und Geld beim Einkauf. Zusammen bieten unsere Marken die beeindruckende Zahl von mehr als 100.000 Artikeln an. Alles aus einer Hand – und das zu einem guten Preis. Möglich macht es unsere gebündelte und internationale Beschaffung: So ist TAKKT in der Lage, weltweit zu günstigen Konditionen einzukaufen und diese an die Kunden weiterzugeben. Gleichzeitig treffen wir auch in puncto Qualität eine sorgfältige Vorauswahl. Wir testen beispielsweise, ob sich die Ware gut und sicher handhaben lässt und eine lange Lebensdauer hat. Erst wenn ein Artikel diese Qualitätskontrollen bestanden hat, nimmt TAKKT ihn in sein Angebot auf.

Beratung auf höchstem Niveau

Die Kataloge unserer Gesellschaften kommen per Post oder Kurierdienst ins Haus. Im Internet sind sie rund um die Uhr verfügbar. Schon durch die Präsentation der Produkte unterstützt TAKKT seine Kunden bei ihrer Kaufentscheidung: Das Sortiment ist in den Katalogen übersichtlich aufbereitet und zeigt auf einen Blick die wichtigsten Varianten der einzelnen Artikel – beispielsweise Transportwagen aus unterschiedlichen Materialien und für verschiedene Anwendungen.



Bevor die Ware das Lager verlässt, wird die Qualität sorgfältig geprüft.
Das Ergebnis: zufriedene Kunden.

Die Evolution des Service

Der hohe Servicestandard, den TAKKT seinen Kunden heute bietet, ist nicht über Nacht entstanden. Zwar war das Unternehmen in den rund 60 Jahren seiner Geschichte immer führend in Sachen Dienstleistung. Aber natürlich sind etwa die Standards der 80er-Jahre mit den derzeitigen nicht vergleichbar: Über die Jahre hinweg sind zahlreiche neue Leistungen hinzugekommen.

Ein gutes Beispiel für diese Evolution ist die Lieferung der Produkte. So hat sich die Lieferzeit bei KAISER + KRAFT Deutschland von 1986 bis jetzt halbiert – und das, obwohl es im aktuellen Katalog viel mehr Artikel gibt als damals. Möglich wurde dies, weil TAKKT den Anteil des Lagergeschäfts kontinuierlich erhöht hat, etwa durch den Ausbau des Versandhandelszentrums in Kamp-Lintfort. In den Katalogen sind die Lagerprodukte speziell gekennzeichnet. Topdeq bietet sogar für alle 3.000 Artikel seines Sortiments eine Lieferzeit von 24 Stunden an.

Auch bei den Lieferkosten hat sich einiges getan. War es früher noch üblich, dass die Kunden den Transport bezahlten, so ist die Lieferung frei Haus – also kostenlos – jetzt bei den meisten europäischen TAKKT-Gesellschaften Standard. KAISER + KRAFT Deutschland beispielsweise hat diesen Service bereits im August 1994 eingeführt.

Eine weitere Dienstleistung ist das Guaranteed Delivery Date. Dabei handelt es sich um ein Modell des Geschäftsbereichs K + K America, das TAKKT nun schrittweise für die europäischen Gesellschaften übernimmt. Das Unternehmen garantiert jedem Kunden, die bestellten Produkte bis zu einem bestimmten Zeitpunkt zu liefern. Gelingt es einmal nicht, diesen Termin einzuhalten, erhält der Kunde die Frachtkosten zurück oder einen Rabatt auf die Ware.

Welches Produkt ist für meinen Bedarf am besten geeignet? Im Zweifel können sich die Kunden auf die kompetente Beratung durch unsere Mitarbeiter verlassen. Wir informieren sie am Telefon, per E-Mail und auf Wunsch vor Ort über die Vorteile der verschiedenen Artikel. Und für einen herausragenden Service gehen wir sogar noch einen Schritt weiter: Möchte ein Kunde ein Produkt kaufen, das er nicht in unseren Katalogen findet, beschaffen wir es für ihn.

Auch Sonderanfertigungen sind möglich: *EUROKRAFT*, die Eigenmarke von KAISER + KRAFT, fertigt robuste Transportgeräte wie Sackkarren und Plattformwagen nach individuellen Vorgaben als Einzelstücke und Kleinserien. Beispielsweise kann der Kunde die Geräte im Corporate Design seines Unternehmens lackieren lassen.

Pünktlichkeit ist unsere Stärke: Unsere Kunden können sich darauf verlassen, dass wir die bestellte Ware zum vereinbarten Termin liefern.



Wie passen die neuen Möbel am besten ins Büro? Zur Beratung von TAKKT gehört auch ein kostenloser Planungsservice. Unternehmen senden uns den Grundriss der Räume und Details zur gewünschten Ausstattung. Auf dieser Grundlage erstellen unsere Mitarbeiter einen Einrichtungsvorschlag in maßstabsgerechter Darstellung.

Bequem bestellen

Hat sich der Kunde für ein oder mehrere Produkte entschieden, kann er ganz einfach telefonisch, per Post, per Fax oder rund um die Uhr online bestellen. Seinen Großkunden bietet TAKKT zusätzlich einen besonderen Service an: das E-Procurement. Bei dieser Form des E-Business integrieren wir einen maßgeschneiderten Online-Katalog in das Intranet des jeweiligen Unternehmens. Dessen Mitarbeiter können dann mit wenigen Mausklicks das Angebot aufrufen und ihre Bestellung direkt an das Warenwirtschaftssystem von TAKKT übermitteln. Von den Vorteilen der internetbasierten Bestellung profitieren beide Seiten. Der Kunde hat deutlich weniger Aufwand und Kosten pro Bestellung. TAKKT erhöht Kundenbindung und Umsatz.

Schnell unterwegs

Sobald eine Bestellung bei uns eingeht, kümmern wir uns um eine schnelle Bearbeitung. Dabei wird der Weg des Produkts weitestgehend elektronisch über Warenwirtschaftssysteme gesteuert. Die Artikel sind meist schon innerhalb von 24 Stunden auf dem Weg zum Kunden. Unsere ausgefeilte Logistikstruktur sorgt für einen optimalen Lieferservice: Wir verfügen über hochmoderne Versandhandelszentren und ein Netzwerk aus kleineren Regionallagern. So stellen wir sicher, dass die Produkte zum versprochenen Termin beim Kunden sind – punktgenau geta(k)ktet. Außerdem erlaubt uns die Lagerhaltung weitere Qualitätskontrollen: Bevor die Ware in den Versand geht, prüfen die TAKKT-Mitarbeiter sie auf eventuelle Mängel wie Lackschäden oder Produktionsfehler.

Heute an morgen gedacht

Auch nach der Lieferung ist TAKKT für seine Kunden da. Auf Wunsch montieren unsere Mitarbeiter die bestellten Artikel vor Ort. Wenn der Käufer es möchte, nimmt unser Entsorgungsservice die Verpackungen zurück. Und der Kunde kann mit uns vereinbaren, dass wir die Produkte regelmäßig warten. Verschleißteile hat TAKKT immer vorrätig, alle anderen Ersatzteile sind kurzfristig verfügbar. Natürlich gelten für alle Artikel aus unserem Angebot lange Garanzzeiten – bei KAISER + KRAFT sind es beispielsweise mindestens drei Jahre. Doch das ist nicht der einzige Grund, warum unsere Kunden auch in Zukunft auf uns zählen können: Die Produkte in unseren Katalogen lassen sich auch Jahre später nachkaufen.

Den Vorsprung ausbauen



INTERVIEW: GEORG GAYER, VORSTANDSVORSITZENDER VON TAKKT, ERLÄUTERT DIE ZIELE DER INITIATIVE PERFECT SERVICE. DAS PROJEKT SOLL ENTSCHEIDEND DAZU BEITRAGEN, DIE MARKTPPOSITION DES UNTERNEHMENS AUSZUBAUEN.



Konsequent analysieren die TAKKT-Mitarbeiter die Leistung des Unternehmens.



Auch Gutes lässt sich verbessern. Mit dem Projekt Perfect Service will TAKKT neue Standards in Sachen Dienstleistung setzen – und dadurch noch profitabler werden. Georg Gayer, Vorstandsvorsitzender von TAKKT, erläutert die Hintergründe des Projekts.

Perfect Service – schon der Name steht für höchste Ansprüche. Worum geht es bei diesem Projekt?

Mit Perfect Service wollen wir unsere Leistungen in allen Unternehmensbereichen gezielt weiter verbessern. Zwar sind wir schon heute sehr gut: TAKKT hat zufriedene Kunden und niedrige Reklamationsquoten. Dennoch dürfen wir uns nicht auf diesen Erfolgen ausruhen, wenn wir unsere führende Marktposition ausbauen wollen. Wir verfolgen mit Perfect Service deshalb vor allem zwei Ziele: Indem wir den Service optimieren, erhöhen wir die Kundenbindung und damit auch den Umsatz des Konzerns. Zugleich sparen wir Geld, weil die Zahl der aufwendigen Reklamationen weiter sinkt.

Stichwort Kundenbindung. Warum ist Service gerade im Versandhandel so wichtig?

Das ist einfach zu erklären: Versandhandel ist Distanzhandel. Es gibt keine Nähe zum Käufer wie beim Bäcker um die Ecke, wo man morgens Brötchen holt. Ein Versandhändler muss deshalb mehr Service bieten als der niedergelassene Handel, um seine Kunden zu binden. Nur Durchschnitt oder gerade etwas besser zu sein, führt noch nicht dazu, dass der Kunde dauerhaft bei uns kauft – gefragt ist ein optimales Dienstleistungsangebot.

Das ist jedoch nicht alles: Der Service muss sich laufend weiterentwickeln, um die ständig steigenden Ansprüche der Kunden zu erfüllen. Einmal gesetzte Qualitätsstandards sind schnell überholt. Beispielsweise erwarten die Käufer, dass die Ware immer schneller und zuverlässiger verfügbar ist. Kann ein Unternehmen mit den gestiegenen Anforderungen der Kunden nicht Schritt halten, vergrößert sich allmählich der Abstand zwischen dem erwarteten und dem gebotenen Service. Wir nennen dieses Phänomen „die Zufriedenheitsfalle“. Auch aus diesem Grund haben wir Perfect Service gestartet.



Die TAKKT-Mitarbeiter können mit innovativen Ideen dazu beitragen, Prozesse zu optimieren.



Sie erwähnten das Thema Reklamationen. Welche Möglichkeiten hat TAKKT, sich hier weiter zu verbessern?

Grundsätzlich ist es unser Anspruch, immer eine so gute Leistung zu erbringen, dass der Kunde keinen Anlass zur Beschwerde hat. Denn wenn ein Käufer ein Produkt reklamiert, ist das für TAKKT mindestens fünfmal so teuer wie die Abwicklung eines normalen Auftrags. Zudem besteht die Gefahr, einen unzufriedenen Kunden ganz zu verlieren. Wir arbeiten deshalb hart daran, Fehlerquellen im Konzern zu entdecken und zu beseitigen. Aber natürlich lassen sich Beschwerden nicht völlig vermeiden. Wichtig ist deshalb, dass wir professionell damit umgehen. Gerade wenn Kunden unzufrieden sind, müssen wir sie optimal betreuen und die bestmögliche Lösung finden. Das bedeutet zum Beispiel, dass wir dem Kunden genau zuhören und seine Anliegen ernst nehmen. Dieses Engagement lohnt sich: Käufer, denen wir bei einem Problem sehr gut geholfen haben, sind mit unserem Service oft sogar zufriedener als solche, die keine Reklamationen hatten.

Kommen wir zur Umsetzung des Projekts. Wie gehen Sie dabei vor?

Wir haben zunächst für den gesamten Konzern hohe Zielvorgaben bei der Servicequalität definiert. An diesen Standards messen wir kontinuierlich unsere Leistung. Zugleich haben wir Reklamationen zur Chefsache gemacht: Die Geschäftsführungen unserer Gesellschaften sind verpflichtet, in ihren Sitzungen exemplarisch mindestens eine Beschwerde pro Monat zu analysieren. Sie entwickeln dabei Lösungen, um diese spezielle Reklamation künftig ganz zu vermeiden. Wenn sich eine Lösung im Arbeitsalltag bewährt, wird sie auch bei anderen Gesellschaften umgesetzt – die TAKKT-Holding sorgt für den notwendigen Wissenstransfer. So haben wir ein sehr effizientes, konzernweites Best-Practice-System etabliert. Dies ist einer der zentralen Punkte von Perfect Service.

Welche Möglichkeiten haben die Mitarbeiter von TAKKT, sich einzubringen?

Das System basiert darauf, dass unsere Mitarbeiter Vorschläge machen, wie sich Prozesse optimieren lassen. Schließlich kennen sie die Abläufe ihres Arbeitsalltags am besten. Wer einen entsprechenden Einfall hat, wendet sich einfach an seinen Vorgesetzten. Auch hier geben wir bewährte Ideen an alle Konzerngesellschaften weiter. Das betriebliche Vorschlagswesen hat 2004 weiter an Bedeutung gewonnen. So stieg die Zahl der Vorschläge im vergangenen Jahr deutlich an. Etwa ein Drittel dieser Ideen wird realisiert.

Wissensmanagement spielt bei TAKKT eine große Rolle: Die Konzern-Holding fungiert dabei als Wissensagent und sorgt für einen Know-how-Austausch zwischen den Bereichen.



Können Sie Beispiele für erfolgreich umgesetzte Vorschläge nennen?

Wir haben beispielsweise ein Bonus-Malus-System entwickelt, mit dem wir unsere Partner motivieren, hohe Qualitätsstandards einzuhalten. Denn für den Kunden ist nicht ersichtlich, ob wir etwas falsch gemacht haben oder unser Dienstleister. Wir stellen Fehler wie verspätete Lieferungen oder Transportschäden konsequent in Rechnung, gute Leistungen belohnen wir. Darüber hinaus suchen wir bei Problemen das persönliche Gespräch mit dem Partner. Letztlich sind uns auch unsere Dienstleister dankbar, wenn wir Fehlerquellen genau identifizieren und so Transparenz schaffen.

Blicken wir in die Zukunft. Welchen Einfluss wird Perfect Service auf die weitere Entwicklung von TAKKT haben?

Ich bin überzeugt davon, dass das Projekt entscheidend zum künftigen Erfolg von TAKKT beiträgt: Schon durch die jetzt eingeleiteten Maßnahmen werden wir noch effizienter und serviceorientierter arbeiten – und so die Zufriedenheit der Kunden und unseren Umsatz steigern. Das Projekt wird uns dabei helfen, immer wieder neue, beispielhafte Standards in Sachen Dienstleistung zu setzen. Und man darf nicht vergessen, dass weniger Fehler geringere Kosten und damit mehr Ertrag bedeuten. Dies sichert unseren Mitarbeitern die Arbeitsplätze und den Aktionären gute Dividenden.

Konzernabschluss der TAKKT AG, Stuttgart

56	GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG DES KONZERNS
57	KONZERNBILANZ
58	KONZERNANLAGEVERMÖGEN
60	ENTWICKLUNG DES KONZERNEIGENKAPITALS
61	KAPITALFLUSSRECHNUNG DES KONZERNS
63	SEGMENTBERICHTERSTATTUNG
67	KONZERNANHANG

Gewinn- und Verlustrechnung des TAKKT-Konzerns, Stuttgart, vom 01.01.2004 – 31.12.2004 nach IFRS

(in TEUR)	Anhang	2004	2003
Umsatzerlöse	(1)	727.628	713.898
Bestandsveränderungen an fertigen und unfertigen Erzeugnissen		- 47	68
Andere aktivierte Eigenleistungen		100	55
Gesamtleistung		727.681	714.021
Materialaufwand		431.072	425.198
Rohertrag		296.609	288.823
Sonstige betriebliche Erträge	(2)	5.454	6.887
Personalaufwand	(3)	95.657	95.120
Sonstige betriebliche Aufwendungen	(4)	119.241	120.537
EBITDA		87.165	80.053
Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände und Sachanlagen	(5)	9.012	9.737
EBITA		78.153	70.316
Abschreibungen auf Geschäfts- und Firmenwerte	(6)	15.675	16.445
EBIT		62.478	53.871
Erträge/Aufwendungen aus Equity-Beteiligungen		0	0
Übriges Finanzergebnis	(7)	- 27	- 81
Zinsergebnis	(8)	- 10.921	- 13.158
Finanzergebnis		- 10.948	- 13.239
Ergebnis vor Steuern		51.530	40.632
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	(9)	18.491	16.265
Jahresüberschuss vor Minderheitenanteilen		33.039	24.367
Minderheitenanteile		640	672
Jahresüberschuss		32.399	23.695

Bilanz des TAKKT-Konzerns, Stuttgart, zum 31. Dezember 2004 nach IFRS			
(in TEUR)			
Aktiva	Anhang	2004	2003
Anlagevermögen			
Geschäfts- und Firmenwerte	(10)	211.411	235.107
Andere immaterielle Vermögensgegenstände	(11)	6.338	5.112
Sachanlagen	(12)	68.049	71.464
At equity bewertete Anteile		17	17
Übrige Finanzanlagen	(13)	86	86
		285.901	311.786
Langfristige Forderungen			
Sonstige Forderungen und Vermögenswerte	(14)	299	296
Latente Steueransprüche	(15)	5.072	9.608
		5.371	9.904
Kurzfristige Forderungen und Vermögenswerte			
Vorräte	(16)	56.745	55.342
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	(17)	82.752	76.172
Sonstige Forderungen und Vermögenswerte	(18)	21.424	21.755
Ertragsteuerforderungen		1.604	715
Zahlungsmittel	(19)	3.968	4.219
		166.493	158.203
Bilanzsumme		457.765	479.893
Passiva			
	Anhang	2004	2003
Eigenkapital (20)			
Gezeichnetes Kapital		72.900	72.900
Gewinnrücklagen		76.999	64.313
Sonstiges Gesamtergebnis		- 1.241	- 3.732
Jahresüberschuss		32.399	23.695
		181.057	157.176
Minderheitenanteile (21)		2.977	3.397
Konzerner Eigenkapital		184.034	160.573
Langfristige Verbindlichkeiten			
Finanzverbindlichkeiten	(22)	164.801	213.034
Verbindlichkeiten aus latenten Steuern	(15)	6.922	7.522
Rückstellungen	(23)	10.764	9.716
		182.487	230.272
Kurzfristige Verbindlichkeiten			
Finanzverbindlichkeiten	(22)	21.477	25.533
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	(24)	26.386	20.921
Sonstige Verbindlichkeiten	(25)	27.097	30.790
Rückstellungen	(26)	9.141	6.200
Ertragsteuerverbindlichkeiten	(27)	7.143	5.604
		91.244	89.048
Bilanzsumme		457.765	479.893

Anlagevermögen des TAKKT-Konzerns, Stuttgart

(in TEUR)

	Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten					31.12.2004
	01.01.2004	Währungs- anpassungen	Zugänge	Umbuchungen	Abgänge	
Geschäfts- und Firmenwerte						
Geschäftswerte	260.191	- 10.932	0	0	0	249.259
Firmenwerte aus der Kapitalkonsolidierung	56.538	0	0	0	0	56.538
	316.729	- 10.932	0	0	0	305.797
Andere immaterielle Vermögensgegenstände						
Konzessionen, gewerbliche Schutz- rechte und ähnliche Rechte	36.219	- 1.901	855	154	342	34.985
Geleistete Anzahlungen	145	0	2.233	- 154	29	2.195
	36.364	- 1.901	3.088	0	371	37.180
Sachanlagen						
Grundstücke und Bauten einschließlich Bauten auf fremden Grundstücken	65.046	- 1.651	254	0	118	63.531
Technische Anlagen und Maschinen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	42.355	- 614	4.804	0	2.884	43.661
Geleistete Anzahlungen	0	0	416	0	0	416
	107.401	- 2.265	5.474	0	3.002	107.608
At equity bewertete Anteile	17	0	0	0	0	17
Übrige Finanzanlagen	87	0	0	0	0	87
Anlagevermögen	460.598	- 15.098	8.562	0	3.373	450.689

01.01.2004	Kumulierte Abschreibungen				Nettobuchwerte		
	Währungs- anpassungen	Zugänge	Zuschreibungen	Abgänge	31.12.2004	31.12.2004	31.12.2003
55.935	- 2.911	13.064	0	0	66.088	183.171	204.256
25.687	0	2.611	0	0	28.298	28.240	30.851
81.622	- 2.911	15.675	0	0	94.386	211.411	235.107
31.252	- 1.754	1.686	0	342	30.842	4.143	4.967
0	0	0	0	0	0	2.195	145
31.252	- 1.754	1.686	0	342	30.842	6.338	5.112
15.222	- 309	2.450	0	76	17.287	46.244	49.824
20.715	- 544	4.876	0	2.775	22.272	21.389	21.640
0	0	0	0	0	0	416	0
35.937	- 853	7.326	0	2.851	39.559	68.049	71.464
0	0	0	0	0	0	17	17
1	0	0	0	0	1	86	86
148.812	- 5.518	24.687	0	3.193	164.788	285.901	311.786

Entwicklung des Eigenkapitals des TAKKT-Konzerns, Stuttgart

(in TEUR)						
	Gezeichnetes Kapital	Gewinnrücklagen	Sonstiges Gesamtergebnis	Eigenkapital	Minderheitenanteile	Konzern-eigenkapital
Stand zum 01.01.2004	72.900	88.008	- 3.732	157.176	3.397	160.573
Veränderungen der Währungsrücklage	0	- 3.719	277	- 3.442	0	- 3.442
Auszahlungen an Aktionäre	0	- 7.290	0	- 7.290	- 1.060	- 8.350
Jahresüberschuss	0	32.399	0	32.399	640	33.039
Veränderungen der Finanzderivate	0	0	2.214	2.214	0	2.214
Stand zum 31.12.2004	72.900	109.398	- 1.241	181.057	2.977	184.034
	Gezeichnetes Kapital	Gewinnrücklagen	Sonstiges Gesamtergebnis	Eigenkapital	Minderheitenanteile	Konzern-eigenkapital
Stand zum 01.01.2003	72.900	83.844	- 7.167	149.577	3.745	153.322
Veränderungen der Währungsrücklage	0	- 12.241	1.173	- 11.068	0	- 11.068
Auszahlungen an Aktionäre	0	- 7.290	0	- 7.290	- 1.020	- 8.310
Jahresüberschuss	0	23.695	0	23.695	672	24.367
Veränderungen der Finanzderivate	0	0	2.262	2.262	0	2.262
Stand zum 31.12.2003	72.900	88.008	- 3.732	157.176	3.397	160.573

Kapitalflussrechnung des TAKKT-Konzerns, Stuttgart		
(in TEUR)	2004	2003
Jahresüberschuss vor Minderheitenanteilen	33.039	24.367
Abschreibungen auf Gegenstände des Anlagevermögens	24.687	26.182
Cashflow	57.726	50.549
Erfolgswirksam verbuchte latente Steuern	2.776	1.293
Sonstige zahlungsunwirksame Aufwendungen und Erträge	1.877	- 1.676
Gewinne/Verluste aus dem Abgang von Gegenständen des Anlagevermögens	- 33	- 102
Veränderung der Vorräte	- 4.233	- 349
Veränderung der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	- 9.519	- 968
Veränderung anderer Aktiva, die nicht der Investitions- und Finanzierungstätigkeit zuzuordnen sind	222	- 1.197
Veränderung der lang- und kurzfristigen Rückstellungen	4.272	- 21
Veränderung der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	6.028	- 3.033
Veränderung anderer Passiva, die nicht der Investitions- und Finanzierungstätigkeit zuzuordnen sind	753	- 1.694
Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit	59.869	42.802
Einzahlungen aus Abgängen von Gegenständen des Anlagevermögens	233	335
Auszahlungen für Investitionen in das Anlagevermögen	- 8.562	- 9.796
Cashflow aus der Investitionstätigkeit	- 8.329	- 9.461
Veränderung der Finanzverbindlichkeiten	- 43.576	- 25.881
Auszahlungen an Unternehmenseigner und Minderheitsgesellschafter (Dividenden)	- 8.350	- 8.310
Sonstige Veränderungen des Konzerneigenkapitals	84	- 74
Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit	- 51.842	- 34.265
Zahlungswirksame Änderungen des Finanzmittelbestands	- 302	- 924
Wechselkursbedingte Änderungen des Finanzmittelbestands	51	- 381
Finanzmittelbestand am 01.01.	4.219	5.524
Finanzmittelbestand am 31.12.	3.968	4.219

Die Kapitalflussrechnung wurde derivativ aus dem Konzernabschluss ermittelt und in Übereinstimmung mit den Bestimmungen von IAS 7 erstellt. Zur Währungsbereinigung wurden die einzelnen Bilanzpositionen der Eröffnungsbilanz mit den maßgeblichen Umrechnungskursen der Schlussbilanz umgerechnet. Diese Werte wurden mit der Schlussbilanz verglichen. Etwaige zahlungsunwirksame Aufwendungen und Erträge wurden ebenfalls bereinigt.

Durch die zum Vorjahr modifizierte Gliederung der Bilanzpositionen ergaben sich andere Vergleichspositionen. Zur besseren Vergleichbarkeit wurde die Kapitalflussrechnung für das Vorjahr innerhalb der einzelnen Cashflow-Größen neu gegliedert.

Der Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit enthält Zinseinzahlungen von TEUR 181 (TEUR 390) und Zinsauszahlungen von TEUR 10.992 (TEUR 14.374). An Ertragsteuern wurden im Jahr 2004 TEUR 14.926 (TEUR 15.747) gezahlt.

Die Investitionen beziehen sich auf Erhaltungs-, Rationalisierungs- und Erweiterungsmaßnahmen. Vermögenswerte durch Finanzierungsleasing wurden in Höhe von TEUR 984 (TEUR 0) erworben.

Die Finanzverbindlichkeiten umfassen alle verzinslichen Verbindlichkeiten, zur Erläuterung wird auf Seite 80 verwiesen. Im Berichtsjahr wurden Dividenden an die Aktionäre der TAKKT AG in Höhe von TEUR 7.290 (TEUR 7.290) ausgezahlt. Dies entspricht EUR 0,10 (EUR 0,10) pro Aktie.

Der zum Bilanzstichtag ausgewiesene Finanzmittelbestand ergibt sich als Summe aus Kassenbestand, Guthaben bei Kreditinstituten und Schecks. Eine Saldierung mit kurzfristigen Kontokorrentverbindlichkeiten erfolgte nicht.

Aufgrund der ab 2005 anzuwendenden veränderten Bilanzierungsvorschriften für Geschäfts- und Firmenwerte gemäß IFRS 3 (siehe auch Seite 75) hat TAKKT die Auswirkungen dieser Vorschrift auf alle in der Finanzkommunikation verwendeten Kennzahlen geprüft. Anpassungsbedarf ergab sich beim Cashflow, um den verzerrenden, nicht zahlungswirksamen Effekt aus den latenten Steuern zu bereinigen.

Cashflow (bisherige Definition)		
(in TEUR)	2004	2003
Jahresüberschuss vor Minderheitenanteilen	33.039	24.367
Abschreibungen auf Gegenstände des Anlagevermögens	24.687	26.182
Cashflow	57.726	50.549

Cashflow (neue Definition)		
(in TEUR)	2004	2003
Jahresüberschuss vor Minderheitenanteilen	33.039	24.367
Abschreibungen auf Gegenstände des Anlagevermögens	24.687	26.182
Erfolgswirksam verbuchte latente Steuern	2.776	1.293
Cashflow	60.502	51.842

Primäre Segmentberichterstattung nach Geschäftsbereichen 2004 des TAKKT-Konzerns, Stuttgart

(in TEUR)	K + K EUROPA	Topdeq	K + K America	Sonstige/ Konsolidierung	Konzern- ausweis
01.01.2004 – 31.12.2004					
Umsatzerlöse des Segments	379.547	74.608	273.496	- 23	727.628
EBITDA	65.883	- 440	29.451	- 7.729	87.165
EBITA	61.243	- 2.168	26.910	- 7.832	78.153
EBIT	54.584	- 3.595	19.321	- 7.832	62.478
Ergebnis vor Steuern	49.620	- 4.038	12.679	- 6.731	51.530
Jahresüberschuss vor Minderheitenanteilen	32.419	- 4.501	7.661	- 2.540	33.039
Planmäßige Abschreibungen des Segmentvermögens	11.298	3.155	10.131	103	24.687
Sonstige zahlungsunwirksame Aufwendungen und Erträge	1.493	1.410	- 2.612	1.586	1.877
Ergebnisbeiträge von at equity bewerteten Anteilen	0	0	0	0	0
Segmentvermögen	219.667	44.331	196.840	- 9.749	451.089
davon Buchwert von at equity bewerteten Anteilen	17	0	0	0	17
Latente Steueransprüche und Ertragsteuerforderungen	919	2.537	3.239	- 19	6.676
Gesamtvermögen	220.586	46.868	200.079	- 9.768	457.765
Segmentsschulden	36.297	8.493	22.734	5.864	73.388
Verbindlichkeiten aus latenten Steuern und Ertragsteuerverbindlichkeiten	6.700	874	4.575	1.916	14.065
Finanzverbindlichkeiten (kurz- und langfristig)	141.194	8.474	111.329	- 74.719	186.278
Gesamtsschulden	184.191	17.841	138.638	- 66.939	273.731
Segmentinvestitionen	2.920	972	4.529	141	8.562
Durchschnitt Mitarbeiter (Vollzeitbasis)	839	220	767	25	1.851
Mitarbeiter (Vollzeitbasis) zum Stichtag	846	214	754	26	1.840

Primäre Segmentberichterstattung nach Geschäftsbereichen 2003 des TAKKT-Konzerns, Stuttgart

(in TEUR)					
01.01.2003 – 31.12.2003	K + K EUROPA	Topdeq	K + K America	Sonstige/ Konsolidierung	Konzern- ausweis
Umsatzerlöse des Segments	357.892	74.650	281.389	- 33	713.898
EBITDA	61.087	543	25.407	- 6.984	80.053
EBITA	56.038	- 1.206	22.627	- 7.143	70.316
EBIT	49.372	- 2.633	14.275	- 7.143	53.871
Ergebnis vor Steuern	43.962	- 3.025	6.133	- 6.438	40.632
Jahresüberschuss vor Minderheitenanteilen	28.375	- 3.315	3.511	- 4.204	24.367
Planmäßige Abschreibungen des Segmentvermögens	11.714	3.176	11.133	159	26.182
Sonstige zahlungsunwirksame Aufwendungen und Erträge	- 404	1.019	- 3.205	914	- 1.676
Ergebnisbeiträge von at equity bewerteten Anteilen	0	0	0	0	0
Segmentvermögen	228.105	46.497	201.365	- 6.397	469.570
davon Buchwert von at equity bewerteten Anteilen	17	0	0	0	17
Latente Steueransprüche und Ertragsteuerforderungen	2.882	2.789	3.915	737	10.323
Gesamtvermögen	230.987	49.286	205.280	- 5.660	479.893
Segmentsschulden	30.608	7.164	25.268	4.587	67.627
Verbindlichkeiten aus latenten Steuern und Ertragsteuerverbindlichkeiten	7.043	398	3.926	1.759	13.126
Finanzverbindlichkeiten (kurz- und langfristig)	154.848	14.821	119.862	- 50.964	238.567
Gesamtsschulden	192.499	22.383	149.056	- 44.618	319.320
Segmentinvestitionen	6.846	964	1.181	805	9.796
Durchschnitt Mitarbeiter (Vollzeitbasis)	861	226	775	26	1.888
Mitarbeiter (Vollzeitbasis) zum Stichtag	844	226	764	26	1.860

Information zu den Segmenten

Im Rahmen der Segmentberichterstattung gemäß IAS 14 werden die Aktivitäten der TAKKT AG nach Geschäftsbereichen als primärem Berichtsformat und nach Regionen als sekundärem Berichtsformat abgegrenzt. Die Aufteilung der primären Segmente erfolgt nach dem Management Approach unter Berücksichtigung der internen Steuerung und Berichterstattung sowie der organisatorischen Aufteilung. Bei der Sekundärberichterstattung wird nach den Regionen Deutschland, übriges Europa, Nordamerika und sonstige Länder (Japan und Mexiko) unterschieden. Im Gegensatz zum Vorjahr wurden die Firmenwerte aus Kapitalkonsolidierung für Zwecke der sekundären Berichterstattung dem Segmentvermögen der jeweiligen Tochtergesellschaft zugeordnet. Daraus ergab sich eine Verlagerung des Segmentvermögens von der Region „Deutschland“ nach „übriges Europa“. Das Vorjahr wurde entsprechend angepasst. Es werden für die Segmentinformationen die gleichen Rechnungslegungsvorschriften wie für den Konzernabschluss angewendet. Für die Transfers innerhalb des Konzerns werden Verrechnungspreise angesetzt, die auf Basis der Kostenaufschlagsmethode ermittelt werden. Die Kostenaufschlagsmethode entspricht den Grundsätzen der OECD. Die Ermittlung hat sich im Vergleich zum Vorjahr nicht verändert.

Primäre Berichterstattung nach Geschäftsbereichen

Geschäftsbereich KAISER + KRAFT EUROPA

KAISER + KRAFT EUROPA GmbH, Stuttgart, ist mit den Vertriebsgesellschaften der Gruppen KAISER + KRAFT, Gaerner, Gerdmans und KWESTO in 20 europäischen Ländern aktiv. Des Weiteren hat die KAISER + KRAFT-Gruppe in 2002 mit der Gründung einer Gesellschaft in Japan den Grundstein für die Erschließung des asiatischen Markts gelegt. Die Gesellschaften des Geschäftsbereichs bieten via Katalog und teilweise via Internet ca. 33.000 Produkte an. KAISER + KRAFT EUROPA GmbH, Stuttgart, betreibt ein zentrales Versandhandelszentrum in Kamp-Lintfort sowie je ein Regionallager für die Gerdmans- und die KWESTO-Gruppe und unterhält in einer Betriebsstätte in Haan bei Düsseldorf die Eigenfertigung für langlebige Transportgeräte (Transportwagen, Sackkarren, Hebelroller etc.).

Die selbstgefertigten Produkte werden unter der Marke „EUROKRAFT“ vertrieben. Neben dem Standardprogramm werden nach individuellen Kundenwünschen auch Einzelstücke und Kleinserien produziert.

Der Geschäftsbereich konzentriert sich auf die Produktgruppen Transport, Lager, Umwelt, Betrieb und Büro.

Geschäftsbereich Topdeq

Die Topdeq-Gruppe vertreibt in Deutschland, der Schweiz, den Niederlanden, in Frankreich und den USA designorientierte Büromöbel und Accessoires via Katalog und Internet. Hauptkunden sind vorwiegend kleine und mittlere Unternehmen im Dienstleistungsbereich. Als besondere Serviceleistung bietet Topdeq einen 24-Stunden-Lieferservice und eine mindestens fünfjährige Qualitätsgarantie an. Bei Bestellungen vor 12:30 Uhr erhalten die Kunden auf Wunsch und gegen Aufpreis die Ware noch am selben Tag. Topdeq betreibt Lagerstätten in Deutschland, der Schweiz, Frankreich und den USA. Das Sortiment der Topdeq-Gruppe umfasst ca. 3.000 Produkte.

Geschäftsbereich K + K America

K + K America Corporation, Milwaukee, vertreibt via Katalog und Internet mit C&H Distributors, C&H Productos Industriales, Conney Safety Products und Avenue Industrial Supply in den USA, Kanada und Mexiko über 45.000 Produkte aus den Bereichen Transport, Lager, Betrieb, Büro, Arbeitssicherheit und Verpackung. Hubert Company LLC vertreibt rund 23.000 Bedarfsartikel und Ausrüstungsgegenstände für den Lebensmitteleinzelhandel und die Gastronomie in den USA und Kanada. Mit ca. 3.000 zusätzlichen Produkten wird seit August 2003 auch der sonstige Einzelhandel angesprochen. Die K + K America-Gruppe verfügt über drei Versandhandelszentren (C&H, Conney und Hubert) sowie über vier regionale Lager in den USA und zwei in Kanada.

Sekundäre Segmentberichterstattung nach geografischen Regionen 2004 des TAKKT-Konzerns, Stuttgart

(in TEUR)

01.01. – 31.12.2004	Deutschland	Übriges Europa	Nordamerika	Sonstige	Konzern- ausweis
Umsatzerlöse des Segments	180.407	261.691	284.481	1.049	727.628
Segmentvermögen	166.616	91.629	192.487	357	451.089
Segmentinvestitionen	2.678	1.208	4.657	19	8.562

Sekundäre Segmentberichterstattung nach geografischen Regionen 2003 des TAKKT-Konzerns, Stuttgart

(in TEUR)

01.01. – 31.12.2003	Deutschland	Übriges Europa	Nordamerika	Sonstige	Konzern- ausweis
Umsatzerlöse des Segments	174.039	247.073	292.270	516	713.898
Segmentvermögen	176.027	88.526	204.552	465	469.570
Segmentinvestitionen	7.660	915	1.182	39	9.796

Konzernanhang zum 31. Dezember 2004

1. ALLGEMEINE GRUNDLAGEN

a) Grundlagen der Rechnungslegung

Der Konzernabschluss der TAKKT AG wurde nach den Vorschriften des International Accounting Standards Board (IASB) aufgestellt; die Auslegungen (SIC) des International Financial Reporting Interpretation Committee wurden dabei beachtet. Alle am Abschlussstichtag gültigen International Financial Reporting Standards (IFRS) wurden berücksichtigt. Die im Rahmen des „Improvements Project“ überarbeiteten, im Dezember 2003 veröffentlichten und generell erst ab dem 1. Januar 2005 verbindlich anzuwendenden Standards (IAS 1, 2, 8, 10, 16, 17, 21, 24, 27, 28, 31, 33, 40) wurden mit Ausnahme von IAS 16 und IAS 28 (jeweils revised 2004), soweit sie Relevanz haben, vorzeitig angewandt. IAS 32 und IAS 39 wurden nicht vorzeitig in der überarbeiteten Fassung (revised 2004) angewandt. Der Konzernabschluss steht im Einklang mit der Richtlinie der Europäischen Union zur Konzernrechnungslegung (Richtlinie 83/349/EWG). Zur Erzielung der Gleichwertigkeit mit einem nach HGB aufgestellten Konzernabschluss sind sämtliche über die Vorschriften des IASB hinausgehenden, nach HGB erforderlichen Angaben und Erläuterungen gemacht worden. Die Voraussetzungen gemäß § 292a HGB für die Befreiung von der Erstellung eines Konzernabschlusses nach deutschen Rechnungslegungsnormen wurden erfüllt. Die Beurteilung dieser Voraussetzungen basiert auf dem vom Deutschen Standardisierungsrat veröffentlichten Deutschen Rechnungslegungsstandard Nr. 1 (DRS 1). Zur Befreiung von der Pflicht zur Aufstellung eines Konzernabschlusses nach deutschem Recht wurde der Konzernabschluss noch um weitere Erläuterungen gemäß § 292a HGB ergänzt. Der Konzernabschluss wurde in Euro aufgestellt. Soweit nicht anders vermerkt, werden alle Beträge in TEUR angegeben.

Zur besseren Übersicht wurden in der Bilanz sowie in der Gewinn- und Verlustrechnung verschiedene Positionen zusammengefasst. Diese werden im Anhang ausführlich dargestellt. Für bestimmte Positionen der Bilanz sowie Gewinn- und Verlustrechnung wurde ein anderer Ausweis als im Vorjahr gewählt. Die jetzige Gliederung in kurz- und langfristige Posten richtet sich nach den Anforderungen des IASB „Improvements Project“. Hiermit folgt TAKKT den allgemeinen Entwicklungen in der Rechnungslegung. Die Unterschiede sind jeweils detailliert bei den Erläuterungen der Einzelpositionen im Anhang dargestellt.

Die Gewinn- und Verlustrechnung wurde nach dem Gesamtkostenverfahren erstellt, jedoch erweitert um den gesonderten Ausweis des Rohertrags.

Dem Konzernabschluss liegen dieselben einheitlichen Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze wie im Vorjahr zugrunde.

b) Konsolidierungskreis

Konzernobergesellschaft ist die in das Handelsregister des Amtsgerichts Stuttgart unter HRB 19962 eingetragene TAKKT AG, Stuttgart. Die in über 20 Ländern aktive TAKKT AG ist im B2B-Versandhandel für Büro, Betriebs- und Lagerausstattung tätig. Neben der TAKKT AG wurden 5 inländische (Vorjahr: 5) und 40 ausländische (Vorjahr: 39) Unternehmen in den Konzernabschluss einbezogen. Der Zugang im Konsolidierungskreis resultiert aus einer Gründung. Es existiert ein inländisches assoziiertes Unternehmen. Die TAKKT AG ist zu 72,7 Prozent ein Tochterunternehmen der Franz Haniel & Cie. GmbH, Duisburg. Die TAKKT-Gruppe wird daher in deren Konzernabschluss einbezogen.

c) Konsolidierungsgrundsätze

Bei sämtlichen in den Konzernabschluss einbezogenen Unternehmen deckt sich der Stichtag des Einzelabschlusses mit dem Stichtag des Konzernabschlusses zum 31. Dezember 2004.

Die in die Konsolidierung einbezogenen Abschlüsse der in- und ausländischen Tochtergesellschaften wurden gemäß IAS 27 nach einheitlichen Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden aufgestellt. Die Kapitalkonsolidierung erfolgte gemäß IAS 27 nach der Buchwertmethode durch Verrechnung der Anschaffungskosten mit dem auf das Mutterunternehmen entfallenden anteiligen Eigenkapital zum Erwerbszeitpunkt.

Die aus der Erstkonsolidierung resultierenden aktiven Unterschiedsbeträge wurden als Firmenwert behandelt und über ihre voraussichtliche wirtschaftliche Nutzungsdauer linear abgeschrieben.

Konzerninterne Gewinne und Verluste, Umsatzerlöse, Aufwendungen und Erträge sowie alle Forderungen und Verbindlichkeiten zwischen den konsolidierten Tochterunternehmen wurden eliminiert. Zwischenergebnisse im Anlage- und Vorratsvermögen aus konzerninternen Lieferungen wurden eliminiert, sofern sie nicht von untergeordneter Bedeutung waren.

Differenzen aus der Schuldenkonsolidierung wurden erfolgswirksam eliminiert, soweit sie im Einzelfall TEUR 10 überstiegen.

Forderungen und Verbindlichkeiten gegenüber Dritten wurden unter der Voraussetzung der Gegenseitigkeit und Aufrechenbarkeit konsolidiert. Auf Konzernfremde entfallende Anteile am Eigenkapital und am Jahresüberschuss der Beteiligungsgesellschaften wurden unter dem Posten „Minderheitenanteile“ innerhalb des Konzerneigenkapitals ausgewiesen.

Auf ergebniswirksame Konsolidierungsvorgänge wurden latente Steuern gemäß IAS 12 abgegrenzt. Ausnahme bildete die Abschreibung auf die Firmenwerte aus der Kapitalkonsolidierung, für die keine latente Steuer zu bilden ist.

d) Währungsumrechnung

Die Berichtswährung der TAKKT AG ist der Euro. Die Währungsumrechnung erfolgt gemäß IAS 21 nach der Methode der funktionalen Währung. Da sämtliche einbezogenen Unternehmen ihre Geschäfte selbstständig betreiben, ist die jeweilige Landeswährung die funktionale Währung. Gemäß der Methode der funktionalen Währung werden bei allen Jahresabschlüssen von Tochterunternehmen, die nicht in Euro berichten, die Vermögenswerte und Schulden mit dem Mittelkurs am Bilanzstichtag sowie die Aufwendungen und Erträge mit dem Jahresdurchschnittskurs umgerechnet. Zur Ermittlung der Firmenwerte aus der Kapitalkonsolidierung wurde das zu konsolidierende Eigenkapital mit dem Mittelkurs zum Erwerbszeitpunkt umgerechnet. Die sich aus der Folgekonsolidierung ergebenden Währungsunterschiede in Höhe von TEUR 4.529 (TEUR 3.823) wurden erfolgsneutral den Gewinnrücklagen zugeordnet. Der TAKKT-Konzern hat keine Tochterunternehmen in Hochinflationländern.

Fremdwährungsgeschäfte wurden in den Einzelabschlüssen der TAKKT AG und der Tochtergesellschaften mit den Kursen zum Zeitpunkt der Geschäftsvorfälle umgerechnet. Vermögenswerte und Schulden in Fremdwährung wurden mit dem Kurs am Bilanzstichtag umgerechnet. Umrechnungsdifferenzen wurden ergebniswirksam berücksichtigt und in der Gewinn- und Verlustrechnung unter „Sonstige betriebliche Aufwendungen“ erfasst.

Die im Konzernabschluss verwendeten Kurse der wichtigsten Währungen haben sich in Mengenrelation zu 1 Euro wie folgt entwickelt:

Währungskurse

Währung	Land	Stichtagskurse		Durchschnittskurse	
		2004	2003	2004	2003
USD	USA	1,3621	1,2630	1,2425	1,1290
CHF	Schweiz	1,5429	1,5579	1,5436	1,5203
GBP	Großbritannien	0,7051	0,7048	0,6784	0,6916
SEK	Schweden	9,0206	9,0800	9,1236	9,1233

2. ERLÄUTERUNGEN ZUR GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG

(1) Umsatzerlöse

(in TEUR)	2004	2003
Umsatzerlöse mit Fremden	726.879	713.395
Umsatzerlöse mit verbundenen Unternehmen	749	503
	727.628	713.898

Die Umsätze mit verbundenen Unternehmen betrafen Gesellschaften des Mehrheitsaktionärs, die nicht zum Konsolidierungskreis der TAKKT AG gehören. Dabei handelte es sich im Wesentlichen um Umsätze mit den Schwestergesellschaften, insbesondere dem HTS International-Konzern, in Höhe von TEUR 369. Die Umsätze mit verbundenen Unternehmen betragen unter 1,0 Prozent des Gesamtumsatzes.

Eine Aufgliederung der Umsätze nach Segmenten und Regionen ergibt sich aus der Segmentberichterstattung auf Seite 63ff. Die Erfassung von Umsatzerlösen erfolgt grundsätzlich dann, wenn die Waren geliefert worden sind.

(2) Sonstige betriebliche Erträge

(in TEUR)	2004	2003
Mieterträge	282	276
Erträge aus der Auflösung von Wertberichtigungen	361	476
Erträge aus Abgängen von Gegenständen des Anlagevermögens	60	277
Betriebserträge	2.331	2.771
Sonstige Erträge	2.420	3.087
	5.454	6.887

Im Geschäftsbericht für das Jahr 2003 wurden als sonstige betriebliche Erträge TEUR 8.657 ausgewiesen. Abweichend dazu wurden im aktuellen Geschäftsbericht Erträge aus der Auflösung von Rückstellungen (TEUR 1.306) für das Vorjahr mit den jeweiligen Aufwandspositionen, denen sie inhaltlich zuzuordnen sind, saldiert. Somit wurden sie jetzt unter den Positionen „Sonstige betriebliche Aufwendungen“ und „Personalaufwand“ gezeigt.

Die Erträge aus der operativen Währungsumrechnung in Höhe von TEUR 802 wurden ebenfalls unter der Position „Sonstige betriebliche Aufwendungen“ saldiert.

In der Position „Sonstige Erträge“ sind Erträge von Verbundunternehmen in Höhe von TEUR 34 (TEUR 510) enthalten. Davon entfielen im Vorjahr TEUR 140 auf die Schwestergesellschaft, den Celesio-Konzern. Des Weiteren beinhalten die sonstigen Erträge Differenzen aus der Verbundeliminierung, die im Vergleich zum Geschäftsbericht 2003 nicht unter den sonstigen betrieblichen Aufwendungen gezeigt wurden.

(3) Personalaufwand

(in TEUR)	2004	2003
Löhne und Gehälter	77.743	76.738
Soziale Abgaben	14.656	15.920
Aufwendungen für die Altersversorgung	3.065	2.666
Auflösung personalbezogener Rückstellungen	- 175	- 255
Sonstige Aufwendungen	368	51
	95.657	95.120

Im Geschäftsbericht für das Jahr 2003 wurden als Personalaufwand TEUR 95.039 ausgewiesen. Abweichend dazu wurden jetzt die Auflösungen von personalbezogenen Rückstellungen unter der Position „Personalaufwand“ statt unter „Sonstige betriebliche Erträge“ gezeigt. Darüber hinaus erfolgte eine Umgliederung von sonstigen personalbezogenen Aufwendungen aus den sonstigen betrieblichen Aufwendungen in den Personalaufwand in Höhe von insgesamt TEUR 336. Zur Anzahl der im Konzern Beschäftigten wird auf die Angaben zur Segmentberichterstattung auf Seite 63ff. verwiesen.

(4) Sonstige betriebliche Aufwendungen

(in TEUR)	2004	2003
Verluste aus Abgängen von Gegenständen des Anlagevermögens	17	175
Wertberichtigungen auf Vermögensgegenstände des Umlaufvermögens/Forderungsverluste	1.791	1.911
Erträge aus der Auflösung von Rückstellungen	- 77	- 1.051
Operate Leasing und Mieten	10.587	10.569
Betriebssteuern	932	852
Betriebskosten	91.729	94.170
Verwaltungskosten	14.262	13.911
	119.241	120.537
davon verbundene Unternehmen aus dem Celesio-Konzern	225	541
davon sonstige verbundene Unternehmen des Mehrheitsaktionärs Franz Haniel & Cie. GmbH	548	415
davon periodenfremd	636	891

Im Geschäftsbericht 2003 wurden unter der Position „Sonstige betriebliche Aufwendungen“ für das Jahr 2003 TEUR 122.388 ausgewiesen. Die Abweichung beruht zum einen auf der Umgliederung der Erträge in Höhe von TEUR 1.051 aus der Auflösung von Rückstellungen; diese wurden im Geschäftsbericht 2003 unter „Sonstige betriebliche Erträge“ gezeigt. Zudem wurden die Erträge aus Währungsumrechnung in Höhe von TEUR 802 nicht mehr unter der Position „Sonstige betriebliche Erträge“ gezeigt, sondern unter „Sonstige betriebliche Aufwendungen“ saldiert. Im Gegensatz dazu wurden die Erträge aus der Verbundeliminierung in Höhe von TEUR 338 jetzt unter der Position „Sonstige betriebliche Erträge“ statt unter „Sonstige betriebliche Aufwendungen“ saldiert. Des Weiteren wurden personalbezogene Aufwendungen in Höhe von TEUR 336 in den Personalaufwand umgegliedert.

Die Betriebskosten enthalten zum großen Teil Katalogkosten. Den Betriebssteuern wurden z. B. Grundsteuer, KFZ-Steuer, Steuern auf Vermögen und Kapital sowie die französische „tax professionnelle“ zugeordnet.

(5) Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände und Sachanlagen		
(in TEUR)	2004	2003
Immaterielle Vermögensgegenstände	1.686	2.036
Sachanlagen	7.326	7.701
	9.012	9.737

(6) Abschreibungen auf Geschäfts- und Firmenwerte		
(in TEUR)	2004	2003
Abschreibungen auf Geschäftswerte	13.064	13.827
Abschreibungen auf Firmenwerte aus Kapitalkonsolidierung	2.611	2.618
	15.675	16.445

Nähere Erläuterungen zu Geschäfts- und Firmenwerten befinden sich auf Seite 74.

(7) Übriges Finanzergebnis		
(in TEUR)	2004	2003
Aufwendungen aus der Marktbewertung von Finanzinstrumenten für Konzerndarlehen	- 27	- 81

Nähere Erläuterungen zum Einsatz von derivativen Finanzinstrumenten befinden sich auf Seite 86ff.

(8) Zinsergebnis		
(in TEUR)	2004	2003
Zinserträge		
Erträge aus sonstigen langfristigen Vermögensgegenständen	4	4
Zinsen und ähnliche Erträge		
- von Haniel Finance Gesellschaften	1	158
- übrige	176	228
	181	390
Zinsaufwendungen		
Abschreibungen auf Wertpapiere des Anlagevermögens	0	0
Zinsen und ähnliche Aufwendungen		
- an Haniel Finance Gesellschaften	- 133	- 382
- Zinsanteil Finanzierungsleasing	- 1.437	- 1.475
- Zinsanteil Finanzierungsleasing verbundener Unternehmen	- 167	- 178
- Zinsanteil Pensionsrückstellungen	- 493	- 479
- Zinsen aus Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	- 8.872	- 11.034
	- 11.102	- 13.548
	- 10.921	- 13.158

(9) Steuern vom Einkommen und vom Ertrag

Im Steueraufwand werden die in den einzelnen Ländern gezahlten beziehungsweise geschuldeten Steuern vom Einkommen und vom Ertrag sowie latente Steuerabgrenzungen ausgewiesen. Die Berechnung der latenten Steuern erfolgt mit den jeweils landesspezifischen Steuersätzen. Am Bilanzstichtag beschlossene Steuersatzänderungen sind bei der Berechnung der latenten Steuern bereits berücksichtigt. Die angewandten Ertragsteuersätze der einzelnen Länder variieren von 16,0 bis 40,9 Prozent.

Zusammensetzung des Steueraufwands

(in TEUR)	2004	2003
Laufende Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	15.715	14.972
Latente Steuern	2.776	1.293
	18.491	16.265

Die latenten Steuern enthalten ergebniswirksame Veränderungen der Wertberichtigung auf aktive latente Steuern in Höhe von TEUR 66 (TEUR 3.113).

Der Unterschied zwischen dem tatsächlichen Steueraufwand und dem rechnerischen Steueraufwand, der sich bei einem Steuersatz für die TAKKT AG von 38,9 (40,0) ergeben würde, setzt sich wie folgt zusammen:

Steuerüberleitungsrechnung

(in TEUR)	2004	2003
Konzernergebnis vor Ertragsteuern	51.530	40.632
Durchschnittlicher erwarteter Steueraufwand (Steuersatz 38,9%, im Vorjahr 40,0%)	20.045	16.253
Steuerlich nicht abzugsfähige Abschreibungen auf Firmenwerte	1.016	1.047
Änderungen von Steuersätzen	209	- 321
Unterschiede zu ausländischen Steuersätzen	- 3.712	- 2.722
Steuerlich nicht abzugsfähige Aufwendungen	1.384	3.490
Steuerfreie Erträge	- 41	- 1.196
Veränderung/Wertberichtigung der latenten Steuern auf Verlustvorträge	563	- 1.176
Periodenfremde Steuern	- 1.674	242
Sonstige Abweichungen	639	619
Gewerbsteuerliche Korrekturen	62	29
Ertragsteueraufwand laut Gewinn- und Verlustrechnung des Konzerns	18.491	16.265

Der rechnerische Steuersatz ergibt sich aus der Anwendung der derzeit in Deutschland gültigen Steuersätze. Dabei wurden neben der Körperschaftsteuer in Höhe von 25,0 Prozent der Solidaritätszuschlag von 5,5 Prozent und der durchschnittliche Gewerbesteuersatz der deutschen Konzerngesellschaften berücksichtigt. Die Veränderung des rechnerischen Steuersatzes beruht auf dem Wegfall des Flutopferhilfeszuschlags bei den deutschen Konzerngesellschaften.

Ergebnis pro Aktie		
	2004	2003
Anzahl der ausgegebenen Stückaktien (in Tausend)	72.900	72.900
Gewichtete Anzahl der ausgegebenen Stückaktien (in Tausend)	72.900	72.900
Jahresüberschuss (in TEUR)	32.399	23.695
Ergebnis pro Aktie (in EUR)	0,44	0,33
Cashflow pro Aktie (in EUR)	0,78	0,68

Das Ergebnis pro Aktie und der Cashflow pro Aktie errechnen sich aus der Division des Jahresüberschusses (nach Minderheitenanteilen) bzw. des Cashflows (nach Minderheitenanteilen) durch die gewichtete Anzahl der ausgegebenen Aktien.

Vorstand und Aufsichtsrat schlagen vor, für das Geschäftsjahr 2004 eine Dividende von EUR 0,15 pro Aktie auszuschütten.

3. ERLÄUTERUNGEN ZUR BILANZ

Anlagevermögen

Die gesondert dargestellte Entwicklung des Anlagevermögens (vergleiche Seite 58f.) ist integraler Bestandteil des Konzernanhangs. Die im Anlagespiegel enthaltenen Zu- und Abschreibungen wurden wie in der Gewinn- und Verlustrechnung mit den Durchschnittskursen umgerechnet. Die Differenz zum Stichtagskurs ist in der Währungsanpassung enthalten.

(10) Geschäfts- und Firmenwerte

Einige der in der Vergangenheit durchgeführten Akquisitionen wurden als so genannte „Asset Deals“ durchgeführt. Hierbei wurden alle Vermögensgegenstände vom Käufer einzeln erworben. Überstieg der Kaufpreis den fairen Wert der einzelnen identifizierbaren Vermögensgegenstände, so wurde die Differenz als Geschäftswert in der Einzelbilanz des jeweiligen Erwerbers aktiviert. Der aktivierte Geschäftswert wird gemäß IFRS im Regelfall über einen Zeitraum von 20 Jahren abgeschrieben. Für steuerliche Zwecke wurden diese weiterhin über einen Zeitraum von 15 Jahren abgeschrieben. Daraus resultierende latente Steuern kumulierten sich zum Stichtag auf TEUR 8.117 (TEUR 6.904).

Im Rahmen der Abspaltung von der GEHE AG (heute Celesio AG) wurden für die deutschen Geschäftsaktivitäten die entsprechenden Geschäftswerte aktiviert.

Für einen Teil der Geschäftswerte von C&H Distributors, USA, beträgt die Abschreibungsdauer 25 Jahre. Bei der im Rahmen der Akquisition im Jahre 1988 durchgeführten Neubewertung wurden Kundenlisten und Markennamen gesondert aktiviert; diese waren in der Vergangenheit üblicherweise in der Gesamtsumme des Geschäftswerts enthalten. Für diese Positionen wurden kürzere Abschreibungszeiträume gewählt. Die Gesamtschau ergibt eine gewichtete Abschreibungsdauer, die unter 20 Jahren liegt. Aus Aufwands Gesichtspunkten sowie Werthaltigkeitsaspekten wurde auf eine wiederholte Neubewertung auf den Erwerbszeitpunkt verzichtet. Der fortgeführte Buchwert des über 25 Jahre abgeschrieben Geschäftswerts von C&H Distributors beträgt zum 31.12.2004 noch TEUR 1.379 (TEUR 1.673). Es waren keine außerplanmäßigen Abschreibungen anzusetzen.

Im Rahmen der Konsolidierung wurden die im Einzelabschluss angesetzten Geschäftswerte in die Berichtswährung Euro umgerechnet. Der Wertansatz im Konzern wurde daher auch zwangsläufig durch die zugrunde gelegten Wechselkurse beeinflusst.

Die Restbuchwerte der Geschäftswerte verteilen sich auf die Segmente wie folgt

(in TEUR)	2004	2003
KAISER + KRAFT EUROPA-Gruppe	79.379	84.854
Topdeq-Gruppe	0	0
K + K America-Gruppe	103.792	119.402
	183.171	204.256

Wurden Erwerbe als so genannte „Share Deals“ durchgeführt, wurden die anteiligen, das Eigenkapital zum Erwerbszeitpunkt übersteigenden Anschaffungskosten als Firmenwert aus Kapitalkonsolidierung aktiviert. Im Konzern werden diese Firmenwerte ebenso über einen Zeitraum von 20 Jahren abgeschrieben. Die Abschreibung findet außerhalb der für die steuerliche Bemessungsgrundlage maßgeblichen Einzelbilanz statt. Auf Firmenwerte aus Kapitalkonsolidierung werden keine latenten Steuern gebildet.

Die Restbuchwerte der Firmenwerte verteilen sich auf die Segmente wie folgt

(in TEUR)	2004	2003
KAISER + KRAFT EUROPA-Gruppe	15.397	16.581
Topdeq-Gruppe	12.843	14.270
K + K America-Gruppe	0	0
	28.240	30.851

TAKKT wendet mit Beginn des Geschäftsjahrs 2005 den neuen Standard IFRS 3 an. Gemäß diesem Standard dürfen die Geschäfts- und Firmenwerte nicht mehr planmäßig abgeschrieben werden. Vielmehr wird die Werthaltigkeit der Geschäfts- und Firmenwerte durch einen jährlich durchzuführenden Impairment Test überprüft.

Geschäftswerte aus Einzelbilanzen werden gemäß den jeweils gültigen Vorschriften weiterhin steuerlich wirksam abgeschrieben. Diese Abschreibung wird im Rahmen der Konzernbilanzierung wieder eliminiert, und gleichzeitig sind latente Steuern zu bilden.

Wäre der IFRS 3 bereits für das Jahr 2004 angewendet worden, hätte sich kein Abwertungsbedarf bei den Geschäfts- und Firmenwerten ergeben.

Durch den Wegfall von planmäßigen Geschäftswertabschreibungen sind zusätzlich latente Steuern zu bilden. Bei einer Pro-Forma-Anwendung des IFRS 3 im Jahr 2004 hätte sich dadurch der latente Steueraufwand um TEUR 4.990 erhöht.

Die wesentlichen Ertragskennzahlen hätten sich wie folgt dargestellt:

Ertragskennzahlen 2004

(in TEUR)	2004 pro forma nach IFRS 3	2004 wie berichtet
EBITDA	87.165	87.165
EBITA	78.153	78.153
EBIT	78.153	62.478
Ergebnis vor Steuern	67.205	51.530
Jahresüberschuss vor Minderheitenanteilen	43.724	33.039

Im Zuge der bevorstehenden Anwendung des IFRS 3 hat TAKKT alle in der Finanzkommunikation verwendeten Kennzahlen überprüft. Dabei ergab sich bei der Definition des Cashflows ein Anpassungsbedarf, um die verzerrenden Effekte aus latenten Steuern zu bereinigen. Dazu wird auf Seite 62 verwiesen.

(11) Andere immaterielle Vermögensgegenstände

Entgeltlich erworbene immaterielle Vermögensgegenstände, die im Wesentlichen EDV-Programme umfassen, wurden zu Anschaffungskosten einschließlich Anschaffungsnebenkosten angesetzt. Diesen liegt eine planmäßige Nutzungsdauer von in der Regel zwei bis fünf Jahren zugrunde. Forschungs- und Entwicklungskosten, die aufwandswirksam zu behandeln sind, fallen aufgrund der Geschäftstätigkeit nur in unwesentlicher Höhe an. Für immaterielle Vermögensgegenstände bestanden wie im Vorjahr keine Eigentums- oder Verfügungsbeschränkungen.

(12) Sachanlagen

Sachanlagen, die im Geschäftsbetrieb länger als ein Jahr genutzt werden, sind mit ihren Anschaffungs- oder Herstellungskosten abzüglich planmäßiger Abschreibungen bilanziert. Außerplanmäßige Abschreibungen gemäß IAS 36 waren nicht erforderlich. Finanzierungskosten wurden gemäß IAS 23.11 nicht aktiviert. Die Gegenstände des Sachanlagevermögens wurden entsprechend der wirtschaftlichen Nutzungsdauer im Wesentlichen linear abgeschrieben.

Die Abschreibungsdauer beträgt:

Gebäude	10 – 50 Jahre
Technische Anlagen und Maschinen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	3 – 15 Jahre

Wesentliche Restwerte gemäß IAS 16.46 waren bei der Bemessung der Abschreibungshöhe nicht zu berücksichtigen. Gemietete beziehungsweise geleaste Sachanlagen, bei denen sowohl das wirtschaftliche Risiko als auch der wirtschaftliche Nutzen bei der jeweiligen Konzerngesellschaft liegt (Finanzierungsleasing), wurden gemäß IAS 17 mit dem Fair Value beziehungsweise dem niedrigeren Barwert der Mindestleasingzahlungen aktiviert und über die geschätzte Nutzungsdauer des Leasinggegenstands oder die kürzere Laufzeit des Leasingverhältnisses abgeschrieben. Zur Ermittlung des Barwerts wurde ein Zinssatz von sieben Prozent oder bei Spezialleasing der dem Leasingvertrag zugrunde liegende Zinssatz verwendet. Die aus den künftigen Leasingraten resultierenden Zahlungsverpflichtungen wurden als Verbindlichkeit passiviert.

Im Rahmen von Finanzierungsleasing wurden zum Abschlussstichtag Sachanlagen mit einem Buchwert von TEUR 21.235 (TEUR 22.266) aktiviert. Hierin waren ein Zugang von TEUR 984 und ein Abgang von Anschaffungskosten von TEUR 1.380 (Nettobuchwert TEUR 0) für Betriebs- und Geschäftsausstattung enthalten. Die geleasten Gegenstände werden unter Grundstücke und Bauten mit TEUR 16.705 (TEUR 17.825) und unter Betriebs- und Geschäftsausstattung mit TEUR 4.530 (TEUR 4.441) ausgewiesen. Die Finanzierungsleasingverträge wurden über eine Grundmietzeit zwischen zwei und 22 Jahren abgeschlossen, ein Teil dieser Verträge enthält Verlängerungsoptionen zu marktüblichen Bedingungen. Bei Spezialleasing oder Leasing von Grundstücken oder Gebäuden ist der Leasingnehmer im Regelfall berechtigt, zum Ende der Grundmietzeit eine Kaufoption auszuüben. Im Allgemeinen entspricht der Optionspreis dem jeweiligen Restbuchwert. Für im rechtlichen und wirtschaftlichen Eigentum befindliche Sachanlagen bestanden wie im Vorjahr keine Eigentums- oder Verfügungsbeschränkungen. Instandhaltungskosten wurden, sofern nicht aktivierungspflichtig, direkt als Aufwand erfasst.

(13) Übrige Finanzanlagen

Die übrigen Finanzanlagen enthalten im Wesentlichen Wertpapiere zur Rückdeckung von in Österreich vorgeschriebenen Rückstellungen im Personalbereich. Die Wertpapiere sind zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet.

(14) Sonstige Forderungen und Vermögenswerte

Die langfristigen sonstigen Forderungen und Vermögenswerte beinhalten Mitarbeiterdarlehen, Kautionen und eine Rückdeckungsversicherung. Im Geschäftsbericht 2003 wurden diese Werte unter „Sonstige Vermögensgegenstände“ ausgewiesen. Die Bewertung der Mitarbeiterdarlehen und der Kautionen erfolgte zum Rückzahlungsbetrag. Die Rückdeckungsversicherung wurde zum versicherungsmathematischen Rückkaufswert angesetzt.

(15) Latente Steuern

Die Ermittlung latenter Steuern erfolgte in Übereinstimmung mit IAS 12 nach der „liability method“. Danach werden für temporäre Unterschiede zwischen den im Konzernabschluss angesetzten Buchwerten und den steuerlichen Wertansätzen von Vermögenswerten und Schulden zukünftig wahrscheinlich eintretende Steuerent- und -belastungen bilanziert.

Aktive latente Steuern aus abzugsfähigen temporären Unterschieden und steuerlichen Verlustvorträgen wurden nur in dem Umfang angesetzt, in dem mit hinreichender Wahrscheinlichkeit angenommen werden konnte, dass die jeweilige Gesellschaft ausreichend steuerpflichtiges Einkommen zur Realisierung des entsprechenden Nutzens erzielen wird.

Für latente Steuern auf Verlustvorträge wurden Wertberichtigungen in Höhe von TEUR 4.314 gebildet. Zeitliche Begrenzungen bei der Vortragsfähigkeit von steuerlichen Verlustvorträgen wurden bei der Bewertung entsprechend berücksichtigt. Die latenten Steuerverbindlichkeiten wurden im Geschäftsbericht für das Jahr 2003 unter der Position „Übrige Rückstellungen“ ausgewiesen.

Die Wertberichtigungen betreffen folgende Verlustvorträge:

Verlustvorträge				
(in TEUR)				
Vortragsfähigkeit	Bis 1 Jahr	Über 1 bis 5 Jahre	Über 5 Jahre	Gesamt
	35	1.911	8.325	10.271

Auf Ansatz- und Bewertungsunterschiede bei den einzelnen Bilanzpositionen entfallen die folgenden bilanzierten, aktiven und passiven latenten Steuern:

Bestand an aktiven und passiven latenten Steuern				
(in TEUR)	2004 aktiv	2004 passiv	2003 aktiv	2003 passiv
Geschäftswerte	0	8.117	0	6.904
Andere immaterielle Vermögensgegenstände und Sachanlagen	275	8.517	340	9.261
Vorräte	335	403	624	518
Forderungen und sonstige Vermögenswerte	803	1.632	1.383	1.431
Pensionsrückstellungen	457	3	508	3
Sonstige Rückstellungen	1.388	71	1.372	66
Marktwert derivative Finanzinstrumente	974	152	2.505	104
Verlustvorträge	3.569	0	3.296	0
Finanzverbindlichkeiten	9.965	26	10.373	26
Sonstige	8	703	670	672
Zwischensumme	17.774	19.624	21.071	18.985
Saldierung	- 12.702	- 12.702	- 11.463	- 11.463
Konzernbilanz	5.072	6.922	9.608	7.522

Erfolgsneutral wurden dabei nur latente Steuern auf Marktwerte von derivativen Finanzinstrumenten in Höhe von TEUR 794 (TEUR 2.384) gebildet. Im Geschäftsjahr wurde erstmals eine Saldierung der latenten Steuern auf Organschaftsebene in Höhe von TEUR 2.701 vorgenommen.

(16) Vorräte

(in TEUR)	2004	2003
Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe	739	664
Unfertige Erzeugnisse	591	651
Fertige Erzeugnisse und Waren	55.415	54.027
	56.745	55.342

Die ausgewiesenen Vorräte wurden grundsätzlich mit dem niedrigeren Wert aus Anschaffungs- beziehungsweise Herstellungskosten und Nettoveräußerungswert bilanziert. Angesetzt wird in der Regel ein Durchschnittswert oder ein auf Basis des FIFO-Verfahrens („first in, first out“) ermittelter Wert. Bestandteile der Herstellungskosten sind neben dem Fertigungsmaterial und den Fertigungslöhnen angemessene Teile der Material- und Fertigungsgemeinkosten sowie fertigungsbedingte Abschreibungen. Finanzierungskosten werden nicht aktiviert, da der gemäß IAS 23 geforderte direkte Zurechnungszusammenhang nicht gegeben ist. Bei den Handelswaren sind individuelle Bewertungsabschläge über die voraussichtliche Reichweite des Lagerbestands in Höhe von TEUR 5.313 (TEUR 4.537) vorgenommen worden. Wenn die Gründe, die zu einer Wertminderung der Handelswaren geführt haben, nicht länger bestehen, wird eine Wertaufholung vorgenommen. In den Vorräten wurden Zwischengewinne in Höhe von TEUR 444 (TEUR 291) eliminiert.

(17) Forderungen aus Lieferungen und Leistungen

Forderungen aus Lieferungen und Leistungen werden mit dem Nennwert angesetzt. Neben den erforderlichen Einzelwertberichtigungen wird bei den Forderungen aus Lieferungen und Leistungen den erkennbaren Risiken aus dem allgemeinen Kreditrisiko, ausgehend von den Erfahrungen in der Vergangenheit, durch Bildung einer pauschalierten Wertberichtigung Rechnung getragen.

(18) Sonstige Forderungen und Vermögenswerte

(in TEUR)	2004	2003
Forderungen gegen verbundene Unternehmen	173	27
Marktwerte der derivativen Finanzinstrumente	913	635
Katalogkosten des Folgejahrs	14.364	13.924
Sonstige	5.974	7.169
	21.424	21.755

Sonstige Forderungen und Vermögenswerte werden mit dem Nennwert angesetzt. Die Forderungen gegen verbundene Unternehmen betreffen Gesellschaften im Konsolidierungskreis des Mehrheitsaktionärs, die nicht zum Konsolidierungskreis der TAKKT AG, Stuttgart, gehören. Dabei handelt es sich im Wesentlichen um Forderungen gegen verschiedene Gesellschaften des HTS International-Konzerns. Die Forderungen sind mit dem Nennbetrag angesetzt und waren keiner Wertberichtigung zu unterwerfen. Die Position „Sonstige“ enthält im Wesentlichen Lieferantenboni. Die Mitarbeiterdarlehen, die Kautionen und eine Rückdeckungsversicherung, die jetzt unter „Langfristige Forderungen“ gezeigt werden, waren im Geschäftsbericht 2003 unter den kurzfristigen Forderungen ausgewiesen. Aus den Katalogkosten des Folgejahrs wurden Zwischengewinne in Höhe von TEUR 1.257 (TEUR 1.433) eliminiert.

(19) Zahlungsmittel

(in TEUR)	2004	2003
Schecks, Kassenbestand	394	948
Guthaben bei Kreditinstituten	3.574	3.271
	3.968	4.219

Unter den Guthaben bei Kreditinstituten werden kurzfristige Gelder bis zu einer Laufzeit von drei Monaten ausgewiesen.

(20) Eigenkapital

Die Entwicklung des Konzerneigenkapitals ist auf Seite 60 ersichtlich.

Das Grundkapital der TAKKT AG beträgt unverändert EUR 72.900.000. Es ist eingeteilt in 72.900.000 namenlose Stückaktien. Der Vorstand der TAKKT AG ist ermächtigt, das Grundkapital bis zum 31. Mai 2005 mit Zustimmung des Aufsichtsrats durch Ausgabe neuer, auf den Inhaber lautender Stückaktien einmalig oder mehrmals unter Berücksichtigung des Bezugsrechts der Aktionäre um bis zu insgesamt EUR 36.450.000 zu erhöhen. Von der durch die Hauptversammlung erteilten Ermächtigung zum Rückkauf eigener Aktien haben der Vorstand und der Aufsichtsrat keinen Gebrauch gemacht.

Im Berichtsjahr wurden den inländischen Mitarbeitern erneut Belegschaftsaktien zum Kauf angeboten. Hierfür an der Börse erworbene Aktien wurden unter Berücksichtigung der Vorschriften des § 19a EStG bezuschusst an die Mitarbeiter weiterverkauft. Insgesamt wurden 31.725 Aktien durch 426 Mitarbeiter erworben, dies entspricht einer Beteiligung von ca. 55 Prozent aller Berechtigten.

Die Gewinnrücklagen enthalten die thesaurierten Erfolgsbeiträge der Konzerngesellschaften seit dem Erwerbszeitpunkt, den erfolgsneutral eingestellten Gegenwert aus der Währungsumrechnung der Vermögens- und Schuldposten sowie den Saldo der erfolgswirksamen Konsolidierungsmaßnahmen und Steuerabgrenzungen.

Das sonstige Gesamtergebnis enthält die Veränderung der Marktwerte von Derivaten, die der Absicherung von zukünftigen Cash-flows dienen. Die Effekte in Höhe von TEUR - 1.241 (TEUR - 3.732) wurden ergebnisneutral unter Berücksichtigung von latenten Steuern in Höhe von TEUR 794 (TEUR 2.384) erfasst. Die Aktionäre haben Anspruch auf den Bilanzgewinn der TAKKT AG, soweit er nicht nach Gesetz oder Satzung durch Hauptversammlungsbeschluss oder als zusätzlicher Aufwand aufgrund des Gewinnverwendungsbeschlusses von der Verteilung an die Aktionäre ausgeschlossen ist.

Der Vorstand schlägt vor, einen Betrag in Höhe von TEUR 10.935 (TEUR 7.290) auszuschütten. Somit entfällt auf jede Stückaktie eine Dividende von EUR 0,15.

(21) Minderheitenanteile

(in TEUR)	2004	2003
Anteile am Kapital und an den Rücklagen	2.337	2.725
Anteile am Jahresergebnis	640	672
	2.977	3.397

Minderheitsbeteiligungen bestehen an den Gesellschaften KAISER + KRAFT N.V., Diegem/Belgien, und Vink Lisse B.V., Lisse/Niederlande. Alle übrigen Gesellschaften werden zu 100 Prozent gehalten. Ein Überblick über den Anteilsbesitz der TAKKT AG befindet sich auf Seite 92f.

(22) Kurz- und langfristige Finanzverbindlichkeiten

(in TEUR)	Restlaufzeit bis 1 Jahr	Restlaufzeit 1 bis 5 Jahre	Restlaufzeit über 5 Jahre	31.12.2004	31.12.2003
Verbindlichkeiten gegen Kreditinstitute	16.681	68.455	71.045	156.181	202.944
Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing	1.534	4.818	19.027	25.379	25.850
Finanzverbindlichkeiten gegen verbundene Unternehmen	1.398	0	0	1.398	7.033
Sonstige	1.864	1.456	0	3.320	2.740
	21.477	74.729	90.072	186.278	238.567
davon langfristig (Laufzeiten > 1 Jahr)				164.801	213.034

Die Restlaufzeiten der Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten entsprechen den jeweiligen Finanzierungszusagen und sind auf den prognostizierten zukünftigen Cashflow der TAKKT-Gruppe abgestimmt.

Zusätzlich stehen der TAKKT AG nicht in Anspruch genommene Kreditzusagen zur Verfügung. Die Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasingverträgen betreffen zwei Grundstücke mit aufstehenden Gebäuden und Betriebsvorrichtungen sowie EDV-Anlagen. Die Barwerte der Zahlungsverpflichtungen werden als Verbindlichkeit passiviert und durch die geleisteten Leasingraten gemäß IAS 17 über die Dauer des Leasingverhältnisses ratierlich aufgelöst. Zur Ermittlung des Barwerts wurde ein Zinssatz von sieben Prozent oder bei Spezialleasing der dem Leasingvertrag zugrunde liegende Zinssatz verwendet. Die Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen betreffen Gesellschaften des Mehrheitsaktionärs, die nicht zum Konsolidierungskreis der TAKKT AG gehören. Diese enthalten im Wesentlichen eine Forderung gegen Haniel Finance Deutschland, Duisburg, von TEUR 9.462 (Verbindlichkeit TEUR 1.318) und eine Verbindlichkeit gegenüber Haniel Finance B.V., Venlo, in Höhe von TEUR 10.861 (TEUR 5.713). Diese Salden sind durch den laufenden Verrechnungsverkehr und durch das bestehende Cash-Management-System bedingt. Durch die Teilnahme am Euro-Cash-Management-System nutzt die TAKKT-Gruppe die möglichen Skaleneffekte für die Eurozone. Im Rahmen der Zinssicherungsstrategie kommen Zinssatzswaps und Zinsscaps zum Einsatz. Im Regelfall werden ca. 60 bis 70 Prozent des aus der Verschuldung resultierenden Zinsaufwands abgesichert (vergleiche hierzu auch den Abschnitt „Zinsmanagement“ auf Seite 87f.).

Entwicklung der kurz- und langfristigen Finanzverbindlichkeiten

(in TEUR)	01.01.2004	Währungs- anpassungen	Neu- gewährungen	Tilgungen	31.12.2004
Verbindlichkeiten gegen Kreditinstitute	202.944	- 8.713	13.215	51.265	156.181
Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing	25.850	0	984	1.455	25.379
Finanzverbindlichkeiten gegen verbundene Unternehmen	7.033	0	0	5.635	1.398
Sonstige	2.740	0	580	0	3.320
	238.567	- 8.713	14.779	58.355	186.278

Außer den gemäß IAS 17 bilanzierten Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasingverträgen wurden sämtliche Finanzverbindlichkeiten mit dem Rückzahlungsbetrag oder dem zur Auszahlung kommenden Betrag bilanziert.

Die durchschnittliche Nettofinanzverschuldung betrug für das Geschäftsjahr TEUR 211.801 (TEUR 260.447). Dabei wurde die Verschuldung nach Monaten gewichtet und mit der auch für die Gewinn- und Verlustrechnung angewandten Durchschnittskursmethode umgerechnet. Die Neugewährung der Verbindlichkeiten gegen Kreditinstitute resultiert aus einer im Vergleich zum Vorjahr veränderten Inanspruchnahme bestehender Kreditlinien bei verschiedenen Kreditinstituten. Die Position „Sonstige“ enthält die Verbindlichkeiten aus ausgegebenen EVA®-Zertifikaten.

Finanzverbindlichkeiten nach Währungen und Zinssicherung				
	31.12.2004 (in TEUR)	Anteil an der Gesamt- verschuldung (in Prozent)	Gewichtete Restlaufzeit (in Jahren)	Durchschnitt- licher Zinssatz (in Prozent)
Zinsgesichert durch Zinssatzswap oder Festzinssatz	64.606	34,7	1,8	7,2
Ohne Zinssicherung	46.490	24,9	5,3	2,2
Zwischensumme USD-Verbindlichkeiten	111.096	59,6		
Zinsgesichert durch Zinsscap	45.000	24,2	5,1	2,7
Ohne Zinssicherung	1.483	0,8	5,1	2,7
Passivierte Festzinsverbindlichkeit aus Leasing	25.379	13,6	7,4	6,3
Zwischensumme EUR-Verbindlichkeiten	71.862	38,6		
Sonstige	3.320	1,8	n/a	n/a
	186.278	100,0		

Eine Veränderung der Marktzinsen kann sich im TAKKT-Konzern auf die zukünftigen Zinszahlungen auswirken. Durch den Einsatz von derivativen Zinsinstrumenten wird diese Abhängigkeit vermindert. Basierend auf den am Markt per Jahresende gültigen Zinssätzen kann, unter Berücksichtigung der prognostizierten Mittelzuflüsse für das Jahr 2005, das verbleibende Restrisiko abgeschätzt werden.

Um flexibel auf die Erfordernisse der einzelnen Gesellschaften reagieren zu können, wird teilweise am Markt kurzfristig ohne Sicherung finanziert. Bei einer Veränderung des 3-Monats-USD-LIBOR, der per Jahresende bei 2,6 Prozent lag, um 1,0 Prozent wäre ein veränderter Zinsaufwand von rund TUSD 431 zu verbuchen. Eine Änderung des 3-Monats-EURIBOR, der per Jahresende bei 2,2 Prozent lag, um 1,0 Prozent hätte einen geänderten Zinsaufwand von TEUR 345 zur Folge. Durch den Einsatz von EUR-Zinsscaps wird das Erhöhungsrisko auf einen EURIBOR-Satz von sechs Prozent begrenzt. Werden für die einzelnen Verbindlichkeiten (Finanzinstrumente) Marktwerte ermittelt, so ergeben sich zu den Buchwerten keine wesentlichen Abweichungen. Bei Verbindlichkeiten mit einer Gesamtlaufzeit unter einem Jahr wird vereinfachend aus Wesentlichkeitsgesichtspunkten der jeweilige Buchwert als Näherungswert herangezogen.

(23) Langfristige Rückstellungen

(in TEUR)	2004	2003
Pensionsrückstellungen	9.326	8.562
Personalbezogene Rückstellungen	1.438	1.154
	10.764	9.716

Die personalbezogenen Rückstellungen betreffen Altersteilzeit- und Jubiläumszahlungen. Sie wurden im Geschäftsbericht 2003 unter Verpflichtungen aus Personalaufwendungen in der Position „Übrige Rückstellungen“ als langfristiger Posten gezeigt. Die Veränderung zum Vorjahr setzt sich aus einem Verbrauch in Höhe von TEUR 391, einer Auflösung in Höhe von TEUR 5 sowie einer Zuführung von TEUR 680 zusammen.

Rückstellungen für Pensionen

Die leistungsorientierten Ansprüche aus unmittelbaren Pensionszusagen werden nach dem Anwartschaftsbarwertverfahren unter Berücksichtigung von zukünftigen Entgelt- und Rentenanpassungen errechnet. Der Dienstzeitaufwand für die Versorgungsanwärter ergibt sich aus der planmäßigen Entwicklung der Anwartschaftsrückstellungen. Unterschiedsbeträge zwischen den planmäßigen Pensionsverpflichtungen und dem Anwartschafts- beziehungsweise Rentenbarwert am Jahresende werden auf die durchschnittliche Restdienstzeit der Anwärter verteilt, soweit sie zehn Prozent des Anwartschafts- beziehungsweise Rentenbarwerts überschreiten (Korridorverfahren). Die unmittelbaren Pensionszusagen in Deutschland werden unter Berücksichtigung der biometrischen Daten gemäß den Richttafeln 1998 von Prof. Dr. Klaus Heubeck ermittelt.

Für Deutschland kommen folgende Parameter zur Anwendung:

Parameter	2004	2003
(in Prozent)		
Rechnungszins	5,0	5,7
Entgeltrend	2,5	2,5
Rententrend	1,5	1,5

Die Fluktuationswahrscheinlichkeit wurde in Abhängigkeit der Betriebszugehörigkeit und des Lebensalters des Pensionsberechtigten individuell berücksichtigt.

Die Verpflichtungen im Ausland sind von untergeordneter Bedeutung und werden unter Berücksichtigung landesspezifischer Berechnungsgrundlagen und Parameter ermittelt.

Versicherungsmathematische Gewinne und Verluste werden dann berücksichtigt, wenn sie 10 Prozent der Pensionsverpflichtungen übersteigen (Korridorverfahren). Der übersteigende Betrag wird über die durchschnittliche Restdienstlaufzeit der betroffenen Belegschaft ergebniswirksam verteilt.

Finanzierungsstatus der Pensionsrückstellungen		
(in TEUR)	2004	2003
Anwartschaftsbarwert (fondfinanziert)	1.451	0
Anwartschaftsbarwert (nicht fondfinanziert)	10.807	9.220
Beizulegender Zeitwert des Planvermögens	- 1.306	0
Nicht amortisierte versicherungsmathematische Gewinne/Verluste	- 1.626	- 658
Nachzuverrechnender Dienstzeitaufwand	0	0
Nettopensionsverpflichtung zum 31.12.	9.326	8.562

Veränderung der Nettopensionsverpflichtung		
(in TEUR)	2004	2003
Nettopensionsverpflichtung zum 01.01.	8.562	8.032
Erfolgswirksame Veränderungen		
- Dienstzeitaufwand	642	366
- Zinsaufwand	493	479
- Amortisierte versicherungsmathematische Gewinne/Verluste	7	33
Pensionszahlungen	- 375	- 348
Übertragungen von Verpflichtungen	- 3	0
Nettopensionsverpflichtung zum 31.12.	9.326	8.562

Bei einigen ausländischen Gesellschaften, insbesondere den US-amerikanischen, bestehen freiwillige, beitragsorientierte Pläne für Leistungen nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses. Die betroffenen US-Gesellschaften leisten nach einer Zugehörigkeit von 90 Tagen, einem Jahr beziehungsweise zwei Jahren einen Beitrag für die Alterssicherung der Arbeitnehmer an einen externen Fond. Die Beiträge sind der Höhe nach auf drei Prozent bis 7,68 Prozent des Gehalts des Arbeitnehmers begrenzt.

Ansprüche aus den Beitragszahlungen können die Gesellschaften nicht herleiten, ein Planvermögen ist bei den Gesellschaften nicht aktiviert. Die Aufwendungen für beitragsorientierte Pläne betragen im Berichtsjahr TEUR 2.233 (TEUR 2.266).

(24) Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen

Die Verbindlichkeiten wurden zum Rückzahlungsbetrag bilanziert. Für die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen bestehen größtenteils branchenübliche Eigentumsvorbehalte an den gelieferten Gegenständen.
Diese Position beinhaltet Anzahlungen in Höhe von TEUR 380 (TEUR 350).

(25) Sonstige Verbindlichkeiten

(in TEUR)	2004	2003
Marktwerte der derivativen Finanzinstrumente	2.536	6.558
Ausstehende Rechnungen	5.268	5.349
Verbindlichkeiten aus sonstigen Steuern	5.060	4.150
Verbindlichkeiten aus dem Personalbereich	3.094	2.920
Abgegrenzte Zinsen	1.935	2.318
Verbindlichkeiten im Rahmen der sozialen Sicherheit	1.507	1.548
Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten	7.697	7.947
	27.097	30.790
davon aus Steuern	5.060	4.150

Unter „Sonstige Verbindlichkeiten“ ist im Geschäftsbericht 2003 ein Betrag von TEUR 30.516 ausgewiesen worden; die Differenz hierzu wurde jetzt in „Sonstige Rückstellungen“ ausgewiesen.

Die Laufzeiten von derivativen Finanzinstrumenten können sowohl langfristig als auch kurzfristig sein. Die Laufzeitenwahl ist abhängig vom Sicherungszweck. Derivative Finanzinstrumente, die langfristigen Basisgeschäften zugeordnet werden können, hatten einen Marktwert in Höhe von TEUR 2.409 (TEUR 6.243). Der Marktwert selbst wurde allerdings kurzfristig ausgewiesen. Vergleiche hierzu auch Seite 87.

(26) Kurzfristige Rückstellungen

Rückstellungen werden gebildet, soweit rechtliche oder faktische Verpflichtungen gegenüber Dritten bestehen, die auf zurückliegenden Geschäftsvorfällen oder Ereignissen beruhen, wahrscheinlich zu einem Vermögensabfluss führen und ausreichend zuverlässig ermittelbar sind. Sie werden unter Berücksichtigung aller erkennbaren Risiken zum wahrscheinlichsten Erfüllungsbetrag angesetzt und nicht mit Rückgriffsansprüchen verrechnet.

Entwicklung der kurzfristigen Rückstellungen

(in TEUR)	01.01.2004	Währungs- anpassungen	Verbrauch	Auflösung	Zuführung	31.12.2004
Prämien und Tantiemen	3.555	- 198	3.197	127	5.695	5.728
Verpflichtungen aus dem Personalbereich	357	- 7	248	43	1.112	1.171
Kundengutschriften	1.647	- 79	1.122	66	1.374	1.754
Sonstige kurzfristige Rückstellungen	641	0	574	11	432	488
	6.200	- 284	5.141	247	8.613	9.141

Die in der Entwicklung der kurzfristigen Rückstellungen enthaltenen Auflösungen und Zuführungen wurden wie in der Gewinn- und Verlustrechnung mit Durchschnittskursen umgerechnet. Die Differenz zum Stichtagskurs ist in der Währungsanpassung enthalten. Zum 01.01.2004 wurden TEUR 274 in „Sonstige Verbindlichkeiten“ umgegliedert.

Die Verpflichtungen aus dem Personalbereich enthalten im Wesentlichen Abfindungen.

(27) Ertragsteuerverbindlichkeiten

Die Position wurde im Geschäftsbericht 2003 unter „Übrige Rückstellungen“ ausgewiesen.

4. DERIVATIVE FINANZINSTRUMENTE

Wechselkursschwankungen sowie Zinsschwankungen an den internationalen Geld- und Kapitalmärkten stellen für die TAKKT-Gruppe die wichtigsten Preisrisiken dar. Durch den Einsatz von derivativen Finanzinstrumenten sollen diese Risiken reduziert werden. Gleichzeitig sollen aber auch mögliche Chancen wahrgenommen werden können. Das Risikomanagement-System des Konzerns berücksichtigt die Unsicherheiten aus der künftigen Entwicklung der Finanzmärkte. Es soll die Begrenzung nachteiliger Auswirkungen aus diesen Risiken sicherstellen und so die finanzielle Leistungsfähigkeit des Konzerns unterstützen. Die einzelnen Geschäftsbereiche werden in der Identifikation, Bewertung und Absicherung finanzieller Risiken durch eine zentrale Treasury-Abteilung unterstützt. Es werden dabei die vom Vorstand genehmigten Prinzipien und Richtlinien eingehalten.

Anwendung von IAS 39

Sämtliche Derivate, die als Instrumente zur Absicherung von zukünftigen Cashflows eingesetzt werden, wurden mit dem beizulegenden Zeitwert unter den sonstigen Forderungen und Vermögenswerten beziehungsweise unter den sonstigen Verbindlichkeiten erfasst. Im Konzern sind ebenso die Derivate zur Absicherung von konzerninternen Forderungen und Verbindlichkeiten ausgewiesen. Im TAKKT-Konzern werden keine nennenswerten finanziellen Vermögenswerte, die als „zur Veräußerung verfügbar“ oder als „zu Handelszwecken gehalten“ einzustufen wären, gehalten. Der Nominalwert aller zum Bilanzstichtag gehaltenen derivativen Finanzinstrumente kann höher sein als das zum Stichtag abgesicherte Volumen. Im Rahmen der kontinuierlichen Sicherungsstrategie können derivative Finanzinstrumente im Zeitablauf aufeinander folgen. Bei der Summe der Nominalwerte ist die Fälligkeit der jeweiligen derivativen Finanzinstrumente nicht relevant.

Währungsmanagement

Der TAKKT-Konzern ist in über 20 Ländern mit eigenen Vertriebsgesellschaften aktiv; rund 55 Prozent des Konzernumsatzes werden in einer anderen Währung als der Berichtswährung erwirtschaftet.

Zur Risikobegrenzung werden Zahlungsströme im TAKKT-Konzern bevorzugt in der jeweiligen lokalen Währung gesteuert. Für die wichtigsten Währungen erfolgt der Einkauf in der Regel im gleichen Währungsraum wie der Verkauf der angebotenen Produkte. Damit wird das Ziel verfolgt, die Sensibilität für Wechselkursschwankungen so gering wie möglich zu halten. Für unter zehn Prozent des Konzernumsatzes, zumeist konzerninterne Transaktionen, bleibt ein Risiko aus der Änderung von Wechselkursen. Diese verbleibenden Risiken werden im Konzern im Allgemeinen von der jeweiligen Leistungsgeberin übernommen. Gestützt auf die Umsatzplanungen der einzelnen Gesellschaften werden die zu den jeweiligen Terminen zur Veräußerung anstehenden Fremdwährungsbeträge ermittelt und durch den Abschluss von derivativen Finanzinstrumenten, vorzugsweise von Devisentermingeschäften, zu etwa 60 bis 70 Prozent abgesichert. In der Regel werden die prognostizierten Umsätze und Zahlungsströme jeweils für einen Katalogzyklus betrachtet.

Alle im TAKKT-Konzern geführten Währungsinstrumente zur Absicherung von Fremdwährungsumsätzen sind als Cashflow-Hedges zu qualifizieren. Die derivativen Währungsinstrumente wurden mit dem beizulegenden Zeitwert ergebnisneutral bilanziert. Hierbei wurden gemäß den Vorschriften des Hedge-Accountings alle effektiven Sicherungszusammenhänge dokumentiert. Auf die angesetzten Marktwerte wurden latente Steuern ergebnisneutral unter Berücksichtigung des landesspezifischen Steuersatzes gebildet. Alle im abgelaufenen Geschäftsjahr eingesetzten derivativen Finanzinstrumente konnten einem Basisgeschäft effektiv zugeordnet werden. Aus Konzernsicht waren nur die Marktwerte von derivativen Finanzinstrumenten, die der Absicherung von Konzerndarlehen dienten, erfolgswirksam zu verbuchen.

Wirtschaftliche Absicherungen von konzerninternen Darlehen werden, sobald diese währungsübergreifend sind, in Form von Devisenswaps abgewickelt. Mit diesem Vorgehen wird die konzerninterne Finanzierung kursgesichert; somit ergibt sich für den Konzern kein Risiko aus Wechselkursänderungen. Während aus der Sicht der Einzelgesellschaft das Derivat in Beziehung zu einem Basisgeschäft gesetzt werden kann und somit eine erfolgsneutrale Verbuchung zulässig ist, wird im Rahmen der Schuldenkonsolidierung im Konzern das Basisgeschäft eliminiert. Das eingesetzte Finanzinstrument ist aus Konzernsicht demzufolge nicht mehr für Sicherungszwecke bestimmt und wird somit erfolgswirksam verbucht.

Kontrakte zur Absicherung von zukünftig erwarteten Umsätzen oder zur Absicherung von konzerninternen Finanzierungen haben Laufzeiten zwischen einem und zwölf Monaten. Ein „Netting“ von Währungsinstrumenten wurde nicht durchgeführt.

Devisensicherung				
(in TEUR)	Nominalwert 2004	Marktwert 2004	Nominalwert 2003	Marktwert 2003
Währungsinstrumente	39.225	553	40.148	216
davon aus konzerninternen Finanzierungen	14.496	- 71	14.587	- 45

Die Berechnung der Marktwerte von Devisentermingeschäften erfolgt mittels des Treasury-Systems Odyssey der Firma Richmond Software Ltd. Der Marktwert eines Devisentermingeschäfts entspricht dem Barwert der Differenz zwischen der Umrechnung des Nominalbetrags mit dem fixierten Terminkurs und mit dem aktuellen Terminkurs am Stichtag.

Zinsmanagement

Die aus der Verschuldung resultierenden zukünftigen Zinszahlungen sollen gegen negative Auswirkungen aus Zinserhöhungen geschützt werden. Grundsätzlich wird ein Risikokorridor angestrebt, der negative Effekte aus Zinserhöhungen begrenzt, aber auch die Möglichkeit eröffnet, von Zinssenkungen zu profitieren. Die Höhe des Risikokorridors wird vor allem durch die zukünftigen Free-Cashflows bestimmt, die zur Rückführung von Finanzverbindlichkeiten eingesetzt werden können. Zinsinstrumente kommen vor allem bei variabel verzinslicher Verschuldung zum Einsatz. Im TAKKT-Konzern werden gegenwärtig Zinssatzswaps und Zinscaps eingesetzt. Die nachfolgend dargestellte Übersicht gibt einen Überblick über das abgesicherte Nominalvolumen sowie die zugehörigen Marktwerte der Zinssicherungsgeschäfte. Dabei repräsentiert der Marktwert den Barwert aller noch zu leistenden Ausgleichszahlungen, die aus der Differenz im Zinsniveau zum Abschlusszeitpunkt des Geschäfts und dem Zinsniveau zum Bilanzstichtag resultieren. Ein „Netting“ von Geschäften findet bei diesen Instrumenten nicht statt.

Zinssicherungsgeschäfte				
(in TEUR)	Nominalwert 2004	Marktwert 2004	Nominalwert 2003	Marktwert 2003
Zinssatzswaps	74.606	- 2.409	81.156	- 6.243
Zinscaps	91.708	233	96.129	104
	166.314	- 2.176	177.285	- 6.139

Zinssatzswaps und Zinscaps werden auf Basis von Bewertungen der Vertragspartner ausgewiesen.

Der Marktwert eines Zinssatzswaps entspricht dem Barwert der zukünftigen Cashflows, welche sich aus dem Derivat ergeben. Die Diskontierung der Cashflows erfolgt mit laufzeitkonformen Zinssätzen entsprechend der Zinsstrukturkurven der jeweiligen Währung. Der Marktwert der Zinscaps wird mit Hilfe der Black-and-Scholes-Methode ermittelt.

Alle im TAKKT-Konzern geführten Zinsinstrumente sind als Cashflow-Hedges zu klassifizieren.

Zusammensetzung der derivativen Finanzinstrumente

(in TEUR)	Restlaufzeit bis 1 Jahr	Restlaufzeit 1 bis 5 Jahre	Restlaufzeit über 5 Jahre	31.12.2004
Währungsinstrumente	39.225	0	0	39.225
Zinssatzswaps	10.645	63.961	0	74.606
Zinscaps	25.000	66.708	0	91.708
	74.870	130.669	0	205.539

Weitere Angaben zur Bilanzierung von derivativen Finanzinstrumenten und Sicherungsgeschäften

Derivative Finanzinstrumente werden in der Bilanz mit dem zum jeweiligen Bilanzstichtag beizulegenden Zeitwert erfasst. Spätestens am Tag des Vertragsabschlusses wird das derivative Finanzinstrument in eine Sicherungsbeziehung zu einem Basisgeschäft gebracht. Dies kann entweder der Absicherung des beizulegenden Zeitwerts eines bilanzierten Vermögenswerts oder einer bilanzierten Schuld oder der Absicherung einer geplanten Transaktion (Absicherung des Cashflows) dienen. Derivative Geschäfte werden nicht zu Handelszwecken gehalten oder aus spekulativen Gründen eingegangen. Änderungen des beizulegenden Zeitwerts eines effektiven Derivats, das der Absicherung des beizulegenden Zeitwerts eines Vermögensgegenstands oder Schuldpostens dient, werden ebenso wie auch die Änderungen des beizulegenden Zeitwerts des zugeordneten Basisgeschäfts ergebniswirksam in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst. Diese im Regelfall gegenläufigen Änderungen heben sich in der Gewinn- und Verlustrechnung auf. Änderungen des beizulegenden Zeitwerts eines effektiven Derivats, das der Absicherung von zukünftigen Cashflows dient, werden ergebnisneutral im Eigenkapital erfasst (vgl. Entwicklung des Konzerneigenkapitals Seite 60). Änderungen des beizulegenden Zeitwerts von derivativen Finanzinstrumenten, die die Voraussetzungen für eine Bilanzierung als Sicherungsgeschäft nicht erfüllen, werden in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst. Für das Berichtsjahr wurden demzufolge Änderungen des beizulegenden Zeitwerts aus konzerninternen Absicherungen in Höhe von TEUR - 27 (TEUR - 81) erfolgswirksam verbucht. Darüber hinaus mussten keine weiteren Buchungen vorgenommen werden.

Der Konzern dokumentiert alle Beziehungen zwischen Sicherungsgeschäften und den zugeordneten Basisgeschäften. Dieses Verfahren beinhaltet die Verknüpfung aller als Sicherungsinstrumente bestimmten Derivate mit spezifischen Vermögenswerten, Schulden, festen Verpflichtungen oder prognostizierten zukünftigen Transaktionen. Des Weiteren beurteilt und dokumentiert der Konzern auf fortlaufender Basis, ob die eingesetzten derivativen Finanzinstrumente hinsichtlich des Ausgleichs von Änderungen der beizulegenden Zeitwerte oder Cashflows der gesicherten Positionen weiterhin als effektiv einzustufen sind. Das Ausfallrisiko aus derivativen Finanzinstrumenten besteht in der Gefahr des Ausfalls eines Vertragspartners, somit maximal in der Höhe der angesetzten positiven Marktwerte, abzüglich der negativen Marktwerte mit dem gleichen Vertragspartner. Da die Finanzgeschäfte nur mit Kontrahenten erstklassiger Bonität abgeschlossen werden, ist das tatsächliche Ausfallrisiko als gering einzustufen.

Ermittlung des beizulegenden Zeitwerts

Beizulegende Zeitwerte öffentlich gehandelter Derivate, Wertpapiere und anderer Finanzinvestitionen basieren auf den öffentlich zugänglichen Marktwerten zum Bilanzstichtag. Es handelt sich hierbei um Börsenkurse oder von den Banken angegebene Bewertungen im Rahmen des außerbörslichen OTC-Handels (Over-the-Counter).

5. SONSTIGE ERLÄUTERUNGEN

Haftungsverhältnisse		
(in TEUR)	2004	2003
Rückgriffshaftung Miete	684	690

Die für die Finanzierungsleasingverbindlichkeiten gegenüber den Leasingobjektgesellschaften abgegebenen Patronatserklärungen sind bereits in den Finanzverbindlichkeiten passiviert.

Deutscher Corporate Governance Kodex

Die nach § 161 AktG vorgeschriebene Erklärung zu den Empfehlungen der „Regierungskommission Deutscher Corporate Governance Kodex“ wurde zum 31. Dezember 2004 abgegeben und den Aktionären erneut über die Website der TAKKT AG zugänglich gemacht (siehe auch Seite 40ff. in diesem Geschäftsbericht).

Angaben zu Directors' Dealings

Gemäß § 15a WpHG (Directors' Dealings) haben Personen, die bei einem Emittenten von Aktien Führungsaufgaben wahrnehmen und mit diesen in enger Beziehung stehende natürliche und juristische Personen, eigene Geschäfte mit Aktien des Emittenten oder sich darauf beziehenden Finanzinstrumenten, insbesondere Derivaten, sowohl dem Emittenten als auch der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht anzuzeigen.

Die TAKKT AG hat mit Bezug auf das Geschäftsjahr 2004 folgende Meldungen erhalten: Verkauf von 7.500 nennwertlosen TAKKT-Aktien (WKN 744 600) für 6,75 Euro pro Stück am 15.06.2004 sowie von 5.000 jener Aktien für 6,95 Euro pro Stück am 09.08.2004, jeweils durch Frau Waltraud Wätjen, Gielde, Deutschland, Ehefrau von Johann Diedrich Wätjen, Aufsichtsratsmitglied der TAKKT-Muttergesellschaft Franz Haniel & Cie. GmbH, Duisburg.

Bestellobligo aus Anlageinvestitionen		
(in TEUR)	2004	2003
Fällig im Folgejahr	310	753

Eventualforderungen und -verbindlichkeiten

Es bestanden zum 31.12.2004 Eventualforderungen aus Erstattungen im Rahmen von Altersteilzeitregelungen. Die Beträge waren nicht wesentlich. Ebenso sind keine wesentlichen Eventualverbindlichkeiten auszuweisen.

Leasing und sonstige finanzielle Verpflichtungen

(in TEUR)	bis 1 Jahr	1 bis 5 Jahre	über 5 Jahre	Gesamt
Finanzierungsleasing				
Mindest-Leasingzahlungen	3.059	10.192	19.695	32.946
Restschuld	0	0	6.527	6.527
Abzinsung	- 1.525	- 5.374	- 7.195	- 14.094
Barwert	1.534	4.818	19.027	25.379
davon Mindest-Leasingzahlung gegenüber verbundenen Unternehmen	354	1.417	532	2.303
Operate Leasing				
Mindest-Leasingzahlungen	8.898	22.285	12.581	43.764
davon Mindest-Leasingzahlung gegenüber verbundenen Unternehmen	130	20	0	150
Gesamt	11.957	32.477	32.276	76.710
davon gegenüber verbundenen Unternehmen	484	1.437	532	2.453

Bei den Finanzierungsleasingverträgen können größtenteils Kaufoptionen zum Zeitwert oder Verlängerungsoptionen zu marktüblichen Mieten vorgenommen werden. Bei den Operate Leasingverträgen handelt es sich hauptsächlich um Mietverpflichtungen für Bürogebäude und Lager.

Vom HGB abweichende Bilanzierungsmethoden

Der vorliegende IFRS-Konzernabschluss weicht im Wesentlichen in den folgenden Bilanzierungs-, Bewertungs- und Konsolidierungsmethoden von den nach HGB anzuwendenden Methoden ab:

- Geschäftswerte aus den einbezogenen Einzelabschlüssen, die nach HGB bisher über 15 Jahre ergebniswirksam abgeschrieben wurden, werden grundsätzlich über 20 Jahre ergebniswirksam abgeschrieben.
- Firmenwerte, die aus der Erstkonsolidierung von Tochtergesellschaften entstanden sind, werden ergebniswirksam über einen Zeitraum von 20 Jahren abgeschrieben.
- Als Standardabschreibungsmethode für das bewegliche Sachanlagevermögen wird die lineare Methode angewandt. Gemietete Gegenstände des Sachanlagevermögens werden nach IAS 17 (Leases) aktiviert und die daraus resultierende Verbindlichkeit passiviert, sofern das wirtschaftliche Eigentum an den Vermögenswerten den Unternehmen des TAKKT-Konzerns zuzurechnen ist.
- Latente Steuern werden für sämtliche temporären und quasi-permanenten Differenzen zwischen den steuerlichen und den IFRS-Wertansätzen gebildet. Für Verlustvorträge werden aktive latente Steuern berücksichtigt, sofern mit ausreichender Sicherheit gewährleistet ist, dass sie genutzt werden können.
- Noch nicht versendete Kataloge werden abweichend zu HGB nicht im Vorratsvermögen, sondern unter sonstigen Forderungen und Vermögenswerten ausgewiesen. Kataloge werden nicht bei Versand komplett erfolgswirksam behandelt, sondern aktiviert und ratierlich erfolgswirksam verbucht.
- Rückstellungen, die nach IAS 37 einen hohen Grad an Sicherheit aufweisen, werden in sonstige Verbindlichkeiten umgegliedert.
- Pensionsrückstellungen werden gemäß IAS 19 nach dem Anwartschaftsbarwertverfahren unter Berücksichtigung künftiger Gehalts- und Rentensteigerungen ermittelt.
- Aus dem operativen Geschäft resultierende Zins- und Währungsrisiken werden auch über derivative Finanzinstrumente in ihrer möglichen Wirkung reduziert. In der TAKKT-Gruppe werden nur derivative Finanzinstrumente eingesetzt, die zukünftige Cash-flows sichern. Gemäß den Vorschriften der IFRS werden die entsprechenden Marktwerte bilanziert. Daraus ergeben sich keine wesentlichen Ergebnisauswirkungen, die Berücksichtigung erfolgt erfolgsneutral im Eigenkapital.

Beziehungen zu nahe stehenden Unternehmen und Personen

Da die TAKKT AG im Mehrheitsbesitz der Franz Haniel & Cie. GmbH steht, hat der Vorstand gemäß § 312 AktG einen Bericht über die Beziehungen der Gesellschaft zu verbundenen Unternehmen abzugeben. In diesem Bericht werden die Beziehungen der Gesellschaften der TAKKT-Gruppe zur Franz Haniel & Cie. GmbH sowie zu den mit Franz Haniel & Cie. GmbH verbundenen Unternehmen im Sinne von § 15 AktG einschließlich ihrer finanziellen Auswirkungen dargestellt. Dieser sogenannte „Abhängigkeitsbericht“ wurde vom Aufsichtsrat sowie vom Abschlussprüfer der TAKKT AG geprüft, ohne dass sich Gründe für Beanstandungen gezeigt hätten. Mit weiteren nahe stehenden Personen gemäß IAS 24, insbesondere Vorstand und Aufsichtsrat, wurden keine wesentlichen Geschäftsbeziehungen unterhalten. Die TAKKT AG oder eine ihrer Konzerngesellschaften haben beim jeweiligen Abschluss von Rechtsgeschäften eine angemessene Gegenleistung erhalten. Die TAKKT-Gruppe wurde nach der Überzeugung des Vorstands bei den vorgenommenen Geschäften nicht benachteiligt.

Alle Geschäfte mit nahe stehenden Unternehmen sind vertraglich vereinbart und zu Bedingungen ausgeführt worden, wie sie auch mit konzernfremden Dritten üblich sind. Die Geschäftsbeziehungen konzentrieren sich im Wesentlichen auf allgemeine Serviceleistungen. Die aus diesen Geschäften resultierenden Ansprüche und Verpflichtungen sind bei den Erläuterungen der entsprechenden Vermögens- und Schuldposten der Konzernbilanz im Anhang der Höhe und der Art nach angegeben. Die sich aus der Finanzierung ergebenden Erträge und Aufwendungen werden beim Finanzergebnis angegeben. Umsatzerlöse, sonstige Erträge und sonstige betriebliche Aufwendungen von verbundenen Unternehmen werden bei den jeweiligen Positionen aufgeschlüsselt.

Gesamtbezüge des Vorstands und des Aufsichtsrats

Die Gesamtbezüge des Vorstands der TAKKT AG betragen im Konzern TEUR 1.939 (TEUR 1.806). Davon waren TEUR 1.190 (TEUR 1.082) variabel und TEUR 749 (TEUR 724) fix. Die variablen Bezüge sind abhängig von der Entwicklung des Cashflows und des Economic Value Added im Verhältnis zum Vorjahr und zum Plan.

Die Aufwandsentschädigungen des Aufsichtsrats der TAKKT AG betragen TEUR 10 (TEUR 9). Des Weiteren wurden für Vergütungen TEUR 235 (TEUR 235) zurückgestellt. Gegenüber dem Aufsichtsrat bestehen keine weiteren Forderungen oder Verbindlichkeiten.

Zum 31. Dezember 2004 hielten die Mitglieder des Vorstands der TAKKT AG 7.691 (7.826) Aktien, die Mitglieder des Aufsichtsrats hielten 31.651 (34.451) Aktien der TAKKT AG. Gegenüber Mitgliedern des Vorstands bestehen mit Ausnahme einer Verbindlichkeit aus EVA®-Zertifikaten in Höhe von TEUR 1.813 (TEUR 1.694) und den üblichen Forderungen und Verbindlichkeiten aus den Be- und Anstellungsverträgen keine weiteren Forderungen oder Verbindlichkeiten. Aus Pensionsplänen für Mitglieder des Vorstands ergaben sich im Berichtsjahr Aufwendungen in Höhe von TEUR 190 (TEUR 207).

Befreiung von der Offenlegungspflicht

Gemäß § 264 Abs. 3 HGB sind folgende, in den Konzernabschluss miteinbezogene Gesellschaften von der Offenlegung ihres Jahresabschlusses befreit:

KAISER + KRAFT EUROPA GmbH, Stuttgart
 KAISER + KRAFT GmbH, Stuttgart
 Gaerner GmbH, Duisburg
 Topdeq Service GmbH, Pfungstadt
 Topdeq GmbH, Pfungstadt

Die TAKKT AG, Stuttgart, – in nachfolgender Übersicht mit Nummer 1 bezeichnet – ist am Bilanzstichtag an folgenden Unternehmen direkt bzw. indirekt beteiligt:

Anteilsbesitz der TAKKT AG, Stuttgart, zum 31.12.2004

Nr.	Verbundene Unternehmen	gehalten von Nr.	Beteiligungsquote in %
1	TAKKT AG, Stuttgart/Deutschland		
2	KAISER + KRAFT EUROPA GmbH, Stuttgart/Deutschland	1	100,00
3	KAISER + KRAFT GmbH, Stuttgart/Deutschland	2	100,00
4	KAISER + KRAFT Gesellschaft m.b.H., Hallwang/Österreich	2	100,00
5	KAISER + KRAFT N.V., Diegem/Belgien	2	50,00
		13	42,00
6	KAISER + KRAFT AG, Cham/Schweiz	2	100,00
7	KAISER + KRAFT s.r.o., Prag/Tschechien	2	99,80
		27	0,20
8	KAISER + KRAFT S.A., Barcelona/Spanien	2	100,00
9	Frankel S.A.S., Morangis/Frankreich	2	100,00
10	KAISER + KRAFT Ltd., Watford/Großbritannien	2	100,00
11	KAISER + KRAFT Kft., Budaörs/Ungarn	2	100,00
12	KAISER + KRAFT S.p.A., Lomazzo/Italien	2	100,00
13	Vink Lisse B.V., Lisse/Niederlande	2	83,33
14	KAISER + KRAFT S.A., Lissabon/Portugal	2	100,00
15	KAISER + KRAFT Sp.z o.o., Warschau/Polen	2	100,00
16	Gaerner GmbH, Duisburg/Deutschland	2	100,00
17	Gaerner Gesellschaft m.b.H., Elixhausen/Österreich	2	100,00
18	Gaerner AG, Baar/Schweiz	2	100,00
19	Hoffmann Bedrijfsuitrusting B.V., Zeist/Niederlande	2	100,00
20	Powell Mail Order Ltd., Llanelli/Großbritannien	2	100,00
21	Germans Inredningar AB, Markaryd/Schweden	2	100,00
22	Germans Kontor-og Lag.A/S, Nivaa/Dänemark	21	100,00
23	Germans Sisustuse OÜ, Tallinn/Estland	21	100,00
24	Germans Innredninger A/S, Sandvika/Norwegen	21	100,00
25	Germans OY, Espoo/Finnland	21	100,00
26	KWESTO Service s.r.o., Prag/Tschechien	2	99,93
		7	0,07

Nr.	Verbundene Unternehmen	gehalten von Nr.	Beteiligungsquote in %
27	KWESTO s.r.o., Prag/Tschechien	26	100,00
28	KWESTO Kft., Győr/Ungarn	26	100,00
29	KWESTO Sp.z o.o., Breslau/Polen	26	100,00
30	KWESTO s.r.o., Nitra/Slowakei	26	100,00
31	KAISER + KRAFT K.K., Chiba/Japan	2	100,00
32	Topdeq Service GmbH, Pfungstadt/Deutschland	1	100,00
33	Topdeq Ltd., London/Großbritannien	32	100,00
34	Topdeq GmbH, Pfungstadt/Deutschland	32	100,00
35	Topdeq AG, Hünenberg/Schweiz	32	100,00
36	Topdeq S.A.S., Tremblay en France/Frankreich	32	100,00
37	Topdeq B.V., Mijdrecht/Niederlande	32	100,00
38	Topdeq Corporation, Cranbury/USA	39	100,00
39	America Design Holding Inc., Cranbury/USA	40	100,00
40	TAKKT America Holding Inc., Milwaukee/USA	1	100,00
41	K + K America Corporation, Milwaukee/USA	40	100,00
42	C&H Distributors LLC, Milwaukee/USA	41	100,00
43	Avenue Industrial Supply Co. Ltd., Toronto/Kanada	41	100,00
44	Conney Safety Products LLC, Madison/USA	41	100,00
45	Hubert Company LLC, Harrison/USA	41	100,00
46	C&H Productos Industriales SRLCV, Mexico City/Mexiko	41	99,97
		42	0,03
	Assoziierte Unternehmen	gehalten von Nr.	Beteiligungsquote
47	Simple System GmbH & Co.KG, München/Deutschland	2	30,00

Zusammensetzung Aufsichtsrat und Vorstand

Aufsichtsrat:

- Dr. Klaus Trützschler (Vorsitzender seit 04.05.2004), Gelsenkirchen
Geb.: 11.12.1948
Mitglied des Vorstands der Franz Haniel & Cie. GmbH, Duisburg
Mitglied des Aufsichtsrats der Allianz Versicherungs-AG, München, seit April 2004
Mitglied des Aufsichtsrats der Bilfinger Berger AG, Mannheim
Mitglied des Aufsichtsrats der Celesio AG, Stuttgart, seit Dezember 2004
Mitglied des Aufsichtsrats der Heitkamp-Deilmann-Haniel GmbH, Herne, bis Mai 2004
Mitglied des Aufsichtsrats der Readymix AG, Ratingen
- Günther Hülse (Vorsitzender bis 04.05.2004), Krefeld
Geb.: 21.11.1942, gest.: 30.11.2004
Vorsitzender des Vorstands der Franz Haniel & Cie. GmbH, Duisburg, bis November 2004
Vorsitzender des Aufsichtsrats der Metro AG, Düsseldorf, bis Juni 2004
Mitglied des Aufsichtsrats der Allianz Lebensversicherungs-AG, Stuttgart, bis Juni 2004
Mitglied des Aufsichtsrats der Celesio AG, Stuttgart, bis November 2004 (Vorsitzender bis April 2004)

- Dr. Dieter Schadt (stellv. Vorsitzender), Mülheim an der Ruhr
Geb.: 06.03.1936
Ehemaliger Vorsitzender des Vorstands der Franz Haniel & Cie. GmbH, Duisburg
Mitglied des Aufsichtsrats der Delton AG, Bad Homburg
Mitglied des Aufsichtsrats der Esso Deutschland GmbH, Hamburg
Mitglied des Aufsichtsrats der Exxon Mobil Central Europe Holding GmbH, Hamburg
Mitglied des Aufsichtsrats der Lufthansa Service Holding AG, Krieffel
Mitglied des Aufsichtsrats der Rheinmetall AG, Düsseldorf
Mitglied des Aufsichtsrats der RWE Umwelt AG, Essen
- Walter Flammer, Esslingen
Geb.: 09.02.1947
Bereichsleiter Organisation der KAISER + KRAFT EUROPA GmbH, Stuttgart
- Dieter Kämmerer, Holzgerlingen
Geb.: 06.03.1936
Ehemaliger Vorsitzender des Vorstands der GEHE AG, Stuttgart
Mitglied des Aufsichtsrats der GEHE Pharma Handel GmbH, Stuttgart
Mitglied des Aufsichtsrats der Allianz Private Krankenversicherungs-AG, München
- Michael Klein, Hamburg
Geb.: 05.04.1956
Non-Executive Chairman der Agentur Rapp Collins/Direct Friends, Hamburg
- Thomas Kniehl, Stuttgart
Geb.: 11.06.1965
Sachbearbeiter Logistik der KAISER + KRAFT GmbH, Stuttgart
Vorsitzender des gemeinsamen Gesamtbetriebsrats von KAISER + KRAFT GmbH, Stuttgart, und
KAISER + KRAFT EUROPA GmbH, Stuttgart
- Julian Matzke, Stuttgart
Geb.: 02.10.1962
Sachbearbeiter Logistik der KAISER + KRAFT GmbH, Stuttgart
- Prof. Dr. Dres. h. c. Arnold Picot, Gauting
Geb.: 28.12.1944
Universitätsprofessor
Vorsitzender des Aufsichtsrats der datango AG, Berlin
Vorsitzender des Aufsichtsrats der Sartorius AG, Göttingen
Mitglied des Aufsichtsrats der wunder media GmbH, München

Vorstand:

- Georg Gayer (Vorsitzender), Eberdingen-Nußdorf
Stellvertretender Vorsitzender des Aufsichtsrats der Rectus AG, Eberdingen-Nußdorf
- Dr. Florian Funck (Controlling und Finanzen), seit 01.06.2004, Stuttgart
Mitglied des Aufsichtsrats der SmartLoyalty AG, Wiesbaden
- Alfred Milanello (Informatik und Organisation), Ditzingen
- Franz Vogel (Vertrieb), Leinfelden-Echterdingen
- Dr. Felix A. Zimmermann (Betriebswirtschaft und Finanzen), bis 31.05.2004, Wachtendonk

Ereignisse nach dem Bilanzstichtag

Nach dem Bilanzstichtag haben sich keine wertbegründenden Ereignisse mit wesentlichem Einfluss auf die Vermögens-, Finanz- oder Ertragslage des Konzerns ereignet.

Stuttgart, 28. Februar 2005
TAKKT AG
Der Vorstand

Bestätigungsvermerk des Abschlussprüfers

Wir haben den von der TAKKT AG, Stuttgart, aufgestellten Konzernabschluss, bestehend aus Bilanz, Gewinn- und Verlustrechnung, Eigenkapitalveränderungsrechnung, Kapitalflussrechnung und Anhang, für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2004 geprüft. Aufstellung und Inhalt des Konzernabschlusses liegen in der Verantwortung des Vorstands der Gesellschaft. Unsere Aufgabe ist es, auf der Grundlage der von uns durchgeführten Prüfung zu beurteilen, ob der Konzernabschluss den International Financial Reporting Standards (IFRS) entspricht. Wir haben unsere Konzernabschlussprüfung nach den deutschen Prüfungsvorschriften und unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung sowie unter ergänzender Beachtung der International Standards on Auditing (ISA) vorgenommen. Danach ist die Prüfung so zu planen und durchzuführen, dass mit hinreichender Sicherheit beurteilt werden kann, ob der Konzernabschluss frei von wesentlichen Fehlaussagen ist. Im Rahmen der Prüfung werden die Nachweise für die Wertansätze und Angaben im Konzernabschluss auf der Basis von Stichproben beurteilt. Die Prüfung beinhaltet die Beurteilung der angewandten Bilanzierungsgrundsätze und der wesentlichen Einschätzungen der gesetzlichen Vertreter sowie die Würdigung der Gesamtdarstellung des Konzernabschlusses. Wir sind der Auffassung, dass unsere Prüfung eine hinreichend sichere Grundlage für unsere Beurteilung bildet.

Nach unserer Überzeugung vermittelt der Konzernabschluss in Übereinstimmung mit den IFRS ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns sowie der Zahlungsströme des Geschäftsjahrs. Unsere Prüfung, die sich auch auf den vom Vorstand für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2004 aufgestellten Bericht über die Lage der TAKKT AG und des Konzerns erstreckt hat, hat zu keinen Einwendungen geführt.

Nach unserer Überzeugung gibt der Bericht über die Lage der TAKKT AG und des Konzerns insgesamt eine zutreffende Vorstellung von der Lage der TAKKT AG und des Konzerns und stellt die Risiken der künftigen Entwicklung zutreffend dar. Außerdem bestätigen wir, dass der Konzernabschluss und der Bericht über die Lage der TAKKT AG und des Konzerns für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2004 die Voraussetzungen für eine Befreiung der Gesellschaft von der Aufstellung eines Konzernabschlusses und Konzernlageberichts nach deutschem Recht erfüllen.

Stuttgart, 28. Februar 2005

Dr. Ebner, Dr. Stolz und Partner GmbH
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Steuerberatungsgesellschaft

Gerhard Weigl Wolfgang Berger
Wirtschaftsprüfer Wirtschaftsprüfer

Glossar

B2B ODER AUCH BUSINESS-TO-BUSINESS

Lieferanten- und Kundenbeziehungen werden bewusst nur zwischen Geschäftskunden angebahnt.

CAD-PLANUNG:

Abkürzung für Computer Aided Design (computerunterstütztes Konstruieren). Mit Hilfe von spezieller Software können zum Beispiel Büroräume virtuell eingerichtet werden.

CORPORATE GOVERNANCE

Regelungen, Satzungen, Anweisungen und Empfehlungen, nach denen ein Unternehmen gesteuert und kontrolliert wird.

DERIVATIVE FINANZINSTRUMENTE

Zertifikat oder Vertrag, der sich auf einen anderen – im Regelfall handelbaren – Vermögensgegenstand bezieht. Diese Finanzinstrumente sind im Allgemeinen auch selbst handelbar. Dies sind beispielsweise Zinssatzswaps, Devisentermingeschäfte oder Devisenoptionen.

DURCHSCHNITTLICHER AUFTRAGSWERT (-GRÖSSE)

Der Wert des Auftragseingangs steht im Verhältnis zur Anzahl aller Aufträge. Beeinflusst wird der durchschnittliche Auftragswert durch das Produktprogramm im Katalog und die konjunkturelle Entwicklung. Wird der durchschnittliche Auftragswert für die TAKKT-Gruppe berechnet, so ist auch die Änderung in den Wechselkursen eine Einflussgröße.

EBIT

„Earnings before interest and tax“. Ergebnis unbeeinflusst von Zinsen und Steuern vom Einkommen und vom Ertrag.

EBITA

„Earnings before interest, tax and amortisation“. Ergebnis unbeeinflusst von Zinsen, Steuern vom Einkommen und vom Ertrag sowie Abschreibungen auf Geschäfts- und Firmenwerte.

EBITDA

„Earnings before interest, tax, depreciation and amortisation“. Ergebnis unbeeinflusst von Zinsen, Steuern vom Einkommen und vom Ertrag sowie Abschreibungen auf Geschäfts- und Firmenwerte und anderes Anlagevermögen.

E-COMMERCE

Handel, der über das Internet abgewickelt wird; beinhaltet im weiteren Sinne auch E-Procurement.

ECONOMIC VALUE ADDED (EVA[®], EINGETRAGENE MARKE DER STERN STEWART CO.)

Das erwirtschaftete Ergebnis wird in Beziehung zu den gesamten Kapitalkosten, also Eigen- und Fremdkapitalkosten, gesetzt. Erwirtschaftet das Unternehmen eine Rendite, die über den Kapitalkosten liegt, so wird eine Wertsteigerung erzielt.

ENTSCHULDUNGSDAUER

Die Kennzahl ermöglicht eine Aussage über die rechnerische Dauer der Entschuldung in Jahren. Bei der TAKKT AG definiert als „durchschnittliche Nettofinanzverschuldung/Cashflow“.

E-PROCUREMENT

Der auch im Internet verfügbare elektronische Katalog wird für ausgewählte Kunden so bearbeitet, dass dieser im Intranet des Kunden zur Verfügung steht. Durch diese Art des Einkaufs können auf Seiten des Kunden Transaktionskosten eingespart werden.

GEARING

Das Gearing misst das Verhältnis zwischen Eigenkapital und Nettofinanzverbindlichkeiten und wird ermittelt, indem die Nettofinanzverbindlichkeiten durch das Eigenkapital dividiert werden.

HEDGING

Absicherung von Zins-, Währungs-, Kursrisiken o. ä. durch derivative Finanzinstrumente wie Options- oder Termingeschäfte, welche die Risiken der Grundgeschäfte (weitgehend) abdecken.

HOCHVERFÜGBARKEIT

Zentrales EDV-Hardware- und Netzwerksystem, bei dem zwei identische Systeme parallel arbeiten. Dadurch wird eine hohe Leistungsfähigkeit und Datensicherheit gewährleistet. Durch die zentrale Bereitstellung des Systems werden Pflege- und Wartungskosten begrenzt sowie ein einheitliches System in den angeschlossenen Gesellschaften sichergestellt.

INTERNET-TELEFONIE (VOICE OVER IP)

Sprachübertragung in Echtzeit über Datenleitungen.

KONSOLIDIERUNG

Die Konsolidierung dient der Erstellung eines Konzernabschlusses aus den Daten der Einzelabschlüsse aller Gesellschaften des Konzerns. Im Rahmen der Konsolidierung werden Doppelzählungen sowie konzerninterne Vorgänge eliminiert. Im Konzernabschluss wird die aus mehreren Unternehmen bestehende Gruppe so dargestellt, als würde es sich um ein einziges Unternehmen handeln.

LAGERGESCHÄFT

Die vom Kunden bestellte Ware wird ab Lager ausgeliefert. Produkte werden von TAKKT-Gesellschaften im Lager vorrätig gehalten.

LATENTE STEUERN

Unterschiede zwischen den steuerlichen und den IFRS-Gewinnermittlungsvorschriften führen hinsichtlich der steuerlichen Last zu Abweichungen. Diese Unterschiede werden über Abgrenzungen als Aktiv- oder Passivposten in der Bilanz dargestellt.

MARKTWERTE

Die Bewertung von Bilanzposten erfolgt zum Stichtag mit dem an einem Markt, beispielsweise der Börse, realisierbaren Wert.

NETTOFINANZVERSCHULDUNG

Die Nettofinanzverschuldung ergibt sich aus der Saldierung sämtlicher, in der Bilanz ausgewiesener zinstragender Verbindlichkeiten und den flüssigen Mitteln.

RATING

Zusammengefasste systematische Beurteilung von Unternehmen nach vorher definierten Kriterien.

RISIKOMANAGEMENT

Systematische Vorgehensweise, um potenzielle Risiken für das Unternehmen zu identifizieren, zu bewerten und Maßnahmen zur Risikovermeidung bzw. -reduzierung der möglichen negativen Folgen auszuwählen und umzusetzen.

STRECKENGESCHÄFT

Durch den Kunden bestellte Waren, unter anderem sperrige Artikel, werden direkt vom Lieferanten an den Kunden ausgeliefert. Die Rechnungsstellung erfolgt wie beim Lagergeschäft.

TRANSLATIONSRISIKO

Bewertungsrisiko, das aus Bilanzierungsvorschriften zur Umrechnung von Währungsposten in Einzelabschlüssen, die in Fremdwährung erstellt werden, resultiert.

VERSANDHANDELSZENTRUM

Zusätzlich zu einer reinen Lagerfunktion, d. h. nur Ein- oder Auslagern von Artikeln, werden im Versandhandelszentrum weitere Funktionen wahrgenommen. So werden die Artikel beispielsweise einer strengen Qualitätskontrolle unterworfen. Zusätzlich werden zum Beispiel typische Streckenartikel, die von ausländischen Kunden bestellt werden, hier mit den Lagerartikeln kommissioniert. Damit wird eine Optimierung der Transportwege erreicht.

WARENWIRTSCHAFTSSYSTEM

Eine Software, die alle Bestandsdaten sowie alle Warenbewegungen und Geschäftsabläufe verwaltet bzw. dokumentiert. Offene Aufträge werden hinsichtlich des Abwicklungsstands laufend überwacht. Bei Auslieferung werden automatisch alle notwendigen Lieferscheine und Rechnungen produziert.

ZINSCAP

Derivatives Finanzinstrument – eine garantierte Zinsobergrenze, welche gegen die Zahlung einer Prämie erworben wird. Steigt der Zins über diese garantierte Grenze, so erhält der Erwerber die Differenz vom Cap-Verkäufer.

ZINSDECKUNG

Eine operative Ertragskennzahl, beispielsweise EBITA, wird in Beziehung zum Nettozinsaufwand gesetzt.

ZINSSATZSWAP

Derivatives Finanzinstrument – eine Vereinbarung zwischen zwei Parteien, Zinszahlungen auf Grundlage unterschiedlicher Zinssätze auszutauschen. So können beispielsweise variable Zinssätze mit fixen Zinssätzen getauscht werden.

Finanzkalender 2005

- 23. März Bilanzpressekonferenz in Stuttgart
- 23. März DVFA-Analystenkonferenz in Frankfurt/Main
- 28. April Zwischenbericht für das 1. Quartal
- 3. Mai Hauptversammlung im Forum Ludwigsburg
- 4. August Zwischenbericht für das 1. und 2. Quartal
- 3. November Zwischenbericht für das 1. bis 3. Quartal

Für Aktionärsinformationen wenden Sie sich bitte an:

Dr. Florian Funck
Vorstand Controlling und Finanzen
Tel. +49 (0) 7 11.3 46 58 - 207
Fax +49 (0) 7 11.3 46 58 - 101
florian.funck@takkt.de

Die TAKKT AG ist Mitglied im



Die TAKKT AG ist notiert im



Der Geschäftsbericht erscheint in deutscher und englischer Sprache.
Im Zweifelsfall ist der Inhalt der deutschen Version ausschlaggebend.

Fotokonzept, Konzeption, Redaktion und Realisation:
Pleon Kohtes Klewes, Düsseldorf

Druck:
Gebrüder Kopp GmbH, Köln
Fotografie:
Frank Reinhold, Düsseldorf
Lithografie:
digibox, Düsseldorf

TAKKT AG · Postfach 10 48 62 · 70042 Stuttgart · Presselstraße 12 · 70191 Stuttgart · Deutschland
Tel. +49 (0) 7 11.3 46 58 - 0 · Fax +49 (0) 7 11.3 46 58 - 100 · service@takkt.de · www.takkt.de

